

Ökonomischer und institutioneller Wandel in Europas Modeschmuckregionen



Norbert Rehle

Das Umschlagfoto zeigt Ergebnisse des Neugablonzer Arbeitskreises „Form und Farbe“ aus dem Jahr 1969; Foto: Olaf Köster © 1998 Bundesverband der Gablonzer Industrie e.V.

Ökonomischer und institutioneller Wandel
in Europas Modeschmuckregionen

Dissertation

zur

Erlangung des Doktorgrades (Dr. rer. nat.)

der

Mathematisch-Naturwissenschaftlichen Fakultät

der

Rheinischen Friedrich-Wilhelms Universität Bonn

vorgelegt von

Norbert Rehle

aus

Kaufbeuren

Bonn 2003

Angefertigt mit Genehmigung der Mathematisch-
Naturwissenschaftlichen Fakultät der Rheinischen
Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn

1. Referent: Prof. Dr. Jürgen Pohl
2. Referent: Prof. Dr. Reinhold Grotz

Tag der Promotion:

Inhaltsverzeichnis

- - - - - **Vorwort 19**

Kapitel I: Einleitung 23

- 1.1 Die italienische Erfahrung der Regionalökonomik 23
- 1.2 Modeschmuck - eine regionale Angelegenheit 25
- 1.3 Wenn die Realität der Theorie nicht folgt... 29

Erster Teil: Die Organisation der Erkenntnis 33

Kapitel 2: Regionalentwicklung aus institutionalistischer Perspektive 35

- 2.1 Das offene Fenster der Gesellschaftstheorie 36
 - 2.1.1 Institutionen schlagen Wellen 36
 - 2.1.2 Flexibilität oder Masse - Institutionen liefern Orientierung 39
 - 2.1.3 Der institutionelle Schutz des Kapitalismus vor sich selbst 41
 - 2.1.4 Gemeinsamkeiten zeitgenössischer Gesellschaftstheorien 42
 - 2.1.5 Gesellschaftstheorien regionalökonomisch degoutiert 45
- 2.2 Glanz und Fragwürdigkeit - auf der Suche nach einem nützlichen Institutionenbegriff 47

2.2.1	Konturen eines unscharfen Begriffs	48
2.2.2	Institutionen: Brücken über Zeit und Raum	51
2.2.3	Kultur und Institution - all that is solid melts into air	53
2.2.4	„Institutioneller Wandel“ - Titel einer Gratwanderung	55
2.3	Institutionalistische Perspektiven in der Regionalökonomik	58
2.3.1	Ein wenig Ursachenforschung zum «Institutional Turn»	59
2.3.2	Gemeinsamkeiten jüngerer Ansätze der Regionalökonomik	60
2.3.3	Wider die kulturelle Blindheit der Regionalökonomik: Das Konzept der Institutional Thickness	63
2.4	Idealtypische Institutionengefüge der Regionalökonomik	67
2.4.1	Der italienische Idealtypus des Industrial District	67
2.4.2	Der Ansatz des Innovativen Milieus	74
2.5	Fazit	82

Kapitel 3: Keine Zaubermethoden... 87

3.1	Methodologische Erwägungen	87
3.1.1	Sekundärstatistische Beschreibung des regionalökonomischen Strukturwandels	88
3.1.2	Verstehender Zugang zu Institutionen	90
3.1.3	Pluralistischer Methodeneinsatz	93
3.1.4	Zur Unterscheidung von Regionalem und Globalem	94
3.1.5	Wider den reinen Empirismus	96
3.2	Die angewandten Methoden im Überblick	97
3.2.1	Teilnehmende Beobachtung	97
3.2.2	Sekundärstatistische Analyse	99
3.2.3	Literaturanalyse	101
3.2.4	Expertengespräche	105
3.2.5	Qualitative Interviews	106

Zweiter Teil: Erzählungen aus vier Regionen III

Kapitel 4: Jablonec - die Sehnsucht nach Orientierung 113

- 4.1 Vorbemerkungen 113
- 4.2 Dort wo alles begann... 115
- 4.3 Die Wegscheide der Gablonzer Industrie 120
- 4.4 Die „duale“ Industrieorganisation der Gegenwart 122
 - 4.4.1 Das System der post-sozialistischen Großunternehmen 123
 - 4.4.2 Das System der neugegründeten kleinen und mittleren Unternehmen 132
- 4.5 Schlussfolgerungen 143
 - 4.5.1 Die Fragmentierung des Systems post-sozialistischer Großunternehmen 143
 - 4.5.2 Regionale Integration des Systems neugegründeter kleiner und mittlerer Unternehmen 145

Kapitel 5: Kaufbeuren-Neugablonz - die Überwindung einer Tradition 149

- 5.1 Das Wesen der Gablonzer Industrie 149
 - 5.1.1 Das Verlagswesen als Form der Industrieorganisation 150
 - 5.1.2 Das Beschäftigungskontinuum als regionale Form des Arbeitsmarkts 151
 - 5.1.3 Die lokale Schicksalsgemeinschaft als Form der Vergesellschaftung 153
- 5.2 Der Strukturwandel der Gablonzer Industrie 156
- 5.3 Ursachen des Strukturwandels 163
- 5.4 Schlussfolgerungen 168

Kapitel 6: Linz/Enns - das Abreißen schwacher Bindungen 171

- 6.1 Wo ist die lokale Schicksalsgemeinschaft? 171
- 6.2 Weitere Wesenszüge der Gablonzer Industrie 176

- 6.3 Strukturwandel der Gablonzer Industrie 178
- 6.4 Schlussfolgerungen 183

Kapitel 7: Menorca oder die Kraft des Neuen 187

- 7.1 Wie aus silbernen Münzgeldbörsen «or alemany» wurde 187
- 7.2 Besonderheiten der Modeschmuckherstellung auf Menorca 190
 - 7.2.1 Produktionswirtschaft: geringer Vertikalisierungsgrad 190
 - 7.2.2 Absatzorganisation - der feine Unterschied zur Gablonzer Industrie 192
 - 7.2.3 Regionale Gemeinschaft - kann eine Insellage die Geschichte ersetzen? 196
- 7.3 Strukturen und ihr Wandel 202
- 7.4 Schlussfolgerungen 206

Dritter Teil: Jenseits des Geschichtenerzählens 211

Kapitel 8: Vier Entwicklungspfade - eine Richtung? 213

- 8.1 Wegweiser und Wegbereiter zum Absatzmarkt 213
 - 8.1.1 Die Wegbereiter: Pluralisierung der Absatzwege 213
 - 8.1.2 Der Mangel an Wegweisern zum Absatzmarkt 219
- 8.2 Netzwerk versus Einzelunternehmen - produktionswirtschaftliche Veränderungen 222
 - 8.2.1 Industrieorganisation - allgemeine Trends und regionale Entwicklungspfade 222
 - 8.2.2 Substitution und Export von Arbeit 227
- 8.3 Fazit 231

Kapitel 9: Wie die Kultur der Regionalwirtschaft den Weg bahnt 235

- 9.1 Absatzwirtschaftlicher Wissensstand der Produzenten 236
- 9.2 Handlungsmuster absatzwirtschaftlicher Reorganisation 238
 - 9.2.1 Das Handlungsmuster des Traditionalismus 238
 - 9.2.2 Das Handlungsmuster der Absatzaktivierung 241
 - 9.2.3 Das Handlungsmuster des Muddling-through 246
 - 9.2.4 Das Handlungsmuster des „Doppelten Bodens“ 248
- 9.3 Fazit 250

Kapitel 10: Was sich zu merken lohnt... 253

- 10.1 Weiterer Forschungsbedarf 253
- 10.2 Theoretische Reflexionen und Impulse 255
 - 10.2.1 Der „Uhrwerk-Effekt“ - zur Dynamisierung einer Typologie 255
 - 10.2.2 Weitere Impulse zu aktuellen wissenschaftlichen Debatten 258
- 10.3 Politisch-strategisches - über die Zukunft territorialer Produktionssysteme 262
- 10.4 Fazit 267

Anhang A: Leitfaden der Expertengespräche 271

Anhang B: Literaturverzeichnis 275

- - - - - **Zusammenfassung 293**

Abbildungsverzeichnis

- Abbildung 1: Die Untersuchungsregionen 28
- Abbildung 2: Lange Wellen des Wirtschaftswachstums und ihre techno-ökonomische Basis 37
- Abbildung 3: Paradigmen effizienter Industrieorganisation 40
- Abbildung 4: Institutioneller Wandel - ein idealisiertes Schema 56
- Abbildung 5: Typologie territorialer Produktionssysteme (TPS) 78
- Abbildung 6: Vier Typen territorialer Produktionssysteme (TPS) 80
- Abbildung 7: Glasbangles für Indien: die „Gablonz“ auf der Route Triest-Bombay 117
- Abbildung 8: Gesamtausfuhr der Gablonzer Industrie 1920 bis 1937 118
- Abbildung 9: Jablonec nad Nisou: Räumliche Verteilung modeschmuckherstellender Unternehmen 136
- Abbildung 10: Entwicklungspfade der territorialen Produktionssysteme in Jablonec nad Nisou: typologische Einordnung 144
- Abbildung 11: Entwicklung der Unternehmenszahl der Gablonzer Industrie in der Region Kaufbeuren-Ostallgäu 157
- Abbildung 12: Räumliche Verteilung der Unternehmen der Gablonzer Industrie in der Region Kaufbeuren-Ostallgäu 1994 158
- Abbildung 13: Umsatzentwicklung der Gablonzer Industrie in der Region Kaufbeuren-Ostallgäu 159
- Abbildung 14: Entwicklung des Umsatzes von Handel und Produktion in der Gablonzer Industrie (Kaufbeuren-Ostallgäu) 160

- Abbildung 15: Entwicklung des Auslandumsatzes von Handel und Produktion in der Gablonzer Industrie (Kaufbeuren-Ostallgäu) 160
- Abbildung 16: Entwicklung der Arbeitnehmerzahl in der Gablonzer Industrie (Kaufbeuren-Ostallgäu) 161
- Abbildung 17: Unternehmenswachstum durch neue Produkte in der Gablonzer Industrie (Kaufbeuren-Ostallgäu) 162
- Abbildung 18: Entwicklungspfad des territorialen Produktionssystems in Kaufbeuren-Neugablonz: typologische Einordnung 169
- Abbildung 19: Unternehmen des Modeschmucksektors (Kammermitglieder) in Oberösterreich, 30. Juni 1992 172
- Abbildung 20: Unternehmen der Gablonzer Industrie in Oberösterreich (nur Gewerbe) 1980 bis 1998 179
- Abbildung 21: Wert produzierter Waren in der Gablonzer Industrie (nur Industrie) in Österreich 1976 bis 1995 181
- Abbildung 22: Entwicklungspfad des territorialen Produktionssystems in Linz/Enns: typologische Einordnung 184
- Abbildung 23: Bis in die 1920er Jahre war Menorca bekannt für die Herstellung hochwertiger Münzgeldbörsen 188
- Abbildung 24: Unternehmen des Modeschmucksektors auf Menorca 1997 192
- Abbildung 25: Unternehmenszahl im Modeschmucksektor auf Menorca 1980 bis 1992 203
- Abbildung 26: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte im Modeschmucksektor auf Menorca 1980 bis 1995 204
- Abbildung 27: Bruttoproduktionswert, Bruttowertschöpfung und Wertschöpfung der Modeschmuckherstellung auf Menorca 1981 bis 1995 205
- Abbildung 28: Entwicklungspfad des territorialen Produktionssystems auf Menorca: typologische Einordnung 207
- Abbildung 29: Zeittafel - zur historischen Entwicklung der Modeschmuckherstellung in den vier Untersuchungsregionen 209
- Abbildung 30: Absatzwege der Modeschmuckherstellung 215

- Abbildung 31: Unternehmenszahlen in den westeuropäischen Untersuchungsregionen 1972 bis 1998 223
- Abbildung 32: Entwicklungspfade der untersuchten territorialen Produktionssysteme: typologische Einordnung 225
- Abbildung 33: Arbeitnehmerzahlen im Modeschmucksektor der westeuropäischen Untersuchungsregionen 1977 bis 1997 228
- Abbildung 34: Handlungsmuster absatzwirtschaftlicher Restrukturierung in den vier Untersuchungsregionen 239
- Abbildung 35: Der „Uhrwerk-Effekt“ regionalisierter Modeschmuckherstellung 256

Tabellenverzeichnis

- Tabelle 1: Liste der im Rahmen der Untersuchung geführten Expertengespräche 103
- Tabelle 2: Liste der im Rahmen der Untersuchung geführten qualitativen Interviews 108
- Tabelle 3: Unternehmen der Gablonzer Industrie im Bezirk Gablonz an der Neiße 1938 119
- Tabelle 4: Beschäftigung in Jablonec nad Nisou 1994 bis 1996 129
- Tabelle 5: Bruttowertschöpfung in Jablonec nad Nisou 1994 bis 1996 131
- Tabelle 6: Gesamt- und Auslandumsatz von Modeschmuckherstellung und Gesamtindustrie in Jablonec nad Nisou 1994 131
- Tabelle 7: Arbeitskosten in der verarbeitenden Industrie pro Stunde im internationalen Vergleich 132
- Tabelle 8: Durchschnittliche monatliche Bruttolöhne in Jablonec nad Nisou 1992 bis 1996 133
- Tabelle 9: Jablonec nad Nisou: Unternehmenszahl und -struktur im Modeschmucksektor 1998 135
- Tabelle 10: Durchschnittslöhne und -gehälter ausgewählter bayerisch-schwäbischer Landkreise/kreisfreier Städte im Vergleich 152
- Tabelle 11: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte der Gablonzer Industrie in Oberösterreich 1976, 1981, 1986 und 1991 180
- Tabelle 12: Unternehmenszahl und -größenstruktur der Gablonzer Industrie in Oberösterreich (Arbeitgeberbetriebe) 1976 und 1991 180
- Tabelle 13: Wert produzierter Waren in der Gablonzer Industrie (nur Großgewerbe) in Österreich 1975 bis 1995) 182

Vorwort

Es ist die Nacht nach Silvester und wir haben das Jahr 2003 erreicht. Endlich sie ist fertig. Fast sieben Jahre lang hat mich meine Dissertation beschäftigt. Auf Wochen konzentrierter Arbeit folgten oft Monate völliger Untätigkeit. Ihr ursprünglicher Zweck, den Einstieg in eine Universitätskarriere zu ermöglichen, hat sich über die Jahre erledigt. Zu groß waren die Widrigkeiten des Hochschulbetriebs, zu süß die Verlockungen des Wirtschaftslebens. Am Ende ging es nur noch darum, das Ganze zu einem Ende zu bringen: Die bisherige Arbeit sollte nicht umsonst gewesen sein; schließlich hatte sie die Deutsche Forschungsgemeinschaft Geld und mich Zeit und Nerven gekostet. 1997 und 1998, also zwei der sechs Jahre war mir im Rahmen des DFG-Schwerpunktprogramms „Neue Technologien und Regionalentwicklung in Europa“ eine Stelle als Teilzeitforscher an der Universität Bonn finanziert worden. Den Verantwortlichen gilt mein Dank! Nebenbei, aber auch ein Jahr zuvor und eines danach, führte ich die Geschäfte des Bundesverbands der Gablonzer Industrie, der in dieser Arbeit eine Rolle spielt. Man könnte meinen, beides wäre nicht immer leicht zu vereinbaren gewesen. Das stimmt nicht. Die Doppelrolle ermöglichte ein Spiel mit Nähe und Distanz, das mir entgegenkam: Mit der Sicht des Wissenschaftlers konnte ich mich über die Banalitäten des Verbandsgeschäfts stellen; als pragmatischer Verbandsmanager distanzierte ich mich von den Ritualen des universitären Elfenbeinturms. Sinnkrisen bewältigte ich durch bloße Veränderung des Blickwinkels bereits vor ihrem Aufscheitern.

Die Verbandstätigkeit eröffnete mir Einblicke in die Welt der Modeschmuckherstellung, die Forschern normalerweise verschlossen bleibt. In dieser schillernden Welt traf ich Charaktere wie sie zwischen Hörsaal und Bibliothek nicht vorkommen: Glücksritter und Halbseidene in sterilen Hotelbars; Selbstgestrickte, die davon leben, dass sie in Europa einen kennen, der

etwas braucht und in Asien einen, der es hat; großmäulige Strategen, die genau wissen, wo die Zukunft der Modeschmuckherstellung liegt; Kreative, Kunsthandwerker, Kaufleute und viele fleißige Menschen, die nicht erkennen können, wo es lang gehen soll in ihrem Geschäft und nur schwer begreifen, warum das, was gestern noch gegolten hat, heute so wertlos ist.

Ein bisschen von dieser Welt soll in meiner Arbeit aufscheinen. Ihr Anspruch ist kein theoretischer - dazu habe ich mich über die Jahre zu weit vom Hochschulbetrieb und seinen Debatten entfernt. Die Arbeit stößt in eine andere Lücke; sie klafft zwischen den großen Denkern mit ihren abstrakten regionalökonomischen Schriften einerseits und den phantasielosen Forschern andererseits, die das von jenen Gedachte mit dem Rechenschieber prüfen möchten. Zwischen den Theorien und den Zahlen findet Leben statt und das soll hier für vier Modeschmuckregionen erforscht und beschrieben werden. Daraus wird theoretischer Mehrwert entstehen - allerdings wird diese Einschätzung nur derjenige teilen, der akzeptiert, dass Theoriebildung auch gegenstandsbezogen erfolgen kann und ursächliche Zusammenhänge nicht realer werden, je häufiger man ihre Folgen beobachtet.

Mittlerweile kreuzt meine Biographie zum zweiten Mal die Welt der Modeschmuckherstellung: Nach meiner Zeit beim Bundesverband war ich 1999 bis 2001 Projektmanager bei der Münchener F.A.S.T. Gesellschaft für angewandte Softwaretechnologie mbH. Im Dezember 2001 verließ ich das Reich von „Laptop und Lederhose“ und kam zurück in eine der hier untersuchten Regionen. Das österreichische Unternehmen Swarovski hatte für Deutschland einen Vertriebsleiter gesucht und mich gefunden. Zwar bin ich nun für Beleuchtungsprodukte zuständig, wer aber für den weltweit größten Komponentenlieferanten der Modeschmuckindustrie arbeitet, kann sich Insider-Einblicken in diese Branche nicht verschließen. Angesichts meiner Jahre beim Bundesverband und der vorliegenden Arbeit, verfolge ich die aktuellen Geschehnisse in der europäischen Modeschmuckindustrie noch immer mit großem Interesse - auch wenn in dieser Arbeit ausschließlich Entwicklungen bis zum Jahr 1998 betrachtet werden. Vieles schreit heute nach einer Fortschreibung. Ich höre die Schreie, doch fehlt mir die Muße ihnen zu folgen.

Zum Schluss möchte ich den Lesern auch das Ritual des Dankens nicht ersparen. Beginnen wir mit demjenigen, dem man laut Umberto Eco nicht danken muss, weil er nur seine Pflicht tut. Ich mache es dennoch und danke Jürgen Pohl, meinem Doktorvater

für seine Betreuung, seine Geduld und die lange Leine, an der er mich laufen ließ. Er hat mehr als seine Pflicht getan. Außerdem danke ich Thorsten Hülsmann, der mir während meiner Anstellung an der Universität Bonn als studentische Hilfskraft den Rücken freigehalten und noch lange danach den Informationsfluss zwischen mir und der Welt des Geistes organisiert hat. Dank sage ich auch Manfred Heerdegen. Als Geschichtswissenschaftler und hervorragender Kenner der Geschichte von Gablonz und Neugablonz hat er mir so manchen historischen Zusammenhang erläutert und als wandelndes Archiv beste Dienste erwiesen. Unsere gemeinsamen Mittagessen im Neugablonzer Café Lila waren unterhaltsam und haben mich vor einigen Schlüssen bewahrt, denen ich als Geschichts-Dilettant nur zu leicht gefolgt wäre.

Zu guter Letzt danke ich noch meiner Frau Claudia und meinen beiden Kindern Julia und Niklas. Ihren Beitrag kann nur beurteilen, wer jemals sein Familienleben damit belastet hat, neben seiner Werkstätigkeit sieben Jahre lang zwei Drittel seines Urlaubs und ungezählte Wochenenden für eine Forschungsarbeit aufzuwenden.

Kaufbeuren, 2. Januar 2003

N. R.

Kapitel I: Einleitung

Mit Netz und Doppeltem Boden...

In der deutschen Sprache gibt es seltsame Redewendungen. Eine davon ist die vom Netz und dem Doppelten Boden. Sie wird verwendet, um jemanden die seltene Kombination von Trickreichtum und Besonnenheit zu bescheinigen. „Er arbeitet mit Netz und Doppeltem Boden“, bedeutet, dass der Gemeinte sein Handeln mindestens zweifach gegen Unwägbarkeiten abgesichert hat: Zum einen offensichtlich, so wie das Netz im Zirkuszelt den Knochenbruch des Artisten verhindert; zum anderen im Verborgenen, wie die Pistole im Geheimfach des Diplomatenkoffers; versteckt um in einer aussichtslosen Verhandlung neue Perspektiven zu eröffnen.

Institutioneller Wandel vollzieht sich in den europäischen Modeschmuckregionen mit Netz und Doppeltem Boden: Unternehmensnetzwerke, einst stabile Grundlage wirtschaftlichen Erfolgs, reißen oder werden zerrissen, werden repariert oder neu geknüpft. Und gleichzeitig laufen im Verborgenen Prozesse ab, die spätestens dann greifen, wenn das Netz seine Dienste versagt. Um Institutionalisierungs- und Des-Institutionalisierungs-Prozesse in Modeschmuckregionen geht es in dieser Arbeit - als Grund regionalökonomischer Entwicklungen und als Reaktion auf makroökonomische Umwälzungen.

I.1 Die italienische Erfahrung der Regionalökonomik

Das Phänomen «Terza Italia»

Um die Ausgangssituation dieser Arbeit verständlich zu machen, soll kurz an ein Problem erinnert werden, dessen Lösung die Regionalökonomien in den 1980er Jahren beschäftigte: der wirtschaftliche Erfolg Mittelitaliens, das sogenannte Terza-Italia-Phänomen.

Was war passiert? Bislang hatte die Regionalökonomik über eine Handvoll bewährter theoretischer Ansätze verfügt, mit denen sich

erklären ließ, warum in den einen Regionen die Wirtschaft niedergeht, während sie in anderen prosperiert. Im Fall Italiens war es viele Jahre darum gegangen zu erklären, warum der Aufschwung des urban geprägten Nordens ebenso zwangsläufig war, wie die Stagnation des ländlichen Südens. Plötzlich jedoch hatte eine Mittelitalien wirtschaftlichen Erfolg; eine Region, die einige Voraussetzungen nicht erfüllte, die die Regionalökonomien hierfür als notwendig erachteten: Wenn es dort urbane Verdichtungsräume gegeben hätte oder wenn zumindest anerkannte Zukunftsbranchen wie die Informationstechnologie dort dominiert hätten, mit vielfach erprobten Werkzeugen wäre der Erfolg erklärt worden; aber nichts davon war der Fall: Die Region war ländlich und ihre Wirtschaftsstruktur wurde von der Herstellung althergebrachter Konsumgüter, wie beispielsweise Leder- und Strickwaren, beherrscht¹.

Es herrschte Erklärungsnotstand. Als Reaktion darauf begannen die Regionalökonomien mit intensiver Feldforschung. Eine Wissenschaftsdisziplin, die einst mit größter Kompromisslosigkeit die quantitative Wende der Gesellschaftswissenschaften vollzogen hatte, brachte plötzlich materialreiche Regionalstudien hervor, wie man sie von Ethnologen und - wären jene nicht längst ausgestorben - allenfalls von Anhängern der historischen Schule der Nationalökonomie erwartet hätte.²

Institutionen-
theoretische
Erklärung
regionalen
Erfolgs

Das erste verallgemeinerbare Ergebnis dieser Studien war, dass die Regionalentwicklung im Terza Italia auf dem Wachstum spezialisierter Produktionskomplexe beruhte, in denen zahlreiche kleine Unternehmen in räumlicher Nachbarschaft intensiv zusammen arbeiteten. Es wurde deutlich, dass dem regionalen Institutionengefüge und insbesondere dessen kultureller Dimension bei der Erklärung regionalökonomischer Entwicklungen höhere Bedeutung beizumessen ist, als bislang üblich³. Seitdem nähern

-
1. Eine Übersicht der wichtigsten regionalen Wachstums- und Entwicklungstheorien findet sich in Schätzl (1992, Kapitel 2.1); Krätke 1995 (Kapitel 3) diskutiert den Erklärungswert dieser Ansätze insbesondere angesichts der Befunde im Terza Italia.
 2. Die Anmerkung zur Wissenschaftsgeschichte der Ökonomik beruht auf den Ausführungen von Redlich (1964, Kapitel 1, v.a. S. 21). Wer sich von dem - im besten Sinne - ethnographischen Charakter der durchgeführten Regionalstudien überzeugen möchte, wird die Auswahlsammlung von Pyke et al. (1990) und daraus besonders der Beitrag von Lazerson (1990) empfehlen.
 3. Vgl. Krätke (1995, S. 82), Loda (1989, S. 183) und Storper (1997, S. 5 f.)

sich Wissenschaftler verschiedener Traditionen einer gemeinsamen Einschätzung: Die Ursachen regionaler Wirtschaftsentwicklung liegen zwischen den Unternehmen, im regional institutionalisierten Netzwerk ihrer Beziehungen und dessen spezifischer Einbettung in globale Zusammenhänge.

Von den Institutionengefügen wirtschaftlich erfolgreicher Regionen wurden einfache Modelle abgeleitet, die einprägsame Namen erhielten, wie «Industrial District» und «Innovative Milieu»⁴. Von Regionalökonomien, die diesen Modellen nahekommen, wird im Umkehrschluss erwartet, dass sie prosperieren; es wird sogar darüber nachgedacht, erfolgsversprechende regionale Institutionengebilde politisch zu erzeugen.

An dieser Stelle ist der Punkt erreicht, an dem vor einigen Jahren die Untersuchungen zur vorliegenden Arbeit begannen: Die europäischen Modeschmuckregionen nämlich entsprachen in zentralen Merkmalen dem Typus des Industrial Districts - und doch konnte man sie nicht unbedingt als erfolgreich bezeichnen.

I.2 Modeschmuck - eine regionale Angelegenheit

Geht man davon aus, dass diese Arbeit größtenteils vom bekanntermaßen kritischen wissenschaftlichen Publikum gelesen wird, so dürfte ihr Titel bei den meisten Lesern eine Grundsatzfrage aufwerfen: Was ist Modeschmuck und was hat das mit Regionalökonomie zu tun?

Zum Wesen des Modeschmucks

Zur ersten Teil der Frage: Unter Modeschmuck versteht man im Wesentlichen Schmuck, der aus unedlen Materialien hergestellt wird. Verschiedene Metalle, Kunststoffe, Farb- und Kristallgläser werden zu Rohkomponenten verformt. Diese wiederum werden durch verschiedene Oberflächenverfahren coloriert, irisiert, verspiegelt, mattiert, versilbert oder vergoldet um anschließend in der Regel unter hohem Arbeitseinsatz zu fertigen Schmuckstücken kombiniert zu werden. Die Zusammensetzung unterschiedlicher Rohstoffe, in verschiedenen Formen, Farben und mit mannigfaltigen Oberflächeneffekten ermöglicht eine unendliche Produktvielfalt. Sie ist ein Wesenszug dessen, was in den hier untersuchten Modeschmuckregionen Bezeichnungen wie «bijouterie», «Bijouterie» oder «bisuteria» trägt.

4. Zum «Industrial District» vgl. Becattini (1990), Bellandi (1989), Brusco (1990); zum «Innovative Milieu»: Camagni (1991a, 1991b), Crevoisier und Maillat (1991.)

**Modeschmuck
versus
«Echtschmuck»** Eine weitere Annäherung an das Wesen des Modeschmucks ist durch Abgrenzung zum sogenannten „Echtschmuck“ möglich. Dieser wird im Gegensatz zum Modeschmuck aus edlen Materialien (Gold, Silber, Edel- und Halbedelsteine u.ä.) hergestellt. Er unterscheidet sich vom Modeschmuck in folgenden Aspekten: Von der Gestaltung bis zur industriellen Umsetzung hat Arbeit beim Modeschmuck einen deutlich höheren Anteil am Produktwert als das verwendete Material; die Erzeugnisse werden in der Regel zu niedrigen Preisen angeboten und Modeschmuck auf einen kurzfristigen, von Modetrends stark beeinflussten Bedarf ausgerichtet. Für den Echtschmuck gilt jeweils das Gegenteil.

Im übrigen ist Modeschmuck als Produktgruppe schwer greifbar, nicht zuletzt weil ihre Grenzen unklar sind: Schon immer fertigten Modeschmuckhersteller nebenbei mit den für sie verfügbaren Technologien auch Dekorationsartikel, Souvenirs, Accessoires, Devotionalien und ähnliches. Schon immer verwendeten sie selektiv auch edle Materialien wie Silber, Gold und Halbedelsteine. Und selten verschwendeten sie Gedanken daran, ob das, woran sie gerade arbeiteten, Modeschmuck ist, oder etwas Anderes. Diese Einstellung ließe sich folgendermaßen zuspitzen: „Modeschmuck ist das, was Modeschmuckhersteller machen und die können fast alles.“ - Ein Satz, der bei den Herstellern selbst, egal welcher regionalen Herkunft, auf wenig Widerspruch stoßen würde und schon ein wenig von ihrem Marketing-Verständnis aufscheinen lässt.

**Modeschmuck-
herstellung als
Forschungsfeld** Soviel zum Wesen des Modeschmucks - nun zum zweiten Teil der Eingangsfrage: Was macht die Modeschmuckherstellung zu einem Forschungsfeld für die Wirtschaftsgeographie oder die Regionalökonomik? Modeschmuck wird in Europa größtenteils nicht in industriellen Fabrikbetrieben hergestellt, sondern in kleinräumigen Agglomerationen kleiner, formal selbständiger Betriebe. Diese Betriebe bilden in einem arbeitsteiligen Zusammenwirken eine netzwerkartige Form der Industrieorganisation heraus und setzen dabei externe Effekte in Wert. Das unternehmerische Handeln in diesen Netzwerken wird in hohem Maße durch unternehmensübergreifende Institutionen reguliert.

Hinsichtlich ihrer Industrieorganisation und deren Einbettung in ein regionales Gefüge von Institutionen besteht also eine große Affinität zwischen den hier untersuchten Modeschmuckregionen und den Regionen, die im Zuge der Erfolgsgeschichte des Terza Italia wissenschaftlich analysiert wurden (vgl. Abschnitt 1.1 auf Seite 24). Attraktiv ist die Modeschmuckherstellung als For-

schungsfeld vor allem aus zwei Gründen: Zum ersten wurden die Beispiele im Dritten Italien häufig als Sonderfälle kritisiert, die aus ihrem spezifischen zeitlichen und räumlichen Kontext nicht herauslösbar seien und damit nur geringen Erkenntnismehrwert für die verallgemeinernde Wissenschaft liefern könnten (z.B. Bathelt 1998, S. 263 f.). Hier werden der regionalökonomischen Debatte einige außeritalienische Beispiele beige-steuert, die mit der italienischen Erfahrung vergleichbar sind. Zum zweiten ist die Modeschmuckherstellung ein anziehendes Forschungsfeld, weil hier Regionalökonomien mit ähnlichen Organisationsformen in unterschiedlichen zeitlichen und räumlichen Kontexten untersucht werden können, wobei ein Untersuchungsparameter konstant bleibt: alle Untersuchungsregionen haben denselben Branchenschwerpunkt und die Unternehmen in diesen Regionen haben zumindest potentiell denselben Absatzmarkt. Konjunkturelle Einflüsse können damit zumindest als Störfaktoren für den Vergleich der Untersuchungsregionen ausgeschlossen werden.

Um welche Regionen handelt es sich? Spricht man mit Großhändlern, die im Modeschmuckhandel tätig sind, fallen schnell die Namen von Städten bzw. Regionen, die als Zentren der europäischen Modeschmuckherstellung angesehen werden: Jablonec nad Nisou, Kaufbeuren-Neugablonz, Linz/Enns und Menorca (vgl. Abbildung 1 auf Seite 28). Diese Regionen stehen im Mittelpunkt dieser Arbeit und sollen im Folgenden kurz porträtiert werden:

Untersuchungsregionen im Überblick

- ◆ Jablonec nad Nisou (Tschechische Republik): Bis zum Ende des Zweiten Weltkrieges dominierte eine einzige Region den Weltmarkt für Modeschmuckerzeugnisse: In der nordböhmischen Region Gablonz an der Neiße, heute: Jablonec nad Nisou hatte sich ein regionaler Industriekomplex herausgebildet, der dem von Marshall (1919) entwickelten Idealtypus des Industrial District weitgehend entsprach. In den Jahren 1945/46 wurden die größtenteils deutschböhmischen Unternehmer und Arbeitskräfte der «Gablonzer Industrie» aus der wieder gegründeten Tschechoslowakei vertrieben. Sämtliche Produktionsmittel wurden bis 1948 kollektiviert und verstaatlicht. Mit der Ostöffnung hat seit 1990 eine marktwirtschaftliche Ausrichtung der Modeschmuckherstellung rund um Jablonec eingesetzt.
- ◆ Kaufbeuren-Neugablonz (Deutschland): Ein Großteil der Unternehmer und Arbeitskräfte der Gablonzer Industrie ließ sich nach der Vertreibung im Ostallgäu nieder; im Kaufbeurer Stadtteil Neugablonz bildete sich ein Industriekomplex

heraus, der eingebettet war in das Institutionengefüge der Heimatvertriebenen mit seiner spezifischen Kultur.

- ◆ **Linz/Enns (Österreich):** Ein im Vergleich zu Neugablonz kleiner Teil der Unternehmer und Arbeitskräfte der Gablonzer Industrie siedelte sich nach dem Zweiten Weltkrieg in Oberösterreich, und dort schwerpunktmäßig in der Landeshauptstadt Linz und der benachbarten Kleinstadt Enns an.

Abbildung I. Die Untersuchungsregionen



Auch dort bildete sich ein Industriekomplex heraus, wobei Anzahl, Vielfalt und räumlicher Agglomerationsgrad der ansässigen Firmen wesentlich geringer war als in Kaufbeuren-Neugablonz.

- ◆ Menorca (Spanien): Die letzte der hier untersuchten Modeschmuckregionen ist die spanische Baleareninsel Menorca. Auch hier ist die Affinität zu den italienischen Industriekomplexen hoch. Von den anderen Untersuchungsregionen unterscheidet sich Menorca einerseits, dass es im vergangenen Jahrhundert von den Zäsuren der deutsch-tschechischen Geschichte verschont geblieben ist. Andererseits kommt zum engen Zusammenwirken von Wirtschaft und Gesellschaft in den Untersuchungsregionen, in diesem Fall noch die Insellage als kohärenzstiftendes Element hinzu.

I.3 Wenn die Realität der Theorie nicht folgt...

Was macht ein Wissenschaftler, wenn er etwas wahr nimmt, das seinen Erwartungen zuwider läuft? Was tut er, wenn er einen Widerspruch zwischen seinem Wissen, seinen Idealen und den Tatsachen feststellt? In der Regel wird er mit den Schultern zucken und sich den Dingen des Alltags widmen; manchmal aber wird er den Widerspruch als Problem empfinden und beginnen, ihn mit wissenschaftlichen Mitteln aufzulösen. Forschung fängt immer mit solchen Problemen an: Jemand erfährt etwas, das er nicht erklären kann oder stellt etwas fest, das er ändern möchte⁵. In dieser Arbeit geht es ums Erklären. Das Ändern hat zwar als Zweck wissenschaftlicher Arbeit seine Berechtigung; hier steht es im Hintergrund. Nur an einigen Stellen wird gezeigt, wie beschränkt die Möglichkeiten politischen Eingriffs am Beispiel der Modeschmuckherstellung sind und wie zweischneidig deren Ergebnisse.

Es begann mit einem Problem

Welches Problem stand zu Beginn dieser Untersuchung? Da waren auf der einen Seite die bereits angesprochenen theoretischen Modelle, die im Zuge der italienischen Erfahrung von den Institutionengefügen erfolgreicher Regionen abgeleitet worden waren und im Umkehrschluss dazu verwendet wurden, um Regionen, die ihnen hinreichend nahe kamen, Erfolg vorherzusa-

5. Zum Stellenwert des Problems im Rahmen sozial- bzw. regionalwissenschaftlicher Forschung vgl. Adorno (1988, S. 129), Giddens (1988, S. 49), Gregory (1991, S. 19), Popper (1988, S. 104 f.).

gen⁶. Auf der anderen Seite standen vier Modeschmuckregionen, die in einer ersten Annäherung die Merkmale des Industrial Districts hinreichend erfüllten und für die es darüber hinaus lohnend erschien, sie an den Kategorien des Innovative Milieu zu messen. Allerdings zeichnete sich der erwartete wirtschaftliche Erfolg in diesen Regionen gar nicht oder nur sehr bedingt ab.

Am Anfang stand also der klassische Widerspruch zwischen der Theorie und den vermeintlichen Tatsachen. Diese Arbeit verfolgt das Ziel, diesen Widerspruch aufzulösen. Nun wäre der erste Schritt, die Theorie als etwas Gegebenes zu betrachten und sich zunächst den vermeintlichen Tatsachen, also der Empirie zu widmen. Allerdings wird jeder, der die Debatte um Industrial Districts und Innovative Milieus zu verfolgen versucht, zustimmen, dass die Debatte bisher kein tragfähiges theoretisches Modell hervorgebracht hat. Vielmehr werden immer neue theoretische und methodische Konstrukte eingeführt.

Defizite der
institutionalis-
tischen
Perspektive

Zwar haben diese Erweiterungen eines gemeinsam: die hohe Bedeutung, die sie institutionellen Aspekten im Rahmen regionalökonomischer Erklärung beimessen; zwei Punkte aber bleiben bei der institutionalistischen Wende der Regionalökonomik weitgehend unbeleuchtet; diese werden angesichts der in den Modeschmuckregionen gewonnenen Vorkenntnisse als wichtig für die Erklärung der vorgefundenen Entwicklungspfade angesehen:

Der erste Punkt, der weitgehend im Dunklen bleibt, ist das Thema institutioneller Wandel: Ob eine Region dem Typus Industrial District entspricht oder nicht, kann nur für einen historischen Augenblick beantwortet werden. Doch was hat dazu geführt, dass ein Industrial District entstanden ist? Wie und warum zerfallen Industrial Districts wieder? In welche evolutionären Stadien treten Industrial Districts nach ihrem Zerfall ein?

Der zweite unterbelichtete Punkt im Rahmen der jüngeren regionalökonomischen Debatte ist die kulturelle Dimension von Institutionen. Dabei geht es im Wesentlichen um Werte und Normen, an denen sich das wirtschaftliche Handeln in Regionalökonomien

6. So merkt Semlinger (1994, S. 3) im Fall der Industrial Districts an, diese «... haben sich in den siebziger und achziger Jahren international als Wachstumsregionen hervorgetan, und „Industrial-district-Politik“ findet mittlerweile verbreitete Zustimmung ...». Diese Sichtweise war Anfang der 1990er Jahre, als dieses Forschungsprojekt begann, weit verbreitet. Erst Arbeiten wie die von Colletis und Pecqueur (1994) führten dazu, die Interpretation des Industrial District als Erfolgsautomat in Frage zu stellen.

orientiert. Die Frage, ob sich institutioneller Wandel eruptiv vollzieht oder schleichend, ob eine Institution an ihrer eigenen Totalität oder ihrer Permissivität zugrundegeht, hängt mit dem Verhältnis von Kultur, Handeln und Sanktionierung innerhalb der Institution ebenso zusammen wie von Kräften, die von außen auf sie einwirken. Im selben Kräfteverhältnis liegen auch die regional-spezifischen Antworten darauf, ob ein Des-Institutionalisierungsprozess als Niedergang einer großen Epoche oder als Akt der Befreiung aufgefasst wird.

Zielsetzung und Aufbau der Arbeit

Das Ziel der Arbeit besteht vor diesem Hintergrund darin, zur aktuellen Theoriediskussion um Institutionen in der Regionalökonomie eine stärker kulturalistische Perspektive beizusteuern und gleichzeitig den Blick auf Prozesse institutionellen Wandels zu lenken. Welcher Erklärungsmehrwert aus diesem erweiterten theoretischen Blickwinkel resultiert, soll verdeutlicht werden, indem theoretische Kategorien am Beispiel der europäischen Modeschmuckregionen reflektiert werden. Die Arbeit verfolgt kein politisch-strategisches Ziel; allerdings soll dort, wo es nahe liegt, kurz zu den politischen Gestaltungsspielräumen in den Untersuchungsregionen Stellung genommen werden.

- ◆ Der erste Teil dieser Arbeit befasst sich mit der Organisation der Erkenntnis. In den beiden Kapiteln dieses Teils werden die für die Arbeit zentralen theoretischen Kategorien entwickelt und die Frage beantwortet, welche Methoden für das Arbeiten mit diesen Kategorien naheliegen. In Kapitel 2 wird zunächst gezeigt, auf welche gesellschaftstheoretischen Kontext und auf welche soziologische Theorietradition sich die Regionalökonomik bezieht, wenn sie, wie es derzeit der Fall ist, den Blickwinkel der InstitutionalistInnen annimmt. In der zweiten Hälfte des Kapitels 2 werden die aus der Gesellschaftstheorie und der Soziologie gewonnenen Erkenntnisse mit zwei neuerdings verbreiteten regionalökonomischen Erklärungsansätzen in Einklang gebracht: dem Industrial-district-Ansatz sowie dem GREMI-Ansatz. Die entwickelte institutionalistische Perspektive der Regionalökonomik legt die Anwendung bestimmter Methoden nahe. Die Frage, welche Methoden dies sind, steht im Mittelpunkt des dritten Kapitels. Insbesondere geht es darum, zu zeigen, welches Methodenspektrum in dieser Arbeit angewandt wurde und aus welchen Gründen die Wahl der Methoden und insbesondere ihre Vielfalt gerechtfertigt erscheint.

- ◆ Der zweite Teil dieser Arbeit umfasst vier Kapitel, in denen jeweils die Entwicklungspfade der einzelnen Untersuchungsregionen nachgezeichnet werden. Ziel ist, die verschiedenen regionalspezifischen Ausprägungen des Strukturwandels der Modeschmuckherstellung zu erkennen, und erste Zusammenhänge zwischen makro-ökonomischen Einflussfaktoren und deren institutioneller Resonanz in den verschiedenen Untersuchungsregionen aufzuzeigen.
- ◆ Im dritten Teil wird die Ebene der regionalen Einzelschicksale verlassen. In Kapitel 8 werden zunächst die Ergebnisse aus den einzelnen Untersuchungsregionen miteinander verglichen um Gemeinsamkeiten und Unterschiede aufzuzeigen bzw. regionalspezifische Entwicklungen und Determinanten von allgemeinen zu unterscheiden. Anschließend sollen im neunten Kapitel für besonders augenfällige Abweichungen von einem allgemeinen Trend Erklärungen geliefert werden. Die Erklärungen werden in dem Sinn kulturalistisch sein, dass regionalwirtschaftliche Entwicklungsunterschiede logisch an regionale Institutionengefüge und deren Wandel geknüpft werden. Theoretischer und politischer Mehrwert bescheidenen Ausmaßes soll dann im zehnten und letzten Kapitel den Lesern zugeführt werden: Im Wesentlichen werden die empirischen Erkenntnisse und erkannten Zusammenhänge mit dem in Kapitel 2 entwickelten theoretischen Rahmen abgeglichen. Hieraus werden einige Beiträge zur aktuellen regionalökonomischen Debatte formuliert.

Erster Teil: Die Organisation der Erkenntnis

Der erste Teil dieser Arbeit besteht aus zwei Kapiteln: Im einen werden die für das weitere Vorgehen zentralen theoretischen Kategorien entwickelt; im anderen wird die Frage beantwortet, welche Methoden für eine empirische Reflexion jener Kategorien naheliegen.

Kapitel 2: Regionalentwicklung aus institutionalistischer Perspektive

Zielsetzung und Aufbau des Kapitels

Innerhalb der Gesellschaftswissenschaften wird dem Begriff der Institution neuerdings wachsende Aufmerksamkeit zu Teil¹. Für diese Arbeit sind vor allem zwei Bereiche interessant, von denen diese Aufmerksamkeit ausgeht: die Gesellschaftstheorie und die regionale Entwicklungstheorie. In diesem Kapitel werden konzeptuelle Schemata aus den genannten Bereichen miteinander in Einklang gebracht. Ziel ist es, einen theoretischen Rahmen zu entwickeln, innerhalb dessen sich regionalökonomische Entwicklungspfade im Allgemeinen und die der europäischen Modeschmuckzentren im Besonderen erklären lassen.

Zu diesem Zweck sollen folgende Fragen beantwortet werden: Welchen Stellenwert hat das Konstrukt der Institution im Rahmen der Gesellschaftstheorie (Abschnitt 2.1)? Welcher Institutionenbegriff entspricht diesem Stellenwert und wie sehen seine zeit-räumlichen Bezüge aus (Abschnitt 2.2)? Auf welche Weise haben institutionalistische Perspektiven in der jüngeren Vergangenheit die Regionalökonomik² verändert (Abschnitt 2.3)? Welche theoretischen Modelle bzw. Idealtypen konnten sich als Resultat institu-

1. Vgl. Görg (1994, S. 31)

2. Ich werde in dieser Arbeit die Begriffe „Regionalökonomie“ und „Regionalökonomik“ so verwenden, dass der erste das bezeichnet, was es in seiner Entwicklung zu erklären gilt und der zweite die Wissenschaften (z.B. Wirtschaftsgeographie, Stadt- und Regionalsoziologie), die sich zum Ziel gesetzt haben, diese Erklärungen zu liefern. Dabei impliziert Regionalökonomik in dieser Arbeit niemals eine neo-klassische Wissenschaftstradition. Wenn auf diese Tradition Bezug genommen wird, dann ausdrücklich.

tionalistischen Denkens in der Regionalökonomik etablieren (Abschnitt 2.4)?

2.1 Das offene Fenster der Gesellschaftstheorie

Keine Gesellschaftstheorie kommt ohne einen mehr oder weniger expliziten Institutionenbegriff aus. Unterschiedlich ist jedoch der Stellenwert, und die kausale Kraft, die der Institution in den einzelnen Theoriegebäuden zugesprochen wird. Stellenwert und Einbindung des theoretischen Konstrukts „Institution“ sollen hier für drei Gesellschaftstheorien geklärt werden: den Ansatz der «Langen Wellen», den der «Flexiblen Spezialisierung» und den der «Regulation». Die Wahl der Theorien wurde dadurch bestimmt, dass sich die aktuelle regionalökonomische Debatte häufig auf sie bezieht. So weisen beispielsweise Amin und Robins wenig freundlich darauf hin, die italienische Industrial-district-Debatte sei geprägt von «a complex theoretical syncretism, an unholy and congealed alliance of the ideas of Piore and Sabel, ..., regulation theory ... and neo-Schumpeterian long wave theory»³. Was aber hat das alles mit einem offenen Fenster zu tun? Die These dieses Abschnitts ist, dass sich die jüngeren Varianten der Gesellschaftstheorie von ihren Vorgängermodellen vor allem dadurch unterscheiden, dass jene mehr als diese institutionalistischen Erklärungen zusprechen. Sie schaffen damit kausale Geschlossenheit ohne dafür ihren empirischen Gehalt zu opfern. Sie öffnen, indem sie die institutionelle Sphäre in ihren Mittelpunkt rücken, in ihren Kausalgebäuden große Fenster für die Erforschung des Spezifischen.

2.1.1 Institutionen schlagen Wellen

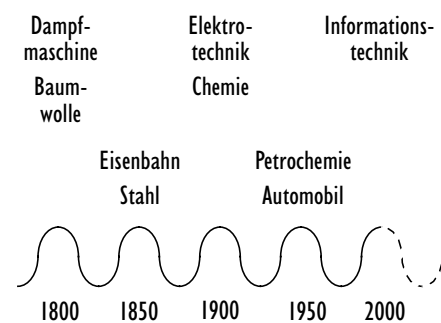
Am gesellschaftstheoretischen Ansatz der «Langen Wellen» wird in der Regel sein techno-ökonomischer Determinismus kritisiert. Demzufolge wäre davon auszugehen, dass der Stellenwert der Institution im Rahmen dieses Ansatzes ein untergeordneter sei. Das stimmt zumindest für den ursprünglichen, von Joseph Schumpeter in den 1930er Jahren vorgestellten Ansatz⁴. In der neueren, als neo-schumpeterianisch bekannt gewordenen Weiterentwicklung des Ansatzes hat das Konstrukt „Institution“ jedoch an Gewicht gewonnen.

3. Amin und Robins (1990, S. 188)

Die Argumentationslinie des ursprünglichen Ansatzes beginnt mit dem historisch gehäuften Auftreten technischer Basisinnovationen und deren Durchsetzung im Rahmen eines technologischen Paradigmas. Folge davon sind Zyklen wirtschaftlichen Wachstums, die sich in die Phasen Prosperität, Rezession, Depression und Erholung unterteilen lassen.

Die Dauer eines solchen Zyklus' liegt empirisch nachweisbar bei jeweils ca. 50 Jahren (vgl. Abbildung 2). Derzeit befinden sich die Industriegesellschaften, dem zyklischen Ansatz folgend, im Übergang zwischen der vierten und fünften Welle. War die vierte noch von Basistechnologien aus den Bereichen Petrochemie und Automobilbau, tayloristischer Massenproduktion und vertikal integrierten Großunternehmen geprägt, so gewinnt derzeit ein fünfter Zyklus Konturen: Basisinnovationen im Bereich der Informationstechnologie ermöglichen neue Produkte und Fertigungsprozesse und dezentrale Formen der Arbeits- und Industrieorganisation⁵.

Abbildung 2. Lange Wellen des Wirtschaftswachstums und ihre techno-ökonomische Basis



Quelle: Eigener Entwurf in Anlehnung an Nefiodow (1991, S. 31).

Der ursprüngliche Ansatz hatte sowohl ein Beweis- als auch ein Erklärungsdefizit: Das gehäuften Auftreten von Innovationen war von Schumpeter weder empirisch nachgewiesen, noch war die Innovationstätigkeit selbst sowie die Durchsetzung des technologischen Paradigmas schlüssig erklärt worden. Schumpeters Hinweis auf das plötzliche Wirken ebenso kreativer wie heroischer Unternehmerpersönlichkeiten wurde den Ansprüchen einer zunehmend in Systemzusammenhängen argumentierenden Gesellschaftswissenschaft nicht mehr gerecht⁶.

4. Die Theorie der Langen Wellen steht im Mittelpunkt von Schumpeters erstmals 1939 veröffentlichten Werk «Konjunkturzyklen» (Schumpeter 1961 [1939]). Zum schnellen Verständnis des Ansatzes, seiner Rezeption sowie der gegen ihn vorgetragenen Kritik vgl. Hall (1985, S. 6-9), Läßle (1987, S. 62-65) und Schätzl (1992, Kap. 2.3.9.2).

5. Amin (1994, S. 12 und 17)

6. Kleinknecht (1984, S. 56)

Im Zuge eines gesellschaftspolitisch motivierten Interesses an Theorien, die Wege aus der Wirtschaftskrise weisen konnten, setzte in den 1980er Jahren eine Renaissance der Langen Wellen ein. Die sogenannten Neo-Schumpeterianer füllten die Lücken des ursprünglichen Ansatzes, indem sie die historisch immer wiederkehrende Häufung von Innovationen zum einen empirisch nachwies und zum anderen Schumpeters Erklärungslücke durch Bezüge zur ökonomischen Profitratenentwicklung sowie zu bestimmten institutionellen Rahmenbedingungen schlossen⁷.

Folgt man den neo-schumpeterianisch orientierten Regionalwissenschaftlern, so sind die von Arbeitslosigkeit gekennzeichneten Standorte alter Industriebranchen Relikte früherer Wachstumszyklen. An diesen Standorten stehen einem neu aufkommenden technologischen Paradigma überkommene institutionelle Rahmenbedingungen gegenüber. Diese verhindern bzw. verzögern das Wirtschaftswachstum, das aus der Durchsetzung des neuen Paradigmas resultieren würde. Die institutionellen Barrieren verlieren jedoch früher oder später angesichts der neuen technischen Möglichkeiten einerseits und sinkender Profitraten alter Technologien andererseits ihre Wirksamkeit⁸. Im Rahmen des Ansatzes der Langen Wellen wird dieser Des-Institutionalisierungsprozess «kreative Zerstörung» (Schumpeter) genannt.

Welcher Institutionenbegriff dem neo-schumpeterianischen Ansatz konkret zugrundeliegt, wird in den Arbeiten seiner Vertreter kaum deutlich; als Anhaltspunkte können lediglich entsprechende Hinweise auf politische und administrative Strukturen dienen. Deutlich wird dagegen die Überzeugung der Neo-Schumpeterianer, dass sich gesellschaftliche Institutionen dem Ziel wirtschaftlichen Wachstums früher oder später unterordnen. Es wird aber auch deutlich, welches Gewicht dieser erweiterte theoretische Ansatz gesellschaftlichen Institutionen beimisst: Die Frage, unter welchen Bedingungen sich ein neues technologisches Paradigma durchsetzt und unter welchen nicht, wird mit institutionalistisch beantwortet⁹.

7. Zu den Erweiterungen des Lange-Wellen-Ansatzes durch die Neo-Schumpeterianer vgl. Kleinknecht (1987, S. 200), ders. (1984, S. 65f) und Perez (1986, S. 43f)

8. Vgl. Perez (1986, S. 44)

9. Zum logischen und ideologischen Verhältnis zwischen gesellschaftlichen Institutionen einerseits und der Durchsetzung basistechnologischer Paradigmen andererseits vgl. Amin (1994, S. 17), Elam (1994, S. 46). und Perez (1986, S. 44).

2.1.2 Flexibilität oder Masse - Institutionen liefern Orientierung

Der Ansatz «Flexibler Spezialisierung» dient nicht wie der der Langen Wellen dazu, die Durchsetzung von technischen Produkt- und Prozessinnovationen zu erklären. Er zielt darauf, die Frage zu beantworten, wie sich ein Modell arbeitsteiliger Industrieorganisation durchsetzen kann, das allgemein als „bester Weg“ eine gegebene Nachfrage zu befriedigen anerkannt wird. Im Zentrum dieses aus den frühen 1980er Jahren stammenden Ansatzes stehen die Arbeiten des Ökonomen Michael J. Piore und des Sozialwissenschaftlers Charles F. Sabel. Ihnen zufolge sind für die Geschichte der Industriegesellschaften zwei konkurrierende Organisationsmodelle grundlegend: die industrielle Massenproduktion und die «Flexible Spezialisierung». Ersteres beruht auf der Befriedigung einer stabilen Massennachfrage durch eine Zergliederung der Prozesse, die auf Skaleneffekte abzielt: Hochspezialisierte Fertigungstechnologien gehen einher mit größtenteils anspruchsloser Arbeit. Das Modell der Flexiblen Spezialisierung dagegen ist abgestimmt auf eine instabile und fragmentierte Nachfrage: Mittels flexibler, vielseitig verwendbarer Maschinen, kombiniert mit Arbeit eines höheren Qualifikationsniveaus, wird eine breite und variable Produktpalette angeboten¹⁰.

Mit der Industrialisierung hatte das Modell der industriellen Massenproduktion paradigmatischen Status erreicht. Die Flexible Spezialisierung war zwar in einigen Regionen und Wirtschaftsbranchen existent, entsprach aber nicht der allgemeinen «Vision von leistungsfähiger Produktion»¹¹. Wie aber konnte die industriellen Massenproduktion diesen normativen Charakter annehmen? Grund dafür ist nicht, dass dieses Modells hinsichtlich der Schaffung von Produktivitätszuwachs und Wirtschaftswachstum dem der Flexiblen Spezialisierung überlegen wäre; der Grund liegt in einem schwer determinierbaren Zusammenspiel politischer und ökonomischer Interessen und Machtverhältnisse in einem bestimmten historischen Kontext¹². Folge dieses Zusammenspiels ist gemäß Piore und Sabel die Anerkennung der industriellen Massenproduktion als normatives Leitbild und die präzise

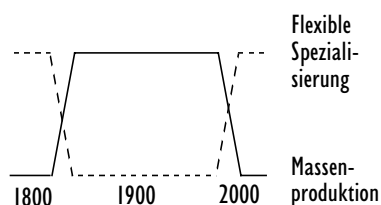
10. Piore und Sabel (1985, S. 36f) bezeichnen das Nebeneinander der beiden Modelle der Industrieorganisation als «industrieller Dualismus». Eine kurze Charakterisierung der beiden Modelle findet sich bei Hirst und Zeitlin (1992, S. 71).

11. Piore und Sabel (1985, S. 55)

12. Hirst und Zeitlin (1992, S. 71) und Piore und Sabel (1985, S. 29)

Abstimmung institutioneller Rahmenbedingungen auf die Anforderungen des Modells¹³.

Abbildung 3. Paradigmen effizienter Industrieorganisation



Quelle: eigener Entwurf

Historische Zeiträume, in denen sich ein solcher industrieorganisatorischer Paradigmenwechsel vollzieht, werden von Piore und Sabel als «Wegscheidungen» bezeichnet. In einem solchen Entwicklungsabschnitt, dem «second industrial divide», befinden sich die Industriegesellschaften derzeit¹⁴ (vgl. Abbildung 3).

Was charakterisiert diese zweite Wegscheide? Veränderte Rahmenbedingungen liefern die faktische Rechtfertigung das Modell in Frage zu stellen: Neue Technologien und flexible Produktionsverfahren haben im Zusammenspiel mit einer Destabilisierung und Fragmentierung der Nachfrage und liberalisierten Märkten zu einer Verschärfung und Dynamisierung des internationalen Wettbewerbs geführt¹⁵. Dass das Modell der industriellen Massenfertigung letztlich aber zur Disposition gestellt wird, liegt weniger an diesen Fakten, sondern - wie zu Beginn der Industrialisierung, wenn auch mit anderem Ergebnis - im Zusammenspiel politischer und ökonomischer Machtverhältnisse.

Wie im neo-schumpeterianischen Ansatz kommt auch in dem der Flexiblen Spezialisierung gesellschaftlichen Institutionen eine zentrale Bedeutung zu. Im Fall des hier skizzierten Ansatzes wird das jeweils bestimmende Modell der Industrieorganisation von Institutionen getragen. Damit sich ein neues Paradigma durchsetzen kann, sind zur Zeit industrieller Wegscheidungen Des- und Re-Institutionalisierungsprozesse erforderlich, die von einer Koalition von Machtverhältnissen ausgelöst werden.

Für die Regionalökonomik sind am Ansatz der Flexiblen Spezialisierung vor allem seine ausdrücklichen Bezüge auf Regionalökonomien des Industrial-district-Typs interessant: In ihnen hat dem Ansatz zufolge seit der ersten industriellen Wegscheide das Modell der Flexiblen Spezialisierung mit seinem spezifischen

13. Piore und Sabel (1985, S. 55) führen als Beispiel hierfür die keynesianischen Nachfragepolitik an.

14. Ebd. (S. 307)

15. Ebd. (S. 286-293) und Sabel (1989, S. 53)

Institutionengefüge das Zeitalter der Massenproduktion überdauert. Diese Regionen werden nicht als Anachronismen, sondern als Beispiele für ein neues Zeitalter angesehen¹⁶.

2.1.3 Der institutionelle Schutz des Kapitalismus vor sich selbst

Der Ansatz der Regulation ist der aktuell einflussreichste Zweig einer ursprünglich marxistischen Gesellschaftstheorie. In seinem Mittelpunkt steht die Frage, warum kapitalistische Gesellschaften trotz des in ihrer Wirtschaftsweise angelegten Konfliktreichtums in der Lage sind, über lange Zeiträume stabil zu bleiben und dabei noch Wirtschafts- sowie Wohlstandswachstum zu generieren¹⁷. Zwangsläufig gibt der Regulationsansatz neben der vom Zerfallsgedanken geprägten Geschichtsphilosophie früherer Marx-Rezeptionen auch deren Ökonomismus auf; er stellt in seiner Gesellschaftsanalyse der ökonomisch-produktiven Sphäre konzeptuell eine institutionelle gegenüber, die der „selbstzerstörerischen“ Tendenz der ersteren entgegenwirkt. Dieser Gegenüberstellung entspricht das für den Regulationsansatz zentrale Begriffspaar »Akkumulationsregime« und «Regulationsweise»¹⁸.

Die Herausbildung der Regulationsweise wird von politisch-sozialen Kräfteverhältnissen und Konflikten bestimmt, die das Pendant zu den Konkurrenz- und Arbeitskämpfen innerhalb des Akkumulationsregimes darstellen. Im Gegensatz zu letzterem ist die Stabilität des institutionellen Korrektivs hoch: Es bilden sich stabile Herrschaftsverhältnisse sowie Bündnisse und Zugeständnisse zwischen unterschiedlichen gesellschaftlichen Gruppen heraus. Diese Bündnisse ermöglichen Massenintegration und soziale Kohäsion in wettbewerbsorientierten kapitalistischen Gesellschaften¹⁹.

16. Zum Thema «Industrial Districs» vgl. Piore und Sabel (1985, S. 39 ff. und S. 315-321). Um wieviel demokratischer, gemeinschaftlicher und menschenwürdiger sich Piore und Sabel das neue Zeitalter der Flexiblen Spezialisierung gegenüber dem der Massenproduktion vorstellen, siehe ebd. (S. 294-297).

17. Vgl. Bathelt (1994, S. 65) und Hirsch (1993, S. 196)

18. Vgl. von Frieling (1996, S. 83) und Elam (1994, S. 60); auf eine umfassende Klärung der beiden zentralen Begriffe wird hier aus Gründen der Angemessenheit verzichtet. Sie findet sich beispielsweise bei Lipietz (1985, S. 120 f.).

19. Vgl. Lipietz (1991a, S. 678f)

Ein stabiles Wirkungsgefüge von Akkumulationsregime und Regulationsweise ergibt sich dem Regulationsansatz zufolge nur für begrenzte historische Zeiträume²⁰. Ergebnis eines solchen Arrangements ist das stabile Wirtschafts- und Wohlstandswachstum in den kapitalistischen Staaten der Nachkriegszeit. Das Akkumulationsregime dieses sogenannten «fordistischen» Zeitalters beruhte auf der Korrespondenz zwischen Massenproduktion und Massenkonsum, Produktivitätszuwachs und Reallohnsteigerung. Dem entsprach eine Regulationsweise, die hier mit Schlagwörtern wie Standardfamilie, Tarifpartnerschaft und zentralistischer Wohlfahrtsstaat ausreichend charakterisiert ist²¹.

Dieser «Fordismus» ist gemäß dem Regulationsansatz in den 1970er Jahren in die Krise geraten; die kapitalistischen Gesellschaften befinden sich seitdem in einer tiefgreifenden Restrukturierungsphase, dem «Postfordismus». Als Krisenursache wird das Zusammenwirken neuer Informationstechnologien, entsprechender Automatisierungsfortschritte, einem drastischen Fall von Profitraten und der Internationalisierung des Wettbewerbs gesehen²². Die Zukunft der kapitalistischen Staaten wird aus Sicht der Regulationstheoretiker davon abhängen, ob sich diese neuen Herausforderungen von Seiten des Akkumulationsregimes durch eine neue Regulationsweise stabilisieren lassen.

Im Regulationsansatz geht es nicht um die Fragen, wie es zu technischen Basisinnovationen oder die Herausbildung eines neuen Modells der Industrieorganisation kommt; vielmehr geht es um die Frage, wie sich die tendenziell als sozialunverträglich angesehenen Folgen dieser beiden Entwicklungen institutionell zum Positiven wenden lassen. Letztlich geht es um die Frage, wie es durch Institutionalisierungsprozesse möglich ist, Wirtschafts- und Wohlstandswachstum zu koppeln.

2.1.4 Gemeinsamkeiten zeitgenössischer Gesellschaftstheorien

Die Gemeinsamkeiten der vorgestellten drei gesellschaftstheoretische Ansätze überwiegen ihre Unterschiede bei weitem. Dies zeigt sich zunächst an ihrer gemeinsamen Umbruchsthese: In der Beschreibung des Wandels stimmen sie im Wesentlichen überein – allerdings nicht in dessen Bewertung. Sie unterscheiden sich

20. Vgl. ebd. und Hirsch (1993, S. 197)

21. Näheres zur Charakterisierung der fordistischen Regulationsweise siehe Lipietz (1991a, S. 680) und ders. (1991b, S. 81).

22. Vgl. Elam (1994, S. 64) und Lipietz (1991b, S. 81ff)

darin, wie sie den Übergang erklären, nicht aber darin, dass sie Ursachen und Indizien selten voneinander abgrenzen²³. Insgesamt bieten die vorgestellten Ansätze ein umfangreiches Reservoir von Indizien. Aus diesem gemeinsamen Reservoir lässt sich eine kurze Beschreibung der wirtschaftlichen Dimension des Umbruchs entwickeln, die für diese Arbeit ein nützliches Mittel der Erkenntnis darstellt.

Ein Umbruch - drei Theorien

Alle drei Ansätze diagnostizieren eine Beschleunigung und Flexibilisierung von Wirtschaftsprozessen: Ihre Diagnose stützt sich einerseits auf die Verfügbarkeit neuer mikroelektronikbasierter Kommunikations-, Informations- und Steuerungstechnologien; andererseits wird auf die Korrespondenz zwischen diesen neuen technischen Möglichkeiten und instabilen und fragmentierten Märkten hingewiesen. Märkte und Technologien legen nahe, dass sich die Wirtschaft an der Fertigung von Kleinserien und der flexible Anpassung an sich rasch ändernde Nachfragesituationen orientiert. Diese Orientierung manifestiert sich in einer Devertikalisierung der Produktionsprozesse: Produktionsschritte und Unternehmensfunktionen werden in kleinere produktive oder dienstleistende Wirtschaftseinheiten ausgelagert, bis in den Hauptunternehmen nur noch die Endprodukte und die Schlüsseltechnologien kontrolliert werden. Gestützt wird die Devertikalisierung durch neue Logistikkonzepte, Qualitätsstandards und flexible Formen der Arbeits- und Industrieorganisation.

Neben diesen Tendenzen, die vor allem die zeitliche Dimension wirtschaftlicher Prozesse betreffen, thematisieren die drei gesellschaftstheoretischen Ansätze auch deren räumliche Dimension. Ihre Aussagen zum Raum lassen sich wie folgt verallgemeinern: Aufgrund freier Wechselkurse sowie einer Liberalisierung des Welthandels finden Wirtschaftsprozesse zunehmend im internationalen Raum statt. Lieferverflechtungen und Fertigungsprozesse werden zunehmend transnational organisiert und bei der unternehmerischen Standortwahl schwindet die Bedeutung von Distanz und Staatsgrenzen. Diese räumliche Flexibilisierung führt jedoch nicht zu einem Bedeutungsverlust des Raums im Rahmen ökonomischer Prozesse. Vielmehr ist eine Sensibilisierung für regionale Qualitäten die Folge²⁴. Ökonomisches Raumverhalten

23. Jessop (1992, S. 35) kritisiert dies am Ansatz flexibler Spezialisierung, von Frieling (1996, S. 81) am Regulationsansatz. Die Kritik ist jedoch dadurch relativiert, dass das Verwischen der Beschreibung des Wandels mit dessen Erklärung ein ebenso altbekanntes wie weitverbreitetes Problem von Theorien sozialen Wandels darstellt (vgl. Giesen et al. 1984, S. 93).

wird freigesetzt aus nationalstaatlichen, natürlich-physischen und von Transportkosten ausgehenden Zwängen. Die Spielräume für das Raumverhalten wachsen und es wird zunehmend zum Gegenstand unternehmerischer Reflexion: Verschiedene Produktionskonzepte, Beschaffungs- und Marketingstrategien sowie Managementstile führen zu einer Vielfalt jeweils unterschiedlicher Konsequenzen im unternehmerischen Raumverhalten.

Zwischen den genannten wirtschaftlichen Tendenzen werden von den gesellschaftstheoretischen Ansätzen unterschiedliche kausale Verknüpfungen hergestellt. Gemeinsam ist den Ansätzen, dass sie aus der Kumulation der Prozesse eine tiefgreifende makroökonomische Umbruchsituation ableiten, die im gesamten gesellschaftlichen Institutionengefüge umfassende Anpassungen erfordert. Erst wenn diese Anpassungen erfolgt sind, ist den Ansätzen zufolge wieder von einem stabilen Zeitalter zu sprechen.

Drei Fragen
- eine Antwort

Schon die Erwähnung von Institutionengefügen im vorangegangenen Absatz liefert einen Hinweis auf die zweite wesentliche Gemeinsamkeit der drei gesellschaftstheoretischen Ansätze: alle drei geben eine institutionalistische Antwort. Allerdings stellt jeder von ihnen eine andere Frage. Im Fall des neo-schumpeterianischen Ansatzes lautet die Frage, wie historischen Häufungen von Innovationen, die Identifikation von Basisinnovationen und deren Durchsetzung im Rahmen eines technologischen Paradigmas erklärbar sind. Der Ansatz Flexibler Spezialisierung fragt nach den Mechanismen, die ein neues Modell der Industrieorganisation hervorbringen. Und der Regulationsansatz interessiert sich schließlich dafür, wodurch sich der Kapitalismus gegen seine eigene Subversivität schützt.

In der ökonomischen Sphäre findet keiner der Ansätze eine hinreichende Antwort auf seine Frage. Die Neo-Schumpeterianer vermuten die entsprechenden Determinanten in einem Feld, das von sozialen, politischen, institutionellen und kulturellen Eckpunkten begrenzt wird²⁵, hinter «socio-institutional structures»²⁶. Die Anhänger der Flexiblen Spezialisierung stecken das Feld genauso ab, hinterlassen aber den Eindruck eines weiter gefassten Institutionenbegriffs, indem sie auf die Bedeutung des kollektiven Gedächtnisses bei der Durchsetzung eines Modells der Industrie-

24. Vgl. Harvey (1989, S. 293f)

25. Kleinknecht (1984, S. 66)

26. Gemäß Perez (1986, S. 43) gehören hierzu u.a. Maßnahmen nationaler und supranationaler Beschäftigungs-, Wirtschafts- und Finanzpolitik.

organisation als Leitbild effizienten Wirtschaftens hinweisen²⁷. Von den Regulationstheoretikern, die Institutionen unter dem Begriff Regulationsweise in den Mittelpunkt ihres konzeptuellen Schemas stellen, wäre nun ein Institutionenbegriff höherer Schärfe und klarerer kausaler Einbindung zu erwarten; dies jedoch trifft nicht zu²⁸. Alle drei Ansätze geben eine institutionalistische Antwort. Dabei können ihnen jedoch weder eine eindeutige Begrifflichkeit noch exakte Kausalitäten bescheinigt werden. Genau diese Unschärfe aber liegt -wie in diesem Kapitel noch gezeigt wird - in der Natur des theoretischen Konstrukts „Institution“.

2.1.5 Gesellschaftstheorien regionalökonomisch degoutiert

Welche Lehren lassen sich nun aus der Gegenüberstellung der drei gesellschaftstheoretischen Ansätze für die Regionalökonomik ziehen? Zwei sollen es hier sein; beide ergeben insbesondere vor dem Hintergrund Sinn, dass die jüngeren regionalökonomischen Ansätze Bezüge zu jeweils einzelnen dieser Gesellschaftstheorien herstellen.

Zum einen machen sich die regionalökonomischen Ansätze mit dieser Bezugnahme mehr oder weniger ausdrücklich die Umbruchsthese der Gesellschaftstheorien zu eigen. Egal, ob die Regionalökonomien ihre jüngeren Ansätze theoretisch weiterentwickeln oder empirisch anwenden, sie können sich einiger Fragen nicht entziehen: Wie manifestiert sich der makroökonomische Umbruch auf regionaler Ebene? Welche Regionen sind Motor des Umbruchs und warum? Welche werden davon überrollt und was kann man dagegen tun? Fragen wie diese führen dazu, dass sich in der regionalökonomischen Forschung und Theoriebildung, ohne regionale Ursachenkomplexe zu unterschätzen, eine zentrale Einsicht festsetzt: Die Determinanten der Regionalentwicklung liegen nur zum Teil in den analysierten Regionen selbst.

Zum anderen können sich regionalökonomische Ansätzen durch die Herstellung von Bezügen zu den dargestellten Gesellschaftstheorien auch deren institutionalistischer Perspektive nicht verschließen. Die Übernahme dieser Perspektive wäre für die Regionalökonomik weniger mühevoll, wenn die Gesellschaftstheorien sie im Bereich der Institutionen mit einer eindeutigen Begrifflichkeit und klaren Kausalitäten ausstatten würden. Soll die Regionalökonomik diese Mühe auf sich nehmen? Ja, aus fol-

27. Sabel (1989, S. 45ff)

28. Hirsch (1990, S. 26) und Görg (1994, S. 31)

gendem Grund: Die skizzierten gesellschaftstheoretischen Ansätze stehen für ein Problem, das auf deren Abstraktionsniveau wahrscheinlich unlösbar ist; sie vermögen es nicht, kausale Geschlossenheit mit empirischem Gehalt, allgemeine Gesetze mit konkreten Befunden zu vereinbaren²⁹. Sie lösen dieses Problem, indem sie in ihren Kausalgebäuden Fenster für das Spezifische öffnen: Institutionen regeln verschiedene Bereiche des Alltagslebens und sie tun dies je nach Bereich, zeitlichem und räumlichem Kontext unterschiedlich. Auf welche Weise sich diese Regelung vollzieht, und wie und warum sich diese verändert - das zu erklären ist die Aufgabe von Theorien geringerer Reichweite bzw. gegenstandsbezogener Theoriebildung, unter anderem auf der Ebene gesellschaftswissenschaftlicher Fachdisziplinen.

Der Regionalökonomik kommt dabei die Aufgabe zu, die Institutionen zu erforschen, die das regionale Wirtschaftsleben prägen. Die Bedeutung dieser Aufgabe folgt aus den skizzierten gesellschaftstheoretischen Ansätzen: Basisinnovationen setzen sich regional ungleich durch; flexible Spezialisierung weist regionalen Produktionsnetzwerken eine höhere Bedeutung zu als dem integrierten Fabrikbetrieb; Regulationsweisen sind regionale „Antworten“ auf die allgegenwärtigen Herausforderungen des wirtschaftlichen Akkumulationsregimes³⁰.

Aus der Verknüpfung von Regionalökonomie und Gesellschaftstheorie profitiert die letztere von einem Zuwachs an empirischem Gehalt; die erstere zieht Orientierung aus den weiter oben gestellten Leitfragen, erhält ein Ordnungsschema zur Herstellung von logischen Relationen zwischen empirischen Befunden und als Nebeneffekt werden zudem ihre Ergebnisse in unterschiedlichen raum-zeitlichen Kontexten durch einen gemeinsamen gesellschaftstheoretischen Bezugsrahmen vergleichbarer.

29. Läßle (1991, S. 174) weist in ähnlichem Zusammenhang darauf hin, dass in der Regel die kausale Geschlossenheit theoretischer Modelle mit empirischer Gehaltlosigkeit erkauft wird.

30. Vgl. zum Ansatz Flexibler Spezialisierung Sabel (1989, S. 18 ff.) und zum Regulationsansatz Krätke (1995a, S. 6).

2.2 Glanz und Fragwürdigkeit - auf der Suche nach einem nützlichen Institutionenbegriff

«Institutionen versprechen - indem sie das Leben einrichten - Entlastung. Entlastung von Entscheidungen, die der Mensch, dem die biologische Sicherheit im Umgang mit seiner Umwelt fehlt, dauernd zu treffen hätte. Damit allerdings diese Einrichtung des Lebens, damit das vitam instruere gelingen kann, scheinen Institutionen darauf verwiesen zu sein, die Art und Weise ihres Funktionierens vergessen zu machen. Institutionen treten so auf, daß sich die Frage nach ihnen nicht stellt: der Glanz, der sie umgibt, überstrahlt ihre Fragwürdigkeit.»³¹

Eine
angesehene
Black Box

In diesem Abschnitt soll der Begriff der Institution geschärft werden. Dies ist zutiefst wider die Natur dessen, worauf der Begriff abzielt und kann nur einem Zweck dienen: die Regionalökonomik, deren Interesse am Institutionellen schon skizziert und für fruchtbar befunden wurde, mit einem nützlichen Grundbegriff ausgestattet werden. Das erscheint vor allem deshalb notwendig, weil der Institutionenbegriff innerhalb der Regionalökonomik meist dann verwendet wird, wenn die Regionalökonomien mit ihrem Latein am Ende sind, wenn also mit dem gewohnten Instrumentarium keine hinreichenden Erklärungen mehr möglich sind. Dann werden die Determinanten dem geheimnisvollen Bereich der Institutionen und der Kultur zugewiesen; in den Schlusskapiteln der entsprechenden Arbeiten wird in der Regel zum Ausdruck gebracht, jemand müsse sich dieses Komplexes doch bitte einmal annehmen. Im Stillen haben jedoch die Apellierenden keine Zweifel daran, dass die dem Aufruf Folgenden den Boden der seriösen, weil quantifizierenden Wissenschaft verlassen werden. Und so genießt der Bereich Institution und Kultur seit einigen Jahren den Status einer äußerst angesehenen Black Box.

Dieser Abschnitt will nichts anderes, als diese Black Box, die theoretisch-konzeptionell wenig³² enthält, zu öffnen und mit dem zu füllen, was die Soziologie, deren zentrales Thema die Institutionenanalyse ist³³, anzubieten hat. Dabei wird keine geschlossene Theorie der Institution angestrebt; der Begriff der Institution soll nur ein wenig analytische Kraft erhalten. Er wird abgegrenzt und in raumzeitlichen Kontext gesetzt; die Entstehung, der Wandel und der Zerfall von Institutionen wird ebenso thematisiert, wie

31. Adam und Stingelin (1995, S. 7)

32. Vgl. Boeckler und Lindner (1998, S. 3)

33. Durkheim (1965 [1895], S. 100)

das Verhältnis des Institutionenbegriffs zu dem der Kultur. Wenn diese Punkte behandelt sind, wird es im darauffolgenden Abschnitt 2.3 möglich sein, etwas Licht in die jüngere regional-ökonomische Theoriedebatte zu bringen und das Institutionalistische der dort diskutierten Ansätze so weit zu herauszuarbeiten, dass sie sich innerhalb dieser Arbeit als Fixpunkte für die Empirie tauglich zu erweisen.

2.2.1 Konturen eines unscharfen Begriffs

In diesem Abschnitt soll das dargestellt werden, worin verschiedene theoretische Schulen der Sozialwissenschaft hinsichtlich des Institutionenbegriffs übereinstimmen. Die Schnittmenge ist bei allen Detailunterschieden nicht gerade klein. Im Wesentlichen teilen die Gesellschaftswissenschaften verschiedener Theorietraditionen und dogmengeschichtlicher Entwicklungsabschnitte folgenden Institutionenbegriff:

«We may define institutions in broad terms. They refer to the commonly held patterns of behaviour and habits of thought, of a routinized and durable nature, that are associated with people interacting in groups or larger collectives. Institutions enable ordered thought and action by imposing form and consistency on the activities of human beings.»³⁴

**Institution
versus
Organisation** Einverständnis besteht in den Gesellschaftswissenschaften auch darüber, dass Institutionen einerseits ungeplant entstehen und informal wirken können, andererseits aber auch bewusst gestaltet um bei hohem Formalisierungsgrad einen eindeutigen Zweck zu erfüllen. In diesem Sinn werden die ersteren als Institutionen, die letzteren als Organisationen bezeichnet. Betrachtet man die Unterscheidung aus einer modernisierungstheoretischen Perspektive, so liegt folgende Einschätzung nahe: Institutionen, die Handlungen durch Traditionen, Gewohnheiten und stillschweigend geteilte Überzeugungen strukturieren, gedeihen vor allem in vor-modernen Gesellschaften. Organisationen als Formen geregelter zweckrationaler Kooperation dagegen charakterisieren moderne Gesellschaften³⁵.

Diese Arbeit wird die Erklärungen für empirisch ermittelte Sachverhalte mehr bei Institutionen als bei Organisationen suchen. Allerdings wird die dichotomische Verwendung von Moderne

34. Hodgson (1993, S. 253); diese erste Annäherung deckt sich mit dem Institutionenbegriff, den auch zeitgenössische Einführungen in die Hauptbegriffe der Soziologie (z.B. Gukenbiehl 1993; Reimann 1984) vermitteln.

35. Vgl. Gukenbiehl (1993, S. 104) sowie Hartfiel und Hillmann (1982, S. 340)

und Tradition abgelehnt: Auch moderne Gesellschaften haben ihre Routinen und Rituale, ihre ungeschriebenen Gesetze und ihre stillschweigenden Übereinkünfte³⁶. Zudem spricht für die Verwendung des Institutionenbegriffs die Tatsache, dass die jüngeren regionalökonomischen Ansätze genau diesen und nicht etwa den der Organisation in ihren Mittelpunkt stellen. In den im vorangegangenen Abschnitt skizzierten Gesellschaftstheorien scheint der hier verwendete Institutionenbegriff vor allem im Ansatz Flexibler Spezialisierung auf (vgl. Abschnitt 2.1.2, Seite 44).

Erfüllung grundlegender Funktionen

Eine weitere, von den meisten gesellschaftswissenschaftlichen Grundpositionen stillschweigend geteilte Überzeugung ist die, dass Institutionen vor allem der permanenten Erfüllung objektiver und grundlegender gesellschaftlicher Funktionen dienen. Sie tun dies, indem sie Spannungen stabilisieren: Sie vermitteln zwischen den Erfordernissen der sozialer Notwendigkeiten einerseits und den Bedürfnissen von Individuen andererseits³⁷. Beispielsweise wird das individuelle Bedürfnis nach monetärem Einkommen auf die gesellschaftlichen Funktion der wirtschaftlichen Güterproduktion abgestimmt.

Institutionen tragen zudem zu Stabilität bei, indem sie mit Blick auf die zu erfüllenden gesellschaftlichen Funktionen elementare Alltagsverrichtungen des Einzelnen eindeutig regeln. Sie entlasten so die Individuen von zahlreichen aufwendigen Einzelent-

36. Giddens (1993) verdeutlicht das komplexe Verhältnis zwischen modernen Gesellschaften und Traditionen in einem Essay mit dem treffenden Titel „Tradition in der post-traditionalen Gesellschaft“: Zwar tendieren moderne Gesellschaften dazu, traditionelle Orientierungen durch zweckrationale zu ersetzen. In letzter Konsequenz wird dieses Ziel jedoch nicht vollständig erreicht, zumal auch die Moderne ihre eigenen Traditionen hervorbringt.

Die Bevorzugung des Institutionenbegriffs gegenüber dem der Organisation zeichnete sich im Fall dieser Arbeit bereits während erster Vorstudien ab; die zentrale Bedeutung von regionalen Traditionen für die Strukturierung von Handlungen zwischen Unternehmen in den Modeschmuckregionen war mit geringer Mühe erkennbar.

37. Spätestens hier aber auch im Folgenden werden Institutionen sprachlich hin und wieder ähnlich wie Personen behandelt. Dies wird weder der Tatsache, dass es sich um einen wissenschaftlichen Terminus handelt, noch dem gerecht, was der Institutionenbegriff bezeichnet. Zur Entschuldigung aber kann Max Weber (1973 [1913], S. 110) beitragen: «Es liegt in der Eigenart nicht nur der Sprache, sondern auch unseres Denkens, daß die Begriffe, in denen Handeln erfaßt wird, dieses im Gewande eines beharrenden Seins, eines dinghaften oder ein Eigenleben führenden „personenhaften“ Gebildes, erscheinen lassen.»

scheidungen und Kompromissen. Was aber passiert, wenn eine Institution - aus welchen Gründen auch immer - ihre gesellschaftliche Funktion nicht mehr erfüllen kann? Dann kommt eine weitere Eigenschaft von Institutionen zum Tragen: Diese sind in der Lage, elastisch Funktionen anderer Institutionen zu übernehmen. So kann zum Beispiel die Institution „Familie“ wohlfahrtsstaatliche Defizite ausgleichen oder der Wohlfahrtsstaat Schwachstellen der Familie. Institutionengefüge sorgen also für die Lösung bestimmter Probleme im Sinne von «Funktionssynthesen»³⁸. Institutionen funktionieren mit „Netz und Doppeltem Boden“.

Entstehung von Institutionen

Wie entstehen Institutionen? Nach Berger und Luckmann liegt der Grund im Wiederholungscharakter der meisten Alltagshandlungen. Menschen neigen dazu, bei solchen Handlungen Gewohnheiten herauszubilden («Habitualisierung») um möglichst routiniert, risikolos, zeit- und energiesparend agieren zu können. Von Institutionalisierung ist jedoch erst dann zu sprechen, wenn «habitualisierte Handlungen durch Typen von Handelnden reziprok typisiert werden»³⁹; wenn also beispielsweise der Gegrüßte sein Gegenüber als Grüßenden und die erhobene Hand des letzteren nicht als Drohgebärde sondern als Teil des Grußes erkennt. Im Zuge der Institutionalisierung werden aus individuell habitualisierten Akten (normative) Handlungstypen. Von Institutionalisierung ist ebenfalls erst dann zu sprechen, wenn mit Blick auf das gemeinsame Ziel nicht nur einzelne Akte sondern auch Handlungsverläufe und typisiert werden⁴⁰. Erst wenn verschiedene solcher Muster mit Blick auf die übergeordnete Zielsetzung hin koordiniert werden, ist der Schluss zulässig, dass eine Institution entstanden ist⁴¹.

Neben dieser Sichtweise der Entstehung einer Institution als weitgehend ungeplanter Prozess der Habitualisierung und Typisierung, soll hier noch eine weitere Sichtweise zumindest erwähnt werden: die der Entstehung einer Institution durch Gründung bzw. Stiftung⁴². Obgleich dieses Verständnis einer Institution als Schöpfung heroischer Gestalten heute nur geringen wissenschaft-

38. Lipp (1986, S. 136 ff.)

39. Berger und Luckmann (1980, S. 57 f.); die beiden Autoren gelten innerhalb der Gesellschaftswissenschaften als eindeutige Vertreter des hier gewählten engeren Institutionenbegriff (unter weitgehender Ausklammerung des Komplexes „Organisation“).

40. Ebd. (S. 74 ff.)

41. Vgl. Reimann (1984, S. 152)

42. Vgl. Gukenbiehl (1993, S. 102)

lichen Zuspruch erfährt, sind es doch häufig solche mystifizierten Gründungsakte, die das kollektive Gedächtnis innerhalb von Institutionen prägen und damit für das Verstehen einer Institution und die Erklärung ihres Wandels wichtig ist (Abschnitt 2.2.3).

Objektiv,
außenhaft und
zwingend

Übereinstimmung besteht zwischen den verschiedenen gesellschaftswissenschaftlichen Disziplinen und Positionen zudem darin, dass sich Institutionen durch Objektivität, Außenhaftigkeit, Zwanghaftigkeit und charakterisieren lassen⁴³. Institutionen werden von Individuen als Teil der objektiven Wirklichkeit erlebt. Sie stehen außerhalb des Individuums und üben auf den Einzelnen Zwänge aus. Sie entziehen sich dabei nicht nur der individuellen Erinnerung (siehe nächster Absatz), sondern auch weitgehend der individuellen Veränderbarkeit⁴⁴: «Der Mensch, als Hervorbringer einer Welt, wird als deren Hervorbringung angesehen, menschliches Tun nur als Epiphänomen außermenschlicher Vorgänge.»⁴⁵ Bei der Ausübung dieser Zwänge bedienen sich Institutionen spezifischer ebenfalls institutionalisierter Mechanismen der Kontrolle des Handelns auf Normkonformität, aber auch der Sanktion normabweichenden Handelns⁴⁶.

2.2.2 Institutionen: Brücken über Zeit und Raum

Institution
und Zeit

Geschichtlichkeit ist ein weiteres allgemein anerkanntes Merkmal von Institutionen. Institutionen und insbesondere deren Entstehung entziehen sich weitgehend der persönlich-biographischen Erinnerung des Individuums: «In fast allen Fällen der individuellen Erfahrung war die Institution da, bevor der einzelne geboren wurde, und wird auch nach seinem Tod noch da sein.»⁴⁷ Vor diesem Hintergrund lässt sich erahnen, was zu erwarten ist, wenn der Anpassungsdruck auf Institutionen im Zuge makroökonomischer Umbruchsituationen, wie sie von den gesellschaftstheoretischen Ansätzen (vgl. Abschnitt 2.1) diagnostiziert werden, kurzfristig wächst: Institutionen, die sich schneller wandeln, als es ihrem stabilisierenden Charakter entspricht; Institutionen, die angesichts veränderter Rahmenbedingungen erstarrt sind ihre ursprünglichen Funktionen nicht mehr erfüllen können. Beide Situationen führen bei den Individuen zu Orientierungslosigkeit, Irritationen und Abwehrhandlungen. Für die methodische Heran-

43. Berger und Berger (1976, Kapitel 4)

44. Berger und Luckmann (1980, S. 64)

45. Ebd. (S. 96)

46. Vgl. Reimann (1984, S. 150 f.)

47. Berger und Berger (1976, S. 60)

gehensweise an den Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit hat die zeitliche Dimension von Institutionen eine eindeutige Konsequenz: Sie folgt der Einschätzung von Berger und Luckmann, dass es unmöglich sei, «... eine Institution ohne den historischen Prozess, der sie heraufgebracht hat, zu begreifen.»⁴⁸

Institution und Raum

Eine Dimension von Institutionen findet jedoch in der soziologischen Theorietradition, aus der die vorangegangenen Lehren gezogen wurden, zumindest explizit kaum Beachtung. Es ist die räumliche Dimension. Um diese Lücke zu schließen, ist es sinnvoll, sich bei dem englischen Soziologen Anthony Giddens zu informieren. Im Mittelpunkt von dessen «Institutionenanalyse der Spätmoderne»⁴⁹ stehen die raumzeitlichen Bezüge der sozialen Praxis und deren Wandel. Dies wird schon am Institutionenbegriff deutlich, der dem gesamten jüngeren Werk Giddens' zugrundeliegt:

«Die am weitesten in Raum und Zeit ausgreifenden Strukturmomente, die in die Reproduktion gesellschaftlicher Totalitäten einbezogen sind, nenne ich Strukturprinzipien. Jene Praktiken, die in diesen Totalitäten die größte Ausdehnung in Raum und Zeit besitzen, kann man als *Institutionen* bezeichnen.»⁵⁰

Zur Unterscheidung zwischen modernen und vormodernen Gesellschaften zieht Giddens die These von der «raumzeitlichen Abstandsvergrößerung» heran: In ersteren vollzieht sich institutioneller Wandel mit erheblich höherer Geschwindigkeit und einer deutlich größeren räumlichen Reichweite als in letzteren⁵¹.

Auf den ersten Blick erscheint diese These wenig Interessantes zu bieten - ähnliches hört man heutzutage selbst von Politikern. Auf den zweiten Blick aber kollidiert Giddens' Argumentation mit der dem vorangegangenen Absatz zugrunde liegenden Vorstellung der Institution als etwas über Generationen Gewachsenes. Aus der Kollision sollte man nicht ableiten, Institutionen seien ahistorisch zu verstehen; es bedeutet jedoch, dass Institutionalisierungs-

48. Berger und Luckmann (1980, S. 58)

49. Giddens (1995, S. 10); mit dem Begriff «Spätmoderne» distanziert sich Giddens von der, in den Gesellschaftswissenschaften nicht seltenen Vorstellung, dass das Zeitalter der Moderne abgeschlossen und der Eintritt in die «Postmoderne» wahrscheinlich sei. Nach Giddens' Ansicht bewegen wir uns lediglich auf eine Zeit zu, «in der sich die Konsequenzen der Moderne radikaler und allgemeiner auswirken als bisher.» (ebd., S. 11)

50. Ders. (1992, S. 69); Hervorhebung im Original

51. Ders. (1995, S. 15 und S. 24)

prozesse auch schneller ablaufen können, als es sich mit dem Alltagsverständnis von Historie vereinbaren lässt.

Zudem weitet die zunächst wenig interessante These den Blick auf Institutionen: War für Berger und Luckmann lediglich die diachrone Achse der Institutionalisierung interessant, so hält Giddens synchrone Aspekte zumindest in spätmodernen Gesellschaften für entscheidender. Wurde bei Berger und Luckmann Institutionalisierung als lokaler Prozess im Sinne der historischen Geographie des Ortes aufgefasst, führt Giddens eine zeitgemäßere Sichtweise ein: Die soziale Praxis wird nicht mehr von Anwesenheit bestimmt, sondern immer stärker von Abwesenheit; was an lokalen Schauplätzen geschieht, wird zunehmend «von entfernten sozialen Einflüssen gründlich geprägt und gestaltet»⁵².

Mit dem Bedeutungsgewinn der Gleichzeitigkeit nimmt innerhalb von Institutionen die Wirksamkeit historischer Bestimmung ab. Die Wirksamkeit von Traditionen soziale Praktiken dauerhaft zu strukturieren, schwindet⁵³. Dabei verlieren Traditionen ihre Bedeutung nicht völlig, sondern nur ihren Status unhinterfragter Wahrheit. Die Einbindung von traditionellen Orientierungen in die soziale Praxis wird zunehmend «reflexiv»⁵⁴: «It is, as I have said, a global society, not in the sense of a world society but one of „indefinite space“. It is one where social bonds have effectively to be made, rather than inherited from the past.»⁵⁵

2.2.3 Kultur und Institution - all that is solid melts into air

Was haben Institutionen und Kultur miteinander zu tun? Zunächst einmal, dass beide Begriffe innerhalb der Gesellschaftswissenschaften - und nicht zuletzt in der Regionalökonomik - mit großer Beliebigkeit dazu verwendet werden, ähnliches zu bezeichnen. Geht man über diese wenig erhellende Feststellung hinaus, so wird rasch deutlich, dass es angesichts der Vielfalt verschiedener Institutionen- und Kulturbegriffe unmöglich ist, deren Zusammenhang hier allgemein zu klären. Statt dessen soll lediglich ein Weg gezeigt werden, wie die beiden Begriffe im Rahmen dieser Arbeit konzeptuell verknüpft werden.

52. Ders. (S. 30), vgl. auch Berger (1995)

53. Giddens (1994, S. 96)

54. Ders. (S. 101) und ders. (1995, S. 54 f.)

55. Ders. (1994, S. 107)

Zunächst ist zu diesem Zweck eine Frage zu beantworten, die gleichzeitig den Kern der Rivalität zwischen Anthropologie und Soziologie in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts darstellt⁵⁶: Sind Institutionen Teil bzw. Dimension von Kultur oder umgekehrt? Hier soll die Frage soziologisch beantwortet werden:

«If society is taken to be an aggregate of social relations, then culture is the content of those relations. Society emphasizes the human component, the aggregate of people and the relations between them. Culture emphasizes the component of accumulated resources, immaterial as well as material, which the people inherit, employ, transmute, add to, and transmit.»⁵⁷

Diese Arbeit folgt dem zitierten Kulturbegriff, wobei Gesellschaft als «Aggregat sozialer Relationen» als Gefüge von Institutionen verstanden wird. Kultur ist demnach ein «geordnetes System von Bedeutungen und Symbolen ... vermittelt dessen gesellschaftliche Interaktion stattfindet»⁵⁸. Damit steht den Individuen in ihren sozialen Handlungen ein allgemein geteiltes System stabiler Sinnmuster gegenüber, das den Handlungen Orientierung verleiht⁵⁹. Diese Gegenüberstellung wiederum entspricht der von Reimann vorgeschlagenen Unterscheidung von «Aktionssystem» und «normativem System» innerhalb von Institutionen⁶⁰. Kultur wird damit im Rahmen dieser Arbeit gleichgesetzt mit dem normativen System einer Institution. Als solches strukturiert sie Interaktionen, ist aber gleichzeitig Ergebnis früherer Interaktionen, die einen normativen Status erreicht haben, an die sich die Handelnden als „richtiger Handlungsverlauf“ erinnern.

Eine zentrale Funktion in diesem normativen System einer Institution kommt daher dem sogenannten «kollektiven Gedächtnis» zu, also der ständigen Rekonstruktion der Erinnerung im Rahmen sozialer Interaktion⁶¹. Diese Rekonstruktion kann sowohl innerhalb von Interaktionen geschehen, die ein objektives Problem lösen bzw. deren Sinn sich dem Beobachter schnell erschließt; sie kann aber auch - was nicht unbedingt weniger wirksam ist - in Form von Ritualen geschehen. Diese Rituale dienen der Erinnerung ebenso wie der Pflege von Mythen⁶². Die Rekonstruktion der Erinnerung innerhalb von Interaktionen sowie die dabei verwen-

56. Vgl. Bahadir (1998, Kap. 2) und Clifford (1993, S. 61)

57. Firth (1951, S. 27)

58. Geertz (1997, S. 99)

59. Vgl. Baecker (1998, S. 72)

60. Reimann (1984, S. 148)

61. Vgl. Niethammer (1985, S. 16)

deten Medien und vermittelten Botschaften müssen dann in den Mittelpunkt wissenschaftlicher Erkenntnis rücken, wenn eine institutionalistische Perspektive konsequent verfolgt wird und wenn es darum geht, Institutionen von ihrer Kultur her zu verstehen und deren Wandel zu erklären.

Dabei darf nicht aus den Augen verloren werden, dass die Tendenz zur raumzeitlichen Abstandsvergrößerung, die weiter oben skizziert worden ist, die Kultur von Institutionengefügen besonders betreffen. Korrekter ausgedrückt, hat diese Abstandsvergrößerung Auswirkungen auf den wechselseitigen Strukturierungsprozess von Interaktionen und normativem System innerhalb von Institutionen. Trifft man daher auf die Verwendung des Kulturbegriffs, so lohnt sich meistens die Frage zu stellen, ob damit nicht die romantische Vorstellung einer Einheit aus homogener Kultur und stabiler Gemeinschaft innerhalb bestimmter regionaler Grenzen verbunden wird⁶³. Eine Institutionenanalyse, die den Bereich der Kultur nicht ausklammert und sich von dem skizzierten falschen Verständnis distanziert, benötigt eine Konzeptualisierung «transnationaler, hybrider, nicht-territorialer und nicht-homogener Kultur»⁶⁴; sie benötigt einen Kulturbegriff, der einer Dynamik gerecht wird, die jedem von uns längst alltäglich erscheint:

»The first major consequence has been to accentuate volatility and ephemerality of fashions, products, production techniques, labour processes, ideas and ideologies, values and established practices. The sense that 'all that is solid melts into air' has rarely been more pervasive...«⁶⁵

2.2.4 „Institutioneller Wandel“ - Titel einer Gratwanderung

Der Rückblick auf die in Abschnitt 2.1 skizzierten gesellschaftstheoretischen Ansätze zeigt die Gratwanderung, auf der sich alle Institutionen befinden: Es gilt zum einen, Stabilität zu schaffen und Individuen in ihren alltäglichen Interaktionen zu entlasten. Zum anderen besteht ständiger Anpassungsdruck, insbesondere dann, wenn sich Rahmenbedingungen tiefgreifend verändern. Wenn beispielsweise gesellschaftliche Rationalisierungsprozesse dazu führen, dass der Sinn von Institution nicht mehr unhinter-

62. Vgl. Adam und Stingelin (1995, S. 10) sowie Giddens (1996, S. 120 ff.)

63. Boeckler und Lindner (1998, S. 10) und Geertz (1996, S. 23); wir werden die im Text genannte Frage später mit Blick auf die jüngeren, kulturorientierten Ansätze der Regionalökonomik stellen.

64. Boeckler und Lindner (ebd.)

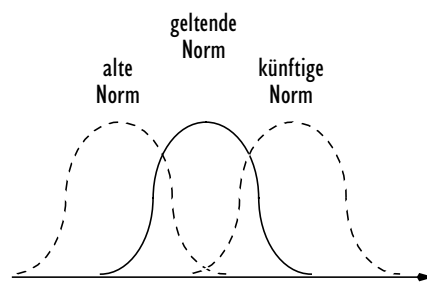
65. Harvey (1989, S. 285 f.)

fragt hingenommen wird; wenn Individualisierungsprozesse bewirken, dass die Integrationsbereitschaft von Individuen sinkt; wenn das Grundproblem, für dessen Lösung Institutionen gebraucht wurden, aufgrund technologischer Innovationen oder veränderter Bedarfslagen gelöst bzw. nicht mehr existent ist; wenn andere Institutionen dieses Problem wirkungsvoller lösen - in solchen Situationen wächst der Anpassungsdruck auf Institutionen.

Institutioneller Wandel ist in gleichzusetzen mit der Art und Weise, wie innerhalb von Institutionen diesem Anpassungsdruck entsprochen wird. Wie vollzieht sich der Wandel?⁶⁶ Reibungslos vollzieht er sich nie; psychische und soziale Konflikte werden dabei immer auszutragen sein. Im Idealfall aber ändert sich das normative System der Institution ohne dass die Institution selbst zerfällt. Ausgelöst wird die Veränderung durch partielle Krisen - meist aufgrund der Wahrnehmung veränderter Rahmenbedingungen: Eine wachsende Gruppe von Akteuren beginnt, die Norm zu hinterfragen und davon abweichend zu handeln. Und ebenso

«... wie früheres, bewährtes, erprobtes Verhalten zur verbindlichen, geltenden Norm wurde, die zukünftiges Verhalten bestimmt, kann letzteres (im Sinne eines Regelkreises) durch vielfache Abweichung die aktuell geltende Norm wandeln.»⁶⁷

Abbildung 4. Institutioneller Wandel - ein idealisiertes Schema



Quelle: Eigene Bearbeitung in Anlehnung an Reimann (1984, S. 156)

Ein solches Verständnis institutionellen Wandels geht davon aus, dass sich Institutionen regelmäßig an ihre Umwelt anpassen und dass sich zu jeder Zeit Normen unterschiedlichen zeitlichen Ursprungs überlagern: Da gibt es die ehemals geltende, die geltende und die künftig geltende Norm; letztere zeichnet sich im abweichenden Verhalten der Progressiven ab, ersterer hängen die Konservativen an. Die Mehrheit agiert jedoch konform

66. Einen differenzierten Zugang zur Institutionenentwicklung bietet Schüle (1987, Kap. 8.3); hier sollen lediglich einige Wege des Institutionenwandels gezeigt werden, die mit Blick auf das Erkenntnisinteresse dieser Arbeit nützlich erscheinen.

67. Reimann (1984, S. 155)

zur geltenden Norm und missbilligt und sanktioniert das Abweichende. Eine Institution, deren Wandel diesem Idealbild nahekommt, vollzieht die eingangs skizzierte Gratwanderung bestmöglich.⁶⁸

In der Realität dürfte jedoch dieses Ideal nur selten dauerhaft erreicht werden. Zu schmal ist der Grat zwischen den Abgründen auf seinen beiden Seiten. Zur Rechten der Abgrund des Totalitarismus: Dazu neigen Institutionen, die stark stabilisierend wirken, ein hohes Maß an ontologische Sicherheit und eindeutige Handlungsorientierung (bzw. keine Handlungsspielräume) bieten. Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen ist hier nur in unzureichendem Maß möglich. Totalitäre Institutionen drohen zu erstarren, während sich ihre Umwelt wandelt. Zur Linken der Abgrund der Permissivität: Im Gegensatz zum totalitären Modell haben permissive Institutionen zwar die Fähigkeit, schnell auf Umweltveränderungen zu reagieren, bieten aber gleichzeitig wenig Orientierung, Sicherheit und Stabilität. Zudem verfügen sie nicht über die Kontroll- und Sanktionsmechanismen um abweichendes Handeln zu verhindern⁶⁹.

Zwischen dem Idealmodell und den Abgründen totalitärer und permissiver Charakteristik vollzieht sich der Prozess institutionellen Wandels. Institutionen verändern sich, indem sich ihr normatives System als Resultat abweichenden Handelns verändert. Totalitäre Institutionen schärfen ihre Kontroll- und Sanktionsmechanismen und verzögern ihre Anpassung an neue Rahmenbedingungen bis zur totalen Krise. Permissive Institutionen verlieren ihre Steuerungsfähigkeit und können die Probleme, für deren Lösung sie geschaffen wurden, nicht mehr bewältigen. Institutionen ändern sich, blockieren sich selbst, nehmen neue Funktionen an oder verschwinden völlig. Jede Institution hat ihren eigenen Zyklus, hat aber auch jede Institution ein Ende? Ein solches ist auch jenseits der historischen Möglichkeit des Niedergangs einer gesamten Gesellschaft vorstellbar.

68. Ebd. (S. 155)

69. Hartfiel und Hillmann (1982, S. 341); in den beiden Abgründen suchen auch diejenigen ihre Argumente, die je nach politisch-ideologischer Orientierung den autoritären Charakter von Institutionen kritisieren oder deren sozial-intergrative Leistung Charakter herausstellen. Die im Text gewählte Bezeichnung eines linken und eines rechten Abgrunds wurde nicht zufällig gewählt.

2.3 Institutionalistische Perspektiven in der Regionalökonomik

«Ein Blick auf die dichtgedrängten Marktstände in der Spitalgasse sagt alles. Die Käufer gehen unschlüssig von einem Stand zum anderen, um festzustellen, was jeweils angeboten wird. ... Keiner kann sich erinnern, dass er vor zwei Tagen bei einem Händler namens Ferdinand in der Nummer 17 Schokolade gekauft hat - oder Räucherfleisch bei Hofs Delikatessen in der Nummer 36. Jeder Laden muss mit seinem neuen Angebot neu entdeckt werden. ... Manche führen ein Notizbuch mit sich, um schnell aufzuschreiben, was sie entdeckt haben, bevor sie es wieder aus dem Kopf verlieren. Denn in dieser Welt haben die Menschen kein Gedächtnis.»⁷⁰

Wenn die Regionalökonomien dieser Welt das Wort Institution mit zunehmender Häufigkeit in ihren Publikationen verwenden, so heißt das nicht unbedingt, dass sich in ihrem Denken etwas ändert. Nehmen wir jedoch einmal an, dass es so wäre. Und nehmen wir weiter an, dass ihnen das, was die soziologischen Theorietraditionen über diesen Begriff an gemeinsam geteilten Wissen hervorgebracht haben (vgl. Abschnitt 2.2), einigermaßen geläufig ist. Welcher Teil des regionalökonomischen Denkens ist dann von dieser institutionalistischen Wende besonders betroffen? Die Antwort ist: Die Sichtweise der Erinnerung im Rahmen von Wirtschaftsprozessen und vor allem die Mechanismen, die diese Erinnerung im Sinne eines kollektiven Gedächtnisses strukturieren. Es ist eine Abkehr von der Vorstellung einer Wirtschaft ohne Gedächtnis, wie sie in Lightmans einführendem Zitat skizziert wird und die insbesondere in der neoklassischen Ökonomik vorherrscht. Institutionalistisch motivierte Regionalökonomik wendet sich dem zu, was die Akteure innerhalb einer Regionalökonomie über längere Zeiträume an Wissen, gemeinsamen Einschätzungen, Werten und Normen teilen. Sie stellt eine Frage in den Mittelpunkt ihrer Erklärung von regionalökonomischem Erfolg und Niedergang: Worin besteht dieses Gemeinsame und wie wird es reproduziert? In diesem Abschnitt 2.3 werden innerhalb jüngerer Ansätze der Regionalökonomik Indizien dargestellt, die die oben getroffenen, hoffnungsvollen Annahmen erhärten. Dass sich im Denken vieler Regionalökonomien trotz erwachender Lust am Wort „Institutionen“ eigentlich wenig geändert hat, wird hier nur am Rande aufgezeigt.

70. Lightman 1994 (S. 92f.)

2.3.1 Ein wenig Ursachenforschung zum «Institutional Turn»

Die Hinwendung der Regionalökonomik zu Institutionen lässt sich nicht nur damit begründen, dass hier eine Entwicklung der Gesellschaftstheorie übernommen wurde. Es gibt auch in der Regionalökonomik selbst eindeutige Gründe, die eine institutionalistische Renovierung ihrer Erklärungsansätze nahelegen. Wie die italienische Erfahrung zu dieser Einsicht geführt hat, wurde bereits in Abschnitt 1.1 skizziert; die deutsche Erfahrung war, wie im Folgenden gezeigt wird, ähnlich.

Ausgangspunkt war in Deutschland eine Heterogenisierung der Raumstruktur seit Beginn der 1970er Jahre. Wie in Italien war die Beschreibung und die Begründung dieser Struktur anhand von Zentrum-Peripherie-Modellen hinfällig geworden: Diese etablierten Modelle beruhten auf einem Dualismus, der den wachstumsverwöhnten industriell-urbanen Verdichtungsräumen die ländlichen Regionen niedrigen Industrialisierungsgrades gegenüberstellte; plötzlich aber begann sich die Wirtschaft in einigen der Zentren rückläufig zu entwickeln, während andere prosperierten und auch Regionen ländlicher Prägung Wachstums- und Industrialisierungsschübe erhielten⁷¹.

Vor demselben Hintergrund verlor ein regionalökonomisches Erklärungsinstrument seine Funktionsfähigkeit, das lange Zeit als «highly robust technique»⁷² gegolten hatte: die „Shift-share-Analyse“. Die Stärke dieser Methode bestand einerseits darin, dass sich die Entwicklung einzelner Teilregionen in Beziehung zur Entwicklung eines Gesamtraums setzen ließ. Andererseits war anhand zweier der Shift-Share-Analyse grundlegenden Kausalkomplexe die Erklärung bestimmter regionaler Entwicklungspfade möglich: «Struktureffekte» bildeten den Einfluß einer regionalen Branchenstruktur, «Standorteffekte» die Wirkung regionaler Standort- und Wettbewerbsvorteile ab⁷³.

Bei der Anwendung der Shift-share-Analyse zeigte sich seit Mitte der 1970er Jahre, dass Struktureffekte besonders in Wachstumsregionen nahezu bedeutungslos wurden, während die Determinationskraft des Standorteffekts wuchs: «regional development occurs in rather autonomous patterns, that may be explained only in small part by sectoral development within the regions ... econo-

71. Vgl. Häußermann und Siebel (1987, S. 78f).

72. Fothergill und Gudgin (1982, S. 50)

73. Vgl. Schätzl (1981, S. 46-53)

mic sectors within each region develop along lines particular to that region.«⁷⁴ Dieser Standorteffekt, dem hier so große Bedeutung zugeschrieben wird, wird von Krätke als «Mülleimer» der Shift-Share-Analyse bezeichnet, in dem sich eine unüberschaubare Vielfalt von Determinanten vor allem institutioneller Natur verbergen⁷⁵.

Die Erklärung regionaler Entwicklungspfade hatte hierdurch nicht nur in Deutschland sondern weltweit Rückschläge erlitten: Phänome, wie die Erfolgsgeschichte des kalifornischen Silicon Valley, das englische Cambridge-Phänomen, der Aufschwung der Region des Schweizer Jurabogens, der Boom der südfranzösischen High-tech-Region Sophia Antipolis sowie einiger Regionen Baden-Württembergs konnten mit dem althergebrachten Instrumentarium nicht erklärt werden. Es war wie im Terza Italia eines deutlich geworden, das den Ausgangspunkt dieses Abschnitts darstellt: Es ist unmöglich, regionale Wirtschaftsentwicklung «in ausschließlich ökonomischen Termini zu erklären»⁷⁶.

2.3.2 Gemeinsamkeiten jüngerer Ansätze der Regionalökonomik

Was haben jüngere regionalökonomische Theorieansätze gemeinsam? Um diese Frage zu beantworten, wurden Arbeiten betrachtet, die auf die Gruppe GREMI⁷⁷ sowie das Forschungsprogramm «New Industrial Organisation»⁷⁸ zurückgehen bzw. an diesen anknüpfen. Diese Arbeiten sind vor dem bereits skizzierten Hintergrund der Schwierigkeiten bei der Begründung von Raumstrukturen und der Erklärung regionaler Entwicklungspfade entstanden. Sie weisen einige Bezüge zu den in Abschnitt 2.1 vor-

74. Dies ist das zentrale Ergebnis einer umfangreichen sekundärstatistischen Analyse der bundesdeutschen Regionalstruktur im Zeitraum von 1976 bis 1986, durchgeführt von von Bade und Kunzmann (1991, S. 81); Zitat: ebd.

75. Krätke (1995b, S. 57)

76. Loda (1989, S. 186)

77. Die Abkürzung GREMI steht für «Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs», eine Arbeitsgruppe von Regionalökonomien vorwiegend neo-schumpeterianischer aber auch neo-klassischer Orientierung, die seit Mitte der 1980er Jahre existiert. Die wichtigsten Publikationen dieser Gruppe sind: Aydalot und Keeble (1988), Camagni (1991), Maillat und Perin (1992).

78. Träger dieses von der Europäischen Union mitfinanzierten Forschungsprogramms war das gewerkschaftsnahe Genfer «International Institute for Labour Studies» (IILS). Die Ergebnisse dieses Programms liegen in Form von zwei Aufsatzsammlungen vor: Pyke et al. (1990) sowie Pyke und Sengenberger (1992).

gestellten, gesellschaftstheoretischen Ansätzen her: So steht GREMI in einer neo-schumpeterianischen Tradition, wohingegen sich die Untersuchungen im Rahmen des New-industrial-organisation-Programms am Ansatz Flexibler Spezialisierung orientieren.

Wirtschaftlicher Umbruch

Kommen wir zur ersten Gemeinsamkeit der beiden Ansätze: Die betrachteten regionalökonomischen Arbeiten folgen mehr oder weniger explizit der Umbruchthese der Gesellschaftstheorien - zumindest was deren Aussagen zur wirtschaftlichen Dimension des Umbruchs betrifft. Neben dieser weitgehend geteilten Einschätzung des makroökonomischen Kontexts, sind zwischen den jüngeren regionalökonomischen Ansätzen auch methodologische Gemeinsamkeiten auszumachen. Sie betreffen einige grundlegenden Annahmen über den Gegenstandsbereich der Regionalökonomik:

Ökonomisches Handeln ist soziales Handeln

Obgleich sie diesen Weg eher implizit betreten und ihn unterschiedlich weit verfolgen, nähern sich die jüngeren Ansätze der Regionalökonomik einer Sichtweise ökonomischen Handelns, die auch der New Economic Sociology zugrunde liegt: «... economic action and outcomes, like all social action and outcomes, are affected by actors' dyadic relations and by the structure of the overall network of relations.»⁷⁹ Damit wird ökonomisches Handeln zwar als tendenziell zweckrational angesehen, jedoch nicht freigesprochen von wertrationalen, affektuellen, emotionalen oder traditionellen Bestimmungen⁸⁰. Die Untersuchung dieser Bestimmungen wird dadurch erschwert, dass selbst die Definition dessen, was innerhalb einer Gesellschaft bzw. einer Institution als zweckrational gilt, Gegenstand sozialer Konstruktion ist⁸¹. Ökonomisches Handeln wird demzufolge auf ein Amalgam verschiedener sachlicher Zwänge, deren Wahrnehmung sowie unterschiedlicher Bestimmungen außerhalb der handelnden Individuen zurückgeführt. Monokausale Erklärungen werden dieser Auffassung nicht gerecht; ins Zentrum des wissenschaftlichen Forschungsinteresses rücken die institutionellen Grenzen ökonomischen Handels bzw. die ökonomischen Grenzen institutionell

79. Grabher (1993a, S. 4); der Autor bezieht sich in diesen methodologischen Fragen vor allem auf den Spiritus Rector der New Economic Sociology, Mark Granovetter, reflektiert jedoch dessen Standpunkte an den Anforderungen der Regionalökonomik.

80. Diese Aufzählung folgt Max Webers (1995 [1919/20], S. 303) Typologie von Bestimmungen sozialen Handelns.

81. Ders. (1991 [1904], S. 55)

bestimmter Interaktionen - und vor allem die reflexive Verknüpfung dieser beiden Perspektiven und das Überschreiten der genannten Grenzen im Zuge von ökonomischen Entscheidungsprozessen⁸².

Eher neo-klassisch geprägte regionalökonomische Arbeiten nähern sich der oben skizzierten Sichtweise, indem sie in Abgrenzung zum Konzept des «Homo Oeconomicus» betonen, unternehmerisches Handeln finde aufgrund unvollständiger Information und begrenzter Informations-Suchkapazitäten statt und sei deswegen nur beschränkt rational⁸³. Viel weiter geht die Annäherung an die oben skizzierte Sichtweise ökonomischen Handelns jedoch nicht. In ihrer Analyse neigen selbst die neo-klassisch geprägten Arbeiten, die dem „Neo-institutionalism“ zugeordnet werden, dazu, ökonomisches Handeln analytisch weitgehend von seinem institutionellen und zeitlichen Kontext (Geschichte, Erinnerung) zu isolieren⁸⁴. Obgleich es schon fast selbstverständlich erscheint, soll hier zum Ausdruck gebracht werden, dass sich die vorliegende Arbeit in diesem Punkt die oben skizzierte Sichtweise der New Economic Sociology aneignet.

Netzwerk-
metapher
für Inter-
aktionsmuster

Unternehmen werden dabei nicht als «isolierte Agenturen» angesehen, sondern als weitaus offenere Systeme, deren Akteure in vielfältigen Beziehungen zur Welt außerhalb des jeweiligen Unternehmens stehen⁸⁵. Unternehmen werden als ökonomische Organisationen (vgl. Abschnitt 2.2.1) mit eigenem normativen System angesehen. Das Handeln der Akteure in den Unternehmen wird jedoch nicht nur von diesem Normensystem bestimmt, sondern auch von Orientierungen, die ihren Ursprung außerhalb des Unternehmens haben. Es sind die verschiedenen normativen Orientierungen des Institutionengefüges, in dem ein Unternehmen verankert ist. Zwischen der ökonomischen Wettbewerbsfähigkeit einer Region und der Art und Intensität des Zusammenwirkens verschiedener Institutionen und Organisationen in dieser Region besteht - folgt man den jüngeren Ansätzen der Regionalökonomik - eine kausale Relation.

Besonderes Gewicht legen diese Ansätze auf institutionalisierte Interaktionsmuster zwischen Unternehmen. Diese Muster werden in der Regel mit der Metapher „Netzwerk“ angesprochen, wobei

82. Vgl. Grabher (1993a, S. 4) und Granovetter (2001, S. 4)

83. Camagni (1991b, S. 123)

84. Granovetter (2001, S. 2 f.)

85. Häußermann (1992, S. 14)

Beziehungen im Mittelpunkt stehen, die über marktlich gesteuerte Austauschprozesse hinausgehen und gering formalisiert sind⁸⁶. Diesen Netzwerken zwischen Unternehmen wird die Qualität zugesprochen, die Unsicherheit zu reduzieren, die ökonomisches Handeln in einer makroökonomischen Umbruchsituation erschwert⁸⁷. Allerdings ist der Netzwerkbegriff vor allem in den neo-klassisch geprägten Arbeiten stark verkürzt. An ihnen kritisiere ich, dass sie einseitig auf die Untersuchung des Vernetzungsverhalten ausgerichtet sind. Sie beleuchten damit nur einen Teil des Institutionenkonzepts, nämlich den des in Abschnitt 2.2.3 eingeführten Aktionssystems einer Institution. Die Bedeutung der Kultur, also des normativen Systems von Institutionen, wird nicht untersucht, sondern lediglich als hoch konstatiert. In der Forschungspraxis widmen sich die jüngeren regionalökonomischen Untersuchungen eher der behavioristischen Messung von Unternehmenskontakten. Die für ein Verstehen institutionalisierter Interaktionsmuster unerlässliche kulturalistische Perspektive fehlt⁸⁸. Es besteht eine erhebliche Lücke zwischen der Bedeutung, die kulturellen Determinanten zugewiesen wird, und dem Einsatz der Regionalökonomik für deren Erforschung und theoretische Reflexion⁸⁹.

2.3.3 Wider die kulturelle Blindheit der Regionalökonomik: Das Konzept der Institutional Thickness

Was den Mangel an theoretischer Reflexion zu kulturellen Determinanten angeht, heben sich die beiden britischen Geographen Ash Amin und Nigel Thrift positiv von den Anhängern neo-klassischer Regionalökonomik ab. Ihr Konzept der «Institutional Thickness» stellt eine institutionalistisch konsequente Weiterentwicklung der vielversprechenden Ansätze rund um GREMI und das New-industrial-organisation-Programm dar. Die beiden Wissenschaftler sehen die Determinanten für regionalwirtschaftlichen

86. Storper (1993, S. 343)

87. Camagni (1991b, S. 122)

88. Granovetter und Swedberg (1992, S. 19) weisen darauf hin, dass eine isolierte Betrachtung von Handlungsmustern oder deren normativer Orientierungen nur mit geringer Wahrscheinlichkeit zu realitätsnahen und plausiblen Ergebnissen führen kann.

89. Beispielsweise leiten Häußermann und Siebel (1993, S. 219) aus der Diskussion der jüngeren regionalökonomischen Ansätze die Forderung nach einer «Kulturalisierung regionalwissenschaftlicher Erklärung» ab; Malmberg (1997) und Schamp (2000, S. 22) stimmen darin überein, dass die Regionalökonomik noch weit davon entfernt ist, diese Forderung zu erfüllen.

Erfolg nur zum Teil in der ökonomischen Sphäre; zu einem nicht geringeren Teil halten sie institutionelle Faktoren für bestimmend. Deren Kombination bezeichnen sie Institutional Thickness, als «...the combination of factors including inter-institutional interaction and synergy, collective representation by many bodies, a common industrial purpose, and shared cultural norms and values.»⁹⁰

Redundante Institutionen- gefüge

Voraussetzung dafür, dass sich diese Kombination an einem Ort bzw. einer Region herausbilden kann, ist die Existenz eines breiten Spektrums von Institutionen, wobei Redundanz bzw. beginnende Funktionssynthesen (vgl. Abschnitt 2.2.1) zwischen diesen Institutionen positiv bewertet werden. Amin und Thrift beziehen sich in diesem Punkt ausdrücklich auf den regionalökonomischen Ansatz der Redundanz⁹¹: Regionalökonomien, die sich perfekt an ihre Umwelt anpassen und deren Institutionengefüge redundanzfrei und hocheffizient auf bestimmte wirtschaftliche Zwecke ausgerichtet ist, bezahlen für diese Perfektion den Preis einer verminderten Anpassungsfähigkeit⁹².

Amin und Thrift führen zur Spezifizierung der für ihr Konzept relevanten Institutionen beispielhaft Produktionsunternehmen, unternehmensorientierte Dienstleister, Finanzinstitute, Wirtschaftskammern, Bildungseinrichtungen, Handelsvereinigungen, lokale Behörden, Entwicklungsagenturen, Technologietransfereinrichtungen sowie Gewerkschaften auf. Ihre Aufzählung legt in den meisten Fällen den in dieser Arbeit vorgestellten Begriff der Organisation nahe (vgl. Abschnitt 2.2.1), allerdings eignet sich der Institutionenbegriff besser zur Charakterisierung dessen, was Amin und Thrifts eigentliches Interesse ist: die institutionalisierten und gering formalisierten Interaktionen zwischen den aufgezählten Einheiten, deren Effektivität, Intensität und normative Bestimmungen⁹³.

Dabei richtet sich die Aufmerksamkeit von Amin und Thrift nicht auf die reine Existenz von Institutionengefügen, sondern auf die Prozesse und Determinanten, die zu ihnen geführt haben und die ihrer Umgestaltung zugrundeliegen⁹⁴. Regionen sind innerhalb

90. Amin und Thrift (1994a, S. 15)

91. Dies. (1994b, S. 258)

92. Der Ansatz der Redundanz wurde für die Regionalökonomik von Grabher (1994) vorgelegt: Unter dem Titel «Lob der Verschwendung» greift er wohlfundiert eine der Grundlagen der neo-klassischen Ökonomik an: die «Knappheit als Vollstrecker des Effizienzprinzips» (ebd., S. 12).

93. Amin und Thrift (1994a, S. 14)

dieser dynamischen Sichtweise als raum-zeitliche Bezugsrahmen interessant: als Bedingung, Mittel und Resultat sozialer Handlungen in Institutionen. Allerdings neigen Amin und Thrift trotz dieser Perspektive nicht dazu, außerregionale Strukturmomente zu unterschätzen; ihr Ansatz interpretiert Regionalökonomien als regional-spezifische Formen des institutionellen Arrangements mit Globalisierungstendenzen⁹⁵.

Institutional Thickness als Determinante regionalen Erfolgs

Welche Folgen hat das Vorhandensein von Institutional Thickness für eine Regionalökonomie? Vorausgesetzt, die auf der vorangegangenen Seite zitierten Faktoren sind entsprechend ausgeprägt, resultiert daraus zum ersten eine stabile Basis für ökonomisches Handeln sowie vertrauensvolle Interaktionen; zum zweiten entsteht ein wertvolles Reservoir an stillschweigendem sowie codiertem Wissen und drittens herrscht in dieser Regionalökonomie eine institutionelle Flexibilität, die es den eingebundenen Organisationen ermöglicht, sich zu verändern und Innovationen hervorzubringen.⁹⁶ Die Summe dieser Folgen wird von Amin und Thrift wiederum als hinreichende Begründung langfristiger regional-ökonomischer Wettbewerbsfähigkeit angesehen.

Von der Thickness zum Lock-in

Letztlich geht es bei Amin und Thrift um nichts anderes als die Frage, wie Institutionengefüge den Ausgleich zwischen Stabilität und Dynamik schaffen. Stellt man sie für den Gegenstandsbereich der Regionalökonomik, so steht Stabilität für ökonomische Effizienz im Sinne niedriger Transaktionskosten, während der Begriff Dynamik die Hervorbringung tiefgreifender Produkt-, Prozess- oder Organisations-Innovationen oder zumindest die Adaption an ebensolche bezeichnet. Dieser Ausgleich entspricht dem, was in Abschnitt 2.2.4 als Gratwanderung bezeichnet wurde. Wie sehen nun die beiden Abgründe jenseits des Grats aus? Der Fall der Permissivität führt zu einem Verlust von Handlungssicherheit, ökonomische Interaktionen laufen nicht routiniert ab. Ihnen gehen vielfache und ressourcenverschlingende Entscheidungsprozesse voraus. Der Fall des Totalitarismus dagegen führt dazu, dass sich regionale Institutionengefüge perfekt auf einen bestimmten regionalen Entwicklungspfad (vgl. „Redundanz“ auf Seite 64 f.) ausrichten. Spielräume für ökonomisches Verhalten verengen sich zu Gunsten hocheffizienter Routinen. Eine Anpassung an makroökonomische Veränderungen oder gar das Hervor-

94. Ebd (S. 15)

95. Dies. (1994c, S. 135 f.)

96. Ebd.

bringen von Innovationen wird institutionell ausgeschlossen. Jüngere regionalökonomische Arbeiten bezeichnen dieses Phänomen als «Lock-in»⁹⁷.

Grenzen des Konzepts der Institutional Thickness

Das Konzept der Institutional Thickness hat wie alle Ansätze, die darauf zielen, regionalökonomische Entwicklungspfade zu erklären, seine Grenzen. Regionalökonomien im Detail an den Kategorien des Konzepts zu messen, fällt schwer: Was ist die richtige Menge von Institutionen, der richtige Grad an Redundanz, das richtige Maß an inter-institutionellen Interaktionen usw und welche Kombination dieser Merkmalsausprägungen ist die richtige? Hier wird die Auffassung vertreten, dass diese Fragen in dieser Allgemeinheit offen bleiben müssen. Dies liegt in der Natur der Regionalentwicklung selbst begründet:

«Regionale Entwicklung lässt sich nicht als eindimensionaler Entwicklungsprozess hin zum Besseren, als lineares Fortschreiten zu immer höheren Effizienzniveaus begreifen. ... Vielmehr speist sich die Entwicklung aus unterschiedlichen Effizienzniveaus und einem breiten Repertoire von alternativen Entwicklungsoptionen.»⁹⁸

Auf die Nähe des regionalökonomischen Begriffs Institutional Thickness und dem soziologischen Begriff der Institution wurde hier bereits hingewiesen. Und so wie das, was der Begriff Institution erfassen will, theoretisch schwer reproduzierbar ist⁹⁹, so bedarf auch das Konzept der Institutional Thickness einer «situativen Relativierung»¹⁰⁰. Wie diese Relativierung im Rahmen der vorliegenden Arbeit methodisch bewältigt werden kann, wird unter anderem Gegenstand von Kapitel 3 sein.

97. Vgl. Amin (1999, S. 375); Grabher (1993b, S. 260-269) skizziert am Beispiel der Entwicklung des Ruhrgebiets die Dimensionen eines solchen Lock-in.

98. Grabher (1994, S. 112)

99. Schüle (1987, S. 11)

100. Grabher (1994, S. 113) verwendet diesen Begriff hinsichtlich seines Redundanzkonzepts. Nicht zuletzt, weil dieses Konzept auch bestimmender Teil der Institutional Thickness ist, spricht nichts gegen eine Übertragung des Begriffs in den hier gegebenen Zusammenhang.

2.4 Idealtypische Institutionengefüge der Regionalökonomik

«Der Idealtypus ist ein Gedankenbild, welches nicht die historische Wirklichkeit oder gar die "eigentliche" Wirklichkeit ist, welches noch viel weniger dazu da ist, als ein Schema zu dienen, in welches die Wirklichkeit als Exemplar eingeordnet werden sollte, sondern welches die Bedeutung eines rein idealen Grenzbegriffes hat, an welchem die Wirklichkeit zur Verdeutlichung bestimmter bedeutungsvoller Bestandteile ihres empirischen Gehaltes gemessen, mit dem sie verglichen wird.»¹⁰¹

2.4.1 Der italienische Idealtypus des Industrial District

Die Harmonie von regionalwissenschaftlicher Bedarfslage (vgl. Abschnitt 1.1) und gesellschaftswissenschaftlichem Zeitgeist (vgl. Abschnitt 2.1.4) erwies sich als äußerst anregend für die regionalökonomische Forschung im Terza Italia. Eine große Anzahl von Regionalstudien in prosperierenden regionalen Produktionssystemen war das Resultat¹⁰². Die dort durchgeführten Untersuchungen neigten mehr dazu, das vorgefundene Einmalige erklärend zu beschreiben, als allgemeingültige Gesetze zu entwickeln.

Was die italienische Erfahrung an Theoretischem hervorgebracht hat, lässt sich vereinfachend so darstellen: Die empirischen Befunde aus einzelnen Wachstumsregionen im Terza Italia wurden zu einem einfachen theoretischen Konstrukt, einem Idealtypus, verdichtet. Das Etikett, mit dem dieser Idealtypus einprägsam versehen wurde, wurde dem Werk des englischen Nationalökonomens Alfred Marshall entnommen. Er lautet «Industrial District»¹⁰³. Dieser Begriff bezeichnet im Wesentlichen «... ein aktives Miteinander einer Gemeinschaft von Menschen mit einer Gruppe von Firmen in einem klar umrissenen Gebiet...»¹⁰⁴.

Welche Bestandteile hat der an italienischen Befunden entwickelte Idealtypus des Industrial District? Im Wesentlichen folgende vier:

- ◆ Kleinbetrieblichkeit, zwischenbetriebliche Arbeitsteilung und Redundanz: Die Gütererstellung findet in einer Vielzahl von Klein- und Kleinstbetrieben, häufig auch in Form von Heimarbeit statt. Zwischen den Betriebseinheiten herrscht ein hoher Grad an Arbeitsteilung. Dabei nimmt jeder Betrieb

101. Weber 1991 [1904], S. 77

102. Vgl. die Übersicht bei Camagni und Capello (1990, S. 340ff)

bei geringer eigener Fertigungstiefe eine spezifische Position innerhalb der Produktionskette des Industrial Districts ein¹⁰⁵. Der Umstand, dass die meisten dieser Positionen mehrfach besetzt sind, führt zur Dynamisierung: Jeder einzelne Lieferant muss sich über Preis, Qualität, Spezifität und Ideenreichtum gegenüber seinen Konkurrenten positionieren (Redundanz).

- ◆ Eindeutig definierte Schnittstelle zum Weltmarkt: Die Arbeitsteilung betrifft nicht nur die Produktion, sondern auch das Verhältnis zwischen Produktions- und Absatzwirtschaft. Nur ein eindeutig definierter Teil der Unternehmen im Industrial District hat Zugang zum Absatzmarkt. Diese Unternehmen vermitteln zwischen den Bedarfen des (Welt-)Marktes und den Angeboten der lokalen Produzenten. Sie organisieren dabei die gesamten absatzwirtschaftlichen Außenbeziehungen einschließlich dem Vertrieb¹⁰⁶.
- ◆ Beschäftigungskontinuum: Die Menschen innerhalb des Industrial District bewegen sich bei ihrer Suche nach adäquater Einbindung in den Wertschöpfungsprozess auf einem Kontinuum von Heim-, Teilzeit-, Lohnarbeit, «Self-employment» und Unternehmertum. Häufig entspricht dabei das Unternehmertum nur dem Verkauf der eigenen Arbeitskraft, während eigentlich abhängige Arbeitsverhältnisse so liberalisiert sind, dass sie der Selbständigkeit stark ähneln. Aufgrund dieses Beschäftigungskontinuums können

103. Vgl. Marshall (1919, Buch II, Kap. VI, 6); die erste Verwendung des Industrial-district-Begriffs im Zusammenhang mit den Entwicklungen im Terza Italia findet sich bei Becattini (1979). Eine systematische Anwendung des Marshall'schen Begriffs auf die empirischen Befunde in Italien nimmt Belandini (1989) vor. Kritisch zur Übertragung eines 70 Jahre alten Begriffs auf die Analyse der Gegenwart äußern sich Amin und Robins (1991).

Im Gegensatz zu anderen wissenschaftlichen Arbeiten wird Industrial District hier nicht ins Deutsche übersetzt. Grund dafür ist, dass es kein geeignetes deutsches Wort gibt. Der Begriff „Industriedistrikt“, der statt dessen meist verwendet wird (z. B. Schamp 2000), hat mit der Intention Marshalls und dem, was der Idealtypus abbildet, wenig zu tun hat: „Industrial“ steht bei Marshall für „emsig“ oder „fleißig“. Abschließend ist noch anzumerken, dass im Englischen „industry“ gleichbedeutend ist mit der deutschen „Branche“ und dass umgekehrt die deutsche „Industrie“ ins Englische mit „manufacturing“ übersetzt wird.

104. Becattini (1991a, S. 34)

105. Ders. (1990, S. 40 f.)

106. Ebd. (S. 36) und ders. (1991b, S. 113)

Industrial Districts ihre fixen Arbeitskosten gering halten und flexibel auf Absatzschwankungen reagieren¹⁰⁷.

- ◆ Lokale Gemeinschaft: Die wirtschaftlichen Aktivitäten sind untrennbar mit dem täglichen Leben der lokalen Gemeinschaft innerhalb des Industrial District verschmolzen. Diese Gemeinschaft beruht auf einem relativ homogenen System von Werten und Normen sowie einem einem lokalen Geflecht von Institutionen, zu dem neben den Unternehmen Familienstrukturen, Glaubensgemeinschaften, Schulen, Parteien, Gewerkschaften, Finanzinstitute u.ä. gehören. Dieser lokalen Gemeinschaft kommt eine zentrale Bedeutung zu: Sie liefert die Vertrauensbasis und die Normen für zwischenbetriebliche Interaktionen und damit Sicherheit für ökonomisches Handeln. Sie ist aber auch Quelle von Solidarität, die sich vor allem dann bemerkbar macht, wenn berufliche und unternehmerische Misserfolge für den Einzelnen einen Neubeginn erforderlich machen¹⁰⁸.

Der Industrial District ist als spezifische Form regionaler Industrieorganisation vor allem dann zweckmäßig, wenn bei kurzen Produktlebenszyklen eine große Anzahl im Detail verschiedener Artikel innerhalb einer Warengruppe hergestellt und abgesetzt werden müssen und dabei erhebliche Nachfrageschwankungen zu erwarten sind. Es handelt sich um eine Industrieorganisation die nicht primär auf die Erzielung von Skaleneffekten, sondern auf Economies of Scope ausgerichtet ist¹⁰⁹.

Immanentes
Gefährdungspotential

Die ständige Abstimmung der Produkte und Produktionsprogramme auf sich verändernde Bedarfslagen ist eine grundlegende Fähigkeit des Industrial Districts; die notwendigen Veränderungen werden nicht über hierarchische Strukturen durchgesetzt, sondern als Folge der oben angesprochenen Redundanz innerhalb des sozialen Netzwerks und seiner institutionellen Grenzen («social machine»). Deutlich problematischer ist es, Innovationen durchzusetzen, die über kleinere Verbesserungen hinausgehen. Angesichts eines Bedarfs, tiefgreifende Prozess- oder organisatorische Innovationen in einem Industrial District durchzusetzen, neigt die «social machine» zum Versagen¹¹⁰. Innovationen sind

107. Ders. (1990, S. 41 ff.)

108. Ebd. (S. 39 f.); zur Solidarität beim Neubeginn: ebd. (S. 45)

109. Vgl. Schamp (2000, S. 73)

110. Becattini (1990, S. 46 f.); der Begriff «social machine» findet sich ebd.

also innerhalb eines industrial Districts sehr klare und nicht selten sehr enge Grenzen gesetzt.

Hauptlinien der Kritik

Mit dem Industrial District wurde der wirtschaftswissenschaftliche Grundkonsens, ökonomische Phänomene auch rein ökonomisch zu erklären, in Frage gestellt. Dass ein solcher Vorstoß nicht ohne Kritik bleiben konnte, liegt auf der Hand. Worauf zielt die Kritik ab? Sie zielt auf das Ganze ab, ist nicht frei von Widersprüchen und hinterlässt einen verwirrenden Gesamteindruck. Diese Art der Kritik lässt einen Schluss zu: Die Debatte um Industrial Districts betrifft die Grenzen des wissenschaftlichen Paradigmas der Regionalökonomik. Dies soll an den ersten drei Hauptsträngen der Kritik verdeutlicht werden:

- 1** Die erste Linie der Kritik setzt an den unklaren Kausalitäten des Konstrukts Industrial District an. Überspitzt wird die Kausalkette des Industrial-district-Ansatzes durch seine Kritiker folgendermaßen dargestellt: «... industrial districts are successful economies, and they are successful, because they are industrial districts...»¹¹¹.
- 2** Der zweite kritische Ansatz betrifft die mangelnde Verallgemeinerbarkeit des Konstrukts zu einer regionalökonomischen Theorie. Die Kritiker weisen auf seine hohe Spezifität hin: Die Regionen, von denen das Konstrukt abgeleitet worden ist, hätten sich in einem bestimmten historischen und räumlichen Kontext entwickelt; ihr wirtschaftlicher Erfolg sei nur eine sehr kurzfristige Erscheinung im spezifischen Kontext Mittelitaliens der 1970er und 80er Jahre gewesen¹¹².
- 3** Der dritte Strang der Kritik knüpft daran an, dass sich das theoretische Konstrukt «... stärker auf qualitative als quantitativ messbare Indikatoren bezieht...» und dass dadurch die Gefahr erheblicher Fehlinterpretationen bestehe¹¹³.

Diese ersten drei Linien der Kritik gehen von einem szientistischen Standpunkt aus¹¹⁴. Sie sollen hier nicht widerlegt werden.

111. Grabher (1993b, S. 256)

112. Vgl. Bathelt (1998, S. 263) und Schamp (2000, S. 78 f.)

113. Schamp (2000, S. 77); der Autor sieht die in den 1990er Jahren geschehene Anwendung des Industrial-district-Typus auf das Bundesland Baden-Württemberg als Zeichen für die Gefährlichkeit des theoretischen Konstrukts im oben genannten Sinn. Tatsächlich ist dies allenfalls ein Indiz für die intellektuellen Fähigkeiten der im Fall dieser Untersuchungen federführenden Regionalwissenschaftler.

Dies wäre ohnehin nur von einem szientistischen Standpunkt aus möglich und dieser wird hier nicht vertreten. Statt dessen wird für einen anderen wissenschaftsphilosophischen Standpunkt geworben und gezeigt, wie irrelevant die szientistische Kritik aus dessen Perspektive erscheint.

Unter der Bezeichnung Industrial District sind empirische Befunde aus zahlreichen erfolgreichen Einzelregionen zu einem einfachen theoretischen Konstrukt verdichtet worden, das einem Idealtypus im Sinne Max Webers (vgl. Seite 67) entspricht. Dieses Konstrukt wurde nicht geschaffen, indem ein Durchschnitt der beobachteten Funktionsprinzipien gebildet wurde, sondern dadurch, dass einzelne Prinzipien als besonders relevant hervorgehoben und logisch so miteinander verknüpft wurden, dass sich die regionalspezifischen Einzelercheinungen den Zusammenhängen weitgehend fügen¹¹⁵.

Der Industrial District ist damit das idealisierte Abbild einer Regionalökonomie. Entspricht eine Regionalökonomie den Merkmalen und Funktionsprinzipien dieses Ideals, hat sie die hinreichende Präposition, um in bestimmten Marktsegmenten bestehen zu können. Das schließt nicht aus, dass es möglich ist, in denselben Marktsegmenten auch mit anderen Mitteln erfolgreich zu sein. Einer Regionalökonomie, die mit einem solchen Idealtypus arbeitet, wächst die Aufgabe zu, im «... einzelnen Falle festzustellen, wie nahe oder wie fern die Wirklichkeit jenem Idealbilde steht, inwieweit also der ökonomische Charakter der Verhältnisse einer bestimmten...» Regionalökonomie als Industrial District «... im begrifflichen Sinn anzusprechen ist.»¹¹⁶

114. Im Fall des ersten Punkts ist der Hinweis angebracht, dass Grabher normalerweise szientistischen Positionen der Regionalökonomie sehr kritisch gegenübersteht.

115. Der Prozess, der zu einem Idealtypen führt, wurde gemäß Weber (1991 [1904], S. 73) beschrieben. Es ist wenig wahrscheinlich, dass Becattini (1990) bewusst einen Weber'schen Idealtypus gebildet hat. Versucht man jedoch, sein Theoriekonstrukt wissenschaftstheoretisch zu greifen, so führt sowohl der Prozess, der dazu geführt hat und den Becattini in seiner Einleitung skizziert (ebd., S. 37 f.), als auch dessen Ergebnis zu keiner anderen Einschätzung.

116. Weber (1991 [1904], S. 73 f.); Hervorhebungen im Original wurden weggelassen.. Weber verwendet im Original nicht das Beispiel des Industrial Districts, sondern das einer Stadtökonomie. Die Aussage wird jedoch durch die Einfügung eines anderen Beispiels in ihrem Sinn nicht verändert.

Der Idealtypus setzt einen Rahmen, in dem das Spezifische vergleichbar wird und Abweichungen davon deutlich werden lässt. Regionalwirtschaftlicher Erfolg oder Misserfolg hat mit diesen Abweichungen zu tun. Der Idealtypus ist also ein Mittel, die allgemeinen und spezifischen Ursachen hinter spezifischen Entwicklungen herauszufinden. Er repräsentiert gegenüber dem Leitbild des zweiten Kritikpunktes (siehe Seite 70) kein universelles Gesetz.

Dabei bleibt der Idealtypus an einer Stelle seines Kausalgebäudes diffus. Und an eben dieser Stelle liegt der langfristige Erfolg einer Regionalökonomie begründet: Auf welche Weise schafft es eine Regionalökonomie, ihren Akteuren Stabilität zu vermitteln ohne dabei ihre Anpassungsfähigkeit an sich tiefgreifend verändernde Rahmenbedingungen zu verspielen? Wie diese Gratwanderung verläuft, ist am regionalen Einzelfall zu beschreiben, zu begründen und in Beziehung zu den jeweiligen regionalspezifischen Ausprägungen der anderen Merkmale des Typus' und letztlich dem Erfolg der Regionalökonomie zu setzen. Eine kausale Verknüpfung von diskreten Merkmalen, die bei bestimmten Ausprägungen für jede beliebige Regionalökonomie ein eindeutiges Ergebnis liefert, bietet die Arbeit mit dem Idealtypus nicht. Damit erfüllt er nicht die Anforderungen an kausale Eindeutigkeit, die die der erste Kritikpunkt (siehe Seite 70) impliziert; dennoch ist er jenseits des szientistischen Paradigmas ein nützliches Mittel zur Erkenntnis.

Die im dritten Punkt (siehe Seite 70) kritisierte Bevorzugung qualitativer Methoden ist eine Konsequenz, die sich aus der Verwendung des Industrial Districts als idealtypisches Erkenntnisinstrument ergibt. Schließlich ist der Idealtypus so konstruiert, dass die Ursachen regionalökonomischen Erfolgs nicht ausschließlich im Ökonomischen liegen; vielmehr beinhalten soziale Institutionen kulturelle Determinanten für regionalökonomische Entwicklungen. Obgleich diese Annahme von einer wachsenden Anzahl von Mainstream-Ökonomen geteilt wird, lässt sie sich nur schwer innerhalb des szientistischen Paradigmas einordnen, geschweige denn für konkrete Untersuchungen operationalisieren. Wer diese Aufgabe übernimmt, muss, wo diese dem Erkenntnisinteresse angemessen sind, nicht auf quantitative Methoden verzichten; doch müssen diese ergänzt werden durch einen verstehenden Zugang zur normativen Sphäre von Institutionengefügen (vgl. Abschnitt 2.3 auf Seite 62). Und diesem Verstehen entsprechen vor allem qualitative Methoden, oder genauer: das Methodenspektrum des interpretativen Paradigmas.

Soviel zu den Kritikpunkten szientistischer Provenienz - die übrigen Stränge der Kritik sind in ihrer Herkunft etwas heterogener:

- 4 Die vierte Linie der Kritik zielt darauf, ob der Industrial District dazu geeignet sei, in den Händen von Social Engineers als Konstruktionsvorlage für erfolgreiche Wirtschaftsregionen zu dienen. Die Kritiker bezweifeln das: schließlich seien die Regionen, die dem Typ Industrial District entsprechen, über Jahrhunderte zufällig und ungeplant in einem bestimmten räumlichen Kontext gewachsen¹¹⁷.

Hinter diesem kritischen Ansatz verbirgt sich ein Glauben an die Gestaltbarkeit von Gesellschaft, der ebenso zum modernistischen Weltbild zu gehören scheint, wie der Szientismus als wissenschaftliches Paradigma: Wenn man sozio-ökonomische Entwicklungen schon mit universellen Gesetzen erklären könne, dann müsse man sie auch mit allgemein einsetzbaren Strategien und Werkzeugen gestalten können. Diese Gestaltungseuphorie wurde seit dem Ende der 1960er Jahre durch unangenehme Nebenerscheinungen gesellschaftlicher Modernisierung (z.B. ökologisches Risikopotential und sozialdesintegrative Folgen)¹¹⁸ sowie schlichtes Versagen staatlicher Steuerungsinstrumente etwas gedämpft, so dass der Standpunkt, von dem die vierte Linie der Kritik ausgeht, nicht mehr ganz aktuell ist.

Das, was als Kritik hier vorgetragen wird, ist aber als bloße Feststellung richtig: Der Industrial District ist keine auf jeden beliebigen zeiträumlichen Kontext übertragbare Blaupause für regionalökonomischen Erfolg. Wird er, wie auf den beiden vorangegangenen Seiten verdeutlicht, als Idealtypus betrachtet, dann eignet er sich vor allem als Erkenntnisinstrument. Sein politisch-strategischer Nutzen ist beschränkt: Er kann dazu dienen, in Regionalökonomien, die ihm nahekommen, den Blick der Strategen auf die Funktionsprinzipien zu lenken: Gibt es dysfunktionale Abweichungen, die zum Teil endogene Ursachen haben und in der Region behebbar sind? Wie bewältigt die Regionalökonomie ihre institutionelle Gratwanderung: Droht Handlungsunsicherheit als Folge von Permissivität oder Stagnation als Folge institutioneller Blockade? Welche Maßnahmen sind geeignet, im einen Fall Orientierung zu schaffen oder im anderen Blockaden zu brechen?

117. Bathelt (1998, S. 263)

118. Vgl. Alexander (1994, S. 178 ff.), Beck (1994, S. 28) und Lyotard (1993, S. 172)

Als Blaupause für erfolgreiche Regionalentwicklung wird der Industrial District noch aus einem anderen Grund für ungeeignet erklärt. Der Grund wird an der folgenden Linie der Kritik deutlich:

- 5 Der fünfte kritische Ansatz ist normativ; ihm liegt der Hinweis auf vermeintliche soziale Missstände in den Regionen zugrunde, die dem Industrial-district-Typus nahekommen. Als Indizien hierfür werden «... Schwarzarbeit, Unterbezahlung, Steuerhinterziehung, eine unzureichende soziale Absicherung der Beschäftigten und Missachtung von Arbeitsschutzbestimmungen...» aufgezählt¹¹⁹.

Dieser und die beiden folgenden Kritikpunkte sollen hier zunächst nur aufgeführt werden; um sie kommentieren zu können, sind Ergebnisse der empirischen Kapitel erforderlich. Die empirisch gestützten Kommentare folgen in Kapitel 10.

- 6 Die sechste Argumentationslinie der Kritik betrifft die Kombination des Industrial-district-Phänomens mit Theorien gesellschaftlichen Wandels. Im Wesentlichen geht es um die Frage der Signifikanz: Repräsentiert dieses Phänomen einen allgemeinen Trend, der aus dem gesellschaftlichen Umbruch in die Zukunft weist? Dies wird sowohl für ein vermeintlich beginnendes Zeitalter der Flexiblen Spezialisierung als auch des Postfordismus verneint¹²⁰.
- 7 Die siebte Strang der Kritik knüpft schließlich daran an, dass der Industrial-district-Ansatz eine Überschätzung des endogenen Potentials und der Autonomie von Peripherregionen im Zeitalter der globalisierten Wirtschaft impliziert. Der Einfluss des Kapitals, das sich in weltweit operierenden Großunternehmen konzentriert und von den Global Cities aus die Weltwirtschaft beherrscht, ist aus Sicht der Kritiker deutlich größer als von den Anhängern des Industrial-district-Ansatzes angenommen wurde¹²¹.

2.4.2 Der Ansatz des Innovativen Milieus

Der Ansatz des Innovativen Milieus ist aus den Arbeiten der der Forschungsgruppe GREMI hervorgegangen, die sich seit Mitte der 1980er Jahre mit den Ursachen des technologischen Wan-

119. Bathelt (1998, S. 261)

120. Vgl. Amin und Robins (1990, S. 186) und Fielding (1994, S. 694)

121. Vgl. Amin und Robins (1991, S. 109 f.)

dels in den Regionen Europas auseinandersetzt. Die Leitfrage der Forschungsgruppe ist im Wesentlichen die der Neo-Schumpeterianer: Welche spezifischen sozio-institutionellen Rahmenbedingungen sind für das regional unterschiedliche Entstehen von technischen Innovationen verantwortlich? Bei der Beantwortung dieser Frage werden einige kritische Bezüge zu den Theorien, Methoden und Befunden des New-industrial-organisation-Programms hergestellt. Es wird versucht, einige der im Industrial-district-Ansatz festgestellten Schwachstellen durch konzeptionelle und methodische Fortentwicklung zu auszugleichen. Aufgrund des so verfeinerten Ansatzes, wurden von der GREMI-Forschungsgruppe empirische Fallstudien in Regionen durchgeführt, die sich verallgemeinernd als hochtechnologiebasierte Wachstumsregionen bezeichnen lassen¹²².

**Definition des
Innovativen
Milieus**

Das Mittelpunkt des GREMI-Ansatzes steht das theoretische Konstrukt des des Innovativen Milieus:

«An innovative 'milieu' may be defined as the set, or the complex network of mainly informal social relationships on a limited geographical area, often determining a specific external 'image' and a specific internal 'representation' and a sense of belonging, which enhance the local innovative capability through synergetic and collective learning processes. ... Through the organization of ... external linkages in a proper, often cooperative way the local milieu may survive and prosper, keeping its genetic characteristics and its internal consistency.»¹²³

**Lokale und
funktionale
Netzwerke**

Netzwerkbeziehungen, also in der Sprache dieser Arbeit: institutionalisierte Interaktionen stellen das zentrale Element des GREMI-Ansatzes dar. Dabei werden im Wesentlichen zwei Logiken von Netzwerken unterschieden: eine lokale und eine funktionale Logik. Erstere bezeichnet dauerhafte Interaktionsmuster zwischen Akteuren¹²⁴, die unreflektiert, stillschweigend und mit geringem Formalisierungsgrad ablaufen und hinsichtlich ihrer Zwecksetzungen diffus sind. Netzwerkbeziehungen lokaler Logik konstituieren neben einem regionalspezifischen, materiellen und

122. Vgl. die Aufsatzsammlungen von Aydalot und Keeble (1988), Camagni (1991) sowie Maillat und Perrin (1992)

123. Camagni (1991a, S. 3)

124. Unter der Bezeichnung »protagonists« verwendet der GREMI-Ansatz einen breiten Akteursbegriff, der von supranationalen Regierungen über Unternehmen verschiedener Größenordnungen bis zu Individuen reicht (vgl. Crevoisier und Maillat 1991, S. 16 und 20). Schamp (2000, S. 82) fügt hinzu, dass der GREMI-Ansatz den einzelnen Akteuren eine gewisse Autonomie zuspricht, strategische Entscheidungen zu treffen.

infrastrukturellen Substrat sowie einem Kollektiv von Akteuren ein regionales Milieu¹²⁵. Ihnen wird konzeptionell ein Netzwerk funktionaler Logik gegenübergestellt: Institutionalisierte Interaktionsmuster, die stark formalisiert sind und mit denen die Akteure ausdrückliche und eindeutige Zwecke (Funktionen) verbinden¹²⁶. Hinsichtlich der Raumbezüge dieser Interaktionsmuster legt der Milieu-Ansatz ein Raumkonzept zugrunde, das räumliche Nähe nicht allein im Sinne von geringer physischer Distanz, sondern im Sinne eines sozial konstruierten, relationalen Raums¹²⁷ begreift:

Raumkonzept

«... spatial proximity matters not really in terms of a reduction in physical 'distance' and in the related transport costs, but rather in terms of easy information interchange, similarity of cultural and psychological attitudes, frequency of interpersonal contacts and cooperation, and density of factors mobility within the limits of the local area.»¹²⁸

Während die lokale Logik räumliche Nähe im beschriebenen Sinn und tendenziell räumliche Kopräsenz der Akteure erfordert, verknüpfen Netzwerke der funktionalen Logik sowohl die Interaktionen anwesender Akteure miteinander als auch Interaktionen zwischen räumlich entfernten Akteuren. Ihre Wirksamkeit ist auch über große räumliche Distanz gegeben¹²⁹.

Reduktion von Unsicherheit durch Netzwerke

Beide Netzwerklogiken tragen konzeptionell auf jeweils verschiedene Art dazu bei, Unsicherheit in ökonomischen Entscheidungsprozessen zu reduzieren¹³⁰. Dabei wird angenommen, daß nur eine Kombination beider Logiken die dauerhafte Wettbewerbsfähigkeit eines sogenannten territorialen Produktionssystems gewährleisten kann: Vor allem Regionen mit einer sehr ausgeprägter lokaler Logik versagen, wenn strukturelle Anpassungen an turbulente Umweltveränderungen - beispielsweise als Resultat basistechnologischen Wandels - erforderlich werden¹³¹. In diesem

125. Camagni (1991b, S. 134) sowie Camagni und Capello (1999, S. 2)

126. Diese Unterscheidung von Interaktionsmustern legt im Fall der lokalen Netzwerke den Institutionenbegriff und im Fall der funktionalen eher den Organisationsbegriff nahe (vgl. Abschnitt 2.2.1). Beide Begriffe werden jedoch von den Vertretern des Ansatzes nicht genannt.

127. Schamp (2000, S. 82)

128. Camagni (1991a, S. 2)

129. Vgl. Crevoisier und Maillat (1991, S. 20)

130. Camagni (1991b, S. 126ff) spricht den lokalen Netzwerken die Fähigkeit zu, «statische» Unsicherheit zu reduzieren; die funktionalen eignen sich demgegenüber dazu «dynamische» Unsicherheit zu verringern.

Fall wird überregionalen funktionalen Interaktionsmustern die Fähigkeit zugesprochen, gezielt innovatorische Außenimpulse für das territoriale Produktionssystem nutzbar zu machen¹³².

Kritische Einordnung Der GREMI-Ansatz bemüht sich darum, die von szientistischer Seite kritisierten, unklaren Kausalitäten sowie die Nähe des Industrial-district-Ansatzes zu qualitativen Methoden überwinden. Dabei wird als Ursache regionaler Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit die regionalspezifische Kombination von vertikaler und horizontaler Industriearbeit einerseits sowie lokaler und funktionaler Logik andererseits angenommen. Von dieser Kombination wird erwartet, dass ihre Ausprägung für die meisten Wirtschaftsregionen festgestellt und im Idealfall sogar quantifiziert werden kann.

Der Erkenntnisgewinn dürfte jedoch dabei, realistisch betrachtet, nicht besonders groß sein. Grund dafür ist, dass sich hinter diesen lokalen und funktionalen Netzwerken, so greifbar diese als Metapher erscheinen, komplexe Sachverhalte verbergen, deren Ursachen zum Teil tief in der kulturellen Sphäre von Institutionen liegen. Beispielsweise müsste der Verleihung des Prädikats „kohärentes lokales Netzwerk“ eine umfassende Analyse des betreffenden Institutionengefüges vorhergehen. Für eine solche Untersuchung erscheint zwar das relationale Raumverständnis des Milieu-Ansatzes höchst fruchtbar, doch zeichnet sich ab, daß GREMI weniger auf eine derartige Institutionenanalyse abzielt, als auf eine Quantifizierung von Netzwerken¹³³. Damit ist jedoch ein umfassendes Verstehen von Institutionen und deren Wandel nicht zu erreichen, weil letztlich nur Interaktionen als Bestandteile des institutionellen Handlungssystems gezählt und quantitativ analysiert werden.

Typologie von Produktionssystemen Trotz dieser Kritik ist eines der theoretischen Konstrukte der GREMI-Forschungsgruppe für die vorliegende Arbeit sehr nützlich: Es handelt sich um eine Typologie territorialer Produktionssysteme (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80) und stammt von den, in der französischen Schweiz ansässigen, Mitgliedern der Forschungsgruppe¹³⁴. Insgesamt werden vier Typen skizziert, von denen jeder eine bestimmte Kombination von Netzwerklogik und

131. Camagni (1991a, S. 3)

132. Ders. (1991b, S. 135)

133. Ergebnis eines Gesprächs mit David Keeble (Cambridge am 22.9.1994), einem der Mitbegründer der GREMI-Forschungsgruppe

Abbildung 5. Typologie territorialer Produktionssysteme (TPS)

Merkmalsausprägungen		horizontal	vertikal
		keine hierarchische Industrieorganisation (Interdependenz)	hierarchische Industrieorganisation (Dependenz)
integriert	lokale Netzwerklogik dominiert	Typ 1 horizontal integriert	Typ 2 vertikal integriert
des-integriert	funktionale Netzwerklogik dominiert	Typ 3 horizontal desintegriert	Typ 4 vertikal desintegriert

Quelle: Eigener Entwurf nach Bailly et al. (1999, S. 4 f.)

Industrieorganisation repräsentiert. Dabei wird einer dieser Kombinationstypen als Industrial District bezeichnet und ist im Wesentlichen deckungsgleich mit dem in Abschnitt 2.4.1 dargestellten Idealtypus. Nützlich ist die Typologie für diese Arbeit aus drei Gründen: Zum ersten bietet sie ein schärferes Analyseraster für den Bereich, der im Industrial-district-Idealtypus unter der Bezeichnung „Kleinbetrieblichkeit, zwischenbetriebliche Arbeitsteilung und Redundanz“ (vgl. Seite 67) nur sehr undifferenziert beschrieben wurde. Zum zweiten unterscheidet die Typologie nicht wie im Industrial-district-Ansatz zwischen zwei Arten von Regionalökonomien, nämlich denen, die dem Idealtypus nahekommen und denen, die dies nicht tun; vielmehr werden neben dem Typus Industrial District noch drei andere angeboten, die diesem auf den ersten Blick sehr ähneln. Die Einordnung von realen Regionalökonomien in dieses Schema wird also deutlich machen, ob die jeweils untersuchte Einheit im begrifflichen Sinn dem schärfer definierten Typus Industrial District entspricht, oder eher einem der anderen. Zum dritten kann die Typologie auch der Dynamisierung des Industrial-district-Ansatzes dienen. Wie in den jüngeren Arbeiten des eidgenössischen Ablegers der GREMI-Forschungsgruppe kann die Typologie dazu verwendet werden, Entwicklungspfade von industrial-district-ähnlichen Regionalökonomien differenziert zu begreifen und zu visualisieren¹³⁵.

134. Vgl. Maillat und Crevoisier (1991), Maillat (1996) sowie Maillat (1998)


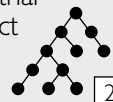
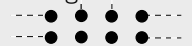
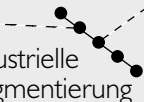
Der Typologie liegen zwei Merkmale zugrunde, die in jeweils zwei Ausprägungen miteinander kombiniert werden und auf diese Weise vier Typen bilden (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80). Die Typen zeichnen sich durch folgende Eigenschaften aus:

- 1** «Diffuse Industrialisierung»: In diesem Fall wird das territoriale Produktionssystem von der lokalen Netzwerklogik dominiert und stellt eine sozio-kulturell homogene Einheit dar. Funktionale Interaktionsmuster spielen eine untergeordnete Rolle. Das Produktionssystem ist nicht auf spezifische, sehr enge Marktsegmente spezialisiert und hat keine auf diese Segmente exakt abgestimmte regionalspezifische Form vertikaler Industrieorganisation hervorgebracht. Anstelle dependenter Unternehmensbeziehungen innerhalb eines hierarchischen Systems beruhen die Beziehungen in diesem Typus auf Interdependenz. Ebenso wenig ist das Produktionssystem eingebunden in ein internationales Netzwerk funktionaler Logik. Dieser Typ eines territorialen Produktionssystems wird nicht zuletzt wegen seiner Strukturredundanz als hochgradig innovationsfähig eingestuft. Als Beispiele für diesen Typus werden das kalifornische Silicon Valley sowie bestimmte Regionen im Terza Italia genannt¹³⁶.
- 2** «Industrial District»: Dieser Typus eines territorialen Produktionssystems zeichnet sich neben einer dominierenden lokalen Netzwerklogik durch seine regionalspezifische Form der vertikalen Industrieorganisation aus (z.B. Verlagswesen). Diese Organisationsform ist hierarchisch und basiert auf dependenten Unternehmensbeziehungen. Sie zielt auf die spezialisierte Erstellung bestimmter Güter für spezifische, in der Regel sehr schmale Marktsegmente ab. Die Strukturredundanz in diesem Produktionssystem ist gering; statt dessen ist es exakt und hocheffizient auf den gewachsenen Geschäftszweck ausgerichtet. Damit ist die Innovationsfähigkeit des Industrial Districts sehr begrenzt: Vor allem radikaler technologischer Wandel stellt eine Überforderung dar. Eine abhängige funktionale Einbindung dieses Produktionssystems in eine überregionale Form vertikaler Industrieorganisation ist in nur sehr geringem Umfang auszumachen.

135. Beispielsweise Bailly et al. (1999)

136. Crevoisier und Maillat (1991, S. 27f)

Abbildung 6. Vier Typen territorialer Produktionssysteme (TPS)

<p>Hier dominiert die lokale Logik. Es existiert keine eigene Form der vertikalen Industrieorganisation. Die Redundanz ist hoch.</p>	<p>Hier dominiert die lokale Logik. Es existiert eine regionalspezifische Form der vertikalen Industrieorganisation (z.B. Verlagssystem). Die Redundanz ist gering.</p>
<p>Diffuse Industrialisierung</p>  <p>1</p>	<p>Industrial District</p>  <p>2</p>
<p>Räumliche Arbeitsteilung:</p>  <p>3</p>	<p>Industrielle Fragmentierung</p>  <p>4</p>
<p>Hier existiert keine regionalspezifische Form der vertikalen Industrieorganisation. Die Redundanz ist hoch. Die funktionale Logik dominiert. Region ist hochspezialisiert im Rahmen int. Arbeitsteilung.</p>	<p>Es existiert eine regionalspezifische Form der vertikalen Industrieorganisation bei geringer Redundanz. Die funktionale Logik dominiert. Außerregionale Unternehmen bedienen sich regionaler Spezialisten</p>

Quelle: Eigene Bearbeitung in Anlehnung an Crevoisier und Maillat (1991, S. 28)

Beispielhaft für diesen Typus wird die Uhrenherstellung im Schweizer Jura bogen genannt¹³⁷.

- 3** «Räumliche Arbeitsteilung»: Eine lokale Netzwerklogik ist in diesem Fall nicht vorhanden. Das Produktionssystem ist aufgrund einer funktionalen Logik in eine interregionale bzw. -nationale Form arbeitsteiliger Industrieorganisation eingebunden und stellt in diesem Kontext eine funktional spezialisierte Einheit dar. Diese Einheit wird von Großunternehmen dominiert, die ihren Hauptsitz in der Regel nicht im Produktionssystem haben, sondern in diesem aufgrund relativer Standortvorteile bestimmte Unternehmensfunktionen ansiedeln bzw. unterkontraktieren. Die Attraktivität dieser Produktionssysteme für Kunden und standortsuchende Unternehmen besteht in der Vielzahl ähnlich spezialisierter Unternehmen (Redundanz) und den daraus resultierenden Agglomerationseffekte. Als Beispielregionen werden die Verdichtungsräume Paris und London genannt, in denen Management-, FuE- und Marketingfunktionen konzentriert sind sowie periphere Regionen wie Irland oder Mezzogiorno, in die Großunternehmen ihre Teilefertigung verlagern¹³⁸.

137. Ebd. (S. 28f)

4 «Industrielle Fragmentierung»: Die Konturen, die die Vertreter des Milieu-Ansatzes von diesem Typus zeichnen, sind nur sehr unscharf. Es werden verschiedene Beispiele angeführt, die darauf hindeuten, daß es sich um ein territoriales Produktionssystem in einer Restrukturierungsphase handelt. Großunternehmen bedienen sich hier der Spezialisten, die einst in eine regionalspezifischen Form der Industrieorganisation eingebunden waren. Dabei werden diese Unternehmen aus der lokalen Netzwerklogik herausgelöst und in ein funktionales Netzwerk eingebunden. Sie lassen die Dependenz innerhalb der regionalen Industrieorganisation hinter sich, um in eine Organisation nicht geringerer Dependenz aber internationalen Ausmaßes integriert zu werden. In der Regel werden nicht nur einzelne Unternehmen in diese Industrieorganisation eingebunden, sondern mit ihnen Teile von Wertschöpfungsketten. Im territorialen Produktionssystem entsteht so ein hierarchisches, funktionales Netzwerk von Zulieferbetrieben, das wiederum eingebunden ist in die (inter-)nationale funktionale Logik der Industrieorganisation des externen Kunden¹³⁹. Derartige Strategien sind vor allem von japanischen Autoherstellern bekannt, die die Herstellung eines bestimmten Modells rechtlich unabhängigen Tochtergesellschaften übertragen. Diese siedeln sich in Marktnähe an und organisieren die Fertigung des Modells anhand eines räumlich eng begrenzten Netzwerks von rechtlich selbständigen, aber faktisch nicht gerade unabhängigen Zulieferbetrieben¹⁴⁰.

Nun kann man sich vorstellen, was sich die RegionalökonomInnen wünschen würden, um mit den vier Idealtypen Wissenschaft betreiben zu können: eine Rangfolge. Welcher Typus lässt größten regionalökonomischen Erfolg erwarten und welche Platzierungen nehmen die übrigen ein? Ich werde die Antwort schuldig bleiben. Dies tun auch die eidgenössischen Vertreter von GREMI, wenngleich sie implizieren, dass der Typus industrieller Fragmentierung dem als Gipfel der Genüsse bezeichneten «Innovativen Milieu» am nächsten kommt. Die Gründe für die fehlende Rangfolge haben zum einen mit der Natur regionaler Wirtschaftsentwicklung, wie sie schon in Abschnitt 2.3.3 auf Seite 66 geschildert wurde, zu tun. Zum anderen ist der GREMI-Ansatz sehr einseitig

138. Ebd. (S. 29)

139. Ebd. (S. 29 f.)

140. Vgl. Sydow (1992, Kap. 1.21)

auf den Bereich der Industrieorganisation und messbare Unternehmenskontakte ausgerichtet; Determinanten, die außerhalb dieses Bereichs liegen, werden nicht in die Erklärung eingebunden; eine hinreichende Determination von Erfolg und Mißerfolg ist deshalb mit diesem Ansatz ohnehin nicht möglich.

Für diese Arbeit sind die vier Idealtypen nützlich, um die Industrieorganisation in den vier Untersuchungsregionen schärfer betrachten zu können. Besonders attraktiv erscheint außerdem die Möglichkeit, anhand dieser Idealtypen Entwicklungspfade aufzuzeigen: So ist denkbar, dass eine Region, die früher dem Idealtypus des Industrial District entsprochen hat, heute eher dem Typus Industrieller Fragmentierung nahekommt. Zu klären, welche Ursachen diese Entwicklung hat, und zu bewerten, inwieweit eine solche Entwicklung im Einzelfall eher positive bzw. negative regionalökonomische Folgen hat, ist vielversprechender als die Suche nach einer allgemeinen normativen Rangfolge. Im Fall dieser Arbeit soll der vielversprechendere Weg beschritten werden.

2.5 Fazit

In diesem Kapitel wurde gezeigt, welche große Erklärungslast die zeitgenössischen Gesellschaftstheorien und auch die jüngeren Ansätzen der Regionalökonomik dem Begriff der Institution aufbürden. Es wurde versucht, die gesellschaftstheoretischen Konzepte auf der Makro-Ebene mit den regionalökonomischen auf der Meso-Ebene in Einklang zu bringen. Das Ziel dieser Harmonisierung war, einen nützlichen theoretischen Rahmen zu entwickeln, innerhalb dessen sich regionalökonomische Entwicklungspfade im Allgemeinen und die der europäischen Modeschmuckzentren im Besonderen erklären lassen. Um diesem Ziel nahezukommen, wurden einige nützliche Begriffe entwickelt und insbesondere eine Schärfung des Institutionenbegriffs vorgenommen.

Welches sind die Ergebnisse der vier Abschnitte dieses Kapitels im Einzelnen und welche Konsequenzen werden für diese Arbeit daraus gezogen?

► Anhand der neo-schumpeterianischen Theorie, der Theorie der Flexiblen Spezialisierung und der Regulationstheorie wurde in Abschnitt 2.1 gezeigt, wie sich die Fragen, ob und wie sich Gesellschaften verändern, ob sie erstarren oder ob sie wie auch immer

geartete neue Formen annehmen, auf die Sphäre der sozialen Institutionen zurückgeführt werden lassen. Mit ihrem gemeinsamen Hauptaugenmerk stellen die makrotheoretischen Ansätze, die sogenannten „großen Erzählungen“, ein Bündel von Determinanten in ihren Mittelpunkt, dessen Wirkung nur im Kleinen, im Spezifischen auszumachen ist: Institutionen regeln verschiedene Bereiche des Alltagslebens und sie tun dies je nach Bereich, zeitlichem und räumlichem Kontext unterschiedlich. Dies gilt insbesondere für die tiefgreifende Umbruchphase, die die Industriegesellschaften aus der Sicht der makrotheoretischen Ansätze derzeit durchlaufen. Wie sich dieser Umbruch in seiner regionalen Spezifität vollzieht, welche institutionellen Regelungen Bestand haben und welche sich verändern - dies im Detail zu erklären, ist nicht Aufgabe der Makrotheorien, sondern von Theorien geringerer Reichweite bzw. gegenstandsbezogener Theoriebildung. Im Fall dieser Arbeit sollen der aktuelle Umbruch und die mit ihm einhergehenden institutionellen Veränderungen für eine Auswahl modeschmuckdominierter Regionalökonomien erforscht werden.

► Die zuvor angesprochenen Gesellschaftstheorien sind hinsichtlich des Institutionenbegriffs voll von Implikationen. In Abschnitt 2.2 wurde deshalb das wiedergegeben, was die Soziologie an allgemein geteiltem Wissen rund um den Institutionenbegriff zu bieten hat. Eine geschlossene Theorie der Institution wurde weder angestrebt noch entwickelt - eine solche würde dem Wesen dessen entgegenlaufen, was der Begriff bezeichnet; vielmehr wurde versucht, einem unscharfen Terminus einige Konturen zu verleihen, um für diese Arbeit analytische Kraft zu gewinnen. Dabei wurde der Begriff der Institution von dem der Organisation abgegrenzt und in den Mittelpunkt dieser Arbeit gestellt. Aus dieser Weichenstellung resultiert die Neigung dieser Arbeit, das ungeplant Entstandene, das Ungeschriebene und Stillschweigende zu untersuchen. Ungeplant, ungeschrieben und stillschweigend vermitteln Institutionen zwischen objektiven und grundlegenden gesellschaftlichen Funktionen einerseits und den Bedürfnissen von Individuen andererseits. Diese versteckte Wirksamkeit verdanken Institutionen dem Umstand, dass sie sich der individuell-biographischen Erinnerung entziehen und deshalb von den Individuen meist als objektiver Zwang empfunden werden. Eine wissenschaftliche Beschäftigung mit Institutionen und insbesondere mit Institutionalisierungsprozessen kommt daher an der Frage nicht vorbei, wie die individuelle Erinnerung an Institutionen im Rahmen sozialer Interaktion rekonstruiert wird - wie also eine

Institution im kollektiven Gedächtnis der Akteure verankert wird, deren Handeln sie strukturiert. Ohne diese Frage zu vernachlässigen, macht sich die vorliegende Arbeit die These einer Bedeutungsverschiebung von der zeitlichen zur räumlichen Dimension von Institutionen zu eigen: Soziales Handeln wird immer weniger historisch geprägt und immer mehr von anderen - oft weit entfernten - Orten aus. Dabei geht es dieser Arbeit darum, die Bedeutungsverschiebung von lokal-historischen zu globalen Bestimmungen mit großer Sensibilität für den Einzelfall zu rekonstruieren. Das normative System einer Institution, in dieser Arbeit gleichgesetzt mit (Sozio-)Kultur ist nicht als lokal homogenes System von Bedeutungen und Symbolen aufzufassen, sondern als hybride, nicht-territoriale und wenig homogene Sphäre, die unterschiedliche lokale Ausprägungen annimmt und so auf verschiedene Weise dazu dient, sozialen Interaktionen Orientierung zu geben. Die Gratwanderung allerdings, die jede Institution vollziehen muss, wird immer schwieriger (auch schwieriger rekonstruierbar): Wie vermittelt eine Institution dauerhaft Stabilität und Sicherheit an die Handelnden ohne angesichts wandelnder Rahmenbedingungen als überflüssiger Anachronismus zu enden?

► Immer seltener fehlt der Institutionenbegriff in jüngeren regionalökonomischen Arbeiten. Als Ursache wurde das Stumpfwerden regionalökonomischer Erklärungsinstrumente angesichts aktueller raumstruktureller Entwicklungen dargestellt. Es wurde gezeigt, wie sich in der Regionalökonomik derzeit die Vorstellung durchsetzt, dass es unmöglich ist, regionale Wirtschaftsentwicklung ausschließlich anhand ökonomischer Termini zu erklären. Welche Konsequenzen diese Annahme für die jüngeren Ansätze regionalökonomischer Erklärung hat, wurde in Abschnitt 2.3 dargestellt. Ökonomisches Handeln wird als soziales Handeln betrachtet, als Resultat von Abwägungsprozessen angesichts Sachzwängen, deren subjektive Wahrnehmungen wiederum bestimmt werden durch Gewohnheiten, Werte, Traditionen und Emotionen. Unternehmen werden demzufolge als ökonomische Organisationen mit eigenem normativen System angesehen. Das Handeln der Akteure in den Unternehmen wird jedoch nicht nur von diesem Normensystem bestimmt, sondern auch von normativen Orientierungen, die ihren Ursprung außerhalb des Unternehmens haben und Teil eines übergeordneten Institutionengefüges sind. Dieses Institutionengefüge als Determinante regionalökonomischen Erfolgs findet derzeit nur im Konzept der Institutional Thickness angemessene Berücksichtigung, dem diese Arbeit folgt. Im Mittelpunkt dieses Konzepts steht der Begriff der Redundanz:

Regionalökonomien, die sich perfekt an ihre Umwelt anpassen und deren Institutionengefüge hocheffizient auf bestimmte wirtschaftliche Zwecke ausgerichtet sind, erkaufen diese Perfektion mit verminderter Anpassungsfähigkeit angesichts sich wandelnder Rahmenbedingungen. Das Konzept der Institutional Thickness anzuwenden, bedeutet nicht, bestimmte diskrete, vorab festgelegte Merkmale hinsichtlich ihrer jeweiligen regionalen Ausprägung abzufragen; vielmehr geht es um eine situative Relativierung: Welche regional-spezifischen Formen des institutionellen Arrangements mit Globalisierungstendenzen gibt es und wie funktioniert es, bei einem ausreichenden Maß an Redundanz auf veränderte Rahmenbedingungen zu reagieren und gleichzeitig bei der Gütererstellung die Transaktionskosten niedrig zu halten.

► Mit dem dargestellten Einzug institutionalistischen Denkens in die Regionalökonomik ging auch die Bildung von theoretischen Modellen bzw. Idealtypen regionaler Institutionengefüge einher. Als bekanntestes Beispiel wurde im ersten Teil des Abschnitts 2.4 der Idealtypus des Industrial District anhand seiner wichtigsten Wesensmerkmale vorgestellt. Regionalökonomien, die diesem Typus nahekommen, sind vor allem dann erfolgreich, wenn bei kurzen Produktlebenszyklen eine große Anzahl im Detail verschiedener Artikel innerhalb einer Warengruppe hergestellt und abgesetzt werden müssen und dabei erhebliche Nachfrageschwankungen zu erwarten sind. Obgleich diese Regionen innerhalb ihrer Warengruppe ständig neue Produkte hervorbringen, haben sie doch erhebliche Probleme wenn neue Rahmenbedingungen organisatorische Innovationen oder die Erschließung neuer Warengruppen oder Dienstleistungsbereiche erforderlich machen. Es wurde gezeigt, dass viele der kritischen Einwände gegen den Industrial-district-Ansatz unerheblich sind, wenn er als Idealtypus aufgefasst wird, mit dem die Realität einer Regionalökonomie hinsichtlich bestimmter Merkmale verglichen wird. Als schwerwiegendes Problem des Idealtypus wurde jedoch der ihm zugrundeliegende überkommene Kulturbegriff derer dargestellt, die den Typus gebildet haben bzw. ihn heute anwenden. Es wurde verdeutlicht, dass im Zeitalter der zeiträumlicher Abstandsvergrößerung die Vorstellung homogener regionaler Gemeinschaften ausgedient hat. Diese Arbeit wird den Idealtypus des Industrial District als Instrument der Erkenntnis nutzen, wird sich aber im letztgenannten Punkt am Kulturbegriff des Institutional-thickness-Ansatzes orientieren. Als nützliches Analyseraster für die Bereiche zwischenbetrieblicher Arbeitsteilung und Redundanz greift diese Arbeit auf eine Typologie des GREMI-Ansatzes

zurück, die den Industrial District in diesen Bereichen prägnanter skizziert und ihm zudem drei regionalökonomische Organisationstypen zur Seite stellt, die ihm ähnlich sind. Anhand der Verwendung dieses auf vier Typen basierenden Schemas lässt sich verdeutlichen, ob eine untersuchte Regionalökonomie im begrifflichen Sinn dem Typus Industrial District entspricht, oder eher einem der drei anderen. Dadurch ergibt sich außerdem die Möglichkeit einer dynamisierenden Beschreibung, indem anhand der vier Typen Entwicklungspfade aufgezeigt werden. Beschreiben lässt sich so beispielsweise, ob eine Region, die früher dem Idealtypus des Industrial District entsprochen hat, heute eher einem der anderen Typen nahekommt. Zu klären, welche Ursachen diese Entwicklung hat, und zu bewerten, inwieweit eine solche Entwicklung im Einzelfall eher positive bzw. negative regionalökonomische Folgen hat, wird der Anspruch des empirischen Teils dieser Arbeit sein. Zuvor wird aber im nächsten Kapitel geklärt, welche methodischen Konsequenzen aus der hier dargestellten theoretischen Perspektive gezogen werden.

Kapitel 3: Keine Zaubermethoden...

« Da sind zum Beispiel diese zahlreichen uninteressanten Artikel im American Journal of Sociology . . . To tell me that two things are highly correlated, regt mich nicht mehr auf. Vielleicht vor 50 Jahren hätte mich das noch aufgeregt. . . Wenn sich, seien es Soziologen, seien es Marktwirtschaftler oder wer auch immer, wenn die sich um quantitative Begriffe bemühen, dann sollen sie verstehen, was sie da tun, und sie sollen es tun in einer Weise, die verständlich ist und nicht glauben, daß sie Zaubermethoden anwenden, sondern gutes, normales logisches Denken. »

Hans Zeisel¹

Im ersten Abschnitt dieses Kapitels wird dargestellt, welche methodischen Konsequenzen aus der Zielsetzung dieser Arbeit und ihrer theoretischen Perspektive gezogen werden. Im zweiten Abschnitt werden die als zweckmäßig erachteten Methoden im Einzelnen vorgestellt und insbesondere gezeigt, auf welche Weise sie im Rahmen dieser Arbeit angewandt wurden.

3.1 Methodologische Erwägungen

Methoden brauchen Zwecke Die Wahl und die Anwendung von Untersuchungsmethoden haben sich am zugrundeliegenden Problem sowie am Untersuchungsgegenstand und dem Erkenntnisinteresse zu orientieren.

1. Das Zitat stammt aus einem Interview (Volk 1991) aus dem Jahr 1991. Hans Zeisel war einer der Mitarbeiter an der richtungweisenden soziographischen Untersuchung «Die Arbeitslosen von Marienthal» (Jahoda et al. 1975 [1933]). Von Zeisel stammt der insbesondere der Essay über die Geschichte der Soziographie, der die Publikation der Untersuchungsergebnisse abschließt.

Darüber besteht weitgehender Konsens innerhalb der Gesellschaftswissenschaften². Im Fall der vorliegende Arbeit, müssen die Methoden folgenden Zwecken dienen: Sie müssen zum einen geeignet sein, die verschiedenen regionalspezifischen Ausprägungen des Strukturwandels der Modeschmuckherstellung erkennbar zu machen; zum anderen müssen sie es ermöglichen, in den Untersuchungsregionen Zusammenhänge zwischen Ökonomie und Kultur vermittels Institutionen zu identifizieren und festzustellen, inwieweit sich diese Institutionen in jüngster Zeit verändert haben.

Die institutionellen Veränderungen kausal mit den jeweiligen Ausprägungen des regionalökonomischen Strukturwandels zu verknüpfen, kann keine Methode leisten, sondern getreu Zeisels Motto nur «gutes, normales logisches Denken». Dieses Denken ist dann auch beim letzten Ziel dieser Arbeit wieder gefragt, wenn es darum geht, die in den Untersuchungsregionen erarbeiteten Ergebnisse miteinander zu vergleichen um regionalspezifische Entwicklungen und Determinanten von allgemeinen globalen zu unterscheiden.

3.1.1 Sekundärstatistische Beschreibung des regionalökonomischen Strukturwandels

Welche Methoden sind geeignet, den Strukturwandel der Modeschmuckherstellung in den Untersuchungsregionen zu beschreiben? Weil der Strukturwandel über lange Zeiträume nachgezeichnet werden soll und deshalb auf sogenannte „lange Reihen“ zurückgegriffen werden muss, sind sekundärstatistische Methoden nötig: Lange Zahlenreihen sind im Rahmen einer Arbeit wie dieser, die in einem Zeitraum von wenigen Jahren durchgeführt wurde, nicht herstellbar.

Quantitative
Methoden zur
Ergänzung
qualitativer

Eine etwas ausführlichere Beschäftigung mit dem Stellenwert sekundärstatistischer Methoden innerhalb einer ansonsten mit qualitativen Methoden operierenden Arbeit, ist nötig. Was würde ein Hermeneutiker gegen quantitative Methoden einwenden und warum und mit welcher Einschränkung werden sie hier trotzdem angewandt?

Der Hermeneutiker würde gegen quantitative Methoden vorbringen, dass man dem Untersuchungsgegenstand - in unserem Fall regionalen Produktionskomplexen der Modeschmuckherstellung - mit ihnen Gewalt antut: Institutionell eingebettete Komplexe

2. Vgl. Adorno (1988, S. 130), Popper (1988, S. 105) sowie Wilson (1982, S. 501)

hochgradig verflochtener Unternehmen würden für eine quantitativ-statistische Analyse handhabbar gemacht, indem man sie erkenntnistheoretisch von ihrer Umwelt isolierte und im Sinne des methodischen Reduktionismus in ihre Elemente, die Unternehmen oder gar kleinere Einheiten zerlegte. Dabei beraubte man die untersuchten Komplexe ihres Kontext und ihrer Komplexität, ihres Systemcharakters und betrachtete sie als bloße Summe ihrer Einzelemente. Je größer aber das Wissen ist, das man über die einzelnen Teile der Produktionskomplexe anhäuft, desto mehr gerät das Wesen des Ganzen aus dem Blickfeld³.

Soweit die hermeneutische Perspektive. Der Szientist würde dagegen zu Gunsten quantitativer Methoden vorbringen, dass sie es ermöglichen, den Strukturwandel der Untersuchungsregionen kurz, eindeutig, präzise und vergleichbar zu beschreiben⁴. Diesen Vorteil möchte sich diese Arbeit zu Nutze machen - allerdings nicht um den im vorangegangenen Abschnitt gezeigten Preis. Damit das Ganze nicht aus dem Blick gerät, werden quantitative Methoden hier nur sehr beschränkt eingesetzt. Der Strukturwandel in den Untersuchungsregionen soll mit ihnen nur beschrieben werden. Dabei musste auf eine gegebene Datenlage zurückgegriffen werden, die regional unterschiedlich war und der jeweils verschiedene Erhebungstechniken zugrundelagen. Deshalb sind die regionalen Deskriptionsergebnisse nur in sehr engen Grenzen miteinander vergleichbar.

Welche quantitativen Merkmale wurden gewählt? Alle, die als lange Reihen verfügbar waren und mit denen sich zeigen ließ, wie erfolgreich die untersuchten Regionalökonomien in bestimmten Abschnitten ihrer Entwicklung waren. Dabei ging es weniger um mikroökonomischen Erfolg, als um die regionalökonomische Fähigkeit, sozialen Wohlstand zu generieren. Zudem wurde bei der Auswahl und der Auswertung der langen Zahlenreihen darauf geachtet, ob sich daraus Rückschlüsse auf die jeweiligen regionalökonomischen Organisationsprinzipien und deren Veränderung ziehen lassen. Die sekundärstatistisch beschreibbaren Entwicklungen sagen zwar nichts über die ihnen zugrundeliegenden kausalen Mechanismen aus; sie können aber als Ergebnis solcher Mechanismen aufgefasst werden. Es geht also um eine makroanalytische Annäherung an die Wirklichkeit, der entsprechende mikroanalytische Untersuchungen folgen müssen. Nur

3. Vgl. Gregory (1994, S. 499) und Hohlfeld (1993, S. 91 f.)

4. Vgl. Sedlacek (1988, S. 16)

die Herstellung von Beziehungen zwischen beiden Ebenen im Zuge des Forschungsprozesses ermöglicht die Identifikation der kausalen Zusammenhänge, die hinter den quantitativen Indikatoren stehen⁵.

3.1.2 Verstehender Zugang zu Institutionen

Im Fokus: Was im vorangegangenen Abschnitt als mikronalytische Betrachtungen angesprochen wurde, kommt ins Spiel, wenn es darum geht, in den Untersuchungsregionen Zusammenhänge zwischen Ökonomie und Kultur vermittelt Institutionen zu identifizieren und darüber hinaus festzustellen, inwieweit sich diese Institutionen in jüngerer Zeit verändert haben. In dieser Arbeit geht es um Institutionen, die ökonomisches Handeln über die Grenzen von Unternehmen und die Steuerungsfähigkeit von Märkten hinaus regeln. Es werden also vor allem die Institutionen zu verstehen sein, die für Interaktionsmuster zwischen Unternehmen grundlegend sind bzw. durch die letzteren konstituiert werden. Dabei können dies auch Institutionen sein, von denen man an sich keine Auswirkungen erwarten würde. Das kann zum einen den Grund haben, dass diese Institutionen im Sinne der im vorangegangenen Kapitel angesprochenen Funktionssynthesen (vgl. Abschnitt 2.2) eigentlich keinen offensichtlichen ökonomischen Zweck haben; zum anderen können im Sinne der raumzeitlichen Abstandsvergrößerung auch Institutionen (vgl. Abschnitt 2.2) an der Strukturierung von Interaktionen beteiligt sind, die ihren Ursprung weit außerhalb des jeweiligen regionalen Kontexts haben. Das Erkennen der relevanten Institutionen kann deshalb nur Ergebnis eines relativ gering vorstrukturierbaren Explorationsprozesses sein.

Orientierungshilfe für die Institutionensuche Ein wenig Orientierung bei der Suche nach solchen Institutionen bieten - ohne, dass es ihre Absicht gewesen wäre - Adam und Stingelin⁶ an: Aus ihrer Publikation lässt sich ableiten, worauf der Explorateur in diesem Fall besonders achten muss: «Gründungsmythen», «Kriegstheater» und «Unterwerfungstechniken»; wo immer regionalspezifische Mythen, Symbole, Feindbilder und Machtdemonstration ersichtlich werden, lohnt es sich, tiefer zu gehen und herauszufinden, zur Affirmation welcher Normen sie dienen und wie diese in die soziale Praxis eingebunden werden.

5. Vgl. Buttner (1984, S. 71) und Wilson (1982, S. 490)

6. Adam und Stingelin (1995)

Institutionen verstehen Wie entdeckt man die oben genannten Elemente und wie ist ihr institutioneller Kontext, dessen Normensystem und dessen Einbindung in die soziale Praxis zu verstehen? Eine Antwort, die dem Operationalisierungsanspruch szientistischer Wissenschaft gerecht wird, ist nicht erhältlich. Der Prozess, auf den die Frage zielt, ist schwer strukturierbar, weil letztlich der Forscher als Individuum einer spezifischen kulturellen Prägung die Regeln begreifen muss, die dem sozialen Handeln von Individuen anderer kultureller Prägung zugrundeliegen. Diese Distanz muss im Prozess wissenschaftlichen Verstehens kontrolliert überwunden werden. Grundlage dieses Verstehens sind schriftlich fixierte und mündliche Äußerungen von Individuen. Für die Hermeneutik bilden diese Texte nicht in erster Linie „private“ Ideen der Individuen ab, sondern sie repräsentieren auf tieferliegenden Sinnebenen die Regeln der Lebenswelt, der die Urheber der Texte angehören⁷. Diese lebensweltlichen Regeln sind identisch mit dem Normensystem der für die Lebenswelt relevanten Institutionen und ihnen gilt das Interesse dieser Arbeit⁸.

Hermeneutischer Zirkel Das alles klingt für den szientistisch geprägten Leser vermutlich sehr stark nach ebenden Zaubermethoden, von denen der Titel dieses Kapitels vorgibt, dass sie hier nicht angewandt werden. Dies jedoch ist nicht der Fall: «Hermeneutisch geht grundsätzlich jeder vor, der irgendwelche Lebenssituationen versteht, d.h. Äußerungen anderer Subjekte auf seine Lebenserfahrung bezieht.»⁹ Der Unterschied zwischen dem alltäglichen Verstehen und dem wissenschaftlichen besteht eigentlich nur darin, dass bei letzterem die einzelnen Phasen des Prozesses möglichst klar voneinander getrennt werden: Vorurteil, Wahrnehmung, Interpretation, verändertes Vorurteil usw. bis der Wissenschaftler den Prozess beendet, weil die Qualität des zuletzt erreichten Vorurteils seinem Erkenntnisinteresse genügt¹⁰. Diese Abfolge von empirisch-progressiven und theoretisch-reflexiven Phasen wird als «hermeneutischer Zirkel»¹¹ bezeichnet; stattet man diese Zirkelbewegung in Gedanken um eine zeitliche Dimension aus, so wird

7. Pohl (1986, S. 186)

8. Für den Zweck dieser Untersuchung ist diese etwas vereinfachende Gleichsetzung von institutionellem Normensystem und den Regeln einer Lebenswelt ausreichend; Näheres hierzu siehe Waldenfels (1994).

9. Pohl (1986, S. 185 f.)

10. Vgl. Sedlacek (1989, S. 15).

11. Vgl. Kleinig (1982, Kap. III) und Seiffert (1991, S. 129 ff.)

daraus eine spiralförmige Bahn, die in Richtung immer größerer Wirklichkeitsnähe und Plausibilität verläuft.

Schriftliche
versus
mündliche
Quellen

Die institutionellen Normensysteme, für die sich diese Arbeit interessiert, sind für die hermeneutische Interpretation «...sehr viel direkter im gesprochenen Wort als in wohlformulierten Dokumenten zugänglich.»¹² Dies spricht dafür, auf schriftliche Äußerungen völlig zu verzichten und statt dessen als Methode ausschließlich qualitative Interviews zuzulassen. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wurde diesem Schluss weitgehend gefolgt. Dies ist vor allem deswegen zu begründen, da mündliche Äußerungen nicht nur Vorteile für das wissenschaftliche Verstehen haben, sondern auch eindeutige Nachteile. Letzteres ist dann der Fall, wenn es darum geht, historische Sachverhalte zu rekonstruieren. Und ebendies ist in dieser Arbeit ja insofern der Fall, dass es ihr ja nicht nur um die aktuell geltenden Normen der regionalen Produktionssysteme geht, sondern auch um diejenigen, die früher einmal handlungsbestimmend waren und im Zuge institutionellen Wandels ihre Wirkung verloren haben. Ein solcher Vergleich zwischen früher und heute ist über mündliche Aussagen allein nur bedingt möglich: Im Gegensatz zu einer historischen Quelle, die tatsächlich in der Zeit entstanden ist, über die sie berichtet, kommen bei mündlichen Äußerungen zu historischen Sachverhalten immer noch folgende Momente hinzu: oft die Verklärung, meist das Vergessen und immer die nachträglich rationalisierende Erklärung der Geschichte aus der Kenntnis deren Ergebnisses, denn mit «... Blick auf die Zukunft ist alles Zufall, Offenheit, Planung, Streben, Versuch, Anstrengung. Im Blick zurück erscheint alles notwendig.»¹³ Die aufgeführten Elemente lassen sich zwar durch hermeneutische Interpretation eigentlich so beherrschen, dass am Ende die tatsächlichen Regelsysteme der Vergangenheit deutlich werden; dies ist jedoch eine eher theoretische Einschätzung, praktisch ist es nahezu unmöglich¹⁴. Wenn man also daran interessiert ist, wie die Dinge wirklich gewesen sind, gilt folgender Grundsatz: «Besser eine schriftliche Quelle aus der Zeit selbst als eine noch so interessante und detailreiche nachträgliche Erzählung.»¹⁵

12. Pohl (1986, S. 186)

13. Schwanitz (2000, S. 377)

14. Vgl. Seiffert (1991, S. 102 f.)

15. Ebd. (S. 103)

All dies würde nahelegen, zumindest hinsichtlich der Rekonstruktion des institutionellen Wandels auf mündliche Quellen zu verzichten. Dies ist jedoch aus einem Grund nicht möglich und aus einem nicht ratsam: Erstens liegen schriftliche Quellen als besserer Ersatz für die mündlichen nur für eine Region (Kaufbeuren-Neugablonz) vor; und zweitens sind die Elemente „Vergessen“, „Verklären“ und „Rationalisieren“ ja nicht nur eine erkenntnistheoretische Hürde, sondern zugleich auch etwas, was in der Natur des Sich-Erinnerns selbst liegt. Und genau auf diesen individuellen Erinnerungsprozessen im Rahmen sozialer Interaktion basiert das «kollektive Gedächtnis», das wesentlich dazu beiträgt, dass die Normen einer Institution den interagierenden Individuen zum Zeitpunkt der Interaktion präsent sind und Handlungsorientierung bieten (vgl. Abschnitt 2.2).

Wenn hier also Geschichte aus mündlichen Quellen rekonstruiert wird, dann geht es nicht darum zu zeigen, wie es einst wirklich war, sondern um Geschichte als normative Kraft; darum, wie aktuelle Handlungen sich an institutionellen Normen im Sinne von erinnelter Geschichte orientieren oder wie sich die Akteure beim Handeln bewusst oder unbewusst von ihnen distanzieren. Institutioneller Wandel ist nichts anderes als eine solche Distanzierung wachsender Teile von Akteuren.

3.1.3 Pluralistischer Methodeneinsatz

Um dem Ineinandergreifen von ökonomischer und der kultureller Sphäre des gesellschaftlichen Lebens methodisch gerecht zu werden, ist eine breite Palette verschiedener empirischer Methoden nötig. Zur Rechtfertigung dieses Methodenpluralismus ist vorzubringen, dass mit dem Hauptaugenmerk der Untersuchung auf die Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Kultur eine in den gesellschaftswissenschaftlichen Fachdisziplinen unübliche Perspektive gewählt worden ist; ein in sich fein abgestimmtes Methoden-Set für die Forschung in diesem speziellen Bereich existiert nicht - zumindest keines, das dem Anspruch kritisch-rationalen Wissenschaftens entspräche.

Methodische Prinzipien dieser Arbeit

Weder die die wirtschafts- noch die zeitgenössische sozialwissenschaftliche Literatur liefert derzeit Orientierung für eine methodisch vielfältige, explorative Erforschung der kulturellen Dimension von regionalen Produktionskomplexen. Als richtungweisend für die Forschung in diesem Bereich wird neben den Arbeiten des Sozialanthropologen Clifford Geertz¹⁶ noch immer die soziographische Studie über die «Arbeitslosen von Marienthal»¹⁷ angesehen. Gegenstand der Untersuchung war die

Lebenssituation der Menschen im österreichischen Dorf Marienthal, die durch die Schließung einer Textilfabrik in Arbeitslosigkeit und Armut geraten waren. Die Forscher gingen ohne Operationalisierung oder einen festen Methodenplan an die Untersuchung heran und nutzten in deren Verlauf unterschiedliche Methoden. Die methodischen Prinzipien, lassen sich folgendermaßen zusammenfassen und sollen in dieser Arbeit uneingeschränkt angewandt werden:

- «1. Zur Erfassung der sozialen Wirklichkeit sind qualitative und quantitative Methoden angezeigt.
2. Objektive Tatbestände und subjektive Einstellungen sollen erhoben werden.
3. Gegenwärtige Beobachtungen sollen durch historisches Material ergänzt werden.
4. Unauffällige Beobachtungen des spontanen Lebens und direkte, geplante Befragungen sollen angewendet werden.»¹⁸

In den Untersuchungsergebnissen in Marienthal wird deutlich, daß durch den Einsatz unterschiedlicher Methodiken eine hochkomplexe Situation beschrieben und theoretisch gefasst werden kann, die einerseits die subjektiven Sichtweisen der beteiligten Individuen und andererseits die soziale, ökonomische und politische Situation umfasst, in die sie eingebunden waren. Die Studie ist beispielgebend dafür, wie Komplexität einerseits soweit reduziert werden kann, daß die Gesamtgestalt erfaßt und andererseits die Komplexität nicht verleugnet bzw. zum Verschwinden gebracht wird.

3.1.4 Zur Unterscheidung von Regionalem und Globalem

Vergleich regionaler Entwicklungen Ein weiteres Ziel hat sich diese Arbeit gesetzt: Den Vergleich der in den verschiedenen Untersuchungsregionen erarbeiteten Ergebnisse und die Unterscheidung von regionalspezifischen Entwicklungen und Determinanten von globalen. Der Vergleich ist mit dem hermeneutischen Weltbild ohne weiteres zu vereinbaren, nicht aber die Unterscheidung zwischen globalen und regionalen Determinanten. Beginnend mit dem Vergleich, ist der Hinweis angebracht, dass die Hermeneutik auf Leopold von Ranke's klassisch geschichtsphilosophischer Vorstellung basiert, jede Epoche sei «unmittelbar zu Gott»¹⁹. Geschichte ist dabei jedoch «... nicht

16. Geertz (1990) und ders. (1997)

17. Jahoda et al. (1975 [1933])

18. Jahoda (1991, S. 121)

19. Von Ranke (1980 [1854], S. 7)

nur die Veränderung, die an einem bestimmten Ort im Laufe der Zeit vorgeht ..., sondern ebenso die Verschiedenheit, die zur gleichen Zeit zwischen zwei Orten besteht ...»²⁰ Die Verschiedenheit und Gemeinsamkeiten zwischen Regionen herauszuarbeiten ist aber nicht nur vereinbar mit dem hermeneutischen Weltbild; es verspricht auch Erkenntnisgewinn - getreu der alten erkenntnistheoretischen Maxime, man beschreibe das Weiß am besten mit dem Grau und das Grau am besten mit dem Rot²¹.

Unterscheidung globaler und regionaler Determinanten

Deutlich schwerer tut sich der Hermeneutiker mit der Unterscheidung von regionalen und globalen Determinanten. Schließlich liegt seinem Weltbild einerseits die Akzeptanz und die Wertschätzung des Spezifischen als wissenschaftlicher Befund, andererseits aber auch die Vorstellung zugrunde, aus jedem Einzelelement die Mechanismen des Ganzen rekonstruieren zu können. Letzteres bezeichnet eher eine theologische Position, die - auf die Regionalökonomik übertragen - bedeutet, jede regionalspezifische Entwicklung ist nur insofern regionalspezifisch als es dem Hermeneutiker nicht gelungen ist, die dahinterliegenden „göttlichen“ Prinzipien bzw. die allgemeinen, globalen Mechanismen zu erkennen, die die Entwicklung bewirken. Letztlich geht es also bei der Unterscheidung von regionalspezifischen und globalen Determinanten nur um den Vergleich von Ergebnissen verschiedener Ebenen des Verstehens: Ein Vorurteil^(t) wird mit einem Vorurteil^(t+1) verglichen, ein bekanntermaßen schlechterer Wissensstand mit einem besseren. Eigentlich ist damit die Unterscheidung von regionalen und globalen Determinanten im Rahmen der aristotelisch-hermeneutischen Ontologie unsinnig und die zugrundeliegenden Frage gehört zu denjenigen, die epistemologisch ausgeschlossen sind²².

Im Bewusstsein dieses Widerspruchs wird dennoch versucht die Frage nach regionalen und globalen Determinanten zu beantworten. Dies geschieht vor dem Hintergrund, dass die endgültige

20. Seiffert (1991, S. 61)

21. Rózewicz (1969, S. 55)

22. Zur schnellen Einordnung der Begriffe Ontologie und Epistemologie ist folgende wissenschaftsphilosophische Tour d'Horizont nützlich: «Die Kosmologie enthält fundamentale Überzeugungen über den Ursprung der Wirklichkeit. Die Ontologie liefert Vorstellungen über die Natur der Wirklichkeit und die Quellen des Wissens. Die Epistemologie setzt für das Begreifen der Wirklichkeit Schranken, begrenzt den Forschungsbereich und zulässige Fragen. Die Methodologie organisiert die Analyse der Wirklichkeit.» (Pohl 1986, S. 59)

Rückführung aller regionalen Spezifika auf die allgemeinen Regeln der Welt theoretisch zwar möglich ist, dass dieser Zustand jedoch erst in der Unendlichkeit der spiralförmigen Strecke des hermeneutischen Zirkels erreicht wird. Das bedeutet: An dem Punkt, an dem die vorliegende Arbeit den Weg der Erkenntnis verlässt, wird der Unterschied regionaler und globaler Determinanten noch nicht in diesem Sinn aufgelöst sein. Es wird an diesem Punkt noch regionale Determinanten unter den verglichenen Regionen geben. Es werden aber auch Gemeinsamkeiten deutlich geworden sein. Diese Gemeinsamkeiten sollen - im Rahmen dieser Arbeit - als globale Determinanten angesehen werden.

3.1.5 Wider den reinen Empirismus

Theorie und Empirie Welche Rolle spielen die im vorangegangenen Kapitel entwickelten theoretischen Kategorien für eine Arbeit, die gemäß dem hermeneutischen Weltbild ökonomische Aktivität an verschiedenen Regionen verstehen will? Um Erkenntnisse über Regionalökonomien als Netzwerke institutionalisierter Beziehungen zu gewinnen, genügt in der Praxis das bloße Verstehen nicht. Denn was wäre in einem solchen Fall das erste Vorurteil? Doch nur eine diffuse Alltagstheorie eines ökonomischen Laien. Eine schlechte Ausgangsbasis für einen langwierigen und wahrscheinlich wenig erfolgreichen Erkenntnisprozess²³. Theoretische Kategorien verbessern diese Basis erheblich, bilden sie doch einen eindeutigen Wissensstand ab, den es durch eine Abfolge von empirisch-progressiven und theoretisch-reflexiven Phasen im Sinne des hermeneutischen Zirkels zu verbessern gilt. Dabei geht es nicht um Hypothesen und deren Falsifikation sondern um einen grundsätzlich skeptischen Umgang mit theoretischen Vorurteilen einerseits und vermeintlichen Tatsachen andererseits: «... a research strategy in which theoretical categories inform (and are in turn informed by) empirical materials»²⁴.

Plausibilität als Maßstab Verkürzungen der Realität und Erweiterungen der Theorie geschehen so auf kontrollierte Weise und sind in Grenzen intersubjektiv nachvollziehbar. Oberstes Ziel einer wissenschaftlichen Arbeit, die sich die hermeneutische Sicht der Dinge zu eigen macht, ist aber nicht die intersubjektive Nachvollziehbarkeit des Erkenntnisprozesses, sondern eine Begründung der Ergebnisse, die hinsichtlich ihrer Plausibilität überprüfbar ist²⁵.

23. Vgl. Bell 1985, S. 26 und Feyerabend 1983, S. 15 f.)

24. Gregory (1994, S. 500)

25. Vgl. Hohlfeld (1993, S. 93) und Schröder (1994, S. 21)

3.2 Die angewandten Methoden im Überblick

Im folgenden werden die in dieser Untersuchung angewandten Methoden kurz beschrieben. Vorab muss darauf hingewiesen werden, dass die empirische Vorgehensweise hier keiner strikten Abfolge von mono-methodischen Forschungsschritten entspricht, sondern einem Nebeneinander: Dass beispielsweise eine neue Entdeckung während der Literaturanalyse eine erneute Durchsicht des Materials der übrigen Methodenkomplexe nach sich zog, liegt auf der Hand. Leitbild war die Kombinierbarkeit der mit den verschiedenen Methoden ermittelten Ergebnisse zu einem plausiblen Ganzen.

Die Untersuchung wurde in den Jahren 1997 und 1998 durchgeführt. Mit Ausnahme von Kaufbeuren-Neugablonz (siehe Abschnitt 3.2.1) wurde jede Untersuchungsregion einmal pro Jahr für ca. eine Woche bereist. Als wichtige Ergänzung zu diesen Forschungsaufenthalten in den Regionen erwiesen sich Besuche der drei bedeutendsten internationalen Fachmessen für Modeschmuck und modische Accessoires in Mailand, Mahón und Hongkong. Es gelang dabei, Kontakte zu den Modeschmuckherstellern aus den Untersuchungsregionen herzustellen und Gespräche mit Verbandsvertretern zu führen. Darüber hinaus gaben diese Messen einen hervorragenden Überblick über die weltweit agierenden Anbieter und Nachfrager von Modeschmuckerzeugnissen.

3.2.1 Teilnehmende Beobachtung

Über die Eliminierung des „ich“ aus der wissenschaftlichen Literatur ist bereits häufig kontrovers diskutiert worden²⁶. Hier wird zwar im Grundsatz die Position vertreten, dass es, wenn allein die Verwendung der Ichform in der Publikation eines wissenschaftlichen Ergebnisses dessen Allgemeingültigkeitsanspruch in Frage stellt, mit demselben nicht besonders weit her sein kann; dennoch wurde vor allem aus Rücksicht auf die Gewohnheiten der potentiellen Leser in dieser Arbeit weitestgehend auf die Ichform verzichtet. In einigen Fällen und insbesondere in diesem Abschnitt

26. Vgl. z.B. Giddens (1993, S. 478); ein wissenschaftsphilosophisch fundiertes Plädoyer für eine angemessene Art, gesellschaftswissenschaftliche Ergebnisse schriftlich zu fassen, findet sich bei Sayer (1989). Dort wird nicht nur die Verwendung der Ichform positiv beurteilt, sondern auch das Mittel der Ironie, auf dessen Anweendung auch die vorliegende Arbeit nicht vollständig verzichten konnte.

sind jedoch Ausnahmen erforderlich. Es geht um die Methode der teilnehmenden Beobachtung und der Beobachter war: ich. Während der gesamten Dauer dieser Untersuchung war ich als Geschäftsführer bei einem Modeschmuck-Fachverband in einer der Untersuchungsregionen tätig: dem Bundesverband der Gablonzer Industrie, mit Sitz in Kaufbeuren-Neugablonz.

Die Modeschmuckherstellung ist ein schwer zugängliches Forschungsfeld. Viele Unternehmen dieser Branche sind sehr klein und befinden sich gerade in einer wirtschaftlichen Krisensituation. Beides hat in vielen Fällen geringe Kommunikationsbereitschaft zur Folge. Meine Verbandstätigkeit trug entscheidend dazu bei, diese hohen Zugangsbarrieren zum Forschungsfeld zu überwinden. Aufgrund der langfristigen Teilnahme am Alltagsleben der Akteure in einer der Untersuchungsregionen konnte die zur Überwindung von Kommunikationsbarrieren notwendige Vertrauensposition geschaffen werden.

Unerwartet stellte sich auch heraus, dass diese Vertrauensposition nicht allein auf die Untersuchungsregion Kaufbeuren-Neugablonz beschränkt war: Als Geschäftsführer des einzigen deutschen Modeschmuckherstellerverbands war ich gleichzeitig deutscher Vertreter im Executive Committee der europäischen Dachorganisation der nationalen Modeschmuck-Fachverbände: der «Union Européenne Des Fabricants De Bijouterie Fantaisie» (UNEBIF). In diesem Rahmen nahm ich ca. vierteljährlich mit den Verbandsvertretern aus den anderen Untersuchungsregionen zusammen an Arbeitstreffen teil. Meine Position innerhalb der Dachorganisation hat sich in allen Untersuchungsregionen als wertvolle „Eintrittskarte“ in das Untersuchungsfeld erwiesen²⁷: Meine UNEBIF-Kollegen standen mir als Experten zur Verfügung (vgl.

Abschnitt 3.2.4). Es wurden Kontakte zu Akteuren in den Regionen vermittelt, die für einen dieser Branche außenstehenden Forscher eine langwierige Korrespondenz bei verhältnismäßig geringen Erfolgsaussichten erfordert hätten. Schriftliche Informationen und statistische Quellen wurden mir, soweit vorhanden, überlassen und in einigen Fällen sogar in Form von statistischen Sonderauswertungen speziell für meinen Bedarf bei regionalen Wirtschaftskammern oder Behörden in Auftrag gegeben.

Das, was bisher hier als teilnehmende Beobachtung geschildert wurde, stellt in einem strengen Sinn noch gar keine Forschungs-

27. Die Erfahrungen beim Einstieg in das Untersuchungsfeld entsprechen weitgehend den Ausführungen von Lau und Wolff (1983).

methode dar²⁸. Statt dessen waren die dargestellten Effekte eher von forschungsökonomischer Bedeutung im Sinne des „Öffnens von Türen“. Als Methode in diesem strengen Sinn kann sie mit Blick auf die Erschließung des Kontextwissens von Experten in den Untersuchungsregionen (vgl. Abschnitt 3.2.4) angesehen werden.

Im übrigen war es mittels teilnehmender Beobachtung nur in der Untersuchungsregion Kaufbeuren-Neugablonz möglich, durch genaue Beobachtung Interaktionsmuster sowie (kulturelle) Wertvorstellungen der regionalen Akteure zu erforschen und für die wissenschaftliche Auswertung zu dokumentieren. Die teilnehmende Beobachtung im Rahmen der vorliegenden Untersuchung war unstrukturiert (nicht standardisiert); den Beobachteten war die Tatsache des Beobachtetwerdens zwar bekannt, sie erschien ihnen jedoch als nur gering relevant²⁹.

Die im Rahmen der teilnehmenden Beobachtung gewonnenen Erkenntnisse wurden von mir regelmäßig dokumentiert und mit den übrigen Mitgliedern des Forschungsteams diskutiert, wodurch das bei dieser Methode zwangsläufig entstehende Dilemma der Identifikation des Forschers mit dem Untersuchungsgegenstand einerseits und der für den Forschungsprozess nötigen Distanz andererseits, relativiert werden konnte. Die aus dem interpersonalen Diskurs hervorgegangenen Erkenntnisse wurden wiederum mit den Erkenntnissen, die mittels anderer Methoden gewonnen wurden, konfrontiert, bewertet und auf ihre Plausibilität überprüft.

3.2.2 Sekundärstatistische Analyse

Die Entwicklung der Modeschmuckherstellung in den einzelnen Untersuchungsregionen war quantitativ erheblich schwerer zu fassen, als zu Beginn der Untersuchung angenommen: Die amtliche Statistik der im Fall dieser Untersuchung relevanten Nationen weist die Modeschmuckherstellung aufgrund ihrer volkswirtschaftlich geringen Bedeutung meist nicht als eigene Branche aus. Außerdem tragen aufgrund der netzwerkförmigen Industrieorganisation der Modeschmuckherstellung auch Unternehmen zur Wertschöpfung bei, die aus der zentralstaatlichen Perspektive der

28. Eine kritische Diskussion der Methode teilnehmender Beobachtung findet sich bei Helbrecht (1994, S. 54 f. und 158 ff.); eine differenzierte Beschreibung sämtlicher Formen dieser Methode liefert Lamnek (1989, Kap. 6)

29. Zu diesen formalen Aspekten vgl. auch ebd. (S. 248)

amtlichen Statistik anderen Branchen zugeordnet werden. Dieses Problem trat je nach Systematik der amtlichen Statistik in allen Untersuchungsregionen auf.

Um die Entwicklung der Modeschmuckherstellung in den einzelnen Untersuchungsregionen zahlenmäßig zu fassen, waren, je nach Verfügbarkeit einzelner Daten, Systematik der amtlichen Statistik, aber auch mit Blick auf den Zuschnitt der entsprechenden Raumeinheiten, unterschiedliche regionalspezifische Kompromisse erforderlich. Die Daten aus den verschiedenen Untersuchungsregionen sind daher allenfalls tendenziell miteinander vergleichbar. Zusammenfassend ist die sekundärstatistische Datenlage, aus der diese Untersuchung schöpfen konnte, jedoch als befriedigend zu bezeichnen. Sie stellte sich in den einzelnen Untersuchungsregionen folgendermaßen dar:

- ◆ Jablonec nad Nisou: Aufgrund der Transformation von Wirtschaft und Staat in der tschechischen Republik lagen nur wenige und bedingt aussagefähige statistische Daten über die Entwicklung der Modeschmuckherstellung in Jablonec nad Nisou vor. Grund dafür war eine langwierige wirtschaftssektorale und territoriale Neuausrichtung der amtlichen Statistik. Zwar wurden uns vom Český Statistický Úřad (Tschechisches Amt für Statistik) für die Jahre 1994 bis 1996 Merkmale wie Beschäftigtenzahl, Unternehmenszahl, Durchschnittslohn, Inland- und Auslandumsatz sowie Bruttoproduktionswert, zur Verfügung gestellt; diese beziehen sich jedoch nur auf Unternehmen mit jeweils mehr als 25 (1994) bzw. 100 Beschäftigten (ab 1995). Die zahlreichen, seit 1990 neugegründeten Kleinunternehmen werden nicht erfasst. Allerdings lässt sich aus dem Gesamtverzeichnis aller Unternehmen der Untersuchungsregion, das ebenfalls vom Český Statistický Úřad erstellt wurde, ein Überblick über die Gesamtheit der dort angemeldeten Modeschmuckhersteller, deren räumliche Verteilung und Größenstruktur gewinnen.
- ◆ Kaufbeuren-Ostallgäu: Für diese Untersuchungsregion lag umfangreiches statistisches Datenmaterial zur Entwicklung Modeschmuckherstellung vor. Für die Merkmale Unternehmensanzahl, Inland- und Auslandumsatz, Umsätze von Handels- bzw. Produktionsunternehmen, sozialversicherungspflichtig Beschäftigte sowie Heimarbeiter konnte auf lange Reihen zum Teil bis in das Jahr 1948 zurückgegriffen werden. Allerdings enden diese Reihen im Fall der interes-

santesten Indikatoren, Unternehmensanzahl, sowie Umsätze von Handels- bzw. Produktionsunternehmen im Jahr 1994. Eine Fortschreibung der Daten, die eine Auswertung der Umsatzsteuerdatenbank des Finanzamts Kaufbeuren nötig gemacht hätte, war aufgrund organisatorischer Barrieren nicht möglich.

- ◆ Linz/Enns: Aufgrund des zu Beginn dieses Abschnitts dargestellten Problems lagen für diese Untersuchungsregion output-orientierte Daten zur Modeschmuckherstellung nur fragmentarisch vor. Im Vergleich mit der Region Kaufbeuren-Ostallgäu ist die Datenlage deutlich schlechter. Dass für einige Jahrgänge die Merkmale Unternehmensanzahl und Anzahl der Beschäftigten verfügbar waren, beruhte auf der Tatsache, daß innerhalb der Wirtschaftskammer Oberösterreich bis 1995 eine sogenannte Landesinnung der Gablonzerwarenerzeuger geführt worden war. Diese Modeschmuck-Innung ist zwar 1995 in der Landesinnung der Gold- und Silberschmiede, Juweliere und Uhrmacher sowie Modeschmuckhersteller aufgegangen; es war aber dennoch mit Hilfe der Wirtschaftskammer möglich, die Anzahl der Erzeuger von Gablonzer Waren von 1980 bis 1998 zu bestimmen. Da die Innungsmitgliedschaft für die österreichischen Unternehmen Pflicht war, sind die «Hersteller von Waren nach Gablonzer Art» zu 100 Prozent erfaßt. Auf derselben Basis liegen Zahlen zur Beschäftigung und zur Betriebsgrößenstruktur für die Jahre 1976, 1981, 1986 und 1991 vor.
- ◆ Menorca: Umfangreiches sekundärstatistisches Material zur Modeschmuckherstellung auf Menorca war durch das in Palma de Mallorca ansässige Büro der Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares (Vereinigung der balearischen Unternehmervverbände) zur Verfügung gestellt worden. Für die Jahre 1981 bis 1995 lagen input- und output-orientierte Merkmale wie Beschäftigte, Arbeitseinsatz in Stunden, Investitionsvolumen, Produktionskosten, Unternehmenszahl, Bruttogewinn, Bruttoproduktionswert und Wertschöpfung vor. Dabei entsprechen die letztgenannten Merkmale der OECD-Systematik der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung.

3.2.3 Literaturanalyse

Für alle Untersuchungsregionen wurde das relevante wissenschaftliche, heimatkundliche und regionalhistorische Schrifttum gesichtet und analysiert. Zu diesen Sekundärquellen kam für die

Untersuchungsregion Kaufbeuren-Neugablonz der Zugang zum Archiv des Neugablonzer Industrie- und Schmuckmuseum e.V. hinzu. Letzteres wurde jedoch nicht explorativ genutzt, sondern nur in den wenigen Fällen, in denen konkreter Bedarf nach Belegstellen bestand; wenn es erforderlich war, Wissenslücken zu schließen, die durch andere Methoden ersichtlich gemacht worden waren bzw. um eine unkonventionell erscheinende Argumentationslinie zu stützen.

Für die Untersuchungsregionen Kaufbeuren-Neugablonz und Menorca wurden zudem Zeitungsanalysen über längere Zeiträume durchgeführt. Die Beschränkung auf diese zwei Regionen hatte den Grund, dass in den dortigen regionalen Tageszeitungen die Berichterstattung über die regionale Modeschmuckherstellung regelmäßig und sehr umfangreich stattfindet. Dies ist im Fall von Linz/Enns sowie Jablonec nad Nisou nicht der Fall: Für diese Regionen lagen nur sporadische Zeitungsberichte vor, die im Fall von Jablonec aus forschungsökonomischen Gründen nicht ausgewertet werden konnten. Dagegen wurde aufgrund des einfachen Zugangs zum Zeitungsarchiv des Bundesverbands der Gablonzer Industrie (vgl. Abschnitt 3.2.1) in der Region Kaufbeuren-Neugablonz eine Langzeitanalyse des Regional- und Lokalteils der «Allgäuer Zeitung» durchgeführt (Jahrgänge 1972 bis 1998). Für die Region Menorca wäre eine ebenso umfassende Untersuchung wünschenswert gewesen. Allerdings war im Gegensatz zu Neugablonz kein Zeitungsarchiv vorhanden, das ausschließlich auf branchenrelevante Berichte ausgerichtet war, so dass eine aufwendige Recherche im allgemeinen Archiv des «Diario de Menorca» nötig war, die aus forschungsökonomischen Gründen nur für die Jahrgänge 1996 und 1997 durchführbar war.

Die Literaturanalyse war ein unverzichtbares Mittel der ersten Annäherung an den Untersuchungsgegenstand. Im Rahmen der weiteren Untersuchung wurde das schriftliche Material mehrfach mit den mit anderen Methoden erzielten Ergebnissen abgeglichen. Im Rahmen des vorliegenden Textes wird für den Umgang mit einzelnen Belegstellen aus der Literaturanalyse folgende Form gewählt: In der Regel werden ebenso kritisch wie Zitate aus wissenschaftlichen Publikationen verwendet. In einigen Fällen ist bei heimatkundlichen Texten, die sich auf die Regionen Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns beziehen, eine interpretative Bearbeitung sinnvoll: Diese Texte sind als Medien des kollektiven Gedächtnisses anzusehen und erlauben Rückschlüsse auf die kulturelle Sphäre von Institutionengefügen. Ob ein solcher Fall vorliegt und wie mit dem Zitat umgegangen wird, wird jeweils

deutlich gemacht. Grundsätzlich haben im Rahmen der Darstellung empirischer Ergebnisse Belegstellen vor allem folgende Funktion: Mit ihnen wird die Plausibilität der hermeneutisch erarbeiteten Argumentationslinie verdeutlicht.

Tabelle I. Liste der im Rahmen der Untersuchung geführten Expertengespräche

Untersuchungsregion	Gesprächspartner	Nr.
Jablonec nad Nisou	Vertriebsstellenleiter der Fa. Swarovski	EJ1
	Vertriebsstellenleiter der Fa. Swarovski und Geschäftsführer der «Svaz Výrobců Bižuterie» (Modeschmuck-Fachverband)	EJ2
	Geschäftsführer der «Svaz Výrobců Bižuterie» und Leiterin des Modeschmuckmuseums	EJ3
	Vorsitzender der Handelskammer	EJ4
	Studentin der Kunstgeschichte, deren Diplomarbeitsthema die Geschichte der Staatsfachschule für Glas und Schmuck war	EJ5
	Senior Consultant der Firma Swarovski, Arbeitsschwerpunkt: Erschließung osteuropäischer Märkte	EJ6
Kaufbeuren- Neugablonz	Vorstandsmitglieder des Gablonzer Glas-, Metall- und Schmuckwaren e.V. ^a	EK1
	Vorstandsmitglieder des Gablonzer Glas-, Metall- und Schmuckwaren e.V.	EK2
	Geschäftsführer des Gablonzer Glas-, Metall- und Schmuckwaren e.V.	EK3
	Lokalhistorikerin	EK4
	Bürgermeister von Kaufbeuren und langjähriger Kommunalpolitiker	EK5
	Lehrkräfte und Schüler der Staatlichen Berufsfachschule für Glas und Schmuck	EK6

**Tabelle I. Liste der im Rahmen der Untersuchung geführten Experten-
gespräche (Fortsetzung)**

Untersuchungsregion	Gesprächspartner	Nr.
Linz/Enns	Obmann der «Reg. Gablonzer Genossenschaft m.b.H.», dessen Stellvertreter sowie der Geschäftsführer der Genossenschaft	EL1
	Stellvertretender Stadtdirektor der Stadt Enns	EL2
	Geschäftsführer der «Reg. Gablonzer Genossenschaft m.b.H.»	EL3
	Geschäftsführer der Sektion Gewerbe und Handwerk bei der Wirtschaftskammer Oberösterreich	EL4
Menorca	Geschäftsführer des Modeschmuckherstellerverbands «Sebime»	EM1
	Vize-Präsident des Modeschmuckherstellerverbands «Sebime»	EM2
	Mitarbeiterin des «Institut Balear de Disseny» (Designinstitut der Balearen)	EM3
	Vize-Präsident des Modeschmuckherstellerverbands «Sebime»	EM4
	Geschäftsführer des «Instituto Tecnológico de la Bisutería» (Technologieeinrichtung)	EM5
	Mitarbeiter der «Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares» (Vereinigung der balearischen Arbeitgeberverbände), Palma de Mallorca	EM6
	Mitarbeiterin des «Instituto Español de Comercio Exterior» (Außenhandelsinstitut), Palma de Mallorca	EM7

a. Der Gablonzer Glas-, Metall- und Schmuckwaren e.V. wurde im Jahr 1997 mit dem damaligen Bundesverband der Gablonzer Industrie e.V. fusioniert. Die neu-entstandene Organisation trägt den Namen «Bundesverband der Gablonzer Industrie e.V.» Sie ist bis auf einige Mitgliedsunternehmen, die nicht im Raum Kaufbeuren-Ostallgäu ansässig sind, identisch mit dem früheren Gablonzer Glas-, Metall- und Schmuckwaren e.V.

3.2.4 Expertengespräche

In allen Untersuchungsregionen wurden ca. ein bis zweistündige Gespräche mit Experten (vgl. Tabelle 1) geführt. Als Experten wurden Personen ausgewählt, die über einen hohen Wissensstand hinsichtlich der Modeschmuckherstellung in einzelnen der Untersuchungsregionen verfügten und gleichzeitig aufgrund ihrer beruflichen Position eine distanzierte Perspektive gegenüber der Unternehmensebene einnehmen konnten. Es handelte sich bei diesen Experten in erster Linie um Verbandsvertreter, Vertreter von Behörden und von Großunternehmen. In Kaufbeuren-Neugablonz waren die Expertengespräche relativ früh, nämlich noch vor Beginn meiner Tätigkeit beim Bundesverband der Gablonzer Industrie geführt worden. Sie hatten in diesem Fall eher vorwissenschaftlichen Charakter und dienten unter anderem der Abschätzung der Machbarkeit des geplanten und schließlich auch durchgeführten Forschungsvorhabens. Später wurde in Kaufbeuren-Neugablonz auf weitere Expertengesprächen verzichtet, da ich im Laufe der Zeit selbst Expertenstatus für diese Untersuchungsregion erreicht hatte bzw. das Wissen der regionalen Experten im Laufe der Zeit hatte erschließen können.

Die Expertengespräche hatten zum einen den Zweck, die Verfügbarkeit schriftlichen Informationsmaterials über die Modeschmuckherstellung in den Untersuchungsregionen zu prüfen und dieses Material am besten vor Ort sicherzustellen. Zum zweiten konnten über die Experten Kontakte zu Akteuren in den Untersuchungsregionen hergestellt werden, auf die in späteren Untersuchungsschritten zurückgegriffen wurde. Zum dritten wurde durch die Gespräche mit den Experten ein erstes Verständnis der Strukturen und Entwicklungsdynamik der Modeschmuckherstellung in den Untersuchungsregionen erreicht.

Die Expertengespräche orientierten sich in allen Untersuchungsregionen an einem Leitfaden (vgl. Anhang A). Sie wurden wegen ihres explorativen Charakters aber auch aufgrund manchmal ungünstiger Gesprächssituationen³⁰ nicht auf Tonband mitgeschnitten. Bei den Gesprächen wurden schriftliche Notizen angefertigt und da bei jedem der Gespräche, mit Ausnahme der in Kaufbeuren-Neugablonz, jeweils zwei Interviewer beteiligt waren, konnten die Gesprächsergebnisse von diesen diskutiert werden. Diese Diskussionen wurden ebenfalls anhand schriftli-

30. Die Gespräche fanden häufig in Restaurants, Cafés oder Hotelbars statt.

cher Notizen dokumentiert, zum Teil auch auf Tonband mitgeschrieben und zur späteren Auswertung transskribiert.

3.2.5 Qualitative Interviews

Die im Rahmen der Untersuchung geführten und analysierten qualitativen Interviews unterschieden sich von den zuvor angesprochenen Expertengesprächen darin, dass als Gesprächspartner Akteure gewählt wurden, die vollständig im System der regionalen Modeschmuckherstellung integriert waren und nicht wie die oben genannten Experten eine distanzierte Sichtweise vertraten. Ging es also bei den Expertengesprächen um die Erschließung von «Kontextwissen», so zielten wir mit den qualitativen Interviews auf das «Betriebswissen» ab³¹. Zweck der Interviews war es, das Normensystem der jeweiligen Untersuchungsregionen zu verstehen. Die qualitativen Interviews dienten dabei vor allem der Offenlegung des in der kulturellen Sphäre von Institutionen verankerten «kollektiven Gedächtnisses». Zudem sollten aktuelle Wahrnehmungen und Handlungen der befragten Akteure und vor allem ihr Umgang mit Widersprüchen zwischen dem kollektiven Gedächtnis bzw. den erinnerten Normen und der gelebten Realität nachvollzogen werden. Als Ergebnis der qualitativen Interviews wurden Aufschlüsse über regional-tradierte Interaktionsmuster zwischen Unternehmen erwartet. Darüber hinaus sollten Veränderungen in den Institutionen-Gefügen der verschiedenen Modeschmuckzentren herausgearbeitet werden.

Bei den Gesprächspartnern handelte es sich im Wesentlichen um Mitglieder des Managements von industriellen Großunternehmen (nur in Jablonec nad Nisou) sowie um die Geschäftsführer kleiner und mittelständischer Unternehmen (vgl. Tabelle 2). Bei der Auswahl der Gesprächspartner und -partnerinnen wurde versucht, einen gewissen Querschnitt jeweiligen regionalen Produktionssysteme abzudecken: Die Ansprechpartner sollten aus Unternehmen verschiedener Größe und Spezialisierung stammen. Sie sollten verschiedenen Generationen angehören und es sollten auch Gespräche mit Personen geführt werden, die ihre aktive Tätigkeit im Rahmen der Modeschmuckbranche bereits aufgegeben hatten.

Neben der Stellung der Gesprächspartner zum jeweiligen regionalen Produktionssystem unterschieden sich die qualitativen Interviews von den Expertengesprächen vor allem durch die Art der

31. Zur Unterscheidung von Betriebs- und Kontextwissen im Rahmen qualitativer Methoden siehe Meuser und Nagel (1990).

Gesprächsführung: Orientierte sich die Gesprächsführung im letzteren Fall stark an einem vorab formulierten Leitfaden, so wurde im Fall der qualitativen Interviews mit einer Methode gearbeitet die aus den Bereichen der «Oral History» sowie der soziologischen Biographieforschung stammt und mit Blick auf den Zweck der qualitativen Interviews als besonders geeignet erschien: dem «narrativ-lebensgeschichtlichen Interview».

Gemäß dieser Art der Gesprächsführung wurde es vermieden, den Gesprächspartnern unkontrolliert Fragen zu stellen, die ihren Ursprung außerhalb des Gesprächskontextes hatten. Vielmehr wurden die Gespräche mit einer kurzen Erzählung über das Ziel der Untersuchung und einer sehr offenen Frage begonnen, durch die der Gesprächspartner aufgefordert wurde, seine Lebensgeschichte zu erzählen. Auf diese Weise konnte erreicht werden, dass der jeweilige Gesprächspartner im Rahmen einer (1) «Eingangserzählung» selbst einen aus seiner Sicht sinnvollen Zusammenhang zwischen seiner Lebensgeschichte, der Geschichte der regionalen Modeschmuckherstellung sowie dem Erkenntnisinteresse der Untersuchung herstellte. Während der durchschnittlich zwanzigminütigen Eingangserzählungen wurden von den Interviewern Zwischenfragen notiert. Die notierten Fragen, die sich aus dem Gesprächskontext ergeben hatten, wurden beim anschließenden (2) «narrativen Nachfragen» entlang der Chronologie der vorangegangenen Ausführungen gestellt. Dabei wurde bei der Art der Fragestellung versucht, die Gesprächspartner zu weiteren Erzählungen anzuregen. Nur in der letzten und meist kürzesten Gesprächsphase, dem (3) «externen Frageteil» wurden schließlich Fragen gestellt, die ihren Ursprung außerhalb des Gesprächskontextes hatten und in der Regel aus dem Leitfaden für die Expertengespräche (siehe Anhang A) stammten³². Das narrativ-lebensgeschichtliche Interview hat sich vor allem aufgrund seiner eindeutigen Beschränkung des Spielraums der Interviewer als überzeugendes Instrument erwiesen, mit dessen Hilfe sich das Problem der «doppelten Hermeneutik»³³, das mehr oder weniger ungewollte Strukturieren der Antworten der Gesprächsteilnehmer durch die Fragen der Wissenschaftler, in begrenztem Umfang kontrollieren läßt.

32. Der dreiteilige Aufbau des Interviews entspricht exakt dem ebenso fundierten wie praktikablen Leitfaden von Breckner (1994, S. 204-209) für das Führen von narrativ-lebensgeschichtlichen Interviews.

33. Giddens (1984, S. 95)

Die einzelnen Gesprächssituationen unterschieden sich sowohl innerhalb als auch zwischen den Untersuchungsregionen sehr stark. Dies hatte Gründe, die mit dem Tagesablauf der Gesprächspartner zu tun hatten: „Ich habe in einer halben Stunde einen Termin.“ Zum Teil war eine kritische Haltung gegenüber der wissenschaftlichen Beschäftigung mit der eigenen Lebenswelt festzustellen: „Wenn wir hier so viele Kunden hätten wie Forscher, dann ging’s uns besser.“ Ein anderer Grund für die unterschiedlichen Gesprächssituationen war die Anzahl der Interviewpartner, auf die nicht immer Einfluss genommen wer-

Tabelle 2. Liste der im Rahmen der Untersuchung geführten qualitativen Interviews

Untersuchungsregion	Anz.	Gesprächspartner	
Jablonec nad Nisou	1	Leitender Angestellter eines Handelsgroßunternehmens	QJ1
	1	Handelsunternehmer	QJ2
	7	Unternehmer/-innen der Modeschmuckherstellung	QJ3-9
	1	Vorstandsvorsitzender eines industriellen Großunternehmens der Modeschmuckherstellung	QJ10
	2	Leitende Angestellte in industriellen Großunternehmen der Modeschmuckherstellung	QJ11-12
	1	Einkäuferinnen einer britischen Gartencenter-Kette	QJ13
Kaufbeuren-Neugablonz	4	Arbeitnehmer von Modeschmuckbetrieben	QK1-4
	8	Unternehmer/-innen der Modeschmuckherstellung	QK5-12
	2	Handelsunternehmer	QK13-14
Linz/Enns	4	Unternehmer/-innen der Modeschmuckherstellung	QL1-4
	1	Handelsunternehmer	QL5
Menorca	5	Unternehmer der Modeschmuckherstellung	QM1-5
	1	Handelsunternehmer	QM6

den konnte. So kam es vor, dass der Interviewpartner selbst weitere Gesprächsteilnehmer einlud. Dies hatte Auswirkungen auf den Gesprächsverlauf: Die Eingangserzählungen wurden deutlich kürzer und die Interviewer mussten in höherem Maße fragend oder moderierend in das Gespräch eingreifen. Die Unterschiedlichkeit der Gesprächssituationen hatte aber auch Gründe der sprachlichen Verständigung: In den nicht-deutschsprachigen Untersuchungsregionen wurden die Interviews dadurch erschwert, dass sie entweder auf Englisch, also einer Sprache, die weder für die Forscher noch für deren Gesprächspartner die Muttersprache war, oder aber mittels Dolmetschern geführt wurden. Der schwierigste Fall war dabei sicher die Kombination dieser beiden Wege, die bei der ersten Reise nach Jablonec erforderlich war: Dort übersetzte der tschechische Dolmetscher vom Tschechischen ins Englische.

Zu allen Interviews wurden Stichwortprotokolle angefertigt, etwa die Hälfte der auf deutsch geführten Interviews wurden auf Tonband aufgenommen und vor allem in der Region Kaufbeuren-Neugablonz vollständig transskribiert. Einige der Gesprächspartner bzw. -partnerinnen wiesen - vor dem Gespräch nach ihrer Zustimmung gefragt - darauf hin, ein Tonbandmitschnitt wäre ihnen zwar unangenehm, sie würden jedoch einen solchen «wenn es sein müßte» dulden. In diesen Fällen und in einigen anderen, bei denen diese Frage gar nicht gestellt wurde, da die Gesprächsatmosphäre von Anfang an gespannt erschien, wurde auf eine Aufnahme verzichtet. Da jedoch, mit Ausnahme von Neugablonz, bei jedem der Gespräche jeweils zwei Interviewer beteiligt waren, konnten die schriftlichen Notizen nach den Gesprächen diskutiert werden, wobei diese Diskussionen wiederum protokollarisch festgehalten, teilweise aber auch auf Tonband mitgeschnitten und anschließend transskribiert worden sind.

So lagen die Gespräche in verschiedenen Formen zur Auswertung vor: Tonbandmitschnitte, Transskriptionen und/oder Stichwortprotokolle der Gespräche selbst, der Ad-hoc-Übersetzungen der Dolmetscher oder von Diskussionen der Interviewer und Dolmetscher über die jeweils geführten Interviews. Aus dieser Heterogenität des Materials ergaben sich Grenzen für die interpretative Auswertung der Interviews. Zumindest unter dem Aspekt knapper Ressourcen aber ist schwer vorstellbar, wie eine ideale Datenbasis hätte hergestellt werden können. Die Interviews hätten jeweils in der Muttersprache der Gesprächspartner in den Untersuchungsregionen durchgeführt, mitgeschnitten und transskribiert werden müssen. Anschließend wäre zur Auswertung eine

Arbeitsgruppe nötig gewesen, der neben der deutschsprachigen Mitarbeiter mindestens ein tschechischer sowie ein katalonischer oder zumindest spanischer Muttersprachler hätte angehören müssen. Der Grund für diesen Bedarf besteht darin, dass die wissenschaftliche Methodenlehre zwar bislang kein verbindliches Konzept für die Analyse bereithält³⁴, Konsens jedoch darin besteht, dass im Interpretationsvorgang durch einen intersubjektiven Diskurs quasi objektiver Sinn rekonstruiert werden müsse³⁵. Ein solcher intersubjektiver Diskurs erfordert natürlich Subjekte und die Rekonstruktion des objektiven Sinns, in die diese Subjekte eingebunden sind, ist ein langwieriger und arbeitsintensiver Prozess³⁶. Für einen solche personalintensive Analyse standen im Rahmen der vorliegenden Untersuchung nicht die erforderlichen Ressourcen zur Verfügung.

Ein gewisser Diskurs war auch in der vorliegenden Ein-Personen-Arbeit durch die Einbindung anderer Mitglieder von Jürgen Pohls Forschungsgruppe in begrenztem Umfang möglich. Macht man sich jedoch die hohen Ansprüche interpretativer Sozialwissenschaft zu eigen, können Zitate, die aus den Gesprächen stammen und in den vorliegenden Text einfließen hier nur dazu dienen, die Plausibilität der hermeneutisch entwickelten Argumentationslinie zu unterstützen

34. Wiegandt (1989, S. 142 f.); die zitierte Aussage ist zwar schon einige Jahre alt, trifft jedoch noch heute zu.

35. Vgl. Butzin et al. (1989, S. 145), Danielzyk und Helbrecht 1989, S. 114 sowie Pohl (1986, S. 190)

36. Vgl. beispielsweise die mehrstufige Vorgehensweise von Oevermann et al. (1979).

Zweiter Teil: Erzählungen aus vier Regionen

In diesem zweiten Teil der Arbeit wird in jeweils einem Kapitel pro Untersuchungsregion dreierlei dargestellt: Erstens wird erzählt, auf welche unterschiedliche Weise die regionalen Komplexen der Modeschmuckherstellung entstanden sind; zweitens werden die wesentlichen Organisationsprinzipien geschildert, deren Kombination in den vier Produktionskomplexen zu langjährigem Wachstum geführt haben und drittens werden anhand statistischer Indikatoren, die Dimensionen der Komplexe verdeutlicht und Anhaltspunkte dafür geliefert, inwieweit ihre Organisationsprinzipien noch Bestand haben bzw. Reorganisationsprozesse sich abzeichnen. Die vier Kapitel dieses Teils sind unterschiedlich lang. Dies liegt einerseits in der Natur eines unstandardisierten empirischen Zugangs: Es geht nicht darum, für jede Region Fragen abzuclarbeiten, die sich aus einer vorab durchgeführten Operationalisierung ergeben haben; vielmehr sollen vier regionale Produktionskomplexe in ihrem jeweiligen regionalen und historischen Kontext anhand der entwickelten theoretischen Kategorien verständlich gemacht werden. Hierfür wurde in den Regionen mit geeigneten Methoden auf verschiedene Quellen- und Datenlagen zurückgegriffen. Andererseits ergibt sich die unterschiedliche Länge der vier Kapitel aus den historischen Zusammenhängen zwischen den drei Regionen Jablonec nad Nisou, Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns; sie teilen den Großteil ihrer Geschichte und einige ihrer Organisationsprinzipien miteinander. Das, was sie miteinander teilen, wird nur für jeweils eine Region ausführlich dargestellt.

Kapitel 4: Jablonec - die Sehnsucht nach Orientierung

4.1 Vorbemerkungen

Wer zurückblickt auf die Geschichte der Modeschmuckherstellung in Jablonec nad Nisou, blickt auch in die Vergangenheit der beiden Regionen Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns. Zumindest gilt dies für den Teil der Geschichte, der 1945/46 zu Ende gegangen ist. Bis zu dieser Zäsur gab es auf dem europäischen Kontinent ein einziges Zentrum der Modeschmuckherstellung: Gablonz an der Neiße im nördlichen Böhmen. Danach waren es drei. Zwei neue entstanden dort, wo sich die Menschen angesiedelt hatten, die in Gablonz nicht mehr geduldet waren.

Die Ursachen für die Aufspaltung des Monolithen waren keine ökonomischen. Sie lagen im Konflikt der Nationalismen begründet; dieser hatte schon in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zu keimen begonnen. Mit der Auflösung des habsburgischen Reiches und der Gründung der ersten tschechoslowakischen Republik (1918) war er zum festen Bestandteil des Lebens in Böhmen geworden¹. Die vollständige Entzweiung von Deutschen und Tschechen bahnte sich schließlich mit dem Münchener Abkommen (1938) und der deutschen Besatzung Böhmens (1939) an. Dass das Modeschmuckzentrum Gablonz aufgespalten wurde, ist eine regionale Ausprägung dieses nur langsam heilenden Bruchs: Beim Taktieren Hitlers um die Macht in Europa war den Deutschböhmen eine zentrale Rolle zugefallen; im «Reichsgau Sudetenland» und im böhmischen Protektorat hatten die Tschechen unter der nationalsozialistischen Herrschaft gelitten; hinzu kamen die Opfer, die der «Totale Krieg» von allen Beteiligten forderte. Die

1. Vgl. Seibt (1997, Kap. 7 und 8)

Reaktion der Tschechen auf das Unheil, das die Deutschen über sie gebracht hatten, war die Vertreibung der Deutschböhmen aus den böhmisch-mährischen Randgebieten, wo sie seit Jahrhunderten siedelten².

Dass diese Geschichte Eindrücke im kollektiven Gedächtnis der Menschen hinterlässt, deren Leben sie beeinflusst hat, liegt nahe. Nahe liegt auch, dass man sich in Jablonec nad Nisou, Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns unterschiedlich an sie erinnern will. Geschichtswissenschaftler, die sich im Hochschulbetrieb bewähren müssen, waren bislang besser beraten, dieses Thema ebensowenig zu behandeln, wie die gesamte deutsch-tschechische Nachkriegsgeschichte. Zu ernst ist derzeit noch die Gefahr, sich den Unwillen der Meinungsführer zuzuziehen, die seit Jahren beiderseits der deutsch-tschechischen Grenze diese Geschichte für politische Zwecke instrumentalisieren. Zu groß ist gleichzeitig die Gewissheit, ungeschriebene Regeln der Political Correctness zu brechen.

In dieser Arbeit wird nicht angestrebt, auf dem brüchigen Terrain deutsch-tschechischer Geschichtsschreibung Akzente zu setzen. Die große Geschichte wird nur anhand von Gemeinplätzen wiedergegeben, um die historische Einordnung dessen zu ermöglichen, was für das Verstehen der Entwicklungen in Jablonec, Neugablonz und Linz/Enns relevant ist. Hier geht es nicht um die Fragen, ob die vertriebenen Deutschböhmen außer Opfern zuvor auch Täter waren oder ob die Tschechen bei der Vertreibung außer Gerechtigkeit auch Rache und Bereicherung im Sinn hatten. Es geht auch nicht um eine nachträgliche ethnische Erklärung ökonomischer Entwicklungen, wie sie in Heimatvertriebenenkreisen häufig vorgenommen wird: Die Frage, zu wieviel Prozent das Wirtschaftswachstum Nordböhmens auf Initiativen der Deutschböhmen zurückzuführen ist und inwieweit Tschechen daran mitgewirkt haben, ist von geringem Interesse³. Sie wäre innerhalb dieser Arbeit nicht zielführend. Wichtig ist jedoch die Feststellung, dass es Fragen wie diese in großer Zahl gibt. Sie begegnen dem Forscher, der sich mit der Wirtschaft in Jablonec, Kaufbeu-

2. Ders. (2000, S. 360)

3. Seibt (1997, S. 234) geht davon aus, dass die Industrialisierung zwar zunächst in den deutschsprachigen Randgebieten Böhmens weiter fortgeschritten war als im übrigen Land; besonders im späten 19. Jahrhundert hatte sich jedoch dieser Trend «...auch der tschechischen Nachbarschaft mitgeteilt, und die Entwicklungstendenzen liefen nach anderen als nach ethnischen Grenzen.»

ren-Neugablonz und Linz/Enns befasst, häufig. Meist kommen sie als chauvinistische Antworten daher, die einen liberalen Geist durchaus verstören können. Doch hinter den oft falschen Antworten auf vielleicht richtige Fragen steht meist etwas, das für die vorliegende Arbeit höchst relevant ist: der Bedarf an Mythen, Feindbildern und historischer Legitimation, der - ob in milder oder scharfer Form - letztlich jeder Institution zu eigen ist.

4.2 Dort wo alles begann...

Die Bewohner des Isergebirges rund um das damalige Dorf Gablonz an der Neiße hatten schon im 16. Jahrhundert damit begonnen, Waren aus Hohlglas (z.B. Vasen) herzustellen. Mehrwert resultierte dabei vor allem aus der arbeitsaufwendigen Veredelung der Erzeugnisse. Die Veredler waren in der Regel Subsistenzlandwirte, die auf ihren kleinen Bauernhöfen im Auftrag der Glashütten die Oberflächen der Glaswaren mit verschiedenen Schleifverfahren bearbeiteten⁴. Einem nahezu vollständigen Zusammenbruch der nordböhmischen Hohlglasherstellung⁵ folgte ab Mitte des 18. Jahrhunderts eine Verlagerung der Produktion hin zu Glaskurzwaren (z.B. Glasknöpfe, Edelsteinimitationen, Lusterbehang, Glassteine und Glasperlen). Die Organisation der Produktion lag weiterhin in den Händen der Rohglaslieferanten. Die Verarbeitung des Glases fand auch weiterhin größtenteils dezentral statt, wobei in wachsendem Maße auch das thermische Formen der Glaswaren und nicht nur deren Veredelung auf den Höfen der Subsistenzlandwirte stattfand. Die Glashütten traten als Verleger auf, die den Verlegten Werkzeuge und Öfen vermieteten, Rohmaterial lieferten, die fertigen Erzeugnisse abholen ließen und schließlich die Entlohnung vornahmen. Den überregionalen Absatz besorgten zum Teil Handelsreisende, zum Teil selbständige Agenten der Glashütten⁶.

Gegen Ende des 18. Jahrhunderts schließlich begann in der Region um Gablonz an der Neiße die Herstellung von fertigen Schmuckwaren. Hohlglas- und Glaskurzwaren wurden zwar weiterhin hergestellt, ihr Anteil am Gesamtumsatz der Region ging jedoch

4. Rössler (1986a, S. 17)

5. Eine ausführliche Begründung dieses Niedergangs findet sich bei Raim (1952, S. 14 f.).

6. Scholz (1953, S. 5 ff.)

zu Gunsten des Fertigschmucks zurück. Die Schmuckwarenerzeugung basierte auf der Kombination der schon lange erzeugten Glaswaren und unedlen Metallen⁷. Eng mit ihrem Aufschwung ist der Bedeutungszuwachs des Schmuckgürtlergewerbes verbunden: Seinem ursprünglichen Zweck, der Herstellung von Pferdegeschirren, Beschlägen, Gürtelschnallen u.ä. entfremdet, nahm dieser Berufsstand eine zentrale Rolle innerhalb der Modeschmuckherstellung ein⁸.

Die Industrieorganisation, die klassisch für die Gablonzer Industrie werden sollte, nahm in den 1820er Jahren ihre Form an: Im Sinne eines «Verlagssystems» bzw. einer «Hausindustrie»⁹ fand die Gütererstellung nach wie vor nicht in industriellen Fabrikbetrieben, sondern dezentral in den Wohn- und Werkstätten der Arbeitnehmer und Gewerbetreibenden statt, die zunächst wie schon zuvor neben dieser Tätigkeit Subsistenzlandwirtschaft betrieben¹⁰. An der Spitze des Verlags standen allerdings nicht mehr die Rohglaserzeuger, sondern spezifische Handelsunternehmen, sogenannte «Exporteure». Diese organisierten als Kommissionäre ihrer Kunden die Beschaffung der nachgefragten Güter in der Region Gablonz. Eine Vertiefung dieser Organisationsprinzipien folgt im nächsten Kapitel in Abschnitt 5.1.

Bis zum Beginn des Ersten Weltkriegs war die Gablonzer Industrie zu einer hochgradig exportorientierten Regionalökonomie expandiert. Grund des Erfolgs war einerseits der hohe Bedarf an Gablonzer Waren, den die wachsenden Kolonialreiche hervorriefen; zum anderen lässt sich der Erfolg mit der Art und Weise begründen, wie die Organisationsprinzipien des Verlagssystems mit dieser Nachfrage korrespondierten. Das Bevölkerungswachstum der Stadt Gablonz kann als Indikator für das Ausmaß der prosperitären Wirtschaftsentwicklung herangezogen werden: Ihre

7. Vgl. Gablonzer Glas-, Metall- und Schmuckwaren e.V. (1965, S. 1f); Zenker (1983, S. 95-99); eine historisch schlüssige Begründung dieser Entwicklung liefert die Literatur nicht. Raim (1952, S. 17) führt als Ursache Absatzprobleme für Glaskurzwaren aufgrund der Französischen Revolution und der Napoleonischen Kriege an.

8. Fischer (1925, S. 4 und S. 18), Raim (1952, S. 17) und Scholze (1959, S. 7 ff.)

9. Das «Verlagssystem» oder synonym die «Hausindustrie» war eine im Zeitalter der Frühindustrialisierung verbreitete Form der Industrieorganisation. Eine detaillierte Definition findet sich bei Meerwarth und Sombart (1923, S. 179); sie entspricht im Wesentlichen den Kategorien, anhand derer hier die Gablonzer Industrie beschrieben wird.

10. Zenker (1983, S. 121)

Einwohnerzahl hatte sich vom Zeitpunkt der Stadterhebung im Jahr 1866 bis zum Beginn des Ersten Weltkriegs mehr als versechsfacht¹¹. Dieser Entwicklungsabschnitt der Gablonzer Industrie kann als ihre hohe Zeit angesehen werden. Die Gablonzer Industrie hatte für eine bestimmte Art von niedrigpreisigen Luxusgütern eine internationale Monopolstellung und erwirtschaftete bereits vor dem 20. Jahrhundert etwa die Hälfte ihres Gesamtumsatzes im Außenhandel¹². Keine Statistik jedoch kann diese internationale Ausrichtung besser verdeutlichen als eine kleine Geschichte, die noch heute mit Stolz in Jablonec, Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns erzählt wird: Im Jahr 1912 hatte der Österreichische Lloyd ein Fracht- und Passagierdampfschiff namens «Gablonz» auf der Route Triest-Bombay eigens dafür eingesetzt, um regelmäßig große Mengen von Gablonzer Glaswaren nach Indien zu transportieren. Die Fracht des Schiffes bestand größtenteils aus sogenannten «Bangles», gläsernen Armreifen¹³.

Abbildung 7. Glasbangles für Indien: die „Gablonz“ auf der Route Triest-Bombay



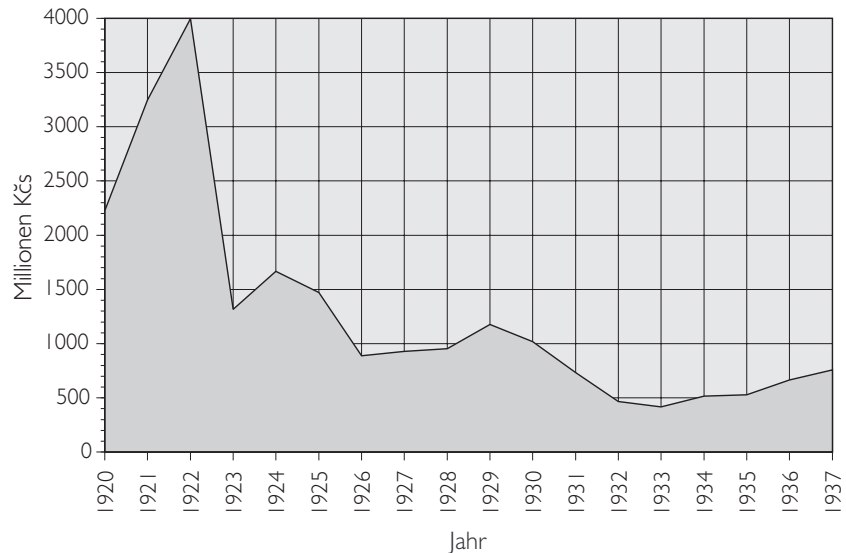
Quelle: Neugablonzer Industrie- und Schmuckmuseum e.V.

11. Gablonzer Glas-, Metall- und Schmuckwaren e.V. (1965, S. 2): Einwohner der Stadt Gablonz an der Neiße: 5.300 (1866) ; 32.900 (1914); dies entspricht ein Wachstum von insgesamt 521% (11% p.a.).

12. Rössler (1979, S. 26)

13. Ebd. (S. 23)

Abbildung 8. Gesamtausfuhr der Gablonzer Industrie 1920 bis 1937



Quelle: Denkschrift über Hilfsmaßnahmen für die Gablonzer Industrie (1949), zitiert nach Scholz (1953, S. 9)

Lange verkehrte die Gablonz freilich nicht. Der Ausbruch des Ersten Weltkriegs beendete die hohe Zeit der Gablonzer Industrie. Die Neuordnung Europas nach dem Ersten Weltkrieg führte dazu, dass die Region Gablonz nach ihrer vierhundertjährigen Zugehörigkeit zum Habsburgerreich Teil der neugegründeten ersten Tschechoslowakischen Republik (ČSR) wurde. Das Wachstum der Kolonialjahre setzte sich zwar mit Ausnahme der unmittelbaren Nachkriegszeit nicht fort; dennoch war der wirtschaftliche Erfolg der Gablonzer Industrie vor dem Hintergrund der Weltwirtschaftskrise und insbesondere im Vergleich mit der Wirtschaftsentwicklung im Deutschen Reich signifikant: Im Gegensatz zu ihren Verwandten jenseits der tschechoslowakischen Grenze waren die Deutschböhmen nicht von den sogenannten Kriegsschuldparagraphen und den Reparationsforderungen von Versailles betroffen. Der Zufriedenheit mit der relativ guten Wirtschaftslage stand jedoch das Gefühl der größtenteils deutschstämmigen Einwohner des Bezirkes Gablonz¹⁴ gegenüber, bei der Gründung des neuen Staats um ihr nationales Selbstbestim-

14. Rössler (1982, S. 38) beziffert den Anteil der Deutschböhmen im Landkreis Gablonz an der Neiße mit 93 % im Jahr 1910; mit der Gründung der ersten Tschechischen Republik und dem damit verbundenen Zuzug von tschechischen Beamten sei der Anteil bis zum Jahr 1921 auf 84 % gesunken.

Tabelle I. Unternehmen der Gablonzer Industrie im Bezirk Gablonz an der Neiße 1938

Anzahl	Geschäftszweck
16	Glasverhüttung
20	Kompositionsbrennerei
9	mechanische Steinschleiferei
26	fabrikmäßige Glasraffinerie
250	Kristallglas-Raffinerie
1.800	Glaswarenerzeugung
1.311	Gürtlerei
33	Similisieren
220	Glasmalerei
165	Holzverarbeitung
115	Gravur
56	Werkzeugschlosserei
70	Formenschlosserei
45	Kartonageerzeugung
520	Handel
4.656	Summe

Quelle: Enz (1969, S. 3 f.)

mungsrecht betrogen worden zu sein. Seibt erklärt mit einiger Plausibilität, die Stabilität der ersten Tschechoslowakischen Republik mit ihren inneren ethnischen Konflikten habe an erster Stelle auf ihrem wirtschaftlichen Erfolg beruht¹⁵.

Die wirtschaftliche Lage der Gablonzer Industrie in den Zwischenkriegsjahren lässt sich an Abbildung 8 und Tabelle 1 verdeutlichen: Insgesamt hatte der Bezirk Gablonz an der Neiße im Jahr 1938 90.000, die Stadt 42.000 Einwohner. Die 4.656 im Bezirk Gablonz ansässigen Unternehmen beschäftigten etwa 35.000 Menschen¹⁶. Obgleich die Nachfragespitze Anfang der 1920er Jahre im Zusammenhang mit der Weltwirtschaftskrise rasch zu Ende ging,

15. Seibt (1997, S. 293)

war das Außenhandelsvolumen der Gablonzer Industrie doch beträchtlich. Aus der Gablonzer Industrie stammten im dargestellten Zeitraum jeweils zwischen 5 bis 10 % der jährlichen Gesamtausfuhr von Waren aus der Tschechoslowakischen Republik¹⁷. Zur Verdeutlichung der Größenordnung: Die jährliche Ausfuhr von Waren der Gablonzer Industrie aus der ČSR entsprach ungefähr dem jährlichen Exportvolumen der gesamten Elektroindustrie der Weimarer Republik¹⁸.

Mit der Angliederung der deutschsprachigen Randgebiete Böhmens und Mährens an das Deutsche Reich wurde auch der Bezirk Gablonz 1938 zu einem Teil des «Reichsgaus Sudetenland». Im Wettlauf der Ängste vor Germanisierung oder Panslawismus, der das Leben in der ČSR während der Zwischenkriegsjahre prägte, hatten diesmal die Deutschböhmen die Nase vorn. Zum zufriedengestellten Bedürfnis nach nationaler Selbstbestimmung kam jedoch in Umkehrung der Verhältnisse in der ersten Tschechoslowakischen Republik die Unzufriedenheit mit den wirtschaftlichen Konsequenzen des Anschlusses hinzu: Die zentralistisch-planwirtschaftliche Politik des Nationalsozialismus war insbesondere schlecht vereinbar mit den dezentralen Organisationsprinzipien der Gablonzer Industrie; doch folgte dieser Erkenntnis mit dem Beginn des Zweiten Weltkriegs ohnehin die Umwandlung der Gablonzer Industrie für die deutschen Bedarfe an Rüstungsgütern und schließlich das Auseinanderbrechen des Industriekomplexes¹⁹.

4.3 Die Wegscheide der Gablonzer Industrie

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden die Deutschböhmen enteignet und bis zum Jahr 1947 nahezu vollständig aus der erneut gegründeten ČSR vertrieben. Für den Kreis Gablonz an der Neiße mit seinem mehr als achzigprozentigen deutschböhmischen Bevölkerungsanteil kam diese Vertreibung nahezu einer Entvölkerung gleich²⁰. Die Unternehmen der Gablonzer Industrie waren zu 88% Eigentum von Deutschböhmen²¹. Wie groß der Anteil

16. Enz (1969, S. 3 f.)

17. Rössler (1979, S. 33 f.) und Scholz (1953, S. 10)

18. Denkschrift über Hilfsmaßnahmen für die Gablonzer Industrie (1949), zitiert nach Scholz (1953, S. 10)

19. Vgl. Rössler (1979, S. 33-40)

deutschböhmischer Arbeitnehmer an der Gesamtzahl war, wird von der Literatur nicht beantwortet; setzt man ihn jedoch gleich mit dem allgemeinen Bevölkerungsanteil der Deutschböhmen im Kreis Gablonz, so kann man von ca. 80 % ausgehen. Demzufolge waren ca. 4.100 Unternehmen und ca. 28.000 Arbeitnehmer von Enteignung und Vertreibung betroffen. Der Großteil der mobilen und immobilien Produktionsmittel der Gablonzer Industrie fielen an den tschechoslowakischen Staat.

Die vertriebenen Deutschböhmen wurden nach dem Zweiten Weltkrieg in die besetzten Zonen Deutschlands und Österreichs deportiert²². Diejenigen, die aus dem Bezirk Gablonz an der Neiße stammten, sammelten sich an mehreren Orten, darunter Schwäbisch Gmünd, Karlsruhe, Bayreuth und Kaufbeuren-Neugablonz²³. An den genannten Orten, aber auch in der oberösterreichischen Region Linz/Enns versuchten sich die Alt-Gablonzer daran, die Gablonzer Industrie nach den klassischen Organisationsprinzipien wieder aufzubauen - mit unterschiedlichem Erfolg.

Aus heutiger Sicht ist die Gablonzer Industrie an nahezu allen der oben aufgezählten deutschen Standorte verschwunden. In Kaufbeuren-Neugablonz besteht sie noch, in der Region Linz/Enns in Bruchstücken und in Jablonec reformiert sie sich gerade. Am ursprünglichen Standort der Gablonzer Industrie, dem jetzigen Jablonec nad Nisou, wäre es möglich gewesen, an deren klassischen Organisationsprinzipien festzuhalten bzw. diese an den Erfordernissen der Nachfrage konsequent weiterzuentwickeln. Doch dies war nur für kurze Zeit der Fall: Zunächst waren die ehemals deutschböhmischen Eigentümern gehörenden Unternehmen unter die Verwaltung tschechoslowakischer Treuhänder (národní správe) gestellt worden. Allerdings dauerte die nun beginnende Periode des «left-wing Czechoslovak capitalism» nur

20. Zur Vertreibung der Deutschböhmen im Allgemeinen siehe Seibt (1997, S. 351-358); zu ihrer regionalspezifischen Ausprägung im Bezirk Gablonz an der Neiße siehe Rössler (1982)

21. Raim (1952, S. 25); diese Ziffer ist zwischen den in Jablonec verbliebenen Tschechen einerseits und den Vertriebenen andererseits nicht unumstritten. Der Autor zitiert jedoch damit den tschechischen Wirtschaftsjournalisten Hejda aus dem Jahr 1927 und dies hier wird als Indiz für die Realitätsnähe der Angabe angesehen.

22. Vgl. Rössler (1986a, Abschnitt 5)

23. Zu den verschiedenen Niederlassungen von vertriebenen Deutschböhmen aus dem Kreis Gablonz an der Neiße vgl. dies. (1986b)

drei Jahre; sie war in der ganzen ČSR geprägt von fortschreitender Enteignung und Verstaatlichung sowie der Verbreitung des Leitbilds zentralstaatlicher Kontrolle²⁴. Ein Staatsstreich, die Machtübernahme der kommunistischen Partei und die konsequente sozio-ökonomische Umwandlung der zweiten ČSR nach marxistisch-leninistischem Muster beendeten die dreijährige Übergangsphase: Im Jahr 1948 wurden die restlichen, in tschechischem Privatbesitz befindlichen Produktionsstätten fast vollständig verstaatlicht und mit den von den Národní Správce geführten Betrieben zu industriellen Großunternehmen kollektiviert. Die kleinbetriebliche Industrieorganisation der klassischen Gablonzer Industrie war damit in Jablonec aufgelöst worden²⁵.

In welchen Formen existierte die Gablonzer Industrie im Jahr 1948 an den drei Standorten Jablonec, Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns? In Jablonec waren mit Ausnahme qualifizierter Arbeitskräfte sämtliche Produktionsmittel vorhanden; allerdings hatte man die klassischen Organisationsprinzipien der Gablonzer Industrie dem sozialistischen Experiment geopfert. In Kaufbeuren-Neugablonz sowie Linz/Enns waren qualifizierte Arbeitskräfte in wachsendem Maße vorhanden, hinzukamen unternehmerische Initiative und der Wille der Vertriebenen, mit den bewährten Methoden an die früheren Erfolge anzuknüpfen. Was fehlte, waren Nahrung, Wohnraum, sämtliche Bedingungen für ein geregeltes Leben und etwas, dessen Bedeutung man vermutlich erst kennt, wenn man es verloren hat: Heimat.

4.4 Die „duale“ Industrieorganisation der Gegenwart

Die historische Hinführung der vorangegangenen Abschnitte diente in ihrer Art und ihrem Umfang dem Verständnis der Entwicklung in den drei Untersuchungsregionen Jablonec, Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns gleichermaßen. Die Geschichte der Modeschmuckherstellung in Jablonec zwischen 1948 und 1990 ist angesichts der Zielsetzung dieser Arbeit vernachlässigbar. Es genügt eine Charakterisierung des Industriekomplexes, der sich seit 1948 herausgebildet hatte und der Ausgangspunkt für die

24. Benáček (1997, S. 219)

25. Vgl. Raim (1952, S. 86 f.)

wirtschaftliche Transformation war, die der «Samtenen Revolution» im Jahr 1989 folgte (siehe Abschnitt 4.4.1).

Diese wirtschaftliche Transformation hat in Jablonec nad Nisou bis heute zwei voneinander weitgehend abgekoppelte Systeme der Industrieorganisation hervorgebracht: das der ehemaligen Staatsunternehmen sowie das der neugegründeten Kleinunternehmen. Diese beiden Systeme, sowie deren Entstehungsprozess und ihre Organisationsprinzipien werden in den folgenden beiden Abschnitten beschrieben.

4.4.1 Das System der post-sozialistischen Großunternehmen

Ergebnis der Verstaatlichung und Kollektivierung der Unternehmen der Gablonzer Industrie nach marxistisch-leninistischem Muster waren einige, nach tayloristischem Vorbild organisierte, industrielle Großunternehmen mit spezifischen Produktionsschwerpunkten. Im Jahr 1989 waren es insgesamt sieben solcher sozialistischer Staatsunternehmen: «Bižuterie» (Fertigschmuck), «Preciosa» (Halbfabrikate und Dekorationsartikel aus geschliffenem Kristallglas), «Železnobrodské Sklo» (Halbfabrikate und Dekorationsartikel aus Buntglas), «Bijoux Estrela» (Imitationsperlen), Silka (Halbfabrikate aus Metallguss), «Skelena Bižuterie» (Glaskomponenten) und «Ornella» (Rocailles und Fertigwaren aus kleinsten Glasperlen). In jedem dieser Unternehmen waren bis Ende der 1980er Jahre zwischen 2.000 und 5.000 Arbeitnehmer tätig. Insgesamt beschäftigten alle sieben im Jahr 1989 ca. 25.000 Arbeitnehmer.

Die Definition der einzelnen Produktionsschwerpunkte, die regelmäßigen Planvorgaben, die Zuordnung von Ressourcen sowie die Abstimmung der Austauschbeziehungen (insbesondere der Preise) zwischen diesen Betrieben wurden durch eine den Staatsunternehmen übergeordnete Generaldirektion geregelt. Der gesamte Warenabsatz im In- und Ausland wurde nicht von den Produktionsunternehmen selbst, sondern aufgrund gesetzlicher Bestimmungen ausschließlich durch ein staatliches Handelsunternehmen, die «Jablonex» (800 Mitarbeiter im Jahr 1989), organisiert. Die Jablonex unterstand nicht der Generaldirektion, sondern direkt dem Außenministerium der ČSSR. Der Jahresumsatz dieses Handelsunternehmens und damit gleichzeitig der konsolidierte Jahresumsatz des gesamten Produktionskomplexes betrug in den 1980er Jahren umgerechnet ca. 300 Mio. DM. Rund die Hälfte dieses Umsatzes wurde jährlich allein im Handel mit der Sowjetunion erzielt.

Privatisierung durch Rückgabe und Kauf

Im Zuge der 1990 einsetzenden Privatisierung dieser Staatsunternehmen hatten zum einen einst enteignete tschechische Unternehmer die Möglichkeit, ihr ursprüngliches Eigentum von den Staatsunternehmen zurückzufordern; zum anderen konnten Aktivposten, die von den Staatsunternehmen zur Liquiditätserhöhung abgegeben wurden, erworben werden. Beides hat in Jablonec dazu geführt, dass Produktionsmittel von den Staatsunternehmen in die Hände von Privatpersonen oder in privatwirtschaftliche Unternehmen gelangt sind. Dabei ging es vor allem im ersten Fall hauptsächlich um ehemals enteignete Immobilien; in beiden Fällen wurden jedoch auch Maschinen und Werkzeuge privatisiert. Allerdings liegen für die Modeschmuckherstellung keine gesicherten Zahlen zum Umfang der Privatisierungsaktivitäten vor. Nach Expertenmeinung haben auf diese Weise ca. 15% der Aktivposten ihren Eigentümer gewechselt.

Privatisierung im allgemeinen Kuponverfahren

Die zweite Form der Privatisierung hat entscheidend zur Stabilisierung des einst sozialistischen Produktionskomplexes beigetragen und soll deshalb etwas detaillierter beschrieben werden. Es handelt sich um die in der Tschechischen Republik ab 1992 durchgeführte Privatisierung der Staatsunternehmen nach dem Modell der Kuponprivatisierung: Jeder Erwachsene tschechische Staatsbürger erhielt gegen eine Bearbeitungsgebühr von umgerechnet ca. DM 50 ein Kuponheft, das 1.000 Investmentpunkten mit einem Buchwert von insgesamt ca. DM 2.000 entsprach. Mit seinen Kupons konnte jeder tschechische Staatsbürger Anteile an den zu privatisierenden Staatsunternehmen erwerben. Dabei wurde zunächst eine staatliche Ermittlung des Substanzwerts des jeweiligen Unternehmens vorgenommen und im Zuge zweier mehrstufiger öffentlicher Bietverfahren und aufgrund einer staatlich fest- jedoch nicht offengelegten Methode ein Marktwert ermittelt. An den beiden Bietverfahren beteiligten sich nur 28 bzw. 37% der Kuponinhaber direkt, die übrigen brachten ihre Mittel in Investmentfonds (die internationale Literatur spricht von «Investment Privatization Funds») ein²⁶.

Die Investmentfonds verringerten zwar durch Investment-Expertise und Portfolio-Streuung das Investitionsrisiko der unerfahrenen Privatinvestoren; die dominante Rolle der Fonds bei der

26. Die Beschreibung des tschechischen Systems der Kupon-Privatisierung («kupónová privatizace» oder «voucher privatization») stützt sich auf Hanoušek und Kroch (1995) sowie Hanoušek und Filer (2000, S. 3 ff.); diese Autoren setzen sich vor allem mit den Schwächen des staatlich gesteuerten Preisbildungsprozesses bei der Privatisierung auseinander.

Privatisierung ist jedoch eine der Hauptursachen dafür, dass in den privatisierten Unternehmen personell alles beim Alten blieb: In den 15 größten der insgesamt 260 tschechischen Fonds sind 80% des gesamten Anlagevermögens konzentriert. Von den Investmentgesellschaften, die diese 15 Fonds verwalten, gehören wiederum sieben zu staatlichen Banken und eine der staatseigenen Tschechischen Versicherungsanstalt²⁷. Aus dieser Konstellation entstand ein Netzwerk zwischen Staatsbanken, Investmentgesellschaften, Fonds, Behörden und dem Management der privatisierten Unternehmen, das vor allem dazu diente, die Netzwerke des sozialistischen Zeitalters zu reproduzieren und die Positionen derjenigen zu festigen, die schon vor der «Samtenen Revolution» Entscheidungsträger waren²⁸.

Folgen der Kuponprivatisierung in Jablonec

Für die sieben ehemaligen Staatsunternehmen in der Region Jablonec trifft diese allgemein anerkannte Diagnose zum Privatisierungserfolg in der Tschechischen Republik sehr genau zu. Mehr als 50% des Eigenkapitals der Modeschmuckunternehmen in Jablonec wurden nach Expertenmeinung im Kuponverfahren privatisiert. Ausländische Investitionen in diese Unternehmen fanden nicht statt. Damit liegen etwas weniger als 50% der Unternehmensanteile weiter beim Staat und, wenn man die gesamtschechische Quote zugrundlegt, mehr als 35% der Anteile in Investmentfonds. Angesichts dieser Mehrheitsverhältnisse sowie unter Inwertsetzung ihrer Kontaktnetzwerke und bewährten fachlichen Qualifikationen waren die Entscheidungsträger im Management der Schmuckunternehmen in der Lage, ihre kurzzeitig gefährdeten Positionen zu festigen. Obgleich die Vorstände dieser Unternehmen heute personell nicht völlig identisch sind mit den entsprechenden sozialistischen Entscheidungsstrukturen, werden sie dennoch weitgehend von den Männern dominiert, die auch vor 1989 die Entscheidungen trafen.

Das Ende der Absatzpartnerschaft

Soviel zu den Personen und den Eigentumsverhältnissen, was aber änderte sich an der Struktur des Produktionskomplexes? Obwohl die personelle Besetzung der Entscheidungspositionen eigentlich eine konservative Unternehmenspolitik erwarten ließ, fiel der lange bewährte Komplex aus sieben Produktions- und einem Handelsunternehmen in der Region Jablonec zunächst auseinander. Betroffen war vor allem das Zusammenwirken im Bereich der Absatzwirtschaft. Nachdem die bis 1989 gültige

27. McDermott (1997, S. 80 f.)

28. Uhlíř (1998, S. 678)

gesetzliche Begründung des Exklusivvertriebsrechts durch das Handelsunternehmen Jablonex hinfällig war, begannen die Produktionsunternehmen damit, ihren Absatz selbst zu organisieren.

Nachvollziehbare Gründe für die Infragestellung und Beendigung des unter sozialistischen Rahmenbedingungen bewährten Zusammenspiels gab es im Wesentlichen drei: Erstens kann das Alleinvertriebsrecht der Jablonex unter Marktbedingungen als Nachfragemonopol interpretiert werden. Alle Produzenten sind von einem einzigen Kunden abhängig. Die Folgen einer solchen Asymmetrie sind vorhersehbar: Sie reichen vom Preisdiktat bis zur Ausübung verschiedener anderer Formen von Macht auf die Produktionsunternehmen. Zweitens kann die Handelsmarge der Jablonex, wenn die Produktionsunternehmen ihren Absatz selbst organisieren, von diesen auch selbst abgeschöpft werden. Die Preispolitik der Produktionsunternehmen erhält dadurch größere Spielräume. Und drittens reduziert die Absatzorganisation durch ein einziges Unternehmen wie die Jablonex die Redundanz von Informationen; die Fehleranfälligkeit einer solch redundanzfreien Organisation ist hoch: Die Jablonex kanalisiert den Fluss von Informationen zwischen den Herstellern und den Kunden außerhalb der Region nahezu vollständig. Sämtliche Marktinformationen kommen bei den Produzenten gefiltert an; Informationen über neue Angebote der Produzenten erreichen im Gegenzug die potentiellen Kunden ebenfalls nur mittelbar. Eine falsche Interpretation der im Modeschmucksektor ohnehin schwer einschätzbaren Nachfragetrends kann sehr leicht zur falschen Ausrichtung der Produktpalette des ganzen Produktionskomplexes führen²⁹.

Aus diesen Gründen begaben sich Anfang der 1990er Jahre die Entscheidungsträger innerhalb des post-sozialistischen Unternehmensblocks hinsichtlich der Absatzwirtschaft auf einen neuen Weg. Warum das letztlich so war, kann hier nicht abschließend beantwortet werden; der Untersuchung stand nur einer der zum post-sozialistischen Netzwerk gehörenden Personen als Gesprächspartner zur Verfügung. Mit Blick auf die institutionelle Perspektive dieser Arbeit muss klargestellt werden: Auch wenn eine Entscheidung rational begründbar ist, wird dies nicht als hinreichende Bedingung dafür angesehen, dass sie letztlich getroffen

29. Im Gegensatz zu den beiden anderen Gründen, wurde dieser letzte nicht von den Gesprächspartnern in Jablonex vorgetragen. Er bietet sich jedoch aus der in Kapitel 2 entwickelten institutionentheoretischen Perspektive und insbesondere mit Blick auf den Erklärungsansatz der «institutional thickness» hier an.

wurde. Wie lässt sich die Frage, warum die absatzwirtschaftliche Partnerschaft durch die Produktionsunternehmen aufgekündigt wurde, institutionalistisch beantworten? Das Angebot dieser Arbeit: Das absatzwirtschaftliche Zusammenwirken der sieben Produktionsunternehmen mit der Jablonex hatte in der Zeit der ČSSR lediglich durch seine Gesetzeskraft Bestand. Die langjährige Partnerschaft wurde dabei von den Entscheidungsträgern als etwas „von außen“ Erzwungenes angesehen. Der Inhalt des Gesetzes war dabei nicht identisch mit dem, was innerhalb des institutionalisierten Normensystems der Produzenten als Recht oder richtig galt. Das Außerkrafttreten des Gesetzes im Jahr 1990 führte deshalb nicht dazu, dass dessen Inhalt weiter Orientierung für unternehmerisches Handeln bot. Vielmehr traten die Entscheidungsträger in eine Phase absatzwirtschaftlichen Experimentierens ein.

Zurück zur Absatz- partnerschaft

Doch diese Phase war von kurzer Dauer: Die absatzwirtschaftlichen Aktivitäten der Produzenten, die nach Abschaffung des Gesetzes begonnen hatten, fanden bereits im Jahr 1997 nur noch in sehr beschränkter Form statt. Die Gründe dafür waren folgende: Erstens hatten die unter marktwirtschaftlichen Bedingungen notwendigen produktionswirtschaftlichen Reformen in den Unternehmen in so hohem Maße Ressourcen gebunden, dass auf den Aufbau eigener Absatzorganisationen mit seinen hohen Investivkosten verzichtet werden musste. Zum zweiten war die Absatzorganisation hinsichtlich ihrer Komplexität, des dafür erforderlichen Marketing-know-hows sowie des nötigen Ressourceneinsatzes unterschätzt worden. Unterschätzt worden war drittens auch das Beharrungsvermögen der Kunden: Nur zögerlich wandten sich bisherige Jablonex-Kunden von ihren bisherigen Kundenbetreuern ab und den neuen Vertriebsmitarbeitern der Produzenten zu. Jablonex bietet ihren Kunden den Vorteil, die gesamte Warenvielfalt von sieben Großunternehmen in einem Gebäude präsentiert zu bekommen, ihre Auswahl aus der Gesamtpalette treffen und in einem einzigen Vorgang bestellen zu können. Und viertens hatten die Produktionsunternehmen beim Eigenvertrieb erhebliche Anlaufschwierigkeiten, die zu Lieferengpässen und -verzögerungen führten und letztlich dazu, dass die wenigen Kunden, die sich von der Jablonex ab- und den Produktionsunternehmen zugewandt hatten, wieder zu Jablonex zurückkehrten.

Es begann eine Restrukturierung des absatzwirtschaftlichen Komplexes, der sowohl auf Seiten der Produzenten als auch auf Seiten von Jablonex als zermürend empfunden wurde und der bis 1997 zur eindeutigen Regelung der Zusammenarbeit führte. Das

Ergebnis ist folgendes: Preciosa, ein Hersteller von Halbfabrikaten und Dekorationsartikeln aus Kristallglas, organisiert seinen gesamten Absatz selbst. Die Produkte von Preciosa sind in hohem Maße standardisierte Massenware. Preciosa orientiert sich in seiner Produktpalette sowie seiner Absatzorganisation am Weltmarktführer für Kristallglaserzeugnisse, dem österreichischen Unternehmen Swarovski. Bisheriges unausgesprochenes Ziel von Preciosa war es, dasselbe herzustellen wie Swarovski mit denselben Methoden zu niedrigeren Preisen zu vertreiben. Dieses Ziel führte Preciosa aus dem Verbund mit Jablonex. Die übrigen sechs Produktionsunternehmen beliefern heute ihre Kunden in der Tschechischen Republik sowie in ehemaligen Ostblockstaaten direkt. Für Kunden aus allen übrigen Ländern wird die Distribution wie schon vor 1990 über Jablonex abgewickelt.

Dieser Entscheidung waren seitens der Produktionsunternehmen absatzwirtschaftliche Erfahrungen vorangegangen, die zu einer neuen Sichtweise des Für und Wider einer Kooperation mit Jablonex führten: Die erzielbare Rendite in der Modeschmuckdistribution ist geringer als von den Produktionsunternehmen angenommen; eine eigene Absatzorganisation vergrößert den Spielraum eines Produktionsunternehmens in der Preispolitik nur geringfügig - zumal die Distribution selbst erhebliche Kosten verursacht. Die Monopolstellung von Jablonex hat für die Produktionsunternehmen nicht die schwerwiegenden Konsequenzen wie zunächst angenommen: Es zeigte sich nämlich, dass die Abhängigkeit zwischen Jablonex und den Produzenten nahezu symmetrisch ist: Das Produktionssystem weist nur geringe Redundanz in dem Sinn auf, dass sich die Sortimente der sieben Produzenten überschneiden. Das bedeutet, Jablonex kann die Produzenten untereinander nicht im angenommenen Maße unter Wettbewerbsdruck setzen. Zudem ist Jablonex aufgrund seiner engen organisatorischen Abstimmung auf seine Lieferanten nicht in der Lage, kurzfristig neue Lieferanten aufzunehmen.

Produktion:
Desintegration
und geringe
Deverti-
kalisierung

Im Bereich der Produktionswirtschaft sind derartige Veränderungen von Beziehungen zwischen den Unternehmen nicht in dem für die Absatzwirtschaft gezeigten Ausmaß deutlich geworden. Die Produktionsunternehmen waren in Zeiten der ČSSR als Unternehmen - nicht als Gesamtsystem - vertikal integriert: So waren die Glaswarenproduzenten Preciosa, Železnobrodské Sklo, Bijoux Estrela, Skelena Bižuterie weitgehend unabhängig von Zulieferleistungen. Ausnahmen waren lediglich der Einkauf von Rohstoffen, Betriebsmitteln und Verpackungsmaterial sowie größerer Maschinen und Schmelzöfen. Sämtliche Werkzeuge und

Tabelle 2. Beschäftigung in Jablonec nad Nisou 1994 bis 1996

	Modeschmuckherstellung		Gesamtbeschäftigung		% Anteil Modeschmuck an Gesamtbesch.
	Beschäftigte	% Veränd.	Beschäftigte	% Veränd.	
1994 ^a	15.178		28.816		52,7
1995	11.789	-22,3	24.969	-13,4	47,2
1996	11.268	-4,4	21.772	-12,8	51,8

a. Im Jahr 1994 weicht die Auswertung von den übrigen Jahren ab: Die Branche der amtlichen Statistik, die als Modeschmuckherstellung bezeichnet wird, enthält auch die Umsätze des Goldschmiedehandwerks, Musikinstrumentebaus und der Sportartikelherstellung; diese sind jedoch im Verhältnis zu ersterer vernachlässigbar. Außerdem wurden im Jahr 1994 alle Unternehmen mit mehr als 25 Beschäftigten erfasst.

Quelle: Český Statistický Úřad, Český Statistický Bulletin; Datenbasis: Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten (Ausnahme siehe Tabellenfußnote); Bezugsregion: Okres Jablonec nad Nisou.

sogar große Teile des Mobiliars wurden in den Produktionsunternehmen selbst hergestellt. Einen größeren Zulieferbedarf hatte dagegen der Fertigschmuckhersteller Bižuterie; seine technische Kernkompetenz lag im Bereich der Metallverarbeitung sowie der Veredlung von Metalloberflächen (galvanisches Vergolden, Versilbern u.ä.). Metallpressungen, Stanz- und Biegeteile wurden selbst hergestellt. Gussteile dagegen wurden von Silka zugeliefert; sämtliche Glaskomponenten stammten von den oben genannten Glaswarenherstellern. Neben diesen Zulieferprodukten, Rohstoffen, Betriebsmitteln, Verpackungsmaterialien und Maschinen wurden sämtliche Produktionsschritte sowie die erforderlichen produktionsorientierten Dienstleistungen von Bižuterie selbst erbracht.

An der weitgehenden vertikalen Integration der ehemals staatlichen Produktionsunternehmen in Jablonec hat sich auch seit 1990 nicht viel geändert. Ein Trend zur Devertikalisierung und Desintegration des Gesamtsystems ist jedoch im Fall von Bižuterie festzustellen, also dem Unternehmen, das einst in höchstem Maße abhängig war von Zulieferbeziehungen innerhalb der Region: Da Bižuterie seit 1993 als offizielle Münzprägestätte der Tschechischen Republik fungiert, hat in diesem Unternehmen ein Zunehmen vertikaler Integration und damit eine Entbindung vom regionalen Lieferantennetzwerk stattgefunden. Zumindest in diesem äußerst umsatzrelevanten Bereich seines Leistungsspektrums

ist die Bijouterie weitestgehend unabhängig geworden von den Vorleistungen seitens anderer Unternehmen am Standort Jablonec.

Ein weiteres Zeichen der Devertikalisierung besteht in der Tatsache, dass seit 1990 in wachsendem Maße außerregionale Abnehmer das Spezialistentum der ehemals staatlichen Produktionsunternehmen erschließen: Diese arbeiten zunehmend als Teilefertiger für ausländische Kunden. Es fällt schwer, das post-sozialistische Produktionssystem eindeutig in die Typologie von Crevoisier und Maillat (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80) einzuordnen. Es ist jedoch plausibel, dass der Entwicklungstrend des Systems auf einer Achse vom Typus „Industrial District“ hin zu dem der „Industriellen Fragmentierung“ verläuft.

Im ohnehin sehr überschaubaren Beziehungsgeflecht zwischen den ehemaligen Staatsunternehmen war es allerdings Anfang der 1990er Jahre zu erheblichen Reibungen gekommen. Die Generaldirektion war 1990 aufgelöst worden und damit war ihre preisfestsetzende Funktion vakant geworden. Was eine Zulieferleistung kostete, war fortan das Resultat von Preisbildungsprozessen am Markt. Diese Ermittlung von Marktpreisen wurde für die Produzenten und Jablonec zu einer konfliktreichen Experimentierphase, die die Wirksamkeit des Gesamtsystems vorübergehend gefährdete. Im Mittelpunkt standen die Preise für Komponenten aus Kristallglas (Preciosa). Hier wurden die Preise zunächst nicht am Mehrwert, den der Kunde erhält und auch nicht an den Kosten, die das Produkt beim Hersteller verursacht, gebildet; Bezugsgröße für die Preisbildung war statt dessen das internationale Konkurrenzprodukt von Swarovski. Daran gemessen lagen die Preise von Preciosa freilich zu tief. Die deshalb eingeführten höheren Preise drohten jedoch bei den Kunden in Jablonec, allen voran bei Bijouterie, die Gesamtkalkulation der Endprodukte ins Ungleichgewicht zu bringen.

Hauptsächlich aus diesem Grund wurde in Jablonec der Modeschmuckverband, «Svaz Výrobců Bijouterie», gegründet, der vor allem der Preisfindung dienen sollte. Seine Aufgabe erledigte sich jedoch zunehmend von selbst: Angebot und Nachfrage begannen den Preis zu beeinflussen. Insbesondere die Eröffnung einer Vertriebsniederlassung des Preciosa-Wettbewerbers Swarovski in Jablonec führte dazu, dass die Bezugspunkte für die Preisbildung bei Preciosa verschoben wurden. Der Verband existiert zwar noch, sein Geschäftsführer spielt jedoch in zunehmendem Maße die Rolle eines Syndikus' von Preciosa.

Tabelle 3. Bruttowertschöpfung in Jablonec nad Nisou 1994 bis 1996

	Modeschmuckherstellung		Gesamtindustrie		% Anteil Modeschmuck an Gesamtind.
	Mio. Kčs	% Veränd.	Mio. Kčs	% Veränd.	
1994 ^a	3.213		8.759		36,7
1995	3.001	-6,6	10.138	15,7	29,6
1996	3.286	9,5	10.165	0,3	32,3

a. Im Jahr 1994 weicht die Datenbasis von den übrigen Jahren ab: Die Branche der amtlichen Statistik, die als Modeschmuckherstellung bezeichnet wird, enthält auch die Umsätze des Goldschmiedehandwerks, Musikinstrumentebaus und der Sportartikelherstellung; diese sind jedoch im Verhältnis zu ersterer vernachlässigbar. Außerdem wurden im Jahr 1994 alle Unternehmen mit mehr als 25 Beschäftigten erfasst.

Tabelle 4. Gesamt- und Auslandumsatz von Modeschmuckherstellung und Gesamtindustrie in Jablonec nad Nisou 1994

	Modeschmuckherstellung		Gesamtindustrie		Anteil Modeschmuck an Gesamtind.
Gesamtumsatz	Mio. Kčs	5.202	Mio. Kčs	11.599	44,8 %
Auslandumsatz	Mio. Kčs	3.128	Mio. Kčs	4.349	71,9 %
Auslandsquote		0,6		0,4	-

Quelle: Český Statistický Úřad, Český Statistický Bulletin Ausgaben 4/1995, 4/1996, 4/1997; Datenbasis: Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten (Ausnahme 1994; siehe Tabellenfußnote); Bezugsregion: Okres Jablonec nad Nisou.

**Produktivitäts-
wachstum
durch
Verschlankung**

Mit der Privatisierung setzte in den großen Produktionsbetrieben eine deutliche Verschlankung der Produktions- und Managementstrukturen ein. In den sieben ehemaligen Staatsunternehmen waren im Jahr 1998 noch ca. 12.000 Arbeitnehmer tätig. Im Jahr 1989 waren es dagegen noch ca. 25.000 Arbeitnehmer. Dieser Halbierung der Mitarbeiterzahlen steht jedoch im selben Zeitraum etwa eine Verdoppelung des Lohn- und Gehaltsniveaus gegenüber. Setzt man die Anzahl der Arbeitskräfte in Relation zum 1998 erwirtschafteten konsolidierten Gesamtumsatz der sieben ehemaligen Staatsunternehmen (ca. 300 Mio. DM) wird ein extensiver Einsatz von Arbeit bei gleichzeitig geringer Produktivität deutlich. Wie gering die Produktivität der Arbeit in Jablonec ist, offenbart sich erst, wenn man das Umsatz-Arbeitskraft-Verhältnis von Jablonec mit dem der anderen Untersuchungsregionen vergleicht:

Tabelle 5. Arbeitskosten in der verarbeitenden Industrie pro Stunde im internationalen Vergleich

	Jahr	Arbeitskosten (DM)	Index (Deutschland 1996 = 100)
Deutschland	1996	47,92	100,0
Österreich	1996	38,94	81,3
Spanien	1996	25,00	52,2
Tschechien	1997	4,80	10,0

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln; Tschechien: <http://www.iwkoeln.de/trends/tr1-99/tr1-1t01.htm>; übrige Länder: <http://www.iwkoeln.de/trends/tr1-3/97/tr3-5t03.htm>; Download am 17.04.1999.

So wurde beispielsweise in Kaufbeuren-Neugablonz Ende der 1980er Jahre ungefähr das doppelte Umsatzvolumen von Jablonec mit weniger als einem Fünftel des Arbeitseinsatzes erwirtschaftet.

Die Wettbewerbsfähigkeit des Systems ehemaliger Staatsunternehmen ist angesichts der im Kreis der Untersuchungsregionen weitaus niedrigsten Arbeitskosten (vgl. Tabelle 5) derzeit als gesichert anzusehen. Der bislang ungebrochene Trend zu steigenden Löhnen und Gehältern in der Tschechischen Republik wird, wenn nicht deutliche Umsatzzuwächse erzielt werden, mit weiterer Produktivitätssteigerung und damit weiterem Personalabbau einhergehen müssen.

4.4.2 Das System der neugegründeten kleinen und mittleren Unternehmen

Gründungs-
welle der
1990er Jahre

Die Privatisierung sowie der fortschreitende Personalabbau seitens der ehemaligen Staatsunternehmen hat in der gesamten Region Jablonec zu einer Welle von Unternehmensgründungen geführt³⁰. Die Modeschmuckbranche war besonders attraktiv für Neugründungen: Ab 1990 drängten ausländische Auftraggeber aus der Schmuckbranche mit dem Ziel nach Jablonec, die niedrigen Arbeitskosten des Standorts für sich in Wert zu setzen: Vor allem Glasteilefertigung sowie einfache Montagearbeiten wurden hierher ausgelagert. Der Kapitalbedarf für eine solche Form der

30. In der gesamten ČR war die Gründung von zahlreichen kleinen und mittleren Unternehmen Motor der wirtschaftlichen Transformation; Benáček (1997, S. 210).

Tabelle 6. Durchschnittliche monatliche Bruttolöhne in Jablonec nad Nisou 1992 bis 1996

	Okres Jablonec nad Nisou				Okresy západních Čech (Nordböhmen)	
	Modeschmuckherst.		Gesamtindustrie		Gesamtindustrie	
	Kčs	% Veränd.	Kčs	% Veränd.	Kčs	% Veränd.
1992	-	-	4.285	-	4.999	-
1993	-	-	5.320	24,2	6.091	21,8
1994	6.124	-	6.145	15,5	6.856	12,6
1995	7.194	17,5	7.200	17,2	8.210	19,7
1996	8.307	15,5	8.415	16,9	9.555	16,4

Quelle: Český Statistický Úřad; Zahlen zur Modeschmuckherstellung: Český Statistický Bulletin; Datenbasis: Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten (Ausnahme 1994; siehe Fußnote); übrige Zahlen: Edice - Česka Statistika: Regionální Statistika.

Selbständigkeit war gering, das technische und handwerkliche Know-how war aufgrund der bisherigen Tätigkeit der Gründer in den Staatsunternehmen vorhanden und die Zukunftsaussichten als Arbeitnehmer in einem der ehemaligen Staatsunternehmen angesichts des ungebrochenen Personalabbaus nicht vielversprechend. Zusammenfassend waren also die notwendigen Voraussetzungen für die Gründungsaktivität in Jablonec gegeben.

Einige Ursachen der Gründungsaktivität

Hinreichend erklären lässt sich die Gründungswelle unter Einbindung eines kulturellen Phänomens, das im Rahmen dieser Untersuchung nur schwer übersehbar war: Es war die Orientierung einstiger Arbeitnehmer von Staatsunternehmen an einem neo-konservativen Leitbild, das eine Interpretation des aktuellen Kapitalismus westlicher Provenienz mit idealisierten Erinnerungen an einen tschechischen Kapitalismus von vor 1948 verband. Diese Feststellung deckt sich mit der kritischen Diagnose des Historikers Ferdinand Seibt, die tschechoslowakische Öffentlichkeit habe um 1989 Westorientierung weitgehend gleichgesetzt mit Vergangenheitsorientierung. Unter der Losung «Zurück nach Europa!» sei von den tschechischen und slowakischen Medien zu einem Aufbruch in die Vergangenheit aufgerufen worden³¹.

Trotz der sprachlichen Barrieren, die die Qualität der Interviews dieser Untersuchung verminderten, bemühte sich jeder Gesprächspartner präventiv alle möglichen Zweifel daran zu zerstreuen, dass er pragmatisch, leistungsbereit und flexibel sei und dass ihm zudem viel an seiner eigenen unternehmerischen Tradition lag. Auf die eigene Dynamik wurde in der Regel durch negative Erinnerungen an die Zeit der ČSSR hingewiesen, an Beispiele, in denen das System vorhandene persönliche Initiativen gebremst hat. Zur Verdeutlichung der traditionellen Orientierung führten die Gesprächspartner in der Regel die Prägung durch einen Großvater, Vater oder Onkel an. Dieser sei in der Zwischenkriegszeit bzw. zwischen 1945 und 1948 oder sogar noch danach erfolgreich als Unternehmer tätig gewesen; er habe deshalb stets unter dem sozialistischen System gelitten und sei sogar für sein unternehmerisches Engagement negativ sanktioniert worden. Eindrucksvoll war, dass die neo-konservative Orientierung in allen Interviews nahezu immer in der dargestellten Form zum Ausdruck gebracht wurde.

Vielzahl junger Unternehmen

Soweit zu den Ursachen der Gründungswelle in der Region Jablonec - wie sah ihr Ergebnis im Jahr 1998 aus? In der Modeschmuckbranche waren in diesem Jahr 850 Unternehmen beim Gewerbeamt gemeldet; davon erwirtschafteten 728 mindestens die Hälfte ihres Jahresumsatzes mit Modeschmuck; außerdem waren mehr als 90% der 850 Unternehmen Kleinunternehmen in dem Sinn, dass sie nur fünf Arbeitnehmer oder weniger beschäftigten. Wie die Gesamtzahl der Unternehmen in der Region Jablonec größtmäßig strukturiert ist, wird in Tabelle 7 auf Seite 135 deutlich; die räumliche Verteilung der Unternehmen, die mindestens die Hälfte ihres Umsatzes mit Modeschmuck erwirtschafteten, findet sich in Abbildung 9 auf Seite 136. Zwar liegt eine entsprechende Auswertung der Unternehmenszahlen für die Zeit vor 1989 nicht vor; Experten in Jablonec gehen jedoch davon aus, dass so gut wie alle der in Tabelle 7 dargestellten Unternehmen von 1990 bis 1998 gegründet wurden³².

Dominanz des Typus internationaler Arbeitsteilung

Die Frage, die sich angesichts der Zielsetzung dieser Arbeit stellt, lautet: Stellt die große Anzahl von Unternehmen eine bloße räumliche Agglomeration dar, oder existieren zwischen den Unternehmen Beziehungen, die die Bezeichnung Produktionskomplex erlauben, oder gar Industrial District zulässig erscheinen lassen?

31. Seibt (1997, S. 30)

32. Ergebnis der Expertengespräche EJ2 und EJ4

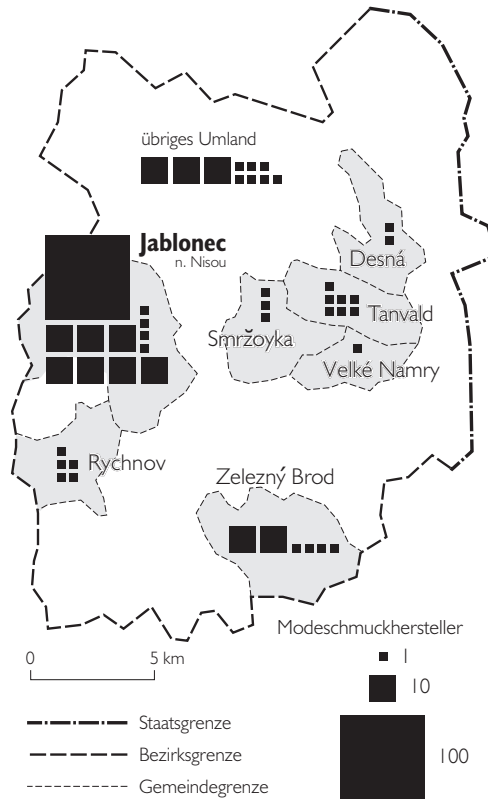
Tabelle 7. Jablonec nad Nisou: Unternehmenszahl und -struktur im Modeschmucksektor 1998

Unternehmen mit ... Beschäftigten	Unternehmen mit jeweils \geq 50% Modeschmuckanteil am Umsatz		Unternehmen mit jeweils $<$ 50% Modeschmuckanteil am Umsatz	
	Anzahl	proz. Anteil	Anzahl	proz. Anteil
500 bis 4.499	2	0,3	2	1,6
100 bis 499	8	1,1	7	5,7
50 bis 99	5	0,7	2	1,6
25 bis 49	4	0,5	4	3,3
20 bis 24	3	0,4	5	4,1
10 bis 19	16	2,2	6	4,9
6 bis 9	14	1,9	4	3,3
1 bis 5	201	27,6	44	36,1
0	475	65,2	48	39,3
Summe	728	100,0	122	100,0

Quelle: Český Statistický Úřad, Sonderauswertung der Geschäftsstelle Jablonec nad Nisou; Bezugsregion: Okres Jablonec nad Nisou; Stand: 8.9.1998

Solche Beziehungen existieren und das Beziehungsgeflecht befindet sich in einem Verdichtungsprozess. Allerdings hat sich noch keine unternehmensübergreifende vertikale Industrieorganisation herausgebildet, wie sie für einen Industrial District typisch ist. Statt dessen dominieren ausländische Auftraggeber derzeit die Entwicklung in Jablonec: Sie verlagern die Fertigung spezifischer arbeitsintensiver Teile in diese Region, behalten aber Marketing, Design und in vielen Fällen die Endmontage in ihrem eigenen Unternehmen. Auf diese Weise bedienen sich diese Auftraggeber regionaler Spezialisten, deren Tagesgeschäft stärker von einzelnen Kunden geprägt wird als von entstehenden Regeln einer lokalen Industrieorganisation. Dieser Sachverhalt wird im Rahmen dieser Arbeit nicht quantifiziert; allerdings legt die Auswertung der Unternehmerinterviews dieses Fazit nahe. Der Komplex neugegründeter Unternehmen in Jablonec ist damit zur Zeit dem Typus

Abbildung 9. Jablonec nad Nisou: Räumliche Verteilung modeschmuckherstellender Unternehmen



Quelle: eigener Entwurf nach Informationsmaterial des Český Statistický Úřad: Sonderauswertung der Geschäftsstelle Jablonec nad Nisou 1998; dargestellt werden Unternehmen mit ≥ 1 Beschäftigten und $\geq 50\%$ Modeschmuckanteil am Umsatz.

„Internationaler Arbeitsteilung“ näher als an dem des „Industrial District“ (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80).

Entwicklung von Industrial-district-Strukturen

Erste Anzeichen einer lokalen Form vertikaler Industrieorganisation existieren dennoch, sonst wäre auch die bisher verwendete Bezeichnung eines Produktionskomplexes unangemessen gewesen. Bei diesen Anzeichen handelt es sich um Zuliefernetzwerke, die sich ausgehend von den Fertigschmuckherstellern innerhalb der Unternehmensagglomeration ausbreiten. Diese netzwerkbildenden Fertigschmuckhersteller machen jedoch innerhalb der neugegründeten Unternehmen nach Expertenmeinung nur eine kleine Gruppe aus. Es ist erst sehr wenigen Fertigschmuckherstellern gelungen, sich gegenüber ihrer Konkurrenz von Seiten des post-sozialistischen Blocks klar zu positionieren: Die ausländi-

schen Nachfrager von Fertigschmuck empfinden es im Gegensatz zu Einkäufern und Verlegern von Komponenten und Halbfabrikaten als mühsam, sich in Jablonex auf die Suche nach Anbietern zu begeben. Sie bleiben deswegen lieber bei ihrem oft schon langjährig bestehenden Kontakt zu Jablonex. Dort erwartet sie ein breites Warenangebot; der Innovationsgrad der Waren ist gemessen an den Wettbewerbern in westlichen Industrienationen zwar niedrig, die Preise jedoch ebenso und aufgrund langjähriger Erfahrungen in der Zusammenarbeit weiß der Kunde, worauf er sich bei der Geschäftsabwicklung mit Jablonex einstellen muss. Gleichzeitig haben die Fertigschmuckhersteller in Jablonex eine sehr geringe Eigenkapitalausstattung und sind deshalb nicht in der Lage, in den Aufbau eines eigenen Vertriebs zu investieren. Schon ein Messeauftritt in Prag stellt diese Hersteller vor nahezu unlösbare Finanzierungsprobleme, geschweisedenn ein Engagement auf einer internationalen Fachmesse³³.

Wider die Kooperation mit Jablonex

Eine Lösung dieses Absatzproblems könnte in der Einschaltung einer Mittlerorganisation bestehen. Für einen Außenstehenden wäre Jablonex hierfür prädestiniert. Dem steht jedoch einerseits entgegen, dass Jablonex organisatorisch nicht darauf eingerichtet ist, den Vertrieb für eine große Anzahl kleiner Produzenten abzuwickeln; andererseits ist das Vertrauen der kleinen, neo-konservativ orientierten Produzenten in die Marktfähigkeit des ehemaligen staatseigenen Außenhandelsunternehmens sehr gering. Der Ruf von Jablonex, während des Sozialismus aufgrund einer gesetzlichen Regelung Rechte übertragen bekommen zu haben, die dem Unternehmen eigentlich nicht zustehen, wurde auch in Gesprächen mit Unternehmensgründern³⁴ deutlich - selbst in dem folgenden Zitat eines Handelsunternehmers, der als leitender Angestellter von Jablonex viele Jahre im Ausland tätig war:

«Jablonex is not natural, because the partnership was not based on [...unverständlich...]. Before world war two - like in Neugablonz - we had lots of manufacturers and we had lots of export managers - co-operating. That was natural. And what is natural is always good.»³⁵

33. Ergebnis der Interviews QJ3 und QJ5

34. Ergebnis der Interviews QJ4, QJ5 und QJ6

35. Aus einem Interview mit einem ca. 50jährigen Exportunternehmer in Jablonex (QJ2).

Absatz-
organisation
nach „Alt-
Gablonzer
Modell“

Der Blick in die Zeit vor 1948, zu dem der Gesprächspartner auffordert, lässt eine weitere Lösungsvariante für das Absatzproblem deutlich werden: In Abschnitt 4.4.2 wurde bereits kurz die klassische Industrieorganisation der Gablonzer Industrie skizziert, die sich in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts herausgebildet hatte. Sie war einer der entscheidenden Gründe für den wirtschaftlichen Erfolg der Region und stellte auch nach 1945 in Kaufbeuren-Neugablonz noch das dominante Organisationsprinzip dar. Diese Form der Industrieorganisation war neben dem arbeitsteiligen Zusammenwirken einer Vielzahl von kleinen und kleinsten Produktionseinheiten auch von einer spezifischen arbeitsteiligen Regelung der Absatzwirtschaft geprägt. Eine Gruppe von Handelsunternehmen, sogenannten «Exporteuren», stellte die Schnittstelle zwischen den Angeboten der regionalen Hersteller und der Nachfrage von Seiten internationaler oder zumindest außerregionaler Märkte dar. Erhielt ein Exporteur einen Auftrag, so gab er ihn als Kommissionär seines Kunden an einen oder mehrere sogenannte «Erzeuger» weiter. Diese Erzeuger organisierten dann die Produktion, wobei nur ein Teil der Wertschöpfung in ihrem eigenen Betrieb stattfand und der Rest wiederum unterverlegt wurde. Diese institutionalisierte Arbeitsteilung war normativ abgesichert: Es war für einen Erzeuger untersagt, Geschäfte mit Kunden von außerhalb der Region selbst abzuwickeln; ebenso war es für einen Exporteur nicht zulässig, Erzeugnisse zu vertreiben, die nicht in Gablonz hergestellt worden waren. Dabei war das Zusammenwirken von Exporteuren und Erzeugern nicht wie im Fall der Jablonex formal - früher per Gesetz jetzt per Vertrag zwischen Jablonex und den ehemaligen Staatsunternehmen - geregelt, sondern eine informale Norm, die aus einem ungeplanten, über mehrere Dekaden dauernden Institutionalisierungsprozess hervorgegangen ist. An diese Tradition anzuknüpfen, erscheint neben dem interviewten Handelsunternehmer auch einer wachsenden Anzahl von Produzenten in Jablonce wünschenswert.

History
will teach us
nothing

In allen Interviews mit Inhabern neugegründeter Modeschmuckunternehmen wurde ein solcher Wunsch nach traditioneller Orientierung, nach historischen Bezugspunkten geäußert. Das Institutionengefüge der Gablonzer Industrie wie eine alte Maschine, die lange Zeit nicht gelaufen ist, wieder in Betrieb zu nehmen, erscheint jedoch - entgegen der Einschätzung unserer Gesprächspartner in den jungen Unternehmen - aus mehreren Blickwinkeln als unrealistische Vorstellung.

Die Betrachtung aus verschiedenen Perspektiven soll hier ausgehend von einem sehr allgemeinen Standpunkt begonnen werden:

Es ist schon immer ein Problem moderner Gesellschaften gewesen, dass ihre Geschichte nur wenige Orientierungspunkte bietet und sie sich größtenteils aus ihrer Gegenwart heraus legitimieren müssen. Für die neugegründete Tschechische Republik dürfte dies in besonderem Maße gelten. Die jüngere tschechische Belletristik - und besonders eindrucksvoll der Romancier Ivan Klíma - liefert Anhaltspunkte für einen solchen Schluss. Die folgende Textstelle aus einem seiner Romane trägt mehr zum Verstehen tschechischer Befindlichkeit bei als alle mir bekannten zeitgeschichtlichen und wissenschaftlichen Publikationen. Es handelt sich um einen von wenig Hoffnung getrüben Blick, den der tschechische Protagonist des Romans während der 1970er Jahre während einer Englandreise auf seine Heimat wirft.

«All das, was hier so eigentümlich, erstaunlich und bewundernswert seit Jahrhunderten bestand, beeindruckte mich tief. Doch zugleich öffnete es mir die Augen für das Ausmaß des Elends, aus dem ich kam. Für die Erbärmlichkeit einer Welt, wo die Menschen immer wieder ihre Herrscher wechselten und mit ihnen ihren Glauben und ihre Geschichte, wo immer wieder alles Geschehene korrigiert und geschönt wurde, so daß die Menschen weder Demut noch Stolz entwickeln konnten, von wo seit Jahrhunderten diejenigen fliehen, die ihrer Überzeugung treu bleiben wollten, und wo nur diejenigen bleiben, die sich leicht anpassen, wo Gesetze oft schon nicht mehr galten, ehe sie angewandt wurden, wo man die Taten der Väter schmähte und das Gegenwärtige lobte, wo man immer wieder im Namen von etwas Besseren beginnt, doch nichts von allem hatte bisher länger gedauert als knapp eine Generation. Wo alles, was lauter, ehrwürdig, vornehm oder edel war, Argwohn weckte. Wie sollte man dort leben, worauf konnte man sich noch berufen, auf welchen Wert, auf welche Sprache, auf welches Gesetz, auf welchen Richter?»³⁶

Die unerfüllte
Sehnsucht nach
Orientierung

Die Suche nach historischen Bezugspunkten wie sie in den Unternehmerinterviews deutlich wurde, wird durch Klímas Reflexion verständlich; ebenso aber wird deutlich, wie wenige mögliche Bezugspunkte es tatsächlich gibt. Welche historischen Ereignisse in einer so wechselhaften Geschichte haben die Kraft eines Gründungsmythos und können Institutionen stabilisieren? Die erste CSR mit ihren Nationalismen ist hierfür ebensowenig geeignet wie die Heimatvertreibung. Am ehesten wird die «Samtene Revolution» diesem Anspruch gerecht; die Erinnerung an sie ist jedoch gerade bei den jungen Unternehmern untrennbar mit der an Ungerechtigkeiten und Kungeleien im Rahmen der Privatisierung der Staatsunternehmen verbunden. Langfristig eignet sich diese historische Phase als Orientierungsspende für die Kleinunternehmen allenfalls im Sinne der Gründung eines erfolgreichen Gegen-

36. Klíma (1997 [1979], S. 469)

modells zum post-sozialistischen System. Der mythosbegründende Erfolgsbeweis steht jedoch ebenso noch aus wie ein nicht weniger wirkungsvoller Beweis des Misserfolgs des post-sozialistischen Komplexes. Die Sehnsucht nach Orientierung bleibt also.

In vielen Regionen Tschechiens können regional- oder lokalhistorische Bezugspunkte diese Lücke schließen; nicht aber in Jablonec und nicht mit Blick auf die Orientierung ökonomischer Aktivität: Erinnerungen an die Gablonzer Industrie nämlich sind nur noch bei wenigen Individuen vorhanden. Mit der Vertreibung der Deutschböhmen war der Bezirk 1946 bevölkerungsmäßig weitgehend entleert worden. Insgesamt waren ca. 80% der Bevölkerung und nahezu 90% der Unternehmer in der Region nicht mehr vorhanden. Die entstandene Bevölkerungslücke wurde durch Zuzug sowie staatlich unterstützte Ansiedlungsmaßnahmen bis hin zur Zwangsansiedlung von Landfahrern und Dissidenten verkleinert. Eine Identifikation dieser Siedler mit dem Ort und seiner industriellen Vergangenheit hat sich jedoch über Jahrzehnte nicht herausgebildet. Eine stadthistorische Publikation beschreibt dies als ein in den ehemals deutschböhmisches Grenzgebieten allgemein anzutreffendes Phänomen:

«...trotz allem eigenem Bestreben und trotz staatlicher Unterstützung suchte ein Großteil der neuen Besiedler schwer eine persönliche Beziehung zum neuen Wohnbereich und übertrug seine (oft nur unterbewusste) Liebe zur verlassenen Heimat auch auf seine Kinder. Die Folge war nicht selten ein Gefühl der Entfremdung - der Mensch fühlte sich nirgends zu Hause und die Eintönigkeit der Paneelbauten in den großen, auch in Gablonz geschaffenen Neubausiedlungen unterstützte ihn nur in seinem Gefühl der Isolation.»³⁷

Das Zitat stammt aus einer Veröffentlichung, die von der Stadtverwaltung von Jablonec im Jahr 1996 herausgegeben worden ist, um ausländische Touristen sowie potentielle Investoren und Auftraggeber über die Stadt zu informieren. Kommunale Behörden stehen angesichts des Zwecks solcher Broschüren grundsätzlich nicht im Verdacht, lokale Identifikationsprobleme hochzuspielen. Eher ist vom Gegenteil auszugehen.

Die fehlenden historischen Bezugspunkte in Jablonec werden aus den vorangegangenen Absätzen ebenso verständlich wie die Sehnsucht der Menschen danach - selbst wenn sie auch nur wie im vorliegenden Fall der Strukturierung des ökonomischen Lebens dienen sollen. Allerdings ist es wahrscheinlich, dass die Anknüpfung an deren Normen letztlich in eine Art wirtschaftli-

37. Kašpar (1996, S. 6)

cher Folklore mündet. Es gibt keine institutionalisierte Überlieferung dieser Normen: Die meisten Menschen in Jablonec kennen die Regeln der Gablonzer Industrie nicht. Größtenteils sind sie erst nach 1945 zugewandert oder geboren. Die wenigen, die die Gablonzer Industrie noch selbst erlebt haben, verfügen nur über bruchstückhafte individuelle Erinnerungen, die sie selektiv an andere weitergeben. Oft geht die Erinnerung dabei den Weg über Kaufbeuren-Neugablonz, indem das, was dort wahrgenommen wurde in die Vergangenheit des eigenen Ortes projiziert wird. Über 50 Jahre hat keine ständige Rekonstruktion der individuellen Erinnerungen im Rahmen sozialer Interaktion stattgefunden, wie sie Voraussetzung für die Herausbildung eines institutionenbegründenden kollektiven Gedächtnisses ist. Woran also soll angeknüpft werden? Ebenso gut würde sich als Lieferant von Orientierung beispielsweise die Modeschmuckherstellung Menorcas eignen.

Allgemeine
Orientierungs-
probleme durch
zeit-räumliche
Entbettung

Ein weiterer Punkt der gegen die Möglichkeit spricht, das Institutionengefüge der Gablonzer Industrie in Jablonec wiederzubeleben, ist die Tendenz der raum-zeitlichen Entbettung, die bisher nur theoretisch angesprochen worden ist. Die Organisationsprinzipien der Gablonzer Industrie haben sich Anfang des 19. Jahrhunderts in einem Zeitalter herausgebildet, als außerregionale Einflüsse das Leben in einer Region nur sehr begrenzt beeinflussten. Solche Einwirkungen waren zwar auch damals vorhanden; allerdings in anderer Form: Sie setzten sich in der Regel nur sehr langsam durch, oft im Zuge generationsübergreifender Adaptionsprozesse, so wie sich die handwerkliche Tradition einiger zugewanderter Silberschmiede aus Schwäbisch Gmünd Ende des 18. Jahrhundert mit dem Gürtlerhandwerk verbunden und eine auf das Fassen von Glassteinen spezialisierte Gablonzer Schmuckgürtlerei herausgebildet hatte. Natürlich gab es auch immer Außeneinflüsse zu verzeichnen, die schneller zu regionalen Konsequenzen führten; doch waren diese meist machtpolitischer oder kriegerischer Natur. Ihre Außenhaftigkeit war für die Individuen einer Region ebenso eindeutig, wie ihre oft katastrophalen Auswirkungen.

In Zeiten, als außerregionale Impulse nur langsam in einer Region Widerhall fanden und/oder hinsichtlich ihres außerregionalen Ursprungs eindeutig bestimmbar waren, war das Institutionengefüge der Gablonzer Industrie entstanden. Zwischen Händlern und Herstellern hatten sich Handlungsrouinen, -typen und schließlich eine Norm herausgebildet. Dieser Prozess war langwierig und lief weitgehend ungestört von außerregionalen Ein-

flüssen ab. Letztere konnten immer als etwas identifiziert werden, was seinen Ursprung nicht in der Region hatte. Weder die lange Zeit der Institutionalisierung noch die Störungsfreiheit und auch nicht die Trennschärfe zwischen dem Innen und Außen einer regionalen Gemeinschaft sind im Jablonec von heute gegeben. Der spezifische historische Kontext, in dem die Gablonzer Industrie als Institutionengefüge entstanden ist, ist also nicht reproduzierbar.

Noch während die Produzenten und Handelsunternehmer in Jablonec derzeit den verklärten Blick in eine wie auch immer zusammengereimte Vergangenheit richten und daraus Regeln für ihr künftiges absatzwirtschaftliches Zusammenwirken ableiten möchten, wirken längst Kräfte unterschiedlichster Motivation und verschiedenster regionaler Ursprünge in ihrer Region. Zu nennen ist das Eigenleben des post-sozialistischen Blocks, das mit seinen ca. 300 Millionen DM Jahresumsatz das Wirtschaften in der Region mehr bestimmt als viele der Kleinunternehmer wahrhaben wollen; die ausländischen Einkäufer von Fertigschmuck, die aus Gewohnheit bei Jablonex ordern; die Fertigschmuckeinkäufer, die sich selbst auf die Suche nach Lieferanten und Preisvorteilen in der Region machen; die ausländischen Auftraggeber für Teilefertigung und Montagearbeiten, die sich in Jablonec das gewachsene Know-how und die niedrigen Löhne zu Nutze machen und einem aktiven Vertrieb von Seiten ihrer tschechischen Lieferanten eher ablehnend gegenüberstehen; die Handelsunternehmer, die aus der Vergangenheit der Gablonzer Industrie nicht nur ein Vertriebskonzept ableiten können, sondern ebenso ein wirkungsvolles Herrschaftsinstrument; die kleinen Produktionsunternehmen, die Marketing-Fachleute beschäftigen und einen eigenen Vertrieb nach gängiger wirtschaftswissenschaftlicher Lehre und nicht nach Gablonzer Muster aufbauen wollen.

Damit sind nur einige Grenzpunkte des verwirrenden Umfelds benannt, in dem die absatzwirtschaftliche Orientierung der neugegründeten Unternehmen von Jablonec stattfindet. Es wird verständlich, warum von dem Dutzend Handelsunternehmen, das in Anlehnung an das Alt-Gablonzer Vorbild des Exporteurs kurz nach 1990 gegründet wurde, um den Absatz der neugegründeten Schmuckhersteller zu organisieren, im Jahr 1998 nur noch eines übrig war. Diese Exporteure waren nicht per institutionalisierter Norm legitimiert. Einzig ihre Leistung, ihre Fähigkeit, für den Kunden Mehrwert und den Lieferanten Umsatz zu generieren, konnte ihre Existenz rechtfertigen. Unter dieser neuen Prämisse

konnte nur ein Exportunternehmen seine Existenzberechtigung nachweisen.

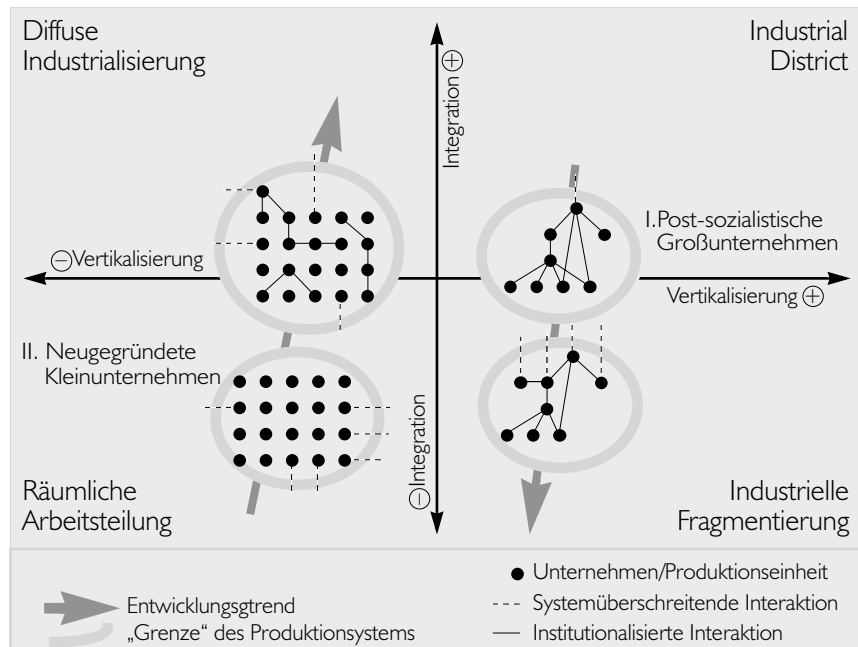
4.5 Schlussfolgerungen

Zwei voneinander abgekoppelte Produktionssysteme Die historischen Ursprünge der Modeschmuckherstellung in den Untersuchungsregionen Jablonec/Nisou, Kaufbeuren-Neugablonz sowie Linz/Enns sind identisch. Deshalb wurden sie in diesem Kapitel ein für allemal ausführlich dargestellt. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg und mit der Vertreibung und Wiederansiedlung der Deutschböhmern begann in den zwei deutschsprachigen Regionen der Zeitraum, der für diese Untersuchung interessant ist; in Jablonec selbst ist es sogar ein noch kürzerer Zeitabschnitt, für den sich mit Blick auf die Zielsetzung dieser Arbeit nähere Betrachtungen lohnten: die Jahre seit der «Samtenen Revolution» im Jahr 1989. Seitdem existieren in dieser Untersuchungsregion zwei voneinander weitgehend abgekoppelte Systeme der Industrieorganisation: das der ehemaligen Staatsunternehmen sowie das einer Vielzahl neugegründeter kleiner und mittlerer Unternehmen.

4.5.1 Die Fragmentierung des Systems post-sozialistischer Großunternehmen

Personalabbau und absatzwirtschaftliche Reorganisation Das System der post-sozialistischen Staatsunternehmen wurde durch den Wegfall gesetzlicher Regelungen für zwischenbetriebliche Transaktionen und geänderte Eigentumsverhältnisse nur kurz erschüttert. Die Mehrheit der vormaligen Entscheidungsträger konnte ihre Position trotz Privatisierung halten und ist daraus zum Teil einflussreicher hervorgegangen als sie es zuvor war. Folgende wesentlichen Veränderungen wurden auf den vorangegangenen Seiten für das post-sozialistische Produktionssystem beschrieben: Zum einen findet ein stetiger und umfangreicher Personalabbau statt; zum anderen haben die Produktionsunternehmen selbst Vertriebsaktivitäten aufgenommen. Die bis 1990 gesetzlich geregelte Absatzorganisation durch das Handelsunternehmen Jablonex war zunächst zur Disposition gestellt worden. Nach ersten Vertriebserfahrungen kehrten die Produktionsunternehmen jedoch - mit Ausnahme von Preciosa - wieder zur Zusammenarbeit mit dem Absatzintermediär zurück. Die normative Basis dieser Zusammenarbeit allerdings war nicht mehr wie vor 1990 ein Gesetz, sondern für jedes einzelne Produktionsunternehmen und für bestimmte Absatzmärkte ausgehandelte Verträge.

Abbildung 10. Entwicklungspfade der territorialen Produktionssysteme in Jablonec nad Nisou: typologische Einordnung



Anmerkung: Die Abbildung lehnt sich an der Typologie von Crevoisier und Maillat an (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80). Aufgrund nicht ausreichender Datenlage ist eine genaue Verortung der Produktionssysteme in der Typologie nicht möglich. Anhand der in dieser Arbeit identifizierten Strukturveränderungen erscheinen jedoch Entwicklungspfade plausibel, deren Richtung dargestellt wird.

Devertikalisierung

Die Tatsache, dass post-sozialistische Produktionsunternehmen heute bestimmte regionale Absatzmärkte selbst bearbeiten, andere der Jablonex überlassen und Preciosa seinen Absatz vollständig selbst organisiert, kann als Zeichen der Devertikalisierung angesehen werden: Die Grenze zwischen regionalem Produktionssystem und außerregionalen Märkten ist dabei durchlässiger geworden. Ein weiteres Zeichen der Devertikalisierung besteht darin, dass in den einzelnen Produktionsunternehmen Dienstleistungen und Produktionleistungen in zunehmendem Maße selbst erbracht und weniger im regionalen Produktionskomplex nachgefragt werden. Am deutlichsten ist dies der Fall bei dem Unternehmen Bižuterie: Als staatlich beauftragte Münzprägestalt hat es sich in hohem Maße vom regionalen Produktionssystem entfernt.

Vom Industrial
District zum
Typus
industrieller
Fragmentierung

Das System der post-sozialistischen Großunternehmen für das Jahr 1990 und das Jahr 1998 punktgenau in der Typologie von Crevoisier und Maillat (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80) zu verorten, ist angesichts der vorhandenen Datenlage nicht möglich; die beschriebenen Strukturveränderungen innerhalb des Systems legen jedoch die Einschätzung nahe, dass sich dieses System auf einem Entwicklungspfad vom Typus „Industrial District“ zum Typus „Industrieller Fragmentierung“ befindet (siehe Abbildung 10 auf Seite 144). Es ist jedoch festzustellen, dass der Produktionskomplex nie ein Industrial District in Reinform (vgl. Abschnitt 2.4.1) gewesen ist. Gemessen am Idealtypus existierte zwar um 1990 ansatzweise auch hier eine lokale Gemeinschaft im Sinne eines Netzwerks ehemaliger Angehöriger der Nomenklatura; das Gesamtnetzwerk war jedoch unter dem sozialistischen Regime aufgrund einer funktionalen - nicht lokalen - Logik errichtet worden. Eine klar definierte Schnittstelle zum Weltmarkt war zumindest 1990 in Form der Jablonex etabliert; dasselbe gilt für die zwischenbetriebliche Arbeitsteilung; es fehlten dem Produktionskomplex jedoch 1990 wie 1998 die zentralen Merkmale der Redundanz, der Kleinbetrieblichkeit und des Beschäftigungskontinuums. Hinsichtlich des Zusammenwirkens der ehemaligen Staatsunternehmen ist abschließend festzustellen, dass sich in wachsendem Maße Auftraggeber von außerhalb der Region der spezialisierten Großunternehmen bedienen. Vormals hatten diese ihr Spezialistentum ausschließlich innerhalb des regionalen Produktionssystem in Wert gesetzt.

4.5.2 Regionale Integration des Systems neugegründeter kleiner und mittlerer Unternehmen

Das System der neugegründeten kleinen und mittleren Unternehmen geht auf eine hohe Gründungsaktivität anfangs der 1990er Jahre zurück; deren Ursachen wurden in diesem Kapitel (Seite 133 f.) für die Region Jablonec erläutert. Das Ergebnis der Gründungswelle ist die beeindruckende Zahl von 850 Unternehmen innerhalb der regionalen Modeschmuckbranche, von denen mehr als 90% fünf oder weniger Arbeitnehmer beschäftigten, also Kleinunternehmen sind. Gemessen am Idealtypus des Industrial District (vgl. Abschnitt 2.4.1) ist also hinsichtlich der Produktionsorganisation das Kriterium der Kleinbetrieblichkeit gegeben. Dasselbe gilt für die Redundanz: Jede der für die Modeschmuckherstellung erforderlichen Leistungen wird innerhalb der Agglomeration von mehreren Anbietern erbracht. Die Existenz eines Beschäftigungskontinuums in diesem kleinbetrieblichen Umfeld nachzuweisen, erscheint nicht erforderlich; sie ist selbstverständ-

lich. Nicht erfüllt werden jedoch bislang die Kriterien einer regionalspezifischen Form der vertikalen Industrieorganisation und das einer eindeutig definierten Schnittstelle zum Weltmarkt.

Konturen von Produktionsnetzwerken Für den Untersuchungszeitraum ließ sich im System der neugegründeten Klein- und Mittelunternehmen ein hoher Einfluss von ausländischen Auftraggebern feststellen. Schon die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen, war in den geführten Interviews mit der ursprünglichen Aussicht begründet worden, Teilefertigung für internationale Abnehmer übernehmen zu können. Die Auftraggeber übernahmen das Design, die Endmontage der in Jablonec gefertigten Teile und deren Vermarktung. Für die Jahre des Untersuchungszeitraums war im System der Klein- und Mittelunternehmen jedoch feststellbar, dass sich ausgehend von einer kleinen Zahl lokaler Fertigschmuckhersteller Konturen eines Produktionsnetzwerks herausgebildet haben. Diese sind noch unscharf und eine regionale Form vertikaler Industrieorganisation ist noch nicht auszumachen; erste hierarchische Netzwerke, an deren Spitze ein Fertigschmuckhersteller steht, waren jedoch bereits identifizierbar.

Fehlende Absatzorganisation Die Leistungsfähigkeit dieser Fertigschmuckhersteller steht jedoch im Missverhältnis zu ihrer Absatzkraft. Es fehlte ihnen absatzwirtschaftliches Wissen und das Investitionskapital, das zur Erschließung ausländischer Märkte erforderlich ist. Eine eindeutige Schnittstelle zum Weltmarkt, wie sie dem Idealtypus des Industrial District in Form von spezifischen Handelsunternehmen eigen ist, fehlt diesen Herstellern; den Absatz über die Jablonex lehnen sie ab: sie gehört zum post-sozialistischen Komplex, trägt dessen Negativimage und ist ohnehin nicht auf die Zusammenarbeit mit einer größeren Zahl von Kleinunternehmen ausgerichtet. Eine Lösung für dieses Absatzproblem sehen die Hersteller in Jablonec im historischen Modell der Gablonzer Industrie, bei dem der Absatz über Exporteure abgewickelt wurde. Warum ein solches Modell unter den derzeitigen sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen nicht funktionieren kann, wurde in diesem Kapitel (Seite 138 bis Seite 142) dargestellt. Ein neugegründetes kleines Handelsunternehmen arbeitet jedoch bereits - legitimiert nicht durch eine institutionale Norm, sondern durch seine Leistung - erfolgreich an der Schnittstelle zum Weltmarkt. Dies wird hier im Sinne einer Tendenz zu vertikalen Netzwerkstrukturen gedeutet.

Lokale
Gemeinschaft
mit starkem
Gegenwarts-
bezug

Eine lokale Gemeinschaft, in die die Modeschmuckherstellung eingebettet ist, existiert in Jablonec. Allerdings liefert die Gemeinschaft nur wenig Orientierung für unternehmerische Interaktionen. Ein wenig Orientierung resultierte aus dem gemeinsamen Willen der Akteure, an einem Gegenmodell zu post-sozialistischen Komplex zu arbeiten: Die hieraus resultierenden geteilten Werte lauten: kleinbetrieblich - unbürokratisch - flexibel. Als eigentliche, gemeinschaftsbildende Kraft konnte jedoch in den Interviews mit Unternehmern die Sehnsucht nach Orientierung ausgemacht werden. Diese Sehnsucht führte meist in irgendeine idealisierte Vergangenheit und blieb dort weitestgehend unerfüllt. In den anderen Regionen wird noch deutlich, welche Folgen es für das wirtschaftliche Handeln hat, wenn sie erfüllt wird. Hier nur soviel: Es wird ist nicht unbedingt problematisch, wenn lokale Gemeinschaft nicht vererbt wird, sondern aktiv hergestellt werden muss. Die Gefahr der Erstarrung nicht-zeitgemäßer Institutionen ist im letzteren Fall weniger groß.

Von der
internationalen
Arbeitsteilung
zum Typus
diffuser
Industrialisierung

Das System der neugegründeten Klein- und Mittelunternehmen lässt sich aufgrund der vorhandenen Datenlage - wie sein post-sozialistisches Gegenüber - für die Jahre 1990 und 1998 nicht punktgenau in der Typologie von Crevoisier und Maillat (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80) verorten. Dennoch legen die dargestellten Entwicklungstrends innerhalb des Systems nahe, dass sich dieses System auf einem Entwicklungspfad vom Typus „Internationaler Arbeitsteilung“ hin zum Typus „Diffuser Industrialisierung“ befindet (siehe Abbildung 10). Was als regionale Agglomeration isolierter Unternehmen entstanden ist, die von ausländischen Auftraggebern geprägt wurde, entwickelt sich zu einem Produktionsnetzwerk mit geringem Vertikalisierungsgrad und wachsendem Einfluss lokaler Logik.

Kapitel 5: Kaufbeuren-Neugablonz - die Überwindung einer Tradition

Die Geschichte der Gablonzer Industrie am Standort Kaufbeuren-Neugablonz umfasst mittlerweile einen Zeitraum von mehr als 50 Jahren. Was im Wesentlichen zur Niederlassung des Industriekomplexes an diesem neuen Standort führte, ist in Abschnitt 4.3 dargestellt worden: In Gablonz an der Neiße waren im Jahr 1946 die größtenteils deutschböhmisches Unternehmer und Arbeitnehmer der Gablonzer Industrie enteignet und aus der Tschechoslowakei vertrieben worden. Etwa 15.000 Heimatvertriebene aus der Region Gablonz an der Neiße sammelten sich ab 1946 in der Region Kaufbeuren-Ostallgäu. Insbesondere auf dem Gelände einer ehemaligen Munitionsfabrik begannen sie damit, sich eine neue Existenz aufzubauen¹. Orientierung für die wirtschaftlichen Aktivitäten bot dabei die Gablonzer Industrie. Sie wurde in der arbeitsteiligen Form, wie sie sich in den 20er Jahren des 19. Jahrhunderts in Gablonz an der Neiße herausgebildet hatte, an einem neuen Standort wiedererschaffen.

5.1 Das Wesen der Gablonzer Industrie

Im Folgenden sollen drei bedeutsame Wesenszüge der Gablonzer Industrie hervorgehoben werden, die weitestgehend auch die Modeschmuckindustrie in der Region Oberösterreich kennzeichnen: das Verlagssystem als Form industrieller Organisation; das Beschäftigungskontinuum als Wesenszug eines regionalen

1. Eine ausführliche Darstellung der Ansiedlung heimatvertriebener Deutschböhmern am Standort Kaufbeuren-Neugablonz liefert Heerdegen (1996).

Arbeitsmarktes und die lokale Schicksalsgemeinschaft als Form der Vergesellschaftung.

5.1.1 Das Verlagswesen als Form der Industrieorganisation

Die industrielle Organisation der Gablonzer Industrie entspricht auch im Neugablonz der Nachkriegszeit noch weitgehend dem im Europa der Frühindustrialisierung verbreiteten «Verlagssystem»: Die Gütererstellung findet nicht in industriellen Fabrikbetrieben, sondern dezentral in den Wohnungen und Werkstätten der Arbeitnehmer bzw. Gewerbetreibenden statt.

Exporteure und Erzeuger An der Spitze des Verlags stehen im Fall der Gablonzer Industrie spezifische Großhandelsunternehmen, sogenannte «Exporteure». Diese verfügen im Vergleich mit den Herstellerbetrieben, in der Gablonzer Industrie «Erzeuger» genannt, über ein höheres Maß an Liquidität, Fremdsprachenkenntnissen und kaufmännischem Wissen. Sie vermitteln zwischen den Angeboten der Gablonzer Industrie und der differenzierten und sich schnell wandelnden Nachfrage. Die Exporteure konstituieren so die Schnittstelle der Gablonzer Industrie zum Weltmarkt. Erhält ein Exporteur einen Auftrag, so gibt er ihn als Kommissionär seines Kunden an einen oder partiell an mehrere Erzeuger weiter.

Dynamik durch Reorganisation der Verlagsbeziehungen Die Erzeuger organisieren im Auftrag der Exporteure die Produktion, wobei nur ein Teil der Wertschöpfung in deren eigenen Betrieben stattfindet und der Rest wiederum unterverlegt wird. Auf diese Weise bilden sich in der Gablonzer Industrie lange Wertschöpfungsketten heraus. Das Gesamtsystem, das sich durch einen hohen Grad zwischenbetrieblicher Arbeitsteilung auszeichnet, befindet sich in einem Zustand ständiger Reorganisation: Ist ein Auftrag eines Exporteurs abgearbeitet, reißen die kontraktuellen Beziehungen bis ins letzte Glied der Wertschöpfungskette ab, um bei erneutem Auftragseingang - möglicherweise mit neuen Lieferanten - neu hergestellt zu werden. Auf diese Weise erreicht die Gablonzer Industrie eine Flexibilität, die mit den hohen Schwankungen der modisch orientierten Nachfrage korrespondiert.

Leistungsvielfalt als Folge von Konkurrenz Da die meisten der Funktionen der Wertschöpfungskette von mehreren Anbietern erfüllt werden, herrscht innerhalb der Gablonzer Industrie ein ständiges Konkurrieren. Ein Instrument, sich gegenüber seinen Mitbewerbern zu behaupten, ist die Preisgestaltung, wobei der Zwang zu Ersparnissen in der Regel auf die jeweils Unterverlegten abgewälzt wird. Neben der Lieferschwwindigkeit, der Termingenaugigkeit, dem Preis usw. bietet sich

als entscheidende Profilierungsmöglichkeit im lokalen Wettbewerb das Hervorbringen neuer, origineller Erzeugnisse an. Die Erzeuger reagieren auf diese Situation mit einer ständigen Suche nach neuen Farben, Oberflächen, Formen, Materialien und neuen Möglichkeiten, diese miteinander zu kombinieren. Damit erreicht die Gablonzer Industrie neben der bereits genannten hohen Flexibilität einen ebenso hohen Grad an Kreativität und Produktvielfalt und entspricht damit einer hochdifferenzierten Nachfrage.

5.1.2 Das Beschäftigungskontinuum als regionale Form des Arbeitsmarkts

Die Produktion in der Gablonzer Industrie ist arbeitsintensiv, wobei die Nachfrage nach Arbeit hochgradig elastisch ist. Dieser Elastizität entspricht eine spezifische Form des Arbeitsmarktes, die durch ein Verwischen der Grenzen zwischen Unternehmertum, Voll-, Teilzeit- sowie Heimarbeit zu charakterisieren ist. In diesem Beschäftigungskontinuum lässt sich eine konjunkturbedingt erhöhte Nachfrage nach Arbeit flexibel decken: Vollzeitarbeitskräfte nehmen zusätzlich Heimarbeit an bzw. werden zu Feierabendunternehmern, die Arbeitszeiten von Teilzeitarbeitskräften werden erhöht, Hausfrauen und ältere Familienmitglieder werden in die Produktion eingebunden, Heimarbeiter/-innen werden stärker ausgelastet usw. - Beim Abflauen der Konjunktur kehrt dieses System wieder in den Ausgangszustand zurück.

Geringer
gewerkschaftlicher
Einfluss

Die dargestellte Flexibilität wird durch einen äußerst geringen Grad gewerkschaftlicher Organisation begünstigt. Eine Ursache für die geringe Gewerkschaftsaktivität liegt darin, dass die Arbeitnehmerschaft zersplittert ist in eine Vielzahl patriarchalisch geführter Kleinunternehmen. Darüber hinaus ist die Indienstnahme menschlicher Arbeit im Fall der Gablonzer Industrie mit den Kategorien des «institutionalisierten Klassengegensatzes» schwer greifbar: Einkommensverhältnisse und Arbeitsbedingungen von Unternehmern am unteren Ende der Wertschöpfungskette sind nicht selten schlechter als die von Facharbeitern in größeren Unternehmen. Ein langjähriges Gewerkschaftsmitglied, verdeutlicht die schwierige gewerkschaftliche Position innerhalb der Gablonzer Industrie folgendermaßen:

«... ich war bei Tarifverhandlungen dabei und ich habe gesehen, wie die um jeden Pfennig gekämpft haben. Ja und letzten Endes haben wir dann einen, auf deutsch gesagt, saumiserablen Abschluss gehabt. Aber was war? - Wir haben natürlich gesagt: „Ja dann kann's zum Streik kommen!“ - Die haben uns ins Gesicht gelacht; haben gesagt: „Na, wenn bei euch 50 Leute organisiert sind, dann sind's viel.“ Ich - wir haben natürlich nicht gesagt, wieviel es sind, aber es wären noch sehr viel weniger gewesen -

Tabelle I. Durchschnittslöhne und -gehälter ausgewählter bayerisch-schwäbischer Landkreise/kreisfreier Städte im Vergleich

	Durchschnittslöhne DM/Jahr			Durchschnittsgehälter DM/Jahr		
	1982	1996	% Veränd.	1982	1996	% Veränd.
Kaufbeuren	24.764	40.030	61,6	35.492	57.653	62,4
Kempten	30.082	54.204	80,2	43.813	82.107	87,4
Memmingen	25.970	47.728	82,8	37.856	68.282	80,4
Oberallgäu	27.011	51.101	89,2	40.727	76.000	86,6
Ostallgäu	29.574	51.959	75,7	38.219	74.427	94,7
Unterallgäu	27.714	46.921	69,3	42.613	77.704	82,4

Quelle: Bayerisches Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung, Kreisdaten.

und was haben sie gemacht? Die haben jedesmal, wenn ein neuer Tarif rausgekommen ist, haben sie ihre Leute besser bezahlt, als der Tarif ist. Ein bißchen mehr, ja? So vielleicht so 5 Prozent mehr. Und haben dann gesagt: „Da siehste, was de hast da von deiner Gewerkschaft, ja? Ich bezahl freiwillig mehr!“²

«Bodensperre» Ein gegenüber benachbarten Regionen niedrigeres Lohn- bzw. Gehaltsniveau in der Region Kaufbeuren-Ostallgäu kommt der hohen Arbeitsintensität der Gablonzer Industrie entgegen (vgl. Tabelle 1). Dieses Niveau steht neben dem geringen Einfluss von Gewerkschaften auch in Zusammenhang mit einer Strategie der «Bodensperre», die Interessensvertreter der Gablonzer Industrie in den kommunalpolitischen Gremien bis in die 70er Jahre verfolgten. Gemäß deren Argumentationslinie hätte jede Neuansiedlung von größeren Industriebetrieben zu einer Erhöhung des regionalen Lohn- und Gehaltsniveaus geführt. Damit wäre die Wettbewerbsfähigkeit der Gablonzer Industrie als wichtigstem Wirtschaftsfaktor der Region gefährdet worden. In welchem Umfang die Lobby der Gablonzer Industrie die Abweisung ansiedlungswilliger Unternehmen bewirkt hat, kann hier nicht beantwortet werden. Tatsache aber ist, dass die Industriestruktur des Raums Kaufbeuren-Ostallgäu bis Anfang der 90er Jahre von der Gablonzer Industrie dominiert wurde. Fakt ist aber ebenfalls, dass die Ansiedlung von Betrieben industrieller Großunternehmen (verlängerte Werkbänke) in einigen Fällen zwar gelang, dass

2. Auszug aus einem Interview mit einem ca. 75-jährigen Gewerkschaftsmitglied.

diese Betriebe aber jeweils nach wenigen Jahren wieder aufgegeben wurden (z.B. Alpina, Olympia, Siemens, Digital³), während die Gablonzer Industrie noch heute ein bedeutender Arbeitgeber ist.

5.1.3 Die lokale Schicksalsgemeinschaft als Form der Vergesellschaftung

Die räumliche Ballung der Gablonzer Unternehmen im Stadtteil Neugablonz (Fläche: ca. 5 km²) sowie das weitgehende räumliche Zusammenfallen von Wohnen und Arbeiten im Verlagssystem ist die Voraussetzung dafür, dass Arbeitsmarkt wie industrielle Organisation im Fall der Gablonzer Industrie eingebettet in eine spezifische Form der Vergesellschaftung sind, die hier als «lokale Schicksalsgemeinschaft» bezeichnet wird: Das Zusammenleben der Menschen wird in hohem Maße durch affektive Nähe, enge Verbundenheit und gemeinsame Überzeugungen bestimmt. Ihr Handeln orientiert sich an gemeinsamen lokalen Traditionen und war zumindest in den ersten beiden Jahrzehnten am Standort Kaufbeuren in überschaubarem Maße beeinflusst von normativen Orientierungen, die ihren Ursprung außerhalb der Gemeinschaft haben.

Exklusivität durch Mundart

Ein wichtiges gemeinschaftsbildendes Element ist die Mundart der Deutschböhmen aus der Region Gablonz an der Neiße. Das Oberlausitzische, dem der Gablonzer Dialekt zugeordnet wird⁴, steht in scharfem phonetischen Kontrast zur allgäu-schwäbischen Mundart der Region Kaufbeuren-Ostallgäu. Dennoch führt das Idiom auch 50 Jahre nach der Vertreibung der Deutschböhmen in Neugablonz kein Schattendasein. Es ist für einen Außenstehenden verblüffend, dass in Neugablonz noch heute 20jährige Menschen, wenn auch nicht oberlausitzische Mundart, so doch mit deutlichem Akzent sprechen. Die Frage, ob jemand der Gemeinschaft der Gablonzer angehört, kann und konnte zwar nicht allein anhand einer phonetischen Beurteilung beantwortet werden; dennoch wird der Dialekt noch heute im Neugablonzer Wirtschafts- und Arbeitsleben gesprochen. Die Grenze zwischen technischer Fachsprache und Mundart ist dabei fließend. Für viele der spezifischen Gablonzer Halbfabrikate, Werkzeuge und Fertigungsschritte gibt es ausschließlich Mundart-Bezeichnungen⁵. Zudem ist das Idiom heute in anderer Form ein Mittel um Exklusivität zu

3. Die ausführliche Geschichte dieser Industrieansiedlungen findet sich bei Heerdegen (1999, S. 192)

4. Peukert (1982, S. 195)

erzeugen: Mit einer bemerkenswerten Mischung aus Stolz und Ironie verstehen es gerade saturierte Mitglieder Neugablonzer Unternehmerkreise, die der deutschen Hochsprache uneingeschränkt mächtig sind, mit kleinen Mundartfragmenten ihre „Wurzeln“ miteinander abzugleichen.

Die große Bedeutung von Tradition und die Existenz dominanter Überzeugungen spiegelt sich in den Biographien der Menschen wider, die der Gablonzer Industrie angehören. Die Auswertung der «narrativ-lebensgeschichtlichen Interviews» mit Unternehmern und Beschäftigten aus verschiedenen Bereichen der Gablonzer Industrie hat ergeben, dass der Geschichte der Nachkriegsjahre als gemeinschaftsbildendes Element zentrale Bedeutung zukommt und dass diese Geschichte von allen Gesprächspartnern weitgehend identisch und auf dieselbe Art heroisierend dargestellt wird: Enteignung, Vertreibung, materielle Not, Überlebenswille, Zusammenhalt, Überwindung bürokratischer und politischer Barrieren, Wiederansiedlung und Neugründung, Fleiß, Aufschwung und Wohlstand sind die Bausteine einer Meta-Erzählung. Sie fanden sich höchst explizit in allen Inter-

5. So wird der mittelhochdeutsche Begriff „Mugel“ innerhalb der Neugablonzer Mundart noch heute verwendet, um einen undurchsichtigen Glasstein mit glatter, runder Oberfläche zu bezeichnen. „Rumpfassl“ oder „Schüttlsäckl“ werden dazu verwendet, Glassteine zu polieren. Ein „Blousetisch“ ist der Arbeitsplatz eines Perlenwicklers, weil einst mit dem Fuß ein Blasebalg bedient werden musste, um Druck für einen Gasbrenner zu erzeugen; der Name blieb, obwohl schon seit 50 Jahren Elektrokompressoren den Blasebalg ersetzen.

Im Mittelpunkt einer kleinen Geschichte, die in Neugablonz kursiert, steht ein Missverständnis um zwei technische Fachbegriffe, die in der Gablonzer Industrie eine völlig andere Bedeutung haben, als außerhalb deren Kontexts: So wird erzählt, dass die ersten Stellenanzeigen, die Gablonzer Betriebe Anfang der 1950er Jahre in der Kaufbeurer Lokalzeitung aufgegeben hatten, bei der einheimischen Kaufbeurer Bevölkerung auf Entrüstung stießen. Grund der Verwunderung: In den Anzeigen wurden explizit „Schwarzarbeiter“ und „Frauen zum Fertigmachen“ gesucht. Nur wer die Sprache der Gablonzer Industrie beherrscht, weiß, dass Schwarzarbeit einen bestimmten Teil der Schmuckgürtlerarbeit bezeichnet, bei dem Metallteile hartverlötet und dabei verrußen und schwarz werden; das Fertigmachen dagegen beinhaltet ebenfalls in der Gürtlerei die Arbeiten, die nach der galvanischen Fertigstellung der Metalloberflächen anfallen; vor allem geht es darum, Glassteine in die dafür auf den unfertigen Schmuckstücken vorgesehenen Halterungen einzusetzen und mit Klebstoff und Verbiegen des Metalls zu fixieren. Hier muss ergänzt werden, dass die entsprechende Stellenanzeige im Zeitungsarchiv nicht auffindbar war; man sollte daher davon ausgehen, dass die Geschichte zu denen gehört, deren Plausibilität höher ist als ihr Wahrheitsgehalt.

views. Mit dieser Meta-Erzählung verbanden die Interviewpartner ihre individuellen Geschichten. Sie steht im Mittelpunkt eines »kollektiven Gedächtnisses«, das in Neugablonz ständig im Rahmen sozialer Interaktion rekonstruiert wird.

Die „Organisation“ der Erinnerung

Diesen Rekonstruktionsprozess begleiten und befördern zahlreiche Vereine: Die beiden wichtigsten sind der Gablonzer Archiv und Museum e.V. und der Neugablonzer Industrie- und Schmuckmuseum e.V. mit ihren umfangreichen Archivbeständen und musealen Sammlungen; hinzukommen Heimatkreise der Sudetendeutschen Landsmannschaft, die Leutelt Gesellschaft e.V. sowie die erst im Jahr 2000 gegründete Stiftung Isergebirgsmuseum Kaufbeuren-Neugablonz; und auch der Bundesverband der Gablonzer Industrie bzw. einer seiner beiden Vorgänger, der Gablonzer Glas- Metall- und Schmuckwaren e.V. diente zumindest bis Anfang der 90er Jahre nicht zuletzt der Rekonstruktion des kollektiven Gedächtnisses. In diesen Vereinen und Verbänden findet sich eine hochgradig zentralisierte Struktur⁶ von „Hütern des kollektiven Gedächtnisses«: Etwa ein halbes Dutzend heimatkundlich und regionalhistorisch Ambitionierter, die zum Teil in Personalunion in mehreren der relevanten Vereine die Position von Vorstandsmitgliedern und Meinungsbildnern innehaben, sorgen im allgemeinen Vereinsleben, auf Veranstaltungen und Heimmattreffen sowie in Publikationen, Ausstellungen und Museen dafür, dass individuelle Erinnerungsspuren effektiv und auf die richtige Weise miteinander verknüpft und fortlaufend Erinnerungen an vergangene Ereignisse und Zustände reproduziert werden. Diese Reproduktion von Erinnerung schafft im Fall der Gablonzer Industrie eine Kontinuität der Erfahrung, die zwar wegen der räumlichen Entwurzelung im Zuge der Vertreibung gefährdet erscheint, aber gerade deswegen aktiv hergestellt wird. Das kollektive Gedächtnis ist die Basis einer ausgeprägten »regionalen Identität außerhalb ihrer Bezugsregion«, wie sie von Hard⁷ den Heimatvertriebenen zugeschrieben wird.

Letztbegründung wirtschaftlicher Regeln

Welche Funktion hat das kollektive Gedächtnis und seine zentrale Meta-Erzählung innerhalb der Gablonzer Industrie? Sie ist Quelle ontologischer Sicherheit für die sozialen Interaktionen: Die meisten Institutionen, die soziales Handeln über lange Zeit und/oder große räumliche Distanzen bestimmen, transportieren einen

6. Lequin und Métral (1985) beschreiben am Beispiel der Rentner der Metallindustrie von Givors, wie wirkungsvoll eine solche zentralisierte Struktur für die Organisation der Erinnerung ist.

7. Hard (1994, S. 56)

«Gründungsmythos», der dafür sorgt, dass sich die Frage nach der Zweckmäßigkeit ihrer Normen nicht stellt. Betrachtet man die Gablonzer Industrie als soziale Institution, so bewirkt der oben skizzierte Neugründungsmythos, dass sie mit ihren Werten und Normen unhinterfragt in der sozialen Praxis akzeptiert wird. Auf der Ebene der Normen konkretisiert sich dies in der Akzeptanz des Verlagssystems. Dieses System wird, „wie die Vergangenheit gezeigt hat“, als richtiger Weg auf der Suche nach wirtschaftlichem Wohlstand angesehen. Die Missachtung einer dieser Regeln wird als disfunktional für den Erfolg der Gablonzer Industrie aufgefasst. Ein Beispiel der Missachtung bestünde darin, dass ein Exporteur Waren vertriebe, die nicht von den Erzeugern der Gablonzer Industrie hergestellt wurden, oder ein Erzeuger den Absatz seiner Waren - an den Exporteuren vorbei - selbst organisierte.

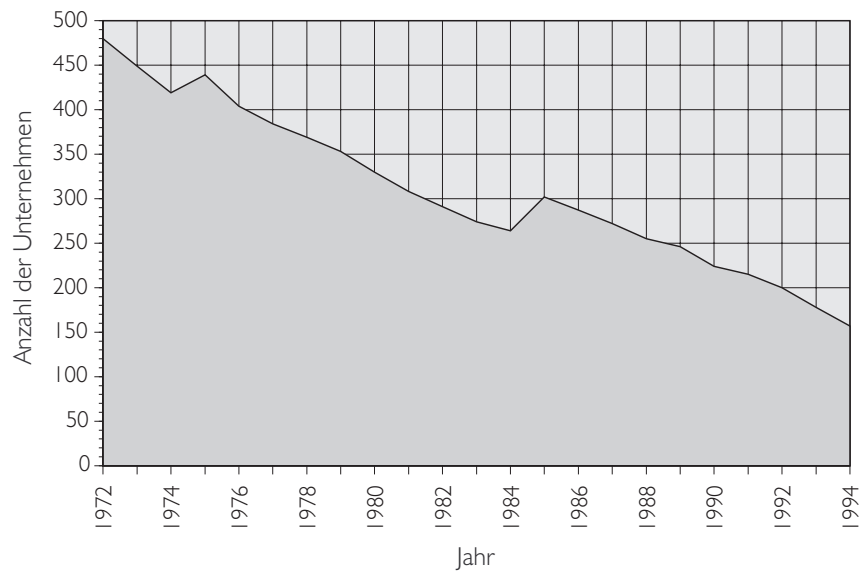
Wirksamkeit
von Kontrolle
und Sanktion

Dass Wohn- und Arbeitsort der Menschen, die in der Gablonzer Industrie produktions- und absatzwirtschaftlich zusammenwirken, identisch ist, begünstigt die Weitergabe der Werte und Normen an nachfolgende Generationen. Diese Kondition ermöglicht aber auch die Kontrolle des sozialen Handelns auf Normkonformität und die Sanktion normabweichenden Handelns: So achteten Exporteure in der Vergangenheit beispielsweise einfach darauf, was die Erzeuger zur Post brachten. Handelte es sich dabei um umfangreiche Aussendungen, während gleichzeitig der Absatz über die Exporteure sank, so wurde dieser Sache nachgegangen. Tauchten dann die Waren dieses Erzeugers in den Sortimenten des Großhandels auf, womöglich bei Händlern, die vormals dieselben Erzeugnisse über den Exporteur bezogen hatten, galt das Abweichen von der Norm als bewiesen. Überschritt ein Hersteller den Rahmen der Normkonformität, so konnte sein Handeln mit einem vorübergehenden partiellen Ausschluss vom Vertragssystem sanktioniert werden.

5.2 Der Strukturwandel der Gablonzer Industrie

Wie gezeigt wurde, ist die Gablonzer Industrie mehr als die Summe ihrer Teile, mehr als eine zufällige Agglomeration von Wirtschaftseinheiten. Eine zahlenmäßige Annäherung an die Entwicklung dieser Industrie kann ihrem relationalen Wesen nicht gerecht werden. Wenn sie im Folgenden dennoch versucht wird, dann nur mit dem Ziel, die Praxis dieses Industriekomplexes im Wandel der Zeit darzustellen und Hinweise auf Strukturverände-

Abbildung II. Entwicklung der Unternehmenszahl der Gablonzer Industrie in der Region Kaufbeuren-Ostallgäu



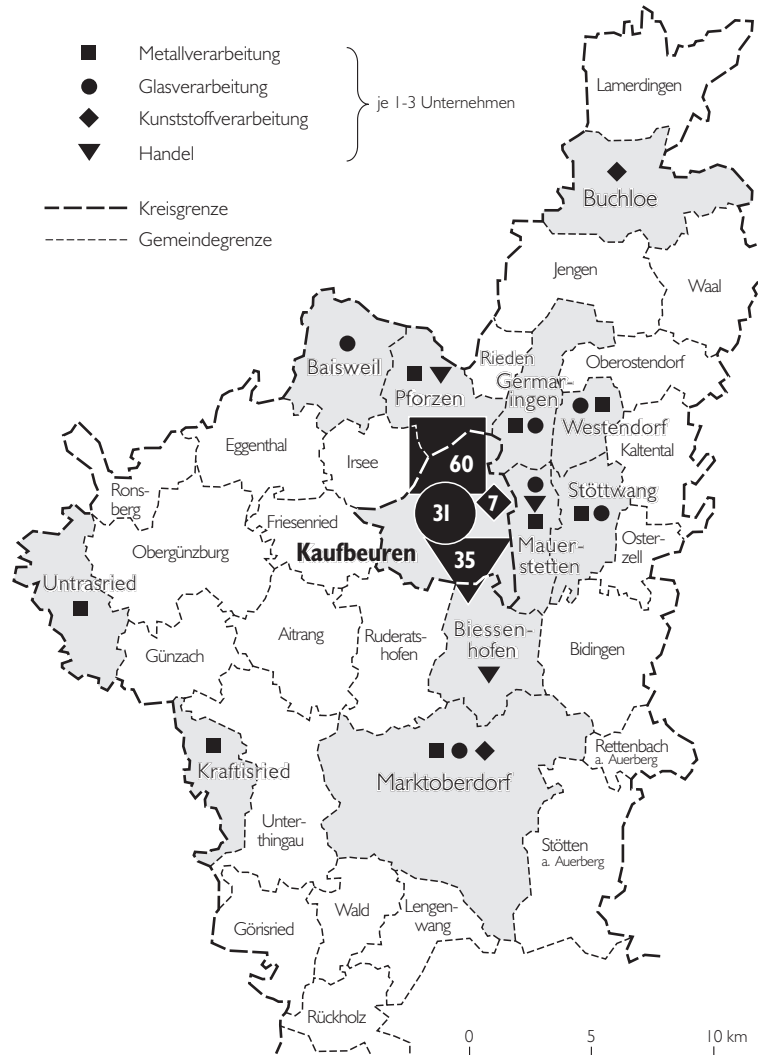
Quelle: Bundesverband der Gablonzer Industrie 1995

rungen zu geben. Die den folgenden Ausführungen zugrunde liegende Datenbasis erfasst die Unternehmen der Gablonzer Industrie, die jeweils im Jahr vor der Erhebung ein jährliches Umsatzsteueraufkommen (Mehrwertsteuer minus Vorsteuer) von mehr als 1.200 DM erwirtschaftet haben und in Kaufbeuren oder im nördlichen Teil des Landkreises Ostallgäu ansässig waren.

**Reduktion
der Unter-
nehmenszahl**

Abbildung 11 zeigt die Entwicklung der Unternehmenszahl in der Gablonzer Industrie. Ein beinahe stetiger Rückgang der Unternehmenszahlen zeichnet sich ab: Von 480 Unternehmen im Jahr 1972 waren 1994 mit 157 Unternehmen nur noch ein Drittel übrig. Eine große Zahl von Unternehmen war einst ein wichtiges Charakteristikum der Gablonzer Industrie. Dies ist heute nicht mehr der Fall. Interessant sind die beiden augenfälligen Unterbrechungen des generellen Abwärtstrends (1975 und 1985) in Abbildung 11. Sie weisen darauf hin, dass es bei gegebener Nachfrage nach Waren der Gablonzer Industrie rasch zur Mobilisierung eines ansonsten ruhenden unternehmerischen Potentials kommen konnte und mit großer Wahrscheinlichkeit noch immer kommen kann.

Abbildung 12. Räumliche Verteilung der Unternehmen der Gablonzer Industrie in der Region Kaufbeuren-Ostallgäu 1994

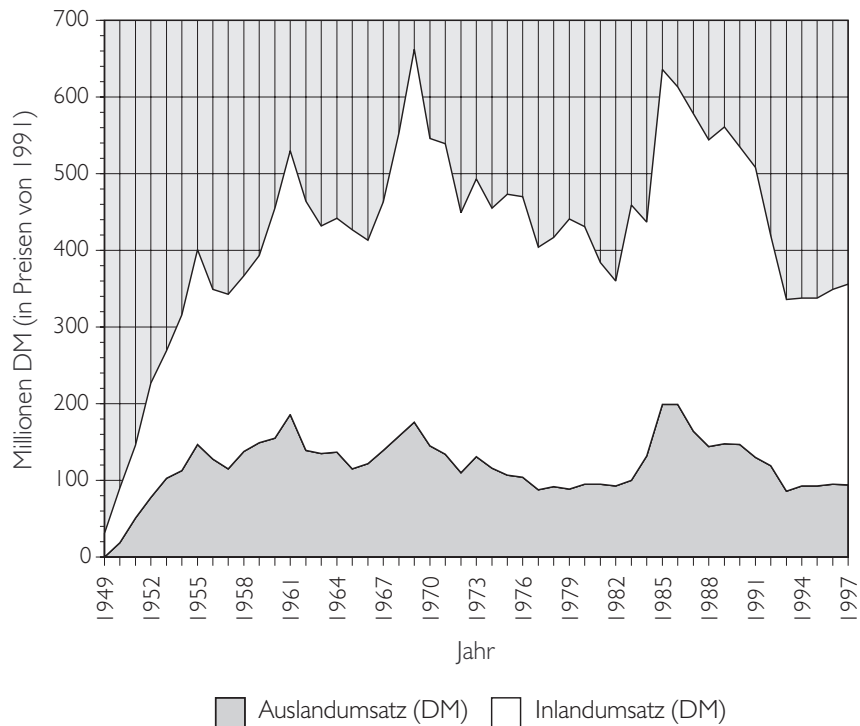


Quelle: Eigener Entwurf nach Daten des Bundesverbands der Gablonzer Industrie e.V.

Vier Phasen der Umsatzentwicklung

In Abbildung 13 wird die langfristige Umsatzentwicklung der Gablonzer Industrie dargestellt, wobei eine Entwicklungsdynamik deutlich wird, die auf eine sehr wechselhafte Nachfrage nach Waren der Gablonzer Industrie hinweist. Die dargestellte Entwicklung legt eine Untergliederung in vier Phasen nahe: Eine erste Phase zyklischen Wachstums (1949-1972), im Zuge derer die Umsätze der Gablonzer Industrie im Jahr 1969 ihren Nachkriegshöhepunkt erreichten. Eine zweite Phase der Stagnation zwischen

Abbildung 13. Umsatzentwicklung der Gablonzer Industrie in der Region Kaufbeuren-Ostallgäu



Quelle: Bundesverband der Gablonzer Industrie 1998; es handelt sich hier um eine kumulierende Darstellung, die dargestellten Werte des Inlandumsatzes entsprechen also dem Gesamtumsatz.

1972 und 1982 wurde während der 1980er und frühen 1990er Jahre durch eine dritte Phase besonders sprunghafter Auf- und Abwärtsentwicklung (1983-1993) abgelöst. Mit dem Ende dieser Phase erreichte die Gablonzer Industrie ein Umsatzniveau, das preisbereinigt dem der späten 1950er Jahre entspricht. In der darauffolgenden vierten Phase setzte 1994 eine leichte Erholung ein, doch die Gablonzer Industrie ist nach Expertenmeinung in den 1990er Jahren von ihrem Wesen her eine andere als zuvor.

Bedeutungsgewinn des Einzelunternehmens

Die These, dass die Gablonzer Industrie nach 1990 sich strukturell gewandelt hat, soll hier untermauert werden: Bei den dargestellten Umsätzen handelt es sich um addierte Unternehmensumsätze. Die vorliegende Datenbasis läßt eine Bereinigung der Daten um Vorleistungen innerhalb des Industriekomplexes nicht zu. Nach Expertenmeinung ist der zahlenmäßige Abwärtstrend der frühen 1990er Jahre unter anderem damit begründet, dass in diesem Zeitraum eine vertikale Integration von Leistungen in einzelnen

Abbildung 14. Entwicklung des Umsatzes von Handel und Produktion in der Gablonzer Industrie (Kaufbeuren-Ostallgäu)

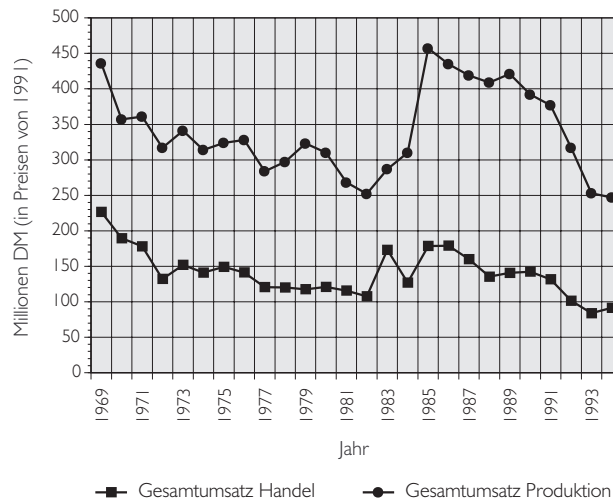
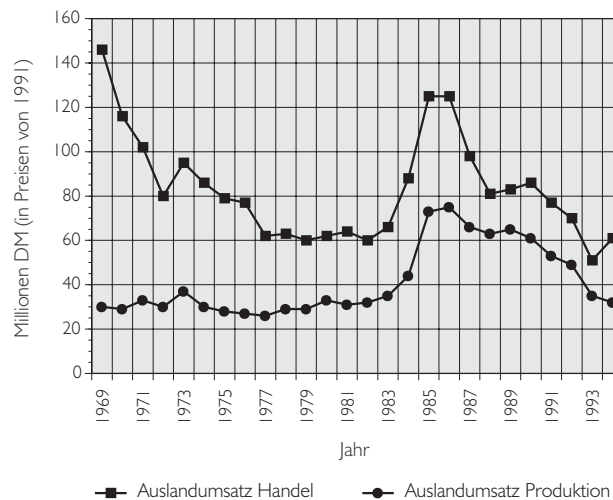


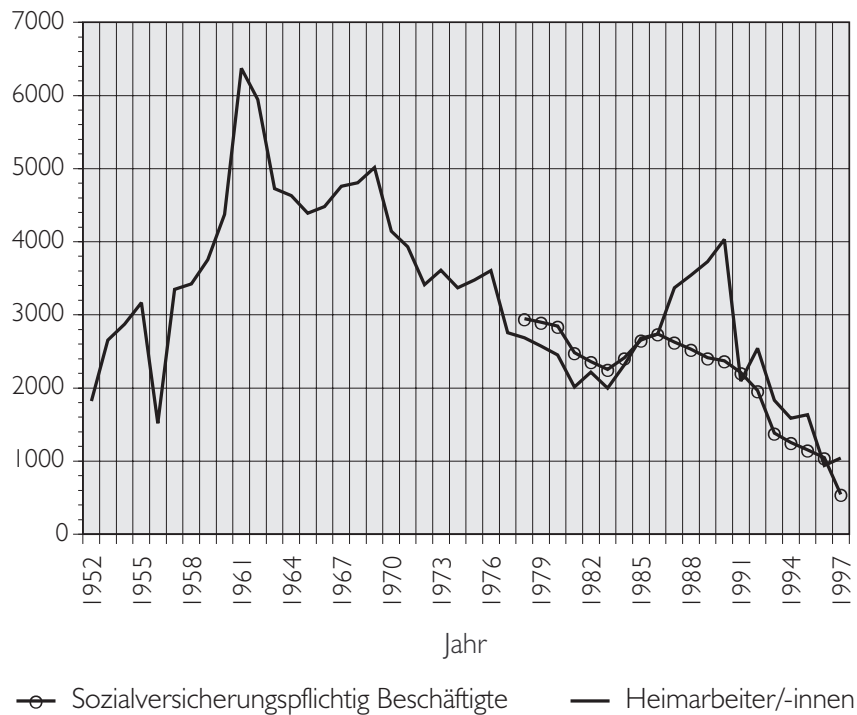
Abbildung 15. Entwicklung des Auslandsumsatzes von Handel und Produktion in der Gablonzer Industrie (Kaufbeuren-Ostallgäu)



Quelle beider Abbildungen: Bundesverband der Gablonzer Industrie e.V.

Unternehmen stattgefunden hat. Setzt man die Entwicklung der Unternehmenszahl (Abbildung 11) mit der des Gesamtumsatzes (Abbildung 13) in Verhältnis, so wird ein Wachstum der durchschnittlichen Umsatzen pro Unternehmen bei gleichzeitigem Schrumpfen des Gesamtumsatzes der Gablonzer Industrie deutlich. Es hat eine deutliche Konzentration von Umsätzen in einer

Abbildung 16. Entwicklung der Arbeitnehmerzahl in der Gablonzer Industrie (Kaufbeuren-Östallgäu)



Quelle: Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte: Arbeitsamt Kempten 1998: Daten beziehen sich auf den Arbeitsamts-Dienststellenbezirk Kaufbeuren, Wirtschaftsgruppe 39; Heimarbeiter/-innen: Bayerisches Staatsministerium für Arbeit und Soziales 1998: Daten beziehen sich auf den Freistaat Bayern.

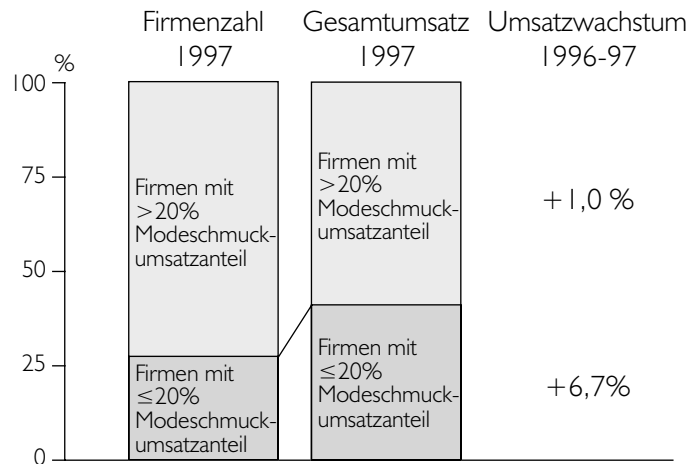
kleinen Zahl von Unternehmen stattgefunden. Es lässt sich also ein Bedeutungsgewinn des Einzelunternehmens zu Lasten des Verlagssystems und damit eine tendenzielle Abkehr vom Wesen der Gablonzer Industrie feststellen.

Abkehr vom Verlag

Eine Abkehr von diesem Wesen macht auch Abbildung 14 auf Seite 160 erkennbar. Sie betrifft das arbeitsteilige Verhältnis von Produktion und Handel, von Erzeugern und Exporteuren, das sich eigentlich in gleichgerichteten Umsatzkurven der beiden Bereiche widerspiegeln müsste. Vor allem zwischen 1982 und 1985 ist dies jedoch nicht der Fall: Die beiden Kurven weichen signifikant von einander ab. Die Folgerung liegt nahe, es habe eine Entkopplung von Handel und Produktion und damit ein Bedeutungsverlust des Verlagssystems stattgefunden.

Abbildung 15 auf Seite 160 stützt diese Folgerung: Im dargestellten Zeitraum haben die Erzeuger erhebliche Auslandsumsätze

Abbildung 17. Unternehmenswachstum durch neue Produkte in der Gablonzer Industrie (Kaufbeuren-Ostallgäu)



Quelle: Bundesverband der Gablonzer Industrie (1998)

erwirtschaftet, Umsätze also, die gemäß der Norm des Vertragssystems allein Exporteuren vorbehalten gewesen wären. Die zugrundeliegenden Auslandsgeschäfte erfordern gegenüber Inlandsgeschäften Fremdsprachenkenntnisse und ein deutlich höheres kaufmännisches Wissen; es ist daher wahrscheinlich, dass die Erzeuger im abgebildeten Zeitraum noch weitaus höhere Umsätze im Inland erwirtschaftet haben, ohne die Exporteure eingeschaltet zu haben. Die gezeigten Regelverletzungen sowohl von Seiten der Exporteure als auch der Erzeuger weisen darauf hin, dass die althergebrachten Normen der Gablonzer Industrie im dargestellten Zeitraum nicht unbedingt bindend für das unternehmerische Handeln waren.

Elastischer und sinkender Bedarf an Arbeitskräften

Die Nachfrage der Gablonzer Industrie nach Arbeitskraft zeichnet sich, wie Abbildung 16 auf Seite 161 zu entnehmen ist, durch eine hohe Elastizität aus, wobei die Gesamtnachfrage seit Ende der 1980er Jahre deutlich abgenommen hat. Letzteres gilt sowohl für die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung als auch für die Heimarbeit. In Relation zur Unternehmensanzahl gesetzt, zeigt sich eine Konzentration der Beschäftigung. In Relation zur Umsatzentwicklung zeigt sich, dass Arbeit seit den 1980er Jahren einen deutlich geringeren Stellenwert im Rahmen der Gütererstellung einnimmt als in den Jahren zuvor.

Abkehr vom
Modeschmuck
als Hinwen-
dung zum Erfolg

Deutliche Strukturveränderungen sind auch hinsichtlich der Produkte, die die Gablonzer Industrie hervorbringt, zu verzeichnen: Sowohl vermeintlich informierte Außenstehende als auch die Unternehmer und Arbeitnehmer der Gablonzer Industrie ordnen das Unternehmensnetzwerk eindeutig in die Modeschmuckbranche ein; eine Erhebung des Bundesverbands der Gablonzer Industrie hat jedoch für das Jahr 1997 ergeben, dass nur noch 34% des Gesamtumsatzes mit Modeschmuck und modischen Accessoires erwirtschaftet werden. Darüber hinaus hat diese Erhebung gezeigt, dass bei etwa einem Viertel (27%) der Unternehmen jeweils 20% oder weniger des Umsatzes aus den althergebrachten Waren resultierte. Diese kleine Gruppe von Unternehmen war jedoch zu 41% am Gesamtumsatz der Gablonzer Industrie beteiligt. Besonders interessant ist dabei die Tatsache, dass diese kleine Gruppe ihren Umsatz von 1996 auf 1997 um 6,7% (nicht preisbereinigt) erhöhen konnte. Dagegen stagnierte die Gruppe der übrigen 73 % der Unternehmen, die jeweils mehr als 20% ihres Umsatzes mit Modeschmuck oder ähnlichem erwirtschaftete, bei einem Umsatzwachstum von 1,0 % (nicht preisbereinigt). Es findet also eine Entkopplung statt zwischen den prosperierenden Unternehmen, die sich vom althergebrachten Produktschwerpunkt entfernen, und den stagnierenden, die weiterhin innerhalb der traditionellen Branche tätig sind (vgl. Abbildung 17 auf Seite 162).

5.3 Ursachen des Strukturwandels

Die Gablonzer Industrie hat sich in den vergangenen 25 Jahren tiefgreifend verändert: Mit Unternehmensschwund, Umsatzrückgang, Konzentration von Arbeit und Kapital, Vertikalisierung, Bedeutungsgewinn des Einzelunternehmens, Abkehr vom Verlag, Beschäftigungsrückgang und Entkopplung von Unternehmen verschiedener Produktschwerpunkte lässt sich der in Abschnitt 5.2 beschriebene Wandel stichwortartig zusammenfassen.

Wachsende
internationale
Konkurrenz und
Global Sourcing

Beginnen wir die Erklärung dieses Wandels mit einigen Tatsachen, deren Neuigkeitswert gering ist: Die Globalisierung der Ökonomie konfrontiert die Unternehmen der Gablonzer Industrie mit einer Vielzahl neuer Konkurrenten in anderen Regionen dieser Erde. Gerade die Wettbewerber mit einem Standort in Schwellenländern bzw. in ehemaligen Ostblockstaaten ziehen erhebliche Vorteile aus niedrigen Arbeitskosten und geringen Umweltaufla-

gen. Die Globalisierung eröffnet aber auch einige Chancen: Auch kleinere Unternehmen können zunehmend weltweit agieren und sich Standortvor- und -nachteile anderer Räume nutzen. Konkret geht es um die Erschließung neuer Absatzmärkte, vor allem aber um die Beschaffung von billigen Fertig- und Halbfertigprodukten an Niedriglohnstandorten. Dass auch von Unternehmen der Gablonzer Industrie tendenziell eine solche Beschaffungsstrategie verfolgt wird, legt neben Hinweisen aus den geführten Unternehmerinterviews auch die Interpretation der seit 1989 negativen deutschen Außenhandelsbilanz im Modeschmucksektor nahe.

Substitution von Arbeit durch Kapital Eine weitere Reaktion der Gablonzer Unternehmen auf das Lohnkostengefälle gegenüber Wettbewerbern an Niedriglohnstandorten besteht darin, Arbeit durch Kapital zu ersetzen. Die flexible Umstellbarkeit der Prozesse auf neue Produkte, wie sie einst in der Gablonzer Industrie nur über den Faktor Arbeit zu erzielen war, lässt sich heute zunehmend über flexible Automaten, frei programmierbare, computergesteuerte Werkzeugmaschinen, realisieren. Mit den dargestellten Trends des Global Sourcing sowie der Substitution von Arbeit durch Kapital und mit der Tatsache, dass in den gewachsenen Unternehmen der Gablonzer Industrie arbeitskraftbezogene Rationalisierungsmaßnahmen wirkungsvoller ausfallen als früher, lässt sich der Beschäftigungsrückgang in der Gablonzer Industrie hinreichend erklären.

Flexibilität jenseits des Verlagswesens Durch die flexible Automatisierung sowie entsprechende Managementstrategien erreichen die größeren Unternehmen der Gablonzer Industrie unternehmensintern einen Grad an Flexibilität, der früher nur durch die externen Effekte des Vertragssystems realisierbar war. Gleichzeitig klinken sich die angesprochenen Unternehmen aus dem für sie immer weniger überlebenswichtigen Vertragssystem aus und integrieren sich statt dessen häufig als Teilefertiger in die Zuliefernetzwerke international operierender Industrieunternehmen wie z.B. der Automobil- oder der Elektroindustrie. Die sozio-institutionellen Ursachen dafür, dass sich ein solches Handlungsmuster herausgebildet hat, werden weiter unten erläutert.

Absatzmarktveränderungen und sinkende Redundanz im „Marketing“ Synchron zu diesen Flexibilisierungstendenzen bei der Warenproduktion verläuft ein Trend der Destabilisierung und Fragmentierung der Nachfrage nach Modeschmuck und modischen Accessoires. Instabilität und Fragmentiertheit waren zwar schon immer die Merkmale der Absatzmärkte für Gablonzer Produkte, doch haben sich diese beiden Wesensmerkmale seit Mitte der

1980er Jahre noch verstärkt: Im Modeschmucksektor sind selbst kurzfristige modische Megatrends in Verbindung mit einer gewissen Massennachfrage nicht mehr auszumachen. Die Zielgruppen für Modeschmuckerzeugnisse, so das Ergebnis eines Vertriebsworkshops des Bundesverbands der Gablonzer Industrie im September 1998, werden immer kleiner, ihre Bedürfnisse immer exklusiver. Die vielfältigen Bedarfslagen der internationalen Klientel von einem Standort in der bayerisch-schwäbischen Peripherie zu erkennen und zu befriedigen, erscheint vor diesem Hintergrund immer schwieriger. Dies ist neben dem oben angesprochenen, verschärften Wettbewerb als Erklärungsbeitrag zu den Umsatzverlusten der Gablonzer Industrie anzusehen.

Die Fragmentierung der Nachfrage kollidiert mit einem erheblichen Defizit der Gablonzer Industrie im Marketing: Die Rezeption von Marktinformationen und deren Umsetzung in neue Produkte lief in der Gablonzer Industrie schon immer völlig unkoordiniert ab: In den zahlreichen kleinen Betrieben erfolgte die Abstimmung von Design, Musterbau und Produktion auf Nachfragetrends in der Regel durch den Betriebsinhaber selbst. Komplexe Marktinformationen konnten dabei nur sehr unzureichend verarbeitet und umgesetzt werden und dies führte häufig zu Fehlleistungen bei der Entwicklung von Kollektionen. Diese Fehlleistungen hatten jedoch keine dramatischen Folgen für die Wettbewerbsfähigkeit der Gablonzer Industrie als Ganzes. Grund dafür war die große Redundanz des regionalen Produktionsnetzwerkes: Die Wahrscheinlichkeit, dass das Gesamtsystem Produkte am Nachfragetrend vorbei entwickelte, war gering. Einzelne Fehleinschätzungen wurden rasch ausgeglichen, indem die Unternehmen, die ihnen erlegen waren, die marktgängigen Erzeugnisse der anderen Unternehmen rasch nachahmten oder aufgrund von Kapazitätsengpässen zu Zulieferern der weniger Fehlsichtigen wurden. Mit der allgemeinen Abnahme der Unternehmenszahl der Gablonzer Industrie ist diese Voraussetzung für das Korrespondieren großer Teile des regionalen Gesamtangebots mit der Nachfrage entfallen.

Nähern wir uns nun der Kernfrage dieses Kapitels: Warum kam es zur Auflösung der strikten Rollenverteilung zwischen Exporteuren und Erzeugern? Warum können die Regeln der Gablonzer Industrie unternehmerisches Handeln nicht mehr steuern? Wie lässt sich der institutionelle Wandel erklären? In der Gablonzer Industrie existierte über Jahrzehnte ein stillschweigendes Wissen darüber, wie Absatzorganisation idealtypisch zu funktionieren habe. Dieses Wissen manifestierte sich im dargestellten hegemonialen Absatzweg (vgl. Abschnitt 5.1.1). Unter stabilen Nachfrage-

bedingungen garantierte dieser Absatzweg den reibungslosen Austausch von Informationen, Waren und Zahlungsmitteln zwischen Erzeugern und Exporteuren. Durch die Existenz klarer Rollenzuschreibungen und eines entsprechenden Systems von Normen wurde das Handeln in den Produktionsunternehmen von absatzwirtschaftlichen Kosten-Nutzen-Überlegungen weitgehend entlastet: Die Produzenten konzentrierten sich ausschließlich auf das Herstellen von Waren; die Exportagenten organisierten den Fluss dieser Waren und der entsprechenden Geld- und Informationsströme.

Grundlage der Funktionsfähigkeit dieses absatzwirtschaftlichen Arrangements war die relative Stabilität von Angebot und Nachfrage jenseits der Gablonzer Industrie. Durch das Auftreten neuer Wettbewerber und die Herausbildung neuer Konsummuster sowie eine allgemeine Verkürzung der Absatzwege ist diese externe Stabilität in den vergangenen zwei Jahrzehnten verlorengegangen. Von den veränderten Rahmenbedingungen ging erheblicher Anpassungsdruck auf die regionalen Unternehmensnetzwerke aus bzw. die Akteure in den Netzwerken nahmen in wachsendem Maße einen solchen Anpassungsdruck wahr. Die lange Zeit unhinterfragt akzeptierten Rollenzuschreibungen und das normative System wurde zur Disposition gestellt.

Inflation von „Herrschaftswissen“

Warum wurde das normative System hinterfragt? Erstens hat das einstige Herrschaftswissen der Exporteure im Zuge der Bildungsexpansion der 1960er und 1970er Jahre eine deutliche Inflation erfahren: Fremdsprachenkenntnisse, kaufmännisches Wissen usw. sind heute erheblich leichter verfügbar als dies zur Hochzeit der Gablonzer Industrie der Fall war. Das lokale (und selektive) Tradieren von speziellem Know-How wird weitgehend abgelöst von der umfassenden Wissensvermittlung durch das zentralstaatliche Bildungssystem. Der Wissensvorsprung der Exporteure, der ihnen die hohe Stellung im Verlagssystem einbrachte, hat sich gegenüber den Erzeugern deutlich verkleinert. Dies führt dazu, dass viele der letzteren in der tradierten Arbeitsteilung keinen Sinn mehr erkennen.

Entkopplung von Industrieorganisation und Schicksalsgemeinschaft

Dass Traditionen überhaupt auf ihren Sinn überprüft werden - traditionales Handeln ist vereinfacht ausgedrückt nicht-reflexives Handeln - liegt in einem zweiten Punkt begründet: Junge Unternehmer, die im Zuge des Generationenwechsels in die Gablonzer Industrie eintreten, sind zu einem wesentlich geringeren Teil im Rahmen der lokalen Gemeinschaft sozialisiert worden als die Generationen vor ihnen. Plakativ ausgedrückt: An den betriebs-

wirtschaftlichen Fakultäten werden die Regeln der neoklassischen Ökonomie gelehrt, nicht die der Gablonzer Industrie: Entscheidungen, ob die Erstellung von Gütern im Unternehmen geschehen oder an welches Unternehmen an welchem Ort auch immer externalisiert werden soll, haben Kosten-Nutzen-Kalküle voranzugehen. Dasselbe gilt für die absatzwirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen Produzenten und Händlern. Es dominiert der Idealtypus zweckrationalen, formalisierten Handelns, während in der Gablonzer Industrie des dargestellten Wesens traditionale und ungeschriebene Bestimmungen eine wichtigere Rolle spielen. Die traditionellen Regeln der lokalen Schicksalsgemeinschaft, wie z. B. „Exporte vertreiben nur Produkte der Gablonzer Industrie“ oder „Erzeuger liefern nur an andere Gablonzer Erzeuger oder Exporteure“, verlieren angesichts der allgemeingültigen Regeln der Mainstream-Ökonomie ihre Bedeutung.

Abnehmende Wirkung von Kontrolle und Sanktion Drittens nimmt die Kontrollierbarkeit des Handelns auf Normkonformität ab: Einst stellte die lokale Postdienststelle für die meisten Unternehmen den einzigen Weg zu den Absatzmärkten dar. Diese Schnittstelle konnte von den Mitgliedern der lokalen Gemeinschaft leicht beobachtet werden; im Zeitalter des Massenindividualverkehrs, allgemeiner Mobilität und allgemein verfügbarer Telekommunikationsmittel ergeben sich dagegen zahlreiche Möglichkeiten, die unsichtbare Grenze der Gablonzer Industrie zu überwinden. Und nur innerhalb dieser Grenze waren wirkungsvolle Sanktionen für abweichendes Handeln möglich; was nützt der partielle und vorübergehende Ausschluss eines Erzeugers vom Verlag, wenn er in der Lage ist, mit geringem Aufwand Geschäftsbeziehungen zu Kunden außerhalb der Region zu unterhalten.

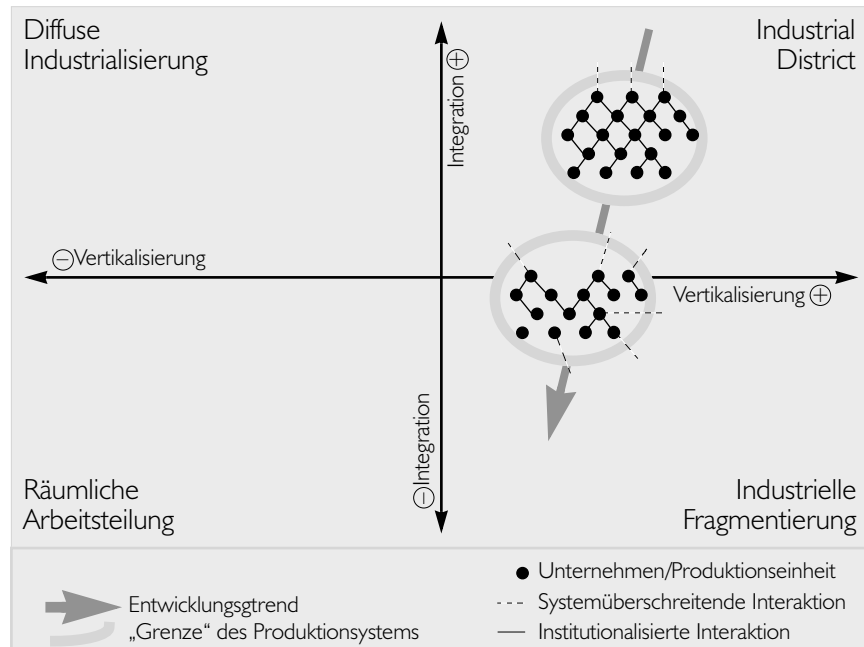
Unterminierung des Verlags-systems durch neue Produkte Die exzessive Entwicklung neuer Geschäftsfelder jenseits des Modeschmucksektors lässt sich für die Gablonzer Industrie unter Hinweis auf produktionswirtschaftliche Gründe (z.B. breitere spielräume für Automatisierung) und das unternehmerische Ziel, unabhängig von der elastischen Nachfrage des Modeschmucksektors zu werden, nicht hinreichend erklären. Als verlängerte Werkbank zu agieren, stellt schließlich weder hinsichtlich des unternehmerischen Risikos noch mit Blick auf die Renditeerwartungen eine attraktive Alternative zum Modeschmucksektor dar - und die Perspektive, sich vom Teilefertiger zum Systemlieferanten zu entwickeln, ist für die wenigsten Kleinunternehmen eine realistische Option. Um diese Verlagerung im Bereich der Produkt- und Sortimentspolitik zu erklären bedarf es der Einbeziehung einer - bei den Erzeugern implizit vorhandenen - absatzwirt-

schaftlichen Zielsetzung: Durch die Erschließung solcher neuen Geschäftsfelder erschließen die Produktionsunternehmen auch neue Absatzwege. Diese Absatzwege liegen jenseits der Normen, Kontroll- und Sanktionsmechanismen des Verlagssystems. Die Hinwendung der Unternehmen der Gablonzer Industrie zu neuen Produkten stellt eine Möglichkeit dar, den traditionellen Absatzweg für Modeschmuck auf besonders elegante, weil konfliktarme Weise zu umgehen: Während in der Gablonzer Industrie alle Augen auf den Modeschmuckabsatz fixiert waren, auf das traditionale Netzwerk des Verlags also, entstand „unter einem Doppelten Boden“ mit neuen Produkten eine neue Absatzlogik. Die Exporteure erkannten als Modeschmuckhändler keine Form normabweichenden Handelns, wenn beispielsweise ein früherer Metallknopfhersteller dazu überging, Metallteile für die Unterhaltungselektronik zu stanzen und diese direkt an industrielle Abnehmer zu vertreiben. Diese Art des Handelns fand, da sie sich nicht auf die althergebrachten Produkte bezog, quasi in einer Gesetzeslücke der lokalen Schicksalsgemeinschaft statt. Mit wachsenden Umsätzen, die die Produzenten in dieser Lücke erwirtschafteten (das Ergebnis dieser Entwicklung findet sich in Abbildung 17 auf Seite 162), schwand auch die Abhängigkeit vom Verlagssystem und damit die Sanktionsfähigkeit normabweichenden Handelns.

5.4 Schlussfolgerungen

Die Gablonzer Industrie kommt in ihrer ursprünglichen Form dem Idealtypus des Industrial District (vgl. Abschnitt 2.4.1) sehr nahe: Kleinbetrieblichkeit, regionalspezifische Form vertikaler Industrieorganisation und Redundanz sind ebenso gegeben, wie eine eindeutig festgelegte Schnittstelle zum Weltmarkt, ein Beschäftigungskontinuum und eine lokale (Schicksals-)Gemeinschaft. Das territoriale Produktionssystem hat sich jedoch in den vergangenen 25 Jahren vom Idealtypus entfernt: Wie in diesem Kapitel gezeigt wurde, ist die Kleinbetrieblichkeit und vor allem die Anzahl der Unternehmen zurückgegangen. Zudem hat ein Bedeutungsgewinn des Einzelunternehmens gegenüber dem Produktionssystem stattgefunden, der sich vor allem in einer Abkehr vom Verlagssystem als regionale Form der Industrieorganisation manifestiert.

Abbildung 18. Entwicklungspfad des territorialen Produktionssystems in Kaufbeuren-Neugablonz: typologische Einordnung



Anmerkung: Die Abbildung lehnt sich an der Typologie von Crevoisier und Mailat an (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80). Aufgrund nicht ausreichender Datenlage ist eine genaue Verortung der Produktionssysteme in der Typologie nicht möglich. Anhand der in dieser Arbeit identifizierten Strukturveränderungen erscheinen jedoch Entwicklungspfade plausibel, deren Richtung dargestellt wird.

Desintegration und Devertikalisierung

Insbesondere die Schnittstelle zum Weltmarkt ist durchlässiger geworden, zumal die Normen der lokalen Gemeinschaft, durch die sie einst definiert worden ist, nicht mehr bindend sind für das unternehmerische Handeln in der Gablonzer Industrie: Exporteure handeln zusätzlich zu ihrem Geschäft mit Gablonzer Waren auch mit Importgütern, Erzeuger vertreiben ihre Produkte selbst und umgehen dabei die Exporteure, die vormals ein stillschweigend akzeptiertes Exklusivvertriebsrecht hatten. Gleichzeitig koppeln sich Produktionsunternehmen vom dem regionalen Produktionssystem aus, da sie mit neuen Fertigungstechnologien und Managementstilen eine Flexibilität erreichen können, die einst nur durch das regionale Netzwerk gewährleistet war. Dabei erschließen sie sich als Zulieferer außerregionaler Industrieunternehmen neue Märkte mit neuen Produkten.

Als Ursache dieser Fragmentierung der regionalen Industrieorganisation wurde erstens eine Inflation von Wissen identifiziert, das vormals „Herrschaftswissen“ der Exporteure war; zweitens

wurde eine Entkopplung von Industrie und Schicksalsgemeinschaft festgestellt, indem normative Orientierungen von außerhalb dieser Gemeinschaft in wachsendem Maße die Interaktionen im Inneren strukturieren; und drittens wurde gezeigt, dass im Zeitalter neuer Kommunikationstechnologien und des Massenindividualverkehrs auch die Kontroll- und Sanktionsmechanismen des Verlags ihre Wirkung verlieren. Die Verlagerung des Produktschwerpunkts von Modeschmuckerzeugnissen und dafür erforderlichen Komponenten hin zu technischen Produkten im Bereich der industriellen Teilefertigung erwies sich zudem als elegante Form, aus der althergebrachten und institutionell blockierten Produktionsorganisation auszuscheren. Die Normen der Schicksalsgemeinschaft bezogen sich implizit nur auf Interaktionen im Modeschmucksektor. Normabweichendes Handeln jenseits des Modeschmucksektors wurde als solches weder erkannt noch sanktioniert.

Vom Industrial
District zum
Typus
industrieller
Fragmentierung

Das territoriale Produktionssystem der Gablonzer Industrie am Standort Kaufbeuren-Neugablonz in der Typologie von Crevoisier und Maillat (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80) punktgenau zu verorten ist nicht möglich. Es erscheint jedoch plausibel von der klassischen Gablonzer Industrie als einem typischen Industrial District mit gleichermaßen hohem Grad an regionaler Integration sowie Vertikalisierung zu sprechen. Dieses System durchläuft seit mindestens 25 Jahren einen Prozess der Desintegration in dem Sinn, dass die lokale Gemeinschaft an Einfluss auf das unternehmerische Handeln verliert und zunehmend außerregionale Auftraggeber das Spezialistentum einzelner Gablonzer Produktionsunternehmen für sich in Wert setzen. Gleichzeitig ist ein etwas schwächerer Prozess der Devertikalisierung feststellbar, der sich in einer zunehmenden Integration von Produktionsprozessen in einzelnen Unternehmen äußert. Damit bewegt sich die Gablonzer Industrie, wie in Abbildung 18 schematisch dargestellt, auf einem Entwicklungspfad vom „Industrial District“ zum Typus „Industrieller Fragmentierung“.

Kapitel 6: Linz/Enns - das Abreißen schwacher Bindungen

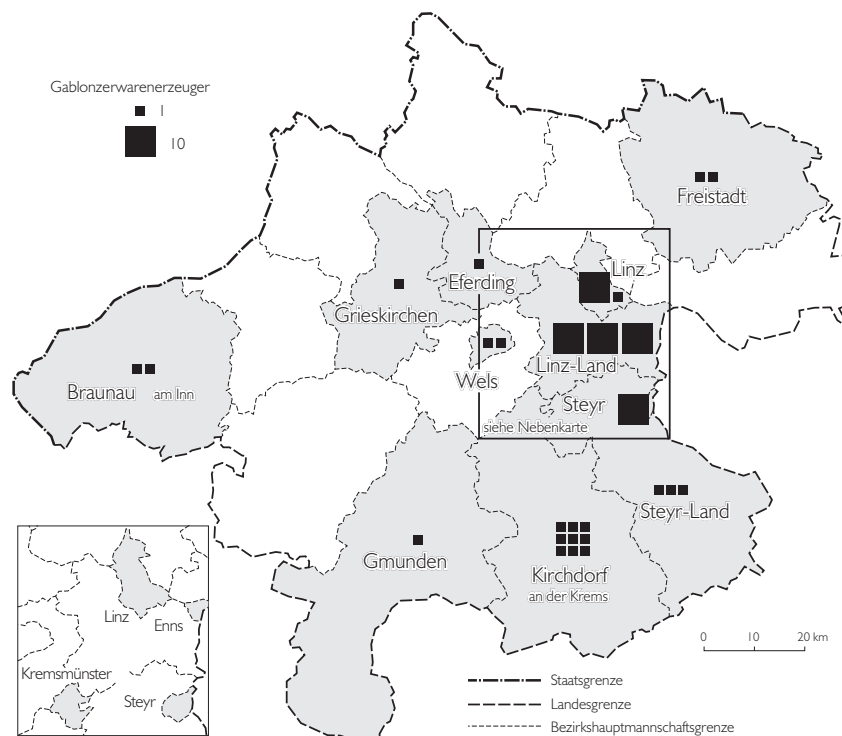
Wie im Fall von Kaufbeuren-Neugablonz knüpft auch die Geschichte der Modeschmuckherstellung in der Region Linz/Enns an der historischen Phase an, die in Abschnitt 4.3 als Wegscheide der Gablonzer Industrie bezeichnet wurde. Während sich in Kaufbeuren-Neugablonz ca. 13.000 heimatvertriebene Deutschböhmern niederließen, waren es in Oberösterreich nur ca. 1.500. Diese ohnehin kleinere Gruppe wiederum siedelte sich an mehreren Standorten in der Region um Linz an. Die Orte der Ansiedlung waren neben der oberösterreichischen Landeshauptstadt Linz selbst vor allem die Orte Steyr, Kremsmünster und schließlich die Kleinstadt Enns, wo sich der größte Teil der Vertriebenen in einem Stadtteil zusammengefunden hat, der später wie im Ostallgäu Neu-Gablonz benannt wurde (vgl. Abbildung 19)¹. An diesen neuen Standorten begannen die heimatvertriebenen Deutschböhmern nach dem Vorbild ihrer Herkunftsregion die Gablonzer Industrie wiederzubeleben.

6.1 Wo ist die lokale Schicksalsgemeinschaft?

Nähert man sich von Kaufbeuren-Neugablonz kommend der Gablonzer Industrie in Linz/Enns und erwartet man hier dieselben Wesenszüge in der gleichen Ausprägung wie dort, so fällt eines sehr schnell auf: Das Fehlen der lokalen Schicksalsgemeinschaft. Dies wird bereits deutlich, wenn man sich um heimatkundliche oder regionalhistorische Literatur bemüht und dieselbe Fülle wie in Kaufbeuren-Neugablonz erwartet. Auch die Hüter

1. Die Presse (1968, S. IX) und Rössler (1986b, S. 349)

Abbildung 19. Unternehmen des Modeschmucksektors (Kammermitglieder) in Oberösterreich, 30. Juni 1992



Quelle: Eigene Darstellung nach einer Sonderauswertung der Wirtschaftskammer Oberösterreich 1992: Anzahl der Mitglieder der Landesinnung der Gablonzerwarenerzeuger.

des kollektiven Gedächtnisses drängen sich dem Forscher in Linz/Enns nicht mit derselben Leidenschaft auf wie in Neugablonz. Man muss sie suchen - und die Suche bleibt weitgehend erfolglos.

Schlechtere
Ansiedlungs-
bedingungen
als im Ostallgäu

Doch warum ist dieser Wesenszug der Gablonzer Industrie verlorengegangen? Die Erklärung, die hier angeboten wird, setzt in der unmittelbaren Nachkriegszeit an: Die Ansiedlungsbedingungen der Deutschböhmern in Österreich waren nicht so gut wie in Deutschland. Staatliche Unterstützungsmaßnahmen wie in Deutschland z.B. in Form des sogenannten Lastenausgleichs oder der gezielten Lenkung von ERP-Krediten in die Gablonzer Industrie waren ausgeblieben; vereinzelt, eher lokal- oder regionalpolitisch motivierte Hilfsmaßnahmen fielen pro Vertriebenen weniger umfangreich aus als in Deutschland und kamen erst später zum Tragen². Hauptgrund dafür war, dass die Vertreibung der Deutschböhmern wie auch ihre Folgen in Österreich als spezifisch

deutsches und nicht als österreichisches Problem interpretiert wurden. Es ist ein schwer erklärbares historisches Phänomen, dass die kurze Zeit von 1938 bis 1945 die Deutschböhmen zu Deutschen, die vorherige vierhundertjährige Zugehörigkeit zum Habsburger Reich sie jedoch nicht zu Österreichern gemacht hat³: So zeigen historische Quellen keine Hinweise, dass sich die Vertriebenen in Kaufbeuren-Neugablonz als Deutsche legitimieren mussten. Dies wurde, obwohl sich, wenn es zu etwas Sinnvollem führen würde, trefflich darüber streiten ließe, als selbstverständlich anerkannt⁴; gleichzeitig existiert in Österreich kaum eine Stellungnahme zur Gablonzer Industrie, in der der ausdrückliche Hinweis fehlt, dass «...die ehemaligen Gablonzer, ... ihrer Geburt nach ja eigentlich Altösterreicher waren und erneut ihr Heimatrecht in Österreich erhalten haben»⁵. Es verwundert angesichts dieses ständigen Bedarfs, sich erklären zu müssen, dass sich dennoch eine Gruppe von 1.500 Menschen freiwillig in Österreich niederließ. Als Grund gab ein älterer Interviewpartner an, die „österreichische Mentalität“ sei der der Gablonzer näher gewesen als die deutsche; im übrigen hätten die meisten gemeint, bald nach Gablonz an der Neiße zurückkehren zu können und das wäre von Linz aus nicht so weit weg gewesen.

Vielleicht war es eben diese, hier theoretisch nicht weiter zu reflektierende, kulturelle Nähe, die im Vergleich zu Kaufbeuren-Neugablonz dazu geführt hat, dass sich die Deutschböhmen in Linz/Enns schneller und stärker in das soziale Leben dieser Region integrierten. Sicher aber war ein Grund die gegenüber Kaufbeuren deutlich niedrigere Anzahl der Deutschböhmen. Zudem siedelten sich diese nicht wie in Kaufbeuren-Neugablonz konzentriert in einem neugeschaffenen, geschlossenen Siedlungs-

2. Vgl. Die Brücke (1951, S.1); auch neuere Sekundärquellen bewerten die staatlichen Hilfen für Deutschböhmen in Österreich niedriger als in Deutschland (z.B. Rössler 1986b, S. 349 f.). Und so macht die Sudetenpost (1987, S. 1), wie es in der landsmannschaftlich orientierten Presse allgemein üblich ist, aus der damaligen Not in Österreich eine Tugend und zitiert aus einer aktuellen Rede des Landesinnungsmeisters der Gablonzerwaren-Erzeuger, «dass die bemerkenswerten und großen Erfolge der Gablonzer Schmuckwarenerzeuger ohne staatliche Subventionen und Beihilfen erreicht werden konnten».
3. Seibt (2000, S. 359) stellt fest: «So entzog sich Österreich im ganzen noch 1945 gutenteils seiner Solidarität gegenüber den Sudetendeutschen, engen Landsleuten nach vielhundertjähriger Geschichte...».
4. Im US-Assimilierungsgesetz und schließlich im Flüchtlingsgesetz von 1947 fand dieser Umstand seinen gesetzlichen Niederschlag.
5. Schubert (ca. 1962, S. 1)

körper an, sondern an mehreren bereits vor ihrer Ankunft bestehenden Orten. Die Deutschböhmen neigten in Oberösterreich also aufgrund ihrer kleinen Anzahl, ihrer räumlichen Zersplitterung und ihres geringen Ansehens - schließlich wurden sie als „deutsches Problem“ gesehen - dazu, ihre kulturelle Eigenheit schneller abzulegen, als dies in Kaufbeuren-Neugablonz der Fall war. Eine Jahrzehnte überdauernde lokale Schicksalsgemeinschaft hat sich in Oberösterreich nicht herausgebildet.

Indikatoren
weitreichender
kultureller
Assimilierung

Dass die Assimilierung der Deutschböhmen in Oberösterreich schneller fortgeschritten ist als im Vergleich zu Kaufbeuren-Neugablonz, ist an mehreren Indikatoren ablesbar: Anders als dort war die Gablonzer Industrie in der Region Linz-Enns bereits sehr früh keine reine deutschböhmische Angelegenheit mehr. Bereits 1968 stammte nur noch ein Viertel der Beschäftigten in der Gablonzer Industrie aus dem Bezirk Gablonz an der Neiße⁶. Mit drei Vierteln stammte der Großteil der Beschäftigten aus der oberösterreichischen Umgebung. In Kaufbeuren-Neugablonz hat sich das Verhältnis zu dieser Zeit nach Expertenmeinung noch umgekehrt verhalten⁷. Weitere Indikatoren für das schnellere Fortschreiten der Integration der Vertriebenen sind folgende: Ein nahezu völlig fehlendes deutschböhmisches Vereinsleben, weniger und deutlich bescheidenere Symbole (Vertriebenen Denkmäler u.ä.), eine im Vergleich zu Kaufbeuren-Neugablonz dürftige museale Sammlung sowie kein regionalhistorisches und heimatkundliches Schrifttum, das die Ansiedlung in Oberösterreich behandelt. Zudem hat die Nachkriegsgeschichte für die Gablonzer Industrie nicht wie in Kaufbeuren-Neugablonz den heroischen Charakter eines Gründungsmythos´ angenommen - obgleich die sachliche Rechtfertigung hier ebenso leicht gefallen wäre. Während die Gablonzer in Kaufbeuren regelmäßig ihre Geschichte rekonstruieren, fehlt dieser ständige Prozess sozialer Interaktion in der Region Linz/Enns. Auch unsere Interviewpartner in dieser Region ließen sich nicht auf die ausschweifenden Erzählungen zur Nachkriegszeit ein, wie es in Kaufbeuren-Neugablonz durchwegs der Fall war. Die folgende Zeitungsquelle beschreibt die Situation in Linz/Enns korrekt, wobei insbesondere der erste Satz keinem noch so realitätsfernen Journalisten mit Blick auf Kaufbeuren-Neugablonz einfallen würde⁸:

«Heute reden die alten Leute, die damals dabei gewesen sind, nicht gern von dieser Zeit. „Wozu auch?“ sagte uns ein Schmuckwarenerzeuger in

6. Die Presse (1968, S. IX)

7.

Verflüchtigung der Gablonzer Mundart

Neu-Gablonz. "Zu jener Zeit ging es in Österreich und Deutschland doch überall drunter und drüber. Wichtig war für uns 1945 im Grunde nur, dass wir davongekommen waren und nach Überwindung der großen Schrecken und der Flucht noch die Kraft hatten, die Ärmel aufzukrempeln und wieder zu arbeiten. Wir fingen am Nullpunkt, effektiv mit nichts, an."⁹

Ein weiteres und besonders eindrucksvolles Indiz dafür, dass sich die lokale Schicksalsgemeinschaft in Linz/Enns nicht herausgebildet hat, ist im Bereich der Mundart zu finden. Das Idiom der Deutschböhmen aus Gablonz ist im Laufe des Generationswechsels in Oberösterreich völlig verloren gegangen. Anders als in Kaufbeuren-Neugablonz, wo selbst die Sprache relativ junger Menschen noch von der oberlausitzischen Mundart geprägt wird, war sie bei allen unserer Interviewpartner in Linz/Enns nicht feststellbar. Einzige Ausnahme war ein älterer Herr, der selbst bis 1946 in Gablonz an der Neiße gelebt hatte; doch selbst bei ihm war das Idiom nur noch sehr schwach vorhanden. Es ist unwahrscheinlich, dass die Interviewpartner nur für den Kontext unseres Gesprächs bewusst auf ihre Mundart verzichtet haben, statt dessen ist davon auszugehen, dass das Oberlausitzische Gablonzer Provenienz sich in der regionalen oberösterreichischen Mundart verflüchtigt hat. Plausibel erscheint dies, zumal der Dialekt eindeutig dem «österreichisch-ungarischen Sprach- und Kulturraum» zuzuordnen ist¹⁰.

So deutet bereits im Jahr 1968 der Journalist einer Regionalzeitung den Verlust der kulturellen Eigenständigkeit in einer Problemschilderung an, die im letzten Satz gipfelt:

«Man muss bedenken, dass den Welterfolg der Gablonzer Bijouterie nicht so sehr besondere Arbeitsmethoden oder ein spezifischer Stil ausmachten, sondern ein Produkt der „geschlossenen“ Atmosphäre in Alt-Gablonz war, wo es niemanden einfiel, nach acht Stunden zu einer bestimmten Zeit das Werkzeug niederzulegen, wo eine jahrhundertlange Entwicklung dieser Hausindustrie eine beinahe schon auf die Spitze getriebene Wettbewerbsbereitschaft und Anpassungsfähigkeit an jede neue Arbeitstechnik, an jede neue Mode hervorgebracht hatte, die nicht so leicht in völlig gewandelter Umgebung auf eine neue Generation und eine in ganz anderen Traditionen aufgewachsene Bevölkerung übertragen werden kann.»¹¹

8. Ein aus München stammender, ca. 20-jähriger Schüler der Staatlichen Fachschule für Glas und Schmuck in Kaufbeuren-Neugablonz bemerkte in einem Interview mit Blick auf die Vergangenheitsorientierung der Gablonzer Industrie: «Du brauchst hier mit einem nur zwei Sätze reden, dann fängt der schon an mit dem ganzen Scheiß: Krieg, Austreibung, Z'am'helfen, Wiederaufbau - du kannst das nimmer hören.»

9. Neue Illustrierte Wochenschau (1969, S. 24)

10. Peukert (1982, S. 196)

Eine solche Aussage findet man noch heute für das Ostallgäuer Neugablonz in gedruckter Form nicht, obgleich sie hier - wenn auch Jahrzehnte später als in Österreich - langsam der Realität entspräche.

**Industrielle
Folgen der
kulturellen
Assimilisierung**

Welche Folgen hatte die starke Integration der Deutschböhmern in Oberösterreich und der weitgehende Verlust ihrer kulturellen Spezifika auf die Gablonzer Industrie am Standort Linz/Enns? Aufgrund der für Kaufbeuren-Neugablonz gezeigten Bedeutung der Schicksalsgemeinschaft ist angesichts deren Fehlens davon auszugehen, dass die Normen des Verlags in Oberösterreich schneller ihre Bindekraft für unternehmerisches Handeln verloren haben als im Ostallgäu. Es fehlt der Glanz, der eine Institution umgeben muss, damit ihre Normen unhinterfragt akzeptiert werden. Zudem ließ sich aufgrund der geringeren räumlichen Geschlossenheit die Weitergabe der Normen in geringerem Maße sicherstellen als in Neugablonz. Dasselbe galt für die Kontrolle des Handelns auf Normkonformität und die Sanktion normabweichenden Handelns. Beides war in Kaufbeuren-Neugablonz mit geringem Aufwand möglich und nur mit hohem Aufwand konnte sich der Abweichende der Kontrolle und der Sanktion entziehen. In Linz/Enns war das Aufwandsverhältnis umgekehrt.

6.2 Weitere Wesenszüge der Gablonzer Industrie

Die Form der Inwertsetzung von Arbeit sowie der Industrieorganisation, die sich in Enns herausgebildet haben, entsprechen weitgehend dem für Kaufbeuren-Neugablonz beschriebenen Wesen. In der Industrieorganisation des Verlagssystems gibt es jedoch drei wesentliche Unterschiede:

**Unterschiede
des Verlags-
systems zu dem
im Ostallgäu**

Erstens ist in Linz/Enns die Anzahl der Unternehmen, die zur Gablonzer Industrie gehören, deutlich geringer als in Kaufbeuren-Neugablonz: Im Rückblick lag die Unternehmenszahl in Oberösterreich immer bei etwa einem Drittel der entsprechenden Ostallgäuer Zahl. Inwieweit eine solche quantitative Aussage einen Wesenszug betrifft, erschließt sich nur mit Blick auf die theoretische Kategorie der Redundanz: Es herrschte in Oberösterreich aufgrund der geringeren Anzahl immer eine geringere Vielfalt von Halb- und Fertigprodukten; auch die Kombinationsmöglich-

11. Die Presse (1968, S. IX)

keiten für den Aufbau von Netzwerken waren geringer und es waren in der Regionalökonomie deutlich weniger unterschiedliche Entwicklungspfade angelegt.

Der zweite Wesensunterschied liegt in der räumlichen Verteilung der Unternehmen. Während die Unternehmen in der Region um Kaufbeuren zu 80% im Stadtteil Neugablonz ansässig sind, sind in Oberösterreich nur weniger als 40% am Hauptstandort Enns konzentriert. Weitere kleinere Produktionszentren befinden sich in Linz, Kremsmünster und Steyr (vgl. Abbildung 19 auf Seite 172, insbesondere die Gemeinden in der Ausschnittsvergrößerung).

Genossenschaft als Exporteur

Der dritte Bereich, in dem sich das Wesen der Gablonzer Industrie an ihrem deutschen und österreichischen Standort unterscheidet, ist der der Absatzwirtschaft. Es wurde aufgrund der Ausführungen zum Thema Schicksalsgemeinschaft davon ausgegangen, dass in der Region Linz/Enns die absatzwirtschaftliche Normen des Verlags bereits vor längerer Zeit auf ihre Zweckmäßigkeit überprüft worden sind. Erster Indikator ist die Übernahme von Vertriebsaufgaben durch eine Genossenschaft: Bereits in den 50er Jahren hatte die 1947 als Einkaufsgenossenschaft gegründete Reg. Gablonzer Genossenschaft m.b.H. damit begonnen, ihren Schwerpunkt in Richtung Absatzorganisation zu verlagern. Eine solche Initiative der Produktionsunternehmen, die die alleinigen Mitglieder der Genossenschaft sind, wäre in Kaufbeuren-Neugablonz noch in den frühen 1990er Jahren von Seiten einflussreicher Exporteure mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln unterbunden worden. Die Genossenschaft arbeitet nach demselben Muster wie der klassische Gablonzer Exporteur, refinanziert sich also ausschließlich aus den im Modeschmuckgeschäft erzielten Kommissionen. Die Einflussnahme der einzelnen Erzeuger auf das Tagesgeschäft und die strategische Ausrichtung der Genossenschaft ist allerdings gering: Es besteht keine Weisungsgebundenheit der Genossenschaft gegenüber einzelnen Produzenten; die Stimmanteile sind zahlenmäßig auf die 70 Unternehmen der Gablonzer Industrie verteilt und Mehrheiten für strategische Änderungen sind nur schwer zu mobilisieren. Aus diesem Grund handelt die Genossenschaft, obgleich sie juristisch das Eigentum der Hersteller ist, weitgehend wie ein unabhängiger Exporteur¹².

Frühe Abkehr vom Verlag

Das Infragestellen der Absatznormen des Gablonzer Verlagswesens und die als dessen Folge begonnenen Vertriebsaktivitäten der Gablonzer Genossenschaft haben dazu geführt, dass die Anzahl

12. Ergebnis der Expertenrunde EL1

der Exporteure in Oberösterreich von 38 im Jahr 1968¹³ auf nurmehr drei im Jahr 1998¹⁴ zurückgegangen ist. Allerdings war es kein Automatismus, der die Exporteure aus der Vertriebskette gedrängt hat; vielmehr hatte sich ihr institutioneller Status geändert: Sie waren nicht mehr per allgemeiner Norm die ausschließlichen Organisatoren des Absatzes, sondern sie mussten sich im Einzelfall als die richtigen Vertriebspartner legitimieren: Als Mittel der Legitimation standen ihnen letztlich nur der Nutzen, den sie ihrem Kunden bieten und der Umsatz, zu dem sie ihrem Lieferanten verhelfen konnten, zur Verfügung. Diesen Nachweis ihrer Legitimation konnten und wollten die Exporteure auf Dauer nicht erbringen. Eine Schmuckherstellerin in Enns spricht mit Blick auf ihr geringes absatzwirtschaftliches Engagement von Exporteuren als «Bärenführern»:

«Die kennen vielleicht ein, zwei Kunden und mit denen komsens bei uns vorbei. Wir zeigen die Kollektion; der Kunde schaut sich's an. Wenn's ihm gefällt, bestellt er - aber net bei uns: beim Exporteur. - Wir machen's dann fertig, bringen's vorbei. Er sendet's aus, fakturiert. Gut, unser Geld kriegen wir - vom Exporteur - das ist so ein Vorteil. - So, - aber jetzt frag ich Sie: Is des Marketing? ...»

Will man die in den beiden vorangegangenen Abschnitten dargestellten Wesensunterschiede zwischen der Gablonzer Industrie in Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns auf den Punkt bringen, dann mit folgenden zwei Schlagworten: keine Schicksalsgemeinschaft - weniger Handlungsorientierung.

6.3 Strukturwandel der Gablonzer Industrie

Reduktion der Unter- nehmenszahl

Wie hat sich die Gablonzer Industrie oberösterreichischer Prägung in der Vergangenheit zahlenmäßig entwickelt? Beginnend mit der Anzahl an Unternehmen, zeigt die Mitgliederstatistik der Wirtschaftskammer Oberösterreich einen fast stetigen Rückgang der Unternehmenszahl in der Gablonzer Industrie (vgl. Abbildung 20). Im vergleichbaren Zeitraum von 1980 bis 1994 fiel der Rückgang der Unternehmenszahl in der Region Linz/Enns (2,7% p.a.) nicht ganz so stark aus wie in Kaufbeuren Neugablonz (3,7% p.a.). Insgesamt schrumpfte die Gablonzer Industrie in Oberösterreich von 170 Unternehmen im Jahr 1968¹⁵ auf nurmehr 38 im Jahr

13. Rössler (1986b, S. 350)

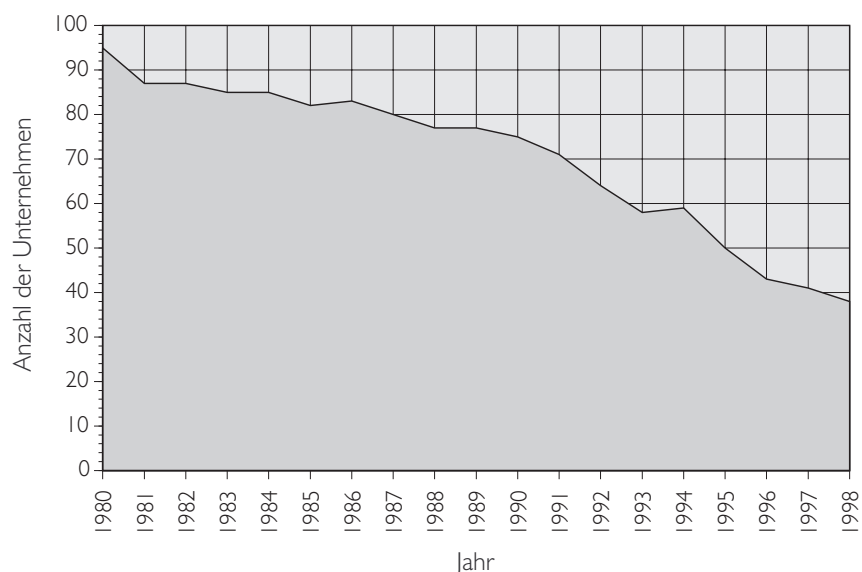
14. Ergebnis der Expertengespräche

1998. Dies entspricht einem Rückgang der Unternehmenszahl um durchschnittlich 2,6% p.a. Hält man sich vor Augen, dass schon im vorangegangenen Abschnitt über das Wesen des Industriekomplexes die geringe Unternehmenszahl aus redundanztheoretischer Perspektive als Problem dargestellt wurde, so hat sich dieses Problem bis zum Jahr 1998 noch erheblich verschärft.

Trend zu
größeren
Produktions-
einheiten

Nicht gleichgerichtet mit dem Ostallgäu verlief in Oberösterreich die Beschäftigungsentwicklung der Gablonzer Industrie (vgl. Tabelle 11). Zumindest gilt dies im dargestellten Zeitraum für den Teil der Gablonzer Unternehmen, den die Wirtschaftskammer Oberösterreich als «Gewerbe» ausweist. Ein Befund lässt sich aus den für den Zeitraum 1981 bis 1991 gezeigten statistischen Werten ableiten: Während in diesem Zeitraum im Zuge allgemeinen Wirtschaftswachstums die Gablonzer Industrie im Ostallgäu 11,1% ihrer Beschäftigten freisetzte, wuchs ihre Arbeitskräftezahl in Enns um 16,1%. Dies ist besonders interessant angesichts der Tatsache, dass im gleichen Zeitraum in Oberösterreich die Anzahl der Unternehmen in der Gablonzer Industrie um 18,4% sank. Beschäft-

Abbildung 20. Unternehmen der Gablonzer Industrie in Oberösterreich (nur Gewerbe) 1980 bis 1998



Quelle: Wirtschaftskammer Oberösterreich 1998 (bis 1994: Mitglieder der Landesinnung der Gablonzerwarenerzeuger; ab 1995: Modeschmuckhersteller innerhalb der Landesinnung der Gold- und Silberschmiede, Juweliere und Uhrmacher sowie Modeschmuckhersteller)

15. Die Presse (1968, S. IX)

Tabelle II. Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte der Gablonzer Industrie in Oberösterreich 1976, 1981, 1986 und 1991

Jahr	Anzahl	Veränderung (Index 1976 = 100)	Durchschnittl. Veränderung p.a.
1976	733	100	
1981	473	64,5	-7,1
1986	634	86,5	6,8
1991	549	74,9	-2,7

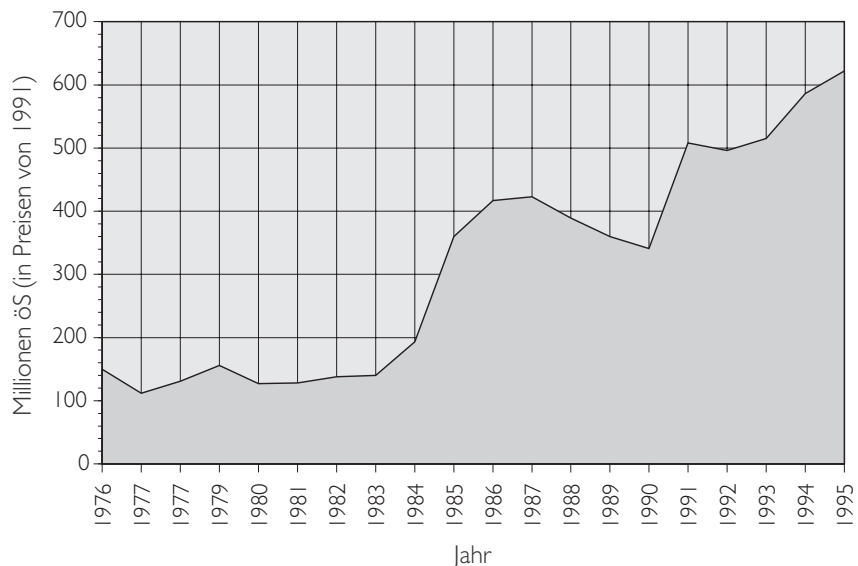
Tabelle 12. Unternehmenszahl und -größenstruktur der Gablonzer Industrie in Oberösterreich (Arbeitgeberbetriebe) 1976 und 1991

Unternehmen mit ... Beschäftigten	1976		1991	
	Anzahl	% Anteil	Anzahl	% Anteil
20 bis 99	12	19,4	10	30,3
5 bis 19	24	38,7	8	24,2
1 bis 4	26	41,9	15	45,5
Summe	62	100,0	33	100,0

Quelle beider Tabellen: Wirtschaftskammer Oberösterreich 1992: Arbeitgeberbetriebe der Fachgruppe «Erzeuger von Waren nach Gablonzer Art», Fachgruppenauswertung Oberösterreich auf Grundlage der Beschäftigtenstatistik der gewerblichen Wirtschaft.

tigungswachstum bei gleichzeitiger Reduktion der Unternehmenszahl ist wohl einer der deutlichsten Indikatoren für Konzentrationsprozesse. Ebensolche werden folgerichtig auch in der Übersicht der Unternehmensgrößenstruktur der Gablonzer Industrie in Oberösterreich (vgl. Tabelle 12) deutlich: Die Gruppe der Unternehmen mit 20 bis 99 Mitarbeiter, die innerhalb der Statistik der Wirtschaftskammer Oberösterreich als «Großgewerbe» bezeichnet wird, hat sich im Vergleich zwischen 1976 bis 1991 zahlenmäßig nahezu nicht verändert, während sich in den beiden anderen Gruppen die Anzahl doch stark reduzierte. So machte das Großgewerbe im Jahr 1991 einen Anteil von 30% der gewerblichen Unternehmen aus, während es im Jahr 1976 noch unter 20% lag. Die dargestellten Konzentrationsprozesse sind ein zentraler Befund und führen zu Erklärungsbedarf.

Abbildung 21. Wert produzierter Waren in der Gablonzer Industrie (nur Industrie) in Österreich 1976 bis 1995



Quelle: Österreichisches Statistisches Zentralamt: Gablonzer Schmuckwaren produziert von den Mitgliedern der Wirtschaftskammersektion Industrie (1996)

Rückgang der Beschäftigtenzahl

Insgesamt ist die Beschäftigtenzahl der Gablonzer Industrie in der Region Linz/Enns von ca. 3.000 Beschäftigten im Jahr 1968¹⁶ auf nurmehr ca. 500 im Jahr 1998¹⁷ gesunken. Dies entspricht einer Reduktion von 84% über den Gesamtzeitraum und eine durchschnittliche Reduktion von 2,8% p.a. Damit fiel der Beschäftigungsrückgang nicht so drastisch aus wie im Ostallgäu, wo er von einer deutlich höheren Ausgangszahl ausging und eine Reduktion von 81 % zwischen 1978 und 1997, also in nur 19 Jahren erreichte (-4,1% p.a.). Für die Industrie, also den Unternehmensbereich der Modeschmuckbranche, der nicht der Sektion Gewerbe der Wirtschaftskammer zugeordnet ist, liegen keine Beschäftigungsdaten vor. Allerdings ist der Beschäftigungsrückgang in den sechs Industrieunternehmen der Modeschmuckherstellung nach Expertenaussage nicht so stark fortgeschritten wie in den gewerblichen¹⁸: Im Durchschnitt sind in diesen sechs Industrieunternehmen im Jahr 1998 jeweils ca. 100 Personen, insgesamt also 600 Personen beschäftigt worden.

16. Die Presse (1968, S. IX)

17. Schätzung eines Experten bei der Wirtschaftskammer Oberösterreich.

18. Ergebnis des Expertengesprächs EL4

Tabelle 13. Wert produzierter Waren in der Gablonzer Industrie (nur Großgewerbe) in Österreich 1975 bis 1995)

Jahr	Warenwert (1.000 öS in Preisen von 1991)	Veränderung (Index)	Durchschnittl. Veränderung (% p.a.)
1975	85.545	100,0	-
1980	105.203	123,0	4,6
1985	133.296	155,8	5,3
1990	145.128	169,7	1,8
1995	117.442	137,3	-3,8

Quelle: Österreichisches Statistisches Zentralamt: Gablonzer Schmuckwaren produziert von den Mitgliedern der Wirtschaftskammersektion Gewerbe, die 20 und mehr Mitarbeiter beschäftigen (1996); der Wert für 1975 wurde behelfsmäßig mit dem Preisindex für 1976 bereinigt.

**Zunehmende
Warenproduk-
tion in den
großen
Unternehmen**

Zur Entwicklung des Gesamtumsatzes der Gablonzer Industrie in der Region Linz/Enns liegen keine Daten vor. Verfügbar sind lediglich Daten zur Warenproduktion im Großgewerbe und in der Industrie; laut Expertenmeinung sind jedoch in den zehn Unternehmen des Großgewerbes und den sechs Industrieunternehmen ca. drei Viertel des Gesamtumsatzes der Gablonzer Industrie erwirtschaftet worden¹⁹. An der Graphik zur Entwicklung der Warenproduktion in den Industrieunternehmen (vgl. Abbildung 21) lässt sich ein Befund ablesen, der in dieselbe Richtung weist wie die bereits diagnostizierten Konzentrationsprozesse: Je größer die Unternehmen gemessen an Beschäftigten sind, desto größer ihr Wachstum gemessen am Wert der jeweils erstellten Güter. Die Industrieunternehmen steigerten ihre Warenproduktion seit Anfang der 1980er Jahre in erheblichem Maß (vgl. Abbildung 21 auf Seite 181) : In der ersten Hälfte der 1980er Jahre wurde gar eine durchschnittliche Steigerungsrate von 36,8 % p.a., in der ersten Hälfte der 1990er Jahre immerhin 16,5% p.a. erreicht. Insgesamt legten die Industrieunternehmen beim Warenwert zwischen 1975 und 1995 um mehr als 75 % und durchschnittlich 3,8 % p.a. zu. Beeindruckend ist dies vor allem angesichts der Tatsache, dass der im Jahr 1995 produzierte Warenwert von 565 Mio. öS durch sechs Industrieunternehmen generiert wurde.

Gleichzeitig wuchs der Wert produzierter Waren in den Unternehmen des Großgewerbes von 1975 bis 1995 nur um insgesamt

19. Ergebnis des Expertengesprächs EL4

27,2% und durchschnittlich 1,4 % p.a. (vgl. Tabelle 13 auf Seite 182). Zur Warenproduktion der Kleingewerbetreibenden (< 20 Beschäftigte) liefert die amtliche österreichische Statistik kein Zahlenmaterial. Nach Expertenmeinung ist jedoch die entsprechende Entwicklung im Kleingewerbe der Gablonzer Industrie während des oben betrachteten Zeitraums deutlich schwächer ausgefallen als im Großgewerbe²⁰. Dies kann also nur Negativwachstum - oder weniger euphemistisch: Schrumpfung - bedeuten.

Auf einen zahlenmäßigen Vergleich der Entwicklung der Gablonzer Industrie in Oberösterreich und im Ostallgäu wird verzichtet, da die hier die Datenlage eine Unterscheidung der Unternehmen nach Industrie, Groß- und Kleingewerbe nicht möglich macht. Die Befunde der Konzentration und des höheren Wachstums von größeren Unternehmen decken sich jedoch mit den Erfahrungen in Kaufbeuren-Neugablonz.

6.4 Schlussfolgerungen

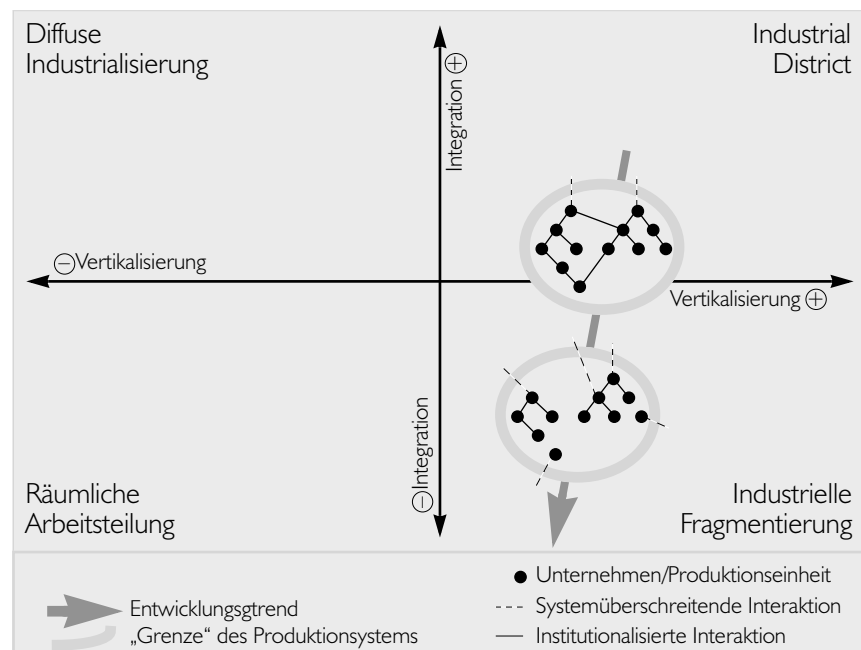
Im Vergleich zur Gablonzer Industrie in Kaufbeuren-Neugablonz kommt das Produktionssystem in Linz/Enns in seiner ursprünglichen Form dem Idealtypus des Industrial District (vgl. Abschnitt 2.4.1) weniger nahe: Kleinbetrieblichkeit, regionalspezifische Formen vertikaler Industrieorganisation waren in den 1950er Jahren noch ebenso ausgeprägt, wie eine eindeutig festgelegte Schnittstelle zum Weltmarkt (Exporteure und/oder Genossenschaft) und ein Beschäftigungskontinuum. In geringerem Maße ausgeprägt als in ihrem bayerisch-schwäbischen Gegenüber war jedoch in Linz/Enns das Merkmal der Redundanz. Hier wird die These aufgestellt, dass die hierfür erforderliche kritische Masse an Unternehmen in Oberösterreich nicht vorhanden war. Das deutlichste Abweichen vom Idealtypus besteht jedoch im Fehlen einer lokalen Schicksalsgemeinschaft als kultureller Rahmen für wirtschaftliche Interaktion innerhalb der Gablonzer Industrie.

Geringe
Ausprägung
einer lokalen
Gemeinschaft

Als Ursachen dafür, dass sich eine lokale Schicksalsgemeinschaft im Gegensatz zu Kaufbeuren-Neugablonz in Linz/Enns nicht herausgebildet hat, wurde einerseits die räumlich weniger konzentrierte Ansiedlung in Oberösterreich angeführt; andererseits wurde gezeigt, dass die rasche Assimilierung der Deutschböhmern

20. Ergebnis des Expertengesprächs EL4

Abbildung 22. Entwicklungspfad des territorialen Produktionssystems in Linz/Enns: typologische Einordnung



Anmerkung: Die Abbildung lehnt sich an der Typologie von Crevoisier und Maillat an (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80). Aufgrund nicht ausreichender Datenlage ist eine genaue Verortung der Produktionssysteme in der Typologie nicht möglich. Anhand der in dieser Arbeit identifizierten Strukturveränderungen lassen sich jedoch Entwicklungspfade feststellen, deren Richtung dargestellt wird.

Reaktion darauf verstanden werden kann, dass die oberösterreichische Bevölkerung die Heimatvertriebenen als „deutsches Problem“ betrachteten. Mit der Assimilierung geht einher, dass die Organisatoren und Organisationsmedien eines kollektiven deutschböhmischen Gedächtnisses in Linz/Enns nicht vorhanden sind.

Die Entwicklung der Gablonzer Industrie am Standort Linz/Enns lässt sich mit folgenden Schlagworten zusammenfassen: Reduktion der Unternehmenszahl, Trend zu größeren Produktionseinheiten, die vom Produktionssystem unabhängiger sind sowie Rückgang der Beschäftigtenzahl. Nimmt man zusätzlich, wie in den vorangegangenen Kapiteln, auch für Linz/Enns eine Einordnung anhand der Typologie von Crevoisier und Maillat (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80) vor, so zeigt sich Folgendes: Wir haben es in dieser Region ursprünglich mit einem territorialen Produktionssystem mit einer regionalspezifischen Form vertikaler Indu-

strieorganisation zu tun; allerdings ist die Wirksamkeit einer lokalen Logik bereits am Ursprung gering ausgeprägt gewesen: Das institutionalisierte absatzwirtschaftliche Zusammenwirken zwischen Exporteuren und Erzeugern wurde bereits früh in Frage gestellt, wie sich im Aufbau der Genossenschaft an der Schnittstelle zum Weltmarkt zeigt. Doch auch der Genossenschaft wurde als Vertriebspartner keine Exklusivität eingeräumt. Absatzwirtschaftliche Normen haben in Linz/Enns also eine geringe Halbwertszeit. Als Ursache dafür wird die weitgehende Absenz einer lokalen Form gemeinschaftlicher Vergesellschaftung angesehen.

Vom Industrial
District zum
Typus
industrieller
Fragmentierung

Als Fazit lässt sich ziehen: Am Ursprung war die Gablonzer Industrie in der Region Linz/Enns ein territoriales Produktionssystem des Typus Industrial District; allerdings mit einem sehr geringen Grad an regionaler Integration (lokale Logik). Wie in Kaufbeuren-Neugablonz durchläuft auch dieses System einen Prozess weiterer Desintegration in dem Sinn, dass der Einfluss der lokalen Gemeinschaft auf unternehmerische Interaktionen weiter schwindet und zunehmend außerregionale Auftraggeber das Spezialistentum einzelner Produktionsunternehmen für sich in Wert setzen. Gleichzeitig ist ein Prozess der Devertikalisierung feststellbar, der sich in einer zunehmenden Integration von Produktionsprozessen in einzelnen Unternehmen äußert. Damit bewegt sich die Gablonzer Industrie in Linz/Enns, wie in Abbildung 22 auf Seite 184 schematisch dargestellt, auf einem Entwicklungspfad vom „Industrial District“ zum Typus „Industrieller Fragmentierung“. Sie ist jedoch auf diesem Pfad bereits deutlich weiter fortgeschritten als ihr Gegenüber in Kaufbeuren-Neugablonz.

Kapitel 7: Menorca oder die Kraft des Neuen

7.1 Wie aus silbernen Münzgeldbörsen «or alemany» wurde

Der Ursprung menorkinischer Modeschmuckherstellung liegt in der Ausbreitung des Silberschmiedehandwerks bis zum Ende des 18. Jahrhunderts: Bis auf zwei kurze Zäsuren war die Insel nahezu während des gesamten Jahrhunderts Teil des britischen Empire. Seeleute, Angehörige des Militärs, Verwaltungsbeamte und Händler, die sich auf Menorca aufhielten, hatten mit ihrem Bedarf an Geschenken und Souvenirs eine Entwicklung angestoßen, als deren Resultat im Jahr 1784 immerhin 21 Silberschmiede auf der Insel gezählt wurden. Nach dem Ende der Fremdherrschaft um die Jahrhundertwende begannen diese Silberschmiede mit wachsendem wirtschaftlichen Erfolg für Kunden auf der iberischen Halbinsel zu arbeiten, die insbesondere die steigende Nachfrage nach kunsthandwerklichen Erzeugnissen aus den Kolonien der spanischen Krone befriedigten¹.

Vom
Silberschmiede-
handwerk zum
Spezialistentum
für Münzgeld-
börsen

Innerhalb des neuentstandenen kunsthandwerklichen Sektors bildete sich bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts ein regionalspezifischer Produktschwerpunkt heraus: goldene, vor allem aber silberne Münzgeldbörsen. Diese bestanden zu einem Teil aus Edelmetallarmaturen einschließlich Scharnieren und Schließmechaniken; der zweite Teil dagegen hatte mit dem klassischen Silberschmiedehandwerk deutlich weniger zu tun: Es handelte sich um einen Beutel aus Gold- bzw. Silberdraht, einem Gewebe, das in Handarbeit hergestellt wurde anhand einer Technik, die dem Stricken sehr ähnlich ist.

1. Garí (1997, S. 30 ff.)

Verlagssystem
als Form der
Industrie-
organisation

Ab Mitte des 19. Jahrhunderts bildete sich wie in Gablonz an der Neiße auch auf Menorca ein Verlagssystem als Form frühindustrieller Industrieorganisation heraus. Eine auf Skaleneffekte und Vielfalt abzielende Arbeitsteiligkeit wurde nicht innerhalb von Fabrikbetrieben erreicht, sondern mittels eines Netzwerks kleiner Produktionsstätten, in denen anhand einfacher Werkzeugmaschinen gestanzte, gepresste, gebogene, gezogene oder gegossene Halbfabrikate aus Edelmetall hergestellt wurden. Hinzu kam das Gewebe aus Edelmetalldraht, das in großen Mengen gebraucht wurde. Die Hersteller der Fertigbörsen kauften ihre Halbfabrikate bei den entsprechenden Spezialisten und beauftragen direkt oder über Verleger eine große Zahl von Heimarbeiterinnen (Frauenanteil: ca. 4/5) mit dem Stricken des Gewebes. Im Jahr 1918 waren in der Geldbörsenproduktion insgesamt ca. 3.000 Menschen beschäftigt. Bei der damaligen Inselbevölkerung von weniger als 38.000 Einwohnern waren damit nahezu 10% der Menorkiner in diesem Industriezweig tätig².

Nach dem Ersten Weltkrieg brach die menorkinische Geldbörsenproduktion vollständig zusammen. Als Gründe werden der Weg-

Abbildung 23. Bis in die 1920er Jahre war Menorca bekannt für die Herstellung hochwertiger Münzgeldbörsen



Quelle: Garí (1997, Titelbild)

2. Ebd. (S. 40)

fall der Absatzmärkte in den Kolonien, eine merkwürdige Besteuerung von Exporten durch den spanischen Staat sowie veränderte Geschmackspräferenzen bei den Nachfragern angeführt. Bereits vor der Weltwirtschaftskrise schloss aus diesen Gründen auf Menorka im Jahr 1928 die letzte reine Geldbörsenfabrik³.

Ein Zufall
führt zur
Modeschmuck-
herstellung

Dass Anfang der 1920er Jahre gerade die Modeschmuckherstellung begann, an die Stelle der Geldbörsenproduktion zu treten, ist ein historischer Zufall. Die regionalhistorische Literatur berichtet von einer irrtümlich ausgelieferten Maschine: Ein menorkinisches Unternehmen hatte sie in Deutschland bestellt, um Kostenvorteile bei der unter Druck geratenen Herstellung von Silbergewebe zu erzielen. Geliefert wurde jedoch eine Maschine für die Herstellung von Schmuckketten. Anstatt diese Maschine zurückzusenden, nahm das menorkinische Unternehmen die Arbeit damit auf und überstand als Hersteller von Gold- und Silberketten den weiteren Niedergang der Geldbörsenproduktion unbeschadet⁴.

Ogleich nichts gegen die Wahrheit dieser Geschichte spricht, ist sie doch vor allem eine Metapher für die Zufälligkeit der Entstehung einer Modeschmuckindustrie auf Menorca. Allerdings unterschieden sich die für die Herstellung von Modeschmuck nötigen Fertigkeiten nicht grundlegend von denen der menorkinischen Silberschmiede. Der Sprung in den Modeschmucksektor war sicher vom technischen Anspruch her betrachtet kein großer. Einer der beiden Unterschiede lag darin, dass die Rohmaterialien für Modeschmuck, in der Regel Messinglegierungen, härter waren als Silber oder Gold und deswegen mit höherem Druck und stabileren Werkzeugen und schwereren Maschinen verformt werden mussten. Hauptunterschied war jedoch der Bedarf an Technologien zur Oberflächenveredelung, insbesondere galvanischer Art: Die wenig attraktiven Messingoberflächen mussten versilbert oder vergoldet werden. Sowohl im Bereich des Maschinenbaus als auch in der Galvanik wurde auf das Know-how von deutschen Fachleuten zurückgegriffen, die sich auf der Insel niederließen⁵ und dem Modeschmuck auf Menorca die noch heute gängige Bezeichnung «or alemany», also «deutsches Gold» eintrugen.

So waren bis zum Beginn des spanischen Bürgerkriegs im Jahr 1936 die meisten der vormaligen Geldbörsenhersteller auf die Pro-

3. Ebd. (S. 41 ff.)

4. Ebd. (S. 47)

5. Ebd. (S. 36)

duktion von Modeschmuck umgestiegen. Der Bürgerkrieg und der nur ein halbes Jahr später ausbrechende Zweite Weltkrieg führten zu einem nahezu völligen Ruhen der Modeschmuckherstellung. Nach 1945 begann jedoch hier sofort und ohne die Zäsur der Vertreibung bzw. politischer Umbrüche die Wiederaufnahme der Wirtschaftsaktivität. Für die menorkinische Modeschmuckbranche setzte eine lange und stetige Wachstumsphase ein, die ihren Höhepunkt wie im Allgäu und in Oberösterreich erst Ende der 1960er Jahre erreichte. Auf diesem Höhepunkt gehörten auf Menorca ca. 120 Unternehmen dem Modeschmucksektor an⁶.

7.2 Besonderheiten der Modeschmuckherstellung auf Menorca

Beschaffung
von Komponenten
außerhalb
des Produktionskomplexes

7.2.1 Produktionswirtschaft: geringer Vertikalisierungsgrad

Während an den drei Standorten der Gablonzer Industrie sämtliche für die Herstellung von Fertigschmuck erforderlichen Vorleistungen (Halbfabrikate, Verbrauchsmittel, Veredelungsprozesse u.ä.) regional intergriert vorhanden sind, werden nach Expertenmeinung auf Menorca in einem deutlich höheren Maße verschiedene Komponenten von anderen Produktionsstandorten zugekauft⁷. Insbesondere die in der Gablonzer Industrie äußerst vielfältige und umfangreiche Herstellung von Glaswaren fehlt auf Menorca mit Ausnahme von Imitationsperlen fast vollständig. Auch Halbfabrikate aus Metall sind auf Menorca nicht in dem Maße verfügbar wie in der Gablonzer Industrie; ein Blick in die Auftragsbücher deutscher Halbfabrikatehersteller im Rahmen einer Messe zeigte, dass eine entsprechende Nachfrage vor allem hinsichtlich Steinfassungen (sogenannten Kesseln) und Schließen besteht. Insgesamt besteht die Kernkompetenz der menorkinischen Modeschmuckherstellung in der Gestaltung und der Fertigstellung (v.a. Oberflächenbearbeitung und Endmontage) von Produkten. Die dafür erforderlichen Vorleistungen werden mangels Verfügbarkeit größtenteils außerhalb des insularen Produktionsnetzwerks eingekauft.

6. Ebd. (S. 42 f. und 49 ff.)

7. Ergebnis der Expertengespräche EM2 und EM5

Typus
diffuser
Industriali-
sierung

Interessant ist auch, dass laut einer Unternehmensübersicht der menorkinischen Industrie- und Handelskammer etwa die Hälfte der Fertigschmuckhersteller jeweils auch Halbfabrikate einer Warengruppe anbieten. Expertengespräche haben ergeben, dass sich auf Menorka bislang eine Spezialisierung in der Halbfabrikatefertigung nur rudimentär herausgebildet hat⁸. Statt dessen bieten Fertigschmuckhersteller in begrenztem Umfang Halbfabrikate für andere Fertigschmuckhersteller an. In der Regel handelt es sich dabei um Halbzeuge, die ursprünglich für den eigenen Bedarf angefertigt worden sind; der Verkauf an andere Fertigschmuckhersteller folgt dabei weniger kurzfristigen Gewinnerzielungsabsichten, sondern eher dem Prinzip der Reziprozität. Auf Menorca hat also eine weitgehende Spezialisierung der Produktionsunternehmen auf den letzten produktiven Schritt der Modeschmuck-Wertschöpfungskette stattgefunden. Eine regional-spezifische Form vertikaler Industrieorganisation hat sich nur ansatzweise herausgebildet. Dieser Befund legt die Einschätzung nahe, das Produktionssystem sei weniger als Industrial District begreifbar als dem Modell diffuser Industrialisierung zuzuordnen (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80).

Der Arbeitsmarkt der Region wurde im Rahmen der Untersuchung in geringerem Maße transparent als in Kaufbeuren-Neugablonz. Fest steht, dass die Modeschmuckherstellung auf Menorca die einzig beschäftigungsrelevante Branche neben dem Tourismus ist. Es spricht daher nichts gegen die Annahme, dass sich eine Niedriglohnpolitik seitens der Produktionsunternehmen mangels Beschäftigungsalternativen bei den Arbeitnehmern relativ unproblematisch durchsetzen lässt. Nach Expertenmeinung liegt das Lohnniveau in der menorkinischen Modeschmuckherstellung noch unter dem ohnehin in Spanien, verglichen mit den Mittel- und Nordeuropäischen Staaten, sehr niedrigen Durchschnittsniveau (vgl. auch Tabelle 5 auf Seite 132)⁹.

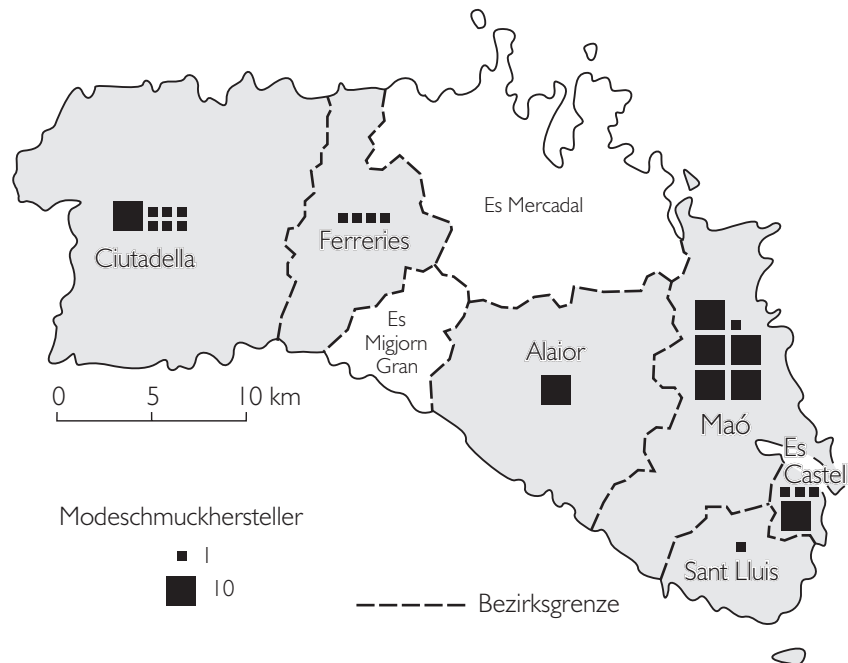
Unsere Expertengespräche ergaben hinsichtlich der Lohnpolitik die in Unternehmerkreisen üblichen Stereotypen: Eine nicht direkt in die Modeschmuckbranche eingebundene Gesprächspartnerin¹⁰ hatte uns mitgeteilt, die Arbeitsplätze in der Modeschmuckherstellung seien bei der menorkinischen Bevölkerung sehr begehrt;

8. Ergebnis der Expertengespräche EM4 und EM5

9. Ergebnis des Expertengesprächs EM7

10. Es handelte sich hierbei um unsere Dolmetscherin Roswitha Britz, der ich an dieser Stelle für ihre Unterstützung danke..

Abbildung 24. Unternehmen des Modeschmucksektors auf Menorca 1997



Quelle: Eigene Darstellung nach Daten der Cámara Oficial de Comercio e Industria, Mahón/Menorca (1997)

der Grund sei, dass dort das ganze Jahr ein gesichertes Einkommen zu erwarten sei, während das Einkommen in der Tourismusbranche saisonabhängig sei. Als wir Unternehmer mit dieser Sichtweise konfrontierten, antworteten sie, es sei genau umgekehrt: Die Tourismusarbeitsplätze seien begehrt, weil man dort nur in der Saison arbeiten müsse und in den Wintermonaten durch Arbeitslosenunterstützung seinen Müßiggang finanzieren könne. In kaum einem Punkt bin ich mir so sicher, wie in diesem: Gäbe es in allen Untersuchungsregionen touristikbezogene Saisonarbeit als einzige Beschäftigungsalternative, hätten die Unternehmer unabhängig von ihrer regionalen Herkunft genau dieselbe Aussage gemacht.

7.2.2 Absatzorganisation - der feine Unterschied zur Gablonzer Industrie

Die Absatzorganisation der menorkinischen Modeschmuckindustrie ist auf den ersten Blick dem klassischen Gablonzer Exporteur-System nicht unähnlich: Schon in den Zeiten der Geldbörsenherstellung war der Vertrieb über sogenannte «Viajantes» abgewickelt worden. Dieses Modell wurde danach auch auf

den Modeschmuckvertrieb übertragen. Wie die Exporteure vermitteln auch die Viajantes zwischen einer außerregionalen Nachfrage einerseits und dem regionalen Angebot von Modeschmuck-erzeugnissen andererseits; diese Aufgabe wird jedoch jeweils anders erfüllt. Der Vergleich zwischen Menorka und der Gablonzer Industrie eröffnet ein Verständnis der jeweiligen Absatzintermediäre, das vermutlich nicht hätte erzielt werden können, wenn sich diese Arbeit auf nur eine Region beschränkt hätte. Das Ergebnis dieses Vergleichs soll im folgenden etwas detaillierter dargestellt werden. Die zugrundeliegende Frage ist: Worin unterscheiden sich die Viajantes vom klassischen Gablonzer Exporteur?

Viajantes und Exporteure im Vergleich

- ◆ Reisen versus Arbeit vor Ort: Schon die Bezeichnung Viajantes legt nahe, dass sie als Reisende arbeiten, während die Exporteure ihrer Tätigkeit - auch wenn sie auf ausgedehnte Auslandsaufenthalte hinweisen - größtenteils vor Ort, also innerhalb des regionalen Produktionskomplexes nachkommen.
- ◆ Ständige Betraute versus Auftraggeber: Obgleich die Bezeichnung „Viajantes“ es nahelegt, handelt es sich dabei nicht um Handlungsreisende deutscher Definition, die letztlich als Angestellte berechtigt sind, außerhalb des Betriebs ihres Arbeitgebers Geschäfte in dessen Namen abzuschließen; vielmehr sind Viajantes Selbständige, die von einer begrenzten Gruppe von Herstellern auf Dauer (in der Praxis mindestens eine Saison, in der Regel jedoch eher über mehrere Jahre) mit ihrer Vertriebsaufgabe betraut wurden. Viajantes entsprechen also weitestgehend den im deutschen Rechts- und Sprachgebiet sogenannten «Handelsvertretern». Zugrunde liegt ein wie auch immer im Einzelfall gearteter - meist mündlich geschlossener - Dienstvertrag über Geschäftsbesorgungen. Dies ist ein weiterer Unterschied zum Exporteur. Er ist kein ständiger Betrauter der Hersteller, sondern hat ihnen gegenüber den rechtlichen Status eines Auftraggebers.
- ◆ Absatzmittler versus Beschaffungsagenten: Die Exporteure sind Agenten der außerregionalen Nachfrager im jeweiligen Produktionskomplex, der für die Nachfrager letztlich ein Beschaffungsmarkt ist; die Viajantes dagegen sind jeweils als Agenten eines oder mehrerer Hersteller auf dem Absatzmarkt tätig. Damit können Exporteure innerhalb des jeweiligen Produktionskomplexes ihre Lieferanten völlig frei

wählen, während *Viajantes* per Vertrag an einen oder eine Gruppe von Herstellern gebunden sind. Versuchen wir eine zweckrationale Erklärung für die entgegengesetzten Stoßrichtungen der Intermediäre in Menorca und den Regionen der Gablonzer Industrie, so bietet sich folgende Argumentationslinie an: Ihren Ausgangspunkt bildet die Insellage des menorkinischen Produktionskomplexes. Die schlechte Erreichbarkeit des Produktionsstandortes war bis vor ca. 30 Jahren eine erhebliche Barriere zwischen den menorkinischen Herstellern und den außerregionalen Kunden. Erst seit die Balearen Ziel des Massentourismus sind und die Flugpreise entsprechend günstig sind, ist es unter Kostengesichtspunkten möglich, die Insel kurzzeitig zu besuchen oder zu verlassen. Die *Viajantes* stellten eine Lösung für dieses Erreichbarkeitsproblem dar. Mit vollständigen Musterkollektionen verließen sie für mehrwöchige Zeiträume die Insel, um Großhändler in und außerhalb Europas zu besuchen und deren Aufträge an die menorkinischen Hersteller zu übermitteln. Dieses Erreichbarkeitsproblem war in den Regionen der Gablonzer Industrie nicht in diesem Maße gegeben. Zudem war die Attraktivität dieser Produktionskomplexe für Modeschmuckeinkäufer so groß, dass sie bereit waren, die Distanz zu überwinden. Denn das Angebot auf Menorca war bei nur 120 Herstellern selbst zur Hochzeit der Modeschmuckproduktion 1968 gegenüber den anderen Regionen eher beschränkt: So waren zur jeweiligen Hochzeit in Kaufbeuren-Neugablonz 600 Unternehmen (1969) tätig; in der Region Linz/Enns waren es immerhin ca. 300 (1968) und in Gablonz an der Neiße waren es im Jahr 1938 sogar 4.656 Unternehmen. Angesichts solcher Unternehmenszahlen wird die Funktion der Exporteure im Gegensatz zu den *Viajantes* deutlich: Erstere dienten den außerregionalen Kunden dazu, sich auf absolut intransparenten regionalen Beschaffungsmärkten zu orientieren, die die jeweiligen Produktionskomplexe darstellten. Letztere dienten den menorkinischen Herstellern dazu, trotz des Erreichbarkeitsproblems und einer im Vergleich mit der Gablonzer Industrie geringeren Attraktivität (für Einkäufer) Aufträge zu generieren.

- ◆ Vertragsverhältnis versus institutionelle Norm: Gegen diese Unterscheidung sperren sich die Realitäten in den Untersuchungsregionen ein wenig. Zumindest gilt dies, wenn man das Naheliegende versucht, also Menorca in Kategorien des expliziten Vertragsverhältnisses zu begreifen und im Fall der

Gablonzer Industrie eine stillschweigende institutionelle Norm zugrunde zu legen. Hier lohnt es sich, zu differenzieren: Ja, es waren im Grunde für den Einzelfall ausgehandelte Verträge, die auf Menorca zwischen den Herstellern und den Viajantes geschlossen wurden. In diesen - meist mündlichen - Verträgen wurde festgelegt, welchen Herstellern der Absatzmittler zu dienen hatte, welche Provisionen er erhielt, wie die Reisekosten gedeckt werden u.ä. Allerdings war die Tatsache, dass der Vertrieb über Viajantes allgemein als bester Weg anerkannt wurde, Ergebnis eines Institutionalierungsprozesses. Die Viajantes erhielten dadurch einen eindeutigen Status, der über ihre oben erläuterte zweckrationale Legitimation hinausging. Die Viajantes waren diesem Status entsprechend als Gruppe darauf festgelegt, exklusiv den Absatz für die menorkinischen Hersteller zu organisieren. Für den einzelnen Viajante bedeutete dies dennoch, dass er sich um eine Handelsvertretung bemühen musste, in dem er Erfolge nachwies. Geling ihm dies dauerhaft nicht, verlor er die Hersteller als Vertragspartner. Diese suchten dann einen neuen Viajante. Sie stellten aufgrund des Versagens eines einzelnen Intermediärs nicht das System der Viajantes in Frage, denn dieses war als bester Weg anerkannt. Das System war also zum einen sachlich legitimiert, zum anderen institutionalisiert. Es beruhte aber letztlich auf einem Auswahlprozess der Hersteller. Sie suchten die aus ihrer Sicht leistungsfähigsten Viajantes aus und schlossen mit ihnen Verträge ab. Und an dieser Stelle lässt sich der Unterschied zum Exporteur am deutlichsten machen: Er wurde nicht von den Herstellern der Gablonzer Industrie gewählt, sondern von den außerregionalen Nachfragern aufgrund der Intransparenz des Beschaffungsmarktes und des Bedarfs, breite Kollektionen aus den Angeboten zahlreicher Hersteller zusammenzustellen. Die Exporteure hatten also ihren Status innerhalb der Gablonzer Industrie letztlich von außen her zugewiesen bekommen. Sie waren durch ihre Kunden legitimiert, Waren zu beschaffen. Für die Hersteller, die die Prozesse, die hinter dem Zustandekommen einer Geschäftsbeziehung zwischen einem außerregionalen Kunden und einem Exporteur nicht kannten, kam dies einer Art Gottesgnadentum nahe.

Zusammenfassend handelte es sich bei den menorkinischen Viajantes um freie Handelsvertreter, die jeweils für eine begrenzte Gruppe von Herstellern tätig waren. Das System der Viajantes

hatte seine sachliche Rechtfertigung im langjährigen Erreichbarkeitsproblem des Produktionsstandorts Menorca, war aber auch allgemein als bester Weg der Absatzorganisation anerkannt - und damit institutionalisiert.

7.2.3 Regionale Gemeinschaft - kann eine Insellage die Geschichte ersetzen?

Zugegeben, die Überschrift dieses Abschnitts klingt seltsam. Wie kam sie zustande? Ihr liegt die Vorstellung zugrunde, Institutionen benötigten eine große zeitliche Tiefe, um über weite räumliche Distanzen Handlungen strukturieren zu können. Muss dagegen nur für einen kleinen, eng begrenzten Raum Handlungsorientierung geboten werden, wird zeitliche Tiefe verzichtbar. Diese Vorstellung erscheint unserer Alltagswahrnehmung so entückt wie Norbert Elias' Aussage, jede Veränderung im Raum sei eine Veränderung in der Zeit und jede Veränderung in der Zeit sei letztlich auch eine Veränderung im Raum¹¹. Die beiden verwandten Ideen sind jedoch dann nützlich, wenn es darum geht, die unterschiedliche Konstitution von Gemeinschaft in den Untersuchungsregionen zu verstehen.

Konkret legen die empirischen Befunde dieser Untersuchung folgende These nahe: Die engen räumlichen Grenzen, die sich aus der Insellage Menorcas für die Interaktionen innerhalb des dortigen Modeschmucksektors ergeben, führen dazu, dass das entsprechende Institutionengefüge Handlungsorientierung auch liefern kann, ohne auf eine alte historische Legitimation Bezug nehmen zu müssen. In Jablonec, Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns spielt oder spielte die Geschichte eine zentrale Rolle bei der Konstitution der regionalen Institutionengefüge: In Jablonec wird versucht, die Geschichte von vor 1948 als Reservoir von Orientierung zu verwenden, aus dem man sich in einer Phase der Des-Orientierung selektiv bedienen kann. In Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns diente das kollektive Gedächtnis unterschiedlich lang und in verschiedenem Umfang dazu, eine Kontinuität der Erfahrung herzustellen, die durch die räumliche Entwurzelung im Zuge der Vertreibung gefährdet war. Insbesondere in Kaufbeuren-Neugablonz konnte ein Gründungs-mythos transportiert werden, der eine wirkungsvolle Letztbegründung für die Regulation von Interaktionen zwischen Unternehmen bot.

11. Elias (1984, S. 74)

Der Bedarf, den die langfristige historische Orientierung in diesen Fällen deckte bzw. decken sollte, scheint auf Menorca nicht vorhanden. Zumindest existieren keine Anhaltspunkte dafür, dass Organisationsmedien für das kollektive Gedächtnis im Einsatz sind. Weder ein Museum noch eine Ausstellung musealen Charakters dokumentiert die Geschichte menorkinischer Modeschmuckerzeugung. Heimatkundler oder Regionalhistoriker, die sich mit dieser Thematik befassten, konnten von keinem der Gesprächspartner auf der Insel benannt werden. Außer, dass deutsche Fachleute im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts irgendetwas mit der Entstehung der Modeschmuckindustrie zu tun hatten (Stichwort: «or alemany»), wusste weder ungefragt noch gefragt einer der Gesprächspartner etwas über deren historischen Ursprung zu berichten. Diese weitgehende Abwesenheit von historischen Arbeiten über die Modeschmuckherstellung bemängelt auch die einzige knappe historische Sekundärquelle, die dieser Arbeit zur Verfügung stand: «...hardly even a vague reference exists that would allow us to analyse its history.»¹²

**Kohäsion ohne
historische Tiefe**

Das Fehlen der erwarteten Organisationsmedien des kollektiven Gedächtnisses lässt folgende Interpretation zu: Die durch die Insellage erzwungene Kopräsenz der Akteure legt andere Mechanismen nahe, um ontologische Sicherheit und eindeutige Orientierung für die Interaktionen zwischen Unternehmen zu erzeugen. Die mühsam herzustellenden Bezüge auf eine längst vergangene Zeit, die in den anderen Regionen diesen Zweck mehr oder weniger wirkungsvoll erfüllen, spielen auf Menorca eine geringe Rolle. Diese Medien und ihre Funktionsweise konnten im Rahmen dieser Untersuchung nicht erschlossen werden. Doch gab es deutliche Anhaltspunkte dafür, dass die Homogenität der Sichtweisen und die soziale Kohäsion unter den Modeschmuckherstellern auf Menorca nicht weniger stark ausgeprägt waren als in Kaufbeuren-Neugablonz. So waren wir beispielsweise in unseren Gesprächen auf eine kollektive Blockade gestoßen, wenn wir um die Herstellung eines Kontaktes zu einem Viajante baten: Die Argumentation war in der Regel die, dass aus solch einem Gespräch nichts Sinnvolles herauskommen werde, zumal die Viajantes allenfalls etwas über die Vergangenheit des Modeschmucksektors aussagen könnten, nicht aber über die Gegenwart oder gar die Zukunft. Gesprächspartner, die sich weniger diplomatisch auszudrücken verstanden, wiesen dagegen auf das hohe Alter der Viajantes hin und legten uns mit Blick auf die Gesundheit dieser Herren nahe,

12. Garí (1997, S. 37)

von einem anstrengenden Interview Abstand zu nehmen. Nur einmal konnte im Rahmen einer Jubiläumsfeier des Herstellerverbands «Sebime» (siehe Seite 198 f.) ein solcher Reisender von mir direkt angesprochen werden, ohne dass dies von den Produzenten bemerkt wurde und möglicherweise verhindert werden konnte. Die lakonische Stellungnahme des ehemaligen Handelsvertreters soll später wiedergegeben werden. Hier nur soviel: Der Gesprächspartner machte einen recht rüstigen Eindruck.

Auf dieser Jubiläumsveranstaltung, aber auch in den Interviews wurde ein weiteres Indiz für die Homogenität der Sichtweisen innerhalb der Modeschmuckherstellung von Menorca deutlich: Immer, wenn die Sprache auf die Viajantes kam, verfielen die Gesprächspartner in ein Ritual; zwei der Redner auf der Jubiläumsfeier und mehrere unserer Interviewpartner äußerten sich zu den Handelsvertretern in derselben formelhafter Art: «Sie haben ihre Frauen und Kinder verlassen, um Schmuck aus Menorca in die ganze Welt zu tragen ...» Diese erstarrte Formel und die eindrucksvolle Barriere, die zwischen uns und den Viajantes errichtet wurde, werden hier als Anhaltspunkte für die Geschlossenheit und die Homogenität des menorkinischen Modeschmuckkollektivs angesehen. Insgesamt wurde deutlich, dass auch auf Menorca so etwas wie ein kollektives Gedächtnis existierte; allerdings bezieht es sich nicht auf einen so langen Zeitraum wie es in den anderen Untersuchungsregionen der Fall war. Alles, was auf Menorca symbolischen Charakter hatte und in irgendeiner Form dazu dienen könnte, ein Kollektiv ähnlich Orientierter zu konstituieren, war kaum älter als zwanzig Jahre.

Orientierung
aus einem
Befreiungsakt

Konkret ist es die Ausschaltung der Viajantes, die die gemeinsame Orientierung liefert. Dieser Akt der Befreiung war in den 1970er Jahren möglich geworden, nachdem die sachliche Rechtfertigung der Viajantes weggefallen war. Er war zur Zeit der allgemeinen wirtschaftlichen Rezession nötig geworden, zumal aus Sicht der Produzenten die Provisionen und sonstigen Kosten der Viajantes die menorkinischen Erzeugnisse in einem für die Kunden unzumutbaren Maße verteuert hatten. Da die Viajantes - anders als die Exporteure - in einem Abhängigkeitsverhältnis zu den Produzenten standen, bedurfte der Befreiungsschlag keiner großen Anstrengung; zudem wurde er dadurch gefördert, dass im Jahr 1973 der menorkinische Modeschmuckherstellerverband «Sebime» gegründet wurde. Diesem Verband gelang es, erhebliche staatliche Subventionen für die Verkaufsförderung zu mobilisieren. Die Hauptaktivität des Verbands besteht seitdem in der jährlichen Durchführung einer Modeschmuckmesse auf Menorka

sowie der regelmäßigen Organisation gemeinsamer Messeauftritte menorkinischer Hersteller auf nationalen und internationalen Fachmessen außerhalb der Insel. Insbesondere im Fall der eigens gegründeten menorkinischen Fachmesse wurde mit erheblichem Einsatz öffentlicher Gelder das Erreichbarkeitsproblem für Kunden, das einst die Stellung der Viajantes rechtfertigte, endgültig beseitigt: Eine jährlich wachsende Zahl von Modeschmuckgroßhändlern wurde zu dieser Messe eingeladen; die Eingeladenen bekamen Flugtickets und Übernachtungsvouchers kostenlos, waren allerdings am Ende der Messe verpflichtet, Einkäufe bei menorkinischen Herstellern gegenüber der Messeleitung nachzuweisen. Ohne diesen Einkaufsnachweis war der nächstjährige kostenlose Messebesuch auf Menorca stark gefährdet.

Organisation
der Erinnerung
an den
Befreiungsakt

Die neue von den menorkinischen Herstellern allgemein geteilte Sichtweise, durch die der Viajante als bester Weg der Vertriebsorganisation ersetzt worden ist, lautet auf eine Parole gebracht: «Modeschmuckhersteller, organisiert Euren Absatz selbst! Verzichtet auf die regionalen Intermediäre! Vergrößert Euren Anteil an der Wertschöpfung des Gesamtprodukts und steuert die Informationsflüsse zwischen Euch und Euren Kunden selbst!» Die letztgültige Legitimation erhält dieser Grundkonsens über wirkungsvolle Absatzorganisation durch den glorifizierten Befreiungsakt von den Viajantes. Motor der Befreiung und gleichzeitig ihr noch heute wahrnehmbares Ergebnis ist der Herstellerverband Sebime. Durch ihn wird auch das kollektive Gedächtnis rund um den Mythos organisiert.

Die Organisationsmedien des kollektiven Gedächtnisses sind erstens ein Buch, das folgerichtig nicht primär die Geschichte der Modeschmuckherstellung auf Menorca thematisiert, sondern die des Verbands¹³. In diesem Buch wird unter anderem der Niedergang der menorkinischen Geldbörsenindustrie kausal auf die vermeintliche Machtposition der Viajantes zurückgeführt¹⁴. Belege hierfür fehlen ebenso wie Plausibilität der Begründung innerhalb des damaligen historischen Kontexts. Im Rahmen dieser Arbeit aber erscheint diese Argumentation äußerst plausibel: Sie hat nicht den Zweck zu zeigen, „wie es eigentlich war“, sondern versucht, die Abkehr vom einstigen absatzwirtschaftlichen Grundkonsens historisch zu legitimieren. Zwischen den Zeilen ist zu

13. Garí (1997)

14. Ebd. (S. 42)

lesen, dass damals wie heute der Absatz durch Viajantes ein falscher Weg ist.

Zweitens erfolgt die Rekonstruktion der Erinnerung im Rahmen der üblichen Versammlungen, die zu jedem Verband dieser Welt gehören und für die in keinem Land der Welt eine treffendere Bezeichnung existiert als das deutsche Wort „Vereinsmeierei“. Hier ist es sinnvoll, nach dem Glanz zu fragen, der eine funktionierende Institution umgeben muss, um die Hinterfragbarkeit der von ihr begründeten Regeln auszuschließen. Diesen Glanz liefern im Rahmen des Verbandslebens Empfänge, Jubiläen und Ehrungen, bei denen in einem Maße Symbole eingesetzt werden, das für mitteleuropäische und insbesondere deutsche Verhältnisse völlig unangemessen erscheint. Das Erinnern an die zum Teil bereits verstorbenen Gründer von Sebime wurde drittens als wirkungsvolles Mittel empfunden, die Letztbegründung des absatzwirtschaftlichen Konsenses zu schaffen. Die logische Verknüpfung dieses Konsenses mit dem Werk der Verstorbenen ist gleichzusetzen mit dem Umkehrschluss: „Wer den besten Weg der Absatzorganisation verlässt, missachtet damit den Willen der verstorbenen Gründerväter!“

Besonders deutlich wird diese Logik in der Verknüpfung zwischen der Norm und der «Lichtgestalt» menorkinischer Modeschmuckherstellung, dem im Jahr 1995 verstorbenen, einstigen Spiritus Rector von Sebime, Rafael Timoner; er war in Personalunion Modeschmuckhersteller, Vorsitzender von Sebime, Vorsitzender eines nicht unbedeutenden Vereins der Opernfreunde und Bürgermeister der menorkinischen Hauptstadt Maó¹⁵. Sein Werk zieht - so der „logische“ Schluss - derjenige in den Schmutz, der sich im Bereich der Absatzwirtschaft passiv verhält, sich nicht an den Messen beteiligt oder gar regionalen Absatzintermediären diese Aufgabe überlässt.

Übertragung
des Gesetzes in
die Praxis:
Messeauftritte

Soviel zum Gründungsmythos und zur Organisation des kollektiven Gedächtnisses. Nun zur Übertragung des absatzwirtschaftlichen „Gesetzes“ in die Praxis. Auch in diesem Fall ist Sebime eine motorische Einheit. Die Messeaktivitäten sind gleichermaßen Mittel, das Gesetz zu übertragen und der Zweck, auf den der absatz-

15. Die Bedeutung der Lichtgestalt Rafael Timoner Sintes für die Orientierung der menorkinischen Modeschmuckhersteller wird unter anderem in den Leserbriefen zu dessen erstem Todestag im Diario De Menorca (1996a, b, c, d, e) deutlich. Zudem ist Timoner auf Fotos im Verbandsgebäude der Sebime äußerst präsent und eine Workshop-Reihe im Rahmen der Messe trägt seinen Namen: das «Euroforum Rafael Timoner».

wirtschaftliche Konsens zielt: Bei Messeauftritten auf der spanischen Halbinsel, aber auch im Ausland tritt eine große Anzahl menorkinischer Hersteller als geschlossene Gruppe gegenüber Kunden und Wettbewerbern auf. Die Geschlossenheit ist dabei nicht nur marketing-technisches Mittel sondern ist Symbol und Antrieb innerer Kohäsion. Selten ist die Kommunikation zwischen den Unternehmern intensiver als im Rahmen dieser Veranstaltungen - geschäftlich wie privat. Selten wird die Abgrenzung der Hersteller als Gruppe gegenüber ihrer Konkurrenz aktiver betrieben als während der Messeauftritte. Was dort inszeniert wird, kann als eine Form des Kriegstheaters betrachtet werden, durch das sich Institutionen abgrenzen. Dabei ist die Rede vom Krieg lediglich mit Blick auf die analytischen Kategorien angemessen, die in Abschnitt 3.1.2 eingeführt worden sind; tatsächlich wird der Konkurrenzkampf mit den anderen Modeschmuckherstellern eher sportlich aufgefasst und ohne echte Feindseligkeit mit einem gehörigen Maß Ironie geführt. Die Bemerkung eines menorkinischen Herstellers gegen Ende einer Messe in Hongkong verdeutlicht die Mischung aus sportlichem Ehrgeiz und Ironie; er fragte mich: «Could some of your German friends help us to carry our full order books to the airport?»

Neben diesen Messeauftritten außerhalb Menorca dient vor allem die von Sebime organisierte Modeschmuckfachmesse dazu, den Glanz zu erzeugen, den eine funktionierende Institution erfordert. Diese Messe, die während eines mehr als 20jährigen Zeitraums als Verkaufsschau menorkinischer Hersteller gegenüber internationalen Kunden veranstaltet wurde, wurde im Jahr 1994 unter dem Titel «Eurobijoux and Accessories» in eine internationale Fachmesse umgewandelt, bei der auch ausländische Wettbewerber zugelassen sind. Zunächst hatte die Möglichkeit, EU-Fördermittel zu mobilisieren, diesen Schritt der Internationalisierung nahegelegt. Die Menorkiner haben jedoch rasch erkannt, dass durch die Internationalität das „Kriegstheater“ oder besser: der sportliche Reiz, der auch der Festigung des Institutionengefüges dient, gegenüber den früheren Veranstaltungen deutlich wächst. Jeder Messeteilnehmer kann erkennen, mit welchem Genuss die menorkinischen Hersteller ihre ausländische Konkurrenz und ihre Kunden am Rahmenprogramm der Messe teilhaben lassen. Der Effekt, sich selbst und das Kollektiv, dem man angehört, bei dessen Selbstinszenierung mit den Augen von Fremden zu betrachten, hat eine deutlich glanz erhöhende Wirkung. Unfair wäre es jedoch, dies hier stehen zu lassen, ohne den Hinweis, dass die Inszenierung von den ausländischen Gästen als ebenso unter-

Tradition:
Integrität versus
Dauerhaftigkeit

haltsam wie lehrreich empfunden wurde - mich selbst nehme ich dabei nicht aus.

Die geringe Verfügbarkeit schriftlicher oder musealer Organisationsmedien des kollektiven Gedächtnisses ist also nicht unbedingt ein Zeichen dafür, dass es auf Menorca kein kollektives Gedächtnis und keine Traditionen gibt. Giddens weist in ähnlichem Zusammenhang darauf hin, es sei bemerkenswert, dass wir nur in Schriftgesellschaften, die ja eigentlich als weniger traditionell anerkannt seien, Belege für die Dauerhaftigkeit von Institutionen finden können:

«Anthropologen gehen davon aus, dass Gesellschaften mit mündlicher Überlieferung eigentlich die traditionaleren sind, sie können aber keine Belege dafür beibringen, dass die jeweiligen Traditionen über mehrere Generationen unverändert existiert haben.»¹⁶

Ebendieses Dilemma ist bei der Untersuchung der menorkinischen Modeschmuckherstellung deutlich geworden. Auch hier hatte ich nicht zuletzt aufgrund der Insellage das Vorurteil, besonders wirkungsvolle Traditionen vorzufinden; ich war jedoch zunächst weder in der Lage, dieses Vorurteil zu überwinden, noch habe ich - fixiert auf das Kriterium der Dauerhaftigkeit - in ausreichendem Maße Anhaltspunkte gefunden, die unsere ursprüngliche Sichtweise bestätigten. Den Weg aus diesem Dilemma weist Giddens mit der These, Integrität und Authentizität von Traditionen seien für ihre Bestimmung wichtiger als ihre Dauerhaftigkeit¹⁷. Ihre Integrität und Authentizität konnten anhand einiger Beispiele dargestellt werden.

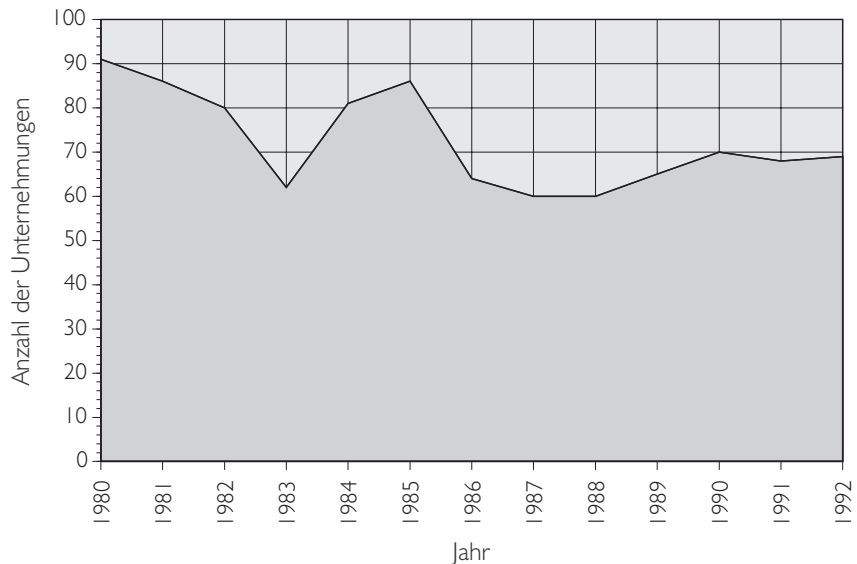
7.3 Strukturen und ihr Wandel

Das Ausmaß der quantitativ feststellbaren Strukturveränderungen ist auf Menorca verglichen mit den übrigen Untersuchungsregionen auf den ersten Blick geringer. Im vergleichbaren Zeitraum von 1980 bis 1992 fiel der Rückgang der Unternehmenszahl in der menorkinischen Modeschmuckherstellung mit 2,0 % etwas schwächer aus als in den deutschsprachigen Untersuchungsregionen (Linz/Enns: -2,7% p.a., Kaufbeuren Neugablonz: -3,3% p.a.). Interessant ist die in Abbildung 25 sichtbare, kurzfristige Dyna-

16. Giddens (1993, S. 450)

17. Ebd.

Abbildung 25. Unternehmenszahl im Modeschmucksektor auf Menorca 1980 bis 1992



Quelle: Eigene Berechnungen nach Daten der Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares (1998).

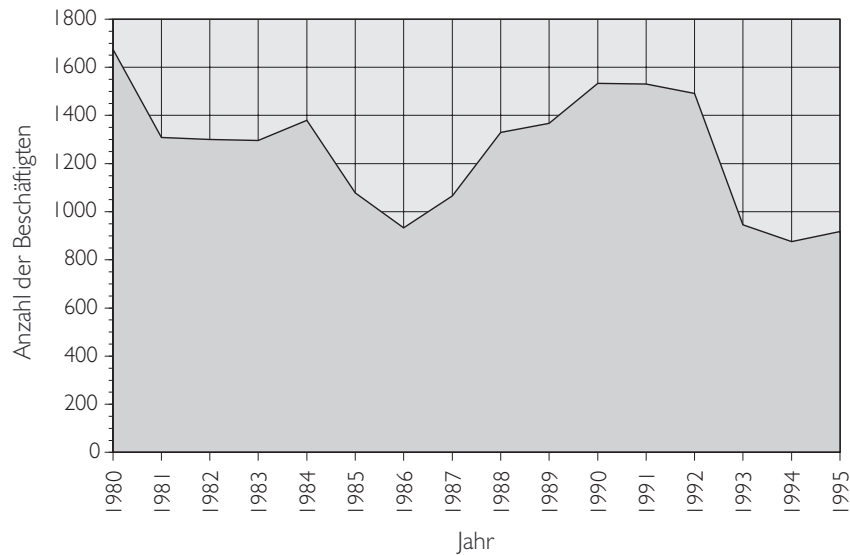
mik in der ersten Hälfte der 1980er Jahre: Hier kam es zu drei Sprüngen von jeweils ca. +/- 20 Unternehmen im Jahr. Hier zeigte sich ein großes unternehmerisches Potential, das bei erhöhter Nachfrage nach Modeschmuckerzeugnissen kurzfristig mobilisierbar war.

Insgesamt schrumpfte die Modeschmuckbranche auf Menorca von 120 Unternehmen Anfang der 1960er Jahre¹⁸ auf nurmehr 69 im Jahr 1992. Damit waren im letztgenannten Jahr auf Menorca etwa genauso viele Unternehmen in der Modeschmuckherstellung tätig, wie in der Region Linz/Enns; allerdings stellt sich diese geringe Zahl aus redundanztheoretischer Perspektive für Menorca als weniger problematisch dar: Grund dafür ist, dass der menorkinische Produktionskomplex größtenteils aus Unternehmen besteht, die sich auf derselben Ebene der Wertschöpfungskette des Modeschmucks befinden: der Endfertigung. Auf dieser Ebene erreicht der menorkinische Produktionskomplex ein hohes Maß an Redundanz.

Wie in allen anderen Untersuchungsregionen lassen sich auch auf Menorca gemessen an der Relation „Beschäftigte pro Unterneh-

18. Garí (1997, S. 51)

Abbildung 26. Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte im Modeschmucksektor auf Menorca 1980 bis 1995



Quelle: Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares 1998

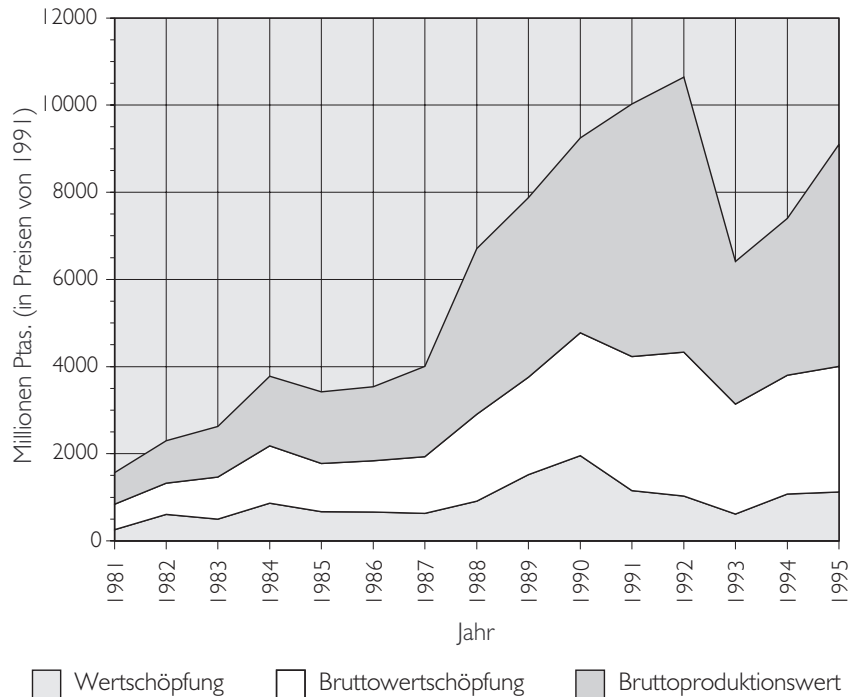
men“ Konzentrationstendenzen feststellen. Sie fallen jedoch schwächer aus als in den deutschsprachigen Untersuchungsregionen. Während die Unternehmenszahl im Zeitraum von 1980 bis 1992 um 24,2% (-2,0% p.a.) schrumpfte, sank die Beschäftigtenzahl nur um insgesamt 10,9% (-0,9% p.a.). Damit stieg die durchschnittliche Anzahl Beschäftigter/Unternehmen von 18,4 im Jahr 1980 auf 21,6 im Jahr 1992.

Insgesamt hat sich die Beschäftigtenzahl der Modeschmuckherstellung auf Menorca von ca. 1.674 Beschäftigten im Jahr 1980 auf nurmehr 618 im Jahr 1995 reduziert (vgl. Abbildung 26). Dies entspricht einer Reduktion von 45,2% über den Gesamtzeitraum und eine durchschnittliche Reduktion von 3,8% p.a. Damit fiel der Beschäftigungsrückgang prozentual ungefähr ebenso stark aus wie im Ostallgäu, wo er allerdings von einer deutlich höheren Ausgangszahl ausging und eine Reduktion von 81 % zwischen 1978 und 1997, also in 19 Jahren erreichte (-4,1% p.a.).

Betrachtet man das Output der menorquinischen Modeschmuckherstellung, so ist zunächst vorzuschicken, dass im Jahr 1994 65% des spanischen Modeschmucks auf Menorca produziert wurde¹⁹. In Abbildung 27 auf Seite 205 fällt das immense Wachs-

19. Lluch i Dubon (1997, S.246)

Abbildung 27. Bruttoproduktionswert, Bruttowertschöpfung und Wertschöpfung der Modeschmuckherstellung auf Menorca 1981 bis 1995



Quelle: Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares 1998; gemäß der OECD-Systematik der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung berechnet sich die Bruttowertschöpfung aus der Wertschöpfung zzgl. indirekte Steuern und Subventionen abzgl. Einfuhrabgaben; der Bruttoproduktionswert ergibt sich aus der Bruttowertschöpfung zzgl. Vorleistungen.

tum des Bruttoproduktionswertes auf, das bis 1987 mit geringer Dynamik verlief und ab dann fast sprunghaft bis zum Jahr 1992 einen historischen Höchststand erreichte. Nach einem drastischen Einbruch im Jahr 1993 setzte im Jahr 1994 bereits wieder eine Erholung ein. Vergleicht man den Bruttoproduktionswert mit der Wertschöpfung in der Modeschmuckherstellung, so fällt auf, daß sich die beiden Kurven weitgehend entkoppelt haben. Die Schere, die sich hier öffnet, kann mit dem Argument allgemein fallender Profitraten in der Modeschmuckherstellung nicht erklärt werden. Hauptgründe dieser Öffnung sind nach Expertenmeinung der vermehrte Einsatz von Komponenten, die an anderen Produktionsstandorten zugekauft worden sind, sowie die zunehmende Abwendung der Hersteller von der Produktion hin zum Handel mit Modeschmuck²⁰. Die Tatsache, dass heute mit nur 60% der im Jahr 1992 in diesem Sektor beschäftigten Arbeitnehmern nahezu

der gleiche Produktionswert wie in diesem Jahr erzielt wird, stützt diese These zumal entsprechende Investitionen in Automatisierungstechnologien nicht stattgefunden haben²¹. Ein solches Wachstum der Bruttowertschöpfung ist in den Untersuchungsregionen in diesem Zeitraum einmalig. Insbesondere im Aufschwung der Jahre 1994 und 1995 unterscheidet sich die menorkinische Entwicklung stark von der Stagnation in Kaufbeuren-Neugablonz.

7.4 Schlussfolgerungen

Affinität zum Typus diffuser Industrialisierung

Das territoriale Produktionssystem auf Menorca kommt Becattinis Idealtypus des Industrial Districts (vgl. Abschnitt 2.4.1) nahe; Mit seiner Kleinbetrieblichkeit, seiner regionalspezifischen Form vertikaler Industrieorganisation, seiner Redundanz, seiner eindeutig festgelegten Schnittstelle zum Weltmarkt sowie einem Beschäftigungskontinuum und einer stark ausgeprägten lokalen Gemeinschaft erfüllt die Modeschmuckherstellung auf Menorca alle Kriterien eines Industrial District. Die geringe Tiefe der vertikalen Industrieorganisation sowie der hohe Grad an Redundanz, der aus der großen Anzahl von Produktionsunternehmen im selben Glied der Wertschöpfungskette resultiert, legen jedoch im strengen Sinn der Typologie von Crevoisier und Maillat (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80) nahe, das Produktionssystem dem Typus diffuser Industrialisierung zuzuordnen.

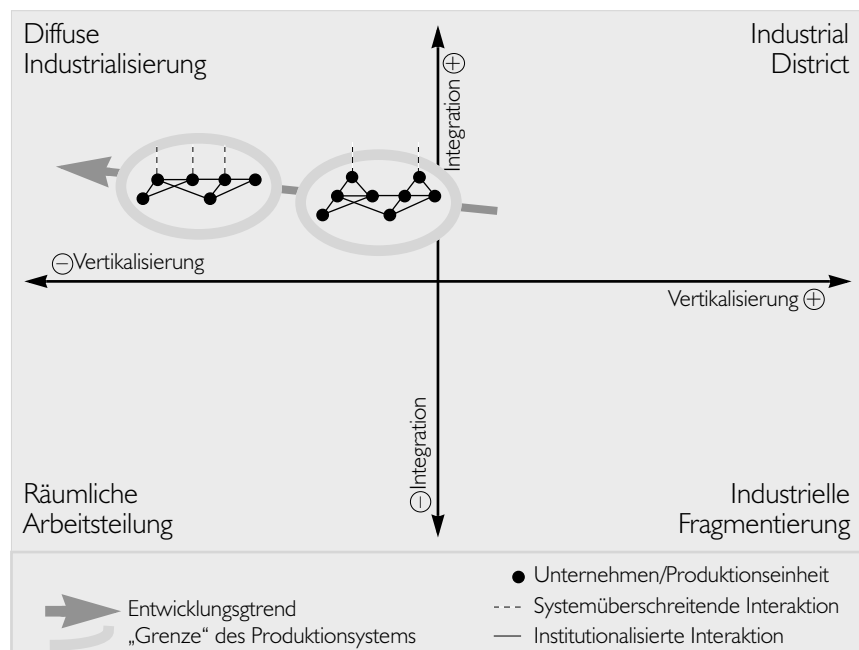
Fortschreitende Devertikalisierung und Integration

Für diese Zuordnung sprechen mehrere der dargestellten Spezifika des menorkinischen Produktionssystems: Grundlegende Komponenten für die Modeschmuckherstellung werden in großem Umfang von außerhalb der Region ansässigen Halbfabrikatherstellern bezogen. Es gibt nur wenige Spezialisten für bestimmte Halbfabrikate auf der Insel; statt dessen stellen Fertigschmuckhersteller einige Komponenten selbst her und geben diese aufgrund des Reziprozitätsprinzips an andere Fertigschmuckhersteller weiter. Die Offensichtlichkeit reziproker Interaktionen im menorkinischen Produktionssystem weist auf eine sehr wirksame lokale Logik bzw. Gemeinschaft (Integration im Sinne von Crevoisier und Maillat) hin.

20. Ergebnis des Expertengesprächs EM2

21. Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares (1998)

Abbildung 28. Entwicklungspfad des territorialen Produktionssystems auf Menorca: typologische Einordnung



Anmerkung: Die Abbildung lehnt sich an der Typologie von Crevoisier und Maillat an (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80). Aufgrund nicht ausreichender Datenlage ist eine genaue Verortung der Produktionssysteme in der Typologie nicht möglich. Anhand der in dieser Arbeit identifizierten Strukturveränderungen lassen sich jedoch Entwicklungspfade feststellen, deren Richtung dargestellt wird.

Diese Logik zieht ihre Legitimation auch aus einem im Vergleich zu den anderen Regionen sehr jungen Mythos: dem Befreiungsakt der Produktionsunternehmen aus der Abhängigkeit von den lokalen Handelsunternehmen (Viajantes). Auf normativer Ebene begründet dieser Mythos ein Regelwerk für die Absatzorganisation. Die praktische Umsetzung dieses Regelwerks kommt in der Typologie von Crevoisier und Maillat einer weiteren Devertikalisierung gleich: Schließlich fällt, wenn die Produzenten ihren Vertrieb selbst organisieren, per Vorwärtsintegration ein bisher eigenständiges Glied der Wertschöpfungskette weg. Ist also der eine dominierende Trend, der auf Menorca deutlich wurde, die Devertikalisierung, so äußert sich in der wachsenden gemeinschaftlichen Kohäsion sowie der klaren institutionellen Regelung der Absatzwirtschaft ein Trend der Integration.

Vom Industrial
District zum
Typus diffuser
Industriali-
sierung

Es ist wie auch im Fall der vorangegangenen Untersuchungsregionen für Menorca nicht möglich, das territoriale Produktionssystem in der Typologie von Crevoisier und Maillat (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80) punktgenau zu verorten. Wie gezeigt wurde, lässt es sich jedoch mit großer Plausibilität in den Quadranten der diffusen Industrialisierung einordnen. Dabei findet auf Menorca seit einigen Jahren eine Entwicklung statt, derzufolge sich die für diesen Quadranten charakteristisch hohen Ausprägungen von lokaler Integration und Devertikalisierung noch weiter erhöhen. Der daraus resultierende Entwicklungspfad wird in Abbildung 28 schematisch dargestellt.

Abbildung 29. Zeittafel - zur historischen Entwicklung der Modeschmuckherstellung in den vier Untersuchungsregionen

	Gablonz/Neiße Jablonec/Nisou	Kaufbeuren- Neugablonz	Linz/Enns	Menorca
1500	Erzeugung von Hohlglaswaren für den regionalen Markt			
1600				
1700				
1800	Erzeugung von Glasurwaren für überregionalen Absatz Erzeugung von Modeschmuck für überregionalen Absatz Entstehung einer regionalen Absatzorganisation: «Eporteurs»			Silberschmiedehandwerk Fertigungsschwerpunkt: silberne Geldbörsen
1900	Erschließung des Weltmarkts im Zuge des Kolonialismus: Hochzeit der Modeschmuckindustrie			Entstehung einer regionalen Absatzorganisation: «Viajantes» Höhepunkt der Geldbörsenherstellung
1945	Enteignung und Vertreibung der deutschen Bevölkerung			Abschwung der Geldbörsenherstellung und vollständige Substitution durch Modeschmuckherstellung
1950	Kollektivierung und Verstaatlichung Sieben Staatsunternehmen mit eigener Absatzorganisation	Ansiedlung der Heimatvertriebenen und Wiederaufbau Aufschwung	Ansiedlung der Heimatvertriebenen und Wiederaufbau Aufschwung	Aufschwung
1975		Des-Industrialisierung und Re-Industrialisierung	Des-Industrialisierung	Abschwung und Gründung von «Sebime»
2000	Privatisierung, Des- und Neo-Industrialisierung			Aufschwung

Quelle: Eigene Darstellung

Dritter Teil: Jenseits des Geschichtenerzählens

Im vorangegangenen, zweiten Teil ging es darum, die Organisationsprinzipien der einzelnen Untersuchungsregionen zu erläutern, deren strukturelle Veränderungen zu beschreiben und erste Erklärungen dafür anzubieten. Vergleiche zwischen den Regionen fanden nur statt, wo sie besonders hilfreich erschienen oder sich aufdrängten. Die Perspektive, die diese Arbeit bisher erreicht hat, ist damit stark an regionalen Spezifika verhaftet. Das wird sich in diesem dritten Teil ändern. Es findet ein Perspektivwechsel statt: Zunächst geht es in Kapitel 8 darum, die Ergebnisse aus den einzelnen Untersuchungsregionen miteinander zu vergleichen, um regionalspezifische Entwicklungen und Determinanten von allgemeinen zu unterscheiden. In Kapitel 9 wird dann kulturalistisch erklärt, warum die regionalen Entwicklungspfade voneinander abweichen. Kapitel 10 gleicht dann die bisherigen Ergebnisse mit dem im ersten Teil der Arbeit entwickelten theoretischen Rahmen ab. Hieraus folgt der Beitrag dieser Arbeit zur regionalökonomischen Theoriebildung sowie Rückschlüsse auf die regionalpolitischen Gestaltungsspielräume in den untersuchten Modeschmuckregionen.

Kapitel 8: Vier Entwicklungspfade - eine Richtung?

Welche Erkenntnisse lassen sich aus einem Vergleich der vier untersuchten Produktionssysteme ziehen? Welche Gemeinsamkeiten und Unterschiede weisen ihre jüngsten Entwicklungspfade auf? Führen sie in dieselbe oder in unterschiedliche Richtungen? Sind die Pfade gleichermaßen holprig oder gibt es einen Königsweg? Diese Fragen werden in diesem Kapitel anhand von absatz- und produktionswirtschaftlichen sowie arbeitsorganisatorischen Kategorien beantwortet .

8.1 Wegweiser und Wegbereiter zum Absatzmarkt

Ein Denken in absatzwirtschaftlichen Kategorien ist im Industrial-district-Ansatz nur schwach ausgeprägt; im Ansatz des innovativen Milieus fehlt er völlig. In dieser Hinsicht gab die Theorie ein schlechtes Rüstzeug ab, um das verstehen zu können, was sich in den Untersuchungsregionen als höchst bedeutsam erwies: Wie erreichen Modeschmuckhersteller ihre Absatzmärkte? Wer gibt ihnen das Gespür für die Bedarfslagen ihrer Kunden und wer sorgt für die Distribution der Waren? Was also weist den Schmuckherstellern den steinigen Weg zum Markt (Abschnitt 8.1.2) und wer bereitet ihn für sie (Abschnitt 8.1.1)?

8.1.1 Die Wegbereiter: Pluralisierung der Absatzwege

Das Ende des
hegemonialen
Absatzwegs

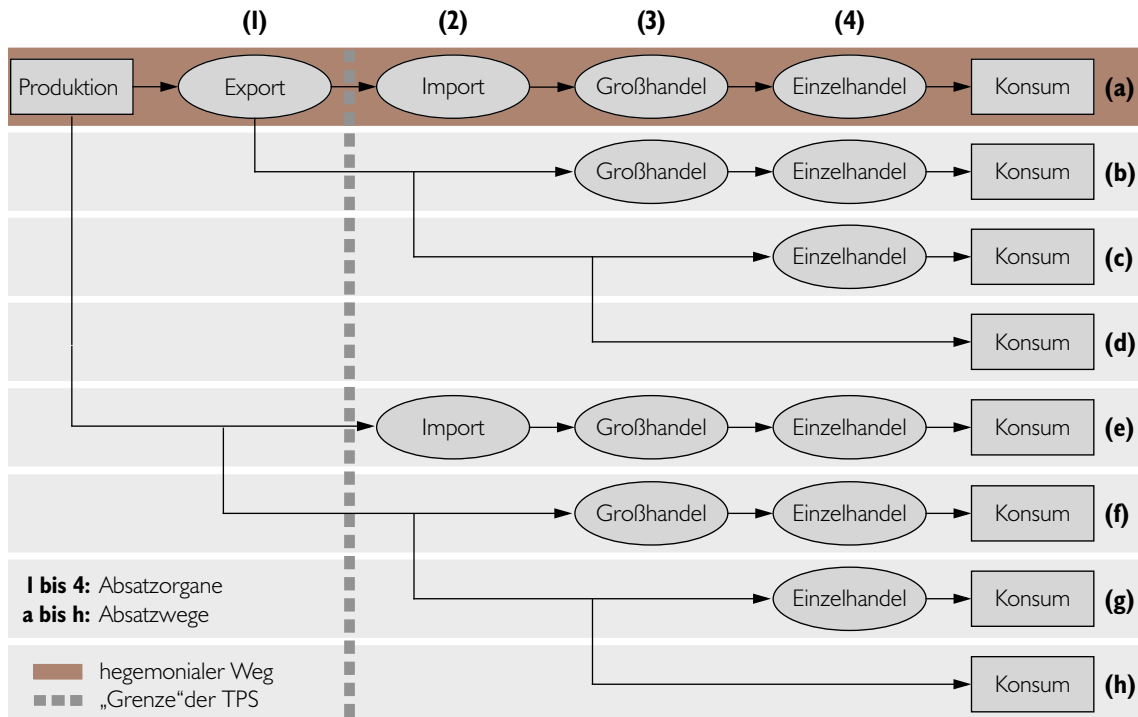
Die tiefgreifendsten Veränderungen, die in den vier Untersuchungsregionen festgestellt wurden, haben sich im Bereich der absatzwirtschaft vollzogen: In der Vergangenheit¹ existierte ein hegemonialer Absatzweg, dessen Struktur sich - trotz regionalspezifischer Unterschiede bei den Absatzorganen - in allen Untersu-

chungsregionen wiederfinden ließ. Dieser hegemoniale Absatzweg, der in Abbildung 30 mit „a“ bezeichnet wurde, war in jeder Region auf jeweils eigene Weise institutionalisiert bzw. organisiert. Dafür, dass das unternehmerische Handeln diesem Weg folgte, sorgten in Kaufbeuren-Neugablonz und in Linz/Enns die Regeln der Gablonzer Industrie; auf Menorca setzten die Insellage und ein allgemein akzeptierter „bester Weg“ dem absatzwirtschaftlichen Handeln Grenzen und in Jablonec war der Absatzweg zumindest bis 1990 gesetzlich festgeschrieben.

Als Folge dieser Hegemonie hatten die Modeschmuckproduzenten aller Untersuchungsregionen über Jahrzehnte ausschließlich das Absatzorgan 1 (vgl. Abbildung 30) unvermittelt wahrgenommen: In Kaufbeuren-Neugablonz war dies der klassische Gablonzer Exporteur, in Linz/Enns ebenso, wobei hier noch die Genossenschaft Exporteursaufgaben übernahm; auf Menorca wirkten die *Viajantes* den Absatz ab und in Jablonec das Staatsunternehmen Jablonex. Diese Absatzintermediäre gehörten dem jeweiligen regionalen Unternehmensnetzwerk an und organisierten die Beziehungen des Netzwerks zum Weltmarkt. Neben institutionalisierten Regeln, stillschweigend geteiltem Wissen über den One-best-way der Absatzorganisation, geographischen Sachzwängen und Gesetzen trugen vor allem Wissensdefizite der Produzenten gegenüber den Intermediären dazu bei, die Position der letztgenannten zu festigen. Was bei den ersteren im Vergleich zu den letzteren fehlte waren außenwirtschaftliches Know-how, Markt-, Vertriebs- und Fremdsprachenkenntnisse sowie interkulturelle Kompetenz.

-
1. Der zur Chronologie neigende Leser wird sich hier genaue Zeitangaben wünschen. Wann war die Vergangenheit und seit wann ist sie zu Ende? Das exakte Datieren ist weder möglich noch zielführend. Der Grund dafür ist, dass sich keine scharfen Zäsuren, keine präzise und auf bestimmte Jahreszahlen festlegbare Einschnittspunkte abzeichnen. Hinzukommt, dass die Veränderungsrythmen in den verschiedenen Handlungs- und Problembereichen (hier Absatz, Produktion, Arbeit und Kultur) nicht parallel verliefen und überdies regionale Unterschiede bestanden (vgl. in ähnlichem Zusammenhang: Kocka 2001, S. 40). Wichtig für diese Arbeit ist vielmehr, dass die in den Untersuchungsregionen Handelnden ein relativ klares, idealisiertes Bild vergangenheitlicher Absatzorganisation vor Augen haben und dass die aktuelle Praxis sich von diesem Bild entfernt hat.

Abbildung 30. Absatzwege der Modeschmuckherstellung



Quelle: eigener Entwurf

**Sozio-
ökonomische
Modernisierung
als Ursachen-
bündel**

Gesellschaftliche Modernisierungsprozesse unterminierten in den vergangenen 30 Jahren die Vormachtstellung der regionalen Absatzintermediäre: Die bindende Kraft von Traditionen nahm ab², im Fall der Region Jablonec entfiel die gesetzliche Verankerung; geographische Sachzwänge wurden durch die massenhafte Durchsetzung neuer Raumüberwindungstechnologien weitgehend aufgelöst und das einstige Herrschaftswissen wurde im Zuge einer, alle Regionen gleichermaßen betreffenden Bildungsexpansion weitgehend ubiquitär. Unter diesen Bedingungen war die Position der Absatzintermediäre in den untersuchten Produktionssystemen hinterfragbar geworden. Alternativen zum bisher geltenden Absatzweg wurden von den Produzenten wahrgenommen und einem Vergleich mit dem bisherigen Modell zugänglich.

2. Die makroökonomischen Rahmenbedingungen dieser Des-Institutionalisierung absatzwirtschaftlicher Zusammenarbeit wurden besonders ausführlich am Beispiel von Kaufbeuren-Neugablonz (vgl. Abschnitt 5.3 auf Seite 164-167 skizziert; sie gelten selbstverständlich auch für die übrigen Untersuchungsregionen.

Neuverteilung der Handelsspanne Dass der ehemals institutionalisierte Absatzweg zur Disposition stand, hatte vor allem eine sichtbare Folge: In allen Untersuchungsregionen trat eine Pluralisierung der Absatzwege ein. Ihr Antrieb war das Bestreben von Produktionsunternehmen und Absatzmittlern, von den nachgelagerten Intermediären unabhängiger zu werden und in höherem Maße an der bis zu neunzigprozentigen Handelsspanne der Modeschmuckerzeugnisse zu partizipieren: Die Produktionskosten eines Modeschmuckerzeugnisses, das im Einzelhandel für 100 DM verkauft wird, betragen nur 10 bis 20 DM. Nur maximal 20% der Wertschöpfung eines Modeschmuckerzeugnisses findet also in der Produktion statt; 80 bis 90 % entsteht in der Distribution. Die Handelsmarge des Exports (Absatzorgan 2) und Imports (Absatzorgan 3) beträgt dabei jeweils 20 bis 30%; die des Großhandels (Absatzorgan 4) 50 bis 100% und die des Einzelhandels (Absatzorgan 5) 100% (die Nummerierung bezieht sich auf Abbildung 30 auf Seite 215).

Reibungsverluste im Zuge der Restrukturierung Mit dem Ende der absatzwirtschaftlichen Hegemonie und dem Beginn des Pluralismus versuchten sowohl die Produzenten als auch die zu den regionalen Produktionssystemen gehörenden Exportagenten nachgeordnete Absatzorgane zu umgehen bzw. deren Aufgaben und Handelsspannen zu übernehmen. Derzeit findet sich in allen Untersuchungsregionen ein Nebeneinander der in Abbildung 30 auf Seite 215 dargestellten Absatzwege, wobei die Wege „c“ (Exporteur beliefert Einzelhandel) und „d“ (Exporteur beliefert Endverbraucher) gemessen an erzielten Umsätzen ebenso vernachlässigbar sind, wie die Absatzwege „g“ (Produzent beliefert Einzelhandel) und „h“ (Produzent beliefert Endverbraucher). Umsatzrelevant sind dagegen die übrigen Absatzwege, ihr Nebeneinander führt zu Konflikten zwischen den verschiedenen Absatzorganen, wobei insbesondere die Wege „e“ und „f“ zu Reibungen innerhalb der Produktionskomplexe führen. Welcher Art sind diese Konflikte?

Eine kleine Messengeschichte Ein typisches Beispiel habe ich auf einer internationalen Fachmesse in Frankfurt miterlebt: Ein Produzent präsentierte seine Schmuckkollektion erstmals auf dieser Messe. Ausstellerstruktur und Zielgruppendefinition der Messe waren, wie es dem Modeschmucksektor entspricht, diffus. Einige Aussteller waren Hersteller, andere Importeure und wiederum andere Großhändler. Die erwarteten Messebesucher waren Großhändler wie Einzelhändler.

Besagter Produzent hatte seinen Messestand dekoriert und harrte seines ersten Kunden. Der traf anscheinend auch bald ein - in Person einer Großhändlerin. Sie zeigte sich sehr interessiert und erfragte die Preise einiger Schmuckstücke. Das alles sei sehr schön, teilte sie mit. Da die Messe aber erst begonnen habe, wolle sie sich

zuerst noch ein wenig umsehen und später wiederkommen. Das tat sie auch bereits nach einer halben Stunde. An ihrer Seite war ein Angestellter der Messegesellschaft. Wie sie nun unter Erregung zum Ausdruck brachte, erwartete sie von diesem, den Stand des Produzenten auf der Stelle zu schließen. Als Grund führte sie an, der Produzent betreibe unlauteren Wettbewerb: Die gleichen Schmuckwaren, die auf dessen Stand zu sehen seien, lägen nur wenige Meter weiter auch auf ihrem eigenen Stand zur Ansicht. Sie beziehe diese Waren von einem Exporteur, der ihr das Exklusivrecht für den Verkauf in Deutschland eingeräumt habe. Dieses Recht werde von dem Produzenten gebrochen und zudem noch ihr Großhandelsverkaufspreis unterboten.

Daraufhin tauschten die Beteiligten noch längere Zeit ihre Standpunkte aus, ohne eine Annäherung zu erzielen: Der Produzent erläuterte, der Exporteur, der die Großhändlerin beliefere, nehme bei ihm jährlich Waren für maximal 3.000 DM ab. Von Exklusivität sei ihm nichts bekannt und bei dem geringen Warenwert wäre dies ja auch unsinnig. Bei solchen Exklusivverträgen könne er sein Geschäft ja gleich zusperren. Die Großhändlerin sagte, auch sie könne ihr Geschäft dichtmachen, wenn ihr die Hersteller ihrer Waren Konkurrenz machten. Sie werde die Waren des besagten Produzenten ein für alle Mal aus ihrem Sortiment nehmen. Der Angestellte der Messegesellschaft zog schulterzuckend ab. Den Stand schloss er nicht. Seiner Meinung nach hatte das alles mit unlauterem Wettbewerb nichts zu tun. Es sei aber, wie der Messeprofi mir gegenüber anmerkte, typisch für diese Branche.

Auf derselben Messe traf ich den Exporteur, der bisher das Geschäft zwischen der Großhändlerin und dem Produzenten abgewickelt hatte. Als ich ihm die Geschichte erzählt hatte, entgegnete er knapp, er habe ja nicht wissen können, dass dieser Hersteller, den er mit einem geläufigen deutschen Schimpfwort bezeichnete, jetzt selbst auf Messen ausstelle. Klar sei, dass dieser damit alles durcheinander bringe. Er werde sich gut überlegen müssen, ob er mit ihm noch Geschäfte machen werde.

Die Reibungsverluste haben damit zu tun, dass Exklusivitätsvereinbarungen, die meist nicht schriftlich getroffen wurden und nicht selten ohne deren Wissen zu Lasten von Produzenten gehen, hinfällig werden. Problematisch ist in diesem Zusammenhang vor allem, dass eine Rabattpolitik, die im Sinne eines Multi-Channel-Vertriebssystems ein Nebeneinander verschiedener Absatzwege stützen kann, nicht existiert. Alle, die im pluralisierten Absatzmarkt für Modeschmuckerzeugnisse agieren, sind mit der entstandenen Unübersichtlichkeit und den damit verbundenen Reibungsverlusten unzufrieden. Dies gilt insbesondere für die Produzenten und ihre Handelsagenten innerhalb der untersuchten regionalen Produktionssysteme (Exporteure u.ä.). Die Beziehungen auf dem Absatzweg „a“ sind stark belastet und werden häufig abgebrochen. Im Fall der oben erzählten Geschichte waren

offensichtlich zwei Beziehungen direkt betroffen: Die Beziehung des Produzenten zum regionalen Exporteur und die des Exporteurs zur Großhändlerin.

Handlungssicherheit muss im Einzelfall hergestellt werden

Die Auswirkungen gehen jedoch über die Einzelbeziehungen hinaus. Da ein Exportagent „1“ in der Regel mehrere Produzenten seines Unternehmensnetzwerks vertritt, treffen die negativen Folgen der Beziehungskrise nicht allein den vermeintlichen Verursacher, sondern das Gesamtnetzwerk: Früher war allen Beteiligten klar, dass die Produzenten nur über die jeweiligen regionalen Exportagenten „1a“ Zugang zu außerregionalen Märkten hatten. Das Vertrauen der Handelnden zueinander und die Sicherheit, innerhalb einer Absatzpartnerschaft richtig zu handeln, war durch institutionelle Bezüge gegeben. Heute muss Handlungssicherheit und das Vertrauen in die Zusammenarbeit im Einzelfall aktiv hergestellt werden - und das ist mit einem nicht zu unterschätzenden Ressourceneinsatz verbunden.

Es konnte im Rahmen der vorliegenden Untersuchung nicht geklärt werden, in welchem logischen Zusammenhang die skizzierte Pluralisierung der Absatzwege zur Umsatzentwicklung in den einzelnen Regionen steht. Es konnte nicht geklärt werden, ob die Neuausrichtung des Vertriebs von Seiten der Produzenten Ursache oder Folge entsprechender Entwicklungen auf Seiten der Exportagenten war. Deutlich wurde jedoch, dass eine allgemein akzeptierte effiziente Form der Absatzorganisation derzeit nicht gegeben ist und dass die am Modeschmuckabsatz Beteiligten, vor allem aber die Produzenten, durch die Unübersichtlichkeit überfordert sind. Anstatt Handlungssicherheit in der einzelnen Absatzbeziehung herstellen zu müssen, wünschen sie sich eine Form von Sicherheit, die außerhalb der einzelnen Beziehung steht und ihren Ablauf unhinterfragbar reguliert. Dieser Wunsch zielt auf einen allgemein als Bestlösung akzeptierten Absatzweg und eindeutige und geteilte Regeln der Absatzorganisation.

Konturen eines neuen One-best-way

Eine Lösung dieses Problems mangelnder Handlungsorientierung sehen die regionalen Handelsagenten (1) in einer Rückkehr zum einst hegemonialen Absatzweg. Dies lehnen die meisten Produzenten ab. Sie suchen nach einem neuen Weg mit hegemonialen Status. Grund dieser Ablehnung ist die kollektive Erinnerung der Hersteller an die einstige, nicht durch Leistung legitimierte Vormachtstellung der regionalen Exportagenten. Der Weg, der den Herstellern passender erscheint, soll die Produzenten direkter an die Konsumenten heranführen und mit der Entwicklung einer dezidierten Marketing- und Vertriebsstrategie einhergehen. Auf-

grund der begrenzten Ressourcen der meist kleinen Modeschmuckhersteller sowie deren geringer Kooperationsbereitschaft ist es höchst unwahrscheinlich, dass sich ein solcher Absatzweg herausbildet.

Messebeteiligung als präferierter Lösungsweg

Obgleich eine Marketing- und Vertriebsstrategie den meisten Produzenten und Handelsunternehmen in den Untersuchungsregionen fehlt, haben viele der progressiveren Unternehmen in den vergangenen Jahren ein für sie neues Marketinginstrument gewählt: die Beteiligung an internationalen Fachmessen. Die Messen des Modeschmucksektors sind weltweit jedoch vor allem als Instrument des Großhandels (Absatzorgan 3) etabliert. Neuerdings präsentieren sich auf diesen Fachmessen aber Produzenten, Exportagenten, Importeure und Großhändler nebeneinander, wodurch Interessenskonflikte vorprogrammiert sind (vgl. auch die Messegeschichte auf Seite 216 f.). Die einzige Fachmesse, auf der nur Produzenten als Aussteller zugelassen werden, ist die vom menorkinischen Herstellerverband organisierte «Eurobijoux & Accessories». Allerdings liegt diese Messe jenseits der großen Messezentren, hat keinen eingeführten Namen und ihr fehlt das bei multinationalen Messegesellschaften vorhandene Marketingbudget. Die Messe, die als einzige eindeutig den Interessen der Produzenten entspricht, ist Ergebnis regionaler Interessens- und entsprechend kanalisierter staatlicher Subventionspolitik. Die dementsprechend geringe Besucherfrequenz dieser Messe führt dazu, daß sie von nicht-menorkinischen Produzenten nur zögerlich angenommen wird. Nichtsdestotrotz war diese Messe zumindest auf Menorca ein sehr wirksames Instrument, mit dessen Hilfe die dortigen Hersteller ihre Unabhängigkeit von den *Viajantes* erreichen konnten.

Erklärungsbedarf

In den Erzählungen aus vier Regionen ist deutlich geworden, dass die Des- bzw. Re-Institutionalisierung der Absatzorganisation sich in den Untersuchungsregionen auf unterschiedliche Art und Weise vollzogen hat. Stattgefunden aber hat sie in allen Untersuchungsregionen. Worin bestehen die Unterschiede und welche Ursachen hat die Unterschiedlichkeit? Eine kulturalistische Antwort auf diese Fragen folgt in Kapitel 9.

8.1.2 Der Mangel an Wegweisern zum Absatzmarkt

Neben den Wegbereitern zum Markt, deren Zusammenwirken im vorangegangenen Abschnitt thematisiert wurde, ist eine weitere grundlegende absatzwirtschaftliche Frage die, auf welche Weise Marktinformationen zu den Produzenten gelangen, dort in Pro-

dukte umgesetzt werden und dann als Angebot wieder auf die Absatzmärkte kommuniziert werden.

Gestörte Informationsflüsse Diese Abstimmung ist Ergebnis eines intensiven Informationsaustauschs, der entlang des jeweiligen Absatzweges sowohl vom Endverbraucher zum Hersteller als auch in die entgegengesetzte Richtung abläuft. Der aktuelle Prozess der Reorganisation der Absatzwege hat diesen Informationsfluss beeinträchtigt. Aufgrund von Vertrauensdefiziten zwischen den Produzenten und Absatzintermediären werden Informationen nur noch sehr stark gefiltert, selektiv weitergegeben. Informationsbedürfnisse werden immer weniger über die Zusammenarbeit auf dem Absatzweg befriedigt, sondern indem Absatzorgane als Informationsvermittler übersprungen werden. Hersteller beschaffen sich die benötigten Marktinformationen beispielsweise selbst im Rahmen von Messebesuchen, Trendworkshops sowie mittels Fachzeitschriften.

Redundante Rezeption von Marktinformationen Insgesamt verlief die Rezeption abstrakter Marktinformationen, deren Kombination mit konkreten Bedarfen sowie deren Abstimmung auf die in den Betrieben vorhandenen Produktionsprozesse und Materialien sowie die darauffolgende Umsetzung der Produkte schon immer sehr unkoordiniert. Systematische Marktforschung existiert außer in den post-sozialistischen Großunternehmen in Jablonec in keiner der Untersuchungsregionen. Allerdings hatte dies in der Vergangenheit keine drastischen Auswirkungen. Grund dafür war die hohe Redundanz der regionalen Produktionsnetzwerke: In den kleinen Betrieben erfolgte die Rezeption von Marktinformationen und die Abstimmung von Design, Musterbau und Produktion in der Regel durch den Betriebsinhaber selbst. Komplexe Marktinformationen konnten auf diese Weise nur sehr unzureichend verarbeitet und umgesetzt werden und dies führte häufig zu entsprechenden Fehlleistungen bei der Entwicklung von Kollektionen. Da jedoch in jeder der westeuropäischen Untersuchungsregionen vor 20 bis 30 Jahren eine sehr große Anzahl von Betrieben existierte, war die Wahrscheinlichkeit, daß die jeweiligen Gesamtsysteme am Nachfragetrend vorbei entwickelten, gering. Mit der allgemeinen Abnahme der Unternehmenszahl in diesen Regionen ist diese Voraussetzung für das Korrespondieren großer Teile des regionalen Gesamtangebots mit der außerregionalen Nachfrage entfallen.

Destabilisierung und weitere Fragmentierung der Nachfrage Hinzu kommt, dass im Modeschmucksektor derzeit ein Trend der Destabilisierung und Fragmentierung der Nachfrage auszumachen ist. Instabilität und Fragmentiertheit waren zwar schon immer die Merkmale der Absatzmärkte für Modeschmuck, doch

haben sich diese beiden Wesensmerkmale seit Mitte der 1980er Jahre noch verstärkt: Selbst kurzfristige modische Megatrends in Verbindung mit einer gewissen Massennachfrage sind neuerdings kaum mehr auszumachen: Die Zielgruppen für Modeschmuckerzeugnisse werden im Zeitalter der Lebensstilgruppen immer kleiner, ihre Bedürfnisse immer exklusiver. Da alle Untersuchungsregionen in der Peripherie, abseits der großen Modezentren angesiedelt sind, liegt die Annahme nahe, daß die vielfältigen und hochspezifischen Bedarfslagen der internationalen Klientel von diesen Standorten aus nur sehr schwer zu erkennen und zu befriedigen sind.

Gestörte Informationsflüsse und verminderte Redundanz der regionalen Produktionssysteme führten in den vergangenen zehn Jahren dazu, dass es bei der Abstimmung neuer Modeschmuckerzeugnisse auf die geschmacklichen Präferenzen verschiedener Mikro-Zielgruppen zu Fehlleistungen kommt, die die Wettbewerbsfähigkeit der untersuchten Produktionssysteme gefährdet.

Ansätze
professionellen
Trend-
monitorings

In zwei der Untersuchungsregionen gibt es Ansätze, ein Trendmonitoring zu institutionalisieren: Gemeinsam mit dem staatlich geförderten Wiener Modesekretariat bietet die Gablonzer Genossenschaft in Linz/Enns Workshops zu aktuellen Modetrends an; eine weitere Reihe von Workshops wird von einer kleinen Unternehmergruppe zudem selbst veranstaltet. Nahezu denselben Zweck erfüllt für Menorca das »Institut Balear de Disseny«, das größtenteils von der öffentlichen Hand finanziert wird. Seine Aufgabe ist es, in den designintensiven Produktionsunternehmen der Balearen, und unter anderem auch bei den Modeschmuckherstellung auf Menorca, Anpassungen der Sortimente auf neue Modetrends und veränderte Nachfragerpräferenzen zu bewirken. Sowohl auf Menorca als auch in Oberösterreich hat sich jedoch gezeigt, dass die Gestalter in den Herstellerbetrieben nur in sehr geringem Umfang in der Lage sind, die aus ihrer Sicht abstrakten Empfehlungen der Trendforscher in Modeschmuckkollektionen zu konkretisieren. Aus diesem Grund werden die skizzierten Angebote nur selten in Anspruch genommen.

In Jablonec erfolgt zumindest im System der post-sozialistischen Großunternehmen eine organisierte Marktforschung. Allerdings geschieht dies noch immer nach dem Muster der sozialistischen Zeit, in der die Notwendigkeit, bei der Produktgestaltung unter hohem Zeitdruck auf neue Modetrends und sich verändernde Markterfordernisse einzugehen, nicht gegeben war³. Bei den Interviews dieser Untersuchung wurde zwar von der Existenz

großer Marktforschungsabteilungen in den Großunternehmen berichtet, die Aussagen wurden jedoch äußerst unsicher vorgetragen und waren in sich widersprüchlich, so dass von einer Organisation marktgerechten Produktdesigns wohl keine Rede sein kann. Aufgrund der großen Anzahl neugegründeter Unternehmen in Jablonec ist jedoch davon auszugehen, dass das neuentstandene Produktionssystem einen Grad an Redundanz aufweist, der im Fall der übrigen Untersuchungsregionen in der Vergangenheit die Voraussetzung für geringe Fehlleistungsanfälligkeit des Gesamtsystems hinsichtlich der Entwicklung marktfähiger Produkte darstellte. Dies stellt eindeutig eine Chance für diese junge Agglomeration dar.

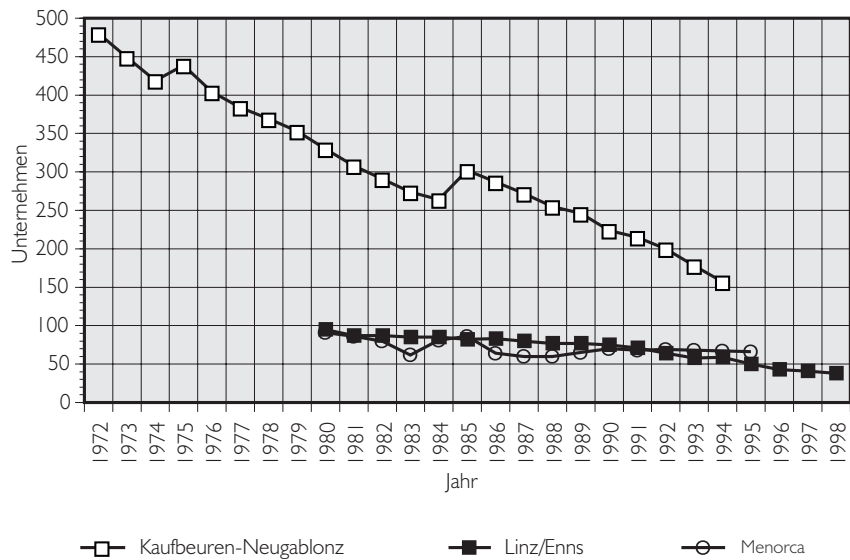
8.2 Netzwerk versus Einzelunternehmen - produktionswirtschaftliche Veränderungen

8.2.1 Industrieorganisation - allgemeine Trends und regionale Entwicklungspfade

Die Wettbewerbsfähigkeit der Modeschmuckherstellung wurde in allen westeuropäischen Untersuchungsregionen bedingt durch eine bestimmte Form der Industrieorganisation. Eines ihrer Charakteristika liegt darin, dass die Fertigschmuckproduzenten auf ein regionales, hochgradig arbeitsteiliges und redundantes Netzwerk vom Subkontraktoren zurückgreifen konnten. Die Austauschbeziehungen wurden zum Teil durch regionale Traditionen reguliert (Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns: z.B. garantierte Bezahlung aller bis Mittwoch gelieferten Halbfabrikate am Freitag Nachmittag der jeweiligen Woche). Ebenso existierte in allen Untersuchungsregionen die Regel, Halbfabrikate, Veredelungsprozesse u.ä., die ein Unternehmen nicht selbst herstellt bzw. erbringt, möglichst innerhalb des jeweiligen regionalen Netzwerks nachzufragen. In der Vergangenheit wurde die Regelkonformität des unternehmerischen Handelns nur in geringem Maße herausgefordert, da aufgrund von Transport- und Kommunikationskosten die regionalen Vorleistungen ohnehin kostengünstiger waren als die von anderen Standorten. Als diese sachliche Legitimation in den vergangenen 20 Jahren entfiel, wurden in wachsendem Maße Beschaffungsmärkte jenseits des regionalen Netzwerks

3. Ergebnis des Expertengesprächs EJ6

Abbildung 31. Unternehmenszahlen in den westeuropäischen Untersuchungsregionen 1972 bis 1998



Quelle: Darstellung basiert auf Daten, die auch den Abbildungen 11, 20 und 25 zugrundeliegen; die einzelnen Quellenangaben finden sich dort.

erschlossen. Meist lagen diese in asiatischen oder neuerdings in osteuropäischen Niedriglohnländern.

**Vertikalisierung
und Bedeutungsgewinn
der Einzelunternehmen**

In den deutschsprachigen Untersuchungsregionen hat in den vergangenen 20 Jahren im Bereich der Produktionsorganisation eine Bedeutungsverchiebung vom regional integrierten Produktionsnetzwerk zum vertikalisierten Einzelunternehmen stattgefunden. Diese Verschiebung lässt sich deutlich am Rückgang der Unternehmensanzahl sowie an der zunehmenden Größe der verbliebenen Unternehmen ablesen. Die Vereinzelungstendenz ist in Linz/Enns am stärksten fortgeschritten, gefolgt von der Untersuchungsregion Kaufbeuren-Neugablonz, aber auch auf Menorca war die Tendenz feststellbar. Eine Ursache der Vereinzelung ist das unternehmerische Streben nach Unabhängigkeit von Lieferanten, die dem regionalen Netzwerk angehören. Von dieser aktiv betriebenen Alleinstellung sind jedoch auch viele Unternehmen in einem passiven Sinn betroffen. Sie vereinzeln dadurch, dass frühere Auftraggeber aus den jeweiligen regionalen Produktionsnetzwerken sich von ihren bisherigen Lieferanten abwenden bzw. ihre Tätigkeit einstellen. Diese passive Form der Vereinzelung stellt für viele der Kleinunternehmen innerhalb der westlichen Untersuchungsregionen eine existentielle Bedrohung dar. Die typischen Verlagsunternehmer, die die passive Vereinzelung aus

ihren althergebrachten Beziehungsnetzwerken freisetzt, sind oftmals keine echten Unternehmer, sondern vielmehr bloße Anbieter ihrer eigenen Arbeitskraft auf den spezifischen Arbeitsmärkten der Modeschmuckkomplexe (Stichwort: Beschäftigungskontinuum, vgl. Abschnitt 2.4.1 auf Seite 68 f.). Es ist davon auszugehen, dass viele dieser Gewerbetreibenden außerhalb ihrer traditionellen Bindungen als Unternehmer eine sehr überschaubare Zukunft vor sich haben.

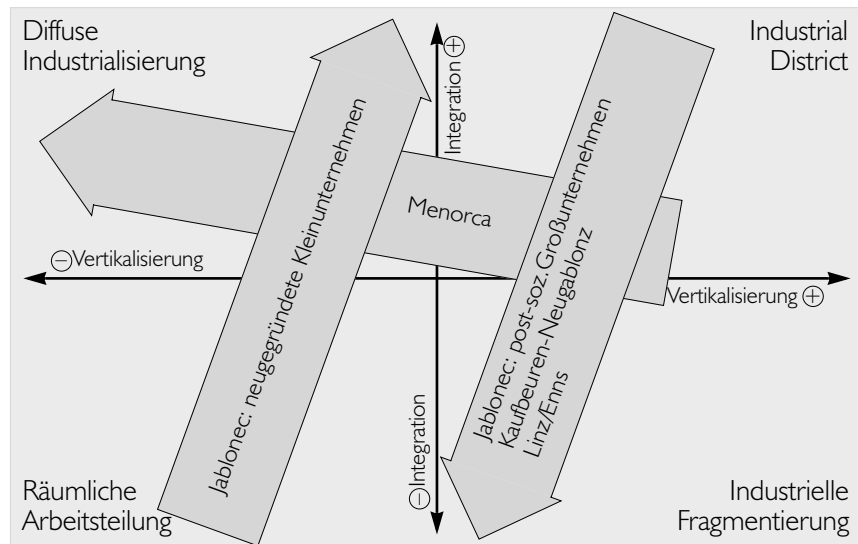
In den drei westlichen Untersuchungsregionen hat die Reduzierung der Unternehmenszahl (vgl. Abbildung 31 auf Seite 223) dazu geführt, dass einzelne Leistungen nur noch von wenigen Anbietern erbracht werden, die im Falle erhöhter Nachfrage überlastet sind. Um den daraus möglicherweise resultierenden Problemen zu entgehen, streben größere Produzenten in den deutschsprachigen Untersuchungsregionen danach, die wichtigsten, früher extern im Produktionssystem gedeckten Zulieferbedarfe unternehmensintern zu decken. Meist wurden zu diesem Zweck Mitarbeiter und technische Einrichtungen von aufgegebenen Betrieben innerhalb der regionalen Netzwerke übernommen.

Zudem sind die größeren Unternehmen heute in der Lage, die mit den Markterfordernissen korrespondierende Flexibilität nicht mehr wie früher durch die Inwertsetzung externer Effekte des regionalen Netzwerks, sondern unternehmensintern zu realisieren. Ermöglicht wird dies durch den Einsatz neuer „flexibler“ Produktionstechnologien sowie neuer Managementkonzepte. Es ist jedoch in den integrierten Einzelunternehmen dabei immer weniger möglich, die Angebotsdifferenzierung der früheren Netzwerkproduktion zu erreichen.

Neue Produkte in alten Netzwerken

Allerdings war ausgehend von den größeren und heute besonders erfolgreichen Unternehmen der Gablonzer Industrie in Kaufbeuren-Neugablonz auch eine gegenläufige Tendenz feststellbar: Diese Unternehmen vermochten es, im Zuge ihrer Diversifizierungsbestrebungen neue Produktbereiche jenseits des Modeschmucks zu erschließen. Dabei konnten sie sich in die Zuliefernetzwerke industrieller Großunternehmen integrieren. Ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Zulieferern beruhte dabei nicht zuletzt auf den vielfältigen technologischen Möglichkeiten und den Sparpotentialen, die sich aus der Anknüpfung an alte, einst modeschmuckorientierte Netzwerkbeziehungen in der Region ergaben.

Abbildung 32. Entwicklungspfade der untersuchten territorialen Produktionssysteme: typologische Einordnung



Quelle: eigener Entwurf; dies ist eine vereinfachende Darstellung der Entwicklungspfade, die in den Abbildungen 10, 18, 22 und 28 aufgrund der Typologie Crevoisier und Maillat (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80) skizziert worden sind.

Der Entwicklungspfad der Industrial Districts

Wie lassen sich die industrieorganisatorischen Entwicklungspfade der vier Untersuchungsregionen in die Typologie von Crevoisier und Maillat (vgl. Abschnitt 2.4.2 auf den Seiten 77 bis 82) einordnen? Sowohl der Komplex post-sozialistischer Unternehmen in Jablonec als auch die Produktionskomplexe in Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns befinden sich auf einem Pfad vom „Industrial District“ zum Typus „Industrieller Fragmentierung“ (vgl. Abbildung 32). In den genannten Komplexen ist ein schwindendes Maß regionaler Integration feststellbar. Dies bedeutet für Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns, dass die jeweiligen regionalen Gemeinschaften mit ihren Normen und dem in ihnen vorherrschenden gemeinsam geteilten Wissen an Einfluss auf das unternehmerische Handeln in den Komplexen verlieren. In wachsendem Maße bestimmen Normen und Gewissheiten außerregionalen Ursprungs das Handeln vor Ort.

Gleichzeitig - und dies gilt auch für den postsozialistischen Block in Jablonec - setzen außerregionale Auftraggeber das Spezialistentum einzelner Produktionsunternehmen für sich in Wert. Die Logik der Netzwerke dieser außerregionalen Auftraggeber überlagert die der jeweiligen regionalen Netzwerke. Außerdem war in den genannten Komplexen dieses Entwicklungspfads neben dem Desintegrationsprozess ein deutlich schwächerer Prozess der

Devertikalisierung feststellbar, der sich in einer zunehmenden Bündelung von Produktionsprozessen in einzelnen Unternehmen äußert. Dies entspricht einer Bedeutungsverschiebung vom regionalen Produktionsnetzwerk zum Einzelunternehmen. Dieser Prozess setzte in den drei Regionen dieses Entwicklungspfad auf jeweils unterschiedlichem Niveau ein und ist unterschiedlich weit fortgeschritten: So war das Netzwerk der Großunternehmen in Jablonec ohnehin nicht besonders verzweigt. In Linz/Enns sind einige der Beziehungen vollständig abgerissen, da die Unternehmen, zu denen sie unterhalten wurden, nicht mehr existieren. In Kaufbeuren-Neugablonz dagegen wird der Bedeutungsgewinn des Einzelunternehmens zu Lasten des regionalen Netzwerks eher in einer Verkürzung der regionalen, unternehmensübergreifenden Wertschöpfungsketten deutlich. Es sind damit nicht die Einzelunternehmen, deren Fertigungs-know-how außerregionale Auftraggeber in Kaufbeuren-Neugablonz erschließen, sondern vielmehr Fragmente ehemals arbeitsteiligerer und redundanterer Produktionsnetzwerke.

Der Entwicklungspfad des neuen tschechischen Komplexes

In einem anderen Entwicklungsabschnitt befindet sich dagegen der Komplex der neugegründeten kleinen und mittleren Unternehmen in Jablonec. Richtiger wäre es, in diesem Fall von einem gerade entstehenden Komplex zu sprechen, bewegt sich die Zahl neugegründeter Unternehmen derzeit vom Zustand einer bloßen regionalen Agglomeration hin zu einer gewissen Ordnung: Erste Ansätze vertikaler Arbeitsteilung zwischen den Unternehmen bilden sich heraus. Zudem manifestiert sich ein gewisses Gemeinschaftsgefühl einerseits in der Ablehnung des postsozialistischen Komplexes und seiner persistenten Seilschaften und andererseits in der gemeinsamen Suche nach Modellen, die Orientierung für die geregelte zwischenbetriebliche Zusammenarbeit bieten können. Was also als regionale Agglomeration weitgehend isolierter Unternehmen entstanden ist, die von ausländischen Auftraggebern geprägt wurde, entwickelt sich zu einem Produktionsnetzwerk mit geringem Vertikalisierungsgrad, hoher Redundanz und wachsendem Einfluss lokaler Logik. Es ist also ein Entwicklungspfad vom Typus „Räumlicher Arbeitsteilung“ hin zum Typus „Diffuser Industrialisierung“, in den der Komplex neugegründeter Klein- und Mittelunternehmen gerade eingetreten ist (vgl. Abbildung 32 auf Seite 225)⁴.

Der menorkinische Sonderweg Die Tatsache, dass der Entwicklungspfad menorkinischer Modeschmuckherstellung bisher nicht angesprochen wurde, hat einen Grund: Er läuft entgegen dem allgemeinen Trend (vgl. Abbildung 32 auf Seite 225). Die Indizien des menorkinischen Sonderwegs wurden bereits genannt (vgl. Abschnitt 7.4 auf S. 206 f.). Hier sollen sie nochmals kurz zusammengefasst werden: Anders als in Linz/Enns und Kaufbeuren-Neugablonz entspricht der menorkinische Produktionskomplex nicht dem Typus des „Industrial District“, sondern vielmehr dem „Diffuser Spezialisierung“. Die Gründe: Innerhalb der Unternehmensbeziehungen herrscht das Reziprozitätsprinzip vor; das Gesamtsystem zeichnet sich durch hohe Redundanz und einen geringen Grad zwischenbetrieblicher vertikaler Arbeitsteilung aus; zudem existiert eine sehr wirksame lokale Logik bzw. Gemeinschaft. Diese Logik hat in der jüngsten Vergangenheit einen Bedeutungszuwachs erfahren und wird begründet durch den mystifizierten Befreiungsakt der Produktionsunternehmen aus der Abhängigkeit von den lokalen Handelsunternehmen (Viajantes). Auf normativer Ebene begründet dieser Mythos ein Regelwerk für die Absatzorganisation. Die praktische Umsetzung dieses Regelwerks kommt gemäß der Typologie von Crevoisier und Maillat einer weiteren Devertikalisierung gleich, die auch produktionswirtschaftlich relevant ist. Ist also der eine dominierende Trend, der auf Menorca deutlich wurde, die Devertikalisierung, so äußert sich in der wachsenden gemeinschaftlichen Kohäsion sowie der klaren institutionellen Regelung der Absatzwirtschaft ein Trend der Integration.

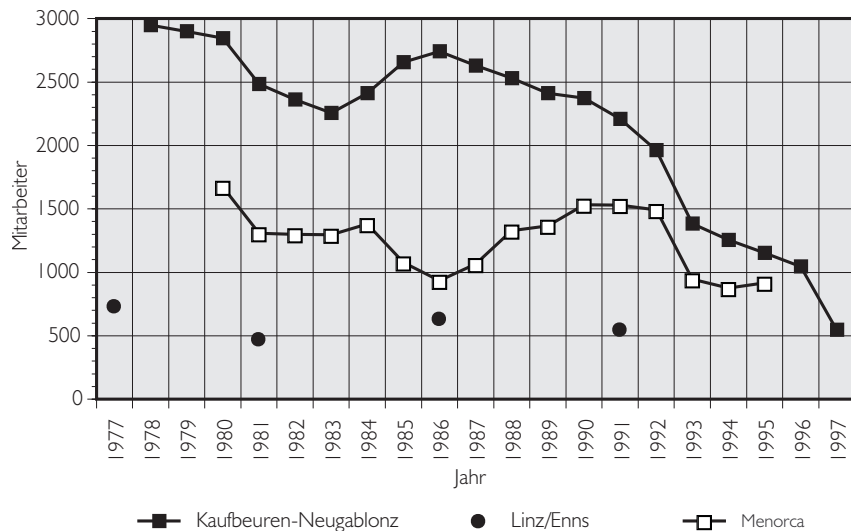
Erklärungsbedarf Welche Ursachen hat dieser menorkinische Sonderweg? Warum bewegt sich der menorkinische Entwicklungspfad entgegen die Richtung, der die anderen Untersuchungsregionen folgen? Eine kulturalistische Antwort auf diese Fragen folgt in Kapitel 9.

8.2.2 Substitution und Export von Arbeit

Weniger Arbeit in weniger Unternehmen In allen Untersuchungsregionen wurde ein erheblicher Rückgang der Beschäftigtenzahlen festgestellt (vgl. Abbildung 33 auf Seite 228), der im Fall der westeuropäischen Regionen auch in Zusammenhang mit der Reduktion der Unternehmenszahl steht:

-
4. An dieser Stelle ist erneut die Anmerkung angebracht, dass bei den in Abbildung 32 auf Seite 225 dargestellten Entwicklungspfaden lediglich eine Richtung angezeigt werden soll. Die Abbildung sagt nichts darüber aus, von welchem jeweiligen Niveau die Pfade ausgehen und wie weit die regionalen Produktionskomplexe auf diesen Pfaden fortgeschritten sind. Solche Aussagen sind angesichts der in den Untersuchungsregionen gegebenen Datenlage nicht möglich.

Abbildung 33. Arbeitnehmerzahlen im Modeschmucksektor der westeuropäischen Untersuchungsregionen 1977 bis 1997



Quelle: Darstellung basiert auf Daten, die auch Abbildung 16, Tabelle 11 und Abbildung 26 zugrundeliegen; die einzelnen Quellenangaben finden sich dort.

Nur zum Teil fanden die so freigesetzten Arbeitskräfte wieder eine Stellung innerhalb expandierender Unternehmen in den regionalen Netzwerken. Im allgemeinen ist es aus organisatorischen Gründen in den größeren Unternehmenseinheiten, die in den westeuropäischen Untersuchungsregionen an Bedeutung gewonnen haben, leichter möglich, im Bereich der Arbeit zu rationalisieren, als in den früher dominierenden Kleinunternehmen.

Die Modeschmuckherstellung zeichnete sich in der Vergangenheit durch hohe Arbeitsintensität und durch eine hohe Elastizität der Nachfrage nach Arbeit aus. Die Arbeitsmärkte entsprachen in den Untersuchungsregionen weitestgehend den daraus resultierenden Bedürfnissen der Unternehmen: Das Lohnniveau lag in allen Untersuchungsregionen deutlich unter dem jeweiligen nationalen Durchschnitt und die elastische Nachfrage nach Arbeit ließ sich flexibel decken. Die für die einzelnen Untersuchungsregionen und insbesondere für Kaufbeuren-Neugablonz dargestellte Flexibilität wurde in den westeuropäischen Regionen durch einen äußerst geringen Grad gewerkschaftlicher Organisation begünstigt. Eine Ursache für die geringe Gewerkschaftsaktivität liegt in der Tatsache, dass die Arbeitnehmerschaft zersplittert war in einer Vielzahl patriarchalisch geführter Kleinunternehmen. Darüber hinaus ist die Indienstnahme menschlicher Arbeit im Fall der

Netzwerkproduktion in der Modeschmuckbranche mit den Kategorien des „institutionalisierten Klassengegensatzes“ schwer greifbar: Einkommensverhältnisse und Arbeitsbedingungen von Unternehmern am unteren Ende der Wertschöpfungskette sind nicht selten schlechter als die von Facharbeitern in größeren Unternehmen.

Zukauf arbeitsintensiver Vorleistungen

Auffällig ist, dass ein Sinken der Beschäftigtenzahlen in allen Untersuchungsregionen festzustellen war, obgleich zwischen den Regionen erhebliche Unterschiede beim Arbeitskostenniveau existierten (vgl. nationale Durchschnittswerte in Tabelle 5 auf Seite 132). Aufgrund des hohen Anteils menschlicher Arbeit bei der Produktion von Modeschmuck machen die Arbeitskosten den größten Teil an den Gesamtproduktionskosten im Modeschmucksektor aus. Aufgrund des in den deutschsprachigen Untersuchungsregionen höchsten Arbeitskostenniveaus sind vor allem dort die Modeschmuckhersteller im internationalen Kostenwettbewerb benachteiligt. Vor diesem Hintergrund wird verständlich, warum arbeitsintensive Vorleistungen der Modeschmuckherstellung zunehmend von Anbietern an Niedriglohnstandorten zugekauft werden. Dieser Trend zeichnete sich an den deutschsprachigen Standorten regionalisierter Modeschmuckherstellung, insbesondere aber auf Menorca ab. Dort konnte er anhand des zunehmenden Auseinanderklaffens von Bruttoproduktionswert und regionalem Wertschöpfungsanteil in der Modeschmuckherstellung deutlich gemacht werden.

Substitution von Arbeit durch Kapital

Angesichts der hohen Arbeitskosten wird jedoch auch verständlich, warum sich Unternehmen der Gablonzer Industrie im Ostallgäu und in Oberösterreich von der Modeschmuckindustrie abwenden und sich in die kapital- und wissensintensiveren Zuliefernetzwerke anderer Branchen, beispielsweise der Automobilindustrie, integrieren. Eine Strategie, die bei dieser Neuorientierung aber auch in der Modeschmuckherstellung verfolgt wird, ist die der Substitution von Arbeit durch Kapital. Aufgrund der Verfügbarkeit neuer freiprogrammierbarer, computergesteuerter Werkzeugmaschinen wird dies zunehmend auch für Firmen mit Ausrichtung auf die hochdynamische Nachfrage im Modeschmucksektor relevant: Die flexible Umstellbarkeit der Produktionsprozesse auf neue Produkte, wie sie früher nur über den Faktor Arbeit zu erzielen war, lässt sich heute auch über flexible Automaten realisieren. Die Unternehmen, die diese Strategie verfolgen, gewinnen in allen Untersuchungsregionen - Jablonec ausgenommen - an Bedeutung.

Sinkender
Arbeitskräfte-
bedarf in den
ehemaligen
Staatsunter-
nehmen

Die Substitution von Arbeit durch Kapital, die Rationalisierungsmöglichkeiten größerer Unternehmen im Bereich der Arbeitsorganisation, aber auch die skizzierte Beschaffung von Gütern an Niedriglohnstandorten stellen plausible Erklärungsbeiträge zu der Frage dar, warum die Beschäftigungsentwicklung in den westeuropäischen Untersuchungsregionen rückläufig ist. Im Fall der Region Jablonec dagegen ist der drastische Abbau von Arbeitsplätzen Folge der Anpassung von Produktion und Arbeitsorganisation an marktwirtschaftliche Maßstäbe. Zur Verdeutlichung: Im Jahr 1989 erzielten die Unternehmen in Jablonec mit ca. 25.000 Arbeitnehmern nur etwas mehr als die Hälfte des Umsatzes (300 Mio. DM), der im Ostallgäu (550 Mio. DM) im selben Jahr mit einem Zehntel der Arbeitnehmer (ca. 2.500) erwirtschaftet wurde. Seit 1990 hat sich die Anzahl der Arbeitnehmer bei gleichbleibenden Umsätzen in den ehemaligen Staatsunternehmen etwa halbiert. Dabei fand jedoch keine Substitution von Arbeit durch Kapital wie in den westeuropäischen Regionen statt. Vielmehr wird die in den ehemaligen Staatsunternehmen vorherrschende Arbeits- und Industrieorganisation grundlegend restrukturiert.

Relevanz der
Arbeitskosten in
der Modeschmuck-
herstellung

Insgesamt gilt, dass aufgrund der Arbeitskosten die Modeschmuckerzeugnisse aus den westeuropäischen Regionen und hier vor allem im Ostallgäu und in Oberösterreich ab Werk ein Preisniveau erreichen, das nach Kumulation der üblichen Handelsmargen bei den Endverbrauchern immer seltener erzielt werden kann. Die Lösung für dieses Problem sehen die Hersteller allein im Zukauf von Komponenten aus Niedriglohnländern, in der Substitution von Arbeit durch Kapital sowie in rationelleren Formen der Arbeitsorganisation. Angesichts der hohen Handelspanne des Modeschmuckssektors (vgl. Abschnitt 8.1.1 auf Seite 216) erscheinen jedoch die Produktionskosten im Modeschmucksektor als vergleichsweise vernachlässigbare Größe, wenn in den Bereichen Marketing und Distribution schlüssige Konzepte gefunden werden und Bereitschaft entsteht, seitens der Unternehmen in solche Konzepte zu investieren.

Die alleinige Fixierung der Produktionsunternehmer auf die Senkung der Produktionskosten mag zwar ihrer Natur als Produzenten entsprechen, letztlich erinnert sie aber an die Geschichte aus Watzlawicks «Anleitung zum Unglücklichsein», in der ein Betrunkener unter einer Straßenlaterne seinen Schlüssel sucht. Ein Polizist, der sich zu ihm gesellt, um ihm zu helfen, fragt ihn nach längerer ergebnisloser Suche, ob er sicher sei, seinen Schlüssel gerade unter der Laterne verloren zu haben. Darauf antwortet der Betrunkene: „Nein, nicht hier, sondern dort hinten - aber dort ist

es viel zu finster zum Suchen“⁵ Wie finster vielen Produktionsunternehmen der absatzwirtschaftliche Sektor im Vergleich zu den zahlenmäßig leicht fassbaren Arbeitskosten erscheinen mag, wird im Abschnitt 9.1 verdeutlicht.

8.3 Fazit

Zweck dieses Kapitels war es, die Frage nach den Gemeinsamkeiten und Unterschieden regionalökonomischer Entwicklung in den vier Untersuchungsregionen zu beantworten: Als Ergebnis wurde in allen Regionen eine Pluralisierung der Absatzwege festgestellt. Im Bereich der Absatzwirtschaft, dem innerhalb den in Abschnitt 2.4 dargestellten regionalwirtschaftlichen Idealtypen eine so geringe Bedeutung beigemessen wird, vollzogen sich die tiefgreifendsten Veränderungen. Die verschiedenen regionalen Ausprägungen eines hegemonialen Absatzwegs wichen einer Vielfalt neuer Kanäle. Als Folgen wurden Reibungsverluste, gestörte Informationsflüsse, Handlungsunsicherheiten und regional unterschiedliche Erfolge bei der Suche eines neuen One-best-way beschrieben. Dabei erwies sich besonders der menorkinische Weg als erfolgreich: Dort wurden beträchtliche Subventionsmittel in die Entwicklung von Messeaktivitäten der insularen Modeschmuckindustrie geleitet; was den staatlichen Zuschussgebern verborgen blieb: Damit wurde der aus mehreren Gründen gefährdete Berufsstand der *Viajantes* zu einem Zeitpunkt ausgelöscht, zu dem sein Pendant, der Neugablonzer Exporteur, noch eine zwanzigjährige Vormachtstellung vor sich hatte. Von da an begann auf Menorca ein wirkungsvoller Prozess, im Zuge dessen sich ein neuer One-best-way der Absatzwirtschaft herausgebildet hat.

Von einem solchen One-best-way ist man in den übrigen Untersuchungsregionen mit Ausnahme des post-sozialistischen Blocks in Jablonec noch weit entfernt. Die kollektive Suche nach einem neuen hegemonialen Absatzweg setzte in Kaufbeuren-Neugablonz erst deutlich später ein, in Linz/Enns fand sie zwar individuell, nicht aber kollektiv statt. Eine kulturalistische Erklärung, in dem Sinn, dass der frühe Aufbruch Menorca bzw. die Verzögerungen der übrigen Regionen auf regionale Institutionengefüge zurückgeführt werden sollen, findet im nächsten Kapitel statt.

5. Watzlawik (1994, S. 25)

Neben diesen zentralen absatzwirtschaftlichen Befunden waren auch im Bereich der Produktionswirtschaft für die Untersuchungsregionen Gemeinsamkeiten und Unterschiede herausgefunden worden. Als Ergebnis wurde das Schema von Crevoisier und Maillat (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80) dynamisiert; es zeigte sich eine Gleichgerichtetheit regionaler Entwicklungspfade, von der nur Menorca abwich. Dies wird als Grundlage eines Entwicklungspfad-Modells angesehen, das im zehnten und letzten Kapitel skizziert werden soll. Die These lautet: regionalisierte Modeschmuckherstellung tendiert dazu, in einer Abfolge von „Räumlicher Arbeitsteilung“ über „Diffuse Industrialisierung“ und „Industrial District“ hin zur „Industriellen Fragmentierung“ zu verlaufen.

In den deutschsprachigen Untersuchungsregionen, aber auch im Block der ehemaligen Staatsunternehmen von Jablonec hatte eine Bedeutungsverschiebung vom regional integrierten Produktionsnetzwerk zum vertikalisierten Einzelunternehmen stattgefunden; sie befanden sich auf einem im Uhrzeigersinn verlaufenden Entwicklungspfad vom „Industrial District“ zum Typus „Industrieller Fragmentierung“. Die neugegründeten Klein- und Mittelunternehmen von Jablonec befanden sich auf demselben Entwicklungspfad, allerdings in einem anderen Abschnitt: Sie befanden sich auf der Achse vom Typus „Räumlicher Arbeitsteilung“ hin zur „Diffusen Industrialisierung“. Sie strebten vom Zustand einer bloßen regionalen Agglomeration hin zu einer gewissen Ordnung: Erste Ansätze vertikaler Arbeitsteilung zwischen den Unternehmen bildeten sich heraus. Ein gewisses Gemeinschaftsgefühl manifestierte sich einerseits in der Ablehnung des postsozialistischen Komplexes und seiner persistenten Seilschaften und andererseits in der gemeinsamen Suche nach Modellen, die Orientierung für die geregelte zwischenbetriebliche Zusammenarbeit bieten könnten.

Nicht im Einklang mit der Entwicklungsrichtung der anderen Untersuchungsregionen stand die Entwicklung der Modeschmuckherstellung auf Menorca. Die Besonderheiten der absatzwirtschaftlichen Restrukturierung fanden ihr produktionswirtschaftliches Pendant. Wie gezeigt wurde, entspricht der menorkinische Produktionskomplex im engeren Sinne nicht dem Typus des „Industrial District“, sondern vielmehr dem der „Diffusen Spezialisierung“. Die Gründe: Vorherrschen des Reziprozitätsprinzips, hohe Redundanz, geringe vertikale Arbeitsteilung, sehr wirksame lokale Logik bzw. Gemeinschaft. Die Übernahme von Absatzaktivitäten durch Produktionsunternehmen ist gemäß

Crevoisier und Maillat als Devertikalisierung des regionalen Netzwerks anzusehen, die auch produktionswirtschaft relevant ist. Gleichzeitig äußerte sich auf Menorca in der wachsenden gemeinschaftlichen Kohäsion sowie der klaren institutionellen Regelung der Absatzwirtschaft ein Trend zur regionalen Integration. Diese institutionellen Aspekte stehen im Mittelpunkt des folgenden Kapitels.

Kapitel 9: Wie die Kultur der Regionalwirtschaft den Weg bahnt

Im vorangegangenen Kapitel ging es darum, Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Entwicklungspfade in den untersuchten Modeschmuckregionen aufzuzeigen. Nun sollen hierfür - insbesondere aber für die Abweichungen - Erklärungen geliefert werden. Die Erklärungen werden in dem Sinn kulturalistisch sein, dass regionalwirtschaftliche Entwicklungsunterschiede logisch an regionale Institutionengefüge und deren Wandel geknüpft werden.

Zwei eng miteinander verbundene Fragenkomplexe wurden in den Abschnitten 8.1 und 8.2 aufgeworfen: Im ersten absatzwirtschaftlichen Teil wurde gezeigt, dass sich die Des- bzw. Re-Institutionalisierung der Absatzorganisation in den Untersuchungsregionen auf unterschiedliche Art und Weise vollzogen hat; bislang wurden jedoch weder die Unterschiede im Detail beschrieben noch die Unterschiedlichkeit erklärt. Im produktionswirtschaftlichen Teil wurde verdeutlicht, dass die Entwicklung des menorquinischen Modeschmucksektors dem Entwicklungspfad der übrigen Untersuchungsregionen entgegen läuft; die Ursachen dieses menorquinischen Sonderwegs wurden bislang jedoch noch nicht geklärt. Um in diesen Fragenkomplexen zu Antworten zu gelangen, soll die bisher aus didaktischen Gründen durchgehaltene separate Behandlung produktions- und absatzwirtschaftlicher Kategorien in diesem Kapitel aufgegeben werden.

Um die Unterschiedlichkeit der Des- und Re-Institutionalisierungsprozesse in den Untersuchungsregionen sowie den menorquinischen Sonderweg zu erklären, wird auf ein nahezu klassisches Mittel des interpretativen Paradigmas zurückgegriffen: das

Ordnen von Handlungen durch Handlungsmuster, in diesem Fall also die Herstellung von Handlungsmustern regionalwirtschaftlicher Akteure (Abschnitt 9.2). Zuvor aber soll der Blick auf eine wichtige Voraussetzung der absatzwirtschaftlicher Orientierung gelenkt werden: den Wissensstand der Modeschmuckproduzenten in Fragen rund um den Themenkomplex „Marketing und Vertrieb“ (Abschnitt 9.1).

9.1 Absatzwirtschaftlicher Wissensstand der Produzenten

In allen Untersuchungsregionen existierte über Jahrzehnte ein stillschweigend geteiltes Wissen darüber, wie Absatzorganisation bestenfalls zu funktionieren habe. Dieses Wissen manifestierte sich in regionalspezifischen Ausprägungen eines hegemonialen Absatzwegs (vgl. Abbildung 30 auf Seite 215). Unter stabilen Nachfragebedingungen garantierte dieser Absatzweg den reibungslosen Austausch von Informationen, Waren und Zahlungsmitteln zwischen den Produzenten und Exportagenten der jeweiligen Untersuchungsregionen. Durch die Existenz klarer Rollenzuschreibungen und eines entsprechenden Systems von Normen wurde das Handeln in den Produktionsunternehmen von absatzwirtschaftlichen Kosten-Nutzen-Überlegungen weitgehend entlastet: Die Produzenten konzentrierten sich ausschließlich auf das Herstellen von Waren; die jeweiligen regionalen Exportagenten (Jablonex, Exporteure oder Viajantes) organisierten den Fluß dieser Waren und der entsprechenden Geld- und Informationsströme.

Eine Grundlage der Funktionsfähigkeit dieses absatzwirtschaftlichen Arrangements war die Stabilität von Angebot und Nachfrage außerhalb der Untersuchungsregionen. Diese externe Stabilität ist aus mehreren Gründen in den vergangenen zwei Jahrzehnten verloren gegangen: Neue Wettbewerber sind aufgetreten, neue Konsummuster haben sich herausgebildet und Raumüberwindungstechnologien (technisch und kulturell) haben dazu geführt, dass direktere Absatzwege gewählt werden können (hierzu allgemein: Abschnitt 2.1.4). Von den veränderten Rahmenbedingungen ging erheblicher Anpassungsdruck auf die regionalen Unternehmensnetzwerke aus; zumindest nahmen die Akteure in den Netzwerken in einen wachsenden Anpassungsdruck wahr. Die lange Zeit unhinterfragt akzeptierten Rollenzuschreibungen und normati-

ven Systeme wurden angesichts dessen schrittweise zur Disposition gestellt.

Absatzwirtschaftliche Wissensdefizite

Dabei zeigten sich in den Produktionsunternehmen aller Untersuchungsregionen Probleme, Aktivitäten der Absatzorganisation sachlich zu bewerten. Grund der Bewertungsprobleme sind erhebliche Wissensdefizite hinsichtlich der Erfordernisse moderner Absatzorganisation. Ein Grund dieser Wissensdefizite ist die Tatsache, dass über Jahrzehnte ausschließlich die regionalen Handelsagenten den Absatz der untersuchten Produktionsnetzwerke organisierten und dazu neigten, ihre absatzwirtschaftlichen Leistungen gegenüber den regionalen Lieferanten intransparent zu gestalten.

Bewertungsprobleme absatzwirtschaftlicher Leistungen

Basierend auf diesen Wissensdefiziten war in allen Regionen ein weitgehend einheitliches Deutungsmuster absatzwirtschaftlicher Aktivitäten auszumachen: Die Leistung von Absatzintermediären und insbesondere derer, die in den jeweiligen Untersuchungsregionen ansässig waren (Jablonex, Genossenschaft, Viajantes, Exporteure), wird als bloßes Weiterreichen von Waren angesehen. Die dabei erwirtschafteten Margen und insbesondere der kumulierte Anteil mehrerer Handelsmargen am Einzelhandelsverkaufspreis führt bei den Produktionsunternehmen zu der Annahme, von Handelsagenten tendenziell übervorteilt zu werden. Diese stereotype Einschätzung wird durch die Produktionsunternehmer aller Untersuchungsregionen anhand zahlreich kursierender Erzählungen über wenig leistungs- und statt dessen hochgradig profit- und machtorientierte Handelsagenten immer wieder untermauert. Interessant ist, dass alle untersuchten Regionalökonomien egal wie weit sie in ihrem institutionellen Wandel bereits fortgeschritten waren, beides aufboten: die kollektive Kenntnis des lange funktionierenden, hegemonialen Absatzwegs einerseits sowie der geregelte Austausch despektierlicher Botschaften über diesen Weg. Es lässt sich nicht mehr nachvollziehen, wann dieser subkulturelle Ausdruck in den Produktionskomplexen Einzug gehalten hat; mit hoher Wahrscheinlichkeit ist er als Gegenreaktion zur lange andauernden Macht der regionalen Absatzmittler so alt wie deren Verhältnis zu den Produzenten selbst.

Solche Botschaften, die im Untergrund des institutionellen Zusammenwirkens von regionalen Absatzmittlern und Produzenten kursieren, lieferten den Produzenten eine wichtige Legitimation dafür, eigene Vertriebsaktivitäten jenseits des althergebrachten Absatzweges zu entfalten, also normabweichend zu handeln. Die bei von den Produzenten geteilte Unterschätzung der Lei-

stung von Absatzintermediären führte in der überwältigen Mehrheit aller Produktionsunternehmen zu einer undifferenzierten Annahme: Die Entwicklung neuer, unvermittelterer Absatzwege sei eine Maßnahme, die bei geringen Kosten zu einer vergleichsweise großen Renditesteigerung für das Unternehmen führe. Im Widerspruch zu dieser Annahme steht jedoch die Halbherzigkeit, mit der in denselben Produktionsunternehmen Marketing- und Vertriebsmaßnahmen ergriffen werden. Hier zeigte sich fatalerweise ein gleichermaßen hoher Grad der Unterschätzung von Marketingleistungen bisheriger Handelspartner einerseits und der Überschätzung von Ressourcen, die im eigenen Unternehmen für den Bereich Marketing eingesetzt werden können, andererseits.

9.2 Handlungsmuster absatzwirtschaftlicher Reorganisation

In den Untersuchungsregionen korrespondierte der beschriebene Hintergrund mit vier Handlungsmustern (vgl. Abbildung 34 auf Seite 239):

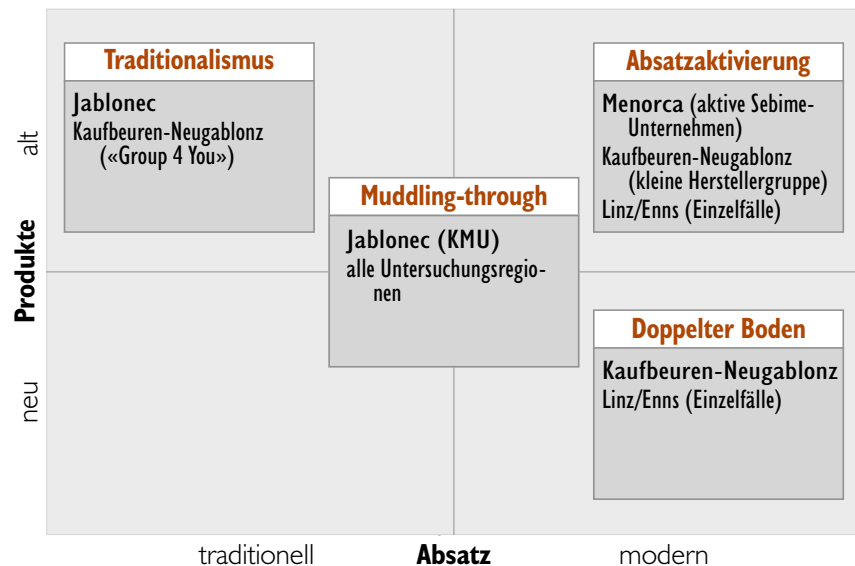
Rückbesinnung
auf den einst
hegemonialen
Absatzweg

9.2.1 Das Handlungsmuster des Traditionalismus

Das Handlungsmuster, das hier als Traditionalismus bezeichnet wird, entspricht einer Rückbesinnung auf den früher hegemonialen Absatzweg des regionalen Modeschmucksektors. Handlungen dieses Musters tendieren zur Rekonstruktion der absatzwirtschaftlichen Arbeitsteilung zwischen den Herstellern und den regionalen Absatzmittlern. Die einst traditional geregelte und damit weitgehend unreflektiert akzeptierte Arbeitsteilung zwischen Produzenten und Absatzagenten soll auf eine „rationale Basis“ gestellt werden. Dies hat mit traditionaler Orientierung im engeren Sinn wenig zu tun. Traditionen können Handlungen vor allem dann wirksam steuern, wenn die Akteure sich dessen nicht bewusst sind. Bewusst traditionales Handeln hat etwas Widersprüchliches. Allein das grundsätzliche Nachdenken über Traditionen unterminiert ihre bindende Kraft für das Handeln¹. Gerade ein solch grundsätzliches Nachdenken aber macht das Handlungsmuster des Traditionalismus aus. Eine typische Handlung

1. Vgl. Adam und Stingelin (1995, S. 7) sowie Giddens (1994, S. 101) und ders. (1995, S. 54 f.)

Abbildung 34. Handlungsmuster absatzwirtschaftlicher Restrukturierung in den vier Untersuchungsregionen



Quelle: eigener Entwurf; vgl. die Beschreibung der Handlungsmuster (Abschnitt 9.2)

dieses Modells ist es, in der Kommunikation mit regionalökonomischen Akteuren die Vor- und Nachteile der althergebrachten Arbeitsteilung gegenüberzustellen und aus dieser Reflexion eine Entscheidung für die Fortsetzung der Tradition, also eine Rückkehr zum jeweiligen regionalhistorischen System herzuleiten. In der Für- und Wider-Argumentation werden häufig heimatpflegerische und ökonomische Argumente gemischt; impliziert wird stets, dass die Regeln, die in der Vergangenheit ökonomischen Erfolg garantierten, dies auch in der Zukunft tun würden. Kennzeichnend für das Handlungsmuster des Traditionalismus ist ferner der Eifer, unter den Produktionsunternehmen der jeweiligen Region eine Mehrheit zu mobilisieren. Dahinter steckt die Annahme, die einstige Form der absatzwirtschaftlichen Arbeitsteilung funktioniere nur, wenn möglichst alle Akteure sich an ihren Regeln orientierten.

Grenzen des Traditionalismus

Ogleich der Traditionalismus auf die Fortsetzung der althergebrachten absatzwirtschaftlichen Arbeitsteilung abzielt, hat er doch seine Grenzen: Bei aller Vergangenheitsorientierung der traditionalistischen Argumentation wird eine Neuausrichtung der Handelspartner für unverzichtbar gehalten; von diesen wird gefordert, dass sie sich weniger als Partner ihrer Kunden und mehr als aktive Vertriebspartner der Produzenten definieren. Darüber hin-

aus wird von den Absatzmittlern erwartet, dass sie neue Absatzwege erschließen und zeitgemäße Marketinginstrumente einsetzen.

Die Kleinunternehmen von Jablonec

Handlungen des traditionalistischen Musters konnten in jeder Untersuchungsregion festgestellt werden. Die größte Rolle spielte es unter den neugegründeten Klein- und Mittelunternehmen in Jablonec - mit der merkwürdigen Besonderheit, dass hier im Sinne eines «spiritus loci» an Traditionen angeknüpft werden soll, die an diesem Ort vor der vierzigjährigen, sozialistischen Zäsur die Zusammenarbeit innerhalb einer vertriebenen ethnischen Gruppe reguliert hatten. Die hohe Bedeutung des Traditionalismus in den Klein- und Mittelunternehmen von Jablonec wurde nicht zahlenmäßig festgestellt (z.B. als Verhältnis seiner Anhänger zur Gesamtzahl der Unternehmer); vielmehr wurde sie daran deutlich, wie schnell sämtliche Interview-Partner zu traditionalistischen Argumentationen übergingen.

Kaufbeuren-Neugablonz

Die Neigung zum traditionalistischen Argumentieren konnte auch bei Unternehmen aus Kaufbeuren-Neugablonz festgestellt werden. Insbesondere ältere Unternehmer bemängelten die verlorengegangene Handlungsorientierung und wiesen als Ausweg, die frühere Absatzorganisation wieder als allgemeingültiges Modell zu installieren:

« [...] ich war immer ein Verfechter [...] der Teilung: Produktion und Vertrieb. [...] Und das ist heute nicht mehr möglich. Ich hab mich bemüht, da durchzusetzen. Ich sag': „Bleibt doch bei dieser Teilung!“ Da ging's los. Es waren jetzt Betriebe, die kein - Krise: Ja, es kommt kein Exporteur mehr! Ja, soll ich zumachen? Also musste man sich auf eigene Beine stellen. Dann sind die selbst losgegangen, haben Kollektionen zusammengestellt, haben versucht - hier im Inland zumindest - versucht, den Grossisten auszuschalten, und das ist das Dilemma von heute: Wir haben eine Mischkulanz: Einige verkaufen noch über den Export, über den Grossisten, die anderen vertreiben direkt und kein Mensch weiß mehr, was der richtige Weg ist.»²

Neben den älteren Produktionsunternehmern vertreten naturgemäß die Exporteure die traditionalistische Argumentation. Das Wort „naturgemäß“ ist hier angebracht, zumal deren Existenz, ihr Exklusivitätsrecht und damit ihr Machtanspruch durch die Tradition begründet war. Wenn Exporteure traditionalistisch argumentieren, ist die Annahme naheliegend, dass es ihnen vor allem

2. Aus einem Interview mit einem Gablonzer Produktionsunternehmer aus dem Bereich der Metallverarbeitung, etwa 75 Jahre alt (OK5).

darum geht, an ihrer althergebrachten Vormachtstellung anzuknüpfen. Eine besondere Form des von Exporteuren ausgehenden, praktizierten Traditionalismus wird dagegen in einem Netzwerk von Neugablonzer Unternehmen rund um eine Gruppe von vier Exportunternehmen («Group 4 You») deutlich. Zweck dieses Netzwerks ist die aktive Distribution von Modeschmuckerzeugnissen (v.a. auf Messen), wobei die althergebrachte Arbeitsteilung zwischen Erzeugern und Exporteuren fortgesetzt wird. Dabei allerdings setzt die «Group 4 You» nicht auf das geerbte Beziehungsnetzwerk aller Exporteure zu allen Erzeugern der Gablonzer Industrie, sondern sie geht vertraglich festgelegte Handelsbeziehungen zu einer begrenzten Anzahl von - überzeugten - Produktionsunternehmen ein.

Die post-sozialistischen Unternehmen von Jablonec

Als Sonderfall des Traditionalismus ist der Komplex ehemals sozialistischer Großunternehmen in Jablonec anzusehen. Das Besondere ist, dass sich diese Unternehmen in ihrer Zusammenarbeit nicht auf eine Tradition im hier verwendeten institutionalistischen Sinn beziehen. Vielmehr wurde für die Großunternehmen eine Rückbesinnung auf eine Form der Zusammenarbeit festgestellt, die einst gesetzlich geregelt war; allerdings hat diese gesetzliche Regelung mit dem Ende der zentralistischen Planwirtschaft ihre Gültigkeit verloren. Nach einem ersten Zerfall des einstigen absatzwirtschaftlichen Kooperationsnetzwerks begann jedoch ähnlich wie bei den Traditionalisten in Kaufbeuren-Neugablonz ein Meinungsbildungsprozess in die entgegengesetzte Richtung: Das was früher als Gesetz unhinterfragt im Handeln seinen Niederschlag fand, wurde nach ersten absatzwirtschaftlichen Misserfolgen der Produzenten im Rahmen einer Für- und Wider-Diskussion mit einigen Einschränkungen erneut als allgemeingültiger, richtiger Weg rekonstituiert: So besitzt die Jablonex - zumindest in Bezug auf Kunden außerhalb des ehemaligen Ostblocks - wieder das Alleinvertretungsrecht des post-sozialistischen Produktionsnetzwerks.

9.2.2 Das Handlungsmuster der Absatzaktivierung

Aufbau direkterer Absatzwege

Im Handlungsmuster der Absatzaktivierung zeigt sich das Streben von Modeschmuckproduzenten nach neuen, direkteren Absatzwegen. Das Credo dieses Handlungsmusters lautet: „Modeschmuckhersteller müssen den Absatz ihrer Erzeugnisse künftig selbst organisieren.“ Der hegemoniale Vertriebsweg der Vergangenheit dagegen wird als ein Modell angesehen, das unter früheren makroökonomischen Rahmenbedingungen erfolgreich gewesen ist, mit deren Veränderung jedoch seine Funktionstüch-

tigkeit verloren hat. Unter dem neuen Vertriebsweg, der an die Stelle des früheren treten soll, ist jedoch kein Direktvertrieb bis zum Endverbraucher zu verstehen; vielmehr beschränkt sich die Absatzaktivierung in den Untersuchungsregionen im Wesentlichen darauf, auf ein Glied der Distributionskette zu verzichten: auf die regionalen Absatzintermediäre (Exporteure, Genossenschaft, Viajantes oder Jablonex).

Effiziente Messeaktivität im Vordergrund

Eine typische und besonders offensichtliche Handlung dieses Musters ist die aktive Teilnahme von Modeschmuckherstellern an internationalen Fachmessen. Wie bereits beim Traditionalismus ist auch für die Absatzaktivierung ein hohes Maß an meinungsbildender Aktivität typisch: In den jeweiligen Untersuchungsregionen wird versucht, Anhänger zu mobilisieren. Antrieb hierfür ist weniger der Wunsch nach einem hegemonialen absatzwirtschaftlichen Handlungsmuster und daraus resultierender Handlungssicherheit; vielmehr ist das Ziel eine Effizienzsteigerung bei der Durchführung von Messeauftritten:

- ◆ Es wird davon ausgegangen, dass Gemeinschaftsauftritte auf internationalen Fachmessen für das einzelne Unternehmen kostengünstiger sind als Einzelauftritte. Beispielsweise lassen sich die Kosten für den Standbau gegenüber mehreren Einzelständen senken; Hostessen- und Dolmetscherkosten können ebenso geteilt werden wie die Ausgaben für begleitende Werbemaßnahmen.
- ◆ Eine größere Anzahl von Messeteilnehmern schafft auch eine bessere Verhandlungsposition gegenüber öffentlichen Zuschussgebern oder Messegesellschaften. Geht es bei ersteren darum, Subventionen für die Messebeteiligung zu erhalten, stehen bei letzteren Sonderkonditionen und eine effektivere Einflussnahme bei der Zuteilung von Standflächen als Ziele im Vordergrund.
- ◆ Letztlich wird die Anwesenheit einer großen Anzahl von Modeschmuckherstellern einer Region auf internationalen Fachmessen als besonders geeignet empfunden, das Gewicht und das Image der jeweiligen Modeschmuckregion zu repräsentieren. Die Grundannahme ist dabei, dass die historisch gewachsene, industrielle Kultur der regionalen Modeschmuckherstellung als Kaufargument vermittelt werden könnte.

Deutlichste
Ausprägung
auf Menorca

Das Handlungsmuster der Absatzaktivierung war vor allem unter den aktiven Sebime-Unternehmen der Untersuchungsregion Menorca ausgeprägt. Der Unterschied Menorcas zu den Regionen Kaufbeuren-Neugablonz und Linz/Enns besteht nicht allein darin, dass dort mehr Unternehmen diesem Handlungsmuster folgen. Wichtiger ist eine qualitative Besonderheit: Auf Menorca ist dieses Handlungsmuster bereits weitreichend institutionalisiert. Seine Waren ohne regionale Absatzmittler zu vertreiben gilt unter den menorkinischen Herstellern allgemein als bester Weg der Absatzorganisation. Damit dieses Leitbild den Handelnden stets präsent bleibt, pflegt der Verband Sebime den Mythos um seinen Gründer Rafael Timoner und den von ihm geführten Befreiungsschlag gegen die Viajantes. Zudem veranstaltet Sebime Messeauftritte außerhalb Menorcas sowie eine eigene jährliche internationale Fachmesse auf der Insel. Die Beteiligung eines Herstellers an diesen Messen entspricht dem Muster der Absatzaktivierung. Durch diese Messeauftritte sorgt Sebime für die Verbindung des «Heiligen mit dem Profanen» (Durkheim), also für Rituale, im Rahmen derer das Leitbild eigenständiger Vertriebsarbeit in die Praxis umgesetzt wird. Um eines klarzustellen: Es ist im Bewusstsein der Akteure nicht Zweck der Sebime, Mythen zu pflegen und für Rituale zu sorgen. Zweck des Verbands ist es vielmehr, die Interessen der Hersteller zu vertreten, Messeauftritte im Sinn der oben skizzierten Effizienz zu organisieren und Teilnehmer dafür zu akquirieren. Die Pflege von Mythen und Ritualen ist in dieser Untersuchung eher als Bündel von Mitteln erkennbar geworden, das sich höchst unterbewusst im Handeln der Akteure wiederfindet und letztlich der Durchsetzung eines neuen, hegemonialen Wegs eigenständiger Absatzorganisation dient.

Linz/Enns

Den institutionellen Status, wie er für Menorca deutlich gemacht wurde, hat das Handlungsmuster der Absatzaktivierung in den übrigen Untersuchungsregionen noch nicht erreicht: In Linz/Enns sind es nur einzelne Herstellerunternehmen, die eine eigene Absatzorganisation aufbauen. Dabei konzentrieren sich diese Unternehmen vor allem auf sich selbst und lassen den oben begründeten missionarischen Eifer weitgehend vermissen. Grund dafür ist vor allem die Tatsache, dass der Des-Industrialisierungsprozess im Modeschmucksektor dieser Untersuchungsregion bereits sehr weit fortgeschritten ist und die wenigen übriggebliebenen Unternehmen nur schwache Beziehungen zu anderen Modeschmuckherstellern vor Ort unterhalten.

Kaufbeuren- Neugablonz

Für Kaufbeuren-Neugablonz kann das Handlungsmuster der Absatzaktivierung seit Mitte der 1990er Jahre festgestellt werden. Das ist spät im Vergleich zu Menorca, wo die ersten gemeinschaftlichen Messeaktivitäten bereits mehr als zwanzig Jahre früher (1973) stattgefunden hatten. Im Gegensatz zu Linz/Enns ist dieses Handlungsmuster in Kaufbeuren-Neugablonz nicht in Einzelfällen verhaftet geblieben; vielmehr fand sich eine kleine, sehr kohärente Gruppe von Anhängern. Auslöser dieses Handlungsmusters unter den Neugablonzer Unternehmen war bemerkenswerterweise die erste internationale Modeschmuckfachmesse auf Menorca im Jahr 1994. Wie es dazu kam, macht die folgende Geschichte deutlich:

Repräsentanten des menorkinischen Modeschmuckherstellerverbands Sebime waren 1993 an den damals noch von Exporteuren dominierten Bundesverband der Gablonzer Industrie herangetreten. Ihr Ziel war es, Aussteller für die im Jahr 1994 erstmals stattfindende «Eurobijoux & Accessories» auf Menorca zu werben. Gegen die Idee, dass sich Neugablonzer Hersteller an dieser Messe beteiligen sollten, hatten die Entscheidungsträger im Verband zunächst keine Einwände. Sie waren überzeugt, angesichts von Umsatzrückgängen innersuropäisch zusammenarbeiten zu müssen; außerdem erhofften sie sich durch die Zusammenarbeit mit Sebime Zugang zu Fördertöpfen der EU. Als Debüt auf dem Parkett des europäischen Lobbyismus gefiel es ihnen, die geballte Kraft und die innere Vielfalt ihres Produktionskomplexes auf Menorca zu präsentieren - und hierfür brauchte man die Hersteller.

Bevor jedoch ganz Neugablonz nach Menorca aufbrach, wollten die Exporteure zuhause noch eine Kleinigkeit klären: eine einheitliche und für alle Neugablonzer Hersteller verbindliche Rabattpolitik musste her. Im Sinne eines Mehrkanalvertriebs sollte sichergestellt werden, dass ein Besucher der Eurobijoux & Accessories, der Neugablonzer Erzeugnisse bestellte, dies ohne Unterschiede beim Nettoeinkaufspreis wahlweise beim ausstellenden Hersteller oder beim ausstellenden Exporteur tun konnte³. Mit der verbandsinternen Diskussion um diese Preisstruktur hatten jedoch die Exporteure die Büchse der Pandora geöffnet: Das rationale Diskutieren der traditionell geregelten Vertriebspartnerschaft im Rahmen von Verbandssitzungen führte zu langwierigen, äußerst aggressiv geführten Debatten; ein allgemeinverbindliches Rabattsystem für den gesamten ostallgäuer Modeschmuckkomplex konnte bis heute nicht durchgesetzt werden.

Die Zusage, dass sich Neugablonzer Erzeuger und Exporteure an der Eurobijoux & Accessories beteiligen würden, ließ sich gleichwohl nicht mehr rückgängig machen. Zu weit hatten sich die Verbandsoberen schon gegenüber ihren neuen spanischen Partnern

3. Über die Bedeutung von Rabatt- bzw. Konditionensystemen im Rahmen des Mehrkanalvertriebs, vgl. Homburg (2001, Kap. 5.4).

aus dem Fenster gelehnt, zu weit war die Organisation des gemeinsamen Messeauftritts schon fortgeschritten und außerdem hatte man bereits vom Bayerischen Wirtschaftsministerium eine Förderzusage für den Messebau auf Menorca erhalten. Die Reise nach Menorca fand statt - ohne Rabattsystem.

Der erstmalige Messeauftritt der Neugablonzer Hersteller hatte schwerwiegende Konsequenzen: Einkäufer auf der Messe erhielten zu den selben Artikeln von Exporteuren und Erzeugern unterschiedliche Preisinformationen; in Einzelfällen stellten Einkäufer fest, dass diejenigen, die sich ihnen gegenüber bisher als Hersteller zu erkennen gegeben hatten, eigentlich Exporteure, also Händler waren. Die Atmosphäre zwischen den Herstellern und den Exporteuren war angespannt. Augenzeugen berichten von einem Fall, bei dem die Anspannung an der unvermeidlichen Hotelbar beinahe zu körperlicher Gewalt geführt hatte; nur dem Verhandlungsgeschick eines Herstellers war es zu verdanken, dass es letztlich bei einigen Rempeleien zwischen Exporteuren und Herstellern geblieben war.

Die langfristigen Konsequenzen des ersten Messeauftritts waren, dass nahezu alle Exporteure den Bundesverband der Gablonzer Industrie verließen und der Verbandsgeschäftsführer nach zwanzigjähriger Tätigkeit kündigte; langjährige Geschäftsbeziehungen zwischen Erzeugern und Exporteuren waren erschüttert worden und wurden in vielen Fällen vollständig abgebrochen.⁴

Menorca vor Neugablonz Im Vergleich zu Menorca ist der Institutionalisierungsgrad dieses Handlungsmusters in Kaufbeuren-Neugablonz weniger weit fortgeschritten. Der Grund für die geringe Bedeutung der Absatzaktivierung in Kaufbeuren-Neugablonz liegt in der Form des diesem Handlungsmuster vorhergegangenen Des-Institutionalisierungsprozesses: Auf Menorca waren die regionalen Absatzmittler den Herstellern formal untergeordnet (vgl. Abschnitt 7.2.2). Letzteren fiel die Loslösung von ersteren nicht schwer - zumal staatliche Fördermittel den Aufbau eines direkteren Vertriebskanals unterstützten. Folglich wurde Anfang der 1970er Jahre ein konzertierter „Befreiungsschlag“ durchgeführt, der eigentlich erst im Lichte der Mythologie der neuen Institution der Absatzaktivierung als solcher deutlich wurde.

Demgegenüber war die in Kaufbeuren-Neugablonz vor dem Auftreten der Absatzaktivierung institutionalisierte Struktur so, dass die Erzeuger den Exporteuren untergeordnet waren (vgl. Abschnitt 7.2.2): Tendierte die Abhängigkeitsasymmetrie auf Menorca zu Gunsten der Hersteller, tat sie es in Kaufbeuren-Neu-

4. Diese Geschichte wurde rekonstruiert anhand von Sitzungsprotokollen des Bundesverbands der Gablonzer Industrie e.V. sowie einer Vielzahl von informellen Gesprächen, die ich während meiner Tätigkeit als Geschäftsstellenleiter des Verbands geführt habe.

gablonz zu Gunsten der Handelsunternehmen. Außerdem war die Beziehung zwischen den Produzenten und den regionalen Absatzagenten im Ostallgäu im Gegensatz zu Menorca nicht im Einzelfall vertraglich reguliert, sondern traditional und es existierten in Kaufbeuren-Neugablonz wirkungsvolle Mechanismen, die das traditionelle System stützten (Stichwort: Schicksalsgemeinschaft, vgl. Abschnitt 5.1.3).

Die Tatsache, dass in Kaufbeuren-Neugablonz einigen Produktionsunternehmen die Befreiung aus den traditionellen Bindungen der Absatzpartnerschaft gelang, hat die in Abschnitt 5.3 auf den Seiten 165-168 dargestellten Gründe. Dabei ist hervorzuheben, dass vor allem die große Bedeutung des noch zu skizzierenden, vierten Handlungsmusters (ab Seite 248) den Befreiungsschlag ermöglicht hat. Wären nicht die Modeschmuckhersteller in Kaufbeuren-Neugablonz anhand neuer Produkte unabhängig von Exporteuren geworden, so hätten sie in der oben erzählten Geschichte (Seite 244 f.) nicht so konsequent auf ihren Standpunkten beharren können.

Im Jahr 1998 folgte in Kaufbeuren-Neugablonz eine Gruppe von ca. zehn Produktionsunternehmen vorwiegend dem Handlungsmuster der Absatzaktivierung. Diese zehn Unternehmen beteiligen sich seit 1994 in ähnlicher Form wie die aktiven Sebime-Unternehmen auf internationalen Modeschmuckfachmessen. Allerdings mangelt es ihnen an den Ritualen und Mythen über die die menorkinische Institution verfügt; zudem fehlt es der Absatzaktivierung Neugablonz Provenienz an Anhängern: Die Mehrheit der Modeschmuckproduzenten ist noch weit davon entfernt, den Vertrieb ohne regionale Absatzmittler als besten Weg der Absatzorganisation anzuerkennen.

9.2.3 Das Handlungsmuster des Muddling-through

Wesenszüge
dieses Handlungsmusters

Modeschmuckhersteller, die diesem Handlungsmuster folgen, gibt es in allen Untersuchungsregionen. Absatzwirtschaftliches Muddling-through ist in den Untersuchungsregionen am treffendsten durch drei Merkmale zu charakterisieren: Orientierungslosigkeit, Vereinzlung und Fatalismus.

Orientierungslosigkeit

- ◆ Die Orientierungslosigkeit bezieht sich vor allem auf die Vertriebsstrategie: Beliefert wird grundsätzlich jeder, der Waren beim jeweiligen Hersteller nachfragt oder zumindest ohne größeren Aufwand erreichbar erscheint. Die Kundenauswahl erfolgt willkürlich; es existiert keine Wunschkundendefinition und keine Festlegung auf Vertriebspartner.

Nettoverkaufspreise bzw. Rabatte werden weitgehend im Einzelfall ausgehandelt und folgen vor allem einer Logik: Verkaufen um jeden Preis. Anzeichen einer aktiven Gestaltung von Vertriebswegen durch eine eindeutige, womöglich nach außen hin transparente Rabattpolitik existieren nicht.

Vereinzelung ♦ Die Vereinzelung als Merkmal des Sich-Durchwurstelns wird daran deutlich, dass Unternehmer, deren Handeln diesem Muster entspricht, sich nicht an der in allen Untersuchungsregionen stattfindenden gemeinsamen Suche nach absatzwirtschaftlicher Orientierung beteiligen: Anders als bei den Mustern Traditionalismus und Absatzaktivierung gehören klare öffentliche Bekenntnisse nicht zu den Kennzeichen des Muddling Through. Das geringe Sendungsbewusstsein der Durchwurstler hat meist einen sehr konkreten Grund: Oftmals arbeiten sie mit regionalen Absatzmittlern zusammen und beliefern gleichzeitig ohne klare Regelung außerregionale Kunden selbst. Aufgrund dieses Widerspruchs und der Gefahr, dessen überführt zu werden, leitet sich die Maxime des Sich-Durchwurstelns ab: Es ist für die Geschäfte besser, auf die Teilnahme an der öffentlichen Meinungsbildung zu verzichten.

Fatalismus ♦ Eine bis zum Fatalismus heranreichende Defensivhaltung kennzeichnen das Handlungsmuster des Muddling Through ebenfalls. Die drastischste Form war in den deutschsprachigen Untersuchungsregionen festzustellen. Dort liegt dem Muddling Through ein ausgesprochener Verfallsglaube zugrunde. Er resultiert daraus, dass die einstige absatzwirtschaftliche Organisation des regionalen Modeschmucksektors als die echte, reine und gute angesehen wird; mit diesem Idealbild stimmt jedoch die wahrgenommene Realität nicht mehr überein. Aufgrund des Vergleichs zwischen dem Ideal und der Realität ziehen die Vertreter dieses Handlungsmusters einen fatalen Schluss, wie er besonders prägnant von einem ca. 65jährigen Unternehmer in Kaufbeuren-Neugablonz formuliert wurde:

«Das Typische in der Gablonzer Industrie ist schon gestorben und der Rest wird meiner Ansicht nach in den nächsten zehn Jahren sterben.»⁵

5. Auszug aus einem Interview mit einem Gablonzer Produktionsunternehmer aus dem Bereich der Metallverarbeitung, etwa 65 Jahre alt (OK7).

Die Aussage *per se* sowie ihre wachsende Anhängerschaft in den deutschsprachigen Untersuchungsregionen gefährdet die jeweiligen Produktionskomplexe. Die regionalökonomischen Folgen dieser Perspektivlosigkeit sind schnell skizziert: Gewinne werden kurzfristig abgeschöpft, Kapital aus den Unternehmen gezogen, Investitionen werden nicht getätigt, Prozessoptimierungen nicht durchgeführt, Generationenwechsel in der Unternehmensführung finden nicht statt, in vielen Fällen erfolgt die völlige Geschäftsaufgabe. Die oben beispielhaft zitierte Aussage des Neugablonzer Unternehmers entfaltet die Wirkung einer Self-fulfilling-prophecy.

9.2.4 Das Handlungsmuster des „Doppelten Bodens“

Neue Produkte
und Absatz-
wege jenseits
des Modeschmucks

Zentrales Kennzeichen dieses Handlungsmusters ist die Entwicklung neuer Absatzstrategien für neue Produkte jenseits des regionalen Modeschmucksektors: Die ausgeprägte Entwicklung neuer Geschäftsfelder jenseits des regionalen Modeschmucksektors lässt sich im Ostallgäu unter Hinweis auf produktionswirtschaftliche Gründe (z.B. höherer Automatisierungsgrad) und das unternehmerische Ziel, unabhängig von der elastischen Nachfrage und dem Wettbewerbsdruck des Modeschmucksektors zu werden, nicht hinreichend erklären. Hinreichend erklärbar ist dieses Phänomen nur unter Einbeziehung absatzwirtschaftlicher Ziele: Durch die Erschließung solcher Geschäftsfelder erreichen die Unternehmen Absatzwege, die sich den Normen, Kontroll- und Sanktionsmechanismen des Verlagssystems vollständig entziehen.

Die Hinwendung der Unternehmen zu neuen Produkten war also der im Ostallgäu gangbare Weg, die sozio-kulturelle Blockade des Absatzwegs im Modeschmucksektor aufzubrechen: Während die traditionale Regulation der Absatzwirtschaft eine notwendige Restrukturierung ausschloss, ließen die produktionswirtschaftlichen Regeln durchaus eine Abwendung vom Modeschmucksektor und eine Hinwendung zu anderen Produkten zu. Während also in der Gablonzer Industrie alle Augen auf den Modeschmuckabsatz fixiert waren, auf das traditionale Absatznetzwerk des Verlags also, entstand metaphorisch gesprochen „unter einem Doppelten Boden“ mit neuen Produkten eine neue Absatzlogik. Dieses Handlungsmuster wurde im Ostallgäu umsatzmäßig äußerst relevant. Es unterminierte den traditionellen Absatz gemäß Verlagssystem. Hervorzuheben ist dabei, dass es sich beim Handlungsmuster des Doppelten Bodens zwar um ein Ausklinken aus der regionalen Absatzorganisation handelt, die Zugehö-

rigkeit der ausgeklinkten Unternehmen zum Produktionsnetzwerk der Gablonzer Industrie wird jedoch nicht in Frage gestellt⁶.

Das Handlungsmuster des Doppelten Bodens hat im Ostallgäu die Voraussetzung einer absatzwirtschaftlichen Reorganisation im Modeschmucksektor erst geschaffen. Eine wachsende Zahl von Unternehmen wurde durch ihr Ausklinken von den regionalen Absatzmittlern unabhängig. Ihre dadurch gewonnene Unantastbarkeit ermöglichte es ihnen, absatzwirtschaftliche Gegebenheiten öffentlich in Frage zu stellen und sich innerhalb des regionalen Wirtschaftskomplexes meinungsbildend zu betätigen.

Chronologie des Ausklinkens

Im Ostallgäu ist das Handlungsmuster des Doppelten Bodens untrennbar mit dem der Absatzaktivierung verbunden. Folgende chronologische Abfolge erscheint aus der Perspektive eines Einzelunternehmens der ersten Stunde plausibel: (1) Das Unternehmen entwickelt Produkte jenseits des Modeschmucksektors. (2) Das Unternehmen vertreibt die neuen Produkte unter Umgehung des Verlagssystems. (3) Die Umsätze des Unternehmens mit neuen Produkten übersteigen die, die mit Modeschmuck erwirtschaftet werden. (4) Vertriebs Erfahrungen werden innerhalb des Unternehmens von den neuen Produkten auf den Modeschmuck übertragen. (5) Auch beim Modeschmuckvertrieb löst sich das Unternehmen vom Verlagssystem.

6. «Ein großer und wachsender Anteil des Umsatzes der Gablonzer Industrie wird mit neuen Produkten und Leistungen erwirtschaftet. Es handelt sich dabei um Produkte und Leistungen, die nur noch wenig mit dem zu tun haben, wofür die Gablonzer Industrie ihren Weltruf erlangt hat. Das Wesen der Gablonzer Industrie hat sich jedoch mit dieser Verschiebung nicht verändert: Das Streben nach neuen wirtschaftlichen Standbeinen und das Nebeneinander unterschiedlichster technologischer Entwicklungspfade ist schon immer ein grundlegendes Merkmal der Gablonzer Industrie gewesen.

Die Gablonzer Industrie ist nach wie vor ein Netzwerk einer großen Zahl kooperierender Unternehmen! Jede dieser Firmen birgt ihr besonderes Know-how, Erfahrungen mit unterschiedlichsten Materialien und spezifische Verarbeitungsprozesse. Das Zusammenwirken der Firmen - diese »Einheit in der Vielfalt« - ist ein Wesenskern der Gablonzer Industrie und erhöht ihre Wettbewerbsfähigkeit. Ich denke hier auch an Synergien und Kooperationen im technischen Bereich!

Die Gablonzer Industrie kann attraktiven Modeschmuck herstellen - das hat sie über viele Jahrzehnte erfolgreich bewiesen. Sie bringt aber ebenso erfolgreich vielfältige technische Erzeugnisse hervor.» (Auszug aus der Rede des Vorstandsvorsitzenden Hans-Peter Bernt zur Generalversammlung des Bundesverbands der Gablonzer Industrie am 16.06.1999).

Das Resultat der skizzierten Abfolge sind verschiedene Handlungen, die dem Muster der Absatzaktivierung entsprechen. Institutionalistisch gewendet handelt es sich dabei freilich erst um individuell habitualisierte Akte. Dass jedoch das skizzierte Unternehmen das Produktionsnetzwerk nicht verlässt und zahlreiche Austauschbeziehungen zu regionalen Lieferanten unterhält, ist als Substrat für eine Institutionalisierung anzusehen: Die neuen Vertriebsaktivitäten werden von einer begrenzten Unternehmergruppe reziprok typisiert und auf eine übergeordnete Zielsetzung hin koordiniert (vgl. Abschnitt 2.2.1, Seite 50) wie sie beim Muster der Absatzaktivierung skizziert wurde. Neu hinzukommende Unternehmen bedürfen nicht mehr der individuell-unternehmerischen Erfahrung, die oben in fünf Schritten geschildert wurde; sie folgen - wie die Mehrheit der Absatzaktivierer - dem entstandenen Handlungsmuster. Die Handlungen der Doppelbödigkeit haben also in Kaufbeuren-Neugablonz erst die Voraussetzungen für das Muster der Absatzaktivierung geschaffen.

9.3 Fazit

Zunächst wurden für die Produktionsunternehmen aller Untersuchungsregionen erhebliche Wissensdefizite im Bereich der Absatzwirtschaft gezeigt. Sie hatten ihre Ursachen vor allem in der Tatsache, dass über Jahrzehnte ausschließlich die regionalen Handelsagenten den Absatz der untersuchten Produktionsnetzwerke organisierten und dazu neigten, ihre absatzwirtschaftlichen Leistungen gegenüber den regionalen Lieferanten intransparent zu gestalten. Neben diesen Wissensdefiziten wurde unter den Produktionsunternehmen eine Subkultur des Diskreditierens absatzwirtschaftlicher Leistungen festgestellt. Erste Schritte der Produktionsunternehmen in Richtung Marketing und Distribution waren vor diesem Hintergrund geprägt von einem gleichermaßen hohen Grad der Unterschätzung von Marketingleistungen bisheriger Handelspartner einerseits und der Überschätzung von Ressourcen, die im eigenen Unternehmen für den Bereich des Absatzes eingesetzt werden können, andererseits.

Anhand der Bildung von Mustern unternehmerischer Handlungsweisen wurde nach diesen ersten Reflexionen zum absatzwirtschaftlichen Wissensstand versucht, die Unterschiedlichkeit der Des- und Re-Institutionalisierungsprozesse in den Untersuchungsregionen sowie den menorkinischen Sonderweg zu erklä-

ren. Vier Handlungsmuster lagen nahe: Erstens der Traditionalismus, der einer Rückbesinnung auf den früher hegemonialen Absatzweg des regionalen Modeschmucksektors entspricht; zweitens das Muster der Absatzaktivierung, hinter dem das Streben von Modeschmuckproduzenten nach neuen, direkteren Absatzwegen steht; drittens das Muddling-through, ein Handlungsmuster, das durch vertriebsstrategische Orientierungslosigkeit, Vereinzelung und einen ausgeprägten Verfallsglauben charakterisiert wurde; und schließlich viertens das Muster des Doppelten Bodens: Die Entwicklung neuer Produkte jenseits des Modeschmucks um auf diese Weise Absatzwege zu erschließen, die sich den Normen, Kontroll- und Sanktionsmechanismen des Verlagsystems vollständig entziehen.

Hinsichtlich ihres Vorkommens in den Untersuchungsregionen wurde festgestellt, dass das Muster des Traditionalismus vor allem in Jablonec und Kaufbeuren-Neugablonz verbreitet war. Interessant war dabei insbesondere die Tatsache, dass sich neugegründete KMUs in Jablonec auf die Tradition einer vor Jahrzehnten vertriebenen Volksgruppe bezogen, während die postsozialistischen Großunternehmen die Logik ihrer Zusammenarbeit von „vor 1989“ restaurierten. Die Mehrheit der Kleinunternehmen in Jablonec hing jedoch wie auch die meisten Wettbewerber in Linz/Enns, viele Unternehmen in Kaufbeuren-Neugablonz und einige auf Menorca dem Muster des Muddling Through an.

Der größte Erkenntnisgewinn konnte jedoch aus den Mustern der Absatzaktivierung und des Doppelten Bodens gezogen werden. Das erste war auf Menorca bestimmend, das zweite in Kaufbeuren-Neugablonz. Die Reflexionen um diese beiden Handlungsmuster mündeten in der These, dass in den Untersuchungsregionen Produktions- und Absatzwirtschaft untrennbar miteinander verbunden sind und dass institutionelle Blockaden in einer dieser beiden Sphären dazu führen können, dass zu deren Auflösung Strategien in der jeweils anderen Sphäre entwickelt werden. Wie bereits in Kapitel 8 deutlich geworden ist, waren solche institutionellen Blockaden in den Untersuchungsregionen vor allem im Bereich der Absatzwirtschaft wirksam. Während auf Menorca aufgrund hierfür günstiger Voraussetzungen die institutionelle Blockade von den Produzenten beseitigt und das absatzwirtschaftliche Problem absatzwirtschaftlich gelöst werden konnte, musste in Kaufbeuren-Neugablonz eine Lösung herbeigeführt werden, die an den Produkten ansetzte: Zumal der absatzwirtschaftliche Spielraum im Modeschmucksektor institutionell eng beschränkt war,

fand sich der Ausweg jenseits dieser Branche. Da die absatzwirtschaftlicher Normen, Kontrollmechanismen und Sanktionen in Naéugablonz dezidiert modeschmuckorientiert waren, entzog sich die Distribution neuer Produkten und Dienstleistungen dem Zugriff des alten Systems. Die institutionelle Blockade wurde gebrochen und so machte das Handlungsmuster des Doppelten Bodens in Kaufbeuren-Neugablonz den Weg frei für das auf Menorca bereits länger verbreitete Handlungsmuster der Absatzaktivierung.

Die Menorkiner indes hatten eine solchen Doppelbödigkeit nicht nötig gehabt: Die Vormachtstellung der Viajantes war deutlich weniger gefestigt als die der Neugablonzler Exporteure. Tendierte die Abhängigkeitsasymmetrie auf Menorca zu Gunsten der Hersteller, tat sie es in Kaufbeuren-Neugablonz zu Gunsten der Handelsunternehmen. Außerdem war die Beziehung zwischen den Produzenten und den regionalen Absatzagenten im Ostallgäu im Gegensatz zu Menorca nicht im Einzelfall vertraglich reguliert, sondern traditional, quasi ein für allemal. Die Voraussetzungen für einen Befreiungsschlag der Produzenten waren also auf Menorca deutlich günstiger als in Kaufbeuren-Neugablonz - und noch heute kann im Ostallgäu noch keine Rede davon sein, dass der Vertrieb ohne regionale Absatzmittler allgemein als bester Weg der Absatzorganisation anerkannt wäre. Um einen solchen Schluss zu ermöglichen fehlt es in Kaufbeuren-Neugablonz an Anhängern für diesen Weg - es fehlt aber auch an Ritualen und Mythen, die das Leitbild eigenständiger Vertriebsarbeit wie auf Menorca in der Praxis der Modeschmuckhersteller verankern.

Kapitel 10: Was sich zu merken lohnt...

Viele Seiten sind gefüllt; Detailwissen zu den Untersuchungsregionen wurde zunächst angehäuft und dann auf der Suche nach allgemeineren Erkenntnissen und Zusammenhängen wieder abgetragen. Vier verschiedene regionale Ausprägungen der Modeschmuckherstellung wurden beschrieben, ihre jüngeren Entwicklungspfade skizziert. Gemeinsamkeiten in Struktur und Dynamik wurden aufgezeigt und Unterschiede, die sich vor allem im Verhältnis Menorcas zu den übrigen westeuropäischen Untersuchungsregionen offenbart hatten, erklärt. Bei der Erklärung wurde insofern ein kulturalistischer Ansatz verfolgt, dass regionalwirtschaftliche Entwicklungsunterschiede logisch an regionale Institutionengefüge und deren Wandel geknüpft worden sind.

Unter den Regionalwissenschaftlern sind nicht wenige, denen die Kenntnis möglichst vieler regionaler Eigenarten wichtiger ist als Wissen allgemeiner Gültigkeit und Interesses. Dennoch soll in diesem Kapitel das zusammengefasst werden, was sich auch für denjenigen zu merken lohnt, den Jablonec, Kaufbeuren-Neugablonz, Linz/Enns und Menorca allenfalls aus einem touristischen Blickwinkel interessieren und dem nur Weniges gleichgültiger ist als die Zukunft der Modeschmuckherstellung. Es geht in diesem Kapitel um den über den Gegenstand dieser Arbeit hinausgehenden theoretischen und politischen Mehrwert. Allerdings soll zunächst noch kurz beim Modeschmuck verharren und gezeigt werden, welcher weitere Forschungsbedarf sich innerhalb dieser Branche verdeutlicht hat.

10.1 Weiterer Forschungsbedarf

In der ursprünglichen Konzeption dieses Forschungsprojekts war anstelle von Menorca die Region Providence, Rhode Island/USA als Untersuchungsregion vorgesehen. Allerdings erwies sich die

Modeschmuckherstellung auf Menorca als geeigneter, im Rahmen des gewählten Forschungsdesigns mit den übrigen Regionen verglichen zu werden. Auch aus finanziellen Gründen wurde schließlich die Untersuchung von Providence zu Gunsten von Menorca fallengelassen. Darüber hinaus sollte gemäß der ursprünglichen Konzeption die Modeschmuckherstellung in einer italienischen Region untersucht werden. Umfangreiche Recherchen in Italien hatten jedoch ergeben, dass ein regional integriertes Produktionsnetzwerk in der italienischen Modeschmuckherstellung nicht existiert. Vielmehr folgt das italienische Modeschmucknetzwerk einer funktionalen, regionsübergreifenden Logik.

Die Ergebnisse dieser Arbeit legen nahe, die Modeschmuckherstellung in Providence aber auch in Italien im Rahmen eines weiteren, neuzukonzipierenden Projekts zu untersuchen und mit den Ergebnissen der vorliegenden Untersuchung zu konfrontieren.

USA: Wandel
des von der
Produktion zum
Marketing

Providence, das frühere nordamerikanische Zentrum der Modeschmuckherstellung hat sich mittlerweile zu einem reinen Handelsstützpunkt entwickelt, von dem aus Schmuckwaren aus aller Welt in die USA abgesetzt werden. Produktion findet in Providence nur noch in sehr geringem Maße statt. Interessant ist dies vor allem aus dem Grund, daß in den Regionen dieser Untersuchung eine völlige Loslösung der Modeschmuckhersteller von ihrer produktiven Tätigkeit in der Regel nicht in Frage kommt. Die Neudefinition eines Herstellers als Händler ist nahezu völlig ausgeschlossen. Dies gilt auch für Menorca, obwohl dort in der Modeschmuckherstellung ein kontinuierlich sinkender Eigenfertigungsanteil festzustellen ist. Ob die Hochlohnländer Mitteleuropas als Standort der Modeschmuckherstellung einem ökonomisch-rationalen Kalkül standhalten, ist fraglich. Dass diese Frage mit all ihren Konsequenzen in den Regionen dieser Untersuchung nicht gestellt wird, hat vor allem sozio-kulturelle Gründe. Diese Gründe mit der in Providence vorherrschenden Logik gegenüberzustellen und die regionalökonomischen Konsequenzen des europäischen und des nordamerikanischen Entwicklungsmusters zu vergleichen könnte eine der Fragestellungen einer neuzukonzipierenden Untersuchung sein.

Italien:
Räumlich
verteilte
Herstellung

Eine andere Fragestellung wurde bei ersten Recherchen in Italien deutlich. Diese zeigten, dass ein regional integriertes Produktionsnetzwerk der italienischen Modeschmuckherstellung nicht existiert. Vielmehr folgt das italienische Modeschmucknetzwerk einer funktionalen, regionsübergreifenden Logik: Design und Endmontage in Mailand, Glas-Halbfabrikate aus Venedig, Metall-

Halbfabrikate aus Florenz, Vertrieb über Brescia. Dieses funktionale Netzwerk zeichnet sich im Vergleich zu den Regionen dieser Untersuchung durch enorme Wettbewerbsfähigkeit aus. Auf seine funktionale Logik einzugehen, erfordert ein völlig neues Untersuchungsdesign. Dieses Netzwerk zu erschließen und seine Funktionsweise wie seine sozio-kulturelle Dimension den Ergebnissen der hier vorliegenden Untersuchung gegenüberzustellen, kann neben Fallstudien aus Providence und weiteren europäischen Ländern zu einem Gesamtbild der Modeschmuckherstellung in den westlichen Industrienationen führen.

10.2 Theoretische Reflexionen und Impulse

Am Anfang dieses Abschnitts steht eine Verallgemeinerung der hier identifizierten regionalen Entwicklungspfade, für die auch über den Kontext dieser Arbeit hinaus, Gültigkeit konstatiert wird (Abschnitt 10.2.1). Im Anschluss daran folgen in Abschnitt 10.2.2 einige Impulse zu aktuellen regionalökonomischen Debatten. Dabei geht es einerseits um den Stellenwert der Absatzwirtschaft innerhalb regionalökonomischer Erklärung sowie die Zweischneidigkeit und schwere Überschaubarkeit des Komplexes der Kultur; andererseits geht es um die Fragen, inwieweit das Modell des Industrial Districts in ein neues makro-ökonomisches Zeitalter weist und ob innerhalb dieses Modells nicht das endogene Potenzial einer Region überbewertet wird.

10.2.1 Der „Uhrwerk-Effekt“ - zur Dynamisierung einer Typologie

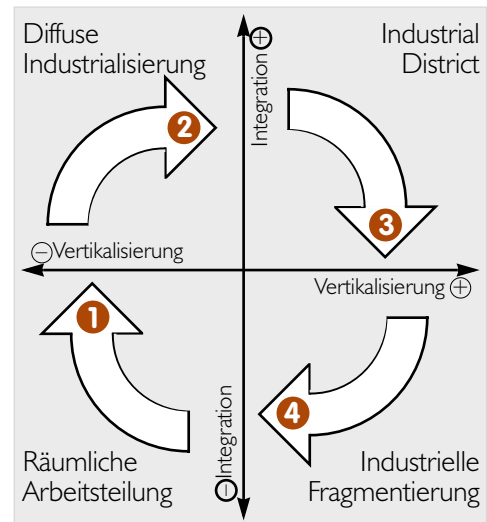
Die in Abschnitt 8.2 skizzierten empirischen Befunde fügen sich zu einem idealisierten Formenwandel, der hier als „Uhrwerk-Effekt“ territorialer Produktionssysteme bezeichnet wird: Produktionssysteme, wie hier die der Modeschmuckherstellung, neigen zu einem Lebenszyklus, der innerhalb des Schemas von Crevoisier und Maillat (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80) im Uhrzeigersinn vom Zustand „Räumlicher Arbeitsteilung“ hin zur „Industriellen Fragmentierung“ verläuft. Der Formenwandel soll im Folgenden kurz skizziert werden, wobei sich die Nummern der einzelnen Abschnitte auf Abbildung 35 auf Seite 256 beziehen.

1 Idealtypischer Ausgangspunkt des Formenwandels ist eine bloße, hochgradig redundante Agglomeration vieler ähnlich spezialisierter Unternehmen, wie sie anhand der neugegründeten Klein- und Mittelunternehmen in Jablonec beschrieben worden ist. Diese Agglomeration besitzt keine lokale Netzwerklogik und auch keine regional-spezifische Form zwischenbetrieblicher Arbeitsteilung. Vielmehr sind die einzelnen Unternehmen durch ihre außer-

regionalen Auftraggeber in das funktionale Netzwerk interregionaler bzw. -nationaler, arbeitsteiliger Industrieorganisation eingebunden (Typus „Internationaler Arbeitsteilung“). Innerhalb der Agglomeration bilden sich - und damit beginnt der Formenwandel - erste Koopeartionsbeziehungen zwischen den Unternehmen der Region heraus, die über Habitualisierung und Typisierung (vgl. Abschnitt 2.2.1 auf Seite 50) institutionellen Charakter annehmen. Die institutionellen Normen geben den Interagierenden Orientierung und Handlungssicherheit. In der Agglomeration bricht eine sich herausbildende lokale Netzwerklogik die bisherige Dominanz funktionaler Logik. Es hat eine Metamorphose des regionalen Produktionssystems vom Typus „Internationaler Arbeitsteilung“ zum Typus „Diffuser Industrialisierung“ stattgefunden.

2 Die erreichte Form „Diffuser Industrialisierung“ zeichnet sich durch hohe Strukturedundanz und Innovationskraft aus. Anstelle dependenter Unternehmensbeziehungen innerhalb eines hierarchischen Systems beruhen die Beziehungen auf Interdependenz. Das Produktionssystem ist

Abbildung 35. Der „Uhrwerk-Effekt“ regionalisierter Modeschmuckherstellung



Quelle: eigener Entwurf aufgrund der Typologie Crevoisier und Maillat (vgl. Abbildung 6 auf Seite 80).

nicht auf spezifische sehr enge Marktsegmente spezialisiert und hat bislang keine auf diese Segmente exakt abgestimmte regionalspezifische Form vertikaler Industrieorganisation hervorgebracht; unter der Bedingung stabiler und hoher Nachfrage nach den Produkten des territorialen Produktionssystems tendiert es aber zur Erhöhung seiner Effizienz: Es findet eine Fokussierung des Produktionssystems auf bestimmte Marktsegmente statt; die Unternehmen entwickeln ihr zunächst ansatzweise vorhandenes Spezialistentum fort und es bildet sich eine regionalspezifische Form der verikal arbeitsteiligen Industrieorganisation heraus - reguliert durch ein gegenüber der Ausgangssituation stark verfeinertes normatives System. Die dadurch erzielte Erhöhung der Effizienz geht jedoch zu Lasten der Innovationsfähigkeit des Gesamtsystems angesichts tiefgreifender Veränderungen seiner Rahmenbedingungen. Es hat eine Metamorphose des regionalen Produktionssystems vom Typus „Diffuser Industrialisierung“ zum „Typus Industrial District“ stattgefunden.

- 3** Tiefgreifend veränderte Rahmenbedingungen (z.B. gewachsener Kosten-Wettbewerb, Umsatzrückgang, Fragmentierung der Nachfrage) führen zur Neuorientierung der Unternehmen innerhalb des territorialen Produktionssystems. Das bestehende normative System wird von einer wachsenden Zahl der Akteure in Frage gestellt, normabweichendes Handeln nimmt zu, die Kontroll- und Sanktionsmechanismen greifen nicht mehr. Einige Unternehmen des regionalen Produktionssystems integrieren sich in die Zuliefernetzwerke großer außerregionaler Industrieunternehmen. Diese bedienen sich der Spezialisten, die einst in eine regionalspezifische Form der Industrieorganisation eingebunden waren. Dabei werden diese Spezialisten aus der lokalen Netzwerklogik herausgelöst und in ein funktionales Netzwerk eingebunden. In der Regel werden nicht nur einzelne Unternehmen in diese Industrieorganisation eingebunden, sondern mit ihnen Teile von Wertschöpfungsketten (Beispiel Kaufbeuren-Neugablonz). Im territorialen Produktionssystem entsteht ein funktionales hierarchisches Netzwerk weniger Zulieferbetriebe, das wiederum vermittelt außerregionaler Kunden in eine (inter-)nationale funktionale Logik der Industrieorganisation eingebunden ist. Es hat eine Metamorphose des territorialen Produktionssystems vom Typus

„Industrial District“ zum Typus „Industrieller Fragmentierung“ stattgefunden.

- 4 Lösen sich schließlich durch Integration von Leistungen im Einzelunternehmen auch noch die letzten Fragmente des regionalspezifischen funktionalen Netzwerks auf, so erreicht das Gesamtsystem wieder den Ausgangspunkt des Formenwandels (Punkt 1): eine bloße Agglomeration von Unternehmen. Allerdings ist deren Anzahl gegenüber dem Beginn des Zyklus deutlich zurückgegangen.

Der hier skizzierte „Uhrwerk-Effekt“ stellt ein plausibles Modell für den Formenwandel territorialer Produktionssysteme dar. Es wird konstatiert, dass die Gültigkeit dieser dynamisierte Variante der Typologie von Crevoisier und Maillat über die Untersuchungsregionen und die Welt der Modeschmuckherstellung hinausgeht. Für weitere regionalökonomische Untersuchungen wird empfohlen, den Blick nicht starr auf Strukturen (Industrial Districts u.a.) zu richten, sondern herauszufinden, in welchem der hier beschriebenen Stadium sich ein territorialer Produktionskomplex befindet und in welche Richtung der tendiert.

10.2.2 Weitere Impulse zu aktuellen wissenschaftlichen Debatten

Die Ergebnisse dieser Arbeit legen folgende Bemerkungen nahe, die im Sinne von Impulsen zu den aktuell geführten Debatten innerhalb der Regionalökonomik formuliert sind.

Wider die
absatzwirt-
schaftliche
Blindheit

Der Bereich der Absatzwirtschaft bedarf größerer Beachtung im Rahmen regionalökonomischer Erklärung. Selbst aktuelle theoretische Ansätze, wie sie in dieser Arbeit skizziert worden sind (der Industrial-district-Ansatz in Abschnitt 2.4.1 und der Ansatz des Innovativen Milieus in Abschnitt 2.4.2), stellen bei aller Betonung von Institutionen, Kultur und immateriellen Gütern noch immer die Produktionswirtschaft in den Mittelpunkt regionalökonomischer Erklärung. Wie die vorliegende Arbeit deutlich gemacht hat, sind jedoch (institutionell geregelte) Handelsbeziehungen ebenso bedeutsam für das Auf und Nieder regionalökonomischer Entwicklung wie die Vernetzungstendenzen im Bereich der Produktion. Die vorliegende Untersuchung hat dies zumindest für Regionalökonomien gezeigt, die hauptsächlich althergebrachte Konsumgüter hervorbringen. Angesichts der hohen Handelsspannen und des damit korrespondierenden enormen Aufwands, solche Produkte vom Hersteller zum Endverbraucher zu kommunizieren, erscheint die hohe Bedeutung der Distribution plausibel. So überrascht es, blickt man auf die Kapitel dieser Arbeit zurück,

wenig, dass in den Untersuchungsregionen vor dem Hintergrund sich verändernder globaler Rahmenbedingungen in der Absatzwirtschaft eine tiefgreifende Restrukturierung eingesetzt hat, deren jeweiliger regionalspezifischer Verlauf erhebliche Auswirkungen auf die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit der Regionen hatte.

Konkret wird hier vorgeschlagen, die vier absatzwirtschaftlichen Kategorien (1) Produkt- und Sortimentspolitik, (2) Preis- und Rabattpolitik, (3) Vertriebsstrategie und (4) Kommunikation explizit in Richtung des Mittelpunkts regionalökonomischer Erklärung zu rücken. Diese Arbeit hat im Bereich Produkt und Sortiment (Wandel von Neugablonzer Modeschmuckherstellern zu Industrielieferern), im Fall der Preisbildung (geringe Relevanz von Produktion angesichts 80 bis 90%iger Handelsspannen), im Komplex der Vertriebsstrategie (Exporteure versus Viajantes) sowie im Bereich der Kommunikation (von Produkten und Trends zwischen Endverbrauchern und Produzenten) Zusammenhänge aufdecken können, die einer rein produktionswirtschaftlich orientierten Arbeit verborgen geblieben wären.

**Kultur:
zweischneidig
und schwer
überschaubar**

Die regionalökonomischen Folgen sozio-kultureller Stabilisierung sind zweischneidig und wenig überschaubar: Dieses Ergebnis ist im Rahmen der jüngeren Ansätze regionalökonomischer Erklärung nicht neu, konnte jedoch mit der vorliegenden Untersuchung untermauert werden. Die sozio-kulturelle Sphäre entlastet ökonomische Entscheidungen; im Fall von Strukturen, die zum Totalitarismus neigen, ist diese Entlastung besonders stark, während gleichzeitig Anpassungen des Systems an sich verändernde Rahmenbedingungen nicht erfolgen können. Interessant war im Rahmen dieser Untersuchung die Entkopplung des absatzwirtschaftlichen und des produktionswirtschaftlichen Regelwerks in ein und derselben Region: Da die aufgrund veränderter Rahmenbedingungen notwendige Restrukturierung des Absatzes von Modeschmuck aufgrund sozio-kultureller Blockaden nicht möglich war, verlagerten die Hersteller ihren Produktionsschwerpunkt und erschlossen mit neuen Produkten eine neue Absatzlogik.

Die Relevanz offensichtlicher Strukturen nimmt ab, je mehr man über eine Region herausfindet. Es zeigt sich, wie inhomogen, hybride und räumlich schwer zuzuordnen das ist, was gemeinhin mit dem herrlich kompakten Begriff der Kultur bezeichnet wird. Es zeigen Werte, Normen, Symbolen und Verhaltensweisen, deren Gültigkeitsbereich unterhalb einer regionalen „Gesamtkultur“

liegt. Der Begriff der Subkultur, den man außerhalb der Soziologie eher mit Künstler- und Kneipenszenen assoziiert, erweist sich also auch in der Regionalökonomik als relevant. Beispiele aus dieser Arbeit waren, der von den Produzenten geteilte despektierliche Code bei der Bezeichnung von Absatzleistungen regionaler Absatzmittler oder die oben bereits genannte Erschließung einer neuen Absatzlogik auf der Basis neuer Produkte. Wer sich also als Regionalökonom innerhalb eines Forschungsprojekts auf das Thema Kultur einlässt, beginnt ein schnell unüberschaubar werdendes Spiel mit Netz und Doppeltem Boden. Somit stellt sich ausgehend von dieser Arbeit eine Frage an alle, die sich ausschließlich mit quantitativen Methoden an territorialen Produktionssystemen versuchen: Sind Sie sicher, dass es in Ihren Untersuchungsregionen keinen Doppelten Boden gibt?

Die schwere methodische Greifbarkeit von Kultur wurde noch in einem weiteren Punkt der Arbeit in vollem Ausmaß bewusst gemacht. Die geringe Verfügbarkeit methodischrelativ leicht handhabbarer schriftlicher oder musealer Organisationsmedien des kollektiven Gedächtnisses ist nicht unbedingt ein Zeichen dafür, dass in einer Region kein kollektives Gedächtnis und keine Traditionen gibt. So finden wir ja nur in Schriftgesellschaften, die ja eigentlich als weniger traditionell anerkannt sind, Belege für die Dauerhaftigkeit von Institutionen. Die These, Integrität und Authentizität von Traditionen seien für ihre Bestimmung wichtiger als ihre Dauerhaftigkeit liefert nur einen holprigen Ausweg aus diesem Dilemma. Denn wie soll das Ausmaß an Integrität und Authentizität bemessen werden?

Weist der
Industrial
District in ein
neues makro-
ökonomisches
Zeitalter?

Wie bereits in Abschnitt 2.4.1 auf Seite 74 skizziert, wird innerhalb aktueller regionalökonomischer Debatten die Kombination des Industrial-district-Phänomens mit Theorien gesellschaftlichen Wandels kritisiert. Im Wesentlichen geht es um eine Frage der Signifikanz: Repräsentiert dieses Phänomen einen allgemeinen Trend, der aus dem gesellschaftlichen Umbruch in die Zukunft weist? Diese Arbeit folgt dieser Kritik und beantwortet die Frage sowohl für ein vermeintlich beginnendes Zeitalter der Flexiblen Spezialisierung als auch für einen Postfordismus mit „Nein“¹.

Insbesondere dem Stellenwert, den Piore und Sabel dem Industrial District im Rahmen ihres gesellschaftstheoretischen Ansatzes zuweisen (vgl. Abschnitt 2.1.2), wird der Idealtypus nicht gerecht. Hauptgrund dafür ist, dass es eine Vielzahl von Wirt-

1. Amin und Robins (1990, S. 186) und Fielding (1994, S. 694)

schaftsregionen gibt, die aufgrund völlig anderer Funktionsprinzipien erfolgreich sind. Dennoch repräsentiert der Industrial District als Phase innerhalb des Uhrwerk-Effektes ein wie auch immer zu benennendes Zeitalter, denn Industrial Districts werden hier als eine bestimmte Form von regional-institutioneller „Antwort“ auf global wirksame sozio-ökonomische Prozesse aufgefasst². Somit stecken hinter dem Entwicklungspfad eines spezifischen Industrial Districts Determinanten, die im Umkehrschluss die Logik makro-ökonomischer Entwicklungen verdeutlichen. Eine solche Form der Abstraktion ist natürlich nur innerhalb eines wissenschaftlichen Paradigmas möglich, das folgende Sichtweise teilt: «what *causes* something to happen has nothing to do with the *number of times* it happens»³.

Überschätzung
endogenen
Potenzials

Ein weiterer Punkt, der innerhalb der Regionalökonomik kontrovers diskutiert wird ist die im Industrial-district-Ansatz implizierte Überschätzung des endogenen Potenzials und der Autonomie von Peripherregionen im Zeitalter der globalisierten Wirtschaft (vgl. Abschnitt 2.4.1 auf Seite 74). den Kritikern zufolge sei der Einfluss des Kapitals, das sich in weltweit operierenden Großunternehmen konzentrierte und von den Global Cities aus die Weltwirtschaft beherrsche, deutlich größer als von den Protagonisten des Industrial District angenommen⁴.

Dieser Linie der Kritik gegen den Industrial-district-Ansatz wird hier vollständig zugestimmt. Es wird vorgeschlagen, Industrial Districts gemäß dem Regionskonzept der Institutional Thickness als Typus regionalspezifisch institutioneller Arrangements mit Globalisierungstendenzen aufzufassen (vgl. Abschnitt 2.2.3). Industrial District ist damit die Bezeichnung eines Wegs, den Regionalökonomien einer bestimmten historischen Präposition im Zeitalter der globalisierten Wirtschaft beschreiten können. Die Auswirkungen der Globalisierung schlagen sich dabei nicht unvermittelt auf die Ebene des einzelnen Akteurs nieder; vielmehr werden sie regional-institutionell gefiltert bzw. in ihrem Wirkungsgrad vorübergehend abgeschwächt. Die wirtschaftliche Globalisierung stellt eine Quelle ständigen Konflikts dar, der die regionalen Institutionengefüge unter Druck setzt: Sie stehen sozu-

2. In diesem Punkt wird eine Anlehnung an Gilbert (1988, S. 209) vorgeschlagen. Die Autorin bezeichnet - ohne sich dabei auf Industrial Districts zu beziehen - ein Regionskonzept im Rahmen der New Regional Geography als «region as a local response to capitalist processes».

3. Sayer (1985) zitiert nach Gregory (1994, S. 499)

4. Vgl. Amin und Robins (1991, S. 109 f.)

sagen zwischen den Interessen der Individuen einerseits und den Erfordernissen der globalisierten Wirtschaft andererseits.

Die Vorstellung einer Regionalökonomie als regionale Zelle, die durch Institutionen im Sinne einer «semipermeablen Membran» von ihrer räumlichen Umwelt abgeschlossen ist⁵, besitzt zwar in diesem Zusammenhang eine gewisse Anziehungskraft und wird auch vom Industrial-district-Ansatz impliziert, führt aber dennoch in die Irre: Der Idealtypus des Industrial District basiert auf einer konzeptionellen Gegenüberstellung dynamischer Wirtschaft einerseits und stabiler Kultur andererseits. Der Industrial District bildet im Sinne eines holistischen Kulturbegriffs eine gesamte, wenngleich idealisierte, regionale Lebensform ab, in deren Mittelpunkt die wirtschaftliche Wertschöpfung steht. Diese Vorstellung homogener Kultur und stabiler Gemeinschaften innerhalb bestimmter regionaler Grenzen ist dogmengeschichtlich überholt und wird der Realität wenig gerecht: Wie bereits weiter oben ausgeführt, betrifft die Globalisierung nicht nur die wirtschaftliche Sphäre; sie hat ebenso wirkungsvolle Effekte auf den wechselseitigen Strukturierungsprozess von Interaktionen und normativem System innerhalb von Institutionen. Institutionelle Handlungsorientierungen verlieren angesichts ökonomischer Herausforderungen und außerregionaler Kultureinflüsse ihre Wirkung der Langzeitstabilisierung; normative Systeme gleichen zunehmend kurzlebigeren, aktiv herzustellenden Kombinationen von regionalen, außerregionalen bzw. regionsunabhängigen Orientierungspunkten. Dieser Realität wird der romantische Kulturbegriff, der im Industrial-district-Ansatz steckt, nicht gerecht (vgl. auch Abschnitt 2.4.1).

10.3 Politisch-strategisches - über die Zukunft territorialer Produktionssysteme

Inkompatibilität mit modernen Werten

Eine letzte Hauptlinie der Kritik am Industrial-district-Ansatz beginnt mit einer Frage, die bereits in Abschnitt 2.4.1 auf Seite 74 formuliert wurde und nun - gesättigt von den Ergebnissen dieser Arbeit - beantwortet werden soll: Können Industrial Districts als Blaupause regionalökonomischer Entwicklung dienen? Die Frage wird vom Gros der Kritiker von einem normativen Standpunkt

5. Deiss (1992, S. 61)

aus beantwortet: Es wird auf vermeintliche soziale Missstände in den Regionen hingewiesen, die dem Industrial-district-Typus nahekommen. Als Indizien hierfür werden «... Schwarzarbeit, Unterbezahlung, Steuerhinterziehung, eine unzureichende soziale Absicherung der Beschäftigten und Missachtung von Arbeitsschutzbestimmungen...» aufgezählt ⁶.

Die zitierte Kritik soll hier etwas relativiert werden, wenngleich es natürlich völlig absurd ist, Industrial Districts mit ihren vormodernen Zügen durch Sozialingenieure (die Speerspitze der Modernisierung) herstellen zu lassen: Regionalökonomien, die dem Typus Industrial District nahe kommen, zeichnen sich durch sehr spezifische Institutionengefüge aus. Werte, auf denen diese Gefüge zum Teil basieren, sind nicht unbedingt kompatibel mit dem Leitbild zentralistisch hergestellter Wohlfahrtsstaatlichkeit. Im Sinne von Funktionssynthesen (vgl. Abschnitt 2.2.1, auf Seite 50) übernehmen regionale Institutionen Aufgaben, die andernorts vom Staat erledigt werden. Dass dieses nicht-staatliche soziale Netz Gefahr läuft, sich über anti-emanzipatorische, patriarchalische Strukturen zu reproduzieren, liegt nahe. Die Kritik ist aber durch ein Argument zu entschärfen, das im Rahmen dieser Arbeit mit einigen empirischen Befunden unterlegt wurde: Industrial Districts sind keine geschlossenen Raumeinheiten ohne Kontakt zur Außenwelt; so überlagert wohlfahrtsstaatliche Aufgabenerfüllung das district-eigene Sozialnetz. Die Menschen, die innerhalb des Institutionengefüges des Industrial District agieren, haben also wahrnehmbare Alternativen. Zudem wurde gezeigt, wie sich totalitäre Machtstrukturen innerhalb von Industrial Districts auf lange Sicht dysfunktional auf das Gesamtsystem auswirken. In vielen Fällen dürfte deshalb eine regionalpolitische Strategie innerhalb eines spezifischen Industrial Districts genau darin bestehen, institutionelle Blockaden über die Beseitigung lokaler Machtstrukturen aufzubrechen. Die Untersuchungsergebnisse zu Menorca und Kaufbeuren-Neugablonz haben die große Bedeutung einer solchen Beseitigung gezeigt.

Politischer
Nutzen des
Industrial
District

Der Industrial District taugt jedoch noch aus einem anderen, wichtigeren Grund nicht als Blaupause regionaler Wirtschaftsentwicklung: Wie bereits in Abschnitt 2.2.1 auf Seite 73 erläutert wurde, ist der Industrial District ein Idealtypus und als solcher ein Erkenntnisinstrument; sein politisch-strategischer Nutzen muss darauf beschränkt werden, die Funktionsprinzipien von Regional-

6. Bathelt (1998, S. 261)

Wandlungsfähigkeit durch Kommunikation

ökonomien zu verstehen, die ihm nahekommen. Politisches Handeln muss dann an dysfunktionalen Abweichungen ansetzen, wenn sie endogene Ursachen haben; es muss sich damit befassen, wie eine Regionalökonomie ihre institutionelle Gratwanderung bewältigt, ob also Handlungsunsicherheit als Folge von Permissivität oder Stagnation durch institutionelle Blockaden droht?

Führt man die empirischen Beobachtungen in den Untersuchungsregionen auf die Aussagen des Abschnitts 2.2.4 zurück, wird deutlich, wie das gemeinsame Wissen eines Institutionenkollektives innerhalb des begrenzten Konsequenzenraumes flexibles und innovatives Handeln einschränken kann. Man kann sich gemeinsam irren! Ohne eine Dynamisierung des «shared mental models» durch Kommunikation über seine Geltung, seine Grenzen und die Möglichkeiten der Erweiterung und Änderung kommt jene Persistenz ins Spiel, als regionalökonomischer Lock-in-Effekt bezeichnet wurde. Politische Lösung hierfür liegen im nicht wenig abstrakten Bereich der Kommunikation: Durch Lernen, also durch Anpassung der "shared mental models" an den Konsequenzenraum der Institutionen lassen sich Prozesse dynamisieren⁷. Institutionelle Handlungsbeschränkungen werden von der Akteuren innerhalb einer Regionalökonomie als Teil eines Koordinationsmechanismus⁷ gesehen, der langfristige Vorteile für alle hat. Allerdings erschließen sich diese Vorteile den Einzelnen nicht von selbst, sondern erst durch einen Kommunikationsprozess, im Zuge dessen der Sinn bzw. die Vorteilhaftigkeit der Restriktion vermittelt wird. Die Stabilität einer Institution ist also nicht notwendigerweise mit ihrem wie auch immer gearteten Nutzensausweis verknüpft, sondern mit der Existenz und Geltung von Bedeutung. Institutioneller Wandel muss demzufolge vor allem als ein durch Kommunikation durchgesetzter «change of preferences» gedeutet werden.⁸ So ist Kultur plötzlich nicht mehr nur als invariantes Schema im Hintergrund von Marktprozessen zu verstehen, sondern im Sinne eines kommunikativen Basisprozesses der Schlüssel zu erfolgreicher regionaler Wirtschaftsentwicklung.

7. Vgl. Denzau und North (1994); ähnliches Gedankengut verbirgt sich auch hinter dem Konzept der Lernenden Region (Hassink 1997).

8. Vgl. Priddat (1999, S. 19)

Mediation
als regional-
politisches
Instrument

Bevor diese Arbeit noch ein pathetisches Ende nimmt, wird es Zeit, einige Wermuthstropfen in diesen Wein zu geben, der im universitären Elfenbeinturm gekeltert wurde. Denn bringt man diese abstrakten Gedanken auf die Ebene der Praxis, ginge es für die Regionalpolitik in territorialen Produktionssystemen darum, Kommunikationsprozesse als Medium institutioneller Wandlungsfähigkeit anzustoßen. Die Richtung des Wandels sollte sich, so der Wunsch, von selbst ergeben. Was also gebraucht wird, sind Unternehmerstammtische, Workshops, vielleicht sogar Zukunftswerkstätten, in jedem Fall aber nervenstarke und wenig erfolgsorientierte Mediatoren, denn die Erfolgserlebnisse werden in aller Regel nicht sehr eindrucksvoll ausfallen. Schließlich haben Unternehmer, wie diese Arbeit und insbesondere der methodische Bereich der teilnehmenden Beobachtung gezeigt hat, wenig Interesse, ihre Zeit für Maßnahmen zu opfern, bei denen es um so abstrakte Ziele geht, wie das Lernen kollektiver Kommunikations-, Lern- und Wandlungsfähigkeit. Werden solche Ziele von vermeintlich geschickten Mediatoren hinter Projekten und Veranstaltungsthemen aktuellen Interesses versteckt, durchschauen die Adressaten schnell, dass dort allenfalls der Weg das Ziel sein soll. Man kann angesichts dessen das mangelnde Verständnis der Unternehmer für die Neue Institutionenökonomik bemängeln, für Kommunikationsprozesse, wie sie oben als Medien des institutionellen Wandels wird man sie jedoch nicht gewinnen. Ausnahmen besteht lediglich in einem regionalen Kontext, wo die institutionelle Wandlungsfähigkeit bereits gegeben ist. Doch wer braucht dort noch regionalpolitische Eingriffe durch einen Mediator?

Eingriffe treffen
auf regionale
Machtver-
hältnisse

Allerdings hat diese Arbeit auch wirkungsvolles regionalpolitisches Handeln gezeigt. So wurde auf Menorca durch die Subventionierung von Messeaktivitäten die Loslösung der Modeschmuckhersteller von ihren Handelsagenten vorangetrieben. Auch in Kaufbeuren-Neugablonz wurden internationale Messebeteiligungen von Herstellern staatlich gefördert - allerdings kann hier im Gegensatz zur Baleareninsel nicht von einem vertriebsstrategischen Umbruch gesprochen werden. Dazu kamen die neuen Vertriebsaktivitäten zu spät und ihre Anhänger waren zu wenige. Der Grund für den unterschiedliche Wirkungsgrad desselben Förderansatzes in zwei Regionen liegt in den verschiedenen regionalen Ausgangssituationen und insbesondere den institutionellen Unterschieden. Letztlich waren die Mittel auf Menorca an eine Gruppe von Produktionsunternehmen geflossen, deren Abhängigkeit von den Handelsagenten sehr gering war. Sie hatten, verkürzt ausgedrückt, die Macht und die Überzeugung,

sich von diesen Handelsbeziehungen zu lösen; die Fördermittel machten diesen Schritt nur noch komfortabler und erleichterten es, noch weitere Anhänger unter den Produzenten für die Umsetzung dieser neuen Strategie zu gewinnen.

Nach Kaufbeuren-Neugablonz flossen die Messefördermittel später und in deutlich geringerem Umfang als nach Menorca. Der institutionelle Wandel hatte bereits vor längerer Zeit in völlig anderer, deutlich komplizierterer Form eingesetzt und verlief deutlich langsamer. So beförderten die Finanzmittel keinen kollektiven, vertriebsstrategischen Befreiungsschlag, sondern halfen nur einer kleinen Gruppe von Produktionsunternehmen bei ihren eigenständigen Vertriebsaktivitäten - an den Exporteuren vorbei. Wären Fördermittel zum gleichen Zeitpunkt (ca. 1970) und im gleichen Umfang wie nach Menorca auch nach Kaufbeuren-Neugablonz geflossen, so hätten sie aufgrund der damals noch uneingeschränkten Vormachtstellung der Exporteure allenfalls dazu beigetragen, deren Hegemonie zu festigen, denn die Produzenten hatten zu dieser Zeit weder die *choice* noch *voice*. Der institutionelle Wandel hätte dann mit höchster Wahrscheinlichkeit erst später eingesetzt; ob er die Form des Doppelten Bodens angenommen hätte, ist fraglich. Letztlich können Mittel regionaler Wirtschaftsförderung nur dazu dienen, bereits laufende Prozesse institutionellen Wandels zu beschleunigen; der Abruf solcher Mittel gelingt nur den Interessensgruppen, deren regionale Macht sich gerade festigt oder weitgehend unumstritten ist. Die institutionellen Voraussetzungen, auf die die Fördermittel treffen, sowie die wahrscheinlichen Auswirkungen der Förderung innerhalb einer Region entziehen sich den Zuschussgebern weitestgehend. Provozierend ausgedrückt, war es den Beamten des Bayerischen Wirtschaftsministerium völlig unklar, dass die Mittel aus ihrem Messebeteiligungsprogramm eigentlich dazu eingesetzt wurden, um bayerischen Handelsunternehmen in der Region Kaufbeuren-Neugablonz den Garaus zu machen. Weniger provozierend: Mit Mitteln, die zur Internationalisierung des unternehmerischen Mittelstands gedacht waren, wurden regionale Strukturen nachhaltig verändert.

10.4 Fazit

Hoher Konkurrenz- und Anpassungsdruck Regionalökonomien, die sich mit der Herstellung klassischer Konsumgüter befassen, unterliegen in besonderem Maße dem Druck des Weltmarktes. Sie besitzen weder ein so starkes Spezialistentum, dass sie die Konkurrenz nicht zu fürchten brauchen, noch verfügen sie aufgrund ihrer kleinbetrieblichen Prägung über starke Markennamen, die sich in ihrer Wirksamkeit mit der großer Markenartikel messen kann. Hierfür fehlt den meisten dieser Produktionssysteme der Rückhalt starker Kapitalgeber, der es ihnen, ähnlich den Uhrenbetrieben des Schweizer Juras, erlauben würde, ihre Produkte mit hohem Marketingaufwand im geeigneten Segment zu positionieren. Innovatives Handeln, sofern es institutionelle Barrieren überschreitet, bedarf gewaltiger Anstrengung und führt innerhalb der Regionalökonomien und speziell in denen, die dem Typus des Industrial District in einem engeren Sinne entsprechen (Abschnitt 2.4.2 auf Seite 79), zu erheblichen Spannungen. Gerade ihre regionalspezifische Struktur der Produktion, des Vertriebs sowie der entsprechenden Verhaltensregeln der beteiligten Unternehmer machen die Industrial Districts eher unflexibel, da ökonomische Rationalität nur ein Verhaltensparameter unter anderen bildet. So sehr das Eingebundensein in einen Industriedistrikt über viele Jahre ein Garant für den betrieblichen Erfolg war, so sehr erscheint es heute eher ein Hindernis für Innovationen.

Tendenz zur Fragmentierung Wie am Modell des Uhrwerk-Effekts erläutert, tendieren diese Industrial Districts im engeren Sinn zur Fragmentierung. Zunächst einige wenige, dann aber eine wachsende Anzahl von Unternehmern stellen die lange Zeit gültigen Normen des Produktionssystems in Frage; normabweichendes Handeln nimmt zu, die Kontroll- und Sanktionsmechanismen greifen nicht mehr. Einige Unternehmen des regionalen Produktionssystems und mit ihnen Teile regionaler Unternehmensnetzwerke integrieren sich in die Zuliefernetzwerke großer außerregionaler Industrieunternehmen. Im territorialen Produktionssystem entsteht ein funktionales hierarchisches Netzwerk weniger Zulieferbetriebe, das wiederum vermittels außerregionaler Kunden in eine (inter-)nationale funktionale Logik der Industrieorganisation eingebunden ist.

Vorübergehend belasten solche Prozesse institutionellen Wandels die Funktionstüchtigkeit des Industrial Districts erheblich. Die Innovationen einiger fortschrittlicherer Unternehmer werden von den Anhängern der alten Norm als größere Gefahr für das Pro-

duktionssystem angesehen, als die vollkommene Persistenz. Die Stärke und der Mehrwert der Region als Industriedistrikt lag ja gerade darin, daß Transaktionskosten in einem weiten Sinne des Wortes eingespart wurden, da Wirtschaft, Institutionen und Kultur eine unentwirrbare Symbiose eingegangen waren und einer die Stellung am Markt stärkenden *Governance* unterlagen. Die Anhänger der alten Normen halten die vereinzelt Innovatoren für undankbar gegenüber dem System, welches sie lange Zeit getragen hat. Einem solchen Denken sollte der Wissenschaftler auch dann nicht erliegen, wenn seine Distanz zum Untersuchungsgegenstand ein Minimum erreicht hat.

Wie das Modell des Uhrwerk-Effekts plausibilisiert, gibt es ein Leben nach dem Industrial District. Angesichts der Vielfalt der solchen Produktionssystemen angelegten Entwicklungspfade erscheint dessen Zukunft nicht allzu düster. Es ist auf längere Sicht unmöglich, dass sich ein District rückstandslos auflöst und nicht zumindest als Agglomeration einzelner Wirtschaftseinheiten mit Erinnerungsspuren an die regionalen Hoch-Zeiten weiterexistiert. Diese Erinnerungsspuren können eine Wirkung entfalten, selbst wenn die Voraussetzungen dafür so merkwürdig sind wie in Jablonec. Das schlimmste Schicksal, das einen Industrial District ereilen kann, ist dass er als Komplex von vernetzten Wirtschaftseinheiten aufhört zu existieren. Bis zu diesem Zeitpunkt ist mit einem fortschreitenden Schrumpfen von Unternehmens-, Umsatz- und Beschäftigtenzahlen zu rechnen. Doch selbst dann ist es nicht ausgeschlossen, dass der Uhrwerk-Effekt von vorne beginnt.

Zukunfts- potenziale

Doch auch das Zurückdrehen der Uhr ist unter bestimmten institutionellen Voraussetzungen und mit erheblichem Einsatz staatlicher Fördermittel (siehe Menorca) möglich. Regionale Formen der industriellen Organisation sehen sich zwar in diesem Zeitalter der Globalisierung unter erheblicher Spannung, doch müssen diese Organisationsformen mit Blick auf die Dynamik der globalen Ökonomie durchaus als zukunftsfähig angesehen werden. Die räumliche Nähe einer Vielzahl und Vielfalt von Betrieben stellt eine gute Grundlage für einen vertrauensvollen Informationsaustausch dar. Rasche Anpassungen an sich verändernde Marktlagen, sind durch ein eingespieltes lokales Unternehmensnetzwerk leichter zu leisten als durch industrielle Großbetriebe. Die geringen Raumüberwindungskosten lassen lokale Transaktionen häufig effizienter erscheinen als Transaktionen über größere Distanzen. Vielfältige Synergieeffekte lassen sich erzielen. Koope-

rationsmöglichkeiten lassen sich bei Unternehmensfunktionen beispielsweise im Bereich der Kommunikation erschließen.

Post-
traditionaler
Modus der
Kooperation

Allerdings müssen die Akteure innerhalb der Industrial Districts die Kooperation erst wieder lernen. Die Regeln der Kooperation werden nicht mehr durch Traditionen bestimmt. Die althergebrachten regionalen Regeln der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen können die Beziehungen zwischen Unternehmen zunehmend nicht mehr regulieren. Die regionalen Institutionengefüge wurden zeit-räumlich entbettet. Ein "Zurück zu den Wurzeln" kann es nicht geben. Traditionen können Handlungen vor allem dann steuern, wenn die Akteure sich jener nicht bewußt sind. Ein bewusst traditionales Handeln gibt es nicht. Allein das grundsätzliche Nachdenken über Traditionen zerstört ihre bindende Kraft für das Handeln. Ein solches Nachdenken hat bei den Unternehmen in allen Untersuchungsregionen längst eingesetzt. Wenn heute in den Industrial Districts dennoch die Rückbesinnung auf die regionalen Traditionen gefordert wird, so ist Skepsis geboten: Hier überwiegen meist romantische Gefühle oder heimatpflegerische Interessen die ökonomischen. Auch spielt meist der Wunsch der Mächtigen am Festhalten an langjährigen Machtverhältnissen eine Rolle. Ebenso lässt sich vermuten, dass sich hinter diesem Festhalten die irrationale Annahme verbirgt, dass die Regeln, die in der Vergangenheit mit ökonomischem Erfolg einhergingen, auch in der Zukunft Erfolg verheißen würden. Im Rahmen des dargestellten industriegesellschaftlichen Umbruchs, ist dies jedoch höchst unwahrscheinlich. Neue ökonomische und gesellschaftliche Rahmenbedingungen erfordern im Fall der Industrial Districts neue, moderne Modi der Kooperation. Nur so kann die gegenwärtig verbreitete dysfunktionale Unsicherheit für kooperatives Handeln reduziert werden. Nur auf diese Weise kann eine wechselseitige Befruchtung der höchst unterschiedlichen Wirtschaftseinheiten innerhalb der Districts stattfinden. Nur so lassen sich die Entwicklungspotentiale dieser Regionalökonomien langfristig ökonomisch in Wert setzen.

Wie kann es zu einem solchen Modus der Kooperation kommen? Durch Kooperation, durch vielfaches gemeinsames Handeln, lautet die Antwort auf diese Frage. Beispielhaft wurden menorquinische Variante der gemeinsamen Messeaktivität genannt. Um solche bewusste kleine und gemeinsam unternommene Schritte muss es auch in den anderen Industrial Districts gehen. Dabei liegt auf der Hand, daß der neue Kooperationsmodus nicht von einem Tag auf den anderen einen gesamten District erfassen kann. Vielmehr müssen sich kleine kooperative Einheiten herausbilden,

deren Wachstum an Anhängern langfristig den gesamten Produktionskomplex erfassen muss.

Auch wenn diese kooperativen Einheiten unterschiedliche oder gar divergierende Ziele verfolgen, ist dies besser als die völlige Fragmentierung und Vereinzelung der Unternehmen. Mit Blick auf die radikalisierten Strukturveränderungen der spätmodernen Industriegesellschaften, ist das Nebeneinander unterschiedlicher Strategien innerhalb einer Regionalökonomie sogar wünschenswert. Ein Pluralismus kooperativer Strategien muß als bestes Mittel angesehen werden, einen regionalökonomischen Lock-in-Effekt zu vermeiden. Die sehr begrenzten Möglichkeiten für regionalpolitisches Handeln in Industrial Districts müssen an der Förderung und Unterstützung kooperativen Handelns ansetzen. Denn ohne kooperative Strategien erscheint die Zukunft der Industrial Districts als Komplexe von Unternehmen gefährdet. Ohne sie werden sie sich gemäß dem Uhrwerk-Effekt weiter in Richtung von Agglomeration vereinzelter Unternehmen entwickeln. Die unerwünschten gesellschaftlichen Nebenfolgen dieser Bewegung zeichneten sich in der jüngeren Vergangenheit ab: An der Spitze dieser Nebenfolgen steht zweifellos die weitere Freisetzung von Arbeitskräften.

«Die post-traditionale Gesellschaft markiert ein Ende; sie ist zugleich aber auch ein Neuanfang, ein vollkommen neues soziales Universum des Handelns und der Erfahrung. In welche Richtung steuert die soziale Ordnung, welcher Typus wird sich durchsetzen? Wir haben es mit einer globalen Gesellschaft zu tun, nicht im Sinne einer Weltgesellschaft, sondern im Sinne einer Gesellschaft des unbegrenzten Raums. Es handelt sich um eine Gesellschaft, in der die sozialen Bezüge im wahrsten Sinne des Wortes hergestellt werden müssen, man erbt sie nicht mehr.»⁹



9. Giddens (1993, S. 485)

Anhang A: Leitfaden der Expertengespräche

A Industrieorganisation

Absatzwirtschaft

- 1 Wie wird der Absatz der Schmuckerzeugnisse organisiert? Wer wird beliefert?
- 2 Auf welche Weise gelangen absatzbezogene Informationen zu den Produzenten (Modetrends, regionalspezifische Präferenzen u.ä.)?
- 3 Welche Rolle spielen Verbände, Genossenschaften u.ä. zwischen betriebliche Kooperationsformen bei der Absatzorganisation?
- 4 Konnten in der Modeschmuckregion dominante Markennamen aufgebaut werden oder existiert sogar so etwas wie ein «unifying symbol» (Becattini), das wie im Fall von „Solinger Stahl“ an regionsspezifische Qualitätsstandards gebunden ist?

Produktionswirtschaft

- 5 Wer liefert die Rohstoffe bzw. die Halbfabrikate?
- 6 Sind die Wertschöpfungsketten in den Produktionsbetrieben oder in der Region integriert oder nicht?
- 7 Ist die Modeschmuckherstellung in Menorca redundant? Werden einige Funktionen der Wertschöpfungskette von

mehreren Unternehmen gleichermaßen erfüllt. Wie setzen sich diese konkurrierenden Unternehmen voneinander ab?

- 8** Wie ist die Betriebsgrößenstruktur? Gibt es dominante Großbetriebe bzw. Konzentrationsprozesse?
- 9** Gibt es Kooperationsbündnisse zwischen Herstellern (Verbände u.ä.)? Wie und mit welcher Zielsetzung funktionieren diese Bündnisse?

B Arbeitsmarkt

- 1** Gibt es Ausbildungseinrichtungen, die besonders auf die regionale Herstellung und den Vertrieb von Modeschmuck ausgerichtet sind? Inwieweit sind diese Einrichtungen in zentralstaatliche Regularien (Lehrpläne) eingebunden?
- 2** Welche Rolle spielen Handwerkskammer/Innungen oder Vergleichbares bei der Ausbildung von Modeschmuckproduzenten?
- 3** Sind die Berufsbilder in irgendeiner Weise standardisiert?
- 4** Wie gleicht der Arbeitsmarkt Nachfragespitzen aus?
- 5** Welche Rolle spielt Heimarbeit bei der Modeschmuckherstellung? Inwieweit wird Heimarbeit staatlich reguliert (Heimarbeitergesetze)?
- 6** Wie hoch ist der gewerkschaftliche Organisationsgrad? Wie „funktioniert“ die gewerkschaftliche Vertretung der Arbeitnehmerinteressen? Gibt es regionale modeschmuckbezogene Tarifverträge?
- 7** Unterscheidet sich das Unternehmertum in der Modeschmuckherstellung in irgendeiner Weise von dem anderer Branchen (Qualifikation, Risikofreude, (Re-)Investitionsverhalten u.ä.)?

C Technologischer Wandel

- 1 Gibt es firmenspezifische Strategien, Arbeit durch Kapital zu ersetzen (Kunststoffmaschinen, flexible Automaten u.ä.)?
- 2 Gibt es Modeschmuckhersteller, die mit dem Einsatz neuer Prozeßtechnologien neue Märkte erschließen?
- 3 Werden neue Technologien - auch im Bereich der Kommunikation und Büroautomatisation in befriedigendem Maße eingesetzt?

D Kapitalbeschaffung

- 1 Gibt es Banken, die sich durch eine besonders genaue Kenntnis der Rahmenbedingungen und Bedürfnisse von Modeschmuck-Unternehmen auszeichnen?
- 2 Welche Entscheidungsbefugnisse (z.B. bei Kreditvergabe) liegen bei den regionalen Banken/Geschäftsstellen?

E Gemeinschaft

Dieser Themenkomplex zielt auf das normative System ab, in das das (unternehmerische) Handeln in der Modeschmuckherstellung eingebunden ist. Wir müssen darauf achten, wo die Experten Hinweise auf Werte und vor allem Normen (wie z.B. Wer beliefert wen?) geben. An diesen Punkten müssen wir versuchen die Normen zu begreifen um dann folgende Fragen beantwortet zu bekommen?

- 1 Wie kann die Einhaltung der Norm kontrolliert werden?
- 2 Wie wird normabweichendes Handeln sanktioniert?
- 3 Wie wird die Norm an neue Generationen von Modeschmuck-Unternehmern weitergegeben?
- 4 Welche Rolle spielen dabei Organisationen (Behörden, Staat, Museen, Vereine, Gewerkschaften, Verbände)?

Auch die Frage nach der Geschichte der Modeschmuckherstellung, also wie und warum gerade an diesem Standort Modeschmuck hergestellt wird, ist wichtig. Die Art wie diese Geschichte erzählt wird, zeigt, inwieweit so etwas wie ein Gründungsmythos existiert, der das normative System begründet.

F Zukunft

- 1** Dynamik: Die unter A. bis E. aufgeführten Fragen beziehen sich hauptsächlich auf zu erkennende Strukturen. Die Veränderung dieser Strukturen wird dabei nicht angesprochen? Die Pilotstudie in Neugablonz hat ergeben, daß die Gesprächspartner nur unzureichend in der Lage sind, den Wandel von Strukturen anzusprechen. Meist wird dies anhand einer Gegenüberstellung zwischen früher und heute gemacht. Aus diesem Grund ist zu versuchen, die Fragen der Komplexe A. bis E. mit den Gesprächspartnern noch einmal hinsichtlich der Kategorien «früher» und «heute» durchzugehen.
- 2** Potenziale: Unter diesem Punkt ist auch die Frage nach den Potenzialen/Zukunftsaussichten der jeweiligen regionalen Modeschmuckherstellung anzusprechen. Welche (alternativen) Perspektiven sehen die Gesprächsteilnehmer?
- 3** Strategien: Neben diesen Potenzialen muß auch nach Strategien und konkreten Projekten gefragt werden. Handelt es sich dabei um firmenspezifische Strategien/Projekte oder sind auch welche auszumachen, die firmenübergreifend realisiert werden.

Anhang B: Literaturverzeichnis

- Adam, Armin und Stingelin, Martin 1995: Vorwort: In: Dies. (Hrsg.): Übertragung und Gesetz. Gründungsmythen, Kriegstheater und Unterwerfungstechniken von Institutionen. Berlin: Akademie Verlag, S. 7-14.
- Adorno, Theodor W. 1988: Zur Logik der Sozialwissenschaften. In: Adorno, Theodor W. et al. (Hrsg.): Der Positivismusstreit in der deutschen Soziologie. Darmstadt: Luchterhand (deutsche Erstausgabe 1969), S. 125-143.
- Alexander, Jeffrey C. 1994: Modern, Anti, Post, and Neo: How Social Theories Have Tried to Understand the "New World" of "Our Time". In: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 23, Heft 3, S. 165-197.
- Amin, Ash 1994: Post-fordism: Models, Fantasies and Phantoms of Transition. In: Ders. (Hrsg.): Post-fordism. A Reader. Oxford: Blackwell, S. 1-40.
- 1999: An institutionalist perspective on regional economic development. In: International Journal of Urban and Regional Research 23(2), S. 365-378.
- und Robins, Kevin 1990: Industrial districts and regional development: Limits and possibilities. In: Pyke, Frank; Becattini, Giacomo; Sengenberger, Werner (Hrsg.): Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy. Genf: International Institute for Labour Studies, S. 185-219.
- und Robins, Kevin 1991: These are not Marshallian times. In: Camagni, Roberto (Hrsg.): Innovation Networks: Spatial Perspectives. London; New York: Belhaven Press, S. 103-118.

- und Thrift, Nigel 1994a: Living in the Global. In: Dies. (Hrsg.): *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*. Oxford: University Press, S. 1-22.
- und Thrift, Nigel 1994b: Holding Down the Global. In: Dies. (Hrsg.): *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*. Oxford: University Press, S. 257-260.
- Aydalot, Philippe und Keeble, David (Hrsg.) 1988: *High Technology Industry and Innovative Environments - The European Experience*. London; New York: Routledge.
- Bade, Franz-Josef und Kunzmann, Klaus R. 1991: Deindustrialisation and regional development in the Federal Republic of Germany. In: Rodwin, L.; Sazanami, H. (Hrsg.): *Industrial Change and Regional Economic Transformation*. London: Harper Collins, S. 69-104.
- Baecker, Dirk 1998: Fünf Aufsätze zur Kultur. Witten/Herdecke: Universität Witten/Herdecke, Fakultät für Wirtschaftswissenschaft (=Wittener Diskussionspapiere, Heft 3)
- Bahadir, Sefik Alp 1998: Kultur und Region im Zeichen der Globalisierung (=Unveröffentlichtes Diskussionspapier zur Vorbereitung des 14. Interdisziplinären Kolloquiums des Erlanger Zentralinstituts für Regionalforschung im Herbst/Winter 1998 sowie eines Sonderforschungsbereichs / Kulturwissenschaftlichen Forschungskollegs der Universitäten Erlangen-Nürnberg, Bamberg und Bayreuth).
- Bathelt, Harald 1994: Die Bedeutung der Regulationstheorie in der Wirtschaftsgeographischen Forschung. In: *Geographische Zeitschrift*, Jg. 82, Heft 2, S. 63-90.
- 1998: Regionales Wachstum in vernetzten Strukturen: Konzeptioneller Überblick und kritische Bewertung des Phänomens „Drittes Italien“. In: *Die Erde* (Jg. 129), S. 247-271.
- Becattini, Giacomo 1979: Dal „settore industriale“ al „distretto industriale“. Alcune considerazioni sull' unità d'indagine dell'economia industriale. In: *Rivista di Economia e Politica Industriale* 1.
- 1990: The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. In: Pyke, Frank et al. (Hrsg.): *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. Genf: International Institute for Labour Studies, S. 37-51.

- 1991a: "Industrielle Distrikte" und ihre Bedeutung in der sozio-ökonomischen Entwicklung Italiens. In: Manz, Thomas (Hrsg.): Klein- und Mittelbetriebe im Prozeß der industriellen Modernisierung. Forschungsergebnisse aus Europa. Bonn: Dietz (=Arbeits- und Sozialforschung, Band 6), S. 30-50.
- 1991b: The industrial district as a creative milieu. In: Benko, Georges und Dunford, Mick (Hrsg.): Industrial Change and regional development: the transformation of new industrial spaces. London; New York: Belhaven Press, S. 102-116.
- Beck, Ulrich 1994: Reflexive Modernisierung. Bemerkungen zu einer Diskussion. In: Noller, Peter et al. (Hrsg.): Stadt-Welt. Über die Globalisierung städtischer Milieus. Frankfurt/Main; New York: Campus (=Die Zukunft des Städtischen, Frankfurter Beiträge, Band 6), S. 24-31.
- Bellandi Marco 1989: The industrial district in Marshall. In: Bamford, Julia und Goodman, Edward (Hrsg.): Small Firms and Industrial Districts in Italy. London; New York: Routledge, S.136-152.
- Benáček, Vladimír 1997: Private Entrepreneurship and Small Businesses in the Transformation of the Czech Republic. In: Grabher, Gernot und Stark, David (Hrsg.): Restructuring Networks in Post-Socialism. Oxford: Oxford University Press, S. 209-241.
- Berger, Peter A. 1995: Anwesenheit und Abwesenheit. Raumbezüge sozialen Handelns. In: Berliner Journal für Soziologie, Heft 1, S. 99-112.
- Berger, Peter L. und Berger, Brigitte 1976: Wir und die Gesellschaft. Eine Einführung in die Soziologie - entwickelt an der Alltagserfahrung. Reinbek: Rowohlt.
- und Luckmann, Thomas 1980: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie. Frankfurt/Main: Fischer.
- Bernt, Hans-Peter 1999: Gablonzer Industrie Aktuell. Rede des Vorstandsvorsitzenden zur Generalversammlung des Bundesverbandes der Gablonzer Industrie e.V. am 16.06.1999 (=Unveröffentlichtes Redemanuskript).
- Boeckler, Marc und Lindner, Peter 1998: "Cultural Turn"? Zum Umgang mit der "Entterritorialisierung von Kultur" in der Wirtschafts- und Sozialgeographie. (=Unveröffentlichtes Dis-

kussionspapier zur Vorbereitung des 14. Interdisziplinären Kolloquiums des Erlanger Zentralinstituts für Regionalforschung im Herbst/Winter 1998 sowie eines Sonderforschungsbereichs / Kulturwissenschaftlichen Forschungskollegs der Universitäten Erlangen-Nürnberg, Bamberg und Bayreuth).

- Breckner, Roswitha 1994: Von Zeitzeugen zu den Biographien. Methoden der Erhebung und Auswertung lebensgeschichtlicher Interviews. In: Berliner Geschichtswerkstatt (Hrsg.): Alltagskultur, Subjektivität und Geschichte. Zur Theorie und Praxis der Alltagsgeschichte. Münster: Westfälisches Dampfboot, S. 199-222.
- Brusco Sebastino 1990: The idea of the industrial district: Its genesis. In: Pyke, Frank et al. (Hrsg.): Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy. Genf: International Institute for Labour Studies, S. 10-19.
- Buttimer, Anne 1984: "Insider", "Outsider" und die Geographie regionaler Lebenswelten. In: Dies.: Ideal und Wirklichkeit in der Angewandten Geographie. Kallmünz: Lasselben (=Münchener Geographische Hefte Nr. 51), S. 65-92.
- Butzin, Bernhard et al. 1989: Krisenregion Ruhrgebiet? Alltag, Strukturwandel und Planung. Oldenburg (= Wahrnehmungsgographische Studien zur Regionalentwicklung, Heft 8).
- Camagni, Roberto 1991a: Introduction: from the local 'milieu' to innovation through cooperation networks. In: Ders. (Hrsg.): Innovation Networks: Spatial Perspectives. London; New York: Belhaven Press, S. 1-12.
- 1991b: Local 'milieu', uncertainty and innovation networks: towards a new dynamic theory of economic space. In: Ders. (Hrsg.): Innovation Networks: Spatial Perspectives. London; New York: Belhaven Press, S. 121-144.
- und Capello, Roberta 1990: Towards a definition of the manoeuvring space of local development initiatives: Italian success stories of local development - theoretical conditions and practical experiences. In: Stöhr, Walter B. (Hrsg.): Global Challenge and Local Response. Initiatives for Economic Regeneration in Contemporary Europe. London; New York: Mansell, S. 328-353.
- und Capello, Roberta (1999): Milieux Innovateurs and Collective Learning: From Concepts to Empirical Findings.

- Milano; Molise (=unveröffentlichtes Diskussionspapier im Rahmen der International Economic Conferences Varese, 1. und 2. Oktober 1999)
- Clifford, James 1993: On collecting art and culture. In: During, Simon (Hrsg.): *The Cultural Studies Reader*. London; New York: Routledge, S. 49-73.
- Colletis, Gabriel und Precquer, Bernard 1994: Die französische Diskussion über die Industriedistrikte - Über die Bildung von "Territorien" im Postfordismus. In: Krumbein, Wolfgang (Hrsg.): *Ökonomische und politische Netzwerke in der Region: Beiträge aus der internationalen Debatte*. Münster; Hamburg: Lit, S. 5-22.
- Crevoisier, Olivier und Maillat, Denis 1991: Milieu, industrial organization and territorial production system: towards a new theory of spatial development. In: Camagni, Roberto (Hrsg.): *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. London; New York: Belhaven Press, S. 13-34.
- Danielzyk, Rainer und Helbrecht, Ilse 1989: Ruhrgebiet: Region ohne Gegenwart? Ansätze zu einer qualitativen Regionalforschung als Kritik. In: Sedlacek, Peter (Hrsg.): *Programm und Praxis qualitativer Sozialgeographie*. Oldenburg (= Wahrnehmungsgeographische Studien zur Regionalentwicklung, Heft 6), S. 101-132.
- Deiss, Rosina 1992: Unternehmensnetzwerke - Chance oder Bedrohung für periphere Regionen. München (=Unveröffentlichte Diplomarbeit am Geographischen Institut der Technischen Universität München).
- Denzau, Arthur T. und North, Douglass C. 1994: Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. In: *Kyklos*, Vol. 47. S. 3 ff.
- Diario De Menorca 1996a: Rafael Timoner Sintes, un año ya (Leserbrief). 30.03.1996, Opinión, S. 4.
- 1996b: Leserbrief - In memoriam, Rafael Timoner, en el primer aniversario de su muerte (Leserbrief). 30.03.1996, Opinión, S. 4.
- 1996c: Més prop que mai (Leserbrief) . 30.03.1996, Opinión, S. 4.
- 1996d: A «mestre Rafel» (q.e.p.d.) (Leserbrief) . 30.03.1996, Opinión, S. 4.

- Die Brücke 1951: Der Ruf von Enns: Die Heimatvertriebenen sind keine Last sondern ein Gewinn! Linz, 25.08.1951, Folge 34, S. 1.
- Die Presse 1968: Aus Baracken nach Neugablonz. Die Schmuckwarenerzeugung erfordert mehr als Gewerbefleiß. Linz, 13.9.1968, S. IX.
- Durkheim, Emile 1965: Die Regeln der soziologischen Methode. Neuwied; Berlin.
- Eco, Umberto 1992: Wie man eine wissenschaftliche Abschlußarbeit schreibt. Heidelberg: Müller (5. Auflage).
- Elam, Mark 1994: Puzzling out the Post-Fordist Debate: Technology, Markets and Institutions. In: Amin, Ash (Hrsg.): Post-Fordism. A Reader. Oxford: Blackwell, S. 43-70.
- Enz, Fritz 1969: Bericht über die Gablonzer Industrie (=Unveröffentlichtes Manuskript).
- Fielding, A. J. 1994: Industrial Change and Regional Development in Western Europe. In: Urban Studies, Vol. 31, No. 4/5, S. 479-704.
- Firth, Raymond William 1951: Elements of Social Organization. London: Watts.
- Fothergill, S.; Gudgin, G. 1982: Unequal Growth: Urban and Regional Development in the UK. London: Heinemann.
- Frieling, Hans-Dieter von 1996: Zwischen Skylla und Charybdis - Bemerkungen zur Regulationstheorie und ihrer Rezeption in der Geographie. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, Heft 1-2, Frankfurt/Main: Buchenverlag.
- Gablonzer Glas-, Metall- und Schmuckwaren e.V. 1965: Informationen. Gablonzer Glas und Schmuck in aller Welt. Kaufbeuren.
- Garí, Francisco 1997: Meandering through the history of Sebime. Mahón: Sebime.
- Geertz, Clifford 1996: Welt in Stücken. Kultur und Politik am Ende des 20. Jahrhunderts. Wien: Passagen.
- Geertz, Clifford 1997: Dichte Beschreibungen. Beiträge zum Verstehen kultureller Systeme. 5. Auflage (1. Auflage 1987). Frankfurt/Main: Suhrkamp.

- Giddens, Anthony 1984: Interpretative Soziologie. Eine kritische Einführung. Frankfurt/Main; New York: Campus (englische Erstausgabe 1976).
- 1988: Die Konstitution der Gesellschaft. Grundzüge einer Theorie der Strukturierung. Frankfurt/Main; New York: Campus.
- 1992: Die Konstitution der Gesellschaft. Grundzüge einer Theorie der Strukturierung. Frankfurt/Main; New York: Campus.
- 1993: Tradition in der post-traditionalen Gesellschaft. In: Soziale Welt, Heft 4, S. 445-485.
- 1994: Living in a Post-Traditional Society. In: Beck, Ulrich; Giddens, Anthony; Lash, Scott (Hrsg.): Reflexive Modernization. Politics, Tradition in the Modern Social Order. Cambridge: Polity Press, S. 56-109.
- 1995: Konsequenzen der Moderne. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- 1996: Leben in einer posttraditionalen Gesellschaft. In: Beck, Ulrich et al.: Reflexive Modernisierung. Eine Kontroverse. Frankfurt/Main: Suhrkamp, S. 113-194.
- Giesen, Bernhard et al. 1984: Sozialer Wandel. In: Reimann, Horst et al. (Hrsg.): Basale Soziologie: Hauptprobleme. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 88-130.
- Gilbert, Anne 1988: The new regional geography in English and French-speaking countries. In: Progress in Human Geography 12, S. 208-228.
- Görg, Christoph 1994: Der Institutionenbegriff in der »Theorie der Strukturierung«. In: Esser, Josef et al. (Hrsg.): Politik, Institutionen, Staat. Zur Kritik der Regulationstheorie. Hamburg: VSA, S. 31-84.
- Grabher, Gernot 1993a: Rediscovering the social in the economics of interfirm relations. In: Ders. (Hrsg.): The embedded firm. On the socioeconomics of interfirm networks. London; New York: Routledge, S. 1-32.
- 1993b: The weakness of strong ties. The lock-in of regional development in the Ruhr area. In: Ders. (Hrsg.): The embed-

- ded firm. On the socioeconomics of interfirm networks. London; New York: Routledge, S. 255-277.
- 1994: Lob der Verschwendung. Redundanz in der Regionalentwicklung: Ein sozioökonomisches Plädoyer. Berlin: Edition Sigma.
- Granovetter, Mark 1992: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: Swedberg, Richard und Granovetter, Mark (Hrsg.): *The Sociology of Economic Life*. Boulder; San Francisco; Oxford: Westview, S. 53-84.
- 2001: A Theoretical Agenda for Economic Sociology. In: Guillen, Mauro F. et al. (Hrsg.): *Economic Sociology at the Millennium*. New York: Russel Sage Foundation (im Erscheinen, Beitrag lag vor als Manuskript vom 1.6.2000)
- und Swedberg, Richard 1992: Introduction. In: Dies. (Hrsg.): *The Sociology of Economic Life*. Boulder; San Francisco; Oxford: Westview, S. 1-28.
- Gregory, Derek 1991: Interventions in the Historical Geography of modernity: Social Theorie, Spatiality and the Politics of Representation. In: *Geografiska Annaler*, Vol. 73B, S. 7-16.
- 1994: Realism. In: Johnston, Ron J. et al. (Hrsg.): *The dictionary of human geography*. Oxford: Blackwell (3. Auflage), S. 499-503.
- Gukenbiehl, Hermann L. 1993: Institution und Organisation. In: Korte, Hermann und Schäfers, Bernhard (Hrsg.). *Einführung in die Hauptbegriffe der Soziologie*. Opladen: Leske + Budrich (2. Auflage), S. 95-110.
- Hanoušek, Jan und Kroch, Eugene A. 1995: A Model of Learning in Sequential Bidding: Voucher Privatization in the Czech Republic: Wave I. O.O.: <http://www.ssc.upenn.edu/~alexv/east/february/jan.html>; Download am 05.01.2001 (Diskussionspapier der University of Pennsylvania).
- und Filer, Randall K. 2000: Lange and Hayek Revisited: Lessons from Czech Voucher Privatization. Prag: <http://195.113.12.52/hanousek/lange1.pdf>; Download am 05.01.2001 (Diskussionspapier des CERGE-EI).
- Hall, Peter 1985: The geography of the Fifth Kondratieff. In: Hall, Peter und Markusen, Ann (Hrsg.): *Silicon Landscapes*. Winchester: Allen & Unwin, S. 1-20.

- Hard, Gerhard 1994: Regionalisierungen. In: Wentz, Martin (Hrsg.): *Region*. Frankfurt/Main; New York: Campus, S. 53-57.
- Hartfiel, Günter und Hillmann, Karl-Heinz 1982: *Wörterbuch der Soziologie*. Stuttgart: Kröner (3. Auflage).
- Harvey, David 1989: *The Condition of Postmodernity. An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford: Blackwell.
- Häußermann, Hartmut 1992: Ökonomie und Politik in alten Industrieregionen. In: Ders. (Hrsg.): *Ökonomie und Politik in alten Industrieregionen Europas*. Basel; Boston; Berlin: Birkhäuser (=Stadtforschung aktuell, Band 36), S. 10-34.
- und Siebel, Walter 1987: *Neue Urbanität*. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- und Siebel, Walter 1993: Die Kulturalisierung der Regionalpolitik. In: *Geographische Rundschau*, Heft 4, S. 218-223.
- Heerdeggen, Manfred 1996: Die Ansiedlung der Gablonzer Industrie und die Anfänge von Neugablonz. Ein Rückblick auf die Jahre 1945/46 im Spiegel deutscher und amerikanischer Quellen. In: *Kulturamt der Stadt Kaufbeuren (Hrsg.): 1946-1999. 50 Jahre Neugablonz. Beiträge zu seiner Geschichte, seinen Menschen, seiner Industrie*. Kaufbeuren: Kulturamt, S. 13-35.
- 1999: Der kommunale Aufbruch. Die Entwicklung der Doppelstadt Kaufbeuren/Neugablonz (1948 bis 1972). In: Fischer, Stefan und Kraus, Jürgen (Hrsg.): *Die Stadt Kaufbeuren. Band I. Politische Geschichte und Gegenwart einer Stadt*. Thalhofen: Bauer Verlag, S. 186-195.
- Helbrecht, Ilse 1994: "Stadtmarketing". Konturen einer kommunikativen Stadtentwicklungspolitik. Basel; Boston; Berlin: Birkhäuser (=Stadtforschung aktuell, Band 44).
- Hirsch, Joachim 1990: *Kapitalismus ohne Alternative?* Hamburg: VSA.
- Hirsch, Joachim 1993: Internationale Regulation. Bedingungen von Dominanz, Abhängigkeit und Entwicklung im globalen Kapitalismus. In: *Das Argument* 198, S. 195-222.
- Hirst, Paul und Zeitlin, Jonathan 1992: Flexible Spezialisierung versus Post-Fordismus: Theory, Evidence, and Policy Implications. In: Storper, Michael und Scott, Allen, J. (Hrsg.): *Pathways to*

- Industrialization and Regional Development. London; New York: Routledge, S. 70-115.
- Hodgson, Geoffrey M. 1993: Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics. Cambridge: Polity.
- Hohlfeld, Rainer 1993: Skeptische Rationalität und Theorienpluralismus. In: Mittelweg 36, Heft 4 (=Zeitschrift des Hamburger Instituts für Sozialforschung), S. 90-94.
- Homburg, Christian et al. 2001: Sales Excellence. Vertriebsmanagement mit System. Wiesbaden: Gabler.
- Jahoda, Marie et al. 1975 [1933]: Die Arbeitslosen von Marienthal. Ein soziographischer Versuch. Frankfurt/Main: Suhrkamp.
- Jahoda, Marie 1991: Marie Jahoda, Paul F. Lazarsfeld und Hans Zeisel: "Die Arbeitslosen von Marienthal". In: U. Flick et al. (Hrsg.): Handbuch der qualitativen Sozialforschung. München: Psychologie Verlags Union, S. 119-122
- Jessop, Bob 1992: Post-Fordism and flexible specialisation: Incommensurable, contradictory, complementary, or just plain different perspectives? In: Ernste, Huib und Meier, Verena (Hrsg.): Regional Development and Contemporary Industrial Response. Extending Flexible Specialisation. London; New York: Belhaven, S. 25-44.
- Kašpar, Jan 1996: Jablonec nad Nisou - Stadt im Wandel der Zeit. Jablonec nad Nisou: Stadtamt.
- Kleinig, Gerhard 1982: Umriss einer Methodologie qualitativ empirischer Sozialforschung. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Jahrgang 34, S. 224-253.
- Kleinknecht, Alfred 1984: Innovationsschübe und lange Wellen: Was bringen "Neo-Schumpeterianische" Kriseninterpretationen. In: Prokla, Heft 57.
- 1987: Innovation Patterns in Crises and Prosperity. Schumpeter's Long Cycles Reconsidered. London.
- Klíma, Ivan 1997: Richter in eigener Sache. Wien: Zsolnay (Erstausgabe unter anderem Titel 1979).
- Kocka, Jürgen 2001: Das lange 19. Jahrhundert. Stuttgart: Klett-Cotta.

- Krätke, Stefan 1995a: Regulationstheoretische Perspektiven in der Wirtschaftsgeographie. (=unveröffentlichtes Manuskript; im Erscheinen: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie Heft 1/1996).
- 1995b: Stadt - Raum - Ökonomie: Einführung in aktuelle Problemfelder der Stadtökonomie und Wirtschaftsgeographie. Basel; Boston; Berlin: Birkhäuser (=Stadtforschung aktuell, Band 53).
- Lamnek, Siegfried 1989: Qualitative Sozialforschung. Band 2. Methoden und Techniken. München: Psychologie Verlags Union.
- Läpple, Dieter 1987: Zur Diskussion über "Lange Wellen", "Raumzyklen" und gesellschaftliche Restrukturierung. In: Prigge, Walter (Hrsg.): Die Materialität des Städtischen. Stadtentwicklung und Urbanität im gesellschaftlichen Umbruch. Basel; Boston: Birkhäuser, S. 59-78.
- Läpple, Dieter 1991: Essay über den Raum. In: Häußermann, Hartmut et al. (Hrsg.): Stadt und Raum. Soziologische Analysen. Pfaffenweiler: Centaurus, S. 157-208.
- Lau, Thomas und Wolff, Stephan 1983: Der Einstieg in das Untersuchungsfeld als soziologischer Lernprozeß. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Heft 3, S. 417-437.
- Lazerson Mark H. 1990: Subcontracting in the Modena knitware industry. In: Pyke, Frank et al. (Hrsg.): Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy. Genf: International Institute for Labour Studies, S. 108-133.
- Lequin, Yves und Métral, Jean 1985: Auf der Suche nach dem kollektiven Gedächtnis. Die Rentner der Metallindustrie von Givors. In: Niethammer, Lutz (Hrsg.): Lebenserfahrung und kollektives Gedächtnis. Die Praxis der »Oral History«. Frankfurt/Main: Suhrkamp, S. 339-370.
- Lightman, Alan 1994: Und immer wieder die Zeit. Einstein's Dreams. Hamburg: Hoffmann und Campe.
- Lipietz, Alain 1991a: Demokratie nach dem Fordismus. In: Das Argument 189. S. 677-694.

- 1991b: Die Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit am Vorabend des 21. Jahrhunderts. In: *Leviathan*. Heft 1/1991. S. 78-101.
- Lipp, Wolfgang 1986: Institution. In: Schäfers, Bernhard (Hrsg.): *Grundbegriffe der Soziologie*. Opladen: Leske + Budrich, S. 136ff.
- Lluch i Dubon, Ferran Dídac 1997: *Geografia de les illes balears*. Palma: Lleonard Muntaner (=Llibres de la Nostra Terra, Band 31).
- Loda, Mirella 1989: Das "Dritte Italien". Zu den Spezifika der peripheren Entwicklung in Italien. In: *Geographische Zeitschrift*, Jahrgang 77, Heft 3, S. 180-194.
- Lyotard, Jean-François 1993: Defining the postmodern. In: Dering, Simon (Hrsg.): *The Cultural Studies Reader*. London; New York: Routledge, S. 151-160.
- Maillat, Denis und Perrin, Jean-Claude (Hrsg.) 1992: *Entreprises innovatrices et développement territorial*. Neuchâtel: EDES.
- Malmberg, Anders 1997: Industrial Geography: location and learning. In: *Progress in Human Geography* 21/4, S. 573-582.
- Marshall, Alfred 1919: *Industry and Trade. A study of industrial technique and business organization; and their influences on the conditions of various classes and nations*. London: Macmillan.
- McDermott, Gerald A. 1997: Renegotiating the Ties that Bind: The Limits of Privatization in the Czech Republic. In: Grabher, Gernot und Stark, David (Hrsg.): *Restructuring Networks in Post-Socialism*. Oxford: Oxford University Press, S. 70-106.
- Meerwarth, Rudolf; Sombart, Werner 1923: *Hausindustrie (Verlagssystem)*. In: Elster, Ludwig; Weber, Adolf; Wieser, Friedrich (Hrsg.): *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*. Fünfter Band (4. Auflage), Jena: Fischer, S. 179-207.
- Meuser, Michael und Nagel, Ulrike 1990: ExpertInneninterviews - vielfach erprobt, wenig bedacht. Ein Beitrag zur qualitativen Methodendiskussion. In: Garz, Detlef und Kraimer, Klaus (Hrsg.): *Qualitativ-empirische Sozialforschung. Konzepte, Methoden, Analysen*. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 441-471.

- Nefiodow, Leo A. 1991: Der fünfte Kondratieff: Strategien zum Strukturwandel in Wirtschaft und Gesellschaft. Frankfurt/Main: Gabler.
- Niethammer, Lutz 1985: Einführung. In: Ders. (Hrsg.): Lebenserfahrung und kollektives Gedächtnis. Die Praxis der »Oral History«. Frankfurt/Main: Suhrkamp, S. 7-36.
- Oevermann, Ulrich et al. 1979: Die Methodologie einer objektiven Hermeneutik und ihre allgemein forschungslogische Bedeutung in den Sozialwissenschaften. In: Soeffner, Hans-Georg (Hrsg.): Interpretative Verfahren in den Sozial- und Textwissenschaften. Stuttgart, S. 352-434.
- Perez, Carlota 1986: Structural Change and Assimilation of New Technologies in the Economic and Social System. In: Freeman, Christopher (Hrsg.): Design, Innovation and Long Cycles in Economic Development. London: Pinter, S. 27-47.
- Peukert, Herbert 1982: Volkskunde: 1. Die Mundart. In: Stütz, Gerhart und Zenker, Karl (Hrsg.): Gablonz an der Neiße. Stadt, Bezirk und Landkreis in Nordböhmen (Sudetenland). Schwäbisch Gmünd: Leutelt Gesellschaft, S. 195-203.
- Piore, Michael J. und Sabel Charles F. 1985: Das Ende der Massenproduktion. Studie über die Requalifizierung der Arbeit und die Rückkehr der Ökonomie in die Gesellschaft. Frankfurt/Main: Fischer.
- Pohl, Jürgen 1986: Geographie als hermeneutische Wissenschaft. Ein Rekonstruktionsversuch. Kallmünz/Regensburg: Lassleben (=Münchener Geographische Hefte, Nr. 52).
- Popper, Karl R. 1988: Die Logik der Sozialwissenschaften. In: Adorno, Theodor W. et al. (Hrsg.): Der Positivismusstreit in der deutschen Soziologie. Darmstadt: Luchterhand (deutsche Erstausgabe 1969), S. 103-123.
- Priddat, Birger P. 1999: Präferenz und Semantik: Kommunikation als Interpretation ökonomischer Kontexte: Das Beispiel Kultur und Ökonomie. Wittener Diskussionspapiere, Heft 47. Fakultät für Wirtschaftswissenschaften. Universität Witten-Herdecke.
- Pyke, Frank et al. (Hrsg.) 1990: Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy. Genf: International Institute for Labour Studies.

- Pyke, Frank und Sengenberger, Werner (Hrsg.) 1992: *Industrial districts and local economic regeneration*. Genf: International Institute for Labour Studies.
- Raim, Ernst 1952: *Die Gablonzer Industrie*. München (=unveröffentlichte Dissertation an der Staatswirtschaftlichen Fakultät der Ludwig-Maximilians-Universität)
- Ranke, Leopold von 1980 [1854]: *Über die Epochen der neueren Geschichte*. Gedächtnisausgabe, Reprographischer Nachdruck, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft .
- Redlich, Fritz 1964: *Der Unternehmer. Wirtschafts- und Sozialgeschichtliche Studien*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Reimann, Horst 1984: *Institutionen*. In: Reimann, Horst et al. (Hrsg.): *Basale Soziologie: Hauptprobleme*. Opladen: Westdeutscher Verlag (3. Auflage), S. 148-164.
- Rössler, Susanne 1979: *Gablonzer Glas und Schmuck. Tradition und Gegenwart einer kunsthandwerklichen Industrie*. Kraiburg/Inn.
- 1982: *Die Vertreibung der Sudetendeutschen*. In: Stütz, Gerhart und Zenker, Karl (Hrsg.): *Gablonz an der Neiße. Stadt, Bezirk und Landkreis in Nordböhmen (Sudetenland)*. Schwäbisch Gmünd: Leutelt Gesellschaft, S. 36-64.
- 1986a: *Einleitung: Heimat und Herkunft*. In: Dies.; Stütz, Gerhard (Hrsg.): *Neugablonz. Stadtteil der ehemals freien Reichsstadt Kaufbeuren. Entstehung und Entwicklung*. Schwäbisch Gmünd: Verlag Leutelt Gesellschaft, S. 17-36.
- 1986b: *Weitere Ansiedlungen der Gablonzer Industrie seit 1945*. In: Dies.; Stütz, Gerhard (Hrsg.): *Neugablonz. Stadtteil der ehemals freien Reichsstadt Kaufbeuren. Entstehung und Entwicklung*. Schwäbisch Gmünd: Verlag Leutelt Gesellschaft, S. 347-351.
- Rózewicz, Tadeusz 1969: *Schattenspiele*. München.
- Sabel, Charles F. 1989: *Flexible Specialisation and the Re-emergence of Regional Economies*. In: Hirst, Paul und Zeitlin, Jonathan (Hrsg.): *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors*. Oxford; New York; Hamburg: Berg, S. 17-70. Sayer 1989 93

- Schamp, Eike W. 2000: Vernetzte Produktion - Industriegeographie aus institutioneller Perspektive. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Schätzl, Ludwig 1981: Wirtschaftsgeographie 2. Empirie. Paderborn; München; Wien; Zürich: Schöningh.
- Schätzl, Ludwig 1992: Wirtschaftsgeographie 1. Theorie. Paderborn; München; Wien; Zürich: Schöningh (4. Aufl.).
- Scholz, Christiane 1953: Die wirtschaftliche Organisation der Gablonzer Glas- und Schmuckwarenindustrie und ihre Bedeutung für die westdeutsche Wirtschaft. Nürnberg (=unveröffentlichte Diplomarbeit an der Hochschule für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften Nürnberg).
- Scholze, Kurt 1959: Die Umstrukturierung der Gablonzer Glas- und Schmuckwarenindustrie unter dem Einfluss der neuen Standortbedingungen in Westdeutschland. Mannheim (=unveröffentlichte Diplomarbeit an der Wirtschaftshochschule Mannheim)
- Schröder, Norbert 1994: Einleitung; Umriß einer hermeneutischen Wissenssoziologie. In: Ders. (Hrsg.): Interpretative Sozialforschung. Auf dem Weg zu einer hermeneutischen Wissenssoziologie. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 9-27.
- Schubert, Karl ca. 1962: Gablonzer Schmuck. Unveröffentlichtes Redemanuskript der Reg. Gablonzer Genossenschaft m.b.H. Enns.
- Schüle, Johann August 1987: Theorie der Institution: Eine dogmengeschichtliche und konzeptionelle Analyse. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Schumpeter, Joseph A. 1961: Konjunkturzyklen. Zwei Bände. Göttingen (engl. Erstausgabe 1939).
- Schwartz, Dietrich 2000: Der Zirkel. München: Goldmann.
- Sedlacek, Peter 1989: Qualitative Sozialforschung. Versuch einer Standortbestimmung. In: Ders. (Hrsg.): Programm und Praxis qualitativer Sozialgeographie. Oldenburg (= Wahrnehmungsgeographische Studien zur Regionalentwicklung, Heft 6), S. 9-20.

- Seibt, Ferdinand 1997: Deutschland und die Tschechen. Geschichte einer Nachbarschaft in der Mitte Europas. München; Zürich: Piper (3. aktualisierte Auflage)
- 2000: Das alte böse Lied. Rückblicke auf die deutsche Geschichte 1900 bis 1945. München; Zürich: Piper.
- Seiffert, Helmut 1991: Einführung in die Wissenschaftstheorie 2. München: Beck (9. Auflage).
- Semlinger, Klaus 1994: Industrial-district-Politik in Baden-Württemberg - zwischen Neubesinnung und Neuanfang. Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung in Baden-Württemberg, Nr. 39. Stuttgart.
- Storper, Michael 1993: Regional "Worlds" of Production: Learning and Innovation in the Technology Districts of France, Italy and the USA. In: *Regional Studies* 27, S. 433-455.
- 1997: *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford.
- Sudetenpost 1987: 40 Jahre Gablonzer Genossenschaft in Oberösterreich. Sudetendeutsche Schmuckwarenerzeuger stärkten den Wiederaufbau des Landes. Wien; Linz: 15.10.1987, S. 1.
- Sydow, Jörg 1992: *Strategische Netzwerke: Evolution und Organisation*. Wiesbaden: Gabler.
- Uhlř, David 1998: Internationalization, and Institutional and Regional Change: Restructuring Post-communist Networks in the Region of Lanškroun, Czech Republik. In: *Regional Studies*, Vol. 32.7, S. 673-685.
- Volk, Andreas 1991: Die Beschreibung ist ein unheimliches Abenteuer. Ein Interview mit Hans Zeisel. In: «Soziographie». Blätter des Forschungskomitees »Soziographie« der Schweizerischen Gesellschaft für Soziologie. Vierter Jahrgang, Nr. 1, Heft 4, Zürich: Offsetdruckerei.
- Waldenfels, Bernhard 1994: Das Geregelte und das Ungebärdige. Funktionen und Grenzen institutionellen Regelungen. In: Ders.: *In den Netzen der Lebenswelt*. Frankfurt/Main: Suhrkamp (2. Auflage), S. 79-93.
- Watzlawik, Paul 1994: *Anleitung zum Unglücklichsein*. München: dtv.

- Weber, Max 1973 [1913]: Über einige Kategorien der verstehenden Soziologie. In: Ders.: Soziologie - Universalgeschichtliche Analysen - Politik. Stuttgart: Kröner (5. Auflage), S. 97-150.
- 1991 [1904]: Die »Objektivität« sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. In: Ders.: Schriften zur Wissenschaftslehre. Stuttgart: Reclam, S. 21-101 .
- 1995 [1919/20]: Soziologische Grundbegriffe. In: ders.: Schriften zur Soziologie. Stuttgart: Reclam, S. 303-312.
- Wiegandt, Claus-Christian 1989: Qualitative Sozialgeographie. Methodische Ansätze in Studien zur Altlastenproblematik. In: Sedlacek, Peter (Hrsg.): Programm und Praxis qualitativer Sozialgeographie. Oldenburg (= Wahrnehmungsgeographische Studien zur Regionalentwicklung, Heft 6), S. 133-148.
- Wilson, Thomas P. 1982: Qualitative "oder" quantitative Methoden der Sozialforschung. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Jg. 34, S. 487-508
- Zenker, Karl 1983: Die Gablonzer Glas- und Schmuckwarenindustrie. Ihre Entstehungsgeschichte, ihr Wesen und ihre volkswirtschaftliche Bedeutung im Außenhandel der ehem. Österreichisch-Ungarischen Monarchie und der Tschechoslowakischen Republik bis 1945. In: Stütz, Gerhart; Zenker, Karl (Hrsg.): Gablonz an der Neiße. Stadt, Bezirk und Landkreis in Nordböhmen. Schwäbisch-Gmünd: Leutelt-Gesellschaft e.V., S. 95-138.

Zusammenfassung

Ausgangssituation Modeschmuck wird größtenteils in regionalen Agglomerationen kleiner Unternehmen hergestellt. Die vier bedeutendsten dieser Industriekomplexe wurden in dieser Arbeit untersucht: Jablonec nad Nisou (Tschechien), Kaufbeuren-Neugablonz (Deutschland), Linz/Enns (Österreich) und Menorca (Spanien). Ausgangspunkt der Arbeit war die Feststellung offensichtlicher Parallelen zwischen diesen Modeschmuckregionen und den italienischen Regionalökonomien, die Ende der 1980er Jahre als „Industrial Districts“ untersucht worden sind. Allerdings war der wirtschaftliche Erfolg der Modeschmuckregionen hinter der „italienischen Erfahrung“ zurückgeblieben.

Theorie und Methodik Um diese Kluft zwischen Erwartung und Realität zu schließen, wandte sich die Arbeit zunächst den theoretischen Grundlagen zu. Im Mittelpunkt standen wie beim Industrial-district-Ansatz institutionell geregelter Unternehmensbeziehungen, die häufig als Unternehmensnetzwerke bezeichnet werden. Es wurde gezeigt, auf welchen gesellschaftstheoretischen Kontext (Lange Wellen, Flexible Spezialisierung, Postfordismus) und auf welche Theorie-tradition sich die Beschäftigung mit Institutionen bezieht. Gesättigt mit diesem Wissen insbesondere auch darüber, was der soziologische Begriff „Institution“ bezeichnet, wurden zwei jüngere regionalökonomische Ansätze reflektiert: der Industrial-district-Ansatz sowie der stärker differenzierende Ansatz des Innovativen Milieus. Die so entwickelte institutionalistische Perspektive legte für die Untersuchung ein breites Methodenspektrum aus dem Repertoire des interpretativen Paradigmas nahe, das durch Methoden statistischer Deskription ergänzt wurde.

Regionalwirtschaftliche Entwicklungspfade Zunächst wurden die ökonomischen Entwicklungspfade der genannten Untersuchungsregionen nachgezeichnet. Dabei wurden die verschiedenen Ausprägungen des Strukturwandels der Modeschmuckherstellung verdeutlicht; erste Zusammenhänge zwischen makro-ökonomischen Einflüssen und deren institutio-

nelle Resonanz in den einzelnen Modeschmuckregionen wurden aufgezeigt, Gemeinsamkeiten und Unterschiede regionaler Entwicklungen verdeutlicht.

- Allgemeine Trends in Produktion und Absatz** Als Gemeinsamkeiten zeigten sich im Bereich der Produktionswirtschaft ein Rückgang von Umsatz, Unternehmens- und Beschäftigtenzahl sowie eine Gleichgerichtetheit industrieorganisatorischen Wandels, von der nur Menorca abwich. Anhand dieses Ergebnisses konnte das Schema des GREMI-Ansatzes von Crevoisier und Maillat dynamisiert und ein Modell idealisierten Formenwandels eingeführt werden, für das die Bezeichnung „Uhrwerk-Effekt territorialer Produktionssysteme“ eingeführt wurde. Die tiefgreifendsten Veränderungen vollzogen sich im Bereich der Absatzwirtschaft: In allen Untersuchungsregionen wurde die Ablösung einer regionalen Absatzpartnerschaft durch eine Pluralisierung der Absatzwege festgestellt. Der Absatzaktivismus ging in allen Regionen einher mit erheblichen Wissensdefizite der Produktionsunternehmen im Bereich der Absatzwirtschaft. Es zeigten sich erhebliche Reibungsverluste, gestörte Informationsflüsse, Handlungsunsicherheiten und regional unterschiedliche Erfolge bei der Suche nach einem neuen Onebest-way. Menorca hatte bei dieser Suche die Nase vorn.
- Unternehmerische Handlungsmuster** Die Abweichungen Menorcas von den allgemeinen Entwicklungen konnten anhand verschiedener unternehmerischer Handlungsmuster angesichts regionalwirtschaftlicher Des- und Re-Institutionalisierungsprozesse erklärt werden. Eine Zuordnung dieser Handlungsmuster zu den einzelnen Untersuchungsregionen schärfte das Auge dafür, von welchen verschiedenen, regionalspezifischen Situationen die jeweiligen Des- und Re-Institutionalisierungsprozesse ausgegangen waren und warum sie ihre jeweilige Form angenommen hatten.
- Theoretischer Mehrwert** Als Impulse zu aktuell laufenden Debatten innerhalb der Regionalökonomik legt diese Arbeit folgende Bemerkungen nahe: (1) Absatzwirtschaftliche Kategorien müssen bei der Untersuchung von Regionen, die klassische Konsumgüter hervorbringen, explizit in Richtung des Mittelpunkts regionalökonomischer Erklärung gerückt werden. (2) Die jüngeren Ansätze der Regionalökonomik legen zuviel Gewicht auf die Stabilität von Institutionen und zuwenig auf die Frage des institutionellen Wandels. Die Gratwanderung regionaler Institutionengefüge wird konzeptionell nicht beherrscht. Das Resultat sind Momentaufnahmen geringer Aussagekraft. (3) Kultur hat sich zudem - anders als der kompakte Begriff nahelegt - als schwer greifbarer Gegenstand erwiesen: Was

sich darunter verbirgt, ist inhomogen, fließend, hat verschiedene zeitlich wie räumlich überlappende (und kollidierende) Gültigkeitsbereiche und befindet sich zudem nicht weniger als die Wirtschaft in einem Globalisierungsprozess. (4) Der Industrial District ist kein Wegweiser in ein neues makro-ökonomisches Zeitalter, sondern eine regional-institutionelle „Antwort“ auf global wirksame sozio-ökonomische Prozesse. (4) Die Handlungsspielräume in diesen Regionalökonomien sind angesichts des globalen Kapitals begrenzter als die Industrial-district-Anhänger in ihrer latenten Überschätzung endogener Entwicklungspotenziale annehmen. (5) Zudem taugen Industrial Districts mit ihren vor-modernen Eigenschaften nicht als Blaupause für regionalökonomische Entwicklung. Da es sich bei diesem Idealtypus um ein Erkenntnisinstrument handelt, ist der politische Nutzen zwangsläufig darauf begrenzt, die Funktionsprinzipien von Regionalökonomien zu verstehen, die ihm nahekommen und dysfunktionale Abweichungen zu identifizieren. (6) Im Sinne eines regionalpolitischen Ergebnisses wurde die Kultur als kommunikativer Basisprozess zum Schlüssel erfolgreicher regionaler Wirtschaftsentwicklung erklärt. Diesen Prozess politisch zu gestalten, wurde jedoch als wenig erfolgversprechend dargestellt. (7) Zudem wurde darauf hingewiesen, dass staatliche Fördermittel in Industrial Districts vor allem dazu beitragen, bestehende oder sich ohnehin gerade ändernde Machtverhältnisse zu reproduzieren. (8) Abschließend betrachtet, wiesen alle Districts eine Tendenz zur Fragmentierung auf. Es erschien jedoch auf längere Sicht unmöglich, dass sich ein District rückstandslos auflöst und nicht zumindest als Agglomeration einzelner Wirtschaftseinheiten mit Erinnerungsspuren an die regionalen Hoch-Zeiten weiterexistiert. Der Uhrwerk-Effekt kann, falls noch eine kritische Masse an Unternehmen existiert, erneut beginnen und es ist unter besonderen Voraussetzungen und bei großem finanziellen Mitteleinsatz auch möglich, die Uhr zurückzudrehen.

