

Hochschule Zittau/Görlitz

Fakultät Management- und Kulturwissenschaften



Hochschule
Zittau/Görlitz
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

MASTERARBEIT

zur Erlangung des akademischen Grades

Master of Arts im Studiengang »Kultur und Management«

Fairnetz(t)werk

Das Verhältnis von Vertrauen und Kreativität in Netzwerken

Wird das Kreativitätsdispositiv von Netzwerkgesellschaften durch ihre
Vertrauensstrukturen beeinflusst?

Eingereicht von

Kay Rebecca Kofler

Am Sonnenrain 5

79589 Binzen

kaykofler@yahoo.de

Matrikelnummer

201991

Matrikel

Wkm 11

Erstgutachter

Dr. phil. habil. Maik Hosang

Zweitgutachter

Dr. phil. Jakob Maier

Ort, Datum

Görlitz, der 14. April 2016

Mein innigster Dank gilt M.A. Marie Schlohbach, M.A. Anne Breitenstein und
B.A. Jan Breu für ihre Unterstützung und Begleitung!

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----|
| Abbildungsverzeichnis | V |
| Abstract | VI |
| Abstract | VII |
| 1. Einleitung | 1 |
| 1.1 Vorgehensweisen | 3 |
| 1.2 Die Region - Netzwerkausschnitt und -zentrum zugleich | 4 |
| 1.3 Aus welchen Fäden wird ein Netz(werk)?..... | 8 |
| 2. Netzwerkvergesellschaftungen | 10 |
| 2.1 Hintergründe und Basis der relationalen Soziologie | 11 |
| 2.2 Begriffsabgrenzung - Die Fäden im Netz..... | 15 |
| 2.2.1 Akteure | 16 |
| 2.2.2 Beziehungen | 18 |
| 2.3 Netzwerkstrukturen und Dynamiken | 22 |
| 2.3.1 Grundlegende Voraussetzungen für Netzwerke..... | 26 |
| 2.3.2 Starke und schwache Beziehungen in Netzwerken..... | 29 |
| 2.3.3 Vermittlerpositionen in Netzwerken..... | 35 |
| 3. Vertrauen..... | 46 |
| 3.1 Vertrauen – die Begriffsfamilie..... | 48 |
| 3.2 Personales Vertrauen | 49 |
| 3.3 Systemvertrauen | 54 |
| 3.3 Vertrauen im Kontext von regionalen Netzwerken..... | 61 |
| 4. Kreativität nach Andreas Reckwitz..... | 64 |
| 4.1 Kreativität, Innovation und Ästhetik: Das Kreativitätsdispositiv | 64 |
| 4.2 Kreativität und regionale Netzwerk | 68 |
| 5. Ein Netz entsteht – Die tragenden Fäden und das ideale Netz | 70 |
| 5.1 Die Rahmenbedingungen der Netzform..... | 70 |
| 5.1.1 Die tragenden Fäden | 71 |
| 5.1.2 Das Netz..... | 73 |
| 5.1.3 Kein Netz gleicht dem Anderen | 74 |
| 5.2 Vermittlungseinrichtungen – die Spinne im Netz | 76 |
| 5.3 Bedeutung für die Region | 81 |

| | |
|---------------------------------|----|
| 6. Resümee | 82 |
| 6.1 Ausblick und Kritik..... | 83 |
| Literaturnachweise | 86 |
| Monographien:..... | 86 |
| Sammelbände:..... | 89 |
| Zeitschriftenaufsätze | 92 |
| Internetquellen | 94 |
| Eidesstattliche Erklärung | 95 |

Abbildungsverzeichnis

| | |
|---|----|
| Abbildung 1: Beziehungsebenen | 19 |
| Abbildung 2: Triaden | 20 |
| Abbildung 3: Netzwerk starker, schwacher Kanten von Akteur A..... | 31 |
| Abbildung 4: Integration von Teilnetzwerken | 34 |
| Abbildung 5: Vermittlerposition in einer Triade | 37 |
| Abbildung 6: Netzwerkvisualisierung - Vermittlerpositionen..... | 38 |
| Abbildung 7: Regionales heterogenes Netzwerk | 74 |
| Abbildung 8: Vermittlungseinrichtungen | 80 |

Abstract

Netzwerke bilden die Strukturen unserer Lebens- und Arbeitswelt. Auch ökonomisches Handeln ist in das Gefüge sozialer Netzwerke eingebunden. Diese historisch gewachsene Integration bedarf Kreativität und Vertrauen. Die Fähigkeit der Akteure zum erfolgreichen „Netzwerken“ wird somit zu einer einflussreichen sozialen Kompetenz.

Diese Arbeit behandelt das Verhältnis von Vertrauen und Kreativität in regionalen heterogenen Netzwerken. Grundlage ist die Annahme, dass Akteure in beruflichen Netzwerken unterschiedliche Beziehungsebenen aufbauen, welche maßgeblich und wechselseitig von Vertrauen beeinflusst werden. Man unterscheidet Personales Vertrauen und Systemvertrauen. Bei beiden Arten werden Prozesse und Dynamiken sowie die Einflussnahme auf berufliche Netzwerke überprüft. So kann man davon ausgehen, dass die Intensität der Beziehungsebenen auch die Art und Weise der Zusammenarbeit beeinflusst. Daraus folgt die Annahme, dass die gegebenen Vertrauensbeziehungen nicht nur die Struktur des Netzwerkes, sondern auch dessen emergente Kreativität beeinflussen.

Orientierungspunkte liefern die soziologische Definition von sozialem Handeln sowie von Wechselwirkung und Vergesellschaftung von Georg Simmel und Max Weber. Anhand derer wird diese Arbeit Netzwerke aus Sicht der Relationalen Soziologie untersuchen. Schwerpunkte liegen bei den Ansätzen der starken und schwachen Beziehungen nach Mark S. Granovetter und den unterschiedlichen Ansätzen zu Vermittlerpositionen.

Kreativität fungiert in dieser Arbeit als Indikator der unterschiedlichen interpersonellen Vertrauensebenen im regionalen, beruflichen Netzwerk. Bezugsquelle für Kreativität und Innovation ist das Werk von Andreas Reckwitz: *Die Erfindung der Kreativität*. Es wird aufgezeigt, dass sich Kreativität innerhalb der Moderne zum Kreativitätsdispositiv entwickelt hat und zu einem übergreifenden Motor unserer Gesellschaft geworden ist. Es ist folglich überaus relevant zu untersuchen, welche Faktoren Kreativität positiv beeinflussen.

Ziel dieser Arbeit ist es, aus den behandelten Elementen handlungstheoretische Prämissen für eine Netzwerkgesellschaft zu entwickeln, welche dem gegenwärtigen Kreativitätsdispositiv optimal entsprechen kann. Für die Region eröffnen sich sodann Möglichkeiten die generellen Koordinations- und Kommunikationsprobleme zu überwinden, Transaktionskosten zu reduzieren und über flexible Strukturen ihre Kreativitätsvermögen zu steigern.

Abstract

Networks constitute the structures of the world we work and live in. Economic activities are also incorporated into the arrangements of social networks. This integration, grown over time, requires creativity and trust. The participants' capability to network successfully thus grows into influential social skills.

This thesis examines the correlation of trust and creativity in heterogeneous regional networks. The basic assumption is that people participating in professional networks establish various relationship levels which are predominantly and interactively influenced by confidence. We differentiate between personal trust and system trust. Both types examine processes and dynamics as well as the influence exercised in professional networks. Thus it is suggested that the intensity of the relationship level influences the way the participants cooperate, and it can be concluded that the given trust ties do not only influence the structure of the network, but also its emergent creativity.

Guidance is provided by Georg Simmel's and Max Weber's sociological definitions of social activities, interaction and socialization. Based on those guidelines, this thesis examines networks from a Relational Sociology point of view. The emphasis is on the approaches of strong and weak relationships according to Mark S. Granovetter, and on the different approaches to mediating positions.

In this thesis creativity acts as indicator for the various inter-personal trust levels in regional, professional networks. Reference source for creativity and innovation is Andreas Reckwitz' book *Die Erfindung der Kreativität (The Invention of Creativity)*. It reveals that creativity has developed into a modern-day creativity dispositif and became a comprehensive driving force in our society. Thus it is extremely relevant to examine which factors have a positive impact on creativity.

Aim of this thesis is to develop action-theoretical premises for a network society which match the current creativity dispositif best. For the region opportunities arise to overcome the general problems of coordination and communication, to reduce their transaction costs and to increase their creativity abilities by flexible structures.

„Der Vernetzung im regionalen Kontext wird Impulsgebung und Innovationskraft, sowie ein Beitrag zur Erhöhung regionaler Anpassungsfähigkeit unterstellt.“¹

1. Einleitung

Die Zusammenarbeit innerhalb und zwischen Netzwerken ist die erfolgversprechendste Arbeitspraxis der Moderne.² Besonders heterogene Netzwerke gewinnen an Relevanz, durch die Bereitstellung von heterogenem Wissen und komplementären Leistungen, als Schlüssel für kreative Leistungsfähigkeit.³ In komplexen sozialen Systemen, wie Netzwerken, wirken formale Koordinationsmechanismen durch Verträge und Machtasymmetrien nicht mehr unterstützend, sondern kontraproduktiv.⁴ Dennoch scheinen die Vorteile dieser Arbeitspraxis mehr Gewicht zu haben, als das Risiko, das mit interorganisatorischen Interaktionen einhergeht.⁵

Im Vergleich verschiedener Netzwerke⁶ sind mir merkliche, strukturelle Unterschiede aufgefallen, bei vergleichbarer Kreativitätsorientierung. Mir stellt sich folglich die Frage, wo diese Unterschiede ihren Ursprung haben, wenn gleichzeitig kooperative Interaktion und Streben nach Kreativität allen Netzwerken gemein ist. Die größten Unterschiede konnte ich in der Art und Weise des Miteinanders und an den jeweiligen kollektiven Schnittstellen lokalisieren. Hieraus entstand die Idee dieser Masterarbeit mit der forschungsleitenden Frage: Wird die Kreativität von Netzwerkgesellschaften durch ihre Vertrauensstrukturen beeinflusst?

Als Basis gilt es vorab zu klären, auf welche vereinbarten Ordnungen Netzwerkgesellschaften aufbauen und welche Bedeutung Vertrauensstrukturen hierbei einnehmen. Die Untersuchung konzentriert sich dabei auf regionale heterogene berufliche Netzwerke. Innerhalb dieser Netzwerke agieren die involvierten Netz-

¹ Wollert, Katrin / Jutzi, Katrin: Regionale Netzwerke. In: Aderhold, Jens / Meyer, Matthias / Wetzel, Ralf (Hg.): Modernes Netzwerkmanagement. Anforderungen - Methoden – Anwendungsfelder. Wiesbaden 2005, S. 53-73, S. 57.

² Vgl. Gilbert, Dirk Ulrich: Systemvertrauen in Unternehmensnetzwerken: Eine Positionsbestimmung aus strukturationstheoretischer Perspektive. In: Götz, Klaus (Hg.): Vertrauen in Organisationen. Managementkonzepte. Band 30. München und Mering 2006, S. 113-135, S. 113f.

³ Vgl. Wollert 2005, S. 55ff; Gilbert 2006, S. 113-115; 130ff.

⁴ Vgl. Gilbert, Dirk Ulrich: Vertrauen in strategischen Unternehmensnetzwerken. Ein strukturationstheoretischer Ansatz. Wiesbaden 2003, S. 77-91.

⁵ Vor allem die Vorteile langfristig angelegter Netzwerkbeziehungen werden von einer Vielzahl empirischer Arbeiten zu diesem Thema bestätigt. Vgl. Gilbert 2003, S.2f, S. 82-85.

⁶ Als direkter Vergleich dienen mir die Netzwerke der Städte in denen ich wohne bzw. gewohnt habe: Lörrach, Schwäbisch Hall und Görlitz.

werkakteure⁷ im regionalen Kontext und auf der Basis von Face-to-Face-Kontakten.

Es wird davon ausgegangen, dass die regionale Kreativitätsfähigkeit von der Zusammenarbeit innerhalb des regionalen Netzwerkes abhängt und dies folglich nicht nur die kreative Entwicklung der Region, sondern auch die Bedeutung des Netzwerkes im überregionalen Wettbewerb beeinflusst.⁸

Ziel der Arbeit ist es zu erkennen, welche relationalen Faktoren innerhalb des regionalen Netzwerkes dessen Struktur und Funktion beeinflussen. Eine wachsende Anzahl von Regionalwissenschaftlern geht davon aus, dass sich, trotz der wachsenden Globalisierung, ein Zusammenhang zwischen regionalen Netzwerken und regionalem Innovationspotential herstellen lässt. Dies beeinflusst folglich nicht nur die kreative Entwicklung einer Region, sondern auch ihre Bedeutung im überregionalen Wettbewerb.⁹ Innovationen sind hierbei alle neuen oder verbesserten Produkte und Verfahren, aber auch neue Management- und Organisationsmethoden, sowie deren Einführung in den Markt oder in die Produktion. Deren Summe bildet das regionale Innovationspotential und deckungsgleich die Faktoren, welche die kreative Entwicklung einer Region fördern oder hemmen.¹⁰

Grundlegend ist die Annahme, dass Vertrauen der wichtigste Koordinationsmodus innerhalb heterogener Netzwerke ist und Voraussetzung für die Entstehung und die risikoreduzierte Koordination von Netzwerkkinteraktionen.¹¹

Interaktionen in Netzwerken finden auf mindestens zwei Ebenen statt: Der interpersonalen und der interorganisatorischen Ebene. Entsprechend kann auch Vertrauen in zwei Formen unterschieden werden: Personales Vertrauen und Systemvertrauen.¹² Folglich gilt es zu untersuchen ob und inwiefern Unterschiede zwischen diesen beiden Vertrauensformen bestehen und ob hieraus ein divergierender Einfluss auf die Kreativitätsfähigkeit von Netzwerkgesellschaften entsteht.

⁷ Um den Lesefluss nicht zu beeinträchtigen wird im Folgenden ausschließlich die männliche Form benutzt, wobei aber stets alle anderen Geschlechtsformen gleichermaßen eingeschlossen sind.

⁸ Vgl. Fritsch, Michael u.a.: Innovative Netzwerke und Raumentwicklung. Regionale Innovationspotentiale und innovative Netzwerke. In: RuR, Nr. 4, 1998, S. 243-252, S. 244.

⁹ Vgl. Fritsch 1998, S. 244.

¹⁰ Vgl. Fritsch 1998, S. 245.

¹¹ Vgl. Fürst, Dietrich / Schubert, Herbert: Regionale Akteursnetzwerke. Zur Rolle von Netzwerken in regionalen Umstrukturierungsprozessen. In: RuR, Nr. 5/6. 1998, S. 352-361, S. 353.

¹² Vgl. hierzu Luhmann, Niklas (2001a): Vertrauen. Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität. 4. Aufl., Stuttgart 2001; Giddens, Anthony: Konsequenzen der Moderne. 3. Aufl., Frankfurt a. M. 1999.

Vertrauen entspringt und prägt Relationen.¹³ Demnach müssen die regionalen Netzwerke auf die vorherrschenden Beziehungsebenen untersucht werden, mit der Annahme, dass Netzwerke aus unterschiedlichen Beziehungsformen konstituiert werden und diese unterschiedliche Ausgaben erfüllen. Denn

„...die Intensität von Beziehungen [ist] eine wichtige Voraussetzung für die Entfaltung der Netzwerkqualitäten, die auf wechselseitigem Vertrauen, Solidarität und dem dadurch vermittelten Gefühl der Sicherheit beruhen.“¹⁴

Eine weitere Hypothese entspringt meinen Beobachtungen. In jedem Netzwerk liegen Vermittlerpositionen oder Vermittlungseinrichtungen vor, die den Informationsfluss und damit die kreative Leistungsfähigkeit beeinflussen.

Es gilt demnach zu untersuchen, ob die kreative Leistungs- oder Innovationsfähigkeit in Netzwerken von ihren Vertrauensstrukturen beeinflusst wird und ob sich – anhand der Annahmen – ein übertragbares, ideales Modell einer regionalen Netzwerkgesellschaft entwickeln lässt, das dem gegenwärtigen und zukünftigen Kreativitätsimperativ nach Andreas Reckwitz Rechnung tragen kann.

1.1 Vorgehensweisen

Um den Einfluss von Vertrauen auf die übergreifende Kreativität von regionalen heterogenen Netzwerken zu ergründen, konzentriert sich diese Ausarbeitung auf das Verhältnis von Vertrauen zu Kreativität in Netzwerken. Hierfür werden primär die Beziehungsebenen und Schlüsselpositionen von Netzwerken in den Blick genommen und in Bezug zur kreativen Leistungsfähigkeit gesetzt. Als Zielsetzung wird das Idealmodell einer Netzwerkvergesellschaftung entwickelt, das dem Kreativitätsimperativ nach Andreas Reckwitz gerecht werden kann.

Nach der vorangegangenen Vorstellung des Themas, wird der Untersuchungsgegenstand – Regionale, heterogene Netzwerke – in Kapitel 1. definiert. Kapitel 2. widmet sich der Untersuchung von Netzwerken aus der Perspektive der relationalen Soziologie, deren Prämissen anfangs vorgestellt werden. Darauf folgt die Darstellung der grundlegendsten Elemente von Netzwerken und im Anschluss die Untersuchung der Beziehungen und Beziehungsebenen in Netzwerken auf Funktion, Stärke und auf spezielle Vermittlerpositionen.

¹³ Vgl. Sommerlatte, Tom / Fallou, Jean-Luc: Quintessenz der Vertrauensbildung. Berlin Heidelberg 2012, S. 5; 12f.

¹⁴ Fürst 1998, S. 355.

In Kapitel 3. werden die beiden Vertrauensformen behandelt, die hier in Bezug auf ihre Wirkung in Netzwerken untersucht werden: Personales Vertrauen und Systemvertrauen.

Kapitel 4. widmet sich den Ansätzen von Reckwitz zur Kreativität. Seine Ansätze zum Kreativitätsdispositiv definieren das Verständnis von Kreativität in dieser Arbeit.

In Kapitel 5. wird schließlich anhand der behandelten Themen das Idealmodell einer Netzwerkvergesellschaftung entwickelt, das dem gegenwärtigen und künftigen Kreativitätsimperativ optimal Rechnung trägt.

Zum Schluss wird in Kapitel 6. ein Resümee gezogen und ein Ausblick auf weiterführende Möglichkeiten vorgestellt.

1.2 Die Region - Netzwerkausschnitt und -zentrum zugleich

„Die ‚Region‘ als identifizierbare Einheit ergibt sich primär aus der individuellen Perspektive des Betrachters.“¹⁵

80% der europäischen Bevölkerung leben in Städten und Stadtregionen. Es wundert von daher nicht, dass dem regionalen Kontext seit geraumer Zeit wachsende Bedeutung zugemessen wird.¹⁶ Die Relevanz dieser Bedeutung wird, aus europäischer Sicht, auch von dem Europäischen Raumentwicklungskonzept EUREK deutlich hervorgehoben und Städte respektive Stadtregionen als die zentralen Orte betrachtet, in denen die Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit Europas entschieden wird.¹⁷ Die europäische Sicht, wie auch die deutsche, konzentriert sich hierbei meist auf Metropolregionen.¹⁸ Diese Arbeit richtet sich dagegen auf die Regionen außerhalb der Metropolregionen und deren innerregionale Innovationsfähigkeit. Relevant ist hierbei, dass der Begriff *Region* unklar ist. Selbst das Raumordnungsgesetz (ROG) setzt ihn voraus, ohne ihn näher zu bestimmen.¹⁹ Die Grenzen des

¹⁵ Wiechmann, Thorsten: Die Region ist tot – es lebe die Region. In: RuR, Nr.2-3, 2000, S. 173-184, S. 174.

¹⁶ Vgl. Ache, Peter: Was treibt den Motor an? Stadtregionen zwischen innovativen Milieus und Urban Governance. In: RuR, Nr. 2/3, 2000, S. 244-253, S. 244.

¹⁷ Vgl. Europäische Kommission (Hg.): EUREK. Europäisches Raumentwicklungskonzept. Auf dem Wege zu einer räumlich ausgewogenen und nachhaltigen Entwicklung der Europäischen Union. Luxemburg und Potsdam 1999. (Vorgänger des EUREK waren z.B. Europa 2000, Europa 2000+).

¹⁸ Vgl. Ache 2000, S. 244. In Deutschland werden insgesamt elf Metropolregionen unterschieden. (ausgewiesen von der MKRO in den Jahren 1995, 1997 und 2005). Vgl. Ellrich, Mirko: Infoblatt Europäische Metropolregionen in Deutschland. Geographie Infothek. Leipzig 2007.

¹⁹ Vgl. § 2 Grundsätze der Raumordnung in: Raumordnungsgesetz, 22. Dezember 2008 (BGBl.I S. 2986) - das zuletzt durch Artikel 124 der Verordnung vom 31. August 2015(BGBl.I S. 1474) geändert worden ist.

Begriffs, werden demnach von der spezifischen Fragestellung der Betrachtung bestimmt.²⁰

In der vorliegenden Arbeit wird Region definiert als sozio-ökonomischer Verflechtungsraum oder Verbund von Akteuren, die wechselseitig aufeinander bezogen, auf der Basis gegenseitiger Wahrnehmung agieren.²¹ Diese Eingrenzung bestimmt den Rahmen, in dem die Prozesse untersucht werden, die innerhalb einer Region stattfinden können. Denn vielfach sind es die Regionen, in denen die Anstöße und Forderungen nach Innovationen und Veränderungen, die meist überregional entstehen, bearbeitet und gelöst werden.²²

Regionale Netzwerke werden in diesem Kontext vielfach auch als regionale Milieus bezeichnet. Dies entspricht der hier weiterhin verwendeten und bevorzugten Bezeichnung der regionalen Netzwerke als sozialen und lokalen Komplex, der verschiedene Systeme mittels kommunikativer Prozesse miteinander verbindet. Vor allem sind regionale Netzwerke jedoch ein komplexes System von Beziehungen zwischen den Akteuren der Region, die Synergien erschaffen oder Defizite von Akteuren ausgleichen und Potenziale ergänzen können. Die hieraus entstehenden Prozesse sind Ausdruck der regionalen Kultur und prägen rückwirkend ihre spezifischen Elemente.²³

Diese Annahme zur Kreativitätsfähigkeit einer Region wird unterlegt durch den Ansatz zum *Kreativitätsdispositiv* von Andreas Reckwitz. Reckwitz geht davon aus, dass die scheinbar natürliche Kreativitätsorientierung, ausgehend von der Kunst, spätestens seit den 1970ern nicht nur für den Einzelnen, sondern auch für den städtischen Raum, verbindlich geworden ist. Reckwitz bezeichnet dies als „ästhetischen Kapitalismus“²⁴, welcher sowohl Kreativitätswunsch als auch Kreativitätsimperativ umfasst. Kreativität impliziert demnach die Aufgabe, in einer sich ständig ändernden (Organisations-)Umwelt anpassungsfähig und vertrauenswürdig zu bleiben und die vertrauten Muster einer routinierten (Arbeits-)Welt hinter sich zu lassen.²⁵ Diese Ausrichtung an einer übergeordneten Kreativität beschränkt sich nicht auf Arbeitspraktiken oder die Formung des Individuums. Auch

²⁰ Vgl. Wiechmann 2000, S. 174.

²¹ Entgegen dem deskriptiven, geographischen Ansatz: Eine real vorhandene, geographisch-räumliche Einheit mittlerer Größenordnung. Vgl. Wiechmann 2000, S. 173.

²² Vgl. Hierzu das bundesweite Förderprogramm ‚Lernende Region.‘ Vgl. Wollert 2005, S. 60f.

²³ Vgl. Ache 2000, S. 247f.

²⁴ Reckwitz, Andreas: Die Erfindung der Kreativität: Zum Prozess gesellschaftlicher Ästhetisierung. Berlin 2012, S. 11.

²⁵ Vgl. Reckwitz 2012, S. 11.

Organisationen und Institutionen orientieren sich zunehmend am Imperativ permanenter Innovation.²⁶ Diese Orientierung umfasst letztendlich auch die Transformation des Urbanen. Denn „es reicht nicht mehr aus, dass die Städte ihre Grundfunktionen erfüllen, [...] wie es für die klassische Industriegesellschaft galt.“²⁷ Auch von der Stadt, der Region wird heute erwartet, dass sie sich der *Permanenz ästhetischer Selbsterneuerung* unterwerfen und die Aufmerksamkeit der Bewohner und Besucher immer wieder und unerwartet fesseln.²⁸

Es ist wichtig zu verstehen, dass der Ansatz des Netzwerks als ein weitverzweigtes Netz miteinander verbundener Akteure den Begriff „Region“ verändert hat:

„Eine Region wird heute nicht mehr als geographischer Standort wirtschaftender Einheiten begriffen, sondern als spezieller Zusammenhang räumlicher Kooperations- und Interaktionsbeziehungen, für die Traditionen, Institutionen, soziale Bezüge und generell das ‚regionale Humanpotential‘ relevant ist.“²⁹

Dieses räumliche Zusammenspiel von organisationsübergreifenden Interaktionsbeziehungen ist der Rahmen der vorliegenden Betrachtung und findet seine Entsprechung im Begriff des heterogenen Netzwerkes. Entgegen homogener Netzwerke³⁰ sind in heterogenen Netzwerken Akteure verschiedener Bereiche involviert. Sie repräsentieren damit unterschiedliche gesellschaftliche Bereiche, Rollenherkünfte und Fachlichkeiten, wobei sie gleichzeitig Vertreter einer bestimmten Region sind. Themen die heterogene Netzwerke betreffen sind überwiegend genereller Natur und beruhen nicht unmittelbar auf den einzelnen Herkunftsrollen der Akteure.³¹ Die Vereinbarung von gemeinsamen Zielen und Themen kann folglich zu Problemen führen.³² Entscheidend ist deshalb ein Konsens auf Themen, die aus dem regionalen Kontext, der regionalen Identität entstehen und sich auf diese beziehen, ohne die Einzelinteressen zu ignorieren. Im Idealfall wird eine Art Leitmotiv erstellt, als Rahmen für die Aktivitäten im Netzwerk.³³ Die Qualität der

²⁶ Vgl. Reckwitz 2012, S. 11-15. Hierauf wird in Kapitel 4.2 näher eingegangen.

²⁷ Reckwitz 2012, S. 12f.

²⁸ Vgl. Reckwitz 2012, S. 13.

²⁹ Vgl. Fürst 1998, S. 353.

³⁰ In homogenen Netzwerken ist die Rollenherkunft der Beteiligten gleichartig, z.B. Vertreter einer Branche, Berufsgruppe. Die zentralen Themen betreffen gezielt diese Herkunftsrollen der Beteiligten und vertreten die gemeinsamen Interessen. Vgl. Wollert 2005, S. 62.

³¹ Die Rollenherkünfte üben jedoch entscheidenden Einfluss auf das Interesse und Engagement der Einzelnen im Netzwerk. Vgl. Wollert 2005, S. 62f.

³² Z.B. können die individuellen Interessen der Akteure die Aushandlungsprozesse dominieren und im Konflikt zu anderen stehen. Vgl. Wollert 2005, S. 62.

³³ Vgl. Fromhold-Eisebith, Martina: Das "kreative Milieu" - nur theoretisches Konzept oder Instrument der Regionalentwicklung? In: RuR, Nr. 2/3, 1999, S. 168-175, , S. 173f; Wollert 2005, S. 63.

Beziehungsebenen zueinander, sprich die Qualität des Austausches der regionalen Akteure scheint besonders wichtig für diese Einigungsprozesse zu sein und ist es folglich auch für die regionale Entwicklung.³⁴

Die Forderung nach einer kontinuierlichen ästhetischen Selbsterneuerung offenbart den Handlungsbedarf auf regionaler Ebene und legt den Schluss nahe, dass die Entwicklung innovativer Netzwerke unterstützt werden muss. Folglich sollten die regionalen Akteure zusammenkommen, ihre Ressourcen verbinden und „neue Formen des Handelns entwerfen, die Raum für Kommunikation, Kreativität und Visionen lassen.“³⁵ Desweiteren können sich einige Rahmenbedingungen günstig auf die Bildung innovativer Netzwerke auswirken: komplementäres Wissen der Akteure, enge und persönliche Beziehungen zwischen den Akteuren, aber auch ökonomische Instabilität und schnelle Nachfrageänderungen, die kurzfristiges Reagieren erfordern. Unterstützend wirkt auch *Wechselseitigkeit* und *Vertrauen* in die Interaktionspartner, die sich auch auf die Sanktionierung von opportunistischem Verhalten verlassen können müssen. Genauere Eingrenzungen und regionale Fallstudien hierzu sind jedoch bisher kaum verfügbar.³⁶ Vertrauen und auch Wechselseitigkeit sind keine Faktoren, die sich gezielt schaffen oder anordnen lassen, sie müssen entstehen. Wechselseitiges Vertrauen ist Grundbaustein jeder zwischenmenschlichen Beziehung und Grundlage für Werte und Entwicklung einer Gesellschaft.³⁷ Es fördert den dauerhaften Bestand von regionalen Netzwerken, auf dessen Basis sich seine kreative Leistung erst entfalten kann.³⁸ So können Kooperationen zwischen Akteuren, die in ihrer beruflichen Funktion auch gegensätzliche Ziele verfolgen, nur entstehen, wenn Vertrauen zwischen ihnen besteht.³⁹ Denn Vertrauen wirkt als Bindekraft und Initiator wenn soziale Kreise sich kreuzen⁴⁰ und trägt somit zur gesamtgesellschaftlichen Prosperität,⁴¹ sowie zur kreativen Entwicklung der Region bei. Deshalb ist es entscheidend wie Vertrauen in einer Region entsteht und die vorhanden Beziehungen prägt.

³⁴ Vgl. Fürst 1998, S. 353.

³⁵ Ache 2000, S. 251.

³⁶ Vgl. Fritsch 1998, S. 248 .

³⁷ Vgl. Osterloh, Margit / Weibel, Antoinette: Investition Vertrauen - Prozesse der Vertrauensentwicklung in Organisationen. Wiesbaden 2006, S. 8.

³⁸ Als wechselseitiger Prozess fördert Beständigkeit wiederum Vertrauen. Vgl. Fürst 1998, S. 354.

³⁹ Vgl Fromhold-Eisebith 1999, S. 168-173.

⁴⁰ Vgl. zur Kreuzung sozialer Kreise: Simmel, Georg: Soziologie: Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. Leipzig 1908, S. 403-453.

⁴¹ Vgl. Nollert, Michael: Kreuzung sozialer Kreise: Auswirkungen und Wirkungsgeschichte. In: Stegbauer, Christian / Häußling, Roger (Hg.):Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 157-167.

1.3 Aus welchen Fäden wird ein Netz(werk)?

„Versucht man zu verstehen, was Netzwerke sind, dann erweist sich das als schwierig.“⁴²

„Netzwerk“ ist ein präserter, in unterschiedlichsten Zusammenhängen verwendeter Begriff. Doch nicht jede Zusammenarbeit oder Interorganisationsbeziehung sollte per se als Netzwerk bezeichnet werden.⁴³ Vielfach handelt es sich hierbei um Kooperationen. Zur eindeutigeren Unterscheidung werden beide Begriffe kurz voneinander abgegrenzt, um den Netzwerkbegriff für diese Arbeit zu definieren.

Eine Kooperation ist eine zielgerichtete Zusammenarbeit von Menschen, Gruppen und Organisationen⁴⁴ und damit

„[...] aus Geschäftsbeziehungen und den damit verbundenen Interaktionen und Kommunikationen zusammengesetzt, wobei mehr als zwei geschäftsfähige Einheiten den netzwerkförmig konstituierten, auf Dauer angelegten Beziehungszusammenhang reflexiv koordinieren müssen“⁴⁵

Kooperationen finden somit in einem definierten, einvernehmlichen Rahmen statt. Dieser Rahmen kann durchaus auch äußerst komplexe und übergreifende Akteur-Verknüpfungen umfassen, er wird dadurch jedoch nicht automatisch zu einem Netzwerk.⁴⁶

Netzwerke sind dagegen systemübergreifende Strukturen aus aktivierbaren und/oder aktiven Kontakten.⁴⁷ Mehr noch wird ein Netzwerk gekennzeichnet durch offene, informationsleitende Verzweigungen, in Form von Beziehungen zwischen den Akteuren. Aus diesen Netzwerkkontakten entstehen potentiell weitere Beziehungen und folglich neue Kontakt-Anschlüsse. Dieser Beziehungsaufbau und -ausbau sollte permanent und auch ohne intendiertes Zutun möglich sein. Ein Netzwerk ist demnach keinesfalls eine formalisierte, definierte Mitgliedschaft,

⁴² Windler, Arnold: Kooperation und Konkurrenz in Netzwerken. Theoretische Überlegungen zur Analyse des Strukturwandels der Arbeitsorganisation. In: Schilcher, Christian / Will-Zocholl, Mascha / Ziegler, Marc (Hg.): Vertrauen und Kooperation in der Arbeitswelt. Wiesbaden 2012. S. 23-51, S. 47.

⁴³ Vgl. Aderhold, Jens: Unternehmen zwischen Netzwerk und Kooperation. In: Aderhold, Jens / Meyer, Matthias / Wetzel, Ralf (Hg): Modernes Netzwerkmanagement. Anforderungen - Methoden – Anwendungsfelder. Wiesbaden 2005, S. 113-143; 117.

⁴⁴ Bzw.: „das auf einen bestimmten Zweck hin abgestimmtes Verhalten von Wirtschaftseinheiten, also zwischen einzelnen Personen (Wirtschaftssubjekten), zwischen Personen und Zusammenschlüssen von Personen (Wirtschaftsinstitutionen) sowie auch zwischen Zusammenschlüssen von Personen“ Boettcher, Erik: Kooperation und Demokratie in der Wirtschaft. Schriften zur Kooperationsforschung. Tübingen 1974, S. 23.

⁴⁵ Aderhold 2005, S. 127.

⁴⁶ Sicher ist jedoch, dass langfristige, interorganisatorische Kooperationsbeziehungen die Netzwerkbildung begünstigen. Vgl. Ebd., S. 115-123.

⁴⁷ Unabhängig von der Art und Weise bzw. ob sie tatsächlich aktiviert werden. Vgl. Ebd., S. 128.

sondern Ausdruck einer generellen, gesellschaftlichen Erreichbarkeit. Es geht um die grundlegende Fähigkeit Kontakte aufzubauen und neue Kontaktpartner zugänglich zu machen. Kommunikationsform und Akteurrahmen sind dabei immer unbestimmt und unbestimmbar.⁴⁸

Folglich sind Netzwerke überaus vielfältig und können aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachtet werden.⁴⁹ Je nach Kontext und Beobachterstandort werden hierbei unterschiedliche Grundlagen und Schwerpunkte angesetzt. Doch unabhängig davon, wie vielfältig oder unterschiedlich Netzwerke sind, haben sie eines gemein: es handelt sich um soziale Netzwerke. Entsprechende basieren alle hier betrachteten Netzwerken auf gesellschaftlichen Ordnungs- und Strukturprinzipien.⁵⁰

Nachfolgend werden alle dargestellten Ansätze, Theorien und Untersuchungen auf regionale, heterogene, berufliche soziale Netzwerke bezogen werden, ohne dies an jeweiliger Stelle noch einmal explizit zu erwähnen.

⁴⁸ Vgl. Aderhold 2005, S. 117-128.

⁴⁹ Z.B. Netzwerke als technische Verknüpfungen (z.B. Internet), als wirtschaftliche Kooperationen (z.B. Netzwerkunternehmen), als persönliche Beziehungsgeflechte (z.B. soziale Unterstützungsnetze). Vgl. Ebd., S. 115.

⁵⁰ Vgl. Ebd., S. 115f. Weiterführend: Stegbauer 2010; Fuhse, Jan / Mützel, Sophie (Hg.): Relationale Soziologie. Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung. Band 2, Wiesbaden 2010.

2. Netzwerkvergesellschaftungen

„5 000 000 000 Individuen auf dieser Welt [...], aber diese 5 Milliarden laufen nicht etwa [...] vereinzelt in der Welt herum oder in losen Haufen. So gut wie alle diese Menschen sind in mehr oder weniger festen Verbänden organisiert.“⁵¹

Diese Aussage von Norbert Elias verdeutlicht, warum so zahlreiche Theorien und Betrachtungen über Netzwerke vorliegen. Dennoch ist man weit davon entfernt einen geschlossenen theoretischen Rahmen zur Beschreibung und Erklärung von Netzwerken, deren Einzelphänomenen und Rahmenbedingungen bereitstellen zu können. „Netzwerk“ wird eher im metaphorischen Sinn gebraucht. Ein ausgearbeitetes Verständnis über Struktur, Dynamik und Funktionsweise von Netzwerken ist immer noch nur eingeschränkt vorhanden.⁵²

Im Gegensatz zu nationalen oder internationalen Netzwerken agieren regionale Netzwerke stärker Personen als Institutionen verbunden.⁵³ Netzwerke sind hierbei keinesfalls gleichzusetzen mit Internetgesellschaft oder einer darauf bezogenen Informationsgesellschaft.⁵⁴ Regionale Netzwerke bauen ihre Beziehungen überwiegend auf der Basis von Face-to-Face-Kontakten, also „Wir-Beziehungen“ auf.⁵⁵ Wir-Beziehungen entstammen der realen Umwelt eines Menschen und entspringen tatsächlichen, subjektiven Erfahrungen – wobei sie von einer besonderen Erlebnistiefe⁵⁶ zueinander geprägt werden. Hierbei entstehen Erfahrungen, die aufeinander bezogen und somit wechselseitig bestimmt sind.⁵⁷ Denn „allgemein gesagt, ist es also die Wir-Beziehung, in der sich die Intersubjektivität der Lebenswelt überhaupt ausbildet und kontinuierlich ... [als] die Welt unserer gemeinsamen Erfahrungen“⁵⁸ bestätigt und im Vorliegenden die Basis der Netzwerkbetrachtung.

⁵¹ Elias, Norbert: Die Gesellschaft der Individuen. Frankfurt am Main 1987, S. 220.

⁵² Vgl. Aderhold 2005, S. 115f.

⁵³ Vgl. Fürst 1998, S. 352.

⁵⁴ Vgl. Castells, Manuel: Das Informationszeitalter. Teil 1: Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft. Opladen 2001, S. 31ff; 173ff.

⁵⁵ Das wichtige Lernen von und miteinander in Innovationsprozessen wird gefördert. Vgl. Fritsch 1998, S. 246.

⁵⁶ Der Begriff wurde geprägt von Alfred Schütz als Basis des Beziehungstypus ‚Wir-Beziehung‘. Vgl. Schütz, Alfred / Luckmann, Thomas: Strukturen der Lebenswelt. Soziologische Texte. Band 1. Neuwied 1975, S. 90-99. (Schütz unterscheidet diese in z.B.: Erlebnistiefe, Erlebnistiefe und Erlebnisintensität.)

⁵⁷ Vgl. Häußling, Roger: Relationale Soziologie. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 63-89, S. 67.

⁵⁸ Schütz 1975, S. 97f.

2.1 Hintergründe und Basis der relationalen Soziologie

*„Persons come into existence and are formed as overlaps among identities from distinct networkpopulations. [...] Person should be a construct from the middle of the analysis, not a given boundary condition.“*⁵⁹

Die Perspektiven des sozialen Netzwerks haben in den letzten Jahrzehnten und Jahren in allen Sozialwissenschaften, vor allem aber in der Soziologie, in der Politikwissenschaft und in den Wirtschaftswissenschaften eine zunehmend bedeutende Rolle gespielt, was dazu führte, dass in der Netzwerk Betrachtung unterschiedlichste Forschungsstrategien existieren.⁶⁰ Bisher fehlt jedoch die klare inhaltliche Ausrichtung der Netzwerktheorien, weshalb es immer noch schwierig ist, Aussagen über deren optimale Strukturierung oder bezüglich zielführender Handlungsweisen von Netzwerkakteuren zu treffen.⁶¹ Aufgrund der inhaltlichen Schwerpunkte baut diese Arbeit auf den Ansätzen der relationalen Soziologie auf, die sich auf die prozessuale Betrachtung von Relationen, Positionen, Netzwerkstrukturen und -dynamiken konzentriert und von dort analysiert.⁶² Sie wählt einen anderen Ausgangspunkt, um Soziales zu betrachten und

„...geht weder von einzelnen Akteuren und deren Wünschen, Bedürfnissen und Entscheidungskalkülen aus, noch von normativ unterlegten Strukturen bzw. Erwartungen oder gegebenen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, sondern vielmehr von relationalen Mustern, sprich: von Beziehungen, Beziehungsgefügen, Netzwerkstrukturen und -dynamiken.“⁶³

Die relationale Soziologie konzentriert sich auf die Betrachtung sozialer Prozesse wenn Akteure in Beziehung treten, die Beziehungsstärken, die daraus hervorgehen, oder auch die Abwesenheit von Beziehungen, sowie deren jeweiligen Einfluss auf die Handlungen der Akteure.⁶⁴ Das grundlegende Fundament ist stets die Wechselwirkung der jeweiligen Prozesse.⁶⁵

⁵⁹ White, C. Harrison: Identity and Control. A Structural Theory of Social Action. Princeton 1992, S. 196f.

⁶⁰ Vgl. Willems, Herbert: Figurationssoziologie und Netzwerkansätze. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 255-269, S. 259.

⁶¹ Vgl. Klaus, Peter / Krieger, Winfried / Krupp, Michael (Hg.): Gabler Lexikon Logistik. Management logistischer Netzwerke und Flüsse. 5. Auflage, Wiesbaden 2012, S. 74.

⁶² Vgl. Ziegler, Rolf: Deutschsprachige Netzwerkforschung. In: Stegbauer, Christian / Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 39-57, S. 57.

⁶³ Häußling 2010, S. 63. „Erst wenn relationale Konstellationen und Prozesse zum Ausgangspunkt der Argumentation erhoben werden, kann von dem Paradigma der Relationalen Soziologie gesprochen werden.“ Ebd.

⁶⁴ Vgl. Albrecht, Steffen: Knoten im Netzwerk. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 125-135, S. 125.

⁶⁵ Vgl. Simmel 1908, S. 403-453.

Seinen konzeptionellen Ursprung findet das relationale Denken im 19. Jahrhundert. Aus der relationalen Perspektive bildet sich eine Gesellschaft erst dann als solche heraus, wenn die Individuen miteinander interagieren und sich gegenseitig beeinflussen.⁶⁶ Dieser Ansatz wurde unter anderem von Georg Simmel maßgeblich beeinflusst.⁶⁷ 1973 erschien Mark S. Granovetters Aufsatz *The Strength of Weak Ties*⁶⁸ der die Relevanz und Dependenz von Beziehungsstärken zwischen Akteuren international bekannt machte. Seine Erkenntnisse sind relevant für diese Arbeit. Im Jahr 1992 wurde von Harrison Colyar White das Buch *Identity and Control – A Structural Theory of Social Action*⁶⁹ veröffentlicht, welches als bislang ambitioniertestes Konzept der Relationalen Soziologie gilt.⁷⁰ Für diese Arbeit relevant ist sein Ansatz, die Akteure in den Mittelpunkt der Netzwerk Betrachtung zu stellen, aus der sie, nach Sicht von Harrison C. White (und der Relationalen Soziologie) konstituiert werden.⁷¹

Um die Grundsätze der Relationalen Soziologie und die Entwicklung der Netzwerkforschung zu verdeutlichen: ein Blick auf die Anfänge. Die Basis hierfür stellt Georg Simmels Verständnis von Soziologie, als Wissenschaft der dynamischen Prozesse von sozialer Wechselwirkung, in seiner Schrift *Die Kreuzung sozialer Kreise*.⁷² Die Gruppe, die er fortwährend in den Vordergrund stellt,⁷³

⁶⁶ Vgl. Raab, Jörg: Der „Harvard Breakthrough“. In: Stegbauer, Christian / Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 29-39, S. 30.

⁶⁷ Neben Simmel wird v.a. von Wiese, aber auch Gumprowicz, Weber und Tönnies als Vorreiter der relationalen Soziologie benannt. Vgl. Fuhse, Jan: Gruppe und Netzwerk – eine begriffsgeschichtliche Rekonstruktion. In: Berliner Journal für Soziologie, Nr. 2, 2006, S. 245-263. S. 245ff.

Auch Norbert Elias betrachtete dauerhafte Zusammenschlüsse von Menschengruppen strikt relational und spricht von Interdependenzgeflechten bzw. Figurationen, auf deren Ebene sich eine Dynamik entfaltet. Diese lässt sich nicht mehr rein aus der bloßen Summation der Einzelaktivitäten derjenigen Menschen bilden, die diese Verflechtungen miteinander bilden. Vgl. Elias, Norbert: Was ist Soziologie? Grundfragen der Soziologie. München 1970, S. 43f.

⁶⁸ Granovetter, Mark S.: The Strength of Weak Ties. In: American Journal of Sociology, Nr.78, 1973, S. 1360–1380.

⁶⁹ 2008 erschien die 2. Auflage von Identity and Control, mit dem Untertitel: How Social Formations Emerge.

⁷⁰ Vielfach wird auch auf Mustafa Emirbayer's „Manifesto for a Relational Sociology“ (1997) verwiesen. Hiernach existieren nur zwei Möglichkeiten, Soziologie zu betreiben, „substantialistisch“ oder „relationalistisch“. Wobei die von ihm bevorzugte prozessuale Betrachtung der Relationalen Soziologie der ersten angehört. Vgl. Häußling 2010, S. 70.

⁷¹ Vgl. Häußling 2010, S.71. Die Relationale Soziologie hat sich inzwischen längst über Nordamerika hinaus verbreitet, an internationaler Aufmerksamkeit gewonnen und wird auch in Deutschland zahlreich vertreten. Verstärkt werden hierbei auch kulturelle Gegebenheiten in die Netzwerk Betrachtung integriert. Vgl. Fuhse 2010 a, S. 10ff.; Stegbauer 2010, 21-29.

⁷² Vgl. Simmel 1908, S. 403-453; Auch Simmels ‚Der Streit‘ wird in der Netzwerktheorie bezogen auf Hemmnisse und Chancen kleiner Netzwerke verwendet. Diese können hiernach ihre Identität, interne Kohäsion und Strukturen nur durch Verzicht von intensiver Interaktionen mit dominanten sozialen Gruppen wahren. Der Konflikt hilft Autonomie, Identität und Struktur kleiner Netzwerke zu sichern.

entsteht aus Interaktion, indem sowohl Wahrnehmung, Erwartungshaltung als auch das Handeln der Akteure von dem abhängt, was andere Akteure in einer gemeinsamen sozialen Situation erwarten, wahrnehmen und tun: „So kann man sagen: aus Individuen entsteht die Gesellschaft, aus Gesellschaften entsteht das Individuum.“⁷⁴ Primäre *soziale Kreise* sind, nach Simmel, *natürliche* und intime Formen der Vergesellschaftung, in welche die Individuen hineingeboren werden.⁷⁵ Mit zunehmender sozialer Ausdifferenzierung bilden sich weitere Kreise, die nicht auf gegenseitige Zusprechung, sondern auf gemeinsamen kulturellen, wirtschaftlichen oder politischen Interessen beruhen.⁷⁶

„Mit fortschreitender Entwicklung aber spinnt jeder Einzelne ein Band zu Persönlichkeiten, welche außerhalb dieses ursprünglichen Assoziationskreises liegen und statt dessen durch sachliche Gleichheit der Anlagen, Neigungen Tätigkeiten usw. eine Beziehung zu ihm besitzen; die Assoziation durch äußerliches Zusammensein wird mehr und mehr durch eine solche nach inhaltlichen Beziehungen ersetzt. [...] es stellen sich neue Berührungskreise her, welche die früheren, relativ mehr naturgegebenen [...] in den mannigfaltigsten Winkeln durchsetzen.“⁷⁷

Die Individualisierung des Einzelnen entsteht demnach durch den fortwährend andauernden Prozess der Kreuzung sozialer Kreise und die Aufgabe, Brücken zwischen diesen zu bauen.⁷⁸ Der Einzelne ist also das Produkt von Netzwerkbeziehungen.⁷⁹ Und die soziale Bindekraft moderner Gesellschaften beruht darauf, dass ihre Mitglieder nicht in sozialen Netzwerken mit deutlichen Struktur- und Sinn Grenzen verharren, sondern sich individualisieren. Sie sollen (nach Simmel)

⁷³ Ausgehend davon, dass die Gruppe einen prägenden Einfluss auf das Individuum hat, während die Gruppenzugehörigkeit gleichzeitig Ausdruck der Wahl des Individuums ist. Vgl. Simmel 1908, S. 81ff.

⁷⁴ Simmel 1908, S. 429; Individuen sind für die Soziologie vornehmlich deshalb von Interesse, weil sie einerseits aktiv Wechselwirkungen konstituieren, andererseits aber auch von diesen Wirkungen betroffen sind. Vgl. Ebd., S. 285 Fußnote 1); Nollert 2010, S. 157.

⁷⁵ Zu diesen gehören die Familie, Nachbarschaft bzw. Dorfgemeinschaften. Charakteristika: hohe Interaktionsdichte, klare Grenzen, identifizierbares Zentrum. Alle Mitglieder orientieren sich an gemeinsamen Werten und Normen, vertrauen und unterstützen sich gegenseitig und sind i.d.R. über wenige Pfade verbunden. Fehlverhalten wird entsprechend sanktioniert. Es sind demnach eher kleine Gruppen bzw. spezielle Netzwerktypen, mit einer deutlichen Struktur- und Sinn Grenze gegenüber ihrer Umwelt. Vgl. Ebd., S. 408ff.

⁷⁶ Von Simmel auch Rationale Kreise genannt: z.B. ständische oder unternehmerische Organisationen, die durch bewusste Entscheidungen des Individuums geformt und gebildet werden. Sie können einander überlappen oder sich ausschließen. Desweiteren schreibt Simmel ihnen Begünstigung von „Homophilie“ zu. (In diesem Kontext: die Tendenz von Individuen, andere Menschen zu mögen und mit ihnen in Interaktion zu treten, weil diese ihnen ähnlich sind) Vgl. Ebd., S. 404ff.

⁷⁷ Ebd., S. 404.

⁷⁸ Die Kombination verschiedener Brückenpositionen ist für jeden einzigartig und prägt die Individualität des Menschen. Vgl. Ebd., S. 412f.

⁷⁹ Vgl. Ebd., S. 96ff; 456ff.

in möglichst unterschiedlichen, wenn auch nicht zu vielen Netzwerken Wurzeln schlagen. Da sich eine derartige Individualisierung nicht

„...wie dies im aktuellen deutschsprachigen Diskurs häufig suggeriert wird – in einem Verlust, sondern im Sinne Simmels in einer Pluralisierung von Beziehungsmustern und Unterstützungsressourcen niederschlägt.“⁸⁰

Folglich steht jedem Menschen ein großes Handlungsrepertoire zur Verfügung, sofern er sich aktiv um die Erweiterung seiner Ressourcen und Kreise bemüht. Diese Erweiterungen sind jedoch nur von Bestand, wenn sich der Einzelne mit den Anpassungsprozessen auseinandersetzt, die durch die Ansprüche der verschiedenen Netzwerke entstehen und sich aktiv in die Netzwerke integriert.⁸¹ Als gesellschaftlicher Nebeneffekt entstehen Verbindungen zwischen den unterschiedlichsten Kreisen und die Aufspaltung der Gesellschaft in eine Vielfalt sich gegenseitig abschottender, sozialer Kreise wird verhindert.⁸² Zudem helfen die reziproken sozialen Strukturen, soziale Unsicherheiten zu reduzieren.⁸³

Neben Simmel stammen auch von Max Weber wichtige Begriffsdefinitionen für die weitere Entwicklung der Netzwerkforschung und diese Arbeit. Vornehmlich die Begriffe *Vergesellschaftung*⁸⁴, in welche sich auch Netzwerkgesellschaften einreihen, und *Soziales Handeln*, welche aus dem Kontext der Netzwerkbetrachtung nicht zu lösen sind. *Vergesellschaftung*⁸⁵ ist nach §9 in *Wirtschaft und Gesellschaft*⁸⁶ von Max Weber definiert:

„[W]enn und soweit die Einstellung des sozialen Handelns auf rational (wert- oder zweckrational) motiviertem Interessen ausgleicht oder auf ebenso motivierter Interessen Verbindung beruht. Vergesellschaftung kann typisch insbesondere (aber nicht: nur) auf rationaler Vereinbarung durch gegenseitige Zusage beruhen. Dann wird das vergesellschaftete Handeln im Rationalitätsfall orientiert a) wertrational an dem Glauben an die eigne Verbindlichkeit, b) zweckrational an der Erwartung der Loyalität des Partners.“⁸⁷

⁸⁰ Nollert 2010, S. 163, vgl. hierzu auch Fuhse 2006, S. 245-263.

⁸¹ Dies gilt für einzelne Akteure ebenso wie für Kollektive. Vgl. Ebd., S. 159.

⁸² Vgl. Ebd., S. 160f.

⁸³ Vgl. Fuhse, Jan: Menschenbild. In: Stegbauer, Christian / Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 167-177, S. 172.

⁸⁴ Zur Abgrenzung die Definition von *Vergemeinschaftung*, welche soziale Beziehung umfasst: „wenn und soweit die Einstellung des sozialen Handelns [...] auf subjektiv gefühlter (affektuellem oder traditionaler) Zusammengehörigkeit der Beteiligten beruht.“ Weber, Max: Grundriss der Sozialökonomie. III Abteilung. Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen 1922, S. 21.

⁸⁵ Ein Begriff, dem auch Simmel hohe Bedeutung zumisst. Vgl. Simmel 1908, S. 6.

⁸⁶ Weber, Max: Grundriss der Sozialökonomie. III Abteilung. Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen 1922.

⁸⁷ Ebd., S. 21.

Die Verwendung der Begriffe *Glauben* und *Erwartung* weisen auf die grundlegende Bedeutung von Vertrauen als Voraussetzung von Vergesellschaftungen hin. Desweiteren wird soziales Handeln als generelle Grundlage des wechselseitigen, zwischenmenschlichen Handelns betrachtet. Nach §1 in *Wirtschaft und Gesellschaft* soll soziales Handeln „ein solches Handeln heißen, welches seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten anderer bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist.“⁸⁸

Dies fortführend, entsprechen sozialen Strukturen, sozialen Beziehungen: wenn Individuen ihr Handeln grundlegend sinnhaft aufeinander beziehen und miteinander austarieren.⁸⁹ In diesem Sinne sind Menschen als individuelle Akteure immer am sozialen Austausch orientiert und richten ihr Handeln am Anderen aus.

Abschließend lassen sich die zugrundeliegenden Elemente des Sozialen, bei Simmel eher auf zwischenmenschliche Konstellationen (Gruppe) und bei Weber auf handelnde Individuen zurückführen.⁹⁰ In der Netzwerkforschung manifestierte sich die Vorgehensweise, Akteure nicht isoliert zu betrachten, sondern in erster Linie eingebettet in soziale Strukturen und somit eingebettet in Netzwerke zu verstehen.⁹¹

Mit der Moderne sind sowohl Anzahl, als auch Wahlmöglichkeiten der sozialen Kreise rasant angewachsen. Akteure nehmen in diesem Prozess sowohl die Rolle der Schöpfer, als auch die der Betroffenen von Wechselwirkungen ein. Somit lässt sich jede soziale Wechselwirkung als Form der Vergesellschaftung betrachten.⁹²

Für diese Arbeit müssen demnach vorerst Akteure und ihre Beziehungen genauer betrachtet werden, denn diese sind Mittel- und Ausgangspunkt aller Prozesse in einem Netzwerk.

2.2 Begriffsabgrenzung - Die Fäden im Netz

Im Folgenden werden die zentralen Elemente behandelt, die im Fokus der vorliegenden Netzwerk Betrachtung stehen und die kreative Funktionsfähigkeit einer Region bestimmen: die Akteure und ihre Beziehungen.

⁸⁸ Weber 1922, S. 1; Vgl. hierzu auch §1 II von Max Weber: (Ebd.), S. 11-12.

⁸⁹ Vgl. §2,3,5 Weber 1922, S. 12ff.

⁹⁰ Vgl. Fuhse 2010b, S. 168.

⁹¹ Vgl. Granovetter 1973, S. 1360-1380; Fuhse 2010a.

⁹² Vgl. Häußling 2010, S. 65f.

2.2.1 Akteure

„A social network consists of a finite set of actors and the relation or relations defined on them“⁹³

Für Personen oder Personenvereinigungen, welche in Netzwerken aufeinander bezogen handeln, wird nachfolgend der Begriff „Akteur“ – in seiner modellhaften, formalen Repräsentation auch als „Knoten“ bezeichnet – verwendet.⁹⁴ Der Akteur ist ein relevanter Begriff für die Soziologie, die sich selten „für den ganzen Menschen, mit all seinen physiologischen oder psychischen Erregungen“⁹⁵ interessiert. Akteure sind absolut, Persönlichkeiten sind es nicht – der Akteursbegriff besitzt somit einen Modellcharakter und umfasst die jeweils relevanten Ausschnitte einer Person.⁹⁶ In der vorliegenden Arbeit umfasst dieser Ausschnitt den sozial handelnden Menschen.⁹⁷ Akteur bezieht sich im Folgenden demnach auf den bewusst Handelnden, nicht auf den Sich-Verhaltenden – wobei Handeln bewusste Entscheidungen voraussetzt.⁹⁸ Nur auf dieser Grundlage kann das angestrebte, ideale Modell einer Netzwerkgesellschaft entwickelt werden. Persönliche Attribute, wie Vorlieben, Begabungen aber auch Alter, Geschlecht, Einkommen oder Bildungsstand werden hierbei außen vor gelassen. Der Begriff Akteur meint dabei individuelle Akteure ebenso wie kollektive.⁹⁹ Kollektive Akteure können ein Team, ein Unternehmen, eine Organisation oder Institution, auf der Makroebene sogar Nationen und deren Verbindungsebenen sein. Um kollektive Akteure als Einheit fassen zu können, wird ihnen ein gemeinsamer Wille und die Fähigkeit zu einheitlichem Handeln unterstellt.¹⁰⁰

⁹³ Wasserman, Stanley / Faust, Katherine: *Social Network Analysis. Methods and Applications*. Cambridge 1994, S. 20.

⁹⁴ Vgl. Klaus 2012, S. 72.

⁹⁵ Schimank, Uwe: *Handeln und Strukturen. Einführung in die akteurtheoretische Soziologie*, 4. völlig überarbeitete Auflage, Weinheim und München 2010, S. 44.

⁹⁶ Die Fokussierung liegt auf den Verhaltens- und Handlungsstrukturen zu anderen Akteuren und aus deren wechselseitigen Beziehungsebenen. Vgl. Albrecht, Steffen: *Knoten im Netzwerk*. In: Stegbauer, Christian / Häußling, Roger (Hg.): *Handbuch Netzwerkforschung*. Wiesbaden 2010, S. 125-135, S. 130.

⁹⁷ Orientiert an der Definition von Max Weber §1.II in: Weber 1922, S. 1.

⁹⁸ Vgl. hierzu ausführlich Schimank 2010, S. 28-49.

⁹⁹ Vor allem kollektive Akteure müssen hierbei nicht notwendigerweise handlungsfähig sein. Vgl. Wasserman 1994, S. 17-20; Haas, Jessica / Malang, Thomas: *Beziehungen und Kanten*. In: Stegbauer, Christian / Häußling, Roger (Hg.): *Handbuch Netzwerkforschung*. Wiesbaden 2010, S. 89-99, S. 90f.

¹⁰⁰ Vgl. Klaus 2012, S. 73.

Gerade Institutionen nehmen, als kollektive Akteure auf regionaler Ebene, eine besondere Rolle ein und vereinen beziehungsweise verbinden die unterschiedlichen kulturellen Strömungen.¹⁰¹

„Ihre Leistung besteht darin, dass sie in Story-Sets eine größere Menge von Disziplinen miteinander verknüpfen. Es handelt sich um Festlegungen von Bedeutungen, die vor allem den Wertaspekt von Disziplinen generalisieren und damit Grenzziehungen vornehmen, welche Prozesse zulässig sind und welche nicht. Die stabilisierende Wirkung von Institutionen ist deshalb kaum zu überschätzen.“¹⁰²

Akteure sind grundsätzlich eine erklärungsbedürftige Einheit und müssen je nach Kontext neu abgegrenzt werden.¹⁰³ Um das Handeln von Akteuren zu verstehen, sollten daher die gesellschaftlichen Prozesse und/oder die vorangegangenen relationalen Zusammenhänge betrachtet werden, aus denen sie konstituiert wurden.¹⁰⁴ Mit den Mitteln der Relationalen Soziologie ist es somit nicht möglich Netzwerkakteure zu analysieren, ohne sich mit den Beziehungen zu befassen, welche diese beeinflussen – und die Strukturen zu betrachten, die zwischen ihnen entstehen.¹⁰⁵

In der Realität begegnen uns Akteure als Persönlichkeiten. Die positionale Betrachtung der Welt – die Positionen oder Rollen, die wir einnehmen, unabhängig von unserer individuellen Persönlichkeit¹⁰⁶ – ist dagegen ein wichtiger und strukturierender Prozess des gesellschaftlichen Lebens. Attribute werden zu Stereotypen und aus beobachtbaren Regelmäßigkeiten werden Strukturbildungen gezogen. Dies ist ein wichtiger, meist unbewusster Prozess, der die Welt in ihrer Komplexität reduziert und unsere Handlungsfähigkeit erhält.¹⁰⁷

¹⁰¹ Neben Gesellschaftsnormen prägen Institutionen auch spezifische Gruppennormen und schränken die zulässigen Praktiken in Netzwerken entscheidend ein. Vgl. White 1992, S. 116ff.

¹⁰² Vgl. Häußling 2010, S. 75.

¹⁰³ Vgl. Ebd., S. 77.

¹⁰⁴ Vgl. Ebd., S. 71f.

¹⁰⁵ Vgl. Haas 2010, S. 89.

¹⁰⁶ Z.B. als Student, Kind, Mutter etc. oder beruflich beispielsweise als Arzt, Lehrer, Polizist ect.

¹⁰⁷ Vgl. Stegbauer, Christian: Strukturbildung durch Begrenzung und Wettbewerb. In: Fuhse 2010a, S. 220f; Stegbauer, Christian: Positionen und positionale Systeme. In: Häußling, Roger(Hg.):Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 135-145.

2.2.2 Beziehungen

„Ein Netzwerk besteht aus miteinander verknüpften Beziehungen, nicht aus miteinander verknüpften Menschen.“¹⁰⁸

Dies soll nicht bedeuten, dass der Mensch oder Akteur aus der Netzwerkbeziehung gestrichen wird. Er wird im Folgenden nur nicht als isoliertes Element betrachtet. Vielmehr ist hier seine Doppelfunktion, als Element sozialer Beziehungen und als Verbindung (Vermittlerposition) zwischen sozialen Beziehungen von Bedeutung. Die Beziehung von und zwischen Akteuren ist Grundbaustein aller Netzwerke und Ausgangsbasis zahlreicher Netzwerkuntersuchungen.¹⁰⁹ Es ist wichtig, sich im Klaren darüber zu sein, dass Akteure einerseits über direkte Beziehungen verfügen und sich andererseits gleichzeitig einordnen in soziale Beziehungsstrukturen, welche hier als „Beziehungsebenen“ beschrieben werden. Um dies besser einordnen zu können, werden im Folgenden die Begriffe „Beziehung“ und „Beziehungsebene“ genauer betrachtet. Basis hierfür ist §3 von Weber über soziale Beziehungen,¹¹⁰ welcher von der Wechselseitigkeit der Beziehungen und der Beziehungsebenen zueinander ausgeht. Im modellhaften Zusammenhang werden Beziehungen auch als Kanten bezeichnet, um die Kommunikations-, Vertrauens- und andere Verbindungen zwischen Akteuren zu verdeutlichen. Der Begriff „Beziehung“ umfasst die inhaltliche Ebene, die „Kante“ die formale Repräsentation derselben.¹¹¹

In Netzwerken finden sich verschiedene Arten von Beziehungen. Sie unterscheiden sich in ihrem Inhalt und können auf unterschiedlichen Ebenen angesiedelt sein.¹¹² Es existieren mehrere Ansätze um diese Unterschiede in Beziehungstypen und Kategorien einzuteilen.¹¹³ Beziehungskategorien können jedoch nie auf Dauer voneinander abgegrenzt werden. Sie verändern sich, analog zu den Beziehungen und werden ständig um neue Beziehungsphänomene erweitert.¹¹⁴ Für diese Arbeit sind weniger die Unterschiede der Beziehungstypen relevant, sondern vielmehr

¹⁰⁸ Holzer, Boris: Von der Beziehung zum System – und zurück? Relationale Soziologie und Systemtheorie. In: Fuhse, Jan / Mützel, Sophie (Hg.)(2010a): Relationale Soziologie. Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung. Band 2, Wiesbaden 2010, S. 97-117, S. 113.

¹⁰⁹ Vgl. Haas 2010, S. 90f. Vgl. hierzu auch Granovetter, Mark S.: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: AJS, Nr. 91, Issue 3, 1985, S. 481-510.

¹¹⁰ Vgl. Weber 2005, S. 19f.

¹¹¹ Vgl. Haas 2010, S. 92; Klaus 2012, S. 72.

¹¹² Vgl. Haas 2010, S. 90f.

¹¹³ Eine übersichtliche Einteilung in 6 Kategorien findet sich z.B. bei Wasserman 1994, S. 16ff; 37ff.

¹¹⁴ Vgl. Haas 2010, S. 91.

dass es überhaupt Unterscheidungen gibt. Deshalb werden im Folgenden nur jene Unterschiede angeführt, die für den weiteren Verlauf wesentlich sind.

1. Beziehungen, die sich auf den Austausch von nicht-materiellen Ressourcen über Kommunikation und Informationsflüsse konzentrieren. Der Fokus liegt auf den potentiell wechselseitigen Kommunikationswegen.¹¹⁵
2. Formale Rollenbeziehungen, welche durch eine Machtasymmetrie in der Beziehung entstehen. Zum Beispiel: Vorgesetzter - Angestellter¹¹⁶
3. Interaktionen von Akteuren am selben Ort oder Knoten zur selben Zeit, basierend auf körperlicher oder ideeller Anwesenheit der Beteiligten, wie das Besuchen einer Veranstaltung, Konversation oder körperliche Interaktion.¹¹⁷

Die Beziehungsebenen (Abb. 1) werden hier vorerst grundlegend definiert als die Gesamtheit von Personen oder Personengruppen – wie Teams, Institutionen, Organisationen die durch Kommunikation miteinander in Verbindung stehen. Sie können bewusst aufgebaut werden, zufällig entstehen und sowohl auf ein Ziel ausgerichtet sein, wie auch ohne expliziten Zweck bestehen.

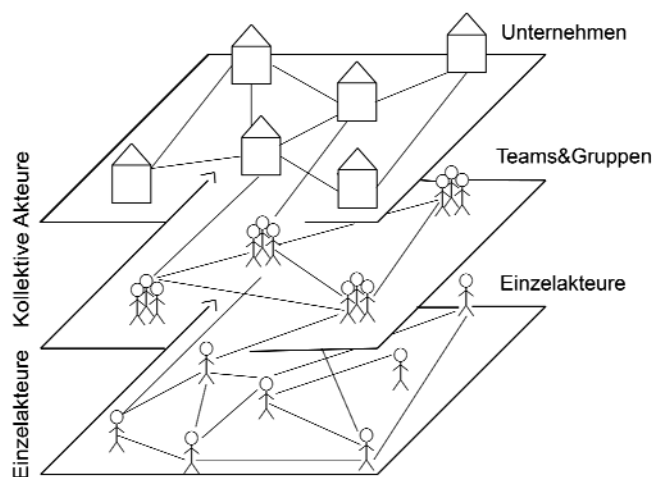


Abbildung 1: Beziehungsebenen

Die Ausgestaltung der Beziehungsebenen wird davon bestimmt, wie kooperativ oder konfliktär sich die Akteure verhalten, sprich inwiefern sie sich vertrauen und verstehen. Der wichtige Austausch von nichtmateriellen Ressourcen innerhalb der Beziehungsebenen ist in den hier betrachteten Netzwerken nur selten standardisiert. In der Regel wird der Austausch über das vorhandene Vertrauen zwischen den Akteuren abgesichert. Diese Form der *Kontrolle* ist jedoch anfällig für opportunistisches Verhalten. Das Problem bei der Betrachtung von Beziehungsebenen ist die Abgrenzung. Die für die jeweilige Betrachtung ausgewählten Akteure

¹¹⁵ Der Rahmen dieser Beziehung wird über das Senden und Empfangen von Informationen, Hinweisen, Anweisungen und Neuigkeiten bestimmt. Vgl. Castells 2001, S. 5-75.

¹¹⁶ Vgl. White, Harrison C.: Management Conflict and Sociometric Structure. In: AJS, Nr. 67, 1961, S. 185ff.

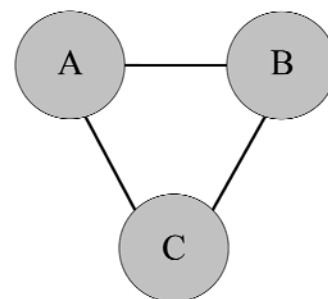
¹¹⁷ Vgl. Haas 2010, S. 92.

sind stets in andere, weitere Beziehungsebenen eingebunden.¹¹⁸ Es ist von daher per se nicht möglich ein Netzwerk als Ganzes zu erfassen, da es unendlich ist.

Beziehungsebenen werden meist aufgrund ihre Kommunikations- und Innovationsprozesse betrachtet, wobei sie jedoch keinesfalls mit Kommunikation schlechthin gleichzusetzen sind.¹¹⁹ „Ein weiterer Betrachtungsgegenstand, der an Bedeutung gewonnen hat, ist das Maß an Vertrauen, das in einem Netzwerk besteht oder nicht besteht.“¹²⁰

Um Beziehungen zu verdeutlichen eignet sich – als kleinstes Netzwerk – die Triade, der schon Simmel hohe Bedeutung beimisst, um relationale Prozesse zu verdeutlichen. Für Simmel bestimmt die Gruppengröße Form und Inhalt der Wechselwirkung (Beziehung) zwischen Akteuren. Der Triade räumt er eine Sonderstellung ein, denn der Dritte vereint mitunter zwei widersprüchliche Funktionen: zu trennen und zu verbinden. Der Dritte kann die Rolle des Vermittlers, die des „lachenden Dritten“ oder des Konfliktstifters einnehmen.¹²¹ Jegliche Wechselwirkung ist stets von einem spezifischen Verhältnis von Wissen und Nichtwissen über den jeweils Anderen geprägt. Insofern kann sich ein Akteur über das Wissen, das er über den anderen besitzt, oder nicht, Handlungsmöglichkeiten verschaffen.¹²² Als Ausgangssituation besteht das Modell der Triade aus drei Akteuren, die in enger, direkter und wechselseitiger Beziehung zueinander stehen – unabhängig von einem gemeinsamen Zweck.¹²³ Im Modell (Abb. 2) werden sie repräsentiert durch A, B und C. In der einfachsten Form, der geschlossenen Triade, bestehen

Triade 1: geschlossene Triade



Triade 2: gerichtete Kante von A und C

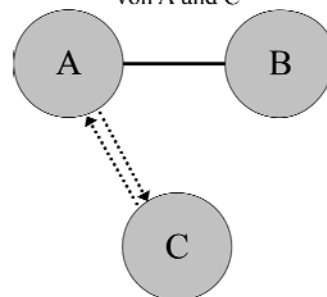


Abbildung 2: Triaden

¹¹⁸ Vgl. Klaus 2012, S. 72f.

¹¹⁹ Vgl. Holzer Boris: Von der Beziehung zum System – und zurück? Relationale Soziologie und Systemtheorie. In: Fuhse, Jan / Mützel, Sophie (Hg.)(2010a): Relationale Soziologie. Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung. Band 2, Wiesbaden 2010, S. 97-117, S. 114.

¹²⁰ Vgl. Klaus, Peter / Krieger, Winfried / Krupp, Michael (Hg.): Gabler Lexikon Logistik. Management logistischer Netzwerke und Flüsse. 5. Auflage, Wiesbaden 2012, S. 74.

¹²¹ Hierauf wird in Kapitel 2.3.2 unten näher eingegangen.

¹²² Vgl. hierzu Simmel 1908, S. 93ff. (ausführlich ebd. S. 80-126). Auch die Raumdimension (räumliche Nähe, Mobilität und evtl. gegebene Grenzen) kann eine relevante Rolle spielen..

¹²³ Vgl. Täube, Volker G.: Cliques und andere Teilgruppen sozialer Netzwerke. In: Stegbauer, Christian / Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 397-407, S. 397-401.

zwischen allen drei Akteuren ungerichtete, wechselseitige Kanten, sprich jedes Mitglied ist für jedes andere Mitglied direkt erreichbar (Abb. 2: Triade 1).

Grundlegend ist die einfachste Form einer Beziehung zwischen zwei Akteuren eine ungerichtete Kante. Demnach kann eine Beziehung zwischen jedem Paar von Akteuren entweder vorhanden sein oder nicht. Ob hierbei ein wechselseitiges Verhältnis, sprich eine Sender- und Empfängerrolle gegeben ist, ist nicht relevant. Dies lässt sich (Abb. 2: Triade 1) an einer alltäglichen Interaktionsbeziehung verdeutlichen: ‚A spielt mit B‘, oder einer räumlichen Beziehung: ‚A lebt in der Nähe von B‘.¹²⁴ Die erste Erweiterung ist eine gerichtete Kante, welche aus zwei gerichteten Akteursbeziehungen besteht. Hier stehen die Akteure in bewusster Beziehung zueinander, mit einem wechselseitigen Sender-Empfänger-Verhältnis. Diese betrifft zum Beispiel die Wahl von Freundschaften, die wahrgenommene Bedeutung von Akteuren untereinander oder die gegenseitige Unterstützung in Organisationsnetzwerken. Voraussetzung hierfür ist eine Beziehungsart, welche die Trennung des Senders und Empfängers möglich macht oder verlangt.¹²⁵ Das Vorhandensein einer gerichteten Kante wird durch einen Pfeil von Sender zu Empfänger bildlich dargestellt (Abb. 2: Triade 2).

In einem Netzwerk sind nie alle Akteure über gerichtete Kanten verbunden. Dadurch entstehen *strukturelle Löcher*, wie zwischen C und B (Abb. 2: Triade 2), aus denen ein Vermittlungsvorteil (hier für A) entstehen kann.¹²⁶

Neben dem reinen Vorhandensein und der Gerichtetheit einer Beziehung, werden diese auch auf ihre Stärke hin betrachtet. Dieser Ansatz ist entscheidend, wenn unterschiedliche Funktionen von Beziehungen untersucht werden, wie hier in Bezug auf das Kreativitätsvermögen. Im Folgenden wird der Beziehungsstärke hohe Bedeutung zugemessen und die Beziehungen in „starke Beziehungen“ und „schwache Beziehungen“ unterschieden. Grundlegend lässt sich vorweggreifen, dass starke Beziehungen den Zusammenhalt, das Vertrauen und die Solidarität in Netzwerken sichern, während schwache Beziehungen ein Netzwerk flexibel, anpassungsfähig und beständig machen und die wechselseitige Informationszugänglichkeit gewährleisten. Nur wenn beide Beziehungsformen gegeben und untereinander vernetzt sind, kann ein Netzwerk fortlaufen und übergreifend kreative Kräfte freisetzen.

¹²⁴ Haas 2010, S. 93.

¹²⁵ Vgl. Stegbauer 2010, S. 93f.

¹²⁶ Vgl. Haas 2010, S. 94f; Kapitel 2.3.2. unten.

2.3 Netzwerkstrukturen und Dynamiken

„Charakteristisch für die im Netzwerk integrierten Betriebe ist deren Interdependenz bei gleichzeitiger Autonomie, was sich in enger Kooperation trotz intensiven Wettbewerbs äußert.“¹²⁷

Akteure engagieren sich in Netzwerken, um daraus einen Vorteil oder Nutzen zu erzielen und erschaffen hierüber eine produktive Form von Kapital: Sozialkapital¹²⁸, als dritte produktive Kapitalform, neben physischem Kapital und Humankapital:

„Soziales Kapital wird über seine Funktion definiert. Es ist kein Einzelgebilde, sondern ist aus einer Vielzahl verschiedener Gebilde zusammengesetzt, die zwei Merkmale gemeinsam haben. Sie alle bestehen nämlich aus irgendeinem Aspekt einer Sozialstruktur, und sie begünstigen bestimmte Handlungen von Individuen, die sich innerhalb der Struktur befinden.“¹²⁹

Sozialkapital wird somit nicht individuell erzeugt, sondern ergibt sich aus den sozialen Interaktionen.¹³⁰ Es besitzt eine doppelte Produktivität: Als individuelle Ressource unterstützt es den Akteur, bestimmte individuelle Ziele zu erreichen. In einem Netzwerk erleichtert es dem Akteur die Nutzung der vorherrschenden sozialen Kontakte, um gezielt an bestimmte Informationen zu gelangen oder Hilfestellungen zu erbitten, die nur Akteuren des Netzwerkes gewährt wird.¹³¹ Sozialkapital lässt sich definieren als „features of social life – networks, norms, and trust – that enable participants to act together more effectively to pursue shared goals“¹³² und umfasst pro-soziale Einstellungen, Normen und Wertorientierungen, wie sie in Netzwerken vermittelt werden. Nach den Studien von Robert D. Putnam sind

¹²⁷ Fritsch 1998, S. 246.

¹²⁸ Die Ursprünge des Sozial-Kapital-Ansatzes finden sich bei Pierre Bourdieu und James S. Coleman, die heutige Bedeutung von Sozialkapital für Kooperationen und Netzwerken lässt sich jedoch auf Studien von Robert D. Putnam zurückführen. Vgl. Hartmann, Maren / Wimmer, Jeffrey (Hg.): Digitale Medientechnologien. Vergangenheit–Gegenwart–Zukunft. Wiesbaden 2011, S. 161; Putnam, Robert D.: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton 1993.

¹²⁹ Coleman, James S.: Grundlagen der Sozialtheorie. Band 1. Handlungen und Handlungssysteme. München 1991, S. 392.

¹³⁰ Was impliziert dass es weder einzelnen Individuen noch materiellen Objekten innewohnt. Vgl. Ebd., S. 392 - 395.

¹³¹ Vgl. Hennig, Marina: Soziales Kapital und seine Funktionsweise. In: Stegbauer, Christian / Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 177-193, S. 177f.; Frings, Cornelia: Soziales Vertrauen. Integration der soziologischen und der ökonomischen Vertrauensatheorie. Wiesbaden 2010. S. 69f; Coleman 1991, S. 138.

¹³² Putnam, Robert D. in: Frings 2010, S. 50.

diese Faktoren essentiell für die Stabilität und Leistungsfähigkeit von sozialen Systemen und Demokratien.¹³³

Gut funktionierende soziale Netzwerke fördern somit Vertrauenseinstellungen, sowie bestimmte pro-soziale Werte und Normen, insbesondere Normen der Wechselseitigkeit. Solche sozialen Ressourcen fördern wiederum soziale Kooperationen mit wechselseitigem Nutzen und Wohlergehen.¹³⁴ Desweiteren ist Sozialkapital auch eine gesamtgesellschaftlich produktive Ressource. Damit können typische Probleme kollektiven Handelns, in erster Linie Kooperations- und Koordinationsprobleme, leichter überwunden werden.¹³⁵ Soziale Netzwerke, die von wechselseitigen, horizontalen Interaktionsbeziehungen gekennzeichnet werden, befürworten somit eine allgemeine Kultur des Vertrauens und bauen Brücken zwischen den Akteuren und von den Akteuren zu staatlichen Institutionen.¹³⁶ Dabei ist Vertrauen keine Einflussgröße von Sozialkapital, sondern eine Grundvoraussetzung.¹³⁷

Netzwerke helfen die Kreativitäts- oder Innovationspotentiale einer Region zu steigern.¹³⁸ Dafür ist eine endogen autozentrierte Entwicklung der regionalen Netzwerke,¹³⁹ also eine Entwicklung von unten nach oben (bottom-up) obligatorisch. Die endogen autozentrierte Entwicklung ermöglicht die innerregionalen Bedingungen und Möglichkeiten gezielt zu integrieren und netzwerkförmig

¹³³ Dies gilt besonders für Freiwilligenorganisationen Vgl. Putnam 1993; Frings 2010, S. 50ff.

¹³⁴ Vgl. Franzen, Axel / Freitag, Markus (Hg.): Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 47, 2007, S. 7-22; S. 11.

¹³⁵ Vgl. Gabriel, Oscar W. / Kunz, Volker: Die Bedeutung des Sozialkapital-Ansatzes für die Erklärung politischen Vertrauens. In: Schmalz-Bruns, Rainer / Zintl, Reinhard (Hg.): Politisches Vertrauen. Soziale Grundlagen reflexiver Kooperation. Baden-Baden 2002, S. 255-274, S. 255ff.

¹³⁶ In dieser Funktion wird Sozialkapital auch als Systemkapital bezeichnet. Vor allem aufgrund dieser Funktion als Systemkapital wird Sozialkapital als wesentliche sozio-kulturelle Grundlage gut funktionierender Gesellschaften, sowie stabiler und leistungsfähiger Demokratien und Ökonomien angesehen. Vgl. Frings 2010, S. 50f. u. a. auch Putnam 1993; Gabriel 2002.

¹³⁷ Vgl. Hennig 2010, S. 180.

¹³⁸ Aderhold 2005, S. 55-57. Gegenwärtig werden z. B. mit dem Programm "Lernende Region" seit 2001 bundesweit 72 Netzwerke gefördert. Der Anspruch dieses Programms besteht darin, regionale Strukturen aufzubauen und effizient weiterzuentwickeln. Insbesondere in den Bereichen Bildung, Kompetenzentwicklung und Lerninfrastrukturen. So geschaffene, endogene Potenziale sollen die Lern- und Innovationsprozesse in der Region unterstützen. Vgl. Gnahn, Dieter: Die lernende Region als Bezugspunkt regionaler Weiterbildungspolitik. In: Dobischat, Rolf / Husemann, Rudolf (Hg.): Berufliche Bildung in der Region. Zur Neubewertung einer bildungspolitischen Gestaltungsdimension. Berlin 2002, S. 491-503 und Aderhold 2005, S. 58-60.

¹³⁹ Entgegen dem klassisch, politisch motivierten Top-down-Regionalentwicklungsansatz, welcher die Region im Kontext der Raumplanung exogen plant und steuert, mit dem Ziel, durch eine übergeordnete Steuerinstanz (von oben nach unten) überregionale Disparitäten auszugleichen, z.B. über Wirtschafts- oder Standortförderung. Vgl. Hahne, Ulf: Regionalentwicklung durch Aktivierung intraregionaler Potenziale. Zu den Chancen endogener Entwicklungsstrategien. München 1985, S. 18f.

Probleme und Aufgaben zu lösen.¹⁴⁰ Entscheidend sind übergreifende Interaktionen von Unternehmen, politischen Entscheidungsträgern, Institutionen und Akteuren, die sich an einem gemeinsamen und kooperativen Lernen von und miteinander orientieren. Netzbildung beginnt da, wo sich mögliche Beziehungsebenen zwischen Akteuren beobachten lassen und wird von den Optionen und Möglichkeiten bestimmt, die über die Akteure zugänglich werden.¹⁴¹ Innovationen und innovative Unternehmen sind somit das Ergebnis von kollektiven, dynamischen Prozessen zwischen unterschiedlichen Akteuren einer Region, die gemeinsam, in einem Netzwerk Synergieeffekte anstreben.¹⁴² Der Grund dies zu tun, liegt im Anreiz Unsicherheiten und Krisen zu überwinden. Der Weg führt über die Fähigkeit von Netzwerken, das Vertrauen innerhalb zu fördern und zu sichern. So können Unsicherheiten abgebaut, die interne Einigkeit vorangetrieben und die beteiligten Akteure zu Verhandlungen bewegt werden.¹⁴³

Diesem Ansatz folgend können regionale Netzwerke Ersatz für fehlende oder unzureichende, institutionelle Entscheidungsstrukturen in einer Region sein. Jedoch nur, wenn es die beteiligten Akteure schaffen, den Blick über ihre sektoral gerichtete Sicht hinweg zu erweitern und sich zugunsten der gemeinsamen, regionalen Belange zu mobilisieren. Die treibende Motivation für Netzbildungen liegt in den Potentialen, die mit der Verknüpfung von heterogenen, in unterschiedlichen Sinn- und Systemkontexten generierten, Möglichkeiten einhergehen und darüber zugänglich gemacht werden können.¹⁴⁴ Erst dann übernehmen regionale Netzwerke eine Forums- und Innovationsfunktion, die gemeinsame Probleme identifizieren und mögliche neue Handlungskorridore bestimmen kann.¹⁴⁵

Die Entwicklung der regionalen Kreativitätsfähigkeit und folglich die regionale Standortentwicklung entsteht über die Beziehungsebenen der Akteure.¹⁴⁶ Diese Entwicklung wird durch sogenannte *untraded interdependencies* unterstützt, die als verbindende Kraft fungieren. Gemeint sind damit nicht-ökonomische Bindungen wie regionale Regelsysteme, Normen, Werte und auch öffentliche oder halbstaatliche Organisationen, die den Innovationsfluss und die Innovationsbereit-

¹⁴⁰ Dieses Konzept etabliert sich zunehmend (Beispiel: „Lernende Region“) und wird in einer wachsenden Zahl regionaler Zusammenschlüsse von Netzwerken angewendet. Vgl. Aderhold 2005, S. 55.

¹⁴¹ Vgl. Hollstein, Bettina / Straus, Florian (Hg.): Qualitative Netzwerkanalyse. Konzepte, Methoden, Anwendungen. Wiesbaden 2006, S. 43.

¹⁴² Vgl. hierzu auch die Theorie des innovativen Milieus. In: Fritsch 1998, S. 245f.

¹⁴³ Vgl. Aderhold 2005, S. 55-57.

¹⁴⁴ Vgl. Hollstein 2006, S. 43.

¹⁴⁵ Vgl. Fürst 1998, S.353.

¹⁴⁶ Vgl. Fritsch 1998, S. 245.

schaft unterstützen.¹⁴⁷ Diese Elemente, die Akteure unabhängig von ihren Beziehungen verbinden, besitzen relevante Bedeutung für regionale Netzwerke, denen andere verbindende Rahmenfaktoren meist fehlen. Es zeichnet regionale Netzwerke vielmehr aus, dass es sich, im Unterschied zu anderen Akteurenvereinigungen, um lose gekoppelte, vielfach vorübergehende Zusammenschlüsse und weit verzweigte Beziehungen handelt. Sie haben in der Regel weder ein definiertes Zentrum, noch eine ausgeprägte Hierarchie und werden nur „durch institutionelle Rahmenbedingungen, sozio-historische Gemeinsamkeiten, aber auch durch nicht-berufliche Bande intensiviert.“¹⁴⁸

Der Bestand dieser Netzwerke wird über vorwiegend temporäre Ziele erreicht und durch die ungerichtete Dauerhaftigkeit der Beziehungen gesichert. So entstehen kontinuierlich vernetzte Lebens- und Arbeitsweisen. Parallel zu der für die Beständigkeit wichtigen Kooperationsbereitschaft, muss auch die jeweilige Identität der Akteure und der Raum für Distanz gewahrt werden, damit der Wettbewerb zwischen den Akteuren – als eine der stärksten Dynamiken im Netzwerk – nicht verloren geht.¹⁴⁹

Auf diesem schmalen Grat aus Nähe und Distanz entwickelt sich die gemeinsame und individuelle Kreativität optimal. Förderlich hierfür ist die Fähigkeit zur *Ambiguitätstoleranz*: andere Meinungen und Sichtweisen zu akzeptieren, sowie Mehrdeutigkeiten und Widersprüche in Situationen und Handlungsweisen zu ertragen. Distanz ist für kreative Netzwerke zwar unentbehrlich, es sollte jedoch nicht zu überzogenen Abschottungsprozessen kommen. Um fortlaufend Empathie und Interesse für neue strategische Beziehungsebenen zu entwickeln, sollten die bestehenden Beziehungen nicht geschwächt werden.¹⁵⁰ Netzwerke brauchen Strukturen und Prozesse, um dies zu unterstützen. Möglichkeiten hierfür bestehen zum Beispiel in der externen Begleitung durch Intermediäre, Berater und Moderatoren, sowie durch Transparenz und über wechselnde Rollen- und Aufgabenverteilung innerhalb der Netzwerke.¹⁵¹

¹⁴⁷ Vgl. Fürst 1998, S. 359.

¹⁴⁸ Fürst 1998, S. 353.

¹⁴⁹ Vgl. Stegbauer, Christian: Strukturbildung durch Begrenzungen und Wettbewerb. In: Fuhse, Jan / Mützel, Sophie (Hg.): Relationale Soziologie. Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung. Band 2, Wiesbaden 2010, S. 207-233, S. 220.

¹⁵⁰ Vgl. Fürst 1998, S. 355.

¹⁵¹ Z.B. über das ‚Reiseprinzip‘, indem sich die Akteure, durch gegenseitige Besuche, wechselseitig Einblicke in das jeweilige Arbeitsfeld verschaffen. Vgl. Aderhold 2005, S. 57.

„Konkurrenz schließt Kooperation nicht länger aus, vielmehr bestehen die Aufgaben und Erwartungen heutzutage vielerorts darin, Kooperation bei gleichzeitiger Konkurrenz – im Sinne einer ‚Coopetition‘ – erfolgreich zu praktizieren“¹⁵²

2.3.1 Grundlegende Voraussetzungen für Netzwerke

„Warum, so können wir fragen, entstehen überhaupt Beziehungen und bleiben mit ihnen Bindungen bestehen, [...] auf diese Frage könnte die Gegenseitigkeit eine Antwort geben. Reziprozität scheint eine starke Kraft zu besitzen und ist damit in der Lage, Netzwerke zu strukturieren und zu stabilisieren“¹⁵³

Wie dargestellt, werden Netzwerke aus Akteuren und den Beziehungsebenen zwischen diesen gebildet. Eine grundlegende Voraussetzung für die Entfaltung der Netzwerkqualitäten ist folglich die Intensität ihrer Beziehungen, die auf wechselseitigem Vertrauen, Solidarität und dem dadurch vermittelten Gefühl der Sicherheit beruhen.¹⁵⁴ Diese Arbeit fokussiert sich auf die Betrachtung der Beziehungsebenen. Folglich werden die Strukturen der Beziehungsebenen behandelt, ohne die Bedeutung anderer struktureller Voraussetzungen schmälern zu wollen. Viele davon lassen sich nicht vom jeweiligen Netzwerk trennen und müssen spezifisch betrachtet werden, wie unter anderem die geografische Lage, kulturelle Hintergründe und regionale Wirtschaftssektoren. Andere Faktoren, wie Vertrauen und Wechselseitigkeit, besitzen übergreifende Relevanz. Außerdem ist es wichtig zu verstehen, dass die Netzwerkbildung selbst keinen definierbaren Rahmen besitzt, sondern stets dem „Bereich des Möglichen“ unterliegt. Die Anzahl der dafür zur Verfügung stehenden Akteure ist prinzipiell unendlich und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten unerschöpflich.¹⁵⁵

Aus der Perspektive der Akteurbedingten Voraussetzungen steht eine vor allen anderen: Die Akteure müssen vom Veränderungsbedarf und der Richtigkeit ihrer Aktivitäten und der übergeordneten Netzwerkziele überzeugt sein.¹⁵⁶ Nur wenn die Akteure gewillt sind ihre eigenen Interessen und Handlungsmotive partiell zugunsten der regional übergreifenden Interessen und Ziele zurückzustellen ist eine endogen autozentrierte Netzwerkentwicklung möglich. Evidente Netzwerkziele sind somit obligat. Ausgehend von dieser grundlegenden Basis soll eine

¹⁵² Schilcher, Christian u.a.: Vertrauen und Kooperationen in einer sich wandelnden Arbeitswelt – eine Einführung. In: Schilcher, Christian / Will-Zocholl, Mascha / Ziegler, Marc (Hg.): Vertrauen und Kooperation in der Arbeitswelt. Wiesbaden 2012, S. 9-23, S. 12.

¹⁵³ Stegbauer 2010, S. 58.

¹⁵⁴ Vgl. Fürst 1998, S. 355.

¹⁵⁵ Vgl. Hollstein 2006, S. 46.

¹⁵⁶ Vgl. Fürst 1998, S. 356.

weitere Voraussetzung bei und zwischen den Akteuren aufgrund ihrer Relevanz näher thematisiert werden: Wechselseitigkeit oder Reziprozität.

Reziprozität ist ein grundlegendes Element sozialer Beziehungen.¹⁵⁷ Jede soziale Struktur besteht aus Beziehungen, die nach bestimmten Regeln geformt werden. Reziprozität zeichnet sich hierbei vor allem durch ihre stabilisierende, ausgleichende Wirkung aus und gehört deshalb zu den Basiselementen der Netzwerkforschung.¹⁵⁸ Die Bedeutung von Reziprozität wird hier auf Simmel zurückgeführt.¹⁵⁹ So ist das *Geben* als Form *direkter Reziprozität*, laut Simmel, eine der wichtigsten Voraussetzungen für Gesellschaft:

„Das Geben überhaupt ist eine der stärksten soziologischen Funktionen. Ohne dass in der Gesellschaft dauernd gegeben und genommen wird - auch außerhalb des Tausches - würde überhaupt keine Gesellschaft zustande kommen. Denn das Geben ist keineswegs eine einfache Wirkung des einen auf den Anderen [...] es ist Wechselwirkung.“¹⁶⁰

Neben der *direkten Reziprozität*, in welcher Geleistetes unmittelbar vergolten wird, werden noch weitere Formen der Wechselseitigkeit unterschieden: Die *Rollenreziprozität*, nach welcher man sich einerseits an der Situation orientiert, gleichzeitig jedoch auch an den vorgegebenen Verhaltensmuster der Position, die man innehat.¹⁶¹ Die *Reziprozität des Standpunktes*, nach der es hilfreich ist, sich gedanklich an die Stelle des Anderen zu versetzen, um – wechselseitig – Handlungen zu verstehen.¹⁶²

Meist stehen *Gabe* und *Gegengabe* nicht in unmittelbarer Abhängigkeit zueinander und werden insofern nicht immer direkt verrechnet. Der Ausgleich findet dann in der Regel in Form einer *generalisierten Reziprozität* statt, auch wenn diese der Initialhandlung dann meist nicht mehr zugeordnet werden kann. So werden in jeder Gemeinschaft Leistungen erbracht, die von einer ganz anderen Stelle, in anderer Form ausgeglichen werden.¹⁶³

¹⁵⁷ Vgl. Hierzu Simmel 1908, S. 6f; Weber 1922, S. 1-12.

¹⁵⁸ Das Reziprozitätsprinzip findet sich in der Netzwerkforschung u.a. in der Positionalen Betrachtung - und den Handlungsmöglichkeiten, die sich daraus ergeben. Vgl. Stegbauer 2010, S. 113-119.

¹⁵⁹ Vgl. Kapitel 2.1 oben.

¹⁶⁰ Simmel 1908, S. 663.

¹⁶¹ Z.B. bei Lehrer-Schüler, oder Eltern-Kind Vgl. Stegbauer 2010, S. 119.

¹⁶² Vgl. Ebd., S. 119.

¹⁶³ Vgl. Ebd., S. 113-118 .

Übergreifend relevant ist, dass die erwartete Wechselseitigkeit erfüllt und die Latenzphase¹⁶⁴ nicht überspannt wird, denn „die Erfüllung der Erwartungen transportiert Vertrauen“¹⁶⁵ und nimmt entscheidenden Einfluss auf diverse Beziehungstypen, wie Freundschaften und Kooperationsbeziehungen.¹⁶⁶ Die übergreifende Bedeutung der wechselseitigen Erfüllung von Erwartungen stabilisiert Netzwerke und sichert ihren Bestand, aber nur wenn zuvor die Schwelle in Kontakt zu treten überwunden wurde.¹⁶⁷ Gerade die kreativitätsfördernde Heterogenität in Netzwerken kann ein Hindernis für die Ausdehnung und Etablierung eines Netzwerkes sein. Die Akteure müssen sich überwinden inaktive Beziehungen zugunsten des Netzwerkes wieder zu aktivieren. Doch gerade dieser Schritt markiert die Schwelle für den wichtigen Informationsfluss und die Stabilisierung des Netzwerkes. Viele gezielt aufgebaute Netzwerke zerfallen schon nach kurzer Zeit, weil die beteiligten Akteure an der Expansionszumutung – der Schwelle auch inaktive Beziehungen zu aktivieren, um die Heterogenität und Ausweitung des Netzwerkes zu sichern – scheitern und die kontinuierliche Netzwerkkonstruktion dadurch misslingt.¹⁶⁸ Auch die relevanten, wechselseitig zur Verfügung stehenden, heterogenen Leistungen, wie Hilfsdienste, Kontakte, Zugänge, Beratungen und Ähnliche, können zum Problem werden. Gerade die Divergenz der Akteure erschwert es ihnen in Vorleistung zu gehen. Die jeweils schwer einschätzbaren und unterschiedlichen Denk- und Verhaltensmuster liefern wenig Anhaltspunkte. Steht jedoch die taxierte Wechselseitigkeit zur Disposition, wächst die Gefahr, mehr zu geben als zu bekommen. Die Lösung liegt in der zeitlichen Dimension beziehungsweise der generalisierten Reziprozität: Der Ausgleich für erbrachte Leistungen erfolgt unvermeidlich zu einem späteren Zeitpunkt, denn jede erbrachte Leistung begründet einen Kredit auf eine noch nicht spezifizierte Gegenleistung in der Zukunft.¹⁶⁹

Abschließend sei noch betont, dass sich die Strukturen und Leistungen von Netzwerken erst entfalten, wenn diese längerfristig zusammenarbeiten, die Netzwerke

¹⁶⁴ Die Wartezeit zwischen Gabe und Gegengabe. Umfasst eine Erwartungs-Erwartung, die außer durch direkte Vereinbarung kaum zu hintergehen ist. Solche gegenseitig erzeugten Erwartungen kann man als Stabilisierungselemente einer Gesellschaft auffassen. Vgl. Stegbauer 2010, S. 115-117.

¹⁶⁵ Ebd., S. 113; Vgl. hierzu auch Mauss, Marcel: Die Gabe. Die Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften. Frankfurt am Main 1968, S. 115.

¹⁶⁶ Vgl. Stegbauer 2010, S. 120.

¹⁶⁷ Vgl. Hollstein 2006, S. 47.

¹⁶⁸ Vgl. Ebd., S. 49.

¹⁶⁹ Vgl. Ebd., S. 47.

somit auf unbegrenzte Dauer ausgerichtet sind.¹⁷⁰ Erst über die Zeit und einen gemeinsam gewachsenen Erfahrungshintergrund fassen die Akteure untereinander Vertrauen, verstehen sich als Partner und richten die Problemlösungsprozesse aneinander und auf gemeinsames Lernen aus.¹⁷¹ Ein Netzwerk entfaltet sich somit erst dann optimal, wenn es kein befristetes Ende hat.

2.3.2 Starke und schwache Beziehungen in Netzwerken

„The strength of a tie is a (probably linear) combination of the amount of time, the emotional intensity, the intimacy (mutual confiding), and the reciprocal services which characterize the tie”¹⁷²

Die Fokussierung auf die Beschaffenheit der Akteursbeziehungen in einem Netzwerk, ermöglicht es, nach Mark S. Granovetter, entscheidende Erkenntnisse über die Funktionen, Strukturen und Dynamiken eines Netzwerkes zu gewinnen. Nach Granovetter lassen sich generelle Aussagen über ein Netzwerk (Makroebene) treffen, indem die Beziehungsstärken der vorhandenen, interpersonellen Beziehungsebenen (Mikroebene) betrachtet werden.¹⁷³

Nach Granovetter wird die Produktivität von Netzwerken und ihre funktionale Stärke über das Vorhandensein von *weak ties* und *strong ties* bestimmt; hier als schwache und starke Beziehungen bezeichnet.¹⁷⁴ Folglich wird über die Beziehungsstärke nicht quantifiziert. Sie wird vielmehr in zwei qualitative Kategorien unterschieden: in starke Beziehungen und schwache Beziehungen.¹⁷⁵

Starke Beziehungen verbinden Freunde und schwache Beziehungen vernetzen Bekannte.¹⁷⁶ Grundlegend gilt, dass eine Beziehung an Stärke gewinnt, je mehr

¹⁷⁰ Vgl. Ache 2000, S. 249.

¹⁷¹ Vgl. Fromhold-Eisebith 1999, S. 170; Fürst 1999, S. 354.

¹⁷² Granovetter 1973, S. 1361.

¹⁷³ Vgl. Ebd., S. 1360f. Basierend auf dem Artikel von Mark S. Granovetter *The strength of weak ties* (welcher als bahnbrechend für die Netzwerkforschung gilt) werden Beziehungen im Folgenden nur auf ihre funktionale Stärke, nicht auf andere Parameter untersucht. Vgl. Avenarius, Christine B.: Starke und Schwache Beziehungen. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hrsg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 99-113, S. 99ff.

¹⁷⁴ Die Messbarkeit von Beziehungsstärken wurde auch für virtuelle Netzwerke überprüft und vergleichbare Probleme der Generalisierbarkeit, aber auch die Dominanz der Indikatoren: Freundschaftsbeziehung, Nähe, und Intimität als Beleg für die Existenz starker Beziehungen gefunden. Vgl. Petróczi, Andrea u.a.: Measuring tie-strength in virtual social networks. In: INSNA Connections, Nr. 27, 2007, S. 39-52.

¹⁷⁵ Beziehungen können auch noch in andere Parametern unterschieden werden: in Nähe, Länge, Häufigkeit, Umfang von Diskussionsthemen und gegenseitige Vertrauensbekundungen. Was hier jedoch theoretisch nicht weiter verfolgt wird. Vgl. Avenarius 2010, S. 101.

¹⁷⁶ Vgl. Ebd., S. 100.

Zeit zwei Menschen miteinander verbringen.¹⁷⁷ Im Detail umfasst die Beziehungsstärke jedoch mehr: Sie ist ein Zusammenspiel der miteinander verbrachten Zeit, dem Grad der Intensität und Intimität der Beziehung (basierend auf wechselseitigem Vertrauen) und dem Austausch der Hilfeleistungen, die charakteristisch für die Beziehung sind.¹⁷⁸ Starke Beziehungen sind sozial-emotional geprägt und vermitteln Solidarität, Sicherheit und Vertrauen, auf welchen sie auch basieren.¹⁷⁹ Ihr offensichtlichstes und zentralstes Merkmal ist die Zeitdauer und die Häufigkeit der Interaktion der Akteure.¹⁸⁰ Starke Beziehungen sind multifunktional und haben eine bestimmte, gegenseitig wahrgenommene Intensität. Sie sind dauerhaft angelegt und weisen ein hohes Maß an Reziprozität auf. Gerade diese Wechselseitigkeit ist eines ihrer wichtigsten Merkmale und führt zum internen Zusammenhalt der Akteure bei gleichzeitiger wechselseitiger sozialer Kontrolle.¹⁸¹ Dadurch können Unsicherheit und empfundenes Risiko, ausgelöst durch Veränderungen, mittels Kommunikation und Solidarität reduziert werden. Der Fokus auf den Zusammenhalt reduziert die Offenheit nach außen. Es besteht die Gefahr das mögliche Veränderungspotential einzuschränken.¹⁸² Ein Netzwerk aus überwiegend starken Beziehungen ist geprägt von hohen wechselseitigen Verpflichtungserwartungen (direkte Reziprozität) und kann folglich der Anpassung an wirtschaftliche Veränderungen nicht optimal nachkommen.¹⁸³

Derartige Netzwerke werden auch in der Eliteforschung, und zwar als *Clique* betrachtet: kleine Beziehungsnetze, überwiegend freundschaftlich und eng verbunden, bestehend aus starken Beziehungen. Sie weisen eine hohe Interaktionsdichte auf und die Akteure sind in ihren Meinungen, Wahrnehmungen und Normen untereinander meist kongruent strukturiert. Hieraus entstehen sehr beständige (elitäre) jedoch meist geschlossene Netzwerke, die nicht wachstumsorientiert eine übergreifende, flexible und innovative Vernetzung eher verhindern.¹⁸⁴ Eine andere Begrenzung entspringt dem Charakter starker Beziehungen. Jeder Akteur kann nur über eine begrenzte Anzahl von starken Beziehungen verfügen, da ihre Pflege

¹⁷⁷ Vgl. Avenarius 2010, S. 99.

¹⁷⁸ Vgl. Granovetter 1973, S. 1361.

¹⁷⁹ Vgl. Ebd., S. 1363.

¹⁸⁰ Vgl. Avenarius 2010, S. 101 .

¹⁸¹ Vgl. Granovetter 1973, S. 1362f; Avenarius 2010, S. 106.

¹⁸² Vgl. Fürst 1998, S. 355.

¹⁸³ Vgl. Avenarius 2010, S. 104.

¹⁸⁴ Vgl. Fürst 1998, S.352f.

zeitaufwändig ist. Sie lassen sich demnach nur in der direkten Umgebung, der *Primärumgebung* von Akteuren finden (Vgl. Abb. 3).¹⁸⁵

Starke Beziehungen verfügen demnach über einen hohen Grad an Übertragbarkeit von Präferenzen. Abweichende Sichtweisen und Informationen innerhalb dieser Kreise sind eher selten.¹⁸⁶ Daraus folgt, dass der Zugang zu unbekanntem und inkongruenten Informationen steigt, je mehr die persönlichen Profile voneinander abweichen und je geringer die Häufigkeit und Intensität der Beziehungsebenen von Akteuren ist, was dem Charakteristikum schwacher Beziehungen entspricht.

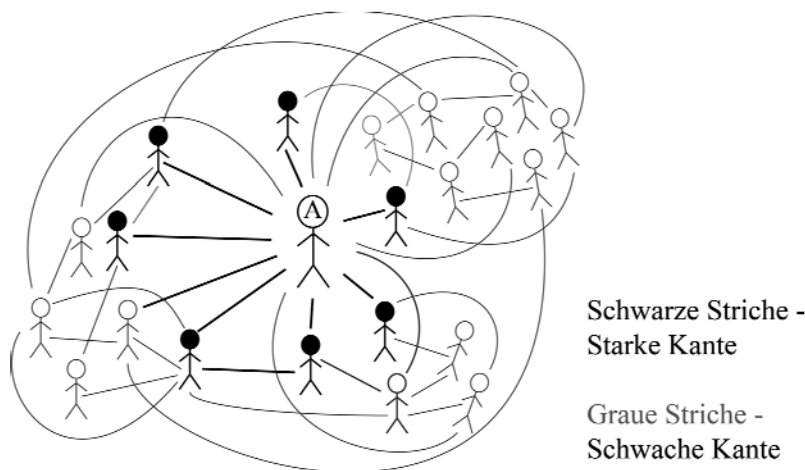


Abbildung 3: Netzwerk starker, schwacher Kanten von Akteur A.

Schwache Beziehungen entstehen aus den unterschiedlichsten Voraussetzungen und wirken sich besonders vorteilhaft auf Informationsfluss zwischen Akteuren aus.¹⁸⁷ Sie sind überwiegend zeitlich beschränkt, monofunktional und werden von den Beteiligten oft unterschiedlich intensiv wahrgenommen. Ihre wichtigste Funktion im Kontext von Netzwerkstrukturen ist die Integration von Teilnetzwerken, also kleineren Netzwerken die Schnittmengen zum übergeordneten, regionalen Netzwerk aufweisen. Dadurch erweitert sich der Zugang zu Informationen und bis dato unbekanntem Akteuren. Schwache Beziehungen bauen sonach Brücken zwischen sonst unverbundenen Akteuren, indem sie (meist nicht intendiert) Verbindungen zwischen sonst geschlossenen sozialen Kreisen etablieren und einzelne Teilnetzwerke in ein übergeordnetes Netzwerk integrieren.¹⁸⁸

¹⁸⁵ Vgl. Häußling 2010, S. 74.

¹⁸⁶ Vgl. Granovetter 1973, S. 1364.

¹⁸⁷ Generell wird direkten Kontakten zwischen den Akteuren, die sich wechselseitig akzeptieren und schätzen, hierbei eine höhere Wirkung auf das ggs. Verhalten attestiert als schriftlichen Kontakten. Vgl. Ebs., S. 1365f.

¹⁸⁸ Vgl. Avenarius 2010, S. 104f.

Ein Akteur kann unverhältnismäßig mehr schwache Beziehungen unterhalten als Starke. Über die Vielzahl seiner *Kontakte* erhält er zahlreiche Zugänge zu weiteren Kontakten und Netzwerken. Auch größte Netzwerkdistanzen können überbrückt werden. Schwache Beziehungen verknüpfen folglich Akteure mit einer großen Vielzahl anderer Akteure und eröffnen immer weitere Netzwerkbeziehungsweise Informationskreise, mit kaum kongruenten Informationen.¹⁸⁹

„Diese Brücken besitzen eine geringe Redundanz. Es handelt sich um eher flüchtige, punktuelle und zumeist instrumentell genutzte Beziehungen, die nicht die ganze Persönlichkeit fordern.“¹⁹⁰

Ein weiterer Vorteil schwacher Beziehungen ist, dass ihre Strukturen überaus anpassungsfähig sind. Sie ermöglichen Akteuren aus ihren eigenen, eng geknüpften sozialen Kreisen auszubrechen und flexibel zusätzliche Strategien zu erkunden, die von den überwiegend kongruierenden ihrer Primärumgebung abweichen.¹⁹¹ Diese vernetzenden, informationsleitenden Brücken können über weit verzweigte Wege auch größte Distanzen überwinden und schnell aktiviert werden (Abb. 3).¹⁹² Der ermöglichte Zugriff auf Informationen wächst analog und macht verständlich, weshalb schwache Beziehungen für Informationsflüsse ausschlaggebend sind. Thomas Schweizer formuliert zu Recht folgende These:

„Je mehr starke Beziehungen ein Akteur aufweist, desto schwächer ist er in das Gesamtnetz eingebunden, weil die kohäsive Subgruppe viel Zeit und Energie verbraucht. Je mehr schwache Beziehungen ein Akteur unterhält, desto besser kann er die Beschränktheit kohäsiver Kreise überwinden, desto mehr unterschiedliche Information erhält er und desto besser ist seine Einbindung in das gesamte Netzwerk.“¹⁹³

Dieser Informations-Vermittlungsvorteil ist nicht absolut. Nicht alle schwachen Beziehungen sind automatisch Brücken und verschaffen Zugang zu Informationen und sozialem Kapital. Aber alle Brücken sind simultan schwache Beziehungen.¹⁹⁴

¹⁸⁹ Diese Prozesse sind auch in Mark S. Granovetters Untersuchung: „Getting a Job“ deutlich herausgearbeitet. Forschungsfrage: Welche Beziehungen führen eher zu neuen Arbeitsstellen? Hier wird deutlich, dass explizit die „weak ties“ Hinweise zu offenen Stellen bzw. Ausschreibungen liefern. Vgl. Granovetter, Mark S.: Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. 2. Auflage, Chicago 1995.

¹⁹⁰ Häußling 2010, S. 74.

¹⁹¹ Vgl. Granovetter 1973, S. 1363-1369; Avenarius 2010, S. 104.

¹⁹² Vgl. Häußling 2010, S. 78.

¹⁹³ Schweizer, Thomas: Muster sozialer Ordnung. Netzwerkanalyse als Fundament der Sozialethnologie. Berlin 1996, S. 118f.

¹⁹⁴ Vgl. Granovetter 1973, S. 1364.

Granovetter geht deshalb davon aus, dass gerade schwach miteinander verbundene Akteure füreinander von Vorteil sein können.¹⁹⁵

Aus dem Konzept der starken und schwachen Beziehungen lassen sich nicht nur Erkenntnisse über einzelne Beziehungsebenen gewinnen. Es ist auch entscheidend für die übergeordnete Netzwerk-Betrachtung. Nach den Zirkel-Ansätzen der Eliteforschung existieren in jeder Region eine Vielzahl von mikrosozialen Teilnetzwerken. Sie werden aus den „dazwischenliegenden“ Netzwerken gebildet, und meist über indirekte Interaktionen von einzelnen Akteuren zugänglich. Brücken herstellen. Diese Akteure fungieren als Vermittler und verbinden die jeweiligen Teilnetzwerke über kurze Distanzen miteinander.¹⁹⁶ In der Eliteforschung wird die Summe der Teilnetzwerke *sozialer Zirkel* genannt. Auch das Konzept des *zentralen Zirkels* gehört in diesen Kontext. Dieser bildet einen übergeordneten Rahmen um die sozialen Zirkel in einer Region.¹⁹⁷ Gemeint ist ein großer Akteurkreis, der zwischen allen regionalen Sektoren und Bereichen der Meinungsbildung äußerst beständige Verbindungen herstellt und folglich das Ressourcennetzwerk der integrierten Elitepersonen darstellt.¹⁹⁸

In jeder Region sind stets beide Beziehungstypen (starke und schwache Beziehungen) gegeben. Konsekutiv lassen sich zwei Arten von Netzwerken benennen: *ungerichtete Netzwerke*, die den Merkmalen starker Beziehungen entsprechen und *gerichtete Netzwerke*, die sich aus schwache Beziehungen ableiten lassen.¹⁹⁹ Starke Beziehungen sind eng mit ungerichteten Netzwerken verbunden, mit dem primären Ziel kohärente Gemeinschaften zu bilden.²⁰⁰ Sie beruhen auf etablierten Bekanntschaften und einem gemeinsamen sozialen Umfeld und sind nicht auf ein spezielles Ziel oder konkretes Projekt gerichtet. Die Bindungen der Akteure sind ausgeprägt und dauerhaft, sie wird durch kongruierende soziale und politische Beziehungen und Übereinstimmungen stabilisiert.²⁰¹ Gerichtete Netzwerke wei-

¹⁹⁵ Vgl. Granovetter 1973, S. 1364; Schwierigkeit hierbei ist die Wahl des geeigneten Forschungsansatzes. Die Unterschiede zwischen *starken* und *schwachen* Beziehungen können z.B. über die Integration von Einzelpersonen in ein Gesamtnetzwerk untersucht werden. Vgl. Avenarius 2010, S. 100.

¹⁹⁶ Vgl. Hierzu ausführlich Kapitel 2.3.3 unten.

¹⁹⁷ Vgl. Alba, Richard D. / Moore, Gwen: Elite Social Circles. In: Sociological Methods & Research, 7. Jg., 1978, S. 167-188.

¹⁹⁸ Vgl. Fürst 1998, S. 352f.

¹⁹⁹ Trotz der starken Parallelen sind gerichtete und ungerichtete Netzwerke rein strukturell nicht mit schwachen und starken Beziehungen gleichzusetzen. Letztere beziehen sich nur auf die einzelnen Verbindungen während gerichtete bzw. ungerichtete Netzwerke die vernetzten Beziehungsebenen, Gemeinsamkeit und Zielrichtungen mehrerer Akteure umfassen.

²⁰⁰ Ungerichtete Netzwerke unterstützen und verstärken die Funktionsfähigkeit gerichteter Netzwerke.

²⁰¹ In einer Region gibt es selten nur ein dominantes, ungerichtetes Netzwerk. Vielmehr gibt es viele davon.

ßen die Charakteristika schwacher Beziehungen auf und werden von zielorientierten Verbindungen geprägt, die bis hin zu projektgestützten Kooperationen reichen.²⁰²

Übergeordnetes Netzwerk 1- mit gerichteten und ungerichteten Kanten

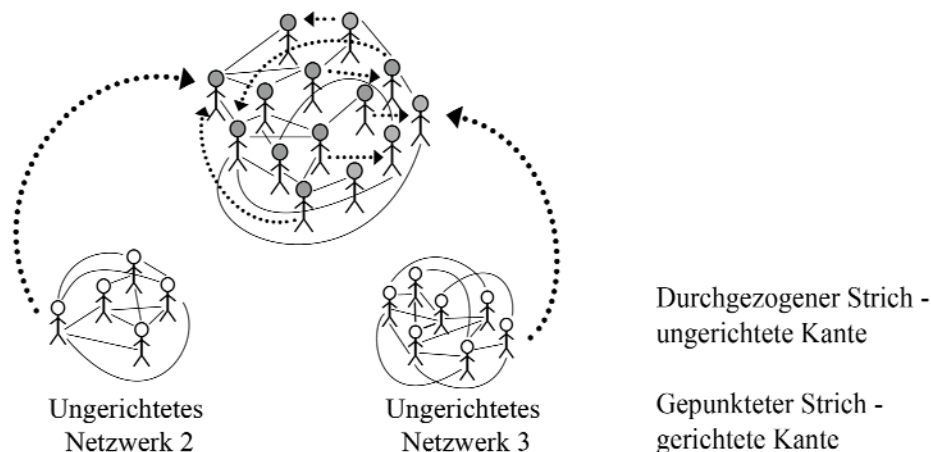


Abbildung 4: Integration von Teilnetzwerken

Die GREMI²⁰³ spricht ungerichteten Netzwerken unterstützende Funktionen zu. Sie verstärken gerichtete Netzwerke über ihre personellen, kulturellen und symbolischen Verbindungen und begünstigen die wechselseitige Vertrauensbildung.²⁰⁴ Drei relevante Vorteile lassen sich durch das Zusammenspiel ungerichteter und gerichteter Netzwerke erreichen (Abb. 4):²⁰⁵

1. Der für das Gesamtnetzwerk notwendige Informations- und Innovationsfluss wird (durch gerichtete Kanten / Netzwerke) ermöglicht.
2. Das empfundene Risiko von Veränderungen wird (von ungerichteten Netzwerken) sozial-emotional abgemildert.
3. Innovative Prozesse und Veränderungen, sowie die dafür benötigten Lernprozesse, werden von gerichteten Netzwerken intendiert und von ungerichteten unterstützt, so dass der Veränderungsbedarf angenommen werden kann und Veränderungen durchgeführt werden können.

²⁰² Vgl. Fürst 1998, S. 356.

²⁰³ „Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs“. Seit 1984 forscht diese Gruppe von Soziologen und Regionalwissenschaftlern nach den Ursachen für die Unterschiede in der Innovationsfähigkeit und -tätigkeit verschiedener Regionen.

²⁰⁴ Vgl. Colletis, Gabriel / Pecquer, Bernard: Die französische Diskussion über die Industriedistrikte - über die Bildung von ‚Territorien‘ im Postfordismus. In: Krumbein, W. (Hg.): Ökonomische und politische Netzwerke in der Region. Beiträge zur internationalen Debatte. Münster Hamburg 1994, S. 5-22.

²⁰⁵ Vgl. Fürst 1998, S. 356.

Auch das kollektive Verhalten verändert sich, wenn ungerichtete und gerichtete Netzwerke ineinandergreifen. Ungerichtete Netzwerke tendieren durch ihre überwiegend starken Verbindungen zur Homogenität. Innovation und Kreativität entstehen jedoch aus der Heterogenität von Informationen und Anstößen. Werden folglich ungerichtete Netzwerke untereinander durch schwache Beziehungen gekoppelt, können Informationsfluss und -austausch verbessert und die Homogenität durchbrochen werden.²⁰⁶

Letztendlich sind weder schwache noch starke Beziehungen exklusiv für den effizienten Austausch von Informationen verantwortlich. Grundlegend ermöglichen zwar schwache Beziehungen eine weitgestreute Suche nach Informationen, aber die Zeitfenster der Informationsübertragung sind schmal. Der Transfer von komplexem Wissen, den schwache Beziehungen kaum leisten können, wird dagegen vor allem von starken Beziehungen übernommen. Diese Informationen bleiben jedoch meist innerhalb der ungerichteten Netzwerke und so dem Zugang von außen verschlossen.²⁰⁷ Zusammenfassend ist festzuhalten, dass starke Beziehungen für die Bildung einer Gemeinschaft²⁰⁸ verantwortlich sind, während schwache Beziehungen den Zusammenhalt des Gesamtnetzwerkes, als Vergesellschaftung, ermöglichen und stützen.²⁰⁹ Die Stabilität von *Netzwerk-Vergesellschaftungen* ist gekoppelt an die implizierten schwachen Beziehungen. Entfernt man diese, fällt das Gesamtsystem stufenweise auseinander und kollabiert. Entfernt man dagegen die starken Beziehungen, verringert sich lediglich die Netzwerkgröße.²¹⁰

2.3.3 Vermittlerpositionen in Netzwerken

„Brokerage puts people in a position to learn about things they didn't know they didn't know“²¹¹

Innovationen und Kreativität speisen sich aus mehreren Quellen.²¹² Bei komplexen Aufgaben werden diese Quellen vornehmlich durch Informationen und Wissen aus verschiedenen sozialen Welten, Disziplinen oder funktionalen Spezialisie-

²⁰⁶ Vgl. hierzu Zirkelansätze der Eliteforschung in: Fürst 1998, S. 358.

²⁰⁷ Vgl. Avenarius 2010, S. 107.

²⁰⁸ Nach § 9 von Max Weber, lässt sich dies auch als eine Vergemeinschaftung bezeichnen. Vgl. Weber, Max 1922, S. 21ff.

²⁰⁹ Vgl. Ebd., S. 21.

²¹⁰ Vgl. Avenarius 2010, S. 107.

²¹¹ Burt, Ronald: Brokerage and Closure. An Introduction to Social Capital. New York, Oxford 2005, S. 65.

²¹² Vgl. von Hippel, Eric: The Sources of Innovation. New York, Oxford 1988, S. 3–8.

rungen gespeist.²¹³ Es ist naheliegend, in der Vernetzung von sonst unverbundenen Akteuren und Netzwerken die wesentliche Schnittstelle für deren Lernprozesse und Kreativitätsentwicklung zu sehen.²¹⁴ Es ist somit entscheidend zu verstehen wie sich Beziehungsebenen innerhalb und zwischen Netzwerken – intendiert und beiläufig – vernetzen und welche Effekte damit erzielt werden. Als Beispiel kann die Kreuzung sozialer Kreise Zugang zu neuem Sozialkapital ermöglichen, indem der Zugriff auf neue Netzwerke, auch den Zugriff auf neues Sozialkapital ermöglicht. Auf der Makroebene resultiert daraus unter anderem Wachstum von generalisiertem Vertrauen und folglich eine Steigerung der gesamtgesellschaftlichen Prosperität.²¹⁵

Die Stärke schwacher Beziehungen liegt hierbei, wie dargestellt, in der Integration von Teilnetzwerken in ein Gesamtnetzwerk und dem damit verbundenen Informationstransfer.²¹⁶ Sie bauen die benötigten Brücken zwischen sonst unverbundenen Akteuren,²¹⁷ eröffnen darüber Zugänge zu anderen Netzwerken und überwinden auch größte Netzwerkdistanzen.²¹⁸ Brücken zwischen Untergruppen können auch von starken Beziehungen hergestellt werden, wenn diese strukturelle Lücken besetzen.²¹⁹ Doch auch in diesen Fällen sind schwache Beziehungen unverzichtbar für einen möglichst inkongruenten Informations- und Innovationstransfer.²²⁰ Darüber hinaus kann die *Vernetzung* durch Vermittlungseinrichtungen, wie regionale Foren (Regionalkonferenzen), regionale Treffen heterogener Gruppierungen (Jahresempfang der Stadt; stadtübergreifende, branchenspezifische Veranstaltungen) oder intermediäre Vermittlungsstellen (Hochschulen, Kulturbüros) hergestellt werden. Als letzte Variante können spezielle Vermittler, so genannte Intermediäre, in separaten Positionen im Netzwerk Vernetzungen initiieren.²²¹

²¹³ Vgl. Scheidegger, Nicoline: Strukturelle Lücken. In: Stegbauer, Christian / Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 145-157, S. 149.

²¹⁴ Vgl. hierzu auch: Simmel 1908, S. 403-453.

²¹⁵ Auf der Mikroebene, im Kontext der ‚Clique‘ (Kapitel 2.3.2: Ansätze der Eliteforschung) ist Sozialkapital dagegen oft eng mit den starken sozialen Kontakten und ihrem spezifischen Vertrauen verbunden, man spricht von ‚bindendem Sozialkapital‘. Dies impliziert meist eher die Ausgrenzung anderer, nicht zur ‚Clique‘ gehörender Akteure (z.B. Kartelle, Mafia) und trägt lediglich zur internen Prosperität bei. Vgl. Nollert 2010, S. 160.

²¹⁶ Vgl. Häußling 2010, S. 78.

²¹⁷ Vgl. Granovetter 1973.

²¹⁸ Vgl. Kapitel 2.3.2 oben.

²¹⁹ Vgl. Avenarius 2010, S. 104f.

²²⁰ Vgl. Granovetter 1973, S. 1360-1380.

²²¹ Vgl. Wollert 2005, S. 65-70.

Netzwerke können, entgegen der hier betonten Bedeutung von schwachen Beziehungen, auch durch die Positionen, die Akteure einnehmen, verstanden werden. Ronald S. Burt verbindet Theorien rationalen Handelns mit netzwerktheoretischen Überlegungen in seinen Arbeiten zu einer strukturellen Handlungstheorie.²²² Demnach orientieren sich die Interessen der Akteure analog zu ihren Positionen im Netzwerk, die strategisch nutzenmaximierend verändert werden können. Burt setzt sich auch mit strukturellen Löchern (*brokerage*) als „the action of coordinating across the hole with bridges between people on opposite sides of the hole“²²³ auseinander. Für ihn ist nicht die Beziehungsstärke für die Handlungsoptionen eines Akteurs verantwortlich, sondern ob der Akteur, aufgrund seiner Beziehungsstrukturen, also seiner Position im Netzwerk, in der Lage ist, unverbundene Akteure als Vermittler zu verbinden und somit die „strukturelle Lächer“ zwischen ihnen zu überbrücken. Priorität ist auch hier, den Informationsfluss über strukturelle Lächer hinweg zu anderen Netzwerken zu ermöglichen und zu kontrollieren. Der rational-kalkulierende Vermittler gewinnt in diese Position die Kontrolle über die vermittelte Beziehung als *tertius gaudens*.²²⁴

Dem *tertius gaudens*, dem „lachenden Dritten“ misst schon Simmel eine besondere Vermittlerrolle zu, wenn dieser die Wechselwirkung, welche die Vermittlerposition zwischen den Akteuren impliziert, für sich nutzen kann.²²⁵

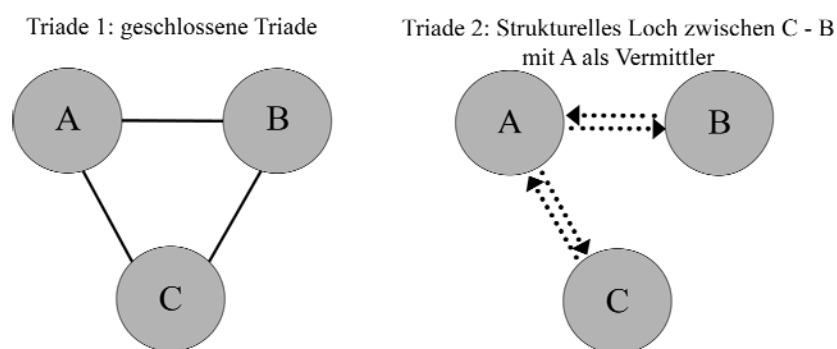


Abbildung 5: Vermittlerposition in einer Triade

Der „lachende Dritte“ markiert somit die Vermittler- oder Brückenfunktion an einem strukturellen Loch, was sich anhand einer Triade verdeutlichen lässt.²²⁶ In

²²² Vgl. Burt, Ronald S.: *Toward a Structural Theory of Action. Network Models of Social Structure, Perception, and Action*. Quantitative studies in social relations. New York, Oxford 1982.

²²³ Burt 2005, S. 25.

²²⁴ Vgl. Burt 2005, S. 15-32; Mützel, Sophie: *Netzwerkansätze in der Wirtschaftssoziologie*. In: Stegbauer, Christian / Häußling, Roger (Hg.): *Handbuch Netzwerkforschung*. Wiesbaden 2010, S. 601-615, S. 603.

²²⁵ Vgl. Simmel 1908, S. 111.

einer vollständigen Triade existiert keine Vermittlerposition. Jeder ist für Jeden direkt und wechselseitig erreichbar (Abb. 5: Triade 1). Fehlt in der Triade jedoch eine Kante (Abb. 5: Triade 2) (von Mark S. Granovetter auch verbotene Triade genannt)²²⁷ entsteht ein strukturelles Loch zwischen B und C. Akteur A kann als „lachender Dritte“ Vorteile aus dieser Situation ziehen, indem er – über sich und nicht direkt – eine Verbindung zwischen B und C herstellt und den Informationsfluss zwischen diesen kontrolliert.²²⁸ Folglich genießt ein Akteur maximale strukturelle Autonomie, wenn er über vielfältige Beziehungen zu anderen Akteuren verfügt und diese Akteure – ohne ihn – keine Möglichkeit haben untereinander Absprachen und Beziehungsebenen einzugehen (Abb. 6: Akteur A).²²⁹

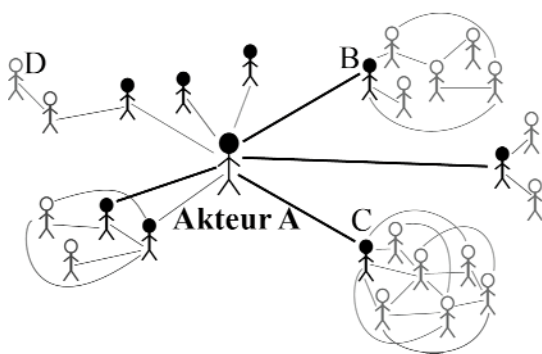


Abbildung 6: Netzwerkvisualisierung - Vermittlerpositionen

Neben dem Vorteil, die untereinander nicht verbundenen Akteure kontrollieren zu können, ist von noch größerer Bedeutung, dass der Informationsfluss zwischen den unverbundenen Akteuren von der Vermittlerposition gezielt beeinflusst werden kann. So tendiert eine Gruppe mit starken, ungerichteten Beziehungen untereinander (Abb. 6: Netzwerk um Akteur C) zu kongruenten Handlungsweisen, Meinungen und Sichtweisen. Diese sind innerhalb von Gruppen kongruenter als zwischen Gruppen. Ein strukturelles Loch deutet hierbei an, dass die Akteure der unterschiedlichen (Teil-)Netzwerke auch in unterschiedliche Informationsflüsse eingebunden sind. Unterhält ein Akteur (Abb. 6: Akteur A) mit sonst untereinander unverbunden Gruppen einer Beziehung, vergrößert sich, durch Selektion und Synthese, der Zugriff von Akteur A auf alternative Sicht- und Handlungsweisen.

²²⁶ Laut Simmel reduziert eine geschlossene Triade die Individualität ihrer Mitglieder. Sie sind dem Gruppen-
druck unterworfen und durch kollektive Interessen eingeschränkt. Vgl. Scheidegger 2010, S. 147.

²²⁷ Granovetter unterstellt in der Hypothese zur ‚verbotenen Triade‘, dass wenn A eine starke Beziehung zu B
und zu C unterhält, eine große Wahrscheinlichkeit besteht, dass auch B und C eine Beziehung zueinander
haben. Vgl. Granovetter 1973, S. 1363f. (Diese Hypothese verfällt wenn es sich um kollektive Akteure
auf der Makroebene handelt).

²²⁸ Dieser Effekte zeigen sich auch auf der Ebene kollektiver Akteuren. Vgl. Scheidegger 2010, S. 148ff.

²²⁹ Vgl. Scheidegger 2010, S. 152.

Ein nicht derart vernetzter Akteur (Abb. 6: Akteur D) verfügt hingegen nicht über vergleichbare Zugriffsoptionen. Akteur A ist folglich zu einem besseren Problemverständnis und zu kreativeren Leistungen fähig. Aber auch Akteur C kann sich über die Beziehung zu Akteur A reichhaltigeres Wissen verschaffen, das sich von dem kongruenten Wissen innerhalb seines Netzwerkes abhebt. Eine Möglichkeit, die ohne seine Verbindung zu Akteur A und ausschließlich eingebettet in sein ungerichtetes Netzwerk nur schwer verfügbar ist. Die Vermittler- oder Brückenposition zwischen strukturellen Löchern birgt folglich Lernmöglichkeiten und kann für kreative Lösungen verantwortlich sein.²³⁰ Denn Kreativität entsteht auch durch den Zugang zu Wissen, das bis dahin nicht einmal als Wissenslücke erkannt wurde. Daraus folgt, dass ein Akteur zu umso kreativeren Leistungen fähig ist, je mehr strukturelle Löcher er als „lachender Dritter“ kontrolliert.²³¹

Durch die Verbindung der bis dahin nicht verbundenen Akteure, werden übergreifende Weichen für den Innovationstransfer gestellt. Vermittlerpositionen oder sogenannte *boundary spanning agents* eröffnen, durch die Vernetzung mit neuen Bezugssystemen, neue Wege für Impulse, Ideen und Kreativität, was nicht nur die Innovationsfähigkeit der einzelnen Akteure einer Region, sondern die regionale Entwicklung im Ganzen steigert.²³² *Boundary spanning agents* besetzen damit Schlüsselpositionen für den Erfolg interorganisatorischer Zusammenarbeit und erzeugen eine gemeinsame Wissensbasis, kompensieren Absprache- und Abstimmungsmangel und tragen zur Verbesserung der Beziehungszusammenhänge bei.²³³ Fraglich ist nur, inwiefern diese Möglichkeit auch allen Akteuren einer Region tatsächlich zur Verfügung steht. Wie angeführt, wird eine weitreichende und flexible Vernetzung von schwachen Beziehungen initiiert, in welche prinzipiell alle Akteure eingebunden sind. Der Transfer von komplexem Wissen wird jedoch meist über starken Beziehungen realisiert und erreicht nicht alle Akteure. Diese Einsicht wird von der Erkenntnis der Eliteforschung gestützt, dass in jeder Region ein verbindender *zentraler Zirkel* existiert. In diesem *zentralen Zirkel* agieren vor allem die Akteure einer Region, die über wichtige koordinierende und integrative Funktionen verfügen.²³⁴

²³⁰ Vgl. Scheidegger 2010, S. 149.

²³¹ Vgl. Burt 2005, S. 64ff.

²³² Vgl. Fürst 1998, S. 356.

²³³ Vgl. Gilbert 2003, S. 165f.

²³⁴ Vgl. Fürst 1998, S. 354-359; Kapitel 2.3.2 oben.

Ein weiterer Effekt bei Netzwerk-Vernetzungen lässt sich mit dem Ansatz von Georg zur *Kreuzung sozialer Kreise* beschreiben:

„Die Gruppen, zu denen der Einzelne gehört, bilden gleichsam ein Koordinatensystem, derart, dass jede neu hinzukommende ihn genauer und unzweideutiger bestimmt.[...] je mehr es werden, desto unwahrscheinlicher ist es, dass noch andre Personen die gleiche Gruppenkombination aufweisen werden, dass diese vielen Punkte sich noch einmal in einem Punkte schneiden.“²³⁵

Akteure ziehen demnach aus der Vernetzung mit anderen Kreisen nicht nur Wissens- und Informationsvorteile, sie prägen und gestalten auch ihre Individualität, denn „je mannigfaltigere Gruppeninteressen sich in uns treffen und zum Austrag kommen wollen, um so entschiedener wird das Ich sich seiner Einheit bewusst.“²³⁶ Jeder Akteur besitzt folglich eine individuelle und einzigartige Kombination unterschiedlicher Brückenpositionen. Er ist dadurch zwar einerseits nicht auf die Ressourcen eines einzigen Netzwerks angewiesen und verfügt folglich über ein gesteigertes Handlungsrepertoire und Zugang zu Sozialkapital, andererseits muss er sich jedoch aktiv mit den Anforderungen und Ansprüchen der unterschiedlichen Netzwerke auseinandersetzen.²³⁷ Neben der Individualisierung bestimmt die *Kreuzung sozialer Kreise* auch die Bedeutungsvielfalt, die Akteure in ihren unterschiedlichen sozialen Beziehungen einnehmen. Diese bezieht sich nicht ausschließlich auf die verbundenen Beziehungsebenen, sondern auch auf das Fehlen von Beziehungen, d.h. auf strukturelle Löcher. Für die Bedeutungsvielfalt ist es prinzipiell irrelevant, ob Akteure an den Brückenpositionen Beziehungen vermitteln oder entkoppeln. So mag ein Freund zwischen zwei Freunden ebenfalls Freundschaft stiften, während eine Frau zwischen ihren zwei Liebhabern dies wohl eher unterlässt. Der Vermittler besetzt folglich eine Kontrollposition, in welcher er die jeweiligen Erwartungen der Beziehungen, über die er verfügt, aufeinander beziehen kann, aber nicht muss, inklusive der implizierten Konflikte und Widersprüche.²³⁸

Die vermittelnde Funktion von schwachen Beziehungen findet sich keineswegs nur der Ebene der Einzelakteure. Auch kollektive Akteure fungieren als Vermittler²³⁹ und initiieren diese Prozesse über schwache Beziehungen, vornehmlich

²³⁵ Simmel 1908, S. 412f.

²³⁶ Simmel 1908, S. 414.

²³⁷ Dies kann zu Intra- und Interrollenkonflikten führen, wenn die jeweiligen Verhaltenserwartungen im Widerspruch zueinander stehen. Vgl. Nollert 2010, S. 158ff.

²³⁸ Holzer 2010, S. 113.

²³⁹ Im Folgenden Vermittlungseinrichtungen genannt.

wenn es sich um große Netzwerkdistanzen, divergierende Akteure oder Vernetzungen im übergeordneten, regionalen Rahmen handelt. Eine besonders funktionsfähige Region ist niemals nur von einem Netzwerk geprägt, was es aufwändig, wenn nicht unmöglich macht, zu allen Teilnetzwerken Beziehungen zu unterhalten. Es ist demnach wichtig, dass eine Region über Verbindungsmöglichkeiten (Knoten) verfügt, die außerhalb der jeweiligen Netzwerke liegen und mit allen verbunden sind, oder verbunden werden können.²⁴⁰ Diese von der Primärumgebung unabhängigen, gerichteten und ungerichteten Vernetzungen finden in der Regel durch Vermittlungseinrichtungen statt. Vermittlungseinrichtungen sind vielfältig und in jeder Region vorhanden. Ihnen allen gemein ist die strukturell implizierte Aufgabe, eine Vielzahl von schwachen Beziehungen zu einem weitgestreuten Feld von Akteuren der Region zu unterhalten. Aufgrund dessen können über Vermittlungseinrichtungen einerseits schnell und gerichtet die jeweils relevanten Akteure zusammengeführt werden und neue Teilnetzwerke entstehen. Andererseits können über die Vermittlungseinrichtung als gemeinsame Knotenpunkte (gemeinsames, gleichzeitiges Besuchen einer Veranstaltung, Messe oder Netzwerktreffens) ungerichtete, neue Beziehungen geknüpft und die Beziehungsebenen ausgebaut werden.²⁴¹ Vermittlungseinrichtungen können in dieser Funktion wie Katalysatoren für soziale Prozesse wirken, indem sie neue Beziehungskontexte, neue Berührungskreise für eine große Zahl unterschiedlicher Netzwerke bereit stellen.²⁴²

Der Ansatz der Vermittlerpositionen kann nicht nur auf die Vernetzung einzelner Akteure oder die Bündelung von Vernetzungsmöglichkeiten an Vermittlungsstellen angewendet werden. Wenn es beispielsweise um die Vernetzung regionsübergreifender Interessen und Ziele geht, kommt das Konzept des Intermediär zum Tragen.

Der Begriff „Intermediär“ wird abgeleitet von dem Begriff intermediäre Organisation, unter welchem in den politischen Wissenschaften und der Soziologie traditi-

²⁴⁰ Vgl. Fürst 1998, S. 354.

²⁴¹ Vgl. Granovetter 1973, S. 1360–1380.

²⁴² Vermittlungseinrichtungen sind somit Knoten an denen sich schwache Beziehungen kreuzen und vernetzen können. Einige dieser Knoten, wie Treffen von homogenen Akteuren, schränken die möglichen Vernetzungen durch die selektiven und zeitlich beschränkten Rahmenbedingungen zwangsläufig ein. Wogegen andere Vermittlungseinrichtungen, wie Hochschulen, Vernetzungen unabhängig von zeitlichen Rahmenbedingungen ermöglichen. Allerdings steht dann die potentiell verfügbare Menge der Akteure nicht gebündelt zur Verfügung. Vgl. Fürst 1998, S. 357; Vgl. hierzu auch Gnahn 2002, S. 20-35.

onell Vereinigungen verstanden werden, die im Raum zwischen Staat, Wirtschaft und Privatem agieren.²⁴³

„Intermediäre Organisationen sind in der Regel gemeinnützig, nicht profitorientiert, sie sorgen für die Berücksichtigung von bestimmten Interessen und auch für Interessenausgleich zwischen unterschiedlichen Interessen, zumindest erheben sie diesen Anspruch.“²⁴⁴

Das Wirken von Intermediären zielt auf die organisatorische und regionale Entwicklung ab, indem Prozesse und Strukturen von Netzwerken steuernd beeinflusst werden.²⁴⁵ Ihnen wird besondere Bedeutung für die Ausbildung eines möglichst hohen Maßes an sozialem Vertrauen zugemessen, das als kulturelle Basis einer positiven gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Entwicklung gilt.²⁴⁶ Die Intermediäre können Vereinen, Initiativen, Verbänden, Entwicklungsnetzwerken, Kultur-Büros, regionalen Projektkoordinatoren oder auch lokalen Auftraggebern (wie einem Quartiersmanagement) angehören, solange diese weitreichend vernetzt sind und von den beteiligten Akteuren anerkannt werden.²⁴⁷ Ihnen gemein ist die Intention, neue und durchsetzungsfähigere Formen der Einflussnahme, Steuerung, der Aktivierung und der Partizipation zu entwickeln und einzusetzen.²⁴⁸

Die wechselseitige Anerkennung ist also entscheidend, denn es gehört zu den Funktionen eines Intermediärs Brücken zwischen den verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen und Akteuren zu bauen, wie zwischen Staat und gesellschaftlichen Organisationen und den „informellen Alltagswelten“ der Akteure oder zwischen den regionalen Akteuren. Intermediäre sollten die Denkmuster, Ansichten, Werte- und Handlungsorientierungen der beteiligten Akteure verstehen, um diese Funktion zu erfüllen. Auch die spezifischen Wirkungsweisen und Sprachen der beteiligten Akteure sollten verstanden werden. Nur so können

²⁴³ Die Erkenntnisse zu intermediären Tätigkeiten verweisen auf die Dritten-Sektor-Forschung bzw. Wohlfahrt-Theorie zurück. Werden aber auch in soziologisch orientierten, gesellschaftlichen Differenzierungsdebatten, sowie der Systemtheorie und empirischer Studien thematisiert. Vgl. Wollert 2005, S. 71.

²⁴⁴ Trier, Matthias u.a.: Lernen im sozialen Umfeld. Organisationen – Netzwerke – Intermediäre. Kompetenzentwicklung beim Aufbau regionaler Infrastrukturen. In: QUEM-report. Schriften zur beruflichen Weiterbildung. Heft 77. Berlin 2003, S. 193.

²⁴⁵ Vgl. Trier 2003, S. 192.

²⁴⁶ Vgl. Frings 2010, S. 50. Francis Fukuyama betont dies im Kontext des Sozial-Kapital-Ansatzes.

²⁴⁷ Vgl. Wollert 2005, S. 65. In der Praxis finden sich für die Tätigkeitsbereiche intermediärer Akteure unterschiedliche Bezeichnungen wie 'Netzwerker', 'Mediator', 'Moderator', 'Regionalberater/ Regionalmanager', 'Kordinator' etc. Vgl. Trier 2003, S. 196.

²⁴⁸ Vgl. Schubert, Herbert u.a.: Organisationsmodell für das Quartiermanagement. In: RuR . Nr.3. 2004, S. 217- 226, S. 218-220.

Intermediäre zur Verbesserung der vernetzten Kommunikation und Interaktion beitragen.²⁴⁹

Das übergeordnete Ziel der Intermediäre sollte sein, die Annäherungsprozesse unter Beachtung der jeweiligen Zielstellungen zu gestalten und zu forcieren. Aufgrund der Rollenstruktur und Handlungsorientierung müssen Intermediäre demnach allparteilich und unparteiisch agieren. Denn abhängig von dem Bereich, in dem sie sich bewegen, unterliegen sie den je vorherrschenden Normen, Werten und Kommunikationsstrukturen.²⁵⁰

Aus der Summe ihrer Erkenntnisse versuchen Intermediäre Akteure aus allen Bereichen zu gewinnen, die zu einer kompetenten Problem- und Themenbearbeitung beitragen können. Ist es ihnen zudem möglich, Einblicke in die soziologischen und regionalwissenschaftlichen Zusammenhänge zu erhalten, gewinnt ihre Arbeit an Wirksamkeit und Dauerhaftigkeit.²⁵¹ In einem heterogenen Netzwerk benötigt ein Intermediär folglich ein breites Funktionsspektrum, um die konsensorientierten Prozesse zwischen den beteiligten Akteuren zu unterstützen und dabei die Vertrauensbeziehung der Akteure untereinander auf- beziehungsweise auszubauen. Denn stabile und weitgreifende Vertrauensbeziehungen ermöglichen eine dauerhaft stabile Netzwerkstruktur.²⁵² Diese Prozesse gehen meist einher mit einer gezielten Einflussnahme auf das Verhalten und die Beziehungsebenen der Akteure.²⁵³

Ein relevantes Problem der übergeordneten Netzwerk-Vernetzung ist die Energie und Zeit, welche den beteiligten Akteuren – abseits ihrer positionsbehafteten Aufgaben – abverlangt wird. Insbesondere für die wechselseitige Koordination folgender Aspekte:²⁵⁴

1. Identifizierung, Konkretisierung und Formulierung der regionalen Probleme und Thematiken.
2. Auf- und Ausbau von Vertrauensbeziehungen, jenseits der schon Bestehenden.
3. Koordination der für die Zielumsetzungen erforderlichen arbeitsteiligen Abläufe im Netzwerk unter der Berücksichtigung der verschiedenen Handlungsansätze, Entscheidungsabläufe sowie divergierender Interessen.

²⁴⁹ Vgl. Trier 2003, S. 192f.

²⁵⁰ Vgl. Ebd., S. 199ff.

²⁵¹ Vgl. Wollert 2005, S. 67.

²⁵² Vgl. Ebd., S. 62f.

²⁵³ Vgl. Ebd., S. 64.

²⁵⁴ Vgl. Ebd., S. 64f.

Ein anderes Problem besteht darin, dass durch ein übergeordnetes, regionales Netzwerk (*zentraler Zirkel*)²⁵⁵ Ziele und Ideen entwickelt werden, deren Umsetzung die Entscheidungs- und Leistungsmöglichkeiten der einzelnen Akteure oftmals übersteigen. Auch in diesen Fällen können Intermediäre aufgrund ihrer Kompetenz helfen, die erarbeiteten Ziele des *zentralen Zirkels* in die regionalen Zusammenhänge einzubetten. Jedoch nur wenn sie systematisches Wissen über die Entscheidungsabläufe und -strukturen und deren Zusammenhänge besitzen. Ein Überblick über die gegenwärtigen und zukünftigen Projekte innerhalb der Region ist hierbei hilfreich. Der Intermediär sollte für ein übergreifendes Verständnis zudem fundierte Kenntnisse von der Regionalentwicklung, -strukturen und -analyse besitzen. Er sollte in der Lage sein die notwendigen Kontakte herzustellen und – im Rahmen seiner Legitimation – auf diese Einfluss zu nehmen. Nur so kann er die Netzwerkziele hinsichtlich der Umsetzungswahrscheinlichkeit bewerten und ihre Umsetzung forcieren. Um die heterogenen Netzwerkakteure unter einer gemeinsamen Zielsetzung zu vernetzen sind meist auch Motivation und Aufklärung nötig.²⁵⁶ Diese Aufgaben obliegen dem Intermediär. Er sucht nicht nur den Konsens der divergierenden Ansprüche und Ansichten, sondern muss simultan beachten, dass eben dieser Konsens die Dynamik im Netzwerk einschränken und im Extrem sogar Innovationen verhindern kann. Intermediäre sollten folglich Methoden wählen, die einerseits die Stabilität des Netzwerkes über den Konsens stützen und andererseits die Dynamik durch geleitete Auseinandersetzungen forciert.²⁵⁷

Ihre Legitimation erhalten Intermediäre jeweils nur zeitlich, thematisch sowie räumlich begrenzt, meist gebunden an spezifische regionale Projekte. Sie wird ihnen in der Regel nicht durch das Netzwerk oder einen Akteur aus diesem erteilt. Die Legitimation entsteht, wenn sich aus den institutionalisierten Verfahren der Netzwerkinteraktion der Bedarf an den beschriebenen Funktionen eines Intermediär ergibt. Erst wenn dieser Bedarf erkannt und konkludent die wechselseitige Anerkennung gegeben ist, kann einem oder mehreren Akteuren die Position des Intermediärs zugeschrieben werden.²⁵⁸

Intermediäres Handeln unterstützt folglich die Netzbildung und -entwicklung. Diese Unterstützung erfordert spezifische Kompetenzen, die über moderative und mediative Fähigkeiten hinausgehen. Im Idealfall verfügt die

²⁵⁵ Vgl. Kapitel 2.3.2 oben.

²⁵⁶ Vgl. Wollert 2005, S. 67.

²⁵⁷ Vgl. Trier 2003, S. 198f.

²⁵⁸ Vgl. Wollert 2005, S. 69.

intermediäre Position über professionelle Interventionsstrategien und kann diese auch bereichs- und situationsadäquat einsetzen. Über ihr Funktionsspektrum ermöglichen sie Lern- und Innovationsprozesse, indem sie festgefahrene Strukturen aufbrechen, bewusst Irritationen erzeugen und neue Strukturen über aktive Partizipation initiieren.²⁵⁹ Der Intermediär bewegt sich damit an den Grenzen der Aufgabenfelder von Regionalentwicklern und -managern, Netzwerkmoderatoren oder regionalen Projektmanagern und -koordinatoren. Noch ist nicht klar ob der Intermediär sich in einem neuen Professionsbild widerspiegeln wird, da er normalerweise aus den „eigenen Reihen“ beordert wird, sobald der Bedarf entsteht. Intermediäres Handeln wird in der regionalen Praxis in den beschriebenen Prozessen häufig praktiziert, ohne dass es als solches bezeichnet und qualifiziert wird.

„Die Ungleichzeitigkeit von Entwicklungen in den unterschiedlichen gesellschaftlichen Sektoren, das Unverständnis zwischen diesen Sektoren, ihre unterschiedlichen Denk- und Handlungslogiken führen zur Erkenntnis, dass Vermittlungsleistungen [...] immer wichtiger werden für die Lernprozesse, in denen das Ziel nicht mehr vorab eindeutig festgelegt werden kann, sondern in einem Prozess selbstreflexiver Orientierung immer wieder neu bestimmt werden muss...“²⁶⁰

Die Bedeutung von Vermittlerpositionen für die übergreifende Kreativität von regionalen Netzwerken gilt als etabliert. Sie sind die Schnittstelle bei der Vernetzung von Netzwerken und Akteuren und bringen die *Kreuzung sozialer Kreise* zum Wirken. Ihre Bedeutung für das Kreativitätsvermögen einer Region kann folglich kaum überschätzt werden und auch in der Praxis sollte man den Prozessen, die Vermittlerpositionen initiieren können, gesteigerte Aufmerksamkeit widmen.²⁶¹ Denn wenn eine Region die Relevanz dieser Positionen anerkennt und ihre Funktionen fördert, kann sie dem Kreativitätsdispositiv besser entsprechen.

Offen bleibt, was die diversen sozialen Interaktion und die Beziehung stützt und zusammenhält. Was ist der rote Faden, der die Akteure, Beziehungen und Positionen im Netz miteinander verbindet? Die Antwort ist naheliegend und doch diffizil: Vertrauen ist das „Schmiermittel“ sozialer Systeme.²⁶² Die Bedeutung und Tragweite von Vertrauen nicht anzuerkennen, impliziert die Dynamiken in Netzwerken nicht zu erfassen.

²⁵⁹ Vgl. Trier 2003, S. 199.

²⁶⁰ Schaffter, Ortfried zitiert nach: Trier 2003, S. 195.

²⁶¹ Vgl. Wollert 2005, S. 64.

²⁶² Arrow, Kenneth: *The Limits of Organization*. New York 1974, S. 23.

3. Vertrauen

*"Vertrauen ist notwendig, um die mit Netzwerkbeziehungen immer verbundenen Unsicherheiten, Risiken, Offenheiten und Ambiguitäten zu ertragen."*²⁶³

Dass Vertrauen in regionalen Netzwerken eine Rolle spielt, ist unbestritten.²⁶⁴ Im Folgenden werden aus dem weiten Feld der Vertrauensforschung zwei Vertrauensformen genauer betrachtet, um die Wirkung auf das Kreativitätspotential von Netzwerkgesellschaften zu beurteilen: Personales Vertrauen und Systemvertrauen. Personales Vertrauen richtet sich hierbei an die Akteure und wird geprägt von ihren Interaktionen, Systemvertrauen dagegen umfasst den Glauben an bestimmte Prinzipien, die innerhalb sozialer Systeme gelten und eine abstraktere Erwartungssicherheit bereitstellen.²⁶⁵

Im hier betrachteten Kontext ist Vertrauen immer ein Prozess der Wechselwirkung,²⁶⁶ als dynamische Beziehung zwischen Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit und durch bewusste und unbewusste Interaktion zwischen Vertrauensnehmer und Vertrauensgeber.²⁶⁷ Vertrauen entspringt und prägt Relationen. Georg Simmel verortet es in der relationalen Bestimmung des Wissens voneinander und betrachtet Vertrauen als „eine der wichtigsten synthetischen Kräfte innerhalb der Gesellschaft.“²⁶⁸ Erst wenn das Wissen der Akteure voneinander den Rahmenbedingungen entspricht und somit ihr künftiges Verhalten wechselseitig einschätzbar wird, können diese auch ihr Handeln danach ausrichten. „Der völlig Wissende braucht nicht zu vertrauen, der völlig Nichtwissende kann vernünftigerweise nicht einmal vertrauen.“²⁶⁹ Das Ausmaß des vorhandenen Wissens oder Nichtwissens ist folglich abhängig von den situativen Rahmenbedingungen und unterscheidet somit „die Zeitalter, die Interessensgebiete, die Individuen.“²⁷⁰ Es reicht demnach in vielen gesellschaftlichen Bereichen aus, dass die Akteure gerade so viel vonei-

²⁶³ Heidenreich, Martin zitiert nach: Wolf, Jürgen u.a.: Jahrbuch für Politik und Gesellschaft in Sachsen-Anhalt 2001, Halle 2001, S. 232.

²⁶⁴ Vgl. u.a. Frings 2010; Coleman 1991; Maring 2010; Putnam 1993; Aderhold 2005; Fuhse 2010b.

²⁶⁵ Vgl. Giddens 1999, S. 107-110.

²⁶⁶ Vgl. Sommerlatte 2012, S. 12f. (Nicht eingehender behandelt wird die Bedeutung von Urvertrauen auf die Persönlichkeitsentwicklung, Vgl. hierzu z.B. Modell von E.H. Erikson in: Raunicher, Peter: Die Ambivalenz des Vertrauens. Welche Bedeutung hat Vertrauen in organisationalen Veränderungsprozessen? Wiesbaden 2011, S. 14ff.

²⁶⁷ Vgl. Osterloh 2006, S. 25; 78; Sommerlatte 2012, S. 5.

²⁶⁸ Simmel 1908, S. 346.

²⁶⁹ Ebd., S. 346.

²⁷⁰ Ebd., S. 346f

inander wissen, wie für die relevante Beziehungsebene erforderlich ist.²⁷¹ Die eigentliche, personengebundene Kenntnis voneinander ist, außerhalb der engsten sozialen Kreise, kaum mehr erforderlich.²⁷² Doch je intensiver und vielschichtiger die Beziehungsebenen zwischen Akteuren werden, umso mehr muss die rein sachliche, generelle Kenntnis voneinander mit personengebundenem Wissen ergänzt werden. Nur dann ist Vertrauen auch in beständigen, kooperativen und reichsübergreifenden Beziehungsebenen möglich.²⁷³

Mit steigender Komplexität und den implizierten Abstimmungsprozessen in sozialen Systemen schwindet die Funktionsfähigkeit von formalen Koordinationsmechanismen, wie Verträgen. Vertrauen hingegen wird gerade hier, als Medium der Koordination, wachsende Bedeutung zugemessen.²⁷⁴ Innerhalb dieser Komplexität wird Vertrauen als relevante Einflussgröße betrachtet und die Fähigkeit zugemessen, sich positiv auf Kooperationen auszuwirken. Die dadurch entstehenden Informations-, Such-, Verhandlungs- und Durchsetzungskosten, sprich die Transaktionskosten, sowie funktionale Einbußen durch soziale Kontrolle, Verträge und Sanktionsdrohungen verringern sich.²⁷⁵ „Vertrauen unterstützt hierüber die Erstellung von Privat- und Kollektivgütern, erhöht die individuelle Risikobereitschaft und begünstigt Innovation.“²⁷⁶ Was eine relevante Betrachtung im Kontext von Netzwerken ist, in denen Interaktionen meist ohne übergeordnete Regeln und Verträge ablaufen. Unabhängig vom Kontext ist Vertrauen immer mit Risiken verbunden.

„...der zur Kooperation bereite Akteur [kann] nicht sicher wissen, sondern nur vermuten, dass der oder die Interaktionspartner sich entsprechend erkenntlich zeigen und die einseitige kooperative Vorleistung nicht zu ihren eigenen Gunsten ausbeuten werden.“²⁷⁷

So ist und bleibt Vertrauen eine riskante Vorleistung und ist zugleich, ungeachtet der möglichen Risiken, mehr als eine Option.²⁷⁸

²⁷¹ Vgl. Simmel 1908, S. 347.

²⁷² Vgl. Ebd., S. 347.

²⁷³ Vgl. Ebd., S. 347f.

²⁷⁴ Vgl. Gilbert, Dirk Ulrich: Entwicklungslinien der ökonomischen Vertrauensforschung in Maring, Matthias (Hg.): Vertrauen – zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten. Schriftenreihe des Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik am Karlsruher Institut für Technologie, Band 3, Karlsruhe 2010, S. 169-199, S. 171.

²⁷⁵ Vgl. U.a. Frings 2010, S. 11-125; Gilbert 2010; Raunicher 2011, S. 17-25; Ripperger 1999, S. 257-291.

²⁷⁶ Frings 2010, S. 14.

²⁷⁷ Ebd., S. 15; Vgl. hierzu u.a. auch Luhmann 2001b; Coleman 1991; Ripperger 1999; Gilbert 2010.

²⁷⁸ Vgl. Luhmann 2001a, S. 23f; Sommerlatte 2012, S. 7f; Osterloh 2012, S. 25; 34ff; 78.

3.1 Vertrauen – die Begriffsfamilie

„Wer vertraut, entlastet sich so von einer Komplexität, mit der er ansonsten nicht umgehen könnte und die ihn bei seinen Handlungen einschränken bzw. diese unmöglich machen würde.“²⁷⁹

Soziale Systeme, wie Netzwerke, sind von steter Unsicherheit bezüglich der Handlungen anderer Akteure und nur unvollständig antizipierbaren Handlungsfolgen gekennzeichnet.²⁸⁰ Vertrauen beginnt, wo den Akteuren Informationen fehlen und ihr Wissen über Entwicklungen unsicher ist. Sie blenden bestimmte, zukünftig Möglichkeiten freiwillig aus, um die vorhandene Komplexität zu reduzieren.²⁸¹ Folglich entsteht in der Regel erst durch das Vorhandensein von Unsicherheit das Bedürfnis nach Vertrauen.²⁸²

Vertrautheit, als Basis für Vertrauen, orientiert sich am Gewesenen.²⁸³ Sie unterstellt, dass Vertrautes bleiben und sich in der Zukunft fortsetzen wird.²⁸⁴ Akteure versuchen stets unvertraute Situationen ins Vertraute zu überführen. Vertrautheit ist somit Voraussetzung von Vertrauen. Als *personale Vertrautheit*, überträgt sie die erfahrene Vertrauenswürdigkeit bekannter Person auf Annahmen für die Zukunft. Dementgegen unterstellt *institutionelle Vertrautheit* die Kontinuität der Funktionsfähigkeit von sozialen Systemen.²⁸⁵

Zutrauen bezieht sich primär auf die Kompetenzen und Fähigkeiten von Akteuren, bestimmte Aufgaben planmäßig auszuführen.²⁸⁶ Es bedeutet somit einem Akteur die grundsätzliche Kompetenz zur Erbringung einer bestimmten Leistung zuzutrauen. Die Leistungserbringung ist zwar auch dann nicht sicher, das Risiko scheint dem Vertrauenden jedoch akzeptabel.²⁸⁷

²⁷⁹ Gilbert 2010, S. 176.

²⁸⁰ Vgl. Ebd., S. 180.

²⁸¹ Vgl. Giddens 1999, S. 48; Sommerlatte 2012, S. 5.

²⁸² Vgl. Gilbert 2006, S.118f

²⁸³ Vgl. Luhmann 2001a, S. 17-23.

²⁸⁴ Vgl. Giddens, Anthony: Konsequenzen der Moderne. 3. Aufl., Frankfurt a. M. 1999, S. 125.

²⁸⁵ Vgl. Gilbert 2006, S. 119f; Gilbert 2003, S. 145f.

²⁸⁶ Vgl. Giddens 1997, S. 16ff; 36f; Giddens 1999, S. 47.

²⁸⁷ Es ist folglich wichtig für die Vertrauensentwicklung, nicht für die Entstehung. Vgl. Gilbert 2010, S. 177.

3.2 Personales Vertrauen

„[...]‘cultural’ people process experience into action through general cognitive, affective, and evaluative predispositions; the patterns of such predispositions vary from society to society, from social segment to social segment; they do not vary because objective social situations or structures vary but because of culturally determined learning; early learning conditions later learning and learning involves a process of seeking coherence in dispositions.“²⁸⁸

Heterogene Netzwerke, in denen meist kein Machtgefälle zwischen den Akteuren besteht, fördern gesellschaftliche Verbundenheit, Toleranz und Solidarität. Sie produzieren somit Sozialkapital.²⁸⁹ Die dort stattfindende Ausrichtung an Normen der Reziprozität, wirkt sich positiv auf die Bildung von Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit aus und stabilisiert die vorhandenen und entstehenden Vertrauensbeziehungen.²⁹⁰ Hierüber erworbene Vertrauenserfahrungen werden abstrahiert und generalisiert, also auf Fremde übertragen. Eine allgemeine Kultur des Vertrauens entsteht. In einem solchen *Netzwerk des Vertrauens* fallen nicht nur Transaktionskosten die im Rahmen sozialer Interaktionen entstehen geringer aus, auch die allgegenwärtigen Aufgaben und Probleme durch kollektives Handeln in modernen Gesellschaften lassen sich leichter lösen.²⁹¹ Individuell erworbene Vertrauenseinstellungen besitzen ein hohes Maß an Stabilität. Folglich erhöht individuell erworbenes Personales Vertrauen die Kooperationsbereitschaft des Einzelnen, wobei hier unterstellt wird, dass diese Handlungsdisposition auch in tatsächliches Handeln umgesetzt wird.²⁹²

„Other things being equal people who trust their fellow citizens volunteer more often, contribute more to charity, participate more often in politics and community organizations [...] and display many other forms of civic virtue.“²⁹³

Daraus ergeben sich handlungstheoretische Prämissen: Die erste Prämisse umfasst das Sammeln von Einstellungen durch Erfahrungen im Rahmen von Sozialisationsprozessen. Die zweite Prämisse unterstellt diesen Einstellungen eine hand-

²⁸⁸ Eckstein, Harry in: Frings 2010, S. 58.

²⁸⁹ Vgl. Putnam 2000, S. 290ff; Franzen 2007, S. 11; Frings 2010, S.49ff.

²⁹⁰ Vgl. Putnam 1993, S. 171.

²⁹¹ Vgl. Frings 2010, S. 53.

²⁹² Der Kausalzusammenhang zwischen Kooperationsbereitschaft und kooperativem Handeln, ist Grundlage aller Überlegungen, die Soziales Vertrauen als Einflussgröße integrieren. Vgl. Frings 2010, S. 49; 54f.

²⁹³ Putnam 2000, S. 137.

lungsdeterminierende Wirkung.²⁹⁴ Einstellungen helfen demnach die Wahrnehmung der Umwelt zu strukturieren und können bei der Einschätzung dieser Umwelt und der eigenen Rolle in ihr als Anhaltspunkt dienen. Zudem sind Einstellungen situationsunabhängige mentale Konstrukte und langfristig stabil.²⁹⁵ Personales Vertrauen lässt sich ebenfalls als eine Einstellung, welche sich auf Mitmenschen allgemein und damit auf das soziale Umfeld des einzelnen Akteurs bezieht in diesem Rahmen als relevante Erklärungsgröße einordnen.²⁹⁶ Dem folgend wird Personales Vertrauen zu einer sozialen Struktur, indem über Erfahrungen gebildete Einstellungen sich als Muster manifestieren und so weitere soziale Handlungsbedingungen für die Akteure vorgeben.²⁹⁷

Bezüglich der ersten Prämisse geht man im psycho-kulturellen Erklärungsansatz davon aus, dass Individuen im Rahmen ihrer Sozialisation kognitive, affektive und evaluative Einstellungen erwerben. Dieser Prozess findet in zwei Entwicklungsstadien statt. Die grundlegend, elementaren Einstellungen werden in der Kindheit, durch Erfahrungen mit dem individuellen, primären sozialen Kreisen gebildet und fest im Persönlichkeitsbild verankert. Bezugsgruppen für diese Erfahrungen sind Familie, Schule, Freunde oder Vereine. Diese fungieren als wichtige Sozialisationsinstanzen.²⁹⁸ Grundlegende, individuelle Einstellungsmuster werden dadurch von Generation zu Generation vererbt, sind demnach nicht nur Teil der jeweiligen Persönlichkeit, sondern gehören auch zum spezifischen Erbe einer Gesellschaft. Die Summe dieser „Einstellungsvorlagen“ – welche die Kultur einer Gesellschaft ergeben – gelten als in sich relativ kohärent und stabil.²⁹⁹ Diese Vertrauenseinstellungen können auf viele verschiedene Situationen angewendet werden und prägen soziale Strukturen. Die persönliche Beziehung zu einer konkreten Person tritt hinter diesen zurück. Derart generalisiertes Personales Vertrauen wird als *basic personality predisposition* tief im Persönlichkeitsbild

²⁹⁴ Vgl. Frings 2010, S. 55; 58-61, Eichhorn, Wolfgang: Vertrauen aus ökonomischer spieltheoretischer Sicht. In: Maring, Matthias (Hg.): Vertrauen – zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten. Schriftenreihe des Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik am Karlsruher Institut für Technologie, Band 3, Karlsruhe 2010. S. 257-265, S. 257ff, Giddens 1999, S. 143-150.

²⁹⁵ Mit der Fokussierung auf die Einstellungen als grundlegende Einflussgröße knüpft das Politische Kultur-Konzept an die sozialpsychologische Einstellungsforschung an. Vgl. Frings 2010, S. 32; Almond, Gabriel A / Verba, Sidney: *The Civic Culture revisited. An analytic study.* Boston 1980.

²⁹⁶ Vgl. Frings 2010, S. 29-35.

²⁹⁷ Vgl. Schimank 2010, S. 16.

²⁹⁸ Das individuelle Ausmaß an sozialem Vertrauen resultiert demnach aus bestimmten positiven oder negativen Erfahrungen, die der einzelne in seiner Kindheit und Jugend mit anderen Menschen des primären sozialen Umfeldes macht. Diese Erfahrungen mit konkreten Personen werden generalisiert – auf anderen Personen übertragen. Vgl. u.a. Almond 1965, S. 267; Simmel 1908, S. 403-453; sowie Kapitel 2.1 oben.

²⁹⁹ Vgl. Frings 2010, S. 55f.

verankert und führt zur Ausbildung allgemeiner Einstellungen, um die Vertrauenswürdigkeit anderer Menschen einzuschätzen.³⁰⁰

Im zweiten Entwicklungsstadium werden, mit vergleichbaren Grundannahmen, Sozialisationserfahrungen im Erwachsenenalter geprägt.³⁰¹ Jedoch gelten die hier herausgebildeten Einstellungen als weniger stabil und können sich an wahrgenommene Veränderungen anpassen.³⁰² Grundlegende, stabile Einstellungen und Werte (wie Personales Vertrauen), die in der Kindheit angelegt wurden, können sich durch prägende Erfahrungen im Erwachsenenalter gegebenenfalls verändern. Die Prägung im Erwachsenenalter kann sich demzufolge auch auf die modifizierte Bildung von personalem Vertrauen auswirken.³⁰³

Die zweite Prämisse umfasst die Relation von Einstellungen und Handlungen. Es wird analog zur Handlungstheorie davon ausgegangen, dass Menschen im Einklang mit grundlegenden Einstellungen handeln.³⁰⁴ Generelle Einstellungen ergeben generelle Handlungsdispositionen, die Akteure veranlassen, in bestimmten Situationen auf eine bestimmte Art und Weise zu handeln. Die Summe dieser über Wechselwirkungen und Sozialisationsprozesse ausgebildeten sozialen Handlungen konstituieren soziale Strukturen, etwa wie die von Netzwerken.³⁰⁵ Soziale Strukturen sind demnach das Ergebnis kontinuierlicher Wechselwirkung von Handlungswirkung und Handlungsprägung.³⁰⁶ Die verankerten Einstellungen fungieren als Bindeglied zwischen einer bestimmten Handlungssituation und der Handlung selbst, indem sie entsprechende Handlungsmuster aktivieren. Die Situationswahrnehmung steht als intervenierende Größe zur Verfügung. Die tatsächlich gegebene Handlungssituation wird mit den subjektiven Erfahrungen des

³⁰⁰ Vgl. Almond 1965, S. 324. Vgl. hierzu auch: Osterloh 2006, S. 47ff.

³⁰¹ Demnach bilden auch Erfahrungen im Erwachsenenalter Einstellungen aus oder bereits ausgebildete Einstellungen aus der Kindheit und Jugend können modifiziert werden V.a. bezogen auf die Bildung von Vertrauen in Regierende und übergeordnete Institutionen. Vgl. Frings 2010, S. 56f.

³⁰² Vgl. Ebd., S. 57.

³⁰³ Vgl. Ebd.; Raunicher 2011, S. 18f. Es wird davon ausgegangen, dass soziales Engagement in Freiwilligenorganisationen und informellen Netzwerken Vertrauen und Sozialkapital ausbildet, wobei jedoch die ‚Gewinner‘ der Gesellschaft, bezogen auf sozialen Status, Bildung und Einkommen als begünstigt gesehen werden und diesen folglich ein höheres Maß an sozialem Vertrauen unterstellt wird. Vgl. Putnam 2000, S. 138; 332ff.

³⁰⁴ Kern der allgemeinen Handlungstheorie ist die von Talcott Parsons 1937 in seinem erstes Werk "The Structure of Social Action" erbrachte Verbindung der soziologischen Klassiker, mit dem Resultat, dass soziale Normen die wichtige Komponente im sozialen Handeln ausmacht. Vgl. Miebach, Bernhard: Soziologische Handlungstheorie. Eine Einführung. 2. grundlegend überarbeitete und aktualisierte Auflage. Wiesbaden 2006, S. 68. Vgl. hierzu auch: Frings 2010, S. 55; 58-61, Eichhorn 2010, S. 257ff.

³⁰⁵ Vgl. Frings 2010, S. 41-60.

³⁰⁶ Vgl. Schimank 2010, S. 20ff.

Akteurs verglichen. Das heißt dass die gegebene Situation (*Logik der Situation*) mit der im Akteur verankerten, subjektiven Auslegung der Situation (*Logik der Selektion*) verknüpft wird.³⁰⁷

Dieser Ansatz verweist auf das Modell des *Homo Sociologicus*, welches durch die Orientierung von sozialem Handeln an Werten und Normen gekennzeichnet ist.³⁰⁸ Diese nimmt der Akteur, bedingt durch Sozialisationsprozesse, in Form von Einstellungen aus seiner Umwelt auf und verinnerlicht sie. Dem Ansatz folgend wird der Mensch erst durch den Sozialisationsprozess zu einem gesellschaftlichen, sozial handelnden Wesen. Sein Handlungsantrieb ist die Erfüllung von gesellschaftlichen Erwartungen, worüber er selbst Erwartungssicherheit über die Situation erlangt.³⁰⁹

„[...] indem der Einzelne die außer ihm bestehenden Vorschriften der Gesellschaft in sich hinein nimmt und zu einem Bestimmungsgrund seines Verhaltens macht, wird er mit der Gesellschaft vermittelt und als homo sociologicus zum zweiten Mal geboren.“³¹⁰

Folgt man dem hieraus resultierenden Menschenbild, ist soziales Handeln die Umsetzung internalisierter Einstellungen in sichtbares Verhalten.³¹¹ Soziale Interaktionen sind entsprechend wichtige Prozesse in jedem sozialen System. Sie funktionieren, ungeachtet der konkreten Situation und der individuellen Akteure, eben weil die Handelnden ihr soziales Handeln an der, für diese Interaktion generalisierten Verhaltenserwartungen ausrichten. Vertrauen ist dann mehr als eine Option. Es überbrückt das Unvermögen jede Interaktion und Situation analysieren und reflexiv handeln zu können. Menschen empfinden relative Sicherheit, wenn sie sich in einer vertrauten, einschätzbaren Welt bewegen, die aus Erfahrungswerten, Gelerntem und Gegebenem aufgebaut ist. Das Vertrauen in Bewertungs- und Entscheidungshilfen ermöglicht es uns innerhalb einer Gesellschaft zu navigieren.³¹² Ohne diese *Navigationshilfen* steht nur die reinste Form des Vertrauens, das blinde Vertrauen zur Verfügung, das sich, als extremste Form von Zuversicht,

³⁰⁷ Vgl. hierzu Coleman 1991, S.115-397; Esser, Hartmut : Soziologie. Allgemeine Grundlagen. Frankfurt/Main 1999, S. 14-18; Schimank 2010, S. 24f.

³⁰⁸ Vgl. Schimank 2010, S. 49.

³⁰⁹ Vgl. Ebd., S. 49-66.

³¹⁰ Dahrendorf, Ralf: Homo Sociologicus. Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle. Studienbücher zur Sozialwissenschaft. Band 20. 15te Auflage. Opladen 1977, S. 57.

³¹¹ Siegwart Lindenberg benennt dieses Menschenbild mit dem Akronym OSAM (opinionated sensitive acting man) entsprechend einem: „zum Bilden von Einstellungen fähiger (sofern diese Einstellungen dem sozialen Kontext entspringen) und nach diesen Einstellungen handelnder Akteur. Vgl. Frings 2010, S. 58; Dies steht im Kontrast zur kulturell dominanten Vorstellung in der Moderne: „...dass die Menschen in ihrem Handeln selbstbestimmt sind und dies vor allem auch sein sollen“ Schimank 2010, S. 50.

³¹² Vgl. Osterloh 2006, S. 35f.

gegen das Risiko und für die Hoffnung entscheidet.³¹³ Personales Vertrauen profitiert folglich von einem kollektiv anerkannten Rahmen aus Regeln, Werten, Vorstellungen, Übereinkünften und einer geteilten Anerkennung von Beurteilungs- und Entscheidungskompetenzen.³¹⁴ Das Bedürfnis, im Einklang mit den internalisierten Einstellungen, Normen und Wertorientierungen zu handeln, ist in uns angelegt und sorgt für die Aktivierung von gesellschaftlich, vorhersehbaren Handlungen.³¹⁵ Es existiert folglich eine Art ungeschriebener, kulturell gegebener *Verhaltenskodex*, auf den – im Zweifel und im entsprechenden kulturellen Kontext – zurückgegriffen wird.³¹⁶

Kooperatives Handeln wird demnach durch pro-soziale Einstellungen wie Personales Vertrauen und durch Orientierung an den Werten des kulturellen Kontextes internalisiert. Die „normativen Restriktionen“ sind tief verankert, sie lassen sich von den Präferenzen der Akteure kaum trennen. So wird in der Regel kooperatives Verhalten, unabhängig von gegebenen oder fehlenden Anreizen, gegenüber unkooperativem Verhalten bevorzugt. Interaktionen zwischen Akteuren orientieren sich, in einem gemeinsamen sozialen System, demnach zwangsläufig an einer sozialen und kooperativen Ordnung.³¹⁷ Personales Vertrauen ist dann eine situationsunabhängige und langfristig stabile, generelle Einstellung. Nur das Ausmaß an Vertrauen ist von der jeweilig individuellen Sozialisation abhängig.³¹⁸ Kooperationsbereitschaft lässt sich somit als übergreifend verinnerlichte, normative Einstellung verstehen.³¹⁹

Personales Vertrauen reicht jedoch nicht aus, um in der wachsenden Ausdifferenzierung sozialer Systeme das nötige Vertrauensniveau zu erzeugen. Interaktionen

³¹³ Vgl. Sommerlatte 2012, S. 6.

³¹⁴ Vgl. Ebd., S. 7. Dazu zählen auch subjektive Einschätzungen und Erfahrungen des Umfeldes, objektive anerkannte Reputationen, oder auch das Vertrauen in übergeordnete Kontrollinstanzen wie Gesetze, Gerichte, Ärzte-, oder Anwaltskammern sowie in Ehrenkodexe, wie dem Hippokratischen Eid. Stehen sonst keine Anhaltspunkte zu Verfügung wird meist die soziale Similarität bevorzugt und Menschen, deren Status und kulturelle Prägung kongruent ist mehr vertraut, als Menschen, die davon deutlich abweichen Vgl. hierzu: Osterloh 2006, S.45.

³¹⁵ Vgl. Frings 2010, S. 58.

³¹⁶ Nach Talcott Parsons erfüllen Menschen diese normativ vorgegebenen Handlungserwartungen, indem sie sich bestimmte Rollen zu eigen machen. Diesen zu entsprechen ist als intrinsische Motivation über Sozialisationsprozesse angelegt, unterstützt durch positive und negative Sanktionen. Vgl. Frings 2010, S. 59. Die Handlungserwartungen sind unabhängig von der individuellen ‚Besetzung‘. Interaktion zwischen Rollen basiert auf erlernten, kulturell geprägten Handlungs- und Vertrauensmustern und kann stabilen Handlungserwartungen (Stereotypen) produzieren, weshalb z.B. Polizisten Rechtschaffenheit unterstellt wird. Vgl. Osterloh 2006, S. 46.

³¹⁷ Vgl. Frings 2010, S. 60.

³¹⁸ Vgl. Ebd. S. 60f.

³¹⁹ Vgl. Ebd., S. 47; 69; Arrow 1974.

sind zunehmend räumlich und zeitlich entkoppelt und finden nicht mehr auf der Basis von Wir-Beziehungen statt.³²⁰ Alternative Vertrauensformen werden benötigt damit komplexe soziale Netzwerken reibungslos und effizient funktionieren. Insbesondere die Koordination ökonomischer Interaktionsbeziehungen verlangt nach einem alternativen Vertrauensmodus, der auf der Existenz und wechselseitigen Anerkennung institutionell verankerter Regeln aufbaut und die Defizite von personalem Vertrauen ergänzt und ausgleicht:³²¹ das Systemvertrauen.

3.3 Systemvertrauen

„Die wahrgenommene Senkung des Risikos durch das Systemvertrauen resultiert vor allem daraus, dass Akteure Institutionen eine höhere Stabilität und Kompetenz als Individuen unterstellen und institutionelle Versprechen verlässlicher erscheinen als deren individuelle Äquivalente.“³²²

Entgegen personalem Vertrauen, bezieht sich Systemvertrauen auf soziale Systeme und ist nicht an spezielle Personen gebunden.³²³ Es setzt auf die Funktionsfähigkeit sogenannter *Entbettungsmechanismen*, welche in symbolische Zeichen und Expertensysteme unterschieden werden können.³²⁴ Diese beiden „abstrakten Systeme“ erzeugen Systemvertrauen. Sie verleihen Stabilität und Sicherheit, vor allem bezüglich der wechselseitigen Erwartungen von Akteuren in deren zukünftiges Verhalten.³²⁵

Symbolische Zeichen (wie Sprache und Geld) ermöglichen den verlässlichen Austausch in sozialen Systemen. Insbesondere das Vertrauen in Geld, als gerechtes Austauschmittel, ist vergleichsweise stabil und ermöglicht Transaktionen unabhängig von spezifischen Raum-Zeit-Beziehungen.³²⁶

Expertensysteme sind institutionelle Ordnungen, die über professionelle Sachkenntnisse oder technische Leistungen Verhalten beeinflussen. Akteure vertrauen auf das Wissen von Experten, obwohl sie nicht in der Lage sind, das vermittelte Wissen vollständig zu überprüfen. Das damit einhergehende Risiko wird von den Akteuren zumeist akzeptiert. Expertenwissen besitzt somit eine hohe, vielfach

³²⁰ Vgl. Kapitel 2 oben.

³²¹ Vgl. Luhmann 2001a, S. 23; Giddens 1999, S. 107.

³²² Gilbert 2003, S. 169.

³²³ Vgl. Sommerlatte 2012, S. 5; Luhmann 2001a, S. 23; Giddens 1999, S. 107.

³²⁴ Vgl. Giddens 1999, S. 33-35.

³²⁵ Vgl. Gilbert 2003, S. 120f.

³²⁶ Vgl. Giddens 1999, S. 35-37.

unreflektierte Vertrauenswürdigkeit. Verstärkt wird Systemvertrauen von der übergreifenden, kognitiven Annahme, dass andere Akteure diesen Systemen ebenfalls vertrauen. Es wird somit als umfassend anerkannt wahrgenommen.³²⁷

Systemvertrauen basiert insofern auf wesentlich unvollständigem Wissen der Systemumstände.³²⁸ Es geht einher mit dem Glauben an die verlässliche Korrektheit der abstrakten Systeme, deren tatsächliche Funktionsfähigkeit jedoch nur partiell überprüfbar ist. Die meisten Prozesse moderner Gesellschaften werden immer komplexer, Handlungszusammenhänge können oft nicht mehr vollständig nachvollzogen werden. Trotz der Informationsasymmetrie in diese zu vertrauen, ist folglich rational erklärungsbedürftig.³²⁹ Dennoch ist Systemvertrauen in sich relativ stabil und sorgt für Sicherheit innerhalb routinierter Handlungszusammenhänge. Es kann jedoch, verglichen mit personalem Vertrauen, schneller modifiziert und widerrufen werden, sobald etwa neue Informationen das bis dato bestehende Vertrauen in die Funktionsfähigkeit und Zuverlässigkeit des Systems stören.³³⁰ Auch Zertifikate, Normen, Produkte, Prozesse, Unternehmen und Netzwerke können als abstrakte Systeme verstanden und mit Systemvertrauen belegt werden.³³¹ Man vertraut zum Beispiel der Funktionsfähigkeit eines Netzwerkes, indem man auf das Expertenwissen und die Kompetenzen der involvierten Akteure vertraut, sowie darauf, dass diese sich gegenseitig kontrollieren.

Systemvertrauen lässt sich entsprechend auch als institutionell bezogenes Vertrauen beschreiben, das zum Teil von personalem Vertrauen abstrahiert und dieses dann mitunter ergänzt oder ersetzt. Es verleiht Sicherheit durch abstrakte, übertragbare Systeme und stabilisiert hierüber, wenn auch eher oberflächlich, die Beziehungszusammenhänge, vor allem dort wo Personales Vertrauen aufgrund fehlender Informationen nicht möglich oder verfügbar ist. Handlungen können somit nicht nur an anderen Akteuren (über Personales Vertrauen), sondern auch an Institutionen orientiert werden, die alternative Erwartungsgarantien bereitstellen und dadurch die Risiken eines Vertrauensbruchs reduzieren.³³²

³²⁷ Vgl. Gilbert 2003, S. 167; Giddens 1999; S. 41.

³²⁸ Vgl. hierzu die Prinzipal-Agent-Theorie von Ripperger, Tanja: *Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips*. Tübingen 1998.

³²⁹ Vgl. Giddens 1999, S. 40f; Vgl. hierzu u.a. die Rational-Choice-Ansätze von Coleman 1991, Arrow 1974, Ripperger 1998, Frings 2010, S. 62-89.

³³⁰ Vgl. Giddens 1999, S. 143.

³³¹ Vgl. Gilbert 2003, S. 168.

³³² Vgl. Ebd., S. 169.

Vor allem in modernen Industriegesellschaften werden die notwendigen Vertrauensebenen zunehmend von Systemvertrauen geprägt.³³³ Aufgrund gesellschaftlicher Ausdifferenzierungsprozesse, der Omnipräsenz der Medien (mit einer Flut von mitunter widersprüchlichen Informationen) und der Entpersonalisierung von sozialen Interaktionen mittels moderner Kommunikationstechnologien wächst das Unvermögen, das notwendige Wissen zur umfassenden Einschätzung eines „Gefahrenpotentials“ zu erlangen. Systemvertrauen fungiert hier als Orientierungspunkt in der zunehmenden Entkoppelung von komplexen Problem- und Entscheidungszusammenhängen. Es nimmt in sozialen Systemen, wie regionalen Netzwerken, eine, wenn nicht sogar die entscheidende Rolle ein.³³⁴ Viele Beziehungen zwischen Akteuren in Netzwerken sind räumlich und zeitlich entkoppelt, so dass die Absicherung durch Personales Vertrauen meist nicht zur Verfügung steht. Im Extremfall könnten interpersonelle „Face-to-Face“ Interaktionen entfallen und durch wechselseitig anerkannte, institutionalisierte Systeme ersetzt werden. Der gänzliche Wegfall von personalem Vertrauen ist jedoch schwer vorstellbar, schließlich interagieren in interorganisatorischen Beziehungen letztendlich immer reale Personen miteinander.³³⁵ Auch Systemvertrauen kann nur entstehen, wenn individuelle Akteure den Zugang dazu bereitstellen und über Personales Vertrauen die Generalisierung von Systemvertrauen ermöglichen. Aus diesem Zusammenhang zwischen generalisiertem personalem Vertrauen und dem Vertrauen in soziale Systeme entsteht Vertrauen in Unbekanntes.³³⁶

Die Generalisierung von Vertrauen ist an sich ein allgegenwärtiger, notwendiger Prozess, um in der Fülle komplexer Zusammenhänge die Handlungsfähigkeit aufrechtzuerhalten. Aus Erfahrungen werden Erkenntnisse, welche auf andere, unbekannte Situationen und Personen übertragen werden.³³⁷ Außerdem „beruht die Sicherheit des Vertrauens gerade [...] darauf, dass ein Bruch des Vertrauens dessen Entzug und damit eine radikale Änderung der Beziehung zur Folge hat.“³³⁸ Generalisiertes, übertragbares Systemvertrauen entsteht jedoch nicht in den Individuen, sondern aus deren Beziehungen zueinander und zu übergeordneten

³³³ Vgl. Giddens 1999, S. 107-143.

³³⁴ Vgl. Endreß Martin: Vertrauen – soziologische Perspektiven. In: Maring, Matthias (Hg.): Vertrauen – zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten. Schriftenreihe des Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik am Karlsruher Institut für Technologie, Band 3, Karlsruhe 2010. S. 91-115, S. 91-96.

³³⁵ Vgl. Gilbert 2010. S. 71; Gilbert 2003. S. 165.

³³⁶ Vgl. Fuhse 2005, S. 54-66.

³³⁷ Vgl. Luhmann 2001a, S. 23f; 78. Hiernach als Folge doppelter Kontingenz von Misstrauen und Vertrauen.

³³⁸ Luhmann 2001a, S. 31ff; 103f. Dieser Vorgang ist vorerst personengebunden.

Systemen. Institutionen vertreten hierbei symbolisch die Einstellungen, Werte und Präferenzen der Bürger, welche dort zu einer übergeordneten Leitidee gebündelt werden. In Leitideen zu vertrauen bedeutet zudem, dass auch das Vertrauen in das jeweilig untergeordnete soziale System oder Netzwerk gestärkt wird.³³⁹

Vertrauen ist in diesem Kontext mehr als eine subjektive Disposition.³⁴⁰ Es ist die generelle, intersubjektive Erwartung an Verbindungen der Beziehungsebenen, gekoppelt an die Interaktionen zwischen Akteuren. Vertraute Zusammenhänge und zurückliegende Erfahrungen stehen den Akteuren dabei meist nicht mehr zur Verfügung, die Interaktionsgeschichte fehlt und der Bedarf an generalisierten Vertrauenserwartungen entsteht. Der „bekannte Andere“ muss zum „generalisierten Anderen“ werden, mit einem generalisierten, gesellschaftlichen Standard für Interaktionsbeziehungen. Vertrauen ist dann keine konkrete Erwartung von Akteur X mehr, sondern, wie eingangs erläutert, ein symbolisches Zeichen. Jeglicher soziale Kontakt wird hiernach generell mit gesellschaftlichen Erwartungen verknüpft und regelt das ‚reibungslose‘ Miteinander sozialer Interaktion.³⁴¹

„In sozialer Interaktion entstehen immer Erwartungen über das soziale Handeln der Beteiligten. Jedes Verhalten, jedes Symbol wird als Anzeichen dafür genommen, welche Kommunikation anschlussfähig ist und welche nicht. Insofern besteht jede soziale Beziehung aus solchen Erwartungen und ist symbolisch konstituiert.“³⁴²

Generalisiertes Systemvertrauen impliziert folglich, dass die symbolische Bedeutung aus der Interaktion mit dem „Bekanntem“ gelöst und in einen netzwerkübergreifenden Kontext übertragen wird.³⁴³ Diese Übertragung wird von Institutionen geleistet, die im Unterschied zu anderen sozialen Organisationen, mit einer Leitidee verknüpft sind, an der sich die Akteure orientieren und mit der sie sich identifizieren können. Organisationen werden in der Netzwerktheorie allgemein definiert als stark strukturierte Netzwerke, mit Abgrenzungen zur Außenwelt über formalisierte Mitgliedschaft. Institutionen sind ein Sonderfall, da deren Leitideen über die Organisation hinausgreifen.³⁴⁴ Systemvertrauen fördernde Institutionen sind folglich (Organisations-)Netzwerke in einem übergeordneten Netzwerk, welches sie mittels ihrer Leitidee vertreten. Dieses kleine Netzwerk im großen Netzwerk kann durch seine über die eigenen Grenzen hinaus wirksame Bedeutung als

³³⁹ Vgl. Fuhse 2005, S. 56f.

³⁴⁰ Vgl. Osterloh 2006, S. 35f.

³⁴¹ Vgl. Fuhse 2005, S. 58.

³⁴² Ebd., S. 59.

³⁴³ Vgl. Ebd., S. 59f.

³⁴⁴ Vgl. Ebd., S. 60.

Orientierungs- und Identifikationspunkt generalisierte Erwartungsstrukturen prägen, die nicht personengebunden sind. Hierfür müssen Leitideen und Erwartungsstrukturen überzeugend sein und von beiden Netzwerken geteilt werden. Ist, als Beispiel, Gerechtigkeit in einem Akteur als Bedürfnis veranlagt und als Leitidee im Rechtsstaat, dem er angehört, führt dies zu einer stabilen, generalisierten Erwartungshaltung entlang der Handlungsvorgaben von Institutionen des Rechts.

Institutionen besitzen darum zwei Bedeutungsebenen: zum einen als Repräsentant einer Leitidee mit übergreifender Bedeutung, die symbolische Ebene und zum anderen die instrumentelle Ebene: die aus konkreten Leistungen im übergeordneten Netzwerk besteht und eine Ordnung herstellt, die als Orientierungspunkt dient (wie Gesetze oder richterliche Entscheidungen).³⁴⁵ Je stärker und überzeugender die symbolische Ebene der Leitidee ist, umso stärker wird die Verbindung zwischen Leitidee und Institution wahrgenommen und die Erwartungsstrukturen entsprechend stark übertragen, weshalb juristische Institutionen in der Regel mit Gerechtigkeit „gleichgesetzt“ werden. Übergreifend anerkannte Institutionen produzieren demnach generalisiertes Systemvertrauen. Das Vertrauen wird jedoch nicht direkt an die Institutionen gekoppelt, sondern an die wahrgenommene Richtigkeit und Korrektheit der übergeordneten politischen, gesellschaftlichen oder rechtlichen Leitideen, d.h. die symbolische Dimension der Institution.³⁴⁶ Dies funktioniert nur, wenn die Leitidee in alle involvierten Netzwerke übertragen werden kann, also wenn sie möglichst umfassend von den involvierten Akteuren anerkannt und geteilt wird. Die symbolische und die instrumentelle Bedeutungsebene der Institution müssen hierfür möglichst kongruent sein und als Einheit die übergreifende Bedeutung verstärken und bestätigen. Nur dann kann sich jeder involvierte Akteur mit der *Leitidee* identifizieren und aufbauend eine stabile Erwartungssicherheit, ergo generalisiertes Systemvertrauen entwickeln.³⁴⁷

Dies wird gefährdet, sobald sich Leitidee und Handeln (symbolische und instrumentelle Bedeutungsebene) nicht völlig entsprechen oder gar im Widerspruch zueinander stehen. Dann wird die Leitidee unglaubwürdig und die Identifikation mit ihr versagt. Das hiervon geprägte, generalisierte Vertrauen wird – zumindest in Demokratien – in Frage gestellt. Entscheidend ist dabei weniger, dass die Inhalte der Leitidee kongruent zu denen der involvierten Akteure sind, sondern dass

³⁴⁵ Vgl. Fuhse 2005, S. 60f.

³⁴⁶ Die Verfassung einer modernen, demokratischen Gesellschaft ist folglich die Institution, welche am weitreichendsten anerkannt und legitimiert ist. Folglich stellt jede Verfassung eine Leitidee zu Verfügung und generiert Systemvertrauen. Vgl. Ebd., S. 61.

³⁴⁷ Vgl. Ebd., S. 62.

sie glaubhaft von der Institution vertreten werden und somit als Legitimation von den Akteuren anerkannt werden können. Je übergeordneter die Stellung der Institution ist (wie die Verfassung eines Staates), desto wichtiger ist es, dass sich die symbolische Ebene der Leitidee mit der des Handelns deckt. Jede Abweichung kann von der allgegenwärtigen Präsenz der Massenmedien³⁴⁸ unverzüglich aufgedeckt und an die Akteure übertragen werden.³⁴⁹ Generell sorgt die starke Präsenz der Massenmedien „in der gesellschaftlichen Selbstbeobachtung der Gegenwart [...] für eine sehr viel kritischere Haltung gegenüber politischen Prozessen.“³⁵⁰

Relevant ist hierfür unter anderem die reziproke Verbindung zwischen Systemvertrauen und personalem Vertrauen. Diese impliziert, dass einerseits Systemvertrauen an irgendeinem Punkt auf die interpersonale Ebene „eingebettet“ werden muss (*Embedding*).³⁵¹ Andererseits kann zwischen Unternehmen Systemvertrauen auch ohne eine Entsprechung auf der personellen Ebene bestehen. Mit anderen Worten: Die Unternehmen arbeiten erfolgreich zusammen, auch wenn sich nicht alle involvierte Akteure untereinander als vertrauenswürdig einschätzen. Die Interaktion bezieht sich hier nicht auf die involvierten Personen, sondern auf das System. Die personale Ebene wird „gesichtsunabhängig“ in die Systemebene integriert (*Disembedding*).³⁵² *Disembedding* ermöglicht folglich den Aufbau und die Stabilisierung institutioneller Strukturen aus der Handlungspraxis der Akteure.³⁵³

Vor diesem Hintergrund spielt Systemvertrauen eine relevante Rolle zum Verständnis sozialer Systeme wie Netzwerken. Es ist deutlich resistenter gegenüber Enttäuschungen als personale Vertrauensebenen. Auch potentielle negative Erfahrungen an den Zugangspunkten eines Netzwerkes – über *boundary spanning agents*³⁵⁴ – implizieren in der Regel keinen vollständigen Verlust des System-

³⁴⁸ Die Transformation der Präsenz und Nutzung von Massenmedien wird für die zukünftige Struktur und Nutzung von Netzwerken hohe Bedeutung zugemessen, konnte jedoch im Rahmen dieser Arbeit nicht behandelt werden. Weiterführende Literatur: Hartmann 2011; Stegbauer, Christian: Grenzen virtueller Gemeinschaft. Strukturen internetbasierter Kommunikationsforen. Wiesbaden 2001; Fisher, Eran: Media and New Capitalism in the Digital Age: The Spirit of Networks. Hampshire 2010 m.w.N.

³⁴⁹ Vgl. Fuhse 2005. S. 62f.

³⁵⁰ Ebd., S. 63. Im Extremfall wird der Institution die Legitimation und somit das dadurch gebildete generalisierte Systemvertrauen entzogen Bzgl. der Verfassung ist dann nicht eine einzelne politische Autorität sondern das politische Regime als Ganzes gefährdet. Vgl. Fuhse 2005. S. 63.

³⁵¹ Das jeweilige Systemvertrauen muss demnach von personalen Ebenen bestätigt, bzw. in diesen eine entsprechende Bestätigung finden, um seine Gültigkeit nicht zu verlieren. Vgl. Giddens 1999, S. 107.

³⁵² Den involvierten Akteuren wird unterstellt, die ‚Leitidee‘ (an welche das Systemvertrauen gekoppelt ist) zu vertreten und folglich äquivalent zum System vertrauenswürdig zu sein. Vgl. Giddens 1999, S. 102.

³⁵³ Vgl. Gilbert 2003, S. 170.

³⁵⁴ Vgl. Kapitel 2.3.3 oben.

vertrauens. Systemvertrauen besitzt, durch seine unpersönlichen Funktionsprinzipien, eine gewisse Resistenz. Es wirkt dadurch übergreifend stabilisierend und verleiht sozialen Netzwerken Beständigkeit, auch über seine personellen Kontakte hinweg.³⁵⁵

Personales Vertrauen und Systemvertrauen sind demnach interdependent miteinander verbunden. Systemvertrauen richtet sich auf institutionalisierte Strukturen, welche aus sozialem Handeln hervorgehen (*Disembedding*) und gleichzeitig von diesen beeinflusst werden. Institutionalisierte Strukturen existieren folglich nicht unabhängig vom Handeln individueller Akteure, sie sind Teil von deren Produktion und Reproduktion (*Embedding*).³⁵⁶

Für die Stabilität eines Netzwerkes ist zudem der *sense of political community*³⁵⁷ entscheidend, der über die wechselseitige Identifikation der Akteure mit einem übergeordneten System entsteht. Diese wechselseitige Identifikation sorgt dafür, dass die involvierten Akteure sich als ein Kollektiv begreifen und das „Gemeinwohl“ aller Beteiligten über das eigene stellen. Denn nur wenn sich die Akteure als Teil einer übergeordneten, anerkannten Einheit begreifen, können sie sich vertrauen, selbst wenn sie sich nicht kennen und folglich nicht auf eigene oder gegebene Erfahrungsmuster zurückgreifen können.³⁵⁸ Der relevante Prozess – sich trotz der individuellen Vielfalt als Teil einer übergeordneten Einheit zu begreifen – wird unterstützt durch die weitreichend anerkannte Bedeutung von Traditionen, Symbolen und Riten. Diese helfen Differenzen und Abweichungen zu überbrücken und verstärken die übergeordnete Identität aller beteiligten Akteure. Zudem verlieren diese, auch in der zunehmenden gesellschaftlichen Ausdifferenzierung, kaum an Bedeutung und stehen jedem als vereinender Orientierungspunkt zur Verfügung.³⁵⁹ Derart entstandenes, generalisiertes Systemvertrauen sorgt folglich für die Erwartungssicherheit, die Interaktion zwischen Unbekannten möglich macht und doch ohne die zugrundeliegenden Erfahrungen mit personalem Vertrauen, nicht zur Verfügung stehen würde.

³⁵⁵ Vgl. Gilbert 2003, S. 171.

³⁵⁶ Vgl. Ebd., S. 171f; Giddens 1999, S. 102-110.

³⁵⁷ Vgl. Fuhse 2005, S. 64.

³⁵⁸ Vgl. Ebd., S. 64.

³⁵⁹ Vgl. Ebd., S. 65.

3.3 Vertrauen im Kontext von regionalen Netzwerken

„Vertrauen ist unabdingbar, um die doppelte Kontingenz von Handlungen zu überbrücken.“³⁶⁰

Gerade durch die Heterogenität brauchen regionale Netzwerke Vertrauen um die Unsicherheit möglicher Handlungen und zukünftiger Ereignisse zu reduzieren. Präzise Verhaltenserwartungen sind hier meist nicht verfügbar.³⁶¹ Netzwerken steht dafür Personales Vertrauen und Systemvertrauen in enger Reziprozität zur Verfügung, und zwar als Vertrauen in die institutionellen Ordnungen und in die Akteure.³⁶² Beide Vertrauensformen stabilisieren Netzwerke und wirken Asymmetrien zwischen den Akteuren entgegen. Sie werden gestützt von sozio-kulturellen Werten und Traditionen aus dem gemeinsamen regionalen Kontext der Beteiligten.

Eine weitere Vertrauensbasis sind wechselseitige, positive Kooperationserfahrungen der Akteure.³⁶³ Personales Vertrauen wird hierbei als „eine generelle Einstellung hinsichtlich der Vertrauenswürdigkeit anderer Menschen“³⁶⁴ aufgefasst. Vertrauensvolles, kooperatives Handeln ist somit Folge reflexiven Vertrauens,³⁶⁵ das unabhängig von der Beschaffenheit konkreter sozialer Situationen, sondern beeinflusst durch kulturelle Prägungen entsteht.³⁶⁶ Übergreifend anerkannte regionale Institutionen wirken unterstützend, indem sie ein verbindliches und kalkulierbares Verhalten der Akteure definieren und kontrollieren.³⁶⁷

Vertrauen beeinflusst in Netzwerken die wechselseitige Wahrnehmung, die Einstellungen und das Verhalten in Form sichtbarer Verhaltensweisen zwischen Akteuren sowie den Ökonomischen Erfolg im Rahmen der organisatorischen Zusammenarbeit.³⁶⁸ Kommunikation ist das Mittel abgestimmter Handlungen in Interaktionen, indem Informationsasymmetrien zugunsten der Vertrauenswürdigkeit überwunden werden und neben dem Informations- auch der Vertrauensaus-

³⁶⁰ Gilbert 2010, S. 169.

³⁶¹ Vgl. Gilbert 2003, S. 163f; Luhmann 2001b.

³⁶² Vgl. Sommerlatte 2012, S. 6.

³⁶³ Wichtig hierfür: Interaktionshäufigkeit, Dauerhaftigkeit und Transparenz. Vgl. Wollert 2005, S. 63f

³⁶⁴ Frings 2010, S. 17.

³⁶⁵ Vgl. Endreß 2010, S. 94.

³⁶⁶ Vgl. Frings 2010, S. 17; Fuhse 2005, S. 55f.

³⁶⁷ Vgl. Wollert 2005, S. 64.

³⁶⁸ Vgl. Gilbert 2010, S. 175ff. Vertrauen ist jedoch niemals alleine verantwortlich für ökonomische Wirkungsbeziehungen, da immer auch andere Variablen Einfluss auf Wahrnehmung, Einstellung und Verhalten der Akteure, als auch den ökonomischen Erfolg der Zusammenarbeit ausüben. Vgl. Ebd., S. 184.

tausch ermöglicht wird.³⁶⁹ Vertrauen wächst analog zur Informationsvermittlung, was sich rückwirkend wiederum auf das Vertrauen und die Interaktion auswirkt. Über diese Mechanismen steigt die Generierung von neuem Wissen. Die interaktionsgebundenen Informationen werden zunehmend mit personengebundenen ergänzt und somit der Beziehungshorizont erweitert und vertieft. In solchen, vertrauensgeprägten Kooperationsbeziehungen entstehen Innovationen schneller und zu niedrigeren Kosten, der *Know-how-Transfer* wird gefördert, die Innovationszyklen verkürzen sich und die Akteure können sich besser auf Marktanforderungen einstellen.³⁷⁰ Die Akteure sind bereit „auf kurzfristige Gewinnmaximierung zu Gunsten zukünftiger, besserer Ergebnisse zu verzichten.“³⁷¹ Eine relevante Einstellung, da viele Kooperationen in Netzwerken nur durch Vertrauen entstehen können, welches dann das Risiko derart relativiert, dass von den potentiellen Handlungsoptionen nur die kooperative bleibt, woraus folgt, dass unkooperatives Verhalten gegenseitiges Vertrauen abbaut und kooperative Lernprozesse verhindert.³⁷² Vertrauen und Kooperation sind zwar keine Synonyme, in hierarchielosen Systemen jedoch sehr ähnlich.³⁷³ Die stabilisierende Wirkung von Vertrauen übersteigt die von Verträgen bei weitem. Die Funktion von Verträgen und Kontrollmechanismen kann durch Vertrauen ersetzt oder in Form von *relationalen Verträge* ergänzt werden.

„Ein relationaler Vertrag basiert auf der Identität und den gemeinsamen Werthaltungen der Vertragspartner sowie der Qualität ihrer Beziehungen. Je stärker das Vertrauen als Koordinationsmedium fungiert, desto leichter sind eine Anpassung von relationalen Verträgen an sich verändernde Umweltbedingungen und die Regelung von Konflikten.“³⁷⁴

Bei interorganisatorischen Interaktionen verfügt Vertrauen, neben der Transaktionskostensenkung, auch über Anpassungsfunktionen. Vertrauensgestützte Interaktionen reagieren flexibler auf Veränderungen der Umwelt als vertraglich gestützte Interaktionen. Dadurch stabilisieren sich die sozialen Beziehungen und ein offener Informationsaustausch zwischen den Akteuren wird erleichtert.³⁷⁵ Wie viel Vertrauen im Einzelfall optimal ist, hängt von der Risikobereitschaft der Ak-

³⁶⁹ Vgl. Ripperger 1998; Bzgl. der Relevanz informeller (Vertrauen, Traditionen, Normen) und formellen Institutionen, die bei begrenzten Informationen zur Minimierung von Transaktionskosten beitragen und Systemvertrauen fördern. Vgl. Ripperger 1999, S. 257-291.

³⁷⁰ Vgl. Gilbert 2010, S. 184f.

³⁷¹ Ebd., S. 186.

³⁷² Vgl. Gilbert 2010, S. 185

³⁷³ Vgl. Gilbert 2006, S. 113-135. S.130f.

³⁷⁴ Vgl. Gilbert 2010, S. 187. Betrifft explizit die durch Überwachung anfallenden Transaktionskosten.

³⁷⁵ Vgl. Ebd., S. 188.

teure, der Dauer und Intensität der Interaktion und der Komplexität von Umwelt und Kontext ab.³⁷⁶ Vor allem Systemvertrauen muss analog zur Komplexität des Netzwerkes wachsen, um die jeweilige Handlungsfähigkeit innerhalb dessen zu gewährleisten. Gegebenenfalls ist weniger Vertrauen oder sogar Misstrauen die angebrachtere Verhaltensoption, denn „Misstrauen ist [...] nicht nur das Gegenteil von, sondern als solches zugleich ein funktionales Äquivalent für Vertrauen.“³⁷⁷ Die grundlegendste Vertrauenseigenschaft, konsequenter Entzug jeder intendierten und unmittelbaren Beeinflussung, verhindert strategische und ökonomische Einflussnahme. Jeder direkte Versuch, Vertrauen zu „kreieren“, untergräbt dessen emotionale Basis: es wird entzogen.³⁷⁸ Vertrauen ist folglich nur begrenzt plan- und steuerbar. Was aus einer Vertrauensvorleistung entsteht und wie sich eine Vertrauensbeziehung entwickelt, ist nie gewiss.³⁷⁹ Weder Personales Vertrauen noch Systemvertrauen kann ein Akteur uneingeschränkt schenken.³⁸⁰ Normalerweise wird keiner Person und keinem System völlig und bedingungslos vertraut. Es wird beschränkt auf bestimmte Bereiche, Ereignisse und Ergebnisse der Akteure und Netzwerke.³⁸¹ Generalisierte Aussagen zum Vertrauen gewinnen folglich erst Bedeutung, wenn die spezifische Situation, die involvierten Akteure und die zugrundeliegenden Inhalte in die Aussagen integriert und diese entsprechend modifiziert werden.

³⁷⁶ Bestimmte Vertrauensgrenzen sollten nicht über- oder unterschritten werden Vgl. Gilbert 2006, S.131.

³⁷⁷ Luhmann 2001a, S. 78. Vgl. hierzu auch: Gilbert 2003, S. 148f; Gilbert 2006, S. 120ff; 130f.

³⁷⁸ Vgl. Frings 2010, S. 15; Osterloh 2006, S.34-36.

³⁷⁹ Vgl. Luhmann 2001a, Gilbert 2010, S. 188; Gilbert 2003, S. 148-152.

³⁸⁰ Vgl. Gilbert 2006, S. 123f.

³⁸¹ Vgl. Gilbert 2010, S. 188f. Neben Faktoren wie der Motivation, ist z.B. auch Zutrauen in die Kompetenzen der Akteure relevant für Vertrauensentscheidungen. Vgl. Gilbert 2010, S. 174.

4. Kreativität nach Andreas Reckwitz

„Evolutionäre Systeme sind kreative Systeme [...]“³⁸²

Kreativität ist ein Motor unseres Lebens und unserer Gesellschaft geworden, von dem Kulturosoziologen Andreas Reckwitz *Kreativitätsdispositiv* benannt. Seine Ansichten und Erkenntnisse sind die Quelle der vorliegenden Auffassung von Kreativität, die im Folgenden auf regionale Netzwerke bezogen wird. Kreativität gilt als Indikator des Wirkens von Vertrauensbeziehungen in regionalen Netzwerken. Kreativität, als natürliches Potential, wird hierbei nicht mehr als Phänomen, sondern als beeinflussbar und für jeden verfügbar betrachtet.³⁸³ Sie prägt eine Erwartungsstruktur, an der man scheitern kann. Man will kreativ sein und muss es auch sein – eine Dopplung von Kreativitätswunsch und Kreativitätsimperativ.³⁸⁴

4.1 Kreativität, Innovation und Ästhetik: Das Kreativitätsdispositiv

„Kreativität ist alltäglich. Jede unscheinbare Handlung birgt und verbirgt einen kreativen Aspekt, den es zu entdecken gilt. Kurz und paradox gesagt: Man wird kreativ, wenn man sich zur Kreativität entscheidet.“³⁸⁵

Heutzutage ist alles vorstellbar, außer einer Entscheidung gegen das Kreative. Kreativität gilt als gegebenes Streben in allem, in den Individuen, Institutionen und Nationen. „Es umfasst die gesamte Struktur des Sozialen und das Selbst der Gegenwartsgesellschaft,“³⁸⁶ als heterogenes und wirkungsmächtiges Kreativitätsdispositiv.

Kreativität ist hierbei die Fähigkeit zur Innovation.³⁸⁷ Als ein dauerhafter Prozess wird das Neue dem Alten, das Abweichende dem Standard, das Andere dem Gleichen vorgezogen. Aber Kreativität meint auch das Schöpferische, als moderne

³⁸² Weick, Karl in: Reckwitz 2012, S. 162.

³⁸³ Vgl. Ebd., S.17.

³⁸⁴ Vgl. Ebd., S.10; 358.

³⁸⁵ Brodbeck, Karl-Heinz zitiert nach: Reckwitz 2012, S. 228f.

³⁸⁶ Reckwitz 2012, S. 15; Vgl. hierzu auch: Ebd. S. 9f.

³⁸⁷ Das *Neue* als objektives Faktum existiert jedoch nicht. Es ist abh. von einer entsprechenden Aufmerksamkeitsform und Bewertung, die Neues fokussiert und das Alte ausmustert. Hierfür vereinen sich 3 Sozial- und kulturwissenschaftlichen Figuren: der Rezipient, der Konsument und das Publikum, abh. von der gewählten Perspektive. Sie sind der Gegenpart zum Produzenten, wie dieser gelöst von der traditionellen Verwendung der Begriffe. Hier zählt die Position ästhetisch sinnlicher Wahrnehmung und emotionaler Erregbarkeit gegenüber dem kreativ ästhetisch Produzierten. Vgl. Ebd., S. 41.

Figur des Künstlers und bindet sich an das Ästhetische, mit dem Streben als solches sinnlich wahrgenommen, erlebt und genossen zu werden.³⁸⁸

Ökonomisch verweist Kreativität damit auf eine ästhetische und beständig neue Produktionsform, die nicht mehr nur die Fähigkeiten von Individuen, sondern ganzer Organisationen und sozialen Systeme umfasst. Aus dem Künstler, als ursprüngliches und fortwirkendes Modell dieser Fähigkeit, ist eine neue allgegenwärtige Arbeitsform, die *creative economy* entstanden.³⁸⁹

Vier Eigenschaften zeichnen diese Kreativökonomie der Moderne aus:³⁹⁰

1. Innovationorientierung – Innovation bedeutet für die Praxis das permanente Herstellen neuer Prozesse und Objekte. Was früher Aufgabe der Forschung und Entwicklung war, ist nun die dauerhafte Aufgabe ganzer Organisationen.
2. Die Herstellung von Neuem ist zunehmend semiotisch, perzeptiv und affektiv orientiert. Die Kreativökonomie konzentriert sich auf die Kreation wirkmächtiger Güter und Dienstleistungen. Es gilt Zeichen und Symbole herzustellen, die auf Ebene der sinnlichen Wahrnehmung und Emotion überraschend erlebt und genossen werden können. „Die kreative Arbeit ist ästhetische Arbeit.“³⁹¹
3. Die Arbeitspraktiken sind von einer spezifischen Motivationskultur geprägt: Auf Basis des postromantischen Arbeits- und Berufsmodells, nach dem befriedigende Arbeit *kreative Arbeit* ist, wird der Fokus auf die divergierende Herstellung neuer, ästhetischer Objekte und Ereignisse gerichtet. Diese Arbeitsweise ermöglicht zugleich eine Transformation des Selbst. Das Selbst als Individuum wird geformt und soll sich formen, bis zur „Unverwechselbarkeit des Ichs“,³⁹² um als Quelle des emotionalen Enthusiasmus, die Kreativität voranzutreiben.
4. Die Orientierung an Innovation und Kreativität verlangt ein Gegenüber, der Konsument und Rezipient, als ästhetisch orientierte Subjekte. Diese wollen Güter und Dienstleistungen sinnlich, affektiv erfahren. Entsprechend bedarf es einer Sensibilisierung für ihre Bedürfnisse seitens der Kreativökonomie, die

³⁸⁸ Vgl. Reckwitz 2012, S. 10; 39.

³⁸⁹ Umfasst u.a. die Branchen: Medien, Unterhaltung, Architektur, Werbung, Musik, Mode, Design, Internetdienste, FuE, Öffentlichkeitsarbeit, Ausstellungswesen, Tourismus Vgl. Ebd., S.141

³⁹⁰ Vgl. Ebd., S, 141-144.

³⁹¹ Ebd., S. 142. Diese Arbeitsweise lässt sich als ‚Wissensgesellschaft‘ bezeichnen, als Ideenmanagement und Ideenkeation, zur Produktion ästhetischer Objekte und ästhetischer Ereignisse. Diese Formen des Arbeitens zielen damit im Kern auf Zeichen-, Wahrnehmungs- und Affektkeation ab, auf ästhetische Innovation. Vgl. Ebd.

³⁹² Ebd., S. 12.

nur in Abhängigkeit dazu existieren kann. Auch der Konsument und Rezipient ist folglich *kreativ* und ästhetisch orientiert, indem er sich als ein Subjekt wahrnimmt, „das nicht bloß Güter kauft und nutzt, sondern aktiv Bedeutungen, Erfahrungen und Emotionen produziert und sich mit ihrer Hilfe einen eigenen Lebensstil zusammenstellt.“³⁹³ Er übernimmt damit eine *Schrittmacherfunktion*. Produzent und Rezipient sind somit über ästhetische Objekte verbunden. Gerahmt wird diese Trias von marktförmiger, medialer oder politisch-staatlicher Aufmerksamkeitsregulierung.³⁹⁴

Hierfür müssen folglich die bestehenden Organisationsroutinen durchbrochen und von multidisziplinären Teams neu arrangiert werden, um Kreativität als *Divergenzdenken* zu ermöglichen. Divergenzdenken entspricht der „Fähigkeit zur Entwicklung unkonventioneller Perspektiven, zur Abweichung vom Pfad der scheinbar einzig möglichen Lösung.“³⁹⁵ Somit steckt Kreativität in der Transformation der Wahrnehmung. Neue Möglichkeiten können in den banalsten Handlungsakten entdeckt werden und in Alltag, Beruf und Gesellschaft verbergen sich Möglichkeiten für kreative Problemlösungen, wenn man gewillt ist, alles zu hinterfragen und neu zu arrangieren.³⁹⁶

Kreativität und Innovation sind hierbei synonym. Für beide ist es unzulänglich *Neuartiges* herzustellen. Das Neuartige muss vielmehr intelligent arrangiert werden, als Kombination von *Dingen und Kräften*. Denn alles Neue hat eine Geschichte und fordert „diese Dinge und Kräfte anders [zu] kombinieren.“³⁹⁷ Innovation ist sonach immer eine Kombination und Kreativität in dieser Konstellation kein knappes, von Aufmerksamkeit umkämpftes Gut, „sondern ein immer schon im Überfluss vorhandenes öffentliches Gut, das sich etwa in jeder musikalischen, kulinarischen, handwerklichen oder kommunikativen Tätigkeit einstellt.“³⁹⁸ Was die Abgrenzung von kreativen Akten zu Routinepraktiken, von Kunst zu Kunsthandwerk und Innovation zu Reproduktion nahezu obsolet macht.

Dem Kreativen ist die Nähe zum Ästhetischen gegeben. Die Ästhetik strebt ganzheitlich und sinnlich nach der intensiven Wahrnehmung um ihrer selbst willen

³⁹³ Reckwitz 2012, S. 143.

³⁹⁴ Vgl. Ebd., S. 42; 323.

³⁹⁵ Ebd., S. 224; Vgl hierzu auch: Ebd., S. 40; 162f.

³⁹⁶ Vgl. Ebd., S. 229; 237f.

³⁹⁷ Schumpeter, Joseph A. zitiert nach: Reckwitz 2012, S.151.

³⁹⁸ Ebd., S. 360; Vgl hierzu auch: Ebd., S. 360-365.

und opfert dafür alles Nichtästhetische.³⁹⁹ Das Kreative strebt somit nicht nach der Gesamtheit sinnlicher Wahrnehmung, sondern nach ästhetischer Wahrnehmung. Diese soll nicht nur Informationen, sondern eine Eigendynamik bereit stellen, die aus mehr als reiner Kategorisierung besteht. Um die Welt nicht nur rational zu bearbeiten, sondern ästhetisch zu verarbeiten.⁴⁰⁰ Zeichensysteme, als Sprache ästhetischer Praktiken, sind überall und in großer Heterogenität zu finden. Sie vermitteln dabei mehr als Informationen und sind vielmehr fähig alles Wahrgenommene sinnlich-affektiv und selbstreferentiell anzuregen.⁴⁰¹

„Das Kreativitätsdispositiv ist nicht mit »der« Ästhetisierung identisch, sondern liefert eine sehr spezifische Version der disparaten Ästhetisierungsprozesse, die möglich waren, sind und sein werden.“⁴⁰²

Das Dispositiv, zu welchem sich Kreativität nach Andreas Reckwitz als Komplex übergreifend entwickelt hat, fordert Elemente des Sozialen und das Subjekt ohne Einflussnahme in neuen Kontexten zu betrachten. Das Kreativitätsdispositiv besitzt eine transformative Kraft, die sich gegen andere verteidigt und ihren Platz behauptet. Es wirkt transversal, inkludiert Teile unterschiedlichster Felder und arrangiert sie neu. Wobei es sich am Ästhetischen orientiert, um hieraus neue ästhetische Ereignisse zu kreieren. „Dispositive überschreiten und kreuzen damit im Sinne einer gesellschaftlichen Entdifferenzierung die sozialen Grenzen zwischen einzelnen Feldern oder Institutionen.“⁴⁰³ Es lässt sich nicht voraussetzen, sondern entsteht schrittweise aus den Prozessen des Neuarrangements, um das zu fordern, aus dem es entstanden ist: kreative Prozesse.⁴⁰⁴ Das Kreativitätsdispositiv fordert das ‚Neue‘, als fortwährende Sequenz positiv empfundener Reize in allen Bereichen. Es bildet hierfür besondere soziale Aufmerksamkeitsregime aus und institutionalisiert diese, um fortwährendes Interesse am neuen, nächsten und vor allem präferierten Reiz zu garantieren.⁴⁰⁵

Kunst ist hierbei zugleich Ursprung und Produkt funktionaler Differenzierungsprozesse. Sie erschafft eine Wertatmosphäre oder eine soziales System mit spezi-

³⁹⁹ Vgl. Reckwitz 2012, S. 22.

⁴⁰⁰ Vgl. Ebd., S. 22f; 25; 318f.

⁴⁰¹ Vgl. Ebd., S. 27-29; 33.

⁴⁰² Reckwitz 2012, S. 357.

⁴⁰³ Ebd. S. 49f. Er bezieht sich dabei auf Michel Foucaults Konzept des Dispositivs, um den kreativen Komplex der Entwicklung von Kreativität im 20. Jh. zu erfassen. Vgl. Ebd., S. 20; 49.

⁴⁰⁴ Vgl. Ebd., S. 49-51.

⁴⁰⁵ Hierfür muss ein Zeitschema gegeben sei, um Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft getrennt wahrzunehmen und das Neue ggü. dem Alten zu präferieren. Sozial verweist das ‚Neue‘ dann auf ein Abweichendes im Unterschied zum Normalen und normativ Erwarteten. Vgl. Ebd., S. 40-44.

fischem, künstlerischen Normsystem und Kommunikationscode, die sich von anderen Systemen (wie humanistischer und klassizistischer Nachahmungsästhetik) generell abgrenzen lassen.⁴⁰⁶

„Das Kreativitätsdispositiv ist in hohem Maße produktiv. Es basiert auf einer spezifischen Form des Sozialen, der es zur Verbreitung verhilft: ästhetischer Sozialität.“⁴⁰⁷

Das Kreativitätsdispositiv verbindet somit Ästhetisierungsprozesse mit dem gesellschaftlichen und ökonomischen Regime des Neuen. Es verbreitet Kreativität bis zu ihrer Hegemonie, so dass sie längst nicht mehr nur dem Künstler, sondern potentiell jedem zur Verfügung steht.⁴⁰⁸

4.2 Kreativität und regionale Netzwerk

„Eigentlich kann jede Stadt ein globales Zentrum zumindest für irgendetwas sein.“⁴⁰⁹

Die Transformation durch das Kreativitätsdispositiv umfasst zwangsläufig auch Städte und Regionen, fordert von diesen, sich gezielt und expansiv über ihre Grundfunktionen weiterzuentwickeln.⁴¹⁰ Wie Städte sind Regionen soziale Totalphänomene, die sich nicht einzelnen, funktional spezialisierten Systemen wie der Ökonomie, der Kunst oder den Massenmedien zugeordnet lassen. Es sind Netzwerke, die diverse soziale Praktiken vereinen. Sie verbinden Praktiken des Arbeitens, des Konsumierens, des Wohnens, der Kunst und der Wissenschaft, sprich: ganzer kultureller Lebensformen. Als soziale Gebilde arrangieren sie Räume auf umfassende Weise und „prägen ihre eigene soziale Materialität aus, denen – stärker als Zeichen oder Handlungen – eine historische Persistenz zukommt.“⁴¹¹ Jede Region besitzt ihre spezielle Kultur, ein spezifisches kulturelles Erbe, woraus Alleinstellungsmerkmale im überregionalen Vergleich entstehen können.⁴¹²

Insofern ist die regionale Netzwerkbildung eine vernünftige Konsequenz im permanenten, kreativen Anpassungsprozess. Ästhetische Arbeit – wie im Kunsthandwerk – war schon immer an bestimmte lokale „Praxisgemeinschaften“

⁴⁰⁶ Vgl. Reckwitz 2012, S. 54ff; 61; 322.

⁴⁰⁷ Vgl. Ebd., S. 322.

⁴⁰⁸ Vgl. Ebd., S. 39f; 78; 102.

⁴⁰⁹ Landry, Charles In: Reckwitz 2012, S. 305.

⁴¹⁰ Vgl. Ebd., S. 12-15.

⁴¹¹ Ebd. S. 274. Eine reflexive Historisierung scheint folglich notwendig, um die kulturelle Vergangenheit authentisch und schlüssig an das Jetzt anzupassen. Vgl. Ebd., S. 275, 279.

⁴¹² Vgl. Ebd., S. 305.

(*communities of practice*) gebunden, „in denen implizites Spezialwissen weitergegeben wurde.“⁴¹³ Heute greifen Netzwerke jedoch über „Traditionsgemeinschaften“ hinaus. Es sind vielmehr räumliche Voraussetzungen dafür, Innovationen hervorzubringen.⁴¹⁴

Drei Umstände sind dafür förderlich. Erstens sind Netzwerke Anregungsräume mit geballter Mischnutzung und somit das ideale Arbeitsfeld für kreative Arbeit. Irritationen und Begegnungen mit dem Unbekannten entstehen und lassen sich produktiv weiterverarbeiten. Zweitens sind Netzwerke räumlich konzentrierte Kommunikationsschnittstellen für heterogene Akteure, die einen konzentrierten Interaktionsraum innerhalb und zwischen Organisationen ergeben. Der kreative Akteur kann sich hier mit anderen vergleichen und dadurch seine Leistung steigern.⁴¹⁵ Die *Stärke schwacher Bindungen* entfaltet sich hier optimal. „Die informelle Face-to-face-Kommunikation scheint hier der medial vermittelten Kommunikation überlegen, wenn es um die informelle Mitteilung und die zufällige Anregung des Neuen geht.“⁴¹⁶ Drittens entstehen strategische Räume, mit unterschiedlichen Einflüssen auf Kreativität. Kooperation und Konkurrenz gehen Hand in Hand. Erfolg sowie Misserfolg ist in Netzwerken transparent für andere, was den Wettbewerb um das Neue zusätzlich provoziert. Zusätzlich ermöglicht der gegebene Interaktionsraum zwanglos den strategisch günstigen Kontaktausbau.⁴¹⁷

Doch die Transformation von Kreativität zum Kreativitätsdispositiv als allgegenwärtige, permanent verfügbare Ressource muss sich dem „Originalitätsparadox“ stellen,⁴¹⁸

„...der Wert des Neuen kann von Zeitgenossen nicht unbedingt beurteilt werden – aber er muss beurteilt werden, wenn Kreativität in einem institutionalisierten Rahmen zum Ziel pädagogischer und berufspraktischer Bemühungen werden soll.“⁴¹⁹

⁴¹³ Reckwitz 2012, S. 295.

⁴¹⁴ Vgl. Ebd., S. 295.

⁴¹⁵ Vgl. Ebd., S. 327f.

⁴¹⁶ Ebd., S. 296.

⁴¹⁷ Vgl. Ebd., S. 294-297; 332f; 350f.

⁴¹⁸ Vgl. Ebd., S. 81-90; 358.

⁴¹⁹ Ebd., S. 227. Ein Bewertungssystem von Kreativität wird im Folgenden jedoch nicht angestrebt.

5. Ein Netz entsteht – Die tragenden Fäden und das ideale Netz

Nach der Auseinandersetzung mit der Thematik ist es, nach meinem Ermessen, nicht möglich eine übertragbares, ideales Modells einer Netzwerkgesellschaft zu entwickeln, welches dem gegenwärtigen oder zukünftigen Kreativitätsimperativ Rechnung tragen kann. Man kann ein Netz nicht von den Elementen trennen, zwischen denen es sich aufspannt.

Die Vertrauensstrukturen üben zwar einen relevanten, stabilisierenden und strukturbildenden Einfluss auf regionale Netzwerke aus, sie nehmen jedoch keinen direkten Einfluss auf das Kreativitätsvermögen der Netzwerkgesellschaft.

Es ergeben sich jedoch Schlussfolgerungen, um die übergreifende Zusammenarbeit, die Funktionsfähigkeit und den Informationsfluss in regionalen, heterogenen Netzwerken und somit ihre übergreifend kreative Leistungsfähigkeit zu steigern. Basis hierfür ist die Prämisse, dass Systemvertrauen die Handlungsfähigkeit der Akteure unabhängig von ihren Beziehungsebenen ermöglicht und hierüber eine abstrakte Erwartungssicherheit bereitstellt. Entgegen personalem Vertrauen können die Auswirkungen von Systemvertrauen auch unabhängig vom spezifischen Netzwerk-Kontext beurteilt werden. Die Prämissen und handlungstheoretischen Konsequenzen, die sich daraus ergeben werden im Folgenden dargestellt.

5.1 Die Rahmenbedingungen der Netzform

Folgende Kernannahmen werden für die weitere Beurteilung vorangestellt:

1. Heterogenität: Die Beurteilung richtet sich an regionale, heterogene Netzwerke. Diese besitzen weder ein definierbares Zentrum, noch eine ausgeprägte Hierarchie. Im Netzwerk sind sowohl starke als auch schwache Beziehungen gegeben und prinzipiell können zwischen allen Akteuren Kanten gebildet werden. Die Netzwerkgröße unterliegt folglich keinem definierbaren Rahmen.
2. Überzeugung: Die Netzwerkakteure sind vom Veränderungsbedarf überzeugt. Die Netzwerkentwicklung ist prädominierend endogen und autozentriert.
3. Reziprozität: Reziprozität wird als Grundlage jeder sozialen Beziehung und folglich als Basis regionaler Netzwerke vorausgesetzt. Es wird davon ausgegangen, dass direkte Reziprozität die starken Beziehungen im Netzwerk prägen und das Netzwerk übergreifend von generalisierter Reziprozität gekennzeichnet ist.

4. Kreativität: Kreativität umfasst die Fähigkeit dynamisch Neues, semiotisch, perzeptiv und affektiv orientiert, hervorzubringen und intelligent zu arrangieren. Die Fähigkeit zum Divergenzdenken wird vorausgesetzt, als notwendige Transformation der Wahrnehmung. Das übergreifende Kreativitätsvermögen ist abhängig von komplementärem Wissen und Informationen aus divergierenden Bereichen und Quellen. Ökonomisch relevant ist hierbei die Öffnung für neue Produktions-, Organisations- und Arbeitsformen.
Das Kreativitätsdispositiv impliziert, dass *Neues* in allen Bereichen als positiver Reiz empfunden und bevorzugt wird. Hierfür ist ein soziales Aufmerksamkeitsregime gegeben, welches den neuen, nächsten Reiz präferiert.

5.1.1 Die tragenden Fäden

Ausgehend von diesen Kernannahmen sind heterogene, regionale Netzwerke prädestiniert dafür, fortwährend Kreativität zu generieren und folglich dem Kreativitätsdispositiv zu entsprechen. Die Region als soziales Totalphänomen mit konzentrierter Mischnutzung ist ein konzentrierter Interaktionsraum für die heterogenen Netzwerkakteure. Sowohl die Begegnung als auch die potentielle Irritation mit dem jeweilig *Unbekannten* ist gegeben und möglich. Die regionale Nähe lässt Interaktionen auch ohne Intention zu, so dass starke und schwache Beziehungsebenen zwischen allen Akteuren prinzipiell entstehen können. Über die aktive wie akzessorische Vernetzung von Akteuren und Teilnetzwerken eröffnet sich der Zugang zu unerschöpflichem und unbekanntem Wissen, als Voraussetzung für innovative Lernprozesse und Kreativität.

Vertrauen ist in diesem komplexen sozialen System ein, wenn nicht der relevante Faktor. Vertrauen ist Vertrauen zwar nicht für die Entstehung von Kreativität, jedoch für ihre Entwicklung verantwortlich. Basis hierfür ist die Annahme, dass die starken Beziehungen in der Primärumgebung von Akteuren von personalem Vertrauen geprägt werden. Ausgehend von den Kernannahmen sind demnach nicht nur starke Beziehungen, sondern auch direkte interpersonelle Vertrauensebenen gegeben. Hierüber erhält das Netzwerk Stabilität und Sicherheit. Normen der Reziprozität etablieren sich und unkooperatives Verhalten wird sanktioniert. Auf der Basis von dauerhaften und multifunktionalen starken Beziehungen entsteht generalisiertes Personales Vertrauen. Folglich ist eine generelle Einstellung auch gegenüber der Vertrauenswürdigkeit unbekannter Akteure gegeben. Es kann davon ausgegangen werden, dass, wenn möglich, kooperatives Verhalten bevorzugt wird. Neben der Erwartungssicherheit steigt auch die individuelle Risikobereitschaft als entscheidende Voraussetzung dafür Neues zu wagen, dem

Unbekannten Chancen einzuräumen und somit den benötigten Raum für ein gesteigertes Kreativitätsvermögen bereitzustellen.

Je mehr Interaktionen in einem Netzwerk auf Vertrauen und empfundener Vertrauenswürdigkeit basieren, umso eher können diese reziproken Erfahrungen generalisiert und in Form von Einstellungen internalisiert werden. Ein von Vertrauen geprägtes Netzwerk entsteht, in welchem sich die allgegenwärtigen Aufgaben und Probleme kollektiven Handelns leichter lösen lassen. Die Interaktionen werden zunehmend von Transparenz, Zutrauen und wechselseitigem Interesse geprägt, was beständige, kooperative und bereichsübergreifende Beziehungsebenen ermöglicht. Ausgehend von den Prämissen im Kapitel 3.2 spiegeln diese über Erfahrungen gebildeten Einstellungen nicht nur die individuelle Geschichte wider, sondern auch das spezifische Erbe einer regionalen Gesellschaft. Die Summe dieser Einstellungsmuster (*basic personality predispositions*) ergibt die Kultur der jeweiligen Netzwerkgesellschaft und lässt sich nicht von den dazugehörigen Akteuren und deren sozio-kulturellem Hintergrund lösen. Jedes regionale Netzwerk ist folglich auch das Resultat der internalisierten Sozialisationsprozesse der involvierten Akteure. Erst im Verlauf baut sich hierüber rekursiv das Netzwerk als reziproke soziale Struktur auf, über die Wechselwirkung von Handlungswirkung und Handlungsfolge.⁴²⁰ Diese Prozesse prägen nicht nur die Netzwerkstruktur sondern produzieren auch Sozialkapital, welches seinen Ursprung ebenfalls in den gegebenen Beziehungsebenen, ihren Vertrauensstrukturen und Interaktionen findet. Sozialkapital kann genutzt werden um die Kreativitätsfähigkeit der beteiligten Akteure zu steigern und als gesamtgesellschaftlich produktive Ressource auch die Kreativitätsfähigkeit des regionalen Netzwerkes verstärken.

Auf Basis dieser Schlussfolgerungen kann ich die Aussage in Kapitel 2.3.2 dieser Arbeit widerlegen, das sich durch das Wegfallen der starken Beziehungen lediglich die Netzwerkgröße verringert. Ich komme zu dem Schluss, dass sich ohne eine generalisierte Vertrauensbasis, die primär über ungerichtete starke Beziehungen in einem Netzwerk geschaffen wird, sich nur das individuelle Kreativitätsvermögen der jeweiligen Netzwerkakteure steigern lässt. Die Akteure können als *boundary spanning agents* ihre schwachen Beziehungen nutzen und über die ermöglichten Informationsflüsse ihre Kreativität steigern. Das übergreifende, regionale Kreativitätsvermögen, welches diese Arbeit in den Fokus nimmt, wird dadurch nicht gesteigert.

⁴²⁰Sofern die Entwicklung im Netzwerk endogen und autozentriert ist. Vgl. 2. Kernannahme.

5.1.2 Das Netz

Das regionale Kreativitätsvermögen ist das Resultat von kollektiven, dynamischen Prozessen zwischen unterschiedlichsten Akteuren einer Region, die gemeinsam Synergieeffekte anstreben und Wettbewerb betreiben.

„Konkurrenz schließt Kooperation nicht länger aus, vielmehr bestehen die Aufgaben und Erwartungen heutzutage vielerorts darin, Kooperation bei gleichzeitiger Konkurrenz – im Sinne einer ‚Coopetition‘ – erfolgreich zu praktizieren“⁴²¹

Erst auf dieser Grundlage kann sich die vielfach betonte Stärke schwacher Beziehungen optimal entfalten. Dreh und Angelpunkt des Kreativitätsvermögens sind die Akteure im Netzwerk. Der Zugang zu neuem Wissen, neuen Organisations- und Arbeitsformen und neuen Kooperationen wächst analog zur Bereitschaft Anderen, auch Unbekannten, zu vertrauen. Ausgehend von der dritten Kernannahme können kooperative Erfahrungen auf das Netzwerk als soziales System übertragen werden. Die Basis für ein regionales Gemeinschaftsgefühl ist gegeben, als vereinernder und stabilisierender Orientierungspunkt. Das Gemeinwohl wird, wenn möglich, über das eigene gestellt und unkooperatives Verhalten sowie Opportunismus sanktioniert. Das kollektive Handeln der Akteure orientiert sich an den Normen der Reziprozität und sie stehen Wachstum und Entwicklung offen gegenüber. Erst auf dieser Basis kann sich in heterogenen Netzwerken, in welchen Interaktionen in der Regel ohne übergeordnete Verträge und Regeln stattfinden, eine übergreifende Steigerung der Kreativitätsfähigkeit erreichen lassen. Diese Komponenten lassen sich nach meinem Ermessen nicht vom spezifischen regionalen Kontext, der sozio-kulturellen Vergangenheit und der Sozialisationsgeschichte der jeweiligen Akteure trennen.

⁴²¹ Schilcher 2012, S. 12.

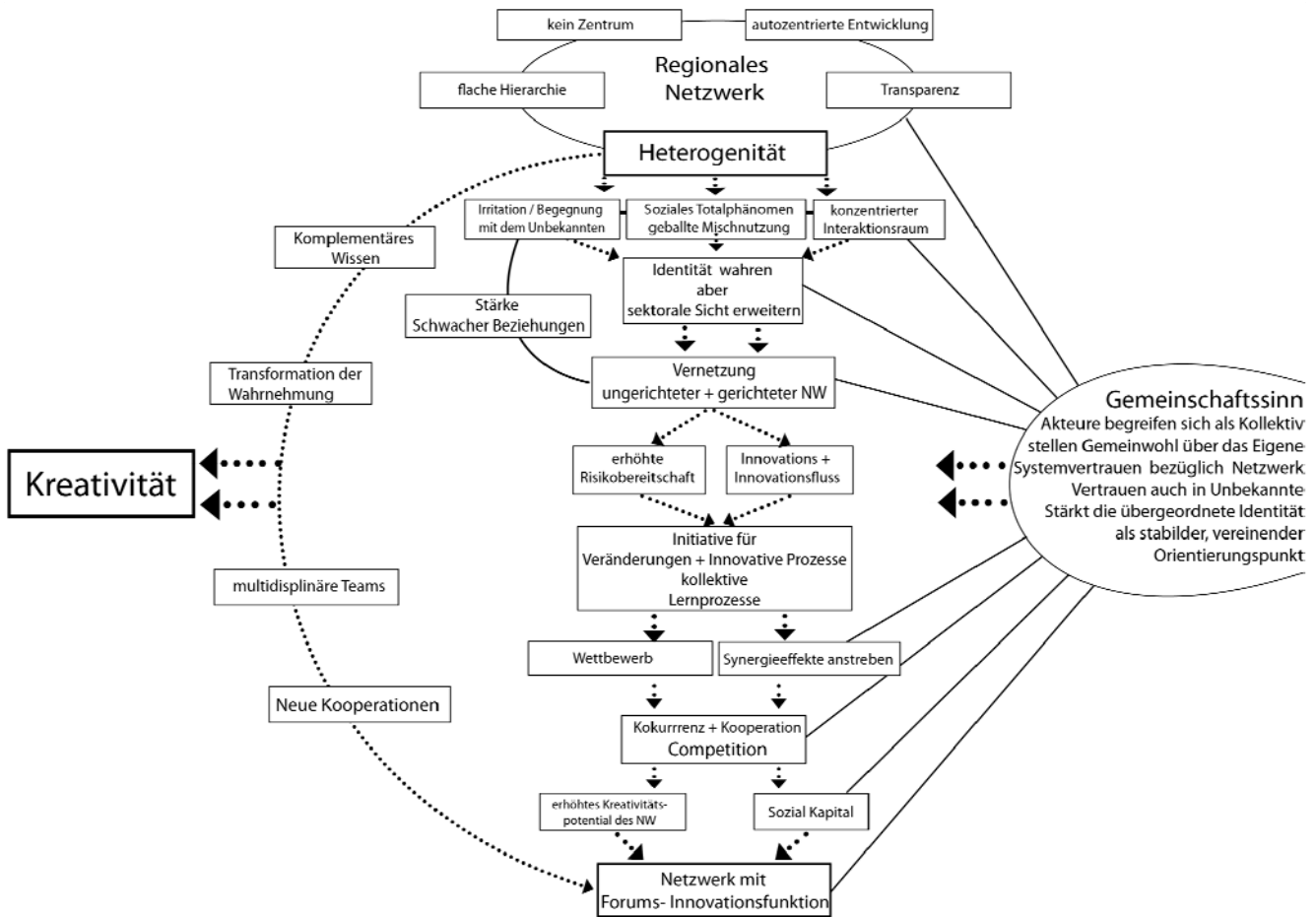


Abbildung 7: Regionales heterogenes Netzwerk

5.1.3 Kein Netz gleicht dem Anderen

Jedes regionale heterogene Netzwerk beschreibt die Gesamtheit der gegebenen und möglichen Beziehungsebenen zwischen seinen Akteuren. Es spannt sich zwischen spezifischen Punkten auf die als Bezugsgröße, Orientierung und wechselseitig anerkannter, verbindender Rahmen fungieren. Diese spezifischen Eckpfeiler und die involvierten Akteure machen jedes regionale Netzwerk einzigartig. Zu den Eckpfeilern zählen die harten und weichen Standortfaktoren, welche Einfluss auf die Netzwerkstruktur und die Heterogenität der Netzwerkakteure haben. Doch auch die *untraded interdependencies* sind relevante Eckpfeiler und nehmen Einfluss auf das Netzwerk als soziales System. Dieser Einfluss erfolgt über regionale Regelsysteme und Normen, sozio-kulturelle Werte und Traditionen, Symbole, Vorstellungen, Übereinkünfte, geteilte Anerkennung von Beurteilungs- und Entscheidungskompetenzen, sowie öffentliche oder halbstaatliche Institutionen, welche den Innovationsfluss und die Innovationsbereitschaft unterstützen.

Die Summe der Faktoren ist der Schlüssel zum spezifischen regionalen Kreativitätsvermögen. Sie bilden zum einen die Quelle für mögliche Alleinstellungsmerkmale der jeweiligen Region im *überregionalen Wettbewerb* und zum anderen findet hier der ungeschriebene, kulturell gegebene Verhaltenskodex seinen Ursprung. Der Verhaltenskodex umfasst die Art und Weise kollektiven Handelns und folglich die Bereitschaft zu vertrauen und Risiken einzugehen. Dieser Verhaltenskodex ist in jedem Akteur angelegt und steht zur Verfügung oder unterstützt das kollektive Handeln, jeweilig situationsabhängig und im entsprechenden kulturellen Kontext.

Sowohl die angeführten *Eckpfeiler* als auch die involvierten Netzwerkakteure lassen sich nicht vom spezifischen Kontext trennen und können nur im jeweiligen Netzwerk beurteilt werden. Ausgehend von der ersten Kernannahme wird hier davon ausgegangen, dass komplementäre und heterogene Informationsquellen als Voraussetzung für ein gesteigertes Kreativitätsvermögen in jedem regionalen Netzwerk prinzipiell gegeben sind. Ebenso wird angenommen, dass der Informationsfluss zwischen diesen Quellen über die gegebenen starken und schwachen Beziehungen prinzipiell möglich ist. Ob dieser entscheidende Schritt jedoch vollzogen wird ist untrennbar mit der Bereitschaft der jeweiligen Akteure, sowie dem regionalen Verhaltenskodex verbunden.

Die angeführten relevanten Funktionen der schwachen Beziehungen, inklusive der Vernetzung von gerichteten und ungerichteten Teilnetzwerken, sowie der Schlüsselpositionen der *boundary spanning agents* und der Intermediäre sind der Schlüssel für kontinuierliche Kreativität. Regionale Netzwerke sollten Strukturen und routinierte Abläufe bereitstellen, um die jeweilige Stärke schwacher Beziehungen zu aktivieren und somit Informationsflüsse zwischen den vorhandenen Quellen her- und netzwerkübergreifend zur Verfügung zu stellen. Mit Hinblick auf das übergeordnete Kreativitätsvermögen der Region sollten diese Strukturen möglichst autonom von der Bereitschaft der Netzwerkakteure sein. Sonst ist das regionale Kreativitätsvermögen stringent an die Brückenfunktionen seiner Akteure als *boundary spanning agents* gebunden und somit abhängig von den Handlungsmotiven der Akteure, den positionsbedingten Handlungsvorgaben und der Tendenz zu opportunistischem Verhalten in ungerichteten Teilnetzwerken, beziehungsweise dem *zentralen Zirkel*.

Die Frage ist demnach, welche Strukturen das Kreativitätsvermögen einer Region möglichst unabhängig von den Handlungen der Akteure steigern können? Nach

meiner Erkenntnis liegt der Schlüssel dazu in Vermittlungseinrichtungen, als Akteur-unabhängige Katalysatoren für kreative Prozesse in einem Netzwerk.

5.2 Vermittlungseinrichtungen – die Spinne im Netz

Vermittlungseinrichtungen sind öffentliche oder halbstaatliche Institutionen, die in jedem Netzwerk gegeben oder möglich sind.⁴²² Sie agieren im Netzwerk ohne Teil der gegebenen Teilnetzwerke zu sein. Sie sind dadurch für alle erreichbar, allparteilich und unparteiisch. Ihre Aufgabe ist eine möglichst umfassende Vernetzung im regionalen Rahmen, indem sie schwache Beziehungsebenen zu potentiell allen Akteuren im Netzwerk aufbauen und somit informationsleitende Brücken zwischen den Akteuren auch über größte Netzwerkdistanzen herstellen. Dadurch können Vermittlungseinrichtungen schnell und gerichtet die jeweils relevanten Akteure zusammenzubringen, Teilnetzwerke integrieren oder auch initiieren. Sie vertreten hierbei die ausgehandelten, regionalen Ziele und Interessen und können somit Akteur-unabhängig zu einer Steigerung des regionalen Kreativitätsvermögens beitragen.

Der Vorteil von Vermittlungseinrichtungen besteht darin, dass sie, als von der Primärumgebung unabhängige Institutionen, nicht nur mit personalem, sondern vornehmlich mit Systemvertrauen belegt werden und Institutionen generell größere Kompetenz und Stabilität zugemessen wird als Individuen.

Systemvertrauen ist kontextunabhängig in jedem Akteur angelegt. Als Ergebnis sozio-kultureller Prägung, geprägter und erlebter Erfahrung mit übergeordneten Systemen und den reziproken Erfahrungen der Akteure untereinander stellt es eine abstrakte und grundlegend verankerte Erwartungssicherheit bereit. Es basiert auf akzeptiert unvollständigem Wissen der Systemumstände und wird verstärkt von der weiträumig kognitiven Bestätigung, dass Andere vergleichbaren Systemen vertrauen. Die bereitgestellte Erwartungssicherheit ist weder räumlich noch zeitlich gebunden und sichert die Handlungsfähigkeit innerhalb komplexer sozialer Systeme. Das Risiko von Systemen enttäuscht zu werden, wird allgemein als verhältnismäßig gering eingeschätzt, woraus eine erhöhte Risikobereitschaft und gesteigertes Zutrauen in die Kompetenzen von Systemen und anderer Akteure hervorgeht. Die Voraussetzung für Kreativität und Innovation ist somit gegeben.

⁴²² Womit sie zu den oben angeführten Eckpfeilern einer regionalen heterogenen Netzwerkgesellschaft zählen.

Das kontextunabhängige, generalisierte Systemvertrauen in Institutionen stellt die notwendige Basis, um Vermittlungseinrichtungen zu Katalysatoren für gesteigertes, Akteur-unabhängiges Kreativitätsvermögen zu machen. Um dieser Funktion nachzukommen muss die Region nicht nur über Vermittlungseinrichtungen an sich verfügen, sondern auch gezielt Aufmerksamkeit auf die Struktur, Arbeitsweise und die Fähigkeiten der Vermittlungseinrichtung richten. Jede revidierende Information über die Funktionsfähigkeit und Zuverlässigkeit der Vermittlungseinrichtung kann gegebenenfalls das Vertrauen in diese schnell modifizieren oder widerrufen. Damit verliert sie ihre Funktion.

Vermittlungseinrichtungen sollten mit den spezifischen Voraussetzungen von Intermediären gekoppelt werden, da hierüber das Systemvertrauen in die Institution gestärkt und gesteigert werden kann. Die Institution muss möglichst kongruent zu ihrer übergeordneten Leitidee handeln. Hierfür gilt es die gemeinsamen Interessen und Ziele der jeweiligen Region und ihrer Akteure kollektiv zu sammeln und zu einer Leitidee zu bündeln, wozu die Akteure nach der zweiten Kernannahme initiativ bereit sind. Die Kenntnis der Regionalentwicklung und regionalen Struktur, sowie deren sozio-kulturellen Vergangenheit, gehören folglich zu den Kernkompetenzen der Institution. Die Vermittlungseinrichtung muss dauerhaft angelegt und für die Akteure präsent und zugänglich sein. Durch ihre unparteiische Allparteilichkeit kann sie permanent und weiträumig schwache Beziehungen zu der größtmöglichen Menge an Akteuren aufbauen, ohne dass ihr opportunistische oder kalkulierende Motive unterstellt werden. Um die Transparenz im Netzwerk und somit die kooperative Mitarbeit der Akteure zu sichern, muss die Vermittlungseinrichtung selbst transparent und kooperativ agieren und alle Akteure gleichgestellt behandeln. Nur dann kann sie glaubhaft die Interessen und Ziele der Region vertreten und den Akteuren als übergreifender und wechselseitig anerkannter Orientierungspunkt dienen.

Eine kongruente symbolische und instrumentelle Bedeutungsebene ist folglich obligatorisch und gerade dies gewährleistet, dass die Vermittlungseinrichtung als *in-sich-stimmig* wahrgenommen wird. Es obliegt ihr demnach selbst sich zu verifizieren. Die Tendenz einer Vermittlungseinrichtung als Institution zu vertrauen ist in den Akteuren angelegt.⁴²³ Mehr noch manifestiert die Heterogenität der Netzwerkakteure das allgegenwärtige Bedürfnis nach einer vermittelnden, unparteiischen Instanz, deren Handlungsabsichten nicht hinterfragt werden müssen, da

⁴²³ Ausgehend von den Prämissen in Kapitel 3.2 (oben) und dem Ansatz zu generalisiertem Systemvertrauen in Kapitel 3.3 oben.

sie selber keine aktive Position im Spannungsfeld zwischen Kooperation und Konkurrenz einnimmt.

Dieser Sachbestand umfasst eine relevante Prämisse: Die Vermittlungseinrichtung verfolgt selber keine Handlungsabsichten abseits vom Sammeln und Vermitteln der Informationen und Akteure. Sobald sie aktiv gestaltend, kontrollierend oder kalkulierend in die Informationskette eingreift, kommt sie ihren Vorgaben zur Objektivität und Transparenz nicht mehr zweifelsfrei nach. Die wahrnehmbare Kongruenz zur Leitidee wird in Frage gestellt und das Vertrauen entzogen. Die Vermittlungseinrichtung wird anfällig für Diffamierungen von Akteuren, die aufgrund opportunistischer Motive die Position einer unparteiischen, neutralen Stelle im Netzwerk eher schwächen als stärken wollen.

Demgemäß wächst analog zu symbiotischen Einheit aus Leitidee und Handeln die Tragweite der Vermittlungseinrichtung als Vorbildfunktion. Sie unterstützt die Akteure der Region indem sie verbindliches, kalkulierbares und kooperatives Verhalten kultiviert und opportunistischem Verhalten sanktioniert. Auf Basis der dritten Kernannahme prägt oder modifiziert sie dadurch den Verhaltenskodex der Region und fördert die Voraussetzungen, die zu einer Steigerung des Kreativitätsvermögens führen. In der Form greifen Vermittlungseinrichtungen über die angenommene Funktion hinaus und unterstützen als Katalysator für soziale Prozesse die nachhaltige Etablierung von Normen der Reziprozität. Die vermittelten und etablierten pro-sozialen Werte und Normen initiieren, dass Informationsasymmetrien zugunsten der reziproken Vertrauenswürdigkeit überwunden werden. Sobald die Netzwerkakteure von der Effizienz der Vermittlungsfunktion und der Glaubwürdigkeit ihrer Neutralität überzeugt sind, sinkt das empfundene Risiko Informationen „preis zu geben“ zugunsten der taxierbaren Vorteile. Diese können Akteure nur in Anspruch nehmen, wenn sie in die unparteiische und *wohlwollende* Verteilung von Informationen integriert sind.

Die Kongruenz von symbolischer und instrumenteller Bedeutungsebene wird jedoch nur dann dauerhaft als plausible Einheit wahrgenommen, wenn die handelnden Akteure der Institution (Handlungsebene) als Stellvertreter der Leitidee agieren. Auch wenn hier der Fokus auf dem Systemvertrauen liegt (unter der Annahme dass dieses entgegen personalem Vertrauen unabhängiger vom Kontext der Region und der jeweiligen Akteure ist) bleiben Personales Vertrauen und Systemvertrauen dennoch rekursiv miteinander verbunden. Wie in Kapitel 3.3 erläutert ist für stabiles und dauerhaftes Systemvertrauen der Rückbezug von Systemvertrauen auf die interpersonale Ebene ausschlaggebend. Wie bei den

meisten Systemen erfolgt der Zugang zu Vermittlungseinrichtungen über die handelnden Akteure der Institution. Akteur-unabhängiges Systemvertrauen in die Institution *Vermittlungseinrichtung* bedarf demnach der Bestätigung der personellen Ebene. Nur wenn die handelnden Akteure der Vermittlungseinrichtung den Handlungsvorgaben folgen, welche die Institution nach außen vertritt, ist das Vertrauen in diese sinnvoll und muss nicht fortlaufend hinterfragt werden. Folglich kann keine Vermittlungseinrichtung ihrer Funktion nachkommen, wenn sie kontrovers agiert. Diese Einbettung (*Embedding*) sichert die Vertrauenswürdigkeit der Vermittlungseinrichtung ab. Die abstrakte Erwartungssicherheit durch die Institution wird über die wahrgenommene personale Vertrauenswürdigkeit bestätigt und untermauert. Außerdem wird das Vertrauen in die Vermittlungseinrichtung fortlaufend über die Resultate ihrer Funktion und die Folgen sozialen Handelns bestärkt. Die persönlichen Erfahrungen werden vermittelt, geteilt und generalisiert und auf der Ebene des Systemvertrauens rekursiv übertragen (*Disembedding*).

Es entsteht ein System, das sich selbst bestätigt und kontinuierlich wächst. Auf dieser Basis wird Konkurrenz trotz der kooperativen Grundhaltung nicht verhindert. Die Vermittlereinrichtung als neutrale Stelle kann sowohl Kooperationen als auch Wettbewerbssituationen initiieren. Der Weg über den neutralen Dritten wahrt die Distanz der Akteure. Wenn die Akteure der Verlässlichkeit und Kompetenz der Vermittlungseinrichtung vertrauen, können sie Kooperationen und kreative Arbeitsformen (multidisziplinäre Teams) wagen, ohne die sonst hierfür notwendigen personalen Vertrauensebenen (starke Beziehungen) aufzubauen. Das Risiko ‚*Mehr zu verlieren als zu bekommen*‘, sinkt übergreifend. Die Sanktionierung von opportunistischem, unkooperativen Verhalten obliegt nicht mehr zwangsläufig den betroffenen Akteuren, sondern reguliert sich schon durch die Transparenz der Vermittlungseinrichtung. Der sonst hiermit verbundene personelle Vertrauensverlust ist nicht mehr obligatorisch und die dauerhafte Kooperationsbereitschaft wird nicht verhindert. Die Vermittlungseinrichtung ermöglicht somit Kooperationen abseits starker Beziehungsebenen. Die implizierten Verpflichtungserwartungen kohärenter Gemeinschaften entfallen und der für das Gesamtnetzwerk relevante Informations- und Innovationsfluss bleibt dauerhaft erhalten. Somit könnten über Vermittlungseinrichtungen die von der GREMI⁴²⁴ prognostizierten Vorteile durch das Zusammenspiel gerichteter und ungerichteter Netzwerke dauerhaft erzielt werden.

⁴²⁴ Vgl. oben: Kapitel 2.3.2.

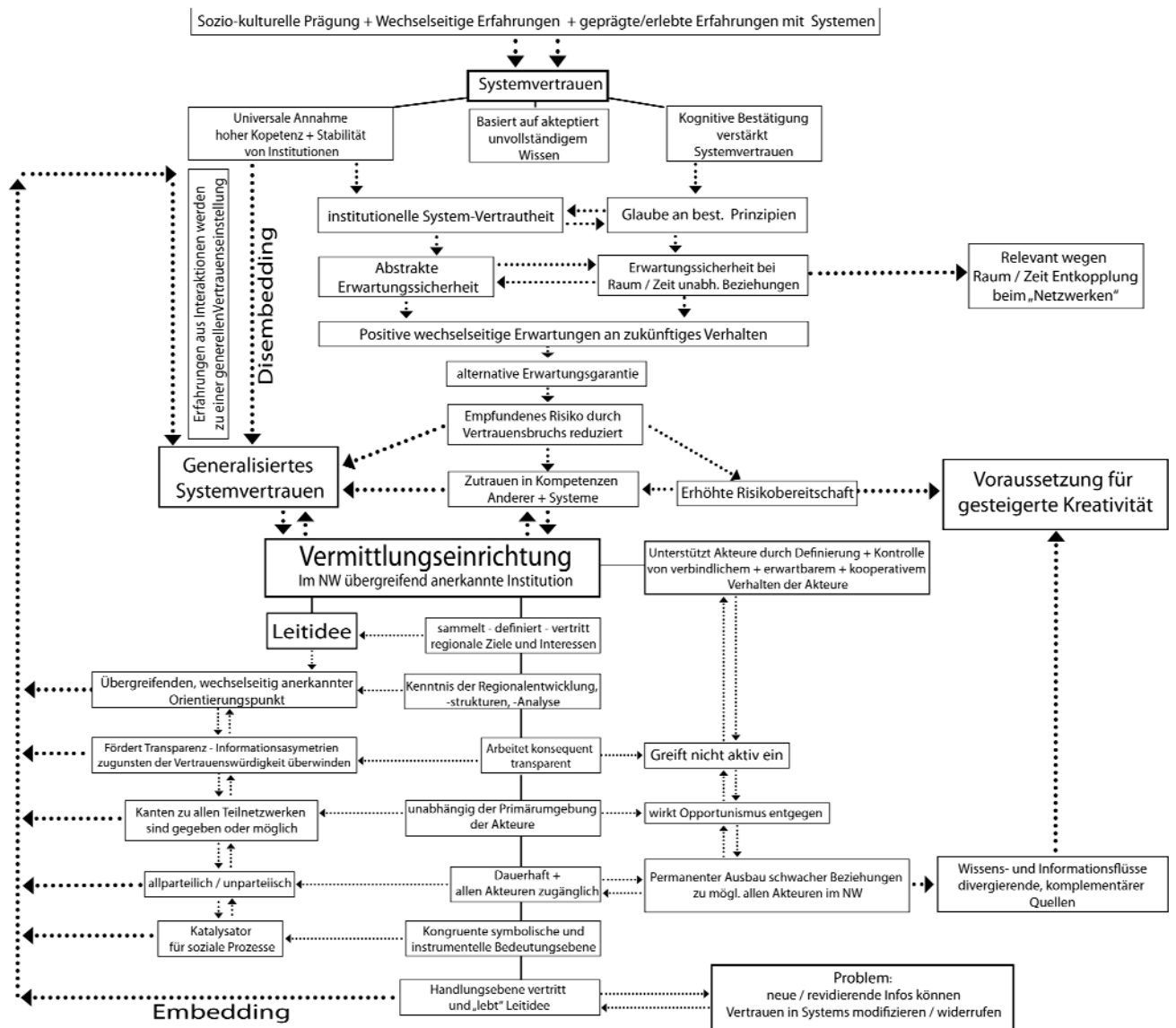


Abbildung 8: Vermittlungseinrichtungen

5.3 Bedeutung für die Region

Auf Basis der angeführten Bedingungen können Vermittlungseinrichtungen die taxierte Tragweite entwickeln und zu einem gesteigerten Kreativitätsvermögen der Region, als auch der involvierten Akteure beitragen. Der über die Institution dauerhaft garantierte Informations- und Innovationsfluss unterstützt nicht nur die Akteure in kreativen Prozessen, sondern zwangsläufig auch die Kreativitätsfähigkeit der Region. Für die Region entstehen dadurch meines Erachtens mehrere Vorteile: Die generellen Koordinations- und Kommunikationsprobleme, welche die Prozesse und Dynamiken innerhalb der Region als sozialer Komplex ausbremsen oder verhindern können, werden durch die allgemein gesteigerte Erwartungssicherheit und die ausgebauten Kommunikationswege reduziert. Sobald regionsübergreifende Aufgaben und Projekte, aber auch Probleme und Hindernisse entstehen, können effizient und gerichtet Lösungen und vorstellbare Möglichkeiten erörtert und eingeleitet werden. Die Vermittlungseinrichtung verfügt über die nötigen Kontakte und Kenntnisse über die Konstitution der regionalen Akteure und der Region an sich. Hierüber können die Transaktionskosten deutlich reduziert werden und der Trägheit komplexer Systeme wird entgegen gewirkt. Die Vermittlungseinrichtung kann sich (unter der Prämisse der unparteiischen Allparteilichkeit) als „erste“ Anlaufstelle etablieren und in dieser Funktion nicht nur der *Abschottung sozialer Kreise* entgegenwirken, sondern Opportunismus und übersteigerte Konkurrenz verhindern. Die Akteure der Region können folglich auf dieser Plattform miteinander kooperieren ohne ihre ökonomisch relevante Distanz aufzugeben. Zugänge zum Netzwerk sind nicht mehr den *boundary spanning agents* vorbehalten. Auch die Vermittlungseinrichtung stellt einen neutralen Zugang bereit und erleichtert die Integration von neuen Akteuren, Projekten und Ideen. Rekursiv wächst die Quantität der Akteure, Informationen und Möglichkeiten und potenziert das übergreifende Kreativitätsvermögen. Zudem können Informationen nicht nur *barrierefrei* fließen, sondern auch schnell gestreut werden. Ein relevanter Aspekt für regionsübergreifende Belange, für die in der Regel nicht der Einzelne sondern die Masse aktiviert werden muss.

6. Resümee

„Was ich geschrieben habe, das habe ich geschrieben.“⁴²⁵

Netzwerke und Vertrauen entspringen und prägen Relationen und sind das Resultat sozialen Handelns. Vertrauen ist das wohl leistungsfähigste Medium der Netzwerkkoordination. Vor allem Systemvertrauen kann die Komplexität der Heterogenität in regionalen Netzwerken zumindest teilweise absorbieren. Über Vermittlungseinrichtungen können kollektive Koordinationsmechanismen mit weiträumig vernetzten Beziehungs- und Kommunikationswegen etabliert werden. Ein aktives und lebendiges soziales System wird endogen initiiert, was als produktiven Nebeneffekt nicht nur das Kreativitätsvermögen der involvierten Akteure, sondern auch der Region kontinuierlich mit neuem Input anreichert.

Systemvertrauen kann als Äquivalent für Personales Vertrauen institutionalisiert werden. Die Konsequenzen von prädominierend personalen Vertrauensstrukturen, wie opportunistisches Verhalten und Ressourcenvergeudung für den Aufbau personeller Vertrauensbeziehungen, verringern sich. Weist ein Netzwerk aufgrund zu ausgeprägter personaler Vertrauensebenen „keinerlei kompetitiven Elemente mehr auf, dann entstehen oftmals starke Gefühle gegenseitiger Verpflichtung und Freundschaft und Entscheidungen werden unter Vernachlässigung ökonomischer Kriterien getroffen.“⁴²⁶ Jedoch verursacht auch mangelndes Vertrauen negative ökonomische Konsequenzen. Die ökonomisch relevanten Transaktionskosten steigen und die *leistungssteigernde Wirkung von Vertrauen* wird nicht ausgeschöpft. Wie viel Vertrauen für die Netzwerkakteure situationsspezifisch optimal ist, hängt von der Risikobereitschaft, dem jeweiligen Kontext, der Dauer sowie der Intensität der Beziehungen ab und ob Systemvertrauen als Alternative zur Verfügung steht oder nicht.⁴²⁷ Gegebenenfalls ist weniger Vertrauen oder sogar Misstrauen die besseren Verhaltensoptionen, denn es können immer auch andere als die einkalkulierten Eventualitäten auftreten.

„[D]er alltägliche Balanceakt zwischen fraglos Hingenommenem, bereits fragwürdig Gewordenem und prinzipieller potenzieller Fragwürdigkeit kommt in Form des Vertrauensentzuges und -verlustes, von Misstrauen oder der Auflösung vertrauter Handlungskontexte regelmäßig zum Ausdruck,“⁴²⁸

⁴²⁵ Joh. 19, 22.

⁴²⁶ Gilbert 2006, S. 131.

⁴²⁷ Vgl. Gilbert 2003, S. 326.

⁴²⁸ Vgl. Endreß 2010, S. 95.

Ein kontinuierliches Spannungsfeld zum simultan hohen Maß „an Selbstverständlichkeit mit dem Menschen ihren Alltag leben und sich in ihrer sozialen Umwelt orientieren.“⁴²⁹

6.1 Ausblick und Kritik

Gezieltes Interagieren in heterogenen Netzwerken eröffnet vielversprechende Möglichkeiten für zukünftiges Arbeiten. Mit Hinblick auf die Relevanz sollte das Zusammenwirken der verschiedenen Koordinationsmedien in Netzwerken gezielt erforscht werden. Vertrauen ist nur eines davon. Unter der Prämisse, dass heterogene Netzwerke überwiegend ohne Regeln und Verträge interagieren, wurden traditionellen Medien der Koordination, insbesondere der klassischen Kontrolle, nicht weiter betrachtet. Hierüber ließen sich jedoch die Konsequenzen ökonomisch motivierter Interaktionen besser beurteilen.⁴³⁰

Auch die durchaus relevanten Einflussfaktoren Fairness und Gerechtigkeit wurden nicht in die Betrachtung integriert. Um das Verständnis von Handlungsantrieben und Koordinationsdynamiken zu vertiefen empfiehlt es sich vor allem die prozedurale Fairness zu integrieren. Zudem können die Ergebnisse netzwerkförmiger Arbeit meist nicht mehr eindeutig einem Ursprung zugeordnet werden. Folglich ist Gerechtigkeit, in Form von distributiver Gerechtigkeit, bei Kooperationen in Netzwerken ein entscheidender Faktor, um die Zusammenarbeit dauerhaft zu garantieren.⁴³¹

„Nehmen Akteure Entscheidungsprozesse in einem Unternehmensnetzwerk als fair und die Verteilung von Ressourcen als gerecht wahr, entwickeln sie positive Zukunftserwartungen und glauben, gute Gründe zu haben, anderen Akteuren ihr Vertrauen zu schenken. Dies wirkt sich positiv auf das Systemvertrauen und die Selbstorganisation des Netzwerks aus.“⁴³²

Der hier vertretene soziologische Vertrauensansatz ermöglicht Erkenntnisse davon, wo die Divergenzen regionaler Netzwerke ihren Ursprung finden könnten. Ich vertrete die Auffassung, dass die individuelle als auch die sozio-kulturelle

⁴²⁹ Endreß 2010, S. 95.

⁴³⁰ Vgl. hierzu Götz, Klaus (Hg.): Vertrauen in Organisationen. Managementkonzepte. Band 30. München 2006; Maring, Matthias (Hg.): Vertrauen–zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten. Schriftenreihe des Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik am Karlsruher Institut für Technologie, Band 3, Karlsruhe 2010; Osterloh 2006; Gilbert 2006, 2010.

⁴³¹ Vgl. hierzu Schilcher, Christian / Will-Zocholl, Mascha / Ziegler, Marc (Hg.): Vertrauen und Kooperation in der Arbeitswelt. Wiesbaden 2012; Osterloh 2006; Sommerlatt 2012; Gilbert 2006, 2010.

⁴³² Gilbert 2006, S. 128.

Prägung in Form von Einstellungen in der Tat Ursprung und Ursache für zahlreiche Dynamiken sozialer Interaktionen sind. Jedoch werden Interaktionen innerhalb von Netzwerken nicht nur unter sozialen Aspekten initiiert, vielfach liefern ökonomische Handlungsantriebe die Grundmotivation. Letztendlich geht es in regionalen Netzwerken nicht nur um reinen Informationsaustausch, die angestrebten Kooperationsbeziehungen sind an unternehmerische Existenzen gebunden, und im schlimmsten Fall kann das opportunistische Handeln eines Akteurs die Existenz einzelner Netzwerkpartner gefährden oder sogar die Auflösung des gesamten Netzwerkes zur Folge haben. Folglich müssen soziale Interaktionssituationen wie Kooperationen nicht zwangsläufig als das Ergebnis kulturell geprägter und internalisierter Verhaltensstandards betrachtet werden. Sie können ebenso Resultat rationaler Entscheidungskalküle sein, wobei die situativen Einflüsse die Vertrauensentstehung dominierend beeinflussen.⁴³³ Vertrauen wird demnach weder situationsunabhängig gebildet, noch ist es fest in der Persönlichkeit verankert. Es entsteht situativ auf der Basis von rationalen „Abwägungsprozessen.“⁴³⁴

Diese ökonomischen Entscheidungskalküle sind in die Bearbeitung kaum integriert worden. Nach meinen Erkenntnissen müsste der dargestellte Einfluss von Vertrauen auf das Kreativitätsvermögen von regionalen Netzwerken folglich nicht nur durch sozial-ökonomische Aspekten ergänzt, sondern auf der Grundlage dieser Aspekte neu betrachtet werden.⁴³⁵ Durch einen Vergleich der komplementären Ansätze, kultursoziologisch und sozial-ökonomisch, lassen sich Erkenntnisse erzielen, welche nicht nur die grundlegenden Strukturen und Dynamiken von regionalen Netzwerken berücksichtigen, sondern auch ökonomische Dynamiken und Strukturen integrieren. Die Tragweite der Arbeit könnte sich dadurch, vor allem unter den Prämissen der zunehmend gesellschaftlichen Ausdifferenzierung und der Auflösung der Raum-Zeit-Abhängigkeit von Interaktionen, relevant steigern lassen und spezifischer auf unterschiedliche Netzwerke angewendet werden.

Weiterer Forschungsbedarf findet sich in der empirischen Erfassung von Vertrauen, insbesondere von Systemvertrauen. Bisherige Studien konzentrieren sich

⁴³³ Vgl. Frings 2010, S. 21.

⁴³⁴ Vgl. Ebd., S. 17f ; Vgl. hierzu ausführlich: Coleman, James S.: Grundlagen der Sozialtheorie, Band 1, Handlungen und Handlungssysteme. München 1991; Hardin, Russell: Die Alltagsepistemologie von Vertrauen. In: Hartmann, Martin / Offe, Claus (Hg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt/Main 2001, S. 295-332.

⁴³⁵ Hierzu zählen u.a. Rational-Choice-Theorien, Prinzipal-Agent-Theorie und Spieltheorie. Vgl. hierzu Ripperger 1999; Ripperger, Tanja: Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips. Tübingen 1998; Coleman, James S.: Social Theory, Social Research and a Theory of Action. In: American Journal of Sociology, Nr. 91(6), 1986, S. 1309-1335; Rieck, Christian: Spieltheorie. Einführung für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler. Wiesbaden 1993. m.w.N.

überwiegend auf die empirische Analyse interpersonalen Vertrauensbeziehungen. Systemvertrauen und seine Stellung auf der interorganisatorischen Ebene sind dagegen noch nicht ausreichend erschlossen.⁴³⁶ Nach meinen Erkenntnissen sollte in diese Richtung intensiv weitergeforscht werden. Erst wenn die universelle Existenz und die Ausprägung von Systemvertrauen in divergierenden Regionen erforscht wurde, kann die hier prognostizierte positive Einflussnahme von Vermittlungseinrichtungen in regionalen heterogenen Netzwerken empirisch überprüft werden.

Über die Integration der regional spezifischen *Eckpfeiler* könnte somit das angestrebte ideale Modell einer Netzwerkgesellschaft, zumindest im jeweiligen regionalen und zeitlichen Kontext, entwickelt werden. Für diese Region würden sich reale Handlungsmöglichkeiten erschließen, um dem gegenwärtigen und zukünftigen Kreativitätsimperativ Rechnung zu tragen.

⁴³⁶ Vgl. Gilbert 2006, S. 130ff.

Literaturnachweise

Monographien:

- Arrow, Kenneth: The Limits of Organization. New York 1974
- Coleman, James S.: Grundlagen der Sozialtheorie, Band 1, Handlungen und Handlungssysteme. München 1991
- Elias, Norbert: Was ist Soziologie? Grundfragen der Soziologie. Band 1. Juventa Verlag. München 1970
- Fisher, Eran: Media and New Capitalism in the Digital Age: The Spirit of Networks, Hampshire 2010
- Fuhse, Jan / Mützel, Sophie (Hg.) 2010a: Relationale Soziologie. Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung. Band 2, Wiesbaden 2010
- Giddens, Anthony: Die Konstitution der Gesellschaft: Grundzüge einer Theorie der Strukturierung, 3. Aufl., Frankfurt a.M. / New York 1997
- Giddens, Anthony: Konsequenzen der Moderne. 3. Aufl., Frankfurt a. M. 1999
- Gilbert, Dirk Ulrich: Vertrauen in strategischen Unternehmensnetzwerken. Ein strukturationstheoretischer Ansatz. Wiesbaden 2003
- Götz, Klaus (Hg.): Vertrauen in Organisationen. Managementkonzepte. Band 30. München und Mering 2006
- Granovetter, Mark S.: Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. 2. Auflage, Chicago 1995
- Hahne, Ulf: Regionalentwicklung durch Aktivierung intraregionaler Potenziale. Zu den Chancen endogener Entwicklungsstrategien. München 1985
- Hartmann, Maren / Wimmer, Jeffrey (Hg.): Digitale Medientechnologien. Vergangenheit–Gegenwart–Zukunft. Wiesbaden 2011
- Hartmann, Martin / Offe, Claus (Hg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts (Theorie und Gesellschaft). Band 50. Frankfurt/Main 2001
- Hippel, Eric von: The Sources of Innovation. New York, Oxford 1988
- Hollstein, Bettina / Straus, Florian (Hg.): Qualitative Netzwerkanalyse. Konzepte, Methoden, Anwendungen. Wiesbaden 2006
- Jammal, Elias (Hg.): Vertrauen im interkulturellen Kontext. Wiesbaden 2008

-
- Kinkel, Steffen (Hg.): Erfolgsfaktor Standortplanung. In- und ausländische Standorte richtig bewerten. 2. Auflage. Berlin Heidelberg 2009
- Klaus, Peter / Krieger, Winfried / Krupp, Michael (Hg.): Gabler Lexikon Logistik. Management logistischer Netzwerke und Flüsse. 5. Auflage, Wiesbaden 2012
- Klein, Armin: Der exzellente Kulturbetrieb. Wiesbaden 2007
- Krumbein, Wolfgang (Hg.): Ökonomische und politische Netzwerke in der Region. Beiträge zur internationalen Debatte. Münster, Hamburg 1994
- Luhmann, Niklas / Baecker, Dirk (Hg.): Einführung in die Theorie der Gesellschaft. Heidelberg 2005
- Luhmann, Niklas 2001a: Vertrauen. Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität. 4. Aufl., Stuttgart 2001
- Maring, Matthias (Hg.): Vertrauen–zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten. Schriftenreihe des Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik am Karlsruher Institut für Technologie, Band 3, Karlsruhe 2010
- Mauss, Marcel: Die Gabe. Die Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften. Frankfurt am Main 1968
- Miebach, Bernhard: Soziologische Handlungstheorie. Eine Einführung. 2. grundlegend überarbeitete und aktualisierte Auflage. Wiesbaden 2006
- Moser, Sybille (Hg.): Konstruktivistisch forschen – Methodologie, Methoden, Beispiele. Wiesbaden 2011
- Osterloh, Margit / Weibel, Antoinette: Investition Vertrauen. Prozesse der Vertrauensentwicklung in Organisationen. Wiesbaden 2006
- Putnam, Robert D.: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. New York 2000
- Putnam, Robert D.: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton 1993
- Raunicher, Peter: Die Ambivalenz des Vertrauens. Welche Bedeutung hat Vertrauen in organisationalen Veränderungsprozessen? Wiesbaden 2011
- Reckwitz, Andreas: Die Erfindung der Kreativität: Zum Prozess gesellschaftlicher Ästhetisierung. Berlin 2012

-
- Rieck, Christian: Spieltheorie. Einführung für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler. Wiesbaden 1993
- Ripperger, Tanja: Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips. Tübingen 1998
- Schilcher, Christian / Will-Zocholl, Mascha / Ziegler, Marc (Hg.): Vertrauen und Kooperation in der Arbeitswelt. Wiesbaden 2012
- Schimank, Uwe: Handeln und Strukturen. Einführung in die akteurtheoretische Soziologie, 4. völlig überarbeitete Auflage, Weinheim und München 2010
- Schimank, Uwe: Theorien gesellschaftlicher Differenzierung. 2. Aufl. Opladen 2000
- Schütz, Alfred / Luckmann, Thomas: Strukturen der Lebenswelt. Soziologische Texte. Band 1. Neuwied 1975
- Schweizer, Thomas: Muster sozialer Ordnung. Netzwerkanalyse als Fundament der Sozialethnologie. Berlin 1996
- Simmel, Georg: Soziologie: Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. Leipzig 1908
- Sommerlatte, Tom / Fallou, Jean-Luc: Quintessenz der Vertrauensbildung. Berlin Heidelberg 2012
- Stegbauer, Christian: Grenzen virtueller Gemeinschaft. Strukturen internetbasierter Kommunikationsforen. Wiesbaden 2001
- Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hrsg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010
- Wasserman, Stanley / Faust, Katherine: Social Network Analysis. Methods and Applications. Cambridge 1994
- Weber, Max: Grundriss der Sozialökonomie. III Abteilung. Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen 1922
- Weber, Max: Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der Verstehenden Soziologie. Neu Isenburg 2005
- White, Harrison C.: Identity and Control: A Structural Theory of Social Action. Princeton, NY 1992
- White, Harrison C.: Identity and Control: How Social Formations Emerge. 2. Auflage, Princeton, NY 2008

Wolf, Jürgen u.a.: Jahrbuch für Politik und Gesellschaft in Sachsen-Anhalt 2001.
Halle 2001

Sammelbände:

Adams, John Stacey: Inequity in Social Exchange. In: Berkowitz, Leonard (Hg.): *Advances in Experimental Social Psychology*, New York 1965, S. 267-299

Aderhold, Jens: Unternehmen zwischen Netzwerk und Kooperation. In: Aderhold, Jens / Meyer, Matthias / Wetzel, Ralf (Hg.): *Modernes Netzwerkmanagement. Anforderungen - Methoden – Anwendungsfelder*. Wiesbaden 2005, S. 113-143

Albrecht, Steffen: Knoten im Netzwerk. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): *Handbuch Netzwerkforschung*. Wiesbaden 2010, S. 125-135

Avenarius, Christine B.: Starke und Schwache Beziehungen. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): *Handbuch Netzwerkforschung*. Wiesbaden 2010, S. 99-113

Bierhoff, Hans-Werner / Rohmann, Elke: Psychologie des Vertrauens. In: Maring, Matthias (Hg.): *Vertrauen–zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten*. Schriftenreihe des Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik am Karlsruher Institut für Technologie, Band 3, Karlsruhe 2010. S. 71-91

Bröckling, Ulrich: Gesellschaft beginnt mit Drei. Eine soziologische Triadologie. In: Bedorf, Thomas / Fischer, Joachim / Lindemann, Gesa: *Theorien des Dritten: Innovationen in Soziologie und Sozialphilosophie*. Paderborn 2010, S. 189-211

Eichhorn, Wolfgang: Vertrauen aus ökonomischer spieltheoretischer Sicht. In: Maring, Matthias (Hg.): *Vertrauen–zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten*. Schriftenreihe des Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik am Karlsruher Institut für Technologie, Band 3, Karlsruhe 2010. S. 257-265

Endress, Martin: Vertrauen – soziologische Perspektiven. In: Maring, Matthias (Hg.): *Vertrauen–zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transakti-*

-
- onskosten. Schriftenreihe des Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik am Karlsruher Institut für Technologie, Band 3, Karlsruhe 2010. S. 91-115
- Fuhse, Jan 2010b: Menschenbild. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 167-177
- Fuhse, Jan / Schaal, Gary: Politische Institutionen und die Generalisierung von Vertrauen. In: Anna Geis / David Strecker (Hg.): Blockaden staatlicher Politik. Sozialwissenschaftliche Analysen im Anschluss an Claus Offe, Frankfurt/Main 2005, S. 54-66
- Gabriel, Oscar W. / Kunz, Volker: Die Bedeutung des Sozialkapital-Ansatzes für die Erklärung politischen Vertrauens. In: Schmalz-Bruns, Rainer / Zintl, Reinhard (Hg.): Politisches Vertrauen. Soziale Grundlagen reflexiver Kooperation. Baden-Baden 2002. S. 255-274
- Gilbert, Dirk Ulrich: Entwicklungslinien der ökonomischen Vertrauensforschung: In: Maring, Matthias (Hg.): Vertrauen—zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten. Schriftenreihe des Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik am Karlsruher Institut für Technologie, Band 3, Karlsruhe 2010. S. 169-199
- Gilbert, Dirk Ulrich: Systemvertrauen in Unternehmensnetzwerken: Eine Positionsbestimmung aus strukturationstheoretischer Perspektive. In: Götz, Klaus (Hg.): Vertrauen in Organisationen. Managementkonzepte. Band 30. München und Mering 2006, S. 113-135
- Gnahn, Dieter: Die lernende Region als Bezugspunkt regionaler Weiterbildungspolitik. In: Dobischat, Rolf / Husemann, Rudolf (Hg.): Berufliche Bildung in der Region. Zur Neubewertung einer bildungspolitischen Gestaltungsdimension. Berlin 2002
- Haas, Jessica / Malang, Thomas: Beziehungen und Kanten. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 89-99
- Hardin, Russell: Die Alltagsepistemologie von Vertrauen. In: Hartmann, Martin / Offe, Claus (Hg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt/Main 2001, S. 295-332
- Häußling, Roger: Relationale Soziologie. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hrsg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 63-89

-
- Hennig, Marina: Soziales Kapital und seine Funktionsweise. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 177-193
- Holzer, Boris: Von der Beziehung zum System – und zurück? Relationale Soziologie und Systemtheorie. In: Fuhse, Jan / Mützel, Sophie (Hg.) (2010a): Relationale Soziologie. Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung. Band 2, Wiesbaden 2010, S. 97-117
- Luhmann, Niklas 2001b: Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen. Probleme und Alternativen. In: Hartman, Martin / Offe, Claus (Hg.): Vertrauen. Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt a. M. 2001. S. 143–160
- Mützel, Sophie: Netzwerkansätze in der Wirtschaftssoziologie. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 601-615
- Nollert, Michael: Kreuzung sozialer Kreise: Auswirkungen und Wirkungsgeschichte. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 157-167
- Raab, Jörg: Der „Harvard Breakthrough“. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 29-39
- Ripperger, Tanja: Die Effizienz des Vertrauensmechanismus bei der Organisation internationaler Transaktionen. In: Schenk, Karl-Ernst / Schmidtchen, Dieter / Streit, Manfred E. / Vanberg, Viktor (Hg.): Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Band 18, Tübingen 1999. S. 257-291
- Scheidegger, Noline: Strukturelle Löcher. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 145-157
- Schilcher, Christian u.a.: Vertrauen und Kooperationen in einer sich wandelnden Arbeitswelt – eine Einführung. In: Schilcher, Christian / Will-Zocholl, Mascha / Ziegler, Marc (Hg.): Vertrauen und Kooperation in der Arbeitswelt. Wiesbaden 2012, S. 9-23
- Schnegg, Michael: Die Wurzeln der Netzwerkforschung. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 21-29
- Stegbauer, Christian (2010a): Positionen und positionale Systeme. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 135-145

-
- Stegbauer, Christian: Reziprozität. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 113-125
- Stegbauer, Christian: Strukturbildung durch Begrenzungen und Wettbewerb. In: Fuhse, Jan / Mützel, Sophie (Hg.): Relationale Soziologie. Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung. Band 2, Wiesbaden 2010, S. 207-233
- Täube, Volker G.: Cliques und andere Teilgruppen sozialer Netzwerke. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 397-407
- Willems, Herbert: Figurationssoziologie und Netzwerkansätze. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 255-269
- Wolf, Christof: Egozentrierte Netzwerke: Datenerhebung und Datenanalyse. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 471-485
- Wollert, Katrin / Jutzi, Katrin: Regionale Netzwerke. In: Aderhold, Jens / Meyer, Matthias / Wetzel, Ralf (Hg.): Modernes Netzwerkmanagement. Anforderungen - Methoden - Anwendungsfelder. Wiesbaden 2005, S. 53-73
- Ziegler, Rolf: Deutschsprachige Netzwerkforschung. In: Stegbauer, Christian; Häußling, Roger (Hg.): Handbuch Netzwerkforschung. Wiesbaden 2010, S. 39-57

Zeitschriftenaufsätze

- Alba, Richard D. / Moore, Gwen: Elite Social Circles. In: Sociological Methods & Research, 7. Jg., 1978, S. 167-188
- Coleman, James S.: Social Theory, Social Research and a Theory of Action. In: American Journal of Sociology, Nr. 91(6), 1986, S. 1309-1335
- Davis, James A.: Structural Balance, Mechanical Solidarity, and Interpersonal Relations. In: American Journal of Sociology, Nr. 68, 1963, S. 444-462
- Ellrich, Mirko: Infoblatt Europäische Metropolregionen in Deutschland. Geographie Infothek. Leipzig 2007

-
- Franzen, Axel / Freitag, Markus (Hg.): Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 47, 2007
- Fritsch, Michael u.a: Innovative Netzwerke und Raumentwicklung. Regionale Innovationspotentiale und innovative Netzwerke. In: Raumforschung und Raumordnung, Band 56, Nr. 4. 1998, S.243-252
- Fromhold-Eisebith, Martina: Das "kreative Milieu" - nur theoretisches Konzept oder Instrument der Regionalentwicklung? In: Raumforschung und Raumordnung, Nr. 2/3, 1999, S. 168-175
- Fuhse, Jan A. / Neha Gondal: "Networks and Meaning" In: James Wright (Hg.): International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences, Nr. 16, 2. Auflage, Oxford 2015, S. 561-566
- Fuhse, Jan A.: "Menschen in Netzwerken" in: Karl-Siegbert Rehberg (Hg.): Die Natur der Gesellschaft, Frankfurt/Main 2008, S. 2933-2943
- Fuhse, Jan A.: Gruppe und Netzwerk – eine begriffsgeschichtliche Rekonstruktion. In: Berliner Journal für Soziologie, Nr. 2, 2006, S. 245-263
- Fürst, Dietrich / Schubert, Herbert: Regionale Akteursnetzwerke. Zur Rolle von Netzwerken in regionalen Umstrukturierungsprozessen. In: Raumforschung und Raumordnung, Nr. 5/6, 1998, S. 352-361
- Fürst, Dietrich: Raum - Die politikwissenschaftliche Sicht. In: Staatswissenschaften und Staatspraxis, Nr. 4, 1993, S. 293-315
- Granovetter, Mark S.: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: American Journal of Sociology, Nr. 91, Issue 3, 1985, S.481-510
- Granovetter, Mark S.: The Strength of Weak Ties. In: American Journal of Sociology, Nr.78, 1973, S. 1360–1380
- Maring, Matthias (Hg.): Vertrauen – zwischen sozialem Kitt und der Senkung von Transaktionskosten. Schriftenreihe des Zentrums für Technik- und Wirtschaftsethik am Karlsruher Institut für Technologie. Band 3. Karlsruhe 2010
- Nollert, Michael: Soziale Netzwerke – Zur Geschichte eines soziologischen Denkstils. In: Newsletter Studienbereich Soziologie, Sozialpolitik und Sozialarbeit Nr. 7. 2010. S. 4-7

-
- Petróczi, Andrea / Nepusz, Tamás / Bacsó, Fülöp: Measuring tie-strength in virtual social networks. In: International Network for Social Network Analysis CONNECTIONS Nr. 27, Huntington, WV 2007, S. 39-52
- Schubert, Herbert u.a.: Organisationsmodell für das Quartiermanagement. In: Raumforschung und Raumordnung, Nr.3, 2004, S. 217- 226
- Trier, Matthias u.a.: Lernen im sozialen Umfeld. Organisationen – Netzwerke – Intermediäre. Kompetenzentwicklung beim Aufbau regionaler Infrastrukturen. In: QUEM-report. Schriften zur beruflichen Weiterbildung. Heft 77. Berlin 2003
- White, Harrison C.: Management Conflict and Sociometric Structure. In: American Journal of Sociology, Nr. 67, 1961, S. 185-199
- Wiechmann, Thorsten: "Die Region ist tot - es lebe die Region!" Anmerkungen zur Diskurskonjunktur und Relativierung des Begriffes. In: Raumforschung und Raumordnung, Nr. 2/3, 2000, S. 173-184

Internetquellen

GABLER; *Wirtschaftslexikon*: URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de>.
(05.10.2015)

Historische Texte & Wortbücher: URL: <http://www.textlog.de/7319.html>
(30.06.2015)

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich diese Arbeit selbstständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt habe.

Die Arbeit wurde bisher keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Prüfungsort, Abgabedatum

Unterschrift (Vor- und Zuname)