

Zur Innovationskraft von Netzwerken

Posted on 20. März 2013 by Klaus F. Röhl

Das Netzwerkthema lässt mir keine Ruhe. Ich hoffe, dass ich bald den Netzwerk-Paragraphen für Rechtssoziologie-online fertig habe. Heute nur eine Kleinigkeit zu der verbreiteten Netzwerkeuphorie.

Netzwerke gelten als innovationsfähig. Das haben u. a. Untersuchungen zu prosperierenden Regionalwirtschaften bestätigt. Die Innovationskraft ist jedoch keine Eigenschaft des Netzwerks an sich, sondern hängt von seiner Struktur ab. Voraussetzung ist anscheinend, dass das Netzwerk nicht zu stark verclustert ist und über Brückenbeziehungen in andere Cluster verfügt. Beides hängt wohl miteinander zusammen. Auch in einem Netzwerk können sich die Beziehungen soweit verfestigen, dass die Selbständigkeit der Beteiligten, die ihnen interaktives Lernen und Innovation ermöglicht, verloren geht.

Die Geschichte des Ruhrgebiets bietet ein Beispiel dafür, wie ein verclustertes Netzwerk die Entwicklung blockieren kann. Etwa ab 1960 begann der Niedergang der Montanindustrie. Eine Modernisierung wurde durch regionale Netzwerke in dreifacher Hinsicht blockiert:

Erstens hatten die großen Montanunternehmen das Netzwerk der regionalen Zulieferer stark zentralisiert und auf sich ausgerichtet. Das Netzwerk war damit in hohem Maße transaktionskosteneffizient. Aber gerade damit führte es zu einer Entwicklungsblockade. Die Zulieferer konnten weitgehend auf die so genannten dispositiven Unternehmensfunktionen wie Forschung und Entwicklung, Marketing und Verkauf verzichten. »Damit fehlten diesen Betrieben genau jene Funktionen, die für eine Anpassung an veränderte Nachfragebedingungen entscheidend sind.« Zweitens wurden diese funktionalen Blockierungen »durch kognitive Blockierungen noch verschärft. Die langfristig stabilen persönlichen Beziehungen begünstigten die Herausbildung von gemeinsamen Orientierungen, eines gemeinsamen technischen Jargons, gemeinsamer Verhandlungsprozeduren, ja, schließlich einer gemeinsamen Weltsicht. Diese homogene Weltsicht blockierte Reorganisationsmaßnahmen zu einem Zeitpunkt, als die Region noch über ausreichen Anpassungsspielräume verfügte. Die soziale Kohäsion und die gefestigten persönlichen Beziehungen innerhalb des Montankomplexes ließen auch kaum Raum für sogenannte >Brückenbeziehungen<, die über die engen Grenzen der eigenen sozialen Gruppe hinauswiesen und damit neue Informationen und Informationspotentiale erschlossen.

Drittens schließlich hielt das politisch-administrative System die Region auf Kurs, auch als dieser Kurs schon längst in eine Sackgasse geführt hatte, da die symbiotischen Beziehungen zwischen der Industrie und dem politisch-administrativen System versteinert waren. Innerhalb der Region war diese Konsens-Kultur, geprägt durch konservative Sozialdemokraten konservative Gewerkschaften und patriarchalische Unternehmer, über Jahrzehnte hinweg keinen ernsthaften politischen und kulturellen Herausforderungen ausgesetzt. Nach außen hin wurde diese Konsens-Kultur durch emphatische Appelle an die spezifische ›Produktions-Mission‹ des Ruhrgebiets gefestigt – alles in allem also nicht unbedingt ein Nährboden für politische und kulturelle Innovationen.«^[1] Gernot Grabher, The Weakness of Strong Ties: The Lock-In of Regional Developments in the Ruhr Area, in: Gernot Grabher (Hg.), The Embedded Firm, On the Socioeconomics of Industrial Networks, London, ... Continue reading

Anmerkungen

Anmerkungen

Gernot Grabher, The Weakness of Strong Ties: The Lock-In of Regional Developments in the Ruhr Area, in: Gernot Grabher (Hg.), The Embedded Firm, ↑ 1 On the Socioeconomics of Industrial Networks, London, New York 1993, S. 255-277. Zitate aus der Zusammenfassung in WZB-Mitteilungen 58, Dezember 1992, 3-7.

Ähnliche Themen

- [Zur interdisziplinären Verwendung der Netzwerkforschung III: Netzwerke im Typenvergleich](#)
- [Zur interdisziplinären Verwendung der Netzwerkforschung II: Netzwerke als Sozialstruktur eigener Art](#)
- [Zur interdisziplinären Verwendung der Netzwerkforschung I](#)