ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Holtrup, André; Warsewa, Günter

Research Report

Neue Governance-Formen in Wirtschaft, Arbeit und Stadt/ Region

Schriftenreihe Institut Arbeit und Wirtschaft, No. 01/2008

Provided in Cooperation with:
Institut Arbeit und Wirtschaft (IAW), Universität Bremen / Arbeitnehmerkammer Bremen

Suggested Citation: Holtrup, André; Warsewa, Günter (2008) : Neue Governance-Formen in Wirtschaft, Arbeit und Stadt/Region, Schriftenreihe Institut Arbeit und Wirtschaft, No. 01/2008, ISBN 978-3-88722-699-2, Institut Arbeit und Wirtschaft (IAW), Universität Bremen und Arbeitnehmerkammer Bremen, Bremen

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/109000

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Institut Arbeit und Wirtschaft
Universität / Arbeitnehmerkammer Bremen

André Holtrup

Günter Warsewa

Neue Governance-Formen in Wirtschaft, Arbeit und Stadt/Region

Schriftenreihe Institut Arbeit und Wirtschaft

01 | September 2008

Universität Bremen

Herausgeber:

© Institut Arbeit und Wirtschaft (IAW)
Universität / Arbeitnehmerkammer Bremen
Postfach 33 04 40
28334 Bremen

Bestellung:

Frau Sigrid Hirschhausen
Tel.: 04 21/218-3407
shirschhausen@iaw.uni-bremen.de

1. Auflage 2008
ISBN-Nr.: 978-3-88722-699-2

André Holtrup
Günter Warsewa

Neue Governance-Formen in Wirtschaft, Arbeit und Stadt/Region

Schriftenreihe Institut Arbeit und Wirtschaft 01 | September 2008

Kurzfassung

Im Zuge der gravierenden gesellschaftlichen Umbrüche der letzten Dekaden wurden (und werden) die herkömmlichen Formen der gesellschaftlichen Handlungssteuerung, -regulierung und -koordination in vielfacher Hinsicht in Frage gestellt und es bilden sich - auf der Ebene des Institutionensystems und der Politik, aber auch in Wirtschaftsorganisationen oder in den Beziehungen zwischen Organisationen, gesellschaftlichen Gruppen und Akteuren – vielfältige „neue Governanceformen“ heraus. Die Forschungsperspektive des IAW richtet sich auf eben diese neuen Formen der gesellschaftlichen Steuerung, Regulierung und Koordination – auf deren aktuell zu beobachtende Veränderungen und auf die intendierten und nicht-intendierten Folgen dieser Prozesse in verschiedenen gesellschaftlichen Funktionsbereichen und für das Handeln relevanter Akteure. Auf der Grundlage der bekannten Megatrends und ihrer wissenschaftlichen Deutungen werden daher zunächst diejenigen Strukturwandelprobleme benannt, die grundlegende Anpassungen und Modernisierungen gesellschaftlicher Governanceformen hervorbringen. Neue Governanceformen und -mischungen werden dabei im Hinblick auf ihre konkreten Entwicklungsbedingungen, Ausprägungen und Auswirkungen in den gesellschaftlichen Funktionsbereichen Wirtschaft und Unternehmen, Arbeitssystem und Arbeitskultur sowie Stadt und Region erörtert. Schließlich werden die daraus resultierenden Basisthesen und generellen Fragestellungen in den Zusammenhang einer übergreifenden Forschungsperspektive gestellt.

Abstract

In the course of far-reaching changes during the last decades traditional forms and mechanisms of steering, regulating and coordinating of activities in modern (post)industrial societies were deeply questioned. On the level of politics and institutional arrangements but also in the economy and in the relations between organisations, social groups and individual actors various new forms of governance emerged. The perspective of research at the IAW aims at these new forms of steering, regulating and coordinating. Therefore, on the basis of well-known megatrends and their scientific interpretation the paper gives a description of the needs for fundamental adaptations and modernizations of societal governance. New forms and patterns of governance are discussed in view of the conditions for their development, their various characteristics and their consequences in economy and enterprises, in labour systems and working cultures as well as in urban and regional structures. Finally the resulting basic assumptions and generalised questions are integrated in a comprehensive research perspective.

Inhaltsverzeichnis

VORWORT **5**

NEUE GOVERNANCE-FORMEN IN WIRTSCHAFT, ARBEIT UND STADT/REGION **7**

1. EINE WELT IM UMBRUCH: MEGATRENDS UND IHRE WISSENSCHAFTLICHEN DEUTUNGEN **10**

1.1 DIE „ENTFESSELTE WELT“ 10

1.2 NEUE ANFORDERUNGEN AN GESELLSCHAFTLICHE STEUERUNGS-, REGULIERUNGS- UND KOORDINIERUNGSMECHANISMEN 13

1.3 NEUE GOVERNANCE-FORMEN ALS BESTANDTEIL GESELLSCHAFTLICHER MODERNISIERUNG 18

2. NEUE GOVERNANCE-FORMEN IN AUSGEWÄHLTEN FORSCHUNGSFELDERN **24**

2.1 WIRTSCHAFT UND UNTERNEHMEN 24

2.2 ARBEITSSYSTEM UND ARBEITSKULTUR 33

2.3 STADT UND REGION 46

3. FORSCHUNGSPERSPEKTIVE **54**

4. LITERATUR **58**

Vorwort

Das Institut Arbeit und Wirtschaft (IAW), das auf einer Kooperation zwischen der *Universität Bremen* und der *Arbeitnehmerkammer Bremen* basiert, ist nach den ersten fünf Jahren seiner Gründung entsprechend der Anforderungen der Universität Bremen an wissenschaftliche Institute einer Evaluation durch eine externe Gutachtergruppe unterzogen worden. Grundlage bildete der durch das IAW vorgelegte „Bericht zur Evaluation 2006“ (www.iaw.uni-bremen.de). Zusammen mit einer Dokumentation vor allem über die vorgelegten Veröffentlichungen sowie durchgeführten Lehrveranstaltungen wird in diesem Bericht rückblickend die „Forschung am IAW 2001 bis 2006“ differenziert dargestellt und zur Begründung der Fortführung des Instituts „das Forschungsprogramm 2007 bis 2011“ präsentiert.

Die Gutachtergruppe hat nach einer intensiven Begehung des Instituts Anfang Oktober 2006 und unter Berücksichtigung der schriftlichen Antworten auf Nachfragen empfohlen, das Institut für weitere fünf Jahre fortzuführen. Das Fazit lautete: „Die Gutachter sind der Meinung, dass die Konsolidierung des Instituts erfolgreich verlaufen ist. Die Zusammensetzung und der Zuschnitt der Forschungseinheiten sind geeignet, die formulierten Anforderungen der Finanziers einzulösen“. Auf dieser Grundlage haben die Kooperationspartner *Arbeitnehmerkammer Bremen* und *Universität Bremen* am 30. 5. 2007 durch eine Ergänzung des Gründungsvertrags die Fortführung des Instituts für weitere fünf Jahre bis 2011 beurkundet und dies der Öffentlichkeit mitgeteilt.

In ihrer Expertise haben die Gutachter mehrere konstruktive Vorschläge zur künftigen Optimierung der Forschungsarbeit unterbreitet. Dazu gehört vor allem die Empfehlung, das Forschungsprofil des Instituts durch eine Konzentration der Themen zielorientiert zu schärfen. Dieser Anregung durch die Gutachter ist das IAW zügig nachgekommen. Nach einer intensiven Diskussion sind die beiden Leitthemen vereinbart worden.

- „Neue Governance-Formen in Wirtschaft, Arbeit und Stadt/Region“ sowie

- „Der Wandel maritimer Strukturen“.

Strategisches Ziel der Konzentration der Forschungsarbeit auf zwei Säulen ist es, aus dem jeweiligen Leitthema künftige Forschungsprojekte zu generieren.

Um die Diskussion und schließlich die Entscheidung über die Ziele, methodische Vorgehensweise und begleitende Erfolgskontrolle zu ermöglichen, ist ein Basispapier zum jeweiligen Leitthema erarbeitet worden. Die beiden, abgeschlossenen Basispapiere werden jetzt publiziert. Für den dazu erforderlichen enormen Forschungseinsatz sowie die Ausarbeitung dieser Basispapiere gilt der Dank den Kollegen Dr. André Holtrup und Dr. Günter Warsewa. In dem jetzt zum jeweiligen Leitthema vorliegenden Text sind die vielen Anregungen aus dem intensiven Diskussionsprozess mit den Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern am IAW verarbeitet worden.

Die Veröffentlichung des Basispapiers zum Leitthema „Neue Governance-Formen in Wirtschaft, Arbeit und Stadt/Region“ in der neuen Schriftenreihe Institut Arbeit und Wirtschaft verbinde ich mit dem Wunsch: Da die sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Forschung auf den intensiven, offenen Diskurs angewiesen ist, bitte ich darum, uns kritische und weiterführende Anregungen mitzuteilen.

Prof. Dr. Rudolf Hickel

- Direktor des Instituts Arbeit und Wirtschaft -

Neue Governance-Formen in Wirtschaft, Arbeit und Stadt/Region[1]

Fraglos haben sich die politischen, ökonomischen und sozialen Rahmenbedingungen gesellschaftlichen Handelns seit etwa den 1970er Jahren gravierend verändert und es gibt – insbesondere in den westlichen, postfordistischen Gesellschaften - kaum einen Gesellschaftsbereich, der hiervon nicht berührt würde. Im Zuge dieser allgemeinen gesellschaftlichen Strukturwandelprozesse wurden (und werden) nicht zuletzt die herkömmlichen Formen der gesellschaftlichen Handlungssteuerung, -regulierung und -koordination in vielfacher Hinsicht in Frage gestellt. In gesellschaftlichen Modernisierungs- und Anpassungsprozessen bilden sich seitdem - auf der Ebene des Institutionensystems und der Politik, aber auch in Wirtschaftsorganisationen oder in den Beziehungen zwischen Organisationen, gesellschaftlichen Gruppen und Akteuren - „neue Governanceformen“ heraus.

Damit endet eine Periode, in der die „Erosion“ von Regulierungssystemen, sich selbst verstärkende „Funktionsverluste“ des Institutionensystems und „Steuerungsdefizite“ des politischen Systems diagnostiziert wurden. Diese Phase wird nun von einer breiten Reorganisation institutioneller Arrangements und gesellschaftlicher Steuerungs- und Regulierungsmechanismen abgelöst. Arbeitssystem, Sozialsysteme, Bildungs- und Ausbildungssystem, aber auch politische und administrative Funktionen und Strukturen wie z.B. die föderale Struktur der Bundesrepublik einschließlich des Länderfinanzausgleichs werden neu geordnet, „umgebaut“ und aktuellen bzw. zukünftig erwarteten Anforderungen angepasst. Vielfach scheinen dabei z.B. informelle und/oder dezentrale Elemente, kontraktuelle anstelle statusorientierter Vereinbarungen, zivilgesellschaftliche Aushandlungsverfahren, prozessuale statt inhaltliche Festlegungen, neue Regulierungsmuster und neue Akteurskonstellationen eine besondere Rolle zu spielen.

Die inhaltliche Ausrichtung dieser Umbau- und Anpassungsprozesse wurde dabei zunächst stark von denjenigen politischen und ökonomischen Trends bestimmt, die

[1] Der folgende Text wurde von André Holtrup und Günter Warsewa verfasst; er ist jedoch Ergebnis eines internen Diskussionsprozesses, an dem die Mitglieder des Instituts Arbeit und Wirtschaft in vielfältiger und intensiver Weise beteiligt waren. Insofern gilt der Dank der Autoren den Kolleg/inn/en des IAW für eine produktive Diskussion und viele hilfreiche Hinweise und Kommentare.

die 80er und 90er Jahre prägten: der globalen Dominanz des kapitalistischen Wirtschaftsmodells, der in weiten Teilen radikalisierten Gewinnorientierung von Unternehmen, ihrer gravierenden inneren Restrukturierungen, der Deregulierung und dem Rückzug (national)staatlicher Steuerung, der verschärften internationalen Konkurrenz und der in verschiedenen Wirtschaftsbranchen zunehmend zu beobachtenden räumlichen und kulturellen Bindungslosigkeit. Die neu entstehenden Governanceformen schienen unter diesen Vorzeichen überwiegend einer weit über das Wirtschaftssystem hinausreichenden „Ökonomisierung“ oder „Vermarktlichung“ aller Lebensbereiche Vorschub zu leisten – eine Interpretation, die sich vor allem auf die evidenten Privatisierungs-, Entstaatlichungs- und Deregulierungsprozesse stützte. Während (national)staatliche Steuerungs-, Regulierungs- und Koordinierungsfunktionen in der Tat abgebaut wurden, entstanden freilich auch neue Steuerungs- und Regulierungsregime. Hierzu gehören z.B. die vielfältigen vertikalen und horizontalen internationalen Verflechtungen von Unternehmen und Volkswirtschaften, die Entstehung neuer transnationaler Regulierungssysteme, die verstärkten Einflüsse diverser Stakeholder auf Unternehmensentscheidungen, die wachsende Ortsbindung anderer Wirtschaftszweige, die Einbindung von Unternehmen in unterschiedliche Formen von Netzwerken und Kooperationen oder ihre zunehmende Reagibilität gegenüber öffentlichen Diskursen oder Konsumentenbewegungen. Neben der „Moralisierung der Märkte“ (Stehr 2007) sind nicht zuletzt aufgrund der Erfahrungen mit dem „Rückzug des Staates“ auch wieder verstärkte Bemühungen um eine aktiv gestaltende Rolle von Staat und Politik in der Gesellschaft festzustellen.

Vor diesem Hintergrund fügt sich die Weiterentwicklung von Governanceformen in eine aktuelle Dynamik ein, die als „Politisierung der Ökonomisierung“ (Zürn 2007a) bezeichnet werden könnte. Diese Entwicklung ist bislang weder abgeschlossen noch sind ihre Auswirkungen in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen absehbar. Allerdings wird das Verhältnis von „Ökonomisierung“ und „(Re-)Politisierung“ sicherlich stark von den Ausprägungen und Funktionen abhängen, die neue Governanceformen annehmen, und davon, ob mit ihnen den zunehmenden globalen und gesellschaftlichen Ungleichheiten, Fragmentierungen und sozialen Spaltungen hinreichend begegnet werden kann.

Die folgenden Ausführungen gehen dabei zunächst von einem allgemeinen Verständnis von „Governance“ aus: Es handelt sich um diejenigen Mechanismen der Steuerung, Regulierung und Koordination gesellschaftlicher Aktivitäten und Beziehungen, die in ihrem komplexen Zusammenwirken dafür sorgen (sollen), dass aus

individueller und kollektiver Pluralität sowie funktionaler Differenzierung eine (mehr oder weniger) funktionierende und sinnvolle Arbeitsteilung hergestellt wird. Im Einzelnen verweist dabei „Steuerung“ auf die Dimension der Ziele und Leitlinien, die auf Grundlage gesellschaftlicher Verständigungen über Werte und Normen verfolgt und durchgesetzt werden sollen; die Dimension der „Regulierung“ bezeichnet diejenigen Regeln und Verfahrensweisen, nach denen gesellschaftliche Konflikte, Aushandlungs- und Verständigungsprozesse ausgetragen werden und „Koordination“ meint die Herstellung von gesellschaftlich geteilten Bedeutungen, Rahmungen und Sinngehalten. Diese gesellschaftlich notwendigen Funktionen können in verschiedenen institutionellen und diskursiven Formen ausgefüllt werden, die historisch variieren und ihrerseits in vielfacher Weise auf die konkreten gesellschaftlichen Verhältnisse zurückwirken.

Die Forschungsperspektive richtet sich auf eben diese Formen der gesellschaftlichen Steuerung, Regulierung und Koordination – auf deren aktuell zu beobachtende Veränderungen und auf die intendierten und nicht-intendierten Folgen dieser Prozesse in verschiedenen gesellschaftlichen Funktionsbereichen und für das Handeln relevanter Akteure. In den folgenden Ausführungen werden daher zunächst auf der Grundlage der bekannten Megatrends und ihrer wissenschaftlichen Deutungen diejenigen Strukturwandelprobleme benannt, die grundlegende Anpassungen und Modernisierungen gesellschaftlicher Governanceformen hervorbringen (Kap. 1). Auf dieser Grundlage werden die neuen Governanceformen im Hinblick auf ihre konkreten Entwicklungsbedingungen, Ausprägungen und Auswirkungen in verschiedenen, für unsere Forschungsperspektive relevanten gesellschaftlichen Funktionsbereichen (Wirtschaft und Unternehmen; Arbeitssystem und Arbeitskultur, Stadt und Region) erörtert (Kap. 2). In einem weiteren Abschnitt werden die daraus resultierenden Basisthesen und generellen Fragestellungen in den Zusammenhang einer übergreifenden Forschungsperspektive gestellt (Kap. 3).

1. Eine Welt im Umbruch: Megatrends und ihre wissenschaftlichen Deutungen

1.1 Die „entfesselte Welt“

Begünstigt vom Ende der politischen Systemkonkurrenz und auf der Grundlage von Innovationen in der Informations- und Kommunikationstechnologie sowie der Transportsysteme entwickelt sich die anhaltende Globalisierung wirtschaftlicher, politischer, sozialer und kultureller Aktivitäten. Märkte, Beziehungen und Regulierungsformen werden dabei einem Prozess tief greifender Reorganisationen unterworfen. Mit der wissenschaftlichen Beobachtung und Analyse dieser Dynamik mehren sich auch die Versuche einer - mehr oder weniger prägnanten - Charakterisierung derjenigen Gesellschaftsform, die nunmehr die fordistische Industriegesellschaft ablöst. Unabhängig davon, ob dabei die Dialektik von Chancen und Risiken zum neuen Kernparadigma der „reflexiven Moderne“ in der (Welt)Risikogesellschaft erklärt wird (Beck 2007; Giddens 2001 und 1995; Beck u.a. 1996), ob die Entmaterialisierung von Kommunikation und Wertschöpfung in der Dienstleistungs-, Informations- oder Wissensgesellschaft (Castells 2001; Friedman 2006) oder die Neuformierung und Neuverteilung von Macht und Herrschaftsformen (Hardt/Negri 2002) ins Zentrum der Aufmerksamkeit gerückt wird oder ob die grundlegenden Basistrends einfach „nur“ in die Erwartung einer „nächsten Gesellschaft“ (Baecker 2007) einmünden, wird - weitgehend unumstritten - auf eine Reihe global wirksamer Basis- oder Megatrends verwiesen, die sich in den einzelnen Gesellschaften in der Form gravierender Umbrüche des Produktions- und Sozialmodells auswirken, welche ihrerseits die verschiedenen Mechanismen der gesellschaftlichen Handlungskoordination vor enorme Herausforderungen stellen:

- Ein zentrales Merkmal der aktuellen Entwicklungen ist es, dass mit der breiten Entfaltung und ubiquitären Anwendung digitaler Informations- und Kommunikationstechniken und dem parallel erfolgenden Ende der politischen Systemkonkurrenz zwischen den bis dahin dominanten globalen Machtblöcken die sachlichen, zeitlichen, räumlichen und politischen Schranken und Begrenzungen für alle Arten von internationalen und intraregionalen Austauschbeziehungen, Verflechtungen und Vernetzungen weitgehend abgebaut bzw. in ihrer Wirksamkeit drastisch eingeschränkt wurden. In der somit „entfesselten Welt“ (Giddens 2002) konnten

sich im Zuge dieser Entwicklung überdies diejenigen gleichsam „innergesellschaftlichen“ Modernisierungsprozesse, die vor allem in den modernen westlichen Industriegesellschaften seit den 1970er Jahren zu beobachten waren, verstärkt entfalten: **Soziale Enttraditionalisierungs-, Entstandardisierungs- und Individualisierungsdynamiken** verstärken ihrerseits die ökonomischen Entwicklungen und breiten sich überdies zunehmend auch in anderen Weltregionen aus. In dem Maße, in dem sich damit eine Ausdifferenzierung und Pluralisierung von Lebenslagen, Interessenpositionen, Lebensstilen und Milieus herausbildet, wird die institutionelle Herstellung und Durchsetzung zentraler, vereinheitlichender und verallgemeinernder Standardisierungen und Normierungen in den Gesellschaften erheblich erschwert.

- Für den Bereich der Wirtschaft wird mit der **Entgrenzung von Märkten** vor allem auf die wachsende internationale Standortkonkurrenz, den Trend zu großräumiger weltweiter Arbeitsteilung sowie eine bislang ungekannte räumliche Flexibilität von Realkapital und kodifiziertem Wissen verwiesen (vgl. Blotevogel 2005 u. 2006a; Kujath 2005 u. 2006, Friedman 2006). Diese allgemeinen Trends nehmen selbstverständlich unter den Bedingungen verschiedener Wirtschafts- und Gesellschaftsmodelle auch verschiedene Ausprägungen an, in denen sich vorgängig vorhandene Strukturen mit neuen Anpassungserfordernissen mischen. So konnte sich z.B. die Bedeutung der industriellen Kernsektoren in Deutschland zwar bis heute noch auf einem deutlich höheren Niveau halten als z. B. in den USA, aber dennoch ist auch hier der Übergang zu einer wissens- und informationsbasierten Dienstleistungsgesellschaft zu beobachten, der demgemäß für Deutschland (und Japan) als „industriell-produktionsorientierter“ Pfad in die moderne Informationsgesellschaft (Castells 2001:259) bezeichnet wird. In diesem Modell bilden die industriellen Kernsektoren nach wie vor eine fundamentale Grundlage der gesellschaftlichen Entwicklung und nicht zuletzt auch der Entwicklung in vielen Dienstleistungsbereichen, die allerdings mittlerweile auch in Deutschland bei Wertschöpfung und Beschäftigtenzahlen deutlich und mit steigender Tendenz vor der industriellen Produktion rangieren. Nicht zuletzt wegen der traditionell starken Exportorientierung und des hohen Internationalisierungsgrades der Kernsektoren industrieller Produktion in Deutschland wirkt sich die weltweite Entgrenzung von Märkten dennoch auch hierzulande massiv aus. Gemeinsames Kennzeichen dieser differenzierten Entwicklungen ist es mithin, dass

sich nationale bzw. territorial bestimmte Regulierungskapazitäten zusehends weniger auf die Dynamik unterschiedlicher nationaler Märkte beziehen lassen.

- Die technologischen Entwicklungen ebenso wie die räumlichen und organisatorischen Strukturveränderungen versetzen überdies die Produktionsapparate in die Lage, auf die zunehmende Differenzierung und Pluralisierung von Kundeninteressen und Konsumentengruppen einzugehen und tendenziell für jedes denkbare (und undenkbare) Bedürfnis an jedem Ort das passende Produkt herzustellen und anzubieten. Unter diesen Vorzeichen werden **Flexibilität und Innovationsfähigkeit** sowie die Geschwindigkeit, mit der innovative Ideen in marktfähige Produkte oder Dienstleistungen umgesetzt werden, zu einem Erfolgsfaktor im globalen Wettbewerb, dessen Bedeutung für den Unternehmenserfolg in vielen Bereichen bereits vor der Positionierung in der Preis- und Qualitätskonkurrenz rangiert.
- Mit der Neuverteilung von Produktions- bzw. Wertschöpfungsprozessen etabliert sich jener **„Raum der Ströme“** (Castells 2001), in dem sich unterschiedliche Arten von Strömen (von Waren, Kapital, Personen, Informationen, kulturellen Einflüssen) weitgehend unabhängig von bestehenden politisch-administrativen Gebietsgliederungen zu globalen Netzen formieren. Nicht mehr Staaten, sondern Städte, genauer: Metropolen, übernehmen innerhalb dieser Netze die Funktion strategischer Knoten, die gleichermaßen ökonomische Kristallisationspunkte, Ressourcenpools und Gateways darstellen (Friedmann 1986; Castells 2001 u. 2002; Sassen 1991, 1996 u. 2001) und deren Positionierung in einer globalen Hierarchie davon abhängt, in welchem Umfang sie (1.) zu Informationstransfers, zur Absorption von Information und Wissen sowie zu deren Bereitstellung und Weiterentwicklung beitragen können (Castells 2001 u. 2002; Kujath 2005 u. 2006) und (2.) innerhalb dieser Netze Steuerungs- und Koordinierungsfunktionen erfüllen.
- Ein weiteres wesentliches Merkmal der allgemeinen Globalisierungs- und Modernisierungsdynamik, das sich selbstverständlich in enger Wechselwirkung mit den dargelegten sozialen, ökonomischen und räumlichen Strukturveränderungen herausbildet, besteht schließlich in einem **weit reichenden Wandel von Formen und Inhalten nationaler Politiken**. Verglichen mit deren Funktion während der industriegesellschaftlichen Epoche scheinen sich wesentliche Kompetenzen und Kapazitäten zum einen in den Bereich internationaler Politikmechanismen und

zum anderen in neue Formen subnationaler Politiken zu verlagern. Dies geht in einer zweiten Dimension einher mit Funktions- und Kompetenzverlagerungen zwischen staatlichen und nichtstaatlichen, ökonomischen oder (zivil)gesellschaftlichen Akteuren und Institutionen. In beiden Dimensionen spielt der Nationalstaat als eine zentrale Organisationsform von Steuerungs-, Regulierungs- und Koordinierungsmechanismen aber weiterhin eine wesentliche Rolle, so dass die vielfachen Strukturveränderungen in diesem Bereich unter dem Begriff „Wandel von Staatlichkeit“ zusammengefasst werden (Zürn/Leibfried 2006).

1.2 Neue Anforderungen an gesellschaftliche Steuerungs-, Regulierungs- und Koordinierungsmechanismen

Vieles spricht dafür, dass mit den beschriebenen Entwicklungen - der sozialen Entstandardisierung, der ökonomischen Entgrenzung, gestiegenen Flexibilitäts- und Innovationsanforderungen, der Reorganisation von Raumstrukturen und dem Wandel von Staatlichkeit - ein erheblicher Anpassungs- und Modernisierungsdruck auf diejenigen Mechanismen der gesellschaftlichen Steuerung, Regulierung und Koordinierung ausgelöst wurde, die sich als fordistisches Regulationsregime im Verlauf der industriegesellschaftlichen Epoche herausgebildet hatten. Im Einzelnen resultieren aus den dargelegten Entwicklungen neue Anforderungen, denen die traditionellen Formen nicht mehr gerecht werden und die daher zu den vielfach beschriebenen Funktionsverlusten, Steuerungsdefiziten etc. geführt haben.

Transnationale Regulierung

Durch globale Vernetzung, großräumige Regulierungsbedarfe und -probleme (z.B. der aktuell sich vollziehende Klimawandel) nimmt die Bedeutung vielfacher Koordinations- und Abstimmungsnotwendigkeiten auf transnationaler Ebene zu. Für Unternehmen und Marktbeziehungen ebenso wie für Staaten und politische Beziehungen gilt dabei, dass die Regulierungsbedarfe nicht nur umfänglicher sondern auch komplexer werden. Gleichzeitig erodieren aufgrund globaler Standortkonkurrenz in entgrenzten Märkten die Steuerungspotentiale der einzelnen Nationalstaaten. Insbesondere auf der inter- und transnationalen Ebene können daher zunehmend neue Koordinierungs- und Regulierungsmechanismen beobachtet werden, die neue Akteu-

re, z.B. Nichtregierungsorganisationen, einbeziehen und auf Mischungen aus Verhandlung und Kooperation wie auch Druck und hierarchischer Steuerung basieren.

Mehr-Ebenen-Politik

Staatliche Koordinierungsleistungen vollziehen sich zudem immer weniger durch das Handeln einzelner abgeschlossener administrativer Ebenen, sondern ergeben sich als Gesamtperformance aus dem Wechselspiel mehrerer formell hierarchisch geordneter Stufen. Forschung dazu bliebe unterkomplex, wenn ausschließlich das Handeln der formell beauftragten Instanzen beobachtet, aber Zusammenspiel, Interaktionen und Interventionen zwischen und mit über- und untergeordneten Entscheidungsebenen ausgeblendet würden. Der Begriff der Multi-Level-Governance verweist hingegen gerade auf die Notwendigkeit, diese Beziehungen und Einflüsse etwa der Ebenen Europa, Bundesländer, Kommunen systematisch in die Analyse einzubeziehen. Er zielt damit darauf ab, sich von Vorstellungen formeller und hierarchischer Kompetenzverteilungen zu lösen und stattdessen die Interdependenzen von Akteuren auf verschiedenen Ebenen in den Blick zu nehmen (Jachtenfuchs/Kohler 1996).

Entgrenzung von Unternehmen

Ähnliche Entwicklungen wie im Bereich der politischen Institutionen und Strukturen lassen sich auch für Unternehmen beobachten – einschließlich der enormen Komplexitätszunahme von Handlungsanforderungen, die auch den Unternehmen die Bewältigung z.T. geradezu paradoxer Widersprüchlichkeiten abfordert. Der Internationalisierung von Märkten folgt die Internationalisierung von Unternehmen in verschiedenen Formen (eigene Expansion, joint-ventures, strategische Allianzen etc.); wachsende Ansprüche an Innovationskraft und Flexibilität führen zur Bildung diverser Arten von Netzwerken zwischen Unternehmen aber auch mit Institutionen und Akteuren im regionalen Rahmen; verschärfte Konkurrenz, unbegrenzte Informations- und Kommunikationsmöglichkeiten, wesentlich erhöhte Markttransparenz und steigende Kundenansprüche machen viele Absatzmärkte zu Nachfragemärkten. Alle diese Prozesse vergrößern die Reagibilität der Unternehmen auf Entwicklungen in ihrer Umwelt erheblich. Während also auf der einen Seite die Grenzen der Organisation „Unternehmen“ aufweichen und die verschiedensten Stakeholder-Ansprüche auch im Unternehmenshandeln ihre Wirkung entfalten, wachsen freilich auch die Sharehol-

der-Ansprüche an die Unternehmen; insgesamt werden daher die Entwicklung von Unternehmen, die dazu getroffenen Entscheidungen und ihre Wechselwirkungen mit der Unternehmensumwelt in einem bislang nicht gekannten und hoch widersprüchlichen Maße legitimations-, begründungs- und erklärungspflichtig. Mit anderen Worten: „Das Schicksal der Unternehmen entscheidet sich einerseits hier, auf den Märkten der Wirtschaft, aber es entscheidet sich gleichzeitig auch in den Labors der Wissenschaft, in den Gebetshallen der Kirchen, in den Sälen der Gerichte, in den Hinterzimmern der Politik und in den Redaktionen der Zeitungen, der Fernsehanstalten und Internetportalbetreiber.“ (Baecker 2007)

Verteiltes Wissen

Dieser generelle Trend betrifft die erforderlichen Informationen bzw. das Wissen, das als zentrale Ressource und Entscheidungsgrundlage eine unerlässliche Voraussetzung für Steuerungs- und Koordinierungsprozesse aller Art darstellt. In dem Maße, in dem Entscheidungsvoraussetzungen komplexer, vielfältiger werden und nicht mehr selbstverständlich an zentralen Stellen gebündelt werden können und damit auch nicht mehr selbstverständlich verfügbar sind, gibt es auch keine zentralen Instanzen mehr, die über entsprechend umfassende Informationszugänge und –ressourcen verfügen. Um die zentralen Akteure bzw. Institutionen von dieser Anforderung zu entlasten und die erforderlichen Wissens- und Informationsressourcen dennoch verfügbar zu machen, ergibt sich die Notwendigkeit weiterer horizontaler und vertikaler Kooperationen sowie der Einbeziehung weiterer Akteure. Das Problem des „verteilten Wissens“ mag z.B. ein wesentlicher Grund für die zunehmende Einschaltung von Beratungs- und Wissenschaftsfunktionen in gesellschaftliche Steuerungs- und Koordinierungsprozesse sein. Zu vermuten ist freilich, dass sich mit diesen Prozessen gesellschaftliche Machtkonstellationen ebenso verändern, wie die Legitimationsbasis und die Zurechenbarkeit von Verantwortung für gesellschaftliche Steuerungs- und Regulierungsvorgänge und –entscheidungen.

Dieser enorme Bedeutungszuwachs von Wissen geht in vielen Bereichen mit einer grundlegenden Veränderung von Akteurskonstellationen einher: Mit dem Übergang in die postindustrielle Dienstleistungsgesellschaft kommt es beispielsweise zu einem relativen und absoluten (Bedeutungs-)Zuwachs derjenigen Beschäftigtengruppen und Milieus, die mit der Produktion neuen Wissens, mit seiner Umsetzung in innovative Produkte, Dienstleistungen und Verfahren und der Vermittlung von Wissen be-

fasst sind. Die Arbeit dieser strategisch relevanten Gruppen von Wissensarbeitern basiert auf sozialer Interaktion, auf Kommunikation und Kooperation und setzt Handlungs- und Entscheidungsspielräume voraus. Auf der Grundlage des von ihnen kontrollierten Wissens und der damit verbundenen Handlungs- und Entscheidungskompetenzen besitzen diese Gruppen in Arbeit und Unternehmen, aber auch in anderen gesellschaftlichen Bereichen eine hohe Durchsetzungskraft. Sowohl im Hinblick auf die Qualität von Arbeit und den Charakter von Arbeitsprozessen als auch z.B. hinsichtlich der Gestaltung von Städten wird der beobachtbare Wandel maßgeblich von der (neuen oder nur stark anwachsenden) „kreativen Klasse“ (Florida 2002) der Wissensarbeiter mitbestimmt.

Variable Geometrie

Da viele der ökonomischen und sozialen Koordinierungs- und Regulierungssysteme in herkömmlichen territorialen und administrativen Zuschnitten funktionieren, stellt deren Anpassung an trans- bzw. supranationale Strukturen eine weitere zentrale Herausforderung dar. Dies gilt für Unternehmen, die sich deswegen z.B. zu Netzwerken oder strategischen Allianzen zusammenschließen, es gilt aber auch für territoriale bzw. administrative Einheiten bzw. Akteure: Regionen beispielsweise werden zu wichtigeren Koordinierungseinheiten, obwohl sie nur selten mit territorialen Steuerungseinheiten kongruent sind. Ein typisches Beispiel dafür ist etwa die Konstituierung von Metropolregionen, die zu neuen räumlichen Zuordnungen sowie zur Überlagerung von funktionalen und territorialen Raumbezügen führt. Die räumliche Variabilität (sog. variable Geometrie) ist ein wesentliches Merkmal der zu beobachtenden Regionsbildung (Adam 2006). Die dabei zeitweilig entstehenden unklaren oder geteilten Zuordnungen, Zuständigkeiten und Zugehörigkeiten können sich insbesondere im politisch-administrativen System als Legitimitäts- und Zurechnungsprobleme bei Entscheidungen auswirken, von denen die Teilregionen betroffen sind und die Konflikte um Beteiligungs- und Entscheidungsrechte hervorrufen. Beteiligte Akteure begegnen sich häufig nicht in einem hierarchischen Verhältnis, sondern als zumindest formal Gleichberechtigte. Auch hier - wie auf der transnationalen Ebene - versagen Anweisungsroutinen und legen die Entwicklung von netzwerkförmigen Verhandlungsmechanismen nahe, deren besondere Funktionslogik etwa Konzepte der Regional Governance in den Blick nehmen.

Wachsende Zahlen von „Stakeholdern“ und „Veto-Playern“

Aufgrund von Prozessen sozialen Wandels vervielfältigen sich die in der Gesellschaft vorfindlichen Lebens- und Interessenlagen und organisieren sich entlang zahlreicher neuer sozialer und kultureller Konflikt-, Segmentations- und Distinktionslinien. Je heterogener die (sprach- und durchsetzungsfähigen) Interessen werden, desto größer wird die Zahl der zu berücksichtigenden Akteure und desto komplexer werden auch die gesellschaftlichen Steuerungs- und Koordinierungsprozesse. Neue Akteurskonstellationen sowie damit einhergehende Abstimmungsbedarfe und –verfahren lassen sich auch mit Blick auf veränderte Bedürfnisse nach direkter Partizipation und Einflussnahme zumindest im geographischen oder sozialen Nahraum erkennen. Um die Legitimation und Verpflichtungsfähigkeit kollektiver Handlungskoordinierung zu sichern oder zu verbessern, wird häufig mit neuen Mischungen aus Top-Down-Routinen und Bottom-Up-Mechanismen experimentiert. Hierbei spielt eine Rolle, dass es effizienter zu sein scheint, interessierte Parteien mit ihren Anliegen frühzeitig in Entscheidungsprozesse einzubinden, um etwaigen Blockade-Strategien entgegen zu wirken. Selbstverständlich unterscheiden sich die verschiedenen Interessengruppen nach wie vor in vielfacher Hinsicht; unter anderem hinsichtlich der Ressourcen die sie zur Verfolgung ihrer Ziele einsetzen können und hinsichtlich der Anzahl und Reichweite von Optionen, die ihrem Handeln offen stehen. Dennoch deutet vieles darauf hin, dass in den meisten gesellschaftlichen Prozessen die Anzahl derjenigen Akteure ansteigt, die zumindest in der Lage sind, bestimmte Entwicklungen bzw. Entscheidungen zu verhindern, auch wenn sie nicht über das Machtpotential und die Durchsetzungsfähigkeit verfügen, ihre Ziele durchzusetzen. Nicht zuletzt aus diesem Grund wird ein Bedeutungsgewinn zivilgesellschaftlicher Aushandlungsverfahren, in denen potentielle Veto-Player eingebunden werden, diagnostiziert.

Reduzierung von Handlungsfähigkeit und Steuerungskapazitäten

Veränderungs- bzw. Anpassungsdruck ergibt sich neben den steigenden Anforderungen an die Handlungsfähigkeit und Steuerungskapazität „zuständiger“ Institutionen aber auch aus der tendenziell abnehmenden Verfügbarkeit von Ressourcen, die für diesen Zweck erforderlich sind. Dieses Problem stellt sich – in unterschiedlicher Weise – zwar für alle beteiligten Akteure, Institutionen oder Organisationen, wird aber wegen der Funktion des Staates als übergreifender Instanz für gesellschaftliche Steuerungs- und Regulierungsvorgänge mit besonderer Aufmerksamkeit auf eben

diese staatlichen Funktionen diskutiert. Klassische Vorstellungen staatlicher Steuerungspotentiale sind davon geprägt, dass sich gesellschaftliche Probleme und Koordinierungsbedarfe allein durch zielgerichtete Interventionen des Staates bewältigen ließen. Diese Vorstellung mag schon immer irrig gewesen sein, passt aber nicht mehr in eine Landschaft, in der die Kapazitäten und Ressourcen für staatliches Handeln rapide abnehmen. Dies gilt für Finanzmittel ebenso wie für Wissen, Legitimation oder Rechtsetzungskompetenzen, die zunehmend auf verschiedene Ebenen verteilt (s.o.) und zum Teil durch andere Koordinierungsformen (z.B. Verträge, Marktmechanismen oder auch „Runde Tische“) ersetzt werden. Vorstellungen der Planbarkeit und Umsetzbarkeit selbst gesetzter Ziele weichen daher solchen der Kontingenz gesellschaftlicher Entwicklung. Um dennoch die nach wie vor vorhandenen - begrenzten - Steuerungsmöglichkeiten staatlicher Akteure ausschöpfen zu können, werden fixe Ziele zunehmend durch prozessuale Regeln ersetzt, die im Zuge einer Rahmensteuerung eine Art „flexible response“ auf unterschiedliche Problemlagen und wechselnde Handlungsbedingungen erlauben. Auf diese Weise entlasten sich insbesondere staatliche Akteure, Regierungen, Parlamente, Verwaltungen von Steuerungs- und Koordinierungsfunktionen, die sie kaum noch aus eigener Kraft erfüllen können – mutieren damit freilich auch zu einem unter vielen Mitspielern.

1.3 Neue Governance-Formen als Bestandteil gesellschaftlicher Modernisierung

Die dargestellten Probleme bzw. Problemkomplexe bezeichnen insgesamt ein Dilemma, das für Phasen tief greifenden gesellschaftlichen Wandels bezeichnend ist: Auf der einen Seite gehen Ressourcen, Kapazitäten, Instrumente und Mechanismen verloren, die bislang für Steuerung, Regulierung und Koordinierung eingesetzt wurden; auf der anderen Seite wächst indes in vielen gesellschaftlichen Bereichen gerade durch ökonomische Entgrenzungen, soziale Verwerfungen und wachsende Exklusionsrisiken der Bedarf an und die Notwendigkeit von gesellschaftlicher Steuerung und Handlungskoordinierung. Um die sich vergrößernde Lücke zwischen Steuerungskapazitäten und Steuerungsbedarfen wieder zu verkleinern, werden neue - bzw. neue Mischungen der herkömmlichen - Formen und Mechanismen gesellschaftlicher Steuerung, Regulierung und Koordination erprobt. Nicht nur die politisch-administrativen Systeme und die diversen institutionellen Arrangements, sondern auch wirtschaftliche und zivilgesellschaftliche Mechanismen der Handlungskoordina-

tion vollziehen somit gleichsam eine „sekundäre“ Adaption, die als Herausbildung neuer Governance-Formen beschrieben und analysiert wird.

„Governance“ bezeichnet damit diejenigen neuen Mischungen von Formen und Mechanismen der Steuerung, Regulierung und Koordinierung gesellschaftlicher Prozesse, die sich im Verlauf der aktuellen, säkularen Umbrüche in den entwickelten Marktökonomien und postfordistischen Gesellschaften herausbilden, und geht damit über enger zu fassende Vorstellungen von „Government“ hinaus[2]. Die wissenschaftliche Beobachtung und Analyse solcher neuen Governanceformen und ihrer Entwicklung basiert auf dem Grundverständnis, dass diese Funktionen schon immer durch eine Kombination aus hierarchischen, marktlichen und zivilgesellschaftlich-aushandlungsorientierten Mechanismen erfüllt wurden, wobei jedoch in unterschiedlichen gesellschaftlichen Funktionssystemen und Handlungsbereichen jeweils einer dieser Koordinierungsmechanismen deutlich dominierte und die Logik der sozialen Prozesse bestimmte. Im Unterschied dazu deuten heute viele Indizien darauf hin, dass sich die Mischungen der drei klassischen Koordinierungsmechanismen für gesellschaftliches Handeln während der letzten beiden Jahrzehnte in allen Bereichen in Richtung einer gleichgewichtigeren Kombination aus Hierarchie, Markt und zivilgesellschaftlichem Aushandeln entwickelt haben. Indem die hinlänglich bekannten Stärken und Defizite bzw. Schwächen („Marktversagen“) einer marktorientierten Steuerung und die ebenso häufig diskutierten Vor- und Nachteile einer bürokratisch-hierarchischen Form der Handlungssteuerung und –koordination (zumeist diskutiert in der Form des „Staatsversagens“) so durch die spezifischen Stärken und Schwächen eines weiteren Koordinierungsmodus ergänzt werden, erweitern sich die Optionen für an jeweils spezifische Funktionen angepasste Governanceformen. Allerdings haben eben auch die aushandlungsorientierten, häufig in netzwerkförmigen Strukturen angewandten Steuerungsmechanismen typische Nachteile, auf die bereits in zahlreichen Studien hingewiesen wurde. Während sie auf der einen Seite unter bestimmten Bedingungen gute Voraussetzungen für produktive und innovative Kooperation und flexible Anpassung an dynamische Rahmenbedingungen, gemeinsam getragene Formen der Risikoteilung und der Bündelung von komplementären Kapazitäten verschiedener Akteure bieten, können sie unter anderen Bedingungskonstellationen eben auch zu „sklerotischer“ Erstarrung, zu ausschließenden Exklusivkooperationen und zu nicht legiti-

[2] „Government“ als klassische Form staatlich-hierarchischer Steuerung kann daher als eine spezifische Form von Governance verstanden werden.

mierten Machtkonstellationen führen. Insofern ist die Ausbildung neuer Governanceformen eben keineswegs als Prozess zu verstehen, in dem die zivilgesellschaftlich-aushandlungsorientierten Formen einfach an die Stelle anderer Mechanismen treten, sondern in dem sich aus den jeweiligen Stärken und Schwächen der einzelnen Mechanismen neue Mischungen herausbilden.

Dieser Entwicklungsprozess nimmt in jeweils einzelnen Gesellschaften bzw. unter je spezifischen Bedingungskonstellationen unterschiedliche Ausprägungen an, die sich als spezifische Konfiguration aus vorgängigen Entwicklungsbedingungen und aktuellen Modernisierungs- und Anpassungsstrategien bzw. -dynamiken darstellen. Insofern lassen sich weite Teile der Governance-Forschung als Beiträge zu allgemeineren und theoretischeren Konzepten der Entwicklung moderner Gesellschaften verstehen (vgl. die Beiträge in Benz 2004; Benz u.a. 2007; Schuppert 2005), die sich insbesondere um systematische Aufschlüsse über jene Bedingungskonstellationen bemühen, unter denen sich die konkreten Anpassungspfade einzelner Gesellschaften – oder auch gesellschaftlicher Subsysteme – herausbilden. Sowohl die Inhalte als auch die Form dieser Prozesse, ihre Trägheit oder Schnelligkeit, Geradlinigkeit oder Wechselhaftigkeit hängt von diesen spezifischen Bedingungskonstellationen ab, die etwa in den breit diskutierten Konzepten der „Three Worlds of Welfare Capitalism“ (Esping-Andersen 1990) oder der „Varieties of Capitalism“ (Hall/Soskice 2001; Gingerich/ Hall 2004; Cernat 2006) als grundlegend verschiedene Variationen des kapitalistischen Wirtschaftsmusters beschrieben werden.

Diese Grundmuster unterscheiden auf je eigene Art und selbstverständlich in grober Annäherung die spezifischen nationalen Steuerungssysteme, die sich aus den Mechanismen zur Koordinierung von Wirtschaftstätigkeiten, den politischen Mechanismen der Willensbildungs- und Entscheidungsfindung, den wichtigen institutionellen Arrangements, Regeln und Regulierungen und nicht zuletzt den sozialen und kulturellen Zielen, Normen und Werten zusammensetzen. Mit seiner systematischen Differenzierung zentraler gesellschaftlicher Koordinierungserfordernisse bietet insbesondere der „Varieties of Capitalism“-Ansatz eine geeignete theoretische Folie, vor deren Hintergrund sich die Einbettung einzelner Regionen, Unternehmen oder sonstiger Subeinheiten in ein übergreifendes gesellschaftliches Steuerungs- und Regulierungssystem ebenso beschreiben und analysieren lässt, wie die Unterschiede zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Steuerungs- und Regulierungssystemen.

Im Hinblick auf die Herausbildung neuer Governanceformen sind dabei vor allem zwei Aspekte von Bedeutung: Erstens wird die Leistungs- und Anpassungsfähigkeit ganzer Marktökonomien wie auch einzelner Subeinheiten in einen dynamischen Zusammenhang mit denjenigen institutionellen Arrangements gebracht, die sich - z.B. als Sozialsystem, Bildungssystem oder politisches System - im Verlauf vieler Jahre entwickelt und dabei in der Regel selbst eine enorme Stabilität herausgebildet haben. Auch wenn kritisiert wird, dass damit all jene Faktoren systematisch unterschätzt werden, die für Abweichungen von geradlinigen Veränderungsverläufen und stabilen Entwicklungspfaden sorgen (könnten) (vgl. Lütz 2006), wird damit die Rolle, die Modifikationen im vorhandenen System gesellschaftlicher Steuerungs-, Regulierungs- und Koordinierungsmechanismen bei Beharrungs- oder Anpassungsprozessen spielen, einer systematischen Analyse zugänglich. Im Unterschied zu linearen, „einfachen“ Beziehungen zwischen diesen Mechanismen und der Leistungsfähigkeit verschiedener gesellschaftlicher Funktionssysteme gerät somit die Reflexivität der Governanceformen, d.h. ihre eigene Flexibilität bzw. Inflexibilität und die daraus resultierenden Folgen und Rückwirkungen, in den Blick.

Zweitens liefert das Varieties of Capitalism-Konzept eine systematische Begründung für die insbesondere in koordinierten Marktökonomien neben Markt und Hierarchie wachsende Bedeutung von verhandlungs- oder vertrauensbasierten Formen der Handlungskoordination: „Markets and hierarchies are features of LMEs and CMEs but we stress the systematic variation found in the character of corporate structure (or hierarchies) across different types of economies and the presence of coordination problems even within hierarchical settings (Milgrom/Roberts 1992). Even more important, we do not see these two institutional forms as the only ones firms can employ to resolve the challenges they confront. In coordinated market economies in particular, many firms develop relationships with other firms, outside actors, and their employees that are not well described as either market-based or hierarchical relations but better seen as *efforts to secure cooperative outcomes among the actors using a range of institutional devices that underpin credible commitments*. Variation in the incidence and chararcter of this „third” type of relationship is central to the distinctions we draw between various types of political economies.” (Hall/Soskice 2001:14)

Die theoretisch fundierten und ausgearbeiteten Überlegungen des „Varieties of Capitalism“-Ansatzes sind zwar zunächst für die differenzierende Analyse nationaler Marktökonomien entwickelt worden, bewähren sich aber mittlerweile auch in zahlrei-

chen Studien zur Governance von Organisationen, Unternehmens- oder regionalen Netzwerken (z.B. Voelzkow 2007). Unabhängig davon also, ob es um die Steuerung von Unternehmensbeziehungen, die Regulierung von Arbeitsbeziehungen oder etwa die Kompetenzverteilung zwischen verschiedenen Ebenen des politischen Systems geht, besteht das vorrangige Ziel der Transformation von Steuerungs- und Koordinierungsmechanismen unter den aktuellen Bedingungen darin, mithilfe von neuen Governance-Formen Leistungs- und Handlungsfähigkeit im Spannungsfeld von notwendiger Stabilität und ebenso notwendiger Flexibilität zu erhalten bzw. zu regenerieren. Mit anderen Worten: Neue Governance-Formen sind eine Antwort auf die Frage „Wie lässt sich ein gegebener Handlungsrahmen (Nation, Unternehmen, Organisationen, Institutionen, Netzwerke) bei stetig und immer schneller sich verändernder Umwelt so anpassen, dass ‚Erfolg' und eine gute ‚Performance' - verstanden z.B. als konkurrenzfähige Wirtschaft, stabile Absicherung sozialer Risiken, funktionierende Demokratie und Rechtsstaatlichkeit - erreicht werden bzw. erreichbar bleiben?"

Vor dem Hintergrund dieses Kernproblems, auf das neue Formen von Governance reagieren bzw. reagieren sollen, wird der zeitweilig verwirrende Doppelcharakter des „Governance-Begriffes" verständlich: Häufig wird mit Governance eine moderne, effiziente, angemessene und rationale Antwort auf die dargestellten Problemlagen bezeichnet, was in den Etiketten „good governance" oder „modern governance" deutlich zum Ausdruck kommt. In einer weniger normativen Sichtweise geht es angesichts der häufig widersprüchlichen Ausprägungen und nicht-intendierten Folgen, die dann weitere Korrekturbedarfe auslösen, eher um die Frage nach den konkreten Formen von neuen Governance-Mixen in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen und ihren jeweiligen Auswirkungen.[3]

Das gemeinsame Grundverständnis eines gesellschaftlichen Wandlungsprozesses, in dessen Verlauf sich auch die Steuerungs-, Regulierungs- und Koordinationsfunktionen an neue Erfordernisse anpassen, bildet daher die Basis für drei unterschiedliche Spielarten von Governance-Verständnissen:

---

[3] Die Etablierung wissenschaftlicher Governance-Forschung verweist also zunächst auf eine funktionierende Wechselwirkung zwischen globalen Veränderungsprozessen und verschiedenen Reaktionen darauf. Dabei spielt es an dieser Stelle keine Rolle, ob diese Reaktionen tatsächlich eine veränderte Wirklichkeit widerspiegeln oder „nur" als eine neue Brille interpretiert werden, die einen genaueren Blick auf einen ansonsten alten Untersuchungsgegenstand erlaubt (vgl. Benz u.a. 2007: 9).

- In einer wissenschaftlich-analytischen Perspektive eröffnet die Vorstellung eines Wandels von traditionellem „government“ zu verschiedenen modernen Formen von „governance“ deskriptive oder analytische Möglichkeiten, das wissenschaftliche Verständnis für gesellschaftliche Koordinierungsprozesse substantiell zu erweitern.
- Andere Verwendungszusammenhänge des Begriffes haben dagegen einen eher umsetzungsorientierten, pragmatisch motivierten Charakter. Zum einen lassen sich nicht wenige Beiträge zur Debatte als ein normatives Governance-Konzept verstehen, das Maßstäbe für ein „gutes“ Regieren oder Verwalten generiert, um reale Koordinierungsprozesse und -strukturen bewertbar zu machen. Dieser Variante lassen sich stark wertende Konzepte wie „good governance“, „modern governance“ etc. zuordnen, die ihr Entstehungssubstrat vorwiegend in Arenen transnationaler Kooperation, Entwicklungszusammenarbeit (z.B. Weltbank, OECD, EU) usw. haben.
- Aufbauend auf diese normativ-evaluierende Spielart lässt sich ein weiterer Strang des Governance-Ansatzes identifizieren, der Governance als eine spezifische „Regierungstechnik“ interpretiert und zur Anwendung bringt, die auf das „Management von Interdependenzen, Netzwerken oder Verhandlungssystemen ohne Rückgriff auf formale Entscheidungskompetenzen“ (Benz u.a. 2007: 15) abstellt. Governance fungiert in diesem Zusammenhang als ein Werkzeugkasten, der darauf abzielt, herkömmliche Koordinierungsmechanismen zu ersetzen, die gegenwärtigen Anforderungen an Koordination und Steuerung in der Gesellschaft nicht mehr angemessen zu sein scheinen, weil sie etwa mit einem dirigistischen Staatsverständnis in Verbindung stehen oder ihre Funktion unter den Bedingungen (post)moderner Gesellschaften nicht mehr erfüllen können.

Während also in eher normativen Spielarten das Governance-Konzept als eine Antwort auf die dargestellten Problemlagen gesehen wird, die mittels einer neuen Mischung von Koordinierungsmechanismen Raum für die Beteiligung zusätzlicher Akteure, für die Annäherung von Top-down- und Bottom-up-Prozessen, für das Management von netzwerkartigen Akteurskonstellationen schafft, dominieren in einer wissenschaftlich-analytischen Perspektive eher die Fragen nach den Entwicklungsbedingungen und Ausprägungen spezifischer Governanceformen, den Prozessen und Bedingungen ihrer Etablierung und den Auswirkungen, die sie in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen zeitigen. Letzteres Verständnis erscheint geeignet, die

Modernisierungs- und Anpassungsprozesse, die sich in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen aktuell vollziehen, in einem gemeinsamen konzeptionellen Rahmen zu analysieren. Hieran schließt das Leitthema „Neue Governance-Formen in Wirtschaft und Unternehmen, Arbeitssystem und Arbeitskultur sowie Stadt und Region“ an.

2. Neue Governance-Formen in ausgewählten Forschungsfeldern

2.1 Wirtschaft und Unternehmen

Das Funktionssystem der Wirtschaft wird keinesfalls allein durch den Steuerungsmodus „Markt“ koordiniert. Institutionenökonomische Ansätze verweisen darauf, dass ökonomisches Handeln immer auch durch ein Set rahmender und komplexitätsreduzierender Institutionen und den in ihnen angelegten Elementen bürokratisch-hierarchischer Steuerung und netzwerkförmig-aushandlungsorientierter sozialer Normierungen geprägt und bestimmt wird (vgl. Lütz 2006). Die jeweiligen Mischungen dieser Governanceformen sind allerdings variabel und nicht zwingend einheitlich. In den jüngeren Entwicklungen im Handlungsfeld Wirtschaft scheinen daher sowohl Tendenzen einer (Re-) Ökonomisierung als auch einer „Repolitisierung“ (Zürn 2007a) oder „Moralisierung“ (Stehr 2007) auf. Dieser in der empirischen Forschungsarbeit auszuleuchtende, vielschichtige, teils konträr, teils parallel oder komplementär verlaufende Wandel betrifft dabei die Steuerung, Regulierung und Koordinierung von Aktivitäten, Beziehungen und Prozessen in und zwischen Unternehmen sowie zwischen Unternehmen und ihrer gesellschaftlichen Umwelt.

Neue Balancen zwischen Kooperation und Konkurrenz

Organisationspolitisches Leitbild der fordistischen Epoche war der (Groß)Konzern, in dem große Teile von Wertschöpfungsketten unter dem Dach eines Unternehmens angesiedelt und erbracht sowie zentral koordiniert und kontrolliert wurden. Mittlerweile haben jedoch viele Unternehmen eine Phase massiver Restrukturierungen durchlaufen, in denen Kombinationen tiefgreifender organisatorischer und technischer Rationalisierungen, Aus- und Verlagerungen einzelner Aufgaben, Betriebsteile oder ganzer Produktionsstätten, Netzwerkbildungen sowie vertikale oder horizontale Part-

nerschaften auf nationaler oder internationaler Ebene neue Unternehmenstypen hervorgebracht haben, die es ermöglichen sollen, in entgrenzten Märkten dezentraler, flexibler und innovativer zu operieren. Innerhalb von Unternehmen, d.h. zwischen Kostenstellen, Abteilungen, Arbeitsteams, ganzen Werken etc. werden hierarchische Steuerungs- und Kontrollmechanismen verstärkt durch Verhandlungs- und Kooperationsbeziehungen wie vor allem durch konkurrenzbasierte Marktbeziehungen ersetzt. Im Unterschied zum hierarchisch organisierten und gesteuerten Modell des Konzerns haben sich somit Unternehmensorganisationen heute – durchaus in unterschiedlichen Ausprägungen - selbst an netzwerk- oder marktförmige Konfigurationen angenähert.

Aus der Hinwendung zu stärker markt- oder netzwerkförmigen Organisationsansätzen ergeben sich erhebliche Vorteile im Hinblick auf Flexibilität und Innovativität, aber gleichzeitig selbstverständlich auch Nachteile, die sich vor allem auf die Verkürzung von Planungshorizonten, die Beschleunigung von Entwicklungs- und Produktzyklen, die erhöhten Abhängigkeiten von vielen verteilten Partnern und die damit steigenden Beziehungs- und Kooperationskosten sowie die Störanfälligkeiten verteilter Produktion erstrecken.

Ähnliche Widersprüchlichkeiten wie auf der Ebene des einzelnen Unternehmens lassen sich auch auf der Ebene der Beziehungen zwischen Unternehmen ausmachen (vgl. für die Automobilindustrie in der Metropolregion Bremen-Oldenburg: Rippe/Tholen 2008; für maritime Branchen in Bremerhaven: Rippe u.a. 2007). Die sich innerhalb von Unternehmenszusammenhängen vollziehende Neumischung von Governanceformen wird bezogen auf überbetriebliche Zusammenhänge z.B. als „Governance von Netzwerken“ diskutiert: Unabhängig davon, ob es sich um verzweigte (und in der Regel hierarchisch organisierte) Produktionssysteme, um (horizontale oder vertikale) regionale Cluster oder strategische (z.B. auf Forschung und Entwicklung konzentrierte) Innovationsnetzwerke handelt, werden hier Einzelakteure in reziproke Kooperationsbeziehungen mit gemeinsam akzeptierten Regeln und Zielen eingebunden, die z.T. am Markt konkurrieren oder unterschiedliche und divergierende Interessen verfolgen. Eine besondere Bedeutung haben offenbar die diversen Formen der Netzwerkbildung und der Koordination von arbeitsteiligen Prozessen durch vertrauensbasierte Beziehungen für die modernen Dienstleistungsbereiche der Wissensökonomie. Deren verschiedene Teilbereiche (*global services*, d.h. weltweit agierende Koordinierungs-, Kontroll-, Steuerungsfunktionen; *servindustrial economy*, d.h. industriebezogene Dienstleistungen und Forschungs- und Entwicklungsaufgaben;

informational industry, d.h. die informations-, medien- und kreativwirtschaftlichen Bereiche) erfüllen zwar unterschiedliche Aufgaben und weisen unterschiedliche Arten und Grade der Einbindung in regionale oder überregionale Netzwerke auf, entfalten ihre eigenen Wertschöpfungspotentiale und ihre Dienstleistungsfunktion für alle Arten von Kunden aber offenbar am intensivsten in räumlicher oder funktionaler Bündelung bzw. Clusterung. M.a.W.: Durch Vernetzung und Clusterung entwickeln sich jene „Innovationsfabriken“ (Kujath 2006), die für die Wettbewerbsfähigkeit von nationalen oder regionalen Wirtschaftsstrukturen von entscheidender Bedeutung sind.

Gleichzeitig vermehren sich mit der Integration in Netzwerk- und Clusterstrukturen und der Zunahme von Verflechtungen und Kooperationsbeziehungen jedoch auch Verpflichtungen und Verbindlichkeiten, die die Unternehmensautonomie und die eigenständige Wahl von Zielen und Strategien einschränken. Dies kann sich insbesondere dann negativ auswirken, wenn Routine oder Exklusivität von Netzwerken die Innovationsfunktion so weit einschränken, dass die Kosten der Beteiligung für einige oder alle Akteure ihren Nutzen übersteigen. In diesen Fällen, in denen sich eine „Netzwerksklerose“ einstellt, funktionieren die Risikoteilung und die Verlagerung von interner Konkurrenz zwischen den Beteiligten in den äußeren Wettbewerb zwischen den Netzwerken nicht als Entlastungs- sondern als Blockademechanismus.

Ob und in welcher Weise die Autonomiegewinne der einzelnen Wirtschaftsakteure durch die Entgrenzung der Märkte genutzt werden (können), inwiefern diesen Autonomiegewinnen neue Einbindungen und Verpflichtungen gegenüberstehen, die auf neue Governanceformen, z.B. übernationale Regulierungsregimes (etwa die Europäische Union) oder die Kooperation in Netzwerken und Clustern zurückgehen und welche konkreten Auswirkungen sich unter bestimmten Bedingungen ergeben, ist Gegenstand für empirische Forschungen. Gleiches gilt für die Bestimmung individueller und sozialer Risiken und Chancen, die sich aus Teilhabe und Zugehörigkeit zu neuen Kooperationsformen ergeben wie auch aus dem intendierten oder nicht-intendierten Ausschluss.

Staatliche Steuerungs- und Regulierungsfunktionen und die Bereitstellung kollektiver Güter

Als Einzelakteure wie auch als Teile eines Konzerns oder eines Netzwerks sind Unternehmen auf Vor- und Infrastrukturleistungen angewiesen, deren Bereitstellung sie

nicht selbst gewährleisten können. Neben einer geeigneten Rechtsordnung und vielfältigen baulichen, technischen, logistischen Vorkehrungen (z.B. Verkehrswegenetz) sind sie vor allem in entwickelten Produktions- und Dienstleistungsprozessen auch auf ein ausreichendes Reservoir ausgebildeter Arbeitskräfte sowie ein funktionierendes Institutionensystem (Bildungs-, Arbeitsmarkt-, Sozial-, politisches System) angewiesen. Unter modernen Bedingungen erlangen dabei jene Förder- und Unterstützungsleistungen eine besondere Bedeutung, die auf explizite und intentionale Vernetzung von Wirtschaftsakteuren und ihrer jeweiligen Potentiale sowie auf die Stärkung von Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Unternehmensnetzwerken durch die Erweiterung von Forschungs-, Entwicklungs-, hochwertigen Bildungskapazitäten abzielen (vgl. Lang 2007). Von diesen staatlichen Leistungen profitieren die einzelnen Wirtschaftsakteure allerdings in unterschiedlicher Weise, da - wie bei allen Institutionen - die Leistungserbringung an das Ausmaß gekoppelt ist, in dem bestimmte Regeln eingehalten und bestimmte Ziele und Normen akzeptiert werden. Insofern erfüllen staatliche Institutionen auch gegenüber Wirtschaftsakteuren bestimmte Schutz- und Unterstützungs-, ebenso aber auch Verteilungs- und Selektionsfunktionen.

Zunehmend begrenzte staatliche Ressourcen haben die traditionelle Arbeitsteilung zwischen Staat und Privatwirtschaft in weiten Teilen aufgehoben. Die Gate-Keeper-Funktion staatlicher Regulierung, die die Wirtschaft im nationalen Rahmen vor internationaler Konkurrenz schützte, wurde weitgehend aufgegeben oder verlagerte sich auf die Ebene internationaler Abstimmungs- und Regulierungsmechanismen, öffentlich-private Partnerschaften sind in vielen Aufgabenfeldern als neue Träger von Leistungen entstanden, zahlreiche öffentliche Leistungen sind im Zuge dieser Entwicklung gänzlich privatisiert worden und die ehemals gut funktionierende legitimatorische und finanzielle Abstützung korporatistischer Wachstums- und Verteilungspakte erscheint kaum noch möglich. Die Funktion des Staates als Produzent bestimmter Vorleistungen wandelt sich mithin in vielen Feldern zu der eines Co-Produzenten und wird zunehmend von einer Rolle ergänzt, in der er intensiver als früher Kooperations- und Austauschbeziehungen bestimmter Wirtschaftsakteure moderiert, fördert oder anstiftet.

Orientiert an diesen Zielen und Strategien wurden seit den 80er Jahren die staatlich organisierten institutionellen Arrangements umgebaut, die damit nicht nur in die Lage versetzt werden sollten, flexibler auf zunehmend heterogene Anforderungen und Interessenlagen zu reagieren, sondern auch gewährleisten sollten, dass als notwen-

dig erachtete Leistungen tatsächlich finanziert und erbracht werden können. Angesichts des vermeintlichen „Staatsversagens“ und um die betreffenden Institutionen bzw. Institutionensysteme von der diagnostizierten Überforderung zu entlasten, wurde in einer ersten Phase der Deregulierungseuphorie die Überlegenheit marktlicher Koordinierungsformen unterstellt, die sich in Privatisierungswellen und der Implementation marktförmiger Steuerungsansätze in staatliches Handeln ausdrückte. Damit wurde wie in den Unternehmen die hierarchische Form der Steuerung und Koordinierung von Aktivitäten und Prozessen, die in Unternehmen wie in staatlichen Bürokratien und Institutionen vorherrschend war, durch das Prinzip von Angebot und Nachfrage, den Wettbewerb unterschiedlicher Marktteilnehmer sowie durch vertragliche Vereinbarungen, die häufig an die Stelle von gesetzlichen Regelungen oder Verordnung treten, ergänzt (z.B. in den häufig installierten „Public-Private-Partnerships“).

In der Zwischenzeit haben sich indes die Hoffnungen in die Effizienz des Marktprinzips deutlich relativiert und deswegen beteiligen sich Staat und Unternehmen bzw. Wirtschaftsverbände in wachsendem Maße zusammen mit weiteren Beteiligten (Stiftungen, Vereinen, öffentlich-rechtlichen Einrichtungen, zivilgesellschaftlichen Organisationen und Verbänden) an diversen Formen netzwerkartiger Kooperationssysteme (z.B im Bereich der Innovationsförderung, der strategischen oder regionalen Clusterbildung, aber auch in vielen kleinteiligen und kleinräumigen Prozessen), in denen ein steuerndes und regulierendes Zentrum häufig kaum noch zu erkennen ist. Für den Bereich der staatlichen Institutionen bedeutet das, dass die besondere Rolle des steuernden und regulierenden Staates, des „Interventions-“ (Mayntz/Scharpf 1995) oder „Verwaltungs“staates zugunsten einer neuen Rolle als „kooperativer“ (Ritter 1979) oder „Verhandlungsstaat“ (Willke 2001) zurückgedrängt wird. Solche netzwerkförmigen Kooperationszusammenhänge funktionieren nicht nur als Steuerungs- und Koordinierungsmechanismus gemeinsamer Aktivitäten, sondern sollen auch einen Teil jener Regulierungsfunktionen ersetzen oder kompensieren, die durch die Erosion staatlich-institutioneller Regulierung verloren gegangen waren. Dies lässt sich an einem typischen Beispiel erläutern:

In vielen Häfen wurden im Verlauf der beschriebenen Entwicklung die Aufgaben der ehemals staatlich kontrollierten bzw. organisierten Hafenverwaltungen ganz oder partiell privatisiert, um sich der verschärften internationalen Konkurrenz der Hafenstandorte möglichst flexibel anpassen zu können. Da der Betrieb eines großen Seehafens aber nur durch das koordinierte Zusammenwirken einer enormen Zahl verschiedener Einzelunternehmen bzw. Akteure mit teils ähnlichen, teils aber auch di-

vergierenden und konkurrierenden Interessenlagen möglich ist, entstanden unter Beteiligung staatlicher und privater Organisationen in zahlreichen Häfen netzwerkartige Kooperationsstrukturen, die der internen Regulierung von Beziehungen, der Koordination von Aktivitäten und der Verfolgung gemeinsamer Interessen nach außen dienen (Dombois/Koutsoutos 2007).

Während also auf der einen Seite der Rückzug des Staates aus einem Teil seiner ehemaligen Funktionen gleichsam durch andere Steuerungs- und Koordinierungsmechanismen ausgeglichen wird, sind auf der anderen Seite neue Probleme zu erwarten, deren konkrete Ausprägungen und Bedingungen empirisch zu klären sind: Zunächst bedeutet die neue Rolle des Staates als gleichberechtigter Akteur in kooperativen Beziehungssystemen, dass die Herstellung kollektiver oder meritorischer Güter erschwert wird. Ähnlich wie bei Verbänden oder Vereinen gilt auch für Netzwerke, dass sie „Clubgüter“ produzieren, von denen ausschließlich die Mitglieder profitieren (sollen). Indem der Staat sich an dieser Exklusivität beteiligt, trägt er zu einer Ungleichverteilung von Gütern wie von Zugangschancen bei. Kennzeichen des kooperierenden Verhandlungsstaates ist überdies ein verstärkter Verzicht auf konkrete Steuerungsziele zugunsten von prozessualen Regeln, die ohne vorgängige Festlegung von Ergebnissen, lediglich für ein faires und rechtmäßiges Verfahren bei Aushandlungs-, Entscheidungs- und Umsetzungsprozessen sorgen sollen. Dem steht zum einen die Auffassung gegenüber, dass dem Staat durchaus auch unter den aktuellen Bedingungen und im Rahmen der beschriebenen Prozesse genügend Mittel zur Verfügung stehen, die ihm eine dominante und steuernde Rolle ermöglichen (z.B. bei der Technologie- und Innovationsförderung; Dolata 2004). Zum anderen wird darauf verwiesen, dass insbesondere aufgrund des historischen Standes von Wohlstands- und Bildungsniveau in den (post)modernen Gesellschaften anders als früher auch der Markt durchaus die Vermittlung und gesellschaftliche Umsetzung von Werten, Normen und kollektiven Zielen in handlungsleitende Programme und Strategien leisten kann (Stehr 2007); insofern könnten die neuen Mischungen von Governanceformen auch zu einer „Moralisierung von Märkten“ beitragen.

Durch die Verschiebung zwischen Programm- und Prozessorientierung bei der Steuerung und Koordinierung gesellschaftlicher Prozesse wird mithin die Frage nach den Mechanismen der Vermittlung und Reproduktion gesellschaftlicher Werte und Normen neu gestellt. Gleiches gilt für die Frage nach dem Verhältnis von institutionellen Schutz- und Ordnungs- zu Selektions- und Verteilungsfunktionen, die in neuen Governanceformen ausgeführt, möglicherweise zu Umverteilungsprozessen von Gütern

und Chancen führen. Auch in diesem Bereich ist zu untersuchen, unter welchen Bedingungen die Folgen der dargelegten Prozesse welche Ausprägungen annehmen.

Schließung oder Öffnung von Unternehmen für die gesellschaftliche Umwelt?

Spätestens seit den 80er Jahren ist die wirtschaftliche Situation nicht nur in Deutschland durch eine verschärfte Konkurrenz- und Wettbewerbssituation geprägt. Maßgeblich hervorgerufen wird dies durch die transnationale Mobilisierung von Investoren und die Entwicklung zu einem Ökonomiemodell, das als „Shareholder-Value"-Kapitalismus oder „finanzgetriebenes Akkumulationsmodell" (vgl. zum Beispiel Bischoff/Detje 2003) beschrieben wird, in dem als gemeinsamer Nenner die als erreichbar geltenden Renditeerwartungen sukzessive hochgeschraubt wurden. Dies hat zur Folge, dass sich mittlerweile nicht nur in verstärktem Maße ein Markt für den relativ kurzfristigen Kauf und Verkauf ganzer Betriebe und Unternehmen (z.B. durch sog. „Heuschrecken") entwickelt hat, sondern auch, dass Kostenkalküle in den Vordergrund rücken, die Standortverlagerungen nach sich ziehen oder zur Ausgliederung von weniger wertschöpfungsintensiven Arbeitsbereichen und Geschäftsfeldern führen. Zudem etablieren sich im Rahmen moderner Ansätze von Corporate Governance rigide Bilanzierungs- und Reportingauflagen, die zum einen die Transparenz von Unternehmens- und Wertschöpfungsstrukturen steigern sollen, zum anderen aber auch die Spielräume für autonome geschäftspolitische Entscheidungen von Unternehmensführungen und Managements beschneiden. Alle diese Entwicklungen sprechen zumindest bezogen auf Deutschland für einen deutlichen Bruch mit den Usancen des „rheinischen Kapitalismus" (Albert 1992; Streeck 1997) und verweisen auf eine forcierte Ökonomisierung und eine damit einhergehende Schließung von Wirtschaft und Unternehmen für gesellschaftliche Belange.

Im Gegensatz zum skizzierten Szenario eines erbarmungslosen Siegeszugs kapitalistischer Logiken legen die Thesen von der „Moralisierung der Märkte" oder der „Re-Politisierung der Wirtschaft" (Zürn 2007a) eine andere Lesart nahe. Sie verweisen darauf, dass die Entwicklungsprozesse der letzten Dekaden auch in der Weise interpretiert werden können, dass diejenigen Kräfte und Mechanismen an Wirkmächtigkeit gewonnen haben, die eine Rückbindung von wirtschaftlichem Handeln an gesellschaftliche Ziele und Anforderungen herstellen. Waren es bislang im wesentlichen staatliche Institutionen und Arbeitnehmerorganisationen, die in festgelegten Formen Unternehmen und Wirtschaftsverbände mit gesellschaftlichen Anliegen konfrontierten

und in korporatistischer Kompromissfindung durchsetzten, sind es nunmehr die Märkte selbst, die eine zunehmende Öffnung von Unternehmen für ihre gesellschaftliche Umwelt bewirken. Zu dieser Entwicklung tragen aufgeklärte und selbstbewusste Konsumenten mit vielfach differenzierten Interessenlagen und Bedürfnissen ebenso bei wie der beträchtliche Einfluss öffentlich geführter Diskurse (z.B. über die Angemessenheit von Managergehältern, über Korruptions- und riskante Geschäftspraktiken in Unternehmen u. dergl.) und die Aktivitäten zahlreicher, großenteils international operierender sozialer und ökologischer Bewegungen. Nicht zuletzt wirken sich die vielfältigen transnationalen Regulierungsregime in der Weise aus, dass sie zum Teil nationale Regulierungen ersetzen und zum Teil überlagern. Sensibel reagierende Absatzzahlen, Analystenratings und Börsenkurse zeugen von dieser Tendenz zur Politisierung der Märkte.

Ein Beispiel für die Reaktionsweisen auf diese Bedingungskonstellation besteht in der wachsenden Zahl von Unternehmen, die Ansätze zu einer umfassenderen Definition unternehmerischer Aufgaben und Verantwortung verfolgen. Mit der Verbreitung von Corporate Social Responsibility- oder Corporate Citizenship-Konzepten treten neben das Ziel der Ertragsorientierung in vielen Unternehmensleitbildern weitere soziale, ökologische und kulturelle Zielsetzungen. Damit erweitert sich die Palette in Unternehmensstrukturen und -prozessen zu koordinierender Inhalte und Probleme etwa um Aspekte des Diversity-Managements, der Vereinbarkeit von Beruf und Familie, der Entwicklung ökologieverträglicher Produkte und Produktionsverfahren, des sozialen Engagements und der Unterstützung sozialer Projekte jenseits der unmittelbaren Unternehmensgrenzen.

Mit den divergierenden Trends der Schließung („Shareholder-Value-Kapitalismus“) und Öffnung (Politisierung und Moralisierung) von Unternehmen und Unternehmensaktivitäten geraten Wirtschaftsakteure freilich in ein extremes Spannungsfeld. Insofern ist es eine offene Frage, wie sich unter den Bedingungen unterschiedlicher Unternehmen in verschiedenen Marktsegmenten eine stärkere Orientierung am Sharholder-Value und gestiegene Renditeerwartungen mit Strategien und Maßnahmen zur Corporate Social Responsibility vereinbaren lassen, wie sich diese unterschiedlichen Zielgrößen in der Praxis zueinander verhalten, welche Prioritäten gesetzt werden, wie sie sich möglicherweise blockieren, bremsen, gegenseitig befruchten oder befördern.

Da es sich bei diesen Prozessen zu einem beträchtlichen Teil um Vorgänge im Unternehmen oder an der Schnittstelle zwischen Unternehmen und ihrer Umwelt handelt, die jenseits bzw. außerhalb der kodifizierten Steuerungs- und Regulierungsroutinen (z.B. Managementsystemen oder der Betriebsverfassung) liegen, ist hier ein besonderes Augenmerk auf die konkreten Umsetzungsformen und die beteiligten Akteure zu richten. Häufig werden entsprechende Gegenstände etwa in der Form von Selbstverpflichtungen geregelt. Ob dieser Steuerungs- und Regulierungsmodus tatsächlich und auf lange Sicht betrachtet ebensoviel oder gar mehr Verpflichtungsfähigkeit entfalten kann wie gesetzlich-hierarchische Bestimmungen oder welche institutionellen Flankierungen dabei nach wie vor als notwendig erscheinen, kann nur in empirischen Untersuchungen geklärt werden.

Gleiches gilt für die Ausgestaltung von Aushandlungs- und Entscheidungsmechanismen, in denen die Wahrnehmung von sozialer, ökologischer oder kultureller Verantwortung im Unternehmen operationalisiert wird. Da es sich im Vergleich zu ökonomischem Erfolg um Handlungsfelder mit deutlich größeren Interpretationsspielräumen handelt, scheinen hier auch „weichere“ und weniger stark reglementierte Verhandlungsformen bzw. –systeme vorzuherrschen. So haben sich z.B. in vielen Unternehmen neben den traditionellen Institutionen der betrieblichen Interessenvertretung sog. „Diversity-Councils“ nach dem Vorbild US-amerikanischer Unternehmen gebildet, die aus interessierten und nicht formal legitimierten Beschäftigten zusammengesetzt sind, gleichwohl aber mit der Unternehmensleitung über interne und externe Strategien verhandeln und gleichzeitig als Kommunikationsinstrument zwischen dem Unternehmen und äußeren Partnern (staatlichen Institutionen, karitativen Einrichtungen, Vereinen etc.) fungieren. Die wechselseitigen Aushandlungs-, Austausch- und Kommunikationsverhältnisse sowohl innerhalb des Unternehmens als auch mit dessen Umgebung stellen somit zwar ein wesentliches Element von neuen Formen der Corporate Governance dar, dessen soziale Strukturierung und gesellschaftliche Wirksamkeit freilich noch kaum abzusehen sind.

Die dargestellten Prozesse weisen darauf hin, dass die Entgrenzung von Märkten und Unternehmen und die damit einhergehenden Prozesse der Enthierarchisierung, Dezentralisierung, Deregulierung, „Freisetzung“ aus Abhängigkeiten, Über-/Unterordnungsverhältnissen etc. keineswegs nur als eine Zunahme von Autonomie für die einzelnen Wirtschaftsakteure - vom einzelnen Arbeitnehmer bis zum weltweit agierenden Konzern - zu interpretieren sind. Tatsächlich entwickeln sich in komplexen Wechselprozessen auch neue Formen der Steuerung und Regulierung, der

Handlungskoordination, der Rückbindung an soziale Zusammenhänge und/oder Orte, deren Wirksamkeit allerdings durchweg auf anderen als den traditionellen Mechanismen der industriegesellschaftlichen Epoche beruht und deren Folgewirkungen in vielfacher Hinsicht noch ungeklärt sind.

2.2 Arbeitssystem und Arbeitskultur

Tarifvertragssystem, Betriebsverfassung, Mitbestimmung und dekommodifizierende Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik galten lange Jahre als konstitutive Säulen der deutschen Wirtschafts- und Sozialordnung. Von einem einst positiven Bezug auf dieses „deutsche Modell“ der Arbeitsbeziehungen (Müller-Jentsch 1995) scheint heute nur noch wenig übrig geblieben zu sein. Gerade ihm wird – in den letzten Dekaden immer stärker anschwellend – in der öffentlichen Diskussion eine maßgebliche Mitschuld am bescheidenen Wirtschaftswachstum und an der Krise auf dem Arbeitsmarkt gegeben. Durch zu großzügige Alimentierung von Arbeitslosen, zu starke Gewerkschaften, ein zu sehr zentralisiertes System überbetrieblicher Flächentarifverträge und Betriebsräte, die über zu viele Mitbestimmungsrechte verfügen, gebe es, so wird bemängelt, zu wenig Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt und werde die unternehmerische Freiheit zu sehr beschnitten (vgl. Hüther 2005; Zumwinkel/Zimmermann 2005; BDA o.J.). Wenngleich diese Diagnose und vor allem die daraus abgeleiteten Therapievorschläge hochgradig umstritten sind (vgl. Hickel 2006), kann die zurückgehende Bindungs-, Verpflichtungs- und Regelungskraft des deutschen Modells aber auch als Ausdruck einer Erosion fordistisch-industriegesellschaftlicher Governanceformen interpretiert werden. In einer seit den 80er Jahren anhaltenden gesellschaftlichen Suchbewegung im Problembereich „Arbeit“ wird die langjährige Dominanz „statusgenerierender Kollektivvereinbarungen“ (Streeck 1988) aufgebrochen. Durch die vielschichtigen Veränderungen in Arbeit, Wirtschaft und Gesellschaft verschieben und erweitern sich die in ihm zu koordinierenden Inhalte, werden neue Governancemixe mit vermehrt dezentralen, marktlichen und reziprok-netzwerkartigen Elementen zur Anwendung gebracht und vergrößert sich die Zahl beteiligter und zu berücksichtigender Akteure und Akteurskonstellationen. Die Perspektive einer „Governance von Arbeit“ bietet sich an, um die Limitierungen des traditionell institutionalistischen Bias in der sozialwissenschaftlichen Arbeitsforschung zu überwinden und die sich abzeichnende Pluralisierung von Themen, Formen und Akteuren einschließlich der in jüngster Zeit ebenfalls beobachtbaren Re-Regulierung von Arbeit wissenschaftlich adäquat erforschen zu können.

Arbeitsmarkt, Beschäftigungsformen und Erwerbsbiographien

Lange Zeit galt die unbefristete, sozialversicherungspflichtige, abhängige, vollzeitige Beschäftigung als der „normale“ Erwerbsstandard – zumindest und vor allem für Männer. Gerahmt vom Arrangement der Hausfrauenehe mit männlichem Familienernährer und optionaler weiblicher Erwerbstätigkeit (Pfau-Effinger 1998) wurde dieses „Normalarbeitsverhältnis“ vom Gesetzgeber arbeits- und sozialrechtlich geschützt und privilegiert und fungierte als Leitbild für das Handeln und die Erwartungen von Arbeitgebern, Gewerkschaften und schließlich auch Arbeitnehmern (Mückenberger 1989). Vor dem Hintergrund der sich seit Beginn der 80er Jahre verfestigenden Massenarbeitslosigkeit verbreitete sich die Diagnose, der Arbeitsmarkt kranke an zu wenig Flexibilität. Zu viele hierarchisch gesetzte Schutzrechte hätten die marktliche Steuerung überformt und dysfunktional außer Kraft gesetzt. Die Antwort war ein erst langsam beginnender Rückbau rechtlicher Bestimmungen, der schließlich in den sog. Hartz-Reformen seinen vorläufigen Höhepunkt erreichte. Gemeinsame Absicht der unterschiedlichen arbeitsmarkt- und sozialpolitischen Maßnahmen war und ist es dabei, einerseits Unternehmen mehr personalpolitische Flexibilität zu ermöglichen und andererseits, indem das im Fordismus um Arbeitsmarktrisiken gespannte relativ dichte Netz durchlässiger gestaltet wird, die Eigenverantwortung von Beschäftigten zu aktivieren. Wenngleich stets umstritten ist, in welchem Umfang die „Normalarbeit“ tatsächlich noch existiert, kann doch als gesichert gelten, dass in der Konsequenz von Deregulierung und Entstandardisierung der Anteil früher als „atypisch“ geltender Beschäftigungsformen (Teilzeitarbeitsverhältnisse, Befristungen, Leiharbeit und geringfügige, sozialversicherungsfreie Beschäftigung) seit Jahrzehnten stetig zugenommen hat (Alda 2005). Auch unsichere Soloselbständigkeit verbreitet sich vielfach als alternative Erwerbsform. Das „Normalarbeitsverhältnis“ hat durch all diese Tendenzen bis heute deutlich an Normalität eingebüßt (Dombois 1999).

War es früher für Arbeitnehmer nicht unrealistisch, bei einem Betrieb bis zum Renteneintrittsalter zu bleiben – und verbleiben zu können -, so kann dies heute nur noch in relativ begrenzten Bereichen erwartet werden. Auch entspricht dies nicht mehr zwingend den veränderten Lebensentwürfen und den Präferenzen von Beschäftigten. Die relativ starre Abfolge der sequentiellen Lebensphasen von Ausbildung, Erwerbstätigkeit und schließlich Ruhestand – so die vormals primäre männliche Variante – wird heute durch Individualisierung und Wertewandel von vielen gar nicht mehr favorisiert. „Familienphasen“, aufgenötigte oder selbst gewählte Weiterbildungszeiten im Rahmen „lebenslangen Lernens“ oder beruflicher Umbruchsituationen, Zeiten der

Arbeitslosigkeit etc. lockern oder lösen – je nach Lesart – die „Normalbiographie“ (Osterland 1990) und die mit ihr einhergehenden einschränkenden Standardisierungen auf (Warsewa u.a. 1996; Strünck 2004).

Die im Normalarbeitsverhältnis angelegte und geförderte Bindung an gegebene Arbeitsplätze und Arbeitgeber schwächt sich ab und die unter dem Stichwort der „Employability“ diskutierte Fähigkeit von Beschäftigten, ihre Arbeitskraft auch auf externen und freien Arbeitsmärkten vermarkten zu können, nimmt an Bedeutung zu. Studien zeigen, dass die eigene Berufsbiographie von einer wachsenden Zahl von Arbeitnehmern mittlerweile als ein reflexiv-strategisches Projekt begriffen wird – und begriffen werden muss. In einer Melange aus Autonomiestreben und neuen Handlungszwängen wird der inner- oder überbetriebliche Wechsel des Arbeitsplatzes oder des Tätigkeitsfeldes – mitunter gepaart mit gezielten Qualifizierungsmaßnahmen – als das probate Mittel angesehen, um sich persönliche Entwicklungschancen zu eröffnen, aber auch, um die langfristige Vermarktungsfähigkeit der eigenen Arbeitskraft sicherzustellen (vgl. z.B. Mehlis 2008). Aspekte lernförderlicher Arbeitsgestaltung, inner- und überbetrieblicher Qualifizierungsangebote und -politiken sowie interner fachlicher oder hierarchischer Karrierepfade werden daher ebenso wie das kontinuierliche Monitoring von Qualifizierungsbedarfen (so etwa die Studien des Projekts „EQUIB“ am IAW[4]) zukünftig auf der Agenda der Governance von Arbeit einen prominenten Stellenwert einnehmen.

Anhaltend hohe Arbeitslosigkeit, „Erosion des Normalarbeitsverhältnisses“, das Anwachsen „atypischer Beschäftigung“, diskontinuierliche Biographie- und vor allem Erwerbsverläufe werden in der Öffentlichkeit unter dem Begriff der „Prekarisierung“ (vgl. Kraemer/Speidel 2004; Brinkmann u.a. 2006) diskutiert. Dies kann als eine der zentralen Problemstellungen in der Arbeits-, Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik und damit der Governance von Arbeit beschrieben werden. Die Erscheinungsformen von Prekarität sind dabei vielfältig und changieren mit spezifischen Beschäftigtengruppen und Qualifikationsniveaus. So sind vor allem geringer Qualifizierte heute mit einem größeren Risiko dauerhafter Exklusion aus dem Erwerbssystem oder damit konfrontiert, dass ihre Arbeitsplätze mit zumeist stereotypen Tätigkeitsanforderungen entweder ins Ausland verlagert, durch Technik substituiert oder aus Kostengründen abgebaut werden. Oder sie drohen in Vergütungsstufen abzugleiten, die ohne weitere

[4] Zu den einzelnen Arbeiten: www.equib.de

staatliche Transferleistungen keine ausreichenden Einkommen mehr gewährleisten. Die Debatte um „Hartz IV“-Aufstocker und Kombi- oder Mindestlöhne signalisiert den entsprechenden sozial- und arbeitsmarktpolitischen Handlungsdruck. Die Brisanz von Prekarisierung reicht jedoch weit über den Niedriglohnbereich hinaus. Unklare Berufs- und Biographieperspektiven, Reallohneinbußen und drohende Statusverluste betreffen mittlerweile auch die Mittelschichten. „Subjektive Prekarisierungsängste“, die Furcht aus gefestigten beruflichen Positionen herauszufallen – oder etwa im Falle von Berufseinsteigern erst gar nicht in sie hinein zu gelangen („Generation Praktikum“) – und in prekäre Beschäftigung, Arbeitslosigkeit und Armut abzurutschen, wirken bis in die Kernzone des Beschäftigungssystems hinein (Dörre 2005).

Mit dem „schwierigen Abschied vom Normalarbeitsverhältnis“ (Dombois 1999) stellt sich somit die Frage der Absicherung sozialer Risiken neu. Bisher werden Phasen (erwerbs-) biographischer Neuorientierung zumeist eher als aufgenötigte Brüche, konnotiert mit sozialem oder finanziellem Abstieg, wahrgenommen. Sozial- und arbeitsmarktpolitische Instrumente und Angebote, aus diesen Brüchen Brücken zu machen, flexiblere und optionsreichere Biographien zu ermöglichen und zu unterstützen, sind noch unterentwickelt. Gleichwohl werden sie bereits seit geraumer Zeit beispielsweise unter dem Label „Flexicurity“ als eine neue Mischung von Flexiblitilät und sozialer Sicherheit insbesondere bei zunehmend diskontinuierlichen Erwerbsverläufen debattiert (vgl. die Beiträge in WSI-Mittelungen 5/2000; Klammer/Tillmann 2001; Keller/Seifert 2006).

Wenn Prozesse der Prekarisierung und der Rejustierung sozialer Sicherungssysteme als zentrale Problemstellungen der Arbeits-, Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik und damit der Governance von Arbeit beschrieben werden können, dann geht es hierbei immer auch darum, welche sozialen Risiken wie verteilt, wie und welche Ungleichheiten berücksichtigt werden - und werden sollen. Nach wie vor orientieren sich arbeitspolitische Instrumente, Maßnahmen, Strategien dabei allerdings noch an den traditionellen Zuschreibungen, die aus verschiedenen Bevölkerungsgruppen sog. „Risiko- oder Problemgruppen des Arbeitsmarktes“ machen – und deren mangelnde Leistungsfähigkeit, Anpassungsfähigkeit, Beschäftigungsfähigkeit so für geringe Zugangs- und Teilhabechancen und für spezifische Exklusionsrisiken verantwortlich gemacht werden. Tatsächlich zeigen die einschlägigen Ergebnisse der Lebenslaufforschung jedoch, dass die an der Gestaltung der individuellen Lebensläufe beteiligten Institutionen (vom Gesundheitssystem über das Bildungswesen und das Arbeitssystem bis zu Sozialversicherungen etc.) durch ihre Ordnungs-, Verteilungs- und

Selektionswirkungen die betreffenden Risiken systematisch herstellen oder reproduzieren (so etwa mit Blick auf die geschlechtsspezifischen Wirkungen der „Hartz"-Reformen: Betzelt 2008) und dass diese sich ebenfalls systematisch über den Lebenslauf und seine verschiedenen Phasen verteilen (vgl. die Arbeiten des SFB 186 „Statuspassagen und Risikolagen" an der Universität Bremen). Mit der zunehmenden Erwerbsbeteiligung von Frauen, der drohenden Überalterung aufgrund des demographischen Wandels, dem gravierenden Mismatching von Berufsperspektiven und Berufsvoraussetzungen bei jungen Leuten gerät der Zusammenhang zwischen dieser biographischen Dimension und der Gestaltung des Arbeitssystems neu in das Blickfeld. Die daraus resultierenden Konflikte und Problemlagen - Generationenkonflikte um Arbeitsmarktchancen und soziale Absicherung, familiengerechte Gestaltung des Arbeitslebens und/oder arbeitsgerechte Gestaltung des Bildungs- und Kinderbetreuungswesens, altersgerechte Gestaltung von Arbeitsorganisation und Arbeitsbedingungen (vgl. Bendix u.a. 2007), Berufseinmündungsprobleme der „Generation Praktikum", die ambivalenten Anforderungen des „life-long-learning" etc. – verlangen nach Lösungen, die offensichtlich nur dann wirksam sein können, wenn sie auf einander bezogen sind und ihren inhaltlichen Zusammenhang berücksichtigen. Dieser Zusammenhang wird durch den Lebenslauf hergestellt und deshalb könnten die beschriebenen Prozesse zu einer „Biographisierung" der Arbeitspolitik bzw. der Arbeitsregulierung führen, die sich nicht zuletzt auch im Arbeitssystem in neuen Governanceformen ausdrückt (siehe unten). Insofern wird zu klären sein, ob, in wie weit und in welcher Weise neue Formen und Zielgrößen arbeitspolitischer Governance in der Lage sind, die mit verschiedenen Biographiephasen - z.B. Berufseinstieg, Familienphase, (Vor-)Ruhestand, etc. – korrelierten unterschiedlichen Problemlagen aufzugreifen, zu bearbeiten und angemessene Lösungen anzubieten.

Ausdifferenzierung von Arbeitsansprüchen und –bedingungen

In der fordistischen Periode hatten Fragen der Entlohnung, der Arbeitszeit, der Belastungsminderung, des Gesundheitsschutzes etc. bei der Koordinierung von Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen ein dominierendes Gewicht und wurden in standardisierenden, statusgenerierenden und repräsentativen Formen organisiert. Angesichts einer Arbeitsgestaltung, die durch tayloristische Ansätze rigider Arbeitsteilung, dequalifizierte (und dequalifizierende) Tätigkeitszuschnitte und ein hohes Maß unmittelbarer Kontrolle geprägt war, lässt sich ein funktionales

Entsprechungsverhältnis von Arbeitskraftnutzung und der fordistisch-industriegesellschaftlichen Form der Governance von Arbeit konstatieren. Zugleich kam sie aber auch den seinerzeit subjektiv herausragenden Interessen von Beschäftigten entgegen, da sie soziale Absicherung, Teilhabe an Produktivitätsfortschritten und größere Konsummöglichkeiten sicherstellte, und konnte sich auf traditionelle Wertorientierungen mit einer Betonung von Pflichterfüllung und Unterordnung stützen.

Prozesse der Tertiarisierung, Akademisierung und sozio-kultureller Modernisierung, aber auch veränderte ökonomische Bedingungen von Branchen und Betrieben haben zur Auflösung dieser relativ homogenen Kontextfaktoren und einer Ausdifferenzierung von Interessenlagen und Anforderungen an die Governance von Arbeit beigetragen. Es ist unübersehbar, dass sich auf Seiten von Arbeitnehmern die Ansprüche an und Einstellung zur Erwerbsarbeit verändert haben. Im Rahmen „normativer Subjektivierung“ (Baethge 1991) kommt der Arbeit heute in verstärktem Maße eine Qualität als individuell gestaltbarem Erfahrungsraum zu. Sie gilt nicht mehr als sinnfreie Notwendigkeit, um primär die Reproduktions-, Gestaltungs- bzw. Konsummöglichkeiten in der Privatsphäre zu gewährleisten. Möglichkeiten zur subjektiven Entfaltung und Weiterentwicklung, Teilhabe- und Autonomiespielräume, Anerkennung in oder schlicht Freude an der Arbeit sind mittlerweile für viele Beschäftigte zentrale Kriterien bei der Bewertung ihrer Arbeitssituation (vgl. Holtrup 2008). Trotz der wachsenden Bedeutung von Aspekten aus der „Subjektperspektive“ (Schumann u.a. 1982) bleiben jedoch Bedingungen aus der „Arbeitskraftperspektive“ (ebd.) sicherlich basale Größen. Arbeitszeit, Vergütung und Beschäftigungsstabilität stellen nach wie vor Fragen dar, die für einen Großteil der Beschäftigten und die Gesellschaft insgesamt nicht zu vernachlässigende Kategorien sind. Dies wurde in den vergangenen Jahren exemplarisch deutlich bei den in Wissenschaft, Wirtschaft und Politik mit großer Heftigkeit geführten Auseinandersetzungen um die Länge und Flexibilität von Arbeitszeiten (vgl. z.B. Spitzley 2006).

Angesichts noch immer bestehender Ungleichheiten in den Arbeitsmarkt-, Verdienst- und Karrierechancen von Frauen (vgl. Stiegler 1999; Pfarr 2002), der sich verschärfenden prekären Situation von Geringqualifizierten und Älteren, einer zunehmenden Einkommensspreizung und der damit einhergehenden Entstehung eines Niedriglohnsektors bleiben Aspekte basaler Beschäftigungsbedingungen wichtige Themenbereiche der Governance von Arbeit.

Jenseits sich wandelnder bzw. sich zumindest erweiternder Anspruchsprofile von Beschäftigen an Erwerbsarbeit ist es auch die Nutzung von Arbeitskraft, die neue Anforderungen an die Governance von Arbeit stellt. Als die zweite Seite einer „Subjektivierung von Arbeit“ (vgl. Kleemann u.a. 1999) stellen moderne Arbeitskonzepte heute darauf ab, Mitarbeiter aus einer Funktion als Befehlsempfänger und Nur-Ausführende herauszulösen, um ihre subjektiven Potentiale stärker für Unternehmen nutzbar zu machen, ihre Innovationsfähigkeit zu verbessern und flexibler auf schwankende Marktbedingungen und Kundenerfordernisse reagieren zu können. Verspricht sie für Unternehmen eine bessere Performance, mehr Wettbewerbsfähigkeit und Kundennähe, so büßen Unternehmensführungen und Vorgesetzte gleichzeitig vor allem im Bereich hochqualifizierter Wissensarbeit – aber nicht nur dort – an Möglichkeiten zur unmittelbaren Kontrolle und Steuerung ein und sind damit immer mehr auf das freiwillige Commitment ihrer Mitarbeiter angewiesen. Unternehmensleitungen, Personalmanager und Vorgesetzte müssen sich daher auf die Suche nach neuen Steuerungs- und Koordinierungsformen begeben, die die Flexibilität, Selbstorganisationsfähigkeiten, Motivation und Anerkennungserfahrungen von Mitarbeitern stützen und fördern, zugleich aber auch die Integration in den gesamten Arbeitsprozess, Möglichkeiten zur Leistungsbewertung, die Kontrolle von Kennziffern etc. sicherstellen. Für Arbeitnehmer geht Subjektivierung mit Freiheitszuwächsen und Emanzipation von rein heteronomen Funktionserwartungen, aber auch mit neuartigen und problematischen „Entgrenzungen“ (z.B. Kratzer 2003) einher. Subjektivierte Arbeitsformen stellen somit „Befreiung in der Arbeit“ (Gorz) in Aussicht, bringen jedoch insbesondere vor dem Hintergrund rigider ökonomischer Vorgaben auch einen neuen Modus von Zwängen mit sich. An die Stelle externer Direktiven tritt die Notwendigkeit, sich selbst und sein Arbeitsvermögen möglichst optimal in den betrieblichen Arbeitsablauf einzubringen, Kundenbedürfnisse selbstorganisiert zu befriedigen, das eigene Qualifikationsportfolio kontinuierlich anzupassen oder auszubauen und zumindest einen Teil auch der ökonomischen Verantwortung für die Bestandsfähigkeit des eigenen Arbeitsplatzes, wenn nicht gar des gesamten Unternehmens zu übernehmen. Der Chance zu Autonomiegewinnen steht somit das Risiko der Selbstausbeutung gegenüber, die sich zur dauerhaften Überlastung, Gesundheitsgefährdung, Burn-Out etc. entwickeln und damit selbst auf die private und familiäre Sphäre niederschlagen kann. Tendenzen zur Entwicklung des „flexiblen Menschen“ (Sennett 2000) oder der „Formwandel der Ware Arbeitskraft“ zum „Arbeitskraftunternehmer“ (Voß/ Pongratz 1998) haben daher zur Folge, dass dem Selbstmanagement der Ar-

beitskraftverausgabung ebensoviel Bedeutung zuzumessen ist wie u.a. das Verhältnis von Beruf und Privatleben und die damit verbundenen Ansprüche und Interessen neu auszutarieren sind (vgl. Hildebrandt u.a. 2006; Spitzley 2006, Brinkmann u.a. 2007). Unter der Perspektive der Governance von Arbeit ist daher der bisherige Themenkanon der Arbeitsforschung neu zu gewichten, auszudehnen und insbesondere danach zu fragen, welche Arrangements sowohl Arbeitnehmer als auch Unternehmen (Stichwort Work-Life-Balance) anstreben, finden, vereinbaren, um mit den Ambivalenzen entgrenzter Tätigkeiten zurecht zu kommen, welche Stolpersteine zu erkennen oder welche Qualifizierungsmaßnahmen möglicherweise geeignet sind, problematischen oder gar pathogenen Tendenzen entgegenzuwirken. Dabei geraten auch neue Formen der Arbeits(zeit)flexibilisierung und der zukünftigen Verteilung von Arbeit in den Blick und müssen auf ihre inhärenten Risiken und Chancen geprüft werden (Hildebrandt u.a. 2006, Spitzley 2007, Holtrup/Spitzley 2008).

Ist mit „normativer Subjektivierung“ ein Bedeutungszuwachs solcher Ansprüche von Beschäftigten gemeint, die aus der „Subjektperspektive“ (Schumann u.a. 1982) an die Arbeitssituation herangetragen werden, so lässt sich gleichzeitig eine Öffnung von Unternehmen und Arbeitsprozessen für Aspekte erkennen, die aus einer „erweiterten Subjektperspektive“ (Voss/Warsewa 2006) resultieren (s. auch Abschnitt „Wirtschaft und Unternehmen“). Mit vermehrten Autonomiegraden und einer soziokulturell abgesicherten Neugewichtung der Subjektperspektive werden Anliegen in Unternehmen eingebracht und thematisiert, die in einem lediglich indirekten Verhältnis zu unmittelbar ökonomischen Unternehmenszielen stehen (vgl. Voss 2008). So wird von einer nicht zu vernachlässigenden Zahl von Menschen der Arbeitsplatz und das Unternehmen als ein Ort, ein Wirkungskreis angesehen, an den weiter reichende soziale oder ökologische Anliegen zur Sprache gebracht, unterstützt und umgesetzt werden sollen. Die Palette der Problemstellungen, die heute neu an Betriebe herangetragen werden, reicht dabei von Aspekten umwelt- und sozialverträglicher Produkte und Produktion bis zu Fragen danach, wie Unternehmen soziales, z.B. ehrenamtliches Engagement ihrer Mitarbeiter fördern können/sollen. Die vielfältigen Initiativen innerhalb von Ansätzen zur Corporate Social Responsibility sind gewiss einer Gefahr ausgesetzt, zu preiswerten PR- und Imagekampagnen degradiert zu werden (s.o.). Jedoch wird gerade aus der Perspektive einer Governance von Arbeit intensiver zu erforschen sein, wie Mitarbeiter, Führungskräfte, kollektive Interessenvertretungen etc. im praktischen Alltagshandeln auf die von Unternehmen ausgegeben Angebote

und Selbstverpflichtungen reagieren und welche Organisations- und Regulierungsformen sich daraus entwickeln.

Jenseits des dualen Systems - neue Formen und Perspektiven der Governance von Arbeit

Sowohl die beschriebenen Prozesse sozialen und ökonomischen Strukturwandels als auch die erweiterte oder neu akzentuierte Agenda zu berücksichtigender Themen und Probleme haben dazu geführt, dass sich die Steuerung, Koordinierung und Regulierung von Arbeit und Arbeitsprozessen immer weniger allein durch eine formale Analyse daran beteiligter Institutionen beschreiben und verstehen lässt. Wenngleich das etablierte Gefüge der Arbeitsbeziehungen sowie seine Dynamiken und Veränderungstendenzen weiterhin wichtig sind, so reicht doch die Forschungsperspektive der Governance von Arbeit über sie hinaus.

Wesensmerkmal des deutschen Tarifsystems als einer der zentralen Säulen des Systems der Arbeitsregulierung war und ist die Definition von sektoral-überbetrieblichen Mindeststandards, die für die angeschlossenen Unternehmen verbindlich sind. Durch gesetzgeberische Flankierung haben die Vereinbarungen zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern/Arbeitgeberverbänden als zivilgesellschaftlichen Akteuren einen quasi-rechtlichen Charakter, der durch den Steuerungsmodus „Hierarchie“ abgesichert wird.

Angesichts der Ausdifferenzierung der ökonomischen Situation von Betrieben erscheint der standardisierende Charakter tariflich-hierarchischer Koordination heute vielfach inadäquat. Um den Funktionsdefiziten dieser Governanceform, der Verbandsflucht von Arbeitgebern oder rechtswidriger Tarifunterschreitung durch „wilde Deregulierung“ (Oppolzer/Zachert 2000) oder „wilde Flexibilisierung“ (Artus/Schmidt/Sterkel 2000) zu begegnen, ist seit den 80er Jahren von den Tarifparteien eine Politik der „Dezentralisierung und Differenzierung“ (Bispinck 1997) betrieben worden. Öffnungsklauseln, Härtefallregeln oder Ergänzungstarifverträge zielen darauf, die Dichte überbetrieblicher Regelungen zu verringern und Möglichkeiten zu implementieren, die auf eine stärkere Berücksichtigung betrieblicher Bedingungen abstellen. Abschließende substantielle Vorgaben werden durch prozedurale Rahmenbestimmungen ersetzt, die Verfahrensregeln festlegen, in welchen Fällen, wie und durch wen von übergeordneten Bestimmungen abgewichen werden kann (z.B. Richter/Spitzley 2003). Hierarchie-gestützte Mechanismen werden, wenn beispiels-

weise die wirtschaftliche und wettbewerbliche Situation von Betrieben stärker berücksichtigt wird, durch marktförmige Elemente ergänzt bzw. ersetzt. Die Folge dieser neuen Governancemixe sind Verschiebungen in der gesamten Tektonik der Arbeitsbeziehungen. Erstens wird im Rahmen der „Verbetrieblichung der Arbeitsbeziehungen“ (Schmidt/Trinczek 1989) die Bedeutung der betrieblichen Steuerungs- und Koordinierungsebene gestärkt. Wenngleich der Betriebsrat im Vergleich zu Gewerkschaften über weniger formal-basierte Durchsetzungsmacht verfügt (Friedenspflicht), so kann er doch etwa im Rahmen von „Co-Management“ bei der Gestaltung von Themen mitwirken, die bisher nicht oder weniger der kollektiven Gestaltung zugänglich waren. Zweitens vollzieht sich parallel dazu eine zumindest partielle Individualisierung der Interessenaushandlung. Durch Zielvereinbarungen, Beurteilungsgespräche und leistungsvariable Entgeltformen werden einzelne Arbeitnehmer oder Gruppen stärker an der Aushandlung von Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen beteiligt und die Bedeutung einer „dritten Ebene der Aushandlung von Leistung und Entlohnung“ (Drexel 2002: 244) unterstrichen.

Veränderungen im Tarifsystem, seine Dezentralisierung und Differenzierung, Verbetrieblichung und partielle Individualisierung verweisen auf Umschichtungen, Kompetenzverlagerungen und neuartige Beteiligungsmuster im institutionell verfassten System der Arbeitsbeziehungen sowie das gestiegene Gewicht prozeduraler und marktlicher Steuerungsformen. Diese Entwicklungstrends und daraus hervorgehende Arrangements mit ihren gewünschten oder ungewünschten Nebenfolgen detailliert zu untersuchen, stellt sicherlich nach wie vor ein wichtiges Aufgabenfeld für die Forschung zur Governance von Arbeit dar. Hierbei wird allerdings den Binnenfragmentierungen innerhalb kollektiver Akteure wie Gewerkschaften, Betriebsräte, Arbeitgeberverbänden und Management mehr Aufmerksamkeit zu schenken sein. Wurden sie bisher in der sozialwissenschaftlichen Erforschung der Arbeitsbeziehungen zumeist als homogene Blöcke behandelt, so ist demgegenüber eine Perspektive zu entwickeln und forschungspraktisch anzuwenden, die die Beziehungen zwischen und in diesen Kollektivakteuren differenzierter wahrzunehmen in der Lage ist und zugleich die Subjektivität, die interessenpolitischen und strategischen Präferenzen der handelnden Subjekte und Gruppierungen besser nachzeichnen kann. Hierdurch wird es möglich sein, die vielschichtigen Interessen und Ansätze opponierender Akteure, aber auch Kooperationen und Konkordanzen der wissenschaftlichen Analyse zugänglich zu machen, die bisher zumeist unterbelichtet waren. Dies gilt dabei sowohl für unterschiedliche Flügel und Fraktionen in Gewerkschaften und Betriebsräten

als auch in Managementfunktionen auf verschiedenen Hierarchiestufen oder Funktionsebenen in Arbeitgeber- und Industrieverbänden etc. Diese stellen nicht zu vernachlässigende Prozesselemente der Steuerung und Koordinierung von Arbeit dar und üben maßgeblichen Einfluss auf ihre Ergebnisse und Gestaltung aus.

Bei dieser Perspektiverweiterung wird zudem die Renaissance berufsständischer Gruppierungen und neuartiger Gewerkschaftsformationen (so etwa der Pilotenzusammenschluss „Cockpit“, die Ärztevereinigung „Marburger Bund“ oder der „Gewerkschaft deutscher Lokführer“ – GDL) zu thematisieren sein. Mit ihnen bildet sich jenseits der traditionellen Massengewerkschaften eine weitere interessenpolitische Aggregationsebene, der es bisweilen besser zu gelingen scheint, spezifische Interessen- und Problemlagen kleinerer und überschaubarer Gruppen von Beschäftigten und bestimmter Professionen zu artikulieren, einzubringen und wirkmächtig umzusetzen (vgl. Martens 2007). Die Entwicklung dieser „neuen“ Interessenorganisationen, ihre Handlungsstrategien- und -optionen, ihre Interaktionsmuster und ihre Rückwirkungen auf die klassischen Arbeitsbeziehungen werden in Zukunft als wichtiges Element der Governance von Arbeit zu beobachten und zu analysieren sein.

Gleichzeitig verweisen diese Beispiele darauf, dass sich auf der Basis spezifischen Wissens und besonderer Kompetenzen Professionalisierungsstrategien fortentwickeln und ausweiten könnten, die traditionell einen stärker selbst bestimmten Modus der Steuerung und Regulierung von Arbeit und Beschäftigung darstellten, als das duale System der Arbeitsregulierung. So war die berufliche Interessenvertretung von „Professionellen“ immer schon durch die Repräsentation durch Kammern und Verbände geprägt, die im Rahmen der ihnen vom Staat übertragenen Selbstverwaltung auch Aufgaben der Interessenrepräsentation übernahmen (vgl. Schnell 2007). Im Kontext gesetzlicher Regelungen und von Berufsordnungen regulierten sie den Zugang zum Tätigkeitsfeld; zugleich übten sie eine Kontrolle über die Mitglieder der Profession aus. Diese Form der Selbstregulierung gewinnt mit dem Bedeutungszuwachs von Wissensarbeit und der damit verbundenen steigenden Zahl von hoch qualifizierten Arbeitskräften, die entsprechende Arbeiten ausführen, an Gewicht gegenüber den traditionellen Formen der industriegesellschaftlichen Regulierung. Für eine zunehmende Zahl von hoch qualifizierten Beschäftigten werden Organisationsformen attraktiv, wie sie von Professionen repräsentiert werden. Sie verfolgen eine Strategie der Professionalisierung ihrer Arbeit, um dadurch einer Vermarktlichung und Re-Kommodifizierung ihrer Arbeit zu entgehen. Die von etlichen Berufsgruppen verfolgte Strategie der Professionalisierung ihrer Arbeits- und Beschäftigungs-

bedingungen zielt darauf ab, in ihren Tätigkeitsbereichen eine „Governanceform“ zu etablieren, die durch Selbstorganisation einen Gegenpol zu den bislang dominierenden marktförmigen oder bürokratischen Organisationsformen von Arbeit bieten kann.

Freilich sehen sich die traditionellen Professionen gleichzeitig mit einer Tendenz zur Deregulierung ihrer Aufgaben- und Tätigkeitsbereiche konfrontiert. Von der Seite der EU und einzelner Nationalstaaten wird zunehmend versucht, den durch die gesetzliche Regulierung professioneller Berufsausübung eingeschränkten Wettbewerb bei professionellen Dienstleistungen durch eine Liberalisierung der Märke und eine Einschränkung der Autonomie und Selbstkontrolle der Professionen zu verstärken. Dieser Prozess stößt indes auf heftigen Widerstand von Teilen der Professionen, die ihre Ressourcen mobilisieren und ihren Einfluss geltend machen, um eine weiter gehende Vermarktlichung und Einschränkung ihrer Autonomie zu verhindern.

Wie diese Auseinandersetzungen sich in Zukunft entwickeln, ist zur Zeit nicht abzusehen, weil in diesen Tätigkeitsbereichen die Macht weniger asymmetrisch verteilt ist. Die professionellen Akteure können individuell und kollektiv Gegenmacht entwickeln, weil sie strategische Positionen besetzen und gesellschaftlich „relevante Unsicherheitsbereiche“ (Crozier/ Friedberg 1979) kontrollieren. Aufgrund dieser Bedingungen erscheint es auch unklar, welche Reichweite die vielfältigen Professionalisierungsbemühungen in anderen Beschäftigungsbereichen haben können.

Obwohl sich also die institutionell abgesicherten Formen der Governance von Arbeit seit geraumer Zeit in einem weit reichenden Wandlungsprozess befinden, wird die Beschränkung auf diese Formen der Komplexität des Gegenstands immer weniger gerecht. Notwendig wird vielmehr, auch jene Aspekte in den Blick zu nehmen, die sich eher auf informelle, „weichere“ Formen im Regulierungskosmos „Arbeit“ beziehen und die im Rahmen einer umfassenden Governance von Arbeit eine wachsende Bedeutung erlangen.

Bezogen auf die Dimension der faktischen Arbeitskraftnutzung und Gestaltung von Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen bietet sich in diesem Sinne insbesondere das Konzept des „impliziten“ oder „psychologischen Vertrags“ (Schein 1970; Rousseau 1995) als eine produktive heuristische Perspektive zur zeitgemäßen Realanalyse komplexer Prozesse der Governance von Arbeit an. Nicht ausschließlich, aber vor allem im Bereich hochqualifizierter Wissensarbeit gewinnen dezentrale und informelle Aushandlungsprozesse und implizite Agreements an Bedeutung. In einer durch vielfältige Kontingenzen gekennzeichneten Tätigkeitsumgebung erweisen sich dezi-

dierte Anweisungen und unmittelbare Kontrolle als unzureichend oder kontraproduktiv. Indem Unternehmen und Vorgesetzte vermehrt darauf angewiesen sind, dass Beschäftigte ihr Arbeitsvermögen selbstorganisiert in einer möglichst produktiven Weise in den Arbeitsprozess einbringen, konstituiert sich ein – wenngleich nach wie vor machtasymmetrisches – spezifisch-reziprokes Abhängigkeitsverhältnis und eine soziale Beziehung, die nicht nur von formalen Strukturen und Regelungen, sondern wesentlich auch durch Momente von Loyalität, Glaubwürdigkeit und Fairness geprägt ist. Gegenseitige Verlässlichkeits-, Gerechtigkeits- und Aufstiegserwartungen haben hier als informelle, nicht selten unausgesprochene und in die Team-, Abteilungs-, Unternehmens- oder Professionskulturen eingelagerte Governanceformen eine besonders ausgeprägte Relevanz. Implizite Verträge, die sowohl hierarchisch-kollektivvertragliche als auch marktliche Koordinierungselemente zum Teil konkretisieren, zum Teil aber auch substituieren, markieren damit eine wichtige Form der Governance von Arbeit, die in der sozialwissenschaftlichen Arbeitsforschung bisher eine nur unzureichende Würdigung erfahren hat. Entsprechend der wachsenden Bedeutung informeller Agreements und „impliziter Verträge“ wird daher dem Interessenhandeln von Beschäftigten, Teams und Angehörigen unterschiedlicher Berufsgruppen verstärkt Aufmerksamkeit zu schenken sein, um alltägliche Normbildungs- und Aushandlungsprozesse adäquat erfassen zu können. Dabei wird u.a. ein Fokus darauf zu richten sein, welche Vorteile diese informellen und weicheren Koordinierungsformen bieten, aber auch ob und in wie weit sie aus sich heraus ausreichende Funktionalität generieren können, in wie weit sich Teilhabechancen und Exklusionsrisiken etwa entlang mikropolitischer Machtungleichheiten zwischen Mitarbeitern und Vorgesetzen organisieren und verteilen und schließlich, in welchem Maße sie weiterhin auf rahmende hierarchische Steuerungsmechanismen angewiesen sind.

Neben den Neujustierungen auf der Ebene kollektiver Arbeitsbeziehungen und der gewachsenen Bedeutung informeller Koordinierungsmechanismen haben sich in Unternehmen vielfältige neue Governanceformen herausgebildet, die höchst unterschiedliche Entstehungskontexte und Zielsetzungen haben und sich dabei deutlich divergierender Steuerungsmechanismen und –logiken bedienen. Management-Systeme, ISO-Zertifizierungen oder Familien-, Öko- etc. -audits sind beispielsweise als Versuche zu interpretieren, gleichmäßige Standards und Bewertungskriterien in Betrieben zur Anwendung zu bringen, die sich nicht nur auf das Managementhandeln auswirken, sondern auch zentrale Fragen der Governance von Arbeit tangieren. Diversity Councils, Ältestenräte, Runde Tische und andere Formen alternativer betrieb-

licher Repräsentationsformen (vgl. Hauser-Ditz u.a. 2006) stellen neue Foren und Instanzen dar, die bei der Gestaltung von Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen mitwirken können und sollen. Dies gilt gleichfalls für voluntaristische Formen der Selbstverpflichtung, die aus in Unternehmensleitbildern oder personalpolitischen Programmen implantierten Orientierungen an Prinzipien gesellschaftlicher und ökologischer Verantwortung hervorgehen und u.a. Maßnahmen zur verbesserten Vereinbarkeit von Beruf und Familie oder zur Förderung und Unterstützung ehrenamtlichen Engagements beinhalten. Der jeweilige Status und Charakter dieser neuen Governanceformen in den Unternehmen variiert erheblich. Gemeinsam haben diese Ansätze und Plattformen zur Artikulation und Steuerung von Anliegen, Ansprüchen, Interessen jedoch, dass sie sich von gewohnten Bahnen abheben, ohne dass bisher ausreichend klar würde, in welcher Richtung sie sich entwickeln, welcher Koordinierungsmechanismen sie sich bedienen und in welchem Verhältnis sie zu Unternehmenshierarchien und klassischen Interessenvertretungen stehen. Handelt es sich hierbei um unilateral durchgesetzte Strategien einzelner Manager und basieren primär auf ihrer Durchsetzungsfähigkeit oder lassen sie sich zumindest teilweise als Antwort auf die Entstehung von „Bürgerinitiativen im Betrieb“ und innerbetrieblichen Diskursen verstehen? Sind für ihre dauerhafte Bestands- und Funktionsfähigkeit verbindlichere Formen und institutionelle Verfestigungen erforderlich, sind zivilgesellschaftliche Mechanismen im Betrieb ggf. hinreichend oder welche diffusen Hybridformen lassen sich erkennen?

2.3 Stadt und Region

Mit den beschriebenen ökonomischen, sozialen und politischen Megatrends geht schließlich eine tief greifende Reorganisation regionaler und lokaler Strukturen einher. Wie auf der nationalen gelten auch auf dieser Ebene die Funktionsfähigkeit und Reflexivität institutioneller Arrangements und politischer Strukturen als eine weitere wesentliche Ressource „erfolgreicher“ Modernisierungsprozesse (Blatter 2006; Savitch/Vogel 2000; Katz 2000; Wallis 2002). Die steigenden Ansprüche der Bürger/innen an die Qualität ihres unmittelbaren Lebensumfeldes, die mit der Anzahl von Akteuren, Interessen und Beziehungen wachsende Komplexität öffentlicher und privater Aufgaben, die zunehmenden Funktionsdefizite auf anderen Ebenen und in anderen Bereichen bilden auf lokaler bzw. regionaler Ebene eine besonders engmaschige Problemkonstellation, deren Komplexität noch dadurch vergrößert wird, dass diesen Handlungsanforderungen ein stetig wachsender Mangel an Ressourcen

(Geld, Ansehen, Legitimität, Personal, Kompetenzen, Wissen) entgegensteht. Die Entwicklung neuer Steuerungs-, Regulierungs- und Koordinierungsmechanismen, entfaltet sich daher in Städten und Regionen in verschiedenen Prozessen, die - keineswegs unabhängig voneinander – auf dieses strukturelle Dilemma reagieren und in denen sich sowohl die traditionellen Akteurskonstellationen und Arenen der Interessenauseinandersetzung erweitern als auch neue Mischungen von Koordinierungsmechanismen herstellen (Hill 2005; Hambleton et al 2002; Scott 2001).

Globale Beziehungen und lokale Verantwortungsgemeinschaft

Da sich der Wettbewerb der Städte und Regionen in Zukunft vor allem auf dem Gebiet der hochwertigen Dienstleistungen, hoch spezialisierter Qualitätsgüterproduktion und der Innovationskraft der Unternehmen abspielen wird, verlieren traditionelle Standortfaktoren (wie Ressourcenvorkommen, Verfügbarkeit von Flächen) ihre ehemals herausragende Bedeutung. Dagegen gelten materielle und informationelle Zugänglichkeit („Accessibility“ und „Connectivity“; Fishman 1991), räumlich gebundene Formen von Wissen und Kreativität als wichtiger werdende Schlüsselfaktoren – so z.B. die drei T’s „Technology, Talent, Tolerance“ in dem Konzept der „kreativen Klasse“ (Florida 2002 u. 2005), das einen Zusammenhang von (lokaler) Kultur, dem Umfang kreativer Potentiale und wirtschaftlichem Wachstum postuliert.

Im Gegensatz zu verbreiteten Befürchtungen über den „death of distance“ (Cairncross 1995) oder die „footloose industries“ (Rogers 2000) weisen viele Befunde darauf hin, dass gerade die modernen Unternehmen und ihre Beschäftigten nur mithilfe neuer Bindungen an einen konkreten Anwesenheitszusammenhang (Giddens 1995) ihre produktiven Potentiale tatsächlich voll entfalten können (Läpple 2005). Dabei spielen sowohl unterstützende Infrastrukturen und räumliche Qualitäten (von der Existenz hochwertiger Bildungseinrichtungen über z.B. leistungsfähige Kommunikationsinfrastrukturen oder Technologieparks bis hin zu Modernität und Innovationskraft symbolisierender Architektur und überregional attraktiven Kulturangeboten) als auch ökonomische und soziale Qualitäten (vor allem die Voraussetzungen für vertikale und horizontale Vernetzungen) eine wesentliche Rolle. Auch wenn es mithin unter den Bedingungen von Globalisierung und Informatisierung prinzipiell möglich und vielfach auch erforderlich ist, überall zu jeder Zeit mit Partnern an jedem Ort zu kommunizieren, ist es eben gerade nicht beliebig, wo man sich dabei befindet (Läpple/Thiel/Wixforth 2004; Berlin Institut 2007). Tatsächlich scheinen die unterschiedli-

chen Teilbereiche und Milieus der modernen Wissensökonomie mit ihrer Anwesenheit eher dazu beizutragen, dass sich jene kulturelle Uniformität herausbildet, die zeitweilig als „McDonaldisierung“ kritisiert wird und - zumindest in denjenigen Teilen von Städten und Regionen, in denen die Einstellungen und Lebensweisen der entsprechenden Milieus dominieren – traditionelle, eigenständige Identität, regional geteilte Konventionen, Sprache, Normen etc. verdrängt.

Hinzu kommt, dass unter den aktuellen und zukünftigen Wettbewerbsbedingungen nicht mehr selbstverständlich und unumstritten die Einwohner/innen und deren Bedürfnisse den alleinigen Maßstab für die Gestaltung der lokalen Verhältnisse darstellen. Insbesondere die Großstädte müssen sich sowohl im Umfang als auch in der Qualität ihrer Infrastrukturen, Dienstleistungen und sonstigen Angebote auf wachsende zeitweilige Besucher- und Nutzergruppen, wie z.B. Arbeitspendler, Businesspeople, Studierende, Touristen, Sport-, Festival- und Kulturbesucher usw. einstellen und deren Nutzungsinteressen entgegenkommen (Martinotti 1996). Auch dadurch ergeben sich erhebliche Anforderungen an die demokratische Legitimation neuartiger Governance-Formen der Stadtpolitik.

Den dargestellten Anforderungen entsprechen Städte und Regionen in wachsendem Umfang dadurch, dass sie in vielen Handlungsfeldern – von Wohnungs- und Siedlungsbau über Stadt- und Zentrensanierung oder Projekten im Bildungs- und Gesundheitswesen bis zu Tourismuswerbung und Kulturentwicklung - die Steuerung von Prozessen und die Finanzierung von Projekten in Arbeitsteilung mit privaten Investoren und freien Trägern abwickeln. Die Skala der Umsetzungsformen reicht von vollständiger Privatisierung über verschiedene Grade des Outsourcing und der Kooperation mit privaten und/oder verbandlichen Trägern in öffentlich-privaten Partnerschaften bis zu komplizierten Mischmodellen mit verschiedenen Partnern und verschiedenen Steuerungs- und Regulierungsmechanismen.

Ein typisches Beispiel für die häufig geübte Praxis neuer Regulierungsformen und damit einhergehender Verlagerung von Verantwortlichkeiten ist etwa die Einrichtung bzw. rechtliche Ermöglichung von sog. „Business Improvement Districts“, die bei der Stadterneuerung ein zusätzliches zivilgesellschaftlich und marktförmig geprägtes Koordinierungsmuster einführt. Ähnliche Prozesse lassen sich in vielen Bereichen beobachten und dieser Entwicklung entspricht nicht zuletzt eine deutliche Akzentverschiebung in der einschlägigen Semantik, in der seit geraumer Zeit das zunächst dominierende Etikett „Konzern Stadt“ mit dem Begriff der „Verantwortungsgemein-

schaft“ ergänzt wird, der sich zusehends als deutsche Übersetzung von „governance“ etabliert. Dieser Verschiebung von Begriffen und Bedeutungen entspricht eine neuerliche Aufmerksamkeit für diejenigen gravierenden Widersprüchlichkeiten, die sich in sozialräumlicher Segregation, Exklusionsprozessen und einem Rückgang verallgemeinernder Normsetzung ausdrücken und die - zum Teil - durch den Wandel unterschiedlicher gesellschaftlicher Steuerungs-, Regulierungs- und Koordinierungsmechanismen mit hergestellt wurden. Insofern mag sich auch hier jene „Re-Politisierung“ andeuten, die diesen Ausführungen als allgemeine Dynamik unterlegt ist.

Soziale Problemkonstellationen und „Krise der lokalen Demokratie“

Jenseits der Hypotheken der Deindustrialisierungsprozesse der 80er und 90er Jahre, die in vielen Städten und Regionen noch keineswegs überwunden sind, haben sich mittlerweile bereits wieder neue Anforderungen an Steuerungs-, Regulierungs- und Koordinierungsmechanismen entwickelt, die dazu beitragen, dass sich vor allem die Städte mit wachsender Geschwindigkeit entlang vielfacher und zunehmend unübersichtlicher sozialer Segregations- und Differenzierungslinien in Teilstädte zerlegen. Zu dieser Dynamik tragen unterschiedliche Prozesse (z.B. Herausbildung einer ‚new urban underclass’, ethnische Differenzierung und Schulsegregation, Vervielfachung von Anspruchsgruppen und Interessen, Inklusion/Exklusion) bei, die vielfach das Bild und die räumliche Struktur der Stadt bzw. ihrer einzelnen Teilräume prägen, wobei soziale Exklusion und räumliche Segregation sich wechselseitig entsprechen und verstärken, unter bestimmten Bedingungen sich freilich auch gegenseitig abmildern können. Gerade im lokalen Umfeld werden Segregations- und Exklusionserfahrungen unmittelbar wirksam und deren gesellschaftlich desintegrierende Effekte werden deshalb auf der kommunalen Ebene als drohender oder „latenter Bruch des sozialstaatlichen Konsenses“ (Göschel 2007:194) wahrgenommen. In dem Maße, in dem die Institutionen der sozialstaatlichen Wohlfahrtsproduktion die Versprechen des traditionellen Sozialstaats offensichtlich nicht mehr einlösen wollen bzw. können, versuchen Städte und Kommunen neue institutionelle Formen und Arrangements zu finden, die einerseits die sozialstaatlichen Versprechen neu interpretieren und andererseits die Möglichkeiten der Wohlfahrtsproduktion unter aktuellen Bedingungen optimieren.

Neben der enormen stadtentwicklungspolitischen Herausforderung, die Segregations- und Exklusionstendenzen dauerhaft wirksam einzudämmen, muss moderne Stadtentwicklung gleichzeitig bessere Bedingungen für Hochqualifizierte und Kreative schaffen. In vielen Fällen funktionieren deren (post)moderne Lebensformen nur dann einigermaßen reibungsfrei, wenn sich Arbeit und Freizeit, Wohnen und Haushalts- bzw. Familienorganisation räumlich und zeitlich kombinieren und verbinden lassen. Der Entgrenzung und zunehmenden Vermischung von Arbeit, Freizeit, Kommunikation, Bildung und sozialen Kontakten im alltäglichen Leben entspricht die Abkehr von den räumlich zonierten Nutzungen und Funktionen in der Stadt der Industriegesellschaft. Diese Problemkonstellation würde sich mit den bereits absehbaren Verläufen des demographischen Wandels noch verbreitern: Ab etwa 2020 wird sich auch in denjenigen Städten und Regionen der Bevölkerungsrückgang deutlich beschleunigen, die bislang noch eine relativ stabile Einwohnerentwicklung aufweisen. Aus diesem Grunde wird die Konkurrenz um junge und qualifizierte Menschen zunehmen und es wird noch dringlicher werden, in den Städten die notwendigen Entlastungen und Kompensationen verfügbar zu machen, die jungen und anspruchsvollen Menschen und Familien ihre Lebensstile überhaupt erst ermöglichen. Dazu gehören u.a. Bildungs- und Berufschancen, die für aussichtsreiche individuelle Zukunftsperspektiven am Ort sorgen sowie attraktive Wohnangebote, gute Möglichkeiten der Alltagsorganisation und der Vereinbarkeit von Berufstätigkeit mit Familienbelangen für Männer und Frauen ebenso wie diversifizierte kulturelle Angebote.

Die Notwendigkeiten, die sich aus dem generellen Bevölkerungsrückgang ergeben, werden schließlich aktuell noch von denjenigen Folgen des demografischen Wandels überlagert, die mit den gravierenden Veränderungen des Altersaufbaus zusammenhängen. Zunächst wird es daher darum gehen müssen, den Bedürfnissen und Ansprüchen einer vielfältigeren und bunteren, insgesamt aber vor allem älteren Bevölkerung entgegen zu kommen. Eine vorrangige Anforderung wird dabei darin bestehen, dem wachsenden Anteil älterer Menschen, die zudem immer weniger auf familiäre und verwandtschaftliche Unterstützungsnetzwerke zurückgreifen können, ein angemessenes Wohn- und Versorgungsangebot bereit zu stellen sowie sichere und bedarfsgerechte öffentliche Räume für Begegnung, Kommunikation und Teilhabe am öffentlichen Leben zu schaffen.

Aus den dargestellten Entwicklungen ergeben sich enorme Konfliktpotentiale: Auf der einen Seite sind erhebliche Anstrengungen zur Verminderung von Armut und Ausgrenzung erforderlich, denen auf der anderen Seite die ebenfalls notwendige Steige-

rung von Attraktivität und Lebensqualität für wohlhabende und hochqualifizierte Bewohner- sowie temporäre Nutzergruppen entgegensteht; die notwendigen Reaktionen auf enorm steigende Zahlen von alten Menschen sind nicht leicht mit den genauso dringlichen Maßnahmen zur Verbesserung der Lebenssituation von jungen Leuten und Familien in Einklang zu bringen; der langfristige Rückgang der Einwohnerzahlen wird - wenn überhaupt - nur durch steigende Einwanderungszahlen zu begrenzen sein, obwohl sich bereits die soziale Integration der vorhandenen Zuwanderer als erhebliche Herausforderung erweist.

Mit den stadträumlichen und sozialen Folgen von Strukturwandelprozessen und den enormen Haushaltsproblemen verbinden sich auf der kommunalen Ebene nicht zuletzt grundlegende Veränderungen wichtiger Bestimmungsgrößen der politischen Willensbildungs- und Entscheidungsmechanismen sowie zunehmende Funktionsdefizite des lokalen Institutionensystems. Mit der wachsenden Unübersichtlichkeit und Widersprüchlichkeit von Bedarfslagen und Interessenpositionen, der zunehmenden Zahl von organisierten und artikulationsfähigen Interessengruppen, der vielfältigen politischen Blockade-, Veto- und Koalitionsoptionen, der andererseits schrumpfenden Ressourcenbasis für traditionelles Regierungs- und Verwaltungshandeln (finanzielle Mittel, aber auch Wissen bzw. Informationen, Ansehen und Legitimation) werden die Spielräume für verallgemeinerndes gesellschaftliches Handeln zusehends geringer. Da gleichzeitig aus diversen Gründen (Exklusionstendenzen, Funktionsdefizite der traditionellen Integrationsinstanzen Familie, Arbeit, Bildung, Nachbarschaft, temporäre Anwesenheit) bei vielen – und zahlenmäßig wachsenden – Bewohnergruppen eine Bindung an den konkreten Ort und die dortigen sozialen Verhältnisse abnimmt oder gar nicht erst entsteht, droht eine fortschreitende Erosion der sozialen Voraussetzungen für bürgerschaftliches Engagement, politische Partizipation und gemeinschaftliche Identifikation im lokalen Umfeld.

Dieser Problemzusammenhang, zeitweilig unter dem Begriff „Krise der lokalen Demokratie“ diskutiert, ist einer der stärksten Motoren für die Entwicklung neuer Governanceformen bzw. spezifischer Formen von City-Governance (Prigge/Schwarzer 2006; Häußermann u.a. 2008), die u.a. darauf abzielen, soziale Teilhabechancen durch mehr zivilgesellschaftliche Beteiligung und dezentrale Entscheidungsmechanismen zu befördern und so zu einer Entlastung staatlicher Institutionen und zur Optimierung gesellschaftlicher Prozesse beizutragen. Dementsprechend ist seit einigen Jahren zu beobachten, dass sich – teils intentional und geplant, teils naturwüchsig und unsystematisch – zusätzliche Entlastungsmechanismen für die Stadtpolitik etab-

lieren oder dass mit solchen Entlastungsmechanismen experimentiert wird (vgl. die entsprechenden Beiträge zum Forschungsverbund „Stadt 2030“; DIFU 2005). Dazu gehört eine Vielzahl von einzelnen Maßnahmen und Instrumenten, so etwa

- die Einrichtung sog. Stadtteil- oder Quartiersmanagements, die die etablierten Politik- und Verwaltungsstrukturen durch die Mobilisierung von kleinräumigen Selbsthilfepotentialen und bürgerschaftlichem Engagement entlasten und/oder
- Bürgergutachten, Nachbarschaftspakte etc., die öffentliche Regulierungs- und Dienstleistungsfunktionen verstärkt an die Bedürfnisse verschiedener Bewohnergruppen binden sollen (Mückenberger/Warsewa 2005);
- die Erschließung ergänzender Finanzierungsquellen – von Bürgerstiftungen über diverse Drittmittelquellen (z.B. Beteiligung am Bundesprogramm „Soziale Stadt“ oder EU-Projekte);
- die Beteiligung an nationalen oder internationalen Wettbewerben bis zur
- Auslagerung von Planungs- und Planungsvorbereitungsfunktionen (vgl. Stadtteilentwicklungskonzepte des IAW) an (expertengestützte) Runde Tische, Stadtteilgremien, Bürgerkomitees etc. oder auch
- die Entwicklung neuer Kombinationen von Bürgerbeteiligung und Finanzierungsmodellen wie z.B. im Falle sog. Bürger- oder Stadtteiletats.

In diesen und etlichen weiteren Formen entfalten sich vielerorts auf lokaler und regionaler Ebene neuartige Mischungen von Steuerungs-, Regulierungs- und Koordinierungsmechanismen, deren Effizienz (im Sinne von Entlastung der traditionellen Instanzen) freilich vielfach umstritten und nicht nachgewiesen ist und deren Etablierung als Ausdruck sich verändernder Machtstrukturen ihrerseits zu neuen Problem- und Konfliktlagen führen kann (Prigge/Schwarzer 2006).

Regionale Komplementarität und Vernetzungen

Fraglos kommt den städtischen Kernen bei der gesellschaftlichen Anpassung an die Globalisierungs- und Informatisierungstrends eine herausragende Rolle zu (BMBVS 2006; EU KOM 2006; Nischwitz 2007c); die Funktionsfähigkeit der städtischen Kerne auf einem international wettbewerbsfähigen Niveau bedarf aber in den meisten Fällen gleichzeitig auch einer intensivierten Verknüpfung und Bündelung mit den ergänzenden Potenzialen ihres weiteren Umlandes. Dies gilt z.B. für die unmittelbare

Komplementarität von Standortpotenzialen (etwa die Kombination von logistischen Steuerungskapazitäten in den alten Hafenstädten mit der Lagegunst von Tiefwasserhäfen direkt an der Küste) ebenso wie für die intraregionale Abstimmung von Flächennutzung oder Arbeitsmarktpolitiken.

Obwohl mithin die engere Vernetzung von regionalen Potentialen als unabweisbare Notwendigkeit erkannt wird, verweist etwa das Beispiel der Suburbanisierung darauf, dass Stadt-Umland-Konstellationen und Agglomerationen keineswegs nur als mehr oder weniger homogene Cluster von Standortpotenzialen behandelt werden können. Diese Sichtweise vernachlässigte das regionale Binnensystem und seine Funktionsbedingungen in unzulässiger Weise, denn die verschiedenen Formen bzw. Versuche einer intensivierten regionalen Kooperation zeigen, dass kaum von einer gemeinsamen Ausrichtung der vielen verschiedenen städtischen und regionalen Akteure an einem ökonomisch-funktional definierten Entwicklungsmodell ausgegangen werden kann. Darüber hinaus lassen sich die diversen anderen gesellschaftlichen Funktionssysteme nicht umstandslos einer ökonomisch-funktional definierten Entwicklungslogik unterordnen.

Damit regionale Governanceformen tatsächlich den realen Kooperationsnotwendigkeiten und funktionalen Beziehungen entsprechen können, müssen neue institutionelle Arrangements gefunden werden, die sowohl die bestehenden politischen und administrativen Gebietszuschnitte als auch die damit einhergehenden Konkurrenzen zwischen den Gebietskörperschaften überwinden. Dementsprechend lassen sich bislang nur wenige Beispiele finden, bei denen die herkömmlichen und bei der Entwicklung von Leistungs- und Handlungsfähigkeit auf regionaler Ebene begrenzten Kooperations- und Koordinierungsmechanismen (Zweckverbände, ländliche Entwicklungskonzepte, Regionale Entwicklungsagenturen, Stadt-Umland-Verbände etc.) durch neue, weiter reichende Formen von „Regional Governance“ ergänzt oder ersetzt werden. Dennoch werden z.B. mit Großraumverbänden (Hannover oder Stuttgart) oder mit der Einrichtung von „Metropolregionen“ verstärkte Bemühungen in diese Richtung unternommen, die allerdings in den meisten Fällen noch nicht erkennen lassen, wie sie innerregionale Vielfalt, die variable Geometrie und die Komplexität der verschiedenen neuen zivilgesellschaftlichen und wirtschaftsräumlichen Konfigurationen in neuen Governanceformen wirksam integrieren könnten.

3. Forschungsperspektive

Angesichts der Reflexivität von Governance-Formen ist der Prozess der Neukonstituierung und –justierung von zentraler Bedeutung für die Anpassungs- und Leistungsfähigkeit einzelner Gesellschaften und gesellschaftlicher Teilsysteme. Nachdem diese „sekundäre Anpassung“, zunächst vor allem im Sinne einer umfassenden „Ökonomisierung“ oder „Vermarktlichung“ gesellschaftlicher Beziehungen und Funktionen zu verlaufen schien, deuten seit einigen Jahren viele Indizien darauf hin, dass die vorhandenen Mischungen aus marktförmig-konkurrenzbasierten, hierarchisch-bürokratischen und zivilgesellschaftlich-aushandlungsorientierten Steuerungs- und Regulierungsmechanismen stärker in Richtung einer Re-Politisierung bzw. Re-Moralisierung weiter entwickelt werden. In einer zeitdiagnostischen Perspektive ist dabei zunächst von Interesse, ob sich diese Tendenz in den Funktionsbereichen Wirtschaft, Arbeit und Stadt bzw. Region gleichermaßen feststellen lässt und/oder inwieweit dabei systematische Differenzierungen angebracht sind. Jenseits der beschreibenden Aufgaben sind in einer eher analytischen Perspektive vor allem die konkreten Auswirkungen von Bedeutung, die von den beschriebenen Prozessen für einzelne Teilsysteme, Organisationen, Regionen, Netzwerke, Institutionen, soziale Gruppen und selbst Individuen ausgehen sowie die Bedingungskonstellationen, unter denen diese Auswirkungen jeweils bestimmte Ausprägungen annehmen. Vor dem Hintergrund der vorangestellten Überlegungen erscheinen dabei unter den Bedingungen der deutschen „coordinated market economy“ (vgl. Hall/Soskice 2001) zwei Basishypothesen plausibel:

a) In allen Bereichen entwickelt sich eine komplexere Mischung von Koordinierungsmechanismen, in der Markt und Hierarchie durch Formen verhandlungs- und vertrauensbasierter Kooperation ergänzt werden. Die Indizien hierfür sind vielfältig und es ist kein Zufall, dass mittlerweile fast selbstverständlich mit Begriffen wie „corporate governance“, „multi-level-governance“, „metropolitan governance“, „regional“ oder „local governance“, „household governance“, „risk governance“, „Governance von Wissenschaft“ oder „Governance von Netzwerken“ etc., d.h. mit einer universellen Anwendbarkeit des Governancebegriffs operiert wird. Im Einzelnen ist dabei zu fragen,

- in welcher Weise sich die **Akteurskonfigurationen** aus z.B. staatlichen oder nichtstaatlichen Institutionen, interessierten Verbänden, Initiativen, Gruppen oder Bürgern in unterschiedlichen Handlungsfeldern verändern;

- welche konkreten Ausprägungen die Mischung aus marktförmigen, hierarchischen und verhandlungs-/vertrauensbasierten **Formen der Handlungskoordination** dabei jeweils annimmt und in welchen Bereichen bzw. unter welchen Rahmenbedingungen sie sich entwickeln;
- und wie sich dies auf die jeweiligen Anpassungs- und Modernisierungsprozesse auswirkt (Stabilität/Flexibilität, Pfadabhängigkeit/Strukturbruch).

b) Je nach dem wie sich diese neuen Governance-Mixe konkret ausprägen, haben sie nicht nur spezifische Auswirkungen auf einer Strukturebene bzw. auf der Ebene der Systemintegration sondern es verschieben sich dadurch auch die Bedingungskonstellationen für die Sozialintegration bzw. das Handeln und Entscheiden der beteiligten (kollektiven wie individuellen) Akteure in zentralen Dimensionen:

- **Autonomie und soziale Integration:** Auf welche Art und in welchen Formen neue institutionelle Arrangements und gesellschaftliche Koordinierungsmechanismen auf die Flexibilisierung und Entstandardisierung von Sozial- und Interessenlagen reagieren, ist eine wesentliche Einflussgröße dafür, ob die Zunahme von Autonomie, d.h. die beobachtbare Vergrößerung von individuellen Handlungsspielräumen und die Vermehrung von Optionen für eine große Zahl von Akteuren gleichzeitig mit einer weiteren Verminderung von sozialen Bindekräften und einem Verlust von sozialer Sicherheit für einen anderen Teil einhergeht. Insofern ist es eine wesentliche Frage an neue Governanceformen, wie sie bei zunehmender Autonomie zu einem hinreichenden Maß an Integration beitragen können.
- **Exklusion und Teilhabe:** Die wachsende Vielfalt und Optionalität von Lebens- und Handlungsweisen entspricht sowohl auf der Ebene der Individuen als auch auf der Ebene von Organisationen und Assoziationen weitgehend den vorhandenen Präferenzen und lässt sich als Indikator einer positiven Gesellschaftsentwicklung deuten. Gleichzeitig entwickelt sich aber auch eine zunehmende Ungleichheit von Lebenslagen und Teilhabechancen, die für einen Teil der Gesellschaft einen ausschließenden Charakter annimmt. Neue Governanceformen sind u.a. daran zu messen, ob und wie sie eine dauerhafte und gesellschaftlich akzeptable Balance zwischen diesen Tendenzen herstellen.
- **Institutionalisierung und Selbstorganisation:** Wenn Flexibilität, Innovativität, Mobilität, Anpassungsfähigkeit etc. auf allen Ebenen zu entscheidenden Erfolgsbedingungen werden, werden traditionelle Organisations- und Institutionenlogi-

ken, die auf Konkurrenz oder Über- bzw. Unterordnung basieren und einzelne Akteure mit festgelegten Schutz-, Allokations-, Transfer-, etc. -leistungen für die Einhaltung ebenso festgelegter Regeln und Normen belohnen, zu Hindernissen oder gar Blockaden. Neue auf Selbststeuerung und Selbstorganisation abstellende Governanceformen begünstigen im Unterschied dazu flexiblere, netzwerkartige Beziehungen zwischen Akteuren, die - zumindest auch - durch vertrauens- und verhandlungsbasierte Kooperationen gesteuert, reguliert und koordiniert werden. Dabei treten Verbindlichkeits- und Effizienzprobleme auf, etwa die unzureichende Vermittlung von Normen und Regeln, die dann allerdings auch durch diese neuen Governanceformen gelöst werden müssen. Daher ist zum einen danach zu fragen, ob und wie sich in Systemen der kollektiven Willensbildung und Entscheidungsfindung Repräsentations-, Delegations-, Zurechnungs-, und Legitimitätsregeln verändern. Zum anderen ist aber auch zu untersuchen, ob, in welchem Ausmaß und in welcher Weise Kontroll-, Transformations- und Steuerungsmechanismen unmittelbar in beteiligte Akteure hineinverlagert werden und sich dort als „Zwang zum Selbstzwang“ (Elias), einer rigiden Form der „Gouvernementalität“ (Foucault) oder einer radikalisierten „Zurichtung“ (Adorno) von Subjekten äußern.

- **Programm- und Prozesssteuerung:** Angesichts der sich öffnenden Schere aus wachsenden Steuerungsbedarfen und sinkenden Steuerungskapazitäten sind neue Governanceformen nicht zuletzt als Entlastungs- und Erneuerungsversuche zu interpretieren, die diese Schere vor allem durch Externalisierung der Steuerungsbedarfe wieder schließen sollen. Dem entsprechen in vielen gesellschaftlichen Prozessen ein Verzicht auf explizite Zieldefinitionen und ein Bedeutungsgewinn prozeduraler gegenüber final-substantiellen Koordinationsmechanismen. Da Ziele und inhaltliche Programme, in denen sich zugrunde liegende Normen und Werte ebenso ausdrücken wie gesellschaftliche Abwägungen, Priorisierungen etc. indes als Elemente gesellschaftlicher Steuerung und Koordination nicht gänzlich verzichtbar sind, stellt sich in jedem Bereich die Frage, ob und wie neue Governanceformen eine jeweils spezifische Lösung für diese Anforderungen bereitstellen und welche Nebenfolgen oder Probleme ggf. daraus resultieren.

Diesen Basishypothesen und den daran anschließenden Fragestellungen in den Forschungsfeldern Wirtschaft und Unternehmen, Arbeitssystem und Arbeitskultur sowie Stadt und Region nachzugehen, ist die Forschungsaufgabe, die sich aus der Governance-Perspektive auf gesellschaftliche Modernisierungsprozesse ergibt. Wel-

che konkreten Ausprägungen die neue Balance zwischen den divergierenden und konfligierenden Anforderungen dabei annimmt und wie sich dies auf die Funktion(sfähigkeit) des jeweiligen Zusammenhangs auswirkt, wird in diesen Bereichen zu untersuchen sein, die gleichzeitig traditionelle Forschungsfelder des IAW markieren (vgl. z.B. Dombois u.a. 2007; Institut Arbeit und Wirtschaft 2006). Insofern schließt die Formulierung des Leitthemas direkt an die bisherige Forschungspraxis des IAW an und stellt die Arbeiten der Forschungseinheiten in einen thematischen und konzeptionellen Zusammenhang.

Das IAW ist überdies einer Forschungspraxis verpflichtet, die die Aufarbeitung und Fortentwicklung des wissenschaftlichen Erkenntnisstandes immer auch als Grundlage wissenschaftlich fundierter Dienstleistungen für Akteure in Betrieben, Politik und Gesellschaft versteht. Eine wesentliche Voraussetzung für Relevanz und Nutzen anwendungs-, praxis-, beratungs-, politikorientierter Arbeiten ist dabei auch ein umfassendes Verständnis von Handlungsbedingungen und -optionen der verschiedenen Akteure. Gerade in komplexen Veränderungsprozessen sind Erklärungszugänge zum Handeln und Entscheiden konkreter Akteure notwendig und hilfreich. Das Leitthema „Neue Governanceformen“ wird in diesem Sinne nicht nur die wissenschaftlichen Kompetenzen und Kapazitäten am IAW stärker bündeln und konzentrieren, sondern auch inhaltliche Erkenntnisse und Ergebnisse erbringen, die die Expertise in der Beratung der verschiedenen Akteursgruppen in Unternehmen, Institutionen, Gesellschaft und Politik weiter entwickeln und optimieren.

4. Literatur

Albert, M. 1992: Kapitalismus contra Kapitalismus. Frankfurt a.M./New York

Alda, H. 2005: Beschäftigungsverhältnisse. In: Soziologisches Forschungsinstitut (SOFI)/Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)/Institut für sozialwissenschaftliche Forschung (ISF) /Internationales Institut für empirische Sozialökonomie (INIFES) (Hg.): Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Arbeit und Lebensweisen. Erster Bericht. Wiesbaden, S. 245-269

Amable, B. 2003: The Diversity of Modern Capitalism. Oxford

Ankele, K. 2005: Mit CSR zu mehr gesellschaftlicher Verantwortung? In: Ökologisches Wirtschaften 3/2005

ARL - Akademie für Raumforschung und Landesplanung (Hg.) 2007: Ergebnisse des gemeinsamen Arbeitskreises „Metropolregionen – Innovation, Wettbewerb, Handlungsfähigkeit“ von ARL, difu Berlin, ILS NRW, IRS Erkner. Manuskript, verteilt auf der wissenschaftlichen Plenarsitzung der ARL 2007 „Metropolregionen und territoriale Kohäsion“ am 14./15.05.2007 in Hamburg. Hannover

Arndt, M./Pauli, A. 2005: Rückgewinnung der Planungskompetenz in Metropolregionen. In: Kujath, H. J. (Hg.) 2005: Knoten im Netz. Münster, S. 419-446.

Artus, I./Schmidt, R./Sterkel, G. 2000: Brüchige Tarifrealität. Der schleichende Bedeutungsverlust tariflicher Normen in der ostdeutschen Industrie. Berlin

Baecker, D. 2007: Studien zur nächsten Gesellschaft. Frankfurt a.M.

Baethge, M. 1991: Arbeit, Vergesellschaftung, Identität - Zur zunehmenden normativen Subjektivierung der Arbeit. In: Soziale Welt 1/1991, S. 6-19

BBR (Hg.) 2003: Aktionsraum Region – Regional Governance. IZR Heft 8/9.2003. Bonn.

BBR (Hg.) 2005a: Metropolregionen. IZR Heft 7.2005. Bonn.

BBR (Hg.) 2005c: Urban Governance. IZR, Heft 9/10.2005. Bonn

BDA o. J.: Bremsklötze beseitigen – Beschäftigung schaffen. http://www.bda-online.de/www/bdaonline.nsf/id/Brebes-Bessch_DE/$file/BremskloetzebeseitigenBeschaeftigungschaffen.pdf [Zugriff 18.09.2006]

Beck, U. 2007: Weltrisikogesellschaft. Frankfurt a.M.

Beck, U./Giddens, A./Lash, S. 1996: Reflexivive Modernisierung. Eine Kontroverse. Frankfurt a.M.

Bendix, U./Hammer, G./Knuth, J./Schick, H. 2007: Demographischer Wandel und alternsgerechte Personalpolitik. Bestandsaufnahme, Strategien und Unterstützungsbedarfe in regionalen Unternehmen. Bremen: IAW

Benz, A. 2001: Vom Stadt-Umland-Verband zu „regional governance“. In: DFK Jg. 40, 2001/II, S. 55-71.

Benz, A. 2003: Regional Governance mit organisatorischem Kern. Das Beispiel Stuttgart. In: IZR Heft 8/9.2003, S. 505-512.

Benz, A. 2004: Governance – Modebegriff oder nützliches sozialwissenschaftliches Konzept? In: Benz, A. (Hg.): Governance – Regieren in komplexen Regelsystemen. Eine Einführung. Wiesbaden, S. 11-28.

Benz, A./Fürst, D. 2003: Region – Regional Governance – Regionalentwicklung. In: Adamaschek, B./Pröhl, M. (Hg.): Regionen erfolgreich steuern. Gütersloh, S. 11-66.

Benz, A./Lütz, S./Schimank, U./Simonis, G. (Hg.) 2007: Handbuch Governance. Theoretische Grundlagen und empirische Anwendungsfelder. Wiesbaden

Betzelt, S. 2008: Hartz-IV – Folgen für Ungleichheit und das Gender Regime. Universelle Erwerbsbürgerschaft und Geschlechter(un)gleichheit. In: ZeS-Reprot 1/2008, S.1-8

Bischoff, J./Detje, R. 2003: Eine neue gesellschaftliche Betriebsweise? In: Dörre, K./Röttger, B. (Hg.): Das neue Marktregime. Konturen eines nachfordistischen Produktionsmodells. Hamburg, S. 55-71

Bispinck, R. 1997: Deregulierung, Differenzierung und Dezentralisierung des Flächentarifvertrags. Eine Bestandsaufnahme neuerer Entwicklungstendenzen der Tarifpolitik. In: WSI Mitteilungen 8/1997, S. 551-561

Blatter, J. K. 2005: Metropolitan Governance in Deutschland. Normative, utilitaristische, kommunikative und dramaturgische Steuerungsansätze. In: Swiss Political Science Review 11 (1), S. 119-155.

Blatter, J. K. 2006: Die Vielfalt des New Regionalism in den USA. Communitarian, Civic und Creative Governance-Ansätze in den U.S.-amerikanischen Metropolregionen. In: Kleinfeld, R. et al. (Hg.): Regional Governance. Bd. 1. Steuerung, Koordination und Kommunikation in regionalen Netzwerken als neue Formen des Regierens. Göttingen, S. 83-113.

Blotevogel, H. H. 2002: Deutsche Metropolregionen in der Vernetzung: In: BBR 2002a, IZR, Heft 6/7.2002, S. 345-351

Blotevogel, H. H. 2005: Metropolregionen. In: ARL (Hg.): Handwörterbuch der Raumordnung. Hannover, S. 642-647

BMBVS (Hg.) 2006: Leitbilder und Handlungsstrategien für die Raumentwicklung in Deutschland. Berlin

Brand,K. W./Christ,E./Heimerl,A./Rau,A./Warsewa,G. 2001: Bedingungen institutioneller Stabilisierung lokaler Agenda 21-Prozesse. Forschungsberichte der ZWE Arbeit und Region Nr. 14. Bremen

Brinkmann, T. M./Fehre, R./Steinrücke, M. 2007: Auf dem Weg zum familienfreundlichen Betrieb?! Eine Einleitung. In: Arbeitnehmerkammer Bremen/Bremer Verbundprojekt Beruf und Familie (Hg.): Auf dem Weg zum familienfreundlichen Betrieb. Gute Praxis aus Bremerhaven und Bremen. Bremen

Brinkmann, U./Dörre, K./Röbenack, S./Kraemer, K./Speidel, F. 2006: Prekäre Arbeit. Ursachen, Ausmaß, soziale Folgen und subjektive Verarbeitungsformen unsicherer Beschäftigungsverhältnisse. Bonn

Cairncross, F. 1995: The Death of Distance. In: The Economist 336, no. 7934 (30 September 1995)

Camagni, R. 2003: Regional Clusters, Regional Development and Regional Competition. Mimeo

Capello, R. 2000: The City Network Paradigm: Measuring Urban Network Externalities. In: Urban Studies, Vol. 37, No.11, S. 1925-1945

Castel, R. 2005: Die Stärkung des Sozialen. Hamburg

Castells, M. 2001: Das Informationszeitalter. Teil 1. Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft. Opladen.

Castells, M. 2002: Local and Global: Cities in the Network Society. In: Tijdschrift voor Economische en Sociale Geographie. Vol. 93, Nr. 5, S. 548 – 558.

Cernat, L. 2006: Europeanization, Varieties of Capitalism and Economic Performance in Central and Eastern Europe. New York

Crouch, C. 2005: Models of Capitalism. In: New Political Economy, 10(4), S. 439-456.

Crozier, M./Friedberg, E. 1979: Macht und Organisation. Die Zwänge kollektiven Handelns. Königstein

Danielzyk, R./Oßenbrügge, J. 2003: Globale Bedingungen und lokale Perspektiven für Wettbewerbs- und Kooperationsformen in Metropolregionen. In: Döring, E. et al. (Hg.) 2003: Stadt-Raum- Natur. Die Metropolregion als politisch konstruierter Raum. Hamburg, S. 17-37.

DIFU (Hg) 2005: Zukunft von Stadt und Region. Band I: Integration und Ausgrenzung in der Stadtgesellschaft. Wiesbaden

Dolata, U. 2004: Erosion oder Transformation? Neujustierungen der nationalen Technologie- und Innovationspolitik. „Technikfolgenabschätzung“, Nr. 1, 13. Jahrgang, März 2004, S. 143-151

Dombois, R. 1999: Der schwierige Abschied vom Normalarbeitsverhältnis. In: Aus Politik und Zeitgeschichte 37/1999, S. 13-20

Dombois, R. 2006: Auf dem Weg zur Globalisierung sozialer Rechte? Governanceprozesse trans- und internationaler Arbeitsregulierung. In: Moebius,S./Schäfer,G. (Hg): Soziologie als Gesellschaftskritik. Hamburg, S. 206-225

Dombois, R./Heseler, H. (Hg) 2000: Seaports in the Context of Globalization and Privatization. Maritime Studien Nr.1. Bremen

Dombois, R./ Holtrup, A./Mehlis, P./Peter, L./Reihert, C./Spitzley, H./Voss, J./Warsewa, G. 2007: Gesellschaftliche Modernisierung und Regulierung von Arbeit. IAW Forschungsbericht Nr.13. Bremen

Dombois, R./Koutsoutos, A. 2007: Privatisation in European Ports. IAW-Arbeitspapier 19/2007

Döring, E. M./Engelhardt, G. H./Feindt, P. H./Oßenbrügge, J. (Hg.) 2003: Stadt- Raum- Natur. Die Metropolregion als politisch konstruierter Raum. Hamburg

Dörre, K. 2005: Prekarität – Eine arbeitspolitische Herausforderung. In: WSI-Mitteilungen 5/2005, S. 250-258

Drexel, I. 2002: Zielvereinbarungen und Interessenvertretung – ein Instrument dezentraler Leistungs- und Entlohnungspolitik in der Praxis. In: WSI-Mitteilungen 6/2002, S. 341-346

Esping-Andersen, G. 1990: The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge

Fichter, H. 2002: Regionale Handlungsfähigkeit im europäischen Wettbewerb. Spezifische Ausprägungen regionaler Governance-Formen am Beispiel dreier deutscher Metropolregionen. In: BBR 2002a: IZR Heft 6/7.2002, S. 13-324.

Fishman, R. L. 1991: Die befreite Megalopolis: Amerikas neue Stadt. In: ARCH+, Heft 109/110, S. 73-83.

Florida, R. 2002: The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life. New York.

Florida, R. 2005: Cities and the Creative Class. New York.

Friedmann, J. 1986: The World City Hypothesis. In: Development and Change 17, S. 69-84.

Friedman, T. 2006: Die Welt ist flach: Eine kurze Geschichte des 21. Jahrhunderts. Frankfurt a.M.

Fürst, D. 2006: Regional Governance. Ein Überblick. In: Kleinfeld, R. et al. (Hg.): Regional Governance. Bd. 1. Steuerung, Koordination und Kommunikation in regionalen Netzwerken als neue Formen des Regierens. Göttingen, S. 37-59.

Giddens, A. 1995: Konsequenzen der Moderne. Frankfurt a.M.

Giddens, A. 2001: Die entfesselte Welt. Frankfurt a.M.

Gingerich, D./Hall, P. 2004: Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy. An Empirical Analysis. MPIfG Discussion Paper 04/5. Cologne: Max Planck Institute for the Study of Societies. URL: http://www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp04-5.pdf - [Zugriff: 14.3.2006].

Göschel, A. 2007: Zukunft von Stadt und Region. Band V: Strategien und Verfahren für Forschung und Politik. (herausgegeben vom Deutschen Institut für Urbanistik), Wiesbaden

Grabher, G. 1993: The Embedded Firm. On the Socio-Economics of Industrial Networks. London/New York

Granovetter, M. 1985: Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness. American Journal of Sociology, 91(3), S. 481-510.

Hall, P./Pain, K. (Hg.) 2006: The Polycentric Metropolis. Learning from Mega-City Regions in Europe. London.

Hall, P./Soskice, D. 2001: Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford

Hambleton, R./Stewart, M./Savitch, H. V. 2002: Globalism and Local Democracy: Challenge and Change in Europe and North America. New York

Hannemann, C./Läpple, D. (2004), Zwischen Reurbanisierung, Suburbanisierung und Schrumpfung. Ökonomische Perspektiven der Stadtentwicklung in West und Ost, in: Kommune, 5/2004, S. V-X.

Hardt, M./Negri, A. 2002: Empire. Die neue Weltordnung. Frankfurt a.M.

Hauser-Ditz, A./Hertwig, M./Pries, L. 2006: Betriebsräte und „Andere Vertretungsorgane". Verbreitung und Kontext betrieblicher Beschäftigtenvertretungen in der deutschen Privatwirtschaft. In: Industrielle Beziehungen, Jg. 13, Heft 4, S. 340-369

Häußermann, H./Läpple, D./ Siebel, W. 2008: Stadtpolitik. Frankfurt a.M.

Hay, C. 2005: Two Can Play at That Game…or Can They? Varieties of Capitalism, Varieties of Institutionalism. In: Coates, D. (Hg.): Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches. New York, S. 106-121.

Heinz, W. (Hg.) 2000: Stadt & Region – Kooperation oder Koordination. Ein internationaler Vergleich. Berlin

Heinz, W. 2006: Deutsche Städte und Globalisierung. Annäherung an ein komplexes Thema. DIFU (Hg.): Aktuelle Informationen. Februar 2006. Berlin.

Heisig, U./Ludwig, T. 2004: Regulierte Selbstorganisation. IAW Forschungsberichte Nr.6. Bremen

Helbrecht, I. 2005: Geographisches Kapital – Fundament der kreativen Metropolis. In: Kujath, H. J. (Hg.) 2005: Knoten im Netz. Münster, S. 121-155.

Herrschel, T./Newmann, P. 2003: Die Governance europäischer Stadtregionen. In: Informationen zur Raumentwicklung (IzR) 8/9.2003, S. 543-555.

Hickel, R. 2006: Kassensturz. Sieben Gründe für eine andere Wirtschaftspolitik. Reinbek bei Hamburg

Hildebrandt, E./Krüger, H./Mückenberger, U./Spitzley, H. (2006): Zeit ist Leben. Wider die populäre Forderung nach einer Verlängerung der Lebensarbeitszeit. Manifest der Deutschen Gesellschaft für Zeitpolitik (Auszug). In: Frankfurter Rundschau v. 6. Juni 2006, S. 7

Hill, H. 2005: Urban Governance und lokale Demokratie. In: Informationen zur Raumentwicklung (IzR) H 9/10.2005, S. 567-577

Hirsch, J. 1995: Der nationale Wettbewerbsstaat. Staat, Demokratie und Politik im globalen Kapitalismus. Amsterdam/Berlin

Hofstede, G./Pedersen, P. B. 2002: Exploring Culture. Boston

Hofstede, G. 2003: Culture's Consequence. London

Holtrup, A. 2008: Individualisierung der Arbeitsbeziehungen? Ansprüche von Beschäftigten an Arbeit und Interessenvertretung. Müchen/Mering

Holtrup, A./Mehlis, P. 2004: Arbeitsbeziehungen im Wandel. IAW Arbeitspapiere Nr. 5. Bremen

Holtrup, A./Spitzley, H. 2008: Arbeit fair teilen. Gedankenexperimente zur Zukunft der Arbeit. Bremen: iaw, www.iaw.uni-bremen.de

Hoyler, M. 2005: Transnationale Organisationsstrukturen, vernetzte Städte: Ein Ansatz zur Analyse der globalen Verflechtung von Metropolregionen. In: IZR Heft 7/2005, S. 431-438.

Hüther, M. 2005: Woher kommt das Wachstum. In: Handelsblatt 9. September 2005

Institut Arbeit und Wirtschaft 2006: Bericht zur Evaluation 2006. Bremen: Institut Arbeit und Wirtschaft

Jachtenfuchs, M./Kohler-Koch, B. 1996: Regieren im dynamischen Mehrebenensystem, in: Jachtenfuchs, M./Kohler-Koch, B. (Hg.): Europäische Integration. Opladen, S. 15-47

Katz, B. (ed.) 2000: Reflections on Regionalism. Washington, D.C.

Keller, B./Seifert, H. 2006: Atypische Beschäftigungsverhältnisse: Flexibilität, soziale Sicherheit und Prekarität. In: WSI-Mitteilunen 5/2006, S. 235-240

Klammer, U./Tillmann, K. 2001: Flexicurity: Soziale Sicherung und Flexibilisierung der Arbeits- und Lebensverhältnisse. Düsseldorf

Kleemann, F./Matuschek, I./Voß, G. G. 1999: Zur Subjektivierung von Arbeit. Wissenschaftszentrum Berlin: Discussion-Paper 99-512

Kleinfeld, R./Plamper, H./Huber, A. (Hg.) 2006: Regional Governance. Bd. 1. Steuerung, Koordination und Kommunikation in regionalen Netzwerken als neue Formen des Regierens. Göttingen.

Knapp, W. 2005: Metropolitane „Organisationsfähigkeit“ und die neue Ökonomie der Wettbewerbsvorteile. In: Kujath, H. J. (Hg.) 2005: Knoten im Netz. Münster. S. 447 – 480.

Kooimann, J. 2003: Governing as Governance. London.

Kraemer, K./Speidel, F. 2005: Prekarisierung von Erwerbsarbeit. Zur Transformation des arbeitsweltlichen Integrationsmodus. In: Heitmeyer, W./Imbusch, P. (Hg.): Integrationspotenziale einer modernen Gesellschaft. Wiesbaden, S. 368-390

Kratzer, N. 2003: Arbeitskraft in Entgrenzung. Grenzenlose Anforderungen, erweiterte Spielräume, begrenzte Ressourcen. Berlin

Kübler, D. 2003: „Metropolitan Governance“ oder: Die unendliche Geschichte der Institutionenbildung in Stadtregionen. In: BBR (2003) IZR H. 8/9.2003, S. 535-541.

Kujath, H. J. 2002: Die Logiken internationaler und nationaler ökonomischer Verflechtungen zwischen Metropolregionen. In: BBR: Informationen zur Raumentwicklung Heft 6/7.2002

Kujath, H. J. (Hg.) 2005: Knoten im Netz. Zur neuen Rolle der Metropolregionen in der Dienstleistungsgesellschaft und Wissensökonomie. Münster.

Kujath, H. J. 2005: Knowledge-intensive services as a key sector for processes of regional economic innovation: Leapfrogging and path dependency. In: Fuchs, G./Shapira, P. (Hg.): Rethinking Regional Innovation and Change. Path Dependency or Regional Breakthrough? New York, S. 85-106

Kujath, H. J. 2006: Leistungsfähigkeit von Metropolregionen in der Wissensökonomie. Ein institutionstheoretischer Ansatz. Working paper des IRS. Erkner.

Kujath, H. J./Dybe, G./Fichter, H. 2002: Europäische Verflechtungen deutscher Metropolregionen. BBR (Hg.) 2002. Forschungen, Heft 109. Bonn.

Lang, W. 2007: Die räumliche Bindung von Wissen und ihre Bedeutung für regionale Wettbewerbsfähigkeit. Frankfurt

Lange, H./Warsewa, G. 2005: Nachhaltige Konsummuster im Alltag. München

Läpple, D. 2001: Stadt und Region im Zeitalter der Globalisierung und Digitalisierung. In: Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften - DfK 2001/II, S. 12-36.

Läpple, D. 2005: Phönix aus der Asche: Die Neuerfindung der Stadt. In: Berking, H./Löw, M. (Hg): Die Wirklichkeit der Städte. Soziale Welt Sonderband 16. Baden-Baden

Läpple, D./Thiel, J./Wixforth, J. 2004: Chancen und Risiken in neuen Arbeitsfeldern der Informationsgesellschaft: Das Beispiel der Multimediabranche. - Abschlussbericht; Hamburg TUHH

Lütz, S. 2006: Governance in der politischen Ökonomie. In: Lütz, S. (Hg.): Governance in der politischen Ökonomie. Struktur und Wandel des modernen Kapitalismus. Wiesbaden, S. 13-55

Martens, H. 2007: Primäre Arbeitspolitik und Gewerkschaften im Gesundheitswesen. Der Ärztestreik 2006 als Beispiel primärer Arbeitspolitik in Zeiten tiefgreifender gesellschaftlicher Umbrüche. Projektbericht an die Hans-Böckler-Stiftung

Martinotti, G. 1996: Four Populations. Human Settlements and Social Morphology in Contemporary Metropolis. In: European Review, Vol. 4, Number 1, S. 3-23

Matejovski, D. (Hg.) 2000: Metropolen: Laboratorien der Moderne. Frankfurt a.M.

Mayntz, R. 2004: Governance im modernen Staat. In: Benz, A. (Hg.): Governance – Regieren in komplexen Regelsystemen. Eine Einführung. Wiesbaden, S. 65-76.

Mayntz, R. 2005: Governance-Theorie als fortentwickelte Steuerungstheorie? In: Schuppert, G. D. (Hg.): Governance-Forschung. Bd. 1.Vergewisserung über Stand und Entwicklungslinien. Baden-Baden, S. 11-20.

Mayntz, R./Scharpf, F. W. 1995: Der Ansatz des akteurszentrierten Institutionalismus: In Mayntz, R./Scharpf, F. W. (Hg.): Gesellschaftliche Selbstregelung und politische Steuerung. Frankfurt a.M., S. 39 -72.

Mehlis, P. 2008: Vom kreativen Chaos zur effizienten Organisation. Gestaltung und Regulierung hochqualifizierter Arbeit in IT- und Biotechnologieunternehmen. München/Mering

Mückenberger, U. 1989: Der Wandel des Normalarbeitsverhältnisses unter Bedingungen einer „Krise der Normalität“. In: Gewerkschaftliche Monatshefte 4/1989, S. 211-223

Mückenberger, U./Warsewa, G. 2005: Zeitgerechtigkeit als Lebensqualität. In: DIFU 2005

Müller-Jentsch, W. 1995: Auf dem Prüfstand: Das deutsche Modell der industriellen Beziehungen. In: Industrielle Beziehungen 1/1995, S. 11-24

Nischwitz, G. (Hg.) 2007: Regional Governance - Stimulus for Regional Sustainable Development? München

Nischwitz, G./Molitor, R. 2002: Local und Regional Governance für eine nachhaltigen Entwicklung. In: Balzer I./Wächter, M. (Hg.): Sozial-ökologische Forschung. Ergebnisse der Sondierungsprojekte aus dem BMBF-Förderschwerpunkt. München, S. 197-214

North, D. C. 2002: Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge

Oppolzer, A./Zachert, U. (Hg.) 2000: Krise und Zukunft des Flächentarifvertrags. Baden-Baden

Osterland, M. 1990: „Normalbiographie“ und „Normalarbeitsverhältnis“. In: Berger, P./Hradil, S. (Hg): Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile. Göttingen, S. 351-362

Pfarr, H. 2002: Frauenerwerbstätigkeit im europäischen Vergleich. In: Aus Politik und Zeitgeschichte 46-47/2002, S. 32-35

Pfau-Effinger, B. 1998: Der soziologische Mythos von der Hausfrauenehe – sozio-historische Entwicklungspfade der Familie. In: Soziale Welt 2/1998, S. 167-182

Pilkington, C. 2002: Devolution in Britain today. Manchester.

Pontusson, J. 2005b: Varieties and Commonalities of Capitalism. In: Coates, David (Hg.): Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches. New York, S.163-188.

Porter, M. E. 2000: Location, Competition and Economic Development. Local Clusters in a Global Economy. In: Ec. Dev. Quart. 14, no. 1 (Feb.), S. 15-34.

Porter, M. E. 2001: Regions and the New Economics of Competition. In: Scott, A. J. (Hg.) 2001: Global City Regions. New York, S. 139-157.

Prigge, R. / Schwarzer, T. 2006: Großstädte zwischen Hierarchie, Wettbewerb und Kooperation. Wiesbaden

Pütz, M. 2004: Regional Governance. Theoretisch-konzeptionelle Grundlagen und eine Analyse nachhaltiger Siedlungsentwicklung in der Metropolregion München. München

Rhodes, M. 2005: Varieties of Capitalism and the Political Economy of European Welfare States. In: New Political Economy, 10(3), S. 363-370.

Richter, G/Spitzley, H 2003: Unternehmenskrise = Personalabbau? Der Tarifvertrag zur Beschäftigungssicherung in der Praxis. Frankfurt

Richter, R./Furubotn, E. 1998: Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics (Economics, Cognition, & Society). Michigan

Rippe, J./Salot, M./Tholen, J. 2007: Maritimes Netzwerk Bremerhaven. Abschlussbericht. Bremen: Arbeitnehmerkammer

Rippe, J./Tholen, J. 2008: Beschäftigung und Verflechtungsbeziehungen der Automobilindustrie und ihrer Zulieferer in der Metropolregion Bremen-Oldenburg. Abschlussbericht. Bremen: Institut Arbeit und Wirtschaft

Ritter, E.-H. 1979: Der kooperative Staat. In: Archiv des öffentlichen Rechts. Bd. 104, S. 389ff

Robertson, R. 1995: Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity. In: Featherstone, M./Lash, S./Robertson, R. (Hg.): Global Modernities. London, S. 5-68.

Rogers, W. M. 2000: Third Millennium Capitalism. Westport CT

Rousseau, D. 1995: Psychological contracts in organizations. Understanding written and unwritten agreements. Thousand Oaks

Sassen, S. 1991: The Global City: New York, London, Tokio. Princeton

Sassen, S. 1996: Metropolen des Weltmarkts. Die neue Rolle der Global Cities. Frankfurt a.M./New York.

Sassen, S. 1999: Kontrollverlust? Der Staat und die neue Geographie der Macht. In: Gewerkschaftliche Monatshefte, Heft 7/8. S. 447-458.

Sassen, S. 2001: Global Cities and Global City-Regions: A Comparison. In: Scott, A. J. (Hg.): Global City-Regions. Trends, Theory, Policy. Oxford, S. 78-95.

Savitch, H./Vogel, R. K. 2000: Paths to New Regionalism. State and Local Government Review 32, S.158-168

Scharpf, F. W. 2000: Interaktionsformen. Akteurszentrierter Institutionalismus in der Politikforschung. Opladen.

Schein, E. 1970: Organizational Psychology. Englewood Cliffs

Schmidt, R./Trinczek, R. 1989: „Verbetrieblichung“ und innerbetriebliche Austauschbeziehungen. In: Aichholzer, G./Schienstock, G. (Hg): Arbeitsbeziehungen im technischen Wandel. Berlin, S. 135-146

Schmitt, P. 2006a: Raumdiskurs und Governance. Die schwierige „Metropolitisierung“ des Verdichtungsraums Rhein-Ruhr. In: Berichte zur deutschen Landeskunde. Bd. 80, H. 1/2006, S. 47-64.

Schmitt, P. 2006b: Agglomerationsräume als polyzentrisch organisierte Netzwerkregionen – Folgerungen für die Planungspolitik. In: Hangebruch, N. et al. (Hg.): Agglomerationen – Situation und Perspektiven. Hannover: ARL Arbeitsmaterial Nr. 325, S. 51 -57

Schmitt, P. 2006c: RheinRuhr als polyzentrischer „Raum der Orte“ im „Raum der Ströme“. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, H. 3-4/2006, S. 217 – 231.

Schnell, C. 2007: Die Regulierung der Kulturberufe in Deutschland. Strukturen, Akteure, Strategien. Wiesbaden

Schumann, M./Einemann, E./Siebel-Rebell, C./Wittemann, K. P. 1982: Rationalisierung, Krise, Arbeiter. Eine empirische Untersuchung der Industrialisierung auf der Werft. Frankfurt a.M.

Scott, A. J. (Hg.) 2001: Global City-Regions. Trends, Theory, Policy. Oxford.

Sennett, R. 2000: Der flexible Mensch. Berlin

Short, J.R. et al. 1996: The Dirty Little Secret of World Cities Research – Data Problems in Comparative Analysis. International Journal of Urban and Regional Research 20, S. 697-717.

Soskice, D. 1999: Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s. In: Kitschelt, H./Lange, P./Marks, G./Stephens, John (Hg.): Continuity and Change in Contemporary Capitalism. Cambridge, S. 101-134

Spitzley, H. 2002: Auf dem Weg zu einer posttayloristischen Wissenschaft. Konflikt und Konsens zwischen „Kritik der Lohnarbeitspsychologie“ und „neuer Arbeitswissenschaft“. In: Moldaschl, M. (Hg.): Neue Arbeit – Neue Wissenschaft der Arbeit? Heidelberg, S. 69 – 88

Spitzley, H. 2006: Solidarische Arbeitsverteilung und kurze Vollzeit. Beschäftigungs-, gesundheits- und geschlechterpolitische Perspektiven einer neuen Arbeitspolitik. In: Siller, P./Dückert, T./Baumann, A. (Hg.) 2006: Arbeit der Zukunft. Neue Wege einer gerechten und emanzipativen Arbeitspolitik. Baden-Baden, S. 357 - 365

Spitzley, H. 2007: Theorie und Empirie der Arbeitszeitflexibilisierung – Leitlinien zur Qualitätsverbesserung der betrieblichen Arbeitszeitgestaltung. In: Dilger, A./Gerlach, I./Schneider, H. (Hg): Betriebliche Familienpolitik. Potenziale und Instrumente aus multidisziplinärer Sicht. Wiesbaden, S. 125 – 140

Spitzley, H. 2008: Flexible Arbeit, De-Regulierung und Mehr-Ebenen-Politik. Probleme sozialer Nachhaltigkeit unter Bedingungen wirtschaftlicher Konkurrenz. In: Becke. G. (Hg.): Soziale Nachhaltigkeit in flexiblen Arbeitsstrukturen. Problemfelder und arbeitspolitische Gestaltungsperspektiven. Berlin, S. 77-86

Stehr, N. 2007: Die Moralisierung der Märkte. Frankfurt a.M.

Stiegler, B. 1999: Welcher Lohn für welche Arbeit? Über die Aufwertung der Frauenarbeit. Bonn: Friedrich Ebert Stiftung

Straubhaar, T. 1999: Glokalisierung – Die Champions League der Agglomerationen. In: Wirtschaftsdienst 1999/10; http://www.hwwa.de/Publikationen/Wirtschaftsdienst/1999/wd_docs1999/wd9910-straubhaar.htm#seitenanfang); [Zugriff 22.4.2007].

Streeck, W. 1988: Status und Vertrag als Grundkategorien einer soziologischen Theorie industrieller Beziehungen. WZB-Discussion papers FS I 88-3. Berlin

Streeck, W. 1997: German Capitalism. Does it Exist? Can it Survive? In: Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity. London, S. 33-54.

Strünck, C. 2004: Neue Berufsbiografien und alter Sozialstaat? In: Aus Politik und Zeitgeschichte 28/2004, S. 40-46

Taylor, P. J. 2000: World cities and territorial states under conditions of contemporary globalization. In: Political Geography, Bd. 19, H. 1, S. 5-32.

Taylor, P. J. 2004: World City Network: A Global Urban Analysis. London.

Thierstein, A. 2003: Stadtregionen: Infarkt oder Metropolitan Governance? In: POLIS, 3/2003, S. 48-49.

Tholen, J./Ludwig, T. 2008: Schiffbau in Europa. Globalisierung und Europäisierung. Düsseldorf

Tholen, J./Rippe, J. 2008: Maritimes Netzwerk Bremerhaven. In: Norddeutsche Landesbank (Hg.): RegioPol Nr. 1/2008, Hannover

Voelzkow, H. 2007: Jenseits nationaler Produktionsmodelle? Die Governance regionaler Wirtschaftscluster. Marburg

Voigt, S. 2002: Institutionenökonomik. München

Voß, G. G./Pongratz, H. J. 1998: Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft? In: KZfSS 1/1998, S. 131-158

Voss, J. 2008: Familiale, soziale und ökologische Ansprüche in der betrieblichen Praxis. Probleme, Organisation und Regulierung. München/Mering

Voss, J./Warsewa, G. 2006: Reflexive Arbeitsgestaltung – neue Grundlagen der Regulierung von Arbeit in der postindustriellen Gesellschaft. In Soziale Welt 2/2006, S. 131-155

Wallis, A. 2002: The New Regionalism. http://www.munimall.net/eos/2002/wallis_regionalism.nclk

Warsewa, G. 2006: The Transformation of European Port Cities. IAW Forschungsbericht 11. Bremen

Warsewa, G. 2006: Kann der allseitig flexible Mensch sozialverträglich (gemacht) werden? In: Moebius, S./Schäfer, G. (Hg.): Soziologie als Gesellschaftskritik. Hamburg, S. 272-291

Warsewa, G./Osterland, M./Wahsner, R. 1996: Zwischen Sparzwang und sozialer Verantwortung. Normalarbeit und abweichende Beschäftigung in der kommunalen Personalpolitik der 80er Jahre. Weinheim

Willke, H. 2001: Atopia. Studien zur atopischen Gesellschaft. Frankfurt a.M.

Zumwinkel, K./Zimmermann, K. F. 2005: Mehr Arbeit für Deutschland. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung 20. August 2005

Zürn, M. 2007a: Die Politisierung der Ökonomisierung? In: Ballestrem, K. G./Gerhardt, V./Ottmann, H./Thompson, M./Zehnpfennig, B. (Hg): Politisches Denken – Jahrbuch 2006/2007. Berlin, S. 295-314

Zürn, M. 2007b: Was heißt „Governance“? In: Gegenworte – Hefte für den Disput über Wissen, H. 18. Berlin, S. 28-32

Zürn, M./Leibfried, S. (Hg.) 2006: Transformation des Staates. Frankfurt a.M.

Schriftenreihe Institut Arbeit und Wirtschaft

Nr. 1

Holtrup, André/Warsewa Günter (2008): Neue Governance-Formen in Wirtschaft, Arbeit und Stadt/Region.

Nr. 2

Holtrup, André/Warsewa Günter (2008): Der Wandel maritimer Strukturen.