

Hüther, Otto; Schimank, Uwe

Drittmittel im Wissenschaftssystem – Belohnungen, Ermöglicungen und Sekundärverwertungen

Webler, Wolff-Dietrich [Hrsg.]: Überzogener und überhitzter Wettbewerb in der Wissenschaft I. Wissenschaftsförderung und ihre Irrwege. 2., überarbeitete Auflage. Bielefeld : UVW UniversitätsVerlagWebler 2024, S. 159-181. - (Hochschulwesen: Wissenschaft und Praxis; N. F. 43)



Quellenangabe/ Reference:

Hüther, Otto; Schimank, Uwe: Drittmittel im Wissenschaftssystem – Belohnungen, Ermöglicungen und Sekundärverwertungen - In: Webler, Wolff-Dietrich [Hrsg.]: Überzogener und überhitzter Wettbewerb in der Wissenschaft I. Wissenschaftsförderung und ihre Irrwege. 2., überarbeitete Auflage. Bielefeld : UVW UniversitätsVerlagWebler 2024, S. 159-181 - URN: urn:nbn:de:0111-pedocs-319180 - DOI: 10.25656/01:31918; 10.53183/97839460175479

<https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0111-pedocs-319180>

<https://doi.org/10.25656/01:31918>

Nutzungsbedingungen

Dieses Dokument steht unter folgender Creative Commons-Lizenz: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.de> - Sie dürfen das Werk bzw. den Inhalt vervielfältigen, verbreiten und öffentlich zugänglich machen sowie Abwandlungen und Bearbeitungen des Werkes bzw. Inhaltes anfertigen, solange sie den Namen des Autors/Rechteinhabers in der von ihm festgelegten Weise nennen und die daraufhin neu entstandenen Werke bzw. Inhalte nur unter Verwendung von Lizenzbedingungen weitergeben, die mit denen dieses Lizenzvertrags identisch, vergleichbar oder kompatibel sind. Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use

This document is published under following Creative Commons-Licence: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.en> - You may copy, distribute and transmit, adapt or exhibit the work or its contents in public and alter, transform, or change this work as long as you attribute the work in the manner specified by the author or licensor. New resulting works or contents must be distributed pursuant to this license or an identical or comparable license.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.



Kontakt / Contact:

peDOCS
DIPF | Leibniz-Institut für Bildungsforschung und Bildungsinformation
Informationszentrum (IZ) Bildung
E-Mail: pedocs@dipf.de
Internet: www.pedocs.de

Mitglied der


Leibniz-Gemeinschaft

Drittmittel im Wissenschaftssystem – Belohnungen, Ermöglichtungen und Sekundärverwertungen¹

Otto Hüther & Uwe Schimank

1. Einleitung

Die Forschungsfinanzierung an deutschen Universitäten erfolgt in immer stärkerem Maße über von den Wissenschaftlern und Wissenschaftlerinnen im Wettbewerb mit anderen einzuwerbende Drittmittel (Aljets 2015, S. 84-91; Winterhager 2015). Die Grundausrüstung einer Professur an deutschen Universitäten ermöglicht in den meisten Fächern nicht mehr, auf Dauer Forschung zu betreiben, die das Fach voranbringt und im Fach Anerkennung findet. Also muss man sich um Drittmittel für Forschungsprojekte bemühen. Dies begann bereits in den 1980er Jahren in größerem Umfang. Der Drittmittelanteil an den Gesamtausgaben der Universitäten stieg von 14 Prozent im Jahr 1995 auf inzwischen 25 Prozent. In den Ingenieur- und Naturwissenschaften liegt der Anteil noch höher. Das Drittmittelpersonal ist seit den 1980er Jahren von circa 10 Prozent auf fast 30 Prozent aller an den Hochschulen beschäftigten Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen gestiegen (vgl. hierzu Schimank/Hüther 2022, S. 21-22).

Zu diesem Tatbestand gibt es zwei weit auseinandergehende Einschätzungen. Viele Wissenschaftspolitiker und -politikerinnen sprechen davon, dass hier – als wichtiger Bestandteil von „New Public Management“ – ein leistungssteigerndes Umschalten auf eine verstärkte Anreizsteuerung der Forschung vorliege. Gelder für die Förderung von Forschung werden dieser Lesart zufolge zugunsten als leistungsstärker eingestufte Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen umverteilt; in der Forschung leistungsschwächere gehen dafür öfter leer aus. Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen sehen demgegenüber Mangelverwaltung. Weil zu wenig Geld da sei, um allen – wie es zu deren Dienstaufgaben gehört – Forschung zu ermöglichen, werde ein immer härter gewordener Konkurrenzkampf entfesselt. Was als Anreize daherkomme, sei für viele nichts anderes als ‚ein Angebot, das man nicht ablehnen kann‘, will man forschungsfähig bleiben. Anreize werden hier zu einem Quasi-Zwang. Manche Wissenschaftspolitiker und -politikerinnen würden hierzu einräumen, dass zwar in der Tat die Finanzmittel, gemessen am Bedarf, knapper geworden seien, doch man aus dieser Not eine Tugend gemacht habe, indem man die Mittel wettbewerblich anstatt mit der Gießkanne verteile. Wenn die Schlechten und Faulen genauso bedient würden wie die Leistungsträger, sei das doch ungerecht und eine Mittelverschwendung.

¹ Für hilfreiche Hinweise danken wir Jochen Gläser und einem anonymen Gutachter.

In diesen sehr unterschiedlichen Lagebeurteilungen kommt der *Doppelcharakter von Drittmitteln* als Anreizen zum Ausdruck. Auf der einen Seite können Drittmittel als *Belohnungen* aufgefasst werden, mit deren Hilfe der Drittmittelgeber ein von ihm gewünschtes Verhalten des Drittmittelnehmers herbeiführen will. Auf der anderen Seite können Drittmittel aber auch als *Ermöglichungen* angesehen werden, ohne die der Drittmittelnehmer ein von ihm selbst gewünschtes Verhalten – also typischerweise ein bestimmtes Forschungsprojekt – nicht realisieren kann. Dieser Doppelcharakter ist einerseits immer gegeben; andererseits hängt es aber von der jeweiligen Finanzsituation der Drittmittelnehmer ab, wie stark ihre Erfahrung des Doppelcharakters mit der der Drittmittelgeber übereinstimmt oder nicht. Die Drittmittelgeber rücken unabhängig von der Finanzsituation der Drittmittelnehmer den Belohnungscharakter von Drittmitteln in den Vordergrund, ohne dabei den Ermöglichungscharakter zu übersehen.² Befinden sich die Drittmittelnehmer in einer auskömmlichen Finanzsituation, teilen sie diese vorrangige Erfahrung von Drittmitteln als Belohnungen mit den Drittmittelgebern. Je stärker jedoch die Finanzknappheit auf Seiten der Drittmittelnehmer ist, desto mehr werden Drittmittel für sie Ermöglichungen von Forschung, und der Belohnungscharakter tritt in den Hintergrund.³ Finanzknappheit führt also zu nicht-übereinstimmenden Erfahrungen des Doppelcharakters bei Drittmittelgebern auf der einen, Drittmittelnehmern auf der anderen Seite.

Verschärft wird diese momentan vorhandene Diskrepanz in der Beurteilung von Drittmitteln auch dadurch, dass die Wahrscheinlichkeit, mit Drittmittelanträgen erfolgreich zu sein, in den zurückliegenden Jahrzehnten deutlich gesunken ist. Um dies nur mit ganz wenigen Empiriesplittern, die Forschungsförderung der DFG herausgreifend, zu illustrieren: Im Jahr 1975 wurden in deren Normalverfahren – also der Förderung einzelner Projekte – von 3.484 Anträgen 2.938 bewilligt, was einer Bewilligungsquote von 84 Prozent entsprach. Bei den 1975 zur Förderung entschiedenen Schwerpunktprogrammen lag die Bewilligungsquote bei 65 Prozent; und von den 118 bis dahin gestellten Anträgen auf Sonderforschungsbereiche wurden sogar 116 gefördert (DFG Tätigkeitsbericht 1975, S. 201, 212, 213).⁴ Demgegenüber wurden im Jahr 2021 über 16.559 Anträge in der Einzelförderung und 6.166 Anträge in koordinierten Programmen (Forschungsgruppen, Schwerpunktprogramme, Sonderforschungsbereiche und Graduiertenkollegs) von der DFG entschieden. Die Förderquote bei der Einzelförderung lag dabei je nach Fachgruppe zwischen 32 und 27 Prozent. Bei den neubeantragten Graduiertenkol-

² Nur dann, wenn Geldgeber notgedrungen auf Drittmittel ausweichen, weil sie nicht grundfinanzieren dürfen, wie es in Deutschland für den Bund mit Blick auf die Universitäten bislang gilt, tritt unausgesprochen der Ermöglichungscharakter in den Vordergrund (Schimank 2014).

³ Ausnahmen davon sind die „High Performer“, die auch in Situationen allgemeiner Finanzknappheit über überdurchschnittliche Finanzmittel verfügen – über die in erfolgreichen Berufungs- und Bleibeverhandlungen gewährte eigene Grundausstattung oder über große Erfolgsaussichten bei Drittmittelanträgen.

⁴ Letzterer sehr hoher Wert lag sicher auch daran, dass die Sonderforschungsbereiche ein gerade erst neu eingeführtes Förderprogramm waren.

legs ergab sich eine Förderquote von 37 Prozent (DFG Jahresbericht 2021, S. 214, 240).⁵ Die Anzahl der Anträge in allen Förderformaten ist also enorm gestiegen – bei deutlich gesunkener Erfolgswahrscheinlichkeiten.⁶

Warum lassen sich Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen an deutschen Universitäten weiterhin darauf ein, Drittmitteln nachzujagen, obwohl die Erfolgswahrscheinlichkeiten sinken und der Aufwand steigt? Warum ergeben die Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen sich nicht einfach ihrem Schicksal und begraben ihre Forschungsambitionen? Der an Zweckrationalität orientierte Homo Oeconomicus – ein nicht nur in sozialwissenschaftlichen Handlungserklärungen oft, insbesondere in „high cost situations“ (Latsis 1972), herangezogenes theoretisches Modell – würde genau dies tun und schüttelt ob des nicht-rational erscheinenden tatsächlichen Verhaltens der Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen den Kopf.⁷

Diesen Fragen wollen wir im Folgenden nachgehen. Dabei geht es uns hier um eine theoretische Argumentation, die verstehen hilft, warum Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen sich so verhalten, wie sie es offenkundig zumeist tun.⁸ Wir klären zunächst den Anreizcharakter von Drittmitteln, auch im Vergleich zu anderen Arten von Anreizen in der Wissenschaft und in anderen gesellschaftlichen Kontexten. Der nächste Schritt arbeitet dann heraus, welchen Arten von Erfolgsunsicherheiten Drittmittelnehmer in der Konstellation mit Drittmittelgebern ausgesetzt sind, und wie das spezifische Muster dieser Konstellation charakterisiert werden kann, das sich im deutschen Universitätssystem der letzten Jahrzehnte immer prägnanter herausgebildet hat. Dieses Muster muss sodann in einem spezifischen Gefüge von Kontextfaktoren gesehen werden, die die Effekte der Konstellation auf das Verhalten der Drittmittelnehmer nochmals überformen. Unsere letzten beiden Schritte bestehen darin, auf Grundlage dieser theoretischen Systematik auf zwei zentrale Qualitätsprobleme der Forschung hinzuweisen, die eine solche Art der Drittmittelfinanzierung mit sich bringt, und abschließend – nur noch sehr kurz – danach zu fragen, wie diese Probleme prinzipiell behoben werden könnten.

⁵ Förderquoten für Forschungsgruppen, Schwerpunktprogramme und Sonderforschungsbereiche werden nicht ausgewiesen.

⁶ Weitere empirische Befunde, die dieses Bild auch über die DFG hinaus zeichnen, finden sich in Schimank/Hüther 2022, S. 23-28.

⁷ Ähnlich verwunderlich ist im Übrigen, dass die Drittmittelgeber keinerlei ernsthafte Erfolgskontrolle ihrer Drittmittelvergabe betreiben. Ob die von den Drittmittelnehmern versprochenen Forschungsziele erreicht worden sind oder nicht, und mit welchem Grad der Zielerreichung, interessiert diejenigen, die doch gerade den Wirkungsgrad ihrer Gelder durch gesteigerten Wettbewerb erhöhen wollten, am Ende dann erstaunlich wenig. Wir können hier nicht weiter darauf eingehen, warum dies so ist.

⁸ Eine gründliche empirische Fundierung der von uns angebotenen Erklärung können wir in diesem Beitrag nicht leisten.

2. Anreize als Modi der Verhaltensbeeinflussung

In den letzten Jahrzehnten wurde im Wissenschaftssystem – nicht nur in Deutschland – verstärkt versucht, bei individuellen Forschenden über Anreize erwünschtes Verhalten hervorzurufen.⁹ Zu nennen wären hier als erwünschtes Verhalten mehr Forschung, qualitativ hochwertige und innovative Forschung, ein verstärkter Wissenstransfer in die Gesellschaft oder eine diversere Zusammensetzung der Forschenden. Nicht immer, aber doch sehr häufig, werden Anreize im Wissenschaftssystem dabei mit dem Wettbewerbsmechanismus verknüpft. Beispiele hierfür sind die Exzellenzinitiative oder der Bedeutungsgewinn anderer kompetitiver Drittmittel.

Um Drittmittel als wohl wichtigste finanzielle Anreize im Wissenschaftssystem in ihrer Wirkungsweise angemessen zu verstehen, macht es Sinn, sie unter bestimmten Aspekten sowohl mit anderen Arten der Beeinflussung und Anreizen generell als auch mit anderen Anreizen in der Wissenschaft – z.B. Leistungszulagen im Rahmen der W-Besoldung – zu vergleichen. Generell sind Anreize ein elementarer Modus der Verhaltensbeeinflussung von Akteuren. Im Vergleich zu anderen elementaren Modi sind Anreize dadurch geprägt, dass sie mit dem Versprechen der Gewährung einer Belohnung verbunden sind. Belohnungen erhält man zusätzlich zu dem, was man bereits hat. Vergleicht man dies mit Drohungen als einem anderen elementaren Modus der Verhaltensbeeinflussung, wird deutlich, warum Anreize als ‚freundliche‘ Beeinflussungsform gelten: Drohungen versuchen das Verhalten dadurch zu beeinflussen, dass man für nicht erwünschtes Verhalten bestraft wird. Es wird einem etwas weggenommen, was man bereits hat bzw. mit dem man fest rechnet – bis hin zum eigenen Leben.¹⁰

Ob und in welchem Maße ein bestimmter Anreiz für einen bestimmten potentiellen Anreiznehmer tatsächlich hinreichend erstrebenswert ist, hängt von dessen Präferenzen ab. Der eine lässt sich von einer Leistungszulage von monatlich X € dazu bringen, das gewünschte Verhalten zu zeigen; beim anderen müssen es Y € sein. Der eine Professor ist an möglichst vielen Mitarbeitern interessiert, der andere an Freisemestern und Deputatsreduktionen. Es gibt zwar mehr oder weniger erfahrungsgesättigte Einschätzungen, welche Anreize typischerweise bei welcher Art von Akteuren und in welchen Situationen wirken; doch es kommen eben auch immer wieder untypische, manchmal höchst idiosynkratische Präferenzen vor, weshalb die Trefferquote von Anreizen in komplexen Handlungskontext-

⁹ Auch die Universitäten als Organisationen wurden verstärkt über Anreize gesteuert – siehe etwa die leistungsorientierte Mittelvergabe oder Ziel- und Leitungsvereinbarungen. Dies können wir hier nicht mit behandeln.

¹⁰ Die Fügsamkeit von Akteuren muss in beiden Beeinflussungsmodi nicht auf Unterwerfung hinauslaufen, sondern kann sich auch aus Interessenübereinstimmung ergeben. Im Extremfall würde das Verhalten von Akteuren, die beeinflusst werden sollen, auch ohne den Anreiz oder die Drohung gezeigt. Dann handelt es sich um Schein-Beeinflussung. Der Anreizsetzer bzw. der Drohende hat unnötigen Aufwand betrieben – was aber, um in Situationen der Unsicherheit auf ‚Nummer Sicher‘ zu gehen, durchaus sinnvoll sein kann.

ten und bei einer erheblichen Diversität der Anreiznehmer stets deutlich unter der 100%-Marke bleibt.

Anreize können vor allem in zwei für unsere Überlegungen relevanten Dimensionen variieren. Beide stellen ein Spektrum dar. Zum einen geht es darum, ob der Belohnungs- oder der Ermöglichungscharakter überwiegt? Zum anderen können Belohnungen und Ermöglichungen ex-post oder ex-ante erfolgen. Damit ergeben sich vier Grundtypen von Anreizen:

- Für *Ex-post Belohnungen* sind solche Leistungszulagen ein Beispiel, die vor allem past performance honorieren. Viele Ex-post Belohnungen sind freilich bereits ex-ante bekannt, so dass man sich mehr oder weniger ausrechnen kann, was man tun muss, um in ihren Genuss zu kommen.
- *Ex-ante Belohnungen* kommen in zwei Varianten vor: Sie können entweder in Aussicht gestellt werden, wenn zukünftig das erwünschte Verhalten gezeigt worden ist; oder sie können vorweggenommen werden, um das erwünschte Verhalten zu bestärken. Eine vorab gewährte Höhereinstufung von erstberufenen Professoren bzw. Professorinnen in der Erwartung, dass diese sich noch mehr ins Zeug legen und zum „shooting star“ werden, wäre ein Beispiel für Letzteres.
- Auf *Ex-ante Ermögligungen* richten sich Versprechungen der Anreiznehmer, zumeist in Gestalt von beantragten Forschungsprojekten. Aber auch bei befristeten Ausstattungszusagen besteht der Anreiz darin, eine vom Anreiznehmer oftmals ohnehin beabsichtigte Aktivität durch dafür zur Verfügung gestellte Ressourcen zu bestätigen. Der Anreiznehmer soll auf seine Absicht festgelegt werden; es soll für ihn gewissermaßen keine Ausrede mehr dafür möglich sein, künftig nicht das jetzt Beabsichtigte zu tun.
- *Ex-post Ermögligungen* kommen hingegen in der Wissenschaft – und man kann sich fragen: warum? – kaum vor. Hier müsste in Aussicht gestellt werden, dass für ein Forschungsprojekt, dessen Kosten zunächst vom Projektdurchführenden – also bei Universitäten aus der Grundausrüstung – auf eigenes Risiko vorgeschossen werden, im Erfolgsfall die Kosten nachträglich vom Anreizgeber übernommen werden, was dieser auch im Vorhinein bekannt gibt. Vermutlich würden sich Universitätsleitungen in ihrer seit Langem bestehenden klammen Haushaltslage nicht sehr oft auf solche unsicheren Refinanzierungen einlassen, sondern agieren – wie sonst auch – sehr risikaversiv.

Wenn sich eine Belohnung auf ein in Aussicht gestelltes zukünftiges erwünschtes Verhalten bezieht, geht der Anreizsetzer ein Risiko ein: Wird der Anreiznehmer liefern, wenn er die Belohnung erst einmal erhalten hat? Als Prinzipal-Agent-Beziehung betrachtet (Ebers/Gotsch 1993), liegt hier die Gefahr des „shirking“ durch den Anreiznehmer nahe: ‚abkassieren‘, ohne zu liefern.

Anreizsetzer haben verschiedene Möglichkeiten mit diesem Risiko umzugehen. Sie können darauf vertrauen, dass die intrinsische Motivation der Anreiznehmer ausreicht, damit diese das erwünschte Verhalten auch tatsächlich zeigen.

Anreizsetzer können auch versuchen, Kontrollmechanismen zu etablieren, um das erwünschte Verhalten sicher zu stellen. Sie können beispielsweise Teile der Belohnungen zurückfordern, wenn es sich die Anreiznehmer zu bequem machen. Solche systematischen Kontrollen gibt es allerdings im Wissenschaftssystem nur für kaum vorkommende Extremfälle. Weiterhin können Anreizsetzer auch manchmal Kontroll- und Sanktionsmechanismen nutzen, die unabhängig vom jeweiligen Anreiz bestehen – wenn der Anreizmechanismus in weitere Abhängigkeitskonstellationen des Anreiznehmers eingebettet ist. Hier wirkt insbesondere das „Gesetz des Wiedersehens“ (Luhmann 1969, S. 75), das Anreiznehmer dazu anhält, auf die eigene Reputation zu achten. Wer zukünftig erfolgversprechende Anträge bei der DFG einreichen will, sollte darauf achten, dass das, was er bei bewilligten Anträgen bei der DFG und bei anderen Forschungsförderern abliefern, seinem Ruf als ernstzunehmender Forscher in der Fachgemeinschaft nicht schadet. Bei anderen Drittmittelgebern gelten freilich ganz andere Reputationskriterien: vor allem, dass man politisch opportune ‚Gefälligkeitsforschung‘ abliefern oder dass man den richtigen ‚Stallgeruch‘ hat. Wenn Anreizsetzer vorrangig auf derartige Gesichtspunkte achten, können sie kaum verhindern, von wissenschaftlichen ‚Dünnbrettbohrern‘ ausgebeutet zu werden. Insgesamt besteht also offenbar ein erhebliches Kontrollproblem bei Drittmittelanreizen.

Dies führt zu der Frage, welche sonstigen Vor- und Nachteile Anreize – im Vergleich zu anderen Beeinflussungsmodi wie z.B. Drohungen – haben (vgl. hierzu auch Popitz 1992, S. 79-103). Ein weiterer zentraler Nachteil von Anreizen für die Anreizsetzer besteht darin, dass bei einer erfolgreichen Verhaltensbeeinflussung hohe Kosten entstehen können. Wer über Anreize das Verhalten anderer erfolgreich beeinflusst, muss die versprochenen Belohnungen dann auch tatsächlich zuteilen. Tut er dies nicht, sind weitere Beeinflussungsversuche über Anreize kaum noch erfolgversprechend, weil seine Glaubwürdigkeit als Anreizsetzer erschüttert ist. Im Vergleich dazu sind die Kosten einer erfolgreichen Verhaltensbeeinflussung durch Drohungen sehr gering. Bildlich gesprochen kann jemand mit einer einzigen Kugel im Revolver hundert Angreifer abwehren, solange jeder von ihnen damit rechnen muss, dran glauben zu müssen, wenn er als erster vorprescht. Teuer kann es hingegen bei Drohungen dann werden, wenn die Verhaltensbeeinflussung nicht erfolgreich ist. In diesem Fall muss der Drohende, um seine Glaubwürdigkeit bei zukünftigen Verhaltensbeeinflussungen über Drohungen aufrechtzuerhalten, eine Bestrafung vornehmen, was erhebliche Kosten bedeuten kann – noch dazu dann, wenn der Bedrohte auch danach das gewünschte Verhalten noch immer nicht zeigt.

Der Anreizsetzer hat vor allem zwei Möglichkeiten, die Kosten seiner erfolgreichen Handlungsbeeinflussung in Grenzen zu halten – was insbesondere dann relevant wird, wenn sein Anreiz große Nachfrage gefunden hat, also viele potentielle Anreiznehmer das gewünschte Verhalten gezeigt haben bzw. es zumindest zeigen wollen, die Gesamtmenge der verfügbaren Belohnungen aber gedeckelt ist. Der Anreizsetzer kann erstens eine das Ausmaß der Nachfrage in Rechnung stellende nachträgliche Verringerung der Belohnung für jeden einzelnen Anreizneh-

mer, der das erwünschte Verhalten zeigt, vornehmen, womit sich dann allerdings in aller Regel die Stärke der Verhaltensbeeinflussung verringert. Der Anreizsetzer kann zweitens über Wettbewerbsregeln bestimmen, wer von denjenigen Anreiznehmern, die ein prinzipiell geeignetes Angebot vorgelegt haben, eine Ausschüttung erhält.¹¹ Dann wird eine Rangordnung der Anreiznehmer gebildet, wie gut sie das gewünschte Verhalten im Vergleich zeigen, und die Ausschüttung erfolgt entsprechend. Dies kann mehr oder weniger stratifiziert erfolgen. Nicht stratifiziert hieße, dass vom Besten ausgehend solange Nachfolgende die gleiche Belohnung erhalten, bis nichts mehr da ist. Es kann aber auch die Höhe der Belohnung, die jemand erhält, vom Rangplatz abhängen. Noch vergleichsweise gering stratifiziert wäre es, wenn von Rangplatz zu Rangplatz eine etwas geringere Belohnung erfolgt oder wenn beispielsweise die ersten Drei mehr erhalten als alle übrigen. Extrem stratifiziert wäre hingegen eine „winner takes all“-Ausschüttung.

Die Etablierung eines Wettbewerbs führt damit zu einer erhöhten Unsicherheit bei den potentiellen Anreiznehmern, ob sie für das gewünschte Verhalten tatsächlich die versprochene Belohnung erhalten. Je stratifizierter die Zuteilung der Belohnung dann erfolgt, desto größer ist die Erfolgsunsicherheit. Umgekehrt heißt das: Der Anreizsetzer muss darauf achten, dass die Unsicherheit nicht so hoch wird, dass potenziell in Frage kommende Anreiznehmer gar nicht mehr damit rechnen, eine Belohnung erlangen zu können, und entsprechend dem Wettbewerb fernbleiben; denn dann hätten sie sich ja, obwohl als Anreiznehmer geeignet, seinem Einfluss entzogen und damit seine Auswahlmöglichkeiten reduziert.

Auch die Anreizsetzer in der Drittmittelförderung haben in den letzten Jahren Wettbewerbsmechanismen genutzt, um die eigenen Kosten der Anreizsteuerung zu begrenzen. In vielen Fällen wird hierbei allerdings keine stratifizierte Belohnung vorgenommen, sondern die Mittel werden bis zur Ausschöpfung an die am besten Bewerteten verteilt. Die Wettbewerbsverschärfung bei Drittmitteln wird deshalb kaum von veränderten Belohnungsregeln getrieben, sondern im Wesentlichen durch eine deutliche Zunahme der Akteure, die als potentielle Anreiznehmer am Wettbewerb teilnehmen. Zumindest bisher hat dies allerdings ganz offensichtlich noch nicht dazu geführt, dass die Erfolgsunsicherheit so hoch ist, dass sich viele Akteure zurückziehen.

Wenn – neben dem Kontrollproblem bei ex-ante Anreizen – die Kosten der zentrale Nachteil von Anreizen sind: Was sind dann die Vorteile, die erklären können, warum Anreize in der Wissenschaft immer häufiger eingesetzt werden? Deren zentraler Vorteil besteht in der Legitimierung der Einflussnahme. Bei einer erfolgreichen Handlungsbeeinflussung über Anreize wird stets unterstellt, dass die

¹¹ Zu beachten ist hier allerdings, dass die Durchführung des Wettbewerbs selbst wiederum Kosten produziert. Während dies im nichtwissenschaftlichen Bereich häufig dazu führt, auf Wettbewerb zu verzichten, sind in der Wissenschaft die Kosten für die Ausrichtung eines Wettbewerbs meist vergleichsweise gering. Dies liegt unter anderem daran, dass z.B. Gutachterinnen und Gutachter häufig nicht oder nur sehr gering vergütet werden müssen. Das ist eine Teilerklärung dafür, dass in der Wissenschaft immer stärker auf Wettbewerbsverfahren zurückgegriffen wird

Beeinflussten diesen Anreizen freiwillig gefolgt sind. Genau deshalb stellen sich Anreize als ‚freundliche‘ Angebote dar. Dabei handelt es sich um eine konstitutive Fiktion: Die Anreize böten den Anreiznehmern eine gute Gelegenheit, eigene Absichten besser oder überhaupt erst einmal verfolgen zu können; und hätte es den jeweiligen Anreiz – also z.B. ein Förderprogramm für ein bestimmtes Forschungsgebiet – nicht gegeben, oder hätte ein bestimmter potentieller Anreiznehmer das Förderprogramm übersehen, wäre das für ihn auf keine Verschlechterung seines Status quo hinausgelaufen, sondern er hätte sich nur nicht verbessert. Die Unterstellung der Freiwilligkeit bedeutet, anders gesagt, dass Anreiznehmer nach einer Abwägung von Vor- und Nachteilen die Verhaltensanpassung gewählt haben – aber sich bei einer anderen Bilanzierung auch dagegen hätten entscheiden können. Man tut mit dieser Wahl explizit oder implizit nicht nur kund, dass der angebotene Anreiz einem wichtig ist, sondern auch, dass man sowohl den Zweck der Anreizsteuerung als auch deren konkrete Ausgestaltung durch den Anreizsetzenden anerkennt. Anreizsteuerung durch Drittmittel erscheint so als eine Win-win-Situation, in der Drittmittelnehmer und -geber profitieren. Willkommene Forschungsmöglichkeiten gegen erwünschte Art von Forschung: Das ist das Tauschgeschäft. Es erhält eine Zusatzlegitimität dadurch, dass Belohnungen für bisherige gute Forschung mit der Ermöglichung von weiterer Forschung einhergehen. Letzteres rechtfertigt sich durch Ersteres; und bei denen, die leer ausgehen, liegt es dann – so der legitimatorische Umkehrschluss – an der nicht so überzeugenden past performance.

Die für Anreize konstitutive Fiktion der Freiwilligkeit ist ein zentraler Vorteil, markiert aber auch eine Grenze dieses Beeinflussungsmodus. Eine Beeinflussung durch Anreize beißt in dem Maße auf Granit, wie das erwünschte Verhalten im Widerspruch zur Identität des potenziellen Anreiznehmers steht.¹² Interessendivergenzen lassen sich durch „Ausgleichszahlungen“ (Scharpf 1994, S. 390) noch vergleichsweise leicht überwinden; die Belohnung wirkt dann gegebenenfalls weniger als Zugewinn, sondern mehr als ‚Schmerzensgeld‘. Doch ein erwünschtes Verhalten, das auf eine „Selbstverstümmelung“ (Luhmann 1964, S. 38) der eigenen Identität hinausläuft, kann kaum noch über Anreize erreicht werden. Allenfalls solche Anreiznehmer, deren relevante Identitätskomponenten nicht sonderlich gefestigt sind, lassen sich durch ‚unmoralische Angebote‘ verleiten. Aber auch das gelingt nur, wenn dies möglichst verheimlicht werden kann, weil es

¹² Drohungen können demgegenüber auch erfolgreich sein, wenn sie nicht nur Interessen, sondern auch der Identität der so Beeinflussten widersprechen. Denn eine Fiktion der Freiwilligkeit gibt es bei Drohungen nicht – vielmehr genau das Gegenteil: Man greift zu ihnen, weil mit Freiwilligkeit nicht zu rechnen ist. Drohungen sind daher ‚unfreundliche‘ „Vermeidungsalternativen“ (Luhmann 1975, S. 22) – auf beiden Seiten: Nicht nur der Bedrohte wünscht sich, dass die Drohung nicht wahr gemacht wird; auch der Drohende will sie nicht wahr machen, sondern hofft, dass der Bedrohte sich fügt. Das erspart dem Drohenden nicht nur Kosten, sondern auch den Legitimierungsaufwand – vor allem gegenüber Dritten – für die anfallenden Sanktionen.

der öffentlichen Selbstdarstellung abträglich ist – weil man z.B. nicht als jemand gesehen werden möchte, der bzw. die Militärforschung betreibt.

Dass Anreize gegenüber anderen Formen der Beeinflussung¹³ bevorzugt werden, liegt aber auch daran, dass in der Kultur der Moderne das selbstbestimmte Individuum einen zentralen Bezugspunkt bildet.¹⁴ Anreize respektieren diese Selbstbestimmung, während Drohungen sich mehr oder weniger rücksichtslos darüber hinwegsetzen.¹⁵ Die Kultur der Moderne ermöglicht deshalb eine deutlich überzeugendere Legitimation der Beeinflussung durch Anreize im Gegensatz zu Drohungen. Bei der Beeinflussung von Wissenschaftlerverhalten kommt ein weiterer Gesichtspunkt dazu, der Drohungen inopportun erscheinen lässt: Könnte es sein, dass ein Erkenntnisfortschritt, je mehr Kreativität er benötigt, sich desto weniger durch Drohungen erzwingen lässt?¹⁶ Wir brauchen diese schwierige Frage hier gar nicht zu beantworten; es genügt der Verweis darauf, dass eine Neigung – ebenso wie in der Kunst – besteht, Kreativität mit Selbstbestimmung zu assoziieren, und dass dieser angenommene Nexus im deutschen Wissenschaftssystem spätestens seit Humboldt traditionell in der Professorenrolle verankert ist.¹⁷ Die Unterstellung der Freiwilligkeit spielt aus beiden genannten Gründen auch bei Drittmittelanreizen eine zentrale legitimierende Rolle. Niemand wird offen und explizit gezwungen, Drittmittelanträge zu schreiben; und gerade deshalb darf man solche Anträge und die daraus hervorgehende Forschung als Ausfluss individueller Selbstbestimmung verstehen.

Schaut man sich Beeinflussung insgesamt aus Sicht der Beeinflussten an, lässt sich unschwer sagen, dass diese Anreize – sofern identitätskompatibel – gegenüber Drohungen bevorzugen. Beeinflusste mögen weiterhin großzügige und erfolgsträchtige Anreize – also idealiter mit wenig Vorgaben versehene und nicht-wettbewerblich vergebene Belohnungen ohne Deckelung. Damit ziehen Beeinflusste solche Anreize vor, die für Beeinflusser vergleichsweise aufwändig und in der Zielerreichung unsicherer sind. Beeinflusser hingegen präferieren aus Aufwandsgründen Anreize, die zielgenauer und für sie weniger aufwändig sind, sowie auch Drohungen, sofern der Legitimationsaufwand nicht zu groß ist. Hier zeigt sich ein eingebautes Spannungsverhältnis von Anreizsteuerung: Anreizsetzer

¹³ Neben Drohungen ist hier noch an die Beeinflussung durch Überzeugung zu denken (Schimank 2000, S. 247-253) – indem man jemandem ihm einleuchtende Gründe dafür benennt, sich auf bestimmte Weise zu verhalten. Diese guten Gründe können auch geteilte Normen und Werte sein.

¹⁴ Dass es sich bei der Selbstbestimmtheit um eine soziale Konstruktion mit oftmals stark fiktivem Charakter handelt, sollte klar sein.

¹⁵ Natürlich kommt die Moderne keineswegs ohne Drohungen aus. Insbesondere das gesamte Rechtssystem, das die Wissenschaft wie alle anderen gesellschaftlichen Sphären reguliert, beruht darauf.

¹⁶ Vielleicht am ehesten noch durch eine im Raum stehende Meta-Drohung, von Anreizen auf Drohungen umzuschalten, wenn erstere nicht wirken.

¹⁷ Mit der Kehrseite, dass nicht-professoralen Wissenschaftlern und Wissenschaftlerinnen keine ähnliche Selbstbestimmung zugestanden wird, damit sie durch ihre Zuarbeiten die Selbstbestimmung der Professor:innen noch steigern.

bevorzugen andere Anreize als die Anreiznehmer. Wie manifestiert sich das in unterschiedlichen Arten von Anreizkonstellationen?

3. Anreizkonstellationen

Als Verhaltensbeeinflussung wirken Anreize über Erfolgsunsicherheit auf Seiten der potentiellen Anreiznehmer. Die Anreize dürfen weder leicht – im Grenzfall garantiert – noch schwer oder gar unmöglich erreichbar sein. Anders gesagt: Man muss sich anstrengen, doch dann hat man eine Chance. Wenn die Erfolgsunsicherheit steigt, werden viele entmutigt und steigen aus. Bei den wenigen Verbliebenen erhöht sich der Antrieb, sich anzustrengen, um erfolgreich zu sein.¹⁸ Sinkt indessen die Erfolgsunsicherheit, steigen viele bis dahin Entmutigte wieder ein, weil sie sich Chancen versprechen; und diejenigen, die dageblieben sind, lassen es etwas lockerer angehen. Das Ausmaß und die Art der Erfolgsunsicherheit bestimmen also, wie man sich als Anreiznehmer verhält – und das heißt: wie Anreizsteuerung wirkt.

Dabei sind vor allem zwei Unsicherheitsfaktoren zentral:

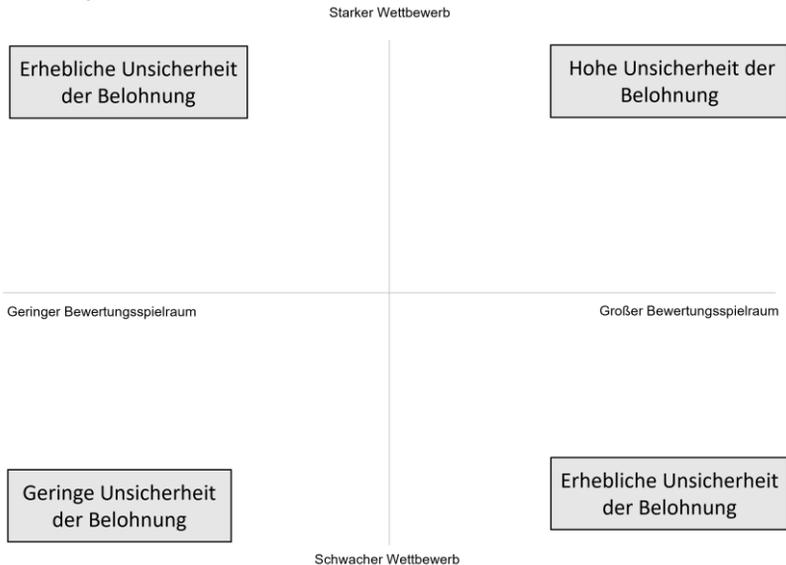
- Erstens kann Unsicherheit dadurch entstehen, dass der Anreizsetzer zur Feststellung, ob das erwünschte Verhalten gezeigt wurde, neben vorab spezifizierten standardisierten Bewertungskriterien auch oder sogar ausschließlich nicht-standardisierte Kriterien nutzt, die nur schwer messbar sind und sich womöglich erst diskursiv in der Bewertungssituation ergeben. Je stärker das Gewicht der letzteren ist, umso weniger können Anreiznehmer im Voraus berechnen, ob eine Belohnung für sie erreichbar ist¹⁹ Es geht bei dieser Unsicherheit also um das Ausmaß und die Art des Bewertungsspielraums der Anreizsetzer.
- Zweitens spielt für die Erfolgsunsicherheit eine Rolle, wie stark der Wettbewerb in der Anreizkonstellation ist. Sobald Wettbewerb gegeben ist, müssen sich Anreiznehmer mit folgender Frage auseinandersetzen: Wie viele andere werden das gewünschte Verhalten mit welcher Güte zeigen? Je schärfer dieser Wettbewerb ist, umso höher ist die Erfolgsunsicherheit bei den potentiellen Anreiznehmern.

¹⁸ Es sei denn, so viele sind ausgestiegen, dass klar ist, dass die Verbliebenen nun große Erfolgswahrscheinlichkeiten haben.

¹⁹ Es sei denn, sie gehören zu den ganz wenigen allgemein als exzellent eingestuften Leistungsträgern. In den folgenden Überlegungen können wir diese Stratifizierung der Anreiznehmer in – gemäß den geltenden Kriterien – leistungsstarke auf der einen, leistungsschwache auf der anderen Seite und das breite Mittelfeld der Leistungsfähigen nicht einbeziehen, auch wenn sie bei genauerer Betrachtung sehr wichtig wird.

Vier Konstellationsmuster lassen sich in Kombination dieser beiden Unsicherheitsfaktoren unterscheiden (Abb. 1).

Abbildung 2



Geringer Bewertungsspielraum und schwacher Wettbewerb: geringe Unsicherheit der Belohnung

Bei dieser Anreizkonstellation hängt der Erfolg eines Anreiznehmers vor allem davon ab, ob das erwünschte Verhalten im erforderlichen Maße gezeigt wird. Es gibt bei der Verhaltenseinstufung einen geringen Bewertungsspielraum des Anreizsetzers, und auch das Verhalten anderer potenzieller Anreiznehmer muss wenig kümmern, weil es im Verhältnis zur insgesamt verfügbaren Menge an Belohnungen wenige sind. Ein Beispiel wäre, wenn im Zuge von Ziel- und Leistungsvereinbarungen mit der Universitätsleitung alle Professoren und Professorinnen, die mindestens einen Förderantrag bei der DFG pro Jahr einreichen, eine zusätzliche Grundausrüstung von X Euro erhalten.

Großer Bewertungsspielraum und schwacher Wettbewerb: erhebliche Unsicherheit der Belohnung

Bei dieser Anreizkonstellation besitzt der Anreizsetzer einen deutlich erhöhten Bewertungsspielraum dahingehend, ob er das gezeigte oder versprochene Verhalten als eines einstuft, dass dem von ihm erwünschten Verhalten entspricht, und in welchem Maße. Es gibt für nennenswerte Aspekte keine eindeutigen standardi-

sierten Maßstäbe; und selbst wenn es sie gibt, kann der Anreizsetzer die Messlatte nachträglich höher setzen, weil sich abzeichnet, dass zu viele Anreiznehmer das von ihm ursprünglich als hinreichend für eine Belohnung angesetzte Niveau mühe-los erreichen.

Blieben wir beim obigen Beispiel: Dann wäre diese Konstellation gegeben, wenn im Zuge von Ziel- und Leistungsvereinbarungen mit der Universitätsleitung alle Professorinnen bzw. Professoren, die pro Jahr einen „qualitativ hochwertigen und hoch innovativen“ Förderantrag bei der DFG einreichen, eine zusätzliche Grundausrüstung von X Euro erhalten. Woran genau die Universitätsleistung diese Kriterien misst und ob sie den Schwellenwert, der für eine Belohnung erreicht werden muss, nicht erst dann festlegt, wenn sie sich einen Überblick verschafft hat, wie die Gesamtheit der eingereichten Anträge aussieht: Dies sind große Bewertungsunsicherheiten, aus denen auch bei einem schwachen Wettbewerb der Anreiznehmer erhebliche Erfolgsunsicherheiten resultieren – insbesondere wenn die Leitung festlegt, dass sie bei zu wenigen geeigneten Anträgen einen Teil der gesamten Belohnungssumme nicht auszahlt, also ihre Ansprüche nicht reduziert.

Geringer Bewertungsspielraum und starker Wettbewerb: erhebliche Unsicherheit der Belohnung

Diese Anreizkonstellation ist dadurch geprägt, dass zwar die Bewertungskriterien standardisiert sind, so dass hierüber bei allen Beteiligten Klarheit herrscht. Doch ob man die Ausschüttung erhält, hängt nicht nur vom eigenen Verhalten ab, sondern auch vom Verhalten anderer, die demselben Anreiz folgen, weil die Ausschüttung über einen Wettbewerb entschieden wird. Bei der Etablierung von Wettbewerb gehen je nach Anzahl der Wettbewerber und je nach Wettbewerbsregelung mehr oder weniger viele Akteure leer aus, obwohl sie das erwünschte Verhalten gezeigt haben bzw. versprechen. Für den Anreizsetzer ist dies wünschenswert, weil alle, die sich beteiligt haben, eine besondere Anstrengung unternommen haben, was insgesamt zu einer Leistungssteigerung führen sollte. Für die potentiellen Anreiznehmer steigt allerdings die Erfolgsunsicherheit.

Eine weitere Abwandlung unseres Beispiels verdeutlicht zwei Varianten dieser Konstellation: Zum einen erhält im Zuge von Ziel- und Leistungsvereinbarungen mit der Universitätsleitung derjenige Professor bzw. diejenige Professorin mit den meisten eingereichten DFG-Förderanträgen pro Jahr eine zusätzliche Grundausrüstung von X Euro, was einer „winner takes all“-Regelung entspricht; zum anderen bekommen die zehn Professoren bzw. Professorinnen mit den meisten eingereichten DFG-Förderanträgen pro Jahr eine zusätzliche Grundausrüstung von X Euro, was eine schwächer stratifizierte Regelung darstellt.

Großer Bewertungsspielraum und starker Wettbewerb: hohe Unsicherheit der Belohnung

In dieser Konstellation herrscht eine nicht nur erhebliche, sondern hohe Erfolgsunsicherheit auf Seiten der Anreiznehmer. Denn sie speist sich hier aus beiden

Quellen. Es besteht ein starker Wettbewerb zwischen den Anreiznehmern, und dieser geht einher mit einem großen Auslegungsspielraum der Bewertungskriterien auf Seiten des Anreizsetzers. Betrachtet man die zentralen Anreizkonstellationen bei den Drittmitteln im deutschen Wissenschaftssystem, fällt auf, dass vor allem dieses Konstellationsmuster in den letzten Jahrzehnten zur Verhaltensbeeinflussung von Forschenden etabliert bzw. ausgebaut wurde.

Bewertungen in der Wissenschaft – sei es von einzelnen Forschenden durch Berufungskommissionen, von eingereichten Artikeln bei Zeitschriften oder von Projektanträgen jeweils durch Peer Review – sind häufig durch erhebliche Bewertungsspielräume geprägt. Hier kommt es zwar einerseits zu einer immer stärkeren Nutzung von als ‚objektiv‘ ausgegebenen und einfach ermittelbaren Kriterien wie der Länge der Publikationsliste, der Anzahl der Zitationen oder dem Impact-Faktor von Publikationsorten – wie valide auch immer solche Kriterien im Einzelnen sind. Andererseits ist in vielen Anreizkonstellationen der Spielraum, solche Kriterien zu ignorieren oder ganz andere, auch nachträglich, einzuführen, groß. Gerade wenn man – was oft erst einmal zu Recht eingefordert wird – nicht alle von den Anreiznehmern gezeigten Verhaltensweisen über einen Kamm scheren, sondern der Vielfalt der Fächer und ihrer Forschungsbeiträge Rechnung tragen will, bringt man so ungewollt mehr Bewertungsunsicherheit ins Spiel. Hinzu kommt, dass – anders als z.B. bei Schulnoten – es in der Wissenschaft häufig üblich ist, zwei oder mehr unabhängige Bewertungen vorzunehmen, auf deren Grundlage dann der Anreizsetzer bewertet. So etwa ist dies bei der DFG, deren Fachkollegien in der Regel zwei Gutachten zu einem Projektantrag vorliegen. Das soll die Validität und Reliabilität der Bewertungen absichern. Inwieweit dies gelingt, ist umstritten; klar ist aber, dass dieses Vorgehen für eine weitere Verunsicherung potenzieller Anreiznehmer sorgt. Denn bereits eine einzige kritische Bewertung kann ausreichen, um zu scheitern. Die typischen Bewertungsprozesse in der Wissenschaft, die sich auch bei Drittmitteln finden, bleiben deshalb auch bei Einsatz standardisierter Kriterien durch einen großen Bewertungsspielraum geprägt.

Zudem sind viele Drittmittelverfahren wettbewerblich organisiert, wobei die Wettbewerbsausgestaltung durchaus unterschiedlich aussehen kann. Bei der DFG gibt es bei der Einzelförderung z.B. keinen direkten Wettbewerb zwischen Projektanträgen, sondern einen indirekten Wettbewerb aufgrund begrenzter Mittel. Bei Förderprogrammen des BMBF oder auch im Rahmen der Exzellenzinitiative konkurrieren hingegen die Projekte direkt miteinander um die begrenzten Fördermittel. Am stärksten zugespitzt ist der Wettbewerb – neben Individualförderungen durch den ERC – bei der Exzellenzinitiative als Verbundförderung. Hier hat sich im Laufe der Förderphasen mittlerweile herausgeschält, welche Universitäten überhaupt für Exzellenzcluster antragsfähig sind. Eine ganze Reihe von Universitäten kann deshalb durch die Exzellenzinitiative nicht mehr beeinflusst werden, weil Anträge dort verlorene Liebesmühe wären. Das extremste Beispiel der jüngeren Zeit war hier die letzte Wettbewerbsstufe, in der es um den Status als Exzellenzuniversität geht. Um an diesem Wettbewerb überhaupt teilnehmen zu können,

mussten die Universitäten mindestens drei Exzellenzcluster eingeworben haben, was bereits mit starkem Wettbewerb und sehr großen Bewertungsspielräumen der jeweiligen Gutachterinnen und Gutachter einherging. Die so qualifizierten Universitäten standen dann nicht nur wiederum in einem Wettbewerb, sondern die Bewertungsspielräume waren nun ganz besonders groß, weil es um innovative Zukunftskonzepte ging.²⁰

Damit zeigt sich insgesamt, dass die wichtigsten Anreizkonstellationen im deutschen Wissenschaftssystem einem Muster entsprechen, bei dem man sich, wie bereits eingangs angesprochen, fragt: Warum jagen Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen Forschungsgeldern nach, bei denen erstens eher uneindeutig bleibt, was man genau tun sollte, um erfolgreich zu sein, und die zweitens hochgradig umkämpft sind, so dass viele Interessenten auf der Strecke bleiben? Man sollte meinen, dass eine solche Anreizkonstellation die allermeisten abschreckt – was aber erkennbar nicht so ist. Sie begeben sich vielmehr unverdrossen und auch durch erlittene Fehlschläge nicht abgehalten immer wieder in Konstellationen hinein, in denen ein erneuter Fehlschlag deutlich wahrscheinlicher ist als ein Erfolg. Die Anreizsteuerung funktioniert also: Solange nicht der eine Fehlschlag zu viel passiert, der das Fass zum Überlaufen bringt und einen Anreiznehmer zum, mindestens vorübergehenden, Verzicht auf weitere Versuche bringt, erzieht sie zu immer größerer Fügsamkeit mit den – wie unklar sie auch sein mögen – erwarteten Erwartungen des Anreizsetzers.

4. Kontext

Wirklich rätselhaft ist besagtes Verhalten der Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen freilich gar nicht. Das vierte Muster der Anreizkonstellation wirkt faktisch bereits seit geraumer Zeit in einem Kontext, der Anreize unwiderstehlich macht. Es handelt sich also nicht länger nur um Angebote, die man ohne Schaden zu nehmen auch ablehnen kann. Sondern was als Anreiz daherkommt, ist zu einem Quasi-Zwang mutiert. Anders gesagt: Die Fiktion der Freiwilligkeit entpuppt sich als Täuschung. Fiktion heißt: Etwas stimmt – aber vielleicht nicht immer und vielleicht nie hundertprozentig, und das ist allen Beteiligten auch grundsätzlich klar. Täuschung heißt demgegenüber: Etwas stimmt nicht – und jemand hat ein Interesse daran, diesen Schwandel nicht auffliegen zu lassen, ihn zumindest nicht als solchen zu thematisieren.

Alle, die forschungsaktiv bleiben wollen, müssen Drittmittel einwerben – aber alle wissen, dass jeweils nur wenige eine Chance haben. Drei Kontextfaktoren sind bei dieser Mutation von Anreizen in Quasi-Zwänge hervorzuheben: die

²⁰ Die mögliche alternative Bewertung anhand vergangener Forschungsleistungen der Universitäten – wie im Bericht der Internationalen Expertenkommission zur Evaluation der Exzellenzinitiative (2016, S. 43-45) vorgeschlagen – wäre hingegen mit einem deutlich verringerten Bewertungsspielraum und -auch aufwand einhergegangen.

bereits erwähnte Verknappung finanzieller Mittel für die Forschung; der Tatbestand, dass Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen in starkem Maße identitätsgetrieben sind und nicht bloß Kosten/Nutzen-Kalkülen folgen; und die zunehmende Sekundärverwertung von Erfolgen bei der Drittmittelinwerbung in anderen Arenen der Leistungsbewertung.

Bei der Forschungsfinanzierung im deutschen Wissenschaftssystem würden sicher die meisten Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen für die meisten Fälle, in denen sie Anreize nachstreben, darauf verweisen, dass ihr prekärer Status quo sie zu diesem Verhalten zwingt – wenn sie nicht ganz darauf verzichten wollen, Forschung zu betreiben. Sie betonen eindeutig den Ermöglichungscharakter von Anreizen, die sich so für sie als Quasi-Zwänge darstellen, während der Belohnungscharakter stark in den Hintergrund tritt. Anders gesagt: Die Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen – wenn sie offen sprechen – stufen die Freiwilligkeit als Täuschung ein.²¹

Der lupenreine Homo Oeconomicus würde freilich in solch einer Lage seine Forschung einstellen. Er stellte den beträchtlichen und angesichts der sich verschärfenden Konkurrenzsituation immer größer werdenden Aufwand der Drittmittelinwerbung in Verbindung mit der durch eben diese Konkurrenzverschärfung sich weiter verringern den Erfolgswahrscheinlichkeit dem im Erfolgsfalle möglichen Ertrag an Reputation und Einkommen – über weitere Rufe und die leistungsbezogene Besoldung – gegenüber. So kalkulierende Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen müssten zu dem Schluss gelangen, dass der ungewisse Ertrag den steigenden Aufwand nicht mehr wert ist; und außer einer kleinen Elite erfolgsgewisser „High performer“ müssten sich alle anderen aus den Quasi-Zwängen des Drittmittelwettbewerbs befreien.

Dass dies aber offenkundig kaum geschieht, deutet darauf hin, dass die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler noch von etwas ganz anderem getrieben sind als von Reputation und Einkommen: einer intrinsischen Leidenschaft für die sie bewegenden Forschungsthemen und die Beschäftigung damit. Der Wissenschaftler oder die Wissenschaftlerin als purer Homo Oeconomicus hängt an Forschung genauso wenig wie an irgendeiner anderen Aktivität. Er oder sie hat Forschung – meist mehr als Lehre – gelernt und will deshalb zunächst einmal dieses spezifische Humankapital gewinnbringend investieren. Doch sofern sich herausstellt, dass die Umstände keine profitable Investition der eigenen Forschungsfähigkeiten zulassen, wird der Homo Oeconomicus diesen Teil seines Humankapitals abschreiben und sich anderen Dingen zuwenden (z.B. der Lehre, lukrativen Beratungstätigkeiten oder Hobbys). Wenn der Homo Oeconomicus hingegen mit einem Identitätsbehalter, für den Forschung einen unhintergehbaren evaluativen Selbstanspruch bildet, gleichsam zu einem siamesischen Zwilling verwachsen ist, sieht das anders aus.²² In solch einer Kombination hält der Identitätsbehalter

²¹ In manchen Fällen kann das auch eine Selbsttäuschung einschließen: Sie reden sich ein, das sie dem Anreiz freiwillig folgen, um nicht vor sich selbst das Gesicht zu verlieren.

²² Zur Identitätstheoretischen Konzeptualisierung der Professorenrolle siehe Janßen et al. (2021, S. 17-32).

auch dann noch zu weiteren Forschungsanstrengungen an, wenn der Homo Oeconomicus längst in den Sack gehauen hätte. Das kann, je nachdem, wie zentral die Identitätskomponente für die Person ist, weit in „No-go-areas“ des Homo Oeconomicus führen. Gerade Misserfolge als Anreiznehmer spornen den Identitätsbehalter in doppelter Hinsicht an, es weiter zu versuchen, anstatt aufzugeben: Zum einen macht nur die erfolgreiche Drittmittelinwerbung forschungsfähig und ermöglicht so ein Ausleben der eigenen Forscheridentität, die auch nur dann soziale Bestätigung erfahren kann; und zum anderen stellen die Misserfolge ja Bedrohungen dieser Identität dar, gegen die dann doch noch erzielte Erfolge am besten identitätsbehauptend wirken. Paradoxerweise steigert hier also die Identitätsbedrohung durch Misserfolge die Frustrationstoleranz, so dass man es immer noch einmal versucht – nicht ad infinitum, aber eben doch sehr viel öfter, als es ein schnell entmutigter Homo Oeconomicus mitzumachen bereit ist.

Bei genauerem Hinsehen wiederholt sich das Verhältnis von Identitätsbehalter und Homo Oeconomicus innerhalb von Ersterem so, dass eine ‚Gelehrten‘-Identität darauf angewiesen ist, von einer ‚Selbstvermarkter‘-Identität im Huckepack mitgetragen zu werden.²³ Nur wer es in der ‚Selbstvermarktungs‘-Konkurrenz auf eine unbefristete Wissenschaftlerstelle – möglichst eine Professur – schafft, kann dann einigermaßen unbehelligt ‚Gelehrsamkeit‘ kultivieren.²⁴ Freilich gilt ebenso umgekehrt: Der ‚Selbstvermarktung‘ ginge das Angebot aus, wenn sie nicht auf die Produkte der ‚Gelehrsamkeit‘ zurückgreifen könnte. So wie Letztere für eine tragfähige individuelle ökonomische Basis auf Erstere angewiesen ist, bedarf Erstere der Innovationskraft von Letzterer, um längerfristig reüssieren zu können.

Damit sind zwei Kontextfaktoren benannt, die solche Anreizkonstellationen, in denen große Bewertungsspielräume und starker Wettbewerb hohe Erfolgsunsicherheit erzeugen, in Quasi-Zwänge mit entsprechend verstärktem Beeinflussungspotential der Anreizsetzer transformieren. Der dritte Kontextfaktor, der in die gleiche Richtung wirkt, besteht darin, dass Erfolge in der Drittmittelinwerbung von den Anreiznehmern sekundär-verwertet werden können und zunehmend auch werden. So kann beispielsweise ein erfolgreicher Antrag auf einen ERC-Grant in künftigen Bewerbungen als Signal für eigene Leistungsstärke kommuniziert und von Berufungskommissionen entsprechend verstanden und eingestuft werden. In immer mehr Fächern wird man kaum noch ohne kompetitiv eingeworbene Drittmittel berufen; eingeworbene Drittmittel werden zudem herangezogen, wenn jemand Leistungsbezüge im Rahmen der W-Besoldung beantragt oder in Ausstattungsverhandlungen z.B. eine weitere wissenschaftliche Mitarbeiterstelle verlangt. In all diesen und weiteren Fällen werden die Belohnungen bei Drittmitteln für die Bewertung in anderen Konstellationen – die oft auch Anreizkonstella-

²³ Siehe hierzu anregend Lothar Peters (2010) an Pierre Bourdieu geschultes Konzept des „homo academicus oeconomicus“.

²⁴ Sofern er in den Jahren der auferlegten ‚Selbstvermarktung‘ die ‚Gelehrsamkeit‘ nicht völlig verlernt hat.

tionen sind – herangezogen.²⁵ Diese Zweitverwendung kann aufgrund von formalen Festlegungen stattfinden, wenn z.B. eingeworbene Drittmittel als Kriterium der Leistungsbesoldung genutzt werden oder in Stellenausschreibungen als wichtiges Kriterium für Berufbarkeit zum Ausdruck kommen; informell geschieht das Gleiche, wenn in Reputationszuschreibungen unter Kollegen erfolgreich eingeworbene Drittmittel mit eingehen.

Die *Sekundärverwertung* tritt als dritter Charakterzug von Drittmitteln neben Belohnungen und Ermögligungen hinzu. Sie erhöht mittelbar die Erfolgswahrscheinlichkeit mit Blick auf anderweitige künftige Belohnungen. Weil somit Drittmittel als wichtige Signale in einer Reihe weiterer Leistungsbewertungen nutzbar sind, gibt es nun neben den anderen Motiven, Drittmittel einzuwerben, auch das Motiv, darüber Leistungsstärke zu demonstrieren. Dieses Motiv kann im Konzert mit den anderen mehr oder weniger bedeutsam sein.²⁶ Größte Bedeutsamkeit muss es für solche Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen haben, die eine unbefristete Stelle in der Wissenschaft suchen – im Hochschulbereich also zumeist eine Professur. Aber auch diejenigen, die von einer W2- auf eine W3-Professur wechseln möchten oder ein höheres Gehalt oder eine besser ausgestattete Professur anstreben, kommen nicht darum herum, sich ein möglichst vorzeigbares Drittmittelportfolio zuzulegen, das oftmals ausgesprochen oder unausgesprochen als wichtigster Indikator für Forschungsstärke gilt – sogar wichtiger als die Publikationsliste.²⁷

Solche sekundären Verwendungen von Ausschüttungsentscheidungen können schließlich auch für Anreizsetzer von Vorteil sein, weil damit weitere Steigerungen ihres Beeinflussungspotenzials verbunden sind. Die von der DFG vergebenen Drittmittel beispielsweise gelten nach allgemein geteilter Einstufung als besonders herausgehobene Erfolgsindikatoren; und entsprechend kann die DFG davon ausgehen, dass sich Antragsteller bei ihr auch deshalb besonders anstrengen, um Projekte einzuwerben, damit sie diese bei anderen Anlässen als Beweise der eigenen Leistungsfähigkeit vorweisen zu können.

²⁵ Wenn es sich um Wettbewerbskonstellationen handelt, was meist der Fall ist, liegt hier „multipler Wettbewerb“ vor, also über Anreiznehmer miteinander verknüpfte Wettbewerbe. Siehe dazu generell Krücken et al. (2021).

²⁶ Das kann so weit gehen, dass bestimmte Drittmittel nicht als Ermögligung eingeworben werden, sondern ausschließlich mit Blick auf Sekundärverwertung. Dann nimmt man z.B. Drittmittelprojekte nur deshalb auf sich, um Leistungsbezüge steigern zu können.

²⁷ Denn dass es bei Drittmitteln um Geld geht und nicht ‚nur‘ um Zitierungen, hat für Hochschulleitungen den schönen Nebeneffekt, dass drittmittelstarke Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen ihnen nicht ständig mit Forderungen nach besserer Grundausstattung in den Ohren liegen. Als Homo Oeconomicus sagen sich Forschende, dass sich viele – nicht alle – der von ihnen benötigten Forschungsressourcen bei Drittmittelgebern immer noch unaufwändiger holen lassen als an ihrer unterfinanzierten Hochschule.

5. Probleme

Bis zu diesem Punkt unserer Argumentation könnte man geneigt sein, den Anreizsetzern im deutschen Wissenschaftssystem dazu zu gratulieren, dass sie mit relativ geringen Kosten auf eine Vielzahl von Wissenschaftlern und Wissenschaftlerinnen sehr erfolgreich Einfluss ausüben. Damit übersähe man allerdings gewichtige Probleme, die mit Anreizen als Quasi-Zwängen in einer Konstellation hoher Erfolgsunsicherheit der Anreiznehmer einhergehen. Zwei dieser Probleme wollen wir hier ansprechen.

Das erste von uns in den Blick genommene Problem entsteht vor allem deshalb, weil Drittmittelanreize immer auch und in der derzeit vorherrschenden Anreizkonstellation in sehr starkem Maße Ermöglichungen von Forschung darstellen. Das impliziert, dass sie bereitgestellt werden müssen, wenn das erwünschte Verhalten noch gar nicht gezeigt werden konnte. Über die Zuteilung der Drittmittel muss der Anreizsetzer auf Grundlage des Antrags entscheiden. Damit ergibt sich das bereits angesprochene Kontrollproblem: Wie glaubwürdig ist das damit gemachte Versprechen des Anreiznehmers?

Drittmittelanreize haben als generelle Zielsetzung, qualitativ hochwertige und innovative Forschung hervorzubringen, kombiniert mit variierenden Spezifizierungen wie etwa Verbundformaten oder Anwendungsbezügen.²⁸ Dieses Ziel des Drittmittelgebers wird, wie gesagt, nicht schon dadurch erreicht, dass Anträge verfasst werden. Denn Anträge konzipieren Forschung bloß, die dann erst noch durchzuführen ist; und ob dies erfolgreich sein wird oder nicht, was sich letztlich in den daraus hervorgehenden Publikationen erweist, muss sich erst zeigen. Selbst wenn man unterstellt, dass die Drittmittelnehmer sich nicht nur beim Antragschreiben, sondern auch – im Falle der Bewilligung – beim anschließenden Forschen ins Zeug legen, ergeben sich aus den geschilderten Kontextbedingungen Restriktionen, die einem solchen Bemühen enger gewordene Grenzen setzen. Denn wenn der Erhalt der eigenen Forschungsfähigkeit immer mehr Wissenschaftlern und Wissenschaftlerinnen abverlangt, immer mehr Drittmittelanträge zu schreiben, werden insbesondere Professoren und Professorinnen – die bei einer Reihe von Förderprogrammen allein antragsberechtigt sind – und ihre erfahrenen Postdocs notgedrungen immer stärker zu „Antragsprofis“²⁹, bei denen eine syste-

²⁸ Wir sehen hier davon ab, dass Drittmittel unter bestimmten Umständen auch unter der Hand dazu genutzt werden können, Forschungsförderung ohne anspruchsvolle Qualitätsziele durchzuführen – wenn z.B. bestimmte Institute immer wieder bedient werden, weil die Wissenschaftspolitik in diesem Themenfeld wissenschaftliche Ansprechpartner haben will. Im deutschen Föderalismus kommt hinzu, dass die Länder notorische Finanzierungsschwierigkeiten haben, während der Bund in diesem Politikfeld seit Langem finanziell besser dasteht, so dass er über Drittmittel Grundausrüstungsdefizite der Hochschulen zumindest partiell kompensieren kann (Schimank 2014).

²⁹ Selbstcharakterisierung eines Professors in einem Interview bereits Anfang der 1990er Jahre (Schimank 1995, S. 175).

matische Verdrängung von Forschungszeit durch die fürs Antragschreiben erforderliche Zeit stattfindet.

Dabei schlägt zum einen zu Buche: Je geringer die Erfolgswahrscheinlichkeit von Drittmittelanträgen, desto mehr Zeit kostet ein erfolgreicher Antrag, der dann auch Forschung ermöglicht. Zum anderen läuft das darauf hinaus, dass die Forschung unter diesen Umständen mehr und mehr wenig angeleiteten, aber noch vergleichsweise jungen und weniger erfahrenen Forschenden überlassen werden muss, weil die erfahrenen Wissenschaftler:innen längst am nächsten Antrag sitzen. Es erscheint plausibel, dass unter diesem Trade Off von Antragschreiben einerseits, Forschen und Publizieren andererseits die Qualität der Forschungsergebnisse leidet.³⁰

Ähnlich problematisch wirkt sich die reputationswirksame Sekundärverwertung von Drittmittelerfolgen in anderen Bewertungskonstellationen aus. Zunächst ist davon auszugehen, dass hierdurch die Beteiligung am Schreiben von Drittmittelanträgen noch weiter erhöht wird, was die gerade geschilderte Problematik der Verknappung von Forschungszeit erfahrener Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen verschärft. Hinzu kommen mindestens vier weitere Effekte, die allesamt die Qualität der durch die erfolgreichen Drittmittelanträge ermöglichten Forschung schmälern. Die Effekte werden dabei sowohl von Professorinnen und Professoren als auch von denjenigen Forschenden, die noch eine Professur anstreben, erzeugt. Dabei geht es für den sogenannten „Nachwuchs“ zumeist ganz existentiell um den Verbleib im Wissenschaftssystem, für die Professorinnen und Professoren hingegen nur um Gehalts- und Ausstattungszugewinne.³¹

- Erstens übernimmt man sich mit Antragschreiben, um wie geschildert u.a. für künftige Bewerbungen auf Professuren oder für beantragte Leistungszulagen eine möglichst überzeugende Drittmittelbilanz vorlegen zu können. Und gerade wenn man unerwartet erfolgreich ist, verlangen einem die dann zu bearbeitenden Forschungsprojekte entsprechend mehr Zeit ab, so dass sie mit noch weniger Mitwirkung der erfahrenen Forschenden bearbeitet werden können.
- Man beantragt zweitens Unausgegrenztes, weil man schnelle Erfolge mit Blick auf Sekundärverwertungen sucht. Das führt entweder zu Misserfolgen, was aufgrund des Zeitdrucks aber dann in eine Spirale münden kann, dass man noch unausgegrenztere Anträge verfasst, mit entsprechend noch geringeren Erfolgswahrscheinlichkeiten usw. Falls hingegen ein unausgegrenzter Antrag doch einmal erfolgreich ist, müssten dessen Mängel in der Bearbeitung dadurch ausgeglichen werden, dass eine entsprechend verstärkte Mitwirkung der erfahrenen Forschenden erfolgt – was aber dann kaum möglich ist, wenn diese weitere Anträge schreiben müssen.

³⁰ Man muss dabei dem Nachwuchs dessen spezifische innovative Potentiale gar nicht absprechen.

³¹ Bei den noch nicht Berufenen handelt es sich also um ein Anpassungsverhalten in einer „high cost“ Situation, während sich die bereits Berufenen – ohne hier subjektiv empfundenen Druck zu bagatellisieren – vergleichsweise in einer „low cost“ Situation (Latsis 1972) befinden.

- Auf diese beiden Weisen geraten drittens junge Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen früh in die ‘Tretmühle’ des Antragschreibens.³² Das kann – nicht nur, aber insbesondere bei ihnen – in eine Pfadabhängigkeit der Überspezialisierung führen. Wenn ein Antrag erfolgreich war, wird der nächste in Machart, aber auch Thematik und methodischem, theoretischem und sonstigem Vorgehen sehr ähnlich angelegt. Sofern das auf mittlere Sicht Erfolge einbringt, ergeben sich daraus längerfristige Engführungen der individuellen Forschungsagenda, die die Fähigkeit zur Bearbeitung ganz anderer Themen mit ganz anderen Vorgehensweisen immer mehr einschränken – und selbst wenn das nicht so sein sollte, verschafft man sich ein Profil, aufgrund dessen Gutachter einem eine solche Fähigkeitseinschränkung zuschreiben und mit einer entsprechenden Voreinstellung Anträge bewerten, die diesem Profil nicht entsprechen.
- Viertens schließlich wird man opportunistisch im Hinblick auf Themen, methodische und theoretische Herangehensweisen sowie weitere Aspekte des Vorgehens wie etwa Kooperationen oder Transferversprechen. Während unausgegrenzte Anträge und eine sehr enge Forschungsagenda Effekte dessen sind, dass man möglichst schnell möglichst viele Anträge anstrebt, stellt eine opportunistische Anpassung der Anträge an tatsächliche oder unterstellte Präferenzen der Drittmittelgeber den Versuch dar, die inhaltliche Beschaffenheit der Anträge zur Steigerung der Erfolgswahrscheinlichkeiten von den eigenen Fähigkeiten und Interessen abzulösen. Das läuft dann darauf hinaus, dass man nicht solche Projekte durchführt, die einem ‘liegen’ und für die man ‘brennt’, sondern mit denen man Drittmittelgebern ‘nach dem Munde redet’. Das läuft für den Anreiznehmer auf eine suboptimale Nutzung des eigenen Forschungspotentials hinaus,³³ was für das Aggregat aller Forschenden heißt: Die meisten betreiben – zu Lasten der Forschung, die am besten zu ihnen passt – die meiste Zeit Forschung, die sie besser anderen überlassen würden, die dafür geeigneter sind. Anders gesagt, ergibt sich durch diese Art der Anreizsteuerung über Drittmittel unter den gegebenen Kontextbedingungen ein systematischer Mismatch von Forschungsaufgaben und Forschenden. Es ist schwer vorstellbar, dass dieser die Qualität der Forschung erhöht.

Im Zeitverlauf kommt es dann auch noch zu einer Verstärkung beider Probleme. Der Wettbewerb um Drittmittel mündet in eine ruinöse Konkurrenz, in der immer mehr Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen immer mehr Zeit fürs Antragschreiben aufwenden müssen – auf Kosten der versprochenen Forschung; und die Sekundärverwertung von Drittmittelerfolgen in anderen Leistungswettbewerben zwingt ebenso dazu, Drittmittelerfolge vorweisen zu können – und sei es erst beim

³² Hier besteht allerdings ein Spannungsverhältnis zum Anliegen, jungen Forschenden früher als bislang in Deutschland üblich mehr wissenschaftliche Selbständigkeit einzuräumen.

³³ Mehr noch: Fortgesetzter Opportunismus dieser Art kann in eine selbst zugefügte Bedrohung der eigenen Forscher:innenidentität münden: Um überhaupt noch forschen zu können, verbiegt man sich, manchmal völlig hemmungslos – was die Forschungsmotivation sicher nicht steigert.

zehnten Antrag. Die sich so ergebenden Zwänge zum Mitspielen tragen dann wiederum zu einer weiteren Legitimierung des Wettbewerbs um Drittmittel bei, weil ja so viele – scheinbar immer noch freiwillig – daran teilnehmen.

6. Fazit

Wir haben hier, wie angekündigt, eine theoretische Systematisierung vorgelegt – keine empirische Prüfung. Wenn allerdings die eingestreuten empirischen Behauptungen über anekdotische Evidenz hinaus zuträfen³⁴ und die theoretische Argumentation plausibel erscheint, sollte das im Sinne eines leistungsfähigen Wissenschaftssystems – wofür verstärkte Anreizsteuerung eigentlich gedacht war – ein Anlass sein, über Gegensteuerungen nachzudenken. Wir können abschließend nur noch die Richtungen benennen, in denen Korrektive gesucht werden müssten:

- Am wichtigsten wäre sicherlich, die Disbalance von Drittmitteln und Grundausstattung bei der Finanzierung der Forschung an den deutschen Hochschulen zu korrigieren. Der Anteil einer nicht-anreizförmig vergebenen – also auch nicht durch die LOM oder individuelle Zielvereinbarungen bestimmten – Grundausstattung müsste soweit erhöht werden, dass diese allein Forschende befähigt, nennenswerte Beiträge zur Forschung ihres Faches beizusteuern. Erst dann wären Drittmittel keine Quasi-Zwänge mehr, sondern Anreize, die sehr attraktiv sein können, aber auf die man auch verzichten kann.
- Die Wettbewerbsintensität der Anreizsteuerung über Drittmittel wäre zu reduzieren. Das müsste nicht darauf hinauslaufen, die Menge der ausgeschütteten Drittmittel so hochzufahren, dass die Erfolgswahrscheinlichkeiten vieler Drittmittelnehmer eklatant ansteigen. Auch eine Steigerung der für Forschung einsetzbaren Grundausstattungsmitel würde in dieselbe Richtung wirken.
- Hinsichtlich der Bewertungsunsicherheiten lässt sich nicht einfach sagen, dass deren Reduktion durch Standardisierung anzustreben wäre. Denn standardisierte Indikatoren sind in vielen Hinsichten begrenzt, so dass es deren Ergänzung durch qualitative Eindrücke – wie man sie vor allem durch das Lesen von Publikationen gewinnt – bedarf. Zudem sollten multiple standardisierte und qualitative Leistungskriterien herangezogen werden, die fallweise und nach Fächern unterschiedliche Bedeutsamkeit bekommen. Wichtig ist zudem, die Transparenz des jeweiligen Kriterienkatalogs zu erhöhen und diesen Katalog nicht im laufenden Bewertungsverfahren unter der Hand zu ändern.
- Die sekundäre Verwertung von Drittmittelerfolgen als Signale eigener Leistungsfähigkeit in der Forschung müsste eingeschränkt werden, um der Zweckentfremdung der Akquise von Drittmitteln entgegen zu wirken. Hierfür wäre am wichtigsten, den Stellenwert eingeworbener Drittmittelsummen als

³⁴ Wofür es etwa auch in anderen Beiträgen dieses Bandes Hinweise gibt.

Ausweise von Forschungsleistungen deutlich zu relativieren, sondern stattdessen auf die wissenschaftlichen Erträge der durchgeführten Drittmittelprojekte zu schauen.

Es ist vermutlich der leichtere Part, in diesen generellen Richtungen spezifische Korrekturen zu konzipieren. Viel schwieriger dürfte sein, der Wissenschaftspolitik ein Festhalten an der bisherigen eingeübten Praxis auszureden, die ihr ja augenscheinlich aus vielerlei Gründen – auf die wir hier kaum eingehen konnten – so plausibel erscheint.

Literaturverzeichnis

- Aljets, E. (2015): Der Aufstieg der Empirischen Bildungsforschung. Ein Beitrag zur institutionalistischen Wissenschaftssoziologie. Wiesbaden.
- DFG (1975): Tätigkeitsbericht. Bonn.
- DFG (2021): Tätigkeitsbericht. Bonn.
- Ebers, M./Gotsch, W. (1993): Institutionenökonomische Theorien der Organisation. In: Kieser, A. (Hg.): Organisationstheorien. Stuttgart, S. 193-242.
- Internationale Expertenkommission zur Evaluation der Exzellenzinitiative (2016): Endbericht. Bonn.
- Janßen, M./Schimank, U./Sondermann, A. (2021): Hochschulreformen, Leistungsbewertungen und berufliche Identität von Professor*innen. Eine fächervergleichende qualitative Studie. Wiesbaden.
- Krücken, G./Bünstorf, G./Cantner, U./Frost, J./Grebel, T./Hamann, J./Hottenrott, H./Kosmützky, A./Meier, F./Schimank, U./Serrano Velarde, K. (2021): Multipler Wettbewerb im Hochschulsystem – Interdisziplinäre Perspektiven und wissenschaftspolitische Implikationen. In: Das Hochschulwesen 69, S. 90-95.
- Latsis, S. J. (1972): Situational Determinism in Economics. In: British Journal for the Philosophy of Science, 23, pp. 207-245.
- Luhmann, N. (1964): Funktionen und Folgen formaler Organisation. Berlin.
- Luhmann, N. (1969): Legitimation durch Verfahren. Neuwied/Berlin.
- Luhmann, N. (1975): Macht. Stuttgart.
- Peter, L. (2010): Der Homo academicus. In: Moebius, S./Schroer, M. (Hg.): Diven, Hacker, Spekulanten. Sozialfiguren der Gegenwart. Berlin, S. 206-218.
- Popitz, H. (1992): Phänomene der Macht. Tübingen.
- Scharpf, F. W. (1994): Politiknetzwerke als Steuerungssubjekte. In: Derlien, H.-U./Gerhardt, U./Scharpf, F. W. (Hg.): Systemrationalität und Partialinteresse – Festschrift für Renate Mayntz. Baden-Baden, S. 381-407.
- Schimank, U. (1995): Hochschulforschung im Schatten der Lehre. Frankfurt a. M.
- Schimank, U. (2000): Handeln und Strukturen. Einführung in die akteurtheoretische Soziologie. Weinheim.

- Schimank, U. (2014): Hochschulfinanzierung in der Bund-Länder-Konstellation: Grundmuster, Spielräume und Effekte auf die Forschung. Wissenschaftspolitik im Dialog 11. Berlin.
- Schimank, U./Hüther, O. (2022): Forschungsfinanzierung und individuelle Wissenschaftsfreiheit: Balance von sicherer Grundfinanzierung und finanzieller Anreizsteuerung. Wissenschaftspolitik im Dialog 20. Berlin.
- Winterhager, N. (2015): Drittmittelwettbewerb im universitären Forschungssektor. Wiesbaden.