

Rainer Dombois

Organisationsdilemmata der illegalen Ökonomie: Soziologische Annäherungen am Beispiel des Kokain- Geschäfts¹

Die rapide Globalisierung der Ökonomie, die sich in der Expansion des Welthandels, dem Bedeutungsgewinn der Finanzmärkte, der Ausweitung der Aktivitäten transnationaler Unternehmen und in der Verbreitung neuer Kommunikationstechnologien ausdrückt, hat eine zweite Seite, die weniger sichtbar ist: die Globalisierung illegaler Geschäfte. Auch der illegale Handel hat mit der Öffnung der nationalen Grenzen und der wachsenden Freizügigkeit des Waren-, Kapital- und Personenverkehrs zwischen bisher abgeschotteten Wirtschaftszonen - zumal zwischen Regionen mit großem Wohlstandsgefälle- Auftrieb erhalten und an Reichweite gewonnen und überaus komplexe Strukturen ausgebildet. Untrennbar mit illegalen Ökonomien verknüpft ist auch das Auftreten von kriminellen Gruppen, die den Handel organisieren und durch Gewalttätigkeit auf sich aufmerksam machen.

Eine Branche, die mit ihren transnationalen Waren- und Geldkreisläufen geradezu als Muster einer globalisierten illegalen Ökonomie gelten kann, ist die Kokain- Ökonomie. Produktion, Vertrieb und Konsum sind sowohl in den Konsumentenländern als auch in den Herstellerländern unter Strafe gestellt; auch Zulieferungen und das Geld, das mit dem Verkauf Erlöse wird, gelten als illegal.² Die Anbau-, Verarbeitungs- und Vertriebszentren liegen in Lateinamerika, die Märkte in den Industrieländern. Hier erzielt sie die großen Umsätze, die den Produzentenländern und ihren Ökonomien bedeutsame Devisenzuflüsse bringen; die Beschäftigungs- und Einkommenseffekte in den lateinamerikanischen Ländern sind ebenfalls nicht zu unterschätzen.³

Die lateinamerikanischen Produzentenländer stehen seit langem unter starkem Druck der Konsumentenländer, vor allem der USA, den Zufluß von Kokain zu den Märkten in den Industrieländern zu bekämpfen, und sie haben Ressourcen in erheblichem Umfang zu

¹ Für sorgfältige Lektüre, Anregungen und Anmerkungen danke ich Ciro Krauthausen sowie der Studentengruppe im Seminar 'Wissenschaft und Öffentlichkeit' an der FU Berlin

² Nur in Bolivien ist der Anbau von Coca legal. Zur rechtlichen Problematik s. Ambos 1993

³ Die Gesamtumsätze der Drogenbranche in den USA wurden Ende der achtziger Jahre von den US-Behörden auf 110 Mrd US Dollar kalkuliert - und damit höher als die Summe aller Gewinne der 500 größten Firmen, die Forbes alljährlich auflistet (vgl. Smith 1993, 37). Freilich sind diese Schätzungen wenig exakt, oft auch von interessierter Seite, wie etwa den Behörden der Drogenbekämpfung, aufgebauscht.

Auch die Schätzwerte der Kokainexporte, der Erlöse wie auch der Rückflüsse in die lateinamerikanischen Länder, weisen beträchtliche Schwankungen auf (vgl. Busch 1991, 566f.; Smith 1993, 48). Immerhin zeigen noch die niedrigsten Schätzungen riesige Devisenrückflüsse an, die Ende der achtziger Jahre in Kolumbien 18%, in Peru 29% und in Bolivien sogar fast 100% der legalen Exporterlöse entsprachen (s. Busch 1991, 567). Lee kalkuliert Mitte der achtziger Jahre die in die drei Erzeugerländer rückfließenden Exporterlöse auf 2-4 % des Inlandsprodukts in Kolumbien und Peru und auf 15% in Bolivien (vgl. Lee III 1990, 24). Für Kolumbien kommt Gómez für die frühen neunziger Jahre nach Vergleich der Schätzungen unterschiedlicher Autoren auf Exporteinkünfte von 1,5 Mrd Dollar, die etwa 2,5 % des BIP entsprechen (vgl. Gómez 1995, 136; s. auch die Synopse von Thoumi 1994, 190ff.)

diesem Zweck eingesetzt. Dieser Kampf hat aber ebenso wie die Bekämpfung des Drogenhandels in den Industrieländern der Drogenökonomie nicht den Boden entziehen können. Im Gegenteil, die Branche scheint zu prosperieren und in immer neue Märkte vorzudringen.

Gewiss kann sie nur prosperieren, weil das Produkt eine rege Nachfrage in den Industrieländern findet. Es bedarf indes der Erklärung, wie eine illegale Branche mit transnationalen Wirtschaftskreisläufen -also alles andere als eine abgeschirmte Ghettoökonomie- die starke staatliche Repression neutralisieren kann und wie ihre Spitzenkräfte -die Händler, die den grenzüberschreitenden Vertrieb en gros betreiben- sich vor Strafverfolgung und Vermögenseinzug schützen können. Dies wirft zwei Fragen auf: erstens nach der internen Struktur der illegalen Ökonomie und ihrer Fähigkeit, mit den typischen Problemen der Illegalität umzugehen; und zweitens nach der Einbettung der illegalen Ökonomie und ihrer Akteure in die Gesellschaft, nach ihren Beziehungen zur legalen Ökonomie und Politik.

Ich werde diesen Fragen im folgenden am Beispiel Kolumbiens nachgehen- dem Land, das als Produktions- und Vertriebszentrum der Branche gilt.

Die Analyse soll vor allem dem Zweck dienen, die Reichweite wirtschaftssoziologischer Ansätze für die Beschreibung und Erklärung illegaler Ökonomien zu erproben, und sich damit theoretisch einem Bereich des Wirtschaftens nähern, der bislang von Sozialwissenschaftlern arg vernachlässigt. Er blieb der Kriminologie überlassen.

1. Die illegale Firma und ihre Organisationsprobleme

Illegale Ökonomien werden in der deutschen Diskussion gewöhnlich unter das kriminologische Konzept der 'Organisierten Kriminalität' subsumiert. Organisierte Kriminalität umfaßt freilich sehr unterschiedliche Straftaten. Sie haben miteinander oft nur gemein, daß sie zu Erwerbszwecken, in Kooperation und mit einer gewissen Kontinuität ausgeführt werden und sich 'illegitimer' Methoden bedienen. So ordnet etwa Raith der 'Organisierten Kriminalität' folgende Aktivitäten zu: Schutzgelderpressung, Drogen- und Waffenhandel, Falschmünzerei, Diebstahl und Hehlerei von Automobilen oder Scheckkarten, Entführung, Subventionsschwindel, Kapitalanlagebetrug, Menschenhandel u.a.m. (Raith 1995, 31).⁴

⁴ Organisierte Kriminalität wird etwa von der Konferenz der Innenminister definiert als "die von Gewinn- und Machtstreben bestimmte planmäßige Begehung von Straftaten, die einzeln oder in ihrer Gesamtheit von Bedeutung sind, wenn mehr als zwei Beteiligte auf längere Zeit oder unbestimmte Dauer arbeitsteilig a) unter Verwendung gewerblicher oder geschäftsmäßiger Strukturen, b) unter Anwendung von Gewalt oder anderer zur Einschüchterung geeigneter Mittel, c) unter Einflußnahme auf Politik, Medien, öffentliche Verwaltung, Justiz oder Wirtschaft zusammenwirken." (vgl. Raith 1995, 27)

Dieses Konzept ist sozialwissenschaftlich -und vermutlich auch kriminologisch- wenig ergiebig, weil es viele illegale Erwerbsformen in einen Topf wirft, denen unterschiedliche Handlungsorientierungen und -strukturen zugrundeliegen, so einvernehmliche Tauschprozesse ('Absprachen') einerseits und gewaltsame oder betrügerische Enteignungs- und Umverteilungsformen andererseits. Es ist zudem ein legalistisches Konzept, das eine prinzipielle Grenzlinie zwischen legalen und illegalen Wirtschaftsformen zieht und dabei die Gemeinsamkeiten und Verflechtungen außer acht läßt.

Für die sozialwissenschaftliche Analyse fruchtbarer erscheinen demgegenüber Ansätze aus der angelsächsischen Diskussion, die die Aufmerksamkeit auf das Wirtschaftsverhalten selbst und seine Spielregeln unter den Bedingungen der Illegalität richten. In den Mittelpunkt treten der kriminelle Unternehmer und die 'illegale Firma', die illegale Produkte und Dienstleistungen für Märkte herstellen und erbringen und an andere kriminelle Firmen oder direkt an das Publikum verkaufen (vgl. Rubin 1973, 162; Schelling 1984, 179).

Illegale Ökonomien wie das Kokain- Geschäft werden, ebenso wie die legale Wirtschaft, durch die Produktion und den marktförmigen Tausch von Gütern und Dienstleistungen bestimmt und durch Kosten, Preise und Gewinnerwartungen gesteuert. Durch ihre überwiegend einverständlichen Transaktionen unterscheiden sie sich von direkt parasitären Aktivitäten des Raubs, der Schutzgelderpressung oder des Betrugs, die Weber "als dem Geist der Wirtschaft -im üblichen Wortsinn- sehr stark entgegengesetzt" sah (Weber, 1956, 44).⁵

Einen ersten Zugang zur wirtschafts- und organisationssoziologischen Analyse illegaler Ökonomie eröffnet in diesem theoretischen Kontext das Konzept der 'illegalen Firma', das es erlaubt, Firmen als "...Wirtschaftseinheiten zu untersuchen und und dieselben Fragen an sie zu richten, die man an ähnliche legale Firmen richten würde....Aber für illegale Firmen gibt es eine zusätzliche Frage: Welchen Unterschied macht es aus, daß das Unternehmen illegal ist?" (Haller 1990, 208).⁶

'Illegale Firmen' können als die strategischen Handlungseinheiten der illegalen Ökonomie angesehen werden. Wie legale Firmen auch, organisieren sie Transformationsprozesse, die nach je spezifischen Markt-, Produkt- und Produktionsbedingungen unterschiedliche Gestalt

finden. Sie haben 'normale' funktionale Probleme zu lösen, z.B. die Ressourcenbeschaffung und -allokation, die Rekrutierung und Sozialisierung des Personals, die Verteilung des Produkts, die Sicherung der Legitimität betrieblicher Herrschaft etc. (Cohen 1977, 103). Cohen bemerkt zurecht, daß "...die wichtigsten Daten zur Analyse der kriminellen Organisation die normalen, alltäglichen, institutionalisierten Abstimmungen und Vereinbarungen sind, die auch die Basis des legitimen Unternehmens bilden. Wie Technologien, können auch Dienstleistungen des Staates und legitime Geschäfte ebenso für gesetzeskonforme wie für kriminelle Zwecke eingesetzt werden. In der Tat, was die illegitime Gelegenheitsstruktur genannt wird, ist von anderem Blickpunkt die legitime Gelegenheitsstruktur" (Cohen 1977, 101).

Von legalen Firmen unterscheiden sich illegale Firmen dadurch, daß die Güter und Dienstleistungen selbst oder auch nur die Transaktionen (wie beim Schmuggel) illegal sind. Freilich haftet die Illegalität den Gütern, Dienstleistungen oder Transaktionen nicht als feste Eigenschaft an, sie ist eine politisch- juristische Zuschreibung. Eben diese zugeschriebene Illegalität konstituiert die besonderen Bedingungen für die an den Produktions- und Tauschprozessen beteiligten Akteure: Sie sind erstens den Risiken der Strafverfolgung und des Eigentumsentzugs ausgesetzt; diese Risiken treiben die Preise weit über die Kosten und lassen Gewinne erwarten, wie sie auf legalen Märkten nicht zu erzielen sind. Die Akteure können zweitens in ihren wirtschaftlichen Beziehungen keine rechtlichen Garantien in Anspruch nehmen; weder können sie die Einhaltung von Kontrakten einklagen, noch bei Angriffen auf die persönliche Integrität oder das Eigentum rechtlichen Schutz erwarten.

Diese Bedingungen stellen die illegale Firma vor besondere Dilemmata, die sie bei der Gestaltung ihrer Beziehungen zur 'Umwelt' wie auch in ihrer internen Struktur in Rechnung stellen muß. Als besondere Probleme sind hervorzuheben: die Informationskontrolle und die Herstellung von Vertrauen.

(a) Das Dilemma der Informationskontrolle:

Simmel hat in einem Essay auf die Mittel hingewiesen, mit denen Geheimgesellschaften sich und ihre Mitglieder vor Entdeckung und Verfolgung zu schützen versuchen (vgl. Simmel 1995, 383ff.) . Sie vermeiden es nach Kräften, nach außen sichtbar zu werden und suchen

⁵ Zur Unterscheidung parasitären und tauschförmigen Wirtschaftshandelns vgl. Kopp 1995, 22; Rubin 1973, 156ff.

⁶ Für die Analyse der Kokainökonomie sind in dieser Hinsicht die Arbeiten von Krauthausen und Sarmiento höchst innovativ, die, an die Untersuchungen von Arlacchi über die italienische Mafia anknüpfend, die kolumbianischen Kokainkartelle erstmals unter dem Aspekt ihrer Unternehmensstrukturen und Unternehmertypen untersucht haben (s. dazu Krauthausen/ Sarmiento 1991; Krauthausen 1996; Arlacchi 1989)

zu verhindern, daß die Mitglieder Informationen nach außen tragen können, die eine Identifizierung und Verfolgung gestatten. Dies geschieht auf verschiedenen Wegen, sei es durch Verpflichtung zur Verschwiegenheit, unterstützt durch Eid oder Strafandrohung, sei es durch nur mündliche Weitergabe von Informationen (427ff.) Die geheimen Gesellschaften müssen das Risiko einer Entdeckung in ihrer eigenen Organisationsstruktur vorwegnehmen und diese so gestalten, daß der mögliche Schaden begrenzt bleibt, etwa durch Hierarchien und abgestufte Zuordnungen, die face- to face- Interaktionen und damit Kenntnisse über beteiligte Personen begrenzen, ohne allerdings den Autoritäts- und Loyalitätsbeziehungen die Verbindlichkeit und Legitimität zu entziehen (vgl. 435f.).

Anders als die Geheimgesellschaft steht die illegale Firma als Wirtschaftsunternehmen indes vor einem besonderen Dilemma: Sie ist einerseits auf die Geheimhaltung, die Verdeckung ihrer Operationen, die Abschirmung von Informationen nach außen angewiesen, um sich vor staatlicher Verfolgung zu schützen. Sie muß andererseits aber, wie jede Firma, Informationen gezielt verbreiten, wenn sie ihre Geschäfte erfolgreich durchführen will. Alle wirtschaftlichen Transaktionen, insbesondere Nachfrage und Angebot, sind zwangsläufig mit Informationsflüssen verbunden.

Die illegale Firma bemüht sich, ihre Operationen zu verdecken und die Organisationsstruktur so zu gestalten, daß Schäden begrenzt bleiben. Sie wird -sofern sie nicht das Risiko eingeht, sich hinter einer legalen Fassade zu verbergen- weder als Rechtsperson auftreten, noch ihre Operationen betriebsförmig durchführen, noch ihre Aktivitäten schriftlich dokumentieren. Je nach den erwarteten Risiken wird sie Herstellung und Weiterverarbeitung räumlich aufsplitten, Produktions- und Lagervolumen klein halten und Standorte verändern, um eventuelle Verluste niedrig zu halten.

Auch in ihrer sozialen Organisation wird sich die illegale Firma von legalen Betrieben unterscheiden. Die Risiken der politisch-staatlichen Verfolgung legen dezentralisierte, in Arbeitsteilung und Informationsflüssen wenig formalisierte Organisationsformen nahe. Die Arbeitsprozesse werden eher über netzwerkartige als über hierarchische Strukturen koordiniert (vgl. Haller 1990, 229; Block/ Cambliss 1981). Persönliche Kontakte sind begrenzt, Informationen über Personen und Transaktionen auch firmenintern strikt kontrolliert und fragmentiert (vgl. Reuter 1983 114ff.). Den Mitgliedern der dezentralisierten Subsysteme oder Cliques ist das Leitungspersonal kaum bekannt, nur wenige Personen

fungieren als Kommunikationsbrücken zwischen Leitung und Cliquen.⁷ Vor allem aber werden alle Beteiligten zur Verschwiegenheit verpflichtet, und dieser Verpflichtung wird nicht zuletzt durch gewaltförmige Sanktionen Nachdruck verliehen.

Wie werden die genannten organisatorischen Probleme in der Kokain- Ökonomie praktisch gehandhabt?

Die vorliegenden Forschungen über die kolumbianischen Kokainkartelle zeichnen das Bild einer großen Branche mit differenzierter interner Arbeitsteilung.⁸ In der Produktions- und Vertriebskette ist eine große Zahl von Personen in sehr vielen und unterschiedlichen Funktionen und mit unterschiedlichem Ertrag beschäftigt: die Heerschar von Kleinbauern (in Bolivien, Peru und Kolumbien), die das Coca anbauen; die 'Pasten'-Köche, die mit handwerklichen Mitteln die Rohmasse herstellen; Unternehmer, die die Paste aufkaufen und/oder in den kleinindustriellen Produktionsstätten von sogenannten 'Chemikern' zu Kokain verarbeiten lassen; die Händler, die die Materialien zuliefern; die Exporteure, die als Spediteure mit Aufbau und Bereitstellung komplizierter Transport- und Vertriebsnetze befaßt sind, oft auch eigene Produktionsstätten betreiben; die Kuriere, Piloten und Transportunternehmer, die die Ware innerhalb der Länder und über die Grenzen hinweg befördern; die Groß- und Einzelhändler, bis hin zu den Straßenverkäufern in den Industrieländern; die Geldwäscher, welche die Erlöse in legale Geldkreisläufe einschleusen; und schließlich Verwaltungs- und Sicherheitspersonal, Rechtsanwälte, korrupte Polizisten und Zollbeamte u.v.m.

Die Wertschöpfungskette hat nach dem schematischen Beispiel von Nadelmann (1990, S. 44) folgende Struktur:

Zahl von Personen	Wertschöpfung pro Person in US \$	Preis der Kokain-Einheit in US\$
222 000 Coca- Bauern	1800	1800
74 000 Hersteller der Coca- Paste	1800	2400
7400 Pastenkäufer	48600	4200
1333 Kokainproduz.	270000	6000

⁷ Wie auch Hess und Ruggiero hervorheben, passen all diese Merkmale nicht recht in das verbreitete Bild illegaler Firmen als bürokratisch strukturierter Organisationen, das z.B. Cressey (1969) von den US- amerikanischen 'crime families' zeichnete (vgl. Hess 1992 und 1993, 315f; Ruggiero 1993, 136). Das herkömmliche Bild folgt einer auch in der Organisations- und Industriosozilogie lange Zeit vorherrschenden Tradition: effizientes wirtschaftliches Verhalten kann man sich kaum anders als mit formalisierter Autoritätsstruktur, differenzierter Arbeitsteilung und festen Aufstiegsregeln vorstellen.

⁸ Vgl. zur Analyse der kolumbianischen Kokain-Industrie vor allem Camacho 1988; Tokatlian/ Bagley 1990; Krauthausen/ Sarmiento 1991, Sauloy/ Bonniec 1994; Tokatlian/ Bagley 1990; Thoumi 1994; Kopp 1995; Tokatlian 1995; Krauthausen 1996; Ich greife im folgenden vor allem auf die sehr gründlichen und interessanten Arbeiten von Krauthausen zurück (Krauthausen 1996, Teil III, 121ff. und Krauthausen/ Sarmiento 1991, 38 ff.)

300 Exporteure	1500000	9000
600 Importeure	2100000	30000

Wenn auch alle Beteiligten höhere Erlöse als in entsprechenden legalen Tätigkeiten erwarten können, so sind die Erlöse doch sehr ungleich verteilt. Relativ wenig bleibt den Coca- Bauern, während die Exporthändler, die den Vertrieb organisieren, die größten Gewinne realisieren. Insgesamt zeigt die Branche eine geringe Konzentration, eine geringe vertikale Integration und eine hohe Spezialisierung von Gruppen und Personen auf bestimmte Teilfunktionen.

Eine strategische Rolle in der Branche nehmen die großen Händler ein, die in den Organogrammen der Rauschgiftpolizeien als Vorstandsmitglieder von Kartellen oder Mafias erscheinen, die *capos*. Sie sind nicht nur Exporteure, sondern üben auch wichtige Koordinierungs- und Regulierungsfunktionen in der Branche aus. Die Quelle ihres Reichtums und ihrer Macht sind die Logistiksysteme, die sogenannten 'Routen', die sie für den riskantesten und lukrativsten Abschnitt der Vertriebskette aufgebaut haben. Über die 'Routen' können wiederholt größere Mengen von Kokain mit hohen Erfolgchancen von Kolumbien bis zum Großhändler oder Kommissionär in die Industrieländern transportiert werden. Die Capos nutzen diese 'illegalen Autobahnen' (Krauthausen) nicht nur für die eigenen Sendungen, sondern beteiligen auch andere Personen. Sie laden mitunter auch solche Personen, die gewöhnlich nichts mit dem illegalen Geschäft zu tun haben, zu einer (möglicherweise einmaligen) Kapitaleinlage ein oder bieten kleinen und mittleren Händlern die Beiladung ihrer Ware für gemeinsame Sendungen an. Der Routenbesitzer als Spediteur und Generalunternehmer verdient dabei immer mit. Er bietet manchmal als eine Art Versicherung für den Fall des Verlusts die Ersetzung der Rohware an. Die Beteiligung anderer sorgt für eine gewisse Risikostreuung und natürlich auch für eine Komplizenschaft, die zum Stillhalten einlädt; sie schafft aber auch Risiken, weil Informationen weiter verbreitet werden (vgl. Krauthausen 1996, 151ff.). Insgesamt sind aber nicht nur die Capos, sondern darüber hinaus eine große Zahl von Personen als kleine und mittlere Händler in dem Exportgeschäft tätig, auf eigenen Wegen oder auch im Huckepackverfahren mit den Routenbesitzern.

Eine wichtige Funktion der großen Capos für die illegale Ökonomie besteht in der Regulation der Innen- und Außenbeziehungen: nur sie haben die Mittel für Korruption in großem Stile, die einen Sicherheitsgürtel um die illegalen Geschäfte legt (vgl. Kopp 1995, 25); nur sie haben auch die Ressourcen für weitreichende Gewaltaktionen, mit denen der Vertragsbruch,

Betrug und Verrat sanktioniert werden. Ihre Autorität, nicht nur als Geschäftsleute, sondern auch als Ordnungsmacht, ist beträchtlich⁹.

Die illegalen Firmen der Capos haben in ihrem Inneren nur wenig mit legalen Firmen gemein.

Selbst dort, wo große Warenvolumen und Werte bewegt werden, ist es nur ein kleiner Kreis von Vertrauten des Unternehmers, meist Verwandte oder enge Freunde, die die strategischen Leitungs- und Organisationsfunktionen ausüben und über die notwendigen Informationen verfügen; sie tun dies in der Regel nicht als Angestellte, sondern auf Basis von Beteiligung.

Im zweiten Glied befinden sich Personen, die speziellere Funktionen ausüben, etwa Kokain in bestimmten Regionen einkaufen, eine bestimmte Transportstrecke koordinieren. Sie sind weder Mitglieder des Familienclans, noch Angestellte der Organisation, sondern *contratistas*: selbständige Subunternehmer, die ihre Dienste mitunter auch anderen Auftraggebern zur Verfügung stellen, und auch Parallelgeschäfte auf eigene Rechnung machen.

Als Angestellte mit festem Arbeitsverhältnis stehen auf der Gehaltsliste der Capos nur die Handlanger, die sogenannten *lavaperros*, die als Leibwächter, Wachpersonal, Chauffeurs oder Faktoten vielseitige Arbeiten verrichten.

Dazu kommen weitere Personen mit regulativen Funktionen, die die Kontinuität des Geschäfts und die Sicherheit von Personen und Eigentum schützen: die bestochenen Polizisten, die Zollbeamten, die Rechtsanwälte, schließlich auch die Auftragskiller - all dies sind eher lockere Beziehungen.

Insgesamt sind die Außengrenzen und die Binnenstrukturen der illegalen Unternehmen kaum fest definiert. Die Geschäftsbeziehungen sind relativ offen, zum großen Teil sporadischer Art. Die Arbeitsbeziehungen in der illegalen Organisation sind eher punktuell und locker; sie werden nur für bestimmte (oft auch wiederholte) Aufgaben eingegangen, oft auf Honorarbasis, mitunter auch als illegales Nebengeschäft. Arbeitsteilung und Arbeitsmethoden sind wenig formalisiert, die Beziehungen hochgradig personalisiert.

Die sogenannten Kartelle gleichen daher polymorphen Netzwerken mit wenigen festen Kernbeziehungen (etwa dem Familienclan und seinen Handlangern), um die jeweils veränderliche Netze von Geschäfts-, Kooperations- und Arbeitsbeziehungen angelagert werden.¹⁰

⁹ Für lange Zeit hatte Pablo Escobar eine solche strategische, auf Geld und Gewalt gegründete Ordnungsfunktion für das Kokain-Geschäft der Region von Medellín.

¹⁰ Kopp beschreibt die Struktur wie folgt: 'Une multitude de maillons relativement autonomes conclut des marchés plus ou moins durables créés par les chefs du cartel qui financent certaines opérations et utilisent leur logistique

Diese netzwerkartigen Organisationsformen machen die illegalen Firmen höchst flexibel. Sie sind in ihren Strukturen, Beziehungen und Operationen nur schwer von außen identifizierbar. Mit der Offenheit und Flexibilität und mit der großen Zahl der beteiligten Personen gewinnt aber auch das Informationsdilemma an Schärfe: der Kreis der Mitwisser wächst, und die Kontrolle von Informationen wird schwieriger. So sehr die illegale Firma also Risiken zu vermeiden und Informationsflüsse zu kontrollieren sucht, so sehr schafft sie die Informationsflüsse, die sie nicht mehr kontrollieren kann. Dieses Dilemma ist organisationsintern allein -durch Gewalt, Einschüchterung und Geld- nicht zu lösen.

(b) Das Vertrauensdilemma:

Wie jedes Unternehmen braucht auch die illegale Firma eine Regelmäßigkeit ihrer Geschäftsabläufe. Es müssen Regeln und Normen vorhanden sein und eingehalten werden, welche dem Geschäft eine gewisse Vorhersehbarkeit und Verlässlichkeit verleihen (vgl. Cohen 1977, 107); es müssen auch Prozeduren verfügbar sein, mit denen Konflikte gelöst werden.

Dies alles gilt gleichermaßen für legale wie für illegale Firmen. Die illegale Firma hat aber das besondere Problem, daß weder das eingesetzte Kapital, noch Verträge und Vereinbarungen rechtlich abgesichert sind. Vertragsverletzungen, Raub und Betrug, ja nicht einmal Verletzungen der persönlichen Integrität können vor Gerichten eingeklagt werden, weil die illegale Herkunft des Vermögens bekannt und Informationen preisgegeben würden. Für die illegale Firma stellt sich daher das Problem der Ordnung auf ganz besondere Weise. Meine These ist, daß Geld und Gewalt nicht hinreichen, um die Regelmäßigkeit und Verlässlichkeit des illegalen Geschäfts durchzusetzen. Mehr noch als die legale braucht die illegale Firma zur Sicherung ihres Geschäfts einer starken Vertrauensbasis; zugleich ist das Mißtrauen aber in den Organisationsstrukturen und sozialen Beziehungen fest eingeschrieben.

Die Geschäfts- und Arbeitsbeziehungen der illegalen Firma zeigen folgende Besonderheiten: Der wesentliche Anreiz für die Partner liegt in der Aussicht auf hohen Gewinn. So liegen in allen Produktionsstufen der Kokain-Ökonomie, vor allem bei den grenzüberschreitenden Operationen, die Profite weit über den Erwartungen für entsprechende legale Arbeiten, freilich um den Preis hoher Risiken. Selbst Personen, die nur kurzfristige Arbeitsbeziehungen auf Kontraktbasis eingehen, werden oft enorme Kapitalwerte

pour accélérer l'activité des maillons. Ni organisation pyramidale centralisée, ni système de sous-traitants en concurrence, ni réseau de concessionnaires franchisés, il faut reconnaître que coexistent mille et une manières de produire et de distribuer de la cocaïne (Kopp 1995:33)

anvertraut. Zugleich hat der illegale Unternehmer wegen der vielen unvorhersehbaren Umstände nur geringe Chancen, die Arbeitsvollzüge und die Einhaltung von Vereinbarungen zu kontrollieren. Der Kontrahent hat umgekehrt, zumal bei grenzüberschreitenden und räumlich entfernten Operationen, vielfältige Möglichkeiten, den Unternehmer zu betrügen, und dies ist oft nicht einmal nachweisbar. Er kann es auch in bestimmten Situationen für opportun halten, mit der Polizei zu kooperieren (vgl. Reuter 1983 119ff.). Schließlich sind die mündlichen Vereinbarungen oft nicht eindeutig und lassen sich von beiden Seiten unterschiedlich interpretieren.

Das Instrumentarium zur Sanktionierung von Regelverletzungen ist äußerst grobschlächtig. Der Unternehmer kann die Vertragsbeziehungen abbrechen und seine Verluste abschreiben. Ein im Kokain- Geschäft wichtigeres und verbreiteteres Mittel ist aber die Androhung oder Anwendung von Gewalt. Es ist allerdings mit hohen Kosten und Risiken verbunden: oft verfügt derjenige, der seine Interessen verletzt sieht, über geringere Ressourcen als der Vertragsbrüchige; auch provoziert Gewalt kaum vorhersehbare Vergeltungsschläge.

Geschäftsbeziehungen verlangen unter diesen Bedingungen der Unsicherheit, in denen die eigenen Risiken unablässig vom Verhalten anderer abhängen, ein hohes Maß an Vertrauen (vgl. Coleman 1994, 91). Sie erfordern ein viel höheres Maß an Vertrauen als in legalen Unternehmen, in denen die Kontrolle dichter und Verantwortung sukzessiv ausgeweitet und mit feineren Sanktionen verbunden werden kann.

Mit organisationsinternen Mitteln Vertrauen zu erzeugen und zu sichern, ist aber schwierig, solange die Beziehungen sich rein instrumentell über den Geldnexus -als Interessengemeinschaft schnellen Gewinns- definieren. Die Regelsicherheit im Geschäft ist dann nur solange verlässlich, wie die Interessen kompatibel sind. Einen gewissen Schutz vor Betrug und Verrat mag die sorgfältige Auswahl der Geschäftspartner bieten; ihre Vertrauenswürdigkeit muss durch Referenzen, Bürgschaften, möglichst aber durch familiäre oder freundschaftliche Empfehlungen belegt sein. Einen gewissen Kitt der Arbeitsbeziehungen mag auch die 'Klientelisierung' (Granovetter 1993, 20ff), die Erfahrung wiederholter und verlässlicher Tauschgeschäfte schaffen. Auch die gemeinsame Komplizenschaft bietet einen gewissen Schutz. Und schließlich trägt Gewalt, vor allem ihre glaubwürdige Androhung zu verlässlichen Geschäftsabläufen bei. Doch sie schafft kein Vertrauen, untergräbt es im Gegenteil und fördert Heuchelei und eine bedingte Folgebereitschaft, die sich nur an den abgeschätzten Risiken und Vorteilen orientiert.

Die illegale Firma steht so vor dem besonderen Dilemma: Einerseits bedarf sie zur Regelmäßigkeit der Geschäfte und zur Sicherheit der Personen starken Vertrauens; doch weder die Motivationen der Personen noch die Organisationsstrukturen sind der Vertrauensbildung förderlich. Der Zwang zur Geheimhaltung, die Reduzierung interner Kontakte, die strikte Kontrolle der Kommunikations- und Informationsströme und die niedrige

Gewaltschwelle sind nur der Ausdruck dafür, daß die Leitung sich der Verschwiegenheit und Loyalität der Mitarbeiter nicht sicher sein kann. 'Vertrauen' bleibt unter diesen Umständen ein kostbares knappes Gut.

Die beiden geschilderten Dilemmata -das Informations- und das Vertrauensdilemma- zeigen die Grenze der Theorie der 'illegalen Firma' an: Das Konzept erweist sich zwar zunächst als sehr fruchtbar, weil es einen Weg zur Analyse der Organisationsprozesse eröffnet, mit denen die wirtschaftlichen Akteure auf die besonderen Bedingungen der Illegalität antworten. Als problematisch erweist sich aber, daß als prinzipielle strategische Handlungseinheit auch der illegalen Ökonomie eben 'die Firma' oder 'das Unternehmen' gesehen wird und die Ressourcen und Organisationsprozesse nur auf sie bezogen werden.

Die illegale Firma hat nämlich weniger Ressourcen als die legale Firma, um die Kontinuität der Geschäfte, das Eigentum und die persönliche Sicherheit zu garantieren. Die beiden Dilemmata, die immer wieder Risiken immanent aus sich her austreiben, können firmenintern nur auf sehr instabile Weise gelöst werden: weder Gewalt noch Geld noch Organisationsgestaltung bieten hinreichend Schutz vor Repression, Denunziation und Betrug. Vielmehr ist die illegale Firma mitsamt ihren Akteuren mehr noch als die legale auf externe Ressourcen, auf die Verankerung in der Gesellschaft angewiesen. Dabei sind Korruption, Einschüchterung und Gewalt wichtige Mittel, um den normalen Geschäftsablauf vor äußeren Eingriffen abzuschirmen, die Strafverfolgung zu neutralisieren und notwendige legale Dienstleistungen zu kaufen. Darüber hinaus ist aber der Rückgriff auf externe Beziehungen notwendig, die nicht per se illegal sind, sondern gleichsam Brückenköpfe zur Gesellschaft, zu ihren Institutionen und zur legalen Ökonomie bilden.

2. Die soziale Einbettung der illegalen Ökonomie

Wirtschaftliche Tauschprozesse sind, wie Granovetter herausgearbeitet hat, in 'vorkontraktuelle' soziale Beziehungen eingebettet (vgl. Granovetter 1985 und 1993). Diese bestimmen die Motive und Handlungsweisen der Beteiligten sowie die Resultate von Tauschprozessen und können sie oft in eine ganz andere Richtung lenken, als dies von der ökonomischen Theorie unterstellt wird. Solidarität, Vertrauen, gemeinsame Wertorientierungen ebenso wie Reziprozitätserwartungen stützen und strukturieren die wirtschaftlichen Tauschprozesse, können sie aber auch komplizieren. Umgekehrt zerstört "rein unpersönliches und interessenorientiertes Handeln die Möglichkeiten zwischenmenschlichen Vertrauens" (Granovetter 1993, 17).

Erwartungen und Verpflichtungen konstituieren und reproduzieren sich in den vielfältigen Beziehungen, die Menschen in ihren verschiedenen Lebenssphären eingehen. Die Beziehungen sind ihrerseits Teile von sozialen Netzwerken, die -wie etwa in der Familie oder

im Arbeitsleben- bereits sozialstrukturell vorgeformt sind oder auch von den Individuen selbst 'konstruiert' werden (vgl. Portes 1995, 8). Wirtschaftliche Tauschbeziehungen sind in soziale Netzwerke eingebunden; in ihnen werden normative Erwartungen vermittelt und Verletzungen sanktioniert.

Für unseren Zusammenhang sind folgende Dimensionen sozialer Netzwerke wichtig: die Größe und Dichte der Netzwerke; die Überlappung von Beziehungen aus verschiedenen Lebenssphären; die Machtstellung oder Zentralität von Personen innerhalb von Netzwerken; die Stärke von Bindungen, d.h. die Verbindlichkeit von gegenseitigen Erwartungen (vgl. Granovetter 1985, 1993; Portes 1995).

In Anlehnung an Bourdieu und Coleman können Beziehungen auch als soziales Kapital der Individuen angesehen werden. Sie eröffnen den Zugang zu knappen Ressourcen wie Informationen, Vertrauen und Solidarität. Soziales Kapital kann in ökonomisches und kulturelles Kapital umgesetzt werden, sich also auf verschiedenen Ebenen 'bezahlt machen'. Sozialkapital hat nämlich, wie Bourdieu schreibt, "einen Multiplikatoreffekt auf das tatsächlich verfügbare Kapital" (Bourdieu 1983, 191). Umgekehrt kann ökonomisches Kapital auch der Mehrung sozialen Kapitals dienen, indem es zur Stiftung und Festigung von Beziehungen und zum Aufbau von Erwartungen und Verbindlichkeiten eingesetzt wird (vgl. Bourdieu 1983, 183ff.; Coleman 1994, 300ff.).

Lassen sich diese allgemeinen Überlegungen für die Analyse der illegalen Ökonomie nutzen? Meine These ist, daß die illegalen Firmen in dichte und sich teilweise überlappende Netzwerke mit verschiedenartigen Beziehungstypen eingebettet sind. Es sind diese Netze, welche die beiden Dilemmata, das Informations- und das Vertrauensdilemma, zumindest mildern. Sie filtern Informationen und schaffen Vertrauen. Sie schützen vor äußerer Repression, und sie halten auch Betrug und Gewalt in der illegalen Ökonomie in Zaum.

Folgende Typen von Vernetzung lassen sich für den Fall der kolumbianischen Kokainökonomie unterscheiden:

(a) Vernetzungen in der Illegalität: illegale industrielle Distrikte:

Regionale 'Kartelle' wie die von Medellin oder Cali sind alles andere als bürokratisch-zentralistische Großorganisationen oder obskure Gemeinschaften von Gewaltverbrechern. Sie sind eher polimorphe Netzwerke von kleinen und mittleren Familienbetrieben, die teils auf eigene Rechnung arbeiten, teils kooperieren. Diese Netzwerke weisen in ihrer Struktur

die Merkmale 'Industrieller Distrikte' auf.¹¹ Industrielle Distrikte sind ökonomisch höchst dynamische, regional konzentrierte Konglomerate von Kleinbetrieben einer Branche mit hoher Spezialisierung und interner Arbeitsteilung. Die Unternehmen können, auch wenn sie miteinander konkurrieren, auf eine gemeinsame Infrastruktur zurückgreifen und verfügen über Institutionen, die der Kooperation und Konfliktregelung dienen. Vertrauen und Kooperation sind Grundbedingungen des ökonomischen Erfolgs des Distrikts.

Regionale Kartelle können als illegale industrielle Distrikte angesehen werden, als komplexe Netzwerke spezialisierter und arbeitsteiliger Unternehmen mit gemeinsamer Infrastruktur und dichten Geflechten von Kooperation, Kommunikation und Abhängigkeiten, in denen die *capos* die zentrale ökonomische und vor allem auch politisch-regulative Machtstellung innehaben. Auch wenn die Teilnahme an den Netzen durch Eigennutz motiviert ist, bringt sie zugleich eine relative Regelmäßigkeit und Verlässlichkeit in den Innen- und Außenbeziehungen hervor, sie schafft Disziplin und nimmt dem Informations- und Vertrauensdilemma seine Schärfe.

(b) Vernetzungen in der Legalität:

Illegale industrielle Distrikte bedürfen vielfältiger Beziehungen zu Personen, die nicht mit dem illegalen Geschäft in Zusammenhang gebracht werden können und dürfen: zu Beamten, die überhaupt nur solange für den industriellen Distrikt von Nutzen sind, wie sie nicht der Korruption verdächtigt werden, zu Rechtsanwälten, die straf- und zivilrechtliche Angelegenheiten klären, zu Bankiers, die die Konten mit den gewaschenen Geldern verwalten u. v. m. - sie alle sind gleichermaßen Scharniere zur Legalität.

Neben den 'illegitimen' Mitteln der Korruption und Einschüchterung sind es vor allem die legalen Beziehungen, die die inneren Kooperationsbeziehungen gegen Betrug und Verrat sichern und zugleich ein schützendes Netz um die Unternehmer des illegalen Geschäftes legen. Sie sorgen dafür, daß die illegale Herkunft des Reichtums zunehmend unkenntlich wird oder an Bedeutung verliert.

Vier Spielarten der sozialen Vernetzung sind zu unterscheiden:

¹¹ Das Konzept des 'Industriellen Distrikts' wurde ursprünglich von dem britischen Ökonomen Alfred Marshall entwickelt (Marshall 1975, 195- 198). Er begründete in diesem Konzept die ökonomischen Vorteile, die die regionale Konzentration einer großen Zahl kleiner Firmen ein und derselben Branche bieten kann: die Vorteile der Arbeitsteilung und komplementären Spezialisierung, der Kommunikation und des Informationsaustauschs; dazu der Verfügbarkeit qualifizierter Arbeiter.(vgl. Zeitlin 1992, 280; Sengenberger/ Pyke 1992,3ff.). Piore und Sabel griffen auf dieses Konzept zurück, um die besondere Dynamik von kleinbetrieblich geprägten regionalen Konglomeraten (wie in der Emilia Romana) zu erklären, die ihnen als Alternative zur großbetrieblich-fordistischen Massenproduktion gelten (vgl. Piore/ Sabel 1984, 265ff.)

-Vernetzung in der legalen urbanen Wirtschaft: Personen, die ihr ökonomisches Kapital mit illegalen Geschäften erworben haben, gründen eigene legale Unternehmen (oder beteiligen sich an bereits bestehenden) und passen ihr Verhalten in diesem Geschäftsbereich den Usancen des normalen gewinnorientierten Geschäftslebens an. Dies schließt den Verzicht auf gewaltförmige Interessendurchsetzung ein, zumindest wenn es um diese Art von Geschäften geht. In den legalen Geschäftsbeziehungen und kontraktuellen Arbeitsbeziehungen entstehen ökonomische Abhängigkeiten, es bildet sich auch Vertrauen, mitunter gar Sympathie.

Im Gegensatz zu den Unternehmern des Kartells von Medellin, die durch den Erwerb von großen Landgütern den Lebensstil der traditionellen Oberschichten zu übernehmen suchen, ist für die großen *capos* des Kartells von Cali eher üblich, in urbanen Bereichen der Industrie oder des Handels tätig zu werden; einmal in legale Geld- und Warenkreisläufe eingespeist, verliert das Kapital schnell den Ruch der illegalen Herkunft (vgl. Thoumi 1994, 165ff.; Camacho 1992).

-Bourgeoise Vernetzung nach 'oben': Die zunächst eher ökonomisch definierten Abhängigkeiten können zu einem weiten Netz von Beziehungen ausgebaut werden, in denen der Reichtum von elementarer Bedeutung ist; seine illegale, oft zunächst noch anrühige Herkunft wird dabei rasch bedeutungslos. Als Etappen der bourgeoisen 'Vernetzung nach oben' können gelten: die Aufnahme in lokale Interessenorganisationen wie die Handelskammer, die Mitgliedschaft in den Clubs der Oberschicht, der Eintritt der Kinder in ein privates zweisprachiges Gymnasium, das Ganze gekrönt durch die Heirat eines engen Verwandten in eine traditionelle Familie. Es sind diese Formen der Vernetzung, welche die Capos des Kartells von Cali mit gewissem Erfolg für Vermögen und Sicherheit verfolgt haben (vgl. Camacho 1992).

-Paternalistische Vernetzung nach 'unten': Das illegal erworbene Vermögen kann in der Legalität so verwandt und angelegt werden, daß im Ergebnis starke vertikale Abhängigkeits- und Verpflichtungsbeziehungen entstehen oder verstärkt werden. Eine Form ist die Übernahme von traditionellen paternalistischen Beziehungsmustern, verbunden mit der Mutation des Drogenhändlers in einen Großgrundbesitzer. Paternalistische Beziehungen sind, wie bereits von Bendix (1968, 49ff) beschrieben, durch ein strenges und diffuses autoritäres persönliches Herrschaftsverhältnis gekennzeichnet, das eine Reziprozität von Loyalität einerseits und Fürsorglichkeit andererseits einschließt. Großzügigkeit erwartet hier keine definierte Gegenleistung, sondern Dankbarkeit, Ehrerbietung und Folgebereitschaft.

Eben dieses Muster der Arbeitsbeziehungen hat in Kolumbien eine lange Tradition. Es hat seinen Ursprung in den semifeudalen Autoritätsbeziehungen der großen Haciendas, prägt bis heute aber auch die sozialen Beziehungen in vielen Arbeitsbereichen.¹²

Doch nicht nur in den Arbeitsbeziehungen realisiert sich die paternalistische Vernetzung nach unten. In einer Gesellschaft mit extremer sozialer Ungleichheit und geringer sozialstaatlicher Versorgung kann der Drogenhändler sich der Dankbarkeit und Loyalität aller Bittsteller sicher sein, denen er materielle Hilfe gewährt. Die Reziprozität von Fürsorge und Loyalität kann sogar ohne persönliche Interaktionsbeziehungen entstehen, etwa dann, wenn der reiche Capo sich als Mäzen betätigt, etwa einen Fußballclub fördert, ein Krankenhaus stiftet oder, wie Pablo Escobar in Medellín, einen Stadtteil für arme Leute bauen lässt (vgl. Dombois 1989). Es ist gerade diese Rolle des Wohltäters, welche die großen Capos von Medellín zu äußerst populären Autoritätspersonen, *patronos*, gemacht hat.¹³

-Klientelistische Vernetzung: Ein wichtiges Mittel der gesellschaftlichen Integration ist schließlich die klientelistische Vernetzung, ein Beziehungsmuster, das für das politische System Kolumbiens charakteristisch ist. Klientelismus beruht, wie Leal und Dávila schreiben, auf der "privaten Aneignung von öffentlichen Ressourcen für politische Zwecke" (Leal/ Davila 1990, 47).

Klientelbeziehungen sind politisch-ökonomische Tauschbeziehungen: Politiker der Parteien greifen direkt auf staatliche Ressourcen zurück, z.B. auf Haushaltsmittel, auf Ämter oder öffentliche Aufträge, oder nehmen Einfluss auf Verwaltungshandeln oder Strafverfolgung, um die Interessen ihrer Klientel zu bedienen; sie versichern sich dadurch ihrer Unterstützung, sei es in Form von finanziellen Spenden, von Schmiergeldern oder auch von Wahlstimmen.(vgl. Thoumi 1994, 85).¹⁴ Die Drogenhändler nutzen dieses System: sie unterstützen Politiker, indem sie ihnen Geld und Wahlstimmen vermitteln, und können im Gegenzug erwarten, politische Entscheidungen (wie die über ein Auslieferungsabkommen mit den USA), die Vergabe von Aufträgen oder Ämtern und Strafverfolgungsmassnahmen zu beeinflussen, Informationen zu erhalten oder zumindest in Situationen, in denen ihre Interessen berührt werden, für sich und ihre Mittelsmänner in den politischen Entscheidungszentren offene Türen vorzufinden (vgl. Krauthausen 1996, 217ff.)

¹² Vgl. für die Haciendas Kalmanovitz 1985, 134ff.; für die Industrie Dombois 1995; s. auch Thoumi 1994, 73ff.

¹³ Nur so ist zu erklären, daß Zehntausende von Menschen an der Beerdigung von Pablo Escobar teilnahmen-immerhin einem gewalttätigen Drogenhändler, der lange Zeit mit Terroranschlägen Angst und Schrecken verbreitete.

¹⁴ So ist es in manchen Gebieten üblich, Stimmen direkt gegen Geld an einen Kandidaten zu verkaufen.. Selbst noch in der Hauptstadt Bogotá verkaufen Nachbarschaften aus den ärmeren Vierteln häufig ihre Stimmen kollektiv gegen das Versprechen von Infrastrukturleistungen.

Insgesamt sind es weitläufige Beziehungsnetze, die die großen Händler der Kartelle in wenigen Jahren um sich und ihre Familien aufgebaut haben, mit unterschiedlichen strategischen Schwerpunkten: die Capos des Kartells von Cali haben den Weg der Etablierung in modernen urbanen Wirtschaftszweigen und der bourgeoisen Vernetzung gesucht, das Kartell von Medellin eher setzt eher auf Formen paternalistischer und klientelistischer Vernetzung, gepaart mit massivem Einsatz von Gewalt (vgl. Camacho 1992). Mit den verschiedenen Vernetzungsformen werden Erwartungen und Verpflichtungen aufgebaut, denen unterschiedliche Werte mit unterschiedlichen Verpflichtungen zugrundeliegen. Sie reichen von eher instrumentellen Erwartungen gegenseitigen Nutzens (so in Geschäfts-, Korruptions- und Klientelbeziehungen) über diffuse Reziprozitätserwartungen in paternalistischen Beziehungen bis hin zu moralisch begründeter Loyalität und Solidarität in den Familien- und Freundschaftsbeziehungen. Sie sind soziales Kapital, weil aus ihnen Informationen, Vertrauen, Respekt und Furcht, Ansehen und Einfluß und letztlich Sicherheit gewonnen wird; sie sind zugleich Formen der Regelung und Kontrolle sozialen Verhaltens, die den offiziellen Legalitätsnormen Steuerungskraft entziehen. All dies sind nicht nur wichtige Bedingungen für die Kontinuität der Geschäfte und die Abschirmung vor Repression, sondern auch für die soziale Integration einer neuen Schicht von neureichen Emporkömmlingen.

Die Netze der großen Capos erhalten ihre besondere Stärke dadurch, daß verschiedene Arten von Beziehungen sich vielfach überlagern und verdichten und schließlich ein dichtes Milieu aus Verpflichtungen und Abhängigkeiten schaffen. Die Netze sind am dichtesten gewebt in ihren Machtzentren bei den Capos und ihren Familienclans. Sie sind bisweilen auch sehr weitläufig und vermitteln damit die Vorteile 'schwacher Bindungen': leichten Zugang zu Informationen (vgl. Granovetter 1973). Es sind diese Milieus, in die die illegalen Firmen der Kokainökonomie in Kolumbien eingebettet sind. Sie geben ihnen jene Sicherheit, die die illegale Ökonomie aus sich selbst nicht entwickeln kann: eine weitgehende Abschirmung von Repression trotz großer Diffusion von Informationen und eine Verlässlichkeit von Transaktionen trotz großer Betrugs- und Denunziationsrisiken.

Daß die verschiedenen Vernetzungsformen tatsächlich diese Wirkung haben, läßt sich aus ihnen selbst freilich nicht erschließen, und dies macht die engen Grenzen einer Netzwerkanalyse deutlich. Die Akteure der illegalen Ökonomie wählen Strategien, die in vorfindliche gesellschaftliche Regelungsmuster und Strukturen hineinpassen, und es ist diese Konsistenz, die erst die Wirksamkeit der Vernetzung sichert.

Das Beispiel der kolumbianischen Kokainökonomie zeigt einen engen Zusammenhang der Vernetzungstypen und -strategien mit spezifischen Bedingungen einer Gesellschaft, die sich in einem raschen und konfliktreichen Entwicklungsprozess befindet. So setzt sich in dem

illegalen Kokain-Geschäft eine reiche Tradition der Schmuggelökonomie fort; soziale Ungleichheit und geringe Ausbildung des Sozialstaats halten paternalistische Herrschaftsformen in allen Erwerbs- und Lebensbereichen sowie klientelistische Macht- und Tauschstrukturen des politischen Systems lebendig. Der Staat hat weder das Gewaltmonopol durchsetzen, noch seine eigenen Apparate an rechtsstaatliche Regeln binden können, und insgesamt ist sein Vermögen, gesellschaftliche Prozesse zu steuern oder auch nur zu beeinflussen, vergleichsweise gering. Das Rechtssystem ist zwar enorm elaboriert, aber nur selektiv wirksam. Gewalt ist ein gängiges Medium der Durchsetzung individueller Interessen und der Konfliktregelung geblieben.¹⁵ Und umgekehrt hat die Kokain-Ökonomie mit ihren enormen ökonomischen Ressourcen und ihrem großen Gewaltpotential beträchtlich zur Verfestigung eben dieser gesellschaftlichen Strukturen und Spielregeln beigetragen - nicht zuletzt zum massiven Autoritäts- und Legitimitätsverlust staatlicher Institutionen.

Struktur und Funktionsweise illegaler Ökonomien -so lässt sich aus dem Beispiel der Kokainökonomie schließen, hängen nicht nur von spezifischen Bedingungen der Produkte, der Technologien und der Märkte ab; die Formen illegaler Ökonomie, ihre Verbreitung und Einbettung verweisen vielmehr jeweils auf besondere gesellschaftliche Entwicklungsbedingungen, sozio-ökonomische Strukturen und institutionelle Regelungssysteme. Diese Perspektive nimmt dem Beispiel der kolumbianischen Kokainökonomie den Reiz des exotischen Sonderfalls; mehr noch, sie legt es nahe, sich der scheinbar vertrauten eigenen 'modernen', 'entwickelten' Gesellschaft zuzuwenden und die hier verbreiteten, vorherrschenden Formen illegaler Ökonomie als 'endemische' Phänomene sozialwissenschaftlich zu untersuchen, als Ausdrucksformen der legalen und legitimen gesellschaftlichen Prozesse und in diese eingebettet. An illegalen Wirtschaftspraktiken -von Korruption, Wirtschaftsbetrug, Kartellabsprachen bis hin zum Waffen- und Drogenhandel- herrscht ja gerade in den modernen Ökonomien der Industrieländer kein Mangel, wie das Beispiel der Bundesrepublik zeigt; das Spektrum dürfte sogar noch breiter sein als in einem Entwicklungsland wie Kolumbien. Deutschen Sozialwissenschaftlern könnte sich so ein reiches, differenziertes und höchst interessantes Untersuchungsfeld eröffnen, das uns nicht nur Einblicke in unbekanntere Bereiche unserer Gesellschaft, sondern auch neue Einsichten in das normale Funktionieren von Gesellschaft und Ökonomie verschaffen könnte.

¹⁵ Zu den gesellschaftlichen Voraussetzungen des Kokain-Geschäfts in Kolumbien, s.Thoumi 1994, 171- 82; Dombois 1989; Krauthausen 1996,287ff.; zum kolumbianischen Gewaltsyndrom s. Dombois/ Krauthausen 1990

Literatur

Ambos, K. 1993: Die Drogenkontrolle und ihre Probleme in Kolumbien, Peru und Bolivien, Freiburg

Arlacchi, P. 1989: Mafiose Ethik und der Geist des Kapitalismus, Frankfurt

Bendix, R. 1966: Trabajo y Autoridad en la industria, Buenos Aires

Block, A./Chambliss, W.J. 1981: Organizing Crime, New York

Bourdieu, P. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: R. Kreckel (Hg.) Soziale Ungleichheiten, Göttingen, 183ff.

Busch, H. 1991: Drogenunternehmer, politische Herrschaft und 'Drogenkrieg'. Das Beispiel Kolumbien, in : Prokla 85, 561- 81

Camacho Guizado, A. 1988: Droga y Sociedad en Colombia. El poder y el estigma, Bogotá

Camacho Guizado, A. 1992: Empresarios ilegales y región: la gestación de clases dominantes locales, Bogotá

Cohen, A. 1977: 'The Concept of Criminal Organization', British J. of Criminology 17 (2), 97-111

Coleman, J.S. 1994: Foundations of Social Theory, Cambridge/ USA, London

Cressey, D. R. 1969: Theft of the Nation: The Structure and Operations of Organised Crime in America, New York

Dombois, R 1989: Coca, Recht und Gewalt- Zur Kokainoökonomie in Kolumbien, in: mehrwert 31, S.56-93.

Dombois, R. 1996: Betriebe und Arbeiter in späten Industrialisierungsprozessen. Betriebliche Arbeitsverhältnisse und Sozialbeziehungen in Lateinamerika am Beispiel der kolumbianischen Industrie, Habilitationsschrift, Bremen

Dombois, R./Krauthausen, C. 1989: Gewalt und Menschenrechte in Kolumbien, in: Vierteljahresberichte Nr.117, S. 255-266

Gómez , H. J. 1995: Veinticinco años de narcotráfico en Colombia, in: Coyuntura Económica, Vol. XXV, No 4, 135 ff.

Granovetter, M. 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: AJS Vol. 91, Nr. 3, 481ff.

Granovetter, M. 1993: The Nature of Economic Relationships, in: R. Swedberg (ed.), Explorations in Economic Sociology, New York, pp.3

Haller, M. 1990: Illegal Enterprise: A Theoretical and historical interpretation, in: Criminology ,Vol. 28, Nr. 207- 35

Hess, H. 1992: Rauschgiftbekämpfung und desorganisiertes Verbrechen, in Kritische Justiz Nr. 25, 315-336

- Hess, H. 1993: Mafia. Ursprung, Macht und Mythos, Frankfurt
- Kalmanovitz, S. 1985: Economía y Nación, 1985
- Krauthausen , C. 1996: Moderne Gewalten. Organisierte Kriminalität in Kolumbien und Italien, Diss./ FU Berlin
- Krauthausen, C./ Sarmiento L.F. 1991: Cocaina & Co. Un mercado ilegal por dentro, Bogotá
- Leal, F./ Dávila, A. 1990: Clientelismo. El sistema político y su expresión regional, Bogotá
- Lee III., R. W. 1990:: Trafico de drogas y paises en desarrollo, in: Tokatlian, J./ Bagley, B. (eds): Economía y Política del Narcotráfico, Bogota, 15ff.
- Kopp, P. 1995: Colombie: Trafic de drogue et organisations criminelles, in: Problemes d' Amerique Latine, Nr. 18, Juli-. Sept., 21ff.,
- Marshall, A. 1975: The Early Economic Writings of Alfred Marshall, 1867- 1890, Vol. 2, ed. J.K. Whitaker, London
- Nadelmann. E. 1990: Latinoamerica: economía política del comercio de la cocaína, in: Tokatlian/ Bagley (Hg): Economía y política del narcotráfico, Bogotá 1990, 31-56
- Piore,M./ Sabel , Ch. 1984: The Second Industrial Divide, New York
- Portes, A. 1995: Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview, in: Portes, A. (ed) The Economic Sociology of Immigration, New York 1ff.
- Pyke, F./ Sengenberger, W. 1992: Industrial districts and local economic regeneration. Research and policy issues, in: dieselben (eds): Industrial districts and local economic regeneration., Genf, S. 3ff.
- Raith, W. 1995: Organisierte Kriminalität, Reinbek
- Reuter, P. 1983: Disorganized Crime. The Ecoinomics of the Visible Hand, Cambridge/USA, London
- Rubin, P.H. 1973: The Economic Theory of the Criminal Firm, in: American Enterprise Institute for Public Policy Reserach, The Economics of Crime and Punishment, Washington 155- 65
- Ruggiero, V. 1993: Organized Crime in Italy: Testing Alternative Definitions. in: Social and Legal Studies Vol. 2, 131-148
- Sarmiento, E. 1990: Economía del Narcotráfico, in: Desarrollo y Sociedad Nr. 26
- Sauloy, M./ Le Bonniec, Y. 1994: A Quien Beneficia la Cocaina, Bogota
- Schelling, Th. 1984: Choice and Consequence, Cambridge (USA)/ London
- Smith, P. (ed.) 1993: El combate a las drogas en América, México
- Simmel, G. 1995: Soziologie, Frankfurt

Thoumi, F. 1994: Economía Política y Narcotráfico, Bogotá

Tokatlian, J.G. 1995: Drogas, Dilemas y Dogmas, Bogotá

Tokatlian, J.G./ Bagley, B. (Eds) 1990: Economía y Política del Narcotráfico, Bogotá

Weber, M. 1956: Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen

Zeitlin, J. 1992: Industrial Districts and local economic regeneration: Overview and comment, in: Pyke, F./ Sengenberger, W. Industrial districts and local economic regeneration, 279ff.

Autorenhinweis:

Rainer Dombois, Soziologe, wissenschaftlicher Mitarbeiter und Privatdozent an der Universität Bremen, von 1987 bis 1993 Gastprofessor an der Nationaluniversität Kolumbiens in Bogotá. Adresse: Universität Bremen, Zentrale Wissenschaftliche Einrichtung 'Arbeit und Region', Postfach 330440, 28 334 Bremen, e-mail: rdombois@kua.uni-bremen.de.



Rainer Dombois

Zentrale wissenschaftliche Einrichtung

'Arbeit und Region'

28334 Bremen

Parkallee 39

Universität Bremen - KUA, Postfach 33 04 40, 28334 Bremen

Bodo von Greiff

Knesebeckstrasse 17

10623 Berlin

Telefon 0421 / 218-3292

Telefax 0421 / 218-2680

E-mail: rdombois@kua.uni-bremen.de

Bremen, den 1.1.97

Lieber Bodo von Greiff,

für die Arbeit, die Sie sich mit dem Manuskript gemacht haben, danke ich Ihnen von ganzem Herzen; es ist ja heute wirklich ein Privileg, so kompetente, genaue und detaillierte Überarbeitungsvorschläge zu erhalten. Ich habe Ihre Vorschläge meist eingearbeitet.

Dirmoser ist draussen geblieben, weil er meines Wissens nur über Bolivien geschrieben hat.

Der Schluss könnte noch besser geraten; mir ist aber die Luft ausgegangen.

Hier noch die persönlichen Angaben:

Rainer Dombois, Soziologe, wissenschaftlicher Mitarbeiter und Privatdozent an der Universität Bremen, von 1987 bis 1993 Gastprofessor an der Nationaluniversität Kolumbiens in Bogota. Adresse: Universität Bremen, Zentrale Wissenschaftliche Einrichtung 'Arbeit und Region', Postfach 330440, 28 334 Bremen, e-mail: rdombois@kua.uni-bremen.de.

Mit besten Grüssen, auch an die Studierenden,

Ihr