

5 Kulturelle Ökonomie und Stadt

von *Ash Amin*

Zur Rolle von Kultur in der Ökonomie

Nur erzkonservative Anhänger einer „autistischen“, szientistischen Ökonomik würden bestreiten, dass Kultur und Wirtschaft eng miteinander verwoben sind. Die Mehrheit derjenigen, die Ökonomik jenseits der Orthodoxye denken oder praktizieren, erkennt die Interdependenz zwischen materiellen Bedürfnissen, Gütertausch und Akkumulation einerseits und kulturellen Praktiken und Präferenzen andererseits ohne Umschweife an. Mehr noch, im Zuge der kulturtheoretischen Wende in den Sozialwissenschaften und der Einsicht, dass die postindustrielle Ökonomie von der Mobilisierung von Kultur und kulturellen Dispositionen abhängig ist, wird diese relationale Auf-sich-Bezogenheit zunehmend als gegeben hingenommen. Es wird deutlich, dass Zeichen, Symbole und Leidenschaft Konsum erst möglich machen; dass Kulturindustrien, wie die bildenden Künste, die Medien und der Tourismus, Akkumulationsprozesse entscheidend antreiben; dass nationale Traditionen im Bereich der Unternehmensführung, der Generierung von Innovationen und des Bildungswesens die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes entscheidend beeinflussen; dass Märkte äußerst sensibel auf ethische Normen, kulturell verschiedene Präferenzen und die Interventionen mächtiger Akteure reagieren; dass Verträge und wirtschaftliche Transaktionen im allgemeinen ebenso nur auf der Grundlage routinierter, vertrauensvoller und reziproker zwischenmenschlicher Netzwerkbeziehungen dauerhaft möglich sind wie institutionalisierte Regeln und Normen, die auf Investitionen in verschiedene Formen von Sozialisation und Sozialität regelrecht angewiesen sind; und dass die Wissensökonomie – wie auch immer definiert – bis in das letz-

te Detail von den jeweils aktuellen Moden der *Business Schools*, Gurus und Wirtschaftsmedien sowie von der Arbeit alltäglicher „*communities of practice*“ durchdrungen ist. Diese Liste könnte fast beliebig verlängert werden.

Inwieweit diese Beobachtungen der gegenseitigen Durchdringung von Kultur/Ökonomie zu Verschiebungen in der wirtschaftswissenschaftlichen Theoriebildung geführt hat ist sicherlich umstritten. Abgesehen von Versuchen, Kultur als einen ökonomischen Inputfaktor in ihre Modelle zu integrieren, hat der wirtschaftswissenschaftliche Mainstream wenig Terrain preisgegeben. Er hat jede substanzelle Änderung seiner Grundannahmen und methodologischen Regeln vermieden, die ihrerseits immer wieder zur Evaluierung des wirtschaftlichen Potenzials der Kulturindustrien eingesetzt werden. Dem korrumperenden Einfluss von „Kultur“ wurde so ein Riegel vorgeschoben.

Paradoxerweise unterscheidet sich die Haltung eher heterodoxer Zugänge, die mit der formalistischen, ahistorischen und untersozialisierten Mainstream-Ökonomie gebrochen haben, nur wenig von dieser Sicht, obwohl diese die Bedeutung des Kulturellen empirisch-pragmatisch anerkennen. Ob es nun die Institutionenökonomie mit ihrer Betonung der institutionellen Einbettung ökonomischer Prozesse, die Evolutionsökonomie mit ihrer Behandlung von Routinen und Gewohnheiten als Gene ökonomischer Evolutionsprozesse oder der *socioeconomics*-Ansatz mit seinem Fokus auf zwischenmenschliche Netzwerke oder Institutionen (inklusive des Marktes) ist, man ergänzt den jeweiligen konzeptionellen Apparat lediglich um solche kulturellen Dimensionen oder Eigenschaften, die über eine möglichst offensichtliche Relevanz für die Ökonomie verfügen. Vollkommen ausgebündet wird dabei die Frage, ob die eingangs skizzierten Interdependenzen nicht vielmehr ein Umdenken der Grundannahmen insgesamt erfordern, will man der Bedeutung des Ökonomischen als kulturelle Praxis besser gerecht werden. Kultur wird stattdessen weiterhin nur als eine unabhängige Variable verstanden. So betrachtet z.B. die Wirtschaftssoziologie Vertrauen (zur Absicherung von Markttransaktionen) lediglich als etwas zutiefst kulturell Aufgeladenes, anstatt den Markt selbst als etwas Performatives, als nie abgeschlossenes Ergebnis kultureller Praxis zu betrachten (z.B. als differenzierte, sich ständig verändernde und gesellschaftlich konstruierte Austauschpraktiken). In der Institutionenökonomie führt dies zu einer routinemäßigen Unterscheidung zwischen kulturellen und nicht-kulturellen Institutionen, anstatt alle Institutionen – von Gewohnheiten und Routinen bis zu Normen und Regeln – als mehr oder weniger beständige oder mehr oder weniger harte kulturelle Artefakte zu betrachten.

Diese Entschlossenheit, dem Kulturellen seinen festen Platz zuzuweisen, ob als Gegenspieler zum Ökonomischen oder als besonderem Inputfaktor, ist auch der heterodoxen politischen Ökonomie nicht fremd. Diese arbeitet seit jeher mit einer sehr weiten Definition der Ökonomie und ihrer Antriebskräfte. Generell wurde kulturellen Aspekten – ob den Bereichen der sozialen Praxis oder der Ideologie zugeordnet – ein relativ geringer Einfluss auf die grundlegenden ökonomischen Gesetzmäßigkeiten oder Machtstrukturen zugestanden. Der Einfluss von Kultur auf das Wirtschaftsleben wird dabei keineswegs als flüchtig oder unbedeutend betrachtet (im Marxismus wird z.B. Arbeitskulturen, wirtschaftlichen Ideologien oder den komplexen Architekturen hegemonialer Legitimation eine entscheidende Rolle zugestanden), aber die Möglichkeit der Destabilisierung oder Korrumperung ehrner Gesetze und käfiggleicher Strukturen in unterschiedlichen Wirtschaftssystemen ist nicht vorgesehen.

Im Gegensatz dazu regt sich in jüngerer Zeit eine neue Perspektive auf Kultur und Ökonomie, die sich von unterschiedlichen antiessentialistischen und sehr vielfältigen Ansätzen inspirieren lässt. Aus dieser Sicht tritt eine singuläre Entität, Kultur-Ökonomie, die sich auf allen Ebenen als ein hybrider Mix gleichberechtigter Inputs realisiert, an die Stelle einer Hierarchie unterschiedlicher kultureller Einflussfaktoren auf jeweils unterschiedlichen Ebenen. Es handelt sich um einen Zugang, der generell große Schwierigkeiten mit ontologischen Differenzierungen nach dem Muster Basis/Überbau, innere Essenz/äußerer Schein, Regel/Regelbefolgung hat und stattdessen von einer existentiell oder phänomenologisch undifferenzierten Welt ausgeht, in die Unterschiede durch eine wechselnde Kombination, Organisation und Ordnung verschiedener Inputs relational eingeschrieben werden, mit unterschiedlichen Intensitäten, Reichweiten und Einflussbereichen; eine phänomenologische Ebene, die in unterschiedlichen Konturen durch die Performanzen und Architekturen von Elementen gezeichnet wird, die kompositorisch und funktional zusammengehalten werden. Auf diese Weise lässt sich jede topologische Arena – etwa ein bestimmter Teilbereich der Ökonomie – als gleichzeitiges performatorisches Zusammenspiel abstrakter Regeln, historischer Vermächtnisse, materieller Praktiken, symbolischer und diskursiver Narrationen, sozialer und kultureller Gewohnheiten, materieller Arrangements, Emotionen und Ambitionen lesen.

Wenn man die Ökonomie aus diesem Blickwinkel betrachtet, dann hat dies weitreichende Auswirkungen auf die Definition und die Rolle von Kultur. Erstens muss die Ökonomie in all ihren Facetten, von Produktion und

Konsum zu Distribution, Regulation und Zirkulation, als ein Prozess mit multiplen Zielen verstanden werden, von der Befriedigung materieller Bedürfnisse, dem Streben nach Gewinn oder der Einkommenserzielung bis zur Suche nach symbolischer Zufriedenheit, kurzfristigem Vergnügen und Macht. Wie Nigel Thrift und ich in der Einleitung des kürzlich erschienenen *Blackwell Cultural-Economy Reader* (Amin und Thrift 2004) feststellen, werden diese Ziele meistens mithilfe kurzfristiger Koalitionen und Bündelungen hybrider Inputs verfolgt. Diese reichen von Geld, Dingen, Wissen und Gebäuden zu Technologien, imaginären Drehbüchern, Leidenschaften und Menschen, zusammengehalten und aktiviert durch verschiedene Ordnungs- und Orientierungshilfen, wie zum Beispiel Regeln, Regulierungen, Organisationsformen, Unternehmenskulturen und anderen sozialen Ordnungen, Gesetzen, Versorgungsrohren und Kabelsträngen, Breitbandleitungen, Vertrauen und Konventionen. So werden z.B. im Produktionsbereich Wettbewerbspotenziale durch Unternehmensphilosophien, wohlfahrtsstaatliche Modelle und die Kreativität einer Gesellschaft beeinflusst, zusammen mit verschiedenen technologischen und organisatorischen Standards und Marktordnungen. Auf Märkten gehen nicht nur auf Preisen oder anderen Maßstäben basierende Wertvorstellungen symbiotische Beziehungen mit Konsumpräferenzen, den Verführungen organisierter Spektakel und der Marktmacht bestimmter Akteure ein, sie sind vielmehr selbst kulturell figuriert, etwa durch assoziative Anthropologien an Orten, an denen Preise gebildet werden (z.B. Börsenparkette, Einzelhandelsindices, Handelsmessen usw.).

Wir sind deshalb zweitens gezwungen, traditionelle Annahmen über das relative Gewicht von Kultur in der Mikro- und Makroökonomie neu zu denken. In der wirtschaftswissenschaftlichen Analyse wird üblicherweise angenommen, dass kulturelle Einflüsse wegen der Bedeutung von Ethnographien und materiellen Kulturen sozialer Praxis die Mikroökonomie der Unternehmen und Märkte oder die Mesoökonomie der Institutionen und intermediären Organisationen prägen. Kulturelle Einflüsse werden nicht als konstitutive Elemente allgemeiner Strukturen, aggregierter Effekte und eherner Regeln der Makroökonomie betrachtet, sondern bestensfalls (in bestimmten Spielarten der Politischen Ökonomie) als Teil einer distanzierten Ikonographie, die makroökonomische Strukturen von außen legitimiert oder unterminiert (z.B. Konsum als Drogen oder falsches Bewusstsein, das Markt mit Freiheit gleichsetzt). Das ist eine falsche Unterscheidung, denn auch die gesetzmäßigsten Aspekte der Makroökonomie sind in Wirklichkeit alles andere als das, was sie vorgeben. Callon (1998a) und andere (Smith 2004; Mattelart 2002; Löfgren 2003; Thrift 2005a) mach-

ten das deutlich, indem sie die kulturellen Mechanismen offen legten, die zur Formulierung von wirtschaftswissenschaftlichen Lehrbuchannahmen wie individuelle Rationalität, Preisbildung oder kaufmännische Buchführung beitragen; oder auch Lapham (1998) mit seinem Beispiel der jährlichen Meetings der „Reichen und Schönen“ an Orten wie Davos und deren Beitrag zur globalen Verbreitung von Prinzipien, die als Grundsätze ökonomischer Regulation und Governance gelten. Kultur arbeitet aktiv und von Innen an der Makroökonomie. Liest man die Ökonomie allgemeiner als heterarchisch konstituierte Oberfläche, dann kann man mit Latour den Mikro-Makro-Dualismus als Ordnungsdifferenz der Komposition, der Dauer, der Reichweite und des Einflusses von bzw. der Teilhabe an unterschiedlichen Aktivitäten des Wirtschaftslebens umdeuten, von der Herstellung, der Zirkulation und dem Konsum von Dingen zur Anhäufung von Besitztümern und der Befriedigung von Bedürfnissen. In jeder Aktivität vereinigen sich Struktur und Praxis, Regelhaftigkeit und Kontingenz, Intentionalität und Gewohnheit zu komplexen Performanzen der Inklusion, Exklusion und Belohnung. Und das, was wir „Mikro“ oder „Makro“ nennen, dürfte mehr mit unterschiedlichen Fähigkeiten der Reproduktion und der Einflussnahme innerhalb von und zwischen Netzwerken zu tun haben als mit kompositorischen und skalaren Unterschieden.

Dieser Beitrag geht der Frage nach, welche Folgen es hat, die Ökonomie in dieser besonderen Weise zu lesen: als Sphäre der Produktion materieller Güter, des Austauschs und der Akkumulation (und ihrer jeweiligen Gegenteile), die auf allen Ebenen von Kultur performativ durchdrungen ist – in einem Ausmaß, der die Unterscheidung zwischen dem was als wirtschaftlich und als kulturell gilt bedeutungslos macht. Im ersten Abschnitt wird ein kurzer Überblick über den *cultural-economy*-Ansatz gegeben und dann im Anschluss daran gezeigt, wie sich die produktive Kraft, die in dieser Betrachtungsweise steckt, umsetzen lässt. Das geschieht am Beispiel der Stadt und der Frage, wie wir die heutige Stadtökonomie anders denken können. Ich habe dieses Thema nicht deshalb gewählt, weil ich denke, dass Städte irgendwie kultureller wären als andere wirtschaftliche Entitäten, sondern weil ich glaube, dass Urbanität – als Ort ebenso wie als Disposition – in zentraler Weise mit der Konstitution der zeitgenössischen Moderne verbunden ist. Größtenteils wurde Urbanität allerdings in der Wirtschaftstheorie entweder ignoriert oder ihr wurden nur bestimmte Funktionen zugestanden (z.B. Städte als Quellen von Agglomerationseffekten, wirtschaftlicher Kreativität oder Wohlfahrts- und Dienstleistungsexternalitäten). Deshalb möchte ich einerseits den komplexen Mechanismen nachspüren, mit denen Städte die kulturelle Ökonomie performativ figurieren.

Andererseits, und das ist noch wichtiger, möchte ich untersuchen, wie die kulturelle Ökonomie Städte ihrerseits als ganz besondere ökonomische Entitäten konstituiert¹ (über ganz offensichtliche Rollen, etwa als Marktplatz für Kultur, bis zu weniger anerkannten, wie der Simulation von Leidenschaft). Ich möchte zeigen wie die Ökonomie, verstanden als gelebte und materielle Kultur, der zeitgenössischen städtischen Wirtschaft Form gibt und wie bestimmte städtisch-kulturelle Elemente untrennbar mit der performativen Ökonomie verwoben sind. Mein Vorhaben umfasst also eine Überprüfung dessen, was unter stadtökonomisch verstanden wird.²

Kulturell-ökonomische Neuorientierungen

Im oben erwähnten Essay beschreiben Nigel Thrift und ich die kulturelle Ökonomie als unsichtbare Disziplin, an der verschiedene sozialwissenschaftliche Teildisziplinen beteiligt sind und die noch immer damit beschäftigt ist, als eine kohärente Theorie von der Ökonomie als Prozess und Praxis ein präzises Vokabular zu finden. Wir weisen jedoch darauf hin, dass die kulturelle Ökonomie sich durch eine Reihe von konzeptionellen Neuorientierungen auszeichnet, die die Grundlage für eine neue Synthese bilden könnten (wie wir in dem Aufsatz feststellen, verfügen diese über eine lange Geschichte in der heterodoxen Wirtschaftstheorie und nahmen nicht selten eine führende Rolle im wirtschaftswissenschaftlichen Denken früherer Epochen ein). Diese Neuorientierungen sind in Tabelle 1 zusammengefasst.

Die erste Orientierungshilfe betrifft die zentrale Rolle von *Leidenschaft* in der zeitgenössischen Ökonomie. Dies reicht von den libidinösen Energien und Spektakeln des Konsums und des Besitzes, die den beschleunigten Kapitalismus antreiben, bis zur Liebe zu Dingen, die Wünschen und Bedürfnissen heute in besonderem Maße ihre Macht verleiht (Molotch 2003). Die zweite Orientierungshilfe kann bis zu Adam Smith und seiner Diskussion der Bedeutung von Empathie für eine funktionierende Marktwirtschaft zurückverfolgt werden. Sie spürt der unverzichtbaren Rolle von moralischen Werten als Antriebskräften der Ökonomie nach, wie sie sich im

-
- 1 Ich bin Sue Smith für diesen Gedanken sehr dankbar. Er zwang mich meinen „kulturell-ökonomischen“ Zugang zum Städtischen noch einmal zu überdenken.
 - 2 Was ich zu diesem frühen Zeitpunkt anbieten kann sind Gedankenexperimente, die auf eine neue Offenheit abzielen, keine kohärente theoretische Neuordnung. Ich glaube jedoch, dass ein solches Verständnis von Städten als Teile der kulturellen Ökonomie der stadtökonomischen Theorie völlig neue Horizonte eröffnet.

Marktethos selbst, im aktuellen Trend zu sozialen und ökologischen Standards im Welthandel, in den gesellschaftlichen Konventionen zur Rechtfertigung bestimmter wirtschaftlicher Verhaltensweisen (Hedonismus, Individualismus, Fast-Food als gute/schlechte Ernährung, Freihandel versus Entwicklungshilfe usw.) und moralischen Urteilen über den gesamt-wirtschaftlichen Wert bestimmter gesellschaftlicher Gruppen äußern (z.B. Einwanderer, Empfänger wohlfahrtsstaatlicher Transferleistungen, Arme, Reisende).

Tabelle 1: Zeitgenössische kulturell-ökonomische Orientierungen

Konzeptionelle Neuorientierung	Zeitgenössische Beispiele		
<i>Leidenschaft</i>	Subliminale Energien (Deleuze und Guattari, Hardt und Negri)	Exzessiver Konsum (Bataille)	Selbstdarstellungs-sucht (z.B. Lury über Marken) Leidenschaft im Marktaustausch
<i>Moralansichten</i>	Ordnungen moralischer Rechtfertigung (Thevenot und Boltanski)	Marktethik (Callon)	Ethische Ökonomik?
<i>Wissen</i>	Implizites Wissen (Michael Polanyi)	Verkörpertes Wissen; Dinge, die sprechen (Law, Latour)	Praktisches Wissen in <i>communities of practice</i> (Wenger, Knorr-Cetina)
<i>Vertrauen</i>	„ <i>Studied trust</i> “ und Reziprozität (Sabel)	Soziales Kapital (Putnam, Coleman, Bourdieu, Fukuyama)	Verkörperungen von Vertrauen (z.B. Seabright über das Lachen)
<i>Evolution</i>	Ökonomische Metaphern (Mirowski, McCloskey)	Emergenz und Komplexität (Urry, Delorme, Metcalfe)	Trägheit und Redundanz (Grabher, Stark)
<i>Macht</i>	Disziplin (Mitchell, Rose)	Messungen (Miller)	Unternehmens-diskurse (Pine und Gilmour)
<i>Symptome</i>	Informations-gesellschaft (Castells)	Konsum-gesellschaft (Bell)	Simulation (Baudrillard)

Quelle: Amin und Thrift 2004, S. xix, verändert.

Drittens wird zunehmend darauf hingewiesen, dass nicht nur die Wissensökonomie selbst, sondern auch der Kapitalismus im Allgemeinen von *Wissen* angetrieben werden, Wissen, das in der Form alltäglicher kultureller Fähigkeiten erworben und aufrechterhalten wird. Dies umfasst ein Verständnis davon, wie kreative Bündel aus Menschen und Dingen zusammengehalten werden, ein Verständnis der spielerisch vielfältigen Inszenierungen impliziten Wissens, eingebettet in gegenwärtige und vergangene körperliche Erfahrungen, sowie solcher Organisationskulturen, die *learning-by-doing*-Prozesse über soziale Kommunikation am Arbeitsplatz und im Kontext nationaler und regionaler Innovationskulturen anstoßen und ermöglichen (Amin and Cohendet 2004).

Viertens gibt es mittlerweile eine vielfältige Literatur zur zentralen Bedeutung, der *Vertrauen* bei der Ermöglichung von Transaktionen zwischen Fremden zukommt. Dies reicht von frühen Arbeiten Mark Granovetters über die Vorteile loser Beziehungen bei der Arbeitsplatzsuche oder Charles Sabels Ausführungen zum Thema „*studied trust*“ (*learning by monitoring*) als einem Produkt reziproker Vertrautheit bis zu jüngeren Arbeiten darüber, wie unterschiedliche Klassen-, Gruppen- und nationale Konventionen unterstützt von bestimmten Ausprägungen zwischenmenschlicher Dynamik das soziale Kapital generieren, mit dem Vertrauen geschaffen und aufrechterhalten werden kann. Erst vor kurzem haben Wirtschaftshistoriker wie Paul Seabright (2004) darauf hingewiesen, dass die bemerkenswerten Momente der Intimität zwischen Fremden in der modernen Ökonomie auf unterstützende Institutionen gründet, die sich im Laufe der Zeit entwickelt haben, nicht zuletzt auch die Fähigkeit zu lachen. Das ist für eine Ökonomie, die darauf angewiesen ist, dass eine Vielzahl ökonomischer Akteure ohne sich zu kennen vorgegebenen Marktregeln blind folgt, von großer Bedeutung.

Fünftens wird in jüngeren Arbeiten der Evolutionsökonomie, die die besondere Bedeutung der Ausgangsbedingungen, der Selektionsumgebung und der Pfadabhängigkeit ökonomischer Entwicklungsprozesse betonen, kulturellen Aspekten von *Evolutionsprozessen* mittlerweile ein größeres Gewicht zugestanden, durch die Anerkenntnis, dass ökonomische Entwicklungspfade durch die Wirkmächtigkeit ökonomischer Metaphern beeinflusst werden können oder dass Verschwendung und Redundanz wirtschaftliche Vielfalt und Innovationspotenziale positiv beeinflussen.

Der sechste Aspekt lenkt die Aufmerksamkeit auf *Macht* selbst, verstanden weniger als etwas, das bestimmte Akteure und Institutionen besitzen oder ausüben, sondern als diffuse und subtile Form der Einschreibung kulturell relevanter Distinktionen, die erhebliche ökonomische Auswir-

kungen haben. Dies zeigt sich in der Fülle von Standards, Regeln und Buchführungsgrundsätzen, die Tag für Tag disziplinierte Subjekte schaffen und das Wirtschaftsleben regulieren; oder in der diskursiven Konstruktion der Ökonomie in Wirtschaftsmagazinen und Weiterbildungsveranstaltungen, den Werbebotschaften und Geschichten unternehmerischer Exzellenz, alles Diskurse, die vorgeben, wer und was an welchem Ort von Bedeutung ist.

Schließlich wendet sich der Ansatz der kulturellen Ökonomie den Effekten *symptomatischer Interpretationen* der Wirtschaft zu und bezieht dabei auch die Frage mit ein, wie diese partikularen Symptome in anderen Kontexten zu Standards werden. Er folgt damit einer langen Tradition der Generalisierung von Beobachtungen bestimmter Kulturen an bestimmten Orten (z.B. die Marx'sche Ableitung essenzieller Merkmale des Kapitalismus aus den Erfahrungen Englands oder moralische Überlegungen zur Frage der Verzinsung von Krediten im Islam). Erwähnt seien hier Daniel Bells Prognose der Dienstleistungsökonomie, Manuel Castells Arbeit über die Informationsgesellschaft, eine Welt in den Fängen verschiedener kultureller Aneignungen von Informationstechnologien, oder Baudrillards These, dass der Aufstieg digitaler Medien eine Gesellschaft ankündige, die auf der absoluten Macht der Simulation gründet.

Kein Zweifel, es gäbe weitere Neuorientierungen, die man dieser Liste hinzufügen könnte, aber die Botschaft ist eindeutig. Es ist gerechtfertigt von einem Ansatz zu sprechen, der die Ökonomie als eine kulturell-konstituierte Entität neu denkt, auf der Grundlage der mannigfaltigen Möglichkeiten, die Leidenschaft, moralische Ansichten, weiche Formen des Wissens, Ökologien des Vertrauens, ökonomische Metaphern und Symptome alltäglicher Normalität sowie diskursive Formen der Macht bieten.

Städte und Symptome

Inwieweit helfen uns diese neuen Einsichten dabei, die Konstitution des Städtischen zu verstehen, als besondere ökonomische Entität ebenso wie als Symbol für eine neue Qualität der Ökonomie? Die Art und Weise wie die zeitgenössische Stadt durch die Symptome kapitalistischer Evolution geformt wird und gleichzeitig zum Symbol dieser Veränderungen wird ist vielleicht das offensichtlichste Beispiel. Wie die umfangreiche Literatur zum Thema „urban renaissance“ belegt, gab es in den letzten Jahren ein wachsendes Interesse daran, zum Zwecke der wirtschaftlichen Revitali-

sierung kulturelle Ressourcen zu mobilisieren und mithilfe von Kultur, Konsum und Events Gewinne zu erzielen. Die Chancen, die eine Vermarktung von Kultur bietet, wurden nach Jahrzehnten der Unsicherheit darüber, wie die Bedürfnisse einer wachsenden Bevölkerung vor dem Hintergrund anhaltender Deindustrialisierung und dem Verlust wirtschaftlicher Daseinsbegündung zu befriedigen seien, von kommunalen Entscheidungsträgern begierig ergriffen. Hinter den neuen Erwartungen verbirgt sich interessanterweise weit mehr als nur die Möglichkeit städtischer Regeneration, urbane Kultur wird vielmehr als treibende Kraft neuer Formen des Kapitalismus betrachtet, beispielsweise der Wissens- oder Informationsökonomie oder der Ökonomie exzessiven Konsums und libidinöser Energien. Auch wenn also das Nachdenken über die gegenseitige Verflechtung von Kultur und Ökonomie in der Stadt eine lange Tradition hat, so dienten städtische Entwicklungen von Zeit zu Zeit als Belege für etwas Neues. Das gilt auch für die aktuelle Epoche.

Im zeitgenössischen Denken und in der aktuellen politischen Praxis schlägt sich die Wahrnehmung städtischer Entwicklungen als Symptome in dreierlei Weise nieder. Die erste Sicht beginnt mit der tragenden Rolle, die einige Global Cities in den transnationalen Unternehmensnetzwerken des globalen Kapitalismus spielen. Hier wird davon ausgegangen, dass die Zentren großer Metropolen der internationalen *business community* kulturelle Ressourcen anbieten, in der Form von Kontaktnetzen, besonderen unternehmerischen Qualifikationen und Dispositionen, Bildungs-, Kultur- und Freizeiteinrichtungen, Treffpunkten für die Hypermobilen, Zugängen zu verschiedenen einflussreichen Institutionen wie etwa Medien oder politische Einrichtungen (Beaverstock 2004; Sassen 2001; Castells 2001). So verstanden wird Urbanität symptomatisch für den sich beschleunigenden Kapitalismus, der für viele Beobachter zunehmend über netzwerkartige Austauschbeziehungen zwischen Global Cities wie London, New York, Singapur und Tokio organisiert wird (Taylor 2004).

Es wird zweitens angenommen, dass diese kulturellen Assets für die neue kapitalistische Wissensökonomie überlebenswichtig sind. Sie befriedigen die alltäglichen Bedürfnisse wissenschaftlicher und technologischer *communities*, sorgen für das kulturelle „Rauschen“, das künstlerische und kreative Akteure anzieht und antreibt, schaffen Vertrauen, Reziprozität und die Bindungen, die design- und wissensintensive Produktionsnetzwerke kennzeichnen. Sie bieten die städtische Vielfalt und Redundanz, die neue Möglichkeiten und Innovationen anstoßen können, und sorgen für die Infrastruktur, die alle diejenigen Industrien und Organisationen benötigen, die der Wissensökonomie Form geben – von Universitäten und For-

schungseinrichtungen bis zu den Organisationen im Bereich der Medien, der Unterhaltung und der Kunst (Grabher 2004a; Leadbeater 2002; Storper und Venables 2004; Bathelt, Malmberg und Maskell 2004). Kritische Masse, Reflexivität, Sozialität, das sind die Schlüsselwörter, die die Wirkungsweise städtisch-kultureller Assets in der Wissensökonomie beschreiben, als ein urbanes „Rauschen“, das seine Energie aus einer spielerischen Mischung aus Geschwindigkeit und Risiko bezieht und sowohl als Antriebskraft einer glänzenden neuen kapitalistischen Epoche wie als Motor ökonomischer Erneuerung betrachtet wird. Und dieses Interesse am urbanen *buzz* bringt merkwürdige Verbündete hervor: Neben Investitionen in Hoch- und Alltagskultur, öffentlichen Denkmälern, multikulturellen Räumen und einem am Menschen orientierten Urbanismus sehen wir den Versuch städtischer Politiker, traditionelle Antipathien gegenüber Randgruppen umzukehren, indem sie unglaubliche Geldsummen in die Planung von *gay districts* stecken (das gilt im Übrigen auch für „ethnische“ Enklaven). Sie berufen sich auf Aussagen von Wissenschaftlern wie Richard Florida (2002), nach denen Städte mit einem hohen „*gay index*“ hohe Raten unternehmerischer Kreativität und Innovativität aufweisen.³

Die urbane kulturelle Ökonomie wurde drittens fast buchstäblich als ein Raum konzeptionalisiert, der durch die Vermarktung der Hoch- und Alltagskultur in einer Gesellschaft geschaffen wird, deren Konsumbedürfnis unersättlich ist: Die festivalisierte Stadt eingebettet in der „symbolischen Ökonomie“ und in einer konsumverliebten Gesellschaft (Zukin 1995; Miller 2001; Urry 2002). Dieses Denken hat die städtischen Erneuerungsstrategien während der letzten zwanzig Jahre geprägt und die städtische Landschaft in der Tat verwandelt.⁴ Das geschieht einerseits über Versuche, den Stadttourismus und die Konsumausgaben durch die Entwicklung und Vermarktung von Einkaufs- und Freizeitzentren, Routen und Lehrpfade durch das jeweilige historische Erbe, Museen, Festivals, Fußgängerzonen, Stadtviertel für Gastronomie, speziell ausgewiesene Bereiche für Musik und Openair-Märkte und ausgeklügelte Stadtmarketingkampagnen anzukurbeln. Andererseits werden Planungsinstrumente auf akribische Weise implementiert und Kommunikations- und Überwachungstechnologien eingesetzt, um damit die Konsumorte miteinander zu

3 Ich bedanke mich bei Steve Graham für diesen Hinweis.

4 In Großbritannien gilt Birmingham als Prototyp einer solchen Umwandlung. Durch ein sorgfältiges Umschreiben seiner offiziellen Geschichte und erhebliche Investitionen in Prestigeprojekte sowie eine konsumorientierte Erneuerung der Innenstadt (Loftman and Nevin 1998) erfand sich Birmingham als kosmopolitisches Zentrum und Zitadelle des Spektakels neu.

verbinden und im Gegenzug „unansehnliche“ Orte und arme Menschen aus dem Blickfeld zu nehmen. Dieser neue *urban boosterism* sieht im gesamten Stadtleben nichts anderes als eine Ressource, die konsumorientiert in Wert zu setzen ist. Dementsprechend werden nur solche kommerziellen Aktivitäten gefördert, die diesem Konsumhunger Nahrung geben: Stadtpolitik als die Kunst, Orte als Inbegriff von Vergnügen zu verkaufen (Miles und Miles 2004). Selbst *car boot sales*, Secondhand-Läden, Graffiti, und das Leben in zwielichtigen und armen Stadtquartieren werden als Orte der Sehnsucht und wirtschaftlichen Not romantisiert (Gregson und Crewe 2002; Eade und Mele 2002). Alles das sorgt zusätzlich zu den unzähligen Kreisläufen des alltäglichen Konsums für eine Mobilisierung urbaner Kultur als ein höchst lukrativer und auf radikale Weise verändernder Wachstumsmotor.

Es besteht kein Mangel an kritischen Stimmen diesen neuen urbanen Symptomen gegenüber. Die einen lehnen sie als kurzlebig, unauthentisch und vorübergehend ab, die anderen verweisen auf ihre illusorische und fetischistische Qualität, die bessere ökonomische Alternativen oder die gesellschaftliche Realität hinter den glänzenden Fassaden urbaner Inszenierungen verschleiert. Kritische Arbeiten sind auf die eine oder andere Weise von einer ablehnenden und missbilligenden Grundhaltung gekennzeichnet, eine Grundhaltung, die die Täuschungen als bloße Illusion betrachtet. Der Ansatz, den ich hier vorstelle, sieht diese Symptome in einem ganz anderen Licht (jenseits der trivialen Beobachtung, dass Kultur kommodifiziert und so pekuniär in Wert gesetzt werden kann).

Wenn wir die kulturelle Ökonomie als eine Landkarte der verschiedenen Wege betrachten, auf denen die Wirtschaft eingeschrieben und performativ in Szene gesetzt wird, dann werfen die neuen Erwartungen und Experimente ein anderes Licht und erfinden die (städtische) Ökonomie als eine besondere Art Kräftefeld neu, das auf der Ökonomik kultureller Mobilisierung gründet (Gotham 2005). Städte handeln als besondere Art ökonomischer Entität, unterstützt von einer Fülle von miteinander verwobenen Investitionspräferenzen, Verwerfungen in der gebauten Umwelt, Verhaltensänderungen und institutionalisierten Praktiken, mit all den nur allzu realen Konsequenzen, die dieses „*Re-branding*“ zeitigt.

Eine der Folgen der Konzentration auf Kulturen der Kreativität, des Konsums und des Spektakels, darauf haben die Kritiker immer wieder hingewiesen, ist natürlich die Vernachlässigung oder gar vollständige Misachtung vieler alltäglicher Aktivitäten und der verschiedenen damit verbundenen sozialen Gruppen und Institutionen, die das wirtschaftliche Leben einer Stadt kennzeichnen, etwa das verarbeitende Gewerbe, Ein-

zelhandel, Reproduktion, Reparaturarbeiten, Zirkulation und wohlfahrtsstaatliche Maßnahmen. Aber gerade darauf muss hingewiesen werden: Die neuen symptomatischen Praktiken bringen ein Kräftefeld hervor, in dem der Wert der „alternativen“ Ökonomie neu genordnet und vermessens wird. Diesen Alternativen kann dabei pathologische Qualität zugeschrieben werden, mit nachrangiger und untergeordneter Bedeutung, ohne Nutzen, nach und nach finanzieller Zuwendung und allgemeiner Aufmerksamkeit beraubt. Aus einer symptomatischen Perspektive betrachtet repräsentieren und konstituieren diese Aktivitäten etwas Anderes, sie sind ihrerseits symptomatisch für geringeren oder verblichenen Wert, für eine andere Art von Ökonomie, deren Zeit längst abgelaufen ist.⁵

Die Einsicht, dass Symptome ein Eigenleben entfalten, legt nahe, dass wir uns nicht damit trösten können, die Ökonomik urbaner Spektakel und urbanen Wissens nur als völlig übertriebene Hyperbel zu betrachten (z.B. die unmögliche Verbindung von Homosexualität und Wettbewerbsfähigkeit oder das sehr begrenzte Potenzial der meisten Städte, Wachstum mithilfe der Wissensökonomie und Einbindung in transnationale Unternehmensnetzwerke zu erreichen). Es gibt kein falsches Bewusstsein, das an die Oberfläche gebracht oder von dem man befreit werden muss. Denn trotz aller Schwächen und Mängel gerät die Stadt in einen *lock-in*, sie wird auf irreversible und pfadabhängige Weise gezwungen, die Ökonomik des Spektakels und Wissens performativ zu inszenieren. Dies wird durch Erwartungen und Denkhorizonte, Verhaltensregeln, Kredit-Ratings, Investitionsverhalten, politische Entscheidungen und damit verbundene versunkene Kosten ermöglicht (als Erfüllungsgehilfe bei der Umwandlung lebendiger, städtischer Quartiere in sterile Einkaufsmeilen und Hochgeschwindigkeitskommunikationsnetze für hypermobile Kapitalisten). Wie Andrew Kirby (2002) betont, verfügen Simulakren auch dann über Wirkmächtigkeit, wenn sie von den Komplexitäten des alltäglichen Wirtschaftslebens weit entfernt sind. Solche Finanzmärkte sind dafür ein Beispiel, die es sich besonders an Schlüsselorten wie der Wall Street zur Aufgabe gemacht haben, dem Auf und Ab der Aktienmärkte zu folgen, obwohl klar ist, dass diese nur „a vast series of dyadic connections, linking buyers and sellers“ (S. 371) sind. Um mich kurz zu fassen: Angesichts der gegenwärtigen Tendenz zur performativen Konstitution der Ökonomie mithilfe der Vermarktung städtischer Kultur kann eine kulturell-ökonomische Perspektive erklären, wie sogar die unglaublichsten und fehlerhaftesten ökonomischen Versprechen ihre überzeugende Kraft entfalten, haften bleiben

5 Ich bedanke mich bei Gordon MacLeod für dieses Argument.

und zukünftiges Handeln lenken. Oder wie Alan Blum (2003, S. 69) in seinem Buch *The Imaginative Structure of the City* feststellt:

„An analysis of the lure of the spectacle can develop not simply from reciting the manipulative tactics of the enterprise but by formulating the public culture of the city to which the enterprise must orientate.“

Auf diese Weise wird die Stadt zum „mirror through which a population confronts its modernity“ (S. 76). Städte sind also in zentraler Weise mit einer symptomatischen Lesart der Ökonomie verbunden, als materielles Gewebe, das für das Neue steht und es gleichzeitig inszeniert. Symptomatische Interpretationen haben immer schon symptomatische Städte hervorgebracht und über einen subtilen Prozess der Kanonisation hohe Erwartungen für andere Städte und die Ökonomie im Allgemeinen geweckt. Marx und Engels betrachteten Manchester als Modell des Industriekapitalismus, Detroit war der Laufsteg für tayloristische und fordistische Produktionsmodelle, die auf Massenproduktion und -konsum gründeten, London und New York intonierten Bells und Castells Vorstellungen vom postindustriellen Kapitalismus bzw. der Informationsgesellschaft und die Netzwerke zwischen globalisierten Städten wie London, Frankfurt, Singapur, der Bay Area, Tokio, Mailand und der niederländischen Randstadt werden als Kerngebiete der neuen Wissensökonomie präsentiert, während einige dieser Städte gleichzeitig zu den festivalisierten Städten zählen, die den exzessiven Konsumkapitalismus antreiben.

In jeder Epoche lieferten detaillierte Beschreibungen der Erfahrungen dieser Städte die konzeptionellen Grundlagen dafür, das jeweils Neue minutiös zu modellieren und nachzubilden, von den hygienischen Verbesserungsmaßnahmen, Wohnungsbauprogrammen, Regulierungen des Alkoholkonsums, Ausweisungen von Industriegebieten, Arbeitszeitregeln und Verkehrsinnovationen, die den massenindustriellen Kapitalismus begleiteten, bis zur Planung und Inszenierung urbaner Treffpunkte, internationaler Kommunikationsnetzwerke, von Sozialität und Spektakel, der Architektur von Unternehmensgebäuden und von Wissen, alles mit dem Ziel die Wissensökonomie anzutreiben und zu beschleunigen.

Städte und die kulturelle Ökonomie des Alltags

Auch wenn das selten so erkannt wurde, spielen die Rhythmen der Stadt auch eine entscheidende Rolle bei der Strukturierung des alltäglichen wirt-

schaftlichen Lebens, eine Einsicht, für die die kulturelle Ökonomie fast eine Monopolstellung besitzt. Wie wir bereits gesehen haben, hebt der kulturell-ökonomische Ansatz zusätzlich zur Rolle von Symptomen auch die Art und Weise hervor, in der Leidenschaft und Werturteile arbeiten, er betont heterogene Wertketten, nur flüchtig verortet, die alltägliche „Technostruktur“, die gewinnträchtige wirtschaftliche Gelegenheiten kanalisiert und Prioritäten und Privilegien ihre Struktur gibt, sowie eine Soziologie der Interaktion und Mediation, die Märkte und ökonomisches Wissen generiert. Ich möchte im Folgenden vier Beispiele dafür geben, wie mit diesen Einsichten gezeigt werden kann, in welcher Weise die Stadt an der Konstruktion und Ordnung des Wirtschaftslebens beteiligt ist.

Betrachten wir zunächst das Beispiel ökonomischer Macht, wie sie in die alltägliche soziotechnische Struktur der Stadt eingeschrieben ist. Die ökonomische Theoriebildung, und ganz besonders die theoretische Auseinandersetzung mit der Stadtökonomie, muss sich zusätzlich zu den üblichen Verdächtigen, wie etwa die Schlüsselakteure städtischer *governance regimes* (z.B. Architekten, Stadtplaner, Politiker), der stummen Architektur städtischer Ordnung erst noch zuwenden. Es handelt sich um ein weites Feld, das aus vielen alltäglichen Objekten maschineller Ordnung besteht, den Verkehrszeichen, Postleitzahlen, Wasserleitungen und Stromkabeln, Satelliten, dem Design von Büros und Büromöbeln, Uhren, Computern und Telefonen, Automobilen (Amin und Thrift 2002), alle ausgerichtet und in Szene gesetzt durch verschiedenste Intermediäre, wie die Rhythmen der Warenlieferungen oder Pendlerströme, Verkehrsleitsysteme, integrierte Transport- und Logistiksysteme, Internetprotokolle, Rituale und die bürgerlichen und öffentlichen Verhaltensregeln, familiäre Routinen sowie den Arbeitsplatz- und Quartierskulturen. Nigel Thrift (2005b) beschreibt diese dichte und mächtige Schicht aus „Objekten-in-Beziehung“, die zu großen Teilen die Reparatur- und Wartungsarbeiten leistet, welche Städte am Leben erhalten und es ihnen ermöglicht Behinderungen und Zerstörungen zu überwinden: als das „technologische Unterbewusstsein“, das nichts weniger liefert als „interaktionale Intelligenz“ für die Regulation städtischen Lebens. Diese städtische Maschinerie muss als transhumane materielle Kultur verstanden werden. Sie ist voller Intentionalität, ohne sie müsste die (städtische) Ökonomie ihren Betrieb einstellen. Sie macht die Dinge überhaupt erst möglich, sie erleichtert Zirkulation (und in der Tat normalisiert sie die Befindlichkeit der Automobilgesellschaft; vgl. Sheller und Urry 2000), sie lenkt wirtschaftliches Handeln, verteilt und belohnt, gibt die grundlegenden Regeln vor, stellt Orientierungshilfen zur Verfügung und entscheidet über die Räume, Aktivitäten und Menschen, die in städtischen Ökonomien Wert

besitzen (z.B. durch die selektive Kartierung investitionsbereiter, aufstrebender und niedergehender Stadtteile). Es handelt sich keineswegs um eine lediglich passive Struktur ohne eigene Macht.

Aber wir können noch mehr sagen, wenn wir auch die Art und Weise anerkennen, mit der ökonomische Macht in verschiedenste Rituale eingebettet ist. Sozialität ist ein weiteres Ordnungssystem, unterstützt von einer Reihe urbaner Rituale oder, um Bourdieu zu folgen, vom Habitus sozialer Konventionen, der als ein weiteres Element der Infrastruktur ökonomischer Regulation und Belohnung betrachtet werden muss. Die Differenzierungen kulturellen, symbolischen und sozialen Kapitals sind tief in das städtische Unterbewusstsein eingeschrieben, nicht nur in den kulturellen Praktiken verschiedener Schichten und sozialer Gruppen oder dem symbolischen Wert unterschiedlicher Orte in der Stadt, sondern auch in körperlichen Ritualen, der Art und Weise wie Menschen stehen, gehen, reden, sich kleiden, flirten oder diskutieren (Parker 2004, S. 143). Diese Rituale urbaner Sozialität – die „soft tissue of urbanism“ (Rae 2003) – spielen eine bedeutende Rolle für die ökonomische Ordnung. Sie fungieren als stumme Wegweiser darauf, wer oder was in der Stadt ökonomische Bedeutung hat, wo sich die entscheidenden Dinge ereignen und operieren als Verhaltenskodex für die Arbeitswelt, für ökonomische Zirkulation, Konsum und Freizeit sowie für die Stadtplanung selbst (Rabinow 2004). Es gibt eine wachsende Zahl kulturell-ökonomischer Arbeiten, die diesen Verbindungen nachspüren. Grabher (2002b) zeigte am Beispiel London-Soho, welche Bedeutung Konventionen der Arbeit und des Spiels für die Dynamik der globalen Werbeindustrie haben; Beaverstock (2002) beschrieb die verschiedenen Netzwerkfäden, die Expatriate-Alltagskulturen und die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzsektors in Singapur verbinden; Beunza und Stark (2002) zeigten, wie Sozialität auf dem New Yorker Börsenparkett dabei half, den Schock der Anschläge vom 11. September schneller zu überwinden; MacKenzie (2004) machte deutlich, in welcher Weise Routinen der Gegenseitigkeit und Imitation, unterstützt von verschiedenen Konventionen des Austauschs, das Verhalten auf Finanzmärkten erklären können; Schlör (1998) rekonstruierte die Verbindungen zwischen der Einführung der Straßenbeleuchtung, Maßnahmen gegen Verbrechen und Unordnung, ungeschriebenen Regeln des Nachtlebens und sich eröffnenden ökonomischen Chancen im Berlin und Paris des 19. Jahrhunderts; Nevarez (2002) schrieb über die indirekten und stillen Formen städtischer Philanthropie, die im Zuge der *new economy*-Erfolgsgeschichten in Kalifornien entstanden; und man kann in der Tat sogar Jane Jacobs und ihre bahnbrechenden Erkenntnisse hinsichtlich der Rolle mit einbeziehen, die

alltägliche Rhythmen auf den Straßen bei der Regulierung von Verbrechen und Unsicherheit spielen.

Zweitens ist mit diesem „soft tissue of urbanism“ eine umfangreiche Ökologie moralischer Urteile verbunden. Das ist ein Phänomen, das in der Wirtschaftstheorie ebenfalls kaum diskutiert wird, als Orientierungshilfen im städtischen Wirtschaftsleben und bei der Bewertung des ökonomischen Potenzials einzelner Städte jedoch eine wichtige Rolle spielt. Das zeigt sich in besonders zugespitzter Weise im Anschluss an den 11. September, mit einer Fülle von Geschichten über die Sicherheit einzelner Städte vor Terroranschlägen, die auf Angstwahrnehmungen und subjektiven Urteilen über die Effektivität von Überwachungsmaßnahmen und Notfallplänen, der Festnahme und Behandlung Verdächtiger usw. gründen. Steve Graham (2005) weist darauf hin, dass diese Bewertungen einerseits auf der „Wissenschaft“ des Hörensagens und der Gerüchte, der selektiven Auswahl von Medienberichten und statistischen Daten beruhen und andererseits von einem unablässigen Strom moralischer Urteile über bestimmte soziale Gruppen und Verhaltensweisen gefüttert werden, vor allem dem Generalverdacht gegen „asiatisch“ aussehende Menschen mit langen Bärten, der Angst und der Abscheu vor Asylsuchenden und herumlungernden Gruppen junger Männer, der umfassenden Überprüfung von Menschen mit scheinbar muslimischen Namen, der Missbilligung von Forderungen ethnischer Minderheiten nach mehr Beteiligung am öffentlichen Leben. Derartige moralische Werturteile haben erhebliche wirtschaftliche Auswirkungen. Sie reichen vom Generalverdacht gegen Unternehmen, die von Angehörigen ethnischer Minderheiten geführt werden, der Weigerung die Qualifikationen und das Potenzial von Arbeitsmigranten anzuerkennen, der Investition in die Militär- und Sicherheitsbranche, der Stigmatisierung bestimmter Stadtquartiere bis zur Kapitalflucht in die Hochsicherheitszonen bestimmter Städte.

Die städtische Ökonomie – und ihre vielfältige Geographie – wird durch dieses moralische Spiel immer wieder aufs Neue geschaffen, überwiegend auf schleichende Weise und über Alltagswahrnehmungen, die sich an scheinbar harmlosen Vorgaben orientieren. Beim Ranking von Städten oder Stadtteilen auf der Grundlage von Indikatoren, die vorgeben Sicherheit, Kriminalität, Lebensqualität, öffentliche Infrastruktur, Arbeitsmarktchancen usw. messen zu können, handelt es sich immer um Wertmaßstäbe, die moralische Urteile darüber transportieren, was erfolgreiches Wirtschaften ausmacht. In einer globalisierten Ökonomie, die von schnellen und intensiven internationalen Strömen von Kapital, Informationen sowie hochqualifizierten und kreativen Menschen gekennzeichnet

ist, bestimmen derartige Rankings, die selbst eine sehr lukrative Industrie hervorgebracht haben, zunehmend über Standortentscheidungen. Diese Rankings bestimmt in einem Maße über Erfolg und Misserfolg von Städten, dass Stadtmanager und Wirtschaftsförderer bereits damit beginnen sich zu organisieren um ihrer Tyrannie etwas entgegenzusetzen (Nevarez 2002). Entscheidend ist jedoch, dass es sich bei den deskriptiven Zusammenfassungen dieser Klassifikationen um moralische Werturteile mit jeweils eigener Geographie handelt, Werturteile, die ihre eigene Dynamik entfalten und die wirtschaftlichen Geschicke einer Stadt und ihrer Stadtteile durch eine binäre Logik prägen: *slow city/fast city*, sichere Stadt/unsichere Stadt, langweilige Stadt/aufregende Stadt, saubere Stadt/verschmutzte Stadt, gute Stadt/schlechte Stadt, sündhafte Stadt/tugendhafte Stadt (Baeten 2002; Hubbard und Sanders, 2003; Bell und Binnie 2004).

Die Geschichte des Urbanismus ist nichts Anderes als die Geschichte des Versuchs, Städte im Dialog mit solchen Bewertungen zu planen, Bewertungen, die durch verschiedenste Medien zirkulieren, den Stadtführern, Stadtplanungsdokumenten, Alltagsmythen, Zeitungen usw., mit ihrem moralischen Zeigefinger nie weit von den zu treffenden ökonomischen Entscheidungen entfernt. Man könnte viele Beispiele anführen, etwa die Frage, ob religiöse Gebäude und Spelunken ihren Standort in der Nähe von Fabriken oder armen Stadtteilen haben sollten; die Reklameflächen in den Straßen, die Konsumpräferenzen einen moralischen Touch geben; das bewusste Übertreten von Regeln und Normen an bestimmten Orten oder zu bestimmten Zeiten, etwa beim *binge drinking*; die allzu einfache Gleichsetzung gewisser sozialer Gruppen und Stadtteile mit Lasterhaftigkeit, Faulheit, Degeneration und Bedrohung, die dazu führen, dass Investitionen und ökonomische Chancen entsprechend ungleich verteilt werden; und die Planung städtischer Touristenpfade durch moralisch unterschiedlich kodierte Räume – von religiösen Plätzen zu profanen Orten und Lasterhöhlen – um das gesamte moralische Spektrum des städtischen Lebens gewinnbringend in Szene zu setzen. Bei allen diesen Beispielen werden moralische Werturteile zu Eckpfeilern städtischer Regenerationsmaßnahmen und die moralische Geographie der Stadt umgekehrt in entscheidender Weise Teil der Frage nach ökonomischem Wert und Potenzial. Besonders deutlich wird dies in der Wahrnehmung urbaner Geographien sozialer Exklusion und Marginalisierung. Über Jahre hinweg werden entsprechende Quartiere als Orte gelesen, in denen moralische Defizite ökonomische Teilhabe behindern. Das ist eine Interpretation der Geschichte von Segregationsprozessen, der man nur allzu gerne folgt: Die Visualisierung von Orten als Materialisierung besonderer gesellschaftlicher Pathologien erlaubt

es, all die Mittel gegen Armut und Arbeitslosigkeit – Barmherzigkeit, Bestrafung, Disziplin, Gemeinschaft, soziales Kapital, Hilfe zur Selbsthilfe usw. – zu benennen, verorten, verwalten und schließlich auf ihre wirtschaftliche Effizienz hin zu messen (Amin 2005; Blomley 2004).

Ein wichtiger Bestandteil dieses regulierenden und moralische Orientierung gebenden „soft tissue of urbanism“ ist drittens das weite Feld der Leidenschaft, die in ihren vielfältigen Erscheinungsformen und Mobilsierungen in der Stadt die zeitgenössische Ökonomie antreibt. Der Umbau der Städte in Orte des Konsums ist ein Milliardengeschäft, das von Emotionen und dem zur Schau stellen von Gefühlen lebt und an dem eine Vielzahl von Akteuren und Branchen beteiligt ist. Er bringt denjenigen unablässige Freude, die ihre Wünsche befriedigen können, stellt diejenigen in der Öffentlichkeit bloß, die konsumieren wollen aber nicht können, und diejenigen ins Abseits, die sich verweigern. Die Ökonomien des Essens, Trinkens, des Spektakels, der Sozialität, der Freizeit, des Vergnügens, des Einkaufens, des Tourismus, der Träume, der Flucht in das Spiel der Emotionen, die das städtische Wirtschaftsleben zunehmend beherrschen, sind in der Tat regelrecht abhängig von Ritualen der Sehnsucht, der Liebe, der Gier, der Wünsche, der Eifersucht und anderen Gefühlen. Diese werden ihrerseits von einer ganzen Industrie am Leben gehalten, die diese Emotionen als Konsumnormen immer wieder aufs Neue reproduziert (z.B. Werbespots und -anzeigen, Hochglanzmagazine, Fernsehshows, Schaufensterauslagen, *corporate sponsorship*, Openair-Spektakel). Emotionen und Konsum sind mittlerweile derart miteinander verwoben, dass es nicht länger Sinn macht, beide Sphären getrennt zu denken (z.B. die Unterscheidung zwischen einem rein emotionalen Bereich und der ökonomische Sphäre der Konsumgüterindustrie).

Wir sollten über frühe Arbeiten zu Kultur und Kapital oder Kultur als Kapital hinausgehen (vgl. Zukins Arbeiten über Gentrification-Prozesse, sich ändernde Werthaltungen der Mittelschicht und städtische Erneuerungsstrategien; Zukin 1987) und damit beginnen, von einer städtischen Ökonomie der Gefühle zu sprechen, in der beispielsweise das im Einzelhandel zirkulierende Kapital wesentlich darauf gründet, dass aus „Freude am Einkaufen“ „Einkaufen als Freude“ wird, und unser Konsum durch den Wunsch unsere Identitäten performativ zu konstituieren ebenso angetrieben wird wie durch das Streben zur Befriedigung materieller Bedürfnisse (Miller 2001; Lury 2004; Gregson, Crewe und Brooks 2002). Wir sollten deshalb von weit ausgedehnten und verzweigten Ketten ökonomischer Produktion sprechen, die Güter, Akteure und Märkte miteinander verbinden und auf äußerst intensiven, in der Stadt hergestellten „econ/emotions“

gründen. Diese *econ/emotions* sind in der Lage, die ökonomische Landschaft der Stadt und ihre verschiedenen unterstützenden Strukturen radikal zu verändern. So beobachten beispielsweise Hobbs et al. (2000) mit Blick auf die zunehmende ökonomische Bedeutung nächtlicher Aktivitäten, dass die Mobilisierung hedonistischer Leidenschaften, z.B. Trinken, ausgelassenes Feiern, sich zur Schau zu stellen, den Aufstieg einer mehrere Milliarden schweren Industrie nächtlicher Aktivitäten in den britischen Innenstädten befördert hat. Dies brachte eine 24-Stunden-Ökonomie hervor, schuf völlig neue Nutzungsformen in den Innenstädten, führte ein gänzlich neues Regime nächtlicher Disziplinierung und Regulierung ein, verwandelte das Design der Städte, ihre Transport- und Kommunikationsnetzwerke und änderte die Bedeutung des öffentlichen Raums, öffentlicher Teilhabe und der Bürgerrechte (vgl. Chatterton und Hollands 2003, zu den Verbindungen mit der Entstehung neuer unternehmerischer Macht in den Städten). Um es in aller Deutlichkeit zu sagen: Die Mobilisierung von Leidenschaften umfasst nicht nur Gefühle der Liebe und Sehnsucht. Thrift (2005b) hat vor kurzem darauf hingewiesen, dass das städtische Leben auch pathologische Misanthropie beinhaltet, die ihre Ursache im unmittelbaren Aufeinandertreffen von Verschiedenheit und Diversität hat und von Gefühlen des Misstrauens, der Abneigung und der Angst vor Anderen geprägt ist. Menschenhass wirkt sich ebenfalls auf verschiedene Weise auf die städtische Ökonomie der Gefühle aus, wie etwa die zunehmende Bereitschaft zeigt, für das Abschotten gegenüber Nachbarn, Fremden und Eindringlingen teures Geld auszugeben, was seinerseits eine ganze Wirtschaftsbranche geschaffen hat, die von dieser Kultur der Überwachung, der Xenophobie, des Verdachts und der Neigung zur Grausamkeit profitiert.

Eine vierte und letzte Einsicht der kulturell-ökonomischen Perspektive betrifft die Tatsache, dass sie der Stadt eine aktive Rolle bei der Formierung von Märkten gibt. Innerhalb der heterodoxen Ökonomik werden Marktregeln – von der Preisbildung bis zur Rationalitätsannahme und zum Investitionsverhalten – zunehmend als etwas konzeptionalisiert, das performativ geschaffen wird, und die Aufmerksamkeit auf eine Reihe von Intermediären lenkt, die die beteiligten Akteure dazu bringen auf eine bestimmte Weise zu denken und zu handeln. Die vorsichtige Gratwanderung zwischen vollständiger Leugnung der Existenz intrinsischer Verhaltensregeln und Ablehnung der klassischen Annahme eines idealen Marktgleichgewichts stellt eine entscheidende Weiterentwicklung im Denken über die Bildung und Funktionsweise von Märkten dar. Es wird davon ausgegangen, dass die Fiktionen des Marktes in der Tat zum Leben erweckt

werden und sich in bewussten und unbewussten Verkörperungen und mit Hilfe verschiedenster Techniken der Überzeugung realisieren. Konkrete Märkte agieren auf diese Weise abstrakte Regeln aus. Aus dieser Perspektive betrachtet kann man Marktverhalten als ein gleichzeitiges Befolgen und ein Übertreten von Regeln verstehen. Konkrete Praktiken imitieren Regeln und unterlaufen sie gleichzeitig je nach institutionellen und ethnographischen Kontextbedingungen. Es handelt sich um einen Mechanismus doppelter Performativität – Regeln werden ausagiert (z.B. indem man auf „Marktsignale“ antwortet, also bei hohen Preisen verkauft, bei einem Überangebot hortet, Preise bei Nachfrageüberhängen anhebt etc.) und gleichzeitig handeln wir aus Gewohnheit oder aus der Not heraus (z.B. wenn wir etwas trotz niedriger Preise aus einer finanziellen Notlage heraus verkaufen, wenn wir bei Angebotsengpässen Preise senken um Reputation und Marktanteile zu gewinnen oder wenn wir Waren auf den Markt werfen um Bestände abzubauen). Aus einer solchen Sicht lassen sich so genannte Marktnunreinheiten und Marktversagen als Ergebnis legitimer Handlungen begreifen, Märkte zu formatieren, und zwar auf derselben ontologischen Ebene wie lehrbuchkonformes Verhalten.

Welche Rolle spielt nun das urbane emotionale Spiel bei einer so definierten Formation von Märkten? Auf der einen Seite sind Städte ganz einfach Testlabore. Sie bieten mannigfaltige Gelegenheiten, um die Nachfrage nach neuen Produkten und Prototypen einschätzen zu können, allein wegen des Spiels der Leidenschaften, der Spektakel, des Konsums, der Lebensstile, der Bedürfnisse und der glücklichen Zufälle in der städtischen Ökonomie. Markterfolg und -misserfolg hängen häufig von der Fähigkeit ab, diese Aspekte von Urbanität richtig lesen zu können. Auf der anderen Seite ist es die alltägliche Komposition der Orte und der Substanz des Marktes selbst, eine umfassende Ballung differenzierter und eng miteinander verbundener Nachfragesegmente, die zum Teil durch lokale Angebote befriedigt werden. Die Entwicklungen in einem bestimmten Produktmarkt werden zu großen Teilen durch sein städtisches Zielpublikum beeinflusst, darunter sind die vielen städtischen Akteure des jeweiligen Marktes (z.B. potenzielle Konsumenten und ihre Lebensstile, die simulierte Nachfrage in spezialisierten Zeitschriften, die Kosten der Bereitstellung der Produkte) ebenso wie damit verbundene Einflüsse (z.B. die allgemeine Struktur von Haushaltsausgaben und -einkommen, die Kosten für die logistische Infrastruktur in der Stadtökonomie, die Auswirkungen eines Lebens in der Stadt auf Konsumerwartungen und -präferenzen). Aber wir könnten noch einen Schritt weiter gehen und behaupten, dass Städte durch die Präsenz von Intermediären aktiv an der Produktion alltäglicher Märkte beteiligt sind.

Diese reichen von den Praktiken der Imitation und des sich gegenseitig Beäugens der Makler und Anwälte in den Immobilienmärkten (Smith und Munro 2004), bis zu besonderen Wirtschaftsethiken und Marktritualen auf der Basis von Ethnizität und Glauben (vgl. z.B. Stoller 2002 und Maurer 2005 zu Märkten in islamischen Städten bzw. zur Buchführung im islamischen Finanzwesen) und zur schieren Masse von Marktarbitrage vollziehenden Akten, die die Börsenparkette, Geschäftsviertel, den Bereich der unternehmensorientierten Dienstleistungen, Rating-Agenturen und Regulierungsbehörden bevölkern. Diese Intermediäre spielen eine zentrale Rolle bei der Festsetzung von Preisen, sie geben der Nachfrage Form und lenken Investitionen. Und trotzdem spielt die Urbanität ihrer Präsenzen und Praktiken – beispielsweise die Soziologie der beruflichen Treffpunkte und Happy-Hour-Bars, die Ethnographie der Börsenparkette oder Rating-Agenturen, die Bedeutung der raumzeitlichen Konfigurationen, aus denen ökonomisch wichtige Entscheidungen hervorgehen (z.B. das weltweite Echo von Aussagen, die Alan Greenspan am 5. Dezember 1996 beim American Enterprise Institute machte; vgl. Kaplan 2003) – bei der traditionellen wirtschaftswissenschaftlichen Erklärung und Modellierung von Marktprozessen keine große Rolle.

Schlussbemerkungen

Dieser Beitrag ist ein Versuch, die städtische Ökonomie mithilfe eines Ansatzes neu zu denken, der die Ökonomie als ein hybrides Bündel und als pragmatische kulturelle Praxis versteht, organisiert um eine Lebenswelt der Leidenschaften, moralischer Ansichten, praktischen Wissens, der Disziplinierung und Normierung sowie symptomatischer Erzählungen. Es handelt sich um einen Zugang, der sehr viel mit der heterodoxen Ökonomik und der Politischen Ökonomie gemein hat, etwa mit Blick auf das Interesse an der Geschichtlichkeit gesellschaftlicher Entwicklungen, der Vielfalt ökonomisch relevanter Inputs, der gesellschaftlichen Fundierung, Fragen der Macht sowie der ermöglichen und einschränkenden Wirkung von Institutionen. Mit seinem Fokus auf Performativität und Untrennbarkeit von Kultur und Ökonomie sowie der Anerkenntnis der Chancen, die eine bescheidenere empirische Ontologie liefert, hebt sich der hier vorgestellte Zugang jedoch auch von diesen Ansätzen ab. Aus dieser Perspektive betrachtet entsteht ein gänzlich anderes Bild der städtischen Ökonomie, als ein Kräftefeld, das den „Markt“ performativ durch die manifaltigen Verkörperungen neuer Symptome, die strukturierende Wirkung

moralischer Bewertungen, die im städtischen Leben freigesetzte emotionale Energie sowie die unmittelbare Inszenierung vieler, Märkte formaterender materieller Dinge hervorbringt.⁶

Daraus ergibt sich nach meiner Überzeugung die Chance für eine völlig neue Form der Stadtökonomie, die zwar noch in den Kinderschuhen steckt, aber nichtsdestotrotz versucht, mehr zu tun als lediglich die ökonomische Bedeutung der Kultur und der Kulturindustrien anzuerkennen, sich von den herkömmlichen Städterankings auf der Basis statistischer Kalkulationen von Nachfragebedingungen, Marktverhalten, Faktoran gebot und -produktivität distanziert und sich auch von bestimmten vorherr schenden heterodoxen Ansätzen unterscheidet, ob sie nun die Bedeutung von Städten in der globalen Ökonomie der Ströme und Netzwerke, die Rolle städtischer Assets und Kultur als Triebkräfte einer kreativen Wissensökonomie oder die Frage in den Blick nehmen, wie Städte unterschiedliche Regime der Akkumulation und der gesellschaftlichen Ungleichheit stabilisieren bzw. destabilisieren. Der kulturell-ökonomische Ansatz kommt dagegen ohne allzu einfache Grenzziehungen zwischen einem Stadtcontainer und einem geographischen Außen, zwischen Makrostrukturen und Kontingenzen auf der Mikroebene, zwischen Rationalität und Irrationalität, zwischen Kultur und Ökonomie, zwischen abstrakter Macht und diffusen Machtpraktiken aus. Sein methodologischer Zugang liegt vielmehr darin, die hybriden Bündel von Inputs und ihre uneinheitlichen räumlichen Topologien offen zu legen – alle auf der gleichen phänomenologischen Ebene – und zu zeigen, wie diese ökonomische Impulse geben, Zirkulationsprozesse beschleunigen und natürlich auch diskriminierendes, regressives Potenzial haben.

Noch ist keineswegs klar, was dies für herkömmliche stadtökonomische Analysen bedeutet, aber es gibt immerhin einige Hinweise. Erstens ermun tert dieser Ansatz zu einer Beschäftigung mit den unzähligen alltäglichen *objects-in-relation* in unseren Städten, die unterschiedlichste ökonomische Netzwerke strukturieren und regulieren. Damit kann ein besseres Verständnis der ökonomischen Dynamik und der Rekursivität dieser Prozesse erreicht werden. Zweitens wird durch die Neudefinition der städtischen Ökonomie

6 Und auf diese Weise erscheint die Stadt nicht mehr länger als eine separate ökonomische oder räumliche Einheit, klar abgegrenzt von anderen ökonomischen Gebilden an anderen Standorten. Sie ist vielmehr untrennbar mit einem räumlich uneinheitlichen wirtschaftlichen Kräftefeld verbunden, auch wenn sie ohne Zweifel besondere Impulse gibt und Ökonomie/Markt in spezifischer Weise in Szene setzt. Aber um es noch einmal zu betonen: Sie tut das nie als selbständiger Bereich, mit eigener Organisation, eigener Logik und Eigenleben.

die Aufmerksamkeit auf einen völlig neuen Bereich des gesellschaftlichen Lebens gelenkt, einschließlich eines besseren Verständnisses der Wirkmächtigkeit von Imaginationen des „guten Lebens“, ethischer Standpunkte und moralischer Ordnungen, institutionalisierter und nicht-institutionalisierte emotionaler Praktiken, alltäglicher Kulturen sozialer Reproduktion sowie der Konventionen des Messens und Bewertens selbst.

Drittens nimmt er eine Fülle urbaner Akteure in den Blick, die an der Formatierung von Märkten beteiligt sind. Diese reichen von den akustischen und visuellen Inszenierungen der Anbieter von Produkten, den Intermediären und Konsumenten auf den Straßen, Einkaufszentren und -basaren bis zur Art und Weise, mit der bestimmte soziotechnische Netzwerke wie Computerbildschirme, Unternehmensverbände oder Börsenparkette Märkte strukturieren (Knorr Cetina 2002, Mackenzie 2004; Beunza und Stark 2002; Zaloom 2005) bzw. verschiedene Orte unternehmerischer Sozialität – Airport Lounges, Restaurantmeilen, Clubs und Vereine – Konventionen und Erwartungen hervorbringen. Viertens setzt er die Bereitschaft voraus, den weitreichenden Verbindungen nachzuspüren, die Produktions- und Konsumkreisläufe innerhalb der Städte konfigurieren und aufrechterhalten. Dies sollte auf eine Weise geschehen, die einerseits die globalen Geographien dieser Ketten in den Blick nimmt und andererseits für den Einfluss offen ist, den die dynamische Vitalität der einzelnen Bestandteile auf die Stadt hat.

Dieser Fokus auf die kulturelle Ökonomie hat entscheidende Auswirkungen für das Alltagsleben und seine materiellen Umstände sowie auf das Spiel von Angebot und Nachfrage: Die städtische Ökonomie kann nicht länger als eine besondere Entität mit eindeutig identifizierbaren Antriebskräften verstanden werden. Stattdessen erscheint die Stadt als Raum der Zirkulation und des Nebeneinanders von unterschiedlichsten Registern des Wirtschaftslebens, die ihrerseits vielfach geschichtet und unterschiedlich zusammengesetzt sind. Wo bleiben hier die großen Zusammenhänge von Macht und Einfluss? Sie finden sich in den kleinsten Details und in der Art und Weise, mit der topologische Landschaften durch repetitive und rekursive alltägliche Ordnungsversuche „von unten“ geschaffen werden und Wünschen, Annahmen, Inputs und Outputs unterschiedliche Richtungen geben. Und wo ist die unsichtbare Hand, die die verschiedenen, großartigen städtischen Masterpläne entwirft? Es gibt keine, abgesehen vielleicht von den Simulakren, die mit detailgenauer kultureller Arbeit viele Akteure an sich binden, auf eine bestimmte Weise ausrichten und dadurch aus der Vielzahl möglicher immer nur ganz bestimmte ökonomische Welten Realität werden lassen.

Anmerkungen

Ich bedanke mich bei Sue Smith, Steve Graham, Gordon MacLeod, and Grahame Thompson für ihre Anmerkungen zu einer früheren Version dieses Artikels. Außerdem möchte ich den Teilnehmern und Teilnehmerinnen eines Workshops der ESRC Planning and Development Seminar Group zum Thema „Institutions, Markets and Governance“ danken, der vom 13. bis 14. Januar 2005 an der University of Sheffield durchgeführt wurde und auf dem ich diese Gedanken zum ersten Mal in der Öffentlichkeit präsentierte. Gleichermaßen gilt für die Teilnehmer einer Konferenz anlässlich der Eröffnung des ESRC Centre for Research on Socio-Cultural Change, University of Manchester, 11. – 13. Juli 2005.

