

Franziska Ochs

„Offshore Living“ – Arbeits- und Alltagswelten  
transnationaler Professionals in Frankfurt-Rhein-Main

## Börse mit Bauchgefühl

Arbeitsstrategien ausländischer Finanzexperten in Frankfurt am Main

Franziska Ochs



Institut für Kulturanthropologie und Europäische Ethnologie  
Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main  
Juli 2007

## Börse mit Bauchgefühl

Arbeitsstrategien von ausländischen Finanzexperten in Frankfurt am Main

Franziska Ochs

Projektaufsatz im Rahmen des Lehrforschungsprojekts „Offshore Living“ – Arbeits- und Alltagswelten transnationaler Professionals in Frankfurt-Rhein-Main, durchgeführt von Sommersemester 2006 bis Sommersemester 2007 am Institut für Kulturanthropologie und Europäische Ethnologie, Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main.

Abstract: This paper focuses on the knowledge of highly skilled international professionals in Frankfurt City's financial sector.

Present-day labour markets appear to demonstrate higher flexibility as well as superior transit capabilities. So it is not a surprise that a growing part of global cities' employees come from all over the world. In addition to that, in her study "Modes of knowing: The fashioning of Financial Market Knowledge" Anna Hasselström shows that financial workers base their decisions for the most part on a certain feeling that can neither be communicated nor described. My research analyzes this feeling for financial market decisions in relation to the biography of international knowledge workers. It exposes the feeling as a tacit knowledge which is subjectively accumulated and based on various life experiences. Therefore most international professionals possess a special qualification in comparison to local knowledge workers, because they are able to empathize with those financial markets they not only worked, but also grew up and lived in.

Keywords: financial sector, international professionals, knowledge worker, tacit knowledge

Bildnachweis: Blick auf das Börsenparkett- © Frank Herkenhoff

Franziska Ochs

Franziska Ochs

## Börse mit Bauchgefühl

### Arbeitsstrategien von ausländischen Finanzexperten in Frankfurt am Main

Die Frage mit der sich dieser Projektaufsatz beschäftigt ist schnell gestellt: Welche Bedeutung hat implizites Wissen im Gegensatz zu formellem Wissen bei ausländischen Finanzexperten in Frankfurt am Main?

Der Fokus dieser Arbeit richtet sich auf das Wissen von ausländischen Fach- und Führungskräften, die aus dem Ausland rekrutiert werden, um in der Finanzhauptstadt Deutschlands, Frankfurt am Main (Grote 2003), zu arbeiten. Ich gehe von der Annahme aus, dass diese Finanzexperten durch ihre multikulturelle Sozialisation<sup>1</sup> über ein besonderes Wissen verfügen, welches ihre Entscheidungen auf dem Finanzmarkt maßgeblich beeinflusst. Die Tendenz zu einem zunehmenden Brain Exchange<sup>2</sup> weist darauf hin, dass Expatriates gegenüber ihren deutschen Kollegen einen Vorteil haben, welcher in einem speziellen Wissen begründet sein muss. Ich stelle die These auf, dass Fachkräfte mit einem transnationalen Hintergrund aufgrund ihrer besonderen Lebensweise auch über einen besonderen Habitus (Bourdieu 1987) verfügen, aus welchem ein bestimmtes Gefühl für den Finanzmarkt resultiert. Dieses Gefühl kann sich in einer Art Intuition äußern, die einer konkreten formellen Wissensquelle entbehrt. „Bauchgefühl“ (Hasselström 2004, 137ff.) findet sich im Alltagsleben und im Berufsalltag von Expatriates wieder und stellt unter anderem eine wichtige Qualifikation auf dem Frankfurter Arbeitsmarkt dar.

Auf dieser Grundlage werfe ich in der vorliegenden Forschungsarbeit die Frage nach der Bedeutung von formalem Wissen im Gegensatz zu informellem Wissen auf. Ich werde mich mit der Frage beschäftigen, auf welcher Basis in der diskutierten Branche Entscheidungen gefällt werden und welche Informationen als relevant gelten.

Doch warum ist diese eher finanzwirtschaftlich interessante Frage im Rahmen einer kultur- anthropologischen Studie beachtenswert? Grundlegend ist festzustellen, dass die kultur-

---

<sup>1</sup> Portera geht davon aus, dass durch das Aufwachsen in einem anderen Land prinzipiell andere Werte, Normen und Sichtweisen internalisiert werden, die zum Teil erst bei längeren Auslandsaufenthalten sichtbar werden (Portera 1993).

<sup>2</sup> Mit Brain Exchange ist die Wissenszirkulation zwischen verschiedenen Staaten und Ländern gemeint. (Salt 1997, 5)

anthropologische Forschung im Bereich der Finanzwirtschaft bislang vergleichsweise wenige Publikationen hervorgebracht hat. Untersuchungen der globalen, zeitgenössischen Märkte wurden eher unter dem Gesichtspunkt der „Assimilation“ von Märkten in als weniger entwickelt geltenden Ländern mit westlichen Märkten vorgenommen, zum Beispiel in Indien oder China (Garsten/Lindh de Montoya 2004, 2f.). Entwicklungen und Zusammenhänge auf der Mikroebene des westlichen Finanzmarktes, der noch immer den wirtschaftlichen Kurs der Welt bildet und somit auch einen enormen Einfluss auf Politik und Gesellschaft ausübt, wurden von der kulturanthropologischen Forschung vernachlässigt (ebd.). Allerdings gibt es keinen Grund für die Berührungsängste, welche die Forschung in diesem Bereich möglicherweise bisher verhindert haben, da auch Wirtschaft ein Produkt des Menschen ist und keine universelle Gültigkeit beanspruchen kann (Hannerz 1996). Finanzmärkte mögen auf den ersten Blick hoch abstrakt erscheinen, doch sind sie ebenso gesellschaftlichen und kulturellen Prozessen unterworfen wie andere vom Menschen hervorgebrachte Erscheinungen.

Die Kulturanthropologie erscheint durch ihre qualitativ vergleichenden Methoden als die geeignetste Disziplin, um die Bedeutung der konstruierten, ökonomischen Welt für den Menschen herauszuarbeiten. Brain Moeran stellt in ihrer Forschung „Marketing Ethnography: Disciplines and Practices“ (Moeran 2004) fest, dass es Anthropologen durch ihre komplexen Methoden gelinge, ein wechselseitiges Vertrauen aufzubauen, welches ihnen erlaube, unbemerkt von einem formalen zu einem informellen Gespräch, oder von Beobachtung zu Partizipation über zugehen. Diese Möglichkeit befähigt, globale Marktprozesse aus verschiedenen Winkeln zu betrachten und ihre Bedeutung hinter der Fassade alltäglicher Praxis aufzuspüren (ebd., 23 ff.).

Im ersten Teil meiner Arbeit ziehe ich die Studien von Beaverstock, Castells, Drucker und Salt heran, um die soziologische Bedeutung dieses Themas zu unterstreichen. Das konkrete kulturanthropologische Interesse werde ich mit Hilfe der Arbeit von Christina Garsten aufzeigen, um dann im nächsten Schritt mein Vorgehen in der Feldforschungsphase vorzustellen. In der Empirie werden die in der Forschung und der Theorie gesammelten Befunde gegenübergestellt. Im Zuge dieser Gegenüberstellung werde ich auf die verschiedenen Wissensarten zu sprechen kommen und herausstellen, dass es sich bei dem behandelten impliziten Wissen um reines Praxiswissen handelt, welches gepaart mit sozialen Kompetenzen und Sprachgewandtheit, die eigentliche Qualifikation für den Job darstellt. Schließlich werde ich in der Schlussfolgerung die in der Einführung gestellte Frage nach der Bedeutung von implizitem Wissen bei ausländischen Fach- und Führungskräften in Frankfurt am Main beantworten.

## Wissen in der Finanzdienstleistungsgesellschaft

### Zirkulation von Wissen

Einen sehr deutlichen Bezug zu meiner Forschung hat Jonathan V. Beaverstocks Arbeit mit dem Titel „Transnational Elites in the City: British Highly-Skilled Inter-Company Transferees in New York City's Financial District“ (Beaverstock 2005). Abgesehen von einem sich sehr stark ähnelndem Forschungsfeld, den Mitarbeitern eines Finanzzentrums in einer Großstadt, beschäftigt sich Beaverstock auch mit sozialen Netzwerken und Wissensaustausch. Er stellt fest, dass durch die Arbeit in Netzwerken Zirkulationen entstünden, die vollkommen neue Migrationsmuster hervorbringen: „The circulation of highly-skilled professionals between nation-states facilitated by inter-company transfers (ICTs)<sup>3</sup> within and between transnational corporations (TNCs)<sup>4</sup> is creating new patterns of contemporary international migration (Beaverstock 2005, 246)“. Beaverstock merkt an, dass bereits verschiedene Soziologen und Kulturwissenschaftler den Zusammenhang zwischen neuen Formen der flexiblen Beschäftigung und der allgemeinen Unsicherheit am Arbeitsmarkt untersucht hätten und in ihren Forschungen über einen lokal-nationalen Horizont hinaus hätten blicken müssen. So haben Koser und Salt (1997) das Schlagwort Brain Drain untersucht und zu diesem Zwecke den Versuch unternommen, Migrationsbewegungen der hoch qualifizierten Fach- und Führungskräfte in den letzten 20 Jahren nachzuvollziehen. Als Brain Drain wird der Verlust von qualifizierten Arbeitskräften bzw. Fachwissen durch Emigration bezeichnet. Zum Beispiel arbeiten in Chicago mehr äthiopische Ärzte als in ganz Äthiopien (Geo, 10/2005).

Auch die Soziologin Saskia Sassen (Sassen 1988) sah in dieser Thematik genügend Potential, um an der Cambridge University ihre Arbeit „The mobility of Capital and Labour“ zu veröffentlichen. Sie weist in ihrem Text „Cracked cases: notes towards an analytics for stu-

---

<sup>3</sup> ICT`s: „Inter-Company Transferees“ zirkulieren innerhalb und zwischen transnationalen Firmen. Ihnen werden von Beaverstock folgende Charakteristika zugesprochen: ICT`s sind in transnationale und lokale Netzwerke eingebunden und weisen spezielle Karrierestrukturen, auf die sich vor allem durch eine enorm hohe Transnationalität auszeichnen. Sie zirkulieren zwischen TNC`s und überbringen Wissen, Kompetenzen, Informationen und Arbeitspraxen (Beaverstock 2005).

<sup>4</sup> TNC`s: „Transnational Corporations“ sind transnational organisierte Firmen, die Wissen und Kompetenzen nachfragen. Daher sind sie auf ICT`s angewiesen, die innerhalb und zwischen diesen Firmen zirkulieren. Beaverstock betont die grenzübergreifende Dynamik dieser Firmen, mit der sie die Zirkulation von Wissen und Intelligenz ermöglichen (ebd.).

„dying transnational processes“ darauf hin, dass die transnationale Elite als “the new international professionals“ zu bezeichnen sei, weil sie „members of a cross-border culture (...) embedded in a global network of (...) financial centres“ verkörpern (ebd., 188).

Ich beschäftige mich in meiner Studie am Beispiel der Stadt Frankfurt am Main mit den Alltagsrealitäten dieser international hochmobilen Professionals. Dies ist nötig, um einen Einblick zu erhalten, welche unterschiedlichen Werkzeuge, Ressourcen und Routinen von hochmobilen Wissensarbeitern eingesetzt werden, und welche Strategien sie entwickeln, um die Herausforderungen eines transnationalen Lebensstils zu meistern.

Kritik am strukturellen Wandel der „wirtschaftlichen Welt“ (die Entwicklung von einer Industrie- zu einer Dienstleistungsgesellschaft) in Verbindung mit der Problematisierung von Globalisierung und Migrationsflüssen üben auch Castels und Miller in ihrer 1993 veröffentlichten Arbeit „The Age of Migration“ (Castels/Miller 1993) aus. Für meine Untersuchung ist diese Studie vor allem aufgrund ihrer Betrachtung von Netzwerken hoch qualifizierter Professionals interessant. Migranten werden, entgegen dem damals vorherrschenden Bild einer zum Wandern gezwungenen Unterschicht, als zum Teil gebildete Elite dargestellt, die ihren mobilen Platz in der globalisierten, postindustriellen Gesellschaft gefunden hat. ICTs sind hoch qualifizierte Professionals und besonders innerhalb transnationaler Firmen, welche in Global Cities (Hoyler 2004) situiert sind, gefragt (Beaverstock/Boardwell 2000, 227-304). Da Dienstleistungs-TNCs hochmobile und hochflexible Professionals brauchen, um Informationen, Fähigkeiten und Wissen je nach Nachfrage zu vermitteln, formieren sie eine transnationale Wissenselite. Diese besonders ausgebildeten Wissensarbeiter gelten als „epistemic communities“ (Thrift 1996), die als Mediatoren und Übersetzer für den Fluss von Informationen, Kapital und Fähigkeiten zwischen den Weltstädten gelten (Beaverstock 2005, 246).

Auch in der vorliegenden Forschungsarbeit soll es um die Zirkulation von Wissen gehen. Welchen anderen Grund könnte es auch haben, trotz des teilweise enormen bürokratischen Aufwands und den sprachlichen Barrieren, Experten ins Land zu holen, wenn damit nicht ein Austausch bzw. eine Zirkulation von Wissen stattfinden würde? Diese Frage leitet aber sogleich die nächste ein: Weshalb ist es offensichtlich nicht billiger und effizienter, die gefragten Informationen über den elektronischen Weg einzuholen?

## Finanzmarktwissen

Eine Antwort auf diese Frage liefert die Studie der schwedischen Kulturanthropologin Anna Hasselström *“Modes of Knowing: The Fashioning of Financial Market Knowledge”* (2004). Sie vertritt wie ich die These, dass ein Großteil des Wissens im Finanzsektor informeller Natur ist und nicht an der Universität, sondern nur durch Partizipation erlernbar ist (Hasselström 2004, 137). Darüber hinaus sei das Finanzmarktwissen nicht allein in Fachtexten kodifiziert und niedergelegt, sondern entstehe in der Interaktion zwischen Brokern, Tradern, Analysten, Klienten und Technologie. Durch die ständige Kommunikation werde die „Finanzmarkt-Realität“ immer wieder neu erschaffen (ebd., 145). Die große Bedeutung von face-to-face Kontakten wird in Hasselströms Auswertungen immer wieder betont. Ihrer Studie zufolge werden zum Teil im Bereich Entertainment große Summen ausgegeben, um diese Kontakte so angenehm wie möglich zu gestalten. Face-to-face Kontakte seien nicht durch Video-Konferenzen oder dergleichen zu ersetzen, da ein gutes Broker-Klienten-Verhältnis vor allem durch eines charakterisiert werde: Vertrauen. Durch die oft widersprüchlichen Informationen in diesem Geschäft sei es mehr als notwendig, als Broker Kontaktpersonen zu haben, nach deren Wort und ohne Zeitverlust gehandelt werden könne. Hasselström bezeichnet das Entstehen dieses auf Sympathie und Vertrauen basierenden Arbeitsverhältnisses als *“cumulative, cognitive process”* (ebd., 149 f.).

Auch die Studie von Caitlin Zaloom *„Ambiguous Numbers”* (Zaloom 2004) demonstriert eine kulturanthropologische Sicht auf das „Finanzmarktwissen“. Sie beschäftigt sich in dieser Untersuchung vor allem mit der Bedeutung von Zahlen, denn anders als die gängige Überzeugung, haben Zahlen in diesem Genre eher einen symbolischen Charakter. Laut Zaloom werden Zahlen in einem geübten Broker in erster Linie ein Gefühl auslösen, auf welchem dann die nachfolgenden Entscheidungen fußen. *„In receiving the numbers that others bring to the market, traders appeal to ‘feeling’. This word, encompassing all sensory information, is what traders use to characterize their knowledge of the market”* (ebd., 7).

## Flexibilisierung von Wissen

Mit der Intention, die dieser Arbeit zugrunde liegende Auseinandersetzung mit dem Thema Wissen möglichst umfassend zu halten, werde ich an dieser Stelle Manuell Castells Beschreibung der gesellschaftliche Entwicklung hin zu einer Wissensgesellschaft anführen.

Der Begriff der Wissensgesellschaft (Castells 1996) verweist auf die wissensbasierte Verfasstheit der modernen Gesellschaft, in der Wissen zur zentralen Voraussetzung gesellschaftlicher Entwicklung und zur wichtigsten Produktivkraft geworden ist. Auch bei den unserer Zeit sei, diese Interaktionen zu untersuchen von mir untersuchten Professionals scheint das individuell angesammelte Wissen als Produktivkraft das entscheidende Argument für den Auslandsaufenthalt zu sein. Ebenso ist die Rolle von Technologie für die vorliegende Arbeit von Bedeutung, ist es doch nur mit ihrer Hilfe möglich Informationen in globalen Netzwerken in Echtzeit abzurufen. Technischer und sozialer Wandel sind laut Castells nicht voneinander zu trennen. Der Soziologe vertritt die Ansicht, dass es die wichtigste Aufgabe, da wir uns inmitten einer technischen Revolution befänden, bei der es nicht nur um Mächteverteilung oder eine Staatskontrolle ginge, sondern um die Art der Menschen zu Denken, zu Leben und zu Agieren (vgl. Castells 2000, 1). Castells zufolge befinden wir uns in einer vollkommen anderen Wirtschaftsform als noch vor fünfzig Jahren. Obwohl Information und Wissen schon immer für Ökonomen und Kaufleute eine hohe Bedeutung hatten, so sei es nun aufgrund der Informationstechnologie möglich, ein „Echtzeitfeedback“ zu erhalten. Wissen sei so flexibel und schnell wie noch nie und könne direkt in die Produktion einfließen. Produktion und Vertrieb seien in einen Prozess des Agierens mit Wissen und Information transformiert worden (ebd., 4).

Da Wissen zu einer Produktivkraft für die gesamte Gesellschaft geworden ist, wird für mich die Frage nach der Art des Wissens umso interessanter. Und zu der Frage, was dieses Wissen beinhaltet, gesellt sich mein Interesse nach Besonderheiten im Finanzwissen: Wieso arbeiten in deutschen Investmentgesellschaften, die ihren Sitz in Frankfurt am Main haben, überdurchschnittlich viele transnationale Professionals?

### Wissensarbeit

Die Bedeutung von Wissensarbeit wurde bereits von Peter F. Drucker behandelt (Drucker 1969). Ihm zufolge bilden die so genannten „Wissensarbeiter“ der aufkommenden Wissensgesellschaft, die Führungsschicht und bestimmen den Charakter dieser Gesellschaftsform. Sie seien aber nicht die herrschende, sondern die führende Klasse: „Knowledge is central in our society and as the foundation of economy and social action“ (ebd., 2), wie Drucker schreibt. In Bezug auf meine Fragestellung bestätigt diese Aussage den zwingenden Zusammenhang zwischen Wirtschaftskraft und Wissen. Drucker geht auch auf die Entstehung dieses Wissens ein und führt aus, dass erst eine „Grundausbildung“ („formal

education“) den Zugang zum Beruf oder der gesellschaftlichen Stellung liefert, dann aber der Großteil der Weiterbildung im Beruf selbst durch Erfahrung stattfindet (vgl. ebd., 3ff.). Ihm zufolge befinden sich Wissensarbeiter also in ständiger Weiterbildung<sup>5</sup>. Allerdings lässt er außer Acht, ob sich dieses Wissen auch in formale und informelle Anteile trennen lässt. Daniel Bell verwendet 1973 die von Drucker eingeführte Bezeichnung Wissensgesellschaft, und setzt sie mit dem Begriff der postindustriellen Gesellschaft gleich, da hier das Wissen die grundlegende Ressource darstellt. Er betrachtet den Wechsel von der industriellen zur post-industriellen Gesellschaft als einen schrittweise stattfindenden Prozess, der durch die neuen Kommunikationstechnologien gefördert wird (Bell 1973, 10 ff). Auch Bell unterscheidet jedoch nicht zwischen verschiedenen Wissensarten. Er prognostiziert, dass die Zahl der wissensbasierten Berufe stark ansteigen werde und Berufe, welche mit Datenproduktion, Theoriebildung, Programmen und Systemen zu tun haben, dazu tendieren, die Wissensstruktur der Wissenschaften zu reproduzieren und somit ihre Basis zu stärken (ebd.). In Bezug auf meine Fragestellung ist dieser Punkt von besonderer Bedeutung, da er auf das von mir untersuchte Modell des global agierenden Wissensarbeiters als Berufsvision der Zukunft verweist.

In diesem Zusammenhang ist eine Arbeit von Rueschemeyer erwähnenswert. In der 1986 veröffentlichten Arbeit „Power and Division of Labour“ (Rueschemeyer 1986) vertritt auch er die Haltung, dass es im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung zu einer Verschiebung des Machtschwerpunktes kommen und die wissensbasierten Berufsfelder die ehemalige Basis aus Besitz, Zwang und Popularität ablösen wird. Berater, Betreuer und Experten bilden deshalb das Hauptelement der modernen Gesellschaft (vgl. ebd., 20f./vgl. auch Stehr 2001).

## Der Mensch als Wissensträger

Einen weiteren für meine Forschung interessanten Beitrag zu dieser Thematik liefert John Salt, da er in seinem 1997 für die OECD ausgearbeiteten Bericht feststellt, dass das Interesse an hoch qualifizierten Professionals auf der internationalen Ebene gestiegen ist. Dort,

---

<sup>5</sup> Ich möchte an diesem Punkt anmerken, dass auch in handwerklichen Berufen, ganz abgesehen von technologischen Neuentwicklungen und dergleichen, eine individuelle, ständige Weiterbildung in der Arbeitstechnik stattfindet und somit nicht nur auf Wissensarbeit reduzierbar ist.

wo Unternehmen die für eine spezielle Tätigkeit benötigte Expertise nicht auf dem nationalen oder gar lokalen Arbeitsmarkt finden, begeben sie sich international auf die Suche. Transnationale Konzerne können auf einen zunehmend internationalisierten Markt hoch qualifizierter Arbeitskräfte zugreifen. Auch die von mir untersuchten Professionals wurden nicht von ihrer eigenen Firma entsandt, sondern bewarben sich auf im Internet ausgewiesene Stellenanzeigen von TNCs oder internationalen Jobagenturen. Bezeichnend ist laut Salt, dass die Bewegungen auf dem internationalen Arbeitsmarkt durch eine sehr kurze Dauer von maximal zwei bis drei Jahren bestimmt sind. In weniger entwickelten Staaten kommt es durch diese Arbeitsmarktbewegungen - unabhängig von der Dauer - zu einem Nettoabfluss von Fachwissen, dem „Braindrain“ (Salt 1997, 5). In den wirtschaftlich am weitesten entwickelten Ländern ergibt sich daraus ein kontinuierlicher Austausch von Fachwissen auf hohem Niveau, „Brainexchange“ oder „Braingain“ genannt (ebd.). Als Gewinner dieses Wissensaustauschs gelten Länder, die durch transnationale Netzwerke am Wissen und den wirtschaftlichen Kontakten ihrer Diaspora teilhaben. Zu diesen Ländern zählen zum Beispiel China, Taiwan und Indien. Ein Beispiel für Brain Gain ist die rasante Entwicklung der Software-Industrie in Indien, welche ohne die hoch ausgebildeten, indischen Rückkehrer nicht möglich gewesen wäre (vgl. Saxenian 1999, GEO 10/2005). Neben Brain Exchange beobachtet Salt allerdings auch einen „Brainwaste“ (ebd.), womit er den Verlust von Fachwissen Hoch qualifizierter bezeichnet, die ihr Berufsfeld wechseln und deren Qualifikationen somit nicht angemessen eingesetzt werden können.

Was genau dieses Wissen, bzw. „brain“ ausmacht, wird allerdings in den genannten Studien nicht hinreichend deutlich. Was macht die Fähigkeiten der internationalen Wissensarbeiter so wertvoll? Weshalb ist persönliche Anwesenheit bei dieser Arbeit notwendig? Ist das begehrte Gut Wissen etwa nicht durch Lehrbücher kommunizierbar?

Ulrike Schultze (2000) verweist in einer Publikation auf das so genannte „tacit knowledge“ (implizites Wissen) und meint damit jenes subjektive Wissen, welches benötigt wird, um zum Beispiel ein Fahrrad zu fahren oder einen Baseball zu schlagen. Dieses Wissen ist nicht artikulierbar und beschränkt sich auch nicht allein auf physische Fähigkeiten (Schultze 2000, 6): „Tacit knowledge is the kind of knowledge that people possess but that they are unable to articulate, is a form of subjective know-how that allows people to act“ (ebd.). Ihr zufolge ist Wissensarbeit klassische „human work“. Praxis bzw. Aktion machen einen „feeling and thinking agent“ aus und ermöglichen, dass subjektives Wissen entsteht (ebd., 8). In diesem Tacit Knowledge könnte der Schlüssel für das ansteigende Interesse an Wissensarbeitern liegen; sie verfügen möglicherweise über Wissensquellen, die nicht artikulierbar, geschweige denn formal reproduzierbar sind.

Die vorliegende Arbeit wendet nun diese verschiedenen Wissenstheorien auf das Praxisfeld Finanzmarkt an.

## Finanzexperten in Frankfurt

Um meine Fragen beantworten zu können entschied ich mich, eine empirische Erhebung in Form von Interviews durchzuführen. Diese qualitative Form der Datenerhebung hielt ich für die Untersuchung von Alltagswelten auf der Mikroebene als besonders sinnvoll. Qualitative Verfahren gelten in der Sozialforschung besonders dann als empfehlenswert, wenn, wie in meinem Fall, der Forschungsgegenstand neu ist oder Hypothesen noch weiterentwickelt und verändert werden können (vgl. Lamnek 2005).

Insgesamt führte ich im Zeitraum von Juni bis Dezember 2006 fünf qualitative, Leitfaden gestützte, biographische Interviews von ein- bis zweistündiger Dauer durch. Alle Gesprächspartner waren nicht-deutscher Herkunft, hatten bereits mehrere Auslandsaufenthalte hinter sich und arbeiteten im Finanzwesen in Frankfurt am Main. Die vier Männer und eine Frau waren zwischen 24 bis 31 Jahre alt. Die Interviews fanden alle an öffentlichen Orten wie Cafés oder Bars statt und wurden mit Erlaubnis der Gesprächspartner von mir aufgezeichnet. Um die Befragten in Ihren Antworten nicht einzuengen und genügend Freiraum für Assoziationen zu lassen, entschloss ich mich, meinen Frageleitfaden sehr beschränkt zu halten. Nach einer anfänglichen Klärung von Eckdaten, wie dem Geburtsort, der bisherigen Studien- und Arbeitsaufenthalte und der genauen Arbeitsbezeichnung, ließ ich den Finanzspezialisten viel Zeit bei der Beantwortung von Fragen wie: „Woher bekommen Sie Ihre Informationen?“, „Welchen Informationen vertrauen Sie?“, „Mit wem tauschen Sie sich über Ihren Job aus?“. Als Orientierungshilfe für meinen Fragenkatalog diente mir die Studie von Hasselström (2004).

Als weitere Grundlage standen mir eine reiche Auswahl an Zeitungsartikeln (u.a. aus der Wirtschaftswoche, dem Aktionär, der Börse Online, der Finanzwelt, dem Cash-Magazin), Websites (z.B. Selbstdarstellungen in Form von Internetpräsenzen von Finanzdienstleistern wie Fidelity, Union Investment, Frankfurt Trust, DEKA, Franklin Templeton u.a.) und Äußerungen von Finanzexperten in verschiedenen Internet-Chats zur Verfügung, welche die aktuelle Brisanz meiner Ergebnisse bestätigen.

## Verkörpertes Wissen

Um einen anschaulichen Einstieg in meine empirisch erhobenen Befunde zu liefern, möchte ich mit einem Ausschnitt meiner teilnehmenden Beobachtung im Starbucks Schillerstraße, neben der alten Börse Frankfurt, beginnen. Damit werde ich zu der zentralen These überleiten, dass Wissen im Finanzsektor sehr schnelllebig ist und stark zirkuliert. Professionals in diesem Bereich müssen, wie diese Forschung zeigt, verschiedene Wissensformen einsetzen. Um einen Überblick über diese diversen Formen von Wissen und Wissensherstellung zu liefern, wird im Folgenden zwischen vier verschiedene Kategorien der Wissensherstellung unterschieden: Networking, Participation, Trust, und „Gut-Feeling“ (Bauchgefühl). Die Ergebnisse der Untersuchung werden unter anderem an der Studie Hasselströms gespiegelt.

### Star-Bucks-Börse-Bloomberg: eine Beobachtung

Von dem Panoramafenster des Cafés hat man einen guten Blick auf das berühmte, vor der alten Börse platzierte Symbol von Bulle und Bär – ein beliebtes Fotomotiv für Touristen. Ich als Frankfurterin hatte mir bis dato noch keine Gedanken über die Bedeutung dieser Statuen gemacht. Ich frage mich, was es mit dem Tiersymbol auf sich hat und schlage nach: der Begriff Bullenmarkt oder Hausse (frz. für "Anstieg") steht an der Börse für steigende Kurse und der Begriff Bärenmarkt oder Baisse für sinkende Kurse.

Durchaus interessant, aber faszinierend? Wieso übt die Börse einen solchen Reiz aus, dass ein Besuch für jede Reisegruppe in Frankfurt obligatorisch ist? Was löst diese Faszination an der Berufsgruppe der Finanzanalysten und Börsenmakler aus? Sind es die unvorstellbar großen Geldbeträge, die mit diesem Metier einhergehen? Beträge von denen ein Durchschnittsbürger nicht einmal die Anzahl der Nullen bestimmen könnte? Ist es die Undurchschaubarkeit, die scheinbar völlige Willkür, die über Gewinn oder Verlust entscheiden? Und wer sind die Menschen, die jene Entscheidungen fällen? Und auf welcher Basis?

Mir fällt Alan Greenspan ein, der berühmte „Magier Washingtons“ (vgl. Hamburger Abendblatt 05/2004). An der Interpretation seines „Greenspeak“<sup>6</sup> versuchten sich bis zu seinem Rücktritt im letzten Jahr Hunderte von Börsenmaklern, Psychologen und Analysten

---

<sup>6</sup> Bezeichnung für Greenspans öffentliche Äußerungen über Geldentwicklungen und Markttendenzen. Vgl. Der Spiegel 01/2006.

für Körpersprache. Was ist also, abgesehen von den Zahlen aus Finanzanalysen oder Bloomberg TV, sonst noch entscheidend? In verschiedenen Artikel liest man immer wieder etwas von „der richtigen Nase“ oder einem „Bauchgefühl“ bei bestimmten Entscheidungen (vgl. Tagesanzeiger Schweiz 01/2007, Neue Züricher Zeitung 08/1997, FAZ 07/2005). Wie viel Prozent der Entscheidungen sind von etwas so Profanem wie dem Bauch abhängig?

Von dem Café in der Schillerstraße aus hat man aber nicht nur einen guten Blick auf die alte Börse sondern auch auf einen Plasmabildschirm, der ununterbrochen Bloomberg TV zeigt. Die meisten Menschen in der Schlange vor der Theke nehmen diese Informationsquelle erst gar nicht wahr, was ich ihnen nicht verübeln kann, sind doch auch für mich diese ständig wechselnden Kästen mit verschiedenen Zahlen eher ästhetisch als informativ. Umso hellhöriger werde ich, als zwei Männer im Anzug tatsächlich vor dem Bildschirm stehen bleiben und eine angeregte Unterhaltung auf Englisch beginnen. Um endlich Antworten auf meine vielen Fragen zu finden, versuche ich mein Glück... und tatsächlich sollte einer der beiden ein Interviewpartner von mir werden.

## Networking

„Financial markets are thus characterized by constant communication between all kinds of actors“ (Hasselström 2004, S.145).

Bereits in der Studie Beaverstocks wird der Begriff des „Networkings“ herausgestellt. Die britischen Expatriates werden von ihren Arbeitgebern mit der Intention entsandt, das spezielle Wissen, welches sie über Großbritannien und seine Märkte haben, in die USA zu transferieren. Ziel ist es, Experten vor Ort zu haben, welche gleichzeitig über die speziellen Umstände eines anderen Marktes so gut Bescheid wissen, wie die Kollegen oder die Konkurrenz dort (Beaverstock 2005).

Auch meine Interviewpartner gaben an, dass dies einer ihrer Hauptvorteile gegenüber ihren lokalen Kollegen ist: sie haben internationale „Connections“. Ein 24jähriger Fondmanager äußert sich folgendermaßen zu dieser Thematik:

„Wenn ich Informationen über einen bestimmten Markt brauche, stehen die Chancen bei mir besser, dass ich jemanden kenne, der in diesem Markt arbeitet, als bei meinen deutschen Kollegen. Klar, ich kenne da einfach mehr Leute [im Ausland] und habe da mehr Connections“.

Während es bei den ICTs die Arbeitgeber sind, die sich über diesen Vorteil ihrer Angestellten in den verschiedenen Dependancen über den Globus verteilt, im Klaren sind und sie für ihre Zwecke nutzen, so waren es die Investmentbanker, die ich interviewen durfte, die sich ihres besonderen Status` in Frankfurt bewusst waren. Der bereits zitierte Manager dazu: „Die meisten multikulturellen Broker wirst du erstmal in London finden. In Frankfurt sind Leute wie ich noch Mangelware. Das bedeutet zwar erstmal mehr Aufstiegschancen, aber die working permission ist in London natürlich leichter“. Wie das folgende Zitat eines 28jährigen Portfoliomanagers zeigt, ist die Möglichkeit eines vielseitigeren Austausches und der Informationsbeschaffung durch die Bereitschaft gekennzeichnet, sich in den aufgebauten Networks bewegen zu wollen und zu können (vgl. Beaverstock 2005). Die von mir interviewten Professionals sahen ihre verschiedenen multinationalen Kontakte als klaren Vorteil. Doch auch von ihrem derzeitigen Aufenthalt in Frankfurt am Main versprechen Sie sich eine Anreicherung dieses Informantenpools:

„Die entstehenden Kontakte sind ein Riesenvorteil. Hier in Deutschland habe ich Zugang zu den großen Jokers der Investmentbanken. Ich rede mit Jungs von JPMorgan als Großkunden, mit Goldman Sachs und allen möglichen. Das kann ich in Warschau nicht unbedingt finden. Zumindest noch nicht, denn die basieren auf dem lokalen Know-How sozusagen, die brauchen das ganze Big Picture nicht unbedingt. Die haben ihren eigenen Markt und kochen da drin. Hier kann ich mit Strategen von Goldmann darüber reden, wie gerade die Renditen und Kredite sind. Das mache ich nicht nur, weil ich an ihrem Wissen interessiert bin, sondern auch, weil ich sie persönlich kennen lernen will. Denn selbstverständlich ist es ein Riesenvorteil, wenn ich einmal (...) zurückgehe und viele wichtige persönliche Kontakte habe mit Leuten, die zum Beispiel in London sitzen oder in Frankfurt oder sonst wo. Das ist ein großer Vorteil, klar.“

Das Reden über den Markt ist für Hasselström erst der eigentliche Markt. Sie führt den Begriff „market chatter“ (Hasselström 2004, 145) ein, um zu zeigen, wie eigenständig und losgelöst diese Kommunikation funktioniert. Der Finanzmarkt werde durch ständige Kommunikation zwischen all seinen Akteuren charakterisiert, weil sie die Grundlage aller Entscheidungen darstelle, und somit auch seine Entwicklung und Bewegungen bestimme. Der Markt, als eine abstrakte, globale Einheit, mit ihren eigenen Regeln und eigener Logik, werde jeden Tag durch die Arbeit in Form von Kommunikation zwischen Brokern, Tradern und Analysten konstruiert (ebd.).

Um die grundlegende Bedeutung von Netzwerken im Finanzgeschäft zu unterstreichen, schließe ich dieses Kapitel mit einer Bemerkung des 28jährigen Portfoliomanagers: „Mit anderen Worten heißt das, dass ich ziemlich abhängig bin von Netzwerken, in denen das Wissen über den Markt verankert ist“.

## Participation

"Was ich weiß, habe ich in der Praxis des Börsenschungels gelernt, und das Lehrgeld war ein Vielfaches dessen, was die besten Universitäten in Amerika gekostet hätten" André Kostolany (Der Stern, 02/2006).

Eine weitere Parallele zwischen der verwendeten Literatur und den Erkenntnissen meiner eigenen Feldforschung, betrifft den Punkt der Wissensaneignung. Es ist überraschend, wie wenig Wertschätzung das erlernte formale Wissen aus der Universität bei meinen Interviewpartnern genießt. Direkt danach gefragt gab ein Gesprächspartner an: „Mindestens 80 Prozent lernst du im Job. Die Uni gibt dir die Rechenmodelle, aber was am Ende des Tages über Gewinn oder Verlust entscheidet, lernst du bei der Arbeit“. Hasselström macht in ihren Untersuchungen eine ähnliche Erfahrung. Das Lernen durch Observation und Teilnahme bringt auch ihren Ergebnissen nach zu urteilen mehr, als die Jahre in der Uni. Das „feel for the market“ (Hasselström 2004, 137 ff.) könne nur durch die direkte Teilnahme gewonnen werden: „It is knowledge based on participation“ (ebd., 138). Als ein Beispiel für ein solches Wissen kann ihrer Beobachtung nach eine Art schauspielerische Begabung einzelner Trader oder Broker gelten. So seien Verkaufsmittel wie ein plötzliches Flüstern am Telefon oder ein lautes Aufschreien, um das abzuschließende Geschäft interessanter wirken zu lassen, keine Seltenheit. Auch das Vorgeben, der Kunde müsse sich mit einer Entscheidung beeilen, da soeben ein Kollege im Begriff sei, den „Deal“ mit einem andern Interessenten abzuschließen, gehören zum Berufsalltag (ebd., 140). Offensichtlich sind solche Arbeitspraxen der Inszenierung, angesichts ihrer häufigen Nutzung, eine wichtige Arbeitsgrundlage. Allerdings bleibt der formale bzw. universitäre Beitrag für solche Praktiken fraglich, und so kann von einem Beispiel für ein nur durch den Berufsalltag erlernbares Wissen ausgegangen werden.

## Trust

"When asked what he thought characterizes a good broker-client relationship, he answered without hesitation: trust" (Hasselström 2004, 149).

Eine anfangs von mir aufgeworfene Frage thematisiert die Relevanz von face-to-face Kontakten und stellt die Frage, welcher Vorteil im Zeitalter von Videokonferenzen durch angelegte Kontakte noch gewonnen werden kann.

Wie meine Untersuchung zeigt, darf die Wirkung persönlicher Gespräche und Kontakte nicht unterschätzt werden, da auf diesem Wege eine Vertrauensbasis aufgebaut werden kann. Gerade in einem Metier, in dem mitunter in wenigen Minuten über die Verwendung oder Verschiebung hoher Geldbeträge entschieden werden muss, ist es von eklatanter Wichtigkeit, Informanten zu haben, denen der jeweilige Broker vertrauen kann. Um dieses Ergebnis zu belegen, verwende ich die Erklärung eines Brokers:

„Es gibt zwei Gründe, weshalb persönliche Kontakte wichtig sind. Zum einen entwickelt sich eine persönliche Vertrauensbasis, die mit formellen Kontakten nicht zu vergleichen ist. (...)Für mich ist es wichtig, gewisse Shortcuts zu machen, um meine Entscheidungen zu optimieren. Dafür sind die persönlichen Kontakte von großer Bedeutung. (...)Natürlich hat da jeder Banker eine andere Strategie, aber wenn man viel Kohle zu verwalten hat und nicht weiß, wo man nach Informationen suchen soll, verlasse ich mich nicht auf Bücher, Zeitungen, Internet oder Analysen. Ein Tipp von jemanden, dessen Meinung ich sehr schätze, ist da viel interessanter.“

Wie dieses Zitat zeigt, ist Vertrauen ein grundlegendes Element des Arbeitens im Finanzsektor. Laut Hasselström werden mitunter große Geldsummen ausgegeben, um dieses Vertrauen zu erlangen zum Beispiel für luxuriöse Einladungen (vgl. ebd., 150).

Ein Gesprächspartner meiner Untersuchung gab an, „Lieblingsanalysten“ zu haben, welche er oft mehrmals am Tag nach ihrer Meinung und ihren Einschätzungen fragt. Dass dieses Vertrauen auch etwas mit Sympathie, aufgebaut durch zum Beispiel gemeinsam verbrachte Mittagessen oder einem Bier nach der Arbeit zu tun haben könnte, war meinem Gesprächspartner, bis ich ihn explizit darauf ansprach, interessanterweise nicht bewusst.

„Gut-Feeling“

“We know more than we can tell“ Michael Polanyi (Polanyi 1985)

Die Broker und Trader, mit denen Hasselström im Laufe ihrer Studie sprach, bezeichneten das Gefühl für den Markt, welches ein guter Trader oder Broker mit den Jahren entwickelt, als „Gut-Feeling“, oder als „feel for the market“ (ebd., 151). Dieser, im ersten Moment esoterisch anmutende Ausdruck für Wissen, ist in dieser Branche ein allgemein bekannter Begriff. So umschrieben auch meine Interviewpartner ein gewisses Gefühl „in der richtigen Situation das richtige zu tun“ als eine Art „Bauchgefühl“, wie das folgende Zitat eines 28-jährigen Polen zeigen wird:

„Da kommt dann auch so etwas wie Bauchgefühl mit ins Spiel. Sehr oft weiß ich nicht alles bis in Detail über ein Unternehmen, aber ich muss es auch nicht wissen. Wenn ich ein gutes Gefühl habe, sind Details nebensächlich. (...) Das kann man oft nicht begründen, dass ist mehr ein Gefühl, das viel mit Vertrauen zu tun hat, gerade wenn eine Entscheidung schnell gefällt werden muss.“

Auch Alan Greenspan, der ehemalige Vorstand des Federal Reserve (Fed) und amerikanische Notenbank Chef, wurde aufgrund seiner guten Intuition als „Magier“ oder „Orakel Washingtons“ bezeichnet. Mithilfe seines „Bauchgefühls“ konnte sich dieser bei diversen Börsencrashes des amerikanischen Marktes als Krisenmanager bewähren (vgl. Holmes/Marcus 2004, Neue Züricher Zeitung 08/1997). Was genau dieses Gefühl für den Markt ausmacht, ist schwer zu lokalisieren. Es handelt sich um eine Intuition oder einen „Instinkt“, der auf Erfahrungswerten beruht, welche nicht in Worten oder Zahlen ausdrückbar sind. Es ist nicht unüblich, dass auch Broker oder Trader mit vergleichsweise wenig wissenschaftlicher bzw. formaler Bildung ähnliche Karrieren machen wie ihre formal geschulten Kollegen (Hasselström 2004, 155). Ein Indiz dafür, dass das Wissen über den Markt „on the Job“ (ebd., 151), und zwar durch Partizipation erlernt werden kann.

Interessant ist das Konzept des „Gefühls für den Markt“ in Bezug auf die transnationale Mobilität von Kompetenzen. Ging Hasselström noch einem allgemeinen Gefühl für Zahlen und den Markt aus, so ist es auf Basis der Forschung über die Internationalisierung hoch qualifizierter Beschäftigung möglich, dieses Gefühl weiter zu spezifizieren.

Es ist auffällig, dass zwei meiner Interviewpartner für ihre Herkunftsregionen als Asset- bzw. Portfoliomanager eingesetzt wurden, obgleich einer der beiden nur die ersten vier Jahre seines Lebens dort verbrachte. Es stellt sich die Frage, ob auch eine bestimmte, „kulturelle Sensibilität“ (Gritsai 2005) für einen regionalen Markt in diesem Zusammenhang als wichtig gilt. Ein Gefühl für den Markt beinhaltet auch immer ein Gefühl für die Menschen, die an diesem Markt arbeiten und ihn jeden Tag aufs Neue erschaffen. Ein Gesprächspartner antwortete auf meine Frage: „Wieso bist du der Richtige für diesen Job?“

„Ganz einfach, ich bin für den osteuropäischen Markt zuständig. Ein Deutscher könnte den Job vielleicht auch machen, aber nur dann, wenn er fähig ist die Kulturunterschiede zu verstehen. Bei uns geht es oft um Sachen, die informell erledigt werden müssen. (...) Es ist manchmal wichtig, nach Polen oder Tschechien zu fahren, um mit den Menschen zu reden, um ein Gefühl dafür zu bekommen, wie sie denken und was für sie wichtig ist. Für mich ist der Job dann eben einfacher, weil ich dort geboren bin. Ich kenne die Kultur dort.“

Wie dieses Zitat zeigt, ergibt sich bei den ausländischen Finanzexperten das Bauchgefühl also auch durch ihre Herkunft und ihre sozialen Kontakte in einem ausländischen Markt. Der Wissenszuwachs sammelt sich nicht bewusst an sondern tritt als Bauchgefühl oder „richtiger Riecher“ (Wirtschaftsnachrichten für Lichtenstein, August 2005) zu Tage. Ein besonders interessantes Beispiel für eine solche Situation beschrieb ein 25jähriger Fondmanager, der ursprünglich aus Moskau stammte: er hatte für verschiedene seiner Kunden Aktien im Wert von mehreren Millionen Euro in einem an Russland angrenzenden Staat gekauft, konnte aber nach eigenen Angaben Nachts nicht schlafen, aus Sorge, dieser Kauf könnte sich als unklug erweisen. Am nächsten Tag legte er das Geld anders an und ersparte, da sich seine schlimmen Befürchtungen als wahr herausstellten, seinen Klienten damit einen Verlust in Millionenhöhe. Er war nicht fähig, seine Vermutung zu einer schlechten Entwicklung überzeugend auf Zahlen und Daten zu stützen und ließ sich nur durch sein Gefühl leiten, wie auch Zaloom in ihrer Studie herausgearbeitet hat: „In receiving the numbers that others bring to the market, traders appeal to ‘feeling’. This word, encompassing all sensory information, is one traders use to characterize their knowledge of the market“ (Zaloom 2004, 7). Gefühl scheint somit einen entscheidenden Anteil an den ökonomischen Entwicklungen zu haben.

## Implizites Wissen in der Finanzwirtschaft

Die vier beschriebenen Formen der Wissensherstellung lassen sich nicht in den Bereich des formalen, aus Büchern oder Vorlesungen erfahrbaren Wissens einordnen und gehören somit in den Bereich des informellen bzw. impliziten Wissens. Der Begriff des Tacit Knowledge, wurde wissenschaftlich das erste Mal von Michael Polanyi (1985) untersucht. Er beschrieb mit diesem Wissen kein „Knowledge“ im allgemeinen Sinne, sondern einen Prozess. Es sei ein Wissen, welches Menschen in sich tragen und somit auch schwer zu übermitteln oder in Worte zu fassen sei. Es sei schwer, dieses Wissen formal zu vermitteln, da es aus einer individuellen Anhäufung von Erfahrungen, Gewohnheiten und Sozialisationsprozessen besteht, denen sich der Träger selbst niemals völlig bewusst werden könne.

Das Gegenteil zu Tacit Knowledge sei das „explicit knowledge“, welches sich vor allem durch seine einfache Übertragbarkeit bzw. Kommunizierbarkeit auszeichne (Polanyi 1985): „Tacit knowledge umschreibt dabei jenes bei der wissenschaftlichen Erkenntnisproduktion unreduzierbare Element, das weniger aus Informationen besteht als aus kumulativ angehäuften Fähigkeiten und Techniken, die in schriftlicher Form kaum mitzuteilen oder zu vermitteln sind“ (ebd., 16).

In der Übertragung von Polanyis Erkenntnissen auf meine Befunde wird deutlich, über welche besonderen Schlüsselqualifikation die von mir untersuchte Gruppe verfügt: ein exotisch anmutendes, kaum rekonstruierbares, implizites Wissen, welches einen hohen Vorteil gegenüber anderen darstellen kann. Meine Befunde zeigen, dass die von mir untersuchten Professionals nicht nur aufgrund ausgeprägter Sprachkenntnisse oder sehr guter fachlicher Fähigkeiten ihre Anstellung in Frankfurt fanden – diesen Qualifikationen entsprechen auch viele deutsche Hochschulabsolventen – sie nützen dem Finanzmarkt vor allem aufgrund ihres besonderen Wissens. Meine Ergebnisse zeigen weiter, dass dieses besondere Wissen implizit ist und in Relation zu den formal angeeigneten Fähigkeiten einen sehr hohen Anteil bei Entscheidungen am Finanzmarkt hat.

Abschließend lässt sich feststellen, dass transnationale Professionals im Finanzsektor aufgrund ihrer transnationalen Netzwerke und Kontakte Träger spezieller, beruflicher Qualifikationen sind, welche auch in der Finanzhauptstadt Deutschlands, Frankfurt am Main, sehr gefragt sind.

## Bibliografie

(Bei Quellen aus dem Internet sind Monat und Jahr des letzten Zugriffs in Klammern hinter der URL vermerkt.)

- Beaverstock, Jonathan (2005) Transnational Elites in the City: British Highly-Skilled Inter-Company Transferees in New York City's Financial District. In: *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol.31 (2).
- Beaverstock Jonathan/Boardwell, J.T. (2000) Negotiating globalisation, transnational corporations and global city financial centres on transient migration studies. In: *Applied Geography*, 20(3): 227-304.
- Bell, Daniel (1973) *The Coming of Post-Industrial Society. A Venture on Social Forecasting*. Basic Books, New York.
- Bourdieu, Pierre (1987) *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Suhrkamp, Frankfurt am Main.
- Castells, Manuel (1996) *The Rise of the Networked Society*. Penguin, New York.
- Castels, Steven/Miller, Mark (1993) *The Age of Migration. International population movements in the modern world*. Macmillan Press, Basingstoke.
- Der Stern 09.02.2006: Mit Charme und Chuzpe gegen den Strom, <http://www.stern.de/wirtschaft/finanzen-versicherung/finanzen/:Andr%E9-Kostolany-B%F6rsenwissen-Charme-Chuzpe/555288.html> (08/07)
- Der Spiegel 01/2006: Sag's noch einmal Alan.

- Drucker, Peter (1969) Knowledge work and Knowledge society. Basic books, New York.
- FAZ 07/2005: Ratlose Zentralbanken.
- Garsten, Christina/Monica Lindh de Montoya (2004) Market Matters – Exploring Cultural Processes in the Global Marketplaces. Palgrave Macmillan, New York.
- Geo - Das neue Bild der Erde 10/2005: Heimat.
- Grote, Michael (2003) Die Evolution des Finanzplatzes Frankfurt. In: Geographische Zeitschrift, Heft 3-4/2003, 200-217.
- Gritsai, Olga (2005) Foreign and Local Professionals in the Moscow Offices of Global Business Service Companies. In: GaWC Research Bulletin 162.
- Hamburger Abendblatt 05/2004: Der Magier soll weiterzaubern.
- Hannerz, Ulf (1996) Transnational Connections. Culture, Peoples Places. Rutledge, London.
- Hasselström, Anna (2004) Modes of Knowing: The Fashioning of Financial Market Knowledge. In: Market Matters, Christina Garsten & Monica Lindh de Montoya. Palgrave Macmillan, New York.
- Hoyler, M. (2004) Funktionale Verflechtungen zwischen „Weltstädten“ – zur Herausbildung eines globalen Städtesystems. <http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/pracbr3.html> (08/2006)
- Holmes, Douglas/Marcus, George (2004) Cultures of Expertise and the Management of Globalization. In: Ong, Aihwa/Stephen J. Collier (eds.) Global Assemblages: Technology, Politics, and Ethics as Anthropological Problems. Blackwell, London.
- International Journal of Population Geography (1997), 3 (2): 285-303.
- Koser/Salt (1997) The geography of highly skilled international migration. In: International Journal of Population of Population Geography, 3 (2): 285-303.
- Lamnek, S. (2005) Qualitative Sozialforschung. Beltz Verlag, Weinheim.
- Morran, Brian (2004) Marketing Ethnography. Disciplines and Practices. In: Market Matters, Christina Garsten & Monica Lindh de Montoya. Palgrave Macmillan, New York.
- Neue Züricher Zeitung 08/1997: Greenspeak.
- Polanyi, Michael (1985) Implizites Wissen. Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main.
- Portera, Agostino (1993) Multikulturelle Sozialisation und Krankheit, (ohne Ort).
- Rueschemeyer, Dietrich (1986) Power and Division of Labour. Stanford University, Stanford.
- Salt, John (1997) International Movements of the Highly Skilled, OECD Social Employment and Migration.
- Sassen, Saskia (1988) The Mobility of Capital and Labour. Cambridge University, Cambridge.
- Saxenian, AnnaLee (1999) Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs, Public Policy Institute of California, San Francisco

- Schultze, Ulrike (2000) A Confessional Account of an Ethnography about Knowledge Works. In: MIS Quarterly, Vol. 24, No.1.
- Stehr, Nico (2001) Wissen und Wirtschaften: die gesellschaftliche Grundlage der modernen Ökonomie. Suhrkamp, Frankfurt am Main.
- Tagesanzeiger Schweiz 01/2007: Integrale Vorsorgeperle.
- Thrift, Nigel (1996) Spatial Formations. Sage, London.
- Wirtschaftsnachrichten für Lichtenstein 05/2005: Treffsicher mit Bauchgefühl.
- Zaloom, Caitlin (2004) Ambiguous numbers: Trading technologies and interpretation in financial markets. In: American Ethnologist 30(2):258-272, 2003.