

Hans Joachim Kujath ■

Die soziale Ordnung von Wirtschaftsregionen

1 Entdeckung der Region als gesellschaftlicher Raum

Ein Blick zurück in die Geschichte der Soziologie zeigt, daß aus soziologischer Sicht die Region erst in jüngerer Zeit als eigenständiger Forschungsgegenstand an Relevanz gewonnen hat¹. Die Soziologie behandelte die Region nicht als eine „natürliche“ Einheit sozialer und wirtschaftlicher Aktivitäten und mithin auch nicht als ihr Themenfeld, sondern eher als eine derivate Kategorie (Sabel 1994, 102). Mit dem Begriff der „Region“ verfügte man über ein Hilfsmittel für räumliche Abgrenzungen, nicht aber für die Erklärung räumlicher Phänomene. Soziologische Theoriebildung bezog sich auf „soziales Handeln“ und damit verbundenes „Sinnverstehen“ und verwies die räumliche Dimension eher in den Bereich externer Restriktionen oder von Umweltbedingungen, die aus ihrem eigentlichen Themenfeld ausgegliedert blieben. Ähnlich wie in den Wirtschaftswissenschaften fügten sich die Mainstream-Theorien der Soziologie in das Paradigma Talcott Parsons (1951, 1971), der das soziale Leben in vier Quadranten eingeteilt hat: in einen für die Ökonomen, in einen für die Politikwissenschaftler, in einen für die Soziologen und einen für die Anthropologen. Bindestrichwissenschaften führen in diesem System ein Schattendasein (vgl. Dobbin 1999, 53).

In die festgefühten Fronten ist seit einigen Jahren Bewegung gekommen. Dazu haben, zumindest für den Bereich der Wirtschaftsräume, verschiedene *wirtschaftssoziologische* Arbeiten, vor allem die der Soziologen Michael Piore und Charles Sabel beigetragen, deren Buch „The Second Industrial Divide“ (1984) eine breite Diskussion über die Existenz und den Wandel regionaler Ökonomien sowie deren Einbettung in regionale soziale Zusammenhänge angestoßen hat. Im Gefolge dieser Arbeit und teilweise auch parallel zu ihr hat sich eine soziologische Regionalforschung etabliert, die durch eine große Vielfalt der Sichtweisen und Zugänge sowie durch Schnittstellen mit der Humangeographie und Regionalökonomie geprägt ist. Mit der Region als einem kollektiven und kooperativen Subjekt bzw. handlungsfähigen Akteursgeflecht – und zwar ausdrücklich auch unter Einbeziehung der Akteure aus der Wirtschaft – beschäftigen sich inzwischen die Institutionen-, Industrie-, Wirtschafts- und Organisationssoziologie (im deutschsprachigen Raum z. B. Tödting 1990, Grabher 1993, Zündorf 1994, Voelzkow 1998, 1999, Kujath 1998, 1999).

Alle diese neuen, sich auf Räume und speziell Regionen beziehenden soziologischen Bemühungen kreisen um die Interpretation, aber auch kritische Hinterfragung der Region als eines sozialen Interaktionszusammenhangs, den die Akteure innerhalb eines von ihnen selbst geschaffenen „physischen“ geographischen Raumes bilden. Als gemeinsamer begrifflicher Nenner der verschiedenen Forschungszugänge kann das „gesellschaftliche Raumkonzept“ gelten. Zu diesem theoretischen Konzept haben insbesondere die Arbeiten Anthony Giddens (1995) beigetragen, der in Auseinandersetzung mit der Zeitgeographie Hägerstrands in seiner soziologischen Theorie der Strukturierung auch die zeitliche und räumliche Kontextualität gesellschaftlichen Handelns herausgearbeitet hat. Dieses Konzept läßt sich aus dem Wirken folgender Einflußgrößen ableiten:

1. Der regionale Raum konstituiert sich aus den materiell-physischen Elementen, d. h. den hergestellten, standortgebundenen Sedimentierungen menschlichen Tuns sowie der Positionierung der Körper. Es handelt sich um den Bezugsrahmen gesellschaftlichen Handelns (Raumstruktur).
2. Innerhalb dieses Bezugsrahmens reproduzieren sich soziale Praktiken, finden gesellschaftlicher Austausch und Handlungen der mit Produktion, Nutzung und Aneignung der materiell-physischen Elemente befaßten Menschen (eingebettet in Sozialstrukturen und Machtverhältnisse und gebunden an lokale bzw. regionale Identitäten) ihren Platz. Es sind diese Interaktionen und Handlungen, die zugleich den Raum in seiner materiell-physischen Erscheinung formen.
3. Das Institutionensystem, also das System von kognitiven und normativen Regeln, das das Verhalten der Akteure kanalisiert und das im Prozeß gesellschaftlicher Interaktion und Handlungen entsteht und sich wandelt (Gesetze, Verträge auf der einen Seite, Glaube, Werthaltungen, Gewohnheiten auf der anderen Seite), fungiert als Vermittlungsglied zwischen dem materiellen Substrat und der gesellschaftlichen Praxis, indem es Regeln der Verfügung über Ressourcen (z. B. Eigentum von Grund und Boden), der Machtausübung, der Gestaltung von Kontrollbeziehungen usw. setzt.
4. Ein mit dem materiellen Substrat verbundenes räumliches Zeichen-, Symbol- und Repräsentationssystem (zur kognitiven Erkennbarkeit, zur affektiven Besetzung und mit spezifischen „Gebrauchsanweisungen“) läßt materielle Milieus entstehen, die gleichzeitig Elemente einer „kristallisierten Geschichte“ oder ein „kollektives Gedächtnis“ der Gesellschaft verkörpern.

Innerhalb des kategorialen Rahmens gesellschaftlicher Räume erscheint die Region als eine intermediäre Gesellschaftsebene zwischen den weltmarktbestimmten Teilsystemen der Ökonomie und den Lebens- und Arbeitszusammenhängen des Mikro-Ortes².

2 Das Konzept der regionalen Produktionsmilieus

Das auflebende wirtschaftssoziologische Interesse an der Region resultiert aus der verbreiteten Einschätzung, daß mit ihr ein zukunftsweisender Kontext wirtschaftlicher

Interaktion bezeichnet wird, in dem sich

- besonders erfolgreiche wirtschaftliche Beziehungssysteme etablieren (Sabel 1994),
- sich zunehmend gesellschaftliche und politische Interessen artikulieren und organisieren (Voelzkow 1998, Fürst 1998) sowie
- neue gesellschaftliche Institutionensysteme bilden.

Sabel begründet das wachsende Interesse mit veränderten gesellschaftlichen, technologischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die zu einer Neubewertung der Raumkonfigurationen insgesamt führen. Danach erfährt die Wirtschaftsregion als gesellschaftlicher Raum aus folgenden Gründen eine Aufwertung: Unter den Bedingungen turbulenter Weltmärkte, kürzerer Innovationszyklen bei gleichzeitig immer komplexer werdender Produkte komme es zur Auflösung der bisher dominanten industriellen Organisationsstrukturen. Der vertikal integrierte, an einem Standort zusammengefaßte Großbetrieb werde durch ein unternehmerisch desintegriertes, aber regional tendenziell integriertes Produktionssystem ersetzt. Große multinationale Unternehmen reagierten auf die Herausforderung sich globalisierender Märkte mit einer Flexibilisierung ihrer Produktionsstrukturen, indem sie ihren Filialen auf der regionalen Ebene größere Handlungsspielräume zugestehen. Die kleineren und mittleren Unternehmen suchten hingegen Größe mit Flexibilität durch organisatorische Hybridformen bzw. Kooperationsstrategien zu verbinden. Das regionale Gefüge der Wirtschaft werde dadurch – im Unterschied zur alten hierarchischen Organisation – durch regionale Allianzen, Subkontraktbeziehungen, gemeinsame Forschung usw. geprägt. Sabel bezeichnet diese Prozesse als „re-emergence of regional economies“ (Sabel 1989).

Die Region verdichtet sich zu einem sozio-ökonomischen Wirkungsfeld auch unter dem Druck nachlassender staatlicher Handlungsfähigkeit und weltweit wirksamer Standortkonkurrenz. Als Folge der Erosion der traditionellen staatlichen Regulationsmöglichkeiten sehen sich die Regionen in zunehmenden Maße gezwungen, ihre Interessen nicht mehr nur als Bestandteil nationaler Politiken wahrzunehmen, sondern sich auf die eigenen Möglichkeiten zu besinnen, die regionale Produktionsbasis und die Förderung der endogenen regionalen Potentiale in den Mittelpunkt regionaler Governance zu stellen (vgl. Cooke 1996). Von einigen Autoren wird bereits die Doktrin eines „regional state“ (Ohmae 1990) verbreitet, der sich aus der nationalen Volkswirtschaft herauslöst und sich kulturell und organisatorisch tendenziell gegenüber dem Nationalstaat verselbständigt.

Eine erklärende Annäherung an die sich von einem passiven Träger wirtschaftlichen Handelns zu einer aktiven Struktur wandelnde Rolle von Regionen wird mit dem Konzept der regionalen Produktionsmilieus versucht. Dessen Wurzeln liegen in den Traditionen der soziologischen Milieuanalysen (vgl. Keim 1979). Mitte der 80er Jahre sind die theoretischen Konstrukte des Milieukonzepts von Ökonomen und Wirtschaftssoziologen aufgegriffen und für die Analyse des Wirkungsgefüges von regionalen Ökonomien fruchtbar umformuliert worden (vgl. GREMI, Groupe de Recherche Europeen sur les Milieus Innovateurs). Der Begriff Milieu fungiert in diesem neuen Zusammenhang als eine

Metapher für die Erklärung regionaler Einbettung wirtschaftlichen Handelns in ein kulturelles, soziales und politisches Wirkungsgefüge. Er führt sozio-kulturelle, organisatorische und psychologische Sichtweisen zur Erklärung unterschiedlicher wirtschaftlicher Entwicklungsverläufe von Regionen zusammen (vgl. Camagni 1991).

Mit dem Milieukonzept wird die Dynamik regionaler Produktionssysteme als das Ergebnis kollektiver regionaler Lernprozesse erklärt, die sich auf ein spezifisches regionales Bewußtsein, eine regionale Identität und regionstypische Produktions- und Verkehrsformen stützen (Maillat 1996). Milieus stellen danach eine von den Akteuren selbst produzierte Ressource dar, von der eine stabilisierende und unter bestimmten Bedingungen Innovationen fördernde Wirkung auf das Ensembles von Einrichtungen und Akteuren ausgeht. In der Literatur wird an zahlreichen Beispielen aus High-Tech-Regionen, aber auch aus Regionen mit spezialisiertem Design-Wissen nachgewiesen, wie aus dem Zusammenspiel von regionsgebundenen Wissensbeständen, Regeln und Normen sowie dem Beziehungssystem die Fähigkeit des regionalen Ensembles von Akteuren erwächst, auf die Schocks und Turbulenzen der Weltmärkte flexibel zu reagieren und neue Ressourcen für wirtschaftliches Wachstum zu generieren (z. B. Heidenreich 1997). Läßle spricht von regionsspezifischen Institutionen, Organisations- und Regulationsweisen, die positive gleichgerichtete Rückkopplungsprozesse vermitteln können und auf diese Weise einen Wachstum und Innovation tragenden Prozeß regionalwirtschaftlicher Entwicklung verstärken können (Läßle 1998, 71).

Regionale Produktionsmilieus lassen sich als nach außen offene regionale Einheiten mit

- (1) regionsspezifischen Regeln, Normen und Werten (Institutionen),
 - (2) einem Pool von Beziehungen und
 - (3) eigenen (kollektiven) Wissensbeständen
- definieren.

Zu (1): Regeln und Normen stabilisieren das Verhalten der Akteure und schaffen in einer als unsicher wahrgenommenen Welt Ordnung. Sie stabilisieren innerhalb wiederkehrender Situationen die wechselseitig aufeinander bezogenen Erwartungen der Akteure und tragen zu einer kollektiven Gesamtorientierung und zur Vertrauensbildung in das regionale soziale System bei. Konkret zeigt sich dies beispielsweise in der Entwicklung regionsspezifischer Arbeitsethik oder in der Bereitschaft der Unternehmen, zu kooperieren und sich – ungeachtet des Wettbewerbs – gegenseitig zu unterstützen. Das Milieu gilt als Stabilisator in einer von Risiken geprägten Welt, d. h. es gibt den Akteuren Handlungssicherheit unter Bedingungen unvollständiger Informationen und hohen Transaktionskosten auf schwer überschaubaren Märkten.

Zu (2): Milieus sind verbunden mit einem dichten, sich dynamisch verändernden Netzwerk von Beziehungen zwischen produzierenden Unternehmen, Dienstleistern, Forschungs-, Ausbildungs- und Finanzeinrichtungen, Gewerkschaften sowie den politischen Akteuren. Camagni beschreibt das regionale Milieu als ein Ensemble oder als ein

komplexes Netzwerk hauptsächlich informeller sozialer Beziehungen in einem begrenzten geographischen Raum. Dieses Netzwerk werde zusammengehalten durch ein spezifisches äußeres „Image“ und eine spezifische innerregionale Identität, durch ein Zusammengehörigkeitsgefühl, das die innovativen Handlungsmöglichkeiten sowie synergetische und kollektive Lernprozesse fördert (Camagni 1991, 3). Ähnlich argumentiert auch Maillat, der unter dem Milieu des lokalisierten Produktionssystems ein durch informelle soziale Beziehungen gebildetes Umfeld versteht, das durch eine Homogenität von Regeln und Normen geprägt ist.

Zu (3): Mit den Wissensbeständen der Region sind nicht nur die technologischen Fähigkeiten gemeint, sondern auch die kommerziellen und organisatorischen Fähigkeiten, den technischen Wandel zu verarbeiten, auf Marktveränderungen zu reagieren und das Qualifikationspotential einer Region weiterzuentwickeln. Die Funktion des Milieus besteht in diesem Rahmen darin, einen Kontext anzubieten, der kollektive Lernprozesse stützen und stimulieren kann, der also die Fähigkeit der Akteure fördert, neues Wissen zu generieren, dieses mit vorhandenem Wissen zu kombinieren, es zu kodifizieren und unter Bedingungen unvollständig bleibender Kenntnisse über die Märkte in neue innovative Projekte einzubringen (Perrin 1991, Maillat 1996). Innovative regionale Produktionsmilieus zeichnen sich dadurch aus, daß sie die regionale Akteure stimulieren, immer speziellere Techniken oder Design-Fähigkeiten zu beherrschen und die sozialen bzw. organisatorischen Barrieren der Wissensdiffusion abzubauen. Aus dem Zusammenspiel aller drei Einflußgrößen können alle Unternehmen einer Region Vorteile gegenüber isoliertem Wirtschaften ziehen, da in einem solchen Beziehungsraum positive Effekte entstünden, die sich für jedes einzelnen Unternehmen als externe, für die Region insgesamt aber als interne darstellten (Enright 1996). Colletis und Pecqueur (1994) bezeichnen die von Milieus auf die regionale Wirtschaft ausgehenden Effekte konsequenterweise als Beziehungsrenditen.

Diese noch recht allgemeinen Formulierungen über das Milieu als Ensemble von sozial strukturierten Beziehungen der Produktion und ihres Umfeldes lassen sich mit Hilfe relativ konsistenter Theoriegebäude der soziologischen Institutionen- und Organisationsforschung präzisieren und methodisch operationalisieren.

3 Institutionalisation von Wirtschaftsregionen

Betrachten wir zunächst die für das Konzept des regionalen Produktionsmilieus konstitutiven Regeln und Normen, das Institutionensystem regionaler Wirtschaftsbeziehungen.

Institutionen als soziales Kapital regionaler Produktionssysteme

Es ist bekannt, daß bereits einfache Tauschvorgänge sich nicht in einer Welt vollständiger wechselseitiger Information der Tauschpartner abspielen, d. h. daß der in den neoklassischen ökonomischen Theorien vorausgesetzte hyperrationale Mensch nicht existiert, ein

Individuum vielmehr unter Bedingungen begrenzter Informiertheit und folglich Unsicherheit handelt. Ohne Vertrauen in die Erfüllung von Erwartungen, die Einhaltung von Spielregeln und ihre Absicherung durch Einrichtungen der Erfüllungssicherung können Transaktionen unter solchen Bedingungen kaum gelingen. Noch mehr gilt dies für die modernen Gesellschaften mit ihren hochentwickelten Produktionssystemen. In ihnen tritt deutlich zutage, daß Marktwirtschaft sich auf spezifische sozio-kulturell geprägte Institutionen gründet und die Austauschbeziehungen, welche die einzelnen Stufen der Produktion und des Konsums vermitteln, auf die Bindekraft von Institutionen angewiesen sind. Max Weber bezeichnet den Tausch auf Märkten noch als Archetypus rationalen gesellschaftlichen Handelns, dem die spezifische „Marktethik“ der formalen Unverbrüchlichkeit des einmal Versprochenen zugrunde liegt (Weber 1956, 490). Faktisch bewegen wir uns aber auf unvollkommenen Märkten, auf denen z. B. auch Anreize zum Trittbrettfahren und Betrug bestehen. Hinzu kommt, daß Informationen kostspielig sind und ungleich auf die Tauschpartner verteilt sind. Wegen dieser Unvollkommenheit der Märkte bedarf es spezifischer institutioneller Regelungen, mit denen die Tauschvorgänge beherrschbar werden, wobei diese Regeln ihrerseits – je nach ihrer Ausgestaltung – Unvollkommenheiten auf den Märkten bewirken können.

Erst die Institutionenbildung macht Wertvorstellungen und Normen zu allgemeingültigen Handlungsregeln und ermöglicht es den Akteuren, außerhalb der engeren persönlichen Beziehungen in vertrauten Gemeinschaften (z. B. familialen Gemeinschaften, Dorfgemeinschaften) wirtschaftliche Handlungsorientierung zu finden – im Vertrauen auf die allgemeine Geltung des Institutionensystems (institutionenbasiertes Systemvertrauen). Da sich nicht alle Eventualitäten in kodifizierten formalisierten Institutionen – in Regeln des positiven Rechts und formellen privaten Regeln – vorwegnehmen lassen und diese Regelungen auch als solche von den Akteuren internalisiert werden müssen, um wirksam zu sein, spielen informelle Selbstbeschränkungen mittels allgemein akzeptierter Verhaltensregeln, die das Verhältnis von Rechten und Pflichten stabilisieren, eine herausragende Rolle für die Stabilisierung der Handlungskontexte in regionalen Milieus. Nach Richard Scott bestehen Verhalten stabilisierende Institutionen oder Regeln aus zwei Elementen:

1. aus normativen sozialen Regeln wie Verhaltenskodizes (Ehrlichkeit, Aufrichtigkeit, Fairness usw.), Sitten, Gebräuchen, Konventionen, Leitbildern vom guten Wirtschaften und
2. kognitiven Regeln, die das „Spiel“ der Akteure regeln, d. h. Situationen definieren und z. B. Positionen, Verfügungsrechte, Handlungsmengen, Informationsaustausch, Abgrenzungen festlegen.

Die Stabilität jeder Organisation – auch des regionalwirtschaftlichen Ensembles von Unternehmen – beruht auf solchen geteilten normativen und kognitiven Regeln, mit deren Hilfe die Akteure ihr eigenes Handeln mit dem fremder Akteure verbinden. Sie ermöglichen eine Routinisierung alltäglicher Aktivitäten und tragen unhinterfragt zu einem gemeinsamen subjektiven Verständnis der Umwelt bei (vgl. Scott 1994, 56). Jede mensch-

liche Institution ist eine Sedimentierung von solchen geteilten Interpretationen oder eine Kristallisation von Deutungen, die ihrerseits auf die Sichtweisen der handelnden Akteure zurückwirkt (vgl. Berger/Kellner 1981).

In dieser Funktion – der Setzung allseits akzeptierter Normen und Regeln des regionalen Beziehungssystems – bilden Institutionen eine *kollektive Ressource* bzw. ein *soziales Kapital*, das tendenziell von allen Akteuren produktiv genutzt werden kann, die Teil dieser regionalen Ordnung sind (Burt 1992, 59, Coleman 1988, 1990, Putnam 1993, 167 f.). Diese Ressource wird auch als *Vertrauenskapital* (Albach 1980) bezeichnet, womit zum Ausdruck gebracht wird, daß es sich zu wesentlichen Teilen um eine Ressource handelt, die es erleichtert, risikobehaftete Entscheidungen unter Bedingungen unvollkommener Informationen über das Umfeld zu bewältigen. Soziales Kapital wirkt als sozialer „Kitt“ und sorgt dafür, daß die in Regionalanalysen oft erwähnten Stärken der traditionellen kollektiven Wettbewerbsgüter (z. B. technische Infrastrukturleistungen, überbetriebliche Dienstleistungen, Technologietransfer, Aus- und Weiterbildung, gemeinschaftliches Marketing, überbetriebliche öffentliche Forschungs- und Entwicklungsleistungen) sich überhaupt erst entfalten können.

Die verhaltensregulierende Stellung der Institutionen in Bezug auf Stabilität und Dynamik regionaler Produktionsmilieus ist weniger augenfällig in solchen Regionen, in denen institutionelle Arrangements als Bestandteil des alltäglichen Lebens selbstverständlich vorausgesetzt werden. Deutlich tritt ihre Rolle in solchen Regionen hervor, in denen es an verbindlichen Verhaltensorientierungen des Wirtschaftens fehlt. Regionen, in denen Konventionen, Normen und Leitbilder in Widerspruch zu den Prinzipien der Marktwirtschaft geraten, in den z. B. die individuelle Verantwortungs- und Risikobereitschaft gering ausgeprägt ist sowie das Wettbewerbsverhalten unterentwickelt ist, dürfte es schwer fallen, in welcher konkreten Form auch immer, eine starke marktwirtschaftliche Wettbewerbsposition zu erringen. Wie die Probleme in manchen Transformationsstaaten Mittel- und Osteuropas belegen, können die in diesen Ländern eingeführten formellen Regeln der Marktwirtschaft (Vertragsfreiheit, Privateigentum und Haftung) häufig keine das Verhalten bestärkende Wirkung entfalten, solange sie von den wirtschaftenden Akteuren nicht internalisiert werden. Nach North weichen die wirtschaftlichen Akteure in sozialen Systemen, in denen das Vertrauen in die allgemeine Akzeptanz der Wirksamkeit der formellen Regeln der Marktwirtschaft unentwickelt ist, aus der Organisation von Produktionsbeziehungen mit ihrer langfristigen Perspektive in Aktivitäten mit kurzen Zeithorizonten aus: in den Handel, in die Systeme der Umverteilung, auf die „Schwarzen Märkte“ und in eine auf personalisierte Tauschsysteme sich beschränkende Untergrundwirtschaft (North 1990).

Mit Verweis auf die Globalisierungstendenzen wird nun behauptet, daß sich im globalen Wettbewerb jene institutionellen Lösungsformen durchsetzen werden, die im Hinblick auf wirtschaftliche Effizienz optimal seien, also zur Nivellierung der noch vorhanden nationalen und regionalen Unterschiede führen würden. Unterstellt wird, daß in

einem „trial and error“ Verfahren das optimale Modell ökonomischer Institutionen gefunden werden könne. Aus institutionentheoretischer Sicht hätte dies eine Auflösung regionaler und nationaler institutionell geprägter Räume zur Folge. Wie Dobbin (1999) überzeugend an Beispielen aus Südostasien, Nordamerika und Westeuropa nachweist, sind die erfolgreichen Ökonomien der westlichen Welt jedoch nicht an einem einzigen vermeintlich optimalen Modell orientiert, sondern organisieren sich entlang ganz unterschiedlicher Pfade. Auf der regionalen Ebene finden sich z. B. unterschiedliche erfolgreiche institutionelle Modelle wie

- das auf familiären Banden basierende lokale System des industriellen Distrikts in Italien,
- das auf Wettbewerb, Kooperation und Venture-Capital basierende System der „neuen Ökonomie“ in Kalifornien, oder
- das um Schlüsselbetriebe sich gruppierende korporatistische nationale Produktionssystem in den deutschen Wirtschaftsregionen.

Welche institutionellen Regeln, Wert- und Normensysteme sich durchsetzen und welche von diesen besonders effizient sind, läßt sich also nicht grundsätzlich bestimmen, sondern muß den (historischen) Entwicklungspfad jedes institutionellen Raumes berücksichtigen.

Solche Pfadabhängigkeit läßt sich mit Hilfe der Modellüberlegungen der Spieltheorie in vereinfachender Weise modellieren. Danach sind Institutionen in komplexen Akteursbeziehungen nicht nur Voraussetzung für die Ordnung eines solchen Beziehungssystems, sondern diese bilden sich auch in fortgesetzten und sich wiederholenden Austauschakten heraus (Axelrod 1984). Die Ordnung innerhalb eines Netzes von Beziehungen ist also immer extern vorstrukturiert durch die Normen und Wertvorstellungen, die die Akteure in das Beziehungssystem einbringen. Im Verlauf der sich entfaltenden Austauschbeziehungen treten jedoch zunehmend interne Strukturierungsleistungen auf, „die gerade das *emergente Ordnungsniveau des Sozialen* ausmachen“ (Kappelhoff 1993, 75). So entstehen in den Routinen des alltäglichen Handelns vieler postsozialistischer Gesellschaften neue Institutionen, die sie möglicherweise immer weiter von den Regeln einer funktionierenden Marktwirtschaft entfernen (soziales Kapital wird tendenziell zerstört), während in den westlichen Gesellschaften unterschiedliche institutionelle Pfade des regionalökonomischen Erfolgs beschritten werden (soziales Kapital wird akkumuliert).

Zu ergänzen ist, daß institutionelle Arrangements nicht nur an die sich wiederholenden Erfahrungen über das Verhalten der beteiligten Akteure innerhalb eines lokalen oder regionalen Wirtschaftszusammenhangs anschließen, sondern auch in länderspezifische gesellschaftlich sanktionierte Verkehrsregeln eingebettet sind. Nelson (1993) und Lundvall (1995) sprechen aus diesem Grund auch von nationalen Innovationssystemen, andere Autoren von nationalen Produktionssystemen, z. B. vom „deutschen Produktionsmodell“ im Kontrast zum „angelsächsischen Konkurrenzmodell“ (Audretsch 1995, Soskice 1997). Sie bringen damit zum Ausdruck, daß die nationalen institutionellen Kontexte mehr oder

weniger die regionalen Beziehungssysteme überlagern. Mit der Öffnung des nationalen Systems scheinen nun aber Institutionen der supranationalen Ebene (z. B. EU) und im Gegenzug der regionalen Ebene in Konflikt mit den nationalen Systemen zu geraten. Das gesamte Institutionensystem befindet sich zur Zeit in einem dynamischen Wandlungsprozeß, wobei es zwischen den einzelnen institutionellen Ebenen zu erheblichen Spannungen kommen kann, die sich vor allem über die Zuständigkeiten und Handlungsmacht der Regionen und supranationalen Beziehungssysteme entzünden. Die Leistungsfähigkeit der regionalen Institutionen hängt also auch davon ab, wie sie in die Vermittlungsstrukturen zwischen den institutionellen Ebenen eingebaut sind.

Institutionen räumlicher Agglomerationsbildung

In der Definition der regionalen informellen Institutionen als einer kollektiven, die Produktionsmilieus strukturierenden außerökonomischen Ressource gibt es Parallelen zu den in den Wirtschaftswissenschaften definierten externen Effekten, den Lokalisations- und Urbanisationseffekten, die zur Erklärung der räumlichen Agglomerationsbildung herangezogen werden. Während die externen Effekte in der wirtschaftswissenschaftlichen Betrachtung aber schwer faßbar sind, weil es sich um nichtmarktliche – externalisierte und kollektive – Güter handelt, rückt in der institutionensoziologischen Sicht dieser Aspekt in den Mittelpunkt. Agglomerationsbildung erklärt sich aus dem Bedürfnis der wirtschaftenden Akteure, das soziale Umfeld als ein soziales Kapital produktiv zu nutzen. Je komplexer die wirtschaftlichen Beziehungen sind und je weniger es sich um einen kodifizierbaren Informationsaustausch handelt, um so wichtiger dürfte der institutionelle Kontext für die Bewältigung der Transaktionsprobleme sein. Ein solcher bildet sich in der Beziehungsdichte und -vielfalt von Agglomerationen leichter heraus als in anderen Räumen. Man kann die Agglomerationsbildung also auch als räumliche Organisation eines Arrangements von Akteuren innerhalb eines ebenfalls räumlich gebundenen institutionellen Kontextes betrachten, der den Akteuren in örtlich spezifischer Weise Sicherheit in ihrem Handeln vermittelt und die Transaktion von Informationen erleichtert. Da kollektive Ressourcen nicht dem wirtschaftlichen Ausschlußprinzip unterliegen, binden erfolgreiche Regionen nicht nur jene Akteure, die zur Produktion dieses Erfolges beigetragen haben, sondern locken auch externe Akteure an, die mit ihren Fähigkeiten zu einer Ausweitung der regionalen Entwicklungsmöglichkeiten beitragen (vgl. Perrin 1991, 42).

Mit Hilfe des analytischen Instrumentariums der Institutionentheorie lassen sich innovationsfördernde Formen der Institutionenbildung in Agglomerationen von innovationshemmenden unterscheiden. Es läßt sich zum Beispiel belegen, daß die Agglomerierung der sozialen Akteure nicht automatisch eine innovationsfördernde Institutionenstruktur hervorbringt. Wer die ostdeutschen Agglomerationen kennt, weiß, daß bloße räumliche Nähe noch kein soziales Kapital darstellt und noch keine positiven externen Effekte auslöst. In anderen Agglomerationen wiederum hat sich zwar ein hochentwickeltes Institutionensystem herausgebildet, das die Verlässlichkeit und Sinnhaftigkeit des Handelns

stabilisiert, aber nicht fähig ist, z. B. wirtschaftliche Strukturbrüche in das eigene Regelsystem zu integrieren. Eine solche „lock-in“ Situation gemeinschaftlicher Denk- und Anschauungsweisen ist z. B. von Grabher (1993) für die regionalen Produktionskomplexe und politischen Governance-Komplexe des Ruhrgebiets nachgewiesen worden. Der gefestigte institutionelle Rahmen diktiert hier die weitere regionale Entwicklung. Gleichzeitig stellt sich in solchen sich selbst blockierenden regionalen Milieus die Frage, wie aus den gegebenen Normen und Spielregeln ausgebrochen und eine Anpassung an die veränderten Rahmenbedingungen bewirkt werden kann.

4 Wirtschaftsregion als interorganisationales Beziehungssystem

In der institutionentheoretischen Diskussion der regionalen Produktionsmilieus kommt bereits zum Ausdruck, daß zwischen Institutionen und Organisationen symbiotische Beziehungen bestehen, und weiter, daß der gesellschaftliche Raum nicht nur institutionell überformt ist, sondern – wie DiMaggio und Powell (1983) ausführen – eine Gemeinschaft von Organisationen bildet, die demselben Institutionensystem angehören (*Raum des institutionellen Lebens*). Im folgenden wird der Frage nachgegangen, welche institutionellen Arrangements mit welchen interorganisationalen Strukturen verbunden sind und welche Rolle die Regionen in den unterschiedlich institutionalisierten Beziehungssystemen spielen.

Von Granovetter (1973) ist eine einfache Argumentationsfigur vorgestellt worden, die den Zusammenhang von regionalen Institutionen und regionalen Interorganisationsbeziehungen erschließen kann. Mit seinem Bild der Stärke von „*weak ties*“ in sozialen Beziehungssystemen im Gegensatz zur Schwäche von „*strong ties*“ lassen sich für die Dynamik von Wirtschaftsregionen fruchtbare Schlussfolgerungen ziehen. So wird mit dem Bild der „*strong ties*“ eine meist hierarchische Beziehung zwischen Wirtschaftssubjekten beschrieben, deren Schwäche darin besteht, sich tendenziell abzuschotten, d. h. sich neuen, innovationsfördernden Informationen zu verschließen. Umgekehrt werden „*weak ties*“, also lose Kontakte und Brücken als essentiell für den Informationsfluss zwischen ansonsten voneinander separierten Akteuren und Akteursgruppen angesehen. Die Stärke der lockeren Beziehungen besteht darin, daß Abschottungstendenzen vermieden werden und Diffusionsprozesse von Informationen leichter stattfinden. In den durch „*weak ties*“ geprägten Beziehungssystemen entwickeln sich mehr und vielfältigere Beziehungen sowohl innerhalb des regionalen Rahmens als auch gegenüber Akteuren außerhalb der Region. Da in diesen Beziehungssystemen informelle Kontakte, im Gegensatz zu den durch „*strong ties*“ geregelten Austauschformen, eine tragende Funktion einnehmen, sind diese regionalen Arrangements zwangsläufig auch in ein entfaltetes informelles System an normativen und kognitiven Regeln eingebettet, worauf Camagni (1991), das Beispiel der industriellen Distrikte im „Dritten Italien“ vor Augen, nachdrücklich hinweist.

Für eine systematische Charakterisierung der sozialen Interaktionszusammenhänge zwischen den wirtschaftlichen Akteuren einer Region sind weitere organisationssoziologische Überlegungen, wie sie von Astley und Fombrun (1983) angestellt werden, hilfreich. Danach kann neben den Unterscheidungsmerkmalen von „weak“ und „strong ties“ zwischen zwei Richtungen des mit dem ökonomischen Austauschsystem verbundenen sozialen Interaktionssystems unterschieden werden:

- zwischen vertikalen Interaktionen, die sich entlang der Liefer- und Wertschöpfungskette zwischen Anbietern und Kunden auf den Märkten, also innerhalb von „*traded interdependencies*“ entwickeln, und
- horizontalen Interaktionen innerhalb einer Branche oder verwandter Branchen, die zwischen konkurrierenden wirtschaftlichen Akteuren entstehen und sich vorwiegend als „*untraded interdependencies*“ vollziehen.

Aus diesen zwei, Intensität und Richtung der Interaktion bezeichnenden Merkmalspaaren wirtschaftlichen Handelns läßt sich eine Typisierung der Beziehungs- und institutionellen Einbettungsformen ableiten, die zugleich Aussagen über die wirtschaftlichen und räumlichen Effekte ermöglicht.

Produktionsverbund

In der Bundesrepublik sind vertikale Produktionsverbände verbreitet, die sich häufig um große fokale Firmen organisieren. Sie besitzen in der Regel eine formalisierte interorganisatorische Struktur, d. h. basieren auf standardisierten Transaktionsbeziehungen zwischen Unternehmen und einem formalisierten Vertragssystem, das sich aus der wechselseitigen Abhängigkeit von gefestigten Anbieter-Kundenbeziehungen ergibt (z. B. langfristige Lieferverträge oder Systempartnerschaften). Die Kontrollformen der Einhaltung solcher Verträge ebenso wie die Sanktionen bei Nichteinhaltung sind gesetzlich geregelt („strong ties“). Dennoch ist gerade auch für diesen Typus ein erhebliches Maß an Vertrauen stiftenden informellen Institutionen erforderlich, die an den Schnittstellen zwischen den Betrieben wirksam werden müssen (vgl. *Tab. 1, Typ (1) Produktionsverbund*). Ein Großteil der Informationsflüsse zwischen den Partnern ist gleichwohl standardisierbar und kodifizierbar. Die Partner bilden organisatorisch und institutionell (Verträge) ein eng geknüpftes aufeinander bezogenes System, das vergleichsweise schwach in die umgebenden Beziehungsnetze und regionalen Milieus eingebunden ist.

Kontaktsystem

In einer zweiten Variante vertikaler betriebsübergreifender Zusammenarbeit beobachten wir eine lose, informelle Koppelung der Beziehungen (*Typ (2) Kontaktsystem*). Derartige Muster der Koordination finden sich vor allem zwischen kleinen und mittleren Firmen, die sich auf diese Weise wirtschaftlich nutzbare Problemlösungskompetenz verschaffen und gleichzeitig die notwendige Flexibilität zur Kombination und Rekombination von Ressourcen bewahren („weak ties“). Am Beispiel der Organisation der Halbleiterindustrie

in Silicon Valley, aber auch der Firmennetze des Dritten Italien wird deutlich, wie sich innerhalb wenig formalisierter sozialer Kontaktnetze – unter Umständen mit Unterstützung von Brokern oder Fokus-Gruppen – die Aktivitäten der kleinen spezialisierten Firmen zu einer Wertschöpfungskette koordinieren lassen und aus dieser Kombination ein innovativer wirtschaftlicher Gesamtkomplex entsteht (Saxenian 1992, 316 f., Nohria 1992). Lockere soziale Verbindungen sind offener für die Adaption „radikaler“ Innovationen und die Rekombination von Wissen als die durchorganisierten Beziehungssysteme des Typs (1). Dieses System lockerer Zusammenarbeit wird zusammengehalten durch gemeinsame Verhaltensmuster, durch ein System gemeinsamer subjektiver Deutungsmuster dieses Verhaltens. In den Routinen der alltäglichen Interaktion in räumlicher Nähe kann dieses System sich leichter strukturieren und bestätigen als über große Distanzen.

Tab. 1: Klassifikation der sozialen Interaktion in wirtschaftlichen Beziehungssystemen

Quelle: eigene Darstellung

Interessenverbund

Mit dem Typ des horizontalen Netzwerkes – das mit dem vertikalen in der Regel eng verflochten ist – wird ein anders gelagertes Beziehungssystem umschrieben. Inhaltlich geht es primär um ein *Pooling der Ressourcen* von Firmen verwandter Branchen. Dieser Beziehungstyp läßt sich aufgrund der Konkurrenz zwischen gleichartigen und verwandten Firmen nur punktuell in eine formalisierte Beziehungsstruktur integrieren. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn die beteiligten Firmen Partnerschaften oder Interessen-

verbände (*Typ (3) Interessenverbund*) bilden. Ein solches Pooling setzt gegenseitige Übereinstimmung in den Zielen, die Internalisierung gemeinsamer Normen, Werte und Traditionen voraus, wie wir es z. B. beim Zusammenschluß der ostdeutschen mit der westdeutschen Schienenfahrzeugindustrie beobachten konnten. Damit eine horizontale Zusammenarbeit ihre innovative Wirkung entfalten kann, muß den in das Projekt einbezogenen Personen ein privilegierter Zugang zu den ansonsten konkurrierenden Partnerunternehmen gewährt werden. Es verwischen sich dadurch die Grenzen zwischen den beteiligten Unternehmen und es entsteht ein gemeinschaftlich kontrollierter Aktionsraum, der sich allerdings gegenüber Außenstehenden durch hohe Zugangsbarrieren abschottet („strong ties“). Aufgabe des Interessenverbundes ist der Ausschluß anderer und die Monopolisierung von Ressourcen. Ein spezifisches regionales Milieu ist nicht Bedingung für seinen Erfolg.

Community

Die Konkurrenz der Unternehmen bildet eine Triebkraft zur Weiterentwicklung neuer Technologien, zur Erschließung neuer Anwendungsfelder von Technologien oder der Generierung neuen Wissens durch Verknüpfung vorhandener Wissens Elemente. Die Zwänge der Konkurrenz führen aber auch dazu, daß Firmen bemüht sind, ihre Kommunikation außerhalb von Märkten auf ein Minimum zu reduzieren, um das unternehmenseigene Wissen nicht mit den Konkurrenten teilen zu müssen. Unter solchen Bedingungen eines sich gegeneinander abgrenzenden unternehmerischen Verhaltens wird die Rekombination des Wissens in den Regionen außerordentlich stark behindert. Wettbewerb und Zusammenarbeit sind gleichwohl vereinbar, wenn beides auf unterschiedlichen Ebenen zwischen unterschiedlichen Akteuren stattfindet, z. B. über die Vermittlung Dritter, die Kontakt zu den Konkurrenten besitzen, oder über die Arbeitskräfte, die zwischen den konkurrierenden Firmen wechseln.

Zur Weiterentwicklung und Weitergabe von Know-how, Know-who und Know-where tragen vor allem die Institutionen der „kollegialen Gemeinschaften“ von Experten bei, die sich außerhalb der konkurrierenden Unternehmen bilden (*Typ (4) Community*). Derartige Gemeinschaften entstehen aus gemeinsamen Forschungszusammenhängen, gemeinsamer Ausbildung oder aus gemeinsamen Erfahrungen im Berufsleben (Manager). Netzwerke der Experten „überschreiten also betriebliche Grenzen, durchdringen gelegentlich sogar zwischenbetriebliche Konkurrenzabschottung und tragen somit zur (...) volkswirtschaftlich (...) nützlichen Diffusion wissenschaftlich-technischen Wissens bei“ (Zündorf 1994, 252). Zunehmend verbreitet sind von den Unternehmen selbst geförderte Formen der Zusammenarbeit, indem z. B. verschiedene im Wettbewerb stehende Unternehmen Mitarbeiter zur gemeinsamen Entwicklung einer Technologie oder eines gemeinsamen technologischen Standards abstellen (Internet, Mikroprozessoren usw.). Diese Formen der Zusammenarbeit über Unternehmensgrenzen hinweg erlauben eine Trennung von Marktkonkurrenz und gemeinsam interessierender Marktgestaltung (vgl. Wey 1999). In solchen Projekten agieren die Experten gleichsam als „boundary spanners“ zwischen der

Loyalität zum eigenen Unternehmen und zum unternehmensübergreifenden Projekt. Sie tragen bewußt dazu bei, daß aus individuellem Wissen – zumindest auf einigen wichtigen Wissensfeldern – eine von den Unternehmen nicht monopolisierbare, von ihnen aber gemeinsam angestrebte kollektive Wissensbasis geschaffen wird, die Produktivitäts- und Wachstumsbarrieren überwinden hilft.

Für diese Art des Wissensaustausches durch persönliche *Kommunikation* ist räumliche Nähe unverzichtbar. Sie ermöglicht erst den Informationsfluß. *Öffentliche Orte*, an denen Informationen ausgetauscht werden können, wie Lokale, Tagungen, Messen, öffentliche Forschungseinrichtungen usw. fungieren als Kontaktstellen dieses persönlich vermittelten Wissensaustauschs.

5 Regionstypen - Interaktionstypen

Wegen der Bindung der Interaktionen und Institutionen an soziale Kontexte und Orte führt der wirtschaftliche Wettbewerb zwangsläufig zu regionalwirtschaftlicher Ungleichheit selbst zwischen Regionen mit einer ähnlichen Branchenstruktur (vgl. Hudson 1999, 69). Während in einigen Regionen innovative unternehmerische Beziehungsnetze hoch entwickelt sind und die soziale Institutionenstruktur als kollektive Ressource den eingeschlagenen Pfad im Sinne der Förderung von Wissensaustausch und Risikominderung bestärkt, existieren derartige Standortvorteile in den meisten Regionen nicht (Normalregionen und periphere Regionen). Diese Unterschiede haben eine Tendenz, sich durch zirkuläre Routinen innerhalb der das Handeln steuernden formellen und vor allem informellen Institutionen zu verfestigen. Im folgenden werden einige regionale unternehmerische Beziehungskonstellationen hinsichtlich ihrer Transaktionsstruktur, ihrer institutionellen Differenzierung und ihrer Leistungsfähigkeit im Hinblick auf die Erzeugung von sozialem Kapital vorgestellt (vgl. Tab. 2).

Vernetzte Region

Dieser Regionstyp ist geprägt durch ein dynamisches System loser Koppelung der unternehmerischen und personellen Beziehungen sowohl in der vertikalen als auch horizontalen unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit. Unternehmen, die sich in den Bereichen neuer technik- und wissensintensiver Produktion engagieren, müssen, vor allem wenn sie eine neue Basistechnologie anwenden, mit einer großen Unsicherheit hinsichtlich der sich durchsetzenden technischen Lösungen und der Käuferpräferenzen rechnen. Die Entwicklung derartiger Produkte ist extrem „wissensintensiv“ und bedarf eines erheblichen Forschungs- und Entwicklungsaufwandes sowie der Verfügbarkeit von Risikokapital. Derartige Anforderungen lassen sich in Regionen mit einer entsprechenden Forschungsinfrastruktur, einer entsprechenden „scientific community“, anderen „overhead facilities“ (Dienstleistungen) und Ballung von Menschen mit dem benötigten Qualifikationspotential sowie Testmärkten befriedigen. Alle diese Stärken kommen aber nur zur Entfaltung, wenn

die potentiellen Nutznießer sich sicher sein können, diese Ressourcen im Rahmen eines stabilen regionalen Institutionensystems (Normen, Leitbilder, Einschätzungen) strategisch in ihre unternehmerischen Kalküle einbauen zu können. Dies trifft vor allem auf die „jungen“ kleinen und mittleren Unternehmen zu, deren Drang zur räumlichen Agglomeration und Inanspruchnahme der Institutionen als soziales Kapital besonders ausgeprägt ist. Kleinere Unternehmen verfügen nicht über die Möglichkeiten großer Unternehmen, die mit der Entwicklung und Einführung neuer Produkte anfallenden Transaktionen unternehmensintern zu erbringen, d. h. feste interne Regelsysteme zu institutionalisieren. Sie sind vielmehr angewiesen auf ein externes Umfeld, aus dem sie Transaktionssicherheit gewinnen können, Transaktionskosten abbauen und Economies of Scope realisieren können.

Zu diesem Regionstyp zählen zum einen die wachstumsstarken Metropolregionen mit ihren Dienstleistungsclustern und Forschungspotentialen, zum anderen aber auch neue Industrieregionen, in denen sich Firmen clustern, die an der Entwicklung und Markteinführung neuer innovativer Produkte arbeiten. Wer an dem Wissen und an den Prozessen der Wissensgenerierung und -transformation solcher Regionen teilhaben will, muß sich in der betreffenden Region niederlassen und mit seinem eigenen Wissenspotential zur Verstärkung des eingeschlagenen Entwicklungspfades beitragen. In der Folge wird sich die Attraktivität der Region für externe Investoren weiter erhöhen (Storper/Walker 1989).

Hierarchisch eingebundene Region

In Produktionssystemen hingegen, die sich durch Standardisierung von Produktionsverfahren und damit der Durchsetzung von Economies of Scale auszeichnen – meist in späteren Phasen des Industriezyklus – beobachten wir eine Auflösung der räumlich integrierten Organisationssysteme. Es findet ein Wechsel von der Produktinnovation zur Prozeßinnovation statt. Verbunden damit sind unternehmerische Konzentrationsprozesse und eine zunehmende Sachkapitalintensität, mit anfangs steigenden und später stagnierenden Erlösen (wirtschaftliche Stagnation). In den betroffenen Regionen verliert die „scientific community“ ihre innovationsfördernde Bindekraft, und das spezifische informelle Institutionensystem zerfällt. Im Zusammenhang damit kommt es zu einer funktionalen und räumlichen Standortspaltung in der Wertschöpfungskette. Eine Verlagerung in Niedriglohn-Regionen wird vor allem dann gesucht, wenn durch weitere Kapitalintensivierung keine Reduzierung der Stückkosten mehr erreicht werden kann (vgl. Krätke 1997). Dies kann zur Schwächung der horizontalen Kommunikationssysteme auf regionaler Ebene führen, zur Entwertung des aufgebauten Bestandes an regionalem sozialen Kapital, während die vertikalen Interaktionen sich formell verfestigen und zugleich über den regionalen Rahmen hinauswachsen.

Kartellbildung und Auflösung der regionalen Organisation

Unternehmen in regionalen Produktionszusammenhängen, die aus den verschiedensten Gründen Absatz- und Gewinneinbußen erleiden, tendieren zu Abwehrmaßnahmen, oft im

Verbund mit Gewerkschaften und politischen Entscheidungsträgern (vgl. Schätzl 1993, 200). In den alten, von spezifischen Industrien dominierten Regionen Europas ist zu beobachten, daß die von Schrumpfung betroffenen Branchen versuchen, sich durch Absprachen und Marktkontrolle gegen den interregionalen Wettbewerb zu wappnen. Das

Tab. 2: Institutionelle und organisatorische Typologie regionaler Agglomerationen

räumliche Beziehungsform:	an räumliche Nähe gebundene Transaktionsbeziehungen	räumlich ungebundene Transaktionsbeziehungen
soziale Beziehungsform:		
Integration	(3) kartellierte Region: Region als Raum horizontal verkrusteter Wirtschaftsbeziehungen und eines Closed Shop (sich regional abschottendes Institutionensystem)	(2) hierarchisch eingebundene Region: Region als Standort globaler vertikaler Produktionsverbünde und als wirtschaftlich dualisierter Raum (schwache regionale, starke überregionale Institutionen)
Desintegration	(1) vernetzte Region: Region als Raum eines dynamischen Produktionsnetzes und Kommunikationsraum (starkes, offenes regionales Institutionensystem)	(4) fragmentierte Region: Region als Raum aufgelöster Produktionshierarchien und Produktionsnetze (zerfallendes Institutionensystem)

Quelle: eigene Darstellung

regionale Institutionensystem dient hier der Stabilisierung eines Abwehribündnisses. Derartige Branchenzusammenschlüsse (Kartelle) zeichnen sich dadurch aus, daß sie durch (verdeckte) zwischenbetriebliche Abmachungen kurzfristig Transaktionskosten einsparen wollen und deshalb auch nur in die Weiterentwicklung bekannter Technologien investieren, langfristig aber nur den Zerfall des Interessenverbundes und des gesellschaftlichen Raumes der Region hinauszögern. Aus individueller Sicht handeln die Unternehmen durchaus rational, wenn sie versuchen, sich im Rahmen tradierter, ehemals erfolgreicher Routinen zu behaupten. Sie manövrieren sich und die Region insgesamt jedoch in eine evolutrische Sackgasse. Das Ende zeigt sich schließlich wirtschaftsräumlich als Auflösung einer regionalen oder nationalen Wertschöpfungskette, die im Falle einer Dominanz betroffener Wirtschaftszweige innerhalb einer Region zur regionalökonomischen Fragmentierung und institutionellen Desintegration der Region insgesamt führen kann.

6 Offene Fragen – Wirtschaftsregionen in der Wissensgesellschaft

Im Milieukonzept werden die Wissensbestände einer Region als dritte wichtige Ressource für die Regionalentwicklung erwähnt. Zum Schluß soll deshalb der Blick auf die Zusammenhänge zwischen Wissensproduktion, -verteilung und -anwendung, den Wandel der interorganisationalen Beziehungen sowie die damit zusammenhängenden institutionellen Veränderungen gerichtet werden. In den Debatten über die regionalen und nationalen Innovationssysteme wird die Weiterentwicklung der Wissensbasis als Motor des wirtschaftlichen Wachstumsprozesses und der Schaffung von Arbeitsplätzen hervorgehoben. Nach den bisherigen Überlegungen sind vor allem die vernetzten Regionen des Typs (1) mit einer auf „weak ties“ basierenden Interaktionsstruktur auf der horizontalen (Community) und vertikalen (Kontaktsystem) Ebene Träger dieses sich auf Wissen stützenden wirtschaftlichen Wachstumsprozesses. Es sei noch einmal auf Granovetters Argumentation verwiesen, der die Stärke der lockeren Beziehungen vor allem darin sieht, daß in solchen Systemen Abschottungstendenzen vermieden werden und ein institutionelles Umfeld entsteht, das zur volkswirtschaftlich nützlichen Diffusion wissenschaftlich-technischen Wissens beitragen kann.

Wissen gewinnt als Input wie als Output in den Produktionssystemen eine strategische Bedeutung, was sich z. B. auch darin manifestiert, daß die Investitionen in die Wissenserzeugung rascher zunehmen als in materielle Güter. Wie sich diese Entwicklungen auf die regionalen Systeme auswirken werden und welche institutionellen und organisatorischen Formen die wissensbasierte Wirtschaft tendenziell annehmen wird, ist jedoch umstritten, wenn folgende zwei von Foray und Lundvall (1996) beschriebenen Dynamiken im Wissenssystem berücksichtigt werden:

1. die neue Dynamik im Verhältnis zwischen personengebundenem impliziten Wissen und kodifizierbarem expliziten Wissen und
2. die zunehmende Bedeutung vernetzten Wissens.

Sie führen aus, daß Produktivität und wirtschaftliches Wachstum angetrieben werden durch die Verschiebung der Grenze zwischen kodifizierbarem und dem personengebundenen Wissen (Qualifikationen und Fertigkeiten) zugunsten des ersteren. Mit den neuen Informations- und Kommunikationstechniken werde es möglich und wirtschaftlich noch attraktiver, Wissen, das bisher in personengebundener Form verharrt hat, in eine kodifizierte Form, d. h. in Informationen zu transformieren. Ehemals lokal und regional gebundene Wissensbestände werden dadurch räumlich mobilisierbar und zwar zu extrem niedrigen Kosten. In einem solchen Transformationsprozeß wird beständig an Personen gebundenes Wissen frei verfügbar und löst sich auch aus der Bindung des regionalen gesellschaftlichen Raumes, so daß die Ursprungsregion ihren komparativen Vorteil tendenziell zu verlieren droht. Als Folge dieser ubiquitären Verfügbarkeit von Wissen wird in den Hochlohnländern mit einem verschärften Standortwettbewerb von Firmen und Regionen gerechnet, der vor allem über die Sicherung von Wissensvorsprüngen ausgeglichen wird. Maskell und

Malmberg (1999) sind der Auffassung, daß Unternehmen hierauf letztlich nur offensiv durch beschleunigte Schaffung neuen Wissens und durch Umsetzung dieses neuen personengebundenen impliziten in explizites Wissen reagieren können.

Man könnte meinen, daß ein solcher Prozeß der Universalisierung des Wissens mit einer weiteren und sich letztlich beschleunigenden Destabilisierung selbst der starken vernetzten Regionen verbunden sein müßte. Dagegen steht die Auffassung, daß die Fähigkeit der Erzeugung neuen und der Kodifizierung von vorhandenem Wissen eine spezifische Fähigkeit ist, die sich zu großen Teilen nicht auf universelle Codes stützen kann, sondern auf lokale und regionale. Personengebundenen, an konkrete Beziehungen und Kommunikation geknüpftes Wissen verliert demzufolge nicht an Bedeutung, sondern es entwickelt und gestaltet sich um zu einer unerläßlichen komplementären Ressource der Erzeugung, Pflege, Anpassung und Nutzung von formalisiertem Wissen.

Soete (1996) und andere Innovationsforscher weisen darauf hin, daß diese Aufgaben einen wesentlichen inhaltlichen Teil der neuen Dienstleistungen ausmachen. Sammeln neuen Wissens, seine Kodifizierung und Anwendung seien als ein spiralförmiger Lernprozeß von Individuen und Organisationen zu verstehen, und die Lernroutinen selbst seien in extremem Ausmaß an Personen und an personale Kommunikation in räumlicher Nähe gebunden. Dies gilt ganz besonders für Lernprozesse, die in der Forschung stattfinden. Polanyi (1958) wies schon darauf hin, daß solche Lernprozesse nur innerhalb einer sehr spezifischen Art sozialer Interaktion möglich sind, daß Märkte für den Transfer dieses Wissens völlig ungeeignet sind, daß der Transfer vielmehr gebunden ist an eine intelligente Kommunikation, deren Gelingen wiederum abhängt von geteilten Ansichten und Interpretationsweisen, also von der Angemessenheit der regionalen Institutionenarrangements. Die Generierung neuen personengebundenen Wissens, sein Transfer und seine Transformation sind also, ähnlich wie für das Funktionieren der Märkte erläutert, an die *kollektive Ressource* der normativen und kognitiven Institutionen (Konventionen und Spielregeln) als eines besonderen lokalisierbaren Kontextes gebunden.

Wenn die Generierung und Transformation von Wissen in der Regel nicht nach universellen Regeln geschieht, sondern an die örtlichen, regionalen institutionellen Formen der Interaktion gebunden ist, kann davon ausgegangen werden, daß die von mir bereits erläuterten spezifischen lokalisierbaren sozialen Netzwerke im Regionstyp (1) einen zukunftsfähigen Kontext bilden, der solche Lernspiralen befördern kann. Wir sind allerdings weit davon entfernt, alle Faktoren zu kennen, die regionale Lerndynamiken der Wirtschaft begünstigen. Vor allem fehlt es uns noch an einer geschlossenen Konzeptualisierung der kollektiven Lernprozesse in seiner Einbettung in den institutionalisierten regionalen Handlungskontext. Wissen ist ein schwer faßbarer Forschungsgegenstand, so daß uns auch noch weitgehend die Instrumente fehlen, ihn in seinen regionalen Dimensionen zu erschließen. Schließlich ist bisher auch wenig darüber bekannt, inwieweit unter Bedingungen zunehmender Wissensintensität des Wirtschaftens die Prozesse regionaler Polarisierung neue Formen annehmen, die von der Fähigkeit einzelner Regionen geprägt

sind, andere von ihrer Wissensbasis auszuschließen. Aber die Richtung unserer Versuche, ausgehend vom regionalen Milieukonzept, die Zusammenhänge zwischen dem regionalen Institutionensystem, der Organisationsweise von Interaktion und Kommunikation sowie der regional eingebetteten Wissensakkumulation zu entschlüsseln, scheint mir kein Irrweg zu sein, sich der Geographie der Wissensgesellschaft zu nähern.

Anmerkungen

- 1 Der Begriff Regionalwissenschaften ist auf das engste mit Walter Isard (1956) verbunden, der vor mehr als vierzig Jahren zwar nicht der alleinige Begründer der Regionalwissenschaften war, aber einer ihrer führenden Exponenten, der die Regionalwissenschaften mit ihren Modellbildungen zu einer Domäne der Wirtschaftswissenschaften gemacht hat. Regionalwissenschaften untersuchen Räume, Strukturen, Sektoren, selten aber soziale Zusammenhänge (z. B. Gravitations- und Potentialmodelle). Derartige Forschungen überließ man den „soft sciences“ wie der Anthropologie, der Soziologie und der Sozialpsychologie, die auf die empirischen Daten, derer sich die Regionalwissenschaften bedienen, nicht zurückgreifen können (vgl. Higgins/Savoie 1997). Das Verdienst der Regionalwissenschaften, wie sie von Walter Isard gesehen werden, besteht vor allem darin, gegen die traditionelle ökonomische Analyse, die sich in einem Analysezusammenhang ohne räumliche Dimensionen bewegt, Position zu beziehen und die räumlichen Dimensionen in die gängige ökonomische Modellbildung eingebaut zu haben.
- 2 Region wird von der Wirtschaftssoziologie nicht in der von Giddens benutzten allgemeinen raumzeitlichen Differenzierung verstanden. Für Giddens sind Zimmer als interne Regionalisierungen eines Hauses genauso Regionen wie z. B. Staaten innerhalb der Weltgesellschaft.
- 3 Coleman (1994) definiert soziales Kapital folgendermaßen: „Social capital is any aspect of informal social organization that constitutes a productive resource for one or more actors ... A wide network of friends and acquaintances through which one can learn about job openings is social capital for a person seeking a job.“ (170)

Literatur

- Albach, Horst 1980: Vertrauen in der ökonomischen Theorie. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswirtschaft 136. S. 2-11.
- Astley, W. Graham, Charles J. Fombrun 1983: Collective Strategy: Social Ecology of Organizational Environments. In: Academy of Management Review 8,4. S. 576-587.
- Audretsch, David B. 1995: The Innovation, Unemployment and Competitiveness Challenge in Germany. Berlin (= WZB, discussion paper FS IV 95-6).

- Axelrod, Robert 1984: *The Evolution of Cooperation*. New York.
- Berger, Peter, L., Hansfried Kellner 1981: *Sociology Reinterpreted: An Essay on Method and Vocation*. Garden City, NY.
- Burt, Ronald S. 1992: *The Social Structure of Competition*. In: Nitin Nohria, Robert G. Eccles (Hg.): *Networks and Organizations. Structure, Form, and Action*. Boston, Mass. S. 57-91.
- Camagni, Roberto 1991: *Introduction: From the Local „Milieu“ to Innovation through Cooperation Networks*. In: Roberto Camagni (Hg.): *Innovation Networks. Spatial Perspectives*. London, New York. S. 1-9.
- Coase, Ronald H. 1988: *The Firm, the Market and the Law*. Chicago, London.
- Coleman, James S. 1988: *Social Capital and the Creation of Human Capital*. In: *American Journal of Sociology* 94. S. 95-120.
- Coleman, James S. 1990: *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass., London.
- Coleman, James S. 1994: *A Rational Choice Perspective on Economic Sociology*. In: Neil J. Smelser, Richard Swedberg (Hg.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, N.J. S. 166-180.
- Colletis, Gabriel, Bernard Pecqueur 1994: *Die französische Diskussion der Industriedistrikte. Über die Bildung von „Territorien“ im Postfordismus*. In: Wolfgang Krumbain (Hg.): *Ökonomische und politische Netzwerke in der Region*. Hamburg. S. 5-22.
- Cooke, Philip 1996: *Policy-Netzwerke, Innovationsnetzwerke und Regionalpolitik*. In: Hubert Heinelt (Hg.): *Politiknetzwerke und europäische Strukturförderung*. Opladen. S. 58-74.
- Cooke, Philip, Kevin Morgan 1998: *The Associational Economy. Firms, Regions, and Innovation*. Oxford.
- DiMaggio, Paul J. 1994: *Culture and Economy*. In: Neil J. Smelser, Richard Swedberg (Hg.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, N. J. S. 27-57.
- DiMaggio, Paul J., Walter W. Powell 1983: *The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields*. In: *American Journal of Sociology* 48. S. 147-160.
- Dobbin, Frank 1999: *A Market is a Market is a Market?: Institutional Conditions for the Construction of Market Mechanism*. In: *BISS public 27: Transformationsanalysen. Institutionen, Lebenswelt und ökonomische Rationalität I*. S. 53-72.
- Dosi, Giovanni 1997: *Die neuen sozioökonomischen Bedingungen der Organisation, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung*. In: *The IPTS-Report 15*. S. 18-24.
- Enright, Michael J. 1996: *Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda*. In: Udo H. Staber et al. (Hg.): *Business Networks. Prospects and Regional Development*. Berlin, New York. S. 190-213.
- Foray, Dominique, Bengt-Ake Lundvall 1996: *The Knowledge-Based Economy: From Economics of Knowledge to the Learning Economy*. In: OECD (Hg.): *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*. Paris. S. 35-60.

- Friedland, Roger, Robert R. Alford 1991: Bringing Society Back. Symbols, Practices, and Institutional Contradictions. In: Walter W. Powell, Paul J. DiMaggio (Hg.): *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago. S. 232-263.
- Fürst, Dietrich 1998: Regionalmanagement als neues Instrument regionalisierter Strukturpolitik. In: Hans Joachim Kujath (Hg.): *Strategien der regionalen Stabilisierung. Wirtschaftliche und politische Antworten auf die Internationalisierung des Raumes*. Berlin. S. 233-250.
- Giddens, Anthony 1995: *Die Konstitution der Gesellschaft. Grundzüge einer Theorie der Strukturierung*. Frankfurt/M., New York.
- Grabher, Gernot 1993: The Weakness of Strong Ties: The Lock-In of Regional Development in the Ruhr Area. In: Gernot Grabher (Hg.): *The Embedded Firm. On the Socioeconomics of Industrial Networks*. London. S. 255-277.
- Granovetter, Mark 1973: The Strength of Weak Ties. In: *American Journal of Sociology* 78. S. 1360-1380.
- Heidenreich, Martin 1997: Wirtschaftsregionen im weltweiten Innovationswettbewerb. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 49,3. S. 500-527.
- Higgins, Benjamin J., Donald J. Savoie 1997: *Regional Development Theories and their Application*. New Brunswick, London.
- Hudson, Ray 1999: The Learning Economy, the Learning Firm and the Learning Region: A Sympathetic Critique of the Limits of Learning. In: *European Urban and Regional Studies* 6,1. S. 59-72.
- Isard, Walter 1956: *Location and Space Economy. A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade and Urban Structures*. New York, London.
- Kappelhoff, Peter 1993: *Soziale Tauschsysteme. Strukturelle und dynamische Erweiterungen des Marktmodells*. München.
- Keim, K.-Dieter 1979: *Milieu in der Stadt. Ein Konzept zur Analyse älterer Wohnquartiere*. Stuttgart u. a.
- Krätke, Stefan et al. 1997: *Regionen im Umbruch. Probleme der Regionalentwicklung an den Grenzen zwischen „West“ und „Ost“*. Frankfurt/M., New York.
- Kujath, Hans Joachim 1998: Regionen im globalen Kontext. In: Hans Joachim Kujath (Hg.): *Strategien der regionalen Stabilisierung. Wirtschaftliche und politische Antworten auf die Internationalisierung des Raumes*. Berlin. S. 13-37.
- Kujath, Hans Joachim 1999: Institutionelle und interorganisationale Bedingungen der Bildung von Unternehmensclustern. In: *BISS public 28: Transformationsanalysen. Institutionen, Lebenswelt und ökonomische Rationalität II*. S. 139-160.
- Läpple, Dieter 1991: Essay über den Raum. In: Hartmut Häussermann et al. (Hg.): *Stadt und Raum. Soziologische Analysen*. Pfaffenweiler. S. 157-208.
- Läpple, Dieter 1998: Globalisierung – Regionalisierung: Widerspruch oder Komplementarität. In: Hans Joachim Kujath (Hg.): *Strategien der regionalen Stabilisierung. Wirtschaftliche und politische Antworten auf die Internationalisierung des Raumes*.

- Berlin. S. 61-82.
- Lundvall, Bengt-Ake (Hg.) 1995: National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London, New York.
- Maillat, Denis 1996: Regional Productive Systems and Innovative Milieux. In: OECD (Hg.): Networks of Enterprises and Local Development. Paris. S. 67-80.
- Maskell, Peter, Anders Malmberg 1999: The Competitiveness of Firms and Regions. „Ubification“ and the Importance of Localized Learning. In: European Urban and Regional Studies 6. S. 9-25.
- Nelson, Richard R. (Hg.) 1993: National Innovation Systems. A Comparative Analysis. New York, Oxford.
- Nohria, Nitin 1992: Information and Search in the Creation of New Business Ventures: The Case of the 128 Venture Group. In: Nitin Nohria, Robert G. Eccles (Hg.): Networks and Organizations. Structure, Form, and Action. Boston, Mass. S. 240 -261.
- North, Douglass C. 1990: Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge.
- Ohmae, Kenichi 1990: The Borderless World. New York.
- Parsons, Talcott 1951: The Social System. Glencoe, Ill.
- Parsons, Talcott 1971: The System of Modern Societies. Englewood Cliffs, N. J.
- Perrin, Jean-Claude 1991: Technological Innovation and Territorial Development: An Approach in Terms of Networks and Milieux. In: Roberto Camagni (Hg.): Innovation Networks. Spatial Perspectives. London, New York. S. 35-54.
- Piore, Michael J., Charles F. Sabel 1984: The Second Industrial Devide: Possibilities for Prosperity. New York.
- Polanyi, Michael 1958: Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy. New York.
- Putnam, Robert D. et al. 1993: Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy. Princeton.
- Sabel, Charles, F. 1989: The Reemergence of Regional Economies. Berlin. (= WZB, Discussion Paper FS).
- Sabel, Charles F. 1994: Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development. In: Neil J. Smelser, Richard Swedberg (Hg.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton, N. J. S. 137-165.
- Saxenian, Anna L. 1992: Divergent Patterns of Business Organization in Silicon Valley. In: Michael Storper, Allen J. Scott (Hg.): Pathways to Industrialization and Regional Development. S. 316-331.
- Schätzl, Ludwig 1993: Wirtschaftsgeographie 1. Theorie. Paderborn.
- Scott, Allen J. 1988: New Industrial Spaces. Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe. London.
- Scott, W. Richard 1994: Institutions and Organizations: Toward a Theoretical Synthesis. In: Richard W. Scott, John W. Meyer et al. (Hg.): Institutional Environments and

- Organizations. Thousands Oaks. S. 55-80.
- Soete, Luc 1996: Globalization, Employment and the Knowledge-Based Economy. In: OECD (Hg.): Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy. Paris. S. 283-389.
- Soskice, D. 1997: Technologiepolitik, Innovation und nationales Institutionengefüge. In: Frieder Naschold et al. (Hg.): Ökonomische Leistungsfähigkeit und institutionelle Innovation. Das deutsche Produktions- und Politikregime im globalen Wettbewerb. (= WZB-Jahrbuch). S. 319-348.
- Storper, Michael 1997: The Regional World. New York, London.
- Storper, Michael, Richard Walker 1989: The Capitalist Imperative. Territory, Technology and Industrial Growth. Cambridge, Mass.
- Swedberg, Richard 1994: Markets as Social Structures. In: Neil J. Smelser, Richard Swedberg (Hg.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton, N.J. S. 255-282.
- Sydow, Jörg 1992: Strategische Netzwerke. Wiesbaden.
- Tödting, Franz 1990: Räumliche Differenzierung betrieblicher Innovation. Erklärungsansätze und empirische Befunde für österreichische Regionen. Berlin.
- Voelzkow, Helmut 1998: Inszenierter Korporatismus. Neue Formen strukturpolitischer Steuerung auf regionaler Ebene. In: Hans Joachim Kujath (Hg.): Strategien der regionalen Stabilisierung. Wirtschaftliche und politische Antworten auf die Internationalisierung des Raumes. Berlin. S. 215-232.
- Voelzkow, Helmut 1999: Die Governance regionaler Ökonomien im internationalen Vergleich: Deutschland und Italien. In: Gerhard Fuchs, Gerhard Krauss, Hans-Georg Wolf (Hg.): Die Bindungen der Globalisierung. Interorganisationsbeziehungen im regionalen und globalen Wirtschaftsraum. Marburg. S. 48-91.
- Weber, Max 1956: Wirtschaft und Gesellschaft. Erster Halbband. Köln, Berlin.
- Wey, Christian 1999: Marktorganisation durch Standardisierung: Ein Beitrag zur Neuen Institutionenökonomik des Marktes. Berlin.
- Williamson, Oliver E. 1985: The Economic Institutions of Capitalism. New York.
- Zündorf, Lutz 1994: Manager- und Expertennetzwerke in innovativen Problemverarbeitungsprozessen. In: Jörg Sydow, Arnold Windeler (Hg.): Management interorganisationaler Beziehungen. Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik. Opladen. S. 244-257.