

**Sozialkapital und die Kooperation unter lokalen Unternehmen:
Erfahrungen aus industriellen Clustern in Brasilien**

Jörg Meyer-Stamer
jms@mesopartner.com

Veröffentlicht in:
Peripherie, Nr. 99 / 2005

Summary

The 1990s have seen a surge of discussions around the potential of promoting the competitiveness of companies in industrial clusters through inter-enterprise collaboration. One of the concepts that are relevant in this context is social capital, i.e. the possibility to overcome the intrinsic distrust among local competitors, for instance by building on trust in the non-economic sphere. This article provides a case study of two clusters in Southern Brazil which illustrate the difficulties in mobilising and transferring social capital. It highlights the evolution of social capital as an industrial cluster grows and matures. It concludes that local upgrading strategies have to be carefully designed in a way that stimulates the generation of specific social capital in the business community.

Einführung

Die Beobachtung des Zusammenhangs zwischen enger Kooperation zwischen Unternehmen und Wettbewerbsfähigkeit war ein Hauptgrund dafür, dass in den letzten Jahren die ökonomische Bedeutung von Vertrauen und, im engen Zusammenhang damit, von Sozialkapital mit zunehmender Intensität erforscht wurde. Der Begriff Sozialkapital tauchte in den 70er Jahren in den Arbeiten des französischen Soziologen Pierre Bourdieu auf. Die gängige Referenz ist indes der US-Theoretiker James Coleman (1990). Die eigentliche Initialzündung für die Popularisierung dieser Kategorie gab 1993 der US-Sozialwissenschaftler Robert Putnam im Zusammenhang mit der Analyse Italiens. Putnam stellte die These auf, dass der dramatische Entwicklungsunterschied zwischen dem Norden und dem Süden Italiens insbesondere mit der unterschiedlichen Verfügbarkeit von Sozialkapital zu erklären sei. In Süditalien sei die wichtigste soziale Bezugsgröße die Familie, ansonsten misstraue jeder jedem, so dass sowohl kollektives Handeln als auch die Mobilisierung von ökonomischen Ressourcen sehr schwierig seien. Anders in Norditalien: Dort werde durch vielfältige Bürgerorganisationen – Verbände in allen möglichen Bereichen, nicht nur der Wirtschaft – ein Milieu geschaffen, in dem traditionelle Sozialzusammenhänge wie die Familie weniger bedeutsam würden und durch ständige Interaktion zwischen vielen Personen ein Bestand an *goodwill*, Vertrauen und Vertrautheit mit konstruktivem Umgang (gerade auch in Konfliktsituationen) entstünde – eben Sozialkapital, das auch aus einem nichtökonomischen in einen ökonomischen Sozialkontext transferierbar sei.

Seither wird dem Thema Sozialkapital in der Entwicklungszusammenarbeit eine zunehmende Aufmerksamkeit zuteil, die sich z.B. schon Ende der 90er Jahre in der Einrichtung einer besonderen „Social Capital for Development Home Page“ bei der Weltbank manifestierte (<http://www.worldbank.org/> und dann PovertyNet; Sozialkapital wird dort definiert als „the

norms and social relations embedded in the social structures of societies that enable people to coordinate action to achieve desired goals“). Die Ausgangsvermutung ist, dass nicht nur im Mezzogiorno, sondern auch in Entwicklungsländern geringes Sozialkapital und Misstrauen Eigeninitiativen und kollektives Handeln zur Lösung von Problemen verhindern. Daran schließt sich die Hoffnung an, mit der Stärkung von Sozialkapital die Selbsthilfefähigkeit verbessern zu können – insbesondere dort, wo staatliche Strukturen schwach sind. Zielgruppen sind arme Bevölkerungsgruppen, aber auch wenig wettbewerbsfähige Unternehmen.

Diese Sichtweise ist nicht ohne Kritik geblieben:

“The study of international development is very vulnerable to swings in intellectual fashions. New ideas and concepts succeed one another with bewildering rapidity. Aid and development agencies are constantly in the market for 'new' terms that hold out the promise that the future will be better than the past. Ambitious staff members can build successful careers by backing the right new fashion at the right moment. They can generally find 'intellectuals' willing to supply their needs. A great deal of time and effort is wasted in processing and assimilating these new fashions. Responsible scholars find themselves continually diverted to the task of exposing the shallow foundations and hidden flaws in the latest fashion.

'Social capital' has constituted one of the most diversionary intellectual fashions in the development business over the past decade. The term has enormous intuitive appeal. The World Bank, in particular, adopted it rapidly. Considerable resources were then deployed in finding a use for it, and defending that use. A decade later, it is very hard to find evidence that all this effort has improved either our analytical or our practical understanding of the world. There are still radical differences in interpretations of the term, and a strong case to be made that, except for some symbolic recognition of the idea that 'social relationships affect the outcome of development activities', the concept serves no socially useful purpose at all.” (Moore 2004)

Vernichtender als die Polemik von Mick Moore kann eine Kritik kaum ausfallen. Und die Geschichte der Popularisierung des Konzepts „Sozialkapital“ liefert seinem Argument zusätzliche Munition. Robert Putnam ist beispielsweise von Kritikern beschuldigt worden, er habe die Kategorie Sozialkapital aus der Tasche gezaubert, als ihm bei seiner Analyse der unterschiedlichen Entwicklungsdynamiken in Nord- und Süditalien nichts anderes mehr eingefallen sei (Portes & Landolt 1996). Und die Tatsache, dass Populärwissenschaftler das Konzept breitgetreten haben (z.B. Fukuyama 1995), hat seiner akademischen Reputation nicht unbedingt gut getan.

Was bleibt, ist das, was Moore „intuitive appeal“ nennt. Wer sich als Forscher im Feld aufhält, oder wer als Entwicklungspraktiker mit dem Umpflügen des Feldes beauftragt ist, findet die Kategorie Sozialkapital intuitiv plausibel. Es passiert einfach zu oft, dass bei sonst gleichen – kulturellen, politischen, sozialen, wirtschaftlichen – Rahmenbedingungen benachbarte *communities* signifikant unterschiedliche Fähigkeiten haben, sich zu organisieren und gemeinsame Probleme kollektiv zu lösen. Sozialkapital ist in diesem Fall keine analytische, sondern eine deskriptive Kategorie. Es ist eine Sammelkategorie, mit der sehr unterschiedliche Aspekte zusammen gefasst werden.

In der Diskussion um territoriale Entwicklung spielt Sozialkapital seit vielen Jahren eine prominente Rolle. Aus der Sicht von Entwicklungspraktikern beschreibt das Konzept Sozialkapital eines der Kernprobleme strukturschwacher Regionen: die geringe Fähigkeit lokaler Akteure zu wirksamen kollektivem Handeln. Daher wurde die These, dass sich Sozialkapital aus einer gesellschaftlichen Sphäre in eine andere transferieren ließe, mit Interesse und Hoffnung zur Kenntnis genommen. Die praktischen Erfahrungen waren dann allerdings eher ernüchternd. In diesem Beitrag werde ich am Beispiel von zwei Fallstudien aus Südbrasilien der Frage nachgehen, wie die historische Evolution von Clustern und die aktuellen Probleme der Mobilisierung von Sozialkapital zusammenhängen. Im Schlussabschnitt werde ich auf den Zusammenhang zwischen Sozialkapital und territorialer Entwicklung sowie die entwicklungspolitischen Möglichkeiten, Sozialkapital im Unternehmenssektor gezielt zu schaffen, eingehen.

Sozialkapital, territoriale Entwicklung und Wettbewerbsfähigkeit

Im Kontext der akademischen und praktischen Diskussion um territoriale Entwicklung (lokale / regionale Wirtschaftsförderung, Verbesserung von Standortqualität, Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit) erfreut sich die Kategorie Sozialkapital besonderer Popularität. Dafür gibt es mindestens zwei Gründe. Erstens: Territoriale Entwicklung „von unten“, unter Ausnutzung endogener Potenziale, setzt eine ausgeprägte Fähigkeit lokaler Akteure zur konstruktiven Zusammenarbeit voraus. Diese Fähigkeit lässt sich mit der Kategorie Sozialkapital griffig auf den Punkt bringen (vgl. z.B. Nel und McQuaid 2002). Wenn es staatlichen, privaten und anderen Akteuren gelingt, auf der lokalen Ebene kollektives Handeln zu organisieren, das spezifische Standortvorteile schafft (z.B. hochspezialisierte Forschungs- oder Trainingszentren) und wo Unternehmen durch direkte Zusammenarbeit Wettbewerbsvorteile schaffen, so kann dies zu längerfristig hohen Wachstumsraten und breiter Prosperität des betreffenden Territoriums führen. Dies ist die Erwartung, die territorialen Entwicklungsinitiativen zu Grunde liegt, die in Europa seit langem üblich sind und in anderen Teilen der Welt imitiert werden (Giordano, Lanzafame und Meyer-Stamer 2005).

Zweitens: Die wirtschaftliche Dynamik in Norditalien, auf die Putnam verweist, ist insbesondere in lokalen Clustern von kleinen und mittleren Unternehmen („distretti industriali“) entstanden, die sich durch eine ausgeprägte Fähigkeit zu kollektiver Problemlösung auszeichnen (Knorringa und Meyer-Stamer 1998). Das Phänomen der Cluster wird insbesondere seit den 80er Jahren mit großer Aufmerksamkeit betrachtet. Damals wurde deutlich, dass die *distretti industriali* eine ungewöhnlich dynamische Entwicklung nahmen und häufig hohe Exportquoten aufwiesen. Beispiele wie Prato, ein Textil-Industriedistrikt mit 8.000 Firmen, 44.000 Beschäftigten, einem Jahres-Gesamtumsatz von US\$ 4,5 Mio. und einer Exportquote von 60 %, zeigten an, dass es nicht zwangsläufig ein Nachteil sein muss, wenn Unternehmen nicht groß sind – insbesondere dann nicht, wenn viele kleinere und mittlere Unternehmen eng zusammenarbeiten.

Es war indes nicht nur die Beobachtung, dass KMU eng zusammenarbeiten, die die Aufmerksamkeit von Forschern auf sich zog. Besonders interessant erschien das *Wie* der Zusammenarbeit. Ökonomen hielten es für den Normalfall, dass Beziehungen zwischen Unternehmen bis ins Detail vertraglich geregelt sind – von marktvermittelten Zulieferbeziehungen über strategische Allianzen bis hin zu wettbewerbsfeindlichen Absprachen. In *distretti industriali* hingegen beruhte die Zusammenarbeit zwischen Firmen überwiegend auf gegenseitigem Vertrauen. Unternehmen tauschen Informationen aus (oder vermeiden zumindest übertriebene Geheimniskrämerei), weil sie gelernt haben, dass dadurch ein Positivsummenspiel entsteht. Abmachungen zwischen Unternehmen werden per Handschlag besiegelt, und diese Abmachungen werden eingehalten, weil den Beteiligten klar ist, das opportunistische Verhalten fatale Folgen hätte – für sie selber, weil es zum Ende von Geschäftsbeziehungen und außerdem zu sozialer Ächtung führen könnte, und für das Netzwerk insgesamt, weil dann über kurz oder lang doch formalisierte Vertragsbeziehungen eingeführt werden müssten, was geringere Flexibilität und höhere Kosten bedeuten würde.

Nun könnte man argumentieren, dass die Kategorie Sozialkapital aus dieser Perspektive überflüssig ist, denn Unternehmen verhalten sich hier als rationale Nutzenmaximierer, wenn sie kooperieren. Dass die Kategorie Sozialkapital in diesem Kontext trotzdem gerne eingeführt wird, hat einen einfachen Grund: Das Verhalten von Unternehmern in *distretti industriali* ist die Ausnahme, nicht die Regel. Der Normalfall ist – gerade in Entwicklungsländern – die intensive Rivalität zwischen Unternehmen, die bis zur persönlichen Feindschaft zwischen Unternehmern geht (vgl. z.B. Müller-Glodde 1993, Moore und Hamalai 1993). Unternehmer aus anderen Ländern, die einen *distretto industrial* in Italien besuchen, stehen der lokalen Kooperationsfreude mit Rat- und Fassungslosigkeit gegenüber. Damit stellt sich für Entwicklungspraktiker, die Kooperation zur Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit stiften wollen, die Frage, wie sie eine kooperationsfeindliche Grundhaltung überwinden können – und damit kommt die Kategorie Sozialkapital ins Spiel, zudem in der Literatur ein Zusammenhang zwischen bürgerschaftlichem Verhalten, z.B. einem funktionierenden Vereinswesen, und der Möglichkeit der Stimulierung von Kooperation in der ökonomischen Sphäre behauptet wird. Aus dieser Perspektive sind einige Erfahrungen in Clustern in Südbrasilien aufschlussreich, die ich in den folgenden beiden Abschnitten präsentiere.

Vereine und Sozialkapital in Blumenau – eine Warnung vor übereilten Schlussfolgerungen

Sozialkapital ist (zumal, wenn es für Entwicklungsanstrengungen gezielt genutzt werden soll) eine riskante Größe – riskant nicht nur im Hinblick darauf, dass es leicht zerstört werden kann, sondern auch insofern, als schon der Prozess der Identifikation von Sozialkapital Fallstricke in sich birgt. Dies gilt insbesondere dann, wenn man – auf den Spuren von Putnam wandelnd – nach einem möglichen Nexus sucht zwischen Sozialkapital, das durch freiwilli-

gen Zusammenschluss von Bürgern entsteht, und Ansatzpunkten zur Dynamisierung wirtschaftlicher Entwicklung. Das folgende Beispiel ist in dieser Hinsicht instruktiv.¹

Die Analyse des Textilindustrie-Clusters im Vale do Itajaí – im Süden Brasiliens, im Bundesstaat Santa Catarina, mit den ökonomischen Zentren Blumenau und Brusque – ergibt auf den ersten Blick ein Paradox. Es existieren vielfältige Organisationen sowie historische Faktoren, die auf die Existenz ausgeprägten Sozialkapitals schließen lassen. Die Kooperationsbeziehungen zwischen Unternehmen sind jedoch schwach, und das vorherrschende Beziehungsmuster ist Misstrauen.

Die „Kolonisierung“ des Vale do Itajaí (in dem zuvor nur vereinzelt indigene Bevölkerung siedelte) begann in der Mitte des 19. Jahrhunderts; sie wurde von deutschen Kolonisierungsfirmen betrieben. Ein Merkmal der frühen Phase war ein enger Zusammenhalt in einer Gemeinde, die in einem feindlichen Umfeld zurecht kommen musste und darunter litt, dass die wenigsten der den Immigranten gemachten Versprechungen gehalten wurden. Landwirtschaft war anfänglich die einzige Reproduktionsbasis, ehe die Mobilisierung lokaler Ersparnis zur Finanzierung erster Gewerbebetriebe gelang. Der Industrialisierungsprozess begann relativ früh (die ersten Textilunternehmen wurden ab 1880 gegründet), und er entwickelte sich schon in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts sehr dynamisch; die größten Unternehmen in Brusque und Blumenau hatten 1945 bereits 1.500 bzw. 800 Beschäftigte (Hering 1987). Damit einher ging eine scharfe soziale Stratifizierung im Vale do Itajaí, die dazu führte, dass die traditionellen Quellen von Sozialkapital im Vale dos Sinos bald erodierten.

Es sind aber nicht nur Stratifizierung und zunehmende soziale Distanz, die für die Erosion von Sozialkapital – insgesamt in der regionalen Gesellschaft und speziell zwischen Unternehmen – verantwortlich sind. Mindestens zwei weitere Faktoren kommen hinzu. Erstens entstanden in den 30er Jahren klare Risse in den Gemeinden – zwischen Nazis (von denen viele erst im 20. Jahrhundert eingewanderte Personen waren, sogenannte „Neudeutsche“, z.T. mit technischen Spezialkenntnissen – der technische Fortschritt verlief im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert in Deutschland dramatisch schneller als in Brasilien – und daher hohem Einkommen und Status) und nicht-Nazis; dies eskalierte in den 40er Jahren, als die Nutzung der deutschen Sprache mit Gefängnis oder Internierung geahndet werden konnte und es zu Fällen von Denunziation kam. Zweitens gab es früh einzelne Unternehmerpersönlichkeiten, die ihre Firma völlig abschotteten – am ausgeprägtesten die Firma Garcia, ein großer Hersteller von Stoffen und Heimtextilien, in die über Jahrzehnte buchstäblich kein Fremder hineinkam.

Weitere Faktoren kamen hinzu, um im Verlauf mehrerer Jahrzehnte ein unkooperatives wirtschaftliches Milieu entstehen zu lassen. Ein Faktor waren gescheiterte Versuche der Kooperation. In den 60er Jahren beispielsweise wollte eine Gruppe von Firmen aus Blumenau gemeinsam eine Spinnerei im Nordosten Brasiliens bauen. Die Genehmigung der versprochenen Fördermittel zog sich jedoch hin, und als sie schließlich vorlag, hatten einige der beteiligten Firmen daheim investiert, keine Finanzmittel für weitere Investitionen mehr verfügbar und wurden daher von der finanzkräftigsten Firma aus dem Vorhaben herausgedrängt. Diese Erfahrung prägte noch 30 Jahre später das Denken einiger Entscheidungsträger. Ferner gab es

auch dezidiert anti-kooperatives Verhalten; eine große Firma beispielsweise kaufte nur unter den Bedingungen bei einem innovativen Schweizer Maschinenproduzenten, dass dieser keine andere Firma am Ort belieferte. Ein weiterer Faktor war die Tatsache, dass die größeren Firmen durchweg komplett vertikal integriert waren – auf der einen Seite kam die rohe Baumwolle an, auf der anderen Seite kamen fertig verpackte Handtücher oder T-Shirts heraus; dadurch gab es für die größeren Firmen kaum eine Notwendigkeit der vertikalen Kooperation.² Eine Notwendigkeit zur horizontalen Kooperation gab es genau so wenig, denn die Geschäfte liefen bis zu Beginn der 90er Jahre im abgeschlossenen brasilianischen Markt ausgezeichnet, und einige der Firmen waren – nicht zuletzt aufgrund großzügiger Subventionen – erfolgreich im Export aktiv. Wenn es Krisen gab, betrafen diese immer nur einzelne Firmen,³ nie eine signifikante Gruppe oder gar das Cluster insgesamt.

Die ökonomische Situation des gesamten Clusters änderte sich ab 1994 radikal. Nach der Öffnung des brasilianischen Marktes für Konsumgüter (ab 1990) setzten ein überhöhter Wechselkurs und enorm hohe Realzinsen die Unternehmen unter starken Druck. Auf der einzelbetrieblichen Ebene kam es zu – zum Teil drastischen – Anpassungsmaßnahmen. Kooperationsversuche mit dem Ziel, der Krise zu begegnen, hatten jedoch nur bescheidene Erfolge; es gelang kaum, horizontal wieder Sozialkapital zu schaffen. Dies erscheint auf den ersten Blick als überraschend – warum gelang es nicht, das Sozialkapital aus anderen Lebensbereichen für den ökonomischen Bereich nutzbar zu machen? In Blumenau beispielsweise existieren 34 Schützenvereine, 9 Volkstanzgruppen und vielfältige andere Zusammenschlüsse – ganz abgesehen von einer kollektiven Identität als „europäisches Tal“ mit Oktoberfest, Fachwerkhäusern und anderem mehr.

Der zweite, genauere Blick liefert die Antwort: Das, was zunächst als unerschöpfliche Quelle von Sozialkapital erscheint, ist in Wahrheit ein fragiler Versuch der Rekonstruktion von kollektiver Identität und Sozialkapital. Nehmen wir das Beispiel Blumenau: Die Schützenvereine haben zum Teil eine lange Tradition, aber in Wahrheit waren sie in den 60er Jahren am absterben, und es war einem Lokalpolitiker – der hier eine potentielle Klientel witterte und staatliche Finanzmittel mobilisierte – zu verdanken, dass sie wieder auflebten. Volkstanzgruppen gab es zu dem Zeitpunkt keine; die erste der heute existierenden wurde 1984 gegründet, und Noten und Anleitungen für Tanzschritte wurden aus Gramado beschafft, einem Hort deutscher Immigrantenkultur in Rio Grande do Sul. Darüber hinaus sind beides Veranstaltungen der (unteren) Mittelklasse. Die lokale Oberschicht trifft sich teils in Clubs, teils gar nicht. Andere Elemente sind ebenfalls „erfundene Traditionen“ – ein touristisch sehr erfolgreiches Oktoberfest sowie Steueranreize für den Bau von Fachwerkhäusern gehörten zu den Maßnahmen, mit denen die Stadtverwaltung nach zwei verheerenden Überschwemmungen in den Jahren 1984 und 1985 die lokale Ökonomie wieder in Schwung zu bringen suchte.

In diesem Kontext ist Sozialkapital für die Unterstützung der Anpassung an neue ökonomische Realitäten nicht einfach zu mobilisieren. Interessant ist hierbei die Beobachtung, dass Sozialkapital eher in vertikalen als in horizontalen Kooperationsmustern zum Tragen kommt. Die größte Firma in Blumenau, ein Hersteller von Baumwoll-Freizeitkleidung, hat im Verlauf der 90er Jahre die Zahl der Beschäftigten von rd. 13.000 auf rd. 3.500 reduziert und zugleich

den Umsatz gesteigert. Vorbild der Reorganisation war das Benetton-Modell: Nur bestimmte technologisch anspruchsvolle, kapitalintensive oder strategisch bedeutsamen Aktivitäten werden intern ausgeführt (insbesondere textile Veredelung und Zuschnitt sowie ein Teil der Färberei und Druckerei), alles andere wird an Lohnproduzenten in der Region vergeben. Mit den Lohnproduzenten existieren keine Rahmenverträge oder andere langfristig wirksamen formalisierten Bindungen. Stattdessen gibt es ein informelles beiderseitiges Abkommen, auf Dauer zusammenzuarbeiten – von Seiten des Großunternehmens gekoppelt an die Bedingung, dass der Lohnproduzent die Qualitätsanforderungen erfüllt, nicht aber verknüpft mit Exklusivität. Bei der Bewältigung von Qualitätsproblemen wird der Lohnproduzent von den Technikern des Großunternehmens unterstützt. Ausgangspunkt dieses Systems war existierendes Sozialkapital – in Form großer Glaubwürdigkeit, Seriösität und seit langem demonstrierten kommunitären Engagements des großen Unternehmens. Bislang hat es den Anschein, dass in diesem Arrangement vorhandenes Sozialkapital weiter gestärkt wird – trotz der auf den ersten Blick dramatischen Asymmetrie. Diese erscheint bei genauerem Hinsehen in einem etwas anderen Bild: Das große Unternehmen ist zwar in der eindeutig stärkeren Position, ist aber darauf angewiesen, Lohnproduzenten zu halten, die die hohen Qualitätsanforderungen erfüllen – und davon gibt es nicht beliebig viele.

Die Schaffung von Sozialkapital für horizontale Kooperation ist demgegenüber schwierig. Erstens ist die Tradition unkooperativen Verhaltens unter den Unternehmen schwer zu überwinden. Nicht wenige Akteure halten sie für eine kulturelle Konstante. Überdies wird sie weiter reproduziert. 1994 wurde in Blumenau erstmals eine Messe für Textil- und Bekleidungsprodukte ausgerichtet (organisiert von einem Unternehmer aus einer Stadt außerhalb des Clusters), die bis 1998 jährlich stattfand und danach eingestellt wurde – insbesondere deswegen, weil viele der größeren Unternehmen nicht an der Messe teilnahmen, denn sie vermuteten, dass dort in erster Linie Kleinunternehmer auftauchten, um ihre Produkte zu studieren und anschließend zu kopieren. Zweitens sind die Ressourcen an Sozialkapital in der *community* knapp, so dass die Unternehmen kaum darauf bauen können. Die Analyse des Vale do Itajaí illustriert mithin die Probleme der zielgerichteten Schaffung von Sozialkapital zur Steigerung wirtschaftlicher Wettbewerbsfähigkeit.

Sozialkapital und dynamische wirtschaftliche Entwicklung – Beobachtungen aus dem Vale dos Sinos

Die Mechanismen, die zur Erosion traditionellen Sozialkapitals führen, und die Spielräume der Schaffung neuen Sozialkapitals sind auch Gegenstand der zweiten Fallstudie. Hubert Schmitz hat sich seit vielen Jahren intensiv mit der Analyse von Clustern in Industrie- und Entwicklungsländern beschäftigt (Schmitz und Musyck 1993, Schmitz und Nadvi 1994), und dabei insbesondere einer Erfolgsstory, dem Schuhindustrie-Cluster im Vale dos Sinos (Rio Grande do Sul, Brasilien; Schmitz 1995, 1998). Er hat in diesem Rahmen die Bedeutung von Vertrauen und Sozialkapital thematisiert (Humphrey und Schmitz 1998). In einer Fallstudie

gehen er und eine Koautorin am Beispiel der Stadt Dois Irmãos im Vale dos Sinos der Frage nach, welche Bedeutung Sozialkapital für dynamische Exportentwicklung in der lokalen Schuhindustrie gespielt hat (Bazan und Schmitz 1997).

Dois Irmãos ist eine Kleinstadt, die im 19. Jahrhundert von deutschen Immigranten gegründet wurde. Sie teilte bis in die 30er Jahre des 20. Jahrhunderts wichtige Charakteristika mit anderen deutschen „Kolonien“ – abgeschottet von brasilianischen Gemeinden in der Umgebung, mit Heirat überwiegend innerhalb der eigenen Gemeinde, mit der Bewahrung der deutschen Sprache als lokaler Umgangssprache, definierten die Immigranten sich als „Brasiliendeutsche“. Es entstand ein ausgeprägter Gemeinschaftssinn, der allerdings nicht auf sozialer Egalität fußte, denn es existierte eine klare Hierarchie innerhalb der Gemeinde (wenngleich die ökonomischen Unterschiede bis weit ins 20. Jahrhundert gering blieben). Erst in den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts begannen brasilianische Behörden, die die abgeschlossenen „Kolonien“ im Süden ihres Landes als Bedrohung ihrer nationalen Integrität wahrzunehmen begannen, eine aktive Politik der Integration dieser Kolonien. Dies gipfelte während des Zweiten Weltkriegs im Verbot der Ausdrucksformen deutscher Kultur – dem Gebrauch der deutschen Sprache in der Öffentlichkeit, der Verbreitung deutscher Radioprogramme und der Publikation von deutschsprachigen Zeitungen. Bazan und Schmitz konstatieren, dass starker Außen- druck eine Quelle dichter Sozialbeziehungen innerhalb der Gemeinde war. Hinzu kam die aus Deutschland mitgebrachte Praxis des Zusammenschlusses in unterschiedlichen Vereinen. Als Reaktion auf ökonomische Probleme entstanden in der gegen Ende des 19. Jahrhunderts außerdem wirtschaftliche Zusammenschlüsse, insbesondere Sparvereine nach dem Muster der Raiffeisenkasse.

Eine industrielle Entwicklungsdynamik setzte im Vale dos Sinos, und damit auch in Dois Irmãos, in den 40er Jahren ein. Sie konzentrierte sich auf die Herstellung von Schuhen. Bazan und Schmitz charakterisieren die Region als arme, bis dahin landwirtschaftlich geprägte Gegend, in der die Kooperation zwischen den entstehenden Unternehmen für das Überleben essentiell war – um das Mindestkapital für die Gründung einer Firma zusammenzubekommen, um sich gegenseitig mit Maschinen und Materialien auszuhelfen, um Informationen und Wissen auszutauschen. Diese Erfahrungen stärkten das bereits vorhandene Sozialkapital weiter. Zugleich änderte sich die kollektive Identität: Während die Region zuvor in erster Linie agrarisch strukturiert gewesen war, stieg nun der Anteil der gewerblichen Produktion am Einkommen kräftig an, und intensive Kooperation und ökonomischer Erfolg schufen das Bewusstsein, einer industriellen *community* anzugehören. Damit ging ein Prozess der Institutionalisierung von Sozialkapital einher. Fußte es zuvor auf Tradition und informellen Strukturen, manifestierte es sich zunehmend in formellen Organisationen, insbesondere den entstehenden Unternehmensverbänden und formalisierten Kooperationsstrukturen (jährliche Schuhmesse, verschiedene Berufsschulen).

Ein dritter Wendepunkt leitete eine Erosion des aus traditionellen Quellen gespeisten Sozialkapitals ein. Um 1970 herum wurden die Unternehmen im Vale dos Sinos von US-Handelsfirmen als Lieferanten „entdeckt“, und es begann ein bemerkenswerter Exportboom; zwischen 1972 und 1980 verdreifachte sich die Zahl der exportierten Paar Schuhe. Kooperati-

on und Sozialkapital spielten zunächst eine wichtige Rolle – Unternehmen traten gemeinsam im Ausland auf, Hilfe auf Gegenseitigkeit war lokal an der Tagesordnung. Freilich ging mit dem Boom eine Veränderung in der Firmenstruktur einher. Zwischen 1971 und 1974 sank im Vale die Zahl der Hersteller von 455 auf 340, während die durchschnittliche Beschäftigtenzahl von 34 auf 93 empor schnellte (Dois Irmãos: von 12 auf 9 bzw. von 46 auf 95). In der Folgezeit nahm die Zahl der kleinen Firmen wieder zu, aber an dem Grundtatbestand – einen ungleichmäßigen Wachstumsprozess und dem Entstehen großer Unternehmen, von denen einige in den 80er Jahren vierstellige Beschäftigtenzahlen erreichten – änderte dies nichts. Zwei weitere Faktoren trugen zur Erosion des Sozialkapitals bei: Die Dynamik zog Unternehmer an, die nicht in der Gemeinde verankert waren und die lokalen Traditionen nicht kannten; und es kam eine weitere neue Gruppe ins Spiel, nämlich die Exportagenten – zunächst US-Firmen, später Brasilianer ohne lokale Wurzeln. Mit ihnen kam eine rigorose Rationalität der kurzfristigen Nutzenmaximierung ins Spiel – die Exportagenten etablierten ein Auktionssystem, in dem die lokalen Produzenten gegeneinander antraten und sich wechselseitig unterboten. Insgesamt implizierte das rasche Wachstum einen dramatisch beschleunigten Prozess des Übergangs in die Moderne – eine rasche Zunahme gesellschaftlicher Arbeitsteilung, Anonymisierung und die Durchsetzung von Marktrationalität, und eine Erosion des traditionellen Sozialkapitals.

Ein interessantes Detail dieser Phase ist die Beobachtung, dass die steigende Bedeutung von Verbänden nicht notwendigerweise mit einer Zunahme von Sozialkapital einhergeht – Zahl und Intensität der Aktivitäten von Unternehmensverbänden wuchs in dem Maße, in dem die Differenzierung zunahm (neben dem Verband der Schuhhersteller entstanden Verbände für Gerbereien, Hersteller von Komponenten, Produzenten von Maschinen für die Schuhindustrie sowie Exportagenten), während das Sozialkapital spürbar erodierte. Eine nicht geringe Rolle spielte dabei, dass die 70er und 80er Jahre eine Phase hohen Wachstums mit geringer Anstrengung waren. Kollektives Handeln zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit hatte daher eine niedrige Priorität.

Dies hat sich seit dem letzten Wendepunkt dramatisch geändert, und seither sind massive Anstrengungen zur Schaffung von Sozialkapital zu beobachten. Dieser Wendepunkt ist verknüpft mit einem Exporteinbruch zu Beginn der 90er Jahre, dem Ergebnis der zunehmenden Präsenz chinesischer Produzenten mit vergleichbaren Produkten in den USA, dem weitaus wichtigsten Markt der Hersteller im Vale dos Sinos. Das Exportniveau sank von einer Größenordnung von US\$ 2 Mrd. auf rd. 1,5 Mrd. – es handelte sich also um eine tiefgreifende Krise. Lokale Akteure verstanden, dass sie mit mehr als nur inkrementellen Veränderungen reagieren mussten. Als vielversprechendste Option erschien das Ausweichen – durch ein *upgrading* ihrer Produkte wollten sie in ein höherwertiges Marktsegment vordringen, in dem sie preiswerter anbieten konnten als etablierte Anbieter, das für die chinesische Konkurrenz jedoch noch zu anspruchsvoll war. Zudem änderte sich das Bestellverhalten: Die US-Importeure entdeckten die Kosten der Lagerhaltung und bestellten Lose, die nur noch ein Drittel oder Viertel des vorher Üblichen betragen. Die Bewältigung dieser beiden Herausforderungen – mit anderen Worten: der Übergang von standardisierter Massenproduktion zu flexibler Qualitätsproduktion – setzte eine intensivere Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen voraus. Mehr noch:

Es mussten Praktiken überwunden werden, die sich in den Jahren zuvor durchgesetzt hatten, insbesondere opportunistisches Verhalten (ruinöse Preiskonkurrenz, Wechsel der Lieferanten beim Auftauchen irgendwelcher Probleme). Es musste die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen intensiviert werden, um auf eine variabler werdende, weniger vorhersehbare Nachfrage rasch reagieren zu können. Ferner ging es darum, rasche kumulative Lernprozesse zu schaffen und durch Innovativität einen Wettbewerbsvorteil aufzubauen. Es musste mithin Sozialkapital bewusst neu geschaffen werden. Dieser Prozess ging zunächst von einigen der größeren Firmen aus, die ihre Beziehungen zu Zulieferern umstellten – Lieferfristen wurden nicht mehr einseitig festgelegt, sondern ausgehandelt, und bei auftretenden Problemen mit Lieferpünktlichkeit und Produktqualität wurden gemeinsam Lösungen gesucht. Insgesamt lässt sich statistisch nachweisen, dass verbesserte Wettbewerbsfähigkeit und zunehmende Kooperation positiv korreliert sind (Rabellotti & Schmitz 1999).

Darüber hinaus spielten Unternehmensverbände bei den Bemühungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit eine wichtige Rolle. Dabei sind freilich zwei einschränkende Bemerkungen wichtig: Es dauerte eine Weile, bis sie aktiv wurden; und letztlich ist die anspruchsvollste Initiative gescheitert. Diese Initiative nahm 1993 ihren Ausgang; dass es solange dauerte, lag u.a. daran, dass die verschiedenen Verbände, die im Differenzierungsprozess der 70er und 80er Jahre entstanden waren, lange brauchten, bis sie sich auf eine gemeinsame Problem-sicht verständigen konnten. Konkreter Ausgangspunkt war ein Seminar mit allen wichtigen Vertretern der Schuh- und Zulieferindustrie, das im Jahr 1993 stattfand und in einen Konsensus über die Notwendigkeit eines Programms zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie mündete. Bis zum Ende des Jahres 1994 produzierten Arbeitsgruppen, in denen Vertreter der verschiedenen Gruppen (Schuhhersteller, Zulieferer, Vertreter der Verbände, Experten) eine Reihe von konkreten Maßnahmenkatalogen formulierten. Konkrete Umsetzungsaktivitäten blieben jedoch aus – hauptsächlich aus einem Grund: dem passiven Widerstand der fünf größten Unternehmen. Diese Unternehmen – die erfolgreichsten in der Region – genießen einen hohen Respekt und haben einen starken Einfluss in den Verbänden, denen sie angehören. Sie sind aber an lokalen Aktivitäten zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Clusters insgesamt wenig interessiert, weil sie andere Optionen – insbesondere die Verlagerung eines Teils ihrer Produktion an Niedriglohnstandorte im brasilianischen Nordosten – für die aussichtsreichere Anpassungsstrategie halten.

Eine weitere Dimension von Sozialkapital betrifft das Verhältnis zwischen Unternehmern und ihren Beschäftigten. Die Beschäftigungsverhältnisse in den Schuhfirmen waren zunächst dadurch gekennzeichnet, dass sie in der gemeinsamen lokalen und sozialen Herkunft begründet lagen. Es bestand ein reziprokes Verhältnis: Die Unternehmer boten ihren Beschäftigten die Möglichkeit, neben der Landwirtschaft zusätzliches monetäres Einkommen zu erzielen, und die Beschäftigten verhielten sich – auch in Krisenzeiten, wenn z.B. die Lohnzahlung nur verspätet erfolgte – ihren Arbeitgebern gegenüber loyal. Mit zunehmender wirtschaftlicher Dynamik und wachsender Ungleichheit ging der Reziprozität jedoch in ein Abhängigkeitsverhältnis über. Während das in der Gemeinde und ihren Traditionen fußende Sozialkapital zunächst dafür sorgte, dass keine massiven Konflikte ausbrachen, änderte sich dies in den 80er Jahren. Dramatisch zunehmende Ungleichheit – die Reallöhne stagnierten in den 70er Jahren

trotz des glänzend laufenden Exportgeschäfts, und in den 80er Jahren gingen sie sogar zurück – war ein Grund, die Veränderung in der sozialen Zusammensetzung (aufgrund einer starken Zuwanderung von Arbeitern von außerhalb der Region, die es schwierig fanden, Zugang zur lokalen *community* zu finden) ein anderer. Diese Prozesse schlugen sich in einer Neuformierung der *community* nieder, in der ökonomischer Status als Definitionsmerkmal für Gruppenzugehörigkeit bedeutsamer wurden. Und sie führten zu anderen Formen des Konfliktaustrags – Ende der 80er Jahre gab es eine Reihe von Streiks. Weil in Städten wie Dois Irmãos damit eine rapide Erosion des traditionell begründeten Sozialkapitals zu beobachten war, machten sich einige Unternehmer auf der Suche nach Orten, wo dies noch existierte – sie gründeten Fabriken in kleinen, ländlichen Gemeinden der Umgebung.

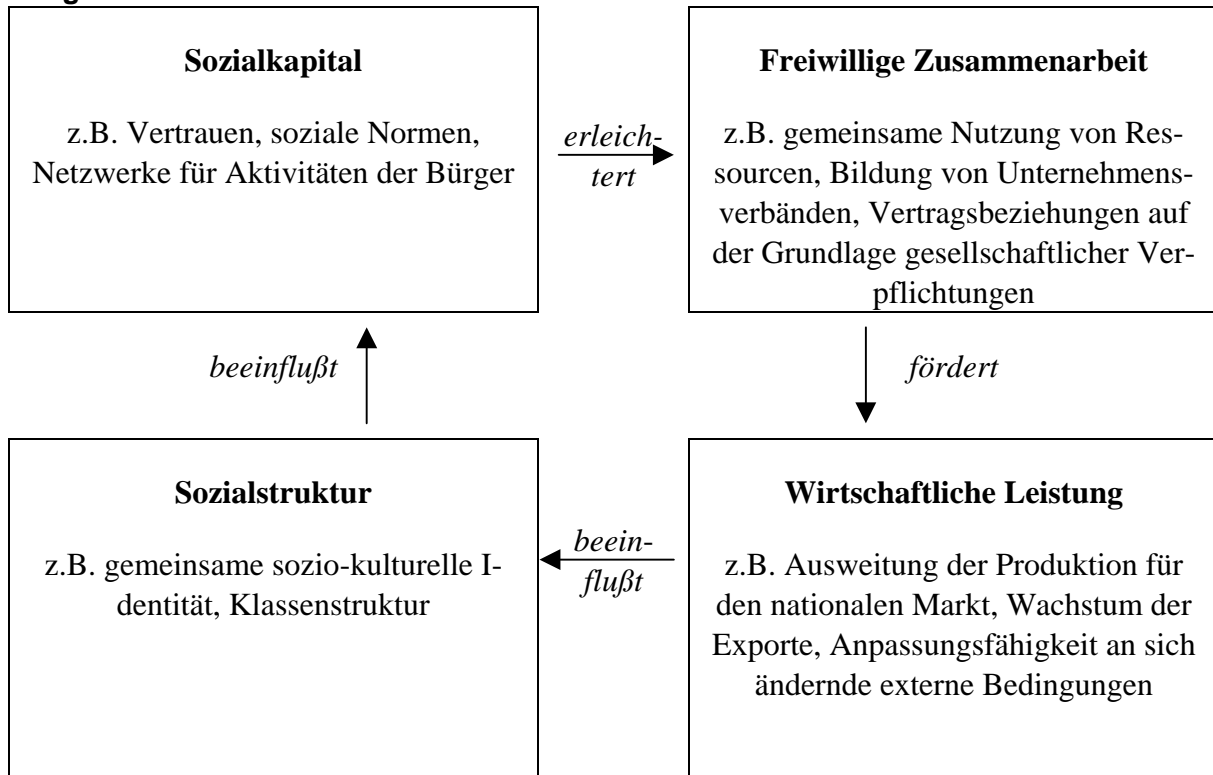
Mit der Bewältigung der „China-Krise“ war indes auch ein Wendepunkt in der Evolution der Arbeitsbeziehungen verbunden, denn die Steigerung von Flexibilität und Qualität, die für das *upgrading* notwendig war, war auf der Grundlage einer entfremdeten, konfrontativen Konstellation in den Betrieben nicht realisierbar. Einige Unternehmen begannen, mit „neuen Produktionskonzepten“ zu experimentieren, in denen den Arbeitern mehr Verantwortung und ein erweitertes Aufgabenprofil zugewiesen wurde. Dies schloss eine Verringerung von Hierarchieebenen und einen kooperativeren Umgangsstil zwischen Managern und Beschäftigten ein. Nichtmaterielle Anreize – das Gefühl, ernstgenommen zu werden, und interessantere Arbeitsvollzüge – waren dabei bedeutsamer als materielle, die es jedoch auch gab (z.B. Prämien für Verbesserungsvorschläge).

Sozialkapital – eine dynamische Größe

Wechselwirkung zwischen Sozialkapital und territorialer Entwicklung. Die Geschichte von Dois Irmãos und Vale dos Sinos verdeutlicht zweierlei – die Bedeutung, die Sozialkapital für dynamische wirtschaftliche Entwicklung haben kann, und zugleich die Veränderungen, denen das Sozialkapital selber unterworfen ist. In der Anfangsphase des Industrialisierungsprozesses sowie zu Beginn des Exportbooms war das traditionelle Sozialkapital eine wichtige Determinante der wirtschaftlichen Dynamik. Sozialkapital ist allerdings keine binäre Kategorie (es gibt es oder es gibt es nicht), sondern kann wie Finanzkapital auch akkumuliert und aufgebraucht werden. Es gibt – dies zeigt das Beispiel – überdies keine kontinuierliche Evolution von Sozialkapital, sondern Entwicklungsbrüche. Das Sozialkapital, das in den 90er Jahren neu akkumuliert wird, unterscheidet sich qualitativ grundlegend von den alten Beständen an Sozialkapital, die eine wichtige Grundlage der ersten Phasen der Industrialisierung der Region waren; und Bazan und Schmitz geben keinen Hinweis darauf, dass das neue Sozialkapital etwa in symbolischer Hinsicht an das alte anknüpfte (z.B. durch die Nutzung einer Rhetorik, die „traditionelle Werte“ beschwört).

Die Wechselwirkung zwischen Sozialkapital und wirtschaftlicher Entwicklung fassen Bazan und Schmitz (1997, 34) im folgenden Schaubild zusammen, das im Uhrzeigersinn zu lesen ist.

Abbildung 1: Wechselwirkung zwischen Sozialkapital und wirtschaftlicher Entwicklung



Bazan und Schmitz nennen ferner eine Reihe von Elementen, deren Ausprägung die Qualität von Sozialkapital bestimmt (**Tabelle 1**).

| Tabelle 1: Welche Elemente bestimmen die Ausprägung von Sozialkapital? | | |
|---|--|--|
| <i>Ursprung</i> | Nebenprodukt existierender Sozialbeziehungen | Für einen spezifischen Zweck absichtsvoll geschaffen |
| <i>Reichweite</i> | selektiv | allgemein |
| <i>Umfang</i> | zweiseitige Kooperation | mehrseitige Kooperation |
| <i>Institutionalisierung</i> | informell | formalisiert |
| <i>Balance</i> | symmetrisch | asymmetrisch |
| <i>Verstärkungsmechanismus</i> | externe Sanktionen | interne Sanktionen |
| <i>Soziale Bindung</i> | traditionell | modern |

Der *Ursprung* von Sozialkapital kann in überkommenen Beziehungen liegen (Familie, ethnische Bindungen etc.), Sozialkapital kann aber auch geschaffen werden, etwa durch die sorgfältige Beachtung wechselseitiger Verpflichtungen in Zulieferbeziehungen. Hinsichtlich der

Reichweite kann Sozialkapital in einer kleinen Gruppe entstehen, aber auch in einer größeren *community*. Selbst in einer begrenzten, weil bilateralen Interaktion kann Sozialkapital eine wichtige Rolle spielen (*Umfang*). Sozialkapital entsteht häufig durch informelle Beziehungen, kann aber auch eine *Institutionalisierung* erfahren, z.B. in Unternehmensverbänden. Der Aspekt *Balance* thematisiert die Frage von Machtbeziehungen. Sozialkapital entsteht am leichtesten in horizontalen, symmetrischen Beziehungen; in vertikalen, asymmetrischen Beziehungen existieren häufig Abhängigkeits- anstatt Reziprozitätsbeziehungen, was die Schaffung von Sozialkapital erschwert. Der *Verstärkungsmechanismus* von Sozialkapital können Faktoren sein, die Personen innewohnen, z.B. ein Sinn für Moral, es können aber auch externe Sanktionen sein, z.B. die Drohung sozialer Ächtung. Die Sozialbeziehungen, in denen Sozialkapital besteht, können traditioneller (z.B. Verwandtschaftsbeziehungen) oder moderner Natur (z.B. gemeinsame berufliche oder politische Interessen) sein.

Entwicklungspolitische Strategien der Schaffung von Sozialkapital im Unternehmenssektor. Gegenstand dieses Artikels ist die Verbindung zwischen Sozialkapital und der Kooperation unter lokalen Unternehmen. Dieses Thema ist aus der Perspektive des Entwicklungspraktikers deshalb relevant, weil die Literatur in den letzten 20 Jahren den Zusammenhang zwischen Unternehmenskooperation und Wettbewerbsfähigkeit schlüssig nachgewiesen hat (z.B. OECD 1992). Für Praktiker, die in Entwicklungsländern die Entwicklung des Unternehmenssektors vorantreiben sollen, stellt sich daher die Frage, wie sie Unternehmen zur Kooperation anstiften können.

Die zuvor beschriebenen Fallstudien zeigen, dass es nicht ohne weiteres gelingen wird, in anderen Lebenssphären vorhandenes Sozialkapital für kollektives Handeln in wirtschaftlichen Zusammenhängen zu mobilisieren. Sozialkapitaltransfer ist bedeutend komplizierter als z.B. erfolgreicher Technologietransfer, und letzterer ist schon kompliziert genug. Eher vielversprechend ist der Versuch, Sozialkapital im Unternehmenssektor gezielt zu schaffen. Wie kann dies praktisch aussehen? Unsere Erfahrungen deuten darauf hin, dass es zunächst sinnvoll ist, die Rationalität von nicht-Kooperation im lokalen Unternehmenssektor zu verstehen und praktische Ansatzpunkte für kollektives Handeln zu identifizieren, die von der Existenz von Sozialkapital in anderen Sphären unabhängig sind. Auch wenn in langfristiger Perspektive die Kooperation zwischen Unternehmen der nicht-Kooperation überlegen sein mag, sieht es bei kurzfristiger Betrachtung häufig anders aus; das Gefangenendilemma zwischen Unternehmern in einem nicht-kooperativen Cluster unterscheidet sich fundamental vom normalen wiederholten Gefangenendilemma (Meyer-Stamer 2003a). Daher ist die Vorstellung, dass man Unternehmer nur von der Rationalität von Kooperation überzeugen muss, unrealistisch. Die einzige erfolgversprechende Methode, Unternehmer von den Vorzügen von Kooperation zu überzeugen, ist erfolgreiche Kooperation.

Zu einer zentralen Herausforderung für lokale Initiativen der Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit wird damit die Identifizierung von erfolgversprechenden Ansätzen der Kooperation zwischen Unternehmen. Dabei gibt es einen klaren *trade-off* zwischen der Bedeutung von

Problemen und der Erfolgswahrscheinlichkeit von Kooperation: je wichtiger (und häufig komplexer) das Problem, um so geringer ist anfänglich die Erfolgswahrscheinlichkeit von Kooperation. Die Lösung komplexer Probleme erfordert viel Zeit. Unternehmer aber denken in der Regel in Zeiträumen von Monaten, so dass sie nur durch rasch sichtbare Erfolge überzeugt werden. Für Praktiker stellt sich daher die Frage, wie sich Prozesse inszenieren lassen, die rasche Erfolge versprechen, gleichzeitig zur Schaffung von Sozialkapital führen und damit im Laufe der Zeit die Voraussetzungen kollektives Handeln zur Lösung gravierender Probleme schaffen. Sozialkapital ist dabei pragmatisch definiert als Mindestvertrauen zwischen Individuen hinsichtlich Ernsthaftigkeit und Seriösität; Kernkriterium ist die Abwesenheit von opportunistischem Verhalten.

Der praktische Ansatzpunkt liegt in der Initiierung von Analyse- und Kommunikationsprozessen zwischen Unternehmern und Unternehmen, um drängende Probleme oder Opportunitäten sowie Vorschläge für praktisches Handeln zu identifizieren (Meyer-Stamer 2003b). An Ideen und Vorschlägen mangelt es in der Regel nicht. Wichtig ist daher die Priorisierung und Konzentration auf wenige aussichtsreiche Aktivitäten. Bei ihrer Auswahl ist es wichtig, vier Kriterien anzuwenden:

1. Der Vorschlag thematisiert ein drängendes Problem der Unternehmen. Nur dann werden Unternehmer willens sein, die Opportunitäts- und Transaktionskosten kollektiven Handelns zu tragen.
2. Der Vorschlag verspricht Einsparungen, z.B. durch Skalenvorteile. Dies ist die Voraussetzung dafür, dass Unternehmer einen Vorschlag plausibel finden.
3. Der Vorschlag berührt nicht die Kernkompetenzen der Unternehmen. Unternehmer lassen sich ungern in die Karten sehen – insbesondere nicht hinsichtlich dessen, was sie für Kernaspekte ihrer Wettbewerbsfähigkeit halten. Daher sind Vorschläge wie z.B. gemeinsame Produktentwicklung in einer frühen Phase der Schaffung von Sozialkapital aussichtslos.
4. Der Vorschlag schafft keine Gelegenheit zu opportunistischem Verhalten. Kollektives Handeln führt nicht zwingend zu Win-win-Konstellationen. Einkaufs- oder Verkaufskooperationen beispielsweise zielen auf die Schaffung von Marktmacht gegen etablierte, marktmächtige Unternehmen – die sich häufig wehren werden, z.B. in dem sie einzelnen Unternehmen noch günstigere Einkaufsbedingungen anbieten, sofern sie die Einkaufskooperative verlassen.

Organisationen wie die UNIDO beschäftigen sich derzeit damit, eine Art Sozialkapital-Thermometer zu entwickeln – Methoden, die eine rasche Messung von lokal vorhandenem Sozialkapital ermöglichen. Schon bei der Entwicklung dieser Methoden tauchen schwer zu überwindende theoretisch-konzeptionelle Hindernisse auf.⁴ Es ist unwahrscheinlich, dass diese Aktivität zu einem einfach anwendbaren Tool führen wird. Die Alternative besteht für entwicklungspolitische Praktiker darin,

- sich Rechenschaft abzulegen über die Relevanz von Sozialkapital – und insbesondere unrealistische Erwartungen hinsichtlich der Vorteile (die häufig überschätzt werden) und Kosten von Kooperation zwischen Unternehmen (die häufig unterschätzt werden) zu revidieren sowie sich von der Idee zu verabschieden, dass Sozialkapital aus anderen Sphären ohne weiteres transferierbar ist,
- ganz praktische Ansatzpunkte für Kooperationen zu identifizieren, in denen eine hohe Wahrscheinlichkeit von *quick wins* existiert – und damit einen Prozess zu inszenieren und zu moderieren, der im Laufe der Zeit zur Schaffung ganz spezifischen Sozialkapitals führt.

Bibliographie

Bazan, Luiza; Schmitz, Hubert (1997). *Social Capital and Export Growth: An Industrial Community in Southern Brazil*. Brighton: Institute of Development Studies (Discussion Paper, 361).

Coleman, James S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.

Fukuyama, Francis (1995). Social Capital and the Global Economy. *Foreign Affairs*, Vol. 74, No. 5, pp. 89-103.

Hering, Maria Luiza Renaux (1987). *Colonização e Indústria no Vale do Itajaí. O Modelo Catarinense de Desenvolvimento*. Blumenau: Editora da FURB.

Humphrey, John; Schmitz, Hubert (1998). Trust and Inter-Firm Relations in Developing and Transition Countries. *Journal of Development Studies*, Vol. 34, No. 4, pp. 32-61.

Moore, Mick (2004). Making Sense - and Use - of 'Social Capital'. *Governance and Development Review* (<http://www.ids.ac.uk/gdr/>).

Moore, Mick; Hamalai, Ladi (1993). Economic Liberalization, Political Pluralism and Business Associations in Developing Countries. *World Development*, Vol. 21, No. 12, pp. 1895-1912.

Müller-Glodde, Rainer (1993). *Organisationsentwicklung in brasilianischen Unternehmensverbänden. Fallstudie des Partnerschaftsprojekts zwischen brasilianischen Handels- und Industrieverbänden in Santa Catarina und der Handwerkskammer für München und Oberbayern*. Eschborn: GTZ (Aus der Arbeit der Abteilung 403, Nr. 16).

Nel, Etienne L.; McQuaid, Ronald W. (2002). The Evolution of Local Economic Development in South Africa: The Case of Stutterheim and Social Capital. *Economic Development Quarterly*, Vol. 16, No. 1, pp. 60-74.

OECD (1992). *Technology and the Economy. The Key Relationships*. Paris

Portes, Alejandro; Landolt, Patricia (1996). The downside of social capital. *The American Prospect*, No. 26, pp. 18-21.

Rabellotti, Roberta; Schmitz, Hubert (1999). The internal heterogeneity of industrial districts in Italy, Brazil and Mexico. *Regional Studies*, Vol. 33, No. 2, pp. 97-108.

Schmitz, Hubert (1995). Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster. *World Development*, Vol. 23, No. 1, pp. 9-28.

Schmitz, Hubert (1998). *Responding to Global Competitive Pressure: Local Co-operation and Upgrading in the Sinos Valley, Brazil*. Brighton: Institute of Development Studies (Working Paper, 82).

Schmitz, Hubert; Musyck, Bernhard (1993). *Industrial Districts in Europe: Policy Lessons for Developing Countries?*. Brighton: Institute of Development Studies.

Schmitz, Hubert; Nadvi, Khalid (1994). *Industrial Clusters in Less Developed Countries: Review of Experiences and Research Agenda*. Brighton: IDS.

Giordano, Paolo; Lanzafame, Francesco; Meyer-Stamer, Jörg (eds). (2005). *Asymmetries in Regional Integration and Local Development*. Washington: Inter-American Development Bank.

Knorringa, Peter; Meyer-Stamer, Jörg (1998). New dimensions in local enterprise cooperation and development: from clusters to industrial districts. In UNCTAD (Ed.), *New Approaches to Science and Technology Cooperation and Capacity Building*. New York, Geneva: United Nations (atas XI).

Meyer-Stamer, Jörg (2003a). Obstacles to cooperation in clusters, and how to overcome them. *Developing Alternatives*, Vol. 9, No. 1.

Meyer-Stamer, Jörg (2003b). *Participatory Appraisal of Competitive Advantage (PACA): Launching Local Economic Development Initiatives*. Duisburg: mesoparter Working Paper, 1.

Staveren, Irene van (2003): Operationalising social capital for SME sector policies in developing countries. Draft report phase I – for discussion in a workshop at ISS on 3 July 2003

*Anschrift des Autors:
Jörg Meyer-Stamer
Stresemannstr. 7
47051 Duisburg
jms@mesopartner.com*

Dr. Jörg Meyer-Stamer, Politikwissenschaftler, 1988 – 1998 wiss. Mitarbeiter im Deutschen Institut für Entwicklungspolitik, 1998 – 2001 Leiter des Meso-NRW-Projekts (www.meso-nrw.de) im Institut für Entwicklung und Frieden, Universität Duisburg, 2002 Mitgründer der Beratungsfirma mesopartner (www.mesopartner.com), die auf lokale und regionale Entwicklung spezialisiert ist.

-
- 1 Die Informationen fußen überwiegend auf Gesprächen des Autors mit lokalen Akteuren, die im Zuge einer Reihe von Arbeitsaufenthalten seit 1995 stattfanden, sowie mit Sabine Kiefer, die 1996/97 in Blumenau Recherchen für ihre Dissertation, die aus ethnologischer Perspektive die Entwicklung des Volkstanzes in Blumenau untersucht, durchführte.
 - 2 Rabellotti und Schmitz (1999) haben nachgewiesen, dass in einem Cluster vertikale Kooperation weitaus wahrscheinlicher ist als horizontale.
 - 3 Ein Beispiel: Ein typischer Anlass für Unternehmenskrisen waren makroökonomische Stabilisierungsprogramme. Davon waren jedoch z.B. nur jene Unternehmen betroffen, die zum Zeitpunkt des Programms gerade auf die bestimmte Art verschuldet waren (kurzfristig oder langfristig, mit festen oder variablen Zinsen – je nach Art der Wirtschaftskrise und des Stabilisierungsprogramms). Die Unternehmen, die nicht betroffen waren, hielten sich für schlauer als die Konkurrenz und sahen deren Krise als gerechte Strafe für finanzielles Hasardeurtum.
 - 4 Auftragnehmer der UNIDO für dieses Vorhaben ist das Institute for Social Studies, Den Haag. Im Laufe von zwei Workshops im Juli 2003 und September 2004 wurde deutlich, wie kompliziert und im Grunde unrealistisch die Entwicklung der von der UNIDO erhofften Methode ist – ein Befund, der sich mit den ernüchternden Erfahrungen im Umfeld der Weltbank deckt (Staveren 2003).