

CHRISTIAN BERNDT,

JOHANNES GLÜCKLER (Hg.)

Denkanstöße zu einer anderen Geographie der Ökonomie

Denkanstöße zu einer anderen Geographie der Ökonomie

CHRISTIAN BERNDT, JOHANNES GLÜCKLER (HG.)
**Denkanstöße zu einer anderen Geographie
der Ökonomie**

[transcript]

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

© 2006 transcript Verlag, Bielefeld



This work is licensed under a Creative Commons
Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 3.0 License.

Umschlaggestaltung: Kordula Röckenhaus, Bielefeld
Lektorat und Satz: Christian Berndt, Johannes Glückler
Druck: Majuskel Medienproduktion GmbH, Wetzlar
ISBN 3-89942-454-9

Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier mit chlorfrei gebleichtem Zellstoff.

Besuchen Sie uns im Internet: <http://www.transcript-verlag.de>

Bitte fordern Sie unser Gesamtverzeichnis und andere Broschüren an unter:
info@transcript-verlag.de

*Dieses Buch ist Eike W. Schamp gewidmet,
der uns in seinen wissenschaftlichen Arbeiten
Offenheit, Neugierde und kritisches Denken vorlebt.*

Inhalt

1 Einleitung	9
CHRISTIAN BERNDT UND JOHANNES GLÜCKLER	
2 Lost in translation: Wirtschaftsgeographie als „trading zone“	25
TREVOR BARNES	
3 Pfadabhängigkeit und die ökonomische Landschaft	47
RON MARTIN	
4 Handelsrouten, Umwege, gefährliche Kreuzungen: die Wege des Netzwerkbegriffs von der Wirtschaftssoziologie in die Wirtschaftsgeographie (und retour)	77
GERNOT GRABHER	
5 Kulturelle Ökonomie und Stadt	111
ASH AMIN	
Literatur	137
Autoren	167

1 Einleitung

von Christian Berndt und Johannes Glückler

Motivation

Die Wirtschaftsgeographie beschäftigt sich aus räumlicher Perspektive mit der Beschreibung und Erklärung der Herstellung, der Verteilung, des Austausches und des Konsums von Gütern und Dienstleistungen. Diesen Definitionsversuch könnten wohl viele Wirtschaftsgeographinnen und -geographen unterschreiben. Die Schwierigkeiten beginnen jedoch mit der Frage nach dem jeweiligen Verständnis von Wirtschaft und Raum im Denken der Disziplinvvertreter. Je nach theoretischer Richtung fallen die Antworten so unterschiedlich aus, dass man fragen könnte, ob man überhaupt von einer Disziplin im eigentlichen Sinne sprechen kann. Hinter der Fassade des kleinsten gemeinsamen Nenners (Wirtschaft-Raum) verbirgt sich eine Vielzahl unterschiedlicher Perspektiven, Konzeptionalisierungen und Forschungsinteressen. Vertreter einer quantitativen, modellorientierten Raumwirtschaftslehre, einer politisch-ökonomischen Wirtschaftsgeographie, von sozialwissenschaftlichen, institutionenorientierten Ansätzen oder von poststrukturalistisch inspirierten Wirtschaftsgeographien, um nur einige gegenwärtige Ideenströmungen zu nennen, entwickeln wenig Interesse füreinander. Im Gegenteil, eher liegt manchmal die Vermutung nahe, dass eine ernsthafte Begegnung vermieden wird. Forschungsergebnisse werden auf eigenen Foren untereinander vorgestellt und Literatur vorwiegend aus der eigenen *peer group* gelesen und zitiert.

In unregelmäßigen Abständen werden solche innerdisziplinären Ordnungen allerdings von Entwicklungen erschüttert, die mit neuen Ideen und Konzepten die herrschende Arbeitsteilung im Fach herausfordern. In jüngerer Vergangenheit gilt dies mit Blick auf die Wirtschaftsgeographie für

die aus verschiedenen sozioökonomischen Ansätzen gespeiste Kritik an der orthodoxen Ökonomik und dem Aufkommen zahlreicher heterogener Ansätze, die sich auch auf theoretische Entwicklungen in den anderen Sozialwissenschaften beziehen. Mit einiger Verspätung wurde die deutschsprachige Wirtschaftsgeographie mit einer Vielfalt neuer Ansätze unter verkürzten Stichwörtern wie z.B. des „social turn“ und des „cultural turn“ konfrontiert und die gewachsenen Strukturen gehörig durcheinander gewirbelt. So gibt es innerhalb der Wirtschaftsgeographie seit einigen Jahren Diskussionen um die konzeptionelle Integration dieser Ansätze bzw. Neu- ausrichtung des Fachs (z.B. Schamp 2000; Sternberg 2001; Bathelt und Glückler 2002; Boeckler und Berndt 2005). Allerdings wären hier größere Dialogbereitschaft und bessere Kommunikation zwischen verschiedenen Perspektiven und Ansätzen wünschenswert. Ihre jeweilige Position fest im Blick geben sich die einzelnen Diskussionsteilnehmer wenig Mühe, sich ernsthaft mit anderen Strömungen auseinanderzusetzen. Stattdessen ziehen sich Vertreter häufig mit zwei Strategien auf ihre Positionen zurück. Zum einen wird die eigene Anschauung mittels komplexer Begrifflichkeiten immunisiert, zum anderen wird die Sichtweise der anderen Perspektive(n) ohne nähere inhaltliche Auseinandersetzung schlicht abgelehnt. Das Ergebnis sind nicht selten polemische Debatten, Feuergefechte aus dogmatischen Schützengräben, die weitgehend ergebnislos verlaufen. Wir empfinden dies als unglücklich.

Die Wirtschaftsgeographie stellt sich gegenwärtig und wie vielleicht nie zuvor in ihrer mehr als 100-jährigen Geschichte als eine pluralistische und äußerst anregende Disziplin dar, die von einem gesunden Ideenwettbewerb profitieren sollte. Das schließt ältere Ansätze grundsätzlich ebenso ein wie aktuellere theoretische Perspektiven. Wirtschaftsgeographinnen und -geographen müssten nur zum grenzüberschreitenden Handel von Ideen bereit und gegenüber anderen Positionen offen sein. Dies betrifft sowohl die Barrieren zwischen theoretischen Ansätzen innerhalb des Fachs als auch gegenüber den übrigen Sozialwissenschaften (zu denen die Wirtschaftswissenschaften selbstverständlich hinzuzählen). Allerdings sei auch angemerkt, dass zu einem wirksamen Abbau von Handelsbarrieren immer zwei gehören. Diejenigen Fachvertreterinnen und -vertreter, die über die territoriale Ausdehnung der Disziplin wachen und über den Verlauf von Disziplingrenzen entscheiden, müssten protektionistische Handelshemmnisse abbauen. Verfechter weniger etablierter Paradigmen und Strömungen müssten anerkennen, dass sich im Fach bestimmte Konventionen über den Verlauf von Disziplinengrenzen sowie Regeln und Normen des Ideenaustausches etabliert haben. Das bedeutet aus unse-

rer Sicht insbesondere, dass – um das Bild des Freihandels weiter zu bemühen – neue Ideenmärkte nur erschlossen werden können, wenn man sich um eine Sprache bemüht, die auch weiteren Kreisen des Faches den Zugang ermöglichen.

Dieses Buch möchte einen Beitrag zu einer anderen Diskussionskultur und einer offenen Geographie der Ökonomie liefern. Neben den beobachtbaren Barrieren zwischen verschiedenen Strömungen sowie den teilweise polemischen Richtungskämpfen im Fach leitet uns ein zweites, persönliches Motiv. Dieses Buch ist Eike W. Schamp gewidmet: einerseits ist sein Ausscheiden aus dem Frankfurter Institut für Wirtschafts- und Sozialgeographie Anlass und Ansporn, seiner langjährigen Forschungs- und Lehrtätigkeit einige Denkanstöße anzuschließen; andererseits glauben wir, dass die Konzeption und intendierte Botschaft dieses Buchs eine von Eike Schamp gepflegte Wissenschaftskultur illustriert und fortzusetzen sucht. Eike Schamp ist unseres Erachtens Vertreter eines Wissenschaftsverständnisses, das seine Energie aus Neugierde, Offenheit und Kritik bezieht: *Neugierde* insofern, als er neue Entwicklungen – zumindest in der Wirtschaftsgeographie – häufig als einer der ersten rezipiert und ihre Gedanken an seinen empirischen Problemen prüft; *Offenheit* insofern, als seine Arbeit zutiefst interdisziplinär angelegt und durch seine Forschungsk Kooperationen mit Ökonomie, Soziologie, Politikwissenschaften und Ethnologie in zahlreichen Drittmittelprojekten, einem Sonderforschungsbereich zur Vernetzung in der Metropolregion und vielen Publikationen dokumentiert ist; *Kritik* schließlich insofern, als er als einer der Garanten kritischer Reflexion den Fachdiskurs auf den Fachkonferenzen der Wirtschaftsgeographie nachhaltig prägt und fördert. Neugierde, Offenheit und Kritik – vor allem gegenüber seinen eigenen Arbeiten – sind zugleich Ursache dafür, dass sein Werk über die letzten 30 Jahre nicht die Lösung eines solitären dogmatischen Problems, sondern ein Beispiel pluralistischen Denkens und kreativen Suchens darstellt, in dem die Vielfalt von Theorien, Methoden und empirischen Untersuchungsfeldern die Vorteile einer problem- und gegenstandsverpflichteten Forschungspraxis illustrieren. Eike Schamp hat sich in den letzten Jahrzehnten intensiv an den grundsätzlichen Debatten und der theoretischen Orientierung der Wirtschaftsgeographie beteiligt (u.a. Schamp 1983; 2003) und diese entscheidend mitgeprägt. In seinem für die deutschsprachige Szene ungewöhnlichen Buch *Vernetzte Produktion* (2000) hat er darüber hinaus eine hoch aktuelle Verhandlung evolutionärer und institutioneller Ansätze vorgelegt und eine wirtschaftsgeographische Perspektive globaler und lokaler Produktions-

organisation entwickelt, die die gegenwärtigen Diskussionen im Fach nachhaltig beeinflusst.¹

Wir wollen mit diesem Buch einen offenen Dialog der Wirtschaftsgeographie mit sich und den anderen Sozialwissenschaften anregen. Diese Intention wird eingangs mit der Diskussion übergreifender wissenschaftstheoretischer Grundlagen aktueller Strömungen untermauert, die kreative Konkurrenz mit einem Plädoyer für gegenseitigen Respekt und pragmatische Offenheit für andere Positionen verbinden. Zusätzlich präsentiert dieses Buch drei exemplarische Dialoge der Wirtschaftsgeographie mit ihren Nachbardisziplinen. Wir haben uns dafür entschieden, eine Auswahl im weiteren Sinne „heterodoxer“ Ansätze zu präsentieren. Das soll nicht als exklusives Projekt verstanden werden, das sich von wie auch immer definierten Strömungen abgrenzt. Man kann mit Blick auf die deutschsprachige Geographie durchaus orthodoxe, etablierte Perspektiven identifizieren, etwa die lange Tradition der stärker an der Mainstream-Ökonomik orientierten raumwissenschaftlichen Wirtschaftsgeographie, mit ihrer Vorliebe für Quantifizierung, Ableitung allgemeingültiger Gesetze und einer Metaphorik, die sich an der Newton'schen Physik orientiert (vgl. dazu Barnes 1996; Sheppard 2000). Diese Strömung ist aber so vielfältig und die Grenzen teilweise so unscharf, dass die Unterscheidung zwischen „heterodox“ und „orthodox“ nicht überstrapaziert werden sollte. Wir denken da an die aktuell sehr prägnante *Geographical Economics* (Krugman 1995a; Fujita et al. 1999; Krugman 2000) oder verschiedene Spielarten der Institutionen- und Evolutionsökonomie, die eine scharfe Trennung nach der jeweiligen Nähe und Ferne zur neoklassischen Ökonomik nicht sehr sinnvoll erscheinen lassen, auch deshalb, weil Heterodoxien die Eigenschaft haben, schneller zu Orthodoxien zu werden als ihren Vertretern bewusst ist.² Wir haben uns drei aktuellen disziplinübergreifenden Dialogen zugewandt, die unserer Meinung nach auch in Zukunft Einfluss auf die Entwicklung zentraler Begriffe und Konzepte der Wirtschaftsgeographie nehmen werden. Die Beiträge diskutieren hierbei weniger intradisziplinär, sondern greifen die Konzepte wirtschaftlicher Evolution, sozialer Netzwerke und einer kulturellen Ökonomie aus ihren eigenen disziplinären Zusammenhängen auf, um sie für eine andere Geographie der Ökonomie zu verhandeln. Dafür konnten wir international führende

1 Wir verzichten auf eine umfassende Würdigung seiner wissenschaftlichen Arbeiten. Dieses Buch ist ganz im Sinne von Eike Schamp weder Rückblick noch Festschrift, sondern ein Denkanstoß für die weitere Entwicklung der Wirtschaftsgeographie – ganz entsprechend der Haltung, die uns Eike Schamp mit seinem eigenen Arbeiten vorlebt.

Fachvertreter gewinnen, die in diesem Buch jeweils mit der Ökonomie, der Soziologie und den Kulturwissenschaften in Dialog treten.

Evolution – Dialog zwischen Ökonomie und Geographie

Die Analyse regionalen und technologischen Wandels ist traditionell eines der Kernziele wirtschaftsgeographischer Forschung. So bedacht Geographen auf die örtliche Kontextualität wirtschaftlicher Phänomene sind, so viel Bedeutung haben sie auch stets der historischen Entwicklung regionaler Wirtschaftszusammenhänge beigemessen. Die Betonung von Kontextspezifität erklärt die aufkommende Begeisterung der Geographie für eine entstehende Evolutionsökonomie, die sich vom herrschenden Verständnis formal modellierbarer, linear-dynamischer Wirtschaftsentwicklung abwendet. In der Evolutionsökonomie gelten nur solche Theorien als evolutionär, die zu erklären versuchen, wie bzw. warum sich wirtschaftlicher Wandel in einer bestimmten Weise und Richtung vollzogen hat. Demgegenüber stellen deterministische Theorien Wandel als fixe Funktion vorgegebener Mechanismen dar, so dass das Endergebnis mit den Bedingungen bereits a priori feststeht: unabhängig von den Ausgangsbedingungen gibt es immer ein ex ante bekanntes optimales Gleichgewicht (Nelson 1995). Im eigentlichen Sinn vollzieht sich dabei kein Wandel, da jeder Zustand in der Zukunft aus einer vollständigen Kenntnis der Gegenwart erklärt werden kann. Mit der Abkehr von der Gleichgewichtslehre, einem Bekenntnis zu offenen Systemen mit unwägbaren Entwicklungsmomenten und kausaler Ambivalenz positioniert sich die Evolutionsökonomie zugleich außerhalb der neoklassischen Theorie und orientiert sich stärker an sozialwissenschaftlichen Ansätzen. In dieser heterodoxen Rolle außerhalb des wirtschaftswissenschaftlichen Mainstreams sehen einige

- 2 Das gilt im angloamerikanischen Kontext zum Beispiel auch für die politisch-ökonomische Wirtschaftsgeographie, die sich Anfang der 1970er Jahre aus der Kritik an der raumwirtschaftlichen Wirtschaftsgeographie (klassische Standorttheorien, Standortmodelle usw.) entwickelte und im weiteren Verlauf zur dominierenden Strömung wurde. Während die angloamerikanischen Vertreterinnen und Vertreter einer weit verstandenen politisch-ökonomischen Perspektive großen Anteil an der positiven Entwicklung des Faches in den USA und Großbritannien hatten und als Basis vieler aktueller, auch in diesem Buch diskutierter Überlegungen gelten können, hat sich eine ähnlich angelegte politisch-ökonomische Wirtschaftsgeographie im deutschsprachigen Kontext nie entwickeln können. Wir betrachten diese fehlende Tradition als großen Verlust, denn der deutschsprachigen Geographie ist so eine wichtige Quelle theoretischer Innovation und Kreativität abhanden gekommen.

die Evolutionsökonomie als eine Teildisziplin der Wirtschaftswissenschaften, die sich mit dynamischen Aspekten wirtschaftlichen Austauschs befasst; für andere ist sie eine Revolution wirtschaftswissenschaftlicher Theorie, die ein neues Paradigma wirtschaftstheoretischen Denkens darstellt (Herrmann-Pillath 2002).

Grundlegende evolutionsökonomische Arbeiten wie z.B. die von Nelson und Winter (1982), Arthur (1989), David (1985) oder Hodgson (1993) widmen sich der Erklärung technologischen und institutionellen Wandels und betonen die Bedeutung von Vielfalt, Mechanismen der Selektion neuer und Erhaltung etablierter Technologien und organisatorischer Routinen. Der Wandel von einer deterministischen zu einer evolutionären Entwicklungsperspektive hat in der Wirtschaftsgeographie ein grundlegend neues Verständnis der Standorttheorie unterstützt, das z.B. in dem evolutionären Phasenmodell der *geographical industrialization* von der kalifornischen Schule Ende der 1980er Jahre vorgelegt wurde (Storper und Walker 1989). Sie bricht mit der traditionellen Sichtweise, wonach Regionen aufgrund ihrer vorgegebenen Ausstattung mit Standortfaktoren bestimmte Industriebranchen anziehen und wendet die Frage, wie Regionen Industrien hervorbringen, in die Frage, wie Industrien Regionen entwickeln. Unternehmen kreieren einer evolutionären Standorttheorie zufolge ihre eigene Standortumgebung und nutzen *windows of locational opportunity* zur Verlagerung von Standorten. Damit prägen unternehmerische Entscheidungen sowohl industrielle als auch regionale historische Entwicklungspfade (vgl. dazu auch Hymer 1972).

Eine der entscheidenden Fragen der Wirtschaftsgeographie besteht in der Erklärung, warum sich der in der Evolutionsökonomie begründete technologische Wandel geographisch ungleich bzw. ortsspezifisch vollzieht. Eike Schamp, dessen Forschungsbeitrag dieses Buch wie eingangs erwähnt gewidmet ist, hat sich in den letzten Jahren explizit mit dieser und weiteren Fragen einer evolutionsökonomischen Konzeption regionaler Produktionssysteme befasst, sowohl konzeptionell (Schamp 2002) als auch empirisch (Schamp 2005). Überhaupt haben sich Wirtschaftsgeographen in den letzten Jahren intensiv evolutionsökonomischen Überlegungen zugewandt, sowohl im Rahmen qualitativer Fallstudien (z.B. Bathelt 2001; Bathelt und Boggs 2003; Grote 2003) als auch mittels quantitativer Untersuchungen (z.B. Essletzbichler und Winther 1999; Rigby und Essletzbichler 2006), und ein Projekt evolutionärer Wirtschaftsgeographie ausgerufen (Boschma und Lambooy 1999; Boschma und Frenken 2006), das sich sowohl in der Literatur als auch in der Organisation von Tagungen wie z.B. eines ersten Workshops der European

Science Foundation zur evolutionären Wirtschaftsgeographie in Cambridge im April 2006 dokumentiert.

Ron Martin lehrt Wirtschaftsgeographie an der Universität Cambridge und befasst sich seit vielen Jahren mit den grundlegenden Theorieströmungen der Geographie und der Ökonomie (z.B. Martin 1994; Martin 1999a; 1999b; Martin und Sunley 2003). Damit ist er nicht nur einer der weltweit prominentesten Fachvertreter, sondern auch ein besonders geeigneter Beobachter des Dialogs zwischen den Wirtschaftswissenschaften und der Geographie. Wie er in seinem Beitrag feststellen wird, erfährt die Geographie ein starkes Momentum im evolutionsökonomischen Diskurs. Denn viele der empirischen Beispiele, die in der Ökonomie zum Nachweis evolutionärer Entwicklung herangezogen werden, sind Beispiele lokaler Agglomeration. Umgekehrt sucht Martin durch eine grundlegende Beschäftigung mit dem Konzept zeitlicher Pfadabhängigkeit (*path-dependence*) nach den Wurzeln einer räumlichen Ortsabhängigkeit (*place-dependence*) wirtschaftlicher Entwicklung und somit zugleich nach einer geographischen Begründung spezifischer Formen evolutionärer Entwicklung. Damit liefert er eine umfassende Diskussion der bisherigen Arbeiten zum Konzept der Pfadabhängigkeit und skizziert einige der wesentlichen Fragen für eine geographische Perspektive evolutionärer regionaler Wirtschaftsentwicklung.

Netzwerke – Dialog zwischen Soziologie und Geographie

Es wäre sicher falsch zu behaupten, dass Netzwerke erst in den letzten zehn Jahren große Bedeutung in der Wirtschaftsgeographie erlangt hätten (z.B. Lösch 1962; Haggett und Chorley 1970). Im Zuge des starken, fast monopolisierenden Fokus auf lokale Produktionssysteme, geographische Cluster, kreative Milieus, Industriedistrikte, *global cities*, Metropolen und viele weitere Konzepte lokaler wirtschaftlicher Organisation hat der Netzwerkbegriff bzw. haben verschiedene Begriffe, aber auch zahlreiche Metaphern von Netzwerken geradezu euphorischen Zuspruch in der Wirtschaftsgeographie erfahren.

Die Karriere des Netzwerkbegriffs ist geprägt von den konzeptionellen Entwicklungen in den Sozialwissenschaften insgesamt. Sowohl in der Soziologie als auch in den Politikwissenschaften hat die Reflektion über Institutionalisierung, gesellschaftliche Ordnung und soziales Handeln neue Impulse für die Konzeption von sozialen Netzwerken geweckt. Insbesondere Granovetters Überlegungen zur *embeddedness* wirtschaftlichen Han-

delns haben die Debatte um eine *new economic sociology* (Granovetter und Swedberg 1992; Swedberg 2005) nachhaltig befruchtet. Diese neue Wirtschaftssoziologie hat womöglich deshalb eine so hohe Strahlkraft erlangt, weil sie das bis dahin unhinterfragte Normalverständnis gesellschaftlichen Handelns als rein diskretes, attributionales Phänomen oder – mit Granovetters Worten – atomistisches Phänomen infrage stellte: „Actors do not behave or decide as atoms outside a social context, nor do they adhere slavishly to a script written for them by the particular intersection of social categories that they happen to occupy“ (Granovetter 1985, S. 487).

Die Zahl der wirtschaftsgeographischen Arbeiten, die den *embeddedness*-Ansatz aufgegriffen haben, ist kaum zu überblicken (vgl. Grabher 1993b; Dicken et al. 1994; Tödtling 1994; Oinas 1997; Glückler 2001; Hess 2004). Weitaus erfolgreicher noch ist die Karriere der Diskussion um soziales Kapital. Soziales Kapital, d.h. die Gelegenheiten, die einzelnen oder Kollektiven von Personen durch die Art und Struktur ihrer sozialen Beziehungen entstehen, ist gleichermaßen in der Soziologie (Bourdieu 1983; Coleman 1988; Burt 1997; Portes 1998), den Politikwissenschaften (Putnam 1995; Offe 1999), den Wirtschaftswissenschaften (Knack und Keefer 1997; Knack 1999), in der Entwicklungsforschung (Bebbington und Perreault 1999) und der internationalen Politikberatung (Collier 1998; Grootaert und Bastelaer 2001) zu einem Leitkonzept erwachsen. In der Wirtschaftsgeographie hat Storper (1995) unter dem Begriff der *untraded interdependencies* ebenfalls die Bedeutung sozialer Beziehungen, von Kontextualität und informellen Institutionen in ihrer Verstärkung positiver Externalitäten lokaler Produktionsorganisation konzipiert.

All diese Ansätze streben nach der konzeptionellen Lösung des gleichen oder zumindest ähnlicher Probleme: der Ermöglichung wirtschaftlichen Austauschs, des Transfers nichthandelbarer Güter und der Herstellung von Erwartungssicherheit unter der Bedingung von Unsicherheit zwischen wirtschaftlichen Tauschpartnern (Glückler 2005). Desweiteren lenken sie den Blick auf Mikroprozesse sowohl der gesellschaftlichen (und immer auch ökonomischen) Alltagspraxis als auch der Verstetigung fort-dauernder Institutionen, Regeln, Normen und Konventionen auf der Ebene gesellschaftlicher Makrostrukturen (für die Wirtschaftsgeographie z.B. Storper 1997; 2004; Berndt 1999; Martin 2000). Diese interdisziplinäre theoretische Konvergenz des Verständnisses von wirtschaftlichem Handeln, der Bedeutung von Institutionen und des nicht-deterministischen Fortschreitens ökonomischer Entwicklung hat relationale Perspektiven der Wirtschaftsgeographie stimuliert (Storper 1997; Bathelt und Glückler 2003; Ettlinger 2003; Boeckler und Berndt 2005; Yeung 2005; Bathelt

2006). Diese teilweise unterschiedlichen Perspektiven sind in der Grundüberzeugung eines relationalen Denkens gesellschaftlicher und ökonomischer Entwicklung verbunden.

Ein relationales Denken bricht mit der konventionellen Sicht statischer Phänomene als gegebene Gegenstände mit Identitäten oder Eigenschaften und vertritt stattdessen eine Anschauung von Gesellschaft als fort-dauernder Prozess fluktuierender Interrelationen. Mit den Worten der frühen Actor-Network-Theorien drückt sich darin die radikale Forderung aus, dass „we should (...) start with interaction and assume that interaction is all there is“ (Law 1992, S. 380). Wirtschaftsgeographie ist dann relational, wenn sie Akteure nicht als Atome (Granovetter 1985) bzw. soziale Inseln und Handeln nicht als diskrete Handlungen denkt, sondern soziales Handeln als einen Fluss von Interaktionen in einem Netzwerk wechselseitig abhängiger Akteure nicht nur anerkennt, sondern auch konsequent zu konzipieren und erforschen sucht. Die Akteure sind hierbei aber nicht unantastbare Letztelemente, sondern selbst Ausdruck von Beziehungen. Autoren wie Michel Callon argumentieren explizit für eine Morphologie von Relationen, die den Akteur und seine Eigenschaften und Wirkungen erst hervorbringen (Callon 1998b, S. 8). Die radikale Konsequenz dieser Denkweise stellt jede Konzeption empirischer Forschung vor ein Henne-Ei-Problem, nämlich vor die Herausforderung, dass z.B. zunächst Akteure (Personen, Organisationen) als Entitäten vorausgesetzt werden müssen, damit anschließend ihre Interrelationen untersucht und schließlich rückwirkend erst aus diesen Relationen die Konstitution der Akteure abgeleitet werden können. Netzwerke sind somit Interrelationen von Akteuren mit der Eigenschaft, dass sich die Akteure selbst aus diesen Beziehungen konstituieren.

Angesichts der multi-disziplinären Diskurskarrieren von Netzwerken, Sozialkapital und *embeddedness* wird deutlich, dass die Wirtschaftsgeographie nicht als Mittler zwischen Soziologie und Ökonomie auftritt – wenngleich dies im Fach oft gefühlt oder gar suggeriert wird. Die Soziologie pflegt selbst einen Dialog mit der Ökonomie, ebenso wie die Ökonomie im Dialog mit anderen Sozialwissenschaften steht. Die Nobelpreise für Daniel Kahneman und Vernon L. Smith im Jahr 2002 belohnten Arbeiten der experimentellen Wirtschaftsforschung, die ihrerseits theoretisch wie methodisch auch von der Sozialpsychologie beeinflusst sind. Umgekehrt hat Granovetter (2005) erst kürzlich eine beeindruckende Übersicht über die wirtschaftlichen Folgen sozialer Netzwerke vorgestellt, die wiederum Ausdruck der soziologischen Verhandlung mit der Ökonomie ist. Vor diesem Hintergrund erscheint es geradezu grotesk, dass in der Wirtschaftsgeographie beharrlich darüber gestritten wird, welchem diszi-

plinären Nachbarn man sich in der Zukunft anschließen solle (vgl. z.B. die ertraglose Debatte zwischen Ash Amin und Nigel Thrift sowie Ron Martin und Peter Sunley; Amin und Thrift 2000; Martin und Sunley 2001).

So richtet sich die Entwicklung der unterschiedlichen Lesarten des Netzwerkbegriffs hier auf den Ideenaustausch zwischen Wirtschaftssoziologie und Wirtschaftsgeographie. Gernot Grabher hat das Denken über Netzwerke und ihre empirische Inwertsetzung in der Wirtschaftsgeographie entscheidend mitgeprägt. Er lehrt Wirtschaftsgeographie an der Universität Bonn und hat sich in den letzten Jahren mit verschiedenen Facetten sozialer Netzwerke befasst: so z.B. mit niedergehenden regionalen Clustern wie dem des Ruhrgebiets (Grabher 1989; Grabher 1993b), aber auch mit wachsenden, kreativen Wertschöpfungsprozessen in der Werbeindustrie und Softwareentwicklung in urbanen Zentren wie London, Hamburg oder München (Grabher 2001; 2002a; 2002b; 2004a; Grabher und Ibert 2006). In dem Beitrag dieses Buches befasst er sich damit, wie der intellektuelle Austausch zwischen Soziologie und Geographie das Verständnis und die Verwendung des Netzwerkbegriffs beeinflusst hat. Er sondiert hierbei vor allem die von Geographen lange vernachlässigte methodische Entwicklung der sozialen Netzwerkanalyse zur empirischen Erforschung von Netzwerken. Denn während Geographen den Begriff des Netzwerks in ihr Vokabular aufgenommen und Netzwerke empirisch beschrieben haben, werden diese methodisch nur eingeschränkt angemessen erhoben. Mehr und mehr gerät diese Methode in den Blickpunkt der Sozialwissenschaften und findet langsam auch in der Umsetzung wirtschaftsgeographischer Arbeiten Anwendung.

Kulturelle Ökonomie – Dialog zwischen Kulturwissenschaften und Geographie

Dieser Ansatz wird allgemein mit dem sogenannten „cultural turn“ in den Sozialwissenschaften verbunden und ist die jüngste und wahrscheinlich die umstrittenste der hier skizzierten wirtschaftsgeographischen Strömungen. Für Kritiker im Fach steht der cultural turn stellvertretend für die Übel der Postmoderne und wird abwechselnd als textlastig, beliebig und relativistisch kritisiert, Vorwürfe, die gerade von Verfechtern einer stärkeren Orientierung an den Mainstream-Wirtschaftswissenschaften artikuliert werden (z.B. Rodríguez-Pose 2001; Sternberg 2001).

Zunächst ist in Erinnerung zu rufen, dass die „kulturelle Wende“ keinesfalls als stärkeres Interesse an bzw. als Hinwendung zu *Kultur* miss-

verstanden werden sollte. Es geht demzufolge auch nicht um die Suche nach der „richtigen“ Definition von Kultur. Die unzähligen Versuche „Kultur“ begrifflich eindeutig festzulegen sind vielmehr Ausdruck bestimmter Weltbilder und haben das Ziel, der unsicheren und komplexen Wirklichkeit eine bestimmte Ordnung zu geben. So gilt insbesondere die kritische Hinterfragung des klassischen essentialistischen Kulturbegriffs als ein Hauptaufgabenfeld des cultural turn. Ansonsten kommt der cultural turn ohne Kulturbegriff aus. Bevorzugt wird deswegen das Adjektiv kulturell, das lediglich für den kontingenten Charakter sozialer Wirklichkeit steht (vgl. Ökonomie bzw. Ökonomik als kulturelles Projekt).

Wie die Geographie insgesamt ließen sich mit einiger Zeitverzögerung auch Wirtschaftsgeographen von der kulturtheoretischen Wende in den Sozialwissenschaften, zunächst als Orientierung zu Text und Diskurs, später dann in seiner praxistheoretischen Ausprägung, inspirieren. Auf der Folie eines „relationalen Weltbildes“ stehen nicht selbstidentische Entitäten wie Gesellschaft, Natur, Ökonomie und Kultur im Mittelpunkt des Interesses, sondern die Prozesse, durch die diese diskursiv und praktisch hervorgebracht werden und „quasi-natürlichen“ Charakter annehmen. Geographen interessieren sich in diesem Zusammenhang insbesondere für Versuche, diese Essentialisierungen durch „Kultur-Raum-Isomorphismus“ noch wirksamer werden zu lassen.

Aus Sicht der Wirtschaftsgeographie rückt hier die Ökonomie als kulturelles Projekt in den Mittelpunkt, was untrennbar mit der scharfen, dualistischen Unterscheidung zwischen Ökonomie und Kultur/Gesellschaft verbunden ist. Vereinfacht können hier zwei Zugänge unterschieden werden. Erstens sind Autorinnen und Autoren zu nennen, die mit dieser Trennung verbundene Zuschreibungen destabilisieren wollen: Der Ökonomie als Bereich der „harten“ Tatsachen des Lebens (z.B. Produktion, Lohnarbeit, formeller Sektor, Geldwirtschaft; Rationalität, Effizienz) wird gewöhnlich die Sphäre des Kulturellen/Sozialen gegenübergestellt (z.B. Reproduktion, Hausarbeit, informeller Sektor, Tauschwirtschaft; Emotionalität, Redundanz). Beide Seiten werden zusätzlich geschlechter-spezifisch und kulturell kodiert. Vertreter und Vertreterinnen einer am cultural turn orientierten Wirtschaftsgeographie sehen ihre Aufgabe darin, den Kultur/Ökonomie-Dualismus konzeptionell und sprachlich zu überwinden. Beispiele dafür wären Gibson-Grahams Buch „The end of capitalism (as we knew it)“ (Gibson-Graham 1996) oder auch das explizit unscharf angelegte hybride Konzept einer kulturellen Ökonomie, wie es von Ash Amin und Nigel Thrift formuliert wurde (z.B. Amin und Thrift 2003).

Eine zweite Gruppe von Autorinnen und Autoren geht zwar von den gleichen konzeptionellen und theoretischen Grundlagen aus, interessiert sich aber angesichts der Beharrlichkeit von Differenzen und Grenzziehungen im alltäglichen Leben stärker für die Prozesse, mit denen die Trennung zwischen Ökonomie und Nicht-Ökonomie immer wieder neu eingeschrieben wird. Anstatt konzeptionell das Verschwinden jeglicher bedeutungsvoller Distinktion in den Mittelpunkt zu stellen, wird daran erinnert, dass wir im Alltag ständig differenzieren, trennen und klassifizieren müssen (Kultur als diakritische Praxis; vgl. Boeckler 2005). Aus dieser Perspektive thematisieren Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler die durchwegs prekäre Produktion ökonomischer Entitäten (z.B. Märkte, Wertschöpfungsketten) und die marktkonforme Rahmung sozialen Handelns: Wie wird rationales und kalkulierendes Handeln möglich? Wie erhält das atomistische Individuum der Neoklassik alltägliche Realität?

In den Blick rücken hier alltägliche Versuche, soziale Bindungen zu kap-pen und wirtschaftliche Transaktionen kalkulierbar zu machen – oder mit anderen Worten die Frage, wie es dazu kommt, dass wir uns im Alltag nach abstrakten ökonomischen Regeln und Normen richten. Hier rückt mit „Performativität“ ein theoretisches Konzept in den Mittelpunkt, das in den letzten Jahren auch Eingang in die Wirtschaftsgeographie gefunden hat (vgl. z.B. Thrift 1999; 2002). Performativität ist ein interdisziplinäres Konzept, das seit den 1950er und verstärkt seit den 1970er und 1980er Jahren in den Geistes-, Kultur- und Sozialwissenschaften zu einem Schlüsselbegriff geworden ist. Entlang seiner beiden semantischen Hauptachsen (performance = Ausführung, Aufführung) entfaltete sich der Begriff in verschiedenen Wissenschaften unterschiedlich. So wird in den „performing arts“ das Hauptaugenmerk auf die Aufführung eines Stückes bzw. eines Acts anstelle seiner schriftlichen Fixierung gelegt. Im hier interessierenden Kontext steht dagegen „Ausführung“ im Mittelpunkt. Performativität geht in diesem Zusammenhang auf den Linguist und Philosophen John L. Austin zurück, der in seinem Buch „How to do things with words“ (Austin 1973 [1955]) die Grundlagen für die Sprechakttheorie legte. Die Sprechakttheorie interessiert sich für die performative Dimension von Äußerungen, d.h. nicht dafür, was Wörter bedeuten, sondern wie man mit ihnen handelt. Dahinter steht die Überzeugung, dass Phänome erstens nur „existieren“, wenn sie ausgeführt werden, und diese Ausführung zweitens zu diesem Zweck immer wiederholt werden muss. Performativität lenkt den Blick daher von Sprache/Diskurs zu alltäglichen Praktiken. Von Interesse sind also nicht die phonetischen Äußerungen, sondern die mit einer Äußerung einhergehende Tätigkeit und deren kontingente Wirkung auf die Umstände und Zuhö-

rer. Kontingent bedeutet, dass ein Sprechakt immer gelingen und misslingen kann. Ein häufig zitiertes, von Austin verwendetes Beispiel: Es besteht ein offensichtlicher Unterschied der „Erfolgsaussichten“, wenn ein Mitglied des britischen Königshauses ein Schiff auf den Namen „Queen Mary“ tauft oder wenn ein Werftarbeiter dem gleichen Schiff den Namen „Mr. Stalin“ geben will. Mit dem Konzept Performativität lässt sich insbesondere der Frage nachgehen, ob und wie abstrakte Texte und Diskurse „wahr“ werden und wie dabei Realitäten geschaffen werden. Durch die Arbeiten Derridas, der auf die textuellen Verschiebungen im Bedeutungsgehalt aller Zeichen und ihre verändernde Wiederholbarkeit hinwies sowie weitere Entwicklungen wie z.B. der Erweiterung des Kreises von „Ausführenden“ um nicht-menschliche Aktanten in der Akteurs-Netzwerk-Theorie liegt dem Performativitätskonzept ein Akteursverständnis zugrunde, das (menschliches) Tun nicht allein auf seine intentionale Dimension reduziert (Berns 2001; Pfister 2001: 497; MacKenzie 2005).

In diesem Sinne lassen sich ökonomische Theorien als performative „kulturelle Projekte“ denken. In der Tat sind abstrakte ökonomische Modelle und Konzepte zutiefst „kulturalisiert“. Die Neoklassik gründet beispielsweise auf dem Glauben an das autonome Subjekt und kulturelle Tiefenstrukturen, die sich in homogenen Handlungsregeln realisieren (z.B. Gewinn- und Nutzenmaximierung, homo oeconomicus, ökonomische Rationalität). „Kulturellen Geographien der Ökonomie“ (Boeckler und Berndt 2005) geht es nicht darum, auf die „Fehlerhaftigkeit“ dieser Annahmen hinzuweisen. Die Aufgabe besteht vielmehr darin, den Wirkmächtigkeiten solcher ökonomischer Konstruktionen nachzuspüren und zu rekonstruieren wie die Welt modellförmig gestaltet wird. Hier wird der Unterschied zur wirtschaftssoziologischen Reformulierung der Wirtschaftsgeographie deutlich. Michel Callon (1998b: 30) hat es plakativ formuliert – „economy is embedded not in society but in economics“. Aus dieser Perspektive ist der homo oeconomicus weder universales Merkmal menschlicher Natur, noch ein (falsches) neoklassisches Modellkonstrukt. Vielmehr handelt es sich um eine sehr mächtige gesellschaftliche Ordnungsbemühung, deren alltägliche Realisierung über „hybride Praxis-Disziplinen“ wie Buchführung, Marketing und Finanzwesen (du Gay und Pryke 2002, S. 2) mit einem allgemeinen kulturwissenschaftlichen Instrumentarium zu untersuchen ist. Wissenschaftler wie Daniel Miller (1998; 2000), Timothy Mitchell (2002; 2005) oder Donald MacKenzie (2003; 2005) zeigen auf der Grundlage fundierter empirischer Arbeiten eindrucksvoll, wie eine „reale Ökonomie“ nach Prinzipien abstrakter akademischer Modelle verfahren muss.

Dabei handelt es sich keineswegs um politikferne theoretische Debatten, sondern um Beiträge zu grundlegenden Auseinandersetzungen um die „richtige“ Form von Gesellschaft. Strukturanpassungsprogramme in verschuldeten Staaten des Südens wären ebenso Beispiel für Bemühungen, die Welt nach abstrakten akademischen Prinzipien zu gestalten, wie die Versuche transnationaler Manager, sich in einer unsicheren und instabilen Welt dadurch selbst zu vergewissern, dass die „Performance“ von Maschinen und Menschen nach einheitlichen Standards und Normen gemessen und klassifiziert wird (Berndt 2004).

Zusammenfassend ist zu konstatieren, dass der hier als „Kulturelle Geographien der Ökonomie“ bezeichnete Zugang auf wirtschaftsgeographische Fragestellungen Arbeiten umfasst, die sich von poststrukturalistischen Theorien inspirieren lassen und über die hier knapp diskutierten Bezüge hinaus insbesondere auch Gender-Fragen und Nord-Süd-Beziehungen (postkoloniale Theorien) thematisieren. Autorinnen und Autoren nehmen sich explizit Themen an, die in der traditionell auf Produktion und Unternehmen geeichten Wirtschaftsgeographie lange Zeit vernachlässigt wurden, etwa der Frage nach nicht-kapitalistischen Ökonomien (Leysdon und Lee 2003), einer sozialtheoretisch anspruchsvolleren Thematisierung von Konsumfragen (Crang et al. 2003; Crewe 2003; Goss 2006) oder einer Betrachtung von Arbeit und Arbeitsbeziehungen, die in den Beschäftigten mehr sieht als in Wert zu setzendes „Humankapital“ und beispielsweise den Arbeitsbegriff in den Worten Claus Offes (2000, 495) nicht allein auf die Adjektive „beruflich“ (nur marginal un- oder angelernt), „betrieblich“ (vom Haushalt getrennt), „kontraktuell“ (d.h. markt-kontingent und potenziell diskontinuierlich), „monetär entlohnt“ oder „männlich“ (nur marginal weiblich) beschränkt (Herod 1997; Wills et al. 2000; McDowell 2004).

In diesem Buch wird die kulturtheoretische Wirtschaftsgeographie von Ash Amin vertreten. Ash Amin lehrt an der University of Durham und führt als Wirtschaftsgeograph seit langem einen Dialog mit Entwicklungen in verschiedenen Nachbardisziplinen. Er beschäftigt sich mit der Frage regionaler Entwicklung im Kontext ökonomischer Globalisierung (Amin und Thrift 1992; Amin und Thrift 1995; Amin 2002; Amin et al. 2003) und hat in jüngerer Zeit die „kulturell-ökonomische“ Perspektive zusammen mit Nigel Thrift maßgeblich vorangetrieben. Seinen Zugang präziserte Ash Amin unter anderem mit Blick auf die Rolle von Wissen in einer globalisierten Ökonomie (Amin und Cohendet 2004) und in Bezug auf Stadtökonomie und Urbanität (Amin und Thrift 2002). Die Stadt und die Frage, wie wir uns die urbane Ökonomie aus einer kulturtheoretischen Perspektive anders denken können, stehen im Mittelpunkt des Beitrags in diesem Buch (Kapitel 4). Amin

kritisiert den reduzierten Umgang mit Urbanität in der Wirtschaftstheorie und legt eine Konzeptionalisierung der zeitgenössischen Stadtökonomie vor, die zeigt, dass sich die kulturelle Ökonomie im Städtischen realisiert und diese die Stadt ihrerseits als neue ökonomische Entität konstituiert.

Neugierde, Offenheit und Kritik – zu pragmatischen Wirtschaftsgeographien

Die Wirtschaftsgeographie stellt sich gegenwärtig als eine lebendige Disziplin dar, in der viele unterschiedliche Perspektiven, Theorien und Methoden um Aufmerksamkeit konkurrieren und ganz unterschiedliche Angebote machen, der Frage nach der räumlichen Organisation ökonomischer Prozesse nachzugehen. Die wachsende theoretisch-konzeptionelle Vielfalt ist der Tatsache geschuldet, dass keine Strömung in der Lage ist, die Komplexität globalisierter Lebensbedingungen erschöpfend zu erfassen. Es ist vielmehr so, dass wir auf ein breites Spektrum an Erklärungsansätzen angewiesen sind, mit dem unterschiedliche Fragen beantwortet werden können. Eklektizismus und konzeptionelle Vielfalt bergen ohne Zweifel Gefahren. Teilt man jedoch die Überzeugung, dass sich die Wirklichkeiten einer zunehmend komplexen Welt immer weniger exklusiv mit nur einer konzeptionellen Brille lesen lassen, dann verspricht ein pragmatischer Zugang mehr Erfolg. Damit verbindet sich gleichzeitig aber auch ein Plädoyer für Bescheidenheit im Hinblick auf die Reichweite der jeweils angewandten Perspektive. Nur die Neugierde und der ernsthaft offene Dialog mit anderen Strömungen verspricht Hilfe bei der Beantwortung schwieriger Fragen. Das schließt Konkurrenz und Wettbewerb zwischen den einzelnen Ansätzen ausdrücklich ein. Es muss also weiterhin gestritten und diskutiert werden. Wir erteilen gerade deshalb allen Versuchen eine Absage, bestimmte Richtungen auf Kosten anderer zu etablieren und im Fach durchzusetzen. Außerdem verstehen wir die Idee einer anderen Diskussionskultur innerhalb des Faches als ein kritisches Projekt und stehen solchen Wirtschaftsgeographien skeptisch gegenüber, die sich ausschließlich auf angewandte politische Handlungsempfehlungen beschränken.

Der Band ist als Angebot konzipiert, über die einzelnen Strömungen hinweg ins Gespräch zu kommen. Deshalb galt es zusätzlich, die konzeptionellen Grundlagen für ein grenzüberschreitendes „Projekt“ zu legen. Diese Aufgabe übernimmt Trevor Barnes im ersten Beitrag. Trevor Barnes forscht und lehrt in Vancouver an der University of British Columbia. Er ist für ein grenzüberschreitendes Projekt auch deshalb geeignet, weil er

sich in seinem Werk intensiv mit der historischen Entwicklung des Faches auseinandergesetzt hat und anders als viele Fachvertreter sowohl über fundierte Kenntnisse älterer Strömungen als auch neuerer Ansätze verfügt (z.B. Barnes 1996; 1998; 2001; 2005). Trevor Barnes blickt aus einer wissenschaftsphilosophischen Perspektive auf die Entwicklung der anglo-amerikanischen Wirtschaftsgeographie während der letzten Jahre und diagnostiziert ein Kommunikationsproblem, das er mithilfe pragmatischer Ansätze in der Philosophie überwinden will. Er bietet damit einen konzeptionellen Rahmen an, der die Lektüre der folgenden Beiträge anleiten und erleichtern soll. Das Buch beginnt deshalb mit seinen Ausführungen.

Wir möchten uns abschließend bei den Autoren für Ihre aktuellen und stimulierenden Beiträge bedanken, die wir mir ihrer Erlaubnis und Unterstützung übersetzt haben. Sie entstammen laufenden Arbeiten, und entweder werden weitere Fassungen in Zukunft auch in international renommierten Publikationen erscheinen oder sind dort gerade erschienen. Neben den Autoren danken wir ferner Itta Bauer, Pascal Goeke und Michael Handke für Ihre Unterstützung in der Durchsicht der Übersetzungen, Sabine Heid für die Hilfe bei den Formatierungsarbeiten und schließlich Frank Muckenheim für die professionelle Satzgestaltung des Manuskripts. Es ist unsere Hoffnung und unser Wunsch, dass dieser kleine Band neue Akzente bietet, um sich an einer anderen Geographie der Ökonomie mit Neugierde, Offenheit und Kritik zu beteiligen.

2 Lost in translation: Wirtschaftsgeographie als „trading zone“

von Trevor Barnes

Einführung

Eva Hoffmans (1989) Memoiren „Lost in Translation – Ankommen in der Fremde“ erzählen von der Verwandlung eines lebhaften, redseligen und neugierigen Kindes in Krakau in eine verdrießliche, stille und teilnahmslose Erwachsene nach dem Umzug der Familie in das kanadische Vancouver. Mit dem Umzug gehen Lebensfreude und Farbe verloren, ihr Alltag wird langweilig und eintönig. Sie ist frustriert von ihrer mangelnden Redegewandtheit in einer fremden Sprache und einer Kultur, die sie nicht versteht. Sie ist „lost in translation“. Nach und nach lernt sie jedoch die neue Sprache und Kultur kennen, und dabei stellt sie Polnisch Englisch und Krakau Vancouver gegenüber. Während sie bewusst in Englisch schreibt und lebt, gleichzeitig unbewusst polnisch denkt und fühlt, schafft sie etwas Neues. Wie bei Joseph Conrad, einem anderen polnischen Muttersprachler und brillanten Stilisten, ist das Ergebnis englisches Schreiben, aber keine englische Prosa. Es entsteht eine radikale Übersetzung, etwas was weder Englisch noch Polnisch ist, sondern sich vom wechselseitigen Austausch beider Sprachen befruchten lässt.

In diesem Beitrag möchte auch ich die Vorzüge einer radikalen Übersetzung herausstellen. In meinem Falle handelt es sich um unterschiedliche Denkweisen, die die gegenwärtige angloamerikanische Wirtschaftsgeographie konstituieren und dabei jeweils besondere Konzeptionen von Raum, Zeit und Ökonomie in dieser akademischen Disziplin hervorbringen. Eine derartige radikale Übersetzung ist notwendig, weil man

die angloamerikanische Wirtschaftsgeographie meiner Meinung nach genauso wie die heranwachsende Eva Hoffman als „lost in translation“ bezeichnen kann. Im Gefolge der tiefgreifenden intellektuellen Veränderungen, die das Fach in den letzten 40 Jahren erfahren hat, wurden weniger aktuelle Denkweisen allzu schnell marginalisiert und isoliert. Selbst neuere Arbeiten innerhalb eines „Stils“ werden oft diametral von anderen unterschieden, mit sehr wenig Interesse an Dialog und ehrlicher Auseinandersetzung. So eröffnete sich in der Debatte, die sich in der Zeitschrift *Antipode* um Amin und Thrifts (2000) „Intervention“ in die Wirtschaftsgeographie entzündete, ein Graben zwischen deren kulturellen Annäherung an die Ökonomie und den Implikationen für eine theoretische Auseinandersetzung mit Ökonomie, Raum und Zeit und den Sichtweisen anderer Autoren wie Martin und Sunley (2001) und Plummer und Sheppard (2001).

In einem neueren Aufsatz grenzen Amin und Thrift (2005) ihre Position weiter ab, dieses Mal von der traditionellen politischen Ökonomie. Sie tragen zu einer scheinbar unüberbrückbaren Kluft zwischen beiden Ansätzen bei (vgl. Hudsons [2006] Gegenargumente von der anderen Seite dieser fast unüberwindbaren Trennlinie). Angesichts der tiefgreifenden Unterschiede der in diesen Diskussionen vorgebrachten Positionen zeigen beide Seiten wenig Verständnis dafür, aufeinander zuzugehen, Kritik anzunehmen oder gar anzuerkennen, dass die andere Seite vielleicht auch etwas anzubieten hat. Stattdessen entstehen nur immer weitere Brüche innerhalb der angloamerikanischen Wirtschaftsgeographie, die zunehmend fragmentiert und gespalten erscheint. Das ist bedauerlich. Ich möchte stattdessen für eine pluralistische, für alle Positionen offene Disziplin plädieren, eine Disziplin, die die damit verbundenen Gelegenheiten zur Innovation genießt und die vom Arbeiten über einzelne Ansätze hinweg profitiert, anstatt fruchtbaren Meinungsaustausch zu blockieren und inhaltliche Diskussionen zu verhindern. In diesem Beitrag schlage ich zu diesem Zwecke vor, Wirtschaftsgeographie als „Grenzobjekt“ oder als *trading zone* zu verstehen.

Die Konzepte *boundary object* und *trading zone* stammen aus der Wissenschaftsforschung, einer Disziplin, die diesem Beitrag im weiteren Sinne zugrunde liegt (Hess 1997; Barnes 2004). Grenzobjekte sind konkrete und abstrakte Entitäten, die es Gruppen mit unterschiedlichen Perspektiven erlauben, gemeinsam an ihnen zu arbeiten. Unterschiedliche Gruppen stellen so durch gegenseitigen Austausch neue Verbindungen her. Der Wissenschaftshistoriker Peter Galison (1998) nennt solche Interaktionen an den Rändern und Übergängen der jeweiligen Disziplinen *trading zones*.

In seinen Arbeiten zur Geschichte der Teilchendetektoren zeigt er, dass unterschiedliche Spielarten der theoretischen und experimentellen Physik sowie die Instrumentalisten über weite Strecken des 20. Jahrhunderts an einem solchen Aushandlungsprozess beteiligt waren und dabei zur Kommunikation eine Pidgin-Sprache schufen. Mehr noch, Pidgin wurde zu einem Schmelztiegel, der Praktiken und Konzepte hervorbrachte, die in den jeweiligen Traditionen der Physik für sich nicht vorstellbar gewesen wären. So wie Eva Hoffmans oder Joseph Conrads Schreibstil weder englisch noch polnisch ist, sondern irgendetwas dazwischen, so schuf die Pidgin-Verhandlungssprache etwas, das man in den getrennten teildisziplinären Physiksprachen nicht finden konnte. In ähnlicher Weise möchte ich in diesem Beitrag zeigen, dass eine Konzeptionalisierung der Wirtschaftsgeographie als Grenzobjekt das Potenzial in sich birgt, den Austausch zwischen unterschiedlichen Perspektiven zu fördern und neue Wege aufzeigen kann, Ökonomie, Raum und Zeit theoretisch anders zu denken. Das Ergebnis wird nicht das letzte Wort in der Wirtschaftsgeographie sein, nicht das Ende der Disziplin, sondern im Gegenteil ihre Weiterentwicklung und Öffnung, eine disziplinäre Erweiterung.

Der Beitrag gliedert sich in drei Abschnitte. Zunächst gehe ich näher auf den konzeptionellen Rahmen meiner Argumentation ein. Ich beginne mit Ian Hacking (1985, 2002a, b) Idee der *styles of reasoning*, um ein besseres Verständnis der ausgeprägten intellektuellen Brüche zu entwickeln, wie sie die jüngere Geschichte der Wirtschaftsgeographie prägen. So wie Hacking gehe ich jedoch davon aus, dass auch die entgegengesetztesten Stile ein Potenzial für Austausch und Dialog in sich tragen. Es sind Grenzobjekte und *trading zones*, die zu möglichen Orten des Austauschs werden, Grenzübertritte möglich machen und die Aussicht auf kreativen Pluralismus bieten. Die Philosophin Helen Longino (2002) liefert zusätzliche Argumente für einen solchen Pluralismus. In Ergänzung zu Hacking bedeutet Pluralismus für Longino, dass unterschiedliche *styles of reasoning* Novität und Kreativität hervorbringen, sobald sie miteinander in Kontakt gebracht werden. Im zweiten Abschnitt nutze ich Hacking Idee der *styles of reasoning*, um das Dilemma der Wirtschaftsgeographie und die damit verbundenen Beziehungen zwischen Raum, Zeit und Ökonomie historisch verstehen zu können. Um es konkreter auszudrücken: Ich erläutere meine Argumente am Beispiel eines bestimmten Stils in der Wirtschaftsgeographie, die raumwissenschaftliche Wirtschaftsgeographie, der im Zuge der sogenannten *Geographical Economics* vor kurzem neues Leben eingehaucht wurde. Abschließend zeige ich, dass verschiedene interdisziplinäre Projekte während der letzten zehn Jahre, vor allem in der Wis-

senschaftsforschung, aber auch in anderen Bereichen wie im Feminismus und Postkolonialismus, die Chance eröffnen, alte Gräben zu überwinden und eine pluralistischere Disziplin zu schaffen: eine Wirtschaftsgeographie als Grenzobjekt. In Anlehnung an Longino diskutiere ich vier Kriterien, die zur Realisierung eines solchen Projekts erfüllt werden müssen. Falls dies geschieht, könnten die mit den jeweiligen Stilen verbundenen verschiedenen Konzeptionalisierungen von Raum, Zeit und Ökonomie miteinander in Dialog treten, Verbindungen herstellen und die Disziplin bereichern. Auf diese Weise entsteht eine pluralistische und vielstimmige anstelle einer singulären und einstimmigen Wirtschaftsgeographie.

Forschungsstile, Grenzobjekte und Pluralismus

Forschungsstile

Der Begriff *style of research* wurde vom Philosophen Ian Hacking (1985, 2002a, b) geprägt. Im Grunde handelt es sich um eine Foucault'sche Weiterentwicklung des Paradigmenbegriffs von Thomas Kuhn (1962; Hacking wurde dann auch passenderweise auf Michel Foucaults alte Stelle am Collège de France berufen). Kuhn stellte fest, dass Wissenschaft wegen des normativen Charakters jeder Theorie und der Unvereinbarkeit unterschiedlicher theoretischer Zugänge von einer Reihe intellektueller Revolutionen geprägt sei, „Paradigmenwechsel“, die jeweils einzigartige, separate und teilweise nicht miteinander vergleichbare methodologische Welten hervorbringen.

Hacking versteht die Kuhn'schen Paradigmen mit Foucault als *styles of scientific reasoning*, die jeweils die Fähigkeit zur Selbstbestätigung haben. Damit ist gemeint, dass jeder Stil seine eigenen Wahrheitskriterien hervorbringt, die dann zum Bewertungsmaßstab wissenschaftlicher Arbeit werden. Wissenschaft ist dann nicht länger die Beschäftigung mit unabhängig von ihr existierenden zu untersuchenden Gegenständen, sondern bringt ihre jeweiligen Untersuchungsgegenstände selbst hervor. In diesem Sinne kann man einen Stil als Foucault'sche diskursive Formation verstehen, der seine Forschungsgebiete wie Sexualität, Kriminalität oder Wahnsinn erst herstellt und dann die epistemologischen Kriterien ihrer Bewertung bestimmt (d.h. Schaffung von „Wahrheitsregimen“, Foucault 1980, S. 133).

So wie Kuhns Paradigmen können auch Stile wegen ihrer gänzlich verschiedenen Logiken, Sprachen und Annahmen nicht miteinander verglichen werden. Daraus folgt, dass die Bedeutung eines Objekts und die Kriterien

seiner Bewertung immer nur auf den Stil gründen, der es geschaffen hat. Wir können deshalb diesen Stil nicht verlassen, um eine größere äußerliche Wahrheit zu suchen, die die „wahre“ Natur des jeweiligen Objekts sichtbar macht oder auch die „korrekten“ Bewertungskriterien, weil diese nicht existieren. Die Bedeutung eines Objekts und seiner Bewertungskriterien werden nur innerhalb des Stils geschaffen. Außerhalb dessen ist nichts. Unterschiedliche Stile schaffen unterschiedliche Welten und damit einhergehende Forschungsmethoden. Das muss nicht unbedingt zu einer Reihe vollständig isolierter Forschungswelten führen, auch wenn dies durchaus möglich ist. Diejenigen, die innerhalb eines bestimmten Stils arbeiten, so wie es in den verschiedenen Traditionen innerhalb der Wirtschaftsgeographie geschehen ist, errichten Barrieren und unterbinden so die Kommunikation mit denjenigen, die innerhalb anderer Stile arbeiten. Meine Meinung ist jedoch, dass solche Barrieren nicht errichtet werden müssen und dass es sehr gute Gründe dafür gibt dies nicht zu tun.

Dass derartige Barrieren errichtet werden, hängt sehr oft mit bestimmten sozialen und historischen Bedingungen zusammen. Für Hacking sind *styles of scientific reasoning* keine transparenten, spektralen Entitäten, die vom Himmel fallen, sondern sind eng verbunden mit besonderen sozialen und historischen *spaces of possibility*. Er gibt ein Beispiel dafür: Die Erfindung der induktiven Methode durch den schottischen Philosophen David Hume in seinem „Traktat über die menschliche Natur“ aus dem Jahre 1739. Für Hacking gestatteten es die intellektuellen Bedingungen vor Hume nicht, Induktion zu denken und zu konzeptionalisieren. Damit die induktive Methode möglich werden konnte, mussten empirische Fakten erst als Detail und etwas Isoliertes, als unabhängige Informationsbestandteile konzeptionalisiert werden. Mary Poovey (1998) zeigt, dass diese Vorstellung erst im späten 17. Jahrhundert als Folge besonderer sozio-politischer und historischer Prozesse möglich wurde. Aus diesem Grunde war Induktion vorher nicht vorstellbar. Die Methode war eng mit dem vorherigen Aufstieg einer historisch kontingenten Ontologie der Daten und Fakten verbunden. Das war der sozio-historische *space of possibility* der induktiven Methode.

Die Kraft sozio-historischer Einflüsse ist jedoch damit noch lange nicht zuende. Sie wirken weiter, tragen dazu bei, einen Stil aufrechtzuerhalten und fördern in bestimmten Fällen sogar seine Trennung von anderen Stilen, indem sie ihn isolieren und abschotten. Das Soziale hat weitreichende Wirkungen. Kuhn war sich dieser sozialen Einflüsse auf die jeweilige Struktur wissenschaftlicher Revolutionen vollkommen bewusst (auch wenn er in späteren Jahren hier ein wenig zurückhaltender wurde).

Und Hacking war eine der Schlüsselfiguren in der Wissenschaftsforschungsliteratur, die mehr als andere Disziplinen die Rolle des Sozialen in der Erkenntnistheorie betonte.

Für Ian Hacking ist dann auch wissenschaftliche Forschung zutiefst gebrochen und uneinheitlich (Galison und Stump 1993 sprechen von der „disunity of science“). Diese Fragmentierung hat ihre Ursache in der Emergenz sich selbst bestätigender Forschungsstile und hängt von bestimmten sozio-historischen Voraussetzungen ab. Sobald ein solcher Stil auftaucht, können interne soziale Prozesse Separations- und Isolationsmechanismen verschärfen. Wie ich im Folgenden zeigen werde, trifft dies ohne Zweifel für die lange Geschichte der angloamerikanischen Wirtschaftsgeographie zu. Sobald ein Forschungsstil in die Disziplin eingeführt wurde, war Innen und Außen vorgegeben. Diejenigen, die als Insider definiert wurden, errichteten Barrikaden zur Minimierung des Austausch von Ideen und Gedanken, was in der Folge diejenigen, die als Outsider definiert wurden, dazu zwang, die vielen isolierten, einsamen Stile hervorzubringen.

Trading zones und Grenzobjekte

Hacking (2002a, b) hat vor kurzem auf die Möglichkeit des Austauschs zwischen diesen isolierten und einsamen Stilen hingewiesen. Er bezieht sich dabei auf das Werk von Peter Galison (1998), ganz besonders auf seine eindrucksvolle Geschichte der Teilchendetektoren in der Mikrophysik des 20. Jahrhunderts und der drei gänzlich verschiedenen Gruppen von Physikern, die an ihnen arbeiteten: Theoretiker, Experimentalisten und Instrumentalisten. Für Galison ist dieses Teilgebiet der Physik weder ein Musterbeispiel uniformer Rationalität noch ein chaotisches Durcheinander von Scherben und Fragmenten, sondern irgendetwas dazwischen. Häufig skurrilen „Heath-Robinson-Geräten“¹ ähnelnd, durch Drähte und Lötmetall buchstäblich an einen Ort gefesselt, arbeiten die verschiedenen Komponenten doch zusammen und erzielen beeindruckende Ergebnisse. Laut Galison (ebd. S. 46) ist dies nur möglich, weil sich die verschiedenen Teilnehmer gegenseitig fordern, und zwar in einer „trading zone, an intermediate domain in which procedures [are] co-ordinated locally even when broader meanings clash“. Auf der einen Seite vertreten die drei verschiedenen Lager der Physik ganz bestimmte Forschungskulturen, mit vielfäl-

1 Anm. d. Hrsg.: William Heath Robinson (1872-1944) war ein britischer Karikaturist, der für seine satirischen Zeichnungen unmöglicher, abstruser Maschinen bekannt wurde. In Großbritannien werden unpraktische und überkomplizierte Maschinen deshalb als „Heath Robinson contraption“ bezeichnet.

tigen Sprachen, Interesse und Zielen. Auf der anderen Seite feilschen und handeln sie miteinander, um konkrete Ziele zu erreichen. Unterschiede und Differenzen werden nicht beseitigt, sondern pragmatisch beiseite gestellt. So beginnt ein Prozess zögerlicher, provisorischer und lokal begrenzter Kooperation. Die Schaffung einer Pidgin- oder Kreolensprache ist der Schlüssel zu dieser Kooperation. Oder um es mit Galison (ebd., S. 47) selbst auszudrücken: „Boundary work is the establishment of local languages – pidgin or Creole – that grow and sometime die in the interstices between sub-cultures.“ Galison (ebd., S. 46) ließ sich bei dieser Idee von anthropologischen Studien der Austauschbeziehungen zwischen verschiedenen kulturellen Gruppen inspirieren:

„Anthropologists have extensively studied how different groups, with radically different ways of dividing up the world and symbolically organizing its parts can not only exchange goods but also depend essentially on those trades [...] Within a certain area [...] two dissimilar groups can find common ground. They can exchange fish for baskets, forming subtle equations of the correspondence between quality, quantity and type, and yet literally disagree on the broader (global) significance of the items exchanged.“

Pidgin ermöglicht Austausch, indem es eine intermediäre Position zwischen den Muttersprachen der Handelspartner einnimmt. Weder vollkommen von diesen Sprachen abhängig noch von diesen gänzlich unabhängig, existiert Pidgin als ein Hybrid, ein Dazwischen, ein Drittes.

Gleiches gilt für die Interaktion unterschiedlicher Subkulturen in der Physik. Trotz aller tiefgreifenden Unterschiede ihrer Forschungsstile sind sie bereit miteinander zu verhandeln und Pidgin-Sprachen zu entwickeln, die zwar nur begrenzte Kooperation möglich machen, aber verblüffende Ergebnisse hervorbringen können. Das Pidgin, das Verbindungen herstellt und Netzwerke hervorbringt, ist eine lokale Konstruktion, an Ort und Stelle improvisiert und im Laufe der Zeit großen Verschiebungen ausgesetzt. Es spiegelt die historischen und soziologischen Bedingungen ihrer Entstehung wider. Hier entfaltet sich weder ein irgendwie übergeordnetes Prinzip noch handelt es sich um die übliche Form des Übersetzens, denn das was produziert wird ist nicht stabil und existiert oft nur solange bis eine bestimmte Aufgabe gelöst ist. Aber es funktioniert.

Galison benutzt den Begriff nicht selbst, aber er beschreibt tatsächlich nichts anderes als die Schaffung eines Grenzbjekts. Der Begriff stammt ursprünglich von Susan Leigh Star und James Griesemer (1989) und ihrer Studie des Museum of Vertebrate Zoology in Berkeley. Aus

ihrer Sicht besteht in der Wissenschaft eine Spannung zwischen divergierenden Sichtweisen, z.B. den drei Spielarten der Physik in Galisons Fallstudie, und der Notwendigkeit, generalisierbare Erkenntnisse hervorzubringen, z.B. die Ableitung gesetzesähnlicher Erklärungen atomarer und subatomarer Strukturen (Star und Griesemer 1989). Star und Griesemer schlagen als Lösung die Konstruktion eines Grenzobjekts vor, das multiple Anschlussmöglichkeiten bietet und so zwar die Autonomie des individuellen Forschers bewahrt, aber gleichzeitig genug Stabilität und Zusammenhalt besitzt, um Austausch und Zusammenarbeit, d.h. die Entstehung einer *trading zone* zu ermöglichen. Star und Griesemer (ebd., S. 393) schreiben:

„Boundary objects are objects which are both plastic enough to adapt to local needs and the constraints of the several parties employing them, yet robust enough to maintain a common identity across sites. They are weakly structured in common use, and become strongly structured in individual site use. These objects may be abstract or concrete. They have different meanings in different social worlds but their structure is common enough [in] more than one world to make them recognizable [...]“

Dadurch können unterschiedlichen Individuen am selben Objekt arbeiten und ganz unterschiedliche Tätigkeiten durchführen, ohne dafür gerügt zu werden, die falsche Methode anzuwenden. Denn Grenzobjekte „inhabit multiple worlds simultaneously, [...] meet[ing] the demands of each one“ (ebd., S. 408). Bei Star und Griesemer fangen Amateurzoologen Mustertiere und schicken sie an das Museum, wissenschaftliche Zoologen schreiben Aufsätze über diese Tiere und reiche Witwen bezahlen mit ihrem Geld diejenigen, die diese Tiere konservieren, katalogisieren und ausstellen. Hier ist das Museum das Grenzobjekt, das genügend Flexibilität und Elastizität besitzt, um unterschiedliche Interessen befriedigen zu können, ohne sich nur einem bestimmten Interesse unterzuordnen. Außerdem entsteht immer dann wenn wie bei Galison verschiedene Gruppen an gemeinsamen Aufgaben arbeiten „trade‘ across [...] boundaries“. Problemlösungen werden nach Star und Griesemer nicht notwendigerweise im Konsens oder in uniformer Weise erzielt. Ähnlich wie bei Galison sind solche Lösungen vielmehr lokal und provisorisch und sind weiterhin gekennzeichnet von „traces of multiple viewpoints, translations and incomplete battles“ (ebd., S. 413). Gerade durch ihr Zustandekommen stellen Grenzobjekte, wie Pidgin-Sprachen, unzusammenhängende Felder, sind aber robust genug, um intakt zu bleiben und produktiv zu sein.

Auch wenn Spannungen bestehen bleiben, gelingt es Grenzobjekten die Sichtweisen der verschiedenen an einer Studie beteiligten Parteien besser aufeinander abzustimmen – offener, demokratischer, weniger destruktiv – als andere Strategien, die eine „imperialist imposition of representations, coercion, silencing, and fragmentation“ (ebd., S. 413) beinhalten. Grenzobjekte und ihr Doppelgänger *trading zone* machen die Vorzüge des Pluralismus deutlich.

Pluralismus

Helen Longino (2002) hat vor kurzem eine brauchbare Begründung für Pluralismus gegeben und einen konzeptionellen Rahmen dafür vorgelegt. Ich werde in diesem Abschnitt jene Überlegungen mit den Konzepten Grenzobjekt und *trading zone* verknüpfen. Aus meiner Sicht ist Pluralismus das beiden Begriffen zugrunde liegende Ideal.

Longino bezieht sich in ihrer Argumentation sowohl auf die Wissenschaftsphilosophie als auch auf die Wissenschaftsforschung. Sie geht davon aus, dass wir immer bestenfalls „local epistemologies“ erreichen können, verstanden als „dynamic complex of beliefs, norms, goals and practices“ (ebd., S. 187). Diese Epistemologien werden als lokal bezeichnet, weil allgemeingültige, absolute Wahrheit aus ihrer Sicht unmöglich ist. Longino (ebd., S. 207) schreibt dazu:

„Knowledge is partial. The contextual embeddedness of inquiry and the locatedness of subjects impose limits on what is knowable from any given location or point of view. No set of knowledge-productive practices will exhaust the ways of acquiring knowledge about phenomena or processes [...] Any given knower will have knowledge limited by social, historical, and geographical location and point of view, and shaped by a particular set of knowledge productive practices.“

Das sollte nicht mit totaler Beliebigkeit verwechselt werden. Es gibt bessere und schlechtere Formen des Wissens, die sowohl durch rational-kognitive als auch durch sozio-kulturelle Kritik bestimmt werden. Das heißt, dass man Wahrheitsansprüche dadurch einordnen und bewerten kann, dass man sie beiden Formen der Kritik unterzieht. Selbstverständlich kann eine solche Kritik nicht offen legen, welche Wahrheitsansprüche richtig sind, sondern erlaubt vielmehr lediglich ein Urteil darüber, welche unbefriedigend sind. In diesem Sinne hält Longino das Postulat des Fallibilismus aufrecht, was sie mit Karl Popper (1972) und seinem Falsifikationsprinzip verbindet. Aber anders als Popper erkennt Longino, dass effektive Kritik nicht

allein auf Logik gründet (verankert in Poppers „Welt 3“), sondern auch auf sozio-kulturellen Urteilen. Außerdem hat Longino andere Ziele als Popper. Poppers Argumentation endet mit der Anerkennung der objektiven Welt als eine Welt multipler Möglichkeiten. Es genügt ihm zu zeigen, dass es möglicherweise mehr als eine objektive Welt gibt. Longino geht weiter. Sie hält es für fruchtbar, diese verschiedenen Welten zusammenzubringen und sich auf sie einzulassen. Das ist ihre pluralistische Agenda: Sie besteht nicht nur aus der Einsicht, dass wir die Wahrheit nie kennen können, weil alles Wissen unvollständig ist, sondern aus der Überzeugung, dass man davon profitieren kann, wenn man verschiedene Teilerkenntnisse zusammenbringt, mischt und miteinander interagieren lässt. Gerade das Mischen und das Interagieren sind aus ihrer Sicht so produktiv und kreativ. Der Pluralismus wurde jedoch scharf kritisiert. Ihm wurde unter anderem Eklektizismus, Anarchie, Unreife und Unentschlossenheit vorgeworfen. Aber für Longino steht uns einfach nicht besseres zur Verfügung: „[P]lurality is not in itself evidence of [...] immaturity“ (Longino 2002, S. 188, Fn. 25), Unterschiede in den Herangehensweisen seien vielmehr als „critical interaction that advances all of them rather than as a duel requiring a single victor“ zu verstehen (ebd., S. 189). Indem wir pluralistische Offenheit leben, sind wir in der Lage, „inappropriate closure“ zu verhindern, indem wir in pluralistischer Weise Modelle oder Theorien gegeneinander ausspielen, sind wir in der Lage „[to] establish the limits of (relative) certainty“ (ebd., S. 197).

Die Konzepte *trading zone* und Grenzobjekt verkörpern Longinos Ideal des Pluralismus und stellen gleichzeitig Strategien zur Verfügung unter solchen Bedingungen zu forschen. Im Falle von Galisons *trading zone* kamen Physiker verschiedener Richtungen mit den jeweils anderen Forschungsstilen in Kontakt, obwohl sie fest innerhalb ihrer jeweiligen Subkulturen verankert blieben. Sie konnten durch kritischen Austausch von Ideen neuartige Alternativen konstruieren, die sie außerhalb ihrer gewohnten Domänen führten. Im Falle der Grenzobjekte gilt von Anfang an die Prämisse, dass das selbe Phänomen immer aus unterschiedlichen Perspektiven beschrieben, betrachtet und erklärt werden kann – dass es also nie einen richtigen Weg gibt. Grenzobjekte sind daher von Grund auf pluralistisch.

Es ist meine Absicht im Folgenden die Ideen dieses Abschnitts anzuwenden. Zunächst werde ich zeigen, wie die Wirtschaftsgeographie in der Vergangenheit entlang der Bruchlinien verschiedener Forschungsstile fragmentierte und isolierte Schulen hervorbrachte, die sich jeweils über einen sich selbst bestätigenden Diskurs über Wirtschaft, Raum und Zeit definierten. Aufbauend auf den Versprechungen des Pluralismus zeige ich dann wie

man diese Fragmentierung mit Hilfe eines Verständnisses der Disziplin als Grenzobjekt oder *trading zone* überwinden könnte.

Wirtschaftsgeographie

Eine Geschichte unterschiedlicher Stile

Auf universitärer Ebene existiert die angloamerikanische Wirtschaftsgeographie schon seit über hundert Jahren. Ihre Geschichte wird von unterschiedlichen, jeweils innerhalb besonderer Rahmenbedingungen entstandenen Forschungsstilen und den damit einhergehenden sozialen Prozessen der Verfestigung und Trennung geprägt. Diese Stile schaffen sich ihre jeweils eigenen Wahrheitskriterien und Forschungsgegenstände und bringen ihre eigenen Zugänge zu Raum, Zeit und Ökonomie hervor.

Die angloamerikanische Wirtschaftsgeographie tauchte in institutionalisierter Form bereits im späten 19. Jahrhundert auf (Barnes 2000). Ihr unmittelbarer Vorläufer war die Handelsgeographie, zu der deutsche Wissenschaftlicher besonders wichtige Beiträge lieferten (z.B. Karl Andrees „Geographie des Welthandels“ und Karl von Scherzers „Wirtschaftliches Leben der Völker“). Innerhalb der angloamerikanischen Wirtschaftsgeographie lassen sich fünf Forschungsstile identifizieren. Es handelt sich zugegebenermaßen um eine etwas willkürliche Einteilung, die wichtige Differenzierungen vernachlässigt, sogar zwischen Vertretern eines bestimmten Stils. Außerdem handelt es sich keinesfalls um ein universelles, überall Gültigkeit beanspruchendes Schema. Die Geographie in Deutschland, beispielsweise, die einen so großen Einfluss auf die frühe angloamerikanische Wirtschaftsgeographie hatte, schlug später einen anderen Weg ein (in Westdeutschland war z.B. von der radikalen politisch-ökonomischen Tradition kaum etwas zu spüren, die in den USA und in Großbritannien seit den 1970er Jahren eine herausragende Rolle spielt).

Der erste Stil, der im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert zeitgleich mit der Etablierung der Disziplin entstand, lässt sich als enzyklopädisches Sammeln von Fakten über die weltweite Warenproduktion und den Welthandel beschreiben. Ermöglicht und definiert wurde er durch den Kolonialismus und das britische Empire. Der zweite Stil, eine sich in den 1920er Jahren etablierende regionale Herangehensweise, entstand zumindest in den USA im Zuge wachsender Provinzialität und widmete sich vor allem landwirtschaftlichen Produkten und Betrieben. Der dritte Stil war die „Raumwissenschaft“, die in den späten 1950er Jahren die Bühne betrat,

in den USA eng mit den vom Kalten Krieg beeinflussten Sozialwissenschaften verknüpft war und quantitative, theoretische Analysen der Standortwahl und der Raumwirtschaft durchführte. Die radikale politische Ökonomie begann als vierter Stil in den frühen 1970er Jahren und ist nicht von den gesellschaftlichen und ökonomischen Verwerfungen der damaligen Zeit zu trennen. Damals rückten geographische Aspekte ungleicher Entwicklung und die damit einhergehenden Krisen in den Mittelpunkt. Schließlich führte der „cultural turn“ und die kulturtheoretische Wende in den Sozialwissenschaften in den 1990er Jahren zu einem wachsenden Interesse an der untrennbaren Verflochtenheit der Ökonomie mit dem Nicht-Ökonomischen, wie etwa Kultur, und an einer Vielzahl nicht-ökonomischer theoretischer Strömungen wie dem Postkolonialismus, der Wissenschaftsforschung, und dem Feminismus. Ermöglicht wurde dieser Stil durch den Übergang zum postindustriellen Zeitalter und dem Aufkommen der New Economy.

Für jeden der fünf Stile gelten zwei zentrale Punkte. Erstens schafft sich jeder Stil seine eigenen Forschungsgegenstände und die dafür nötigen Bewertungskriterien (d.h. jeder Stil erfüllt damit Hackings Vorgabe der Selbstbestätigung). Zweitens ist diese Selbstbestätigung jeweils untrennbar mit ganz bestimmten Konzeptionalisierungen von Raum, Zeit und Ökonomie verbunden. Eine detaillierte Diskussion beider Punkte für alle fünf Stile würde den Rahmen dieses Beitrags sprengen. Ich werde deshalb meine Überlegungen am Beispiel eines Stils illustrieren, der *spatial science* oder Raumwissenschaft. Das geschieht einerseits deswegen, weil ich diesen Stil am besten kenne (Barnes 2004), andererseits aber auch deswegen, weil er mit der Entwicklung der *geographical economics*² und der Unterstützung durch „Star-Wissenschaftler“ wie dem US-amerikanischen Ökonomen Paul Krugman in der jüngeren Vergangenheit eine Renaissance erlebt hat.

Selbstbestätigung

Wie alle anderen Stile schafft sich die Raumwissenschaft (und die *geographical economics*) die Gegenstände, die sie zu erforschen vorgibt, selbst. Auch in diesem Falle hat der zentrale Forschungsgegenstand

-
- 2 Anm. der Hrsg.: Krugman und andere Ökonomen sprechen selbst von „New Economic Geography“ und stellen damit explizit einen historischen Bezug zur traditionellen deutschen Standorttheorie her. Wirtschaftsgeographen kritisieren diese Arbeiten als teilweise veraltet und bemängeln, dass aktuellere Entwicklungen in der Disziplin ausgeblendet werden. Die britischen Wirtschaftsgeographen Ron Martin und Peter Sunley schlagen deshalb das Label „geographical economics“ vor, das Trevor Barnes hier übernimmt (vgl. Martin und Sunley 1996).

„Raumwirtschaft“ keine unabhängige Existenz, sondern wird durch den Stil im Zuge der Abstraktionen und Forschungsarbeiten erst geschaffen. Verschiedenste von der Raumwissenschaft entwickelte ideale Raumgeometrien, z.B. in Form von Sechseck, Dreieck oder Kreis, vereinigen sich mit besonderen mathematischen und statistischen Rechenoperationen, wie etwa der Maximierungsfunktion oder der Regressionslinie, und bringen einen Gegenstand hervor, der nie zuvor existiert hatte: „Raumwirtschaft“. Foucault (1978) sagte, dass Frankreich erst nach der ersten Volkszählung zu existieren begann. In gleicher Weise konnte es die Raumwirtschaft nicht vor der Raumwissenschaft geben. Die Raumwissenschaft konstruiert die Entität, die sie dann zu kontrollieren vorgibt (vgl. zur Frage der „Erfindung“ der Ökonomie auch Buck-Morss 1995 und Mitchell 2002).

Hacking bietet eine Checkliste der Dinge an, deren neuer Stil eine Disziplin bereichert: „[N]ew types of: objects; evidence; sentences; new ways of bringing a candidate for truth and falsehood; laws, or at any rate modalities; and possibilities“ (Hacking 2002b, S. 189). Zu allen diesen Dingen gibt es eindeutige Entsprechungen in der traditionellen Raumwissenschaft. Auch die Raumwissenschaft schuf neue Objekte, wie etwa Lochkarten mit Raumdaten oder Plotter zur Erstellung computergestützter Karten; neue Erkenntnisse, wie etwa Befragungsdaten zum Verhalten von Shopping-Touristen oder Tabellen über Kosten und Preise in der Eisen- und Stahlindustrie; neue Vorgaben zur Unterscheidung zwischen wahr und falsch, wie etwa Regressionslinien, programmierte lineare Gleichungen oder grafische Darstellungen von Rentenangebotsfunktionen, Isodapanen und vernetzten Hexagonen; neue Gesetze, wie etwa Toblers (1970, S. 236) „First Law of Geography“: „Everything is related to everything else, but near things are more related than distant things“; und neue Möglichkeiten, wie etwa die, aus der Wirtschaftsgeographie endlich eine Wissenschaft wie die Ökonomik zu machen.

In ähnlicher Weise schafft Paul Krugman durch die Entwicklung seiner eigenen Version der Raumwissenschaft, geographical economics, vergleichbare Dinge in denselben Kategorien. Er beschwört neue Objekte hervor, etwa Computerprogramme zur Simulierung von Standortentscheidungen, die er – abgespeichert auf der Festplatte seines Laptops – überall hin mitnehmen kann (Krugman 1995b); neue Erkenntnisse, etwa steigende Skalenerträge und unvollständiger Wettbewerb, bis vor kurzem vernachlässigte, seiner Meinung nach aber entscheidende Variablen zur Erklärung der geographischen Form von Ökonomien; neue Vorgaben zur Unterscheidung zwischen wahr und falsch, in ganz besonderer Weise diejenigen, die folgende Form annehmen: „the lovely little model of Dixit

and Stiglitz“ (Krugman 1993); neue Modalitäten, die auf dem Maximierungsprinzip und der Gleichgewichtsannahme gründen und überall zu finden sind (1995a, S. 74-75); und neue Möglichkeiten: „My intention is to establish economic geography as a branch of economics that is taken as seriously as international trade, and I believe that I will succeed in that plan“ (Krugman 1995b, S. 40).

Zusammen mit der Schaffung eines neuen Gegenstandes – Raumwirtschaft – entstehen auch die Kriterien für seine Bewertung. Aber jene Kriterien haben einen entscheidenden Anteil an genau dem Prozess, der den neuen Forschungsgegenstand erst hervorbringt. Daraus folgt, dass das, was bewertet wird, nicht unabhängig von seinen Bewertungskriterien sein kann. Oder um es mit Hacking (1985, S. 146) auszudrücken: „[...] the very candidates for truth and falsehood have no existence independent of the styles of reasoning that settle what it is to be true and false in their domain.“ Nehmen wir zum Beispiel einen prominenten Kandidaten zur Bestimmung von wahr und falsch innerhalb der Raumwissenschaft und der geographical economics: die Hierarchie zentraler Orte. Diese wird von beiden so konzeptionalisiert, dass man ihr nur auf streng formalisiertem Wege, etwa mit Hilfe der Mathematik und der Statistik, näher kommen kann. Wenn man keine derartigen Mittel einsetzt, dann kann man sich mit der Bewertung des Kandidaten, der Hierarchie zentraler Orte, nicht beschäftigen. Diese Logik ist sogar noch stärker in Krugmans Arbeiten ausgeprägt: „To be taken seriously an idea has to be *something you can model*“ (Krugman 1995a, S. 5; Herv. im Original). Aber nicht jedes Modell funktioniert hier, es muss als „Greek-letter writing“ (Krugman 1990, S. ix) formalisiert sein. Nicht-formale Bewertungsmethoden mögen zwar interessante Informationen liefern, sie können aber nichts über Richtigkeit und Falschheit der Forschungsgegenstände in der Raumwissenschaft aussagen, und zwar ganz einfach deshalb, weil diese nicht unabhängig von den formalen Bewertungsmethoden existieren.

Aus diesem Grund bestätigt sich der Stil der Raumwissenschaft so wie in der Tat alle Stile selbst. Man kann sie nie unabhängig als falsch entlarven, denn das was bewiesen werden soll hängt nur vom Stil selbst ab. Dieses Merkmal macht aus der Geschichte der Wirtschaftsgeographie eine Geschichte unterschiedlicher Stile wissenschaftlichen Denkens.

Raum, Zeit und Ökonomie

Mit jedem Stil sind zweitens bestimmte Vorstellungen von Raum, Zeit und Ökonomie verbunden. Diese bewegen sich im Gleichschritt, was nicht überraschend ist. Jeder Prozess der Produktion neuer Untersuchungsob-

jekte – die Weltwirtschaft, die landwirtschaftliche Region, die Raumwirtschaft, ungleiche Entwicklung, kulturell eingebettete Orte der Produktion und Konsumption – bringt notwendigerweise besondere Konzeptionalisierungen von Raum, Zeit und Wirtschaft mit sich. Diese sind entscheidende Bestandteile jedes neuen Untersuchungsobjekts.

Nun werden manche Leser einwenden, dass Raum, Zeit und Ökonomie fest vorgegebene Entitäten wären, essenziell und deshalb unveränderlich. Kant verstand Zeit und Raum als gegebene Apriori, außerhalb jeden Kontexts stehend, und Marx dachte in Bezug auf die Grundelemente der ökonomischen Basis ähnlich. Aber aus der wissenschaftsphilosophischen Perspektive dieses Beitrags werden diese Dimensionen als nicht-essenziell, als Ergebnis aktiver Konstruktionsprozesse innerhalb der jeweiligen Stile verstanden, die diesen Dimensionen erst ihren Rahmen geben (Latour [1993] beschrieb wie Zeit und Raum in unterschiedlichen Kontexten wechselnde Gestalt annehmen und Callon [1998a] tat dasselbe mit Blick auf die Ökonomie). Die übergreifende Einsicht ist, dass Raum und Ökonomie keine Essenzen besitzen, sondern in immer anderen Formen produziert und reproduziert werden. Das gilt auch für die verschiedenen Stile der Wirtschaftsgeographie.

Ich werde dies nun erneut am Beispiel der Raumwissenschaft und der geographical economics verdeutlichen. Bei der Konstruktion ihres Objektes, der Raumwirtschaft, haben sich Raumwissenschaft und geographical economics eine spezifische Perspektive zurechtgebastelt: ein lineares Verständnis von Zeit steht neben dem euklidischen Raum und einer Konzeptionalisierung der Ökonomie auf der Basis der Handlungen rationaler Individuen (vgl. dazu die Ausführungen von Sheppard 2000). All dies wird von einem style of reasoning zusammengehalten, der von einer anderen Disziplin geborgt wurde, der theoretischen Physik vor Beginn des 20. Jahrhunderts (Barnes 2003). Die Einzelheiten sind komplex, aber es gibt zwingende Belege dafür, dass sich die Raumwissenschaftler direkt und indirekt durch die Anwendung von Ideen aus der Ökonomik an der Physik orientierten. Dies gab dann dem Untersuchungsobjekt Raumwirtschaft seine besondere Form. Der Stil war formal, von logischer Präzision und mathematisch. Er eroberte die Geographie in den 1950er Jahren durch besondere ermöglichende Faktoren. Um diesem Stil zu entsprechen, musste man sich auf die spezifischen Vorstellungen von Raum, Zeit und Ökonomie berufen und schuf so das Untersuchungsobjekt „Raumwirtschaft“. Von besonderer Bedeutung ist dabei die Tatsache, dass es das gleichgewichtsorientierte physikalische Modell ohne lineare Zeit nicht geben kann, da nur so Bewegungen diesseits und jenseits des Gleichgewichtspunkts

möglich sind. Würde man Zeit anders konzeptionalisieren, etwa als nicht wiederholbar, dann wäre eine Rückkehr zum Gleichgewichtszustand unmöglich, sobald er einmal verlassen würde. Raum muss euklidisch definiert werden, denn man braucht voraussagbare systematische Zusammenhänge zwischen Kosten und Distanz, damit individuelle Akteure rationale Entscheidungen treffen können. Nicht-euklidischer Raum würde rationale Kalkulationen stören und Chaos und Anarchie zur Folge haben. Das ist nur ein Beispiel, das gleiche allgemeine Prinzip ließe sich für die anderen vier Stile nachzeichnen. Jeder Stil bringt aufgrund seines besonderen Charakters besondere Haltungen gegenüber Raum, Zeit und Ökonomie hervor, die ihrerseits die Form des daraus hervorgehenden Produkts bestimmen. Raum, Zeit und Ökonomie werden immer innerhalb eines spezifischen Stils konzeptionalisiert und bringen so eine besondere, selbstbestätigende Konstruktion hervor. Dies heißt natürlich nicht, dass es sich um reine Fantastereien handeln würde. In seinem Buch „Rule of Experts“ zeigt Timothy Mitchell (2002) nur zu deutlich, dass Konstruktionen der Ökonomie brutale und grausame Folgen für das Leben von Menschen haben können. Wenn ich die Produkte verschiedener *styles of reasoning* als Konstruktionen bezeichne, soll damit also keineswegs ihre Wirkmächtigkeit auf das Leben in der „realen Welt“ vernachlässigt werden.

Wirtschaftsgeographie als boundary object: Der Kampf um Pluralismus

Das Versprechen des Pluralismus

Die zentrale Frage ist nun, wie man diesen isolierten, nur immer weitere Trennlinien produzierenden Stilen entkommen kann. Der jüngste der fünf Stile, der „cultural turn“ wurde immerhin als eine pluralistische Alternative angepriesen. Frühe Äußerungen, etwa von Thrift und Olds (1996) oder Crang (1997) ließen vermuten, es ginge dabei um Hybridität, dezentrierte Erklärungen, Porosität und ganz allgemein um ein Verwischen der scharfen Grenzen zwischen verschiedenen sozialen Sphären. Man stellte in Aussicht, Grenzen überwinden und Aktivitäten miteinander in Beziehung setzen zu wollen, die auf den ersten Blick wenig miteinander zu tun zu haben scheinen. Oder um es in der hier benutzten Terminologie auszudrücken: Es gab Hoffnung auf die Schaffung einer *trading zone*.

Aber das ist zumindest bisher nicht der Fall, und wenn man die Antworten auf Amin und Thrifts (2000, 2005) Plädoyer für eine kulturell fun-

dierte Wirtschaftsgeographie betrachtet, dann besteht kein Grund für allzu große Zuversicht. Ein Teil des Problems mag im unglücklichen Label „cultural turn“ liegen. Man könnte daraus folgern, dass Kultur der neue Untersuchungsgegenstand wäre; dass Ökonomismus durch Kulturalismus, und damit ein Essentialismus durch einen anderen ersetzt werden würde. Das hat aber nichts mit dem Verständnis einer *trading zone* oder eines Grenzobjekts zu tun. Es geht nicht darum, einfach eine Entität durch eine andere zu ersetzen und dann einen Machtkampf darüber auszufechten, wer nun die Definitionshoheit über den Untersuchungsgegenstand hat. Es geht vielmehr um Offenheit für den Austausch mit allen Beteiligten, es geht um die Anerkennung von Differenz und darum, mit dieser Differenz produktiv umzugehen.

Anstatt das Augenmerk auf Kultur zu legen, ist es besser sich den theoretischen Strömungen zuzuwenden, die mehr oder weniger lose mit dem cultural turn verbunden sind und ihre Inspiration aus feministischen, postkolonialen und wissenschaftsphilosophischen Ansätzen beziehen (mehr im Sinne der im deutschsprachigen Raum allgemeiner als „kulturtheoretische Wende in den Sozialwissenschaften“ bezeichneten Entwicklung). Diese vom Poststrukturalismus beeinflussten theoretischen Perspektiven wollen Dualismen überwinden und Grenzen verwischen. Sie plädieren für eine Öffnung intellektueller Praxis. Oder anders ausgedrückt: Sie plädieren für Pluralismus.

Pluralismus in der Praxis wirklich umzusetzen ist jedoch schwierig. Innerhalb der Wirtschaftsgeographie ist er nur sehr selten zu finden – einer Disziplin, die sich lieber weiterhin feste Kombinationen von Raum, Zeit und Ökonomie zurechtbastelt, anstatt sie zu lösen und sich zu öffnen, um sie mit anderen Konzeptionalisierungen verbinden zu können. Kuhn und Hacking haben erkannt, dass Offenheit und Zusammenarbeit über solche Grenzen hinweg wegen tief eingeschriebener disziplinpolitischer Interessen schwierig sind. Derartige Interessen sind für eine große Zahl von Kontexten längst gut dokumentiert und analysiert – Disziplinen, akademische Kulturen, regionale Befindlichkeiten. Am Ende stehen immer dieselben Themen: ungleiche Machtbeziehungen, Ausbildung und Sozialisation in unterschiedlichen Zeitperioden, Rückzug in institutionelle Schützengräben, unterschiedliches Vokabular und Mitgliedschaft in miteinander konkurrierenden sozialen Netzwerken (im Bereich der Wissenschaftssoziologie hat dies die Edinburgh School besonders eindringlich deutlich gemacht; vgl. die mittlerweile klassische Arbeit von David Bloor [1976] und für die Geographie Taylor [1976]). Aus diesen Gründen ist es nicht einfach, über die Grenzen dieser Stile hinwegzuarbeiten, quasi im Zwischenraum, denn

man verliert seine Grundlage sowohl soziologisch (man ist weder Fisch noch Fleisch) als auch intellektuell (man kann sich nicht mehr an vertrauten Konzepten und Begriffen festhalten). Auch wenn das hehre Ziel intellektueller Offenheit weiterhin als Ideal wissenschaftlichen Arbeitens hochgehalten wird, so ist es äußerst schwierig, es in den komplexen und häufig voneinander abgegrenzten und widerstreitenden disziplinären sozialen Beziehungen in die Praxis umzusetzen. Die Sturheit, mit der innerhalb der fünf Forschungsstile der Wirtschaftsgeographie auf spezifische Kombinationen von Raum, Zeit und Ökonomie beharrt wurde, zeigt nur allzu deutlich, welche Macht soziale Interessen bei der Aufrechterhaltung disziplinärer Gräben ausüben.

Bedingungen für Pluralismus

Bei der Entwicklung ihrer pluralistischen Agenda erkennt Longino einige dieser Hindernisse für mehr Offenheit an. Es wird nie einfach sein, sie zu überwinden; es wird immer ein Kampf sein, ein Kampf der häufig verloren geht. Aber für Longino gibt es keine Alternative. Ein Verharren innerhalb eines einzelnen Stils, die Weigerung sich zu verändern oder sich auf Alternativen einzulassen führt nur zu Sklerose, Dogmatismus und Irrelevanz. Longino nimmt den Kampf auf und macht vier Vorschläge zur Überwindung derartiger Hindernisse, das heißt sie beginnt damit, mögliche Chancen und Freiräume auszuloten, die Pluralismus begünstigen könnten.

Als erstes gilt es, durch geeignete Rahmenbedingungen Bühnen zu schaffen, auf denen Pluralismus in effektiver Weise praktiziert werden kann. Solche Bühnen können die bekannten Orte sein, etwa Konferenzen, wissenschaftliche Zeitschriften, Foren und Seminare. Aber um Wirkung zu zeigen muss schädliches nach innen gerichtetes Gruppenverhalten, etwa Austausch nur zwischen Gleichgesinnten, vermieden werden. Zusätzlich ist auf die Art und Weise der Auseinandersetzung mit anderen Positionen und die Bedeutung, die ihr zugemessen wird, zu achten. Kritik muss den gleichen Stellenwert haben wie die kritisierten Originaltexte selbst und sollte nicht auf die hinteren Seiten wissenschaftlicher Zeitschriften verbannt oder nur in Fußnoten erwähnt werden. Dementsprechend gilt umgekehrt aus der Sicht Longinos (2002, S. 129), dass „pedestrian, routine, or uninformed criticism should be valued comparably with pedestrian, routine, or incompetent ‚original research.‘“ Problematisch ist zumindest in der angloamerikanischen Wirtschaftsgeographie, dass Kritik und Streitgespräche keinen besonders hohen Stellenwert haben. Es handelt sich vielmehr um etwas, das man wenn überhaupt nur halbherzig durchführt, nach-

dem alles andere erledigt ist, und das nicht selten von persönlichen Animositäten anstelle vom Streben nach intellektuellem Gewinn geprägt ist. Außerdem spielen Publikationsorgane, in denen solche Diskussionen veröffentlicht werden, für die akademische Karriere zumindest in der anglo-amerikanischen Geographie keine große Rolle. Man gilt vielmehr abwechselnd als jemand, der selbst nichts Kreatives zu sagen hat, der falsch liegt oder der ein Unruhestifter ist. Oft ist es da besser, keine schlafenden Hunde zu wecken. Wenn man aber im Gegensatz dazu die Möglichkeiten des Pluralismus ernsthaft ausschöpfen möchte, dann sind wissenschaftlicher Streit und die gegenseitige Auseinandersetzung unverzichtbar.

Der zweite Schritt ist die Bereitschaft, Positionen ändern zu können. Longino (2002, S. 120-130) fordert, dass „the community must not merely tolerate dissent, but its beliefs and theories must change over time in response to the critical discourse taking place within it“. Das gilt aber immer für beide Seiten. Kritiker müssen ihrerseits die Repliken der von ihnen Kritisierten Ernst nehmen. Innerhalb der Wirtschaftsgeographie werden, und das gilt für die gesamte Disziplin, abweichende Meinungen durchaus toleriert, aber es fehlt meist an der Bereitschaft Kritik anzunehmen und eigene Positionen zu ändern. Doch Kritikfähigkeit ist der entscheidende Punkt. So etwas gestaltet sich in solchen akademischen Kulturen als besonders schwierig, die daran nicht gewöhnt sind. Innerhalb der Wirtschaftsgeographie mag dies mit der relativ geringen Größe der Disziplin zusammenhängen, was dazu führt, dass bestimmte Individuen eine überaus einflussreiche Rolle spielen. Ideen werden nicht angenommen, weil sie im Dialog mit anderen Positionen entwickelt wurden, sondern weil sie von großen Namen in die Disziplin eingeführt wurden. Dies erklärt zumindest teilweise auch die Geschwindigkeit, mit der neue Ansätze in die Disziplin gebracht werden, und die tiefgreifenden Veränderungen, die sich periodisch ereignen.

Drittens sollten öffentliche Standards gesetzt werden, die darüber übereinkommen, was kompetente Kritik und eine angemessene Antwort darauf auszeichnet. Das sollte nicht mit der Aufoktroyierung universeller Benchmarks verwechselt werden. Es ist zwischen den Beteiligten lediglich ein Konsens darüber herzustellen, was als gute Kritik gilt und ob eine Antwort angebracht ist. Longino macht deutlich, dass keinesfalls jeder plötzlich einen gemeinsamen Standard akzeptieren muss. Der Standard entwickelt sich vielmehr schrittweise, „through multiple acts of micro-recognition and micro-criticism“ (Longino 2002, S. 131). Zudem können sich solche Standards im Diskussionsverlauf oder über eine bestimmte Zeitperiode hinweg ändern. Die Bedeutung dieser Standards

ist dabei keine epistemologische, also die Enthüllung der Wahrheit, sondern liegt in der Schaffung von Rahmenbedingungen, die lokalen Austausch ermöglichen.

Longinos letzte Bedingung für Pluralismus ist „tempered equality“. Darunter versteht sie, dass „the social position or economic power of an individual or group in a community ought not to determine who or what perspectives are taken seriously in that community“ (ebd.). Wenn ein freier Ideenaustausch stattfindet und ein neuer Konsens entsteht, dann nicht wegen der hegemonialen Macht einer einzelnen Gruppe oder eines Individuums. Auch wenn es hier Ähnlichkeiten zur „idealen Sprechsituation“ bei Habermas zu geben scheint, führt Longino etwas anderes im Schilde. Sie ist nicht daran interessiert, die Bedingungen für die Offenlegung von Wahrheit, dem zentralen Projekt bei Habermas, zu schaffen, sondern will nur den passenden Rahmen dafür herstellen, der die Fortsetzung pluralistischer Diskussionen möglich macht. Es handelt sich um eine „manipulierte Gleichheit“, weil nicht alle auf einmal an solchen Diskussionen teilnehmen können. Das würde nur Kakophonie, Dissonanzen und ein babylonisches Sprachgewirr hervorbringen.

... und Raum, Zeit und Wirtschaftsgeographie?

Falls diese Bedingungen erfüllt werden können und Pluralismus sich innerhalb der Wirtschaftsgeographie tatsächlich durchsetzen sollte, wie würde er aussehen? Welche Gestalt würden die disziplinären Grundkonzepte Raum, Zeit und Ökonomie annehmen? Das sind in mehrfacher Hinsicht Fragen, die eigentlich nicht beantwortet werden können. Eine Antwort ist genauso wenig möglich wie der Versuch, die Schreibstile von Joseph Conrad und Eva Hoffman vorherzusagen, nachdem sie Englisch gelernt hatten, oder die genaue Form der Detektoren zur Entdeckung von Mikropartikeln zu kennen, sobald Vertreter verschiedener Richtungen der Physik mithilfe einer Pidgin-Sprache in einen regen Austausch traten. Um diese Fragen beantworten zu können, müsste man den genauen Ablauf kreativer Wissensprozesse vorhersehen können.

Aber trotzdem kann zweierlei festgehalten werden. Raum, Zeit und Ökonomie müssen erstens nicht in den spezifischen Kombinationen auf den Plan treten wie es die einzelnen Stile vorgeben, die die Geschichte der Wirtschaftsgeographie prägten. Sobald wir uns die Wirtschaftsgeographie als Grenzobjekt denken, werden pluralistische, neuartige Kombinationen wahrscheinlich. Selbstverständlich ist nicht alles möglich. Jede Kombination muss sich weiterhin den zwei Formen der Kritik stellen, die Lon-

gino diskutiert: der rational-kognitiven und der sozio-kulturellen. Aber die Entkopplung der jeweiligen Konzeptionalisierungen von Raum, Zeit und Ökonomie vom Stil, mit dem sie verbunden waren, hat den großen Vorteil neue, bisher undenkbare Möglichkeiten zu eröffnen. So waren zum Beispiel die Überlegungen, die ich zusammen mit Eric Sheppard über die „kapitalistische Raumwirtschaft“ anstellte, ein Versuch, zwei bisher konträre und getrennte Forschungsstile, nämlich „Raumwissenschaft“ und „politische Ökonomie“, zusammenzubringen (Sheppard und Barnes 1990). Wir hielten einerseits die euklidische Sicht auf Raum aufrecht und benutzten formale Methoden und Techniken, andererseits bezogen wir politisch-ökonomische Vorstellungen wirtschaftlicher Prozesse, rückgebunden auf Produktions- und Klassenbeziehungen, sowie einen nicht-linearen Zeitbegriff mit ein und kamen ohne die Gleichgewichtsannahme aus. Letztendlich mischten und vernetzten wir über einzelne Stile hinweg und unternahmen einen Versuch pluralistisch zu arbeiten (auch wenn wir diesen Begriff damals nicht benutzt haben).

Zweitens werden durch den Prozess des Austausches zwischen einzelnen Stilen an sich, durch die Konstruktion einer Pidgin-Sprache, neue Vorstellungen von Raum, Zeit und Ökonomie möglich und es entstehen neuartige Hybride. Diese neuen Vorstellungen entspringen der Interaktion verschiedener Stile und wären vorher nicht denkbar gewesen. Es gibt dafür leider nur sehr wenige Beispiele, es handelt sich diesbezüglich eher um einen spekulativen Wechsel auf die Zukunft. Man könnte sicherlich einwenden, dass die Regionalwissenschaft, wie auch die geographical economics, Beispiele für interdisziplinäre Interaktion wären, allerdings handelt es sich hier nicht um Interaktionen zwischen verschiedenen Stilen, denn der Austausch beschränkte und beschränkt sich auf einen einzigen Stil, nämlich die formalisierte ökonomische Theoriebildung. Ein besseres Beispiel sind vielleicht Versuche einzelner Personen, Stile miteinander zu mischen und daraus neue Entitäten zu formen. Man kann hier z.B. auf Doreen Massey (z.B. Massey 1984) und ihre Arbeiten Mitte der 1980er Jahre hinweisen, in denen sie den politisch-ökonomischen Fokus auf Instabilität und Kapitalmobilität innerhalb einer von Großunternehmen dominierten Marktwirtschaft mit einer älteren regionalen Geographie zusammenbrachte, die spezifische Orte und historisch gewachsene Persistenzen in den Mittelpunkt stellte. Massey kombinierte beide Stile auf besonders kreative Weise und entwickelte daraus ihre These der räumlichen Arbeitsteilung, bei der lokale und regionale Persistenzen eine wichtige Rolle spielen und gleichzeitig anerkannt wird, dass die räumliche Rekonfiguration des Kapitals immer wieder zu Perioden tiefer Krisen führt. Diese „geologische Perspektive“, wie

es Alan Warde (1985) formulierte, war etwas völlig Neues und stellte eine kreativen Weiterentwicklung dar, die weder im strengen Sinne politisch-ökonomisch noch traditionelle regionale Geographie war. Es handelte sich vielmehr um ein Hybrid, das der neuartigen Kombination sehr unterschiedlicher *styles of reasoning* entsprang.

Schlussbemerkungen

Dieser Beitrag liefert im besten Falle Anregungen für ein größeres Projekt. Er wurde durch die so häufig zerrissene und zerstrittene Wirklichkeit der Wirtschaftsgeographie angeregt, in der gute Arbeiten auf den Friedhof der Ideen verbannt werden und ohne jede Chance auf Reifung nicht durch pathologische Analyse zur Strecke gebracht werden, sondern durch oberflächliche Modetrends. Ich plädiere gegen eine voreilige Verbannung und für eine pluralistische Annäherung an die Wirtschaftsgeographie. Sie könnte in die wissenschaftliche Praxis umgesetzt werden, indem man die Disziplin als Grenzobjekt behandelt, als *trading zone* unterschiedlicher wirtschaftsgeographischer Stile. Das verspricht nicht nur die Möglichkeit, die Halbwertszeit potenziell nützlicher Ideen zu verlängern, sondern bietet durch die Betonung von Interaktion zwischen den Stilen auch die Chance kreativer Spannung. Unterschiedliche Vorstellungen von Raum, Zeit und Ökonomie sind für jeden der Stile wirtschaftsgeographischen Denkens von zentraler Bedeutung, die die Geschichte der Disziplin prägen. In dem Maße wie ein Austausch zwischen diesen Stilen stattfindet, werden neue Konzeptionalisierungen entstehen und mit ihnen neue Wirtschaftsgeographien.

Lässt man die letzten hundert Jahre angloamerikanischer Wirtschaftsgeographie Revue passieren, dann mag dies ein leeres Versprechen sein. Aber ein Happy End ist möglich. Auch Eva Hoffman kehrt am Ende ihres Buches nach Vancouver, den Ort ihres jugendlichen Elends zurück, wo sie „lost in translation“ war. Sie versöhnt sich dadurch, dass sie in Englisch schreibt, aber keine englische Prosa hervorbringt. Die Wirtschaftsgeographie sollte das Gleiche tun. Sie sollte Wirtschaftsgeographie schreiben, aber dies nicht in der althergebrachten Weise tun. Dies führt nur zu Fragmentierungen, abgetrennten Welten, hohen Mauern und Isolation. Stattdessen sollten wir eine andere Welt schreiben, eine Welt die durchlässig ist, mit offenen Türen und nicht ausgrenzt. Wir brauchen eine pluralistische Welt.

3 Pfadabhängigkeit und die ökonomische Landschaft

von Ron Martin

Time present und time past
Are both perhaps present in time future
And time future contained in time past
(aus Four Quartets, von T.S. Eliot)

Einführung: Die Macht der Geschichte

Im Verlauf der letzten zwanzig Jahre hat das Konzept der Pfadabhängigkeit in verschiedenen Bereichen der Wirtschaftswissenschaften zunehmende Bedeutung erfahren und gehört zu den am häufigsten benutzten Neologismen in den Sozialwissenschaften. Der Begriff verweist auf die fundamentale Bedeutung von Geschichte für ein Verständnis ökonomischer Prozesse. Um also zu verstehen, wie ein Phänomen (z.B. eine Institution) oder ein System (z.B. die Wirtschaft) zu dem wurden, was sie heute sind, bedarf es neben den Erklärungsmechanismen vor allem einer Kenntnis des vergangenen Zeitpfads dieses Phänomens bzw. des Systems. Der Gedanke der Pfadabhängigkeit spielt auf den Zusammenhang an, dass eine Folge von Ereignissen einen selbst verstärkenden Prozess begründet, der dann zu einem von mehreren möglichen Ergebnissen führt. Das heißt, dass kleine Unterschiede in der historischen Abfolge von Ereignissen große Wirkungen haben. Folglich kann eine stetige Folge von kleinen Unterschieden dazu führen, dass ein Phänomen oder System in einen bestimmten evolutionären Pfad eingeschlossen werden.

Ähnliche Überlegungen führen bis in das 19. Jahrhundert zurück, so z.B. zu Carl Mengers (1883) Analyse der ‚institutional emergence‘, zu Thorstein Veblens (1898) Konzept kumulativer Verursachung in der Evolution von Gewohnheiten und Konventionen und schließlich zum Konzept der Hysterese bzw. Verharrung (Elster 1976; Franz 1990; Cross 1993; Katzner 1993). Dennoch gewann der Gedanke zeitlicher Pfadabhängigkeit erst durch Paul Davids wirtschaftshistorische Arbeiten zur Technologieentwicklung (David 1985, 1986, 1988, 1992 1993a, 1993b, 1994) und durch Brian Arthurs Studien über nicht-lineare wirtschaftliche Prozesse (Arthur 1988, 1989, 1994a, 1994b) größere Aufmerksamkeit.¹ Seither hat das Konzept mit Davids Worten „spawned a variety of uses, a perceptible measure of confusion, und even some outright misinformation“ (David 2001, S. 15).

Heute findet das Konzept der Pfadabhängigkeit Anwendung in Anthropologie, Geschichte, Politikwissenschaften, Soziologie, Wirtschaftswissenschaften und Managementforschung (Magnusson und Ottosson 1997; Hirsch und Gillespie 2001). Pfadabhängigkeit wird folglich in verschiedenen Zusammenhängen untersucht, wie z.B. Entscheidungstheorie und sozialem Verhalten (Anderlini und Ianni 1996; Goldstone 1998); industrieller Organisation (Antonelli 1997); Technologien zur Energiegewinnung (Cowan 1990); Kontrollprogrammen zu Epidemien (Cowan und Gunby 1996); Strategien industrieller Technologieentwicklung (Ruttan 1997; Araujo und Harrison 2002); Technologieführerschaft (Redding 2002); Unternehmensführung (Bebchuk und Roe 1999); Rechtssystemen und sozialen Institutionen (North 1990); historischer Soziologie (Goldstone 1998; Mahoney 2000) sowie Politik und staatlicher Intervention (Bridges 2000; Pierson 2000; Dimitakopoulos 2001; Magnusson, 2001).² Einige erkennen in dem Konzept sogar einen elementaren Baustein eines neuen interpretativen bzw. erkenntnistheoretischen Paradigmas.

Auch Geographen haben mit ihrer großen Schwäche für Neologismen aus anderen Fachgebieten die Idee von Pfadabhängigkeit in ihre Diskussionen eingeführt. In Anlehnung an die Vertreter der neuen evolutionären, institutionellen und relationalen Ansätze in der Wirtschaftsgeographie (z.B. Cooke und Morgan 1998; Boschma und Lambooy 1999; Martin 2000;

-
- 1 Wenngleich Arthurs Arbeiten über Pfadabhängigkeit in der Wirtschaft erst in den späten 1980er Jahren veröffentlicht wurden, hatte er doch eine Reihe von Working Papers in früheren Jahren produziert.
 - 2 Diese Liste ist keineswegs erschöpfend, sondern soll nur die Vielfalt der Anwendungsbezüge des Konzepts andeuten. Auch die Wissenschaftsgeschichte kann ferner als pfadabhängiger Prozess begriffen werden.

Schamp 2002; Bathelt und Glückler 2003; Scott 2004; Boschma und Frenken 2006) repräsentiert Pfadabhängigkeit ein zentrales Element der ökonomischen Landschaft. Alle drei Perspektiven betonen den kontextspezifischen, lokal kontingenten Charakter selbst verstärkender wirtschaftlicher Entwicklung. Insbesondere heben sie den lokalen *lock-in* hervor, d.h. die lokale Verfestigung technologischen Wandels, wirtschaftlicher Strukturen und institutioneller Formen. Das Konzept der Pfadabhängigkeit eignet sich besonders gut für diese Perspektive. So argumentieren Bathelt und Glückler, dass „a contextual, path-dependent und contingent perspective is quite different from the other theoretical programs which view economic geography in line with universal laws, linear developments und closed systems“ (2003, S. 129). Diese Überzeugung passt zu Davids ursprünglichen Arbeiten, die im Vergleich zu der zeitgleich entstehenden modelltheoretischen Wirtschaftsgeschichte (*cliometrics*) und dem ahistorischen Projekt der neoklassischen Ökonomie geradezu dissident, heterodox und ‚offen‘ schien.

David argumentierte selbst wiederholt, dass Pfadabhängigkeit die Grundlage einer neuen heterodoxen historischen Ökonomie und somit einen Gegenpol zur neoklassischen Orthodoxie bilde³. Dennoch fand auch Arthurs stärker mathematisch geprägter Ansatz breite Aufmerksamkeit, vor allem in den sogenannten *geographical economics*, vertreten durch Paul Krugman (1991a, 1991b, 1996) und Arthur selbst (1994c, 1994d), die sich gerade die Entwicklung universeller Modelle lokalisierter kumulativer Dynamiken in der ökonomischen Landschaft zum Ziel gesetzt hat.

Diese Ausführungen machen deutlich, dass die Idee der Pfadabhängigkeit aus unterschiedlichen Perspektiven dargestellt und entwickelt werden kann. Entgegen der bisherigen Rezeption in der Wirtschaftsgeographie ist das Konzept keineswegs unproblematisch oder selbsterklärend. In den Wirtschaftswissenschaften sind wiederholt interpretative Debatten um das Konzept losgetreten worden (z.B. Liebowitz und Margolis 1995; Basanini und Dosi 2001; David 2001; Garud und Karnoe 2001a, 2001b; Hirsch und Gillespie 2001; Castadi und Dosi 2003). Die Diskussion geht bis zur Wurzel des Begriffs: Was bedeutet Pfadabhängigkeit? Gibt es verschiedene Grade der Pfadabhängigkeit (*historicity*)? Wie kann Pfadabhängigkeit beobachtet werden? Ähnlich haben verschiedene Autoren unterschiedliche Ursachen oder Mechanismen von Pfadabhängigkeit erarbeitet. Ferner ist auch das Konzept des Einschlusses bzw. *lock-in* umstritten: Ist

3 Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Manuskripts war Davids (2005) vielfach angekündigtes magnum opus „Path Dependence“ noch nicht erschienen.

er unvermeidlich? Ist er immer suboptimal bzw. ineffizient? Wie funktioniert das Entriegeln bzw. *de-locking* von Pfaden? Kürzlich hat sich auch zunehmende Aufmerksamkeit auf die Möglichkeit der Pfadgestaltung und Pfadunterbrechung gerichtet, ein Interesse, das wiederum die relative Beziehung zwischen Handeln auf der Mikroebene und Strukturen auf der Makroebene im Prozess der Pfadentwicklung zu klären sucht. Schließlich zielt eine weitere Debatte auf die generelle Beziehung von Pfadabhängigkeit zur ökonomischen Evolution.

Diese vielstimmige und vielseitige Debatte findet nicht nur in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften statt. Aus geographischer Perspektive ergeben sich darüber hinaus weitere Fragen: Inwiefern ist Pfadabhängigkeit nicht nur ein zeitlicher, sondern auch ein räumlicher Prozess? Wie hilfreich ist der Gedanke der Pfadabhängigkeit für das Verständnis der Evolution einer ökonomischen Landschaft? Inwieweit ist Pfadabhängigkeit selbst geographisch spezifisch und ortsabhängig? Sind alle Regionen gleichermaßen anfällig für wirtschaftlichen *lock-in*? Oder unterscheiden sich Regionen in ihren Fähigkeiten, neue Pfade zu begründen? Anders formuliert: Inwieweit können spezifische Regionen selbst als entscheidende „Akteure“ der Wirtschaftsgeschichte betrachtet werden? In den folgenden Ausführungen werde ich einige grundlegende Überlegungen zu diesen Fragen entwickeln.

Was ist Pfadabhängigkeit?

Das Schlüsselkriterium pfadabhängiger Prozesse und Systeme ist die Nicht-Ergodizität, d.h. deren Unfähigkeit, sich ihrer jeweiligen Geschichte zu entziehen. In der Ökonomie existieren drei Versionen dieses Gedankens: Pfadabhängigkeit als technologischer *lock-in* (hauptsächlich verbunden mit Paul David), als dynamisch steigende Skalenerträge (Brian Arthur) und als institutionelle Hysterese (entwickelt u.a. von Douglas North und Mark Setterfield, Tabelle 1).

Nicht-Ergodizität wird vielleicht am häufigsten mit Davids „QWERTY-Analyse“⁴ assoziiert, die aus der Verbreitung und dem hartnäckigen Erfolg der Standardtastatur von Schreibmaschinen und Computern Schlussfolgerungen über die technologische Evolution zog. David argumentiert, dass historische Zufälle der von Sholes in den späten 1860er Jahren entwickel-

4 QWERTYUIOP sind die Buchstaben der ersten Reihe einer englischen Schreib tastatur

ten QWERTY-Tastatur einen frühen Marktvorteil bescherten, so dass sowohl Büroleitern als auch neuen Schreibkräften Anreize gegeben wurden, diejenige Tastatur zu wählen, die bereits von den meisten anderen benutzt wurde⁵.

Tabelle 1: Drei Perspektiven von Pfadabhängigkeit

Perspektive	Hauptargumente
Als technologischer <i>lock-in</i>	Die Tendenz eines Technologiefelds, einen bestimmten Entwicklungspfad einzuschlagen, wenngleich alternative (und vielleicht bessere oder effizientere) Technologien vorhanden sind.
als dynamische steigende Skalenerträge	Das Argument, dass die Entwicklung vieler Phänomene steigenden Skalenerträgen unterliege, indem mehrere Externalitäten und Lernmechanismen positive Rückkopplungen verursachen, so dass bestehende Entwicklungspfade verstärkt werden.
Als institutionelle Hysterese (Verharrung)	Die Tendenz formeller und informeller Institutionen, sozialer Arrangements und kultureller Praktiken sich selbst zu reproduzieren und sich durch die Systeme sozio-ökonomischen Handelns zu verfestigen, die sie selbst mit hervorbringen.

David (1985, 1986) zufolge wurde die QWERTY-Tastatur aufgrund positiver Rückkopplungen de facto zum Standard. Die Nutzer der Tastaturen sind bis heute in diesen Entwicklungspfad „eingeschlossen“, obwohl scheinbar effizientere Tastaturen wie z.B. das DSK-System entwickelt worden sind. Die Wahl unserer Tastatur ist daher ein Ergebnis der Geschichte, nicht etwa der Ergonomie oder eines Optimierungskalküls. Allgemeiner formuliert hat Davids Arbeit die elementare Tatsache hervorgehoben, dass die Wirtschaft das Erbe ihrer eigenen Vergangenheit antritt und so mit dem eigenen Vermächtnis konfrontiert wird⁶. Die Wirtschaft ist ein irreversibler historischer Prozess, in dem zukünftige Ereignisse von vergangenen Ereignissen abhängen: zu jedem Zeitpunkt hängt die Wirtschaft von dem historischen Anpassungspfad ab:

- 5 Zu Beginn des Schreibmaschinenbooms in den 1880er Jahren war eine rasche Verbreitung verschiedener Designs, Hersteller und Tastaturanordnungen zu beobachten, die mit der Sholes-Remington QWERTY-Lösung konkurrierten. Doch wenngleich Mitte der 1890er Jahre jede anfängliche mikro-technologische Begründung der Überlegenheit des QWERTY-Konzepts durch den Fortschritt in der Schreibmaschinenproduktion verworfen wurde, so machte die amerikanische Industrie das QWERTY-Konzept schnell zum Standard, der als „The Universal“ bezeichnet wurde (David 1985, S. 38-39).
- 6 David hat seine Kernargumente auch an anderen Beispielen technologischer *lock-ins* verdeutlicht, wie z.B. der Wahl zwischen Gleich- und Wechselstrom oder dem VCR Videofilmformat.

„The expression ‚history matters‘ does carry a quite precise set of connotations, namely those associated closely with the concept of path dependence. The latter refers to a property of contingent, non-reversible dynamic processes, including a wide array of processes that can properly be described as ‚evolutionary‘. The set of ideas associated with path dependence consequently must occupy a central place in the future, historical science that economics should become“ (David 2001, S. 15).

Drei Aspekte in Davids Arbeiten sind besonders wichtig. Der erste ist die Idee, dass kleine historisch kontingente ‚Unfälle‘ bzw. Zufallsereignisse langfristige Folgen für die zukünftige Entwicklung eines Technologiepfads haben:

„A path dependent economic sequence of economic changes is one in which important influences upon the eventual outcome can be exerted by temporarily remote events, including happenings dominated by chance elements rather than systematic forces. [...] In such circumstances, ‚historical accidents‘ can neither be ignored nor reality quarantined for the purpose of economic analysis; the dynamic process itself takes on an essentially historical character“ (David 1985, S. 332).

Der zweite Aspekt beschreibt die Idee, dass unter bestimmten Bedingungen frühe Entscheidungen für den Verlauf eines Pfads besonders prägend sind, indem sie alternative Pfade schließen und einen bestimmten Pfad öffnen, so dass zukünftige Folgen nicht rational oder optimal sein müssen. Technologien, Organisationen und Systeme können in scheinbar suboptimale Trajektorien eingeschlossen werden, wenngleich effizientere Alternativen möglich sind. Da die QWERTY-Tastatur weitgehend als suboptimal angesehen wird, eignete sich für David besonders gut als Beispiel, um Ökonomen davon zu überzeugen, apriorische Annahmen wie Rationalität, Effizienz und Gleichgewicht stärker zu hinterfragen und die Bedeutung von Geschichte ernster zu nehmen⁷. Wirtschaft in pfadabhängiger Begrifflichkeit zu denken, ist eine klare Abkehr von konventioneller Wirtschaftstheorie, deren mathematische Modelle vollständige Reversibilität

7 Liebowitz and Margolis (1994, 1995, 2002) haben Davids Darstellung der QWERTY-Geschichte und ihre Verwendung als emblematisches Beispiel von Pfadabhängigkeit infrage gestellt. David begegnet deren Kritik allerdings mit dem Argument, dass die Autoren den Gedanken der Pfadabhängigkeit missverstehen und inadäquat repräsentieren. Die Debatte über die Angemessenheit des QWERTY-Beispiels hält weiterhin an (siehe z.B. Page 2006).

erlauben und jeden Sinn generischer Kausalität vermissen lassen. Konventionelle Wirtschaftstheorie strebt danach *ex ante* zu zeigen, wie eine Wirtschaft grundsätzlich zu einem Gleichgewicht tendiert, unabhängig davon, wo die Wirtschaft ihre Entwicklung beginnt oder welchen Pfad sie verfolgt. Der orthodoxe Gedanke des Gleichgewichts setzt ein determiniertes langfristiges Endergebnis voraus, das die Wahl des geeigneten Pfads bestimmt, da jeder Ungleichgewichtspfad immer zu demselben Ergebnis führen wird: Das System ist in dieser Hinsicht ahistorisch und geschlossen. In der Perspektive der Pfadabhängigkeit hängt jede langfristige Entwicklung ab von dem jeweiligen Pfad, der in dieser Entwicklung verfolgt wurde. Es gibt daher keine Unvermeidbarkeit wirtschaftlicher Prozesse und kein von der Geschichte unabhängiges Ergebnis.

Drittens bezieht sich Davids Arbeit zumeist auf technologische *lock-ins*, vor allem aus drei Gründen (David 1985, S. 334): technologische Verwandtschaft (die kumulativen Wirkungen von Komplementarität und Kompatibilität zwischen verschiedenen Komponenten einer Technologie), Größensparnisse (die Kostenvorteile für Nutzer mit zunehmender Verbreitung der Technologie) und die Quasi-Irreversibilität von Investitionen (die durch versunkene Kosten bedingte Trägheit, die mit dem Wechsel von technologiespezifischem Kapital und Wissen verbunden ist). Diese Eigenschaften werden oft unter dem Terminus Netzwerkexternalitäten zusammengefasst (Ruttan 2001).

Parallel zu David fokussiert Arthur (1988, 1989, 1994a, 1994b) in etwas anderer Weise die Bedeutung verschiedener Formen steigender Skalenerträge für die Entwicklung von Pfadabhängigkeit:

„Under constant and diminishing returns, the evolution of the market reflects only *a priori* endowments, preferences and transformation possibilities; small events cannot sway the outcome [...]. Under increasing returns, by contrast, many outcomes are possible. Insignificant circumstances become magnified by positive feedback to ‘tip’ the system into the actual outcome [...]. The small events in history become important [...]“ (Arthur 1989, S. 127).

Er identifiziert vier Formen steigender Skalenerträge: hohe versunkene Kosten (mit dem Vorteil sinkender Stückkosten bei steigender Produktionsmenge), dynamische Lerneffekte (*learning by doing*, *learning by interacting* und *learning by using* implizieren positive Rückkopplungseffekte), Koordinationseffekte (mit dem Vorteil ähnlichen Handelns vieler Akteure) und selbst verstärkende Erwartungen (bei denen die Vorrangstellung eines Produkts oder einer Praxis die Erwartung der zukünftigen Vorrangstellung

verstärkt). Im Gegensatz zu David lehnt Arthurs Ansatz an der Komplexitätstheorie an und fragt nicht nur nach technologischer Evolution, sondern befasst sich auch mit Selbstorganisation, d.h. der Entstehung ökonomischer Makrostrukturen als Folge von Mikroereignissen und individuellem Verhalten (Arthur et al. 1987)⁸. In diesem Zusammenhang ist bemerkenswert, dass sich die Diskussion um die Wirkung steigender Skalenerträge auf *lock-in* und pfadabhängige Entwicklung immer auf städtische und industrielle Standortssysteme konzentriert, insbesondere auf die Rolle von Agglomerationsvorteilen für die räumliche Ordnung der Wirtschaft.

Die dritte Form der Pfadabhängigkeit ist die der institutionellen Hysterese. Sowohl informelle als auch formelle Institutionen ändern sich nur langsam im Zeitverlauf. Sie sind gleichzeitig Ergebnis und Bedingung sozialen Handelns. Sie garantieren Stabilität und Erwartungssicherheit, die für soziale und wirtschaftliche Interaktion unentbehrlich ist, während sie gleichzeitig inkrementell auf die Folgen dieses Handelns reagieren. Diese Dualität von Institution und sozialem Handeln impliziert notwendigerweise, dass institutionelle Evolution eine Tendenz zur Pfadabhängigkeit hat. Institutionen führen das Vermächtnis vergangener Entwicklung immer mit sich.

Obwohl auch David (1994) in späteren Arbeiten die Bedeutung der Institutionen als *carriers of history* hervorhob, haben andere diesen Zusammenhang deutlich elementarer aufgegriffen. North (1990) argumentiert beispielsweise, dass alle vier Formen steigender Skalenerträge, die Arthur unterscheidet, a fortiori auf Institutionen zutreffen:

„In a world where there are no increasing returns to institutions and markets are competitive, institutions do not matter [...]. But, with increasing returns, institutions matter. Indeed, all four of Arthur's self-reinforcing mechanisms apply, although with somewhat different characteristics [...]. In short, the interdependent web of an institutional matrix produces massive increasing returns“ (North 1990, S. 95).

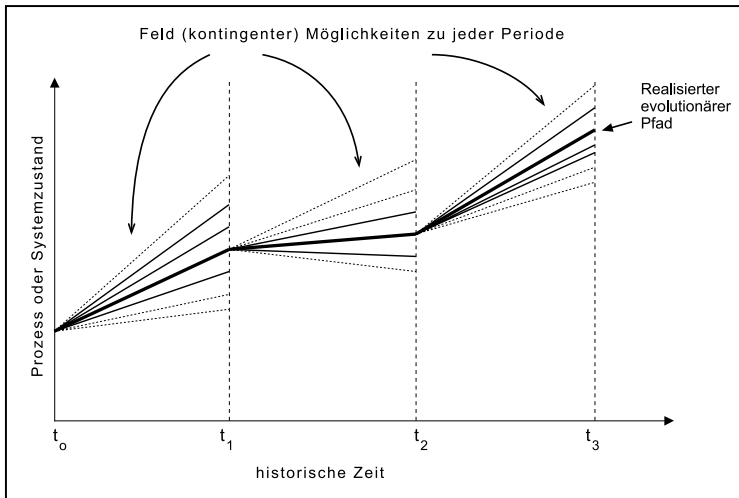
In einer detaillierteren Betrachtung formuliert Setterfield (1993, 1995, 1997) ein Modell institutioneller Hysterese. Darin argumentiert er, dass Institutionen und die Wirtschaft in wechselseitiger Abhängigkeit mit unterschiedlichen kurzfristigen und langfristigen Wirkungen koevolvieren. Demnach beeinflussen Institutionen ökonomische Prozesse mit spezifischen wirtschaftlichen Folgen, die entweder gut oder schlecht bewertet werden.

8 Die jüngere Entwicklung der Komplexitätstheorie im Kontext evolutionärer Ansätze in den Wirtschaftswissenschaften ist z.B. in Metcalfe und Foster (2004) nachzulesen.

Je nach ihrer Beurteilung streben betroffene Akteure oder Akteursgruppen die Verstärkung oder Änderung der institutionellen Arrangements an, so dass institutioneller Wandel zukünftige Alternativen und Handlungsziele beeinflusst. Kurzfristig erscheinen die Institutionen aufgrund ihrer Persistenz gegenüber der Wirtschaft als exogen bzw. als Rahmenbedingung wirtschaftlicher Prozesse. Langfristig aber muss die institutionelle Struktur als endogen angesehen werden, da sie auf Rückkopplungen aus der Wirtschaft reagiert. Es gibt daher in dieser Denkweise keine notwendige Tendenz zu einem langfristigen institutionellen Gleichgewicht (Hodgson 1989).

Langfristiger institutioneller Wandel kann nur in der Abfolge kurzfristiger Wirtschaftsstrukturen interpretiert werden, die selbst das Ergebnis früherer Institutionen sind. Langfristiger institutioneller Wandel ist daher abhängig von dem spezifischen Anpassungspfad der Wirtschaft an die Institutionen. Sowohl North als auch Setterfield betonen ähnlich wie für Technologien, dass entstehende institutionelle Strukturen nicht unbedingt die effizientesten sein müssen, um sich in einem evolutionären Entwicklungsprozess auf längere Zeit in einen Pfad einzuschließen.

Abbildung 1: Pfadabhängigkeit als (ex-post) Trajektorie verwirklichter bedingter Alternativen



Alle Vertreter der Pfadabhängigkeit betonen, dass die Abhängigkeit von der Geschichte keineswegs einen historischen Determinismus impliziert. Der Gedanke der Pfadabhängigkeit bedeutet nicht, dass sich die Gesamtheit der Gegenwart aus der Gesamtheit der Vergangenheit ableite, sondern dass jedes Ereignis eine Vorgeschichte, eine Gegenwart und eine Zukunft

besitzt, wobei unumkehrbare Ereignisse einige mögliche Folgen oder Ergebnisse ausschließen (Håkansson und Lundgren 1997). Pfadabhängigkeit sollte also eher als probabilistischer und kontingenter denn als deterministischer Prozess gesehen werden. Diese Überlegung ist in Abbildung 1 schematisch dargestellt. Der letztlich evolutionäre Pfad (dicke Linie) eines ökonomischen Prozesses kann ex post als das realisierte Ergebnis einer Reihe möglicher Ergebnisse erkannt werden. In jedem Moment der Entwicklung hängt der Verlauf möglicher zukünftiger evolutionärer Entwicklungspfade (kontingent) ab von den früheren und aktuellen Zuständen, wobei einige der möglichen Pfade wahrscheinlicher sind (dünne Linien) als andere (gestrichelte Linien). Während die Vergangenheit die Möglichkeiten liefert, entscheidet die Gegenwart über die Auswahl der Alternativen. Dieser Prozess kann grundsätzlich nur ex post erklärt werden. Wie North erläutert (vgl. auch Mokyr 1990, S. 258):

„If [path dependence] sounds like an inevitable foreordained account, it should not. At every step along the way there were choices – political and economic – that provided real alternatives. Path dependence is a way to narrow conceptually the choice set and link decision-making through time. It is not a story of inevitability in which the past neatly predicts the future“ (1990, S. 98-99).

Lawson (1997, S. 248f.) erachtet einen Ansatz von Pfadabhängigkeit als konsistent mit einer kritisch realistischen Ökonomie, weil er Offenheit, Kontingenz und Reproduktion im Zeitverlauf postuliert. Für kritische Realisten gilt: „the future [...] is forged in the present hammered out of the past inheritance by current innovation“ (Archer 1996, S. xxvi). Bestehende sozio-ökonomische Strukturen und das Vermächtnis vergangener Handlungen konstituieren die Umwelt, in der sich aktuelles Handeln vollzieht. Diese historisch gegebenen Strukturen bedingen das Handeln sozioökonomischer Akteure in der Gegenwart, in dem sie eine spezifische Verteilung von Ressourcen und Interessen vorgeben. Die (reproduzierten oder transformierten) Strukturen, die als Ergebnis aus diesem Prozess hervor gehen, bilden den Kontext für die nächste Runde von Handlungen:

„[...] the emergence of structures can be heavily dependent on context, but once established, the very interactive, situated and continuity-preserving nature of human life is such that there are likely to be tendencies in place for the selected structures to get ‚locked in‘. David’s work admirably illustrates and provides comprehension of this process. It reminds us of the inevitable heavy hand of the past in the present“ (Lawson 1997, S. 251).

Diese Argumentation impliziert jedoch nicht, dass Pfadabhängigkeit die Möglichkeit des Gleichgewichts ausschließt. Sowohl David als auch Arthur interpretieren *lock-in* als Gleichgewicht bzw. stabilen Zustand (Castadi und Dosi 2004). Entscheidend ist hierbei die Konzeption von Gleichgewicht: Wenn eine pfadabhängige Wirtschaft sich einem Gleichgewicht nähert, so ist dieses Gleichgewicht durch den früheren Anpassungspfad bedingt, d.h. Gleichgewicht unter Bedingungen von Pfadabhängigkeit ist nichts weiter als ein ex post erreichter Zustand. Es ist kein ex ante determinierter Zustand, auf den alle Anpassungspfade unausweichlich konvergieren, wie dies in der orthodoxen Ökonomie impliziert ist.

In diesem Verständnis ist das Konzept der Pfadabhängigkeit höchst relevant für die Analyse wirtschaftlicher Entwicklung. Arthur nutzt den Gedanken zur Analyse der Entstehung von lokalen Produktionssystemen und David nutzt Marshall'sche Externalitäten zur Illustration der pfadabhängigen Entwicklung lokaler Technologieenklaven (David et al. 1997). Arthurs Arbeit ist trotz der Berücksichtigung von Pfadabhängigkeit problematisch und zwar bezüglich der Absicht ihrer mathematischen Modellierung⁹. Geschichte wird damit zu zufälligen Ereignissen oder Unfällen außerhalb des Modells reduziert:

„When does history matter in the determination of industrial location? We can now answer this question, at least for the broad class of models that fit our general framework. History – *that is, small elements outside our economic model that we must treat as random* – becomes the determining factor when there are multiple solutions [...]“ (Arthur 1994d, S. 107; Hervorhebung des Verfassers).

Die Geschichte wird reduziert auf die Ausgangsbedingungen des Modells oder eine Lösungsfolge, die mit vorher spezifizierten Parametern korrespondiert: Unterschiedliche Startbedingungen erzeugen dann verschiedene Geschichten¹⁰. Der gleiche Imperativ unterliegt auch Krugmans Arbeiten über die Selbstorganisation der Raumwirtschaft (Krugman 1994, 1996) und die Rolle der Geschichte in der *new economic geography*. Sogar David scheint zunehmend verführt zu sein von dem Wunsch einer formalen

9 Arthur bezieht sich häufig auf generalisierte Wahrscheinlichkeitsfunktionen des Typs Polya.

10 Sind zufällige Ereignisse außerhalb des Modells wirklich zufällig in dem Sinne, dass sie sich einer historischen Erklärung vollständig entziehen? Die meisten ökonomischen Neuerungen, d.h. neue Technologien, Industrien oder Märkte, können auf absichtsvolles Handeln wie z.B. die Suche nach Profiten zurückverfolgt werden.

Modellierung von Pfadabhängigkeit (z.B. mittels Markov-Modellen), offenbar auch als Reaktion auf die von ihm bemängelte zunehmende Unschärfe der Definition in den Sozialwissenschaften. Wie Fine (2004) zeigt, ist die Idee der Pfadabhängigkeit mathematisch in die Mainstream-Wirtschaftstheorie integriert worden, und zwar als Teil des neuen Fokus auf stochastische und dennoch deterministische Modellbildung mit komplexer Dynamik, multiplen Gleichgewichten und systemischen Interdependenzen. Die Gefahr liegt mit Fine (2004) darin, dass Pfadabhängigkeit zu einer ex-post-Bedingung von formalen Modellen der Geschichte reduziert wird, anstelle entsprechend als Quelle von Konzepten der Geschichte anerkannt zu werden, wie dies David ursprünglich beabsichtigte.

Diese Sorgen sind zweifellos berechtigt. Allerdings befassen sich gerade die heterodoxen evolutionären und institutionellen Ansätze der Wirtschaftswissenschaften in ihrer Diskussion von Pfadabhängigkeit primär mit einem qualitativen Verständnis der grundlegenden Mechanismen und empirischen Befunde und weniger mit der Reduktion des Begriffs auf Startbedingungen oder eine Lösungsfolge eines nicht-linearen mathematischen Modells. Gleiches gilt für die meisten Anwendungen in den übrigen Sozialwissenschaften. Der Nutzen des Konzepts der Pfadabhängigkeit hängt nicht von seiner mathematischen Formalisierung ab. Andernfalls hätten Wirtschaftsgeographen die Idee für ihre überwiegend diskursive, kritisch-realistische Perspektive auf die ökonomische Landschaft nicht als so fruchtbar empfunden.¹¹

Die ökonomische Landschaft als pfadabhängiger Prozess

Die ökonomische Landschaft hat zumindest zwei entscheidende Merkmale: erstens sind wirtschaftliche Tätigkeiten geographisch hochgradig ungleich verteilt, zwischen Orten und Regionen, auf unterschiedlichen Maßstabsebenen, mit unterschiedlichen Spezialisierungen, Wohlfahrt-Wohlstandsniveaus, Arbeitsmarktstrukturen, Wertschöpfungsbezügen, institutionellen Arrangements und sozio-kulturellen und politischen Strukturen; zweitens zeichnen sich bestimmte Muster raumwirtschaftlicher Differenzierung durch bemerkenswerte Persistenz im Zeitverlauf aus.

11 Dies ist ein weiteres Beispiel der häufig doch sehr unterschiedlichen Erkenntnisperspektive von Wirtschaftsgeographen im Vergleich zu den geographischen Ökonomen wie Arthur, Fujita und Thisse (Martin und Sunley 1996; Martin 1999c; Sjöberg und Sjöholm 2002; Scott 2004).

Der Standort und die Verteilung unterschiedlicher wirtschaftlicher Tätigkeiten ist schon immer im Mittelpunkt der Wirtschaftsgeographie gestanden. Während Ökonomen erst vor kurzem die Bedeutung der Geschichte für die Entwicklung der Marktwirtschaft erkannt haben, haben Geographen seit jeher die Bedeutung des Raums für wirtschaftliche Entwicklung hervorgehoben. Während die Ökonomie das Konzept der Pfadabhängigkeit für wirtschaftliche Entwicklung betont, betonen Geographen die Bedeutung der ‚Ortsabhängigkeit‘ (*place-dependence*) wirtschaftlicher Prozesse (Cox 1996). Als Reaktion auf die Leseart des ‚historischen Unfalls‘ und des ‚Zufallsereignisses‘ in der Debatte um Pfadabhängigkeit betont Doreen Massey das

„element of ‚chaos‘ which is intrinsic to the spatial. For although the location of each (or a set) of a number of phenomena may be directly caused [...], the spatial positioning of one in relation to the other [...] may not be directly caused. Such relative locations are produced out of the independent operation of separate determinations [...]. Thus the chaos of the spatial results from the happenstance of juxtapositions, the accidental separations, the often paradoxical nature of spatial arrangements that result from the operation of these causalities“ (Massey 1992, S. 81).

Dann allerdings argumentiert sie, dass dieses Chaos emergente Kräfte entfalte, deren Wirken zu einer Ortsabhängigkeit wirtschaftlicher Prozesse und historischer Entwicklung führe:

„Spatial form as ‚outcome‘ (the happenstance juxtapositions and so forth) has emergent powers which can have effects on subsequent events. Spatial form can alter the future course of the very histories that have produced it [...] One way of thinking about all this is to say *that the spatial is integral to the production of history [...] just as the temporal is to geography*. Another way is to insist on the inseparability of time and space, on their joint constitution through the interrelations between phenomena [...]“ (ibid, S. 84; Hervorhebung des Verfassers).¹²

Storper (1993; 1995; 1997) und Cox (1996) schließen daraus, dass verschiedene Orte unterschiedliche Formen und Ausprägungen von Pfadabhängigkeit aufweisen:

12 Fujita und Thisse (1996) würden dies als putty-clay-Geographie bezeichnen: Obwohl es eine a priorische Ungewissheit darüber gibt, wo bestimmte Aktivitäten angesiedelt werden, verfestigen sich die dann entstehenden Disparitäten sehr schnell und unumkehrbar.

„Place- and path-dependence are transparently related. Particular places are characterised by particular types of path dependence and agents are not just locked into a particular development path but also into that particular place where their (path dependent) powers can be exercised. This follows from the sorts of externalities and social infrastructures characteristic of particular areas and their (specialised) physical infrastructures“ (Cox 1996, S. 164).

Pfadabhängigkeit hat folglich einen ortsabhängigen Charakter. Sie produziert nicht nur Geographie, sondern Geographie produziert auch Pfadabhängigkeit. Lokale Externalitäten und Agglomerationsvorteile dienen als prominente Beispiele ortsabhängiger ‚emergenter Kräfte‘, über die Massey feststellt: Die lokale Ballung ähnlicher oder vernetzter Unternehmen fördert die Bildung einer Reihe lokaler Externalitäten – wie z.B. die Marshall’sche Trilogie spezialisierter Arbeitskräfte, spezialisierter Zulieferer und technologischer *spillover*-Effekte. Diese Externalitäten führen zu Wettbewerbsvorteilen für bestehende Unternehmen und ziehen neue Unternehmen an. Geographische Agglomeration führt daher zu einem ortspezifischen, kumulativen Prozess lokaler Entwicklung. Interessanterweise illustriert Arthur seine Arbeit über Pfadabhängigkeit genau am Beispiel lokaler externer Effekte. In der Sprache der Wirtschaftsgeographie sieht Arthur

„spatial order as process dependent. Almost geologically stratified, with new industry laid down, layer by layer, upon inherited, previous locational formations [...] [G]eographical endowments and transport possibilities are important [...] but the main driving forces here are agglomeration economies – benefits to being close to other firms or to concentrations of industry [...]. [E]arly firms put down by historical accident in one or two locations; others are attracted by their presence, and others in turn by their presence. The industry ends up clustered in the early-chosen places. But this spatial ordering is not unique; a different set of early events could have steered the locational pattern into a different outcome [...]. We might call this view historical dependence. Here the locational system generates structure as it goes“ (Arthur 1994c, S. 50).

Andere ‚geographische Ökonomen‘ (Krugman 1991a, 1991b, 2003; Fujita et al. 1999) betonen ebenfalls die Rolle kumulativer lokaler Externalitäten in der Bildung geographischer Strukturen der Wirtschaft. Da sie aber eine Mathematisierung des Prozesses anstreben, fokussieren sie nicht den ortsspezifischen und ortsabhängigen Charakter, sondern die abstrakten, allgemeinen Aspekte dieses Prozesses. Ihre Modelle zeigen zwar die Ursa-

chen räumlicher Agglomeration, verfehlen jedoch jede Aussage über spezifische Formen kumulativer pfadabhängiger Entwicklung an bestimmten Orten.

Während die meisten Geographen zustimmen würden, dass die Ausgangsorte einer bestimmten Entwicklung zufällig sind, würden sie auch darauf hinweisen, dass die sich daran anschließenden lokalen Effekte ebenfalls ortsspezifischen Charakter haben. Oder, wie es Geographen zur Zeit gerne formulieren: lokale wirtschaftliche Prozesse sind auf unterschiedliche Weise lokal eingebettet: in lokale Wertschöpfungsbeziehungen (*traded interdependencies*), in lokale sozio-institutionelle Strukturen (*untraded interdependencies*, Storper 1995) bzw. die soziale Infrastruktur (Cox 1996), die Unternehmen neben ihrer ökonomischen Vernetzung unterstützt. Soziologen haben uns daran erinnert, dass die gesamte wirtschaftliche Praxis eingebettet ist in weiteren sozialen, kulturellen, kognitiven, institutionellen und politischen Zusammenhängen (Ganovetter 1985, 2005; Zukin und Dimaggio 1990; Uzzi 1997) und Geographen erweitern dieses Argument damit, dass diese Einbettung eine erhebliche ortsspezifische Dimension hat. Spezifische lokale soziale Netzwerke, soziales Kapital, Traditionen, Konventionen und Gewohnheiten sowie andere Formen formeller und informeller Institutionen entstehen aus dem spezifischen lokalen Entwicklungsprozess und verstärken diesen gleichzeitig. Eine weitere Überzeugung liegt darin, dass mit zunehmender ökonomischer Spezialisierung lokaler Entwicklung auch die Ortsabhängigkeit der sozio-institutionellen Einbettung zunimmt.

So wie Arthur Lerneffekte als Ausdruck steigender Skalenerträge infolge von Pfadabhängigkeit erkennt, so argumentieren Geographen, dass kollektives Lernen und *spillover*-Effekte impliziten Wissens durch räumliche Nähe intensiviert werden (z.B. Asheim 1996; Morgan 1997; Maskell 2001; Pinch 2003). Eine Reihe von Mechanismen wurden vorgeschlagen, wie Agglomerationsprozesse zu ortsspezifischen Innovationspfaden führen (z.B. Cooke 2001, 2004; Bathelt et al. 2004). Wenngleich die Bedeutung solcher Wirkungen vor allem in technologieintensiven Clustern betont wird, gelten diese Mechanismen auch für viele andere Formen lokaler wirtschaftlicher Spezialisierung. Vor hundert Jahren betonte Marshall die Funktion von Industriedistrikten als Wissensgemeinschaften und ortsspezifische Ideennetzwerke (Loasby 1998).

Das zentrale Argument in dieser Diskussion besteht darin, dass die meisten Mechanismen der Pfadabhängigkeit, die David, Arthur, Dosi und andere Ökonomen identifiziert haben, nicht nur Persistenz in der ökonomischen Landschaft erklären, sondern selbst in gewissem Ausmaß ortsabhängig

sind. Die Ortsabhängigkeit vieler pfadabhängiger Prozesse resultiert aus verschiedenen Formen der Verflechtung (*interrelatedness*), die in räumlicher Nähe entstehen und forciert werden. David beschränkt diese Verflechtung auf technologische Komplementarität und Kompatibilität, aber die Implikationen sind weitaus folgenreicher. Frankel (1955) scheint der erste zu sein, der Verflechtung als Ursache von Schließungsprozessen in wirtschaftlichen Systemen diskutiert hat und damit die Probleme wirtschaftlicher Reifestadien adressiert hat. In der Entwicklung einer Ökonomie bilden sich sukzessive Beziehungen zwischen den einzelnen Komponenten des Produktionsprozesses aus, d.h. zwischen Maschinen, Betrieben, Rohstoffen, Logistik, Qualifikationen, Organisationen, institutionellen Arrangements etc. Diese stetig wachsende Verflechtung kann technologischen Wandel wahlweise ermöglichen oder beschränken, indem sie Unternehmen, Arbeitskräfte und Technologien in Methoden, Praktiken und Arrangements einschließt, die sich in der Vergangenheit bewährt haben. Interessanterweise bezieht sich Frankel auf die britische Textilindustrie, ein Paradebeispiel für eine hochgradig geographisch lokalisierte Industrie.

Diese Ausführungen sollen geographische Nähe nicht fetischisieren. Unternehmen, Beschäftigte und Konsumenten an einem Ort sind verwoben mit einer Reihe anderer Unternehmen, Märkte, Regulierungen und Institutionen an anderen Orten und auf unterschiedlichen Maßstabsebenen. Diese Außenbeziehungen, vor allem die meist asymmetrischen Machtrelationen, können alle auf einen lokalen *lock-in* ungleicher regionaler Entwicklung hinwirken. Offensichtlich entspringen pfadabhängige Prozesse nicht allein der lokalen Ebene, sondern haben verschiedene Maßstabsebenen. Insbesondere nationale Regelsysteme und Politikregime begründen die Strukturen und Charakteristika, die eine Variante von Kapitalismen von anderen unterscheidet (vgl. die Debatte um *varieties of capitalism*). Der Einfluss der nationalen Ebene auf die Mechanismen der Pfadabhängigkeit wird allerdings nicht gleichförmig an allen Orten wirken, sondern ortsspezifisch sein. Auch insofern sind Pfadabhängigkeit und Ortsabhängigkeit ko-konstitutiv füreinander.

Geographen haben bislang keineswegs die Bedingungen erfasst, unter denen Einbettung, Sozialkapital und institutionelle Strukturen orts- und pfadabhängige wirtschaftliche Entwicklung prägen. Diese Überlegungen sind nicht ganz unumstritten (im Falle des Sozialkapitals siehe Fine 2001; Durlauf 2002; Iyer et al. 2005), denn die empirische Überprüfung und die Bewertung ihrer ökonomischen Effekte hat sich als einigermaßen problematisch erwiesen. Stattdessen werden diese Konzepte oft unhinterfragt angenommen und ihre konkrete Gestalt als abhängig von lokalen, näher zu

spezifizierenden Umständen betrachtet. Außerdem werden diese Konzepte als a priori bestehende Bedingungen für regionale Entwicklung behandelt. Tatsächlich aber ist die Bedeutung lokaler Einbettung als Ursache lokaler wirtschaftlicher Entwicklungspfade kontextspezifisch, d.h. sie hängt selbst von der spezifischen Form lokaler wirtschaftlicher Entwicklung ab.

Diese Überlegungen gestatten mehrere Schlussfolgerungen. Mit David Harvey gibt es eine konstante „instability to regional und spatial configurations, a tension within the geography of accumulation between fixity and motion, between the rising power to overcome space and the immobile spatial structures required for such a purpose“ (1985, S. 150). Trotz der Mobilität und Veränderung in der ökonomischen Landschaft gibt es einen gewissen Grad an Persistenz bzw. *quasi-fixity* in der geographischen Struktur wirtschaftlicher Aktivitäten, und zwar in dem kumulativen Charakter räumlicher Entwicklungspfade der wirtschaftlichen Entwicklung. Allein aufgrund der versunkenen Kosten einer Standortwahl zeichnen sich lokale Investitionen durch eine beträchtliche Persistenz aus. Geographische Strukturen wirtschaftlicher Spezialisierung tendieren ferner dazu, sich über viele Jahrzehnte zu reproduzieren und zu verfestigen. Regionale Wachstumsunterschiede sind durchaus persistent: die Ranglisten von Regionen gemäß ihres Wohlstandsniveaus sind über lange Zeiträume stabil und ändern sich eher langsam und systematisch als schnell und zufällig. Die Mobilität von Kapital, Arbeit und Wissen tendiert ferner eher zur Verstärkung bestehender Disparitäten als zu deren Ausgleich. Die Persistenz regionaler Disparitäten ist ja gerade die Ursache für die Formulierung staatlicher Programme zur Regionalpolitik und anderer raumwirksamer Fachpolitiken. Regionale wirtschaftliche Traditionen sind überaus langlebig und überdauern in der Regel die Regime, in denen sie nützlich waren.

Auch wenn gelegentlich sprunghafte wirtschaftliche oder technologische Fortschritte zur Restrukturierung der sozioökonomischen Landschaft führen und eine neue räumliche Arbeitsteilung begründen, so werden die bestehenden Strukturen und Verflechtungsmuster regionaler Ungleichheiten nicht vollständig durchbrochen. Geographen haben wiederholt argumentiert, dass bestehende räumliche Strukturen die neu entstehenden Strukturen erheblich prägen. In manchen Fällen gelingt es Leitregionen, auch einen großen Teil der Führerschaft in eine neue ökonomische oder technologische Phase zu übernehmen. In anderen Fällen entstehen grundsätzlich neue geographische Strukturen, aus denen neue Wachstumsregionen hervorgehen, die die Chancen sogenannter *windows of locational opportunity* (Boschma und van der Knaap 1997) wahrnehmen. Unabhängig von dem spezifischen Ergebnis sind die entstehenden geographischen Struk-

turen der neuen Phase ortsabhängig und tendieren zu neuer Persistenz, bis eine neue radikale Restrukturierung erfolgt.

Die ökonomische Landschaft ist folglich ein pfadabhängiger Prozess: die geographische Struktur der Wirtschaft von heute ist eine Folge des in der Vergangenheit verwirklichten Entwicklungspfads, d.h. die ökonomische Landschaft vererbt das Vermächtnis ihrer Vergangenheit. Aus einer Perspektive der Pfadabhängigkeit lassen sich diese Entwicklungen als historische Persistenzen in der Geographie der ökonomischen Landschaft verstehen.

Zugleich ist die Geographie unentbehrlich für das Verständnis von Pfadabhängigkeit. Die wichtigsten Vertreter der Pfadabhängigkeit in den Wirtschaftswissenschaften haben stets Agglomerationsvorteile als eine Quelle pfadabhängiger Entwicklungen hervorgehoben. Daneben haben aber auch andere kumulative Prozesse ortsabhängige Entwicklungstendenzen, wie z.B. die Wissensgenerierung, soziale Netzwerke und soziale Institutionen, entweder als Phänomene lokalen Ursprungs oder als spezifische lokale Variante einer Vielfalt von alternativen Entwicklungen, die sich an anderen Orten und auf verschiedenen Maßstabsebenen entfalten. Geographen blicken zumeist auf den ersten Aspekt in der Erklärung der wirtschaftlichen Entwicklung spezifischer Regionen. Mit dem gegenwärtigen Trend zu einer relationalen Perspektive verbindet sich aber die Notwendigkeit zu untersuchen, warum und wie unterschiedliche Entwicklungspfade entstehen und über verschiedene geographische Maßstabsebenen in Verbindung zueinander stehen.

Um diese Fragen erfolgreich zu beantworten, müssen zunächst die Probleme des grundlegenden Paradigmas der Pfadabhängigkeit gelöst werden, insbesondere die Mechanismen des *lock-in* und möglicher *de-locking*-Prozesse. Darauf ist das zunehmende Interesse an Prozessen der Pfadunterbrechung und Pfadbildung zurückzuführen.

Was ist ein regionaler lock-in?

Von all den Aspekten der Pfadabhängigkeit, die in die Wirtschaftsgeographie eingedrungen sind, hat der Gedanke des *lock-ins* die größte Bedeutung erlangt. Die Gründe sind offensichtlich. Die Idee des *lock-ins* scheint die Neigung der räumlichen Organisation wirtschaftlicher Entwicklung zu „Quasi-Persistenz“ recht gut zu erfassen, selbst bis in Phasen hinein, in denen überkommene Strukturen an Konsistenz mit den neuen ökonomischen Verhältnissen verlieren. Vielleicht hat diese Sichtweise aber gerade zu einer Überbetonung der negativen Folgen von *lock-ins* geführt, die zu

ökonomischen und technologischen Ineffizienzen und Wettbewerbsnachteilen führen. Die empirischen Befunde zeigen, dass ehemals weltweit führende Regionen in bestimmten Entwicklungsbahnen stecken blieben und sich angesichts des wachsenden Wettbewerbs durch andernorts ansässige Produzenten und Technologien nicht ausreichend anpassen konnten. Jede der heutigen Industrienationen hat diese Erfahrungen gesammelt: In Großbritannien gilt das für die Textilindustrie in Lancashire, den Töpferdistrikt in den West Midlands, die Stahlindustrie in Sheffield, den Schiffbau und die Schwermaschinenindustrie in Tyneside, um nur einige zu nennen. Ähnliche Entwicklungen haben andere Autoren für ausgewählte Regionen in Deutschland untersucht, wie z.B. das Ruhrgebiet (Grabher 1993b; Herrigel 1996; Berndt 2001). Der Gedanke regionaler *lock-ins* ist aus dieser Perspektive zumeist verbunden mit einer Skepsis gegenüber zu starker Abhängigkeit und der Sorge, überkommene Ineffizienzen nicht überwinden zu können. In dieser Vorstellung gelten die gleichen Prozesse lokaler steigender Skalenerträge – d.h. lokale Netzwerkexternalitäten, sozio-institutionelle Einbettung und technologische Verflechtung, die ursprünglich für den wirtschaftlichen Erfolg einer Region verantwortlich zeichneten – in späteren Phasen als Ursache sinkender Skalenerträge, des Verlusts der Innovationsfähigkeit und allgemeiner institutioneller Sklerose, die regionale Anpassungs- und Erneuerungsprozesse behindern und das Wirtschaftswachstum bremsen. Sinkendes Wachstum behindert wiederum Investitionen und Innovationen, so dass ein kumulativer Prozess relativen (oder sogar absoluten) Niedergangs einsetzt. Wenn Pfadabhängigkeit ein charakteristisches Merkmal der ökonomischen Landschaft ist, dann scheint sie auch geeignet dazu, lokal verfestigte Entwicklungspfade zu erklären, die einen kumulativen Prozess schrumpfender Effizienz und Flexibilität (bzw. eine regionale Sklerose) verursachen¹³.

Es besteht kein Zweifel, dass sich die negative Konnotation von *lock-in*-Prozessen bereits aus den Arbeiten von David erschließt. Sein Argument besteht darin, dass verschiedene Netzwerkexternalitäten die Entwicklung der QWERTY-Tastaturanordnung eingeschlossen haben, obwohl ergonomisch effizientere Alternativen zur Verfügung standen. Einige Autoren haben dies so ausgelegt, dass Pfadabhängigkeit notwendigerweise Marktversagen impliziere, da gewinnorientierte Unternehmer bei Verfügbarkeit besserer Alternativen den Markt rasch auf einen

13 *Lock-ins* existieren auf allen Maßstabsebenen. Die Idee dient sogar zur Erklärung des Scheiterns der Modernisierung ganzer Volkswirtschaften, wie z.B. Großbritanniens in der Nachkriegszeit (Setterfield 1997).

anderen technologischen Pfad führen würden. Die Hauptvertreter dieser These formulieren dies so: „In the world of path dependence [...] our expectations for market outcomes are turned upside down. The Invisible Hand does not work in the world of path dependence“ (Liebowitz und Margolis 1995, S. 33). Aufgrund ihres Vertrauens in den Marktmechanismus und entgegen zahlreicher empirischer Belege des Gegenteils, schließen sie, dass Pfadabhängigkeit nur in sehr seltenen Fällen das Interesse von Ökonomen verdient. Demgegenüber verwehrt sich David (1997, 2001) einer derart skeptischen Sichtweise von *lock-ins* und versteht das Konzept lediglich

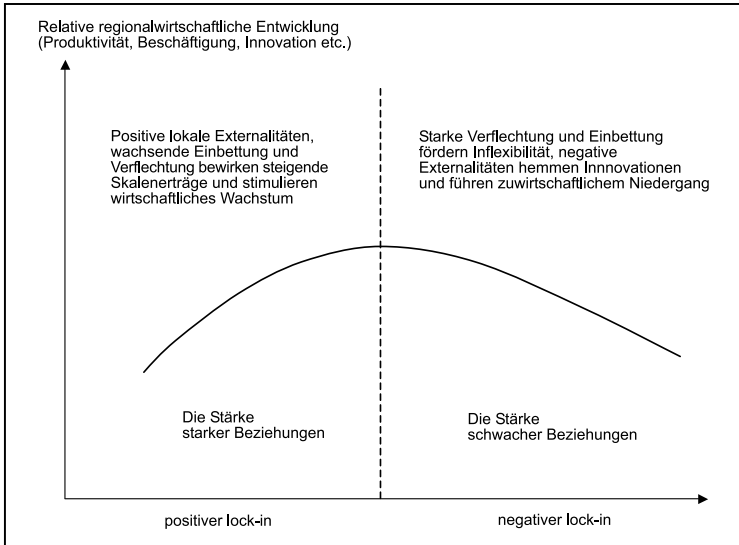
„as a vivid way to describe the entry of a system into a trapping [configuration] – a basin of attraction that surrounds a locally (or globally) stable equilibrium. When a dynamic economic system enters such a [configuration] it cannot escape except through the invention of some external force or shock, that alters its configuration or transforms the underlying relationships among the agents. Path dependent systems – which have a multiplicity of possible equilibria among which event-contingent selection can occur – may thus become locked into attractors that are optimal, or that are just as good as any others in the feasible set, or that take paths leading to places everyone would wish to have been able to avoid, once they have arrived there“ (2001, S. 26).

Es gibt keinen inhärenten Mechanismus, der den lock-in wirtschaftlicher Entwicklung, ob lokal, regional oder national, notwendigerweise auf einen ineffizienten oder sub-optimalen Pfad führt. Dies zu behaupten würde implizieren, dass diejenigen Akteure, die eine neue Technologie oder eine neue institutionelle Struktur begründeten, unter ihren gegebenen Bedingungen irrational gehandelt hätten. Ein spezifischer Pfad kann unter den gegebenen Bedingungen durchaus der effizienteste und die Entscheidungen und Maßnahmen können durchaus rational sein. Die Beurteilung einer Entwicklung kann ohnehin erst ex post erfolgen. Zum Startpunkt einer Entwicklung ist es schlicht unmöglich, die langfristigen Folgen der ursprünglichen Maßnahmen abzusehen.

Dieser Punkt scheint gerade im regionalen Kontext von besonderer Bedeutung zu sein. Ein *lock-in* hat eine emergente Qualität und ist kein unausweichliches Ergebnis. Die Geschichte vieler spezialisierter Industriedistrikte lässt vermuten, dass es Phasen sowohl positiver als auch negativer Wirkungen von *lock-ins* geben kann, also einen Zyklus pfadabhängiger *lock-ins* während der Evolution einer regionalen Wirtschaft. In der Phase positiver *lock-ins* ziehen die positiven Rückkopplungseffekte in

einem Cluster immer weitere Unternehmen an und führen zu einer kumulativen Entwicklung und positiven Externalitäten. In der Phase, in der Produktivität, Absatz und Beschäftigung und Innovativität steigen, profitiert die lokale Ökonomie von sozialen Netzwerken mit starken Beziehungen und hoher Verflechtung zwischen den Unternehmen (Abbildung 2).

Abbildung 2: Von positiven zu negativen lock-ins in pfadabhängiger Regionalentwicklung



Mit zunehmender Reife des Industriesektors steigen durch hohe Verflechtung, sozio-institutionelle Einbettung und etablierte Geschäftspraktiken die Kosten für die Fortführung dieses Entwicklungspfads. Isomorphe und mimetische Anpassungsprozesse zwischen Unternehmen und Praktiken erschweren die Entwicklung von Innovationen, die Grenzen der Produktivitätssteigerung werden langsam erreicht, die Gewinne sinken, Investitionen nehmen ab und bremsen schließlich auch den Produktivitätszuwachs. So kann sich am selben Ort und in derselben Industrie ein bislang positiver *lock-in* in einen negativen *lock-in* wandeln, der sinkende Erträge und nachlassende Wettbewerbsfähigkeit verursacht. Die starken Beziehungen, die früher Quellen wirtschaftlichen Wachstums waren, werden nun zur Ursache von Verkrustung und Starre (Grabher 1993b)¹⁴.

14 Grabher nutzt Granovetters (1973) Idee der Schwäche starker Beziehungen, um den problematischen Charakter des lock-ins von bestimmten Formen industrieller Organisation im Ruhrgebiet der Nachkriegszeit zu beschreiben.

Zahlreiche Beispiele belegen diesen zyklischen Verlauf. Ohne zu sehr ins Detail zu gehen, illustriert die Entwicklung der Baumwollindustrie in Lancashire sehr gut den skizzierten Zyklus. Ausgehend von seinen Ursprüngen im 18. Jahrhundert wurde Lancashire im 19. Jahrhundert zu einem erfolgreichen, weltweit führenden Exportcluster, in dem tausende von untereinander verflochtenen Unternehmen wie in einem klassischen Marshall'schen Distrikt die Vorteile positiver Externalitäten nutzten. In den 1920er Jahren machte sich der weltweite Wettbewerb bemerkbar, vor allem aus den USA und Japan. Während in den USA neue Produktionstechnologien und Maschinen die alten handbetriebenen Webstühle verdrängten, erfolgte die Modernisierung in Lancashire so zögerlich, dass noch 1945 nahezu 80% der Unternehmen die traditionellen Handwebstühle einsetzten: „Lancashire-Maschinen sind gebaut für 80 Jahre“ lautete ein typisches Motto der Mühlen-Besitzer. So verlor das Lancashire-Cluster rasch seine Vorrangstellung (Armitage 1950-51). Die lokale Textilwirtschaft erlitt einen schwerwiegenden Niedergang, wenngleich die Modernisierung langsam einsetzte. Das Cluster erholte sich jedoch nie mehr von dieser Entwicklung.

Es gibt aber auch empirische Beispiele für Regionen, die dem negativen *lock-in* erfolgreich entkommen sind. Best (2001) beschreibt, wie die Textil- und Maschinenproduktion in Massachusetts negativen *lock-in* durch permanente Neuentwicklung, Modernisierung und Entwicklung neuer Marktsegmente vermied. Das heißt nicht, dass Massachusetts Ökonomie nicht pfadabhängig gewesen wäre: Im Gegenteil, er zeigt, wie der wirtschaftliche Wandel über 150 Jahre von dem Vermächtnis seiner früheren Entwicklung profitierte, indem z.B. Technologiekenntnisse in Feinmechanik und Werkzeugbau sowie ein flexibles Produktionssystem für immer neue Alternativen weiterentwickelt wurden.

Die Tendenz zu einem *lock-in* eines lokalen Produktionssystems und die Fähigkeit, diesem auszuweichen oder zu entkommen, sind ortsspezifische und ortsabhängige Prozesse. Eine zentrale Frage besteht nun darin, warum einige Regionen den negativen *lock-ins* besser entkommen als andere. Warum können einige Regionen ihr Produktionssystem besser neu erfinden, um neue Technologien und Marktgelegenheiten zu nutzen als andere? Welche Rolle spielen externe Schockereignisse und endogener regionaler Wandel dabei, sich aus dem eisernen Griff der Geschichte zu lösen? David ist davon überzeugt, dass es eines externen Schocks bedarf, um einen Pfad aufzuschließen. Allerdings zeigt das Beispiel des Lancashire-Distrikts, dass selbst heftige externe Schocks einen betretenen Pfad nicht immer aufbrechen können. Das Beispiel von Massachusetts zeigt andererseits, wie endogene Innovativität den negativen *lock-in* von innen her-

aus verhindern kann, indem sich ein Produktionssystem fortwährend wandelt und neu erfindet. Massachusetts hat eine lange Tradition in industriellen Technologien. So befruchteten die Turbinentechnik, die in der Textilindustrie entwickelt wurde, und die Feinmechanik, die aus der Waffenindustrie hervorging, die Motorenentwicklung in der Luftfahrtindustrie (Pratt und Whitney) und einige weitere Entwicklungen im Präzisionsinstrumentenbau. Seither scheint die Region immer in der Lage gewesen zu sein, Technologien zu rekombinieren, um alte Technologien zu verbessern oder neue zu entwickeln, bis hin zur Entwicklung der Mikrowellentechnik in der Mitte des 20. Jahrhunderts, des digitalen Computers und dem Internet (Best 2001). Ferner war die Region eine der ersten, die Forschungsbeziehungen zwischen Universitäten und Unternehmen einrichtete, und dies bereits in den 1940er Jahren (z.B. das MIT Radiation Laboratory). Best argumentiert, dass sich die Region durch eine evolutionäre Pfadabhängigkeit auszeichnet, in der neue Pfade aus alten erwachsen. Zugleich sei aber daran erinnert, dass Wachstumsregionen nicht immer aus alten Regionen hervorgehen, und das wiederum aus ortsspezifischen Gründen.

Diese Ausführungen zeigen, dass die Gestaltung von Pfaden ebenso wichtig ist wie Pfadabhängigkeit. Pfadabhängigkeit lehrt uns, dass Neuheit keine Negation der Vergangenheit darstellt, sondern deren Weiterentwicklung und Erweiterung in bestimmten Richtungen, abhängig von der spezifischen Folge der Ereignisse. Außerdem lehrt sie uns, soziale Akteure als zeitlich und räumlich eingebettet zu sehen. Hingegen liefert sie wenig Einsichten in die Bedeutung menschlichen Handelns. Handeln erscheint bislang lediglich als das Begleiten einer Abfolge pfadabhängiger Ereignisse, die von den Akteuren scheinbar wenig beeinflusst werden. Der Fokus auf Prozesse der Pfadgestaltung lenkt die Aufmerksamkeit stärker auf die Praxis des Handelns. Pfadbildung fragt nicht nur nach den ortsabhängigen wirtschaftlichen, sozialen und institutionellen Prozessen der Pfadabhängigkeit, sondern auch nach der Einbindung von Akteuren in der Herstellung eines Pfads. Ein Verständnis von Pfadbildung verspricht eine grundlegende Einsicht darüber, wie Wirtschaftsakteure und Institutionen *lock-ins* entkommen.

Ausbruch aus dem eisernen Griff der Geschichte: Wie entstehen neue Pfade regionaler Entwicklung?

Inzwischen befassen sich immer mehr Arbeiten über Pfadabhängigkeit mit der Pfadgestaltung und der Möglichkeit, bestehende Pfade zu ent-

riegeln. Sozio-ökonomische und räumliche *lock-ins* sind selten absolut. Der Verlauf der Geschichte verringert einerseits die verfügbaren Alternativen, andererseits ist er die Quelle neuer Möglichkeiten. David räumte bereits ein, dass *lock-ins* stets neue *windows of opportunity* schaffen. Das Problem seiner Definition von *lock-in* liegt darin, dass er ihn als eine Situation begreift, in der ein wirtschaftliches System in ein stabiles Gleichgewicht eingesperrt wird, aus dem es nur durch eine externe schockartige Veränderung befreit werden könne. Dieses Verständnis klammert jede Möglichkeit der inneren Erneuerung durch endogene Innovation a priori aus. Dabei können durchaus Hypothesen formuliert werden, wie verschiedene Kräfte einen negativen *lock-in* entriegeln und einen neuen Entwicklungspfad einleiten (Tabelle 2, vgl. Castaldi und Dosi 2004).

Die offensichtlichste Vermutung bezieht sich auf das Entstehen eines neuen technologischen Paradigmas, das neue Akteure, Unternehmen, Märkte, Wissen und neue *communities of practice* hervorbringt. Es ermöglicht nicht nur neue Pfade wirtschaftlicher Entwicklung, sondern kann auch bestehende Pfade wandeln oder gar zerstören, ähnlich wie in Schumpeters Phasen kreativer Zerstörung. Im räumlichen Zusammenhang gibt es zahlreiche Beispiele regionalwirtschaftlicher Transformation, die auf die Entstehung neuer endogener Entwicklungspfade ohne bisherige Wurzeln in der Region zurückgeht. Das Entstehen der Computerindustrie im Silicon Valley, der Biotechnologie in Cambridge oder der drahtlosen Kommunikationstechnologie in Helsinki sind solche Beispiele. Natürlich lassen sich industrielle Vorläufer dieser Entwicklungen an andern Orten identifizieren (so führen die Ursprünge der Halbleitertechnologie des Silicon Valley zurück zum Beginn des 20. Jahrhunderts, vgl. Sturgeon 2000; Kenny und von Burg 2001). Aber solche Vorläufer verstärken lediglich das Argument der Pfadabhängigkeit, da kontinuierlich neue *windows of locational opportunity* entstehen. Die Schlüsselfrage besteht ja gerade darin, wo genau die neuen Pfade entstehen und sich vollziehen. Häufig wird das Argument bedient, dass neue Pfade nicht in Regionen dominierender alter Pfade entstehen können, da diese eingeschlossen seien in ihren alten Entwicklungspfaden und daher ausgeschlossen seien aus der Möglichkeit neuer Pfadalternativen. Doch Bests (2001) Rekonstruktion der Entwicklung von Massachusetts beweist, dass eine Region mithilfe endogener Innovation negative *lock-ins* entriegeln und neue Pfade initiieren kann. Das Forschungsinteresse richtet sich also auf die Frage, warum einige Regionen zur Selbsterneuerung fähig sind und andere nicht.

**Tabelle 2: Entstehung neuer Pfade regionaler Wirtschaftsentwicklung:
Einige mögliche Szenarios**

Quellen eines neuen Pfads	Charakteristika
Endogene Entstehung	Entstehung neuer Technologien und Industrien innerhalb der Region, die keine direkte Vorläufer bzw. Anlagen in der Region haben.
Heterogenität und Diversität	Diversität lokaler Industrien, Technologien und Organisationen fördern fortwährende Innovativität und wirtschaftliche Neukombinationen, so dass vollständige Anpassung und somit ein <i>lock-in</i> in eine feste Struktur stets vermieden wird.
Übertragung von anderen Orten	Der wichtigste Mechanismus ist hier der Import neuer Industrien oder Technologien, der dann die Grundlage neuer Pfade regionalen Wachstums bildet.
Diversifizierung in (technologisch) verwandte Industrien	Ein Übergang, bei dem eine bestehende Industrie vom Niedergang betroffen ist, ihre Schlüsseltechnologien aber erweitert und übertragen werden auf verwandte Industrien in der Region.
<i>Upgrading</i> bestehender Industrien	Die Stärkung und Erneuerung einer regionalen Industrie durch die Einführung neuer Technologien oder neuer Produkte und Dienstleistungen.

Eine zweite Quelle neuer Pfadbildung ist die Heterogenität zwischen Akteuren, Technologien, Institutionen und sozialen Netzwerken. Diese Heterogenität begründet eine Vielfalt an Praktiken, Technologien und Organisationen und erschwert die Verfestigung auf einen einzigen Pfad (Dosi und Coriat 1998). Dieses Argument legt nahe, dass langfristig eher Vielfältigkeit als Spezialisierung negative *lock-ins* verhindern kann. Die gegenwärtige Debatte konzentriert sich gerade auf diesen Vergleich von Spezialisierung und Diversität in ihrer Bedeutung für technologischen Fortschritt und Innovation, so z.B. in der Diskussion um Marshall-Arrow-Romer-Externalitäten vs. Jacobs-Externalitäten. Dem ersten Modell zufolge wird Innovation durch regionale Spezialisierung insofern gefördert, als Wettbewerb und lokale Wissens-*spillover* zwischen Unternehmen in gleichen oder verwandten Industrien Neuerungen hervorbringen. Dieser Gedanke wird von Michael Porter in seiner Clustertheorie geographischer Wettbewerbsvorteile aufgegriffen. Demgegenüber erkennt Jane Jacobs die Vorteile für Innovativität in der lokalen Vielfalt wirtschaftlicher Aktivitäten, da diese eine größere Breite von Handlungsalternativen und Marktgelegenheiten bietet. Ihre These wurde im Kontext großer metropolitaner Agglomerationen entwickelt und bezog sich weniger auf lokale Produktionssysteme. Es ist weithin bekannt, dass Regionen mit starker Diversifizierung wirtschaftlicher Aktivitäten bessere Überlebens-

chancen bei wirtschaftlichen Schocks haben: ein Einbruch einer Industrie kann durch das Wachstum einer anderen kompensiert werden (ganz im Einklang mit den Einsichten der Portfoliotheorie). Dies setzt voraus, dass die verschiedenen Industrien untereinander nicht verwandt sind, sonst wären sie von konjunkturellen oder strukturellen Schocks gleichermaßen betroffen. Andererseits scheint die innovationsfördernde Wirkung regionaler Vielfalt davon abzuhängen, wie stark die Akteure auch tatsächlich über Industrie- und Technologiegrenzen hinweg interagieren. Die Tatsache, dass sowohl spezialisierte lokale Produktionssysteme als auch stark diversifizierte metropolitane Agglomerationen hohe Innovationsraten aufweisen, zeigt, dass unser Wissen über die Ursachen hoher Innovativität an bestimmten Orten immer noch sehr eingeschränkt ist. Im Falle diversifizierter Metropolen scheint es sich häufig eher um eine Vielfalt sehr spezialisierter Cluster zu handeln als um eine große Agglomeration diversifizierter Einzelaktivitäten.

Castaldi und Dosi (2004) haben einen weiteren möglichen Mechanismus der Entriegelung eines Pfads identifiziert, den sie Invasion nennen. Invasion bezeichnet den Import neuer Organisationsformen, radikal neuer Technologien, Industrien oder institutioneller Arrangements von außerhalb des Clusters. Diese Invasionen können Schocks in der lokalen Ökonomie auslösen, und zur weitreichenden Neuordnung der Wirtschaftsstruktur führen. Grundsätzlich sind regionale Ökonomien gegenüber solchen Invasionen sehr offen, wenngleich diese nicht immer mit katalytischen Wirkungen verbunden sind. Vieles hängt von den lokalen spezifischen Umständen und der Art der Invasion ab. Die Entwicklung eines ausgeprägten Automobilclusters in South Carolina, ausgelöst durch die Ansiedlung eines großen BMW-Werks, ist ein gutes Beispiel. Ein anderes ist die Ansiedlung einiger großer Unternehmen im Bereich der Rohölförderung, der Weiterverarbeitung und zugehöriger Dienstleistungen im schottischen Aberdeen, die durch die Entdeckung von Ölreserven in der Nordsee ausgelöst wurde.

Zwei weitere Formen der regionalen Pfadentriegelung beziehen sich auf eine Restrukturierung der lokalen Wirtschaft von innen heraus: entweder durch die Diversifizierung von Schlüsselindustrien in verwandte Industrien, die die Grundlage eines neuen Pfads bilden; oder durch das radikale Aufwerten der regionalen industriellen Basis mittels der Einführung neuer Technologien, Produkte oder Dienste von außen. Ein klassisches Beispiel für letzteren Fall ist die Entwicklung der Polymer-Industrie in Akron, Ohio, durch die Übertragung und Nutzung von Wissen aus der Reifenfertigung, die über viele Jahrzehnte die Regionalwirtschaft dominierte und dann niederging. Ein Beispiel für das Entriegeln eines *lock-in* durch *upgrading* ist die die Erneuer-

erung des Maschinenbaus in Tampere, Finnland. Die Integration von Elektronik-, Kontroll- und Kommunikationstechnologien in traditionelle mechanische Produktionstechniken eröffnete einer Reihe von lokalen Herstellern eine globale Marktführerschaft in dem hoch spezialisierten Maschinenbau für die Holz-, Papier- und Transportindustrien.

Diese unterschiedlichen Entriegelungsmöglichkeiten lokaler *lock-ins* schließen sich natürlich nicht gegenseitig aus, so dass in jedem regionalen Kontext mehrere Mechanismen gleichzeitig wirken und sich gegenseitig verstärken können. Geographen haben bislang fast ausnahmslos den ersten Mechanismus betrachtet und ihren Blick stets auf Regionen gerichtet, in denen endogene Innovativität die wirtschaftliche Entwicklung angetrieben hat. Die anderen Formen der Pfadgestaltung und Pfadentriegelung bedürfen zukünftig mehr Aufmerksamkeit und der Erforschung auch anderer Regionen. Jeder dieser vier anderen Formen, die in Tabelle 2 skizziert sind, beziehen sich auf die Nutzung neuer Technologien. Im Vergleich zu endogener Innovation in Hochtechnologieregionen ist bei diesen aber weitgehend unbekannt, wie sie bestehende Pfade entriegeln und sich zu neuen, erfolgreicher Pfaden entwickeln.

Mit dem Wechsel der Perspektive von Pfadabhängigkeit zu Pfadentriegelung und Pfadgestaltung wird deutlich, dass immer zwei komplementäre Mechanismen wirken. Einerseits ermöglichen technologische und institutionelle Konvergenzmechanismen, die Synchronisierung individueller und organisatorischer Entscheidungen und die verschiedenen Formen steigender Skalenerträge die Entstehung von Pfadabhängigkeit und *lock-in* in der regionalen wirtschaftlichen Entwicklung. Andererseits aber generieren die ortsspezifische Geschichte, die vielfältigen Alternativen der Wissensentwicklung und die institutionellen Bedingungen Vielfalt und Heterogenität in der ökonomischen Landschaft und geben somit einen permanenten Impuls für Pfadentriegelung und -neugestaltung. Wie diese entgegengesetzten Mechanismen entstehen und interagieren, berührt den Kern der Evolution der ökonomischen Landschaft.

Wenn Pfadabhängigkeit als Prozess und nicht als ex-post-Ergebnis verstanden wird, kommt dem menschlichen Handeln eine entscheidende Bedeutung zu. In der Perspektive der Pfadabhängigkeit wird das Entstehen von Neuem als glücklicher Zufall betrachtet: Ereignisse, die Pfade bilden, können nur ex-post erkannt werden. Das Verständnis von Handeln in dieser Perspektive ähnelt einer Situation, in der ein Autofahrer nach vorne fährt, indem er in den Rückspiegel schaut. Wenn aber Pfade als Prozess gedacht werden, dann sind nicht nur die wirtschaftlichen, sozialen und institutionellen Prozesse der Pfadabhängigkeit wichtig, sondern auch die

„socio-cognitive processes of enactment that are involved in the creation of new states“ (Garud und Karnøe 2001a, S. 7).

Ökonomische Entwicklungspfade werden durch das Handeln von Unternehmen und anderen Akteuren (einschließlich anderer Organisationen, Institutionen und Nationalstaaten) fortwährend erweitert und umgestaltet. Warum passen sich einige Unternehmer und gesellschaftliche Akteursgruppen an bestehende Strukturen an, um somit einen bestehenden Pfad zu verstärken, während andere absichtlich eine Abweichung von demselben anstreben? Diese absichtsvolle Abweichung (Garud und Karnøe 2001b) dient als elementare Quelle der Innovation und dem absichtsvollen Handeln von Unternehmen und anderen Akteuren, neue Technologien, Institutionen und Organisationsformen zu entwickeln. Bewusste Abweichung macht es ferner notwendig, dass Akteure sich selbst aus bestehenden Strukturen und Netzwerken entbetten, obwohl sie dafür unter Umständen gerade die Netzwerke mobilisieren müssen, aus denen sie ausbrechen wollen. Der sozio-institutionelle Kontext, in den lokale wirtschaftliche Entwicklung eingebettet ist, ist weder eine statische Umwelt noch eine unabhängige Determinante dieser Entwicklung, sondern selbst Gegenstand von Wandel und Innovation.

Regionale wirtschaftliche Entwicklung bezieht also die Ko-Evolution vieler Prozesse sozio-ökonomischer Anpassung mit ein. Ko-Evolution bezeichnet die kontingente Entwicklung von einem System zum anderen. Besondere Aufmerksamkeit kommt dann dem Grad der Verflechtung zwischen diesen Systemen zu. Pfadabhängige Ko-Evolution kann sich in enger oder loser Kopplung vollziehen, auf der Makro- oder Mikroebene und zwischen entfernten oder benachbarten Systemen. Auf der Makroebene kann das technische System z.B. lose mit der nationalstaatlichen Ebene der Regulation und Institutionen, auf der Mikroebene hingegen eng mit den lokalen sozio-institutionellen Bedingungen verbunden sein. Die Unterschiede in der Verknüpfung von Maßstabebenen und Orten sind in der Wirtschaftsgeographie bislang weitgehend unerkannt, wenngleich einige Studien über Hochtechnologieregionen allerlei Einsichten anbieten, wie die Interaktion zwischen Technologieregime und lokalen Systemen unterschiedliche Entwicklungspfade hervorbringen kann.

Schlussgedanken: Von Pfadabhängigkeit zu Evolution in der ökonomischen Landschaft

Es gibt zweifelsfrei zahlreiche Beobachtungen von Pfadabhängigkeit in der ökonomischen Landschaft. Geographen tun deshalb gut daran, dieses

Konzept in ihre Analyse der ökonomischen Landschaft einzubeziehen. Eine pfadabhängige Perspektive bietet die Chance, Geschichte in wirtschaftsgeographische Theorien zu integrieren. Zugleich kann deren Anwendung in der Wirtschaftsgeographie das Verständnis von Pfadabhängigkeit erweitern, da viele Prozesse der Pfadabhängigkeit in ihrer Konstitution und Wirkungsweise grundsätzlich geographisch sind. Pfadabhängigkeit ist ortsabhängig und geographisch vielfältig.

Aber das Konzept selbst ist nicht frei von Problemen und wird weiterhin im Fokus wissenschaftlicher Diskussion bleiben. Geographen sollten diese Diskussion deutlich intensiver aufnehmen und mit ihren Ideen verbinden. Bisher tendierte die Wirtschaftsgeographie eher dazu, das Konzept unkritisch zu übernehmen, ohne die teilweise kontroverse Literatur angemessen zu rezipieren.

Wie in der Einführung dargestellt haben einige Wirtschaftsgeographen das Konzept als Schlüsselement eines evolutionären Ansatzes gewürdigt, ganz analog zu der Weise, wie Ökonomen das Konzept zum ersten Prinzip der Evolutionsökonomie erhoben haben (z.B. Hall 1994)¹⁵. Das Konzept hilft freilich, die selbst verstärkende Dynamik regionaler wirtschaftlicher und technologischer Trajektorien besser zu verstehen. Durch die Betonung des sozio-institutionellen Kontexts und von Ko-Evolution, bietet es ferner eine wichtige Korrektur der ökonomistischen Interpretation regionalwirtschaftlichen Wandels. Darüber hinaus verweist das Konzept der Pfadabhängigkeit auf die Notwendigkeit, die „kleinen Geschichten“ regionaler technologischer, industrieller und institutioneller Entwicklung zu ergründen¹⁶. Doch auch wenn es für die Konstruktion einer evolutionären Wirtschaftsgeographie notwendig sein mag, so bildet es keine hinreichende Basis. Dem Konzept fehlt eine überzeugende Theorie wirtschaftlichen Handelns; es sagt auch wenig darüber aus, warum sich spezifische Pfade an spezifischen Orten entwickeln; es ist nicht hinreichend für eine Erklärung von Innovation; und schließ-

15 Nach Witt (1992, 2003) müssen drei Bedingungen erfüllt sein, damit ein System evolutionär ist: erstens muss es dynamisch sein; zweitens müssen die Prozesse irreversibel sein, d.h. es darf kein stabiles Gleichgewicht geben; drittens muss Innovation die Quelle endogen verursachten Wandels sein. Während alle evolutionären Systeme pfadabhängig sind, müssen nicht alle pfadabhängigen Prozesse endogen hervorgebrachte Neuerungen erfahren. Somit müssen in Witts Verständnis pfadabhängige Prozesse nicht unbedingt evolutionär sein (Atkinson 1998 2003).

16 Einige jüngere Arbeiten von Wirtschaftshistorikern über die Evolution regionaler Geschäftsnetzwerke machen diesbezüglich interessante Angebote für Geographen (z.B. Wilson und Popp 2003).

lich kann es keine überzeugende Klärung ihrer Entstehung in der ökonomischen Landschaft leisten¹⁷.

Die jüngsten Versuche von Evolutions- und Organisationsökonomen zur Erweiterung des Konzepts auf Pfadbildung und Pfadunterbrechung versprechen neue und interessante Forschungsperspektiven. Diese bedürfen aber dringend einer geographischen Kontextualisierung. In gleicher Weise stellt die zunehmende Betonung von Ko-Evolution in der Diskussion von Pfadabhängigkeit Wirtschaftsgeographen einen Rahmen zur Verfügung, der es erlaubt, die ortsspezifische und kontingente Einbettung wirtschaftlicher Prozesse selbst als dynamischen und evolutionären Prozess zu denken. Der Gedanke der Ko-Evolution, d.h. der Qualität und des Grades der Verflechtung zwischen verschiedenen wirtschaftlichen, technologischen, sozialen und institutionellen Sphären, eröffnet aufregende Alternativen für eine evolutionäre Wirtschaftsgeographie.

Ko-Evolution sollte selbst als geographisch differenzierter und ortsabhängiger Prozess gedacht werden, der verschiedene Formen an verschiedenen Orten annehmen kann. Strukturen und Prozesse auf unterschiedlichen Maßstabsebenen entwickeln sich kaum in gleicher Geschwindigkeit oder Richtung. Unterschiedliche Aspekte einer Regionalökonomie können darüber hinaus durchaus unterschiedlich evolvieren und verschiedene Grade der Pfadabhängigkeit aufweisen. Sogar das Beispiel der QWERTY-Tastatur zeichnet sich dadurch aus:

„Although the QWERTY keyboard configuration has remained constant, other aspects of typewriting, such as the shift to electric typewriters and then computers, have changed dramatically. General theory is necessary to explain why some aspects of typewriter technology seem to be strongly path dependent and others do not“ (Kiser 1996, S. 263).

Das gleiche Argument trifft auch für die ökonomische Landschaft als Ganzes zu: allgemeine Theorie wird benötigt, um zu erklären, warum die Evolution einiger Aspekte dieser Landschaft pfadabhängiger ist als andere; warum einige Aspekte in starker wechselseitiger Abhängigkeit ko-evolvieren und warum diese Unterschiede von Ort zu Ort variieren. In diesem Sinne hat die Forschung der Pfadabhängigkeit als geographisches Phänomen gerade erst begonnen.

17 Vromen (1995, S. 212f.) zufolge sind Pfadabhängigkeit und *lock-ins* selbst das Ergebnis grundsätzlicherer evolutionärer Mechanismen wie z.B. Selektion und Anpassungslernen. Seiner Ansicht nach sollte das Wirken dieser Mechanismen anstelle ihrer Ergebnisse als oberstes Prinzip der Evolutionsökonomie im Mittelpunkt der Forschungsbemühungen stehen.

4 Handelsrouten, Umwege, gefährliche Kreuzungen: die Wege des Netzwerkbegriffs von der Wirtschaftssoziologie in die Wirtschaftsgeographie (und retour)

von Gernot Grabher

I am part of the networks and the networks are part of me.
I show up in the directories. I am visible in Google.
I link, therefore I am.

William J. Mitchell, Me++

Einführung

Das große N-Ding

Die jüngere Karriere des Netzwerkbegriffs erscheint bemerkenswert, um es milde zu formulieren. Während der frühen 1980er Jahre wurden Netzwerke bestenfalls als hybride Mischform zwischen den Idealtypen von Markt und Hierarchie widerwillig zur Kenntnis genommen. Nur mehr schwer übersehbar blähte jedoch von Beginn der 1990er Jahre eine Vielzahl unterschiedlicher Netzwerkarrangements die ‚swollen middle‘ (Hennart 1993) zwischen Markt und Hierarchie zunehmend auf. Tatsächlich entwickelten sich Netzwerke von einer flüchtigen Ausnahme zur organisatorischen Allgegenwärtigkeit – ein bemerkenswerter Umstand angesichts der langen Tradition des Konzepts, das bis zu Georg Simmel zurückreicht.

Der Kern der Netzwerkidee entstammt in der Tat Simmels (1923) grundlegender Unterscheidung von Gruppen, die durch Kriterien der Mit-

gliedschaft, einerseits und von sozialen Kreisen, die durch spezifische Arten von Verbindungen definiert sind, andererseits. Mit der Akzentuierung der spezifischen Position von Akteuren in sozialen Kreisen legte Simmel die Grundlage für die soziale Netzwerkanalyse. Die Perspektive der sozialen Netzwerkanalyse folgt dem ‚antikategorialen Imperativ‘ (Emirbayer und Goodwin 1994, S. 1414), der Erklärungen sozialen Handelns als Ergebnis individueller Eigenschaften von Akteuren ablehnt und statt dessen Handeln als Ergebnis ihrer Einbindung in eine Struktur sozialer Beziehungen versteht (Wellmann 1983; Wasserman und Faust 1994; Scott 2000). Die soziale Netzwerkanalyse, wie Ronald Burt unmissverständlich klarstellt (1986, S. 106), „captures causal factors in the social structural bedrock of society, bypassing the spuriously significant attributes of people temporarily occupying particular positions in social structure“.

In der Soziologie, Anthropologie und Psychologie ist die soziale Netzwerkanalyse auf ein breites Spektrum empirischer Fragestellungen angewendet worden, das von der Exploration von Bezugsgruppen und sozialen Rollen über Studien sozialer Solidarität bis hin zur Diffusion von Informationen reicht (Podolny und Page 1998; Smith-Doerr und Powell 2003). Bemerkenswerterweise blieb jedoch ein empirischer Kontext lange Zeit am Rande der Netzwerkforschung. Wenngleich Industrie-soziologen (Roy 1954; Dalton 1959) schon lange die verborgene Macht informeller Netzwerke in formalen Organisationsstrukturen demonstriert hatten, so schien sich der soziale Netzwerkansatz vor allem für eine Sphäre sozialen Handelns wenig zu interessieren: die Ökonomie.

Dies änderte sich allerdings ebenso schlagartig, wie nachhaltig mit Mark Granovetters (1985) Konzept der Einbettung. Durch die Betonung der „role of concrete personal relations and structures (or ‚networks‘) of such relations in generating trust and malfeasance“, beeinflusste Granovetter das Denken über Netzwerke in zweierlei Hinsicht. Das Einbettungskonzept bildet einerseits einen robusten Rahmen für die Analyse von Institutionalisierungsmechanismen, durch die Netzwerke initiiert, koordiniert, überwacht, modifiziert und aufgelöst werden. Diese Netzwerkperspektive verschob den Fokus von strukturellen Analysen von Netzwerkpositionen hin zu der Betrachtung spezifischer institutioneller Kontexte, in denen Akteure eingebettet sind. Die Orientierung von Netzwerkstruktur zu Netzwerkinhalten bedeutete gleichzeitig eine Umorientierung von der quantitativen Methodik der Soziometrie, zur qualitativen fallstudienbasierten Exploration.

Zu Beginn der 1990er Jahre entdeckte auch die Wirtschaftsgeographie ihr zunehmend heftiges Interesse am Netzwerk-governance-Ansatz, der an

Granovetters Einbettungskonzept anschließt (vgl. Dicken u. Thrift 1992; Grabher 1993a). Granovetters Konzeption wurde nicht nur zu dem Master-Paradigma der neuen Wirtschaftssoziologie, sondern gab auch dem ‚cultural turn‘ in der Wirtschaftsgeographie einen entscheidenden Dreh (Peck 2005). Ausgelöst durch die euphorisch zelebrierte Wiederentdeckung der Region als ökonomische Arena und analytische Bezugseinheit (Piore und Sabel 1984), schien Granovetters Netzwerkansatz jenes konzeptionelle Fundament zu liefern, auf das sich die zahllosen Marshall’schen Geschichten und Fallstudien der (angeblich) wiedererstarkten Regionalökonomien auftürmen ließen. In so unterschiedliche (semantische) Varianten die territorialen Innovationsmodelle auch ausdifferenziert wurden, so schienen Netzwerke in der generischen Form dauerhafter, zwischenbetrieblicher Beziehungen eine Art kleinsten gemeinsamen empirischen Nenner unterschiedlichster regionaler Fallstudien abzugeben (vgl. Dicken et al. 2001, S. 10-11). Die konzeptionelle Elastizität des Netzwerkbegriffs war dabei nicht nur Voraussetzung für die rasante Diffusion des Netzwerkbegriffs in der Wirtschaftsgeographie (vgl. die Kritik von Markusen 1999), vielmehr eröffnete sie auch eine breite interdisziplinäre „trading zone“, eine Tauschzone zwischen Wirtschaftsgeographie und Wirtschaftssoziologie.

Ein Geländepraktikum im interdisziplinären Terrain: eine Kartierung der Wanderungen des Netzwerkbegriffs

Dieser Beitrag versucht eine Bilanzierung der selektiven Beschäftigung der Wirtschaftsgeographie mit Netzwerkansätzen der Wirtschaftssoziologie. Diese Bilanzierung zielt erstens darauf ab, die Produktivität des von Granovetter inspirierten Netzwerk-governance-Ansatzes für die Wirtschaftsgeographie und den interdisziplinären Ideentausch zu saldieren. Zweitens versucht der Beitrag, die (womöglich unbeabsichtigten) Folgen auch desjenigen Ideentauchs zu beleuchten, den es eben nicht gegeben hat: Durch die Priorisierung des Netzwerk-governance-Ansatzes entschied sich die Wirtschaftsgeographie unvermeidlich gegen konkurrierende Ansätze der wesentlich älteren Tradition der sozialen Netzwerkanalyse. Die Bewertung dieses Austauschmusters ist dabei weniger durch die scholastische Ambition motiviert, die Wirtschaftsgeographie disziplinengeschichtlicher Versäumnisse oder paradigmatischer Verfehlungen zu überführen. Vielmehr versucht der Beitrag, disziplinübergreifende Debatten zu identifizieren, die unser bisheriges Verständnis von Netzwerken kritisch hinterfragen und erweitern – oder aber auch bekräftigen. Mindestens aber sollte der Beitrag diejenigen interdisziplinären Austausch-

optionen aufzeigen, *gegen* deren Exploration wir uns bislang mehr oder weniger bewusst entschieden haben. In bester wirtschaftsgeographischer Tradition präsentiert sich diese Bilanzierung als eine Art theoretisches ‚Geländepraktikum‘, in dem ausgetretene Handelsrouten ebenso kartiert werden sollen, wie potenzielle, noch unerkundete Pfade interdisziplinären Austauschs.

Wir starten auf der buchstäblich nahe liegenden Haupthandelsroute, die sich entlang des Netzwerk-governance-Ansatzes entfaltete (Abschnitt 2). Diese Route fächert sich in die teilweise überlappenden Felder von Projektnetzwerken, strategischen, informellen und regionalen Netzwerken auf, zu denen die Wirtschaftsgeographie ganz unterschiedlich beigetragen hat. Insgesamt hat sich die Wirtschaftsgeographie eher auf das ‚strong tie‘-Ende der Granovetter’schen Dichotomie kapriziert und Netzwerke folglich als Synonym dauerhafter, auf Vertrauen basierenden Beziehungen begriffen. Womöglich reflektiert dieses Bemühen den Vorsatz, sich von der Ökonomie als der ‚science of suspicion‘ (Charles F. Sabel) klar abzugrenzen. In diesem Sinne diagnostizieren Leitner, Pavlik und Sheppard (2002, S. 278-279) absolut zutreffend, dass ein „[...] spirit of optimism has been linked to discussions of economic networks. They have been viewed as innovative, adaptive, resilient, open, and regenerative economic forms and [...] often seem to be connected with a sense of fairness or economic democracy“ (2002, S. 278-279). Abgesehen von den sporadischen und kaum zur Kenntnis genommenen Andeutungen der sogenannten „dunklen Seiten“ von Netzwerken (Raab und Milward 2003), ignorierte die Wirtschaftsgeographie doch weitgehend die Effektivität von Netzwerken, etwa in der Unterminierung hierarchischer Regeln, der Mobilisierung von Verschwörungen oder der Organisation von Verbrechen. Statt dessen konzentrierte sich unser Fach auf das in der Tat sehr menschliche Antlitz des Kapitalismus in der Gestalt von Familie, Freundschaft und Vertrauen in ökonomischen Beziehungen.

Der Beitrag stößt anschließend in das von der Wirtschaftsgeographie reichlich unergründete Gelände sozialer Netzwerkanalyse vor, an dem der primäre Austausch zwischen Wirtschaftsgeographie und Wirtschaftssoziologie weitestgehend vorbei ging (Abschnitt 3). Die Wirtschaftsgeographie hat, mit anderen Worten, kaum ein systematischeres Interesse für die Handlungsfolgen spezifischer Netzwerkstrukturen entwickelt. Begriffe wie der ‚tertius gaudens‘ (der sprichwörtliche ‚lachende Dritte‘) oder strukturelle Äquivalenz (Burt 1987) veranschaulichen die fundamentale Bedeutung von Netzwerkstruktur und individuellen Positionen im Netzwerk und implizieren gleichzeitig eine fundamentale Abkehr von dem in der Wirt-

schaftsgeographie unermüdlich kultivierten Bild solidarischer und kohärenter Netzwerke. Indem der Blick auf nicht-redundante Beziehungen und ‚structural holes‘ gelenkt wird, lädt Burts (1992, 2000) soziale Netzwerkanalyse zu einem Verständnis von Arbitrage und Innovation ein, das scharf mit dem ‚strong-tie‘-Ansatz von Vertrauensbeziehungen kontrastiert. Schließlich zeigen jüngere Arbeiten zu ‚small worlds‘ (Watts 1999a, b, 2003), dass sich Netzwerke oft durch verblüffend kurze Pfaddistanzen – trotz eines hohen Maßes an lokaler Clusterung – auszeichnen (Albert, Jeong und Barabási 2000).

Die beiden klassischen Konzeptionen von Netzwerken weit hinter uns lassend bewegen wir uns schließlich auf zwei riskante Kreuzungen zu, an denen das traditionelle Verständnis von Netzwerken als ein übersichtliches Gefüge aus Knoten und Kanten grundsätzlich in Frage gestellt wird (Abschnitt 4). Die erste Alternative ist das Konzept des Rhizoms, eine Metapher multiplexer, heterogener und robuster Beziehungsnetze (Deleuze und Guattari 1988), das insbesondere die (spätere) Actor-Network-Theorie (ANT) prägte (Callon 1986, 1998a; Latour 1988). Wenngleich die Rhizommetapher keineswegs den analytischen Status des klassischen Netzwerkansatzes in der Wirtschaftsgeographie erlangt hat, so bietet sie doch einen Angelpunkt für die Überwindung der notorischen Dualismen von Struktur und Handlung, Subjekt und Objekt, Mensch und Natur und zur Annäherung an ein topologisches Verständnis von Raum und Netzwerken. Von der Wirtschaftsgeographie noch gänzlich unerkundet ist Harrison Whites (1992) verschlungener Pfad, die klaren und übersichtlichen Knoten-und-Kanten-Kartographien traditioneller Netzwerkansätze in polymorphe und überlappende Netzwerkdomänen aufzulösen. In flüchtigen, inkohärenten Netzwerken bilden sogenannte ‚publics‘ einen sozialen Raum, der durch Überschneidungen von Netzwerkdomänen generiert wird und in dem sich die Identität von Akteuren nur vorübergehend am Schnittfeld verschiedener Domänen kristallisiert (Mische und White 1998).

Nach diesen Exkursionen in weit verzweigtes und teilweise von der Wirtschaftsgeographie unexploriertes theoretisches Terrain, erhebt das Papier nicht den (naiven) Anspruch, die Karte des interdisziplinären Austauschs (und der konsequenten wechselseitigen Nichtbeachtung) neu zu zeichnen. Dieses Papier versteht sich, wie gesagt, eher als Grundlage für ein Geländepraktikum, nicht als definitiver Reiseführer für interdisziplinäre Abenteuer durch die Welt der Netzwerke. Da der Beitrag nichtsdestotrotz auch forschungspraktisch Nützliches bieten möchte, schließt er mit einigen Reiseempfehlungen, Hinweisen auf interessante Aussichtspunkte, aber auch Routenwarnungen.

Die Handelsroute: Der Netzwerk-governance-Ansatz

Der Antagonismus zwischen Neuer Institutionenökonomie und Neuer Wirtschaftssoziologie

Der disziplinübergreifende Austausch von Netzwerkideen entfaltete sich überwiegend auf dem konzeptionellen Terrain des Governance-Ansatzes, der die institutionellen Mechanismen zur Initiierung, Steuerung, Überwachung, Restrukturierung und Auflösung von Netzwerken thematisiert (Oliver und Ebers 1998). Im Gegensatz zur formal-strukturalistischen Tradition der sozialen Netzwerkanalyse konzentriert sich der Governance-Ansatz auf die spezifischen institutionellen und sozialen Kontexte, in die Akteure eingebettet sind. Anstelle der Analyse formaler Netzwerkstruktur geht es dem Ansatz der Netzwerk-governance um den spezifischen Inhalt von Netzwerkbeziehungen (vgl. Smith-Doerr und Powell 2003).

Ein initialer Impuls für die Entwicklung dieses Theoriestranges ging vom stilisierten und dramatisierten Antagonismus zwischen Ronald Coase und Oliver Williamson auf der einen Seite, Karl Polanyi und Mark Granovetter auf der anderen Seite aus. Die dramaturgischen Akte in der Konfrontation dieser beiden Titanenpaare sind mittlerweile einigermaßen bekannt und – zumindest in ihrer ‚in-a-nutshell‘-Variante – zu einem elementaren Baustein in jenem eklektischen Gebilde geworden, das gemeinhin als ‚wirtschaftsgeographische Theorie‘ verstanden wird. Den Auftakt setzte Coase (1937) mit seiner gleichermaßen simplen, wie zwingenden Frage, warum so viele Transaktionen innerhalb von Unternehmen stattfinden, wenn doch der Markt einen optimalen Mechanismus der Ressourcenallokation darstelle. Coase beantwortete die Frage mit dem Verweis auf die Kosten des Austauschs: Wenn die Transaktionskosten des Markttauschs höher sind, als die des Tauschs innerhalb formaler Organisationen, dann lohnt es sich, Transaktionen in Unternehmen zu organisieren.

Diese grundlegende Einsicht blieb allerdings über immerhin vier Jahrzehnte weitgehend unbeachtet, bis sie Williamson (1975, 1985) und andere Vertreter der Transaktionskostenökonomie in den 1970er Jahren wieder aufgriffen. Mit der Theoretisierung von Koordinationsmechanismen und Organisationsformen bewegte sich die wirtschaftswissenschaftliche Organisationsforschung mit Williamson entscheidend auf Felder, wie die Rechtswissenschaft, Wirtschaftssoziologie, Betriebswirtschaft und die Organisationsforschung zu. Seit den 1990er Jahren nahm auch die Wirtschaftsgeographie zunehmend diese Überlegungen auf (vgl. Camagni 1991; Grabher 1993a; Yeung 1994; Amin und Hausner 1997). Die Kurz-

version des Williamson'schen Transaktionskostenansatzes wurde zur emblematischen Repräsentation der Neuen Institutionenökonomie (NIO).

Es wird wenig überraschen, dass dieser Ansatz nicht in allen Sozialwissenschaften mit ungeteiltem Enthusiasmus aufgenommen wurde. Die wohl folgenschwerste Herausforderung lancierte Granovetter in seiner Formulierung des ‚Problems der Einbettung‘ (1985), das sich schließlich zum Schlüsselparadigma der Neuen Wirtschaftssoziologie (NWS) entwickeln sollte (Swedberg 1997). Im Transaktionskostenansatz, so Granovetters fundamentale Kritik, komplementieren sich unter- und übersozialisierte Konzepte wirtschaftlichen Handelns. Nicht weit von Hobbes ‚state of nature‘ oder Rawls ‚original position‘, impliziert das untersozialisierte Verständnis des Marktes einen Idealzustand, in dem wirtschaftliches Handeln von sozialer Struktur und sozialen Beziehungen unberührt beleibt. Und ähnlich wie in Hobbes Leviathan löst sich das Problem der Unordnung mit einem übersozialisierten Konzept hierarchischer Macht innerhalb des Unternehmens, das opportunistisches Handeln durch bürokratisches ‚fiat‘ ausschließt.

In einer ziemlich eindeutigen Bewegung stellte sich die Wirtschaftsgeographie auf die NWS-Seite dieses Antagonismus und entschied sich für die spezifisch Granovetter'sche Lesart von Einbettung. Während Polanyi den Begriff eher als Heuristik für eine *analytische Strategie* zur Erforschung von Institutionen als konkrete, multiplen Logiken gehorchende Objekte nutzte (Krippner 2001, S. 777), stufte Granovetter das Konzept auf die Ebene konkreter persönlicher Beziehungen und Netzwerke herunter (Hess 2004, S. 170). Ironischerweise scheinen wirtschaftsgeographische Ansätze grundsätzlich eine stärkere Affinität zu Polanyis (1973, S. xlvii) ursprünglichem Verständnis von Einbettung als eine analytische Strategie zu haben, die Institutionen in ihrer konkreten Ausprägung als komplexe Mischung multipler sozialer Logiken auffasst. Dennoch ließ sich unser Fach relativ umstandslos auf Granovetters relationale Interpretation von Einbettung ein (ja, auch der Autor dieses Beitrags), die eine viel versprechende Perspektive für das Studium regionaler Produktionssysteme darzustellen schien.

Die zweite zentrale Kritiklinie an Coase und Williamson nahm das dichotome Verständnis von Markt und Hierarchie ins Visier. Richardson (1972, S. 883) wies schon früh darauf hin, dass sich Unternehmen zunehmend in nicht-marktlichen Austauschbeziehungen engagierten, die in gewisser Weise quer zu dieser offenkundig klaren Dichotomie von Unternehmen als „islands of planned coordination in a sea of market relations“ lägen. In der Praxis, so Richardson, ließen sich Unternehmen in eine Vielzahl intermediärer Organisationsformen zwischen Markt und Hierarchie ein, die von dauerhaften Zulieferbeziehungen über strategische Partner-

schaften bis hin zu Franchising und dezentralen profit centers reichen. Auch wenn diese letztere Perspektive eines Kontinuums von Governanceformen, das sich zwischen den Polen Markt und Hierarchie erstreckt, einen ersten brauchbaren analytischen Ansatz lieferte, so offenbarte sie doch zunehmend Schwächen. In einer Konzeption von Markt und Hierarchie als analytische ‚Reinformen‘, konnten intermediäre organisatorische Designs lediglich als irgendwie unvollkommene Hybride und nicht als distinkte Governanceformen gesehen werden (Powell 1990). Allerdings wurden Netzwerke in der Folge in den einschlägigen Debatten immer häufiger als eine eigene, spezifische Form der Koordination von Transaktionen erkannt. Zugleich eröffnete diese Sicht von Netzwerken als spezifische Governanceform ein breites Spektrum von Netzwerktypen, in dem auch für die Wirtschaftsgeographie eine Nische belegbar erschien.

Netzwerkformen: die Lokalisierung der Wirtschaftsgeographie im Feld der Netzwerkstudien

Mit einiger Skrupellosigkeit lassen sich Netzwerke – bei all der Vielfalt von Konzeptionen und Formen – entlang zweier grundlegender Dimensionen systematisieren: Dauer und Steuerung (Sydow 2003). Unterschiedliche zeitliche Dimensionen wirken sich unmittelbar auf die Art der Steuerung von Netzwerkbeziehungen aus. So sind etwa langfristige Netzwerke durch reziproke Beziehungen sowie gemeinsame Erfahrungen und Erwartungen charakterisiert, die der lange ‚Schatten der Zukunft‘ (Axelrod 1984) produziert. Die Steuerung von Netzwerken deckt ein weites Spektrum zwischen hierarchischen und heterarchischen Steuerungsregeln ab. In hierarchischen Netzwerken wird Kontrolle durch mehr oder weniger klar identifizierbare Zentralen oder Leitungsfunktionen ausgeübt, die Netzwerkpraktiken und Handlungsregeln ebenso festlegen, wie die Regeln zur Auswahl der Netzwerkmitglieder, die Allokation der Ressourcen oder die Definition der Netzwerkgrenzen. Im Gegensatz dazu ist die Steuerung von Interaktionen und Beziehungen in heterarchischen Netzwerken eher dezentral verteilt (Hedlund 1986, 1993). Darüber hinaus sind heterarchischen Netzwerken Momente emergenter Selbstorganisation, starker lateraler Beziehungen und eine horizontale Verteilung von Autorität eigen (Stark 2001).

Die beiden Dimensionen Dauer und Form der Steuerung eröffnen eine vergleichsweise einfache Typologie von informellen Netzwerken, Projektnetzwerken, strategischen und – die primäre Nische der Wirtschafts-

geographie – regionalen Netzwerken. Diese Typen bilden freilich keine essentialistischen Kategorien, die sich gegenseitig ausschließen, sondern überlappen sich in unterschiedlichem Ausmaß. Bei aller Vereinfachung scheint diese Netzwerktypologie (eine frühere Version findet sich in Grabher und Powell 2004, S. xvii-xxii) brauchbar, um die wichtigsten interdisziplinären Routen des Handels von Netzwerkideen zwischen Wirtschaftssoziologie und Wirtschaftsgeographie in der Netzwerk-governance-Tradition zu kartieren.

Projektnetzwerke: die allmähliche Entdeckung des räumlichen Kontexts

Die aufgabenspezifische Kombination von Teilnehmern in Projektnetzwerken weist üblicherweise einen höheren Grad hierarchischer Steuerung auf als informelle oder regionale Netzwerke. Während informelle Netzwerke auf persönlichen Beziehungen basieren und strategische Netzwerke als organisatorische Partnerschaften konfiguriert sind, kreuzen Projektnetzwerke die Ebenen persönlicher und organisatorischer Beziehungen. Im Gegensatz zu anderen Netzwerkformen sind Projektnetzwerke zudem per definitionem zeitlich befristet: Deadlines sind das emblematische Kennzeichen dieser befristeten Systeme mit institutionalisiertem Endpunkt (Goodman und Goodman 1976; Lundin und Söderholm 1995).

Die zeitliche Befristung und radikale Zielorientierung von Projektnetzwerken stellen Effizienzgewinne in Aussicht, die auch zur raschen Diffusion dieses Organisationstyps beitragen. Die Flüchtigkeit von Projekten wirft jedoch formidable Koordinationsprobleme auf (Ekstedt et al. 1999). Projekte sind oft der Erreichung komplexer Ziele verpflichtet, gleichzeitig mangelt es in der Projektorganisation an normativen Regeln, die die Wahrscheinlichkeit eines Scheiterns minimieren. Darüber hinaus verfügen Projekte selten über genügend Zeit zur Bildung persönlichen Vertrauens, das den Mangel an gemeinsamen Erfahrungen, Vertrautheit und sozialer Kohärenz ausgleichen könnte. Kurz: Projektnetzwerke setzen Vertrauen voraus, ihre zeitliche Befristung schließt dessen Entstehung jedoch aus (Meyerson, Kramer und Weick 1996).

Dieses grundlegende Paradoxon der Projektorganisation hat die Aufmerksamkeit zunehmend von einem stark funktionalistischen Verständnis des Einzelprojektes und der Suche nach dem ‚optimalen‘ Organisationsdesign zu einer Problematisierung des institutionellen Kontexts gelenkt, in dem Projekte eingebettet sind (DeFillippi et al. 2004; Söderlund 2004). Diese kontextuelle Sichtweise lehnt die konventionelle Wahrnehmung ab, in der

ein Projekt implizit als atomistisches Phänomen ohne Geschichte, als ein Ereignis ohne sozialen und räumlichen Kontext und unabhängig von der Zukunft gedacht wird (Engwall 2003). Stattdessen akzentuiert diese Perspektive den organisatorischen und sozialen Kontext, mit dem Projekte verwoben sind und der zentrale Ressourcen wie Expertise, Reputation und Legitimität speist (Gann und Salter 2000; Sydow und Staber 2002; Davies und Hobday 2005).

Mit dieser Verschiebung von einer einzelwirtschaftlichen Fokussierung auf das optimale Design und die friktionsarme Implementation des Einzelprojektes hin zur Würdigung der institutionellen Komplexität des Projektkontexts, hat sich zugleich die räumliche Dimension in den Fokus der Wirtschaftssoziologie geschoben – und damit auch wirtschaftsgeographische Beiträge zur Theorie temporärer Organisationen. Jenseits der offensichtlichen Marshall'schen Lokalisationsvorteile hat vor allem das Verständnis der Region als ‚repositories of knowledge‘ (DeFillippi et al. 2004) die Aufmerksamkeit der Wirtschaftssoziologie für geographische Erklärungen lokalisierter Lernprozesse auf sich gezogen. Generell scheint die zunehmende räumliche Sensibilität der Sozialwissenschaften (vgl. die Debatte in Grabher und Hassink 2004) damit auch das Interesse für die Geographie von Projekten mit ihrer vielschichtigen Verzweigung von regionalen und überregionalen Netzwerkgeflechten mit entfacht zu haben (Sydow und Staber 2002). Dieser disziplinübergreifende Austausch hat Konzepte wie z.B. das ‚temporary cluster‘ (Aldermann 2002) oder die ‚Projekttökologie‘ (Grabher 2002b, 2004b) hervor gebracht, um die räumlichen und sozialen Logiken temporärer Organisationsformen zu analysieren.

Strategische Netzwerke: die Sphäre der Unternehmensbeziehungen – ein Monopol der Wirtschaftswissenschaften?

Formale Beziehungen zwischen Organisationen sind notwendigerweise stärker strategisch ausgerichtet, als informelle oder regionale Netzwerke. Während der Grad der Kontrolle geringer ist als innerhalb einer hierarchischen Organisation sind strategische Netzwerke stärker zentralisiert, als informelle oder regionale Netzwerke, wenn es um die Allokation von Ressourcen, die Auswahl von Teilnehmern oder die Zuteilung von Erträgen geht (Jarillo 1988; Sydow 2003). Außerdem sind Kommunikationskanäle und Informationsflüsse weniger offen und weniger durchlässig als in regionalen und informellen Netzwerken; Macht tritt demgegenüber offenkundiger zum Vorschein, als in anderen Netzwerkformen (Håkansson und Johanson 1988).

Hierarchische Beziehungen und Machtasymmetrien sind charakteristische Steuerungsmechanismen innerhalb von Großunternehmen. Die Wirksamkeit von ‚fiat‘ ist in multinationalen und globalen Unternehmen jedoch oft begrenzt, da lokale Zweigbetriebe eine nicht unerhebliche Kontrolle über strategische Ressourcen, wie etwa Kernkompetenzen und lokale Marktbeziehungen, ausüben können (Ghoshal und Bartlett 1990). Typischerweise koexistieren gerade in räumlich weit verzweigten und dezentralen Unternehmen hierarchische Autorität und lokale Autonomie (Sölvell und Zander 1995), intraorganisatorische Beziehungen überlagern sich mit externen Verflechtungen mit Kunden, Vertriebspartnern und Zulieferern (Johanson und Mattson 1987).

Während die Wirtschaftsgeographie en gros von der soziologischen (und natürlich wirtschaftswissenschaftlichen) Literatur Gedanken zur internen Organisation von Großunternehmen importierte, exportierte sie eher nur *en detail* Einzelfallstudien, in wenigen Ausnahmen allerdings auch Modelle zur Konzeption der Wechselwirkungen zwischen internen und externen Beziehungen multinationaler Unternehmen und ihren Standortregionen. Vor allem die von Peter Dicken in *Global Shift* (2003) entworfene Matrix regionaler und transregionaler Verflechtungen fand auch jenseits der einschlägigen wirtschaftsgeographischen Debatten vielfältige Anwendung. Während frühere Arbeiten hauptsächlich mit der Frage der externen Kontrolle von Regionen durch Großunternehmen befasst waren, scheint sich die Wirtschaftsgeographie gegenwärtig einer weniger politisierten Perspektive verschrieben zu haben, die um die Frage kreist, ob und wie Großunternehmen als ‚pipelines‘ fungieren, über die sich Regionen Zugang zu globalen Wissensressourcen verschaffen können (vgl. die Debatte um ‚innovative Milieus‘ oder, in jüngerer Zeit, Bathelt et al. 2004). Der kritischen Auseinandersetzung mit dem ‚Kathedrale in der Wüste‘-Syndrom und mit asymmetrischen Machtbeziehungen, die derart imaginativ und erklärungs mächtig als ‚the regional problem‘ von Doreen Massey (1979) konzeptionalisiert wurden, ist nunmehr einer Faszination mit interaktiven Lernprozessen gewichen. Die etwas weniger humanistisch und emanzipatorisch anmutenden Dimensionen des Kapitalismus, wie Macht oder Profit, rutschen dabei gelegentlich aus dem wirtschaftsgeographischen Sucher (vgl. Hudson 1999 für eine kritische Bewertung).

Die neueren Managementimperative zur Konzentration auf Kernkompetenzen und zum Outsourcing von peripheren Aktivitäten haben das Interesse an strategischen Netzwerken von Großunternehmen auf die Beschäftigung mit Zuliefernetzwerken ausgeweitet. Die universell geforderte Verschlinkung der Organisation hat sich in zahlreiche Routen ausdiffe-

renziert, die von marktförmigen Transaktionen über kooperative Beziehungen hin zu interaktiven Lernprozessen reicht (Helper 1993). Ländervergleiche zeigen, dass Opportunismus und Vertrauen mit spezifischen nationalen und regionalen institutionellen Bedingungen variieren (Lane und Bachmann 1997; Sako und Helper 1998).

In der Wirtschaftsgeographie spielte die Frage der vertikalen Desintegration in den früheren, von der Transaktionskostentheorie inspirierten Überlegungen der sogenannten Kalifornien-Schule von Allen Scott und Michael Storper (1986, 1988), Agglomerationsvorteile zu erklären, eine entscheidende Rolle. Ins Zentrum des wirtschaftsgeographischen Interesses rückte die vertikale Desintegration freilich mit der ‚Entdeckung‘ der italienischen Industriedistrikte. Die ikonographischen Erzählungen über Modena und Prato etwa, portraitierten die Textildistrikte als modernisierte Version eines Verlagssystems, das eine alternative Steuerungsform gegenüber den „false promises of vertical integration“ (Lazerson 1993, S. 203) darstellte. Wenngleich zwar die zunehmend reflexhafte Referenz zum Einbettungskonzept die Aufmerksamkeit der Wirtschaftsgeographie auf die mannigfaltigen sozialen Logiken in Zuliefernetzwerken lenkte, so dünnte sich allerdings der soziologische Kern des Konzepts mit zunehmender Verbreitung aus: Weitgehend entleert vom soziologischen Gehalt, wurde das Konzept der Einbettung gelegentlich trivialisiert und auf die Ebene von regionalen Vorwärts- und Rückwärtsverflechtungen reduziert.

In ähnlicher Weise schien die Wirtschaftsgeographie die Sphäre der horizontalen Beziehungen in strategischen Netzwerken der diffusen Zone des ‚Globalen‘ zuzurechnen, die sich weit jenseits unserer allzu vertrauten regionalen Welten entfaltete. Vermutlich hatte unser Fach schlicht sehr lange kein Interesse an diesen horizontalen Beziehungen entfaltet (wiederum mit erwähnenswerten Ausnahmen: Schamp 1996; Dicken et al. 2001; Coe et al. 2004; Alvstam und Schamp 2005), da sie – wie das Attribut ‚strategisch‘ nahe legt – weit weniger stark in regionalen oder informellen Netzwerken verankert sind (Gomes-Casseres 1996). Das Attribut ‚strategisch‘ wurde, mit anderen Worten, auch als klares Warnsignal gelesen, sich aus jenen Sphären herauszuhalten, die ganz offensichtlich in den Bereich der wirtschaftswissenschaftlichen Analyse ressortieren. Zudem haben sich strategische Allianzen mit dem jüngeren Trend von langfristigen Joint Ventures hin zu kurzfristigen F&E-Partnerschaften sowie kurzfristigen Entwicklungsabkommen (Hagedoorn 2002) in ein flüchtigeres Phänomen verwandelt, das sich dem genuin geographischen Ansatz noch stärker entzieht, institutionell auskristallisierte Phänomene kartographisch exakt zu lokalisieren.

Informelle Netzwerke: Vom Konzept-Import zum selektiven Austausch?

Die Mitgliedschaft in informellen Netzwerken beruht typischerweise auf gemeinsamen Erfahrungen, bereits existierenden sozialen Beziehungen oder Bindungen, die auf Verwandtschaft oder Ethnizität gründen. Da Beziehungen dieser Art aus wiederholtem Austausch entstehen, umspannen informelle Netzwerke üblicherweise lange Zeithorizonte. In der Forschung ist dieser Netzwerktyp eher ambivalent beurteilt worden: Während ein Lager die kompensatorischen Qualitäten informeller Netzwerke zum Ausgleich der strukturellen Defizite von Markt und Hierarchie hervorhebt, betont ein zweites, weit weniger prominentes, die mögliche Unterwanderung und Störung von Markt und Hierarchie durch informelle Netzwerke.

Die kompensatorische Rolle informeller Netzwerke hat beispielsweise Geertz (1978) in seiner klassischen Studie des marokkanischen Bazars illustriert. Scheint der Bazar auf den ersten Blick auch einem neoklassischen, preisgesteuerten Markt geradezu idealtypisch zu entsprechen, so nutzen Anbieter und Kunden doch persönliche, durch Reziprozität gefestigte Netzwerke, um reichhaltige und verlässliche Informationen zu sammeln. Die Nutzung informeller relationaler Beziehungen zur Kompensation von Volatilität beschränkt sich freilich nicht auf vormoderne Kontexte. Ähnlich wie die Händler auf dem marokkanischen Bazar instrumentalisieren auch die Börsenhändler in New York oder London informelle Kontakte zu anderen Händlern, um Informationen und Gerüchte zu filtern und zu triangulieren (Baker 1984; Abolafia 1997) – eine Argumentationslinie, zu der auch die Wirtschaftsgeographie einen maßgeblichen empirischen Beitrag leistete (Amin und Thrift 1992; McDowell 1997).

Der vermutlich schärfste Kontrast zur sterilen Idee der reinen Markttransaktion zwischen atomistischen Akteuren stammt aus der Forschung zu ethnischen Netzwerken. Ethnische Beziehungen „suffuse an otherwise ‚bare‘ relationship with a sense of collective purpose“ (Portes und Bach 1985, S. 345), indem sie eine begrenzte Solidarität und mobilisierbares Vertrauen ermöglichen. Die Amalgamierung dieser kollektiven Ressourcen im Konzept des Sozialkapitals hat in jüngerer Zeit zu einer Privilegierung der ermöglichenden Eigenschaften informeller Netzwerke geführt (Putnam 1993). Die Begeisterung über die Verheißungen des Sozialkapitals hat ältere Argumentationslinien in den Hintergrund gedrängt, die informelle Netzwerke auch als Mobilitätsfallen portraitierten (Sanders und Nee 1996).

Trotz der immanenten Räumlichkeit ethnischer Netzwerke und ethnischer Enklaven hatte die geographische Gemeinschaft nur sehr bedingt an

der konzeptionellen Entwicklung dieser Debatte Anteil. Es waren ausgerechnet Soziologen wie Waldinger (1996) oder Light (1998), die eine explizit geographische Perspektive in der Theoriebildung über Migration und ethnischen Ökonomien einforderten. Der gegenwärtig lebhaftere Austausch zwischen den Disziplinen hat sich von traditionellen geographischen Genres, wie der Deskription idiosynkratischer lokaler ethnischer Enklaven und Ökonomien, wegbewegt hin zur Analyse der Transnationalität von Migration und von ‚Transmigration‘ (Smith und Bailey 2004), ethnischen Netzwerken (Castells 1996) oder globalen Elitenetzwerken (Sassen 2002).

Informelle Netzwerke entfalten sich freilich nicht nur zur Interpretation von Information oder zur Mobilisierung von Kollektivgütern in turbulenten Märkten. Aufgrund ihrer Informalität eignet sich dieser Netzwerktyp ausgezeichnet zur Verzerrung, Unterdrückung oder Manipulation von Informationen. Informelle Netzwerke können folglich ebenso einen Kontext für Korruption und Verschwörung (Baker und Faulkner 1993), organisiertes Verbrechen in Mafia-ähnlichen Strukturen (Gambetta 1988; Friman 2004) oder Terrorismus bilden (Dillon 2002; Raab und Milward 2003). Die mit organisierter Kriminalität verbundenen Risiken machen Vertrauen „far more necessary among criminals than among businessmen“ (Arlachi 1986). Die Wirtschaftsgeographie hat sich von diesem zwielichtigen Forschungsobjekt allerdings weitgehend fern gehalten. Ihr Interesse galt im Falle der Industriedistrikte eher dem ‚impannatore‘ als dem ‚Paten‘; sie beschäftigte sich eher mit den gesellschaftlichen Vorzügen von Vertrauen, als mit der Unerbittlichkeit familiärerer Codes von Ehre und Schande.

Informelle Netzwerke entstehen auch in organisatorischen Kontexten, die durch formale, hierarchische Kontrolle koordiniert werden. Und ähnlich wie in Marktbeziehungen erfüllen diese Netzwerke durchaus unterschiedliche Funktionen. So kompensieren sie als ‚communities of practice‘ (Brown und Duguid 1991; Wenger 1998) beispielsweise strukturelle Schwächen der Hierarchie im Wissenstransfer. Diese selbstorganisierten Netzwerke „informally bound together by shared expertise and passion for a joint enterprise“ (Wenger und Snyder 2000, S. 139) stellen dezentrale Mittel für Lernprozesse bereit und stehen gewöhnlich auch nicht im Konflikt mit der hierarchischen Organisation. Das Konzept von ‚communities of practice‘ hat sich rasant in eine Vielzahl (teil-)disziplinärer Kontexte verbreitet und im Zuge der Diskussionen um wissensbasierte Entwicklung auch zunehmend Anwendung in der Wirtschaftsgeographie gefunden (Gertler 2003; Coe und Bunnell 2003; Amin und Cohendet 2004).

Während die Wirtschaftssoziologie den Janus-Charakter informeller Netzwerke in hierarchischen Organisationen durchaus thematisiert, hat

sich die Wirtschaftsgeographie einmal mehr eher den positiven und funktionalen Dimensionen der Informalität verschrieben. Das Desinteresse an diesem Strang der Forschung ist umso verwunderlicher, als der Effektivität informeller Koalitionen im erfolgreichen Umgehen organisatorischer Regeln, wie bereits Dalton (1959, S. 49) in seiner klassischen Studie *Men Who Manage* darlegt, ein Maß an Konzertiertheit voraussetzt „of a kind rarely, if ever, shown in carrying on official activities“.

Regionale Netzwerke: Die Ambivalenz unseres größten ‚Exporterfolgs‘

Der vermutlich geschäftigste interdisziplinäre Austausch entfaltete sich im Bereich der regionalen Netzwerke, der natürlichen Domäne der Wirtschaftsgeographie sozusagen. Die frühen Beiträge zur wechselseitigen Durchdringung von Familie, Gemeinschaft, Politik und Geschäftsleben in den eng verflochtenen Orten des Dritten Italien (Becattini 1978; Brusco 1982; Piore und Sabel 1984), Baden-Württembergs (Herrigel 1993, 1996) oder des Silicon Valley (Saxenian 1994) lieferten höchst plastisches empirisches Anschauungsmaterial zu Granovetters Idee der Einbettung. Auch wenn Netzwerke selten *explizit* theoretisch konzipiert wurden, so waren sie doch integraler Bestandteil der Marshall'schen Erklärungsansätze, in denen Netzwerke in ihrer generischen Variante als Sammelbegriff für Beziehungen standen, die nicht einer klaren Marktlogik folgten.

Vermutlich überwältigt von den bisweilen verklärten Beschreibungen der norditalienischen regionalen Welten, die dem kruden (US-amerikanischen) Konzernkapitalismus einen (alteuropäischen) Geist von ökonomischer Zivilisiertheit entgegenzuhalten schienen, konnte sich die Wirtschaftsgeographie beim Thema regionale Netzwerke einer gewissen Begeisterung kaum entziehen. Diese kleinbetrieblichen Netzwerke versprachen den notorischen Widerspruch zwischen ökonomischer Effizienz und Innovativität einerseits, politischen Imperativen der Demokratie und sozialer Fairness andererseits, aufzulösen (vgl. Leitner, Pavlik und Sheppard 2002, S. 278-279). Hinweise auf die langfristigen Nachteile dichter lokaler Netzwerke blieben zunächst eher selten (Grabher 1993b; Scott 1998).

Die Euphorie des neuen Regionalismus reproduzierte ein ‚überterritorialisiertes‘ Verständnis von Einbettung (Hess 2004, S. 174-175) und einen Hang zu ‚Lokalfetischismus‘, der wohl das deutlichste Symptom der *déformation professionnelle* der Wirtschaftsgeographie der 1990er Jahre ausmachte (vgl. auch Schamp 2000, S. 93-100). Durchaus fruchtbare Konzeptionen territorialer Innovationsmodelle wie etwa das kreative Milieu,

regionale Innovationssysteme und vor allem das Cluster-Konzept, die in der Industriedistriktdebatte ihren Ursprung hatten, blieben in der Forschungspraxis vielfach in einer Reduktion von Regionen als ‚Innovationsinseln‘ (Amin und Cohendet 2004, S. 87) stecken. Trotz überzeugender Versuche, sich von der Marshall’schen Lokalisationsdebatte zu lösen (Amin und Thrift 1992; wie auch Gordon 1991; Camagni 1991; Gertler 1995), scheint der interdisziplinäre Ideenaustausch die insulare Wahrnehmung der Region in den 1990er Jahren eher noch verfestigt zu haben. Tatsächlich reproduzierte der größte Exporterfolg der Wirtschaftsgeographie einen regionalen Fetischismus, der in der Wirtschaftsgeographie zunehmend heftiger Kritik ausgesetzt war (Bunnell und Coe 2001; Oinas 2000; Bresnahan et al. 2001; Coe und Bunnell 2003). Wie scheinbar symptomatisch für jede Art interdisziplinären Austauschs breiten sich Konzepte in ihrer ursprünglichen Rohversion, die ohne umständliche Einschränkungen und Spezifizierungen auskommt, am umstandslosesten in benachbartes disziplinäres Terrain aus.

In jüngerer Zeit jedoch bot gerade auch die Wirtschaftssoziologie belastbare konzeptionelle Angelpunkte zur Abkehr von einem naiven regionalen Fetischismus. Ein Beispiel hierfür ist Powells (Owen-Smith und Powell 2004) Differenzierung von ‚local broadcasting‘ und ‚global pipelines‘ in Biotechnologienetzwerken, die auch Eingang in die wirtschaftsgeographische Debatte gefunden hat (z.B. Bathelt et al. 2004). Dieser konzeptionelle Schritt vom Lokalen zum Translokalen war lange überfällig, wenngleich er noch weit entfernt scheint von einem topologischen Verständnis des Raumes, mithin „an understanding of individual sites as a node of multiple knowledge connections of varying intensity and spatial distance, as a place of transscalar and non-linear connections, and as a relay point of circulating knowledges that cannot be territorially attributed with any measure of certainty or fixity“ (Amin und Cohendet 2004, S. 154; vgl. auch Allen 2000, S. 28; Amin 2002).

Ob und wie sehr dieses anspruchsvollere Verständnis von Nähe zurück in die Wirtschaftssoziologie dringt, bleibt allerdings offen. Das Interesse der Wirtschaftssoziologie und anderer Disziplinen (die von der Wirtschaftsgeographie selbstbewusst als ‚Nachbarn‘ bezeichnet werden) beschränkte sich stets auf Erzählungen über *physische Nähe*, die ja schließlich auch die Kernkompetenz der (Wirtschafts-)Geographie auszumachen schien. Die Wirtschaftsgeographie selbst hat dieses Verständnis einer Disziplin der Meso-Ebene, die über privilegierte Expertise für die analytische Ebene zwischen der strukturellen Makroebene und der idiosynkratischen Mikroebene verfügt, freilich lange Zeit auch selbst kultiviert.

Einige der strukturellen Begrenzungen der regionalen Netzwerkdebatte, vor allem die Fokussierung auf die Vorzüge von Einbettung und von Vertrauensbeziehungen, sind ein Reflex auf die einseitige Hinwendung der Wirtschaftsgeographie zum Netzwerk-governance-Ansatz. Die zweite und in der Tat ältere Tradition der sozialen Netzwerkanalyse wurde demgegenüber, mit anderen Worten, weitgehend ignoriert. Vermutlich wurde die Wirtschaftsgeographie auch vom bewusst nüchternen und strengen formalen Stil der sozialen Netzwerkanalyse abgeschreckt, der so offenkundig mit der Präferenz für qualitative Methodik im ‚cultural turn‘ kollidierte.

Umwege und unerkanntes Terrain: die soziale Netzwerkanalyse

Vom Netzwerkinhalt zur Netzwerkstruktur?

Die soziale Netzwerkanalyse geht von der zentralen Annahme aus, dass soziales Handeln nicht allein durch die Eigenschaften von Personen erklärt werden kann, sondern sich aus den Mustern sozialer Beziehungen erschließt. Der Ausgangspunkt der sozialen Netzwerkanalyse ist die Erklärung von „behavior of network elements (i.e., the nodes) and of the system as a whole by appeal to specific features of the interconnections among the elements“ (Laumann 1979, S. 349). Der absichtsvoll nüchterne, mitunter spröde Stil der sozialen Netzwerkanalyse ist Ausdruck einer Strategie, die Fallen attributionalen Denkens zu umgehen und eine relationale Betrachtungsperspektive jenseits des müßigen Disputs um das Primat von Struktur oder Handeln zu begründen sucht (Krippner 2001, S. 769).

In der attributionalen Perspektive spiegeln sich die Bemühungen wider, die Sozialwissenschaft auf einem unhinterfragten Konstrukt der Person als einem Container zu gründen, der mit der „typical laundry list of variables of interest in social science“ wie Alter, Ethnie, Geschlecht, sozialer Status etc. gefüllt wird, die dann als Kausalfaktoren menschlichen Handelns angesehen werden. Im Gegensatz dazu rückt die soziale Netzwerkanalyse die sozialen Beziehungen in den Mittelpunkt der Sozialwissenschaften. Als der wohl konsequenteste Verfechter dieser relationalen Perspektive, lehnt White (1992, S. 197) die Fiktion der Person als unteilbare und unhinterfragbare Elementareinheit, als Atom der Sozialwissenschaft sozusagen, ab.

Zurückgehend auf Simmels (1890, 1923) grundlegende Unterscheidung von Gruppen und sozialen Kreisen, repräsentieren Netzwerke ein Set von Akteuren, die durch spezifische Beziehungen untereinander verbunden sind.

So definiert sich etwa ein Wirtschaftszweig als eine Gruppe von Unternehmen, die Mitglieder eines Branchenverbands sein können, während ein sozialer Kreis dieser Unternehmen aus den Partnerschaften, Aufsichtsratsverflechtungen oder Zulieferbeziehungen bestehen kann. Als elementarste Darstellung derartiger Beziehungen entwickelte Moreno (1934) die formale Sprache der Knoten und Kanten des Soziogramms, das zur prototypischen Repräsentation der sozialen Netzwerkanalyse avancierte. Während der letzten Jahrzehnte ist diese Grundlage des Soziogramms in Softwareanwendungen (wie etwa UCINET, KrackPlot, Inflow, Pajek) weiterentwickelt worden, um Strukturen von Beziehungen zu analysieren (Scott 2000). Obwohl diese Tradition der Netzwerkanalyse immer wieder Kritik an ihrer formalen Orientierung ausgesetzt war (wie etwa Mizruchi 1994), sind ihre Leistungen in der Konzeptionalisierung von Handeln und Prozessen in Netzwerken weitgehend unbestritten (Wasserman und Faust 1994; Smith-Doerr und Powell 2003). In der Wirtschaftsgeographie sind die konzeptionellen Werkzeuge der sozialen Netzwerkanalyse, vor allem die positionale Analyse (Krippner 2001, S. 792) à la Burt kaum zur Anwendung gekommen, obwohl sie auch im (wirtschafts)geographischen Kontext überaus brauchbar erscheinen, wie der nächste Abschnitt zeigen möchte.

Strukturelle Äquivalenz: Die Macht des sozialen Anpassungsdrucks

Welche Art von Netzwerk begünstigt soziale Ansteckung? Mit dieser Frage reformulierte Burt (1978) das Problem der Diffusion von Innovationen. Obwohl Burt an den *sozialen* Mechanismen von Diffusionsprozessen interessiert war, schwingen in dieser Frage doch klare räumliche Implikationen mit. Konventionelle Antworten laufen darauf hinaus, dass häufige Interaktionen und empathische Beziehungen zwischen Netzwerkmitgliedern die Adoption von Neuerungen erleichtern. Burt (1978, 1987) hingegen argumentierte, dass die primäre Triebkraft für die Ausbreitung von Neuerungen im sozialen Druck struktureller Äquivalenz zu sehen sei. Strukturelle Äquivalenz liegt dann vor, wenn zwei Akteure ähnliche Positionen in einem sozialen System einnehmen, da sie identischen Beziehungen zu anderen Netzwerkmitgliedern unterhalten (Lorrain und White 1971; White, Boorman und Breiger 1976).

Wenn Personen strukturell äquivalent im Informationsfluss eines Netzwerks positioniert sind, dann nutzen sie sich gegenseitig als Referenzpunkte zur Bildung subjektiver Einstellungen, auch wenn sie selbst durch *keine* direkten Beziehungen miteinander verbunden sind (Burt 1987,

S. 1293). Nicht der intensive Austausch zwischen Personen, sondern Rollenähnlichkeit erklärt in dieser Perspektive die Diffusion von Neuerungen (vgl. auch Galaskiewicz und Burt 1991; Burkhardt 1994). Strukturelle Äquivalenz verschiebt damit den Blick auf die Dynamik von Diffusionsprozessen: Anstatt friktionsarm durch dichte lokale Beziehungen zu diffundieren, wird Innovation durch den sozialen Druck des gegenseitigen Vergleichens stimuliert: der gnadenlose mimetische Anpassungsdruck des ‚keeping up with the Joneses‘.¹

Diese Einsicht hat auch Konsequenzen für unser Verständnis von Innovation und Lernen im Allgemeinen und lädt zu einer Rekalibrierung der traditionellen territorialen Innovationsmodelle in der Wirtschaftsgeographie ein. Durch die Fixierung auf enge regionale Verflechtungen, tendieren diese Modelle offenkundig dazu, den Einfluss von Kohäsion auf Kosten des Einflusses struktureller Äquivalenz zu überschätzen. Erst in jüngerer Zeit sind die mimetischen Prozesse gegenseitiger Beobachtung und Imitation ins Blickfeld regionaler Innovationsanalysen gerückt worden (Malmberg und Maskell 2002). Diese Würdigung mimetischer Anpassungsprozesse ließe sich durch Bezug auf wirtschaftssoziologische Überlegungen, wie etwa Podolnys (2001) instruktive Differenzierung zwischen ‚networks as pipes‘ (durch die Ressourcen erschlossen werden) und ‚networks as prisms‘ (durch die Informationen über Personen durch Kontakte zu Dritten gewonnen werden) oder das Konzept der Netzwerktransitivität von Uzzi und Gillespie (2002), weiter fundieren.

Der lachende Dritte und strukturelle Löcher: privilegierte Netzwerkpositionen als Basis von Entrepreneurship

Die Bedeutung der Positionierung im Netzwerk wird durch ein weiteres zentrales Prinzip der sozialen Netzwerkanalyse erhellt. In einer Triade, wie einmal mehr bereits Simmel (1923) demonstrierte, kann der ‚tertius gaudens‘ durch die bewusste Inszenierung von Wettbewerb eine lukrative Arbitrageposition kreieren: „Make simultaneous, contradictory demands explicit to the people posing them, and ask them to resolve their – now explicit – conflict“ (Burt 1992, S. 76; auch Merton 1957, S. 430). Wie Simmel (1902, S. 185-186) unter der ‚Herrsche-und-teile‘-Rubrik argumentiert, gilt diese Strategie auch für große Gruppen und Netzwerke. Generell reklamiert diese Perspektive, dass Arbitrage und Entrepreneur-

1 Anm. des Verf.: Diese Redewendung beschreibt die Definition des eigenen Status im Vergleich mit „nahen Anderen“, z.B. den Kauf eines größeren Automobils, um mit dem Nachbarn mithalten zu können.

ship im elementaren Sinn auf Strategien gründen, Spannungen und Widersprüche zwischen anderen Netzwerkakteuren zu inszenieren und zuzuspitzen, um schließlich als Makler zwischen diesen Positionen einen Ausgleich zu vermitteln.

Burt (1992, 2000) erweiterte Simmels Verständnis des *tertius* in seiner Diskussion der Überbrückung sogenannter ‚struktureller Löcher‘. Diese Brücken repräsentieren die einzigen nicht-redundanten Beziehungen zwischen zwei intern kohärenten, voneinander weitgehend isolierten Netzwerken. Akteure, die strukturelle Löcher überbrücken, erschließen mehrere Quellen von Informationen und werden genau dadurch selbst zu attraktiveren Kontakten für andere Akteure, wodurch sich wiederum neue Möglichkeiten eröffnen, das eigene Netzwerk zu erweitern. Der privilegierte Zugang zu einem breiten Spektrum an Informationsquellen impliziert zudem, dass „actors close to structural holes are at higher risk of having good ideas“ (Burt 2004, S. 349).

Die *Tertiusposition* schafft Autonomiegewinn und Manövrierspielraum, die für ein strategisches Spiel eingesetzt werden können, das Padgett und Ansell (1993) ‚robust action‘ nennen. Im Kern robusten Handelns geht es darum, dass „single actions can be interpreted coherently from multiple perspectives simultaneously, the fact that single actions can be moves in many games at once“ (Padgett und Ansell 1993, S. 1263). Die Folge davon ist flexibler Opportunismus, durch den der Akteur stets einen Rest dispositiver Optionen für zukünftige Entscheidungen aufrecht erhält, obwohl andere Akteure diese Optionen beständig einzuzengen suchen. Die Aufrechterhaltung dieser dispositiven Optionen kann freilich nur gelingen, wenn die eigenen Handlungsziele nicht offen gelegt werden: „For in nasty strategic games [...] positional play is the maneuvering of opponents into the forced clarification of their (but not your) tactical lines of action“ (Padgett und Ansell 1993, S. 1265). Die Überlegenheit in einem derartigen strategischen Spiel rührt mithin daher, die Gegenspieler zu einer Sequenz zielorientierter Handlungen zu verleiten und ihr Verhalten dadurch vorhersehbar zu machen. So hat z.B. Stark (1996) vor dem Hintergrund des post-sozialistischen Transformationsprozesses illustriert, dass sich Akteure, die flexibel zwischen ihrer simultanen Zugehörigkeit zu verschiedenen politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Netzwerken mit ihren jeweils eigenen Handlungsrationaltäten manövrieren, jeder Art von Verantwortung leicht entziehen können (vgl. auch Sedaitis 1997) zu ‚shark behavior‘ in russischen Märkten).

Dieses Verständnis von Entrepreneurship und Arbitrage, das sich auf die Inszenierung und Ausnutzung von Ambivalenz gründet, unterscheidet

sich ganz erheblich von der Inkarnation des rastlos innovierenden Schumpeter'schen Unternehmers in gegenwärtigen Distrikt- und Clusterdebatten. Während Netzwerke in wirtschaftsgeographischen Darstellungen als vertrauensvolle Beziehungen zur Förderung von Kooperation und zur Eindämmung von Opportunismus portraitiert werden, dienen Netzwerke bei Burt gerade als Instrument, Konkurrenz und opportunistisches Handeln zu inszenieren. Die ikonographischen Modelle der Wirtschaftsgeographie sind fixiert auf Gemeinschaftsbildung, Vertrauen und kooperative Lernprozesse; Burts Perspektive fokussiert auf Spaltung, Arbitrage und strategische Spiele.

Die Stärke von Beziehungen: die unterschätzte Bedeutung von Außenseitern und Fremden

Ogleich weit weniger technisch und mathematisch als die Ansätze von White und Burt, so hält Granovetters (1973, 1974, 1995) Untersuchung der Arbeitsplatzsuche doch die analytische Kontinuität mit früheren soziometrischen Arbeiten aufrecht. Seine einflussreiche Studie *Getting a Job* (Granovetter 1974) kommt, kurz gefasst, zum Ergebnis, dass die entscheidenden Informationen, die zur Vermittlung einer Stelle führen, nicht aus der Familie oder von Freunden stammen, sondern von Kontakten aus dem Arbeitsleben. Anhand von Modellen zur Informationsdiffusion formulierte Granovetter (1973, S. 1366) in eleganter Einfachheit das Konzept der ‚Stärke schwacher Beziehungen‘: „whatever is to be diffused can reach a larger number of people, and traverse greater social distance (i.e., path length), when passed through weak ties rather than strong“. Schwache Beziehungen sind durch einen jeweils geringeren Grad an Zeitaufwand, emotionaler Intensität, Intimität und Reziprozität charakterisiert.

Umgekehrt ist die Information aus starken Beziehungen in der Regel selten ähnlich aktuell und wertvoll, da sie bereits durch eine längere Kette von anderen Mitgliedern der ‚F-connection‘ von Familien und Freunden weiter gereicht worden ist (Ben-Porath 1980): Information, die ein Mitglied der F-connection erreicht, erreicht mit großer Wahrscheinlichkeit auch alle anderen. Quellen zu neuen und nützlichen Informationen werden typischerweise durch schwache Beziehungen und sporadische Kontakte zwischen verschiedenen kohärenten Gruppen erschlossen (vgl. auch Constant et al. 1996; Podolny und Baron 1997; Reagans und McEvily 2003). In seiner Erforschung schwacher Beziehungen verweist Granovetter auch wiederholt auf marginale Akteure und Außenseiter, die eine entscheidende Rolle für den Transfer von Informationen in frühen Phasen des

Diffusionsprozesses spielen (vgl. auch Rogers (1962) klassische Innovationsstudie und Burts (2004) Befunde zu Personen in der Nähe struktureller Löcher).

Es scheint nur ein kleiner analytischer Schritt von Granovetters und Rogers soziologischem Verständnis des Außenseiters, zu Robert Parks ikonischem ‚marginal man‘ oder Georg Simmels emblematischen Fremden zu sein. Und dennoch spielen diese Personifizierungen des Urbanen kaum eine Rolle in den Modellen der pittoresken ländlichen, jedenfalls fast ausschließlich nicht-metropolitanen Orte erfolgreicher regionaler Netzwerke. Das Lokale wird eher in den Kategorien der sozialen Kohäsion des Dorfes als der Diversität der Stadt portraitiert; es erscheint, in den Begriffen Tönnies (1887), eher als *Gemeinschaft*, und nicht als *Gesellschaft*.

Aufgrund der Absorption mit den F-connection-reichen regionalen Musterländern dieser Welt, hat die Wirtschaftsgeographie der Bedeutung schwacher Beziehungen für Innovationen bislang kaum systematisch Rechnung getragen. Der vielleicht stärkste Einfluss der Wirtschaftssoziologie auf die Wirtschaftsgeographie in diesem Kontext ging von Uzziis (1996, 1997) Untersuchung des New Yorker Textildistrikts aus. Seine Studie legt eindrucksvoll dar, dass das Überleben von Unternehmen auf einer Kombination von schwach eingebetteten, marktförmigen und stärker sozial eingebetteten Beziehungen beruht. Starke Beziehungen sind also nur bis zu einem bestimmten Punkt hilfreich, jenseits dessen die relative Isolation, die aus einer einseitigen Privilegierung starker Beziehungen resultiert, zu einem Entwicklungsrisiko wird (vgl. auch Rantisi 2002).

In der jüngeren wirtschaftsgeographischen Diskussion sind schwache Beziehungen vor allem in der (Wieder-)Entdeckung translokaler Beziehungen aufgetaucht. Die Verknüpfung der beiden Beziehungsdimensionen in einer lokal/starke vs. global/schwache Beziehungs-Dichotomie reproduziert allerdings nur den konzeptionellen Kurzschluss eines insularen Regionsverständnisses. Diese simple Kartierung von Beziehungsintensitäten hat folglich auch heftige Kritik provoziert, die jede Kausalität zwischen räumlicher Maßstabebene und Stärke der Beziehung ablehnt (Allen 2000; Oinas 2000; Amin 2002; Ettlinger 2003, S. 161; Lo und Schamp 2003).

Kleine Welten: sind wir alle über sechs Kontakte verbunden?

Mit dem gegenwärtig enormen Interesse an ‚small worlds‘ (Watts und Strogatz 1998; Watts 1999a, b; Barabasi 2002; Watts 2003) scheint sich der Fokus der sozialen Netzwerkanalyse von der Stärke der Beziehungen

zu ihrer Dichte und der Erreichbarkeit in Netzwerken zu verschieben. Die Idee der kleinen Welten gründet auf einem empirischen Befund von Milgram (1967). Auf Basis einer experimentellen Studie zufällig ausgewählter Personen in Nordamerika, entdeckte Milgram, dass eine Person jede andere beliebige Person über durchschnittlich sechs Kontakte in einer Kette von Beziehungen erreichen kann (Travers und Milgram 1969).

Eine erste großskalige Wiederholung des Experiments, in dem 60.000 Emailnutzer aufgefordert wurden, eine von 18 Zielpersonen in 13 Ländern durch das Weiterleiten einer Nachricht jeweils an eigene Bekannte zu erreichen, verweist auf eine erstaunliche Robustheit des Milgram'schen Experiments (Dodds et al. 2003). Die Idee, dass wir tatsächlich in kleinen Welten leben, wurde nicht nur im Theater (John Greenes Stück ‚Six Degrees of Separation‘) oder in der Unterhaltungsindustrie („Das Kevin Bacon Spiel“) popularisiert. Zudem haben auch Analysen zum Internet (Albert et al. 1999), zu wissenschaftlichen Kooperationen (Newman 2003), Aufsichtsratsverflechtungen (Kogut und Walker 2001; Davis et al. 2003) und zu der Entwicklung von Biotechnologieclustern (Casper und Murray 2005; Powell et al. 2005) die Grundstruktur von kleinen Welten veranschaulicht: sie kombinieren die sich üblicherweise ausschließenden Netzwerkeigenschaften eines hohen Maßes an Kohäsion (durch lokale Clusterung) mit insgesamt kurzen Pfaddistanzen (durch wenige Brückenbeziehungen zwischen diesen Clustern).

Die Idee der kleinen Welten verpricht möglicherweise auch Einsichten für unser Verständnis regionaler Welten. Erstens entstehen kleine Welten allein durch Hinzufügen weniger marginaler Kontakte zu einem bestehenden eng verflochtenen lokalen Cluster. Damit entstehen ‚Abkürzungen‘ zwischen lokalen Clustern, die Pfaddistanzen deutlich reduzieren (Watts und Strogatz 1998) und den Transfer von Ressourcen zwischen Clustern ermöglichen (Uzzi und Spiro 2005). Durch die Betonung der enormen Wirksamkeit einiger weniger zufälliger Kontakte, gewinnen kleine Welten – in einer zugegebenermaßen weiten Interpretation – erstaunliche Ähnlichkeit mit einem generischen Verständnis von Urbanität, das zufällige Kontakte und Fremdheit akzentuiert.

Zweitens, während die Idee des *tertius gaudens* die Arbitrageoptionen an privilegierten Netzwerkpositionen hervorhebt, illustrieren die Studien zu kleinen Welten die Verletzlichkeit von Netzwerken an genau diesen Schlüsselpositionen. Netzwerke tendieren zur Bildung von zentralen Knotenpunkten und ‚aristocrats‘ (Watts 1999a, S. 119), die einerseits die Stabilität und Effizienz von Netzwerken (zumindest temporär) erhöhen. Andererseits drohen Netzwerke mit einer ausgeprägten Abhängigkeit von diesen Schlüsselpositionen zu zerfallen, wenn diese Positionen eliminiert wer-

den (Albert et al. 2000; siehe auch Granovetter 2003). Mag diese Einsicht, zumal in dieser eher schlichten Formulierung, auch trivial erscheinen, so hat die Wirtschaftsgeographie sich bislang kaum systematisch mit der Verletzlichkeit von Netzwerkstrukturen befasst.

Vielversprechende Abzweigungen, gefährliche Kreuzungen: Rhizome und ‚publics‘

In einem grundlegenden Kommentar konzidiert Uzzi (1997, S. 63), dass die soziale Netzwerkanalyse à la Burt zwar einen elaborierten Rahmen von Netzwerkstrukturen entwirft, allerdings den Inhalt sozialer Beziehungen ignoriert:

„It is often proposed [in social network analysis] that network structure alone virtually determines action. Burt’s foundational work takes this structural approach to its most natural conclusion: A network structure rich in structural holes is virtually all that is needed to induce information and resources to flow through the network like electric current through the circuit board“.

Die Kritik an der Priorisierung der Methode über den Inhalt wurde noch deutlicher von Stinchcombe in seiner Diskussion der Studien über Aufsichtsratsverflechtungen formuliert (1990, S. 381):

„One has to build a dynamic and causal theory of a structure into the analysis of links [...]. We need to know what flows across the links, who decides on those flows in the light of what interests, and what collective or corporate action flows from the organization of links, in order to make sense of intercorporate relations“.

Diese etablierte Kritiklinie verweist auf die Notwendigkeit, Einsichten der sozialen Netzwerkanalyse mit Befunden des Netzwerk-governance-Ansatzes zu kontrollieren und, sofern sich konzeptionelle Querbeziehungen identifizieren lassen, auch zu kombinieren.

Trotz der fundamental unterschiedlichen Sichtweisen von Beziehungen gründen doch beide klassischen Ansätze auf einer Netzwerkkonzeption, die Knoten mit Kanten, Akteure mit Beziehungen verknüpft (gleichgültig ob es Personen, Gruppen oder Organisationen sind). Diese elementare soziometrische Grundlage von Netzwerken wird allerdings von zwei Ansätzen grundsätzlich in Frage gestellt, die die Multidimensionalität

von Netzwerkrationalitäten und die Vielfältigkeit und Flüchtigkeit von Netzwerkbeziehungen hervorheben.

Vom Netzwerk zum Rhizom: Actor-Network Theorie

Die erste Alternative zur Knoten-und-Kanten-Vorstellung von Netzwerken ist die Metapher des Rhizoms, „the perfect word for network“ (Latour 1999), die von Deleuze und Guattari (1976, 1988) vorgeschlagen wurde und auch die späteren Überlegungen zur Actor-Network-Theory (ANT) beeinflusst hat (Callon 1986, 1998a; Latour 1987, 1999; Law 1992; Law und Hassard 1999). In dieser Perspektive bilden Netzwerke eine heterogene Realität, die durch multidimensionale und permanent evolvierende Verflechtungen charakterisiert ist. Deleuze und Guattari (1988, S. 12) erklären:

„The rhizome is altogether different, a map and not a tracing [...]. The map is open and connectable in all dimensions; it is detachable, reversible, susceptible, to constant modification. It can be torn, reversed, adapted to any kind of mounting, reworked by any individual group, or social formation“.

Im Gegensatz zu der ungetrübten Sicht auf klare Netzwerkstrukturen in den Ansätzen der Netzwerk-governance und der sozialen Netzwerkanalyse eröffnet das Rhizom „a new IMAGE of thought, one which thinks of the world as a network of multiple and branching roots ,with no central axis, no unified point of origin, and no given direction of growth“ (Thrift 2000, S. 716). Die botanischen Assoziationen sind wohl intendiert (Hess 2004, S. 179): Die Metapher betont die transformative und prozessuale Dimension von Netzwerken, sie weicht ganz bewusst ab von der statischen Vorstellung eines „transport without transformation“ (Latour 1999, S. 15) in den herrschenden Netzwerkansätzen.

Das rhizomatische Verständnis vielfältiger Verflechtungen in ANT verdrängt die binäre Gegenüberstellung von Struktur/Handeln, Subjekt/Objekt, Mensch/Nicht-Mensch: die Fähigkeit zu handeln und dem Handeln eine Bedeutung beizumessen, sich nicht auf Menschen oder ein Set von Normen, Werten und Institutionen beschränkt, die unseren gewohnten Rahmen gesellschaftlicher Einbettung ausmachen. Handeln entfaltet sich vielmehr in so genannten hybriden Kollektiven (Callon und Law 1995), die Menschen ebenso einbinden, wie nichtmenschliche ‚Aktanten‘. So sind Werkzeuge nicht nur Gegenstände, die für bestimmte Zwecke eingesetzt werden: „They contribute to the making of the universe of possibilities that make action itself“ (Callon und Caliskan 2005, S. 18). Waffen – um

eine zugegebenermaßen krasse Illustration zu wählen – ‚handeln‘ freilich nicht selbst, aber sie strukturieren Handlung, indem sie ein bestimmtes Repertoire an Verhaltensformen ermöglichen.

Das Rhizom löst auch die analytische Unterscheidung zwischen Wissenschaft und Praxis auf. Die Netzwerke, die die Wirtschaft bilden, beinhalten nicht nur die üblichen Knoten wie Unternehmen, Kunden, Zulieferanten und Institutionen, sondern auch die Wirtschaftswissenschaftler, die durch Theorien, Kategoriebildung und Methoden zu der Entstehung der ökonomischen Realität erheblich beitragen, die sie selbst beschreiben: Die Wirtschaft ist in die Wirtschaftswissenschaften eingebettet (Callon 1998a).

Obleich die Metapher des Rhizoms bis heute nicht mit annähernd vergleichbarer Ausstrahlung in die Wirtschaftsgeographie gewirkt hat, wie die beiden klassischen Netzwerkansätze, so entfaltet sie doch zunehmenden Einfluss auf geographische Imaginationen von Netzwerken, zumindest in Hinblick auf vier Aspekte. Erstens boten die Ansätze der sozialen Netzwerkanalyse und der Netzwerk-governance auch einen Raster für die Wirtschaftsgeographie an, mit dem die Struktur sozioökonomischer Beziehungen in die verschiedenen Maßstabsebenen von der lokalen über die regionale bis zur globalen Ebene einsortiert werden konnten. Geographische Vorstellungen von Raum selbst blieben dabei aber weitgehend unberührt. ANT bricht durch die Rhizom-Metapher mit dem Euklidischen Verständnis und zielt auf eine relationale Konzeption von Raum (Murdoch 1998). ANT reformuliert und radikalisiert damit auch Forderungen nach einem nichtessentialistischen Verständnis von Raum und Zeit (Massey 1997, 1999; Lee 2002, S. 340-341). In einer rhizomatischen oder topologischen Geographie „time-space consists of multiple pleats of relations stitched together“ (Latham 2002, S. 131). Die Topologie, d.h. die „science of nearness and rifts“ (Michel Serres, zitiert in Murdoch 1998, S. 358), verwebt Raum und Zeit mit einem heterogenen Netzwerk von Aktanten, das sich beispielsweise in Regionen, Netzwerke und fluide Räume differenzieren lässt (Mol und Law 1994).

Zweitens eröffnet die Auflösung der Dichotomie zwischen Mensch und Materie neue Möglichkeiten zum Denken hybrider Geographien (Whatmore 2002), in denen etwa die Natur nicht mehr nur als passives Objekt verstanden wird, sondern ihr eine aktiv handelnde Rolle zugewiesen wird. Drittens hat ANT, durch die Würdigung der Vielfältigkeit von Prozessen der Bildung und Transformation von Beziehungen, angeregt, die scheinbar luziden Strukturen von globalen Warenketten (Dicken et al. 2001; Coe et al. 2004) oder von persönlichen Netzwerken zu de-homogenisieren (Ettlinger 2003; siehe auch Latham 2002) und ihre heterogene Verwoben-

heit darzustellen. Schließlich hat sich das Rhizom als produktive Metapher erwiesen, um Granovetters Konzeption der Einbettung in gesellschaftliche, netzwerkspezifische und territoriale Embeddedness zu differenzieren (Hess 2004).

‚Publics‘ und polymorphe Netzwerkdomänen: Harrison White

In ähnlicher Weise wie die Metapher des Rhizoms, die klare und eindeutige Netzwerkkartographien in einem undurchlässigen Gewebe auflösen, so verwischt die Idee der ‚publics‘ arithmomorphe Vorstellungen von Maßstab, Grenze und Struktur in sozialen Beziehungen. Während die rhizomatische Geographie von ANT weit über die etablierte Netzwerkatradition hinausgeht (und eher unglücklicherweise denselben Begriff, wenn auch nicht das selbe Verständnis von Netzwerken teilt), ist das Konzept der publics von einem der Schlüsselfiguren der (frühen) Netzwerkanalyse vorgeschlagen worden: Harrison White. Im Gegensatz zu den französischen post-strukturalistischen Wurzeln (oder eher Rhizomen?) von ANT, setzt der gelernte Physiker White auch weiterhin auf mathematische Modellbildung (White 2002).

Whites Plädoyer für eine Aufhebung der strikten Trennung zwischen privat und öffentlich, mikro und makro, lokalem und globalem setzt an seiner fundamentalen Beobachtung an, dass „we are creatures living within social goos, shards, and rubbery gels made up by and ourselves. We, like gels, may dissolve into different order under some heat. Even the frozen shards exhibit only limited orderliness, and even then an orderliness lacking in homogeneity, and an orderliness made more problematic through its dual relation to physical space“ (White 1992, S. 337-338). Der polymorphe Charakter von sozialen Beziehungen gründet in der Fähigkeit von Akteuren, über viele verschiedene soziale Kontexte hinweg zu manövrieren, um permanent neue Beziehungsgeflechte zu spinnen oder zu durchtrennen (White 2000, S. 125-126).

In Whites Konzeption sind publics spezielle Momente oder Räume der sozialen Öffnung, die das Manövrieren zwischen verschiedenen Netzwerkdomänen erleichtert. Publics bilden ‚soziale Zwischenräume‘ (White 1995, S. 4), die durch kurzzeitige Kopräsenz und die Überlagerung verschiedener Netzwerkdomänen charakterisiert sind. Publics funktionieren “by positing minimally recognizable identities, maximally decontextualized from the complex array of relations and story sets that each actor brings to the occasion“ (Mische und White 1998, S. 705).

Das flexible Manövrieren zwischen verschiedenen sozialen Domänen setzt ein gewisses Maß an Unordnung und Inkohärenz voraus, oder in den Worten von White, ‚ambage and ambiguity‘. Während Ambiguität auf die Vieldeutigkeit von Bedeutungen und Interpretationen hinweist, die die Kommunikation über verschiedene soziale Kontexte hinweg erleichtert, ist ‚ambage‘ der Inbegriff von Brüchigkeit, Unsicherheit und Polymorphie von Beziehungen und sozialen Rollen, die damit einen Impuls zum Wechsel zwischen verschiedenen sozialen Domänen gibt. „Thus ambage is dual to ambiguity: fuzz in the concrete embodiment as opposed to fuzz in the rules of perception and interpretation“ (White 1992, S. 107). ‚Ambage‘ oder ‚social roundaboutness‘ (Mische und White 1998, S. 710), beschreibt eine Unsicherheit und Polymorphie in sozialen Rollen und kennzeichnet Akteure als Träger verschiedener Identitäten und Fähigkeiten, mithilfe derer sie ständig und gleichzeitig verschiedene Rollen spielen.

Diese bewusste Würdigung von Unstetigkeit und Überlappung weicht scheinbar grundsätzlich vom strengen Formalismus der sozialen Netzwerkanalyse ab. Und doch scheint diese Idee des flexiblen Wechsels zwischen verschiedenen sozialen Domänen anschlussfähig an die Überlegungen zu den Vorzügen von Entrepreneurship und Arbitrage, die dem tertius gaudens aufgrund seiner privilegierten Netzwerkposition zuteil werden (Simmel 1902; Burt 1992). Zudem spiegelt sich in Whites Überlegungen auch die Konzeption von robustem Handeln wider, in der eine einzige Handlung gleichzeitig konsistente Züge in mehreren strategischen Spielen darstellen kann (Padgett und Ansell 1993). Auch wenn Whites Ansatz in einer dissidenten und idiosynkratischen Sprache daher kommt, so werden in seinem Denken doch deutliche Spuren der sozialen Netzwerkanalyse sichtbar.

Wie bereits angemerkt lehnt White (1992, S. 197) auch die Konzeption des Individuums als elementare und unhinterfragte Einheit der sozialen Analyse entschieden ab. Vielmehr besteht er darauf, dass „the person should be a construct from the middle of the analysis, not a given boundary condition. Personhood has to be accounted for“ (White 1992, S. 197). Jedes ‚ich‘, so fährt er fort, „is a more or less rickety ensemble; it is firm and whole only temporarily as a facet of one particular constituent discipline energized in some situation and style“ (S. 198). Personen sind folglich nicht notwendigerweise die souveränen Gestalter von Netzwerkbeziehungen, sondern sind selbst Knoten kondensierter Geschichten und Identitäten, die sich an den Schnittstellen multipler Netzwerke sedimentieren (vgl. Ikegami 2000).

Wenngleich Whites Konzeption der fluiden relationalen Räume von publics ein weiteres Angebot darstellt, Begrenzungen der dominanten Netz-

werkperspektive zu hinterfragen, so hat die Geographie bisher kaum Notiz davon genommen. In einer raren Ausnahme ist das Potenzial dieses Ansatzes an der Grenze zwischen Wirtschaftssoziologie und Wirtschaftsgeographie in einer Studie über die flüchtige Konnektivität mobiler Kommunikationstechnologien angedeutet worden (Sheller und Urry 2003). Mobile Telephonie bildet eine Art mobile ‚publics‘, „that exponentially multiplies the possibilities for easing in and out of contingent socialities and picking up the multiple story lines through which identities are constituted. [...] Persons themselves are not simply stationary nodes in a network, but are flexible constellations of identities-on-the-move“ (Sheller 2004, S. 49).

,The very rough guide‘: Routenempfehlungen, Warnungen und praktische Reisetipps

Auf der Handelsroute: Begegnen Sie Fremden selbstbewusst

Dieser Beitrag startete als ‚Geländepraktikum‘ mit dem Ziel, das konzeptionelle Gelände zu erkunden, auf dem verschiedene Netzwerkansätze zwischen Wirtschaftssoziologie und Wirtschaftsgeographie getauscht und gehandelt werden. Die Karte, die im Verlaufe dieses Praktikums entstand, wird von einer breiten Haupthandelsroute dominiert, die sich entlang des Netzwerk-governance-Ansatzes erstreckt. Der Austausch auf dieser Handelsstraße spiegelt die Charakteristika wider, die symptomatisch für den Ideenaustausch zwischen der Wirtschaftsgeographie und anderen Disziplinen erscheinen (vgl. Peck 2005). Erstens, obwohl dieser Handelsweg keineswegs als Einbahnstraße angelegt war, blieb der Handel zwischen den beiden Disziplinen doch asymmetrisch. Während die negative Handelsbilanz der Wirtschaftsgeographie relativ stark im Bereich von strategischen und Projektnetzwerken ist, so war der Austausch im Bereich informeller und regionaler Netzwerke ausgeglichener. Zweitens importierte die Wirtschaftsgeographie bezeichnenderweise konzeptionelle Bausteine im Austausch für empirische Fallstudien (Sydow 2003, S. 302-303).

Im Bereich der regionalen Netzwerke schließlich – unserem unzweifelhaften zentralen ‚Exporterfolg‘ – führte der Austausch entlang der Netzwerk-governance-Route zu einer Reifikation von regionalen Netzwerken als homogene und grundsätzlich nutzbringende Beziehungen. Auf der anderen Seite dieses interdisziplinären Austauschs reproduzierte und verfestigte dieser Exporterfolg das soziologische Verständnis von regionalen

Netzwerken in der ikonographischen Variante der Industriedistrikte als kohärente lokale Beziehungsgeflechte. Handel, wie uns bereits die klassische politische Ökonomie lehrte, ist in der Tat nicht notwendig eine wechselseitig zuträgliche Angelegenheit.

Diese eher ernüchternde Bilanz will jedoch keineswegs suggerieren, dass der Austausch entlang dieser Route in eine Sackgasse mündete. Der Netzwerk-governance-Ansatz ist für Fragen der Wirtschaftsgeographie bei weitem noch nicht erschöpft. Sofern wir uns allerdings weiterhin auf diesem konzeptionellen Kurs bewegen, sollten wir die ‚terms of trade‘ überprüfen. Mit der zunehmenden räumlichen Sensibilität der Sozialwissenschaften (Grabher und Hassink 2004) scheinen die Bedingungen dafür gegenwärtig prinzipiell sehr günstig, wie etwa die Debatten über die Widerständigkeit nationaler Institutionen (Hall und Soskice 2001) oder die Mikro-Geographien epistemischer Gemeinschaften in Forschungslaboratorien (Knorr Cetina 1999) nahe legen. Anstatt allerdings lediglich ein unverbindliches ‚space matters‘ in sozialwissenschaftlichen Betrachtungen einzufordern und die jeweils angemessene räumliche Maßstabebene in soziale Phänomene einzuziehen, sollte die Wirtschaftsgeographie den Sozialwissenschaften möglicherweise anspruchsvollere Raumkonzeptionen zumuten, in denen die wechselseitigen Abhängigkeiten zwischen topographischem und topologischem Raum sichtbar werden. Es gibt zumindest einige wenige ermutigende Präzedenzfälle, in denen unsere disziplinären Nachbarn erfolgreich mit einem komplexeren Raumverständnis konfrontiert wurden (vor allem: Amin und Cohendet 2004), als dies das traditionelle Verständnis von Geographie als dem Kartieren von sozialen Phänomenen nahe legt.

Verlassen Sie ausgetretene Pfade: Riskieren Sie Umwege

Jenseits der Haupthandelsroute des Netzwerk-governance-Ansatzes blieb das weite Terrain des sozialen Netzwerkansatzes von der Wirtschaftsgeographie weitgehend unberührt. Abgesehen von eher weiten Interpretation des Arguments der ‚Stärke schwacher Beziehungen‘ hielt sich die Wirtschaftsgeographie von einer systematischen Erforschung von Netzwerkstrukturen und Positionen relativ fern. Warum also zu einer Exploration dieses Terrain aufbrechen, wenn es doch bislang so hartnäckig umgangen wurde? Während Begriffe, wie kleine Welten (Watts 1999a, 2003) und strukturelle Äquivalenz (Burt 1987), unser kohärenzfixiertes Verständnis von Innovation in Frage stellen, implizieren Konzepte wie tertius gaudens, strukturelle Löcher (Burt 1978, 1992) oder robustes Handeln (Padgett und Ansell 1993), dass sich Arbitrage, strategische

Spiele oder opportunistisches Handeln nicht allein den sogenannten ‚Schattenseiten‘ von Netzwerken zurechnen lassen.

Generell bietet die soziale Netzwerkanalyse ein Repertoire von konzeptionellen Werkzeugen, um genuin ökonomische Phänomene wie Entrepreneurship und Innovation in Netzwerkkategorien zu fassen. In der sozialen Netzwerkanalyse konstituieren Netzwerke nicht die Gegenwelt zu Märkten, sie *sind* vielmehr Märkte (Baker 1984; White 1992, 2002). Möglicherweise wäre es deshalb auch an der Zeit, die unermüdlichen und formelhaften wechselseitigen Versicherungen, dass Wirtschaft in Gesellschaft eingebettet ist, hinter uns zu lassen und zu einem Grundverständnis vorzustoßen, dass wirtschaftliches Handeln nicht bloß sozial eingebettet ist, sondern fundamental einen sozialen Prozess darstellt (vgl. Lee 2002).

Die Idee der Einbettung scheint, ganz entgegen der ursprünglichen Intentionen, Talcott Parsons Pakt zwischen Soziologie und Ökonomie reproduziert zu haben, in dem die Wirtschaftswissenschaften die Sphäre der Ökonomie für sich reklamieren während der Soziologie der Stoff um die Ökonomie herum zugewiesen wird: Werte, Normen, Institutionen (Stark 2000). Erkennen Sie die Position der Wirtschaftsgeographie in dieser disziplinären Arbeitsteilung? Ja, bis vor kurzem schien die Wirtschaftsgeographie tatsächlich dem Programm verpflichtet, die Ökonomie im gewohnten Kranz aus Konventionen, Traditionen und Institutionen zu verorten, die den (räumlichen) Kontext konstituieren (Peck 2005). Es geht hier nicht darum, für einen radikalen Seitenwechsel von der Analyse des sozialen Kontexts hin zur sozialen Netzwerkanalyse zu werben. Die Herausforderung liegt vielmehr darin, imaginative Wege zur Analyse der Interdependenzen zwischen Kontext und Struktur zu finden. Vielversprechende Vorstöße in diese Richtung sind zumal in der Wirtschaftssoziologie durchaus erkennbar, vor allem im Zusammenhang mit der Erforschung von kleinen Welten (Uzzi und Spiro 2005; Casper und Murray 2005; Powell et al. 2005).

An gefährlichen Kreuzungen: Halten Sie stets einen Rückweg offen

Unser Geländepraktikum hat auch einige nicht ungefährliche Kreuzungen angesteuert, die abgesehen von einigen unübersichtlichen Ecken auch vielversprechende Möglichkeiten eröffnen können. Eine grundlegende Abkehr von den Knoten-und-Kanten-Kartographien von Netzwerken impliziert das Rhizom, eine zentrale Metapher in ANT (Deleuze und Guattari 1976). Die Wirtschaftsgeographie hat bereits erste Schritte in diese Richtung eines topologischen Verständnisses von Raum und einer multidimensionalen

Sicht von Netzwerken unternommen (vgl. Murdoch 1998; Thrift 2000; Dicken et al. 2001; Latham 2002). In welche Richtungen erscheint eine weitere Erkundung des konzeptionellen Raums von ANT lohnend?

Reizvoll erscheint zweifellos, die Chancen – und Risiken – weiter auszuloten, die mit einer Abkehr von den Dichotomien von Struktur/Handeln, Subjekt/Objekt, Mensch/Nicht-Mensch für die Analyse der Wirtschaft verbunden sind. Die Annahme, dass Handeln in ‚hybriden Kollektiven‘ (Callon und Law 1995) stattfindet, würde für die Wirtschaftsgeographie etwa nahe legen, die materielle Dimension der Ökonomie systematisch in den Fokus zu nehmen. Untersuchungen von Finanzmärkten zum Beispiel illustrieren die Verflechtungen von Akteuren mit Instrumenten, technischen Apparaten, Artefakten und Algorithmen auf eindrückliche Weise. Computerbildschirme, die zum ‚screening‘ des Markts genutzt werden, sind letztlich die Marktorte, an denen Markttransaktionen abgewickelt werden (Knorr Cetina und Bruegger 2002). Hat nicht gerade die Geographie eine nennenswerte Tradition in der Untersuchung der materiellen Welt? Und scheint sie deshalb nicht prädestiniert, zu einer „science of associations“ (Beunza und Stark 2004, S. 370) beizutragen?

Das Rhizom bietet einen analytischen Angelpunkte, traditionelle Grenzlinien aufzulösen, die in den üblichen Denkmodellen in gewisser Weise ‚naturalisiert‘ wurden. Exakt aus diesem Grunde birgt die Metapher des Rhizoms aber auch die Gefahr, unreflektiert und vorschnell in jedweden Kontext übertragen zu werden (Haraway 1997). ANT-inspirierte Studien tendieren zu einer Privilegierung der relationalen Dimensionen der Verflechtung auf Kosten einer angemessenen Berücksichtigung der Akteure (vgl. Dicken et al. 2001, S. 105); sie sind, grob gesagt, stark in der Analyse von Beziehungen, aber schwach in der Konzeption von Knoten. Während die Wirtschaftsgeographie, quasi spiegelbildlich dazu, Akteure privilegiert und irgendwelche generischen Beziehungen zwischen diesen Akteuren eher annimmt als untersucht, scheint ANT über die Unterschiede zwischen den Akteuren hinwegzusehen und trägt damit der Struktur asymmetrischer Machtbeziehungen nur unzureichend Rechnung. Auch wenn der Begriff der Macht (in ihrem Foucault’schen Verständnis) ANT keineswegs fremd ist: „ANT mixes that hierarchies are real“ (Ettlinger 2003, S. 157).

Harrison Whites Pfad in Richtung polymorpher Netzwerke problematisiert soziale Rollen und Identitäten in einer expliziteren Weise. Individuelle Identität kristallisiert sich nur temporär in ‚publics‘, an denen sich verschiedene Netzwerkkomänen überlappen. Die analytische Strategie, Identität als ‚flüchtiges Ensemble‘ zu denken (White 1992, S. 198), scheint sehr fruchtbar für dynamische und befristete Kontexte zu sein wie etwa

für projektbasierte Ökonomien. In derart fluiden Kontexten ist die Identität von Akteuren nicht mehr nur in einer einzelnen Quelle von Loyalität, wie etwa dem Unternehmen verankert, vielmehr müssen Akteure ein breites Portfolio von Identitäten – als Unternehmensangehöriger, Projektmitarbeiter und Eigen-Unternehmer – austarieren (Alvesson 2000).

Whites Pfad birgt freilich auch Gefahren. Einerseits ist dieser Pfad aufgrund Whites idiosynkratischer Sprache (die auch ein voluminöseres Oxford Dictionary schnell an seine Grenzen bringt) und einer wahrhaft schillernden Metaphorik nicht einfach zu erschließen. Entscheidender erscheint freilich, dass Whites Begriffe der publics und polymorphen Netzwerkdomänen, ähnlich der Rhizom-Metapher, zwar einen fruchtbaren Ansatz zur Überwindung statischer und steriler Netzwerkkonzeptionen liefert, andererseits jedoch weniger geeignet erscheint, um die analytischen Unterschiede zwischen verschiedenen Prozessen innerhalb und zwischen Netzwerkdomänen zu begreifen. Beide Metaphern sind, kurz gesagt, eher als Begründungen überzeugend, ausgetretene Pfade zu verlassen, denn als detaillierte Beschreibungen des weiteren Weges. Während die Erkundung des Rhizoms weit von den angestammten Wegen der Wirtschaftssoziologie in unbekanntes Terrain führt, bleibt Whites Pfad allerdings insgesamt näher an bewährtem Gelände: tatsächlich lässt er sich sogar mit bestehenden Pfaden verknüpfen, die noch nicht vollständig von der Wirtschaftsgeographie erschlossen worden sind. White folgend lassen sich Akteure aus dem rigiden Raster homogener Beziehungen herauszulösen und im flüchtigen Kontext vielfältiger Netzwerkdomänen positionieren, die von den (allzu) vertrauten starken Beziehungen, über mehr strategische und kalkulierende Beziehungen à la Burt, bis hin zu den ephemeren Kontakten in Granovetters Sinn der schwachen Beziehungen reichen (Wittel 2001; Grabher 2004b; Grabher und Ibert 2006).

Dieser Beitrag schließt nicht mit einem emphatischen ‚hier lang!‘. Er ist mehr Karte, als Reiseführer. Es gibt auch hier keinen ‚one best way‘, Netzwerke in der ein für alle mal gültigen Art zu denken, sondern eine Vielfalt unterschiedlicher Ansätze, die jeweils unterschiedliche Netzwerkdimensionen akzentuieren (Dicken 2004, S. 10-11). Das Ziel dieses Geländepraktikums und der Kartierung des disziplinübergreifenden Ideenhandels wie auch des beharrlichen sich gegenseitig Ignorierens bestand eher darin, unsere Aufmerksamkeit auf spannendes Terrain zu lenken, von dem sich die Wirtschaftsgeographie bislang weitgehend fernhielt. Der Beitrag wollte zur Exploration dieses Geländes ermuntern, wenigstens aber für einen Augenblick bewusst machen, wogegen wir uns bislang entschieden haben.

Anmerkung

Dieser Beitrag wurde während eines Aufenthalts am Center on Organizational Innovation (COI) an der Columbia University im Frühjahr 2005 entscheidend überarbeitet und erweitert. Ich möchte David Stark und Monique Girard, den Direktoren des COI, ebenso danken, wie ihren Kollegen für ihre Gastfreundschaft und die Gelegenheit, eine frühere Version des Beitrags im CODES Seminar zu diskutieren. Außerdem danke ich Michel Callon, Nancy Ettlinger, Anna Grandori, Wolf Heydebrand, Roger Lee, Jamie Peck, Jörg Sydow, Duncan Watts, Harrison White, Arnold Windeler und den Teilnehmern des CODES-Seminars für anregende Kommentare und konstruktive Skepsis. Julia Maintz leistete wertvolle Navigationshilfe durch unwegsames ANT Territorium. Eine englische Version dieses Aufsatzes ist 2006 in *Progress in Human Geography*, Heft 1, erschienen. Johannes Glückler und Sabine Würkner bin ich für ihre wertvolle Unterstützung bei der Ausarbeitung der deutschen Schriftfassung zu ganz besonderem Dank verpflichtet.

5 Kulturelle Ökonomie und Stadt

von Ash Amin

Zur Rolle von Kultur in der Ökonomie

Nur erzkonservative Anhänger einer „autistischen“, szientistischen Ökonomie würden bestreiten, dass Kultur und Wirtschaft eng miteinander verwoben sind. Die Mehrheit derjenigen, die Ökonomie jenseits der Orthodoxie 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 routinisierter, 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 substanzielle Änderung seiner Grundannahmen und methodologischen Regeln vermieden, die ihrerseits immer wieder zur Evaluierung des wirtschaftlichen Potenzials der Kulturindustrien eingesetzt werden. Dem korrumpierenden 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 ausgeblendet 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 Korruption eherner 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 bestenfalls (in bestimmten Spielarten der Politischen Ökonomie) als Teil einer distanzierten Ikonographie, die makroökonomische Strukturen von außen legitimiert oder unterminiert (z.B. Konsum als Droge 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 unterschiedliche 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 stadtkonomisch 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 stadtkonomischen 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 gesamtwirtschaftlichen 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)	Selbstdarstellungssucht (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)	Verkörperptes Wissen; Dinge, die sprechen (Law, Latour)	Praktisches Wissen in <i>communities of practice</i> (Wenger, Knorr-Cetina)
<i>Vertrauen</i>	„Studied trust“ 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)	Unternehmensdiskurse (Pine und Gilmour)
<i>Symptome</i>	Informationsgesellschaft (Castells)	Konsumgesellschaft (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 Anerkennung, 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 Daseinsbegründung 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 dienen 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 Missachtung 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 genordet und vermessen 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 detailgenaue 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 Philantropie, 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 herumlungernenden 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 Tyrannei 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 Geschehnisse 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 Mobilisierungen 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 Formatierung 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 Marktunreinheiten 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 Aktanten 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 Beugens 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 schier Masse von Marktarbitrage vollziehenden Aktanten, 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 Ökonomie 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 ermöglichenden und einschränkenden Wirkung von Institutionen. Mit seinem Fokus auf Performativität und Untrennbarkeit von Kultur und Ökonomie sowie der Anerkennung 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 mannigfaltigen Verkörperungen neuer Symptome, die strukturierende Wirkung

moralischer Bewertungen, die im städtischen Leben freigesetzte emotionale Energie sowie die unmittelbare Inszenierung vieler, Märkte formasierender 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, Faktorangebot und -produktivität distanziert und sich auch von bestimmten vorherrschenden 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 ermuntert 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-institutionalisierter emotionaler Praktiken, alltäglicher Kulturen sozialer Reproduktion sowie der Konventionen des Messens und Bewertens selbst.

Drittens nimmt er eine Fülle urbaner Aktanten 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. Gleiches 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.

Literatur

- Abolafia, M. (1997): Making markets. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Albert, R., Jeong, H. und Barabási, A.L. (1999): Diameter of the world wide web. *Nature* 401, S. 130-131.
- Albert, R., Jeong, H. und Barabási, A.L. (2000): Attack and error tolerance in complex networks. *Nature* 406, S. 378-382.
- Alderman, N. (2002): Temporary clusters innovation in low volume capital project networks: on the temporality of clustering. Paper presented at the Future of Innovation Studies Conference, Eindhoven.
- Allen, J. (2000): Power/economic knowledges: symbolic and spatial formations. In: Bryson, J., Daniels, P.W., Henry, N. and Pollard, J. (Hrsg.): *Knowledge, space, economy*. London: Routledge, S. 15-33.
- Alvesson, M. (2000): Social identity and the problem of loyalty in knowledge-intensive companies. *Journal of Management Studies* 37(8), S. 1101-1123.
- Alvstam, C.G. und Schamp, E.W. (Hrsg.) (2005): *Linking industries across the world: processes of global networking*. Burlington: Ashgate.
- Amin, A. (2002): Spatialities of globalisation. *Environment and Planning A* 34, S. 385-399.
- Amin, A. (2005): Local community on trial. *Economy and Society* 34, S. 612-633.
- Amin, A. und Cohendet, P. (2004): *Architectures of knowledge: firms, capabilities, and communities*. Oxford: Oxford University Press.
- Amin, A. und Hausner, J. (1997): *Beyond market and hierarchy: interactive governance and social complexity*. Aldershot: Edward Elgar.
- Amin, A., Massey, D. und Thrift, N. (2003): *Decentering the nation: a radical approach to regional inequality*. London: Catalyst.

- Amin, A. und Thrift, N. (1992): Neo-Marshallian nodes in global networks. *International Journal of Urban and Regional Research* 16, S. 571-587.
- Amin, A. und Thrift, N. (1995): Globalisation, institutional 'thickness' and the local economy. In: Healey, P., Cameron, S., Davoudi, S., Graham, S. und Madani-Pour, A. (Hrsg.): *The new urban context*. Chichester: Wiley, S. 91-108.
- Amin, A. und Thrift, N. (2000): What kind of economic theory for what kind of economic geography? *Antipode* 32, S. 4-9.
- Amin, A. und Thrift, N. (2002): *Cities: Reimagining the urban*. Cambridge: Polity Press.
- Amin, A. und Thrift, N. (2003): Introduction. In: Amin, A. und Thrift, N. (Hrsg.): *Blackwell Cultural Economy Reader*. Oxford: Blackwell, S. x-xxx
- Amin, A. und Thrift, N. (Hrsg.) (2004): *Cultural economy: a reader*. Oxford: Blackwell.
- Amin, A. und Thrift, N.J. (2005): What's left? Just the future. *Antipode* 37, S. 220-238.
- Anderlini, L. und Ianni, A. (1996): Path dependence and learning from neighbours. *Games and Economic Behaviour* 13, S. 141-177.
- Antonelli, C. (1997): The economics of path dependence in industrial organisation. *International Journal of Industrial Organisation* 15, S. 643-675.
- Araujo, L. und Harrison, D. (2002): Path dependence, agency and technological evolution. *Technology Analysis and Strategic Management* 14, S. 5-19.
- Archer, M.S. (1996): *Culture and agency: the place of culture in social theory*. Cambridge: Cambridge University Press (Revised Edition).
- Arlachi, P. (1986): *Mafia business: The mafia ethic and the spirit of capitalism*. London: Verso.
- Armitage, G. (1950-51): The Lancashire cotton trade: great inventions to great disasters. Manchester: Manchester Literary and Philosophical Society.
- Arthur, W.B. (1988): Self-reinforcing mechanisms in economics. In: Anderson, P., Arrow, K. und Pines, D. (Hrsg.): *The economy as an evolving, complex system*. Reading, Mass: Addison-Wesley, S. 9-31.
- Arthur, W.B. (1989): Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events. *The Economic Journal* 99, S. 116-131.
- Arthur, W.B. (1994a): *Increasing returns and path dependence in the economy*. Michigan: Michigan University Press.

- Arthur, W.B. (1994b): Path dependence, self-reinforcement and human learning. In: Arthur, W.B.: Increasing returns and path dependence in the economy. Michigan: Michigan University Press, S. 133-158.
- Arthur, W.B. (1994c): Industry location patterns and the importance of history, increasing returns and path dependence in the economy. Michigan: Michigan University Press, S. 49-67.
- Arthur, W.B. (1994d): Urban systems and historical path dependence. In: Arthur, W.B. (Hrsg.): Increasing returns and path dependence in the economy. Michigan: Michigan University Press, S. 99-110.
- Arthur, W.B., Ermoliev, Y.M. und Kaniovski, Y.M. (1987): Path dependent processes and the emergence of macrostructure. *European Journal of Operational Research* 30, S. 294-303.
- Asheim, B. (1996): Industrial districts as ‚learning regions‘: a condition for prosperity? *European Planning Studies* 4, S. 379-400.
- Austin, J.L. (1973 [1955]): How to do things with words. New York: Oxford University Press.
- Axelrod, R. (1984): The evolution of cooperation. New York: Basic Books.
- Baeten, G. (2002): Hypochondriac geographies of the city and the new urban dystopia. *City* 6, S. 103-115.
- Baker, W.E. (1984): The social structure of a national securities market. *American Journal of Sociology* 89, S. 775-811.
- Baker, W.E. und Faulkner, R.R. (1993): The social organization of conspiracy: illegal networks in the heavy electrical equipment industry. *American Sociological Review* 58, S. 837-860.
- Barabási, A.L. (2002): Linked: the new science of networks. Cambridge, MA: Perseus.
- Barnes, T.J. (1996): Logics of Dislocation: Models, Metaphors, and Meanings of Economic Space. New York: Guilford.
- Barnes, T.J. (1998): Political geography III: confessions of a political economist. *Progress in Human Geography* 22, S. 94-104.
- Barnes, T.J. (2000): Inventing Anglo-American economic geography: 1889-1960. In: Sheppard, E.S. und Barnes, T.J. (Hrsg.): A companion to economic geography. Oxford: Blackwell, S. 11-26.
- Barnes, T.J. (2001): Rethorizing economic geography: From the quantitative revolution to the „cultural turn“. *Annals of the Association of American Geographers* 91, S. 546-565.
- Barnes, T.J. (2003): The place of locational analysis: a selective and interpretive history. *Progress in Human Geography* 27, S. 69-95.
- Barnes, T.J. (2004): Placing ideas: genius loci, heterotopia, and geography's quantitative revolution. *Progress in Human Geography* 29, S. 565-595.

- Barnes, T.J. (2005): Culture: Economy. In: Cloke, P. und Johnston, R. (Hrsg.): Spaces of geographical thought: deconstructing human geography's binaries. London: Sage, S. 61-80.
- Bassanini, A.P. und Dosi, G. (2001): When and how chance and human will can twist the arms of Clio: an essay on path dependence in a world of irreversibilities. In: Garud, R. und Karnøe, P. (Hrsg.): (2001): Path dependence and creation. London: Lawrence Erlbaum, S. 41-68.
- Bathelt, H. (2001): Regional competence and economic recovery: divergent growth paths in Boston's high technology economy. *Entrepreneurship & Regional Development* 13, S. 287-314.
- Bathelt, H. (2006): Geographies of production: growth regimes in spatial perspective 3 – toward a relational view of economic action and policy. *Progress in Human Geography* 30, S. 223-236.
- Bathelt, H. und Boggs, J.S. (2003): Towards a reconceptualization of regional development paths: Is Leipzig's media cluster a continuation of or a rupture with the past? *Economic Geography* 79, S. 265-293.
- Bathelt, H. und Glückler, J. (2002): Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive. Stuttgart: Ulmer, UTB.
- Bathelt, H. und Glückler, J. (2003): Toward a relational economic geography. *Journal of Economic Geography* 3, S. 117-144.
- Bathelt, H., Malmberg, A. und Maskell, P. (2004): Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography* 28, S. 31-56.
- Beaverstock, J.V. (2002): Transnational elites in global cities: British expatriates in Singapore's financial district. *Geoforum* 33, S. 525-538.
- Beaverstock, J.V. (2004): Managing across borders: transnational knowledge management and expatriation in legal firms. *Journal of Economic Geography* 4, S. 157-179.
- Bebbington, A. und Perreault, T. (1999): Social capital, development, and access to resources in Highland Ecuador. *Economic Geography* 75, S. 395-418.
- Bebchuk, L.A. und Roe, M.J. (1999): A theory of path dependence in corporate ownership and governance. *Stanford Law Review* 52, S. 127-170.
- Becattini, G. (1978): The development of light industry in Tuscany: an interpretation. *Economic Notes* 2, S. 107-123.
- Bell, D. und Binnie, J. (2004): Authenticating queer space: citizenship, urbanism and governance. *Urban Studies* 41, S. 1807-1820.
- Ben-Porath, Y. (1980): The f-connection: families, friends, and firms in the organization of exchange. *Population and Development Review* 6, S. 1-30.

- Berndt, C. (1999): Institutionen, Regulation und Geographie. *Erdkunde* 53, S. 302-316.
- Berndt, C. (2001): Corporate Germany between globalization and regional place dependence: business restructuring in the Ruhr area. London: Palgrave Macmillan.
- Berndt, C. (2004): Globalisierungs-Grenzen: Modernisierungsträume und Lebenswirklichkeiten in Nordmexiko. Bielefeld: Transcript.
- Berns, U. (2001): Sprechakttheorie. In: Nünning, A. (Hrsg.): Metzler Lexikon Literatur- und Kulturtheorie. Stuttgart, Weimar: Metzler, S. 595-597.
- Best, M. (2001): The new competitive advantage: the renewal of American industry. Oxford: Oxford University Press.
- Beunza, A. und Stark, D. (2002): Tools of the trade. Paper presented at the Annual Meeting of the Society for the Advancement of Socio-economics, Minneapolis, 27-30 June.
- Beunza, A. und Stark, D. (2004): Tools of the trade: the socio-technology of arbitrage in a Wall Street trading room. *Industrial and Corporate Change* 13, S. 369-401.
- Blomley, N. (2004): Unsettling the city: urban land and the politics of property. New York: Routledge.
- Bloor, D. (1976): Knowledge and social imagery. London: Routledge & Kegan Paul.
- Blum, A. (2003): The imaginative structure of the city. Montreal: McGill-Queen's University Press.
- Boeckler, M. (2005): Geographien kultureller Praxis. Syrische Unternehmer und die globale Moderne. Bielefeld: Transcript Verlag.
- Boeckler, M. und Berndt, C. (2005): Kulturelle Geographien der Ökonomie. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 49, S. 67-80.
- Boschma, R.A. und Frenken, K. (2006): Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography. *Journal of Economic Geography* 6, S. 273-302.
- Boschma, R.A. und Lambooy, J.G. (1999): Evolutionary economics and economic geography. *Journal of Evolutionary Economics* 9, S. 411-429.
- Boschma, R. und van der Knaap, B. (1997): New technology and windows of locational opportunity. In: Reijnders, J. (Hrsg.): Economics and evolution. Cheltenham: Edward Elgar, S. 171-202.
- Bourdieu, P. (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Kreckel, R. (Hrsg.): Soziale Ungleichheiten. Göttingen: S. 183-198.

- Bresnahan, T., Gambardella, A. und Saxenian, A. (2001): Old economy' inputs for ,new economy' outcomes: cluster formation in the new Silicon Valleys. *Industrial and Corporate Change* 10, S. 835-860.
- Bridges, A. (2000): Path dependence, sequence, history, theory. *Studies in American Political Development* 14, S. 109-112.
- Brown J.S. und Duguid, P. (1991): Organizational learning and communities of practice. *Organization Science* 2, S. 40-57.
- Brusco, S. (1982): The Emilian model: productive decentralization and social integration. *Cambridge Journal of Economics* 6, S. 167-184.
- Buck-Morss, S. (1995): Envisioning capital: political economy on display. *Cultural Inquiry* 21, S. 434-468.
- Bunnell, T.G. und Coe, N.M. (2001): Spaces and scales of innovation. *Progress in Human Geography* 25, S. 569-589.
- Burkhardt, M.E. (1994): Social interaction effects following a technological change: a longitudinal investigation. *Academy of Management Journal* 37, S. 869-898.
- Burt, R.S. (1978): Cohesion versus structural equivalence as a basis for network sub-groups. *Sociological Methods and Research* 7, S. 189-212.
- Burt, R.S. (1986): Comment. In: Lindenberg, S., Coleman, J. und Nowak, S. (Hrsg.): *Approaches to social theory*. New York: Russell Sage Foundation, S. 105-107.
- Burt, R.S. (1987): Social contagion and innovation: cohesion versus structural equivalence. *American Journal of Sociology* 92, S. 1287-1335.
- Burt, R.S. (1992): *Structural holes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burt, R. (1997): The contingent value of social capital. *Administrative Science Quarterly* 42, S. 339-365.
- Burt, R.S. (2000): The network structure of social capital. In: Staw, B.M. und Sutton, R.I. (Hrsg.): *Research in organizational behavior* 22, S. 345-431. Greenwich, CT: JAI Press.
- Burt, R.S. (2004): Structural holes and good ideas. *American Journal of Sociology* 110, S. 349-399.
- Callon, M. (1986): The sociology of an actor-network: the case of the electric vehicle. In: M. Callon, Law, J. und Rip, A. (Hrsg.): *Mapping the dynamics of science and technology*. London: Macmillan, S. 19-34.
- Callon, M. (Hrsg.) (1998a): *The laws of the markets*. Oxford: Blackwell.
- Callon, M. (1998b): Introduction: The embeddedness of economic markets in economics. In: Callon, M. (Hrsg.): *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell, S. 1-57.

- Callon, M. und Caliskan, K. (2005): New and old directions in the anthropology of markets. Paper presented at the Conference New Directions in the Anthropology of Markets, New York University, April 5, 2005.
- Callon, M. und Law, J. (1995): Agency and the hybrid collectif. *The South Atlantic Quarterly* 94, S. 481-508.
- Camagni, R. (1991): *Innovation networks: spatial perspectives*. Belhaven Press: London.
- Casper, S. und Murray, F. (2005): Careers and clusters: analyzing the career network dynamic of biotechnology clusters. Paper presented at the International Workshop Knowledge Networks, Innovation and Employment Relations, Brunel University, January 13-14, 2005.
- Castaldi, C. und Dosi, G. (2005): The grip of history and the scope for novelty: some results and open questions on path dependence in economic processes. Working Paper 2003/02 Laboratory of Economics and Management, Sant'Anna School of Advanced Studies, University of Pisa.
- Castells, M. (1996): *The information age: economy, society and culture 1: the rise of the network society*. Oxford: Blackwell.
- Castells, M. (2001): *The rise of network society*. Second edition. Oxford: Blackwell.
- Chatterton, P. und Hollands, R. (2003): *Urban nightscapes, youth cultures, pleasure spaces and corporate power*. London: Routledge.
- Coase, R. (1937): The nature of the firm. *Economica* 4, S. 386-405.
- Coe, N.M. und Bunnell, T.G. (2003): Spatializing' knowledge communities: towards a conceptualization of transnational innovation networks. *Global Networks* 3, S. 437-456.
- Coe, N.M., Hess, M., Yeung, H.W.-C., Dicken, P. und Henderson, J. (2004): Globalizing regional development: a global production networks perspective. *Transactions of the Institute of British Geographers* 29, S. 468-485.
- Coleman, J.S. (1988): Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology* 94, S. S95-S120.
- Collier, P. (1998): *Social capital and poverty*. Social Capital Initiative Working Paper No. 4. New York: The World Bank.
- Constant, D., Sproull, L. und Kiesler, S. (1996): The kindness of strangers: on the usefulness of weak ties for technical advice. *Organization Science* 7, S. 119-135.
- Cooke, P. (2001): Regional innovation systems, clusters and the knowledge economy. *Industrial and Corporate Change* 10, S. 945-974.

- Cooke, P. (2004): Regional knowledge capabilities, embeddedness of firms and industry organisation: bioscience megacentres and economic geography. *European Planning Studies* 12, S. 625-642.
- Cooke, P. und Morgan, K. (1998): *The associational economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Cowan, R. (1990): Nuclear power reactors: a study in technological lock-in. *Journal of Economic History* 50, S. 541-567.
- Cowan, R. und Gunby, P. (1996): Sprayed to death: path dependence, lock-in and pest control strategies. *Economic Journal* 106, S. 521-542.
- Cox, K. (1996): Period and place, capitalist development, and the flexible specialization debate. In: Knudsen, D.C. (Hrsg.): *The transition to flexibility*. London: Kluwer, S.155-177.
- Crang, P. (1997): Cultural turns and the (re)constitution of economic geography: introduction to section one. In: Lee, R. und Wills, J. (Hrsg.): *Geographies of economies*. London: Arnold, S. 3-15.
- Crang, P., Dwyer, C. und Jackson, P. (2003): Transnationalism and the spaces of commodity culture. *Progress in Human Geography* 27, S. 438-456.
- Crewe, L. (2003): Geographies of retailing and consumption: markets in motion. *Progress in Human Geography* 27, S. 352-362.
- Cross, R. (1993): On the foundations of hysteresis in economic systems. *Economics and Philosophy* 9, S. 53-74.
- Dalton, M. (1959): Power struggles in the line. In: Dalton, M. (Hrsg.): *Men who manage*. New York: Wiley, S. 71-109.
- David, P.A. (1985): Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 75, S. 332-337.
- David, P.A. (1986): Understanding the economics of QWERTY: the necessity of history. In: Parker, W.N. (Hrsg.): *Economic history and modern economics*. Oxford: Blackwell, S. 132-167.
- David, P.A. (1988): Path dependence: putting the past into the future of economics. *The Economic Series Technical Report 533*, Institute for Mathematical Studies in the Social Sciences, Stanford University, California.
- David, P.A. (1992): Heroes, herds and hysteresis in technological history. *Journal of Industrial and Corporate Change* 1, S. 129-180.
- David, P.A. (1993a): Path dependence and predictability in dynamic systems with local network externalities: a paradigm for historical economics. In: Foray, D. und Freeman, C. (Hrsg.): *Technology and the wealth of nations*. London: Pinter, S. 102-126.

- David, P.A. (1993b): Historical economics in the long run: some implications of path dependence. In: Snooks, G.D. (Hrsg.): *Historical analysis in economics*. London: Routledge, S.35-69.
- David, P.A. (1994): Why are institutions the 'carriers of history'? Path dependence and the evolution of conventions, organisations and institutions. *Structural Change and Economic Dynamics* 5, S. 205-220.
- David, P.A. (1997): Path dependence and the quest for historical economics: one more chorus of the ballad of QWERTY. *Discussion Papers in Economic and Social History* 20, Nuffield College, University of Oxford.
- David, P.A. (2001): Path dependence, its critics and the quest for 'historical economics'. In: Garrouste, P. und Ioannides, S. (Hrsg.): *Evolution and path dependence in economic ideas*. Cheltenham: Edward Elgar, S. 15-40.
- David, P.A., Foray, D. und Dalle, J-M. (1997): Marshallian externalities and the emergence and spatial stability of technological enclaves. *Economics of Innovation and New Technologies* 4, S. 147-182.
- Davies, A. und Hobday, M. (2005): *The business of projects: managing innovation in complex products and systems*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Davis, G.F., Yoo, M. und Baker, W.E. (2003): The small world of the American corporate elite, 1982-2001. *Strategic Organization* 1, S. 301-326.
- DeFillippi, B., Lindkvist, L. und Sydow, J. (2004): Project organizations, embeddedness and repositories of knowledge. *Organization Studies Special Issue* 25.
- Deleuze, G. und Guattari, F. (1976): *Rhizome*. Paris: Minuit.
- Deleuze, G. und Guattari, F. (1988): *A thousand plateaus. Capitalism and schizophrenia*. London: Athlone.
- Dicken, P. (2003): *Global shift: reshaping the global economic map in the 21st century*. New York: Guildford.
- Dicken, P., Forsgren, M. und Malmberg, A. (1994): The local embeddedness of transnational corporations. In: Amin, A. und Thrift, N. (Hrsg.): *Globalization, institutions, and regional development in Europe*. Oxford: Oxford University Press, S. 23-45.
- Dicken, P., Kelly, P.P., Olds, K. und Yeung, H.W.-C. (2001): Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy. *Global Networks* 1, S. 89-112.
- Dicken, P. und Thrift, N. (1992): The organization of production and the production of organization. *Transactions Institute of British Geographer* 17, S. 279-291.

- Dillon, M. (2002): Network society, network-centric warfare and the state of emergency. *Theory, Culture and Society* 19, S. 71-79.
- Dimitrakopoulos, D.G. (2001): Incrementalism and path dependence. *Journal of Common Market Studies* 39, S. 405-422.
- Dodds, P.S., Muhamad, R. und Watts, D.J. (2003): An experimental study of search in global social networks. *Science* 301, S. 827-829.
- du Gay, P. und Pryke, M. (2002): Cultural economy: an introduction. In: du Gay, P. und Pryke, M. (Hrsg.): *Cultural Economy*. London u.a.: Sage, S. 1-19.
- Durlauf, S.N. (2003): Complexity and economics. Mimeo, Department of Economics, University of Wisconsin.
- Eade, J. und Mele, C. (Hrsg.) (2002): *Understanding the city*. Oxford: Blackwell.
- Ekstedt, E., Lundin, R.A., Söderholm, A. und Wirdenius, H. (1999): Neo-industrial organising. Renewal by action and knowledge in a project-intensive economy. London: Routledge.
- Elster, J. (1976): A note on hysteresis in the social sciences. *Synthese* 33, S. 371-391.
- Emirbayer, M. und Goodwin, J. (1994): Network analysis, culture, and the problem of agency. *American Journal of Sociology* 99, S. 1411-1454.
- Engwall, M. (2003): No project is an island: linking projects to history and context. *Research Policy* 32, S. 789-808.
- Essletzbichler, J. und Winther, L. (1999): Regional technological change and path dependency in the Danish food processing industry. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography* 81, S. 179-196.
- Ettlinger, N. (2003): Cultural economic geography and a relational and micro-space approach to trusts, rationalities, networks, and change in collaborative workplaces. *Journal of Economic Geography* 3, S. 145-72.
- Fine, B. (2001): *Social capital versus social theory*. London: Routledge.
- Fine, B. (2004): Addressing the critical and the real in critical realism. In: Lewis, P. (Hrsg.): *Transforming economics: perspectives on the critical realist project*. London: Routledge, S. 202-226.
- Florida, R. (2002): *The rise of the creative class and how it's transforming work, leisure, community and everyday life*. New York: Basic Books.
- Foucault, M. (1978): *The history of sexuality: an introduction* (Vol. 1). New York: Vintage Books.
- Foucault, M. (1980): *Power/knowledge: selected interviews and other writings, 1972-1977*. New York: Pantheon.
- Frankel, M. (1955): Obsolescence and technological change in a maturing economy. *American Economic Review* 45, S. 296-319.

- Franz, W. (1990): Hysteresis in economic relationships: an overview. *Empirical Economics* 15, S. 109-125.
- Friman, H.R. (2004): The great escape? Globalization, immigrant entrepreneurship and the criminal economy. *Review of International Political Economy* 11, S. 98-131.
- Fujita, M. und Thisse, J. (1996): Economics of agglomeration. *Journal of the Japanese and International Economies* 10, S. 339-378.
- Fujita, K., Krugman, P. und Venables, A.J. (1999): The spatial economy: cities, regions, and international trade. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Galaskiewicz, J. und Burt, R. (1991): Interorganizational contagion in corporate philanthropy. *Administrative Science Quarterly* 36, S. 88-105.
- Galison, P. (1998): Image and logic. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Galison, P. und Stump, D.J. (1993): The disunity of science: boundaries, contexts and power. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Gambetta, D. (1988): Mafia: the price of distrust. In: Gambetta, D. (Hrsg.): Trust. Oxford: Blackwell, S. 158-175.
- Gann, D.M. und Salter, A.J. (2000): Innovation in project-based, service-enhanced firms: the construction of complex products and systems. *Research Policy* 29, S. 955-972.
- Garrouste, P. und Ioannides, S. (Hrsg.) (2001): Evolution and path dependence in economic ideas. Cheltenham: Edward Elgar.
- Garud, R. und Karnøe, P. (2001a): Path creation as a process of mindful deviation. In: Garud, R. und Karnøe, P. (Hrsg.): Path dependence and creation. London: Lawrence Erlbaum, S. 1-38.
- Garud, R. und Karnøe, P. (Hrsg.) (2001b): Path dependence and creation. London: Lawrence Erlbaum.
- Geertz, C. (1978): The bazaar economy. *American Economic Review* 68, S. 28-32.
- Gertler, M.S. (1995): ‚Being there‘: proximity, organization, and culture in the development and adoption of advanced manufacturing technologies. *Economic Geography* 71, S. 1-26.
- Gertler, M.S. (2003): Tacit knowledge and the economic geography of context, or the undefinable tacitness of being (there). *Journal of Economic Geography* 3, S. 75-99.
- Ghoshal, S. und Bartlett, C. (1990): The multinational corporation as an interorganizational network. *Academy of Management Review* 15, S. 561-585.
- Gibson-Graham, J.K. (1996): The end of capitalism (as we knew it). Oxford: Blackwell.

- Glückler, J. (2001): Zur Bedeutung von Embeddedness in der Wirtschaftsgeographie. *Geographische Zeitschrift* 89, S. 211-226.
- Glückler, J. (2005): Making embeddedness work: social practice institutions in foreign consulting markets. *Environment and Planning A* 37, S. 1727-1750.
- Goldstone, J.A. (1998): Initial conditions, general laws, path dependence and explanation in historical sociology. *American Journal of Sociology* 104, S. 829-845.
- Gomes-Casseres, B. (1996): *The alliance revolution: the new shape of business rivalry*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Goodman, R.A. und Goodman, L.P. (1976): Some management issues in temporary systems: a study of professional development of manpower – the theatre case. *Administrative Science Quarterly* 21, S. 494-501.
- Gordon, R. (1991): Innovation, industrial networks and high technology regions. In: Camagni, R. (Hrsg.): *Innovation networks: spatial perspectives*. London: Belhaven Press, S. 174-95.
- Goss, J. (2006): Geographies of consumption: the work of consumption. *Progress in Human Geography* 30, S. 237-249.
- Gotham, K.F. (2005): Theorizing urban spectacles: festivals, tourism and the transformation of urban space. *City* 9, S. 225-246.
- Grabher, G. (1989): Regionalpolitik gegen De-Industrialisierung? Der Umbau des Montankomplexes im Ruhrgebiet. *Jahrbuch für Regionalwissenschaft* 9/10, S. 94-110.
- Grabher, G. (1993a): Rediscovering the social in the economics of inter-firm relations. In: Grabher, G. (Hrsg.): *The embedded firm*. London: Routledge, S. 1-33.
- Grabher, G. (1993b): The weakness of strong ties: the lock-in of regional development in the Ruhr area. In: Grabher, G. (Hrsg.): *The embedded firm: on the socioeconomics of industrial networks*. London: Routledge, S. 255-277.
- Grabher, G. (2001): Ecologies of creativity: the village, the group, and the heterarchic organisation of the British advertising industry. *Environment and Planning A* 33, S. 351-374.
- Grabher, G. (2002a): Cool projects, boring institutions: temporary collaboration in social context. *Regional Studies* 36, S. 205-214.
- Grabher, G. (2002b): The project ecology of advertising: tasks, talents, and teams. In: Grabher, G. (Hrsg.): *Production in projects: economic geographies of temporary collaboration*. *Regional Studies Special Issue* 36, S. 245-262.

- Grabher, G. (2004a): Learning in projects, remembering in networks? Communitality, sociality, and connectivity in project ecologies. *European Urban and Regional Studies* 11, S. 103-123.
- Grabher, G. (2004b): Temporary architectures of learning: knowledge governance in project ecologies. *Organization Studies Special Issue Project Organizations, Embeddedness and repositories of knowledge* 25, S. 1491-1514.
- Grabher, G. und Hassink, R. (2004): Going places: towards a spatial turn in the social sciences? SECONS Discussion Forum No. 2, Socio-Economics of Space, University of Bonn (<http://www.giub.uni-bonn.de/grabher/>).
- Grabher, G. und Ibert, O. (2006): Bad company? The ambiguity of personal knowledge networks. *Journal of Economic Geography* 6, S. 251-271.
- Grabher, G. und Powell, W.W. (2004): Exploring the webs of economic life. In: Grabher, G. und Powell, W.W. (Hrsg.): *Networks*. Cheltenham: Edward Elgar (Critical Studies Economic Institutions Series), S. 1-36.
- Graham, S. (2005): Switching cities off: urban infrastructure an US air power. *City* 9, S. 169-194.
- Granovetter, M.S. (1973): The strength of weak ties. *American Journal of Sociology* 78, S. 1360-1380.
- Granovetter, M.S. (1974): *Getting a job*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Granovetter, M. (1985): Economic action and economic structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* 91, S. 481-510.
- Granovetter, M.S. (1995): Coase revisited: business groups in the modern economy. *Industrial and Corporate Change* 4, S. 93-130.
- Granovetter, M.S. (2003): Ignorance, knowledge, and outcomes in a small world. *Science* 301, S. 773-774.
- Granovetter, M. (2005): The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives* 19, S. 33-50.
- Granovetter, M. und Swedberg, R. (Hrsg.) (1992): *The sociology of economic life*. Oxford: Westview Press.
- Gregson, N. und Crewe, L. (2002): *Second hand cultures*. Oxford: Berg.
- Gregson, N., Crewe, L. und Brooks, K. (2002): Shopping, space, and practice. *Environment and Planning D: Society and Space* 20, S. 597-617.
- Grootaert, C. und Bastelaer, T.V. (2001): *Understanding and measuring social capital*. Social Capital Initiative Working Paper No. 24. New York: The World Bank.

- Grote, M. (2003): Die Evolution des Finanzplatzes Frankfurt. *Geographische Zeitschrift* 91, S. 200-217.
- Hacking, I. (1985): Styles of scientific reasoning. In: Rajchman, J. und West, C. (Hrsg.): *Post-analytic philosophy*. New York: Columbia University Press, S. 145-165.
- Hacking, I. (2002a): Inaugural lecture: chair of philosophy and history of scientific concepts at the Collège de France, 16 January 2001. *Economy and Society* 31, S. 1-14.
- Hacking, I. (2002b): *Historical ontology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Haggett, P. und Chorley, R.J. (1970): *Network analysis in geography*. New York: St. Martin's Press.
- Hagedoorn, J. (2002): Inter-firm R&D partnerships: an overview of major trends and patterns since 1960. *Research Policy* 31, S. 477-492.
- Håkansson, H. und Johanson, J. (1988): Formal and informal cooperation strategies in international industrial networks. In: Contractor, J.F. und Lorange, P. (Hrsg.): *Cooperative strategies in international business*. Lexington: Lexington Books, S. 369-379.
- Håkansson, H. und Lundgren, A. (1997): Path dependence in time and space – path dependence in industrial networks. In: Magnusson, L. und Ottosson, J. (Hrsg.): *Evolutionary economics and path dependence*. Cheltenham: Edward Elgar, S. 119-137.
- Hall, P. (1994): *Innovation, economics and evolution: theoretical perspective on changing technology in economic systems*. London: Harvester Wheatsheaf.
- Hall, P.A. und Soskice, D. (Hrsg.) (2001): *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: University Press.
- Haraway, D. (1997): *Modest_Witness@Second_Millennium. Female-Man©_Meets_OncoMouseTM*. London: Routledge.
- Harvey, D. (1985): The geopolitics of capitalism. In: Gregory, D. und Urry, J. (Hrsg.): *Social relations and spatial structures*. London: Macmillan, S. 128-163.
- Hedlund, G. (1986): The hypermodern MNC: a heterarchy? *Human Resource Management* 25, S. 9-35.
- Hedlund, G. (1993): Assumptions of hierarchy and heterarchy, with application to the management of the multinational corporation. In: Ghoshal, S. und Westney, O.E. (Hrsg.): *Organization theory and the multinational corporation*. New York: Free Press, S. 211-236.

- Helper, S. (1993): An exit-voice analysis of supplier relations: the case of the US automobile industry. In: Grabher, G. (Hrsg.): The embedded firm. London: Routledge, S. 141-160.
- Hennart, J.F. (1993): Explaining the swollen middle: why most transactions are a mix of ‚market‘ and ‚hierarchy‘. *Organization Science* 4, S. 529-547.
- Herod, A. (1997): From a geography of labor to a labor geography: labor's spatial fix and the geography of capitalism. *Antipode* 29, S. 1-31.
- Herrigel, G.B. (1993): Power and the redefinition of industrial districts. In: Grabher, G. (Hrsg.): The embedded firm. London: Routledge, S. 227-251.
- Herrigel, G.B. (1996): Industrial constructions: the sources of German industrial power. New York: Cambridge University Press.
- Herrmann-Pillath, C. (2002): *Grundriß der Evolutionsökonomik*. München: Fink.
- Hess, D.J. (1997): Science studies: an advanced introduction. New York: New York University Press.
- Hess, M. (2004): ‚Spatial‘ relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness. *Progress in Human Geography* 28, S. 165-186.
- Hirsch, P.M. und Gillespie, J.J. (2001): Unpacking path dependence: differential valuations accorded history across disciplines. In: Garud, R. und Karnøe, P. (Hrsg.): Path dependence and creation. London: Lawrence Erlbaum, S. 69-90.
- Hobbs, D., Lister, S., Hadfield, P., Winlow, S. und Hall, S. (2000): Receiving shadows: governance and liminality in the night-time economy. *British Journal of Sociology* 51, S. 701-717.
- Hodgson, G. M. (1989): Institutional rigidities and economic growth. *Cambridge Journal of Economics* 13, S. 79-101.
- Hodgson, G.M. (1993): Economics and evolution: bringing life back into economics. Cambridge: Polity Press.
- Hoffman, E. (1989): *Lost in translation*. Harmondsworth: Penguin.
- Hubbard, P. und Sanders, T. (2003): Making space for sex work: female prostitution and the production of urban space. *International Journal of Urban and Regional Research* 27, S. 75-89.
- Hudson R. (1999): The learning economy, the learning firm and the learning region: a sympathetic critique of the limits to learning. *European Urban and Regional Studies* 6, S. 59-72.
- Hudson, R. (2006): On what's right and keeping left: or why geography still needs Marxian political economy. *Antipode* 38, 374-395.

- Hymer, S. (1972): The multinational corporation and the law of uneven development. In: Bhagwati, J.N. (Hrsg.): *Economics and world order: from the 1970s to the 1990s*. London: Macmillan, S. 113-140.
- Ikegami, E. (2000): A sociological theory of publics: identity and culture as emergent properties in networks. *Social Research* 67, S. 989-1029.
- Iyer, S., Kitson, M. und B. Toh (2005): Social capital, economic growth and regional development. *Regional Studies* 39, S. 1015-1040.
- Jarillo, J.C. (1988): On strategic networks. *Strategic Management Journal* 9, S. 31-41.
- Johanson, J. und Mattson, L.G. (1987): Interorganizational relations in industrial systems: a network approach compared with the transaction-cost approach. *International Studies of Management and Organization* 17, S. 34-48.
- Kaplan, M. (2003): Iconomics: the rhetoric of speculation. *Public Culture* 15, S. 477-493.
- Katzner, D. (1993): Some notes on the role of history and the definition of hysteresis and related concepts in economic analysis. *Journal of Post-Keynesian Economics* 15, S. 323-345.
- Kenney, M. und von Burg, U. (2001): Paths and regions: the creation and growth of silicon valley. In: Garud, R. und Karnøe, P. (Hrsg.): *Path dependence and creation*. London: Lawrence Erlbaum, S. 127-148.
- Kirby, A. (2002): Editorial: do cities have a purpose? *Cities* 19, S. 371-372.
- Kiser, E. (1996): The revival of narrative in historical sociology. *Politics and Society* 24, S. 249-271.
- Knack, S. (1999): Social capital, growth and poverty: a survey of cross-country evidence. *Social Capital Initiative Working Papers* 7. Washington, DC: The World Bank.
- Knack, S. und Keefer, P. (1997): Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics* 112, S. 1251-1288.
- Knorr Cetina, K. (1999): *Epistemic cultures: how the sciences make knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Knorr Cetina, K. (2002): Inhabiting technology: features of a global. *Current Sociology* 50, S. 389-405.
- Knorr Cetina, K. und Bruegger, U. (2002): Global microstructures: the virtual societies of financial markets. *American Journal of Sociology* 107, S. 905-950.
- Kogut, B. und Walker, G. (2001): The small world of Germany and the durability of national networks. *American Sociological Review* 66, S. 317-335.

- Krippner, G. (2001): The elusive market: embeddedness and the paradigm of economic sociology. *Theory and Society* 30, S. 775-810.
- Krugman, P.R. (1990): The age of diminished expectations: US economic policy in the 1980s. Cambridge, MA: MIT Press.
- Krugman, P. (1991a): History and industrial location: the case of the manufacturing belt. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 81, S. 80-83.
- Krugman, P. (1991b): History versus expectations. *Quarterly Journal of Economics* 106, S. 651-667.
- Krugman, P.R. (1993): How I work.
- Krugman, P. (1994): Complex landscapes in economic geography. *American Economic Review* 84, S. 412-416.
- Krugman, P.R. (1995a): Development, geography, and economic theory. Cambridge, MA: MIT Press. Einleitung.
- Krugman, P.R. (1995b): Incidents from my career. In: Heertje, A. (Hrsg.): *The makers of modern economics, Volume II*. Aldershot: Edgar Elgar, S. 29-46.
- Krugman, P. (1996): *The self-organizing economy*. Cambridge, Mass: Blackwell.
- Krugman, P. (2000): Where in the world is the „new economic geography“? In: Clark, G., Feldman, M. und Gertler, M. (Hrsg.): *The Oxford handbook of economic geography*. Oxford: Oxford University Press, S. 49-60.
- Krugman, P. (2003): Second wind for industrial regions? Growth on the periphery. The Allander Series, University of Strathclyde: The Fraser of Allander Institute.
- Kuhn, T.S. (1962): *The structure of scientific revolutions*. Chicago, IL: Chicago University Press.
- Lane, C. und Bachmann, R. (1997): Cooperation in inter-firm relations in Britain and Germany: the role of social institutions. *British Journal of Sociology* 48, S. 226-254.
- Lapham, L. (1998): *The agony of mammon*. London: Verso.
- Latham, A. (2002): Retheorizing the scale of globalization: topologies, actor-networks, and cosmopolitanism. In: Herod, A. und Wright, M.W. (Hrsg.): *Geographies of power, placing scale*. Oxford: Blackwell, S. 115-144.
- Latour, B. (1987): *Science in action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Latour, B. (1988): *The pasteurization of France*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Latour, B. (1993): *We have never been modern*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Latour, B. (1999): On recalling ANT. In: Law, J. und Hassard, J. (Hrsg.): Actor-network theory and after. Oxford: Blackwell, S. 15-25.
- Laumann, E.O. (1979): Network analysis in large social systems: some theoretical and methodological problems. In: Holland, P.W. und Leinhardt, S. (Hrsg.): Perspectives in social network research. New York: Academic Press.
- Law, J. (1992): Notes on the theory of the actor network: ordering, strategy and heterogeneity. *Systems Practice* 5, S. 379-393.
- Law, J. und Hassard, J. (1999): Actor-network theory and after. Oxford: Blackwell.
- Leyshon, A. und Lee, R. (2003): Introduction: alternative economic geographies. In: Leyshon, A., Lee, R. und Williams, C.C. (Hrsg.): Alternative economic spaces. London: Sage, S. 1-26.
- Lawson, T. (1997): Economics and reality. London: Routledge.
- Lazerson, M. (1993): Factory or putting-out? Knitting networks in Modena. In: Grabher, G. (Hrsg.): The embedded firm. London: Routledge, S. 203-226.
- Leadbeater, C. (2002): Up the down escalator. London: Viking.
- Lee, R. (2002): „Nice maps, shame about the theory“? Thinking geographically about the economic. *Progress in Human Geography* 26, S. 333-355.
- Leitner, H., Pavlik, C. und Sheppard, E. (2002): Networks, governance, and politics of scale: inter-urban networks and the European Union. In: Herod, M. und Wright, M.W. (Hrsg.): Geographies of power, placing scale. Oxford: Blackwell, S. 274-303.
- Liebowitz, S.J. und Margolis, S.E. (1994): Network externality: an uncommon tragedy. *The Journal of Economic Perspectives* 8, S. 133-150.
- Liebowitz, S.J. und Margolis, S.E. (1995): Path dependence, lock-in and history. *Journal of Law, Economics and Organization* 11, S. 205-226.
- Liebowitz, S.J. und Margolis, S.E. (2002): The economics of QWERTY: Papers by Stan Liebowitz and Stephen Margolis. MacMillan NYU Press.
- Light, I. (1998): Afterword: maturation of the ethnic economy paradigm. *Urban Geography* 19, S. 577-581.
- Lo, V. und Schamp, E.W. (2003): Knowledge, learning, and regional development: an introduction. In Lo, V. und Schamp, E.W. (Hrsg.): Knowledge, learning, and regional development, Münster: LIT, S. 1-13.
- Loasby, B. (1998): Industrial districts as knowledge communities. In: Beller, M. und L'Harmet, C. (Hrsg.): Industry, space and competition. Cheltenham: Edward Elgar, S. 70-85.

- Löfgren, O. (2003): The new economy: a cultural history. *Global Networks* 3, S. 239-253.
- Lösch, A. (1962): Die räumliche Ordnung der Wirtschaft. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag.
- Loftman, P. und Nevin, B. (1998): Pro-growth local economic development strategies: civic promotion and local needs in Britain's second city 1981-1996. In: Hall, T. und Hubbard, P. (Hrsg.): The entrepreneurial city: geographies of politics, regime and representation. Chichester: John Wiley, S. 129-148.
- Longino, H.E. (2002): The fate of knowledge. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Lorrain, F. und White, H.C. (1971): The structural equivalence of individuals in social networks. *Journal of Mathematical Sociology* 1, S. 49-80.
- Lundin, R.A. und Söderholm, A. (1995): A theory of temporary organization. *Scandinavian Journal of Management* 11, S. 437-455.
- Lury, C. (2004): Brands: the logos of global economy. London: Routledge.
- MacKenzie, D. (2003): Constructing a market, performing theory: the historical sociology of a financial derivatives exchange. *American Journal of Sociology* 109, S. 107-145.
- MacKenzie, D. (2004): Social connectivities in global financial markets. *Environment and Planning D: Society and Space* 22, S. 81-101.
- MacKenzie, D. (2005): Is economics performative? Option theory and the construction of derivatives markets. Edinburgh, May 2005 (<http://www.sps.ed.ac.uk/staff/is%20economics%20performative.pdf>; 24.10.05):
- Magnusson, L. (2001): The role of path dependence in the history of regulation. In: Magnusson, L. und Ottoson, J. (Hrsg.): The state, regulation, and the economy: an historical perspective. Cheltenham: Edward Elgar.
- Magnusson, L. und Ottoson, J. (1997): Evolutionary Economics and Path Dependence. Cheltenham: Edward Elgar.
- Mahoney, J. (2000): Path dependence in historical sociology. *Theoretical Sociology* 29, S. 507-548.
- Malmberg, A. und Maskell, P. (2002): The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering. *Environment and Planning A* 34, S. 429-449.
- Markusen, A. (1999): Fuzzy concepts, scanty evidence, policy distance: the case for rigor and policy relevance in critical regional studies. *Regional Studies* 33, S. 869-884.

- Martin, R.L. (1994): Economic theory and human geography. In: Gregory, D., Martin, R. und Smith, G. (Hrsg.): Human geography: society, space and social science. Basingstoke: Macmillan, S. 21-53.
- Martin, R.L. und Sunley, P. (1996): Paul Krugman's geographical economics and its implications for regional development theory: a critical assessment. *Economic Geography* 72, S. 259-292.
- Martin, R.L. (1999a): Critical survey. The new 'geographical turn' in economics: some critical reflections. *Cambridge Journal of Economics* 23, S. 65-91.
- Martin, R.L. (1999b): The 'new economic geography': challenge or irrelevance? *Transactions of the Institute of British Geographers* 24, S. 387-391.
- Martin, R.L. (1999c): The new geographical turn in economics: some critical reflections. *Cambridge Journal of Economics* 23, S. 65-92.
- Martin, R.L. (2000): Institutional approaches in economic geography. In: Sheppard, E. und Barnes, T.J. (Hrsg.): A companion to economic geography. Oxford: Blackwell, S. 77-94.
- Martin, R.L. und Sunley, P.J. (1996): Paul Krugman's geographical economics and its implications for regional development theory: a critical assessment. *Economic Geography* 72, S. 259-292.
- Martin, R.L. und Sunley, P. (2001): 'Rethinking the "economic" in economic geography: broadening our vision or losing our focus'. *Antipode* 33, S. 148-161.
- Martin, R.L. und Sunley, P. (2003): Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea. *Journal of Economic Geography* 3, S. 5-35.
- Maskell, P. (2001): Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster. *Industrial and Corporate Change* 110, S. 921-943.
- Massey, D. (1979): In what sense a regional problem? *Regional Studies* 17, S. 233-243.
- Massey, D. (1984): Spatial divisions of labour. London: MacMillan.
- Massey, D. (1992): Politics and space/time. *New Left Review* 196, S. 65-84.
- Massey, D. (1997): Economic/non-economic. In: Lee, R. und Wills, J. (Hrsg.): Geographies of economies. New York: Arnold.
- Massey, D. (1999): Spaces of politics. In: Massey, D., Allen, J. und Sarre, P. (Hrsg.): Human geography today. Cambridge: Polity Press, S. 279-294.
- Mattelart, A. (2002): An archaeology of the global era: constructing a belief. *Media, Culture and Society* 24, S. 591-612.
- Maurer, B. (2005): Implementing empirical knowledge in anthropology and Islamic accountancy. In: Ong, A. und Collier, S. (Hrsg.): Global assemblages. Oxford: Blackwell, S. 214-232.

- McDowell, L. (1997): *Capital culture: gender at work in the city*. London: Blackwell.
- McDowell, L. (2004): Masculinity, identity and labour market change: some reflections on the implications of thinking relationally about difference and the politics of inclusion. *Geografiska Annaler, Series B, Human Geography* 86, S. 45-56.
- Menger, C. (1985 [1883]): *Investigation into the method of the social sciences*. New York: New York University Press.
- Merton, R.K. (1957): *Social theory and social structure*. New York: The Free Press.
- Metcalf, J.S. und Foster, J. (Hrsg.): (2004): *Evolution and economic complexity*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Meyerson, D., Kramer, R. und Weick, K.E. (1996): Swift trust and temporary groups. In: Kramer, R. und Tyler, T. (Hrsg.): *Trust in organizations*. London: Sage, S. 166-195.
- Miles, S. und Miles, M. (2004): *Consuming cities*. Basingstoke: Palgrave.
- Milgram, S. (1967): The small-world problem. *Psychology Today* 1, S. 61-67.
- Miller, D. (1998): Conclusion: a theory of virtualism. In: Carrier, J.G. und Miller, D. (Hrsg.): *Virtualism: a new political economy*. Oxford: Berg, S. 187-215.
- Miller, D. (2000): Virtualism – the culture of political economy. In: Cook, I., Crouch, D., Naylor, S. und Ryan, J.R. (Hrsg.): *Cultural turns/geographical turns*. Harlow: Pearson, S.
- Miller, D. (2001): *The dialectics of shopping*. Chicago: Chicago University Press.
- Mische, A. und White, H. (1998): Between conversation and situation: public switching dynamics across network domains. *Social Research* 65, S. 698-724.
- Mitchell, T. (2002): *Rule of experts: Egypt, techno-politics, modernity*. Berkeley; London: University of California Press.
- Mitchell, T. (2005): The work of economics: how a discipline makes its world. Yale University, Program in Agrarian Studies Working Paper (<http://www.yale.edu/agrarianstudies/papers/07workofeconomics.pdf>; 23.4.06).
- Mizruchi, M.S. (1994): Social network analysis: recent achievements and current controversies. *Acta Sociologica* 37, S. 329-343.
- Mokyr, J. (1990): *The level of riches: technological creativity and economic progress*. New York: Oxford University Press.
- Mol, A. und Law, J. (1994): Regions, networks and fluids: anaemia and social topology. *Social Studies of Science* 24, S. 641-671.

- Molotch, H. (2003): Where stuff comes from. New York: Routledge.
- Moreno, J.L. (1934): Who shall survive? Washington, DC: Nervous and Mental Disease Publishing Company.
- Morgan, K. (1997): The learning region: institutions, innovation and regional renewal. *Regional Studies* 31, S. 491-504.
- Murdoch, J. (1998): The spaces of actor-network theory. *Geoforum* 29, S. 357-374.
- Nelson, R. (1995): Recent evolutionary theorizing about economic change. *Journal of Economic Literature* 33, S. 48-90.
- Nelson, R.R. und Winter, S.G. (1982): An evolutionary theory of economic change. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Nevarez, L. (2002): Nice money, nice town: how capital works in the new urban economy. New York: Routledge.
- Newman, M. (2003): The structure and function of complex networks. *SIAM Review* 45, S. 167-256.
- North, D.C. (1990): Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press.
- Offe, C. (1999): „Sozialkapital“ - Begriffliche Probleme und Wirkungsweisen. In: Kistler, E., Noll, H.-H. und Priller, E. (Hrsg.): *Perspektiven gesellschaftlichen Zusammenhalts*. Berlin: Edition Sigma, S. 113-120.
- Offe, C. (2000): Anmerkungen zur Gegenwart der Arbeit. In: Kocka, J. und Offe, C. (Hrsg.): *Geschichte und Zukunft der Arbeit*. Frankfurt: Campus, S. 493-501.
- Oinas, P. (1997): On the socio-spatial embeddedness of business firms. *Erdkunde* 51, S. 23-32.
- Oinas, P. (2000): Distance learning: does proximity matter? In: Boekema, F., Morgan, K., Bakkers, S. und Rutten, R. (Hrsg.): *Knowledge, innovation and economic growth*. Aldershot: Edward Elgar, S. 57-73.
- Oliver, A.L. und Ebers, M. (1998): Networking network studies: an analysis of conceptual configurations in the study of interorganizational relationships. *Organization Studies* 19, S. 549-583.
- Owen-Smith, J. und Powell, W.W. (2004): Knowledge networks as channels and conduits: the effects of spillovers in the Boston biotechnology community. *Organization Science* 15, S. 5-21.
- Padgett, J.F. und Ansell, C. (1993): Robust action and the rise of the Medici, 1400-34. *American Journal of Sociology* 98, S. 1259-1319.
- Page, S. (2006): Path dependence. *Quarterly Journal of Political Science* 1, S. 87-115.
- Parker, S. (2004): Urban theory and the urban experience. London: Routledge.

- Peck, J. (2005): Economic sociologies in space. *Economic Geography* 5, S. 127-176.
- Pfister, M. (2001): Performance/Performativität. In: Nünning, A. (Hrsg.): *Metzler Lexikon Literatur- und Kulturtheorie*. Stuttgart, Weimar: Metzler, S. 496-498.
- Pierson, P. (2000): Increasing returns, path dependence and the study of politics. *American Political Science Review* 94, S. 252-267.
- Pinch, S., Henry, N., Jenkins, M. und Tallman, S. (2003): From 'industrial districts' to 'knowledge clusters': a model of knowledge dissemination and competitive advantage in industrial agglomerations. *Journal of Economic Geography* 3, S. 373-388.
- Piore, M. und Sabel, C. (1984): *The second industrial divide*. New York: Basic Books.
- Plummer, P. und Sheppard, E. (2001): What is the point of economic geography? *Antipode* 33, S. 183-193.
- Podolny, J.M. und Baron, J.N. (1997): Relationships and resources: social networks and mobility in the workplace. *American Sociological Review* 62, S. 673-693.
- Podolny, J.M. und Page, K.L. (1998): Network forms of organization. *Annual Review of Sociology* 24, S. 57-76.
- Podolny, J.M. (2001): Networks as the pipes and prisms of the market. *American Journal of Sociology* 107, S. 33-60.
- Polanyi, K. (1973): *The great transformation*. New York: Octagon Books.
- Poovey, M. (1998): *A history of the modern fact: problems of knowledge in the sciences of wealth and society*. Chicago: University of Chicago Press.
- Popper, K. (1972): *Objective knowledge*. Oxford: Oxford University Press.
- Portes, A. und Bach, R. (1985): *Latin journey: Cuban and Mexican immigrants in the United States*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Portes, A. (1998): Social capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology* 24, S. 1-24.
- Powell, W.W. (1990): Neither market nor hierarchy: network forms of organization. *Research in Organizational Behaviour* 12, S. 295-336.
- Powell, W.W., White D., Koput, K.W. und Owen-Smith, J. (2005): Network dynamics and field evolution: the growth of interorganizational collaboration in the life sciences. *American Journal of Sociology* 110, S. 1132-1205.
- Putnam, R.D. (1993): *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Putnam, R.D. (1995): Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy* 6, S. 65-78.
- Raab, J. und Milward, H.B. (2003): Dark networks as problems. *Journal of Public Administration Research and Theory* 13, S. 413-439.
- Rabinow, P. (2004): Ordonnance, discipline, regulation: some reflections on urbanism. In: Low, S. und Lawrence-Zuniga, D. (Hrsg.): *The anthropology of space and place*. Oxford: Blackwell.
- Rae, D.W. (2003): *City: urbanism and its end*. New Haven: Yale University Press.
- Rantisi, N.M. (2002): The local innovation system as a source of variety: openness and adaptability in New York City's garment district. *Regional Studies* 36, S. 587-602.
- Reagans, R. und McEvily, B. (2003): Network structure and knowledge transfer: the effects of cohesion and range. *Administrative Science Quarterly* 28, S. 240-267.
- Redding, S. (2002): Path dependence, endogenous innovation and growth. *International Economic Review* 43, S. 1215-1248.
- Richardson, G.B. (1972): The organization of industry. *Economic Journal* 82, S. 883-896.
- Rigby, D.L. und Essletzbichler, J. (2006): Technological variety, technological change and a geography of production techniques. *Journal of Economic Geography* 6, S. 45-70.
- Rodríguez-Pose, A. (2001): Killing economic geography by a 'cultural turn' overdose. A reply to Amin and Thrift. *Antipode* 33, S. 176-182.
- Rogers, E.M. (1962): *Diffusion of innovations*. New York: Free Press.
- Roy, D. (1954): Efficiency and 'the fix': informal intergroup relations in a piecework machine shop. *American Journal of Sociology* 60, S. 255-267.
- Ruttan, V.W. (1997): Induced innovation, evolutionary theory and path dependence: sources of technical change. *Economic Journal* 107, S. 1520-1529.
- Ruttan, V.W. (2001): Sources of technical change: induced innovation, evolutionary theory and path dependence. In: Garud, R. und Karnøe, P. (Hrsg.): *Path dependence and creation*. London: Lawrence Erlbaum, S. 91-123.
- Sako, M. und Helper, S. (1998): Determinants of trust in supplier relations. *Journal of Economic Behavior and Organization* 34, S. 387-417.
- Sanders, J.M. und Nee, V. (1996): Immigrant self-employment: the family as social capital and the value of human capital. *American Sociological Review* 61, S. 231-249.

- Sassen, S. (2001): *The global city*. Second edition. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Sassen, S. (2002): Global cities and diasporic networks: microsites in global civil society. In: Anheier, H., Glasius, M. und Kaldor, M. (Hrsg.): *Global civil society 2002*. Oxford: Oxford University Press, S. 217-238.
- Saxenian, A. (1994): *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schamp, E.W. (1983): Grundansätze der zeitgenössischen Wirtschaftsgeographie. *Geographische Rundschau* 35, S. 74-80.
- Schamp, E.W. (1996): Globalisierung von Produktionsnetzen und Standortsystemen. *Geographische Zeitschrift* 84, S. 205-219.
- Schamp, E.W. (2000): *Vernetzte Produktion. Industriegeographie aus institutioneller Perspektive*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Schamp, E.W. (2002): Evolution und Institution als Grundlage einer dynamischen Wirtschaftsgeographie. Die Bedeutung von externen Skalenerträgen für geographische Konzentration. *Geographische Zeitschrift* 90, S. 40-51.
- Schamp, E.W. (2003): Raum, Interaktion und Institution. Anmerkungen zu drei Grundperspektiven der deutschen Wirtschaftsgeographie. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 47, S. 145-158.
- Schamp, E.W. (2005): Decline of the district, renewal of firms: an evolutionary approach to footwear production in the Pirmasens area, Germany. *Environment and Planning A* 37, S. 617-634.
- Schlör, J. (1998): *Nights in the big city*. London: Reaktion.
- Scott, A. (1998): *Regions and the world economy: the coming shape of global production, competition and political order*. Oxford: Oxford University Press.
- Scott, J. (2000): *Network analysis: a handbook*. Second edition. London: Sage.
- Scott, A.J. (2004): A perspective of economic geography. *Journal of Economic Geography* 4, 479-499.
- Scott, A. und Storper, M. (1986): Industrial organization and location: division of labour, the firm and spatial process. *Economic Geography* 62, S. 215-231.
- Scott, A. und Storper, M. (1988): *New industrial spaces: flexible production, organization and regional development in North America and Western Europe*. London: Pion.
- Seabright, P. (2004): *The company of strangers: a natural history of economic life*. Princeton: Princeton University Press.

- Sedaitis, J.B. (1997): Network dynamics of new firm formation: developing Russian commodity markets. In: Grabher, G. und Stark, D. (Hrsg.): *Restructuring networks in post-socialism: legacies, linkages, and localities*. Oxford: Oxford University Press, S. 132-158.
- Setterfield, M. (1993): A model of institutional hysteresis. *Journal of Economic Issues* 27, S. 755-774.
- Setterfield, M. (1995): Historical time and economic theory. *Review of Political Economy* 7, S. 1-27.
- Setterfield, M. (1997): *Rapid growth and relative decline: modelling macroeconomic dynamics with hysteresis*. London: Macmillan.
- Sheller, M. (2004): Mobile publics: beyond the network perspective. *Environment and Planning D* 22, S. 39-52.
- Sheller, M. und Urry, J. (2000): The city and the car. *International Journal of Urban and Regional Research* 24, S. 737-757.
- Sheller, M. und Urry, J. (2003): Mobile transformations of ‚public‘ and ‚private‘ life. *Theory, Culture and Society* 20, S. 115-133.
- Sheppard, E. (2000): Geography or economics? Conceptions of space, time, interdependence, and agency. In: Clark, G., Feldman, M. und Gertler, M. (Hrsg.): *The Oxford handbook of economic geography*. Oxford: Oxford University Press, S. 99-123.
- Sheppard, E.S. und Barnes, T.J. (1990): *The capitalist space economy: geographical analysis after Ricardo, Marx and Sraffa*. London: Unwin Hyman.
- Simmel, G. (1890): *Über soziale Differenzierung. Soziologische und psychologische Untersuchungen*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Simmel, G. (1902): The number of members as determining the sociological form of the group. *American Journal of Sociology* 8, S. 1-46.
- Simmel, G. (1923): *Soziologie*. Third edition. Berlin.
- Sjöberg, O. und Sjöholm, F. (2002): Common ground? Prospects for integrating the economic geography of geographers and economists. *Environment and Planning A* 34, S. 467-486.
- Smith-Doerr, L. und Powell, W.W. (2003): Networks in economic life. In: Smelser, N. und Swedberg, R. (Hrsg.): *The handbook of economic sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Smith, S. (2004): States, markets and an ethic of care. *Political Geography* 24, S. 1-20.
- Smith, D.P. und Bailey, A.J. (2004): Linking transnational migrants and transnationalism. *Special Issue Population, Space and Place* 10.
- Smith, S. und Munro, M. (2004): *Performing (housing) markets*. Mimeo. Department of Geography, University of Durham.

- Söderlund, J. (2004): On the broadening scope of the research on projects: a review and a model for analysis. *International Journal of Project Management* 22, S. 655-667.
- Sölvell, Ö. und Zander, U. (1995): Organization of the dynamic multinational enterprise. *International Studies of Management and Organization* 25, S. 17-38.
- Star, S.L. und Griesemer, J.R. (1989): Institutional ecology, 'translations' and boundary objects: amateurs and professionals in Berkeley's Museum of Vertebrate Zoology, 1907-39. *Social Studies of Science* 19, S. 387-420.
- Stark, D. (1996): Recombinant property in East European capitalism. *American Journal of Sociology* 101, S. 993-1027.
- Stark, D. (2000): For a sociology of worth. Key note lecture at the annual conference of the European Association of Evolutionary Political Economy, Berlin, November 3, 2000.
- Stark, D. (2001): Ambiguous assets for uncertain environments: Heterarchy in postsocialist firms. In: DiMaggio, P. (Hrsg): *The twenty-first century firm*. Princeton, NJ: Princeton University Press, S. 69-104.
- Sternberg, R. (2001): Perspektiven der wirtschaftsgeographischen Forschung in Deutschland im Lichte der „New Economic Geography“. Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
- Stinchcombe, A. (1990): Weak structural data (Review of Mizuchi and Schwartz). *Contemporary Sociology* 19, S. 380-382.
- Stoller, P. (2002): *Money has no smell*. Chicago: University of Chicago press.
- Storper, M. (1993): Regional 'worlds' of production: learning and innovation in the technology districts of France, Italy and the USA. *Regional Studies* 7, S. 433-455.
- Storper, M. (1995): The resurgence of regional economies, ten years later – the region as a nexus of untraded interdependencies. *European Urban and Regional Studies* 2, S. 191-221.
- Storper, M. (1997): *The regional world: territorial development in a global economy*. New York: Guilford Press.
- Storper, M. (2004): *Institutions, incentives and communication in economic geography*. Wiesbaden: Franz Steiner Verlag.
- Storper, M. und Venables, A.J. (2004): Buzz: face-to-face contact and the urban economy. *Journal of Economic Geography* 4, S. 351-370.
- Storper, M. und Walker, R. (1989): *The capitalist imperative: territory, technology, and industrial growth*. New York: Basil Blackwell.

- Sturgeon, T.J. (2000): How Silicon Valley came to be. In: Kenney, M. (Hrsg.): *Understanding Silicon Valley, understanding an entrepreneurial economy*. Stanford: Stanford University Press.
- Swedberg, R. (1997): New economic sociology: what has been accomplished, what is ahead? *Acta Sociologica* 40, S. 161-182.
- Swedberg, R. (2005): Richard Swedberg answers ten questions about economic sociology. *Economic Sociology: Electronic Newsletter* (<http://econsoc.mpifg.de/archive/esjuly05.pdf>; 15.6.06) 6, S. 14-18.
- Sydow, J. (2003): Management von Netzwerkorganisationen – Zum Stand der Forschung. In: Sydow, J. (Hrsg.): *Management von Netzwerkorganisationen*. Third edition. Wiesbaden: Gabler, S. 293-354 .
- Sydow, J. und Staber, U. (2002): The institutional embeddedness of project networks: the case of content production in German television. In: Grabher, G. (Hrsg.): *Production in projects: economic geographies of temporary collaboration*. *Regional Studies Special Issue* 36, S. 215-227.
- Taylor, P.J. (1976): An interpretation of the quantification debate in British geography. *Transactions, Institute of British Geographers* 1, S. 129-142.
- Taylor, P. (2004): *World city network: a global urban analysis*. London: Routledge.
- Thrift, N. (1999): Capitalism's cultural turn. Ray, L. und Sayer, A. (Hrsg.): *Culture and economy after the cultural turn*. London u.a.: Sage, S. 135-161.
- Thrift, N. (2000): Rhizome. In: Johnston, R., Gregory, D., Pratt, G. und Watts, M. (Hrsg.): *The dictionary of human geography*. Oxford: Blackwell, S. 716-717.
- Thrift, N. (2002): Performing cultures in the new economy. In: du Gay, P. und Pryke, M. (Hrsg.): *Cultural economy*. London: Sage, S. 201-233.
- Thrift, N. (2005a): *Knowing capitalism*. London: Sage.
- Thrift, N. (2005b): But malice aforethought: cities and the natural history of hatred. *Transactions of the Institute of British Geographers*, NS 30, S. 133-150.
- Thrift, N.J. und Olds, K. (1996): Refiguring the economic in economic geography. *Progress in Human Geography* 20, S. 31-37.
- Tobler, W. (1970): A computer movie simulating urban growth in the Detroit region. *Economic Geography* 46, S. 234-240.
- Tödtling, F. (1994): The uneven landscape of innovation poles: local embeddedness and global networks. In: Amin, A. und Thrift, N. (Hrsg.): *Globalization, institutions, and regional development in Europe*. Oxford: Oxford University Press, S. 68-90.

- Tönnies, F. (1979 [1887]): *Gemeinschaft und Gesellschaft: Grundbegriffe der reinen Soziologie*. 8. Auflage. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgemeinschaft.
- Travers, J. und Milgram, S. (1969): An experimental study of the small world phenomenon. *Sociometry* 32, S. 425-443.
- Urry, J. (2002): *The tourist gaze*. Second edition. London: Sage.
- Uzzi, B. (1996): The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect. *American Sociological Review* 61, S. 674-698.
- Uzzi, B. (1997): Social structure and competition in inter-firm networks: the paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly* 42, S. 35-67.
- Uzzi, B. und Gillespie, J.J. (2002): Knowledge spillovers in corporate financing networks: embeddedness and the firm's debt performance. *Strategic Management Journal* 23, S. 595-618.
- Uzzi, B. und Spiro, J. (2005): Collaboration and creativity: the small world problem. *American Journal of Sociology* 111, S. 447-504.
- Veblen, T. (1898): Why is economics not an evolutionary science? *Quarterly Review of Economics* 12, S. 373-397.
- Vromen, J. (1995): *Economic evolution: an enquiry into the foundations of new institutional economics*. London: Routledge.
- Waldinger, R.D. (1996): From Ellis Island to LAX: immigrant perspectives in the American city. *International Migration Review* 30, S. 1079-1086.
- Warde, A. (1985): Spatial change, politics and the division of labour. In: Gregory, D. und Urry, J. (Hrsg.): *Social relations and spatial structures*. London: MacMillan, S. 190-212.
- Wasserman, S. und Faust, K. (1994): *Social network analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Watts, D.J. (1999a): *Small worlds*. Princeton: Princeton University Press.
- Watts, D.J. (1999b): Networks, dynamics, and the small-world phenomenon. *American Journal of Sociology* 105, S. 493-527.
- Watts, D.J. (2003): *Six degrees: the science of a connected age*. New York: Norton.
- Watts D.J. und Strogatz, S. (1998): Collective dynamics of 'small world' networks. *Nature* 393, S. 440-442.
- Wellmann, B. (1983): Network analysis: some basic principles. In: Collins, R. (Hrsg.): *Sociological theory*. San Francisco: Jossey-Bass, S. 155-200.
- Wenger, E. (1998): *Communities of practice: learning, meaning, and identity*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wenger, E. und Snyder, W.M. (2000): Communities of practice: the organizational frontier. *Harvard Business Review* Jan-Feb, S. 139-145.

- Whatmore, S. (2002): Hybrid geographies. Natures, cultures and spaces. London: Sage.
- White, H.C. (1992): Identity and control: a structural theory of social action. Princeton: Princeton University Press.
- White, H.C. (1995): Social networks can resolve actor paradoxes in economics and in psychology. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 151, S. 58-74.
- White, H.C. (2000): Modeling discourse in and around markets. *Poetics* 27, S. 117-133.
- White, H.C. (2002): Markets from networks: socioeconomic models of production. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- White, H.C., Boorman, S.A. und Breiger, R.L. (1976): Social structure from multiple networks: I. Blockmodels of roles and positions. *American Journal of Sociology* 81, S. 730-780.
- Williamson, O.E. (1975): Markets and hierarchies. New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (1985): The economic institutions of capitalism. New York: Free Press.
- Wills, J., Cumbers, A. und Berndt, C. (2000): The workplace at the millennium: new geographies of employment. *Environment and Planning A* 32, S. 1523-1528.
- Wilson, J.F. und Popp, A. (2003): Industrial clusters and regional business networks in England, 1750-1970. Aldershot: Ashgate.
- Witt, U. (1992): Evolutionary concepts in economics. *Eastern Economic Journal* 18, S. 405-419.
- Witt, U. (2003): The evolving economy. Cheltenham: Edward Elgar.
- Wittel, A. (2001): Toward a network sociality. *Theory, Culture and Society* 18, S. 51-76.
- Yeung, H.W.-C. (1994): Critical reviews of geographical perspectives on business organisations and the organisation of production: towards a network approach. *Progress in Human Geography* 18, S. 460-490.
- Yeung, H.W.-C. (2005): Rethinking relational economic geography. *Transactions of the Institute of British Geographers* 30, S. 37-51.
- Zaloom, K. (2005): The discipline of speculators. In: Ong, A. und Collier, S. (Hrsg.): *Global assemblages*. Oxford: Blackwell, S. 253-269.
- Zukin, S. (1987): Gentrification: culture and capital in the urban core. *American Review of Sociology* 13, S. 129-147.
- Zukin, S. (1995): The cultures of cities. Oxford: Blackwell.
- Zukin, S. und DiMaggio, P. (Hrsg.) (1990): Structures of capital: the social organisation of the economy. Cambridge: Cambridge University Press.

Autoren

Ash Amin (PhD) ist Professor für Geographie an der Universität Durham, Großbritannien. Sein Forschungsinteresse bezieht sich auf die Themen Demokratie und Zivilgesellschaft, Sozial- und Institutionen-ökonomie, Multikulturalismus in Europa, Regionalentwicklung und Stadtforschung.

Trevor Barnes (PhD) lehrt und forscht an der Universität British Columbia, Vancouver. Er ist Professor für Wirtschaftsgeographie und befasst sich seit langem mit der historischen Entwicklung des Faches. Sein Interesse gilt insbesondere der Geschichte der Raumwissenschaft, der Bedeutung einer pluralistischen Epistemologie für die Wirtschaftsgeographie und dem Verhältnis von Kultur und Ökonomie.

Christian Berndt (PhD) ist Professor für Angewandte Wirtschaftsgeographie an der Universität Frankfurt am Main. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in der Geographie der Arbeit, kulturellen Geographien der Ökonomie sowie der Globalisierungsforschung.

Johannes Glückler (Dr. phil.) lehrt Wirtschaftsgeographie an der Universität Frankfurt am Main. Seine Forschung konzentriert sich auf organisationstheoretische Probleme der Wirtschaftsgeographie, darunter die Organisation von Wissen, Theorien des Unternehmens und die Analyse sozialer Netzwerke.

Gernot Grabher (Dr. phil.) ist Professor für Wirtschaftsgeographie an der Universität Bonn. Er beschäftigt sich mit Fragen der Wirtschaftsgeographie und Wirtschaftssoziologie aus einer sozialökonomischen und organisationstheoretischen Perspektive. Gegenwärtig arbeitet er insbe-

sondere an der Weiterentwicklung von Ansätzen der Netzwerktheorie und Projektökologie.

Ron Martin (PhD) ist Professor für Wirtschaftsgeographie an der Universität Cambridge (UK), Professorial Fellow am St. Catharine's College und Fellow am Cambridge-MIT Institute. Seine Forschungsschwerpunkte sind Geographien der Arbeit, Geographien der Finanzsysteme, Theorien regionaler wirtschaftlicher Entwicklung und Regionalpolitik.

Sozialtheorie

Susanne Krasmann,
Michael Volkmer (Hg.)
**Michel Foucaults »Geschichte
der Gouvernementalität« in
den Sozialwissenschaften**
Internationale Beiträge

Dezember 2006, ca. 260 Seiten,
kart., ca. 26,80 €,
ISBN: 3-89942-488-3

Tatjana Zimenkova
**Die Praxis der Soziologie:
Ausbildung, Wissenschaft,
Beratung**
Eine professionstheoretische
Untersuchung

Dezember 2006, ca. 300 Seiten,
kart., ca. 27,80 €,
ISBN: 3-89942-519-7

Benjamin Jörissen
Beobachtungen der Realität
Die Frage nach der Wirklichkeit
im Zeitalter der Neuen Medien

November 2006, 230 Seiten,
kart., ca. 24,80 €,
ISBN: 3-89942-586-3

Sebastian Linke
Darwins Erben in den Medien
Eine wissenschafts- und
mediensoziologische Fallstudie
zur Renaissance der
Soziobiologie

Oktober 2006, ca. 240 Seiten,
kart., ca. 25,80 €,
ISBN: 3-89942-542-1

Florian Feuser
Der hybride Raum
Chinesisch-deutsche
Zusammenarbeit in der
VR China

Oktober 2006, ca. 320 Seiten,
kart., ca. 29,80 €,
ISBN: 3-89942-581-2

Jochen Dreher,
Peter Stegmaier (Hg.)
**Zur Unüberwindbarkeit
kultureller Differenz**
Grundlagentheoretische
Reflexionen

Oktober 2006, ca. 260 Seiten,
kart., ca. 25,80 €,
ISBN: 3-89942-477-8

Ulrike Gerhard
Global City Washington, D.C.
Eine politische Stadtgeographie

Oktober 2006, 280 Seiten,
kart., ca. 26,80 €,
ISBN: 3-89942-497-2

Heiner Depner
**Transnationale Direkt-
investitionen und kulturelle
Unterschiede**
Lieferanten und Joint Ventures
deutscher Automobilzulieferer
in China

Oktober 2006, ca. 210 Seiten,
kart., ca. 25,80 €,
ISBN: 3-89942-567-7

Max Miller
Dissens
Zur Theorie diskursiven und
systemischen Lernens

Oktober 2006, ca. 280 Seiten,
kart., ca. 27,80 €,
ISBN: 3-89942-484-0

Sacha-Roger Szabo
Rausch und Rummel
Attraktionen auf Jahrmärkten
und in Vergnügungsparks. Eine
soziologische Kulturgeschichte

Oktober 2006, 230 Seiten,
kart., zahlr. Abb., ca. 26,80 €,
ISBN: 3-89942-566-9

Leseproben und weitere Informationen finden Sie unter:
www.transcript-verlag.de

Sozialtheorie

Lutz Hieber, Paula-Irene Villa

Images von Gewicht

Soziale Bewegungen,
Queer Theory und Kunst
in den USA

September 2006, ca. 150 Seiten,
kart., ca. 16,80 €,
ISBN: 3-89942-504-9

Christoph Wulf

Anthropologie kultureller Vielfalt

Interkulturelle Bildung in
Zeiten der Globalisierung
September 2006, ca. 145 Seiten,
kart., ca. 16,80 €,
ISBN: 3-89942-574-X

Heiner Keupp,

Joachim Hohl (Hg.)

Subjektdiskurse im gesellschaftlichen Wandel

Zur Theorie des Subjekts
in der Spätmoderne
September 2006, 230 Seiten,
kart., 25,80 €,
ISBN: 3-89942-562-6

Ingrid Jungwirth

Zum Identitätsdiskurs in den Sozialwissenschaften

Eine postkolonial und
queer informierte Kritik an
George H. Mead, Erik H. Erikson
und Erving Goffman
September 2006, ca. 300 Seiten,
kart., ca. 29,80 €,
ISBN: 3-89942-571-5

Martin Voss

Symbolische Formen

Grundlagen und Elemente
einer Soziologie der
Katastrophe
September 2006, ca. 320 Seiten,
kart., ca. 27,80 €,
ISBN: 3-89942-547-2

Andrej Holm

Die Restrukturierung des Raumes

Stadterneuerung der 90er Jahre
in Ostberlin: Interessen und
Machtverhältnisse
September 2006, ca. 300 Seiten,
kart., ca. 27,80 €,
ISBN: 3-89942-521-9

Martin Voss,

Birgit Peuker (Hg.)

Verschwindet die Natur?

Die Akteur-Netzwerk-Theorie
in der umweltsociologischen
Diskussion
September 2006, ca. 180 Seiten,
kart., ca. 22,80 €,
ISBN: 3-89942-528-6

Helen Schwenken

Rechtlos, aber nicht ohne Stimme

Politische Mobilisierungen um
irreguläre Migration in die
Europäische Union
September 2006, ca. 350 Seiten,
kart., ca. 29,80 €,
ISBN: 3-89942-516-2

Amalia Barboza,

Christoph Henning (Hg.)

Deutsch-jüdische Wissenschaftsschicksale

Studien über Identitäts-
konstruktionen in der
Sozialwissenschaft
September 2006, ca. 280 Seiten,
kart., ca. 28,80 €,
ISBN: 3-89942-502-2

Leseproben und weitere Informationen finden Sie unter:
www.transcript-verlag.de

Sozialtheorie

Lutz Leisering, Petra Buhr,
Ute Traiser-Diop
**Soziale Grundsicherung in
der Weltgesellschaft**
Monetäre Mindestsicherungssysteme in den Ländern des Südens und des Nordens.
Weltweiter Survey und
theoretische Verortung
September 2006, ca. 200 Seiten,
kart., ca. 18,80 €,
ISBN: 3-89942-460-3

Mark Hillebrand, Paula Krüger,
Andrea Lilge, Karen Struve (Hg.)
Willkürliche Grenzen
Das Werk Pierre Bourdieus in
interdisziplinärer Anwendung
August 2006, 256 Seiten,
kart., 25,80 €,
ISBN: 3-89942-540-5

Christian Berndt,
Johannes Glückler (Hg.)
**Denkanstöße zu einer
anderen Geographie der
Ökonomie**
August 2006, 170 Seiten,
kart., 17,80 €,
ISBN: 3-89942-454-9

Ulrich Heinze
**Hautkontakt der
Schriftsysteme**
Japan im Zeichen der
Globalisierung: Geldflüsse
und Werbetexte
Juli 2006, 208 Seiten,
kart., 25,80 €,
ISBN: 3-89942-513-8

Ivo Mossig
**Netzwerke der
Kulturökonomie**
Lokale Knoten und globale
Verflechtungen der Film- und
Fernsehindustrie in
Deutschland und den USA
Juli 2006, 228 Seiten,
kart., 26,80 €,
ISBN: 3-89942-523-5

Christian Kellermann
**Die Organisation des
Washington Consensus**
Der Internationale
Währungsfonds und seine Rolle
in der internationalen
Finanzarchitektur
Juli 2006, 326 Seiten,
kart., 28,80 €,
ISBN: 3-89942-553-7

Wolf-Andreas Liebert,
Marc-Denis Weitze (Hg.)
**Kontroversen als Schlüssel
zur Wissenschaft?**
Wissenskulturen in
sprachlicher Interaktion
Juli 2006, 214 Seiten,
kart., 24,80 €,
ISBN: 3-89942-448-4

Renate Grau
Ästhetisches Engineering
Zur Verbreitung von
Belletristik im Literaturbetrieb
Juli 2006, 322 Seiten,
kart., 32,80 €,
ISBN: 3-89942-529-4

Leseproben und weitere Informationen finden Sie unter:
www.transcript-verlag.de