
2.1 Einleitung

Sowohl die Europäische Union als auch eine Reihe europäischer Nationen unternehmen derzeit erhebliche Anstrengungen, die Entwicklung hochtechnologischer Felder voranzutreiben. Die Informations- und Kommunikations-, Bio-, Mikrosystem- und Nanotechnologie sowie andere werden als Zukunftstechnologien bezeichnet, deren Erforschung, Entwicklung und Umsetzung in marktfähige Produkte und Prozesse Arbeitsplätze schaffen sowie die Innovationsfähigkeit der Volkswirtschaften verbessern sollen. Aber auch regional orientierte Förderungskonzepte und -initiativen haben in der Technologie- und Wirtschaftspolitik in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Ganz im Gegensatz zur globalisierungstheoretischen Sichtweise einer zunehmenden Irrelevanz lokaler Handlungsspielräume haben sich in vielen europäischen Regionen AkteurInnen aus Politik, Privatwirtschaft, akademischer Wissenschaft und intermediären Organisationen zusammen geschlossen, um hochtechnologische Wirtschaftskluster mit Hilfe geeigneter Managementstrukturen (vgl. Zalio 2004; Heidenreich und Miljak 2005) aufzubauen oder bestehende weiter zu entwickeln.

Neben dem vielzitierten Referenzbeispiel erfolgreicher Regionalentwicklung im US-amerikanischen Silicon Valley (Saxenian 1985) wird im europäischen Raum auf derartige Entwicklungsprozesse hochtechnologischer Felder etwa im Cambridgeshire (UK) oder im Raum München, aber auch in so genannten altindustriellen Regionen wie jene um Göteborg oder der Steiermark (A) verwiesen. Wie zu erwarten ist, laufen diese regionalspezifischen Prozesse keineswegs einheitlich ab, sondern sind mit den jeweiligen Gegebenheiten und Entwicklungspfaden (vgl. Clarysse und Muldur 2001) eng verknüpft.

Als wissenschaftliche Grundlage derartiger Initiativen wird von relevanten AkteurInnen oftmals das so genannte Cluster-Konzept (Porter 1990) herangezogen.

Dieses wird im regionalwissenschaftlichen Diskurs weiteren Ansätzen zugeordnet, die unter das Label territorialer Innovationsmodelle (Lagendijk 2006; Moulaert und Sekia 2003; Torr  2008) zusammen gefasst oder allgemeiner als agglomerations-theoretische Konzepte (Parr 2002; Malmberg und Maskell 2002) bezeichnet werden. Zu nennen sind hier Konzepte industrieller Distrikte (Becattini 1978; Brusco 1989), innovativer Milieus (Maillat 1996), lernender Regionen (Lawson und Lorenz 1998), organisationaler Felder (DiMaggio und Powell 1983; DiMaggio 1994; Nee 2005) sowie flexibler Spezialisierung (Piore und Sabel 1985), in denen gleichfalls ein Zusammenhang zwischen Regionalentwicklung und regionaler Innovationssteigerung thematisiert wird.

Wenn man sich einen ersten groben Eindruck über die Clusterforschung verschafft, kann man festhalten, dass sie den Anspruch verfolgt, die Funktionsweise und damit auch die Vorteile gerade regionaler Entwicklungsprozesse herauszuarbeiten. Dabei wird von ihren ProtagonistInnen üblicherweise betont, dass sie der zunehmenden Bedeutung von kleinen und mittelgroßen Unternehmen (Lessat 1998), auf die die Innovations konomen Zoltan Acs und David Audresch (1992) schon in den 1990er Jahren aufmerksam gemacht hatten, Rechnung tragen kann. Auf der empirischen Ebene sieht die Clusterforschung es als belegt an, dass lokales Wachstum in einem engen Zusammenhang mit einigen wenigen innovativen industriellen Clustern steht (Padmore und Gibson 1998, S. 627; Baptista und Swann 1998). Wirtschaftspolitische AkteurInnen nutzen unter anderem auch deshalb das Clusterkonzept, um ihre Vorstellungen wissenschaftlich zu untermauern und zu legitimieren.

Gerade weil politische und privatwirtschaftliche AkteurInnen zunehmend auf das Clusterkonzept zurückgreifen, fehlt es einerseits nicht an Einwänden, in denen die regionale Clusterforschung als Feigenblatt für anderweitig motivierte Aktivitäten sowie als wissenschaftliches Fliegengewicht (vgl. Moulaert und Sekia 2003, S. 292) eingestuft wird. Andererseits mangelt es vor allem im soziologischen Diskurs an ernsthaften Auseinandersetzungen, in denen den grundlegenden Aspekten dieses Konzeptes nachgegangen wird. Das verwundert insofern, als auch in der Soziologie, hier vor allem in der Netzwerkforschung, Konzepte erarbeitet und empirische Untersuchungen durchgeführt worden sind, die für die Analyse der Entwicklung neuer technologischer Felder auf regionaler Ebene genutzt werden können. So wird in soziologischen Diskursen über Innovations- und Unternehmensnetzwerke und über regionale Netzwerke zwar oftmals auf die besagten territorialen Innovationskonzepte wie vor allem dem der industriellen Distrikte Bezug genommen (vgl. Hellmer et al. 1999; Fischer und Gensior 2002; Reindl 2000; Weyer 2000a; Windeler 2001; Hirsch-Kreinsen 2002; Smith-Doerr und Powell 2005), Auseinandersetzungen mit dem Clusterkonzept sind jedoch eher un b-

lich (vgl. Braczyk et al. 1998; Heidenreich 2000; Rehfeld 1999; Dybe und Kujath 2000). Von daher ist es bislang weitgehend ungeklärt, welche Zusammenhänge zwischen dem ökonomischen Konzept regionaler Cluster und den erwähnten wie auch weiteren soziologischen Konzepten herstellbar sind. Das folgende Teilkapitel dient dem Zweck, einen Teil dieser Lücke zu schließen. Eine Annäherung mit Hilfe netzwerktheoretischer Argumente und Konzepte bietet sich nicht nur wegen der angedeuteten Nähe zum ökonomischen Clusteransatz an. Zugleich stellt der Bezug auf sozialwissenschaftliche Netzwerktheorien auch einen ersten Schritt in der hier anvisierten praxistheoretischen Perspektivenentwicklung dar (2.2). Dabei wähle ich folgende Vorgehensweise: Um das Erklärungspotential der regionalen Clusterforschung abzuschätzen, setze ich mich in einem ersten Schritt mit zentralen Aspekten der theoretischen Konzeption regionaler Cluster auseinander. Dann erörtere ich soziologische Konzepte und Ansätze, die unmittelbar an diese Konzeption anschlussfähig sind und in denen erste Problematisierungen und Vertiefungen der wirtschaftswissenschaftlichen Konzeption regionaler Cluster sichtbar werden. Als zentrale Aspekte regionaler Cluster erweisen sich in diesem Zusammenhang die Betonung von Wettbewerb und Kooperation, die als Regulationsmechanismen gefasst werden, sowie die Hervorhebung von räumlicher Nähe, die als positiv wirksame Einflussvariable verstanden wird.

2.2 Soziologische Annäherung an ein ökonomisches Erklärungskonzept

Die wichtigsten Referenzquellen im theoretischen Diskurs der regionalen Clusterforschung sind im Prinzip bis heute die Veröffentlichungen Michael Porters (1990, 1998, 2000) und – vor allem im Hinblick auf eine agglomerationstheoretische Fundierung – die Arbeit Alfred Marshalls, die schon Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts entstanden ist (Marshall 1920). Der wohl prominenteste Vertreter der so genannten neuen Wettbewerbs- und Handelstheorie Porter (vgl. Simmie et al. 2002) versteht unter einem Cluster eine geografische Konzentration „of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, firms in related industries, and associated institutions (e.g., universities, standard agencies, trade associations) in a particular field that compete but also cooperate“ (Porter 2000, S. 15; vgl. Matuschewski 2006, S. 410). In Abgrenzung etwa zur Konzeption industrieller Distrikte (Beccatini 1990, S. 39), in der die Vernetzung von primär klein- und mittelständischen Unternehmen als eher homogene Akteurskonstellation

betont wird, fokussiert die Definition Porters auf eine heterogene Akteurskonstellation, in der sowohl Großunternehmen als auch klein- und mittelständische Firmen vorhanden sein oder gar dominieren können. Cluster gelten im betreffenden Diskurs als innovative Alternative sowohl zu hochintegrierten Großunternehmen als auch zu räumlich isoliert bestehenden Einzelunternehmen. Wie beispielsweise die Regionalforscher Georg Dybe und Hans Joachim Kujath hervorheben, geht man davon aus, dass es in prosperierenden Clustern „zu Ausgründungen und intensivierten zwischenbetrieblichen Austauschprozessen von Wissen und Informationen“ (2000, S. 16) kommt. Dadurch könnten die Unternehmen ihre Märkte besser beherrschen und ihre Innovationskraft stärken (vgl. Porter 2000, S. 21).

2.2.1 Zentrale Bausteine des Konzeptes regionaler Cluster

Wie Porters Arbeiten nahe legen, sind mit dem Clusterbegriff keineswegs nur regionale oder lokale Akteurskonstellationen gemeint. Tim Padmore und Harvey Gibson stellen denn auch prägnant und nüchtern fest: „A cluster can be very localized . . . or very dispersed“ (Padmore und Gibson 1998, S. 627; vgl. auch Oosterhaven et al. 2001, S. 811). Im Diskurs der Clusterforschung haben deshalb regionalökonomische AutorInnen Vorschläge gemacht, um regionale Cluster von anderen, etwa nationalen oder internationalen, zu unterscheiden: Rui Baptista und Peter Swann (1998, S. 525) beispielsweise verstehen ein regionales Cluster als „a strong collection of related companies located in a small geographical area, sometimes centred on a strong part of a country's science base“. Claus Steinle und Holger Schiele (2002, S. 850) definieren solche Cluster als „localized sectoral agglomerations of symbiotic organizations that can achieve superior business performance because of their club-like interactions“. Auch Michael Steiner und Michael Ploder teilen die Auffassung, dass Cluster als ökonomische Klubs gefasst werden können, die als solche zu einem spezifischen „mode of governance“ (2008, S. 796) werden.

Vergleicht man Porters Definition mit jenen der genannten regionalökonomischen Autoren, fällt abgesehen von der dort ins Spiel gebrachten geografischen Eingrenzung zweierlei auf: Einerseits hält man in der regionalen Clusterforschung an bestimmten Merkmalen von Porters Definition fest. Dies betrifft vor allem die Relevanz der wechselseitigen Verbindungen clusterzugehöriger AkteurInnen. Andererseits nehmen die Autoren jeweils noch bestimmte Präzisierungen vor (etwa mit Hilfe der Betonung der Relevanz klubartiger Interaktionen). Was das angesprochene Verhältnis der AkteurInnen betrifft, so besteht Übereinstimmung darin, dass nicht jede beliebige regionale Zusammenballung von AkteurInnen an sich schon als Cluster gelten kann. Ganz im Gegenteil, eine solche Bezeichnung ist erst dann

sinnvoll, wenn sich diese Agglomeration auf Grund nachweisbarer Interaktionen entwickelt (Oosterhaven et al. 2001, S. 811; vgl. auch Reindl 2000).

Wenn man die angeführten Definitionen regionaler Cluster zudem als theoretische Verortungen im weiteren Sinne auffasst, fällt auf, dass in ihnen eine spezifische wissenschaftliche Perspektive zum Tragen kommt. Die regionale Clusterforschung konzeptualisiert ihren Forschungsgegenstand aus einer akteursorientierten Perspektive, wobei unter AkteurInnen in der Regel keine Einzelpersonen, sondern KollektivakteurInnen verstanden werden. Tauchen dann doch Individuen in den Argumenten der Clusterforschung auf, werden sie als StellvertreterInnen ihrer Organisationen gefasst. Wie sich den Definitionen weiters unschwer entnehmen lässt, werden zudem privatwirtschaftliche Unternehmen in das Beobachtungszentrum gerückt. Dazu zählen kleine, mittelgroße und große Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen und Sektoren, die auf Wertschöpfungsstufen sowie -ketten miteinander in Beziehung stehen. Erst im Nachsatz benennt etwa Porter weitere KollektivakteurInnen, die unter das Label „associated institutions“ (s. o.) subsumiert werden, wie intermediäre Institutionen, Institutionen aus dem Bereich der Politik oder der öffentlichen Verwaltung, Weiterbildungs- und Schulungsinstitutionen, aber auch akademische Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen, auch wenn im betreffenden Diskurs vereinzelt Kritik an dieser Fokussierung geäußert wird. Bezogen auf die Bevorzugung privatwirtschaftlicher AkteurInnen wurde etwa eingewendet, dass dadurch der Blick auf andere AkteurInnen etwa aus der Politik oder der akademischen Wissenschaft versperrt wird (vgl. Cooke et al. 1997). Zudem heben VertreterInnen dieses Diskurses in Abgrenzung zu VertreterInnen anderer ökonomischer Ansätze hervor, dass die sozioökonomische Entwicklung innerhalb dieser Cluster sowie deren Funktionsweise sich primär nicht mit Hilfe eines Rekurses auf Bestandsgrößen der Mitglieder, sondern mit Hilfe der Thematisierung und Erforschung ihrer wechselseitigen Beziehungen erklären lässt (vgl. Dybe und Kujath 2000, S. 15).

Aus dem Diskurs der regionalen Clusterforschung lassen sich vor allem drei zentrale Aspekte herausarbeiten, die eine Klärung der Funktionsweise regionaler Cluster ermöglichen sollen: Wie man den Definitionen regionaler Cluster entnehmen kann, werden handlungs- und verhaltenskoordinierende Mechanismen der Konkurrenz (1) und der Kooperation (2) hervorgehoben. Des Weiteren wird darauf verwiesen, dass räumliche Nähe (3) als zentrale Variable in die Konzeption regionaler Cluster einfließt, die es erlaubt, Vorteile von *face-to-face*-Interaktionen zu begründen. In einem letzten Schritt geht es dann darum, den Ertrag aus der Erörterung dieser Diskurspositionen aus dem Feld der regionalen Clusterforschung darzustellen (4).

(1) Wenn es darum geht, das Innenleben regionaler Cluster zu konzeptualisieren, wird im Diskurs der Clusterforschung auf die Koordinationsmechanismen der Konkurrenz einerseits und der Kooperation andererseits verwiesen, wobei der Wettbewerbsmechanismus vor allem von Porter hervorgehoben wird. Porter (1990, 2000, S. 18 ff.) begreift Wettbewerb als einen dynamischen Prozess, der auf fünf Kräften beruht, nämlich den Ängsten vor neuen MarktteilnehmerInnen, vor der Substitution eigener Produkte oder Dienstleistungen, vor der Verhandlungsmacht von Zulieferern sowie der von AbnehmerInnen und zuletzt vor der Rivalität zwischen schon vorhandenen WettbewerberInnen (vgl. Porter 1990, S. 35). Wettbewerb sei mit einer sich permanent verändernden Landschaft vergleichbar, in der neue Produkte, Marketingstrategien, Produktionsprozesse und auch Marktsegmente entstehen (vgl. ebd., S. 20). Eine verminderte oder gestärkte Wettbewerbsfähigkeit basiert dieser psychologisch unterlegten Argumentation zur Folge nicht etwa auf Aspekten wie einem Lohngefälle oder anderen, sondern primär auf einer erfolgreichen Verarbeitung von Ängsten, was sich in positiven Produktivitätsveränderungen sowie einem Anstieg der Innovationstätigkeiten niederzuschlagen scheint. Allerdings, so Porter, zeichnen sich Cluster gerade dadurch aus, dass deren AkteurInnen zumeist keine direkten, unmittelbaren WettbewerberInnen sind, sondern sich in unterschiedlichen industriellen Feldern oder auch auf unterschiedlichen Wertschöpfungsebenen sowie -ketten bewegen.

Neben den Wettbewerb tritt nach Porter gerade in hochindustrialisierten Gesellschaften aber die Rivalität, die nicht nur die Beziehungen unmittelbarer KonkurrentInnen, sondern auch generell von Unternehmen beeinflusst (in der deutschsprachigen Fassung von Porter (1990) wird der besondere Stellenwert von Rivalität oftmals dadurch verdeckt, dass *rivalry* mit „Konkurrenz“ übersetzt wird). In regionalen Clustern kommt sie in einer ganz spezifischen Ausprägung vor, nämlich als „domestic rivalry“ (ebd., S. 117 ff.), die als eine Art clusterinterne Rivalität einen Improvisations- und Innovationsdruck erzeugt: „Local rivals push each other to lower costs, improve quality and service, and creates new products and processes . . . active pressure from rivals stimulates innovation as much from fear of falling behind as the inducement of getting ahead“ (ebd., S. 118).

Obgleich Porter Konkurrenz und Rivalität oftmals synonym gebraucht, nutzt er beide Begriffe auf der Konzeptualisierungsebene keineswegs deckungsgleich. Das ist allein schon dadurch offensichtlich, dass Porter Rivalität als eine der fünf Wettbewerbskräfte benennt (s. o.). Als *domestic rivalry* tritt sie jedoch aus der zweiten Reihe hervor und fungiert als eine veränderte Form von Wettbewerb, in der rein ökonomische Beziehungen auf andere Ebenen ausgeweitet werden: „Rivalry among domestic firms often goes beyond the purely economic and can become emotional and even personal. Active feuds between domestic rivals are common . . . Domestic rivals fight not only for market share but for people, technical breakthroughs,

and, more general, „bragging rights“ (ebd., S. 119). Diese Erweiterung hat zudem den Vorteil, dass Porter nunmehr auch offensichtlich konfliktbasierte Beziehungen zwischen Unternehmen berücksichtigen kann, die nicht in einem unmittelbaren ökonomischen Wettbewerb stehen. Aus Porters Perspektive heraus reicht Konkurrenz alleine also zumeist nicht aus, um die vielfältigen Beziehungen innerhalb eines Clusters thematisieren zu können. Es bedarf seiner Argumentation nach vielmehr der Berücksichtigung einer durch geografische Nähe emotional aufgeladenen Binnen-Rivalität, um die Realisierung möglicher Wettbewerbsvorteile eines Clusters (s. o.) auch tatsächlich erklären zu können. Hieran anknüpfend haben in der ökonomischen Forschung etwa Joseph Porac und José Antonio Rosa (1996) eine akteursorientierte Definition von Rivalität vorgelegt, wobei sie – wie Porter – ihre Ausführungen auf KollektivakteurInnen beziehen. Rivalität setzt eine spezifische Orientierung voraus und wird von Porac und Rosa als „the goal-directed attentional focus“ (ebd., S. 369) zwischen AkteurInnen eines Clusters bezeichnet. Daraus resultierende Interaktionen haben mindestens die Verbesserung der eigenen Position im unmittelbaren Vergleich zum Rivalen oder zur Rivalin, wenn nicht gar dessen oder deren explizite Schädigung (offensichtlich etwa: beim Abwerben von Personal) zum Ziel. Porac und Rosa gehen zudem davon aus, dass diese Beziehungen nicht nur (oder auch) einen kurzfristigen, flüchtigen Charakter haben müssen, sondern innerhalb regionaler Cluster zu dauerhaften Beziehungsformen führen können, benannt als „rivalry networks, where a group of firms are connected by an interlocked pattern of rivalry“ (ebd., S. 369 f.).

(2) Konkurrenz und auch Rivalität sind aber – das kann man Porters Cluster-Definition entnehmen – nicht die einzigen Aspekte, die es zu berücksichtigen gilt, um das Innenleben von Clustern konzeptuell zu erfassen. Zentral ist des Weiteren der Kooperationsbegriff. Blickt man nun auf den Pol der Kooperation, beruhen derartige Austauschbeziehungen in der Argumentation Porters vor allem auf den positiven Effekten von Rivalität. Sie begünstigt die Ausweitung der (durch sie entstandenen) Beziehungen zwischen den Unternehmen und führt in einen Erzeugungsprozess regionaler Wettbewerbsvorteile, die aus der Zusammenarbeit resultieren, also etwa aus Kooperationen zwischen RivalInnen. Zumeist jedoch entstünden, so Porter, Kooperationen mit anderen AkteurInnen wie etwa Ausbildungsinstitutionen, Forschungsinstitutionen. Auch die Nachfrageseite oder die Beziehungen zu regional ansässigen Zulieferern können beeinflusst und Kooperationen vertieft werden (vgl. Porter 1990, S. 135 ff.). Kooperative Beziehungen basieren zudem – das gesteht Porter zu – auf spezifischen zusätzlichen Aspekten, die nicht unmittelbar Resultat rivalitätsbasierter Beziehungen sein müssen. Darunter fallen solche, die den Informationsfluss verbessern (wie etwa persönliche Beziehungen, Bindungen über Verbände oder durch räumliche Nähe) oder solche,

die als Quellen der wechselseitigen Übereinstimmung von Zielen (wie etwa familienähnliche Bande zwischen den Unternehmen, Kapitalbeteiligungen) dienen. Ob es nun der Wettbewerb oder die Rivalität ist oder – wenn auch seltener – die Wirkung zusätzlicher Aspekte, die Wettbewerbs- oder andere Vorteile zu erzeugen in der Lage sind: Porter geht davon aus, dass das Handeln und Verhalten der AkteurInnen auf der Clusterebene zu Emergenzphänomenen führt, – „The cluster of competitive industries becomes more than the sum of its parts“ (ebd., S. 151) – die sich für die Beteiligten positiv äußern.

Diese Argumentation, in der primär die Bedeutung von Rivalität und Konkurrenz hervorgehoben wird, ist im betreffenden Diskurs nicht unwidersprochen geblieben. In der regionalen Clusterforschung (Cooke et al. 1997; Cooke und Piccaluga 2004) wird eingewendet, dass Porter die zentrale und eigenständige Bedeutung von eher konsensorientierten Interaktionsprozessen als Erfolgsfaktoren der Entwicklung vernachlässige (Moulaert und Sekia 2003, S. 293). Daran anschließend haben ForscherInnen, die die Relevanz solcher Kooperationen betonen, in ihren Arbeiten hervorgehoben, dass die Berücksichtigung und Untersuchung unterschiedlicher Formen von Kooperation wie etwa Zulieferer/Abnehmer-Beziehungen (Wever und Stam 1999), Produktentwicklungen mit Beteiligung mehrerer Unternehmen (Hendry et al. 2000) oder die Kooperationshäufigkeit zwischen *spin off*-Unternehmen und deren Herkunftsorganisationen (Lindholm Dahlstrand 1999) Aufschluss über die Funktionsweise regionaler Cluster bieten.

Es wird ersichtlich, welche Erscheinungsformen auf der empirischen Ebene gemeint sind. Allerdings bleibt weitgehend unklar, was auf der konzeptionellen Ebene genauer unter Kooperation gefasst wird. Als unmittelbare Folge wird zudem kaum deutlich, mit Hilfe welcher Kriterien derartige Formen unterschieden werden können. Auch innerhalb des Clusterdiskurses wird deshalb bemängelt, dass umfassende sowie konzeptionell abgesicherte Analysen der betreffenden Aspekte und Kooperationsformen bislang noch ausstehen (vgl. Oakey et al. 2001, S. 402). Geteilt wird aber im betreffenden Diskurs die Auffassung, dass die cluster-internen Beziehungen zu positiv wirksamen Emergenzphänomenen führen. Im Gegensatz zu Porter, der die Beantwortung der Frage, wie diese Phänomene entstehen können, weitgehend vernachlässigt hat, haben VertreterInnen innerhalb dieses Diskurses, die die Rolle von Kooperation konzeptuell stärker in den Vordergrund rücken, weitaus ausgearbeitete Positionen in die Diskussion eingebracht. Ein Beispiel hierfür sind etwa die Überlegungen, die Steinle und Schiele (2002) ihrer Definition regionaler Cluster folgen lassen. Im Anschluss an den Hinweis auf eine spezifische Klubartigkeit clusterinterner Beziehungen verweisen sie auf eine besondere Qualität der Interaktionsprozesse, die sich durch zusätzliche Aspekte charakterisieren lässt. Auch andere VertreterInnen dieser eher kooperationsorien-

tierten Fraktion innerhalb des Clusterdiskurses gehen wie sie davon aus, dass vor allem Vertrauen und Reziprozität (vgl. auch Padmore und Gibson 1998, S. 628) eine zentrale Bedeutung in der Herausbildung clusterspezifischer Interaktions- und Kommunikationsprozesse einnehmen. Bezogen auf den Kooperationsaspekt Vertrauen argumentieren Steinle und Schiele (2002), dass die Kosten, die mit schlechter Reputation verbunden sind, so hoch seien, dass sich AkteurInnen generell an dem Leitbild einer vertrauensvollen Zusammenarbeit orientierten. Andere WissenschaftlerInnen schlagen zusätzlich vor, die Frage nach den Ergebnissen der Zusammenarbeit aufzuwerfen (Capello 1999). Einerseits betrifft dies die Unterscheidung zwischen Ergebnissen, die alleine innerhalb eines Clusters entstanden sind, und solchen, an deren Erzeugung auch externe AkteurInnen beteiligt gewesen sind. Andererseits lässt sich innerhalb eines regionalen Clusters der *output* etwa einer spezifischen clusterzugehörigen Akteurin von dem *output* abgrenzen, der als Resultat klubartiger Zusammenarbeit mehrerer AkteurInnen hervorgebracht wird. Während die Ergebnisse der betreffenden Akteurin nur ihr selbst zugerechnet und von ihr geschützt werden können, zeichnen sich Ergebnisse klubartiger Zusammenarbeit durch einen öffentlichen Gut-Charakter aus. Die Zurechnung etwa zu einer Einzelakteurin sowie ein daraus resultierender privilegierter Zugriff sind demnach nicht möglich. Ganz im Gegenteil: „No rivalry exists for its use by agents belonging to the club, and external agents are barred from access.“ (Capello 1999, S. 356) Getragen werden diese Kooperationen durch Vertrauen und Reziprozität. Allerdings bleibt unklar, was mit Vertrauen und Reziprozität genau gemeint ist und wie diese überhaupt entstehen oder auch wirken können. Ebenso bleibt offen, wie die Konzeption klubartiger Zusammenarbeit an Porters Argumentation angeschlossen werden kann, weil hier die Wirkungen von konkurrenz- und rivalitätsbasierten Interaktionen ausgeklammert werden.

(3) Sowohl als Vorbedingung jeglicher Clusterbildung als auch als Erfolgsbedingung bestehender Cluster gilt ohne Zweifel räumliche Nähe. Verstanden als „machtvolle Einflussvariable“ (Porter 2000, S. 25), erleichtere sie Interaktionen und „affects competitive advantage through its influence on *productivity* and especially on *productivity growth*“ (ebd., S. 19). Porter hebt hervor, dass sie das Tempo des Informationsflusses innerhalb eines Clusters bei gleichzeitiger Reduzierung des Informationsaustauschs mit clusterexternen AkteurInnen erhöht, „because communication takes forms (such as face to face contact) which leak out only slowly“ (Porter 1990, S. 157).

Allerdings ist diese Position nicht unproblematisch, weil sie noch keine Erklärung enthält, wie räumliche Nähe diese Koordinationsleistung erbringen kann. Dessen ist man sich bewusst und differenziert deshalb etwa zwischen sozialer und geografischer Nähe: „People are more likely to communicate with those who

have close ties to them than with those who are geographically close.“ (Steiner 1998, S. 9) Geografische Nähe kann nur dann eine kommunikationsfördernde Rolle spielen, wenn sie sich in der sozialen Dimension positiv auswirkt sowie die AkteurInnen enge Bindungen pflegen. In diesem Zusammenhang wird gängiger Weise auf die schon erwähnten Arbeiten von Marshall (1920) verwiesen. Dieser hatte argumentiert, dass die Entwicklung regionaler industrieller Komplexe auf positiven Externalitäten fußt, nämlich wechselseitigen Wissensüberschüssen, spezifischen *inputs* und Dienstleistungen von vor- oder nachgelagerten Industrien sowie geografisch eingegrenzten Arbeitsmärkten, deren AkteurInnen über spezifische Qualifikationen verfügen.

Inzwischen ist es aber innerhalb der Clusterforschung relativ unumstritten, dass Vorteile der geografisch nahen Versorgung mit Vorprodukten oder der Existenz regionaler Absatzmärkte nur noch bedingt realisierbar sind. Daran schließen Catherine Beaudry und Stefano Breschi (2000) an. Ihrer Ansicht nach basieren Vorteile eindeutig auf der lokalen Verwertung von Wissen. Im Gegensatz zur Innovationsressource Information sei Wissen sehr vage und kontextabhängig. Gerade diese Merkmale von Wissen erschweren eine hundertprozentige Kodifizierung zu kontextunabhängiger Information, die sich dann über weite Distanzen hinweg transferieren ließe. Daraus resultiere, dass sowohl der Transfer als auch die Transformation von Wissen üblicherweise auf Interaktionen von Angesicht zu Angesicht beruhen oder erheblich von diesen begünstigt würden. Im Prinzip an Porter anschließend heben sie hervor, dass sich solche Interaktionen auf regionaler Ebene generell leichter organisieren lassen als über große Distanzen hinweg (vgl. Beaudry und Breschi 2000, S. 7).

Da aber weitgehend unklar bleibt, was die besondere Qualität dieser Interaktionen ist und auf welche Weise geografische Nähe solche Interaktionen zu initiieren hilft, bleibt die Konzeptualisierung der Wirkungsweise räumlicher Nähe letztendlich auch innerhalb der Clusterforschung unbefriedigend. Selbst wenn man Michael Steiners Vorschlag (s. o.) aufgreift und zwischen geografischer und sozialer Nähe unterscheidet, wird nicht deutlich, wie beide zusammenhängen und welche Voraussetzungen AkteurInnen selbst mitbringen und ihre Umgebung bieten müssen, damit die betreffenden AkteurInnen auch tatsächlich eng miteinander verbunden sind oder verbunden werden können. Ebenfalls nicht thematisiert wird die Frage, welchen Stellenwert enge Bindungen für die Konzeptualisierung regionaler Cluster haben. Hier kann man etwa fragen, ob der Hervorhebung der Relevanz geografisch naher und enger Bindungen die Vorstellung zugrunde liegt, dass sich in Clustern möglichst viele AkteurInnen eng miteinander vernetzen und sich unter Anwesenheitsbedingungen in Interaktionen begeben, auch wenn man davon ausgeht, dass die einzelnen KollektivakteurInnen auf der ökonomischen Ebene weitaus mehr

Zur Inszenierung eines Wirtschaftsklusters

Eine praxeologische Analyse

Jonas, M.

2014, X, 604 S. 14 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-05180-8