



MASTERARBEIT

Die Rolle von Kooperationen und Netzwerken für die Etablierung von Metropolregionen

**Eine Analyse der Netzwerk- und Kooperationsstrukturen
innerhalb der Metropolregion Wien-Bratislava**

**ausgeführt zum Zwecke der Erlangung des akademischen Grades
einer Diplom-Ingenieurin unter der Leitung von**

**Univ. Prof. Mag. Dr. Rudolf Giffinger
E 280/2
Fachbereich für Stadt- und Regionalforschung**

**eingereicht an der Technischen Universität Wien
Fakultät für Architektur und Raumplanung**

von

Katharina Stöger

Matr. Nr.: 0310697

Blindengasse 38/28, 1080 Wien

Wien, am 07.11.2012

I. INHALTSVERZEICHNIS

II. ABBILDUNGS- UND TABELLENVERZEICHNIS	3
1 EINFÜHRUNG IN DIE THEMATIK.....	5
1.1 FRAGESTELLUNG UND FORSCHUNGSFRAGEN	6
1.1.1 <i>Forschungsfragen.....</i>	7
1.1.2 <i>Aufbau der Arbeit.....</i>	7
2 METROPOLREGIONEN: DIE HINTERGRÜNDE IHRES BEDEUTUNGSGEWINNS, IHRE FUNKTIONEN, IHR WETTBEWERB.....	9
2.1 VON DER GROßSTADT ZUR METROPOLE ZUR METROPOLREGION.....	9
2.2 GLOBALISIERUNG UND DIE TRANSFORMATION DER WIRTSCHAFTSRÄUMLICHEN STRUKTUREN.....	11
2.2.1 <i>Die neue räumliche Arbeitsteilung.....</i>	12
2.2.2 <i>Die Konzentrations- und Agglomerationstendenzen der Globalisierung: Metropolen als Zentren des globalen Wirtschaftsnetzwerks.....</i>	14
2.3 METROPOLREGIONEN ALS BEVORZUGTE STANDORTE DER WISSENSÖKONOMIE.....	18
2.3.1 <i>Die Bedeutung von Agglomerationen für die Wissensökonomie.....</i>	19
2.4 METROPOLREGIONEN ALS WACHSTUMSMOTOREN DER EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG.....	21
2.4.1 <i>Der Wandel der europäischen Regionalpolitik.....</i>	22
2.5 DIE FUNKTIONEN DER METROPOLREGION.....	24
2.6 DER WETTBEWERB DER METROPOLREGIONEN.....	26
2.7 FAZIT: METROPOLREGIONEN UND DIE RELEVANZ DES RAUMES TROTZ ENTRÄUMLICHUNG.....	28
3 NETZWERKE UND KOOPERATION ALS VORAUSSETZUNG FÜR DIE ETABLIERUNG VON METROPOLREGIONEN.....	31
3.1 NETZWERKE UND KOOPERATIONEN ALS FAKTOREN DER TERRITORIALEN WETTBEWERBSFÄHIGKEIT.....	31
3.1.1 <i>Das Territoriale Kapital und die Bedeutung endogener Potentiale.....</i>	31
3.1.2 <i>Kooperationen und Netzwerke als Schlüsselfaktoren für die Aktivierung der endogenen Potentiale.....</i>	34
3.1.3 <i>Der Standort als System.....</i>	36
3.2 DIE METROPOLREGION ALS KOOPERATIONSRAUM – METROPOLITAN GOVERNANCE ODER DIE KOOPERATIVE ART ZU STEUERN.....	36
3.2.1 <i>Der Bedeutungsgewinn der Region als strategische Handlungsebene.....</i>	37
3.2.2 <i>Metropolitan Governance als Schlüsselfaktor regionaler Entwicklungssteuerung.....</i>	38
3.2.3 <i>Kennzeichen von Governance.....</i>	39
3.2.4 <i>Metropolitan Governance und regionale Selbststeuerung.....</i>	40
3.2.5 <i>„Good“ Metropolitan Governance und ihre Aufgaben.....</i>	41
3.2.6 <i>Politische Netzwerke als regionale Steuerungselemente.....</i>	43
3.3 REGIONALE KOOPERATION ALS NOTWENDIGKEIT UND HERAUSFORDERUNG.....	45
3.3.1 <i>Über die Notwendigkeit regionaler Kooperation.....</i>	45
3.3.2 <i>Herausforderungen und Barrieren regionaler Kooperation.....</i>	48
3.3.3 <i>Regionale Kooperation als Prozess.....</i>	50
3.4 FAZIT: NETZWERKE UND KOOPERATIONEN ALS WETTBEWERBSFAKTOREN UND REGIONALPOLITISCHE STEUERUNGSELEMENTE.....	52
4 DIE NETZWERKPERSPEKTIVE – THEORETISCHE GRUNDLAGEN.....	55
4.1 DIE REGION ALS NETZWERK VON NETZWERKEN – DIE RELATIONALE SICHT DER REGION.....	55
4.1.1 <i>Netzwerke und ihre Funktionen.....</i>	57
4.2 DIE PERSPEKTIVEN DER NETZWERKFORSCHUNG.....	59
4.2.1 <i>Das Netzwerk als Organisationsform.....</i>	60
4.2.2 <i>Das Netzwerk als analytisches Konstrukt: die soziale Netzwerkanalyse.....</i>	64
4.2.3 <i>Das Politiknetzwerk als Forschungsgegenstand.....</i>	65
4.3 DIE SOZIALE NETZWERKANALYSE UND IHRE THEORETISCHEN KONZEPTE.....	66
4.3.1 <i>Strukturelle Handlungstheorien als Grundlage netzwerkanalytischer Konzepte.....</i>	67
4.3.2 <i>Netzwerke und soziales Kapital.....</i>	70
5 DIE SOZIALE NETZWERKANALYSE ALS METHODE.....	75
5.1 NETZWERKELEMENTE.....	75
5.1.1 <i>Akteure und ihre Merkmale.....</i>	75
5.1.2 <i>Beziehungen und Relationen.....</i>	76
5.2 NETZWERKABGRENZUNG UND DATENERHEBUNG.....	77
5.2.1 <i>Netzwerkabgrenzung.....</i>	77
5.2.2 <i>Netzwerkarten.....</i>	78
5.2.3 <i>Erhebungsmethoden.....</i>	79

5.3	GRUNDLEGENDE ANALYSEVERFAHREN	80
5.3.1	Soziogramme und Graphentheorie.....	80
5.3.2	Soziomatrizen und Affiliations-Matrizen.....	82
5.3.3	Analyseebenen.....	83
5.4	NETZWERKANALYTISCHE KONZEPTE UND DEREN MAßZAHLEN.....	85
5.4.1	Zentralität und Prestige von Akteuren.....	85
5.4.2	Zentralisierung von Netzwerken.....	89
5.4.3	Dichte und Kohäsion.....	91
6	METROPOLREGION WIEN-BRATISLAVA: DAS REGIONALE PROFIL.....	93
6.1	GÜNSTIGE BEDINGUNGEN FÜR DIE ETABLIERUNG EINER GRENZÜBER-SCHREITENDEN METROPOLREGION.....	93
6.2	METROPOLREGION WIEN-BRATISLAVA: ZAHLEN UND FAKTEN.....	95
6.2.1	Bevölkerung.....	96
6.2.2	Die wirtschaftlichen Strukturen: ein Überblick.....	97
6.2.3	Beschäftigung.....	98
6.3	DIE INSTITUTIONELLEN UNTERSCHIEDE INNERHALB DER METROPOLREGION: ETABLIERTES SYSTEM VS. TRANSITORISCHES SYSTEM.....	100
6.3.1	Österreich und Wien.....	100
6.3.2	Slowakei und Bratislava.....	101
6.3.3	Die Kooperation der Kernstädte mit ihrem Umland.....	101
6.4	GRENZÜBERSCHREIBENDE KOOPERATIONEN INNERHALB DER METROPOLREGION: CENTROPE, TWIN CITY UND DIE ZEIT DAVOR.....	103
6.4.1	Die Zeit vor Centrope: die Geschichte grenzüberschreitender Zusammenarbeit.....	104
6.4.2	CENTROPE.....	105
6.4.3	Twin City.....	108
6.5	DIE STRATEGISCHE AUSRICHTUNG DER KERNSTÄDTE.....	110
7	DAS NETZWERK EINER GEMEINSAMEN WIRTSCHAFTLICHEN POSITIONIERUNG WIEN-BRATISLAVA: DIE AKTEURE UND IHRE BEZIEHUNGEN.....	115
7.1	DIE METHODE DER ANALYSE.....	115
7.1.1	Die Bewertungsgrundlagen der empirischen Studie-Zusammenfassung der theoretischen Erkenntnisse.....	116
7.1.2	Forschungsfragen der Sozialen Netzwerkanalyse.....	117
7.1.3	Forschungsdesign.....	118
7.1.4	Verwendete Analysesoftware.....	120
7.2	DEFINITION DES ERHOBENEN NETZWERKS.....	121
7.2.1	Netzwerkelemente.....	122
7.2.2	Netzwerkabgrenzung.....	123
7.2.3	Der Fragebogen und die Befragung.....	123
7.3	DAS AKTEURSNETZWERK DER GRENZÜBERSCHREITENDEN METROPOLREGION WIEN-BRATISLAVA – ERGEBNISSE DER ANALYSE.....	127
7.3.1	Die Zusammensetzung des Netzwerks.....	127
7.3.2	Die zentralen Akteure des Netzwerks Wien-Bratislava.....	130
7.3.3	Die zentralen Akteure des Netzwerks der Schlüsselakteure.....	132
7.3.4	Zentralisierung des Netzwerks.....	140
7.3.5	Netzwerkdichte und Kohäsion.....	142
7.3.6	Die Vernetzungsstrukturen der Teilregionen.....	143
7.3.7	Die Vernetzungsstrukturen der Akteursgruppen.....	152
7.3.8	Die Interessen der Schlüsselakteure.....	155
7.4	NETZWERKSTRUKTUR VS. PERSÖNLICHE WAHRNEHMUNG: DIE AUSWERTUNG DER QUALITATIVEN DATEN.....	161
7.4.1	Die Erfolge der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit.....	161
7.4.2	Die Barrieren grenzüberschreitender Kooperation.....	162
7.4.3	Kooperationskultur.....	163
7.4.4	Künftige Herausforderungen-Aufgaben für die Zukunft.....	164
7.4.5	Akteure, die sich engagieren sollen.....	165
8	METROPOLREGION WIEN-BRATISLAVA: IHRE NETZWERK- UND KOOPERATIONSSTRUKTUREN.....	167
8.1	ZUSAMMENFASSUNG UND BEWERTUNG DER ANALYSEERGEBNISSE.....	167
8.2	FAZIT: WIEN-BRATISLAVA AUF DEM WEG ZUR GRENZÜBERSCHREITENDEN METROPOLREGION?.....	175
III	QUELLENVERZEICHNIS.....	179
IV	ANHANG.....	185

II. ABBILDUNGS- UND TABELLENVERZEICHNIS

ABBILDUNG 1 FRIEDMANNS WELTSTADTHYPOTHESEN	15
ABBILDUNG 2 DIE HIERARCHIE UND VERNETZUNG DER WORLD CITIES NACH FRIEDMAN 1986	16
ABBILDUNG 3 ENTSCHEIDUNGS- UND KONTROLLFUNKTIONEN NACH BLOTEVOGEL 2007.....	25
ABBILDUNG 4 INNOVATIONS- UND WETTBEWERBSFUNKTIONEN NACH BLOTEVOGEL 2007.....	25
ABBILDUNG 5 GATEWAY-FUNKTIONEN NACH BLOTEVOGEL 2007.....	25
ABBILDUNG 6 SYMBOLFUNKTIONEN NACH BLOTEVOGEL 2007.....	26
ABBILDUNG 7 THE INNOVATIVE CROSS.....	35
ABBILDUNG 8 REGIONALE KOOPERATION UND REGIONALE ENTWICKLUNG.....	46
ABBILDUNG 9 REGIONALE KOOPERATIONSFELDER.....	47
ABBILDUNG 10 MOTIVE UND ANREIZE REGIONALER KOOPERATION	48
ABBILDUNG 11 NETZWERKTYPEN	56
ABBILDUNG 12 ENTWICKLUNGSLINIEN DER NETZWERKANALYSE	66
ABBILDUNG 13 BEISPIEL FÜR EIN SOZIOGRAMM.....	80
ABBILDUNG 14 BEISPIEL FÜR EINE SOZIOMATRIX.....	82
ABBILDUNG 15 VIER SOZIOGRAMME ZUM ZENTRALITÄTSBEGRIFF	88
ABBILDUNG 16 ZUSAMMENFASSUNG ZENTRALITÄTSMAßE.....	89
ABBILDUNG 17 STANDORTVORTEILE WIEN-BRATISLAVA.....	93
ABBILDUNG 18 KORRIDORE DER TRANSEUROPAISCHEN NETZE	93
ABBILDUNG 19 CENTROPE IN EUROPA.....	94
ABBILDUNG 20 SIEDLUNGSSTRUKTUR WIEN-BRATISLAVA.....	94
ABBILDUNG 21 ABGRENZUNG METROPOLREGION WIEN-BRATISLAVA.....	95
ABBILDUNG 22 BEVÖLKERUNGSAHLEN	96
ABBILDUNG 23 BEVÖLKERUNGSAHLEN DER STÄDTE 2011	96
ABBILDUNG 24 BIP PRO KOPF IN EURO 2005-2009.....	97
ABBILDUNG 25 BIP PRO KOPF 2009 IN EURO.....	98
ABBILDUNG 26 BESCHÄFTIGTE NACH WIRTSCHAFTSSEKTOREN 2011	98
ABBILDUNG 27 BESCHÄFTIGTEN-ENTWICKLUNG 2008-2011 (IN 1.000).....	99
ABBILDUNG 28 AUFGABENFELDER DER PGO	102
ABBILDUNG 29 CENTROPE-RÄUMLICHER BEZUG.....	106
ABBILDUNG 30 BAER I & II ERGEBNISSE.....	107
ABBILDUNG 31 ORGANISATIONSSTRUKTUR CENTROPE CAPACITY	107
ABBILDUNG 32 TWIN-CITY RAHMENVEREINBARUNG	109
ABBILDUNG 33 SELBSTWAHRNEHMUNG WIENS.....	110
ABBILDUNG 34 STRATEGIEFELDER WIEN	111
ABBILDUNG 35 PLANUNGSDOKUMENTE BRATISLAVA.....	112
ABBILDUNG 36 OPERATIONAL PROGRAM BRATISLAVA COUNTY, PRIORITÄTEN UND SCHWERPUNKTE	114
ABBILDUNG 37 FORSCHUNGSDESIGN.....	119
ABBILDUNG 38 NETZWERKANALYSE-OPERATIONALISIERUNG.....	120
ABBILDUNG 39 BEFRAGTE ORGANISATIONEN N=29.....	125
ABBILDUNG 40 NETZWERK WIEN-BRATISLAVA (N=86) NACH AKTEURSGRUPPEN	127
ABBILDUNG 41 AKTEURE DES NETZWERKS WIEN-BRATISLAVA (N=86) NACH REGIONEN.....	128
ABBILDUNG 42 NETZWERKZUSAMMENSETZUNG SCHLÜSSEL AKTEURE (N=32) NACH AKTEURSGRUPPEN	128
ABBILDUNG 43 SCHLÜSSELAKTEURE IN-DEGREE ZENTRALITÄT NACH AKTEURSGRUPPEN	134
ABBILDUNG 44 SCHLÜSSELAKTEURE - CLOSENESS-ZENTRALITÄTEN	135

ABBILDUNG 45 SCHLÜSSELAKTEURE - BETWEENNESS-ZENTRALITÄTEN	136
ABBILDUNG 46 DIE TOP-6 ZENTRALEN AKTEURE UND IHRE BEZIEHUNGEN ZUEINANDER	138
ABB. 47 INTRAREGIONALE VERNETZUNG.....	144
ABBILDUNG 48 VERNETZUNG DER KERNREGIONEN WIEN-BRATISLAVA	145
ABBILDUNG 49 VERNETZUNG WIEN-UMLANDREGIONEN.....	147
ABBILDUNG 50 VERNETZUNG BRATISLAVA UND UMLANDREGIONEN	150
ABBILDUNG 51 VERNETZUNG DER UMLANDREGIONEN.....	151
ABBILDUNG 52 VERNETZUNG INNERHALB DER AKTEURSGRUPPEN.....	153
ABBILDUNG 53 VERNETZUNG ZWISCHEN DEN AKTEURSGRUPPEN.....	154
ABBILDUNG 54 ALLGEMEINE INTERESSEN AN GRENZÜBERSCHREITENDER KOOPERATION – AKTEURSGRUPPEN- UND REGIONSPROFILE.....	156
ABBILDUNG 55 INTERESSEN AN DER GRENZÜBERSCHREITENDEN VERMARKTUNG - AKTEURSGRUPPEN- UND REGIONENPROFILE.....	159
ABBILDUNG 56 ZENTRALE AKTEURE - INTERESSEN AN DER GRENZÜBERSCHREITENDEN KOOPERATION	160
ABBILDUNG 57 ZENTRALE AKTEURE - INTERESSE AN DER VERMARKTUNG EINES GRENZÜBERSCHREITENDEN WIRTSCHAFTSRAUMS.....	160
ABBILDUNG 58 ZUFRIEDENHEIT GRENZÜBERSCHREITENDE KOOPERATION.....	161
ABBILDUNG 59 VERMARKTUNG DER REGION	162
ABBILDUNG 60 BARRIEREN GRENZÜBERSCHREITENDER KOOPERATION.....	162
ABBILDUNG 61 KOOPERATIONSKULTUR.....	163
ABBILDUNG 62 KÜNFTIGE HERAUSFORDERUNGEN	164
ABBILDUNG 63 FEHLENDES ENGAGEMENT	165
TABELLE 1 ÄNDERUNG DES BIP/KOPF IN DEN SLOWAKISCHEN TEILREGIONEN (INDEX: 2005=100)	97
TABELLE 2 BIP/KOPF ÜBERSICHTSTABELLE	97
TABELLE 3 BESCHÄFTIGUNG ÜBERSICHTSTABELLE	99
TABELLE 4 KOOPERATIONSAKTIVITÄTEN VOR DER INITIATIVE CENTROPE.....	105
TABELLE 5 SCHLÜSSEL AKTEURE (N=32).....	129
TABELLE 6 IN-DEGREE NETZWERK WIEN-BRATISLAVA.....	130
TABELLE 7 NW WIEN-BRATISLAVA IN-DEGREE NACH ORGANISATIONSTYP.....	131
TABELLE 8 SCHNITTSTELLEN NETZWERK SCHLÜSSELAKTEURE UND NETZWERK WIEN-BRATISLAVA.....	131
TABELLE 9 SCHLÜSSEL AKTEURE DEGREE, IN-DEGREE, OUT-DEGREE	133
TABELLE 10 ZENTRALITÄTSPROFILE DER SCHLÜSSEL AKTEURE	137
TABELLE 11 ZENTRALITÄTEN NACH AKTEURSGRUPPEN	139
TABELLE 12 ZENTRALITÄTEN NACH ÖSTERREICHISCHEN AKTEURSGRUPPEN	139
TABELLE 13 ZENTRALITÄTEN NACH SLOWAKISCHEN AKTEUREN.....	140
TABELLE 14 ZENTRALITÄTEN NACH TEILREGIONEN.....	140
TABELLE 15 ZENTRALISIERUNG DES NETZWERKS DER SCHLÜSSELAKTEURE	141
TABELLE 16 KOHÄSION DES NETZWERKS DER SCHLÜSSELAKTEURE	142
TABELLE 17 NETZWERKDICHTE TEILREGIONEN	143
TABELLE 18 VERNETZUNG DER AKTEURSGRUPPEN	152

1 EINFÜHRUNG IN DIE THEMATIK

Metropolregionen erfahren seit den letzten zwei Jahrzehnten eine verstärkte Aufmerksamkeit – im wissenschaftlichen, wirtschaftlichen und nicht zuletzt politisch-strategischen Kontext. Diese Prominenz ist nicht unbegründet, denn Metropolregionen stellen heute mehr denn je die wirtschaftlichen und zunehmend auch strategischen Zentren der gesellschaftlichen Entwicklung dar – auf regionaler, nationaler wie auch internationaler Ebene.

Die gestiegene Bedeutung von Metropolregionen trägt nun nicht unbedingt zu einer Vereinfachung der Bedingungen stadtreionaler Entwicklung bei. Denn Metropolregionen zeichnen sich nicht nur dadurch aus, dass sie zentrale Wirtschaftsräume der Wissensgesellschaft darstellen, sondern dass sie zudem als bedeutende Knotenpunkte eines internationalen Städtenetzwerks wichtige Funktionen für das globalisierte Wirtschaftssystem übernehmen. Daher muss die Entwicklung von Metropolregionen stets im Zusammenhang mit ihrer regionalen, nationalen und internationalen Bedeutung und der daraus resultierenden Einbindung und Einflussnahme verstanden werden.

Die Vervielfachung der Einflussfaktoren stadtreionaler Entwicklung stellt die politischen und administrativen Verantwortlichen der Stadtentwicklung vor die verschiedensten Herausforderungen. Denn nicht nur, dass sowohl die wirtschaftlichen als auch soziokulturellen Entwicklungen immer unüberschaubarer werden, Metropolregionen stehen zudem unter Druck, ihre Position innerhalb des internationalen Netzwerks abzusichern, um sich als globaler Knotenpunkt dauerhaft zu etablieren. Das bedeutet nicht nur, dass sie als Wirtschaftsstandort der Wissensökonomie eine hohe Wettbewerbsfähigkeit aufweisen müssen, die Prozesse der wirtschaftlichen Metropolisierung verlangen ebenso nach einer Anpassung der strategischen, beziehungsweise institutionellen Strukturen, im Sinne einer „Good Metropolitan Governance“.

Sowohl im Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit, als auch in Bezug auf Metropolitan Governance, wird nun seit geraumer Zeit immer intensiver die Bedeutung von Kooperationen und Netzwerken diskutiert – Kooperation und Vernetzung scheinen geradezu das Allheilmittel für jegliche Problemlagen städtischer Entwicklung darzustellen.

Hier beginnt nun der Schwerpunkt dieser Arbeit. Denn bei aller Popularität der Begriffe „Kooperation“ und „Vernetzung“ oder „Netzwerke“ als strategische Elemente städtischer Entwicklung, besteht die Gefahr, zu verdrängen, dass Kooperationen im Bereich der stadtreionalen Entwicklung zwar Vorteile für alle Beteiligten versprechen, diese Vorteile aber auch mit einem gewissen finanziellen, zeitlichen oder personellen Aufwand verbunden sind. Ebenso müssen auch Netzwerke initiiert und gepflegt werden. Und selbst wenn alle Beteiligten bereit sind, zu kooperieren oder Netzwerke aufzubauen, gibt es meist weitere institutionelle oder soziokulturelle Hürden und Barrieren, die überwunden werden müssen.

Daher reicht es heutzutage sicherlich nicht aus, Kooperation und Netzwerkaufbau in strategische Papiere zu schreiben, man muss sich mit den Faktoren auseinandersetzen, die Kooperation befördern oder behindern und die Mechanismen und Strukturen von Netzwerken verstehen, um diese auch strategisch nutzen zu können.

Eines der Ziele dieser Masterarbeit wird daher sein, grundlegende Aspekte von Kooperation und Netzwerken zu klären.

Neben der theoretischen Aufarbeitung, wird sich diese Arbeit aber auch empirisch mit dem Phänomen des Netzwerks auseinandersetzen. Mithilfe der Methode der sozialen Netzwerkanalyse soll anhand des Fallbeispiels der Metropolregion Wien-Bratislava aufgezeigt werden, welche Strukturen politische Netzwerke aufweisen können und welche Herausforderungen sich in Bezug auf grenzüberschreitende Kooperation ergeben.

Auch wenn es aufgrund der umfangreichen Thematik und der relativen Neuheit der netzwerkanalytischen Auseinandersetzung mit regionalstrategischen Fragen nicht möglich ist, alle Aspekte zu behandeln, die die regionale Entwicklung beeinflussen, oder gar konsistente Lösungsansätze für gewisse regionale Problematiken zu entwickeln, kann die vorliegende Arbeit dennoch dazu dienen, den Blick auf Netzwerke und ihre Bedeutung für die regionale Entwicklung zu schärfen und die Diskussion über Netzwerkanalysen innerhalb der Raumplanung in Gang zu setzen.

1.1 FRAGESTELLUNG UND FORSCHUNGSFRAGEN

Die Hauptstädte Wien und Bratislava gelten prinzipiell jede für sich als eigenständige Metropolregion. Jedoch bieten ihre geographische Nähe, die Prozesse der europäischen Integration – seit dem Fall des Eisernen Vorhangs und insbesondere seit der EU-Osterweiterung – wie auch ihre komplementären Wirtschaftsstrukturen, günstige Bedingungen für eine „Verschmelzung“ der beiden Regionen zu einer gemeinsamen, grenzüberschreitenden Metropolregion.

Vor dem Hintergrund der Rahmenbedingungen für die Entwicklung von Metropolregionen, erfordert die Etablierung eines gemeinsamen Wirtschaftsraums eine breitgestreute grenzüberschreitende Zusammenarbeit, die sich an einer gemeinsamen Strategie und Vision orientiert. Die Zustimmung einer gemeinsamen Entwicklung scheint zwar auf politischer und wirtschaftlicher Ebene prinzipiell vorhanden zu sein, es besteht aber der Verdacht, dass insbesondere auf politisch-strategischer Ebene die Strukturen und Qualität der grenzüberschreitenden Kooperation (noch) nicht dafür geeignet sind, die Metropolregion Wien-Bratislava auch als solche zu positionieren. Denn außer der Initiative CENTROPE, die viele nur vom Hörensagen kennen und der Initiative Twin City, die die meisten lediglich mit der Schiffsverbindung zwischen Wien und Bratislava in Verbindung bringen, gibt es keine öffentlich kommunizierten oder wahrnehmbaren Anzeichen für eine gemeinsame Metropolregion.

Um diesem Verdacht auf den Grund zu gehen, ist es nötig, hinter die Kulissen zu blicken und die für eine gemeinsame Positionierung relevanten regionalen Akteure und ihre gegenwärtigen Beziehungen zueinander zu beleuchten. Mithilfe einer Analyse über die Netzwerkzusammensetzung und –strukturen der regionalen Schlüsselakteure soll einerseits aufgezeigt werden, wer die einflussreichen Akteure innerhalb des Netzwerks sind und wie diese miteinander verbunden sind, andererseits sollen die Herausforderungen herausgearbeitet werden, die sich aus den bestehenden Netzwerkstrukturen ergeben, beziehungsweise von den Netzwerkmitgliedern als solche wahrgenommen werden.

Den empirischen Untersuchungsgegenstand bildet in diesem Zusammenhang das politisch-administrative Netzwerk, das sich seit Beginn der grenzüberschreitenden Kooperationen und insbesondere seit Beginn der politischen Initiative CENTROPE im Jahr 2003 entwickelt hat und das die gemeinsame Positionierung der Metropolregion Wien-Bratislava verfolgt. Mithilfe netzwerkanalytischer Methoden wird es möglich sein, die Netzwerkstruktur zu erfassen, die zentralen Akteure zu identifizieren und daraus Schlüsse bezüglich

der Qualität der grenzüberschreitenden Kooperation innerhalb der Metropolregion Wien-Bratislava zu ziehen.

1.1.1 FORSCHUNGSFRAGEN

Die vorliegende Arbeit ist keine empirische Forschungsarbeit im klassischen Sinne, da nicht nur Fragen bezüglich des Akteursnetzwerks einer gemeinsamen Positionierung im Mittelpunkt der Betrachtung stehen, sondern ebenso Fragen, die sich mit Metropolregionen im Allgemeinen und den Herausforderungen metropolitaner Entwicklung auseinandersetzen.

Folgende Fragestellungen bilden den Rahmen dieser Arbeit:

1. Weshalb haben Metropolregionen in den letzten Jahrzehnten eine derartige wissenschaftliche und politische Prominenz erlangt?
2. Welche Herausforderungen stellen sich für die metropolitane Entwicklung vor dem Hintergrund der veränderten wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen?
3. Welche Rolle spielen Kooperationen und Netzwerke für die Etablierung von Metropolregionen?
4. Sind die Kooperations- und Netzwerksstrukturen innerhalb der Metropolregion Wien-Bratislava dazu geeignet, die Etablierung eines grenzüberschreitenden Wirtschaftsraums zu unterstützen?

Da eine vollständige Abhandlung dieser Fragestellungen den Umfang einer Masterarbeit bei Weitem sprengen würde, wurden innerhalb dieser rahmengebenden Fragestellungen bestimmte Schwerpunkte gesetzt:

- Wirtschaftsräumliche Transformationsprozesse
- Wettbewerbsfähigkeit von Metropolregionen
- Metropolitan Governance als Steuerungsansatz
- Netzwerke und Kooperationen als Schlüsselfaktoren regionaler Entwicklung
- Das politische Netzwerk der Positionierung einer grenzüberschreitenden Metropolregion Wien-Bratislava: seine Akteure und ihre Beziehungen

Während die ersten drei Forschungsfragen anhand von wissenschaftlicher Literatur erarbeitet und in Form von Zwischenfazits beantwortet werden, stellt die vierte Frage den Untersuchungsrahmen der sozialen Netzwerkanalyse dar. Auf die konkreten empirischen Fragestellungen bezüglich des politischen Netzwerks wie auch auf das empirische Forschungsdesign wird im Abschnitt über die Methodik der Analyse eingegangen (siehe Abschnitt: 7.1).

1.1.2 AUFBAU DER ARBEIT

Wie der Titel des Kapitels „Metropolregionen: die Hintergründe ihres Bedeutungsgewinns, ihre Funktionen, ihr Wettbewerb“ bereits verrät, steht zu Beginn der Arbeit der Prozess der Metropolisierung im Mittelpunkt der Betrachtung. Ziel des Kapitels ist, zu vermitteln, welche Entwicklungen und Prozesse dazu beigetragen haben und beitragen, dass Metropolregionen heutzutage ein prominentes Forschungsfeld darstellen und innerhalb der wissenschaftlichen und politischen Auseinandersetzungen „boomen“.

Darauf aufbauend wird die Bedeutung von Kooperationen und Netzwerken für die regionale Entwicklung diskutiert. In diesem Zusammenhang wird einerseits deren Rollen und Funktionen im Hinblick auf die

metropolitane Wettbewerbsfähigkeit erläutert, andererseits wird der Rolle von Kooperationen und Netzwerken im Zusammenhang mit der Frage nach neuen regionalen Steuerungsmechanismen in Form der Metropolitan Governance nachgegangen.

Das vierte Kapitel stellt eine Einführung in die Netzwerkperspektive dar. Nach einer Zusammenfassung der unterschiedlichen Arten und Funktionen von Netzwerken für die regionale Entwicklung soll der Bogen gespannt werden zu einer netzwerktheoretischen Perspektive, indem unterschiedliche Netzwerkperspektiven und deren Forschungsansätze diskutiert werden. Das Kapitel endet mit einer Vorstellung der sozialen Netzwerkanalyse als Theoriemodell und der Beschreibung grundlegender netzwerkanalytischer Konzepte.

Kapitel fünf führt daraufhin in die Netzwerkanalyse als Methode ein und widmet sich deren Elementen, Verfahren und Maßzahlen. Dieses Kapitel stellt damit die Überleitung zur empirischen Analyse dar, da all jene Faktoren erläutert werden, die für das Verständnis der Analyse und deren Ergebnisse bedeutsam sind.

Das sechste Kapitel stellt die Einführung in die empirische Auseinandersetzung dar, indem es der Metropolregion Wien-Bratislava in Form eines regionalen Profils widmet. Inhalt sind nicht nur die demographischen und wirtschaftlichen Strukturen, sondern auch die vorangegangenen Kooperationsstrukturen innerhalb der Region, wie auch die strategische Ausrichtung der Kernstädte Wien und Bratislava.

Im Kapitel „Das Netzwerk einer gemeinsamen wirtschaftlichen Positionierung Wien-Bratislava“ steht schlussendlich das Akteursnetzwerk der gemeinsamen Positionierung Wien-Bratislava im Fokus der Betrachtung. Dieses Kapitel widmet sich voll und ganz der sozialen Netzwerkanalyse, basierend auf den in Kapitel fünf vorgestellten netzwerkanalytischen Konzepten.

Das letzte Kapitel „Metropolregion Wien-Bratislava: Die Kooperationssituation“ fasst in Folge die Ergebnisse der Analyse zusammen und bewertet sie in Hinblick in Hinblick auf die gestellten empirischen Forschungsfragen. Die Arbeit endet mit einem persönlichen Resumée und einer Einschätzung der Lage der grenzüberschreitenden Positionierung.

2 METROPOLREGIONEN: DIE HINTERGRÜNDE IHRES BEDEUTUNGSGEWINNS, IHRE FUNKTIONEN, IHR WETTBEWERB

Großstädte und Großstadtregionen nahmen zwar immer schon eine entscheidende Rolle für die sozialen und wirtschaftlichen Entwicklungen auf regionaler und nationaler Ebene ein, aufgrund der Entwicklungen der letzten zwanzig Jahre (Globalisierung, Europäische Integration, technologischer Fortschritt und Wandel zur Wissensökonomie), hat sich jedoch die Bedeutung und Funktionen einiger dieser Standorte um die globale Ebene erweitert.

Im wissenschaftlichen Diskurs weitgehend als Metropolregion bezeichnet, üben diese Standorte nicht nur Einfluss auf die regionale oder nationale Entwicklung, sondern stellen gleichzeitig Knotenpunkte und Zentren eines internationalen Städtensystems dar. Sie übernehmen damit nicht nur allgemeine wirtschaftliche Funktionen, sondern spielen als „Gateway“ und Sammelpunkt jeglicher wirtschaftlicher und sozialer Aktivitäten eine entscheidende Rolle für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und Vernetzung, insbesondere für den europäischen Raum.

Das folgende Kapitel wird sich, nach einer kurzen Begriffsdefinition, nun einerseits mit den Rahmenbedingungen, die zur Herausbildung eines internationalen Städtensystems geführt haben, auseinandersetzen, andererseits werden die Funktionen der Metropolregionen als Zentren dieses Netzwerks diskutiert.

2.1 VON DER GROßSTADT ZUR METROPOLE ZUR METROPOLREGION

Die Begriffe der „Metropole“ oder „Metropolregion“ sind allgegenwärtig – ganz gleich ob im wissenschaftlichen, politischen oder alltäglichen Sprachgebrauch, stehen diese Begriffe meist für Städte oder Stadtregionen, die in irgendeiner Art und Weise eine bestimmte internationale Bedeutung aufweisen. Während sie aus ökonomisch-funktionaler Sicht meist als wirtschaftliche Zentren, herausragende Verkehrsknotenpunkte und als Orte kultureller und wissenschaftlicher Innovation wahrgenommen werden, werden diese Städte oder Stadtregionen gerne auch mit Kosmopolitität, Glamour und Avantgarde, herausragender Architektur, Kultur und einem besonderen Lebensgefühl¹ in Verbindung gebracht.

Trotz oder gerade wegen der vielfältigen Verwendungen dieser Begrifflichkeiten, ist jedoch nicht immer klar, wodurch sich Metropolen oder Metropolregionen von der „normalen“ Großstadt abgrenzen, weshalb an dieser Stelle eine erste Einführung in diese Begrifflichkeiten stattfinden sollte.

Ganz allgemein lässt sich zunächst feststellen, dass sich die Unterscheidung zwischen „Metropole“ und „Metropolregion“ meist aus dem Kontext ergibt, innerhalb dessen diese Begriffe verwendet werden. Während vor allem im deutschsprachigen Raum „Metropole“ eher im alltäglichen Sprachgebrauch Anwendung findet, wird der Begriff der „Metropolregion“ meist in Raumentwicklungsdiskussionen verwendet.

Im Prinzip stellt der Begriff der „Metropolregion“ die Zusammensetzung der Begriffe „Metropole“ und „Region“ dar. Diese Verbindung erscheint vielleicht auf den ersten Blick ein bisschen widersprüchlich, da die „Metropole“ meist mit einem kompakten urbanen Zentrum in Verbindung gebracht wird, während

¹ VGL. ARiNG 2009: 13

„Region“ eher ein flächenhaftes Gebilde mittlerer Größe und damit ein größeres Territorium als eine einzelne Gemeinde bezeichnet². Diese Widersprüchlichkeit löst sich jedoch auf, wenn man die stadtreionalen Entwicklungsprozesse berücksichtigt – insbesondere mit Bezug auf die Suburbanisierungstendenzen seit den 1970ern – und sich vor Augen führt, dass sich Städte im Allgemeinen immer weniger durch politisch-administrative Grenzen trennscharf erfassen lassen, sondern vielmehr im Zusammenhang mit ihrem Umland betrachtet werden müssen.

Dennoch wird zunächst auf den „ursprünglichen“ Begriff der Metropole eingegangen, um dann im Anschluss die „Metropolregion“ näher bestimmen zu können.

Klassischerweise wird der Begriff der Metropole von der altgriechischen „Metropolis“, der „Mutterstadt“ abgeleitet. In diesem Zusammenhang wird der Metropole nicht nur eine zentrale Bedeutung einer Hauptstadt zugeschrieben, sondern gleichzeitig auf die Vernetzung zwischen den Städten in Griechenland und den Kolonialgründungen des Mittelmeerraums hingewiesen³ - als Metropole wird also seit jeher eine Hauptstadt oder sehr große Stadt verstanden, die sich in ihrer Bedeutung von anderen Städten abhebt.

Auch wenn im 18. Und 19. Jahrhundert die „Metropole“ aufgrund der römischen und orthodoxen Kirchenhierarchie (hier galt der Metropolit als Leiter der Kirchenprovinz), vorrangig als kulturelles und religiöses Zentrum verstanden wurde, hat sich spätestens seit Ende des 19. Jahrhunderts ihre wirtschaftliche und politische Bedeutung durchgesetzt.⁴

Im deutschen Sprachgebrauch dominierte bis Mitte des 19. Jahrhunderts der Begriff der „Großstadt“ – als sich jedoch die großen Hauptstädte wie beispielsweise Wien oder Berlin im Zuge der Urbanisierungsprozesse zu Millionenstädten etablierten und neue Funktionen als Kulturzentren, Unternehmenssitze und Finanzplätze übernahmen, erschien es angebracht, diese Art von Städten von den „kleinen Großstädten“ abzugrenzen, weshalb die Begriffe der „Millionenstadt“, „Weltstadt“ oder auch „Metropole“ gebräuchlich wurden.⁵

Das Begriffsverständnis im heutigen Sinne bildete sich jedoch vor allem seit Beginn der Globalisierungsprozesse in den 1980ern heraus. In Anlehnung an den angloamerikanischen und französischen Sprachgebrauch wird „Metropole“ heute als eine „[...] große Stadt mit internationaler Ausstrahlung, mit einer besonderen Konzentration von politischen und wirtschaftlichen Steuerungsfunktionen, mit einer hohen Dichte spezialisierter unternehmensnaher Dienstleister sowie mit einer hochentwickelten Infrastrukturausstattung und internationaler kultureller Bedeutung [...]“⁶ verstanden. Obwohl auch etliche Definitionen der Metropole die Einwohnerzahl mit einbeziehen, wird hier gezielt darauf verzichtet, da zum einen keine einheitliche Größe festgesetzt werden kann, zum andern definiert sich die Metropole vielmehr durch ihre Funktionen, wie sich im Laufe der dieses Kapitels herausstellen wird.

Ohne sich weiter in Begrifflichkeiten und Definitionsvarianten zu verlieren, sollte nun die regionale Dimension der Metropole mit einbezogen werden. Wie bereits angedeutet, ist es im Kontext der Raumentwicklung eher angebracht, von „Metropolregionen“ zu sprechen, da die Faktoren und Funktionen,

² VGL. BLOTEVOGEL & DANIELZYK 2009: 22

³ VGL. ARING 2009: 13

⁴ VGL. BLOTEVOGEL & DANIELZYK 2009: 22

⁵ VGL. BLOTEVOGEL & DANIELZYK 2009: 23

⁶ BLOTEVOGEL & DANIELZYK 2009: 23

die eine Metropole ausmachen, nicht nur innerhalb des Territoriums der Kernstadt zu verorten sind, sondern sich auf einen größeren Bezugsraum erstrecken, der die Umlandgemeinden mit einschließt. Das bezieht sich nicht nur auf metropolitane Infrastruktureinrichtungen mit hohem Flächenbedarf (wie Flughäfen, Logistikzentren etc.), sondern ebenso auf hochrangige Dienstleistungen, die sich auch im Umland ansiedeln, wenn die entsprechenden Erreichbarkeits- und Vernetzungsbedingungen gegeben sind.⁷ Damit bezeichnet der Begriff der „Metropolregion“ nicht nur eine Kernstadt, sondern einen regionalen Standortraum metropolitaner Funktionen.

Während der Begriff der „Metropole“ eher das Bild eines monozentralen Standorts mit einer dominanten Kernstadt impliziert (auch wenn prinzipiell davon auszugehen ist, dass auch hier das Umland eine bedeutende Rolle spielt), lässt der Begriff der „Metropolregion“ die räumlichen Struktureigenschaften weitgehend offen. Denn gerade im europäischen Raum variiert die räumliche Konzentration metropolitaner Funktionen deutlich: es existieren nicht nur die „klassischen“ Metropolregionen mit einer kompakten Kernstadt und einem Umland, dessen Funktionen nur eine nachgeordnete Rolle spielen (bspw. Hamburg, Paris etc.), sondern auch sogenannte polyzentrische Metropolregionen, die sich aus mehreren nahe beieinanderliegenden, gleichwertigen und arbeitsteilig verflochtenen Kernstädte zusammensetzen⁸. Die wohl prominentesten Beispiele hierfür sind Randstad oder die Rhein-Ruhr Metropolregion.

Eine letzte Unterscheidung, die gemacht werden kann, ist die analytische und die politisch-planerische Betrachtungsweise der Metropolregion: während sich die analytische Perspektive auf Metropolregionen als regionale Standortcluster metropolitaner Einrichtungen bezieht, versteht man im politisch-planerischen Sinn die Metropolregion als mehr oder weniger institutionalisierten Kooperationsraum lokaler und regionaler Akteure, der sich nicht nur aus den politischen Entscheidungsträgern der Kernstadt/Kernstädte und ihrem Umland zusammensetzt, sondern auch private Akteure mit einbezieht⁹.

In dieser Arbeit wird zwar eher der politisch-planerische Kontext der Metropolregion im Vordergrund stehen, zu Beginn wird die Metropolregion aber auch aus analytisch-theoretischer Sicht betrachtet – insbesondere im Zusammenhang mit den Prozessen der Globalisierung und dem Wandel zur Wissensökonomie und den tatsächlichen metropolitanen Funktionen.

2.2 GLOBALISIERUNG UND DIE TRANSFORMATION DER WIRTSCHAFTSRÄUMLICHEN STRUKTUREN

Seit den politischen Entscheidungen zur Öffnung der Märkte im Rahmen des GATT¹⁰ oder der WTO¹¹ und den Privatisierungen und Deregulierungen von Märkten in den westlichen Industrieländern Mitte der 1980er, hat sich der Spielraum für privatwirtschaftliche Aktivitäten stark erweitert.¹² Insbesondere die Schaffung des europäischen Binnenmarkts zu Beginn der 1990er – mit den vier Freiheiten des freien Personen-, Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs – hat im europäischen Raum die nationalen

⁷ VGL. BLOTEVOGEL & DANIELZYK 2009: 23

⁸ VGL. BLOTEVOGEL & DANIELZYK 2009: 23

⁹ VGL. BLOTEVOGEL & DANIELZYK 2009: 24

¹⁰ GENERAL AGREEMENT ON TARIFS AND TRADE

¹¹ WORLD TRADE ORGANISATION

¹² VGL. LAMMERS 1999: 11

Barrieren für wirtschaftliche Aktivitäten weitgehend abgebaut und damit die Verflechtung internationaler Wirtschaftsbeziehungen vorangetrieben¹³.

Neben den politischen Entscheidungen zur Liberalisierung des Weltmarkts, spielen auch die technologischen Errungenschaften innerhalb des Transport- und Kommunikationswesens eine maßgebliche Rolle für die fortschreitende Globalisierung. Der explodierende Welthandel seit Beginn der 1990er, die Zunahme der Direktinvestitionen und die Internationalisierung der Finanzwirtschaft¹⁴, hätten sich niemals in dieser Dynamik und diesem räumlichen Ausmaß vollzogen, wenn nicht der technologische Fortschritt die Leistungsfähigkeit der Transport- und Kommunikationssysteme enorm erhöht und damit den Austausch von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Wissen über nationale Grenzen hinweg sehr viel kostengünstiger, beziehungsweise teilweise erst ermöglicht hätte¹⁵. Der Ausbau der Verkehrsinfrastrukturen, die Effizienzsteigerungen innerhalb des Transportwesens (bspw. Containerschifffahrt) und bahnbrechende Fortschritte innerhalb des Kommunikationssektors, haben die Raumüberwindungskosten drastisch gesenkt und damit die wirtschaftliche Verflechtung angetrieben. Insbesondere seit der „Revolution“ des Internets zu Beginn der 1990er, können räumliche und zeitliche Barrieren in beispielloser Art und Weise überwunden werden, wodurch sich der wirtschaftliche Handlungs- und Bezugsraum stark ausgedehnt hat.

2.2.1 DIE NEUE RÄUMLICHE ARBEITSTEILUNG

Die gesunkenen Raumüberwindungs- und Transaktionskosten eröffnen den Unternehmen nicht nur neue Absatz- und Beschaffungsmärkte sowie Investitionsmöglichkeiten, sondern verstärken auch deren Konkurrenzsituation. Die erhöhte Geschwindigkeit der wirtschaftlichen Entwicklungen, deren globale Reichweite, die schwer abschätzbaren Innovationserfordernisse und nicht zuletzt die steigenden Qualitätsanforderungen, erzeugen einen Zwang zur betrieblichen Effizienz und Flexibilisierung¹⁶.

In diesem Zusammenhang lassen sich zwei unternehmerische Strategien beobachten, die maßgeblichen Einfluss auf die räumliche Arbeitsteilung und Funktionen von Standorten üben: die Globalisierung der Unternehmens- und Produktionsstruktur (im Sinne von „Global Sourcing“) und als Gegensatz dazu – oder gleichzeitig – die Regionalisierung der Produktionsorganisation (im Sinne von Clusterbildung oder Regionalökonomien).

Die Fortschritte der Kommunikationstechnologien und die global verfügbare digitale Infrastruktur ermöglichen mittlerweile die Planung, Koordination und Kontrolle transnational verteilter Wertschöpfungsketten¹⁷, weshalb nicht mehr das gesamte Unternehmen an den optimalen Standort wandert, sondern nur noch einzelne betriebliche Funktionen, die je nach Anforderungen und Standortbedingungen weltweit verteilt werden. Somit entstehen immer mehr transnational organisierte Unternehmen, die ihr Standortnetz auf internationaler Ebene optimieren und die Unterschiede der Standortbedingungen zu ihren Gunsten nutzen: die strategischen und wissensintensiven Funktionen, wie Headquarter-, Finanzierungs-, Handels- oder Forschungsfunktionen konzentrieren sich meist in den

¹³ VGL. LAMMERS 1999: 11

¹⁴ VGL. HAHNE & ARING 2011: 15

¹⁵ VGL. LAMMERS 1999:11

¹⁶ VGL. MAYERHOFER & WOLFMAYR-SCHNITZER 1996: 517

¹⁷ VGL. MAYERHOFER & WOLFMAYR-SCHNITZER 1996: 518, VGL. LÄPPLER 2001

Metropolräumen, während Aktivitäten, für deren Produktion komparative Faktorkosten-Vorteile ausschlaggebend sind (meist arbeitsintensive Massenproduktionen), in die Peripherie verlagert werden¹⁸.

Gleichzeitig organisieren sich insbesondere Klein- und Mittelbetriebe immer stärker in regionalen Wirtschaftsnetzwerken und steigern ihre betriebliche Effizienz durch die Flexibilisierung der Unternehmensorganisation - traditionelle, vertikal integrierte Produktionsabläufe werden zunehmend von flexibel spezialisierten Produktionsabläufen abgelöst, die eine schnelle Anpassung an Marktveränderungen ermöglichen¹⁹. „Flexibel spezialisierte“ Unternehmen verringern ihre Fertigungstiefe und konzentrieren sich auf strategische Kernbereiche – Produktkomponenten und dispositive Funktionen werden in einem Netz von Kooperationsformen „zugekauft“.²⁰ Die Gesamtproduktion setzt sich daher aus dem Zusammenspiel von (Teil-)Produzenten zusammen, die sich in regionalen Netzwerken organisieren. Dadurch entstehen territorial integrierte Produktionskomplexe mit netzwerkartiger Organisationsform, in denen sich insbesondere höherwertige Fertigungsfunktionen und „designintensive“ Industrien zu dynamischen Industrieagglomerationen formen²¹. Die Herausbildung dieser „neuen“ Regionalökonomien, seien es „Cluster“, „Industrial Districts“ oder „Innovative Milieus“, kann einerseits als Reaktion auf die Spezialisierungsanforderungen der Globalisierung betrachtet werden, andererseits wirken die Regionalökonomien selbst als Motoren der Globalisierung, da sie die „strategic workhorses“ des globalen Wirtschaftssystems darstellen.²²

Durch die Prozesse der Globalisierung steigt nicht nur der Wettbewerb zwischen den Wirtschaftsakteuren, sondern es erweitern sich gleichzeitig deren Handlungsmöglichkeiten und -räume. Aufgrund der transnationalen und globalen Ausrichtung der Unternehmen und ihrer Mobilität, löst sich die Bindung an die angestammte Region, wodurch sich der Wettbewerb zwischen den Wirtschaftsstandorten verstärkt. Die traditionelle Arbeitsteilung nach Produkten wird immer stärker von einer funktionalen Arbeitsteilung überlagert, weshalb der Standortwettbewerb zunehmend zwischen (Teil)räumen mit ähnlichen Standortattributen stattfindet, die um bestimmte Unternehmensfunktionen konkurrieren²³. Die Konsequenz daraus ist eine verstärkte Spezialisierung der einzelnen Wirtschaftsräume²⁴.

Mit den Möglichkeiten der Verlagerung von Massenproduktionsstätten, den Flexibilisierungspotentialen neuer Produktionstechnologien und den neuen Vernetzungen, haben sich die räumliche Arbeitsteilung und die Funktionen von Standorten innerhalb dieser Arbeitsteilung verändert. Es entwickelt sich ein neues Standortmuster, das die alten Muster ergänzt, überlagert und teilweise auch auflöst²⁵. In diesem Zusammenhang lassen sich stark vereinfacht drei Gruppen von Standorten identifizieren:

1. Orte mit vergleichsweise einfachen Standortvoraussetzungen, die von der sich ausdehnenden Massenproduktion profitieren: Sie ziehen aufgrund von Faktorkostenvorteilen, Subventionen und einem ausreichenden Arbeitskräfteangebot geringer Qualifizierung, standardisierte Massenproduktionen an. Das bezieht sich auf Produkte wie Autobauteile, Handys, Computerbauteile, Konsum-Elektronik, Bekleidung etc. Die Standortanforderungen sind gering – im

¹⁸ VGL. MAYERHOFER & WOLFMAYR-SCHNITZER 1996: 518

¹⁹ VGL. MAYERHOFER & WOLFMAYR-SCHNITZER 1996: 518

²⁰ VGL. MAYERHOFER & WOLFMAYR-SCHNITZER 1996: 518

²¹ VGL. KRÄTKE ET AL. 1997: 7

²² CAPELLO ET AL. 2009: 5

²³ VGL. MAYERHOFER & WOLFMAYR-SCHNITZER: 518

²⁴ VGL. OECD 1999, PORTER 2001, ZIT. IN KRÄTKE 2007: 3

²⁵ VGL. HAHNE & ARING 2011: 16f

Prinzip reichen gute Transportbedingungen, genügend anlernbare Arbeitskräfte und geeignete Betriebsflächen aus, weshalb auch Kleinstädte als derartige Standorte fungieren können.²⁶

2. Die zweite Gruppe von Agglomerationen weist Spezialisierungsvorteile auf, aufgrund der Verfügbarkeit ausgebildeter Arbeitskräfte mit bestimmten, oft branchenbezogenen Fähigkeiten und der Konzentration verschiedener Firmen ähnlicher Branchen. Produktion und produktionsbezogene Dienstleistungen (bspw. Hardwareproduktion und Softwareentwicklung) können aufgrund der räumlichen Nähe voneinander profitieren.²⁷
3. Als dritte Gruppe können die Metropolregionen identifiziert werden. Sie stellen hochrangige Netzwerkknoten dar, die eine Vielzahl an Funktionen und Kompetenzen bündeln. Sie sind die Standorte der Entscheidungszentralen wichtiger internationaler Unternehmen, hochwertiger Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen, der Finanzwirtschaft und letztendlich auch der Kreativen, aufgrund des Angebots an hochwertigen Kulturaktivitäten.²⁸

Jede dieser Gruppen stellt nun eine spezifische Art von Knotenpunkten des Netzwerks der Weltwirtschaft dar und weist unterschiedliche Funktionen auf, die sich allerdings ständig ändern. Gerade Metropolregionen waren in der Vergangenheit eher durch hauptstädtische Macht-, Kontroll- und damit verbundene Dienstleistungsfunktionen, wie auch als Knotenpunkte des Handels oder des Personenverkehrs gekennzeichnet. Heute steht zudem die Frage nach ihrer Bedeutung als Knoten des Wissens- und Informationsaustauschs innerhalb der weltweiten Arbeitsteilung und ihr Funktionswandel zu Standorten der Wissensproduktion, Wissensvermarktung und Kreativwirtschaft im Vordergrund.²⁹

Diese Klassifizierung von Standorten ist zwar zweifelsohne eine stark vereinfachte Abbildung der Strukturen des internationalen Städtenetzwerks, sie eignet sich aber aufgrund der Differenzierung von Triebkräften und Standorttypen als Erklärungsbasis der neuen Standortmuster. Dennoch finden sich gerade in Europa Beispiele von Unternehmensentwicklungen, die gegen den räumlichen Anpassungsdruck „immun“ sind und auch am angestammten Standort den Herausforderungen der Globalisierung bestehen. Ebenso zeigen hochwertige Forschung und Entwicklung eine räumliche Persistenz – so können sich Universitäten mit langer Tradition in mittelgroßen Städten als Exzellenzstandorte profilieren³⁰.

2.2.2 DIE KONZENTRATIONS- UND AGGLOMERATIONSTENDENZEN DER GLOBALISIERUNG: METROPOLLEN ALS ZENTREN DES GLOBALEN WIRTSCHAFTSNETZWERKS

Die wirtschaftsräumlichen Restrukturierungsprozesse der Globalisierung und deren Auswirkung auf die Raumstrukturen und Städtesysteme, hat bereits eine Vielzahl an Autoren beschäftigt. Bei aller Vielfalt der wissenschaftlichen Ansätze, besteht jedoch der Konsens, dass sich im Zuge der Globalisierung bestimmte Standorte zu internationalen Kontroll- und Entscheidungszentren der globalen Wirtschaft entwickelt haben. Ganz gleich, ob sie als „global cities“, „world cities“ oder Metropolen bezeichnet werden, übernehmen diese zentralen Standorte das Management und die Steuerung einer sich entwickelnden, stärker arbeitsteilig organisierten „neuen Raumökonomie“ und gelten als Symbole der internationalen wirtschaftlichen Integration.³¹

²⁶ VGL. HAHNE & ARING 2011: 17

²⁷ VGL. HAHNE & ARING 2011: 17

²⁸ VGL. HAHNE & ARING 2011: 17

²⁹ VGL. HAHNE & ARING 2011: 18

³⁰ VGL. HAHNE & ARING 2011: 17

³¹ VGL. MAYERHOFER & WOLFMAYR-SCHNITZER: 518

Da es innerhalb dieser Arbeit nicht möglich ist, die gesamte wissenschaftliche Diskussion über das internationale Städtesystem abzubilden, werden im Folgenden einige Ansätze herausgegriffen – die Auswahl der Theorien beruht dabei auf der „Prominenz“ innerhalb der wissenschaftlichen Literatur und wird sich überblicksmäßig mit den Konzepten von John Friedman, Saskia Sassen und Manuel Castells auseinandersetzen.

Die „Weltstadthypothesen“ als Rahmen für die Weltstadtforschung

John Friedmanns Beitrag „The world city hypothesis“ (1986) gilt als allgemein anerkannte Grundlage der Metropolenforschung. Auch wenn dieser Ansatz auf einer schwachen empirischen Basis beruht, besitzt er auch heute im Kern immer noch Gültigkeit und bildet den Ausgangspunkt zahlreicher theoretischer und empirischer Arbeiten zur Metropolenforschung.³² Ausgehend von sieben Hypothesen (siehe Abbildung 1), die sich auf die räumliche Organisation einer neuen internationalen Arbeitsteilung beziehen, stellen für Friedmann „world cities“ die Kontrollzentralen des globalen Kapitals dar, in denen sich Unternehmenszentralen großer multinationaler Konzerne konzentrieren, deren Einbindung in die Weltwirtschaft mit dem Status des Standorts in Verbindung steht.³³

Auf Basis der Indikatoren „bedeutende Finanzzentren“, „Sitze transnationaler Konzerne“, „Sitze internationaler Organisationen“, „wachsender Dienstleistungssektor“, „Produktionszentren“, „wichtige

- 1 Maßgeblich für strukturelle Veränderungen in Städte sind die Art und das Ausmaß ihrer Integration sowie ihre Funktionen im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung
- 2 Schlüsselstädte werden weltweit vom globalen Kapital als „Stützpunkte“ (basing points) innerhalb der räumlichen Ordnung und Artikulation von Produktion und Märkten genutzt. Die sich daraus ergebenden Beziehungen machen es möglich, die Weltstädte in einer komplexen räumlichen Hierarchie anzuordnen
- 3 Die globalen Kontrollfunktionen von Weltstädten spiegeln sich unmittelbar in der Struktur und Dynamik ihrer Produktionssektoren und Beschäftigung wider.
- 4 Weltstädte sind die wichtigsten Orte für die Konzentration und Akkumulation internationalen Kapitals.
- 5 Weltstädte sind Zielorte einer großen Zahl nationaler und internationaler Migranten.
- 6 Weltstädte zeigen die Hauptwidersprüche des industriellen Kapitalismus auf – darunter räumliche und klassenspezifische Polarisierungen.
- 7 Das Weltstadtwachstum verursacht hohe soziale Kosten, die tendenziell die finanzielle Kapazität des Staates übertreffen.

Abbildung 1. Friedmanns Weltstadthypothesen
 QUELLE: HEINEBERG 2005: 73, EIGENE DARSTELLUNG

Transportknotenpunkte“ und „Bevölkerungsgröße“ hat Friedmann das globale Städtesystem hierarchisch organisiert und zwischen „primary und secondary cities“.³⁴ (Abbildung 2) unterschieden. Seine zusätzliche Differenzierung in „core countries“ (marktwirtschaftliche Industrieländer) und „semi-peripheral countries“ (Ländern mit mittlerem Einkommen) wird auch heute noch von der Weltbank als Klassifikationsmerkmal verwendet³⁵. Da sein Ansatz vor dem Fall des Eisernen Vorhangs entstand, wurde jedoch nur die westliche Hemisphäre berücksichtigt³⁶.

³² VGL. ADAM ET AL. 2005

³³ VGL. GROTHEER 2011: 19

³⁴ VGL. ADAM ET AL. 2005: 419

³⁵ VGL. ADAM ET AL. 2005: 419

³⁶ VGL. ADAM ET AL. 2005: 419

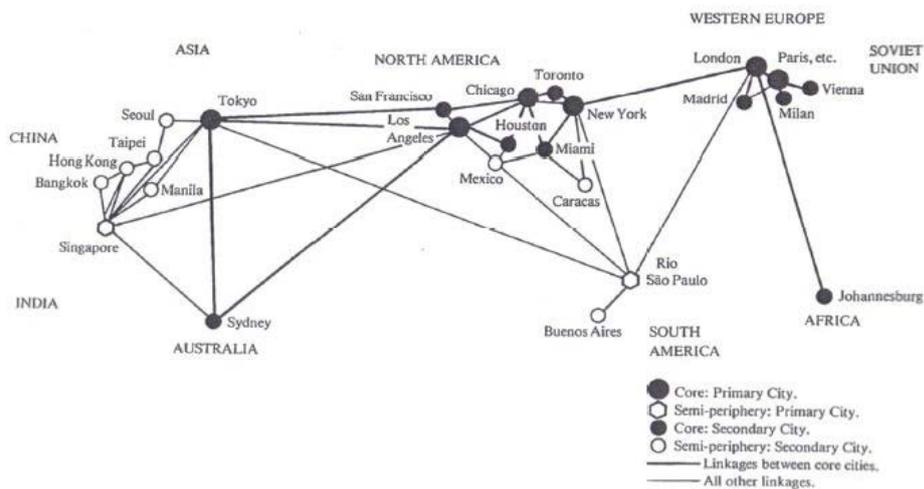


Abbildung 2 Die Hierarchie und Vernetzung der World Cities nach Friedman 1986
 QUELLE: FRIEDMAN 1986: THE WORLD CITY HYPOTHESIS, IN: DEVELOPMENT AND CHANGE, S. 74

Global Cities an der Spitze des globalen Städtesystems

Aufbauend auf Friedmanns Hypothesen hat Saskia Sassen insbesondere mit ihrem Buch „The Global City“ (1991) die Metropolenforschung maßgeblich geprägt, indem sie das Dezentralisierungspotential der Kommunikations- und Informationstechnologie thematisierte³⁷. Der Begriff der „Global Cities“ entspricht einer begrifflichen Weiterbildung der „World Cities“, indem er die Bedeutung des Phänomens der Globalisierung integriert und sich auf die ökonomischen Funktionen der Städte konzentriert.³⁸

Ausgangspunkt der Theorie ist einerseits die globalräumliche Streuung und Vernetzung der arbeitsintensiven industriellen Produktion und andererseits die Verlagerung der Weltwirtschaft hin zum Dienstleistungs- und Finanzgewerbe³⁹. Aufgrund der weiträumigen Verteilung der Produktionszusammenhänge, erfordert die daraus resultierende Unübersichtlichkeit der Wirtschaftsprozesse neue spezielle Dienstleistungen, die die einzelnen Produktionsschritte überwachen und koordinieren. Diese speziellen Dienstleistungen konzentrieren sich an bestimmten Standorten, den „Global Cities“. Aufgrund der globalen Wirtschaftsverflechtungen und den Fortschritten der Informations- und Kommunikationstechnologien, wächst also die Welt einerseits zum „globalen Dorf“ zusammen, andererseits erzeugen die neuen Technologien dominante Knoten der Steuerung, die Global Cities⁴⁰. Diese Global Cities dienen (1) als Steuerungszentralen innerhalb der Organisation der Weltwirtschaft, (2) als wesentliche Standorte und Marktplätze für die führenden Wirtschaftszweige (Finanz- und Dienstleistungsgewerbe) und (3) als Produktions- und Innovationsstandorte dieser Wirtschaftszweige.⁴¹

Auch wenn Sassen damit Friedmanns Ansatz weiterentwickelt hat, fundieren ihre Interpretationen auf einer relativ schmalen empirischen Basis, da sie sich ihre Analysen und Interpretationen vorrangig auf die „Global Cities – Triade“ New York, London und Tokio beziehen und damit wenig aussagen über alle anderen Weltstädte und deren Einfügung in das Weltstadtsystem⁴².

³⁷ VGL. ARING 2009: 16

³⁸ VGL. GROTHEER 2011: 20

³⁹ VGL. SASSEN 1996: 15, ZIT. IN ROLF 2006: 48

⁴⁰ VGL. ARING 2009: 16

⁴¹ VGL. HEINEBERG 2005: 76

⁴² VGL. HEINEBERG 2005: 76

Das Konzept der Global Cities erscheint daher weniger interessant als Klassifizierungskategorie im Rahmen von Rangordnungen im internationalen Städtesystem, sondern sollte vielmehr als Konzept verstanden werden, um die Rolle der Städte im Globalisierungsprozess zu erfassen – von diesem Prozess sind nämlich nicht nur ein paar herausragende Zentren wie New York, London oder Tokio betroffen, sondern im Prinzip alle Städte⁴³.

Zusammenfassend stellt das Konzept der Global Cities den „Zusammenhang zwischen der Stadtentwicklung und der weltweiter wirtschaftlichen Entwicklung heraus, insbesondere mit der These, dass sich das weltweite System von Produktion und Märkten räumlich in Form eines globalen Netzwerks von Städten artikuliert: Die fortgeschrittene Internationalisierung und Globalisierung des Kapitals benötigt „Knotenpunkte“ zur Koordination und Kontrolle der weltweiten ökonomischen Aktivitäten. [...] Basis des Global-City Konzepts ist die Neuauflage eines Modells der funktionalräumlichen Arbeitsteilung im Kontext des internationalen Städtesystem“. ⁴⁴

Der „space of flows“ – die Netz-Knoten-Logik

Noch intensiver mit den räumlichen Auswirkungen der informationstechnologischen Revolution und der Globalisierung hat sich Manuel Castells auseinandergesetzt. In seinem Werk „Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft“, verfolgt er die Idee der Unterscheidung zwischen dem „space of place“ (Raum der Orte) und dem „space of flows“ (Raum der Flüsse)⁴⁵. Castells Idee beruht auf der neuen Logik des Raumes unter dem Einfluss einer sich entwickelnden Netzwerkgesellschaft: der traditionelle „space of place“ existiert nicht mehr per se, sondern wird durch den „space of flows“ definiert, der sich aus Strömen und Knotenpunkten zusammensetzt.

Diese „flows“ oder Ströme stehen für den Austausch und die Interaktion zwischen physisch unverbundenen Positionen, „die soziale Akteure innerhalb der wirtschaftlichen, politischen und symbolischen Strukturen der Gesellschaft einnehmen“⁴⁶. Als Knoten gelten Orte, an denen sich strategisch wichtige Funktionen konzentrieren. Diese wichtigen Funktionen der globalisierten und Informations-Gesellschaft werden in Netzwerken organisiert, die dem „space of flows“ angehören und durch die Ströme weltweit miteinander verknüpft werden⁴⁷.

Castells identifiziert drei Dimensionen, die den „space of flows“ konstituieren und somit die materielle Grundlage für dominante Prozesse und Funktionen bilden: (1) die (elektronische) Infrastruktur (technische Dimension), (2) spezifische Orte als Knoten in Netzen (geographische Dimension), (3) die Führungseliten (soziale Dimension). ⁴⁸

Die erste materielle Ebene bezieht sich auf die infrastrukturelle Basis für die Ausübung von Interaktion und Austausch. Die Telekommunikation, satellitengestützte Massenkommunikation und Hochgeschwindigkeits-Transportsysteme produzieren Netzwerke, die die räumliche Logik von Standorten neu definiert – der Standort existiert nicht (nur) physisch, sondern definiert sich durch die Position innerhalb dieses „space of

⁴³ VGL. KRÄTKE 2004: 20, ZIT. IN HEINEBERG 2005: 72

⁴⁴ KRÄTKE 1997: 144F, ZIT. IN HEINEBERG 2005: 78F

⁴⁵ U.A. ARING 2009: 14

⁴⁶ CASTELLS 2004: 467, ZIT. IN GROWE 2011: 49

⁴⁷ VGL. CASTELLS 2004: 467, ZIT IN GROWE 2011: 49

⁴⁸ VGL. GROWE 2011: 49

flows“. Standorte lösen sich nicht auf, ihre Bedeutung und Funktionen werden jedoch von diesen Netzwerken neu definiert⁴⁹.

Die zweite materielle Ebene des „space of flows“ wird durch Zentren und Knoten bestimmt, an denen die Ströme der ersten Ebene zusammenfließen. Global Cities oder auch Metropolen gelten in diesem Zusammenhang als die Zentren, in denen „sich die höchsten direktiven, produktiven und Führungsfunktionen der ganzen Welt [konzentrieren]: die Kontrolle der Medien; die reale Machtpolitik; und die symbolische Fähigkeit, Botschaften herzustellen und zu verbreiten“⁵⁰. Daneben existieren nationale oder regionale Ökonomien, die sich aus „eigenen“ Knoten zusammensetzen, die sie, basierend auf der Logik der Kommunikationstechnologien, mit dem Netzwerk der globalen Ökonomie verbinden.⁵¹

Die dritte materielle Ebene des Raums der Ströme bezieht sich schließlich auf die räumliche Organisation der herrschenden Führungseliten. Die Eliten bilden personelle, global organisierte Mikro-Netzwerke, durch die sie sich nicht nur „von der Masse“ abheben, sondern mithilfe derer sie ihre Interessen in die funktionalen Makro-Netzwerke integrieren.⁵²

Die „Netzwerkgesellschaft“ zeichnet sich also durch eigene Räume der Interaktion aus, die den physischen Raum des Ortes überlagern und die Entwicklung von Städten beeinflussen. Castells „space of flows“ verweist deutlich auf die Bedeutung von Austausch und Vernetzung für die räumliche Restrukturierung der Standorte. Städte und Stadtregionen zerfließen zwar zusehends unter den Dezentralisierungstendenzen der Ströme, andererseits ist der „space of flows“ nicht völlig „ortlos“ – manche Standorte etablieren sich zu den zentralen Knoten des Netzwerks, in dem die Flüsse zusammenfließen⁵³.

2.3 METROPOLREGIONEN ALS BEVORZUGTE STANDORTE DER WISSENSÖKONOMIE

„Die Globalisierung ist verantwortlich für den Aufstieg der Wissensökonomie und damit auch für den Aufstieg der Metropolregionen innerhalb des neuen räumlichen Systems der Arbeitsteilung.“⁵⁴ Metropolregionen stellen nicht nur die Knoten dar, von denen aus die Unternehmen der Wissensökonomie ihre globalen Wirtschaftsbeziehungen organisieren, sondern auch diejenigen Standorte, an denen die Produktion von Wissens- und Informationsgütern beziehungsweise Dienstleistungen konzentriert ist.⁵⁵

Die Anwendung und die Integration von wissenschaftlichen und technologischen Erkenntnissen waren schon immer die treibenden Kräfte für die wirtschaftliche Entwicklung von Gesellschaften⁵⁶. Aufgrund der maßgeblichen Fortschritte im Informations- und Kommunikationssektor hat sich jedoch die Art und Weise der Produktion, die Verteilung und Verarbeitung von Wissen im Vergleich zu den vergangenen Epochen drastisch verändert⁵⁷.

Mit dem Wandel zur Wissensgesellschaft erfährt Wissen eine neue Bewertung innerhalb der Wertschöpfung. Wissen wird heute ganz bewusst als Ressource in den verschiedensten Aktionsfeldern

⁴⁹ VGL. CASTELLS 1996: 412 FF

⁵⁰ CASTELLS 2004: 459, ZIT. IN GROWE 2011: 49

⁵¹ VGL. CASTELLS 1996: 412 FF

⁵² VGL. GROWE 2011: 49 F

⁵³ VGL. ARING 2009: 15

⁵⁴ KUJATH 2009: 209

⁵⁵ VGL. KUJATH 2009: 209

⁵⁶ VGL. VGL. KUJATH & SCHMIDT 2007: 4

⁵⁷ VGL. KUJATH 2005: 25

professionell eingesetzt und weiterentwickelt und etabliert sich zum strukturbestimmenden Wirtschaftsfaktor⁵⁸. Heute sind nicht mehr materielle Ressourcen, sondern die Entwicklung von Wissen und Innovationen die treibenden Größen für wirtschaftliches Wachstum⁵⁹.

Die Spezialisierung der Metropolregion auf wissensintensive, höherwertige Arbeiten steht in einem engen Zusammenhang mit der Notwendigkeit der Organisation und Koordination der sich zunehmend global ausbreitenden Güter- und Kapitalströme. Für dieses Aufgabenfeld hat sich eine metropolitane Dienstleistungswirtschaft entwickelt, die spezialisiertes Wissen produziert, welches von den global produzierenden Unternehmen für die Steuerung ihrer transnationalen Beziehungsnetze nachgefragt wird.⁶⁰ Neben diesen „global services“ konzentrieren sich in Metropolregionen aber auch noch zwei andere wirtschaftliche Spezialisierungen: zum einen industriebezogene Dienstleistungen sowie Forschungs- und Entwicklungsaufgaben („servindustrial economy“) zum andern Informations-, Medien- und Kreativindustrien („informational industry“).⁶¹

2.3.1 DIE BEDEUTUNG VON AGGLOMERATIONEN FÜR DIE WISSENSÖKONOMIE

Im Zusammenhang mit der Bedeutung der Metropolregion als bevorzugter Standort der Wissensökonomie, werden vor allem das Kontextmodell und das Ressourcenmodell diskutiert.⁶² Das Kontextmodell bezieht sich auf die urbanen Räume als Orte der Wissensgenerierung und des Lernens. Die hohe Akteursdichte und –vielfalt begünstigt in diesem Zusammenhang die Herausbildung regionaler Kontaktnetzwerke, die als Basis für die Entstehung von regionalen Wissenskontexten gelten⁶³. Das Ressourcenmodell stellt hingegen die urbanen Räume als Knoten globaler Wissensnetzwerke und Ressourcenpools dar. Darauf stützt sich auch die These der Metropolregionen als Knotenpunkte der Wissensökonomie. Die Einbindung in globale Wissensnetzwerke ist in diesem Zusammenhang abhängig von der räumlichen Dichte von Wissensträgern, Wissensarbeitern und entsprechenden Infrastrukturen wie Telekommunikation und Verkehrsinfrastruktur.⁶⁴

Kontext- und Ressourcenmodell stellen keine Gegensätze dar, sondern ergänzen sich zu einer differenzierten Betrachtungsweise der räumlichen Wirkungen der Wissensökonomie. Folgende Argumente sprechen aus (wissens)ökonomischer Sicht für die Konzentration der wissensintensiven Aktivitäten in urbanen Zentren⁶⁵:

- *Urbane Zentren als Knotenpunkte sich überlagernder Netzwerke:* Unternehmen beziehen ihre Wissensressourcen teilweise aus überregionalen und globalen Quellen. Die Informationsdienstleister in den urbanen Räumen fungieren als Schaltstellen, wobei ihre Verarbeitungskapazität von Wissen nicht an regionale Ressourcen gebunden ist. In diesem Zusammenhang sind die physische und telekommunikative Erreichbarkeit die wichtigsten Ressourcen – urbane Räume sind sozusagen die Knoten, die zahlreiche Interaktionsbeziehungen zu anderen Räumen aufbauen und Zugang zu anderen Märkten vermitteln.
- *Verbundvorteile:* Die Produktion komplexer Informationsgüter erfordert immer stärker die Zusammenführung hoch spezialisierter Inputs aus verschiedenen Wissensbereichen. Diese

⁵⁸ VGL. KUJATH & SCHMIDT 2007: 4

⁵⁹ VGL. KUJATH 2010: 20

⁶⁰ VGL. KUJATH 2009: 202

⁶¹ VGL. KUJATH 2009: 202

⁶² VGL. KUJATH 2005

⁶³ VGL. BRANDT ET AL. 2008: 14

⁶⁴ VGL. BRANDT ET AL. 2008: 14

⁶⁵ VGL. BRANDT ET AL. 2008: 14F

Zusammenführung lässt sich in urbanen Agglomerationen relativ leicht durch kooperative Vernetzungen vollziehen.

- *Der Austausch von implizitem Wissen:* Implizites Wissen („tacit knowledge“) nimmt eine hohe Bedeutung innerhalb der Wissensökonomie ein, da es aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung und der weltweiten Verbreitung und Verfügbarkeit des kodifizierten Wissens, eine strategisch bedeutsame Rolle einnimmt. Während das explizite oder kodifizierte Wissen leicht und kostengünstig transferierbar ist, kann das personengebundene implizite Wissen meist nur über interpersonelle Aktivitäten übertragen werden.⁶⁶ „Tacit knowledge“ bezeichnet Fähigkeiten, „die von Personen nicht bewusst als solche wahrgenommen werden und mehr oder weniger bewusst durch ‚learning by doing‘ und ‚learning by interacting‘ in sozialer Praxis angeeignet werden.“⁶⁷ Dieses äußerst kontextbezogene und unsichere Wissen wird am besten über face-to-face Interaktionen und regelmäßige Kontakte weitergeleitet, weswegen räumliche Nähe zum entscheidenden Faktor avanciert⁶⁸. Aufgrund der räumlichen Konzentration hochqualifizierter Wissensarbeiter und der Vielzahl an Möglichkeiten für persönliche Interaktionen, sind daher die Rahmenbedingungen für die Beschaffung, Verarbeitung und Verbreitung von Wissen in urbanen Agglomerationen besonders günstig. Zudem begünstigt die räumliche Nähe die Entstehung von Vertrauen, das wiederum die Interaktionen und Kooperationen positiv beeinflusst.
- *Clusterbildung:* die Vernetzung der Unternehmen zu innovativen Clustern senkt nicht nur die innerbetrieblichen Kosten durch Kooperation und Spezialisierung, sondern trägt zum regionalen Kompetenzaufbau und zur Positionierung am globalen Markt bei. Auch hier begünstigt die räumliche Nähe die Netzwerkbildung.
- *Urbane Arbeitsmärkte als Pool für spezialisierte Wissensarbeiter:* Je komplexer das Wissen ist, das die Unternehmen benötigen und je mehr dieses Wissen personenbezogen ist, desto höher sind die Suchkosten⁶⁹. Dasselbe gilt für die Auswahl von Partnern für eine gemeinsame Produktion hoch spezialisierter Dienstleistungen. Aufgrund der Größe und räumlichen Konzentration der urbanen Arbeitsmärkte, können die Kosten des Matching-Prozesses von Angebot und Nachfrage auf den hochspezialisierten Märkten sowohl für die Wissensarbeiter, als auch für die Unternehmen gesenkt werden. Zudem üben metropolitane Räume eine gewisse Anziehungskraft auf die sogenannten „creative class“ aus, weshalb die Verfügbarkeit hochqualifizierter Arbeitskräfte in der Wissensökonomie einen entscheidenden Standortfaktor darstellt.⁷⁰
- *Verminderung von Informationsasymmetrien:* Räumliche Nähe erleichtert bspw. eine genauere Einschätzung des Leistungspotentials des Kontaktpartners und den Aufbau vertrauensvoller Beziehungen, wodurch die Transaktionskosten gesenkt werden können.⁷¹
- *Wissens-Spillovers:* Sie bilden die Hauptfaktoren der räumlichen Ballung der wissensinnovativen Wirtschaftszweige und gelten als Triebkräfte des wirtschaftlichen Wachstums. Wissens-Spillovers bilden die Grundlage der positiven Effekte von Wirtschaftsklustern, da durch die Existenz mehrerer Betriebe des gleichen Sektors innerhalb eines abgegrenzten Raums, der Wissensaustausch und die Wissensanwendung in Produktionsabläufen erleichtert wird und Lernprozesse initiiert werden. Die

⁶⁶ VGL KUJATH 2009: 210

⁶⁷ VGL. KUJATH 2005: 26

⁶⁸ VGL. CAPELLO 2001: 3

⁶⁹ VGL. DUNNING 2000: 16, ZIT. IN BRANDT ET AL. 2008: 15

⁷⁰ VGL. BRANDT ET AL. 2008: 15

⁷¹ VGL. DUNNING 2000: 16, ZIT. IN BRANDT ET AL. 2008: 15

Produktivität eines Unternehmens hängt damit nicht nur von der eigenen F&E-Aktivität ab, sondern ebenso von der Größe des Wissenspools des sektoralen Umfelds, da Arbeitsteilung und Interaktivität einen zentralen Stellenwert für Innovationsprozesse einnehmen⁷². „Innovation, Produktion, Verwertung und Vermarktung lassen sich [...] nicht mehr ausschließlich durch einen einzelnen Akteur realisieren, sondern nur in Zusammenarbeit mit und in Wechselwirkung zwischen verschiedenen Partnern.“⁷³ Auch in diesem Zusammenhang nimmt räumliche Nähe eine zentrale Bedeutung ein.

All diese genannten Argumenten entstammen institutionentheoretischen Überlegungen und begründen die Attraktivität urbaner oder metropolitaner Standorte für die Wissensökonomie mit der Senkung von Transaktionskosten, der Nutzung von Verbund- und Skalenvorteilen und der Steigerung der Innovationsfähigkeit. Auf Basis dieser Argumente lässt sich auch verstehen, warum trotz zunehmender Digitalisierung und Globalisierung der Wissens- und Informationsflüsse, Agglomerationen als Wirtschaftsstandorte nach wie vor eine hohe Bedeutung aufweisen. Produktionsprozesse, für die vorwiegend kodifizierte Informationen wichtig sind, verlieren zwar ihre Raumbindung und werden zunehmend „footloose“. Produktionsaktivitäten, die einen hohen Anteil an „tacit knowledge“ benötigen und daher einen Bedarf an regelmäßigen face-to-face Kontakten aufweisen, konzentrieren sich hingegen nach wie vor in den urbanen Agglomerationen.⁷⁴

2.4 METROPOLREGIONEN ALS WACHSTUMSMOTOREN DER EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG

Metropolregionen gelten als die Wachstumsmotoren der europäischen Wirtschaft. Seit der Schaffung des einheitlichen Binnenmarkts für Kapital, Arbeit, Waren und Dienstleistungen, als Kernstück des europäischen Integrationsprozesses, schreitet die wirtschaftliche Integration kontinuierlich voran⁷⁵. Die Handelsbeziehungen und Unternehmensverflechtungen zwischen den EU-Ländern haben sich fortschreitend intensiviert und auch die EU-Osterweiterung im Jahr 2004 trägt zu einer weiteren Vertiefung der wirtschaftlichen Integration Europas bei.⁷⁶ Die Folge daraus ist nicht nur eine Verflechtung der Wirtschaftsbeziehungen, sondern auch ein Verschwimmen nationaler Grenzen: nationale Städtehierarchien und -systeme brechen auf und werden in ein polyzentrisches europäisches Städtenetzwerk integriert. Die „neue Geographie“ Europas ist daher heute nicht mehr durch nationale Grenzen, sondern durch funktionale Zusammenhänge bestimmt – die territorialen „Raum-Container“ werden zunehmend von einer funktionalen „Netz-Knoten-Struktur“ abgelöst, die sich aus räumlichen Strukturelementen wie Metropolen, Siedlungsbändern, Verkehrsachsen oder Peripherien, zusammensetzen⁷⁷.

Das führt nun zu einer Aufwertung bestimmter Stadtregionen als Knotenpunkte dieses Netzwerks und zum Wandel ihrer funktionalen Reichweiten im europäischen und globalen Kontext⁷⁸. Die wirtschaftlichen Entwicklungszentren sind nicht mehr innerhalb von Nationalökonomien zu fassen, sondern sind in

⁷² VGL. BRANDT ET AL. 2008: 15

⁷³ KOSCHATZKY 2005: 53, ZIT. IN BRANDT ET AL. 2008: 15

⁷⁴ VGL. BRANDT ET AL. 2008: 15

⁷⁵ VGL. KRÄTKE 2006: 203

⁷⁶ VGL. KRÄTKE 2006: 203

⁷⁷ VGL. BLOTEVOGEL 2007: 9

⁷⁸ VGL. KRÄTKE 2007: 2

bestimmten regionalen Wirtschaftszentren zu verorten, wie prosperierende Wirtschaftsregionen, strukturstarke Stadtregionen oder Metropolräume.⁷⁹

2.4.1 DER WANDEL DER EUROPÄISCHEN REGIONALPOLITIK

Die regionale Ebene nimmt seit jeher eine bedeutende Rolle für den europäischen Integrationsprozess ein. Seit der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft 1957 ist es Ziel der Gemeinschaft, den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt der Mitgliedstaaten zu stärken und ein ausgewogenes wirtschaftliches Wachstum in allen Regionen der Gemeinschaft zu verfolgen⁸⁰. Der Abbau der Handels- und Mobilitätsbarrieren stand und steht dabei ebenso im Vordergrund, wie die Verringerung regionaler wirtschaftlicher Disparitäten, die von Beginn an den europäischen Raum prägten.

Daher haben die starken Ungleichgewichte auf regionaler Ebene, wie auch das Ziel, den Zusammenhalt der Europäischen Union zu stärken und eine ausgewogene Entwicklung des europäischen Raums zu verfolgen, der regionalen Strukturpolitik seit jeher einen prominenten Platz unter den Politikfeldern der EU verschafft⁸¹. Der strategische und finanzielle Fokus lag dementsprechend auf ökonomisch und geographisch benachteiligten Gebieten, weshalb periphere ländliche Regionen mehr Aufmerksamkeit und Unterstützung erfuhren als urbane, zentrale Regionen⁸².

Aufgrund der Entwicklungen der letzten zwanzig Jahre und der daraus resultierenden Zunahme des globalen Wettbewerbs, steht nun die EU als integrierter Wirtschaftsraum immer stärker unter Druck, sich gegenüber den Wirtschaftsräumen in Nordamerika und Asien zu positionieren.

Deshalb hat sich die EU im Zuge der Lissabon-Strategie (2000) zum Ziel gesetzt, „die EU zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt zu machen - einem Wirtschaftsraum, der fähig ist, ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum mit mehr und besseren Arbeitsplätzen und einem größeren sozialen Zusammenhalt zu erzielen.“⁸³ Da Wettbewerbsfähigkeit in der heutigen Zeit vor allem mit Innovationsfähigkeit verbunden wird, gesellte sich somit zu dem traditionellen regionalen Ausgleichsziel europäischer Regionalpolitik ein Wachstums- und Innovationsziel.

Dadurch wandelt sich die strategische Orientierung europäischer Raumentwicklungspolitik und wird um eine neue Schwerpunktsetzung erweitert: neben die Förderung des Ausbaus regionaler Infrastrukturen und von Unternehmensansiedlungen in Regionen mit wirtschaftlichem Entwicklungsrückstand, rückt die Förderung der Innovationspotentiale regionaler Ökonomien in den strategischen Mittelpunkt⁸⁴.

Der Fokus hat sich damit von den benachteiligten Gebieten auf diejenigen verlagert, die bereits wirtschaftliche Entwicklungszentren darstellen und hohe Entwicklungsressourcen und Innovationspotentiale aufweisen.⁸⁵

Dies wird unter anderem aus den Formulierungen des Europäischen Raumentwicklungskonzept (EUREK) 1999 deutlich, wo dezidiert die Bedeutung von Metropolregionen innerhalb des vernetzten Europäischen Wirtschaftsraums hervorgehoben wird: „Die Schaffung von mehreren dynamischen Zonen weltwirtschaftlicher Integration, die im Raum der EU gut verteilt sind und aus miteinander vernetzten,

⁷⁹ VGL. KRÄTKE 2006: 203

⁸⁰ VGL. MAIER ET AL. 1996: 170

⁸¹ VGL. KRÄTKE 2007: 1

⁸² VGL. BBSR 2011: 10

⁸³ VGL. BMWVJ, [HTTP://WWW.BMWVJ.GV.AT/WIRTSCHAFTSPOLITIK/WIRTSCHAFTSPOLITIK/SEITEN/LISSABONSTRATEGIE.ASPX](http://www.bmwfj.gv.at/Wirtschaftspolitik/Wirtschaftspolitik/Seiten/LissabonStrategie.aspx), ABGERUFEN AM 20.11.2011

⁸⁴ VGL. KRÄTKE 2007: 1

⁸⁵ VGL. KRÄTKE 2007: 1

international gut erreichbaren Metropolregionen und daran angebundenen Städten und ländlichen Gebieten unterschiedlicher Größe bestehen, wird eine Schlüsselrolle bei der Verbesserung des räumlichen Ausgleichs in Europa spielen“⁸⁶. Ziel ist jedoch nicht nur die Stärkung der europäischen Wachstumskerne, sondern umso mehr die Entwicklung einer Strategie zur Erreichung mittelbarer Effekte in anderen benachbarten europäischen Teilräumen und nicht Metropolregionen angehörigen Räumen.⁸⁷

Man vertraut also im Prinzip den regionalen „trickle-down“ Effekten von Metropolregionen. Gleichzeitig besteht aber die Gefahr, dass sich aufgrund der Skalen- und Agglomerationseffekte, divergente Entwicklungsmuster zwischen stark und schwach entwickelten Regionen manifestieren und die regionalen Disparitäten bestehen bleiben, oder sich sogar verstärken⁸⁸.

Die Orientierung an einer gesamteuropäischen Wettbewerbsfähigkeit spiegelt sich auch in den Formulierungen der strategischen Ziele und Programme der Kohäsionspolitik der Programmperiode 2007-2013 EU wieder. Standen in den vorangegangenen Perioden die „Förderung der Entwicklung und der strukturellen Anpassung der Regionen mit Entwicklungsrückstand“ (Ziel 1), die „Unterstützung der wirtschaftlichen und sozialen Umstellung der Gebiete mit strukturellen Schwierigkeiten“ (Ziel 2) und die „Unterstützung der Anpassung und Modernisierung der Bildungs-, Ausbildungs- und Beschäftigungspolitiken“ (Ziel 3)⁸⁹ im Mittelpunkt regionaler Strukturpolitik, sind es heute die Ziele der „Konvergenz“ (ehemals Ziel 1) und der „regionalen Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung“ (ehemals Ziel 2&3). Zudem wird die Bedeutung der Kooperation hervorgehoben, indem die ehemaligen Gemeinschaftsinitiativen INTERREG ABC zum dritten Ziel der „Europäischen Territorialen Zusammenarbeit“ umstrukturiert wurden.

Damit liegt der Fokus der Europäischen Regionalpolitik also deutlich auf Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit. Einzig das Ziel der Konvergenz bezieht sich in dieser Programmperiode noch auf den interregionalen Ausgleich – die beiden anderen Ziele fokussieren die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit.

Zu guter Letzt sei noch die Wachstumsstrategie „EUROPA 2020“ erwähnt, das Nachfolgeprogramm der Lissabon-Strategie, die das motivierte Ziel einer „intelligenten, nachhaltigen und integrativen Wirtschaftsentwicklung“ verfolgt. Diese drei Prioritäten sollen der EU und den Mitgliedstaaten helfen, ein hohes Maß an Beschäftigung, Produktivität und sozialem Zusammenhalt zu erreichen⁹⁰. Die Schwerpunktsetzung und Maßnahmenwahl soll jedoch nicht von europäischer Ebene aufoktroziert werden, sondern die Mitgliedstaaten werden angehalten, jedes Jahr nationale Reformprogramme (NRP) vorzulegen, die die Maßnahmen und den Umsetzungsstand beinhalten.⁹¹

Aus den Inhalten der Strategien und den Programmzielen der letzten zehn Jahre lässt sich also erkennen, dass wirtschaftliches Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit einen deutlichen Bedeutungszuwachs innerhalb der europäischen Agenden erfahren hat und das regionale Ausgleichsziel in den Hintergrund gerät. Damit

⁸⁶ EUREK 1999: 21

⁸⁷ VGL. EUREK 1999: 27F

⁸⁸ VGL. MAIER ET AL. 1996: 170

⁸⁹ VGL. KRAMAR 2006

⁹⁰ VGL. EUROPÄISCHE KOMMISSION, [HTTP://EC.EUROPA.EU/EUROPE2020/INDEX_DE.HTM](http://ec.europa.eu/europe2020/index_de.htm), ABGERUFEN AM 20.11.2011

⁹¹ VGL. BUNDESKANZLERAMT ÖSTERREICH, [HTTP://WWW.BKA.GV.AT/SITE/4892/DEFAULT.ASPX](http://www.bka.gv.at/site/4892/default.aspx) ABGERUFEN AM 20.11.2011

rücken Metropolregionen nicht nur wirtschaftlich, sondern auch strategisch immer stärker in den Fokus europäischer Debatten, als „Motoren“ der gesamteuropäischen und regionalwirtschaftlichen Entwicklung.⁹²

Das Überschreiten und Verschwimmen von Grenzen ordnet also nicht nur das wirtschaftliche Gefüge neu, sondern bildet auch den Kern der Diskurse über die europäische Integration, die das Ziel verfolgt, jegliche tarifäre und nicht-tarifäre Handelsbarrieren abzubauen⁹³. Der Austausch über die Grenzen hinweg hat sich mittlerweile auch zum Grundgerüst und Träger regionaler Entwicklungskonzepte etabliert, wie beispielsweise die Etablierung neuer ökonomischer Integrationsräume (siehe Centrope), weshalb sich der Aufbau grenzüberschreitender Regionen zum einen wichtigen Ziel der europäischen Kohäsionspolitik entwickelt hat.⁹⁴

Paradoxerweise werden jedoch, je mehr die regionalen und nationalen Grenzen verschwimmen, (insbesondere im Zusammenhang mit der EU-Osterweiterung), Grenzen auf anderen Dimensionen deutlicher: Sprache, Kultur, Mentalitäten wie auch Unterschiede bezüglich Ausbildung und Fertigkeiten oder Macht und Einfluss, sind heute diejenigen Herausforderungen, denen sich die grenzüberschreitenden Wirtschaftsräume stellen müssen.⁹⁵

2.5 DIE FUNKTIONEN DER METROPOLREGION

Nachdem die Bedeutung der Metropolregion und ihre Funktionen bereits aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet wurden, dient der nächste Abschnitt nun als Zusammenfassung dieser analytisch geprägten Betrachtungsweise.

Hans Blotevogel hat zu diesem Zweck eine Definition erarbeitet⁹⁶, die mehr oder weniger eine Synthese der vorgestellten Forschungsansätze darstellt und sich gut als kompakter Überblick der tatsächlichen Funktionen einer Metropolregion eignet. Prinzipiell definieren sich Metropolregionen über vier übergeordnete Funktionsbereiche:

- Entscheidungs- und Kontrollfunktionen
- Innovations- und Wettbewerbsfunktionen
- Gateway-Funktionen
- Symbolfunktionen

Entscheidungs- und Kontrollfunktionen⁹⁷

Wie auch in den Konzepten der „World“ oder „Global Cities“ nimmt für Blotevogel die Metropolregion die Rolle des politischen und ökonomischen Machtzentrums ein – in ihr werden die Finanz- und Informationsströme kontrolliert. In den Headquarters der „Global Player“ werden strategische Unternehmensentscheidungen getroffen, die weit über die Region oder eines Landes hinausreichen.

⁹² VGL. KRÄTKE 2007: 3

⁹³ VGL. GUALINI 2003: 43

⁹⁴ VGL. GUALINI 2003: 43

⁹⁵ VGL. GUALINI 2003: 43

⁹⁶ VGL. BLOTEVOGEL 2007: 8

⁹⁷ VGL. BLOTEVOGEL 2002: 346

Aber auch indirekt wird in Metropolregionen Einfluss auf die wirtschaftlichen und politischen Entscheidungen ausgeübt. Die Gruppe der hochwertigen unternehmensnahen Dienstleistungen, die sogenannten „advanced producer services“ (bspw. Unternehmensberatung, Marktforschung, Logistik, Software-Dienstleister,

Entscheidungs- und Kontrollfunktion	
Unternehmen	Headquarter nationaler und internationaler Unternehmen <i>In den Bereichen Banken, Börse, Finanzwesen, spezialisierte Dienstleister</i>
Staat	Regierung, Behörden
Sonstige	Supranationale Organisationen (EU, UN usw.), Internationale Nichtregierungsorganisationen (NGO)

Abbildung 3 Entscheidungs- und Kontrollfunktionen nach Blotevogel 2007
 QUELLE: BLOTEVOGEL 2002: DIE BEDEUTUNG DER METROPOLREGION IN EUROPA, S. 8, EIGENE DARSTELLUNG

Facilitymanagement), üben spürbar Druck auf Unternehmensentscheidungen aus, weshalb der räumlichen Organisation dieser Sektoren große Bedeutung zugemessen wird. Darüber hinaus konzentrieren Metropolregionen meist politische Machtzentralen, wie Ministerien und Behörden, die eine Anziehungskraft auf Unternehmen ausstrahlen und den Regionen eine übergeordnete Bedeutung verleihen.

Innovations- und Wettbewerbsfunktionen⁹⁸

Der Kern der Innovations- und Wettbewerbsfunktion liegt in der Generierung von Wissen, Einstellungen, Werten und Produkten. Um sich im Wettbewerb behaupten zu können, bedarf es der Umsetzung von hochwertigen und innovativen Ideen. Blotevogel bezieht sich hierbei auf verschiedene Arten von Innovationen: einerseits die wirtschaftlich-technischen Innovationen in den Bereichen Forschung und Entwicklung und Universitäten, andererseits integriert er aber auch Innovationen im Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen und kulturelle Innovationen (in Bezug auf Theater und Museen, aber auch Orte sozialer Kommunikation, wie öffentliche Plätze, Sport, Gaststätten).

Innovations- und Wettbewerbsfunktion - <i>Erzeugung und Verbreitung von Produkten, Wissen, Einstellungen, Werten usw.</i>	
Wirtschaftliche & technische Innovationen	F&E-Tätigkeit von Unternehmen, wissensintensive Dienstleister, Forschungsinstitute, Einrichtungen des Wissens- und Technologietransfer
Soziale & kulturelle Innovationen	Kulturelle Einrichtungen, Orte sozialer Kommunikation, neue Lebensformen, „metropolitaner Habitus“

Abbildung 4 Innovations- und Wettbewerbsfunktionen nach Blotevogel 2007
 QUELLE: BLOTEVOGEL 2002: DIE BEDEUTUNG DER METROPOLREGION IN EUROPA, S. 8, EIGENE DARSTELLUNG

Gateway-Funktionen⁹⁹

Typisch für Metropolregionen ist ihr hochrangiges Infrastrukturangebot. Eine gute internationale Erreichbarkeit und vielfältige Optionen für „face-to-face“-Kontakte sind wesentliche Faktoren für den Austausch von Wissen und Informationen. Die enge Einbindung in das internationale und interkontinentale Verkehrsnetzwerk durch Flughäfen, Schnellbahn- und Autobahnverbindungen oder Häfen, sichert nicht nur die gute Erreichbarkeit von Metropolregionen, sondern trägt in Kombination mit anderen Standortfaktoren dazu bei, ein hohes Zugangspotential zu Wissen, Informationen und bereitzustellen. Messen, Kongresse und eine technisch

Gateway-Funktion	
Zugang zu Menschen	Fernverkehrsknoten, insb. Luftverkehr und ICE-Knoten
Zugang zu Wissen	Medien (Fernsehen, Printmedien usw.) Kongresse, Bibliotheken, Internet-Server
Zugang zu Märkten	Messen, Ausstellungen

Abbildung 5 Gateway-Funktionen nach Blotevogel 2007
 QUELLE: BLOTEVOGEL 2002: DIE BEDEUTUNG DER METROPOLREGION IN EUROPA, S. 8, EIGENE DARSTELLUNG

⁹⁸ VGL. BLOTEVOGEL 2002: 346

⁹⁹ VGL. BLOTEVOGEL 2002: 346

hochentwickelte Telekommunikations-Infrastruktur sind die Kennzeichen der Gateway-Funktion.

Symbol-Funktionen¹⁰⁰

Darüber hinaus geht von Metropolregionen eine symbolische Wirkung aus. Metropolregionen produzieren bestimmte Marken- oder Statussymbole, Trends und Moden wie auch Werte. Ebenso sind sie Orte herausragender Architektur und eines ansprechenden Stadtbilds. Die metropolitane Identität, als

Symbol-Funktion	
	Kultur (Theater, Museen, Kunst), Medien, Events, Architektur, Stadtgestalt, Image

aufregender, weltoffener, Ort der zahlreichen Möglichkeiten, zieht nicht nur Menschen an, sondern wird durch diese auch laufend reproduziert.

Abbildung 6 Symbolfunktionen nach Blotevogel 2007

QUELLE: BLOTEVOGEL 2002: DIE BEDEUTUNG DER METROPOLREGION IN EUROPA, S. 8, EIGENE DARSTELLUNG

2.6 DER WETTBEWERB DER METROPOLREGIONEN

Seit den 1990ern hat sich der Wettbewerb zwischen Städten, insbesondere zwischen jenen mit internationaler Bedeutung, deutlich verschärft. Die Globalisierung, die Europäische Integration, der Wandel zu einer wissensbasierten Ökonomie wie auch die verstärkte Ausdifferenzierung der Gesellschaft bezüglich der sozialen Lage und Lebensstile, stellen neue Herausforderungen an die Städte und Regionen¹⁰¹. Die Ansprüche der Bewohner, Betriebe und Investoren steigen stetig und intensivieren den Wettbewerb zwischen europäischen Städten.

Vor ein paar Jahrzehnten wurde wirtschaftliche Entwicklung noch im Kontext von Nationalökonomien diskutiert. Stellte die Wirtschaft zu diesem Zeitpunkt trotz der Außenhandelsbeziehungen, ein relativ geschlossenes Sozialsystem dar, das sich auf ein klar definiertes Staatsgebiet bezog, wurden die Grenzen dieses Systems im Zuge der Prozesse der Globalisierung und der Europäischen Integration sukzessive abgebaut¹⁰². Die daraus resultierende Entgrenzung der Waren- und Dienstleistungsmärkte, die beinahe ungehinderten Kapitalströme, die drastisch gesunkenen Transportkosten, die weltweiten Informationsnetze und die technologischen Entwicklungen,¹⁰³ haben den räumlichen Bezug des Wirtschaftssystems fundamental verändert. Der Wettbewerb findet daher insbesondere innerhalb des europäischen Raums nicht mehr zwischen nationalen Ökonomien statt, sondern zwischen den einzelnen Regionen, die sich im Netzwerk der internationalen Arbeitsteilung ihre Funktionen und Positionierungen sichern müssen. „Wir sind mit einer Ausdifferenzierung regionaler Entwicklungstypen, mit einer Akzentuierung regionaler Disparitäten und einer ökonomisch-funktionalen Hierarchisierung des Regionalsystems konfrontiert.“¹⁰⁴

Die Prozesse der Globalisierung und Regionalisierung üben Einfluss auf die traditionellen nationalen Städtehierarchien. Die Zentralität von Stadt- oder Metropolregionen, ergibt sich nicht mehr – wie nach dem System zentraler Orte – aus der Erfüllung bestimmter Versorgungsfunktionen für das Hinterland, sondern definiert sich immer stärker über die Attraktivität für national und international agierende Unternehmenszentralen und hochwertige, unternehmensbezogene Dienstleister. Diese Unternehmen zeichnen sich dadurch aus, dass sie zunehmend trans- und multinational agieren, durch eine steigende Mobilität geprägt sind und dadurch ihre (traditionelle) Bindung an die angestammte Region verlieren. Diese

¹⁰⁰ VGL. BLOTEVOGEL 2002: 346

¹⁰¹ VGL. HAMEDINGER ET AL. 2008: 9

¹⁰² VGL. RITTER 2004: 99

¹⁰³ VGL. RITTER 2004: 99

¹⁰⁴ KRÄTKE ET AL. 1997: 7

„Macht“ der „global players“ übt maßgeblichen Einfluss auf die Stellung der einzelnen Stadtregionen innerhalb des internationalen Wirtschaftsnetzwerks und somit auf deren Wettbewerbssituation. Metropolregionen stehen zunehmend unter dem Druck, sich „im pro-aktiven Stil im Wettbewerbsraum zu positionieren und vieles dafür zu tun, dass das global mobile Kapital ihren Standort attraktiv findet und dann dort investiert wird.“¹⁰⁵ Sie müssen also in diesem Kontext verstärkt in ihre Lebensqualität, die interne und externe Erreichbarkeit, die Qualität öffentlicher Dienstleistungen und ihr Image und Identität investieren, um ihre Position abzusichern und wettbewerbsfähig zu bleiben¹⁰⁶.

Die Prozesse des wirtschaftlichen Strukturwandels sind ebenso ein Grund, weswegen Standorte mit traditionell zentralen Positionen innerhalb des Städtenetzwerks nicht davor gefeit sind, im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklungen an Wettbewerbsfähigkeit und damit ihre Position zu verlieren¹⁰⁷. Das beste Beispiel hierfür stellen die ehemals florierenden Industriezentren dar, die durch den Übergang zur wissensbasierten und dienstleistungsorientierten Gesellschaft ihrer wirtschaftlichen Grundlage beraubt wurden und innerhalb kürzester Zeit mit massiver Abwanderung und Wohlstandsverlusten zu kämpfen hatten. Nur wenige haben sich bis jetzt wieder einigermaßen regeneriert – die Rhein-Ruhr Region ist beispielsweise eine davon, auch Manchester ist es gelungen, den Niedergang abzufedern.

Aber auch globalpolitische Ereignisse haben Einfluss auf die Wettbewerbsposition der Städte. So fand durch den Zusammenbruch der Sowjetunion und dem Fall des Eisernen Vorhangs 1989, das bipolare Weltsystem sein Ende, wodurch die europäische (wirtschaftliche) Orientierung sich nicht mehr ausschließlich auf den Westen ausrichtete. Damit wandelte sich die geopolitische Position einiger Städte. Nicht nur Berlin erfuhr dadurch eine völlig neue Bedeutung, sondern auch Wien konnte sich zunehmend zur Drehscheibe zwischen West-, Mittel- und Osteuropa etablieren, indem es die Chancen der Vernetzung mit den Städten der umliegenden Länder von Beginn an nutzte¹⁰⁸. Die EU-Osterweiterung 2004 bestärkte diese Rolle (auch wenn einige darin eine Bedrohung der Wettbewerbsfähigkeit sahen, Stichwort Lohndumping und Wohlstandsverlust).

Im Allgemeinen lässt sich heute ein differenziertes Muster regionalen Wachstums beobachten, das sich in einem Mosaik verschiedener regionaler Entwicklungspfade manifestiert¹⁰⁹. Der zunehmende Standortwettbewerb bedeutet für die räumlichen Entwicklungsmuster, dass bestehende Konvergenz- und Divergenzprozesse an Persistenz gewinnen und beschleunigt werden¹¹⁰. Die Standortvorteile und –nachteile einzelner Regionen treten deutlicher als je zuvor in Erscheinung, wodurch die Verwundbarkeit der Regionen zunimmt – Schwächen der Wettbewerbsfähigkeit oder bezüglich der wirtschaftlichen Strukturen, führen schnell zu einem Bedeutungsverlust der Regionen, was im schlimmsten Fall zu Arbeitslosigkeit und Wohlstandsverlust führt¹¹¹.

Daraus ergeben sich nun zwei grundlegende Konsequenzen für die Wettbewerbssituation von Städten und Stadtregionen: einerseits ist die Position jeder Stadt davon abhängig, wie sie mit anderen Städten auf interregionaler, nationaler, europäischer und globaler Ebene konkurrieren kann, zum andern stehen Städte

¹⁰⁵ HAMEDINGER ET AL. 2008: 16

¹⁰⁶ VGL. OTGAAR ET AL. 2008: 1

¹⁰⁷ VGL. BEGG 1999: 795

¹⁰⁸ VGL. HARTL 2007: 83

¹⁰⁹ VGL. CAMAGNI 2009: 118; CAPELLO & CAMAGNI 2008: 1

¹¹⁰ VGL. LAMMERS 1999: 7

¹¹¹ VGL. LAMMERS 1999: 7

mit hoher Zentralität unter Druck, sich als Metropolregion zu etablieren, indem sie nicht nur generelle wirtschaftliche Funktionen einnehmen¹¹², sondern spezifische metropolitane Funktionen an sich binden, wie beispielsweise Entscheidungs- und Kontrollzentralen multinationaler Firmen oder internationale strategische Institutionen im politischen, ökonomischen und kulturellen Kontext¹¹³.

2.7 FAZIT: METROPOLREGIONEN UND DIE RELEVANZ DES RAUMES TROTZ ENTRÄUMLICHUNG

Die Tatsache, dass wirtschaftliche und soziale Interaktionen und Aktivitäten zunehmend distanzunabhängiger werden und immer stärker über den virtuellen Raum des Internets stattfinden, vermittelt den Eindruck, dass der physische Standort und räumliche Distanzen obsolet geworden wären, weswegen manch einer das „Ende der Geographie“, den „Untergang der Städte“ oder die ortsungebundene „digitale Stadt“ prognostiziert¹¹⁴. Diese Betrachtung der wirtschaftlichen und sozialen Begebenheiten mag zwar im Zeitalter des Internets und hochentwickelter Infrastruktur- und Transportsysteme ihre Berechtigung haben, dennoch ist diese Sichtweise eindimensional und blendet die Tatsache aus, dass Agglomerationsräume mehr denn je die bevorzugten Standorte von Wirtschaft und Gesellschaft darstellen.

Zweifelsohne haben sich aufgrund des Abbaus der Handelsbarrieren bei gleichzeitigem Ausbau der Verkehrs- und Kommunikationssysteme die produktiven und konsumtiven Handlungs- und Interaktionsmuster gewandelt¹¹⁵. Die Überwindung von Distanzen wird immer kostengünstiger, weshalb die Mobilität von Kapital, Arbeitskräften und anderen Produktionsfaktoren stark gestiegen ist und diese beinahe jederzeit und überall bezogen werden können. Damit haben sich zwar die Relationen von Raum und Zeit verändert, die Städte gehen aber deswegen nicht unter, im Gegenteil: sie werden als Agglomerationsräume von Wissen, Arbeitskräften, Kapital und Steuerungs- und Kontrollfunktionen zunehmend wichtiger und erweitern durch ihre Einbindung in ein internationales Städtetzwerk ihren Bezugs- und Einflussraum. Deshalb erscheinen Ausdrücke wie die „Renaissance der metropolitanen Ökonomie“ oder die „neue Logik der Agglomerationen“¹¹⁶ weitaus zutreffender für die derzeitige Situation der strukturräumlichen Veränderungen.

Von einer Auflösung der Städte kann also nicht gesprochen werden, es existiert vielmehr eine gewisse Paradoxie¹¹⁷. Denn trotz der mehrmals angesprochenen Verfügbarkeit hoch entwickelter Transport- und Kommunikationssysteme und dem mehr oder weniger freien Zugang zu den globalen Märkten, behalten Städte eine herausragende Bedeutung, insbesondere für die Wissensökonomie und die Prozesse der Wissensproduktion und –transformation, wie auch als Organisationsknotenpunkte und Schaltstellen für die regionale, nationale und globale Ökonomie. Camagni beschreibt dieses Phänomen mit der komplexen Dialektik von Hypermobilität gewisser Produktionsfaktoren und der lokalen Verankerung anderer Faktoren: einerseits wirken zentrifugale Kräfte der globalen Verflechtung, die die territoriale Ebene überwinden, andererseits können zentripetale Kräfte beobachtet werden, die sich in einer kumulativen Wirkung auf das

¹¹² VGL. GIFFINGER & HAMEDINGER 2009: 4

¹¹³ VGL. KRÄTKE 1995, ZIT. IN GIFFINGER & HAMEDINGER 2009: 4; BLOTEVOGL 2007

¹¹⁴ VGL. LÄPPLE 2001

¹¹⁵ VGL. ÖROK 2009: 48

¹¹⁶ VGL. LÄPPLE 2001

¹¹⁷ VGL. PORTER, ZIT. IN MAIER 2001B 10

Wachstum auswirken¹¹⁸. Ebenso können Castells „space of flows“ und „space of places“ als Hinweis auf diese Paradoxie verstanden werden.

Vereinfacht ausgedrückt, „sucht“ die Wissensgesellschaft trotz räumlicher Ausdifferenzierung der Produktions- und Organisationsprozesse, wie auch Erweiterung der Lebens- und Handlungsräume, die Nähe und den lokalen Kontext.

Von diesen wirtschaftsräumlichen Transformationsprozessen profitieren nun die Metropolregionen, da sie die zentralen Knotenpunkte der globalisierten, wissensbasierten Gesellschaft darstellen. Das globale System baut sozusagen auf diesen Agglomerationsräumen auf, da sie nicht nur Wachstumsmotoren der Wissensökonomie darstellen, sondern zudem die Funktion übernehmen, die globalen oder zumindest europäischen wirtschaftlichen Interaktionen und Aktivitäten zusammenzuführen und zu organisieren. Insbesondere innerhalb des europäischen Raums wird deshalb Metropolregionen zunehmend die Verantwortung übertragen, die Ziele der gesamteuropäischen Kohäsion und Wettbewerbsfähigkeit umzusetzen und als Pfeiler eines polyzentrischen Wirtschaftsgefüges zu agieren, das gegenüber Wirtschaftsräumen wie Asien oder Nordamerika wettbewerbsfähig ist.

Nichtsdestotrotz wird der Prozess der Metropolisierung von einer Intensivierung des Standortwettbewerbs begleitet, da einerseits immer mehr Großstädte die Positionierung als Metropolregion anstreben und andererseits die etablierten Metropolregionen unter Druck stehen, ihre Stellung innerhalb des globalen Wirtschaftsgefüges zu verteidigen. Immer stärkeren Einfluss erlangen in diesem Zusammenhang multinational agierende Unternehmen, die „Global Players“, die immer differenziertere Ansprüche an die Standorte stellen und damit auch die räumlichen Spezialisierungsprozesse vorantreiben. Aber auch die allgemeinen Ansprüche einer wissensbasierten Ökonomie gestalten sich vielfältig.

Aufgrund dessen wird es für Metropolregionen immer wichtiger, einerseits die „Grundausstattung“ eines Wirtschaftsstandorts (im Sinne einer qualitativ hochwertigen technischen und sozialen Infrastruktur) bereitzustellen, gleichzeitig aber auch diejenigen wirtschaftlichen Spezialisierungsbereiche zu erkennen, auf dessen Basis sie sich von der Fülle der anderen wettbewerbsfähigen Standorte abheben kann.

¹¹⁸ VGL. CAMAGNI 2002: 6

3 NETZWERKE UND KOOPERATIONEN ALS VORAUSSETZUNG FÜR DIE ETABLIERUNG VON METROPOLREGIONEN

Nachdem das vorhergehende Kapitel dazu diente, die Rahmenbedingungen stadtreionaler Entwicklung zu skizzieren und den Begriff der Metropolregion zu definieren, wird sich das nun folgende Kapitel den Herausforderungen widmen, denen Metropolregionen ausgesetzt sind und die Bedingungen und Faktoren beleuchten, die zur Etablierung, aber auch zur Absicherung der Position als Metropolregion essentiell sind.

In diesem Zusammenhang kommt man nun nicht mehr daran vorbei, sich mit Netzwerken und Kooperationen auseinanderzusetzen. Denn heutzutage gibt es kaum mehr wissenschaftliche Auseinandersetzungen oder regionale Entwicklungs- oder Strategieprogramme, die nicht Kooperation und die Gründung und Aufrechterhaltung von Netzwerken auf den verschiedensten Ebenen in den Vordergrund stellen, insbesondere in Verbindung mit der Wettbewerbsfähigkeit eines Standorts. Unternehmen sollen sich vernetzen und Cluster bilden, die politischen Entscheidungsträger sollen untereinander und mit Einflussgrößen der Wirtschaft und Zivilgesellschaft kooperieren, ganze Regionen, national, transnational oder global sollen sich vernetzen...

Dennoch stellt sich bei aller Popularität der Begriffe „Kooperation“ und „Netzwerk“ die Frage, weshalb sie eine derart bedeutsame Rolle für die regionale Entwicklung einnehmen, insbesondere im Zusammenhang mit der Etablierung von Metropolregionen.

Die Beantwortung dieser Frage steht nun im Mittelpunkt des folgenden Kapitels, das sich der Bedeutung von Kooperationen und Netzwerken für die regionale Entwicklung widmet. Differenziert nach einer wirtschaftlichen und strategischen Perspektive der Regionalentwicklung, sollen zunächst zwei Konzepte vorgestellt werden, die sich intensiv mit den Begrifflichkeiten der Kooperationen und Netzwerke auseinandersetzen: zum einen das Territoriale Kapital, zum andern das Konzept der Governance. Im Anschluss daran soll geklärt werden, was regionale Kooperation wirklich bedeutet und welche Faktoren kooperative Aktivitäten fördern beziehungsweise hemmen.

3.1 NETZWERKE UND KOOPERATION ALS FAKTOREN DER TERRITORIALEN WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Unter den Bedingungen des verschärften Standortwettbewerbs muss der Prozess der Metropolisierung in einem engen Zusammenhang mit der Wettbewerbsfähigkeit eines Standorts betrachtet werden. Es reicht nicht aus, sich „verbal“ als Metropolregion zu positionieren, die Stellung als Metropolregion ergibt sich vielmehr aus der Fähigkeit, metropolitane Funktionen anzuziehen. Da um diese Funktionen jedoch ein globaler Wettbewerb besteht, stellt sich die Frage, welche Standortvorteile Stadt- oder Metropolregionen aufweisen müssen, um diese speziellen Funktionen an den Standort zu binden. In diesem Zusammenhang wird schon seit längerem sowohl auf politischer als auch auf wissenschaftlicher Ebene die Bedeutung des Territorialen Kapitals diskutiert, das nun den Schwerpunkt des folgenden Abschnitts bildet.

3.1.1 DAS TERRITORIALE KAPITAL UND DIE BEDEUTUNG ENDOGENER POTENTIALE

Man könnte davon ausgehen, dass in der wissensbasierten Ökonomie eine hohe Korrelation zwischen Investitionen in Forschung, Entwicklung und Humankapital und dem Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Produktivität bestünde. Diese These wird zwar nicht widerlegt, dennoch verweist der empirische Befund

darauf, dass das eingesetzte Kapital nicht in jeder Region den gleichen Ertrag abwirft.¹¹⁹ Ebenso beeinflusst offenbar die gestiegene Nachfrage in spezifischen Wirtschaftssektoren und die steigenden Marktpotentiale aufgrund der erweiterten Absatzmärkte, nicht alle Regionen auf die gleiche positive Weise - die regionalen Disparitäten nehmen weiter zu, insbesondere innerhalb des europäischen Raums¹²⁰. Die Ursachen dieser anhaltenden und sich verschärfenden Disparitäten lassen sich nicht (mehr) durch kausale Zusammenhänge oder determinierende Relationen erklären¹²¹ - manche Städte oder Regionen scheinen einfach besser zur „performen“¹²² - in Bezug auf den Zustrom von Unternehmen, hochqualifizierten Arbeitskräften und Investitionen, wie auch auf die Produktivität und Wertschöpfung.

Diese Befunde haben nun die Auseinandersetzung mit der Wettbewerbsfähigkeit von Wirtschaftsstandorten maßgeblich beeinflusst. Man ist sich im Allgemeinen darüber einig, dass die traditionellen Standortfaktoren, wie die Ausstattung an natürlichen Ressourcen und die Verfügbarkeit von mobilen Produktionsfaktoren wie Kapital und Arbeit, strategisch nur mehr eine nachrangige Rolle spielen, zumindest in den hochentwickelten Industrienationen¹²³. Die entscheidenden Bedingungen erfolgreicher regionaler Entwicklung lassen sich nicht mehr anhand relativer Vorteile bezüglich der Ausstattung an Produktionsfaktoren erklären, sondern sind heute offenbar innerhalb der jeweiligen lokalen Kontexte der Standorte verankert, weshalb sich die Aufmerksamkeit auf die territoriale Ebene und den lokalen Kontext verschoben hat. Territorialität bezieht sich in diesem Zusammenhang aber nicht nur auf die physische Eigenschaft des Standorts, sondern vielmehr auf seine Eigenschaften und Funktionen als System sozioökonomischer Prozesse und Institutionen.¹²⁴

Der Begriff des Territorialen Kapitals stammt ursprünglich nicht aus der Wissenschaft, sondern wurde 2001 von der OECD im regionalpolitischen Kontext vorgestellt und 2005 auch von der GD Regio der Europäischen Kommission aufgegriffen¹²⁵ - seitdem wurden eine Reihe von Positionspapieren publiziert, insbesondere auf Ebene der Europäischen Union, wie beispielsweise „The Territorial State and Perspectives of the European Union“ (2005). Der Bedeutungszuwachs des Territorialen Kapitals beruht hierbei auf folgender Erkenntnis: *„[...] prosperity is increasingly a matter how well each city, each region, can achieve its potential. [...] Territorial capital refers to the stock of assets which form the basis for endogenous development in each city and region, as well as to the institutions, modes of decision-making and professional skills to make best use of those assets.“*¹²⁶

Nach Definition der OECD setzt sich das Territoriale Kapital aus Faktoren zusammen, die

“[...] include the area's geographical location, size, factor of production endowment, climate, traditions, natural resources, quality of life or the agglomeration economies provided by its cities, but may also include its business incubators and industrial districts or other business networks that reduce transaction costs. Other factors may be “untraded interdependencies” such as understandings, customs and informal rules that enable economic actors to work together under conditions of uncertainty, or the solidarity, mutual assistance and co-opting of ideas that often develop in clusters of small and medium-sized enterprises working in the same

¹¹⁹ VGL. CAPELLO ET AL. 2009 : 1

¹²⁰ VGL. GIFFINGER & HAMEDINGER 2009: 4, CAMAGNI 2009: 118

¹²¹ VGL. CAMAGNI 2009: 119

¹²² VGL. BEGG 1999:798

¹²³ VGL. CAMAGNI 2002: 16

¹²⁴ VGL. CAMAGNI 2009: 120

¹²⁵ VGL. CAPELLO & CAMAGNI 2008: 4

¹²⁶ OECD 2001: 15

*sector (social capital). Lastly, according to Marshall, there is an intangible factor, "something in the air", called the "environment" and which is the outcome of a combination of institutions, rules, practices, producers, researchers and policy-makers, that make a certain creativity and innovation possible.*⁴²⁷

Im Prinzip stellt das Konzept des territorialen Kapitals einen angebotsorientierten Wachstumsansatz dar, der sich dem neoklassischen Ansatz darin ähnelt, dass regionale Wettbewerbsfähigkeit mit den lokalen Angebotsstrukturen in Verbindung gebracht wird¹²⁸. Der Ansatz des Territorialen Kapitals reduziert sich jedoch nicht nur auf die klassischen Standortfaktoren, wie Kapital, Arbeit, natürliche Ressourcen und Infrastrukturausstattung, sondern integriert endogene Wachstumsansätze, wie Marshalls „industrial districts“ (1920), das „kreative oder innovative Milieu“ der GREMI¹²⁹ Gruppe, oder Porters „production oder competitive cluster“ (1990). All diese Ansätze stellen atmosphärische, lokal-synergetische Zusammenhänge und Governance Faktoren¹³⁰ als immaterielle endogene Potentiale eines Standorts in den Vordergrund.

Die Bausteine des territorialen Kapitals

Das Konzept des Territorialen Kapitals basiert auf der Erkennung, Bewertung und Aktivierung lokalisierter endogener Potentiale¹³¹. Diese spezifischen Potentiale führen dazu, dass bestimmte Investitionen an einem Standort höhere Erträge abwerfen und/oder Investitionen an einem bestimmten Standort höhere Erträge abwerfen, als an anderen Standorten, da die lokalen „tangiblen“ und „intangiblen“ Standortpotentiale effizienter genutzt werden¹³². Die höheren Erträge beruhen dabei zum einen auf relativen Vorteilen (bspw. Vorteile aufgrund der relativen Kosten der Produktionsfaktoren), vor allem aber auf absoluten Standortvorteilen, die sich aus den immateriellen Standortbedingungen ableiten.

Der Ansatz des territorialen Kapitals stellt die Bedeutung der „Assets“ eines Standorts, im Sinne eines lokalen Vermögens (sowohl in ökonomischer Hinsicht als auch in Bezug auf individuelle Fähigkeiten der Wirtschaftsakteure), in den Vordergrund der Betrachtung. Diese „Assets“ ergeben sich jedoch erst aus der Aktivierung der endogenen Potentiale.

Als „tangible Potentiale“ gelten die traditionellen Standortfaktoren, wie Kapital, Arbeit, Boden und natürliche Ressourcen. Diese stellen je nach Verfügbarkeit und Qualität die „tangiblen Assets“ dar. Da sich diese aufgrund ökonomischer Entwicklungen ändern können (beispielsweise Lohnkosten, Immobilienpreise)¹³³ und sich zum Teil auf die mobilen Produktionsfaktoren beziehen, begründen sie relative Standortvorteile.

Strategisch bedeutsamer sind jedoch die „intangiblen Assets“ eines Standorts, die sich aus immateriellen endogenen Potentialen ableiten, immobil und nicht direkt reproduzierbar sind. Nach Definition der OECD handelt es sich hierbei um

- Bräuche und Traditionen im wirtschaftlichen und soziokulturellen Kontext,
- informelle Regeln und ein lokales Verständnis (auch bekannt als „untraded interdependencies“¹³⁴),

¹²⁷ OECD 2001: 15

¹²⁸ VGL. CAMAGNI 2009: 119

¹²⁹ GROUPE DE RECHERCHE EUROPÉEN SUR LES MILIEUX INNOVATEURS, FRANZÖSISCHE FORSCHUNGSGRUPPE, BESTEHEND SEIT DEN 1980ERN

¹³⁰ VGL. CAMAGNI 2009: 119

¹³¹ VGL. CAMAGNI 2002, 2009; GIFFINGER & HAMEDINGER 2009

¹³² VGL. OECD 2001: 15

¹³³ VGL. CAMAGNI 2009: 129

¹³⁴ SIEHE MICHAEL STORPERS „CLUSTER“

- und die Kombination aus Institutionen, Regeln und Praktiken, Strategien und Politiken („the environment“, „something in the air“¹³⁵, oder das „lokale Milieu“).¹³⁶

Diese Faktoren erleichtern nun

- die Entwicklung gemeinsamer Strategien,
- den Aufbau von Kooperationen zwischen Wirtschaftsakteuren und Public-Private-Partnerships
- die Entwicklung gemeinsamer Interessen,
- wechselseitige Hilfestellung und Unterstützung.¹³⁷

Dies trägt wiederum zu einer besseren Nutzung von Synergien bei, zur Entwicklung von Innovationen und verstärkt die allgemeinen Agglomerationseffekte (economies of scope and scale)¹³⁸. Zudem werden Transaktionskosten gesenkt, da durch die sozialen Interaktionen und Austauschprozesse ein gewisses Vertrauen unter den Wirtschaftstreibenden entsteht und bspw. Überwachungskosten oder Kosten für langwierige Verhandlungsprozesse eingespart werden können. Ebenso können Such- oder Anbahnungskosten gesenkt werden, da man einerseits auf Erfahrungen und andererseits aber auch auf die Reputation einzelner Akteure innerhalb der Netzwerke zurückgreifen kann.

Diese „intangiblen assets“, die das immaterielle Umfeld für die wirtschaftlichen Aktivitäten bestimmen, generieren nun absolute Standortvorteile, da sie immobil und nicht reproduzierbar sind und sich aus dem lokalen sozialen, wirtschaftlichen sowie institutionellen Kontext ergeben.

3.1.2 KOOPERATIONEN UND NETZWERKE ALS SCHLÜSSELFAKTOREN FÜR DIE AKTIVIERUNG DER ENDOGENEN POTENTIALE

Camagnis Konzept des territorialen Kapitals und die Hervorhebung immaterieller, lokalisierter Faktoren ist mit Verweis auf endogene Wachstumstheorien, an und für sich nicht vollkommen neu, sondern stellt eher eine Synthese der verschiedenen theoretischen Ansätze dar¹³⁹. Camagni verfolgt aber zudem den Anspruch, die Bedingungen für die Transformation „intangibler Faktoren“ in tatsächliche „intangible Assets“ zu erklären, also diejenigen Faktoren, die die eigentliche Erkennung, Bewertung und Aktivierung endogener Potentiale ermöglichen.

Zu diesem Zweck systematisiert er die Standortfaktoren anhand der zwei Dimensionen Materialität und Rivalität. Diese Dimensionen unterteilt er in weiche, gemischte und harte Güter (Materialität) und in öffentliche Güter, Club-Güter/unreine öffentliche Güter und private Güter (Rivalität), woraus sich neun Komponenten ergeben, die das Territoriale Kapital charakterisieren.

¹³⁵ SIEHE ALFRED MARSHALLS, „INDUSTRIAL DISTRICTS“

¹³⁶ VGL. OECD 2001: 15

¹³⁷ VGL. CAMAGNI 2009: 121

¹³⁸ VGL. GIFFINGER & SUITNER 2010: 13 F

¹³⁹ VGL. CAPELLO & CAMAGNI 2008: 3

Auf Basis dieser Unterteilung definiert er den „traditional square“ und das „innovative cross“ (Abb. 7). Der „traditional square“ (Felder a,c,d,f) stellt im Großen und Ganzen diejenigen Standortfaktoren dar, auf die sich die klassische Regionalpolitik konzentriert(e), im Sinne der Verfügbarkeit von reinen öffentlichen und privaten Gütern sowie Finanz-, Human- und Sozialkapital.

Rivalry	High rivalry (private goods)	<u>Private fixed capital stock</u> <u>Pecuniary externalities (hard)</u> <u>Toll goods (excludability)</u> c	<u>Relational private services operating on:</u> – external linkages for firms – transfer of R&D results <u>University spin-offs</u> i	<u>Human capital:</u> – entrepreneurship – creativity – private know-how <u>Pecuniary externalities (soft)</u> f
	(club goods) (impure public goods)	<u>Proprietary networks</u> <u>Collective goods:</u> – landscape – cultural heritage (private ‘ensembles’) b	<u>Cooperation networks:</u> – strategic alliances in R&D and knowledge – p/p partnerships in services and schemes <u>Governance on land and cultural resources</u> h	<u>Relational capital: (associationism)</u> – cooperation capability and collective action – collective competencies e
	(public goods) Low rivalry	<u>Resources:</u> – natural – cultural (punctual) <u>Social overhead capital:</u> – infrastructure a	<u>Agencies for R&D transcoding</u> <u>Receptivity enhancing tools</u> <u>Connectivity</u> <u>Agglomeration and district economies</u> g	<u>Social capital: (civicness)</u> – institutions – behavioural models, values – trust, reputation d
		Tangible goods (hard)	Mixed goods (hard + soft)	Intangible goods (soft)
		Materiality		

Abbildung 7 The innovative Cross
 QUELLE: CAMAGNI 2009: 123

Viel relevanter ist heutzutage jedoch das „innovative cross“, das diejenigen Faktoren

enthält, die die Identifizierung und Aktivierung der endogenen, lokalen Potentiale ermöglichen und spezifische „intangible Assets“ generieren.¹⁴⁰

Die Elemente des „innovative cross“ sind allesamt dadurch gekennzeichnet, dass sie in einem engen Zusammenhang mit Kooperation und Vernetzung stehen und/oder diese vertiefen. Durch die Fokussierung auf die Elemente des „innovative cross“ können nach Camagni die „intangiblen Potentiale“ eines Standorts in „intangible Assets“ transformiert werden. Anders ausgedrückt, können die Elemente des „innovative cross“ die potentiell möglichen Verbindungen und Beziehungen zwischen den lokalen Akteuren zu tatsächlichen Netzwerken und Verbindungen gestalten¹⁴¹.

Diese relationalen Elemente sind zum einen materieller Natur wie Infrastruktur- und Kommunikationsnetzwerke, es stehen aber insbesondere folgende Faktoren im Vordergrund¹⁴²:

- die Verfügbarkeit komplexer relationaler Dienstleistungen (Dienstleistungen, die gezielt Beziehungen zwischen Akteuren vermitteln, wie beispielsweise den Austausch von Wissen und Expertise)
- wirtschaftliche Kooperationsnetzwerke, wie Cluster, Industrial Districts oder kreative Milieus,
- Relationales Kapital, verstanden als Set der bilateralen und multilateralen Verbindungen, die die lokalen Akteure entwickelt haben, innerhalb und außerhalb des Territoriums. Es steht sozusagen für die kooperative Kapazität beziehungsweise für die kooperativen Erfahrungen eines Standorts. Vereinfacht könnte man das Relationale Kapital als regionale Verflechtung oder regionale Netzwerklandschaft interpretieren.

¹⁴⁰ VGL. CAMAGNI 2009: 121
¹⁴¹ VGL. CAMAGNI 2009: 121
¹⁴² VGL. CAMAGNI 2009: 129

3.1.3 DER STANDORT ALS SYSTEM

Aus der vorangegangenen Auseinandersetzung wurde deutlich, dass der Standort oder die Region keineswegs nur den physischen Behälter oder Raumcontainer der wirtschaftlichen und soziale Inter- und Transaktionen darstellt, sondern vielmehr als System verstanden werden muss, dessen Elemente und Strukturen einerseits die regionale Entwicklung bestimmen, andererseits aber auch von diesen reproduziert werden.

Camagni liefert in diesem Zusammenhang eine gute Zusammenfassung der Funktionen und Eigenschaften, die der Standort als Territorium erfüllt: ¹⁴³

- Das Territorium als System lokalisierter Externalitäten: diese Externalitäten sind sowohl technologisch begründet durch die Nähe zu Ressourcen, als auch pekuniär, da durch diese Nähe Transaktionskosten gesenkt werden können.
- Das Territorium als System lokalisierter Produktionsaktivitäten, Transaktionen, Skills und Know-how
- Das Territorium als System lokalisierter ökonomischer und sozialer Beziehungen, die das relationale Kapital eines bestimmten geographischen Raums konstituieren und die Produktivität vorantreiben.
- Das Territorium als System kultureller Elemente und Werte, die lokale Praktiken und Strukturen begründen und die lokale Identität definieren. Diese Elemente können ökonomischen Wert generieren, wenn sie in marktfähige Güter oder Dienstleistungen transformiert werden und können die Fähigkeit steigern, lokale Potentiale nutzbar zu machen.
- Das Territorium als System von Regeln und Praktiken, die das lokale Governance Modell definieren.

3.2 DIE METROPOLREGION ALS KOOPERATIONSRAUM – METROPOLITAN GOVERNANCE ODER DIE KOOPERATIVE ART ZU STEUERN

Die vorangegangene Auseinandersetzung hat gezeigt, dass die wirtschaftliche Entwicklung einer Region stark von der Vernetzung und den kooperativen Tätigkeiten der regionalen Akteure abhängt. Es wurde sowohl die Notwendigkeit der Kooperation zwischen den lokalen privaten Akteuren, als auch zwischen privaten und öffentlichen und nicht zuletzt zwischen öffentlichen Akteuren hervorgehoben. Der Fokus lag hierbei vor allem auf den (strategischen) Interorganisationsnetzwerken, die zwischen den regionalen wirtschaftlichen und auch politischen Akteuren bestehen und nicht nur eine effizientere Organisation der Produktion oder des Unternehmens bzw. einen effizienteren Vollzug öffentlicher Aufgaben (Stichwort: Public-Private-Partnership) versprechen, sondern gleichzeitig ein Umfeld schaffen, das die Entstehung von Vertrauen, gemeinsamen Verhaltensregeln, einem gewissen regionalen Verständnis etc. befördern.

Die Notwendigkeit von Kooperation und Vernetzung bezieht sich jedoch nicht nur auf die wirtschaftliche Performance einer Region, sondern auch in strategischer Hinsicht wird es immer wichtiger, die Ziele und Interessen der lokalen Autoritäten und Verwaltungen aufeinander abzustimmen und Ressourcen zu kombinieren, um den für die Region geeigneten Entwicklungspfad zu finden, der die wirtschaftliche und soziale Entwicklung positiv befördert. Wie sich im Zuge des folgenden Abschnitts zeigen wird, ist es zudem ratsam bzw. notwendig, auch in diesem Zusammenhang die wirtschaftlichen und zivilgesellschaftlichen

¹⁴³ VGL. CAMAGNI 2002: 3

Akteure mit einzubeziehen, sowohl in die Formulierung als auch bei der Umsetzung regionaler Strategien und Politiken¹⁴⁴.

Dieser kooperative Ansatz regionaler Steuerung, der dem Prinzip der Governance entspricht, weist auf ein verändertes Steuerungsverständnis hin, das nicht nur eine allgemeine Transformation der institutionellen Steuerungsstrukturen bewirkt, sondern auch die Region zur strategischen Handlungsebene „erhebt“.

Weshalb die Region als Steuerungsebene zunehmend an Bedeutung gewinnt, was Governance tatsächlich bedeutet und welche Charakteristika regionale bzw. metropolitane Governance aufweisen, sind die Fragen, die im Zuge der folgenden Abschnitte geklärt werden.

3.2.1 DER BEDEUTUNGSGEWINN DER REGION ALS STRATEGISCHE HANDLUNGSEBENE

Die in Kapitel 2 thematisierten veränderten Rahmenbedingungen lösen nicht nur wirtschaftliche Transformationsprozesse aus, sondern führen ebenso zu Veränderungen in den politisch-administrativen Strukturen. In diesem Zusammenhang erfährt die regionale Ebene als (strategischer) Handlungsraum eine immer wichtigere Bedeutung.

Das traditionelle politische System eines souveränen Nationalstaats wird heute durch zwei grundlegende Entwicklungen aufgebrochen: zum einen werden aufgrund der Globalisierung bzw. Internationalisierung wichtige Aufgaben und Kompetenzen an die supranationale Ebene (Europäische Union, Vereinte Nationen) abgegeben, zum andern finden innerhalb der Nationalstaaten, unter anderem von der europäischen Förderpolitik induzierte, Regionalisierungsprozesse statt, die bestimmte Aufgaben auf die regionale Ebene verlagern¹⁴⁵.

Aufgrund der Einbindung in internationale und supranationale Institutionen wie die Vereinten Nationen oder die Europäische Union, kommt es zu einer Beschneidung des Staates von „oben herab“. Vor allem in Europa betrifft dies zahlreiche Politikfelder, die auf der Ebene der Europäischen Union behandelt werden, aber auch supranationale Abkommen innerhalb der Vereinten Nationen beispielsweise bezüglich Fragen des Wettbewerbs und Freihandels (GATT) oder des Klimaschutzes (Kyoto)¹⁴⁶, beschränken die staatliche Steuerungsfähigkeit. Diese Entwicklung, die auch als „Denationalisierung“ bezeichnet werden kann, führt nun dazu, dass sich bestimmte soziale, wirtschaftliche und ökologische Probleme nicht mehr innerhalb der Nationalstaaten lösen lassen¹⁴⁷. Die Problematik ergibt sich hier in der Verletzung der Kongruenzbedingung für effektives Regieren: der Raum in dem Probleme entstehen, deckt sich nicht (mehr) mit dem Raum auf den sich die Kompetenzen zur Problemlösung beziehen¹⁴⁸.

Doch nicht nur von oben herab wird die Region als strategische Handlungsebene zunehmend bedeutsamer, auch von unten herauf wird die Region immer stärker als Aktionsraum wahrgenommen. Das bezieht sich einerseits auf die wirtschaftliche Ebene, in Form regionaler Milieus, Industrial Districts etc., andererseits sind die wirtschaftlichen und zivilgesellschaftlichen regionalen Akteure immer mehr daran interessiert, die regionale Entwicklung mitzubestimmen. Die regionalen Akteure organisieren sich immer stärker in neuen Formen der Interessensvertretung, indem sie Netzwerke, wirtschaftliche oder soziale

¹⁴⁴ VGL. ÖROK 2009: 48

¹⁴⁵ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 225 FF

¹⁴⁶ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 232

¹⁴⁷ VGL. BENZ & DOSE 2010: 15

¹⁴⁸ VGL. BENZ & DOSE 2010: 15

Interessens- und Verantwortungsgruppierungen bilden. Gewohnte Einflussmöglichkeiten und Wege der Kompromissfindung zwischen Staat und Regionen verlieren damit an Bedeutung. Heute konkurrieren demokratisch legitimierte staatliche Institutionen mit neuen netzwerkartigen Formen der Entscheidungsfindung.¹⁴⁹

Mit der Erstarkung des regionalen Selbstbewusstseins verliert der Staat sukzessive die „Allmacht“ über die Entscheidungen und Prozesse der regionalen Entwicklung. Aufgrund des erweiterten Akteurspektrums wird modernes Regieren zu einer „multilateralen, mehrerebenenbezogenen, auf regionale Selbstorganisation zielende Aufgabe“¹⁵⁰. Die Rolle des Staates innerhalb dieses komplexen Geflechts besteht nun eher in der eines Mitspielers, Moderators oder Regionalmanagers.¹⁵¹

All diese Entwicklungen führen zu einer Verschiebung der Gewichte innerhalb des politischen Systems, die insbesondere zu einer Veränderung des Verhältnisses zwischen dem Staat und der Metropolregion führt: hatte der Staat traditionell die Aufgabe, zwischen regionalen und internationalen Belangen zu vermitteln und nationale Interessen nach außen hin zu vertreten, sind es heute die (Metropol)regionen selbst, die die Schnittstellen zwischen internationalen und regionalen Belangen bilden¹⁵². Metropolregionen werden damit als Raumeinheit für strategische Entscheidungen zunehmend wichtiger. Die Aufwertung der regionalen Ebene kann auch als „New Regionalism“ bezeichnet werden.

Regionen agieren zwar nach wie vor innerhalb der Rahmenbedingungen der Nationalstaaten, aber gerade Metropolregionen orientieren sich gleichzeitig an internationalen Märkten und dem interregionalen ökonomischen Wettbewerb¹⁵³. Diese Aufwertung ist jedoch auch mit neuen Herausforderungen verbunden, da der Region die Verantwortung übertragen wird, mithilfe regionaler Kooperationsformen „ihren Entwicklungspfad selbst zu definieren und dafür die Kräfte der Selbsthilfe zu mobilisieren“.¹⁵⁴

3.2.2 METROPOLITAN GOVERNANCE ALS SCHLÜSSELFAKTOR REGIONALER ENTWICKLUNGS- STEUERUNG

Der Begriff der Governance hat sich zu einem der Modewörter innerhalb der politischen und wissenschaftlichen Diskussion etabliert. Vor gut zehn Jahren selbst für Fachleute weitgehend noch ein Fremdwort, findet Governance mittlerweile in vielen Bereichen von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft Anwendung, sowohl in der Wissenschaft als auch in der Praxis. Diese vielfältigen Anwendungsfelder tragen nun nicht unbedingt zu einer eindeutigen Begriffsdefinition bei – das Konzept der Governance gestaltet sich vielmehr „notoriously slippery“¹⁵⁵, da es je nach Betrachtungsweise und (Forschungs)interesse verschiedene „Gestalten“ annehmen kann.

Im Prinzip können zwei disziplinäre Wurzeln der Governance unterschieden werden: die aus der Institutionenökonomie stammenden wirtschaftswissenschaftliche Perspektive und die politikwissenschaftliche Perspektive, die wiederum zum einen auf den Forschungsbereich der internationalen Beziehungen zurückgeht, zum andern auf den Bereich der Policy-Forschung¹⁵⁶. Da die

¹⁴⁹ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 232

¹⁵⁰ BLATTER & KNIELING 2009: 233

¹⁵¹ BENZ & FÜRST 2003: 7, ZIT. IN BLATTER & KNIELING 2009: 233

¹⁵² VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 232

¹⁵³ BLATTER & KNIELING 2009: 235

¹⁵⁴ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 234

¹⁵⁵ PIERRE & PETERS 2000: 7, ZIT. IN BENZ & DOSE 2010: 13

¹⁵⁶ VGL. BENZ ET AL. 2007: 11

Perspektive der Transaktionskostenökonomie noch im Zusammenhang mit Netzwerken als Organisationsform in Abschnitt 4.1.2 (Seite 58) behandelt wird, wird an dieser Stelle darauf verzichtet, näher darauf einzugehen.

Das Policy-Verständnis von Governance stellt in den Vordergrund, dass die Erfüllung komplexer gesellschaftlicher Aufgaben den vermeintlich souveränen Staat überfordert. Etliche Studien über Programmentwicklungs- und Implementationsprozesse kamen zur Erkenntnis, dass Regierungen und Verwaltungen ihre Aufgaben meist nicht autonom, sondern nur im Zusammenwirken mit anderen öffentlichen oder privaten Akteuren erfüllen können.¹⁵⁷ Außerdem stellte sich heraus, dass zahlreiche kollektive verbindliche Regeln auch ohne den Staat gesetzt und durchgesetzt werden. Damit ist Steuerung nicht mehr als einseitige Tätigkeit einer einzigen zuständigen Institution zu verstehen, sondern entspricht mehr einem Management von Interdependenzen, die sich aus der Vernetzung der Akteure ergeben. Steuerung steht in diesem Zusammenhang für die Prozesse der Interaktion zwischen kollektiven Akteuren, wobei nicht mehr eindeutig zwischen Steuerungssubjekt und Steuerungsobjekt unterschieden werden kann.¹⁵⁸

Kooiman (1993) bezeichnet diesen neuen Steuerungsansatz als „socio-political governance“ und stellt die Selbstregelung eines Systems jenseits von Markt und Staat in den Vordergrund: *„Instead of relying on the state or the market, socio-political governance is directed to the creation of patterns of interaction in which political and traditional hierarchical governing and social self-organization are complementary, in which responsibility and accountability for interventions is spread over public and private actors.“*¹⁵⁹

Die Aspekte der Selbstorganisation und interorganisatorischer Netzwerke stellt auch Rhodes (1997) in den Mittelpunkt des Verständnisses von Governance. Dieses Verständnis von Governance fokussiert damit die „neuen Kombinationen von rechtsförmigen, marktförmigen und verhandlungsbasierten Formen der Koordination“ und sucht nach neuen Konzepten für das Regieren.¹⁶⁰ Allgemeiner formuliert Renate Mayntz den Governance Begriff, indem sie „alle Formen, Institutionen und Mechanismen der Handlungskoordination zur kollektiven Regelung gesellschaftlicher Sachverhalte“ mit einbezieht.¹⁶¹

3.2.3 KENNZEICHEN VON GOVERNANCE

Auch wenn der Sinngehalt von Governance vom jeweiligen wissenschaftlichen Hintergrund und Erkenntnisinteresse abhängt, lässt sich dennoch ein Begriffskern identifizieren:¹⁶²

1. *Governance bedeutet Steuern und Koordinieren mit dem Ziel, Interdependenzen zwischen Akteuren zu organisieren. Meist liegt der Fokus auf korporativen Akteuren, also handlungsfähigen Zusammenschlüssen von Individuen.*
2. *Steuerung und Koordination beruhen auf institutionalisierten Regelsystemen, die das Handeln der Akteure lenken sollen. In der Regel handelt es sich hierbei um Kombinationen aus verschiedenen Regelsystemen (bspw. Vertragsregeln, Kompetenzregeln, Mehrheitsregeln etc.).*

¹⁵⁷ VGL. BENZ & DOSE 2010: 21

¹⁵⁸ VGL. BENZ & DOSE 2010: 21

¹⁵⁹ KOOIMAN 1993: 252, ZIT. IN BENZ & DOSE 2010: 21

¹⁶⁰ VGL. BENZ & DOSE 2010: 21

¹⁶¹ VGL. BENZ & DOSE 2010: 21

¹⁶² VGL. BENZ & DOSE 2010: 25F

3. *Governance beschreibt die Interaktionsmuster und Modi kollektiven Handelns, die sich im Rahmen von Institutionen ergeben, jedoch nicht von ihnen determiniert werden (Netzwerke, Koalitionen, Tauschbeziehungen, wechselseitige Anpassung im Wettbewerb).*
4. *Die Prozesse des Steuerns und Koordinierens, die Governance umfasst, überschreiten Organisationsgrenzen, insbesondere aber auch die Grenzen zwischen Staat und Gesellschaft. Politik findet durch das Zusammenwirken staatlicher und nicht-staatlicher Akteure statt.*

Zusammenfassend steht also Governance für all jene Prozesse, Strukturen, Normen und Werte, die die Koordination und Steuerung kollektiver Tätigkeiten erleichtert. Diese Koordination und Steuerung vollzieht sich über verschiedene Regelsysteme, wie Markt, Hierarchien, Netzwerke, Koalitionen, Tauschbeziehungen etc.¹⁶³ Eines der Grundprinzipien stellt die Einbeziehung nicht-staatlicher Akteure bei der Formulierung, Entscheidung und Implementation öffentlicher Politiken dar.¹⁶⁴ Dennoch bedeutet Governance nicht, dass die hierarchischen Strukturen politischer Steuerung vollends aufgelöst werden, sie werden vielmehr durch netzwerkartige und partnerschaftliche Strukturen ergänzt.

Governance ist somit als Prozess zu verstehen, der eine Vielzahl an Akteuren und Institutionen auf verschiedenen sektoralen und räumlichen Ebenen mit einbezieht und deren Interaktionen und Beziehungen mit verschiedenen Regelsystemen koordiniert.¹⁶⁵

3.2.4 METROPOLITAN GOVERNANCE UND REGIONALE SELBSTSTEUERUNG

Regionen sind aus einem Governance-Verständnis heraus keine Gebietskörperschaften, sondern Handlungsräume, die durch bestimmte raumbezogene Funktionen definiert sind. Governance gestaltet sich in Bezug auf die regionale Steuerung als „moderne Verhandlungsdemokratie“, die darauf abzielt, Prozesse regionaler Selbststeuerung in Form von Verhandlungen und Netzwerken zu ermöglichen¹⁶⁶. Im Vordergrund steht die regionale Selbstorganisation durch die Integration der regionalen Akteure.

Auch wenn es aufgrund der beinahe grenzenlosen Vielfalt an Charakteristika Regionaler Governance unmöglich erscheint, alle existierenden Definitionen unter einen Hut zu bekommen, hat Dietrich Fürst die wichtigsten Merkmale zusammengefasst:¹⁶⁷

- Zusammenspiel von (personalen) Akteuren aus Organisationen
- *Zusammenwirken von Akteuren mit verschiedenen Handlungslogiken*
- *Wechselseitige Abhängigkeiten der Akteure (Interdependenzen)*
- *Überschreitung der Grenzziehungen und Verantwortlichkeiten zwischen den Teilsystemen Staat, Wirtschaft und Zivilgesellschaft*
- *Selbstorganisierte Netzwerke*
- *Horizontale Interaktionsformen über Modi des Argumentierens und Verhandelns, nicht der Macht und des Zwanges (denn die Beeinflussung von Denkmustern und Werthaltungen der Akteure ist ein wesentliches Element der Funktionsfähigkeit von Governance-Prozessen)*

¹⁶³ VGL. GIFFINGER & HAMEDINGER 2009: 5, BENZ & DOSE 2010: 25

¹⁶⁴ VGL. GIFFINGER & HAMEDINGER 2009: 5

¹⁶⁵ VGL. GIFFINGER & HAMEDINGER 2009: 5

¹⁶⁶ FÜRST 2003: 7, ZIT. IN BLATTER & KNIELING 2009: 235

¹⁶⁷ FÜRST 2010: 53F

- *Einbettung in selbstgewählte (ausgehandelte) Regelsysteme, welche die Interaktionen formal kanalisieren, Transaktionskosten senken und die Erwartungssicherheiten erhöhen*
- *ein hoher Grad reflexiver Rationalität (Lernprozesse spielen eine große Rolle)*
- *intermediär, im Sinne von vermittelnd und eingebunden in bestehende institutionelle Strukturen*

Regional und Metropolitan Governance sind sich prinzipiell sehr ähnlich, da sie sich beide Konzepte auf die Governance innerhalb eines Territoriums beziehen, also einen räumlichen Bezug aufweisen. Dennoch sind bestimmte Merkmale oder Herausforderungen regionaler Governance in den Metropolregionen noch stärker ausgeprägt.

Beispielsweise ist die Akteursvielfalt und die damit verbundene Interessens- und Konfliktintensität durch die Ballung von Personen, Institutionen und Interessen um ein Vielfaches größer, als in anderen Regionen. Zudem sind viele Interessen gut organisiert und können den Steuerungsanspruch von Staat oder Kommunen deutlicher infrage stellen.¹⁶⁸

Aufgrund der nationalen und internationalen Bedeutung von Metropolregionen ist auch die vertikale Verflechtung, im Sinne einer Multi-Level-Governance, ein Spezifikum der Metropolitan Governance. Multi-Level-Governance ist in Metropolregionen stärker ausgeprägt, da sie international ausgerichtet sind und entsprechende Anforderungen und Verknüpfungen auf europäischer und internationaler Ebene berücksichtigt werden müssen.¹⁶⁹ Insbesondere in Zusammenhang mit dem „neuen“ Fokus der EU auf Metropolregionen, muss regionale Steuerung in einem engen Zusammenhang mit der europäischen Raum- und Strukturpolitik verstanden werden.

Metropolregionen müssen außerdem einerseits ihre Steuerungsinstrumente in Richtung Kommunikation und Kooperation modernisieren, andererseits aber auch sicher stellen, dass die bestehenden ordnungspolitischen Instrumente ihre Wirksamkeit behalten. Denn gerade die hohe Interessens- und Konfliktintensität erfordert einen gewissen „Schatten der Hierarchie“, im Sinne von Rahmensetzungen, die das Verhalten der Akteure koordinieren.¹⁷⁰

Eine weitere Spezifikation der Metropolitan Governance besteht nicht zuletzt in der Definition der Handlungsebene – Metropolregionen agieren innerhalb des internationalen Standortwettbewerbs. Daher steht Metropolitan Governance in einem engen Zusammenhang mit den geeigneten Strategien, sich im internationalen Wettbewerb zu behaupten.¹⁷¹

3.2.5 „GOOD“ METROPOLITAN GOVERNANCE UND IHRE AUFGABEN

Metropolitan Governance dient nicht nur als analytisches Konzept zur Beschreibung der regionalen Entscheidungsstrukturen und -prozesse, sondern kann auch als normatives Konzept verstanden werden, das bestimmte Qualitätsanforderungen für moderne stadregionale Steuerung formuliert („Good Governance“). Es steht damit unter anderem für die Vorstellungen der geeigneten institutionellen Rahmenbedingungen, die den Ausbau des Territorialen Kapitals fördern.

¹⁶⁸ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 238

¹⁶⁹ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 238

¹⁷⁰ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 238

¹⁷¹ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 238

Auch wenn keine stringenten Vorgaben für die Kriterien einer Good Metropolitan Governance existieren, da diese von den historischen regionalen Entwicklungspfaden und institutionellen Rahmenbedingungen abhängen, lassen sich dennoch Faktoren identifizieren, die die Aktivierung der endogenen Potentiale befördern:¹⁷²

Definition von Strategien und strategischen Aktivitäten

Um die verschiedenen funktionalen Beziehungszusammenhänge innerhalb der Metropolregion, aber auch zwischen regionalen und internationalen Akteuren koordinieren zu können, ist die Entwicklung klarer und präziser Strategien für die Positionierung der Metropolregion essentiell.

Existenz strategischer Allianzen für Forschung und Entwicklung

Diese Form der Netzwerke ermöglicht die Zusammenführung unterschiedlicher Wissensarten und -bestände. Da diese Netzwerke eher fragil und durch schwache Verbindungen charakterisiert sind, ist es wichtig, diese Netzwerke zu unterstützen und zu fördern.

Kooperationsvereinbarungen

Kooperationen zwischen den lokalen Autoritäten, wie auch zwischen öffentlichen und privaten Akteuren, bilden die Grundlage für den Aufbau von sozialem und relationalen Kapital.

Einbeziehung nicht-staatlicher Akteure

Auch wenn es eines der Grundprinzipien von Governance darstellt, ist die Beteiligung nicht-öffentlicher Akteure in die Formulierung, Entscheidungsfindung und Implementation regionaler Entwicklungsstrategien mit großen Herausforderungen verbunden: zum einen fürchten die lokalen Autoritäten einen Verlust ihrer Steuerungskapazitäten, es können aber auch unlösbare Interessenskonflikte entstehen, sowie Unklarheiten oder Informationsasymmetrien bezüglich der Entwicklungsziele.

Existenz eines organisatorischen Kerns

Eine der Voraussetzung erfolgreicher Governance ist eine klare Organisationsstruktur mit klar definierten Kompetenzen und Aufgaben, die zudem alle relevanten Akteure integriert. Die Aufgaben dieses organisatorischen Kerns liegen vor allem im Management von Wissen, der Verbreitung von Informationen, der Wahrung von Transparenz und administrative Aufgaben, wie die Vorbereitung von Sitzungen oder Workshops.

Balance zwischen „top-down“ und „bottom-up“

Zur Vermeidung von Konflikten, Demotivation und daraus resultierenden Blockaden innerhalb des Kooperationsprozesses, muss eine geeignete Balance zwischen „top-down“ und „bottom-up“ Prozessen gefunden werden. Vollzieht sich die Zielsetzung und Strategieformulierung durch top-down Entscheidungen einer Regierungsbehörde, besteht die Gefahr, dass das Engagement anderer regionaler Akteure gering ist und ein gewisses Misstrauen bezüglich der strategischen Ziele und Partizipationsbestreben herrscht. Außerdem sind durch strikte top-down Prozesse die Positionen innerhalb der Kooperation ungleich verteilt.

¹⁷² VGL. ANTALOVSKY ET AL. 2006; BAGNASCO & LE GALÉS 2000; HAMEDINGER 2005; HEINELT & KÜBLER 2005; PIERRE 2000; RHODES 1997; SALET ET AL. 2003; STOKER 2000, ZIT. IN: GIFFINGER & HAMEDINGER 2009: 5F

Integration unterschiedlicher institutioneller Ebenen (vertikale Governance, Multi-Level-Governance)

Nach dem Prinzip der Mehrebenenkoordination ist die Involvierung supraregionaler Akteure ein weiterer Faktor erfolgreicher Governance. In Österreich betrifft dies vor allem die Ebene der Länder, da diese die institutionellen Rahmenbedingungen vorgeben und für gewisse Fachpolitiken zuständig sind. Die Einbeziehung der Länderebene ist einerseits nötig, um gemeinsame strategische Ziele erreichen zu können, andererseits wird damit auch sichergestellt, dass die überregionalen Ziele nicht im Widerspruch zu den Entwicklungsstrategien der Metropolregionen stehen. ¹⁷³

Neben dieser Definition einer „good“ Metropolitan Governance, die gleichzeitig eine Zusammenfassung der Bedingungen für eine erfolgreiche regionale Entwicklung darstellt, lassen sich zudem bestimmte Aufgaben hervorheben, die Metropolitan Governance in Hinblick auf die Etablierung von Metropolregionen erfüllen sollte.

Erreichbarkeit ist eine der wichtigsten Metropolfunktionen und sollte daher eine besondere Priorität einnehmen. Erreichbarkeit bezieht sich sowohl auf die überregionale und internationale Erreichbarkeit (Luftfahrt, Schiene, Straße), als auch auf die virtuelle Erreichbarkeit (Datenserver und Hochgeschwindigkeitsnetze etc.). In polyzentralen Metropolregionen spielt zudem die intraregionale verkehrliche Erreichbarkeit eine wichtige Rolle für die Intensivierung des Austauschs zwischen den Zentren. ¹⁷⁴

Metropolitan-orientierte Stadt- und Regionalentwicklung: Da Metropolregionen im internationalen Wettbewerb stehen, müssen sie die entsprechenden Standortvoraussetzungen schaffen, die junge und hochqualifizierte Arbeitskräfte aus dem internationalen Raum anziehen. Diese Zielsetzung verlangt nun nach der Internationalisierung verschiedener Handlungsfelder, wie bspw. Schulen, Wissenschaft oder Arbeitsmarkt, wie auch der Qualitätssicherung in den Bereichen Kulturangebot, Freizeit und Naherholung. ¹⁷⁵

Metropolitane Außenpolitik: Das Aufgabenfeld der Internationalität spielt für die internationale Positionierung der Metropolregion eine entscheidende Rolle. Internationalität bezieht sich nicht nur auf die Region, sondern auch auf die Repräsentanz und Vernetzung der Region im Ausland. ¹⁷⁶

Metropolmarketing: In enger Verbindung zur internationalen Positionierung steht die Aufgabe, ein entsprechendes Standort- oder Metropolmarketing zu etablieren ¹⁷⁷, das die Stärken der Region in den Vordergrund stellt und als eine Art Orientierungsrahmen für die regionalen Akteure fungiert.

3.2.6 POLITISCHE NETZWERKE ALS REGIONALE STEUERUNGSELEMENTE

Netzwerke können als eine wichtige Form der Regional Governance betrachtet werden ¹⁷⁸. Ganz allgemein erfasst der Begriff des Netzwerks Interaktionsstrukturen, wobei diese ganz unterschiedliche Formen annehmen können. Netzwerke sind in jedem Fall „relativ dauerhafte, nicht formal organisierte, durch

¹⁷³ VGL. ANTALOVSKY ET AL. 2006; BAGNASCO & LE GALÉS 2000; HAMEDINGER 2005; HEINELT & KÜBLER 2005; PIERRE 2000; RHODES 1997; SALET ET AL. 2003; STOKER 2000, ZIT. IN: GIFFINGER & HAMEDINGER 2009: 5F

¹⁷⁴ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 25 1

¹⁷⁵ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 25 1

¹⁷⁶ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 25 1

¹⁷⁷ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 25 1

¹⁷⁸ VGL. BENZ & MEINCKE 2007: 14

Vertrauen und gemeinsame Verhaltenserwartungen bzw. –orientierungen stabilisierte, Kommunikations- und Interaktionsbeziehungen zwischen Akteuren.“¹⁷⁹

In der Literatur findet sich eine „babylonische Vielfalt“ an Politiknetzwerkansätzen und es herrscht keinesfalls Einigkeit darüber, was ein Politiknetzwerk eigentlich ist.¹⁸⁰ Ebenso ist umstritten, ob Politiknetzwerke eine Metapher, eine Methode, ein Analyseinstrument oder einen theoretischen Ansatz darstellen.¹⁸¹

*Policy networks are new forms of political governance which reflect a changed relationship between state and society [...] Policy networks are mechanisms of political resource mobilization in situations where the capacity for decision making, program formulation and implementation is widely distributed or dispersed among private and public actors.*¹⁸²

Aus den vorangegangenen Erläuterungen geht hervor, dass der Staat aufgrund seiner sich ständig weiter ausdifferenzierenden Aufgabenlast bei gleichzeitigen budgetären Überlastungen, gezwungen ist, die notwendigen Ressourcen über Austauschprozesse mit gesellschaftlichen Akteuren zu akquirieren, die Aufgaben selbst auf gesellschaftliche Verarbeitungseinheiten zu verlagern, oder Politiken arbeitsteilig in Kooperation mit gesellschaftlichen Akteuren gemeinsam zu produzieren.¹⁸³

Die „Produktion öffentlicher Politiken“¹⁸⁴, die Thematisierung und politische Verarbeitung eines gesellschaftlichen Problems, ist somit nicht mehr eine exklusive Angelegenheit einer Regierungs- oder Verwaltungshierarchie, sondern findet in Netzwerken statt, in die nicht nur öffentliche, sondern auch private Organisationen und Akteure eingebunden sind. Der Staat und seine Politik entwickelt sich von einem hierarchischen, territorial bezogenen Steuerungsapparat, hin zu einem polyzentrischen Steuerungszusammenhang¹⁸⁵. Aus einer akteur- und governance-theoretischen Perspektive können diese als „Politiknetzwerke“ bezeichnet werden¹⁸⁶.

In Politiknetzwerken sind sowohl Akteure des politisch-administrativen Systems, als auch der Gesellschaft und Gesellschaft mit jeweils eigenen Handlungsorientierungen und Handlungsressourcen an der Hervorbringung kollektiver Regelungen oder Entscheidungen beteiligt.¹⁸⁷ Diese Netzwerke können sich entweder kurzfristig bilden und auf ein situatives Thema bezogen sein, oder es herrschen dauerhafte Beziehungsformen vor, durch die relevanten Akteure über langjährige und wiederkehrende Kommunikations- und Kooperationsbeziehungen verbunden sind.¹⁸⁸ Die Kontinuität der Beziehungen schafft über die Zeit Vertrauen und erleichtert damit Verhandlungen und Kompromissbildungen.

Solche Zusammenhänge lassen sich auf vielen Ebenen und Bereichen der Politik beobachten - von lokalen private-public-partnerships, über nationale Politikfelder bis hin zu transnationalen Organisationsnetzwerken, in denen Regierungs- und Nichtregierungsorganisationen kooperieren und

¹⁷⁹ BENZ & MEINCKE 2007: 14

¹⁸⁰ VGL. BÖRZEL 1997

¹⁸¹ VGL. BÖRZEL 1997

¹⁸² KENIS & SCHNEIDER 1991: 41

¹⁸³ VGL. SCHNEIDER 2004: 8

¹⁸⁴ JANSEN & SCHUBERT 1995, ZIT. IN SCHNEIDER 2004: 8

¹⁸⁵ VGL. SCHNEIDER 2004: 6

¹⁸⁶ VGL. KENIS & SCHNEIDER 1991, MAYNTZ 1996, ZIT. IN SCHNEIDER 2004: 6

¹⁸⁷ VGL. MAYNTZ & SCHARPF 1995: 26

¹⁸⁸ VGL. SCHNEIDER 2004: 8

globale Probleme zu lösen versuchen. Die Strukturen dieser neuen Policy-Making Prozesse gestalten sich hybrid und heterarchisch, in dem Sinne, dass die Ebenen nicht mehr klar getrennt sind, sondern häufig Akteure unterschiedlicher Ebenen in komplexen Produktionsprozessen öffentlicher Politiken zusammenwirken.¹⁸⁹

Zusammengefasst liegt die Besonderheit von Politiknetzwerken in ihrer Funktion als Handlungsarenen für kommunikatives Handeln. Sie bieten Lösungsansätze für kollektive Handlungsprobleme und erhöhen die Effizienz und Legitimität von Politikprozessen.¹⁹⁰

3.3 REGIONALE KOOPERATION ALS NOTWENDIGKEIT UND HERAUSFORDERUNG

Aus der vorangegangenen Diskussion kristallisierte sich deutlich heraus, dass eine erfolgreiche regionale Entwicklung heutzutage stark von der Kooperationsintensität und Vernetzung innerhalb und außerhalb der Region abhängt. Kooperation ist für die Aktivierung der endogenen Potentiale wichtig, gleichzeitig stellt Kooperation aber in Bezug auf die regionale Steuerung auch eine Notwendigkeit dar, da die einzelnen Städte und ihre Budgets mit den Entwicklungen überfordert sind, beziehungsweise Problemlagen lösen müssen, denen sie alleine nicht gewachsen sind und daher auf die Mitwirkung und Unterstützung privater Akteure bzw. anderer öffentlicher Akteure angewiesen sind.

Ganz im Sinne einer regionalen Selbstorganisation, als eines der Grundprinzipien metropolitaner Governance, kommt daher der Zusammenarbeit der öffentlichen und privaten Akteure eine herausragende Bedeutung zu. Den politischen Akteuren muss es gelingen, sich in die regionalen Kooperations- und Netzwerkstrukturen zu integrieren, beziehungsweise selbst den Aufbau von Kooperationen mit regionalen Akteuren zu forcieren. Denn wie sich des Öfteren herausgestellt hat, kann regionale Entwicklung nicht mehr von „oben herab“ über hierarchische Weisungen gesteuert werden, sondern muss aus dem regionalen Kontext heraus über netzwerkartige Verflechtungen koordiniert werden.

Die Forderung oder der Wunsch nach regionaler Kooperation und Vernetzung ist daher allgegenwärtig. Oft wird dabei aber nicht berücksichtigt oder sogar verdrängt, dass regionale Kooperationen nicht einfach so „vom Himmel fallen“, sondern Anstrengungen und Ressourcen fordern – finanzielle, wie personelle. Insbesondere politische regionale Kooperationen und Netzwerke stehen vor besonderen Herausforderungen, da sie nicht nur die allgemeinen „Hürden“ der Kooperation überwinden müssen, sondern Akteure mit unterschiedlichen institutionellen Hintergründen, unterschiedlichen Interessen und unterschiedlichen Handlungslogiken zusammenbringen müssen.

3.3.1 ÜBER DIE NOTWENDIGKEIT REGIONALER KOOPERATION

Im Allgemeinen kann man unter regionaler Kooperation die Zusammenarbeit beziehungsweise das koordinierte Handeln einer Vielzahl von Akteuren, wie Vertreter der Kommunen, Länder oder Bundesministerien, Vertreter von Wirtschaft und Gesellschaft, verschiedener Planungsinstitutionen, Kammern etc., verstehen. Regionale Kooperation unterscheidet sich von interkommunaler Kooperation (Zusammenarbeit weniger benachbarter Gemeinden) dadurch, dass sie sich auf einen nicht eindeutig

¹⁸⁹ VGL. SCHNEIDER 2004: 6

¹⁹⁰ VGL. BÖRZEL 1997: 1

abgrenzbaren Bereich bezieht und nicht nur die Akteure der Kommunen betrifft, sondern weitere öffentliche und private Akteure.¹⁹¹

Regionale Kooperation muss als Prozess verstanden werden, der nicht nur von den Entwicklungen innerhalb oder außerhalb der Region beeinflusst wird, sondern selbst Einfluss auf die regionale Entwicklung übt. Otgaar et al. (2008) haben sich mit diesen Zusammenhängen auseinandergesetzt und in Abb. 8 verbildlicht.

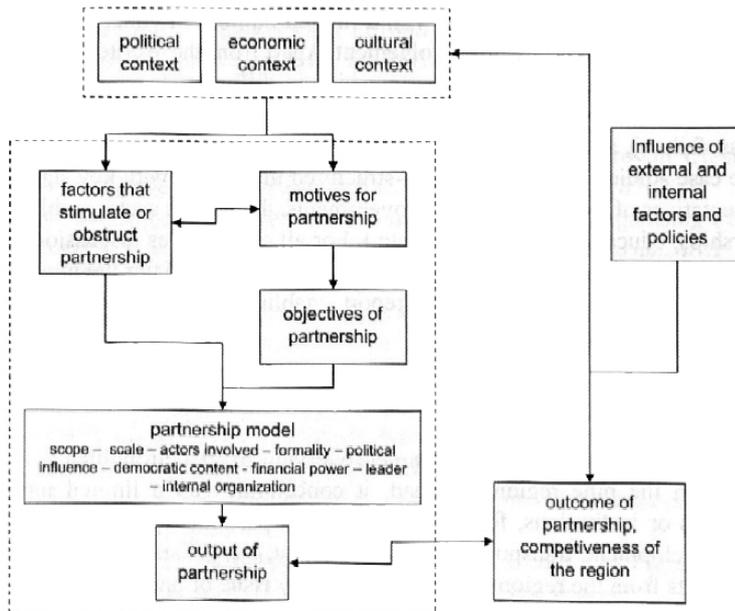


Abbildung 8 Regionale Kooperation und regionale Entwicklung
 QUELLE: OTGAAR ET AL. 2008:9

Aus Abb. 8 wird nun ersichtlich, dass die Art oder auch Fähigkeit zur Kooperation stark vom politischen, ökonomischen und kulturellen Kontext abhängt. Aus diesen regionalen Rahmenbedingungen ergeben sich einerseits die Motive und Beweggründe für Kooperationen, gleichzeitig bestimmen sie aber auch die Faktoren, die Kooperationen fördern oder hemmen können.

Die Kooperationsmotive hängen eng mit den Kooperationszielen zusammen. In diesem

Zusammenhang lassen sich Kooperationen unterscheiden, die darauf abzielen, den routinemäßigen Ablauf von Alltagsgeschäften zu gewährleisten oder zu optimieren und konkrete Probleme zu lösen (bspw. zu Themen der Ver- und Entsorgung), von Kooperationen, die allgemein die künftige Entwicklung der Region beeinflussen und aktiv gestalten wollen. Die Ziele sind hier meist weniger konkret – es geht beispielsweise darum, regionale Entwicklungskonzepte aufzustellen, die regionale Wettbewerbsfähigkeit zu stärken oder ein regionales Image zu etablieren und/oder zu kommunizieren.¹⁹²

Die Kooperationsziele bestimmen nun in Verbindung mit den allgemeinen fördernden und hemmenden Faktoren das Modell der Kooperation, das sich über die Auswahl der Akteure, Organisationsstruktur, Verbindlichkeit, Ressourceneinsatz etc. definiert. Gelingt die Kooperation und erreicht sie ihre Ziele, trägt sie nicht nur zur regionalen Wettbewerbsfähigkeit bei, sondern beeinflusst ihrerseits wieder die politischen, ökonomischen und kulturellen Rahmenbedingungen.

Auf die jeweiligen Faktoren und Bedingungen von Kooperation wird nun in Folge eingegangen. Nachdem die ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen bereits zur Genüge thematisiert wurden, stehen

¹⁹¹ VGL. ADAM & WIECHMANN 1999: 661
¹⁹² VGL. KLEMM 2002: 38

jetzt die Themenfelder, Motive und Herausforderungen bzw. Barrieren regionaler Kooperation im Mittelpunkt der Betrachtung.

Themen der Kooperation

Mittlerweile existiert kaum mehr ein Themenfeld der Regionalentwicklung, das nicht auf kooperatives Verhalten angewiesen ist. Abb. 9 fasst all jene Aufgabenfelder zusammen, die sich schwerpunktmäßig mit Raumplanung und regionaler Entwicklung befassen.

Die regionalen Kooperationen unterscheiden sich jedoch nicht nur inhaltlich, sondern auch in Bezug auf die beteiligten Akteure und die Verbindlichkeit der Kooperation. So betreffen Themen der formellen Planung (soweit sie tatsächlich Thema regionaler Kooperation sind) oder einer abgestimmten Siedlungsentwicklung vorrangig die politischen Entscheidungsträger der einzelnen Territorien und erfordern aufgrund der Formalität auch verbindlichere Kooperationsformen. Ähnlich gestaltet es sich bei Themen der Infrastruktureinrichtungen oder der ökologischen Nachhaltigkeit – der Akteurskreis ist zwar größer, da diese Thematik auch die Unternehmen selbst und bspw. Umweltverbände tangiert, eine gewisse Verbindlichkeit sollte dennoch vorhanden sein, vor allem in Hinblick auf bspw. Fahrpläne, Tarifvereinbarungen oder die Einhaltung gewisser Umweltziele.

Anders stellt sich die Lage in Bezug auf die Öffentlichkeitsarbeit, regionale Wirtschaft und strategische Planung dar. Hier hat man es mit einer Vielzahl an Akteuren zu tun, die sich auf freiwilliger Basis zur Kooperation bekennen – dementsprechend unverbindlich, flexibel und gleichzeitig aber auch fragil gestalten sich diese Kooperationsformen.

Motive regionaler Kooperation

Wie bereits in Abb. 8 ersichtlich wurde, sind die Motive der Kooperation essentiell für ihre Struktur und ihr Gelingen. Regionale Kooperation entsteht nicht „aus dem Nichts“, sondern bedarf Gründe und Anlässe, die die Akteure dazu bewegen, kooperativ tätig zu werden.

Einerseits erfordern die bereits thematisierten veränderten gesellschaftlichen Rahmenbedingungen kooperatives Handeln. Als exogene Faktoren stellen sie sogenannte „push-Faktoren“ dar. Aber auch regionsintern bestehen Motive und Beweggründe zur Kooperation, die sogenannten „pull-Faktoren“ (vgl. auch „external and internal factors“ in Abb. 8).¹⁹³ Abbildung 10 fasst diese zusammen.

FORMELLE PLANUNG

- Abgestimmte Flächenplanung
- Regional- und Landesplanung

ABGESTIMMTE SIEDLUNGSENTWICKLUNG

- bedarfsgerechte, umweltverträgliche, flächensparende Siedlungsentwicklung

GEMEINSAME INFRASTRUKTUREINRICHTUNGEN

- Verkehr (insbesondere ÖPNV)
- Ver- und Entsorgung
- Soziale Infrastruktur

ÖKOLOGISCHE NACHHALTIGKEIT

- Freiraumplanung, Freiraumschutz
- umweltschonende Siedlungsentwicklung und Flächennutzung
- Schutz vor Umweltrisiken (bspw. Hochwasserschutz)

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

- Regionalmarketing
- Außendarstellung
- Förderung regionaler Identität, Verbindlichkeit

REGIONALE WIRTSCHAFT

- Verbesserung der Standortfaktoren
- regionale Struktur- und Wirtschaftsförderung
- Abgestimmte Gewerbeflächenkonzepte
- Regionalmarketing
- Tourismus

STRATEGISCHE PLANUNG

- Entwurf eines gemeinsamen regionalen Entwicklungsleitbildes
- Regionales Image

Abbildung 9 Regionale Kooperationsfelder
QUELLE: U.A. DANIELZYK 1999: 579FF, 2002; WINKLER 2003: 244FF

¹⁹³ VGL. KNIELING ET AL. 2001: 185

PUSH - FAKTOREN



PULL - FAKTOREN

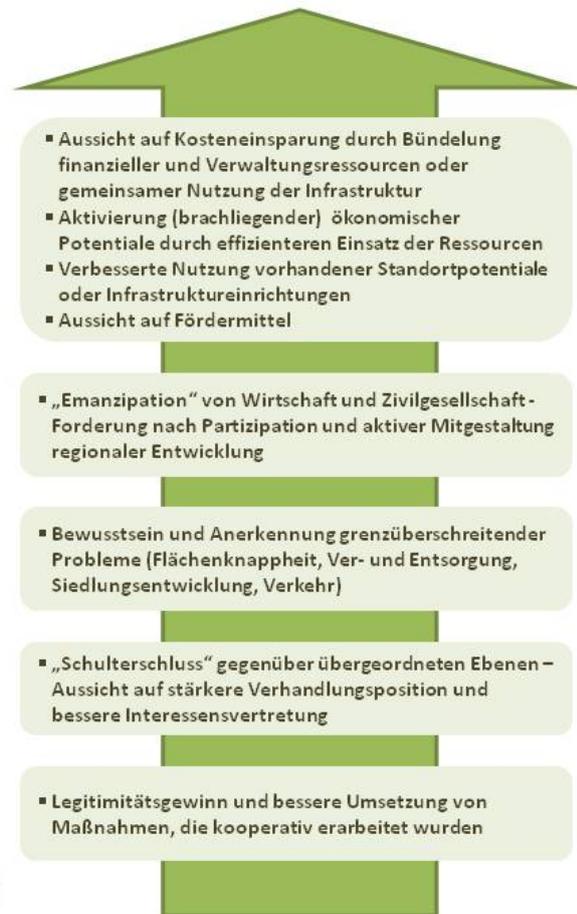


Abbildung 10 Motive und Anreize regionaler Kooperation

QUELLE: U.A. DANIELZYK 1999, WINKLER 2003, ÖROK 2009, ADAM 1997, EIGENE ZUSAMMENSTELLUNG UND DARSTELLUNG

3.3.2 HERAUSFORDERUNGEN UND BARRIEREN REGIONALER KOOPERATION

Die Gründe, weshalb Kooperationen eingegangen werden, sind also zahlreich. Dennoch existieren eine Reihe an Herausforderungen und Barrieren, die das Entstehen von Kooperation erschweren oder sogar verhindern.

Einer der grundlegenden Herausforderungen regionaler Kooperation ist die Zusammenführung sehr unterschiedlicher Akteure mit unterschiedlichen Handlungslogiken: ¹⁹⁴

- *Kommunalpolitiker*, die in ihrem Handeln primär territorial ausgerichtet sind, da sie an ihre Gemeinde gebunden sind – ihre Handlungslogik wird vor allem von Macht und demokratischen Wahlen bestimmt.
- *Unternehmen*, die sich am Markt und Preisen orientieren. Sie unterliegen zwar keinen territorialen Abgrenzungen ihres Handlungsfeldes, sind aber dennoch an ihren Standort gebunden. Die Beobachtung zeigt, dass sich Unternehmen wieder verstärkt für ihre Region engagieren, um einerseits hoch-qualifizierte Arbeitskräfte anzuziehen, andererseits aber auch um auf funktionsfähige Arbeitsmärkte zurückgreifen zu können, die eine Flexibilität der Beschäftigung erlauben.

¹⁹⁴ VGL. FÜRST 2010: 50

- *Zivilgesellschaftliche Zusammenschlüsse (bspw. Umweltverbände)*, deren Handlungslogik auf Gemeinschaft und Solidarität ausgerichtet ist.

Das bedeutet für regionale Kooperationsinitiativen, dass sie territorial orientierte Akteure (Kommunalpolitiker) mit funktional orientierten (Unternehmen, Verbände) zu kollektivem Handeln vereinen müssen. Es muss gelingen,

- kompetitive Akteure mit kooperativen Akteuren zusammenzubringen,
- Akteure, die hierarchische Steuerung gewohnt sind, mit denen zu vereinen, die sich von nutzenmaximierendem und ideellen Handeln leiten lassen,
- wie auch Akteure regionaler Orientierung mit Akteuren zu verbinden, die ihre Handlungsorientierung primär außerhalb der Region haben.¹⁹⁵

Darüber hinaus sind die an der Kooperation teilnehmenden Akteure meist Vertreter ihrer Organisationen oder Institutionen und damit in ihrem Kooperationsverhalten beeinflusst. Sie müssen auf mehreren Ebenen Konsens herstellen: zum einen auf der Ebene der Kooperation, innerhalb der sie die Position der Organisation vertreten sollten, zum andern innerhalb der Organisation selbst, wenn es um die Vermittlung der Ergebnisse regionaler Verhandlungen geht. Selbst innerhalb der Organisationen können noch verschiedene Interaktionsebenen bestehen oder die Organisationen selbst sind in Verpflichtungen mit anderen eingebunden.¹⁹⁶

Zudem muss berücksichtigt werden, dass die einzelnen Akteursgruppen verschiedene Erwartungen hegen und über unterschiedliche Kapazitäten verfügen. So sind beispielsweise Vertreter von Fachbehörden, Kammern und institutionalisierten Interessensvertretungen eher in der Lage, Entwicklungsprozesse dauerhaft zu begleiten. Allerdings nehmen sie damit oft eine Art Kontrollfunktion im Sinne negativer Koordination ein, indem sie sicherstellen, dass sich ihre jeweiligen Partikularinteressen durchsetzen¹⁹⁷.

Für die wirtschaftlichen Akteure steht hingegen meist die kurzfristige Kosten-Nutzen-Abwägung ihres Engagements im Vordergrund, weshalb sie weniger für dauerhafte metropolitane Kooperationsprozesse zu gewinnen sind, sondern eher für themen- und projektbezogene Kooperationen, die unmittelbare Bezüge zu ihrem Handlungsfeld aufweisen.¹⁹⁸ Diese Art der Kooperationsbereitschaft bezieht sich auch auf zivilgesellschaftliche Akteure, denn auch diese konzentrieren die Mitwirkung auf räumlich und zeitlich begrenzte Aufgaben, für die sich eine bestimmte Bereitschaft innerhalb der Bevölkerung mobilisieren lässt.¹⁹⁹

Neben diesen Hindernissen in Bezug auf die regionalen Akteure und ihren Handlungslogiken, können weitere Faktoren die Kooperation auf regionaler Ebene erschweren:²⁰⁰

- Angst vor Kompetenz- und Autonomieverlusten (der kommunalen Autoritäten)
- Beharrungskraft von politisch-administrativen Strukturen, kurzfristige Zeithorizonte von Legislaturperioden

¹⁹⁵ VGL. FÜRST 2010: 51

¹⁹⁶ VGL. FÜRST 2010 51 F; BLATTER & KNIELING 2009: 235 FF

¹⁹⁷ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 254

¹⁹⁸ VGL. BLATTER & KNIELING 2009: 254

¹⁹⁹ VGL. DANIELZYK ET AL. 2003, ZIT. IN: BLATTER & KNIELING 2009: 254

²⁰⁰ ÖROK 2009: 50

- ungleiche Ausgangsbedingungen (bspw. unterschiedliche finanzielle, personelle Kapazitäten)
- fehlender Leidensdruck
- Asymmetrie bezogen auf institutionelle Rahmenbedingungen, wie auch auf die Entscheidungskompetenzen der beteiligten Akteure
- unzureichende Kommunikationsstrukturen, unklare Spielregeln in Bezug auf Entscheidungsstrukturen, Beteiligungsmöglichkeiten, Konfliktregelung und Controlling
- mangelndes Vertrauen zwischen den Akteuren
- mangelnde regionale Identifikation²⁰¹

Prinzipiell gilt, dass Kooperationsmodelle nur dann aufgegriffen werden, wenn sie einen komparativen Handlungsvorteil gegenüber anderen Formen des kollektiven Handelns bieten.²⁰² Diese Vorteile müssen jedoch meist erst durch einen Lernprozess bewusst gemacht werden und werden zudem von unterschiedlichen Akteuren unterschiedlich wahrgenommen.²⁰³ Ausschlaggebend ist in jedem Fall, dass eine „win-win-Situation“ geschaffen wird. Denn auch wenn den Akteuren bewusst ist, dass regionale Entwicklung und die Lösung etlicher Problemlagen in Kooperation besser zu bewältigen sind, existiert dennoch die individuelle Nutzenorientierung der Akteure. Diese richtet sich nach dem Verhältnis von finanziellem und personellem Aufwand zu dem zu erwartenden Vorteil, der von einer Kooperation zu erwarten ist. Daher müssen der finanzielle und personelle Aufwand, also die Transaktionskosten, geringer sein, als der zu erwartende Vorteil²⁰⁴.

Da jedoch bei regionalen Kooperationen weder die Kosten, noch der Nutzen von vornherein genau abschätzbar sind und gewisse Kosten meist zu Beginn der Kooperation anfallen, ohne dass sicher ist, ob die Kooperation das hält, was sie verspricht, müssen die Akteure meist erst überzeugt werden. Das Zustandekommen von Kooperationen hängt damit auch stark von Promotoren ab, also von Akteuren, die die Initiative ergreifen und ihren Einfluss geltend machen, um wiederum weitere Akteure zur Mitwirkung zu aktivieren. Diese Unsicherheiten können abgeschwächt werden, wenn eine gewisses „gemeinsame Verantwortung für eine gemeinsame Region“²⁰⁵ existiert, oder bereits positive Erfahrungen mit Kooperationen gemacht wurden.

3.3.3 REGIONALE KOOPERATION ALS PROZESS

Existieren Motive und Beweggründe für das Eingehen von regionalen Kooperationen und dementsprechende Promotoren, die deren Aufbau befördern, ist dennoch nicht sichergestellt, dass die Kooperation auch tatsächlich fruchtbare Ergebnisse produziert. Die Kooperation zwischen regionalen Akteuren verläuft meist zyklisch und muss folgende Phasen durchschreiten beziehungsweise überwinden²⁰⁶:

- *Initiativphase*: Kooperation muss von einzelnen Akteuren initiiert werden. Solche Anstöße müssen nicht zwangsweise fruchten, der Erfolg ist vielmehr abhängig, wer die Initiative setzt und an wen sie

²⁰¹ ÖROK 2009: 50

²⁰² VGL. FÜRST 2010: 55

²⁰³ VGL. FÜRST 2010: 55

²⁰⁴ VGL. KNIELING ET AL. 2001: 185

²⁰⁵ VGL. FÜRST 2010: 55

²⁰⁶ VGL. BENZ & MEINCKE 2007: 18f

sich richtet. In dieser ersten Phase bilden sich in der Regel Gruppen, die dann im weiteren Verlauf Führungsaufgaben übernehmen und als Lenkungsgruppen den organisatorischen Kern bilden.

- *Mobilisierungsphase:* War die Initiativphase erfolgreich, kommt es meist zu einem Aufschwung der Kooperation, indem immer mehr Akteure Interesse an einer Beteiligung zeigen. Die Motivation der Akteure begründet sich dabei entweder darin, dass sie die Vorteile der Kooperation angesichts gemeinsamer Interessen erkennen, oder die Akteure wollen einfach nur in einem Prozess dabei sein und vermeiden, ins Hintertreffen zu geraten, auch wenn ihre Motivation auf keinen spezifischen Interessen beruht. Je mehr Akteure dieser zweiten Gruppe zuzuordnen sind, desto wahrscheinlicher ist ein rasches Scheitern des Kooperationsvorhabens.
- *Frustrationsphase:* Wenn bei der Realisierung gemeinsamer Interessen Schwierigkeiten auftreten oder die Kosten der Kooperation steigen, kann dies Enttäuschungen nach sich ziehen. Gerade in regionalpolitischen Kooperationsprozessen sind diese Frustrationsphasen besonders wahrscheinlich, da der Nutzen von Projekten meist langfristig angelegt ist und die Erfolge der kooperativen Programmentwicklung unsicher ist. Für den weiteren Verlauf der Kooperation ist diese Phase besonders kritisch.
- *Normalisierungsphase:* Bei Ausbleiben oder Überwindung der Frustrationsphase geht die Kooperation in einen normalen Verlauf über. Netzwerke stabilisieren sich, Lenkungsgruppen werden institutionalisiert und Entscheidungsgremien durch Regeln und Verfahren legitimiert.
- *Stagnationsphase:* Bei ungünstigem Verlauf der Frustrationsphase besteht die Gefahr der Stagnation oder sogar des Scheiterns der Kooperation. Werden im Falle der Stagnation regionalpolitische Prozesse blockiert, kann dies den Aufbau von hierarchischen Strukturen und die Einführung von Mehrheitsentscheidungen auslösen, womit stagnierende Kooperation einen Wandel in der Regionalen Governance bedeuten kann.

Die Unterbindung dieses Zyklus ist beinahe unmöglich, durch geeignete Governance-Strukturen können die nachteiligen Folgen jedoch abgeschwächt werden²⁰⁷. Entscheidende Voraussetzung dafür sind stabile Netzwerke, in deren Zentrum Akteure stehen, die Führungs-, Moderations- und Managementaufgaben erfüllen.²⁰⁸

²⁰⁷ VGL. BENZ & MEINCKE 2007: 18

²⁰⁸ VGL. BENZ & MEINCKE 2007: 18

3.4 FAZIT: NETZWERKE UND KOOPERATIONEN ALS WETTBEWERBSFAKTOREN UND REGIONALPOLITISCHE STEUERUNGSELEMENTE

Dem aufmerksamen Leser wird nicht entgangen sein, dass die Diskussion über Metropolregionen, wie auch ihre Entwicklung und Steuerung, nicht ohne die Verwendung der Begriffe des „Netzwerks“ und der „Kooperation“ möglich gewesen wäre. Netzwerke spiegeln nicht nur die Wandlungsprozesse der Gesellschaft wider²⁰⁹, sondern sind gleichzeitig der Motor der Entwicklungen – einerseits sind das Ergebnis der zunehmenden Differenzierung und Arbeitsteilung gesellschaftlicher Prozesse (Wirtschaft, Politik, Zivilgesellschaft), andererseits stellen sie die Steuerungs- und Koordinationsmechanismen dar, die diese Entwicklung vorantreiben²¹⁰. Netzwerke nehmen auf verschiedene Arten und in verschiedenen Erscheinungsformen Einfluss auf die stadregionale Entwicklung, da sowohl die Wirtschaft, als auch die Zivilgesellschaft, ihren Handlungs- und Aktionsraum, geschäftlich wie sozial, immer stärker in Netzwerken organisiert.

Insbesondere im Zusammenhang mit den Fragen einer wettbewerbsfähigen Entwicklung, hat sich herauskristalliert, dass die Wettbewerbsfähigkeit einer Region in einem engen Zusammenhang mit ihrem sogenannten „Relationalen Kapital“ steht, also den regionalen und überregionalen Netzwerkstrukturen der lokalen Akteure. Diese Verflechtungen erleichtern die Aktivierung der vielgerühmten endogenen Potentiale, da sie den Austausch von Informationen, Wissen und Ressourcen ermöglichen und das Umfeld des wirtschaftlichen und sozialen Treibens prägen. So gesehen kann man das Relationale Kapital auch als „lokales Milieu“ verstehen, das sich einerseits aus den lokalen Akteuren und ihren Verbindungen zusammensetzt, andererseits aber auch das kollektive Verhalten der Akteure mitbestimmt, in dem es immaterielle Standortfaktoren wie Vertrauen, ungeschriebene Spielregeln (Gegenseitigkeit, Fairness, Verlässlichkeit des Handelns), Kooperationsbereitschaft, Solidarität etc.²¹¹ produziert.

Netzwerke haben sich jedoch nicht nur zu einer beliebten wirtschaftlichen Organisationsform etabliert, sondern erlangen auch im Zusammenhang mit einer „modernen“ regionalen Steuerung zunehmend Aufmerksamkeit. Die gesellschaftlichen Wandlungsprozesse erfordern eine neue politische Strukturlogik, die auf Netzwerken aufbaut²¹². An die Stelle der klassischen bürokratischen Organisationen treten neue Organisationsformen, die veränderte Steuerungs- und Koordinationsmechanismen erfordern²¹³. Räumlich schwer abgrenzbare Siedlungs- und Funktionszusammenhänge lösen klar definierte administrative Territorien ab – Hierarchie, top-down Entscheidungen und Weisungen werden verdrängt oder ergänzt von Kooperationen, netzwerkartigen Organisationsstrukturen und kollektiven Planungs- und Entscheidungsstrukturen.

Die Etablierung als Metropolregion wie auch die Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit, hängt also in starkem Maße davon ab, wie es innerhalb der Metropolregion gelingt, die scheinbar unüberschaubaren stadregionalen Prozesse und Entwicklungen auf unterschiedlichen Ebenen und die damit verbundene Akteursvielfalt mit unterschiedlichen Interessen und Handlungslogiken „unter einen Hut zu bekommen“. Sowohl auf wirtschaftlicher, als auch auf politisch-strategischer Ebene müssen Netzwerke als

²⁰⁹ VGL. MAYNTZ 2002, ZIT. IN JÜTTE 2002: 21

²¹⁰ VGL. JÜTTE 2002: 21

²¹¹ VGL. FÜRST 2001

²¹² VGL. WEYER 2011: 41

²¹³ VGL. JÜTTE 2002: 21

Organisationsform anerkannt werden. Eine Grundvoraussetzung ist hierbei die Fähigkeit, Macht- und Autonomieansprüche dem Prinzip der Kooperation unterzuordnen.

Auf wirtschaftlicher Ebene hat sich das Konzept der Kooperation bereits weitgehend durchgesetzt, da sich der Mehrwert der Zusammenarbeit meist in Zahlen ausdrücken lässt und kurz- bis mittelfristig bestimmte Erträge und Erfolge sichtbar werden, die wiederum halbwegs gleichmäßig auf die Kooperationspartner aufgeteilt werden können. Zudem zwingt der internationale Wettbewerb unter den Unternehmen, insbesondere in Hinblick auf multinationale Unternehmen, die aufgrund herausragender Skalen- und Verbundvorteile eine Bedrohung für Klein- und Mittelbetrieben darstellen, viele Betriebe zur Kooperation, da davon ihre Existenz innerhalb der globalisierten, flexibilisierten Wirtschaft abhängt.

Innerhalb der politisch-strategischen Ebene gestaltet sich der Paradigmenwechsel von Macht- und Einfluss-sicherndem Verhalten hin zu einem kooperativen Verhalten weitaus schwieriger. Insbesondere etablierte Stadt- oder Metropolregionen, die (noch) nicht direkt von den negativen Auswirkungen des internationalen Standortwettbewerbs betroffen sind, sehen meist wenig Veranlassung dazu, ihre Strategien und Entwicklungsprozesse in einem weiteren räumlichen Zusammenhang als den administrativen Stadtgrenzen abzustimmen. Zudem verlangt die Kooperation zwischen Gebietskörperschaften oder auch innerhalb der Gebietskörperschaften, weitaus mehr Vertrauen und Fähigkeit zu kollektiven Aktivitäten als innerhalb der Privatwirtschaft, da regionale Kooperation meist auf Freiwilligkeit beruht und nicht durch Verträge oder verbindliche Vereinbarungen abgesichert ist. Des Weiteren kann der Mehrwert von regionaler Kooperation in den seltensten Fällen genau definiert, geschweige denn in Zahlen ausgedrückt werden, ebenso wenig wie sich Erträge oder Erfolge kurzfristig einstellen – regionale Kooperation ist meist langfristig angelegt und mit der Unsicherheit verbunden, ob sich die erwarteten Erfolge überhaupt einstellen. Nicht zuletzt besteht insbesondere innerhalb Österreichs das Problem, dass aufgrund fehlender Instrumente des interkommunalen Finanzausgleichs, die Erträge zwischen den Kooperationspartnern nicht gleichwertig aufgeteilt werden können.

Nichtsdestotrotz muss es über kurz oder lang innerhalb der Regionalpolitik gelingen, administrative Grenzen weitgehend auszublenden und die regionalen Akteure und ihre Netzwerke in einen übergeordneten, funktionalen Zusammenhang zu integrieren. Die Regionalpolitik im Sinne regionaler Governance muss daher heute weniger die Aufgabe übernehmen, Entwicklungsziele vorzugeben (die dann ohnehin nicht befolgt werden), sondern gemeinsam mit den regionalen Akteure der Wirtschaft und Zivilgesellschaft die endogenen Potentiale innerhalb einer Region „aufspüren“, um dann darauf aufbauend eine strategische Positionierung zu entwickeln, an der sich die regionalen Akteure orientieren können. Das erleichtert nicht nur die Aktivierung der „wahren“ endogenen Potentiale, sondern wirkt sich auch auf die Legitimität und Umsetzbarkeit bestimmter Maßnahmen aus, da die Betroffenen in den Entscheidungsprozess einbezogen werden.

4 DIE NETZWERKPERSPEKTIVE – THEORETISCHE GRUNDLAGEN

Über die wirtschaftliche und strategische Bedeutung von Netzwerken für die regionale Entwicklung ist man sich sowohl auf wissenschaftlicher, als auch auf politischer Ebene weitgehend einig. Dennoch ist innerhalb der Literatur oder politischen/strategischen Papieren nicht immer klar, von welcher Art Netzwerken die Rede ist oder welche Funktionen sie erfüllen sollen. Deshalb weist der Begriff des Netzwerks insbesondere in stadtreionalen Strategiepapieren meist nur metaphorischen Gehalt auf und läuft Gefahr, als inflationär zitiertes Allheilmittel für eine erfolgreiche regionale oder städtische Entwicklung an Begriffstiefe zu verlieren. Da jedoch das Ziel dieser Arbeit unter anderem ist, diese Inhaltsleere zu füllen, dient dieser Abschnitt nun dazu, die verschiedenen Arten und Sichtweisen von Netzwerken kurz zu skizzieren, womit nun das Netzwerk selbst in den Mittelpunkt der Betrachtung rückt.

Ziel dieses Kapitels soll zum einen sein, die verschiedenen Typen von Netzwerken zu charakterisieren, und ein wenig Struktur in die scheinbar unendlichen Weiten der Netzwerke zu bringen, zum andern dient dieses Kapitel als theoretisches Grundgerüst für die Methode der sozialen Netzwerkanalyse und in weiterer Folge für die empirische Auseinandersetzung.

4.1 DIE REGION ALS NETZWERK VON NETZWERKEN – DIE RELATIONALE SICHT DER REGION

Auch wenn der Begriff der Region heute mit einer gewissen Selbstverständlichkeit verwendet wird, muss man sich dennoch dessen bewusst sein, dass Regionen keine „natürlich“ gegebenen territorialen Einheiten darstellen, sondern dass sie das Ergebnis komplexer sozioökonomischer Formationsprozesse sind - was allgemein als Region wahrgenommen wird, ist nicht fix vorgegeben, sondern wird laufend neu definiert und rekonstruiert²¹⁴. Regionen sind in diesem Zusammenhang nicht nur das Ergebnis sozioökonomischer Prozesse, sondern stellen gleichzeitig das Medium oder Netzwerk dieser Interaktionen und Prozesse dar²¹⁵. Wie auch schon bei Camagni²¹⁶ erläutert, stellen Standorte oder Regionen nicht nur physischen Raum zur Verfügung, sondern müssen als Systeme verstanden werden, die sich aus den unterschiedlichsten Subsystemen zusammensetzen und eine Vielzahl an Funktionen für das lokale wirtschaftliche und soziale Treiben erfüllen.

Deshalb lassen sich Regionen auch nicht durch starre Grenzen definieren, sondern konstituieren sich je nach Betrachtungsebene und Betrachtungszweck und können verwaltungstechnisch, statistisch oder politisch begründet sein.²¹⁷ Die klassische Regionsdefinition erfolgt nach dem Homogenitäts- oder Funktionalitätskriterium, nach denen eine Region entweder aufgrund ähnlicher Eigenschaften zusammengefasst wird (bspw. Arbeitslosenquote, Einkommensniveau, landschaftliche Besonderheiten etc.), oder aufgrund ihrer funktionalen Beziehungen (bspw. Pendlerströme, Einkaufs-, Lieferverflechtungen, Ausbildungsfahrten etc.)²¹⁸.

Darüber hinaus kann Region aber auch als normatives Konstrukt verstanden werden, das auf administrativen oder politischen Entscheidungen basiert²¹⁹. In diesem Zusammenhang stellt sich die

²¹⁴ VGL. JÄGER & KÖHLER 2007: 10

²¹⁵ VGL. GUALINI 2004:32, ZIT. IN JÄGER & KÖHLER 2007: 10

²¹⁶ SIEHE KAPITEL 3.1.3 DER STANDORT ALS SYSTEM, S. 33

²¹⁷ VGL. FÜRST 2001: 1

²¹⁸ VGL. MAIER ET AL. 1996: 15

²¹⁹ VGL. PÜTZ 2004: 15, ZIT. IN: JÄGER & KÖHLER 2007: 11

Region als das Ergebnis von verschiedenen Strategien verschiedenster Akteure dar, die darauf abzielen, den relevanten Handlungsraum neu zu definieren²²⁰. Dieser Argumentation zufolge existieren „offiziell gestaltete“ Regionen, die mittels top-down Entscheidungen konstituiert werden, „spontane“ Regionen, die sich aus bottom-up Prozessen entwickeln und „gewählte“ Regionen, die als subjektive Räume aus symbolischen Repräsentationen entstehen²²¹. Legt man diese Art der Regionsdefinition auf den Untersuchungsraum Wien-Bratislava bzw. Centrope um, handelt es sich wahrscheinlich primär um eine „offiziell gestaltete“ Region, die aber teilweise durch bottom-up Prozesse ergänzt wird.

Die Region ist also nicht als starre Gebietseinheit zu verstehen, sondern vielmehr als System, das sich aus vielfältigen Elementen oder Akteuren zusammensetzt, die sich immer stärker in Netzwerken organisieren. Administrative Grenzen existieren in diesem Zusammenhang nicht oder nicht mehr im traditionellen Sinne, die Region ergibt sich als Zusammenhang der verschiedensten sozialen und wirtschaftlichen Beziehungen, die die lokalen Akteure hegen und pflegen.

Die Netzwerke einer Region

Die Netzwerke einer Region können die unterschiedlichsten Formen und damit auch Funktionen einnehmen. Je nach Art der Akteure, Art der Beziehungen und je nach den Motiven oder Zielen, die verfolgt werden, weisen Netzwerke die unterschiedlichsten Strukturen auf und erfüllen die vielfältigsten Zwecke.

Natürliche Netzwerke <i>Soziale Ressourcen</i>		Künstliche Netzwerke <i>Professionelle Ressourcen</i>		
Primäre Netzwerke	Sekundäre Netzwerke <i>private Akteure</i>		Tertiäre Netzwerke <i>professionelle Akteure</i>	
	gering organisiert	stark organisiert	Gemeinnütziger Dritter Sektor	Märkte
	Informelle kleine Netze	Größere, formelle Netze		
Nicht organisiert				
Informelle Kreise, affektive Primärbindungen	Informelle kleine Netze	Größere, formelle Netze	Ressort- und raumbezogene Kooperationen	Marktbezogene Kooperation
z.B. Familie, Verwandte, Freunde/-innen, enge private kollegiale Beziehungen	z.B. Interessensgruppen, Nachbarschaftsnetze	z.B. Vereine, Organisationen	z.B. interinstitutionelle Beziehungen in thematischen Handlungsfeldern, Administrationsfeldern	z.B. Produktionsnetz, Automobilindustrie, Händlerverbund/-verein
	<i>Intermediäre Instanzen</i>			

QUELLE: SCHUBERT 2005: 18, EIGENE DARSTELLUNG
Abbildung 11 Netzwerktypen

Ohne bereits tiefer in die Netzwerkperspektive einzutauchen, lassen sich soziale Netzwerke grob in natürliche und künstliche Netzwerke differenzieren. Diese Unterscheidung bezieht sich auf die Bündelung der Ressourcen – werden in natürlichen Netzwerken soziale Ressourcen wie Vertrauen, Gefühlsvermittlung oder Hilfestellung und Unterstützung zusammengeführt und gebündelt, stehen bei künstlichen Netzwerken überwiegend professionelle Ressourcen zur Bildung von Koalitionen und zur Koordination der Akteure im Vordergrund.²²²

²²⁰ VGL. JÄGER & KÖHLER 2007: 11

²²¹ VGL. JÄGER & KÖHLER 2007: 11

²²² VGL. SCHUBERT 2005: 17 F

Des Weiteren lassen sich die natürlichen Netzwerke in primäre und sekundäre Netzwerke unterteilen. Primäre Netzwerke setzen sich aus relativ stabilen, langfristigen, starken Beziehungen zusammen und werden meist innerhalb der Familie, der Verwandtschaft oder des Freundeskreises gebildet²²³. Sekundäre Netzwerke sind hingegen durch eher schwache Bindungen charakterisiert, die eine höhere Flexibilität innerhalb des Netzwerks und einen vielfältigen Zugang zu sozialen Ressourcen ermöglichen.²²⁴ Die Grundlage dieser Art der Vernetzung bildet die Zugehörigkeit (bspw. Nachbarschaft) oder Mitgliedschaft (Vereine und Ähnliches).²²⁵

Künstliche oder auch tertiäre Netzwerke sind nun diejenigen Netzwerke, die zur Bildung von Koalitionen und zur Koordination von Aktivitäten dienen. In diesem Zusammenhang lassen sich zwei Ausprägungen unterscheiden: zum einen marktbasierter Kooperationen, wie bspw. Produktions- und Unternehmensnetzwerke zwischen Produzenten und Zulieferern, zum anderen Vernetzungen zwischen öffentlichen, wirtschaftlichen und zivilgesellschaftlichen Akteuren des Non-Profit-Sektors, die sogenannten Akteursnetzwerke.²²⁶ In diese Gruppe fallen auch all jene ressort- und raumbezogenen politischen Netzwerke, die für die strategische Entwicklung einer Metropolregion relevant sind.

4.1.1 NETZWERKE UND IHRE FUNKTIONEN

Wie sich im Zuge der vorangegangenen Auseinandersetzung herausgestellt hat, stellt die Qualität der Kommunikations- und Austauschstrukturen zwischen regionalen Schlüsselpersonen einen wichtigen Faktor für die wirtschaftliche Entwicklung dar. Insbesondere in Bezug auf innovatorische Prozesse (sowohl in wirtschaftlicher, als auch politischer Hinsicht) wird die intersektorale und interdisziplinäre Kooperation als bedeutsame Voraussetzung angesehen. Zusammengefasst erfüllen Netzwerke folgende Funktionen:²²⁷

- Vertrauensbildung
- Unsicherheitsabbau,
- Konsensbildung
- Verhandlungsrahmen
- Ersatzfunktion für fehlende oder unzureichende institutionelle Entscheidungsstrukturen auf regionaler Ebene
- Mobilisierungsfunktion, um Akteure aus ihrer sektoralen oder lokal-egoistischen Sicht zu Gunsten gemeinsamer regionaler Belange zu öffnen
- Forums- und Innovationsfunktion, damit gemeinsame Probleme identifiziert und mögliche neue Handlungskorridore bestimmt werden können

Zweckgerichtete und richtungs offene Akteursnetzwerke

Eine „funktionstüchtige“ regionale Netzwerkinfrastruktur setzt sich aus unterschiedlichen Typen von Netzwerken zusammen, da ein einziger Netzwerktyp alleine nicht in der Lage ist, die oben genannten Funktionen zu erfüllen. Schubert et al.(2001) haben sich mit den unterschiedlichen Netzwerktypen innerhalb von Regionen auseinandergesetzt und sind zu dem Schluss gekommen, dass sich eine Region

²²³ VGL. SCHUBERT 2005: 17F

²²⁴ VGL. SCHUBERT 2005: 18

²²⁵ VGL. SCHUBERT 2005: 18

²²⁶ VGL. SCHUBERT 2005: 18

²²⁷ VGL. SCHUBERT ET AL. 2001: 12

idealerweise aus einer guten Mischung an sogenannten „richtungsoffenen“ und „zweckgerichteten“ Netzwerken zusammensetzt.²²⁸

Als zweckgerichtete Netzwerke werden diejenigen Netzwerke bezeichnet, die, wie der Name schon verrät, einen bestimmten Zweck oder ein klar definiertes Ziel verfolgen. Hierbei kann es sich entweder um strategische Kooperationsnetzwerke zwischen Privaten oder Public-Private-Partnerships handeln, oder aber auch um projektunterstützte Kooperationen, wie beispielsweise Infrastrukturmaßnahmen oder regionale Entwicklungskonzepte.²²⁹

In diesem Zusammenhang übernehmen Netzwerke ganz klar die Funktion einer Organisationsstruktur, die einerseits als Medium für den Austausch von Informationen und Ressourcen, wie auch für die Zusammenführung der einzelnen Ressourcen und Potentiale wirkt, andererseits aber auch die unterschiedlichen Interessen und Zielvorstellungen koordiniert und zu kollektiven Aktivitäten zusammenführt.

Zu diesen zweckgerichteten Netzwerken wurde von Jones et al. (1997) eine Steuerungstheorie entwickelt, die auf der Transaktionskostenökonomie aufbaut und davon ausgeht, dass die strukturelle Einbettung von Akteuren Einfluss auf die Entstehung, Koordination und Absicherung von Tauschprozessen übt und komparative Vorteile generiert²³⁰. Für das Entstehen solcher Netzwerke sollten folgende Voraussetzungen erfüllt sein²³¹:

- die Akteure haben jeweils spezifische Eigenschaften (Humankapital), an denen die anderen Akteure interessiert sind („asset specificity“)
- instabile Rahmenbedingungen machen die Nachfrage nach dem Tauschgütervermögen unsicher („demand uncertainty“)
- die zu bewältigende Aufgabe ist so komplex, dass sie nicht von einem Akteur alleine bewältigt werden kann („task complexity“)
- kontinuierlicher oder wiederholter Kooperationsbedarf („frequency“)

Der zweite Typ regionaler Netzwerke, das „richtungsoffene Netzwerk“, erfüllt hingegen andere Funktionen – es besticht vor allem durch die Offenheit der Akteure, ihr Human-, Finanz- und Sozialkapital in beispielsweise eine nachhaltige regionale Entwicklung zu investieren²³², also keinem bestimmten (individuellem) Ziel zuzuordnen, sondern mehr oder weniger der Allgemeinheit zur Verfügung stellen. Für die Bildung dieser Art der Netzwerke sind die oben genannten Voraussetzung jedoch nicht oder nur teilweise nötig. Zwischen den Akteuren finden nur wenige Tauschprozesse statt, weshalb auch die Tauschvorgänge nicht abgesichert werden müssen. Richtungsoffene Netzwerke zeichnen sich vielmehr durch personale, kulturelle und symbolische Bindungen aus, durch die in erster Linie wechselseitiges Vertrauen erzeugt wird.²³³

²²⁸ VGL. SCHUBERT ET AL. 2001: 19F

²²⁹ VGL. SCHUBERT ET AL. 2001: 19

²³⁰ VGL. SCHUBERT ET AL. 2001: 25

²³¹ VGL. JONES ET AL. 1997, ZIT. IN SCHUBERT ET AL. 2001: 25

²³² VGL. SCHUBERT ET AL. 2001: 26

²³³ VGL. SCHUBERT ET AL. 2001: 20

Ein „richtungsoffenes Netzwerk“ kann als „Meta-Netzwerk“ verstanden werden, das einerseits zweckgerichtete Netzwerke bestärkt, aus dem heraus sich aber auch neue, zweckgerichtete Netzwerke entwickeln können. In Regionen existiert meist jedoch nicht nur ein einziges dieser Meta-Netzwerke, sondern mehrere dieser Art, die sich wiederum untereinander synergetisch unterstützen können.²³⁴ Von diesen Netzwerken wird erwartet, dass sie neue Entwicklungsprozesse oder die Reformierung vorhandener Strukturen ermöglichen.

Ein für die regionale Entwicklung günstiges Zusammenspiel dieser „zweckgerichteten“ und „richtungsoffenen“ Netzwerke ist dann gegeben, wenn diese in der Lage sind, nicht nur die notwendigen Informations- und Innovationsflüsse zu organisieren, sondern zudem Lernprozesse befördern, die die Bereitschaft und Fähigkeit zu Veränderungen unterstützen und kollektive Aktivitäten erleichtern²³⁵.

4.2 DIE PERSPEKTIVEN DER NETZWERKFORSCHUNG

Im Zuge dieser Arbeit lag der Fokus von Netzwerken bis jetzt vorrangig auf ihrer Funktion als geeignete Organisations- oder Steuerungsformen in Zeiten wirtschaftlicher und politischer Globalisierung und den damit verbundenen Herausforderungen. Der einzelne Akteur, sei es ein wirtschaftlicher Betrieb oder eine ganze Stadt oder Gemeinde, ist unter den in den Einführungskapiteln beschriebene Rahmenbedingungen, nicht mehr in der Lage, bestimmte Problemlagen im Alleingang zu bewältigen. Nach dem Prinzip „gemeinsam sind wir stark“ kommt es immer mehr darauf an, unterschiedliche Ressourcen, sei es von öffentlichen oder von privaten Akteuren, zusammenzuführen, um zu einem allgemeinwohlorientierten Ergebnis zu gelangen. Netzwerke können in diesem Zusammenhang als Medium der Kooperation verstanden werden, das die Handlungen von Akteure aus verschiedenen Bezugssystemen (Markt, Hierarchie, Zivilgesellschaft) koordiniert.

Diese Auffassung von Netzwerken „als planvolle Konstrukte strategisch handelnder Akteure, die ihre Handlungen in Erwartung konkreter Vorteile koordinieren“²³⁶, entspricht einer der zwei grundlegenden Forschungsstrategien für die Annäherung an das Phänomen des sozialen Netzwerks. Diese Perspektive, deren wichtigste Vertreter Powell, Sydow, Mayntz und Willke darstellen, stellt die Beschreibung eines qualitativ eigenständigen Typus der Handlungskoordination und der ihn ihm ablaufenden substantiellen Interaktionen in den Mittelpunkt der Betrachtung – diese Interaktionen finden sich typischerweise in Interorganisationsnetzwerken (strategische Netzwerke, regionale Netzwerke, Innovationsnetzwerke, Policy-Netzwerke).

Diese Perspektive bezieht sich auf ein Netzwerkkonzept, das unter Vernetzung die zielgerichtete Koordination von Akteuren versteht, die miteinander kooperieren, um ihre Interessen durchzusetzen. Hierbei stehen soziale Gebilde im Vordergrund, die durch die spezifische Qualität der Interaktion gekennzeichnet sind, nämlich durch die vertrauensvolle Kooperation autonomer Partner. Zudem handelt es sich meist um manifeste Strukturen, deren Existenz den beteiligten Akteuren bekannt ist, da diese intentional konstruiert wurden²³⁷. In diesem Zusammenhang geht es weniger darum, latente Strukturen zu dechiffrieren, sondern mehr um die Rekonstruktion der manifesten Beziehungen und die von ihnen

²³⁴ VGL. SCHUBERT ET AL. 2001: 21

²³⁵ SCHUBERT ET AL 2001: 20

²³⁶ WEYER 2011: 51

²³⁷ VGL. WEYER 2011: 53

ausgehenden Vernetzungsprozesse, um somit die Funktionsweise des Netzwerks und seine spezifischen Leistungen zu erklären. Gefragt sind in diesem Zusammenhang eher qualitative Methoden der Interaktionsanalyse als quantitative formale Methoden.²³⁸

Die andere Forschungsstrategie bezüglich sozialer Netzwerke ist die formale Netzwerkanalyse, die Netzwerke als Beziehungsgeflechte versteht, ohne ihnen einen bestimmten Zweck zuzuschreiben. Aus dieser Sicht werden Netzwerke formal als Menge von Knoten (Akteuren) und Kanten (Beziehungen) definiert²³⁹. Ziel ist die Erfassung der Beziehungsstrukturen mithilfe quantitativer Methoden. Vertreter dieser Perspektive sind bspw. Schenk, Pappi, Scott und Trezzini.²⁴⁰

Der Fokus der quantitativen oder formalen Netzwerkanalyse liegt auf den Akteuren und deren strukturelle Einbettung in das Netzwerk, aus der sich Aussagen über deren Handlungsfähigkeit ableiten lassen.²⁴¹ Die formale Netzwerkanalyse stellt einen „strukturell-morphologischen“²⁴² Ansatz dar, der offen gegenüber dem Resultat ist. Sie konzentriert sich auf die Form und erfasst weder den substantiellen Gehalt der Beziehungen, noch kann sie als „statistisches Abbild eines Zustands“²⁴³ etwas über die Gründe für die Entstehung bestimmter Positionen aussagen. Dennoch lassen sich aus der Analyse der Beziehungsmuster von Akteuren weitreichende Aussagen über die Art und den Inhalt der Beziehungen machen.²⁴⁴

Dieser Art der Netzwerkforschung liegt kein einheitlicher theoretischer Bezugsrahmen zugrunde, da einerseits die Forscher wenig Ambitionen zeigen, ihre formalen Analysen in theoretischer Perspektive zu vertiefen, zum andern benötigen die formalen Verfahren nicht zwangsweise die Wahl einer bestimmten Theorierichtung – „das Instrumentarium der Netzwerkanalyse ist theoretisch neutral und auch für eine vergleichende Analyse oder die Kombination verschiedener Ansätze geeignet.“²⁴⁵

4.2.1 DAS NETZWERK ALS ORGANISATIONSFORM

Der theoretische Rahmen, auf dem viele Netzwerkanalysen aufbauen, stammt aus der Institutionenökonomie, genauer gesagt aus der Transaktionskostenökonomie, die sich mit der Frage auseinandersetzt, wie hoch die Problemlösungsfähigkeit bestimmter institutioneller Strukturen ausfällt. Im Mittelpunkt stehen hierbei vor allem die Gegenüberstellung von Markt und Hierarchie bzw. Organisation als zwei fundamental unterschiedliche Formen der Abwicklung ökonomischer Transaktionen.²⁴⁶

In der Transaktionskostenökonomie gelten Markt und Hierarchie als Strukturalternativen des ökonomischen Tausches²⁴⁷. Basierend auf den Überlegungen von Ronald Coase und weiteren vertiefenden Auseinandersetzungen von Oliver Williamson, gilt die Wahl der Koordinationsform als rationale Entscheidung, die das Ziel verfolgt, die Transaktionskosten so gering wie möglich zu halten²⁴⁸. Die Frage „make or buy“²⁴⁹ (also Integration des Produkts/der Dienstleistung in die Organisation, oder Zukauf) entscheidet sich danach, welche Organisationsform die geringeren Transaktionskosten verspricht.

²³⁸ VGL. WEYER 2011: 53

²³⁹ VGL. JANSEN 2006: 13

²⁴⁰ VGL. WEYER 2011: 53

²⁴¹ VGL. U.A. WEYER 2011, JANSEN 2006

²⁴² WEYER 2011: 53

²⁴³ WEYER 2011: 53

²⁴⁴ VGL. WEYER 2011: 53

²⁴⁵ JANSEN 2006: 12

²⁴⁶ VGL. WEYER 2011: 42

²⁴⁷ VGL. WILLIAMSON 1991, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007A: 94

²⁴⁸ VGL. JANSEN & WALD 2007A: 94

²⁴⁹ VGL. WILLIAMSON 1991, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007A: 94

Diese Transaktionskosten setzen sich aus Ex-Ante und Ex-Post-Kosten zusammen: erstere entstehen bei der Anbahnung einer Transaktion (bspw. Informationskosten), wie auch bei der Vereinbarung von Leistungen (bspw. Verhandlungskosten), Ex-Post-Kosten fallen im Laufe der Leistungserfüllung an (bspw. Kontroll- und Durchsetzungskosten).²⁵⁰

Handelt es sich um unspezifische Investitionen, die einen geringen gegenseitigen Abstimmungsbedarf erfordern und geringer Unsicherheit ausgesetzt sind, gilt nach der Transaktionskostentheorie der Markt als optimale Organisationsform. Märkte stellen lose gekoppelte Systeme unabhängiger, anonymer Akteure dar, bei denen der Ausfall eines Elements meist nur sehr geringe Auswirkungen auf das Gesamtsystem hat. Es existiert eine Vielzahl an alternativen Tauschpartnern, weshalb allein der Preis als Governance-Mechanismus ausschlaggebend für das Zustandekommen einer Transaktion ist. Die Sicherstellung von oder der Anreiz zu regelkonformen Verhalten der Marktteilnehmer wird einerseits durch den Wettbewerb unter den Konkurrenten, zum andern aber auch durch rechtliche Regelungen sichergestellt, in Form von Verträgen, die die Bedingungen für den Leistungsaustausch eindeutig festlegen.²⁵¹ Aufgrund der fehlenden Interdependenz zwischen den Marktteilnehmern sind Märkte jedoch weniger dazu geeignet, die einzelnen Aktivitäten der Akteure auf ein gemeinsames, übergeordnetes Ziel abzustimmen.²⁵²

Hierarchien eignen sich für komplexe, langfristig angelegte Transaktionen, bei denen ein hoher Anpassungsbedarf und hohe Unsicherheiten bestehen, die Leistungen der Partner nicht eindeutig definierbar sind und hohe spezifische Investitionen nötig sind.²⁵³ Hierarchien basieren auf geschaffenen Ordnungen, die eine formale Autoritätsstruktur begründen und die Transaktionspartner durch dauerhafte Beziehungen miteinander verbinden. Die Mitglieder bzw. die einzelnen Aktivitäten der Mitglieder, sind in hohem Maße voneinander abhängig – es besteht eine feste Kopplung zwischen den Akteuren, die durch den Governance-Mechanismus der Weisung koordiniert werden.²⁵⁴ Aufgrund der formalen Autoritätsstruktur und der zentralisierten Information bezüglich der Kombinationsmöglichkeiten der Inputfaktoren, ist innerhalb Hierarchien idealerweise eine zielgerichtete Abstimmung von Aktivitäten möglich.²⁵⁵ Übersteigt jedoch die Organisation eine gewisse Größe und Komplexität, kann es auch zum einem „Hierarchieversagen“ kommen, da aufgrund der zentralisierten Informationsallokation entweder eine Informationsknappheit an der Hierarchie- und damit Entscheidungsspitze herrscht, oder aber es kommt zu einer Informationsüberlastung, die sich ebenfalls negativ auf die Entscheidungsfindung auswirken kann.²⁵⁶ Zudem existiert das Problem opportunistischen Verhaltens, da ab einer gewissen Größe einer hierarchischen Organisation die Kontrollmöglichkeiten eingeschränkt werden.

Netzwerke stellen aus der Sicht der Institutionenökonomie eine „hybride Governance-Form auf einem Kontinuum zwischen Markt und Hierarchie“²⁵⁷ dar, die marktliche mit hierarchischen Elementen und vereinen und damit auch die Vor- und Nachteile der beiden Alternativen. Als „Mittelweg“ sind sie für

²⁵⁰ VGL. OUCHI 1980, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007A: 94

²⁵¹ VGL. WILLIAMSON 1991, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007A: 95

²⁵² VGL. POWELL 1990, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007A: 95

²⁵³ VGL. WILLIAMSON 1991, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007A: 96

²⁵⁴ VGL. MAYNTZ 1992, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007A: 95

²⁵⁵ VGL. JANSEN & WALD 2007A: 96

²⁵⁶ VGL. JANSEN & WALD 2007A: 96

²⁵⁷ WILLIAMSON 1991, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007A: 96

Transaktionen geeignet, die durch mittlere Unsicherheit, gegenseitigen Anpassungsbedarf und mittlerer Spezifität gekennzeichnet sind.²⁵⁸

Ähnlich dem Markt, sind die Akteure in Netzwerken nicht formal oder weisungsbasiert miteinander verbunden, sondern zeichnen sich durch eine lose Kopplung aus. In Abgrenzung zum Markt sind die Akteure jedoch interdependent, also wechselseitig voneinander abhängig, bleiben aber dennoch teilautonom. Die Vorteile von Netzwerken liegen eindeutig ihrer Fähigkeit, flexibel auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren zu können (in ökonomischer Hinsicht vor allem bezüglich Nachfrage-Veränderungen)²⁵⁹. Aufgrund der Teilautonomie der Akteure, die durch die lose Kopplung sichergestellt wird, sind diese in hohem Maße fähig, sich veränderten Bedingungen anzupassen. Außerdem entstehen weniger Bürokratiekosten, da im Gegensatz zur Hierarchie auf aufwendige formale Koordinationsmechanismen verzichtet wird²⁶⁰. Gegenüber dem Markt besteht der Vorteil von Netzwerken darin, dass aufgrund der wiederholten Interaktionen Lernprozesse in Gang gesetzt werden und bestimmte Erwartungshaltungen entstehen, die eine multilaterale Abstimmung ermöglichen und damit das Koordinationsproblem besser lösen²⁶¹.

Nicht nur die Institutionenökonomie versteht Netzwerke als Governance-Form, auch der soziologische Institutionalismus teilt diese Ansicht, betrachtet Netzwerke aber als eigenständige Form. Im Gegensatz zur Institutionenökonomie wird darauf verwiesen, dass auch Netzwerke nicht notwendigerweise effizient sind.²⁶² Der Fokus der institutionenökonomischen Auseinandersetzung mit Netzwerken liegt, wie bereits der Wortteil „ökonomisch“ erahnen lässt, auf wirtschaftlichen Transaktionen. Aus der Sicht der Soziologie stellt jedoch das Argument, dass stets die ökonomisch günstigste Koordinationsform gewählt werden würde, eine verkürzte Perspektive dar, die jegliche andere Handlungstypen wie das norm- oder wertorientierte, das kommunikative, das strategische oder das solidarische Handeln ignoriert.²⁶³ Damit wird die grundlegende Annahme infrage gestellt, dass alle Menschen ausschließlich gewinn- und nutzenmaximierend handeln, wenn dies ohne eigenen Schaden möglich ist.

Ganz gleich, ob man Netzwerke nun als Hybrid oder als eigenständige Governance-Form versteht, besteht ein breiter Konsens bezüglich der Governance-Mechanismen innerhalb des Netzwerks. Anstelle des kompetitiven Preismechanismus auf Märkten treten kooperative Formen der Zusammenarbeit, der Mechanismus der Weisung innerhalb von Hierarchien wird durch Vertrauen ersetzt – damit gilt in Netzwerken der Governance-Mechanismus der „vertrauensvollen Kooperation“²⁶⁴. Insbesondere das Vertrauen ist ein wichtiger Faktor, da Leistung und Gegenleistung nicht exakt quantifizierbar sind, meist zeitlich auseinanderfallen und keine Weisungsrechte existieren²⁶⁵.

Zusammenfassend stellen also Netzwerke Leistungen zur Verfügung, die sonst nur entweder am Markt oder in der Hierarchie möglich sind, nämlich die Flexibilität marktlicher Interaktionen bei gleichzeitiger Verlässlichkeit und Effizienz organisierter Strukturen.²⁶⁶ Dadurch ist es möglich, Tauschaktionen

²⁵⁸ VGL. WILLIAMSON 1991, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007A: 96

²⁵⁹ VGL. JANSEN & WALD 2007A: 98

²⁶⁰ VGL. JANSEN & WALD 2007A: 98

²⁶¹ JONES ET AL. 1997, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007A: 98

²⁶² VGL. GRANOVETTER 1985, POWELL 1990, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007A: 97

²⁶³ VGL. WEYER 2011: 48

²⁶⁴ VGL. JANSEN & WALD 2007A: 98

²⁶⁵ VGL. JANSEN & WALD 2007A: 98

²⁶⁶ VGL. WEYER 2011: 46

durchzuführen, ohne sich auf Unsicherheiten und Risiken marktlicher Transaktionen einlassen zu müssen. Gleichzeitig ermöglichen Netzwerke koordiniertes Verhalten, ohne die Mühen der Bürokratie durchschreiten zu müssen.²⁶⁷ In Netzwerken bleibt die Autonomie der Akteure bestehen, ebenso wird ihre Lernfähigkeit durch die lose Kopplung gesteigert, weshalb Netzwerke zwei Funktionen erfüllen, die keine andere Koordinationsform erbringen kann:²⁶⁸

1. Reduktion der Unsicherheit bezüglich des Verhaltens anderer Akteure (strategische Funktion)
2. Leistungssteigerung, im Sinne einer Steigerung des persönlichen Outputs (instrumentelle Funktion)

All die oben beschriebenen Typologien eignen sich zwar gut dafür, das Netzwerk von anderen Organisationsformen zu differenzieren, für eine empirische Auseinandersetzung sind sie aber weniger hilfreich, da keine der beschriebene Governance-Formen in ihren „Reinformen“ existiert. So wird die weisungsbasierte Koordination in Hierarchien häufig durch marktliche Elemente ergänzt, wie auch der Markt hierarchische Elemente enthalten kann²⁶⁹.

Anstatt sich also in Typologien zu verlieren, sollte man vielmehr dann von Netzwerken sprechen, „[...] wenn sich ein Phänomen nicht in Begriffen wie System, Organisation oder Interaktion fassen lässt.“²⁷⁰ Es steht die grenzüberschreitende Kooperation im Vordergrund, also die Verknüpfung mit etwas Andersartigem, welches nicht in die Kategorien des jeweiligen Bezugssystems integriert und nur über Kommunikationskanäle erreicht werden kann²⁷¹. Dies setzt ein hohes Maß an Offenheit, die Fähigkeit zur Übernahme fremder Perspektiven, wie auch eine Verständigungsorientierung voraus.²⁷² Diese Grenzüberschreitung bezieht sich beispielsweise auf:²⁷³

- die Kommunikation über Systemgrenzen hinweg (Politik und Wirtschaft)
- die Koordination unterschiedlicher Funktionen (Fertigung und Betrieb)
- die Überbrückung kultureller Barrieren (Konzern und Bürgerinitiativen)
- die Verknüpfung unterschiedlicher Interessen (Unternehmen mehrerer Branchen)

Vertrauen und Reziprozität als Funktionsmechanismus von Kooperation und Netzwerken

Sowohl aus der institutionenökonomischen Perspektive als auch der Sicht des soziologischen Institutionalismus steht das Vertrauen als zentraler Funktionsmechanismus von Netzwerken im Vordergrund – wechselseitiges Vertrauen in die Verlässlichkeit und Leistungsfähigkeit des Gegenübers ist die Voraussetzung für eine gewinnbringende Kooperation²⁷⁴, da auf formale Regelungsmechanismen weitgehend verzichtet werden muss.

Dieses Vertrauen entsteht nicht einfach aus dem Nichts, sondern entwickelt sich im Laufe der Zeit. Für das Funktionieren von Kooperation ist jedoch nicht unbedingt „blindes“ Vertrauen nötig, sondern es genügt „wachsameres Vertrauen“²⁷⁵. Dieses wachsame Vertrauen ist als Haltung zu verstehen, die zu Vorleistungen

²⁶⁷ VGL. WEYER 2011: 46

²⁶⁸ VGL. WEYER 2011: 46

²⁶⁹ VGL. JANSEN & WALD 2007A: 99

²⁷⁰ WEYER 2011: 47

²⁷¹ VGL. WEYER 2011: 47

²⁷² VGL. WURCHE 1994, SCHENK ET AL. 1997, ZIT. IN WEYER 2011: 47

²⁷³ WEYER 2011: 47

²⁷⁴ VGL. WEYER 2011: 49

²⁷⁵ SABEL 1993, ZIT. IN WEYER 2011: 49

bereit ist und Abweichungen vom Prinzip des gerechten Tauschs hinnimmt²⁷⁶ – das heißt Leistung und Gegenleistung müssen nicht exakt gleichwertig sein und können auch zeitlich auseinanderfallen. Voraussetzung hierfür ist jedoch in jedem Fall die Reziprozität der Kooperationsbeziehung, verstanden als Zustand, in dem beide Partner wechselseitig von den Handlungen des jeweiligen Gegenübers profitieren²⁷⁷. Das Prinzip der Reziprozität ist vor allem beim Austausch von Informationen von Belang, da der Wert von Informationen schwer zu beurteilen ist. Zudem induziert Reziprozität auch die Annahme, dass die gemeinsam erzeugten Erträge einigermaßen gleichmäßig verteilt werden und man sich auf eine Gegenleistung des Partners verlassen kann, wenn auch zu einem späteren Zeitpunkt oder in einer anderen Form.²⁷⁸

Bezüglich des Vertrauens können drei Formen der Entstehung und Stabilisierung unterschieden werden²⁷⁹:

- *Vertrauensbasis aufgrund gemeinsamer soziokultureller Werte und Traditionen („characteristic-based trust“): die Barrieren zwischen den unterschiedlichen Selbstverständnissen, Sichtweisen und Wissensbeständen wirtschaftlicher, wissenschaftlicher und politischer Akteure werden in eine gemeinsame „Alltagswelt“ eingebettet und durch gemeinsam geteilte Annahmen und Selbstverständlichkeiten überbrückt.*
- *Vertrauen auf Basis staatlich geschaffener Institutionen („institutionally-based trust“): die öffentlichen Institutionen ermöglichen die Überbrückung von Kollektivgutproblemen der Akteure, indem sie verbindlich zu erwartende Verhaltens-, Interpretations- und Beziehungsmuster festschreiben (Verwaltungen, Regierungen, sektorale Politiken, Gesetze, Vorschriften etc.).*
- *Erfahrungsbasiertes Vertrauen („process-based trust“): das Vertrauen begründet sich auf positiven Kooperationserfahrungen. Der Akteur geht davon aus, dass der andere Akteur jenes positive Verhalten, dass er bei der letzten gemeinsamen Interaktion aufgewiesen hat, beibehält.*

4.2.2 DAS NETZWERK ALS ANALYTISCHES KONSTRUKT: DIE SOZIALE NETZWERKANALYSE

Im Gegensatz zu institutionenökonomischen und neoinstitutionalistischen Ansätzen, die mit dem Begriff des Netzwerks einen spezifischen Strukturtyp verbinden, beziehungsweise das Netzwerk als alternative Organisationsform zu Markt oder Hierarchie definieren, versteht die Perspektive der sozialen Netzwerkanalyse das Netzwerk ganz allgemein als abgegrenztes Set von Akteuren, die durch bestimmte Beziehungen miteinander verbunden sind. Die neutrale netzwerkanalytische Perspektive impliziert, anders als bei den institutionellen Ansätzen, keine Festlegung hinsichtlich der Struktur oder Leistungsmerkmale eines Netzwerks.²⁸⁰ Dieser Umstand ermöglicht eine systematische und quantifizierende Beschreibung von Netzwerken.

Die Netzwerkanalyse stellt sowohl ein statistisches Instrumentarium, als auch eine Theorieperspektive dar.²⁸¹ Als Theorie stellt die Netzwerkanalyse die Bedeutung der Einbettung individueller oder korporativer Akteure in Netzwerke für deren Handlungsmöglichkeiten in den Vordergrund. Versteht man Netzwerke als zusätzliche Ebene der Handlungskoordination „neben“ oder „über“ den individuellen oder korporativen

²⁷⁶ VGL. WEYER 2011: 49

²⁷⁷ VGL. WEYER 2011: 49

²⁷⁸ VGL. WEYER 2011: 49

²⁷⁹ VGL. HEIDENREICH 2011: 173F

²⁸⁰ VGL. JANSSEN 2006: 13

²⁸¹ VGL. JANSSEN 2006: 11

Akteuren, kann die Netzwerkanalyse als Instrument dienen, Akteur- und Handlungstheorien mit Theorien über Institutionen, Strukturen und Systemen zu verbinden.²⁸² Damit wird sie auch als Lösungsansatz der Mikro-Makro-Problematik, als zentrales Problem der soziologischen Theorie, angesehen, indem sie eine Verbindung zwischen dem Handeln der Akteure und den Strukturen, Institutionen und Systemen der Makroebene schafft²⁸³.

Zusammengefasst wird die analytische Sicht auf Netzwerke von dem Ziel geleitet, die sozialen Strukturen als Erklärungsgrundlage für individuelles Handeln heranzuziehen und die Entstehung bzw. Veränderung von sozialen Strukturen durch individuelles Handeln zu erklären.²⁸⁴

4.2.3 DAS POLITIKNETZWERK ALS FORSCHUNGSGEGENSTAND

Bereits in den 1940er Jahren hat man sich mit der Wirkungsweise von Akteurskonstellationen auf politische Prozesse auseinandergesetzt, jedoch erst in den 1980er Jahren entwickelte sich ein eigenständiger Netzwerkansatz. Seitdem hat sich die Netzwerkanalyse in vielen Bereichen der Politikwissenschaft etabliert, wie beispielsweise im Bereich der kommunalen Elitenetzwerke, sektoralen Politiknetzwerke, europäischen Mehrebenenprozesse und internationalen Beziehungen.²⁸⁵

Wendet man die soziale Netzwerkanalyse im Bereich der Politiknetzwerkforschung an, stehen vor allem folgende Beziehungstypen im Vordergrund²⁸⁶:

- Informations- und Kommunikationsbeziehungen
- Transfer oder Tausch von Ressourcen
- Weisungsbeziehungen im Rahmen von Unter- und Überordnungsverhältnisse

Während ein weitgehender Konsens bezüglich der relevanten Beziehungsarten besteht, stellt sich bei Politiknetzwerken stets die Frage, welchem Verständnis sie unterliegen und welches Ziel die Auseinandersetzung mit ihnen verfolgt. Während die politikwissenschaftliche Betrachtungsweise Politiknetzwerke als veränderte politische Entscheidungs- und Organisationsstrukturen darstellt, die mit einer zunehmenden Fragmentierung von Macht einhergehen, wird das Netzwerk in den Sozialwissenschaften eher als neutrales analytisches Konstrukt betrachtet. Netzwerke werden als „eine Menge von Akteuren betrachtet, die über eine Menge von Beziehungen mit einem bestimmbar Inhalt verbunden sind.“²⁸⁷ Akteure dieser Netzwerke stellen meist korporative Akteure (wirtschaftliche und politische Organisationen und Institutionen) dar, Inhalte der Beziehung sind beispielweise Informationen und Kommunikation, aber auch Transfer von Ressourcen oder politischem Einfluss.²⁸⁸

Diese „neutrale“ Sichtweise von Netzwerken ermöglicht nun die empirische Annäherung an das Phänomen des Netzwerks. Zahlreiche Studien befassen sich daher schon seit einiger Zeit mit den Beziehungsstrukturen in unterschiedlichen Politikfeldern (prominente Beispiele finden sich bei Laumann &

²⁸² VGL. JANSEN 2006: 11

²⁸³ VGL. JANSEN 2006: 13

²⁸⁴ VGL. JANSEN 2006: 13

²⁸⁵ VGL. LANG & LEIFELD 2008: 223

²⁸⁶ VGL. JANSEN & WALD 2007A: 93

²⁸⁷ VGL. KENIS & SCHNEIDER 1991: 25FF; PAPPI 1993: 84F

²⁸⁸ VGL. JANSEN & WALD 2007A: 93

Pappi 1976, Laumann & Knoke 1987, Knoke 1990, Mayntz 1990 etc.²⁸⁹, die sich bspw. mit den Netzwerken der Arbeitsmarktpolitik, Agrar- oder auch Sozialpolitik auseinandergesetzt haben). Die Netzwerkanalyse dient in diesem Zusammenhang als anwendungsneutrale Methode, die das Ziel hat, die Beziehungsstrukturen zu erfassen und zu beschreiben. Hat man die Beziehungen erhoben, lassen sich beispielsweise die Strukturen der Interessenvermittlung mithilfe netzwerkanalytischer Verfahren identifizieren.²⁹⁰

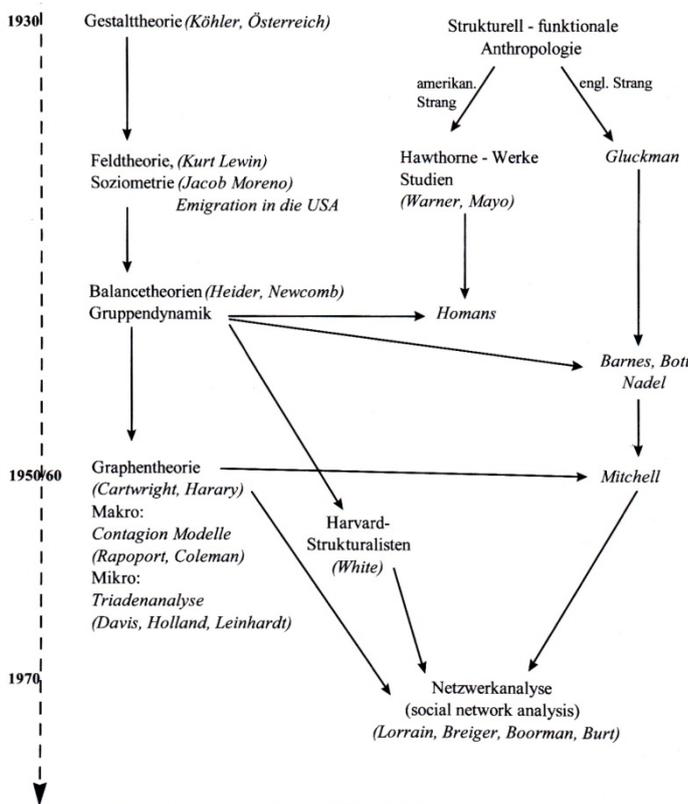


Abbildung 12 Entwicklungslinien der Netzwerkanalyse
 QUELLE: JANSEN 2006: 38

Einige der Studien gehen über die bloße Strukturbeschreibung hinaus und analysieren, welchen Einfluss bestimmte Netzwerkstrukturen auf politische Entscheidungsfindungen üben.²⁹¹ Die grundlegende Erkenntnis ist hierbei, dass der Einfluss der Akteure neben der Ausstattung an formaler Entscheidungsmacht, von deren Position innerhalb des Netzwerks abhängt.²⁹² Dieser politikwissenschaftliche Forschungsstrang steht in Einklang mit der „structural embeddedness“²⁹³, die die Wirkung der strukturellen Einbettung der Akteure auf ihr Handeln in den Vordergrund stellt und auf der Annahme beruht, dass die Einbettung in Netzwerke „[...] grundsätzlich und innerhalb beliebiger institutioneller Arrangements das Handeln beeinflusst“.²⁹⁴

4.3 DIE SOZIALE NETZWERKANALYSE UND IHRE THEORETISCHEN KONZEPTE

Das Konzept des Netzwerkansatzes hat sich aus verschiedenen wissenschaftlichen Strömungen heraus entwickelt. Besonderen Einfluss hatten die Sozialanthropologie, die formale Soziologie, die mathematische Graphentheorie, die Soziometrie, die Sozialpsychologie und die amerikanische Gemeinde- und Industriosozologie²⁹⁵. Abb. 12 gibt einen Überblick über die vielschichtige disziplinäre Verwurzelung der sozialen Netzwerkanalyse.

Den wahren Durchbruch der sozialen Netzwerkanalyse datieren einige Autoren in den 1960-1970er Jahren durch die Harvard-Strukturalisten um Harrison C. White, die sich mit der algebraischen Analyse von Rollen- und Positionsstrukturen auseinandersetzten²⁹⁶. Zusammen mit seinen SchülerInnen entwickelte White,

²⁸⁹ VGL. SERDÜLT 2002: 128

²⁹⁰ VGL. JANSEN 2006: 12-13, 48-49

²⁹¹ VGL. JANSEN 1995; PAPPI & HENNING 1998, ZIT. IN: JANSEN & WALD 2007A: 93

²⁹² VGL. U. A. JANSEN 2006; JANSEN & WALD 2007

²⁹³ VGL. GRANOVETTER 1985, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007A: 94

²⁹⁴ JANSEN & WALD 2007A: 94

²⁹⁵ DETAILLIERTERE INFORMATIONEN U. A. HENNING 2006: 60FF, JANSEN 2006: 37FF

²⁹⁶ VGL. U. A. HENNING 2006, JANSEN 2006, SERDÜLT 2002

ausgehend von der Graphentheorie und der Matrixalgebra, die sogenannte Blockmodellanalyse, die im Gegensatz zur bereits in den 1930er von Moreno entwickelten Soziometrie, auch für größere Netzwerke geeignet war und es erlaubte, aus den Beziehungsdaten der Individuen auf die gesamtgesellschaftlichen Positions- und Rollenstrukturen zu schließen.²⁹⁷ Die Gruppe um White sah netzwerkanalytische Ansätze nicht nur als Methodeninstrumentarium, sondern als zentralen theoretischen Ansatz auf dem Weg zu einer Theorie der sozialen Strukturen.

4.3.1 STRUKTURELLE HANDLUNGSTHEORIEN ALS GRUNDLAGE NETZWERKANALYTISCHER KONZEPTE²⁹⁸

Prinzipiell setzt sich die Netzwerkanalyse mit der Frage des Verhältnisses zwischen Individuen und Gesellschaft auseinander, auch bekannt als Problem sozialer Ordnung, dem zentralen Problem soziologischer Theorie²⁹⁹.

In der Soziologie erfolgte die Auseinandersetzung mit dieser Thematik eher einseitig, also entweder auf die Mikro- oder die Makroebene bezogen. Mikrosoziologische Ansätze beschränken sich auf die Perspektive individuellen Handelns – damit können sie zwar bspw. die individuellen Beweggründe für die Teilnahme an einer Demonstration erklären, jedoch nicht die Entstehung sozialer Bewegungen. Makrosoziologische Ansätze erklären hingegen Entwicklungstendenzen für ganze Gesellschaften – hier besteht jedoch das Problem, dass diese nicht in Verbindung mit den Beweggründen des Einzelnen gebracht werden können.³⁰⁰

Die soziale Netzwerkanalyse widmet sich nun der Integration von Mikro- und Makroebene, ausgehend davon, dass das Netzwerk als Ganzes untersucht werden muss, um das Verhalten der Teile, also der Netzwerkmitglieder erklären zu können³⁰¹. Es wird davon ausgegangen, dass das Netzwerk Eigenschaften hat, die die einzelnen Individuen nicht haben können. Diese aggregierte Eigenschaften werden auch als emergent bezeichnet.³⁰²

Die soziale Netzwerkanalyse der 1950er und 1960er Jahren stellte die hohe Bedeutung von Beziehungen für die Erklärung sozialer Prozesse in den Vordergrund und grenzte sich damit deutlich von den damals vorherrschenden normativen Handlungs- und Gesellschaftstheorien des Parsonschen Strukturfunktionalismus ab³⁰³. Während der Strukturfunktionalismus Handeln und Verhalten der Individuen auf internalisierte Normen zurückführte, waren es für die Netzwerkanalytiker die sozialen Strukturen, in die das Individuum eingebunden ist, welche sein Handeln erklären.

Obwohl kein eigentlicher Netzwerkanalytiker, machte zunächst James Coleman auf die wachsende Entfremdung zwischen der mikro-perspektivisch geprägten Sozialforschung und der makro-perspektivistischen soziologischen Theorie aufmerksam.

„Die soziologische Theorie gab im späten Strukturfunktionalismus den Anspruch auf Vermittlung von Handlungen und Systemverhalten auf und beschränkte sich auf Makro-Erklärungen. Die empirische

²⁹⁷ VGL. JANSEN 2006: 47

²⁹⁸ FÜR DEN GESAMTEN ABSCHNITT: VGL. JANSEN 2006: 13-26

²⁹⁹ VGL. JANSEN 2006: 14

³⁰⁰ VGL. JANSEN 2006: 14

³⁰¹ VGL. JANSEN 2006: 13

³⁰² VGL. JANSEN 2006: 13

³⁰³ VGL. JANSEN & WALD 2007B: 188

*Forschung hingegen konzentrierte sich auf individuelles Verhalten als abhängige Variable – die Ergebnisse der empirischen Forschung waren jedoch von eingeschränktem Wert, da sie Handeln durch Verhalten ersetzen und sich kaum mehr für die Konsequenzen individuellen Handelns für Makrophänome interessierte.*³⁰⁴

Zu Beginn verstand sich die Analyse sozialer Netzwerke eher als Forschungsperspektive und als eine Sammlung von Instrumenten, denn als theoretischer Ansatz³⁰⁵. Die formalen Eigenschaften der sozialen Struktur standen im Vordergrund, ohne Berücksichtigung der Inhalte der einzelnen Relationen. Mit der zunehmenden Anwendung der Netzwerkanalyse wuchs allerdings die Bereitschaft, netzwerkanalytische Ansätze mit anderen Theorieansätzen zu verbinden. Es entstanden und entstehen komplexere Erklärungsmodelle, „in denen auch nicht-relationale Merkmale und insbesondere auch kulturelle, kognitive und normative Erklärungsgrößen verwendet werden“.³⁰⁶ Heute werden netzwerkbezogene Ansätze bspw. mit dem Strukturationsansatz von Giddens, mit Rational Choice Ansätzen oder mit evolutionstheoretischen Ansätzen verknüpft.³⁰⁷

Strukturelle Handlungstheorie

Als Antwort auf Parsons' Strukturfunktionalismus, entwickelte Burt seine strukturelle Handlungstheorie. Burt betont, dass das individuelle Handeln bezüglich seiner Möglichkeiten und Orientierungen (Ressourcen und Interessen) durch die Netzwerkstruktur bedingt wird (strukturelle Komponente). Zum andern haben die Akteure selbst auch die Möglichkeiten auf die Strukturen einzuwirken, wodurch die soziale Netzwerkstruktur durch deren Handlungen reproduziert wird (akteursbezogene Komponente)³⁰⁸.

Burts Modell basiert auf 4 Grundannahmen³⁰⁹:

1. Die Makroebene bildet die Gesellschaft als eine relationale und nach Positionen stratifizierte Sozialstruktur.
2. Die Entwicklung eigener Interessen durch einen Akteur wird durch seine Position in der Sozialstruktur geformt.
3. Die Position in der Sozialstruktur und die bereits durch die Position bestimmten Interessen sind die „constraints“ für die Handlung.
4. Die Handlungen der zweckorientierten Akteure reproduzieren die soziale Struktur und verändern sie unter Umständen.

Embeddedness

Ein Konzept, das Burts Modell weiter ausdifferenziert, ist die „Embeddedness“ der Akteure. Embeddedness bedeutet, dass jeder Akteur in Netzwerke eingebettet ist, die die sozialen Teilsysteme wie bspw. Familien-, Wirtschafts- oder Rechtssysteme, überschreiten³¹⁰. Granovetters Aufsatz über die Bedeutung der „Embeddedness“ (1985) ist sicherlich eines der meist zitierten Werke innerhalb der netzwerktheoretischen

³⁰⁴ JANSEN 2006: 17

³⁰⁵ VGL. BARNES 1972, ZIT. IN JANSEN & WALD 2007B: 188

³⁰⁶ JANSEN 2006: 24

³⁰⁷ VGL. JANSEN 2006: 24

³⁰⁸ VGL. DIAZ-BONE: 2006, JANSEN 2006: 18

³⁰⁹ JANSEN 2006: 19

³¹⁰ VGL. DIAZ-BONE 2006: 15

Auseinandersetzung, lässt sich aber auch immer wieder in wirtschafts- oder regionalwissenschaftlichen Auseinandersetzungen finden.

Das Konzept der Embeddedness richtet sich gegen das untersozialisierte Akteurskonzept der neoklassischen Sichtweise und gegen das übersozialisierte Modell des Strukturfunktionalismus. Während ersteres den Akteuren unterstellt, Entscheidungen aufgrund eng definierter Eigeninteressen (auf Basis von Mengen- und Preisinformationen) zu fällen, stellt der Strukturfunktionalismus internalisierte Normen als Determinanten sozialen Verhaltens in den Vordergrund. Sowohl diese unter- als auch übersozialisierten Konzepte betrachten die Akteure als „atomistische“ Akteure, deren Beziehungen zueinander keinerlei Einfluss auf deren Handeln hätten³¹¹.

Granovetter streicht jedoch heraus, dass sich das Verhalten der Akteure nicht an eng definierten Eigeninteressen orientiert, sondern soziale Kontexte berücksichtigt, die sich aus der Integration in verschiedene Netzwerke wie Beruf, Freundschaft, Familie ergeben. Diese Kontexte relativieren auch die Orientierung an Vorschriften und Normen und damit auch die Bedeutung übergeordneter institutioneller Regelungen wie Markt und Hierarchie.

Der gemäßigte Strukturalismus

Wellman fordert eine gemäßigte strukturelle Position, die die Analyse von individuellen Handlungsmotivationen nicht völlig ausschließt. Er entwickelte fünf grundlegende Prämissen, die das Paradigma der strukturellen Analyse beschreiben:³¹²

1. Individuelles Handeln ist auf strukturelle Zwänge und Gelegenheiten zu interpretieren, statt durch innere Antriebe, internalisierte Normen oder Ziele, die die Akteure bewegen.
2. Die Analyse bezieht sich auf die Beziehungen zwischen den Akteuren statt auf ihre persönlichen Merkmale.
3. Die strukturierten Beziehungsmuster zwischen den verschiedenen Netzwerkakteuren sind prägend für das Verhalten der Netzwerkmitglieder.
4. Strukturen ergeben sich als ein Netzwerk von Netzwerken. Netzwerke sind dabei nicht notwendig dicht und eng geknüpft.
5. Analytische Verfahren zielen auf die Abbildung der Beziehungen, Netzwerke, Strukturen. Sie ergänzen und ersetzen zum Teil die konventionellen statistischen Verfahren, die die Unabhängigkeit der Elemente untereinander voraussetzen.

„Es geht hier um eine Reihe von Thesen, die statt Normen die strukturelle Einbettung der Individuen als überlegene Erklärungsvariablen behaupten“³¹³ Der Erwerb und die Befolgung von Normen sind abhängig von der Position des Individuums in einem strukturierten Beziehungssystem. Nicht Motive, Ziele und Normen begründen das Verhalten, sondern die strukturelle Einbettung der Akteure und die daraus resultierende Chancen und Zwänge für das Individuum.³¹⁴

³¹¹ VGL. JANSEN & WALD 2007A: 100

³¹² WELLMANN 1988: 20, ZIT. IN JANSEN 2006: 21

³¹³ JANSEN 2006: 23

³¹⁴ VGL. JANSEN 2006: 23

4.3.2 NETZWERKE UND SOZIALES KAPITAL

Die positive Interpretation der strukturellen Einbettung hat zur Entwicklung des Begriffs des Sozialen Kapitals geführt³¹⁵. Coleman, Bourdieu und Putnam sind hier die berühmtesten Vertreter. Während Coleman die Rolle des sozialen Kapitals für das Entstehen von Vertrauen, kollektiven Normen und Verhaltenserwartungen hervorhebt, sieht Bourdieu darin ein Mittel zur Reproduktion sozialer Ungleichheit (Stichwort: „Vitamin B“) ³¹⁶. Putnam hingegen betrachtet es als Ursache und Quelle der sogenannten Good Governance und ökonomischer Prosperität ³¹⁷. Auch wenn es unterschiedliche Ansätze der Definitionen des Sozialen Kapitals gibt, ist diesen doch gemein, dass es sich hier um einen Prozess handelt, der die Generierung eines Mehrwerts durch Investitionen in soziale Beziehungen beschreibt³¹⁸.

Netzwerke und soziales Kapital stehen in einem engen Zusammenhang, da soziales Kapital aus den mehr oder weniger bewussten Effekten sozialer Einbettung entsteht³¹⁹. Soziales Kapital kann verstanden werden als spezifische Formen von Beziehungen und Sozialstrukturen, die den individuellen oder korporativen Akteuren Handlungsmöglichkeiten eröffnen, ihnen Gewinne ermöglichen oder die Koordination ihrer Handlungsabsichten zu kollektiver Aktion erleichtern³²⁰. Die verschiedenen Arten von Erträgen hängen von den Strukturen und Beziehungen eines Netzwerks ab, wie auch von der Position des Einzelnen innerhalb des Netzwerks und können die Leistungsfähigkeit und Handlungsmöglichkeiten von Akteuren positiv oder negativ beeinflussen³²¹.

Die Besonderheit des sozialen Kapitals ist, dass seine Produktion und Akkumulation oft nicht bewusst stattfindet. Aufgrund seines strukturellen Charakters entsteht es eher beiläufig oder als Nebenprodukt von Handlungen, was zwar zum einen den Vorteil hat, dass es ohne Zusatzkosten produziert werden kann, andererseits aber auch nur bedingt gezielt hergestellt werden kann³²².

Im Vergleich zu anderen Kapitalformen, wie ökonomisches oder Humankapital, kann sich soziales Kapital nicht im Besitz eines einzelnen Akteurs befinden – es ist abhängig von den direkten und indirekten Beziehungen, die ein Akteur zu anderen im Netzwerk unterhält³²³. Somit haben auch Akteure, die nicht direkt mit dem jeweiligen Akteur verbunden sind, Einfluss auf dessen soziales Kapital. Soziales Kapital können Individuen, kollektive Akteure oder ganze Gesellschaften besitzen ³²⁴.

Soziales Kapital als Aspekt der Sozialstruktur

Betrachtet man Netzwerke als soziales Kapital, betont man den instrumentellen Aspekt sozialer Beziehungen und fragt nach den Eigenschaften der Einbettung eines individuellen oder korporativen Akteurs in ein Netzwerk. Dadurch eröffnet sich die Möglichkeit, empirisch zu untersuchen, von welchen Struktureigenschaften der Zugang zu sozialen Ressourcen, die den Erfolg, Profit, Macht oder Einfluss eines Akteurs begründen, tatsächlich abhängt³²⁵.

³¹⁵VGL. JANSEN & WALD 2007A: 102

³¹⁶VGL. JANSEN & WALD 2007A: 102

³¹⁷VGL. JANSEN & WALD 2007A: 102

³¹⁸VGL. LIN 2005: 52

³¹⁹VGL. JANSEN & WALD 2007B: 189

³²⁰VGL. COLEMAN 1988, LIN 2001 ZIT. IN JANSEN & WALD 2007B: 189

³²¹VGL. JANSEN & WALD 2007B: 189

³²²VGL. JANSEN 2006: 26

³²³VGL. JANSEN 2006: 26

³²⁴VGL. JANSEN & WALD 2007A: 102

³²⁵VGL. DIAZ-BONE 2006: 15, JANSEN 2006: 26

Jansen (2006, 2007) ³²⁶nennt unter Bezugnahme auf Coleman, Portes und Lin verschiedene Ressourcen, die Netzwerke abhängig von ihren Strukturen produzieren und die das soziale Kapital begründen:

- Gruppensolidarität
- Vertrauen in die Geltung allgemeiner sozialer Normen
- Information
- Macht im Sinne struktureller Autonomie bzw. Wettbewerbsposition
- Macht im Sinne sozialen Einflusses

Die ersten beiden Ressourcen weisen Kollektivgutcharakter auf, da sie positive externe Effekte produzieren, die umso größer werden, je mehr Akteure Zugang zu dieser Ressource haben bzw. innehaben und entsprechend der vermittelten Normen gleichgerichtet handeln³²⁷.

Soziales Kapital im Sinne eines raschen Informationszugangs oder struktureller Macht ist hingegen ein Gut mit hoher Rivalität. Das bedeutet, je mehr Akteure die gleiche Position innehaben, desto geringer wird der Vorteil, den diese Position verschafft³²⁸.

Sozialer Einfluss liegt hingegen quasi dazwischen – einerseits ist es individuell erstrebenswert, den höchsten sozialen Einfluss zu erlangen, andererseits ist der eigene Einfluss noch höher, wenn man von einflussreichen Partnern umgeben ist³²⁹.

Auf die einzelnen Aspekte soll nun in aller Kürze eingegangen werden.

Gruppensolidarität: Solidarität und Zugehörigkeit begründet sich auf sozialen Schließungsprozessen. Basis dieser Form des Sozialen Kapitals sind sogenannte „strong ties“, d.h. starke, enge und häufige Beziehungen mit hoher Überlappung und Reziprozität in kohäsiven, abgegrenzten Gruppen. Sozialkapital in Form dieser starken und dichten Verbindungen unterstützt damit allgemein vertretene und durchsetzbare Normen, senkt Transaktionskosten, ermöglicht Lernen trotz Unsicherheit und den Aufbau kollektiver Identitäten³³⁰. Diese Cliques zeichnen sich durch hohe Statuskongruenz, Übereinstimmungen in Einstellungen und Werthaltungen und hoher lokaler Integration innerhalb der Gruppe aus, im Gegenzug dazu aber auch durch seltene und eher konfliktäre Beziehungen zu anderen Gruppen³³¹. Die soziale Schließung hat also auch Nachteile – die „günstigen“ Monitoring- bzw. Überwachungs- und Solidaritätsfunktionen eines solchen Netzwerks können zu Misstrauen nach außen führen und zur Diskriminierung externer Akteure³³². Im Extremfall können diese nach außen geschlossenen Netzwerke notwendige Anpassungsprozesse verhindern oder sogar zu klientelischen, wenn nicht sogar Mafia-ähnlichen Strukturen führen³³³. Granovetter spricht in diesem Zusammenhang auch von „overembeddedness“ oder der Gefahr des „lock-in“ Effekts.³³⁴

³²⁶ VGL. JANSEN 2006: 163 FF, JANSEN & WALD 2007B

³²⁷ VGL. JANSEN & WALD 2007B: 190

³²⁸ VGL. JANSEN & WALD 2007B: 190

³²⁹ VGL. JANSEN & WALD 2007B: 190

³³⁰ VGL. JANSEN & WALD 2007B: 190

³³¹ VGL. JANSEN & WALD 2007B: 191

³³² VGL. JANSEN & WALD 2007B: 191

³³³ VGL. JANSEN & WALD 2007B: 191

³³⁴ VGL. JANSEN & WALD 2007B: 191

Vertrauen in die Geltung allgemeiner sozialer Normen: „Gute Sitten“, Moralvorstellungen oder die Annahme rechtstreuen Verhalten von Kooperationspartnern stellt eine weitere Form sozialen Kapitals dar. Sie produzieren eine Verhaltenssicherheit, nicht nur im Umgang mit „Seinesgleichen“, sondern auch mit mehr oder weniger Fremden.³³⁵ Dadurch werden Kooperationen ermöglicht, die man vielleicht aus Gründen der Unsicherheit unterlassen hätte. Zur Entstehung dieser Form tragen, wie Putnam in seiner Studien über Vereine und Freizeitaktivitäten herausstellte (1993, 200), sogenannte „weak ties“ bei³³⁶, d.h. weniger intensive, lockerere Verbindungen, die sich dafür eignen, auch große Distanzen in Netzwerken zu überbrücken und verschiedenartige und neue Informationen und Werte zu vermitteln³³⁷.

Information: Informationskanäle werden ebenso als Soziales Kapital angesehen. Diese Informationskanäle werden von weak-ties gebildet, die dem Akteur den Zugang zu Informationen verschaffen. „Wer in einer Gesellschaft so positioniert ist, dass er Informationen rasch und aus vielen verschiedenen Quellen erhält, dem eröffnen sich auch günstige Gelegenheiten.“³³⁸

Macht durch strukturelle Autonomie und Macht durch sozialen Einfluss: Vergleichbar mit Webers Unterscheidung zwischen Macht und Herrschaft, basierend auf der Zustimmung/Ablehnung des Beherrschten, wird auch in der Netzwerkperspektive zwischen „legitimer“ Macht (Macht durch sozialen Einfluss) und Macht aufgrund „bloßer Verfügung über knappe Ressourcen“ (strukturelle Autonomie) unterschieden³³⁹. Diese zwei Formen der Macht sind abhängig vom Netzwerktyp und seinen Funktionen. Prinzipiell differenziert man zwischen Einfluss- und Kommunikationsnetzwerken sowie Tauschnetzwerken. Diese Netzwerke unterscheiden sich in der Art der Verbundenheit – man spricht von positiv und negativ verbundenen Netzwerken.

Strukturelle Autonomie (Burt 1982) genießt ein Akteur, wenn er sogenannte strukturelle Löcher oder „structural holes“ überbrücken kann. Strukturelle Löcher entstehen dann, wenn zwei Teilnetzwerke nur über eine einzige Beziehung zwischen zwei Akteuren miteinander verbunden sind. Die Überbrückung dieser Löcher ermöglicht den Austausch seltener Ressourcen³⁴⁰. Sozialkapital erschließt sich demnach demjenigen, der sich in einer Position befindet, in der er als einziger mehrere Netzwerke mit engen Beziehungen miteinander verbinden kann³⁴¹. Als Makler zieht er daraus Vorteile struktureller Autonomie, da er auf unterschiedliche Informationen zugreifen kann. Es ergeben sich dadurch auch Handlungsmöglichkeiten des „lachenden Dritten“ (Simmel 1958)³⁴², da er die jeweiligen ansonsten unverbundenen Teilnetzwerke gegeneinander ausspielen kann. Diese Form der Macht ergibt sich aus der Verfügung über knappe Ressourcen und entsteht in negativ verbundenen Netzwerken. Macht besitzt derjenige, der sich fehlende Verbindungen zwischen Akteuren zu Nutze macht und die Abhängigkeiten anderer „ausbeutet“³⁴³. Diese Art der Macht lässt sich vor allem in Tauschnetzwerken beobachten.³⁴⁴

³³⁵ VGL. JANSEN 2006: 29

³³⁶ VGL. JANSEN 2006: 29

³³⁷ VGL. JANSEN & WALD 2007B: 190

³³⁸ JANSEN 2006: 29

³³⁹ VGL. JANSEN 2006: 163

³⁴⁰ DIAZ-BONE 2006: 16

³⁴¹ VGL. JANSEN & WALD 2007B: 191

³⁴² VGL. JANSEN & WALD 2007B: 191

³⁴³ VGL. JANSEN 2006: 164

³⁴⁴ VGL. JANSEN 2006: 164

Von legitimer Macht spricht man dann, wenn ein Akteur zahlreiche Informations- und Kommunikationsbeziehungen aufweist und positiv in das Netzwerk eingebunden ist³⁴⁵. Er mobilisiert seine Ressourcen aus dem Netzwerk mit Hilfe der anderen Akteure. Ein Akteur ist somit umso mächtiger und einflussreicher, je mehr Beziehungen er unterhält und je einflussreicher seine Netzwerkpartner sind. Das Netzwerk eines „legitimierten“ mächtigen Akteurs wird als Einfluss- oder Kommunikationsnetzwerk bezeichnet und gilt als positiv verbundenes Netzwerk. Als Indikatoren für diese Form der Macht sind die Begriffe des Einflusses, Prestige und Zentralität relevant³⁴⁶.

Positiv verbundene Netzwerke weisen Komplementarität und Additivität der Beziehungen auf. Das heißt, dass die Beziehung eines Akteurs zu einem anderen Akteur die Beziehung zu einem weiteren Akteur nicht ausschließt (Komplementarität), sondern im Gegenteil er mehr Ressourcen aus dem Netzwerk beziehen kann, je mehr direkte und indirekte Beziehungen er besitzt (Additivität)³⁴⁷. Positive Netzwerke sind meist durch kooperatives, komplementäres Verhalten gekennzeichnet.

³⁴⁵ VGL. JANSEN 2006: 163

³⁴⁶ VGL. JANSEN 2006: 163

³⁴⁷ VGL. JANSEN 2006: 164

5 DIE SOZIALE NETZWERKANALYSE ALS METHODE

Nachdem nun hinreichend geklärt worden sein sollte, womit sich die soziale Netzwerkanalyse auseinandersetzt und welche theoretischen Aspekte diese Forschungsrichtung begleiten, steht nun die Netzwerkanalyse als Methode im Mittelpunkt der Betrachtung. Nach einer Definition der Netzwerkelemente und deren Merkmale, wird das Problem der Netzwerkerhebung und -abgrenzung thematisiert. Darauf folgend werden für die empirische Analyse relevante netzwerkanalytische Konzepte vorgestellt, wie auch deren Operationalisierung mithilfe bestimmter netzwerkanalytischer Maßzahlen.

5.1 NETZWERKELEMENTE

Formal ausgedrückt, besteht ein Netzwerk aus einer abgegrenzten Menge an Knoten oder Elementen und der Menge der zwischen ihnen verlaufenden Beziehungen, den sogenannten Kanten³⁴⁸. Diese Beschreibung bezieht sich vor allem auf die graphische Veranschaulichung von Netzwerken mittels Graphen oder Soziogrammen.

5.1.1 AKTEURE UND IHRE MERKMALE

Akteure, die formal als „Knoten“ definiert sind, stellen meist Personen oder Organisationen dar, können aber prinzipiell jegliche Einheiten darstellen, wie Internetseiten, Zeitschriftenartikel, Länder, Nachbarschaften, Abteilungen innerhalb Organisationen, Positionen etc.³⁴⁹.

Diese Akteure können als Individuen oder Kollektive unterschiedliche Arten von Merkmalen aufweisen. Jansen (2006) unterscheidet in diesem Zusammenhang zwischen absoluten, relationalen, komparativen und kontextuellen Merkmalen auf der Ebene der Individuen – für die Betrachtung von Kollektiven existieren analytische, strukturelle und globale Merkmale.

Merkmale von Individuen³⁵⁰

- *Absolute Merkmale* beschreiben ein Individuum oder ein anderes Element. Die Beziehung zwischen den Elementen spielt hierbei noch keine Rolle. Man kann jedoch aus relationalen Merkmalen, die eine Beziehung beschreiben, z.B. „verheiratet sein mit...“, auf das absolute Merkmal des Elementes schließen, aber nicht umgekehrt. Absolute Merkmale können auch als Attribute bezeichnet werden. Beispiele hierfür sind Geschlecht, Alter oder wie in der vorliegenden Analyse Interessen oder Organisationstyp.
- *Relationale Merkmale* beschreiben die Beziehung von einem Element zu einem anderen. Dazu müssen zwei oder mehr Individuen vorhanden sein. Relationale Merkmale beschreiben damit die Eigenschaft von Paaren. Da die gleiche Beziehung von den Elementen unterschiedlich wahrgenommen werden kann, sind relationale Merkmale außerdem kontextabhängig. Beispiele: befreundet sein, verheiratet sein.
- *Komparative Merkmale* vergleichen die Merkmalsausprägung eines Elements mit einem analogen Merkmal des Kollektivs. Maße mit denen das Merkmal des Individuums verglichen werden kann, sind beispielsweise die Quartile, der Mittelwert, der Durchschnitt und das Streuungsmaß. Beispiel: Einkommen.

³⁴⁸ VGL. JANSEN 2006: 58

³⁴⁹ VGL. MARIN & WELLMAN 2011: 12

³⁵⁰ VGL. JANSEN 2006: 53 ff

- *Kontextuelle Merkmale* beschreiben ein Element durch Eigenschaften des Kollektivs. Das Kollektiv ist also der Kontext. Jedes Element eines Kollektivs hat die gleichen kontextuellen Merkmale. Eine Erhebung dieser Merkmale macht also nur Sinn, wenn mindestens zwei Kontexte betrachtet werden. Beispiel: Nationalität.

Merkmale von Kollektiven³⁵¹

- *Analytische Merkmale* lassen sich aus den absoluten Merkmalen der Elemente eines Kollektivs berechnen. Sie sind typische Maßzahlen der beschreibenden Statistik: Mittelwerte, Anteilswerte, Streuungsmaße, Konzentrationsmaße, Assoziations – und Korrelationsmaße. Es wird zwischen zwei Typen von analytischen Merkmalen unterschieden: solche die sich mit den absoluten eines Merkmales vergleichen lassen (bspw. Anteilswerte, Mittelwerte) und solche, die es nur auf der Ebene von Kollektiven (bspw. Streuung) gibt. Diese Unterscheidung ist besonders wichtig für die oben beschriebenen komparativen Merkmale.
- *Strukturelle Merkmale* werden aus den relationalen Merkmalen der Elemente des Kollektivs berechnet. Beispiele hierfür sind die Dichte, Zerlegung in Cliques, Feststellung von Positionen und Rollenverteilung. Die strukturellen Merkmale sind das eigentliche Ziel der Netzwerkanalyse.
- *Globale Merkmale* können nicht auf die Merkmale der Mitglieder zurückgeführt werden. Dies können beispielsweise geographische, historische und politische Fakten sein.

5.1.2 BEZIEHUNGEN UND RELATIONEN

Beziehungen und Relationen zwischen den Akteuren, auch als Kanten bezeichnet, lassen sich bezüglich ihres Inhalts, ihrer Intensität und ihrer Form unterscheiden³⁵². Es existiert eine Vielzahl an Relationen und man könnte nun alle taxativ aufzählen, einen besseren Überblick erhält man jedoch, wenn man sich an den Kategorien von Borgatti et al. (2009)³⁵³ orientiert. Demzufolge lassen sich Relationen in die Kategorien Ähnlichkeiten (similarities), soziale Beziehungen (social relations), Interaktionen (interactions) und Flüsse (flows) einteilen.

Ähnlichkeiten beziehen sich auf die Merkmalsausprägungen der Akteure, also ihren Attributen. Ähnlichkeiten werden in der Netzwerkanalyse aber nur dann als Relationen gesehen, wenn es sich bspw. um die Mitgliedschaft einer formal abgegrenzten Gruppe handelt.³⁵⁴

Soziale Beziehungen beinhalten Beziehungen wie Verwandtschaft oder Freundschaft und lassen sich unterteilen in affektive und kognitive Beziehungen. Erstere definieren sich über Gefühle wie „mögen“ oder „nicht mögen“, die kognitive Beziehungen bezieht sich bspw. auf „jemanden zu kennen“.³⁵⁵

Interaktionen beziehen sich auf verhaltensbasierte Relationen, wie „mit jemandem sprechen“, „jemandem helfen“ oder „jemanden zu sich einladen“. Interaktionen stehen üblicherweise im Zusammenhang mit sozialen Beziehungen, weswegen affektive Relationen oft gleichgesetzt werden mit interaktiven

³⁵¹ VGL. JANSEN 2006: 56FF

³⁵² VGL. JANSEN 2006: 59

³⁵³ VGL. MARIN & WELLMAN 2011: 12

³⁵⁴ VGL. MARIN & WELLMAN 2011: 12

³⁵⁵ VGL. MARIN & WELLMAN 2011: 13

Relationen.³⁵⁶ Jemanden, den ich nicht mag, werde ich wahrscheinlich nicht einladen, während ich jemandem, den ich gerne mag, wahrscheinlich auch helfen möchte.

Flüsse basieren auf dem Austausch oder Transfer zwischen Knoten. Der Inhalt dieses Austauschs können (finanzielle) Ressourcen, Informationen oder auch Einfluss sein. Auch die Flüsse, ihre Art und Intensität, stehen in einem Zusammenhang mit sozialen Beziehungen. Ihre Co-Existenz wurde bereits in mehreren Studien nachgewiesen.³⁵⁷

Zudem kann auch nach den *Relationsintensitäten* unterschieden werden. Diese werden nach ihrer Häufigkeit, Wichtigkeit oder nach dem Ausmaß des Ressourcentransfers (bspw. Geld) bestimmt³⁵⁸. Meist werden Relationen jedoch nur dichotom erhoben, also ob eine Beziehung vorhanden ist, oder nicht.

Zu guter Letzt lässt sich auch noch die *Form der Relation* unterscheiden, die sich auf die Richtung der Relation bezieht. „Ungerichtete“ Relationen sind bspw. „sich anlässlich eines Ereignisses treffen“. Gerichtete Relationen sind dann bspw. „helfen“ oder Anweisungen in einem hierarchischen Netzwerk, aber auch der Informationsaustausch, da zwischen Empfang und Sendung der Information unterschieden werden kann. Bei gerichteten Relationen können Fragen der Gegenseitigkeit der Beziehung, die sogenannte Reziprozität, gestellt werden³⁵⁹, also ob die jeweiligen Beziehungen von einem zum andern Akteur auch erwidert werden. Die Erhebung gerichteter Beziehungen erlaubt damit auch Aussagen über die Qualität der Beziehung zwischen Akteuren.

5.2 NETZWERKABGRENZUNG UND DATENERHEBUNG

Auch Netzwerkdaten müssen erst erhoben werden, bevor man sich mit ihnen näher auseinandersetzen kann. Da die grundlegende Analyseeinheit die Beziehung zwischen Akteuren ist, ergeben sich einige Unterschiede im Vergleich zur konventionellen empirischen Sozialforschung. Insbesondere in Bezug auf die Definition und Abgrenzung der Untersuchungspopulation ergeben sich für die Netzwerkanalyse Herausforderungen – es muss gewährleistet werden, dass die zu untersuchenden Strukturen und Netzwerke auch tatsächlich erfasst werden und nicht auf wesentliche Teile der Struktur durch ungünstige Abgrenzungen „vergessen“ wird.³⁶⁰

5.2.1 NETZWERKABGRENZUNG

Die Netzwerkabgrenzung stellt sich als zentrales Problem der Netzwerkanalyse dar, da sich damit entscheidet, welche Knoten und Kanten für die jeweilige Fragestellung, die man mittels Netzwerkanalyse bearbeiten möchte, berücksichtigt werden. Da die relevanten Akteure und ihre Beziehungen immer von der jeweiligen Fragestellung abhängen, muss zuerst festgelegt werden, welche Akteure „dazu gehören“ und welche nicht. In einem zweiten Schritt wird entschieden, welche Art von Relationen oder Beziehungstypen für das ausgewählte Akteurset betrachtet werden soll³⁶¹.

³⁵⁶VGL. MARIN & WELLMAN 2011: 13

³⁵⁷VGL. MARIN & WELLMAN 2011: 13

³⁵⁸VGL. JANSEN 2006: 59

³⁵⁹VGL. JANSEN 2006: 58

³⁶⁰VGL. JANSEN 2006: 69

³⁶¹VGL. JANSEN 2006.: 71

Laumann et al. (1983) unterscheiden zwischen nominalistischen und realistischen Modellen, die Anwendung in der Netzwerkabgrenzung finden³⁶².

Kennzeichen des *nominalistischen Ansatzes* ist, dass die Angehörigen eines Netzwerks bestimmte Merkmale aufweisen. Die Mitglieder müssen sich dabei nicht als Gruppe definieren, sondern nur bestimmte Gemeinsamkeiten aufweisen, wie beispielsweise Publikationen in angesehenen Zeitschriften, fachliche Ausrichtung etc.³⁶³. Zu der nominalistischen Abgrenzung zählen auch geographische Kriterien oder formal abgegrenzte Gruppen³⁶⁴. In der Politiknetzwerkforschung gibt es zudem die Positionsmethode, bei der diejenigen ins Netzwerk aufgenommen werden, die aufgrund ihrer institutionellen Position Anhörungs-, Mitsprache- und Entscheidungsrechte haben³⁶⁵.

Realistische Methoden orientieren sich hingegen am Verhalten und Wahrnehmung der Akteure selbst und gestalten die Abgrenzung danach, wer als zugehörig zum Netzwerk betrachtet wird. Auch hier gibt es verschiedene Methoden, wie die Entscheidungsmethode, die Reputationsmethode und die relationale Methode. Die Entscheidungs- oder eventbasierte Methode richtet sich bspw. nach der Teilnahme an bestimmten Veranstaltungen oder relevanten Ereignissen und Entscheidungen³⁶⁶. Das Abgrenzungsproblem ergibt sich hier bei der Festlegung, welches Ereignis und welche Entscheidungen für den Forschungsgegenstand wirklich relevant sind. Bei der Reputationsmethode entscheidet ein Kreis von Akteuren, welche anderen Akteure relevant für das Netzwerk sein könnten³⁶⁷. Dafür werden oft Informanten und Experten des Untersuchungsfeldes herangezogen.

Die *relationale Abgrenzung* ergibt sich aus den Netzwerkdaten selbst, indem, ausgehend von einem anfänglichen Akteurset, das entweder anhand der oben genannten Methoden ermittelt wurde oder auf Basis von Experteninterviews festgelegt wurde, die weiteren relevanten Akteure ermittelt werden. Dies kann entweder durch die Befragung der bereits ausgewählte Akteur geschehen, oder durch die Recherche über bspw. die Co-Autoren der Akteure.

Eine besondere Form der relationalen Abgrenzung ist das sogenannte „Schneeball-Verfahren“, das auch in der empirischen Sozialforschung als Stichprobenverfahren bekannt ist. Basierend auf einer ersten Auswahl an Netzwerkmitgliedern (mittels oben genannter Verfahren oder nach Befragung von Experten), der sogenannten ersten Zone, werden die ausgewählten Akteure bspw. nach für sie wichtigen Personen des Netzwerks, oder Personen mit denen sie sich intensiv austauschen, befragt³⁶⁸. Diese sogenannte zweite Zone kann dann wiederum nach solchen Kontakten befragt werden etc. Hier stellt sich die Frage, an welcher Stelle der Prozess abgebrochen werden sollte, die zwar nicht einfach zu beantworten ist, dafür aber umso entscheidender für die Strukturerkennung ist³⁶⁹.

5.2.2 NETZWERKARTEN

Hat man sich entschieden, welches Netzwerk man auch welche Weise erheben will, stellt sich infolge die Frage, ob eine Totalerhebung des Netzwerks möglich ist, oder ob eine Auswahl der Akteure getroffen

³⁶² VGL. JANSEN 2006: 72

³⁶³ VGL. JANSEN 2006: 72 F

³⁶⁴ VGL. MARIN & WELLMAN 2011: 12

³⁶⁵ VGL. JANSEN 2006: 73

³⁶⁶ VGL. JANSEN 2006: 73, MARIN & WELLMAN 2011: 12

³⁶⁷ VGL. JANSEN 2006: 73

³⁶⁸ VGL. JANSEN 2006: 74

³⁶⁹ VGL. JANSEN 2006: 73

werden muss. Dies ist meist mit der Frage nach den finanziellen Ressourcen verbunden, die dem Forscher zur Verfügung stehen. Totalerhebungen mittels Befragungen sind nur für relativ kleine Gesamteinheiten möglich und finden ihre Anwendung vorrangig in der Kleingruppenforschung, Eliteforschung und Forschungen zu Politik- oder Wissenschaftsnetzwerken.

Zudem sollte man sich entscheiden, welche Art von Netzwerkdaten erhoben werden soll. In diesem Zusammenhang lassen sich drei unterschiedliche Arten unterscheiden³⁷⁰:

- *Ego-zentrierte Netzwerke* bestehen aus einer als Ego bezeichneten sozialen Einheit und deren Beziehungen zu seinen Alteri. Als relevante Beziehungen kommen bspw. das gegenseitige Rat holen oder Diskutieren in politischen Angelegenheiten in Frage. Mehr Informationen über ego-zentrierte Netzwerke finden sich in Abschnitt 5.3.3.
- *One-mode Netzwerke* stellen die am weitest verbreitete Art für die Erhebung von Netzwerkdaten dar. Das Netzwerk besteht aus einer einzigen Art von Einheiten und spannt eine quadratische Akteur-Akteur-Matrix auf. Dadurch kann für jeden Akteur des Netzwerks, die Beziehung zu jedem anderen Akteur im Netzwerk abgebildet werden. Auf politische Netzwerke bezogen können dies bspw. Beziehungen des Informationstauschs sein.
- *Two-mode Netzwerke* beziehen sich auf zwei verschiedene Einheiten, wie bspw. Akteure und die Teilnahme an einer Veranstaltung. Sie müssen nicht zwangsweise die gleiche Zahl aufweisen, weshalb diese Netzwerke auch als rechteckige Matrix erscheinen können. Klassischerweise werden mit dieser Methode die Teilnahme an bestimmten Ereignissen oder die Zugehörigkeit zu Organisationen, Gremien etc. erhoben.

Näheres zu One-mode und Two-mode Netzwerken kann in Abschnitt 5.3. nachgelesen werden.

5.2.3 ERHEBUNGSMETHODEN

Neben der Netzwerkabgrenzung spielt auch die Datenerhebung eine wichtige Rolle. Denn so wie eine fehlerhafte Netzwerkabgrenzung die Strukturerkennung verzerren kann, sind auch Ausfälle für die Netzwerkanalyse äußerst problematisch, da durch die Verweigerung eines Akteurs oder Nicht-Beantwortung von Fragen nicht nur absolute Informationen dieses spezifischen Akteurs fehlen, sondern das gesamte Muster seiner Außenbeziehungen zu allen anderen Akteuren beeinflusst.³⁷¹

Relationale Daten können mit verschiedenen Erhebungsverfahren erfasst werden. Die Beobachtung als Erhebungsmethode kommt nur für kleine, relativ überschaubare Gruppen in Frage. Mittels dieser Methode lässt sich beispielsweise erfassen, welche Akteure sich anlässlich verschiedener gesellschaftlicher Ereignisse treffen. Diese Methode wird jedoch hauptsächlich in der anthropologischen Feld- und Netzwerkforschung angewandt, sie kann aber auch auf nicht-menschliche Akteure, wie beispielsweise Affen übertragen werden.³⁷²

Eine weitere Methode ist die Sekundäranalyse. Als Quellen für Netzwerkbeziehungen werden hier statistische Datensammlungen, Archive und Handbücher herangezogen. Beispielsweise können Daten zu den Handelsbeziehungen zwischen Ländern aus Import- und Exportdaten, die von den statistischen

³⁷⁰ VLG. TREZZINI 1998, WASSERMANN & FAUST 1994, ZIT. IN SERDÜLT 2002

³⁷¹ VGL. JANSSEN 2006: 74

³⁷² VGL. JANSSEN 2006: 69

Ämtern veröffentlicht werden, ermittelt werden.³⁷³ Diese Art der Erhebung eignet sich für vor allem Netzwerkanalysen im ökonomischen Bereich, da meist auf eine Vielzahl von statistischen Wirtschaftsdaten zurückgegriffen werden kann. Aber auch Mitgliederverzeichnisse stellen eine wichtige Datenquelle dar. In vielen Ländern müssen große Unternehmen die Besetzung ihrer Leitungsgremien (bspw. Aufsichtsräte und Vorstände) veröffentlichen, aber auch Vorstände und Gremien von Vereinen, Verbänden, Parteien und Kirchen lassen sich über Sekundärdatenanalysen ermitteln. „Aus diesen Mitgliedschaften lassen sich sowohl Informationen über die Vernetzungen zwischen Unternehmen oder anderen korporativen Akteuren ableiten, als auch über die Beziehungen zwischen den Personen ableiten, die gemeinsam im gleichen Aufsichtsrat oder Parteigremium sitzen.“³⁷⁴ Diese Methode findet meist Anwendung in ökonomischen oder politischen Elitenetzwerkanalysen.

Das wichtigste Erhebungsverfahren für Netzwerkdaten stellt jedoch die direkte Befragung der Akteure zu ihren Beziehungsnetzen dar. Akteure können hier entweder individuelle Akteure (Personen) oder korporative Akteure sein (Organisationen, Vereine, Unternehmen etc.). Hier ist zu beachten, dass bei der Befragung von korporativen Akteuren naturgemäß individuelle Akteure befragt werden müssen, die Auskunft über die Beziehungen ihrer Organisation geben, wodurch Beobachtungs- und Analyseeinheit auseinanderfallen. Befragt wird der einzelne Akteur (oder manchmal auch mehrere Akteure einer Organisation), untersucht werden aber die Beziehungen der korporativen Einheit.³⁷⁵

5.3 GRUNDLEGENDE ANALYSEVERFAHREN

Die Verfahren der Netzwerkanalyse basieren auf den Prinzipien der Graphentheorie. Daher sollte an dieser Stelle auf die wichtigsten Argumente oder Prinzipien dieser mathematischen Theorie eingegangen werden, wie auch auf die „modernere“ Darstellung und Berechnung von Netzwerkdaten mithilfe von Matrizen.

5.3.1 SOZIOGRAMME UND GRAPHENTHEORIE

Jakob Moreno war der erste, der in den 1930er Jahren Netzwerke mithilfe von Soziogrammen dargestellt hat. Diese Soziogramme stellen Netzwerke als Graphen dar, die dem Konzept der mathematischen Graphentheorie unterliegen (siehe Abb. 13). Die Akteure werden mit Knoten oder Punkten dargestellt, die

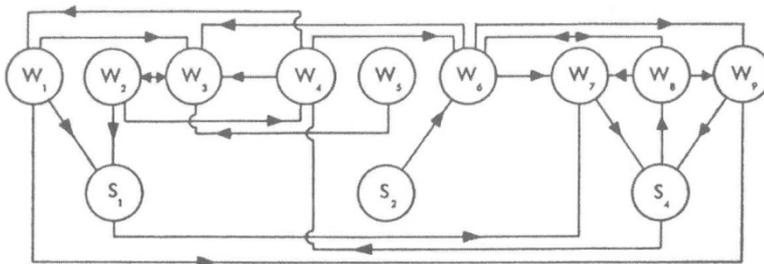


Abbildung 13 Beispiel für ein Soziogramm
 QUELLE: JANSEN 2006: 91, (SOZIOGRAMM DER HILFSBEZIEHUNGEN UNTER DEN ARBEITERN DES BANK-WIRING-ROOMS (ROETHLISBERGER & DICKSON 1964: 87)

zwischen ihnen bestehenden Beziehungen durch Linien. Sind diese Beziehungen ungerichtet, spricht man auch von Kanten. Weisen sie eine Richtung auf, werden sie als Pfeile bezeichnet (oder im Englischen „arcs“).

Die Anordnung der Punkte im Soziogramm folgt keinen bestimmten Regeln, weshalb ein und dasselbe Netzwerk auf die verschiedensten Arten abgebildet werden kann. Ebenso besitzen die Distanzen zwischen den einzelnen Punkten keinerlei netzwerkanalytische

³⁷³ VGL. JANSEN 2006: 69

³⁷⁴ JANSEN 2006: 70

³⁷⁵ VGL. JANSEN 2006: 70

Bedeutung.³⁷⁶ Entscheidend ist lediglich das Muster der Beziehungen zwischen den Punkten. Mithilfe des Soziogramms lassen sich auch verschiedenartige Relationen abbilden (bspw. durch Verwendung unterschiedlicher Farben oder unterschiedlicher Linienstärken oder -arten).³⁷⁷ Allerdings sind Soziogramme in ihrer Anwendungsmöglichkeit begrenzt, da sie mit zunehmender Anzahl von Knoten und Linien immer unübersichtlicher werden.

Die Probleme der Unübersichtlichkeit von Soziogrammen haben dazu geführt, dass diese Methode in den 1940er und 1950er Jahren immer seltener angewandt wurde³⁷⁸. Allerdings wurde mit dem Beginn des Computer- und Technologiezeitalters diese Darstellungsmethode wiederentdeckt und weiterentwickelt. Aufgrund dieser Weiterentwicklung ist es heute möglich, der intuitiven Wahrnehmung bezüglich der Anordnung von Punkten und der Länge der Beziehungen Rechnung zu tragen. So können mithilfe bestimmter Computerprogramme Netzwerkdaten in der Art und Weise abgebildet werden, dass bspw. eng beieinander liegende Punkte bestimmte Ähnlichkeiten oder einen engen Zusammenhang aufweisen, während weit voneinander entfernte Punkte nur indirekt oder gar nicht zueinander in Verbindung stehen.

Viele elementare Maßzahlen der Netzwerkanalyse wurden graphentheoretisch entwickelt, wie die Dichte, oder Degrees (In- und Out-Degrees). Da auf diese Maßzahlen im nächsten Abschnitt jedoch noch detailliert eingegangen wird, werden an dieser Stelle nur die grundlegenden Begriffe der Graphentheorie erläutert.

Graphen sind mathematisch definiert als ein Set von Akteuren oder Knoten N (N =nodes) und einem zweiten Set der zwischen ihnen definierten Beziehungen, Kanten oder Linien L (L =line). Damit besteht ein Akteurset N aus den Knoten $\{n_1, n_2, n_3 \dots n_g\}$. Jede vorhandene Linie l_k zwischen diesen Akteuren wird als Paar in das Set L aufgenommen. Sind die Beziehungen gerichtet, werden die Paare geordnet in das Set aufgenommen. Sendet also bspw. n_1 Informationen an n_2 , wird das Paar als (n_1, n_2) dem Set L hinzugefügt. Existiert auch eine Verbindung in die andere Richtung, also von n_2 zu n_1 , gilt auch dieses Paar als (n_2, n_1) als Element von L . Ein gerichteter Graph wird als Digraph (directed graph) bezeichnet.³⁷⁹

In Graphen wird zwischen Wegen (walks) und Pfaden (paths) unterschieden. Ein Weg läuft über durch Linien verbundene Knoten, die auch mehrfach begangen werden können. Pfaden ist das mehrfache Beschreiten von Knoten und Punkten jedoch nicht „erlaubt“. Ein Pfad existiert zwischen zwei Punkten, wenn diese durch eine Reihe von Linien indirekt miteinander verbunden sind, ohne dass Linien oder Knoten mehrfach beschritten werden. Analytisch Relevant ist nur der Pfad – der Weg ist nur rechentechnisch von Bedeutung, da die Pfade zwischen Akteuren auf dem Umweg über die Berechnung der Wege ermittelt werden.³⁸⁰

Pfade zwischen zwei Punkten können durch ihre Länge definiert werden. Sie ergibt sich aus der Summierung der Linien, die man auf dem Pfad passieren muss, um von dem einen Punkt zum andern zu gelangen. Oftmals basieren netzwerkanalytische Berechnungen auf der kürzesten Pfaddistanz, durch dies sich die Nähe zwischen zwei Punkten ausdrücken lässt. Dieser kürzeste Pfad wird auch „geodesic“

³⁷⁶ JANSEN 2006: 91

³⁷⁷ VGL. JANSEN 2006: 91

³⁷⁸ VGL. JANSEN 2006: 94F

³⁷⁹ VGL. JANSEN 2006: 94F

³⁸⁰ VGL. JANSEN 2006: 96F

genannt, weshalb in der Literatur auch von „geodesic distance“ gesprochen wird. Je kürzer die Pfadlänge, desto weniger störanfälliger ist die Beziehung und desto schneller werden Informationen oder Ressourcen übertragen. Ebenso von Belang für die Stabilität von Beziehungen zwischen Akteuren ist die Frage, ob mehrere Pfade existieren. Je mehr Pfade, desto unwahrscheinlicher, dass Informationen oder Ressourcen überhaupt ankommen.³⁸¹

Innerhalb der Graphentheorie sind auch Konzepte für den Grad der Verbundenheit von ganzen Graphen beziehungsweise Netzwerken entwickelt worden. Graphen, die nicht verbunden sind, zerfallen in sogenannte Komponenten – zwischen den Komponenten bestehen keine Pfade, innerhalb der Komponenten kann aber jeder Knoten jeden anderen zumindest indirekt erreichen.³⁸²

5.3.2 SOZIOMATRIZEN UND AFFILIATIONS-MATRIZEN

Netzwerkdaten können aber auch als Matrizen dargestellt werden (siehe Abb. 14 als Matrixdarstellung des Soziogramms in Abb. 13). Mit dieser Form können entweder Beziehungen innerhalb eines Akteursset (sogenannte One-Mode Netzwerke) oder zwischen einem Akteursset und einem Set von Ereignissen (Two-Mode Netzwerke) dargestellt werden.

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14
01	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
02	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
03	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
04	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
05	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
06	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0
07	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
08	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0
09	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
10	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
11	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
12	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Die einfachere Form ist die Soziomatrix, also die Matrix, die die Verbindungen zwischen den Akteuren eines Netzwerks abbildet. Diese Matrizen sind immer quadratisch, die erste Spalte (oder auch Vorspalte) und die Kopfzeile beinhalten die gleiche Zahl an Akteuren.

Abbildung 14 Beispiel für eine Soziomatrix
 QUELLE: JANSEN 2006: 101

Die Reihenfolge der Akteure in der Vorspalte und Kopfzeile sind ebenfalls ident. Bei gerichteten Beziehungen stellen die Zeilen der Matrix die Sender von Beziehungen dar, während die Spalten für die Empfänger stehen.³⁸³

Bei ungerichteten Netzwerken ist die Matrix symmetrisch – das bedeutet, dass die sogenannte untere und obere Dreiecksmatrix identisch sind. Die Hauptdiagonale, die die Matrix in diese Dreiecksmatrizen unterteilt, steht für die Beziehungen der Akteure zu sich selbst – da diese Informationen jedoch nur in den wenigsten Fällen relevant sind, wird diese Diagonale im Regelfall von den Berechnungen ausgeschlossen. Für eine bessere Lesbarkeit wird bei symmetrischen Matrizen meist nur die untere Dreiecksmatrix dargestellt.

Matrizen erlauben auch die Darstellung der Wertung von Relationen. Anders als bei Soziogrammen kommen jedoch hier nicht unterschiedliche Farben zum Einsatz, sondern es ist ganz einfach möglich, die jeweiligen Werte (Kontakthäufigkeiten, Geldmenge etc.) in Zahlen auszudrücken. Wird jedoch nur

³⁸¹ VGL. JANSEN 2006: 96F
³⁸² VGL. JANSEN 2006: 96F
³⁸³ VGL. JANSEN 2006: 101

unterschieden, ob eine Relation vorhanden ist oder nicht, wird dies mit den Zahlen 1 und 0 abgebildet. Diese binäre Matrix wird auch als Adjazenzmatrix oder Berührungsmatrix bezeichnet.

Ein weiterer Typ von Matrizen ist die Affiliationsmatrix. Affiliationen können Ereignisse sein, aber auch Organisations- oder Vereinsmitgliedschaften und Ähnliches. Diese Matrizen sind nur im Ausnahmefall quadratisch, nämlich nur dann, wenn die Zahl der Akteure mit der Zahl der möglichen Ereignisse oder Mitgliedschaften übereinstimmt. Diese Matrizen sind binär – 1 steht für die Teilnahme oder Zugehörigkeit, 0 bedeutet dementsprechend keine Teilnahme oder Zugehörigkeit. Diese Beziehungsmuster nennt man auch bipartit, weil die Beziehungen hier zwischen zwei verschiedenen Typen von Elementen abgebildet werden. Bezüglich der Notation dieser Matrizen gilt die Konvention, dass die Akteure in der Vorspalte und die Affiliationen in der Kopfzeile notiert werden.³⁸⁴

Mithilfe algebraischer Matrixoperationen können komplexe Analyseverfahren bewerkstelligt werden. Auf die einzelnen Rechnungsarten wird hier nicht eingegangen, die jeweiligen Algorithmen werden jedoch im Zuge der Erläuterung der analytischen Maßzahlen angeführt.

5.3.3 ANALYSEEBENEN

Innerhalb der Netzwerkanalyse existieren fünf Analyseebenen, die über die Ebene des einzelnen Individuums bzw. korporativen Akteurs hinausgehen. Meist beschränkt sich eine soziale Netzwerkanalyse nicht nur auf eine Analyseebene, sondern bezieht sich auf mehrere Ebenen, um unterschiedliche Aspekte der Sozialstruktur erfassen zu können. Auch innerhalb der vorliegenden Netzwerkanalyse findet die Auseinandersetzung auf mehreren Ebenen statt, die an dieser Stelle in aller Kürze skizziert werden sollen.

Die kleinstmögliche Einheit der Netzwerkanalyse ist die *Dyade*, definiert als Netzwerk, das aus zwei Elementen und den Beziehungen zwischen ihnen besteht. Meist werden Dyaden jedoch nicht isoliert untersucht (der Erkenntnisgewinn wäre auch nicht sonderlich hoch), sondern das Gesamtnetzwerk wird in alle möglichen Dyaden zerlegt, deren strukturelle Eigenschaften dann untersucht werden. Diese Art der Analyse nennt man auch lokale Analyse. Das Interesse bei der Analyse von Dyaden bezieht sich vor allem auf die Reziprozität (Wechselseitigkeit) der Beziehungen. So lässt sich beispielsweise berechnen, welchen Anteil gegenseitige Dyaden (also reziproke Beziehungen) an allen möglichen Dyaden innerhalb einer Gruppe oder Gesamtnetzwerks haben, wodurch der Kohäsionsgrad in einem Netzwerk festgestellt werden kann.³⁸⁵

Für gerichtete Beziehungen existieren drei Dyadenkonstellationen:

1. M-Typ (m=mutual): beide Akteure wählen sich gegenseitig
2. A-Typ (a=asymmetric): einer der beiden Akteure erwidert die Beziehung nicht
3. N-Typ (n=null): es existiert keine Beziehung zwischen zwei Akteuren

Innerhalb eines Netzwerks mit N Akteuren gibt es $\binom{N}{2} = (N^2 - N)/2$ verschiedene Dyaden.

Die nächsthöhere Ebene ist die der *Triade*, also ein Zusammenhang zwischen drei Knoten, der sich logischerweise aus drei Elementen und den Beziehungen zwischen ihnen zusammensetzt. Wie auch die

³⁸⁴ VGL. JANSSEN 2006: 101F

³⁸⁵ VGL. JANSSEN 2006: 60F

Dyaden, werden Triaden nicht isoliert, sondern im Zusammenhang mit dem Gesamtnetzwerk analysiert. Ein Netzwerk mit N Elementen weist $\binom{N}{3} = \frac{1}{6} * N * (N - 1) * (N - 2)$ Triaden auf.

In der Triadenanalyse unterscheidet man ebenso zwischen verschiedenen strukturellen Typen. Da sich eine Triade aus drei Akteuren zusammensetzt, die jeweils zu zwei anderen Akteuren Beziehungen aufweisen können oder auch nicht, gibt es insgesamt $2^6 = 64$ Möglichkeiten, wie sich diese Triaden gestalten. ³⁸⁶

Die nächste Ebene bildet das *ego-zentrierte Netzwerk*. Im Mittelpunkt steht hierbei eine im Interview befragte Person Ego, deren Beziehungen mittels des sogenannten Namensgenerators erhoben werden. Diese Person wird aufgefordert, diejenigen Personen zu nennen, mit denen sie soziale Beziehungen unterhält. Für diese „Alteri“ werden dann von Ego zusätzliche Daten abgefragt, wie bspw. Alter, Geschlecht oder Bildungsniveau. Zudem ist erforderlich, dass Ego auch Auskunft über die Beziehungen zwischen den Alteri gibt, damit ein Netzwerk rekonstruiert werden kann. ³⁸⁷

Anwendung findet diese Art der Analyse bei Forschungsfragen, die sich mit dem Ausmaß, Typus und Folgen der (Des-)Integration von Akteuren in ihre soziale Umwelt auseinandersetzen. Auch wenn dieser Ansatz prinzipiell ein hohes Potential aufweist, da die Daten mit herkömmlichen Umfragemethoden erhoben werden und die Methoden der Stichprobenziehung zur Gewährleistung der Repräsentativität herangezogen werden können, ergeben sich allerdings eine Reihe von Validitätsproblemen, da diese Netzwerke nur aus der Perspektive des Egos erhoben werden und dessen Behauptungen über die Beziehungen zwischen den Alteri nicht überprüft werden können.

Die vierte Analyseebene sind die *Gruppen innerhalb von Netzwerken*. Hierbei handelt es sich jedoch nicht um Gruppen, die aufgrund ähnlicher Attribute zu solchen zusammengefasst werden, sondern deren Gruppenzugehörigkeit ergibt sich aus relationalen Merkmalen. In diesem Zusammenhang existieren zwei grundlegende Herangehensweisen. Zum einen lassen sich Akteure gruppieren, die untereinander enge Beziehungen pflegen. Dieser Gruppenbegriff unterliegt dem Cliquenkonzept. Zum andern lassen sich Akteure zusammenfassen, die ähnliche Außenbeziehungen zu allen anderen Akteuren im Netzwerk aufweisen. Hier spricht man jedoch meist nicht mehr von Gruppen, sondern von Blöcken oder Positionen, die mit der Blockmodellanalyse identifiziert werden können. ³⁸⁸

Im Gegensatz zur Cliquenanalyse werden im Zuge der sogenannten Blockmodellanalysen meist mehrere Beziehungstypen für ein Akteursset erhoben. Die Gruppenzugehörigkeit ergibt sich dann aus den Ähnlichkeiten der Beziehungstypen, die die jeweiligen Akteure pflegen. Diese „strukturell äquivalenten Akteure“, bilden dann zwar eine gemeinsame Gruppe oder Block, im Gegensatz zu Cliquen, müssen die Akteure jedoch nicht untereinander verbunden sein. ³⁸⁹

Sowohl für Cliquen als auch für Blöcke oder Positionen können dann in Folge netzwerkanalytische Maßzahlen berechnet werden, darüber hinaus lassen sich diese Gruppen aber auch mit nicht-relationalen Merkmalen beschreiben, wie bspw. ihren Alters- und Bildungsstrukturen oder der geographischen Verteilung.

³⁸⁶ VGL. JANSEN 2006: 62F

³⁸⁷ VGL. JANSEN 2006: 65

³⁸⁸ VGL. JANSEN 2006: 65F

³⁸⁹ VGL. JANSEN 2006: 65F

Die letzte Ebene stellt *das Gesamtnetzwerk* dar. Für diese Analyseebene können einfache Maßzahlen, wie beispielsweise die Dichte oder der Zentralisierungsgrad berechnet werden. Im Zusammenhang mit einer vorhergehenden Gruppenabgrenzung lassen sich aber auch komplexe Strukturmuster auf der Ebene des Gesamtnetzwerks analysieren.³⁹⁰

5.4 NETZWERKANALYTISCHE KONZEPTE UND DEREN MAßZAHLEN

5.4.1 ZENTRALITÄT UND PRESTIGE VON AKTEUREN

Zentralität und Prestige sind Konzepte, die nach der Wichtigkeit, öffentlichen Sichtbarkeit oder „Prominenz“ von Akteuren fragen.

Bezüglich der Wichtigkeit von Akteuren existieren unterschiedliche Vorstellungen, die mithilfe unterschiedlicher Maßzahlen operationalisiert werden können. So kann ein Akteur als zentral gelten, der direkte Beziehungen zu besonders vielen anderen Akteuren pflegt. Um diese Art der Zentralität zu messen, wurde das Konzept der „degree centrality“ entwickelt. Ein anderes Konzept, die „closeness centrality“ geht hingegen davon aus, dass diejenigen Akteure zentral sind, die hinsichtlich der gemessenen Beziehungen besonders nah an allen anderen Akteuren liegen. Ein drittes Konzept von Zentralität beruht auf der Vorstellung, dass ein Akteur dann zentral ist, wenn viele Verbindungen zwischen zwei Akteuren „über ihn laufen“, also wenn er häufig auf den kürzesten oder sogar den einzigen Verbindungen zwischen den anderen liegt. Diese Zentralität nennt sich „betweenness centrality“. Es existiert noch eine Reihe weiterer Zentralitätskonzepte³⁹¹, die hier vorgestellt sind jedoch die am häufigsten verwendeten, weshalb an dieser Stelle verzichtet wird, weitere Maße vorzustellen.

Wie der Titel des Abschnitts verrät, kann eine weitere Unterscheidung bezüglich der Zentralität getroffen werden. Während man bei ungerichteten Beziehungen allgemein von Zentralität spricht, kann man bei gerichteten Beziehungen zwischen Zentralität und Prestige unterscheiden, je nachdem, ob man die ausgehenden oder eingehenden Beziehungen betrachtet. Hier spricht man von Zentralität, wenn sich die Wichtigkeit des Akteurs auf seinen ausgehenden Beziehungen begründet. Basiert hingegen die Wichtigkeit eines Akteurs auf dessen eingehenden Beziehungen, spricht man meist von „Prestige“. ³⁹²

Im Folgenden sollen nun die genannten Maßzahlen näher definiert werden, da sie einen wichtigen Bestandteil der nachfolgenden empirischen Analyse darstellen.

Degree-Zentralität (degree centrality)

Die Maßzahl der „degree centrality“ beruht auf der Annahme, dass ein Akteur, der viele Verbindungen aufweist, eine bevorzugte Rolle innerhalb des Netzwerks einnimmt. Man kann davon ausgehen, dass Akteure mit vielen Verbindungen:

- mehr Alternativen besitzen um ihre Bedürfnisse zu befriedigen und damit unabhängiger von anderen Individuen ist,
- einen besseren Zugang zu Ressourcen haben

³⁹⁰ VGL. JANSEN 2006: 66F

³⁹¹ SIEHE DAZU U. A. JANSEN 2006: 127FF; TRAPPMANN ET AL. 2011: 27FF

³⁹² VGL. WASSERMANN & FAUST 1994, ZIT. IN TRAPPMANN ET AL. 2011: 27

- und sogenannte „third-parties“ und „deal-makers“ für den Austausch zwischen anderen Individuen darstellen und von dieser Rolle profitieren.³⁹³

Im Prinzip steht die „degree centrality“ für die Zahl der direkten Verbindungen, die ein Akteur aufweist. Bei ungerichteten Beziehungen ist ein Akteur umso zentraler, je mehr Verbindungen er aufweist, unabhängig davon, ob es sich um eingehende oder ausgehende Beziehungen handelt.

Für die Ermittlung der degree-centrality eines Akteurs kann, da diese Maßzahl von symmetrierten Matrizen ausgeht, entweder die ihm zugehörige Zeilensumme oder Spaltensummen der Soziomatrix gebildet werden. Drückt man diese Erklärung als Formel aus, mit X als Adjazenzmatrix und x_{ij} als ihre Elemente, nimmt diese folgende Form an:

$$C_D(n_i) = d_i = \sum_j x_{ij} = \sum_j x_{ji}$$

Bei gerichteten Beziehungen können, wie eingangs erwähnt, zwei Arten von Zentralität unterschieden werden. In diesem Fall spricht man von „Zentralität“ wenn ein Akteur viele ausgehende Beziehungen aufweist. Diese ausgehenden Beziehungen, die auch als „Out-Degree“ bezeichnet werden, stehen für das Aktivitäts- oder Kontaktvolumen eines Akteurs und geben Auskunft über seine „Expansivität“³⁹⁴. Ein Akteur mit einem außergewöhnlich hohen „Out-Degree“ besitzt die Fähigkeit, sich mit vielen anderen auszutauschen und ihnen seine Meinung oder Einstellung mitzuteilen. Deshalb spricht man auch von einem einflussreichen Akteur³⁹⁵. Die Ermittlung des Out-Degrees erfolgt über die Zeilensumme des jeweiligen Akteurs.

Ein Akteur, der viele eingehende Verbindungen aufweist, also einen hohen „In-Degree“ besitzt, gilt hingegen als prominent. Da viele Akteure die Verbindung zu ihm suchen, wird davon ausgegangen, dass er dementsprechend wichtig ist und ein hohes „Prestige“ und Popularität genießt³⁹⁶. Für die Berechnung des In-Degrees werden die Spaltensummen gebildet.

Möchte man verschiedene Netzwerke unterschiedlicher Größe vergleichen, besteht die Möglichkeit, das Zentralitätsmaß zu „neutralisieren“, indem man es zu seinem maximal möglichen Wert in Bezug setzt. Bei n Akteuren beträgt dieser n-1 (da eine Eigenwahl ausgeschlossen wird).

Nähebasierte Zentralität (closeness centrality)³⁹⁷

Während sich die degree-centrality lediglich auf die direkten Verbindungen der Akteure bezieht, berücksichtigt die closeness-centrality auch deren indirekte Verbindungen. Zentral ist nach diesem Zentralitätskonzept derjenige, der nur durch kurze Pfaddistanzen von allen anderen getrennt wird.³⁹⁸ Das bedeutet, dass er relativ selten auf die Übermittlerdienste anderer Akteure angewiesen ist und Informationen oder Ressourcen bei ihm ohne große Verzerrungen oder Verluste ankommen und er diese auch ohne solche Verluste weitergeben kann. Eine derartige zentrale Lage steigert somit die Effizienz, mit der ein Akteur innerhalb des Netzwerks agieren kann.

³⁹³ VGL. HANNEMANN & RIDDLE 2005

³⁹⁴ VGL. MONGE & CONTRACTOR 2003: 37

³⁹⁵ VGL. HANNEMANN & RIDDLE 2005

³⁹⁶ VGL. HANNEMANN & RIDDLE 2005

³⁹⁷ VGL. JANSSEN 2006: 131 ff

³⁹⁸ VGL. JANSSEN 2006: 131

Indirekte Beziehungen sind schwächer als direkte Beziehungen und daher auch störanfälliger. Gleichzeitig verursachen sie aber auch weniger Zeit- und Kostenaufwand.

Rechentechnisch geht dieses Konzept auf das graphentheoretische Konzept der Pfaddistanz zurück. Closeness centrality erfasst die Nähe des Akteurs i zu allen anderen Akteuren j im Netzwerk, wobei die Nähe durch die Pfaddistanzen operationalisiert wird. Alle Pfaddistanzen d_i von Akteur i werden aufsummiert. Aus dieser Distanzsumme wird in Folge der Kehrwert genommen, um das Distanzmaß in ein Nähemaß zu transformieren. Dieser Algorithmus kann durch folgende Formel ausgedrückt werden:

$$C_C(n_i) = \left(\sum_{j=1}^n d(n_i, n_j) \right)^{-1}$$

Die Maßzahl der closeness-centrality ist nur dann definiert, wenn alle Akteure im Netzwerk erreichbar sind. Gibt es einen unverbundenen Akteur, sind alle Pfaddistanzen zu ihm unendlich, wodurch die Maßzahl nichts mehr über die Unterschiedlichkeit der Akteure aussagen kann. Um dieses Problem zu lösen, wird meist der unverbundene Akteur von der Berechnung ausgenommen.

Die maximale closeness-centrality beträgt $1/(n-1)$. Wie auch bei der degree-centrality, ist eine Normierung dieser Maßzahl möglich, indem die Zentralitätswerte durch $1/(n-1)$ dividiert werden (beziehungsweise mit $(n-1)$ multipliziert werden). Der standardisierte Index liegt dann zwischen 0 und 1, wobei ein Akteur umso zentraler ist, je näher sein Wert bei 1 liegt.

Betweenness-Centrality³⁹⁹

Die Untersuchungseinheit der degree und closeness centrality ist die Dyade. Beide Konzepte basieren auf der Vorstellung, dass die Zentralität eines Akteurs von der Summe seiner direkten oder indirekten Verbindungen abhängt.

Die betweenness centrality verfolgt jedoch eine andere Logik, da sie sich auf Triaden, also jeweils drei Akteure bezieht. Für die Ermittlung dieser Art der Zentralität werden zunächst die Pfaddistanzen (geodesics) für jedes Akteurspaar ermittelt. Gegebenenfalls können auch mehrere gleich kurze Verbindungen bestehen. Daraufhin wird überprüft, ob der betrachtete Akteur ein Vermittler auf den Verbindungsstrecken der Paare ist. Je häufiger er diese Mittlerrolle auf den geodesics aller Paare einnimmt, desto zentraler ist er nach dem Betweenness-Maß.

Während degree und closeness centrality die Unabhängigkeiten der Akteure messen, misst die betweenness centrality, ob andere Akteure von ihm abhängig sind. Damit misst dieses Maß auch die Kontroll- und Profitmöglichkeiten, die dem Akteur aufgrund seiner strukturellen Position zufallen und kann ansatzweise die strukturelle Autonomie eines Akteurs messen. Allerdings kann die Maßzahl keine Auskunft darüber geben, ob der Akteur als Makler nicht nur andere Akteure verbindet, sondern auch strukturelle Lücken überbrückt.

Die Berechnung der betweenness centrality bezieht sich auf die Wahrscheinlichkeit, mit der eine Kommunikation zwischen den Akteuren j und k über den Akteur i laufen wird.

³⁹⁹ VGL. JANSEN 2006:134F

Diese entspricht dem Verhältnis $\frac{\text{Zahl der geodesics zwischen j und k, die über i laufen}}{\text{Zahl aller zwischen j und k verlaufenden geodesics}}$.

Die Annahme hierbei ist, dass die Benutzungschancen für alle geodesics gleich sind. Diese Wahrscheinlichkeiten werden dann für jedes Akteurspärchen ausgerechnet und aufsummiert:

$$C_B(n_i) = \sum_{j < k} \sum_{i} b_{jk}(n_i), \text{ für } i \neq j \neq k$$

Zusammenfassung der Zentralitätsmaßen und ihren Eigenschaften

Für das Verständnis von Zentralitätsmaßen eignet sich der Vergleich vier verschiedener Soziogramme (siehe Abb. 15): das sternförmige Netzwerk („star“), der Kreis („circle“), der Doppelstern und die Kette („chain“). Bezüglich des Sterns lässt sich mit freiem Auge erkennen, dass Akteur A den zentralsten Akteur darstellt – B bis I sind hingegen alle auf die gleiche Weise peripher, da sie jeweils nur durch eine Beziehung in das Netzwerk eingebunden sind. Im Gegensatz dazu, kann sich im Kreis keiner der Akteure

hervorheben – alle Akteure besitzen die gleiche Zahl an Verbindungen.

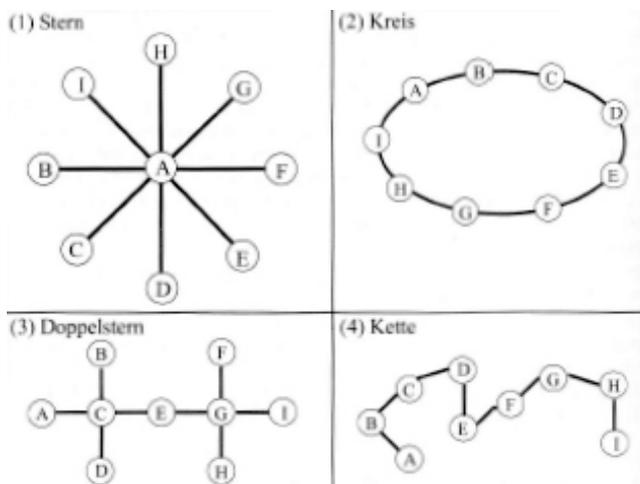


Abbildung 15 Vier Soziogramme zum Zentralitätsbegriff
 QUELLE: JANSSEN 2006: 130

Jegliche Operationalisierung von Zentralität bestätigt, dass der Akteur in der Mitte des Sterns die maximalste Zentralität aufweist und dass das sternförmige Netzwerk den höchsten Zentralisierungsgrad aufweist.⁴⁰⁰ Analog dazu, kommen alle Maßzahlen zu dem Ergebnis, dass im Kreis keinerlei Unterschiede bezüglich der Zentralität der Akteure festzustellen sind und dieses Netzwerk die geringstmögliche Zentralisierung aufweist.⁴⁰¹

Bezüglich der Zentralitäten innerhalb des „Doppelsterns“ oder der „Kette“, kommen jedoch unterschiedliche Maßzahlen zu unterschiedlichen Ergebnissen. Im Doppelstern heben sich die Akteure C, E und G von den anderen ab. C und G beziehen ihre Zentralität aus ihren direkten Verbindungen (jeweils 4 an der Zahl). E wäre zwar nach der Degree-Zentralität kein wichtiger Akteur (nur 2 Verbindungen), er hat aber im Durchschnitt die kürzeste Distanz zu allen anderen Akteuren, weshalb er nach dem Konzept der Closeness als zentral bezeichnet werden kann. Die Zentralitäten von C und G begründen sich auch auf der Betweenness-Zentralität, da sie sehr oft als Vermittler auftreten (bspw. C als Vermittler der Pärchen AB, AE, AD, BE, BD, ED).

⁴⁰⁰ VGL. JANSSEN 2006: 130

⁴⁰¹ VGL. JANSSEN 2006: 130

Maß	Degree $C_D(n_i)$	Betweenness $C_B(n_i)$	Closeness $C_C(n_i)$
Was wird gemessen ?	erfasst die Anzahl der direkten Verbindungen zu anderen Punkten	erfasst die Anzahl der kürzesten Verbindungen (geodesics) zwischen Punktepaaren, die durch den betrachteten Punkt laufen	erfasst die Nähe (invers dann die Entfernung) eines Punktes zu allen anderen Punkten des Netzes über die Pfaddistanzen
Berechnung	$C_D(n_i) = d_i$ d_i ist der Degree des Akteurs i $d_i = \sum_j x_{ij} = \sum_j x_{ji}$ $i \neq j$	$C_B(n_i) = \sum_{j < k} \sum b_{jk}(n_i)$ für $i \neq j \neq k$ $b_{jk}(n_i) = \frac{1}{g_{jk}} \cdot g_{jk}(n_i)$ g_{jk} als Anzahl der geodesics zw. n_j und n_k $g_{jk}(n_i)$ als Anzahl der geodesics durch n_i	$C_C(n_i) = \left(\sum_{j=1}^n d(n_i, n_j) \right)^{-1}$ für $i \neq j$, wobei die Punkte in dem Netzwerk verbunden sein müssen, sonst ist das Maß nicht berechenbar. $d(n_i, n_j)$ bezeichnet die Anzahl der Kanten zwischen dem betreffenden Punktepaar.
Interpretation	gilt als Maß für die mögliche Kommunikationsaktivität	gilt als Maß für die mögliche Kommunikationskontrolle	Gilt als Maß für Zentralität bzw. Unabhängigkeit (von anderen), auch Effizienz.
Einführung einer Bezugsgröße	größtmöglicher Degree: $n - 1$	größtmögliche Betweenness: $(n^2 - 3n + 2)/2$	Größtmögliche Closeness: $1/(n - 1)$

Abbildung 16 Zusammenfassung Zentralitätsmaße
QUELLE: JANSEN 2006: 137

In der Kette hat jeder Akteur bis auf A und I jeweils zwei direkte Verbindungen. Nach dem Konzept des Degrees weisen diese Akteure (A und I ausgenommen) die gleiche Zentralität auf. Wendet man jedoch das Konzept der Closeness an, wird deutlich, dass im Vergleich zu den Akteuren B oder H, die weiter innenliegenden Akteure C und G alle anderen Akteure in relativ weniger Schritten erreichen. Die höchste Zentralität weist in diesem Zusammenhang Akteur E auf, da er die beste Erreichbarkeit zu allen anderen Akteuren aufweist.

5.4.2 ZENTRALISIERUNG VON NETZWERKEN

Zentralitäten können sich auch auf ganze Netzwerke oder Teilgruppen beziehen. Hier spricht man von Zentralisierung oder auch Graph-Zentralität. Die Zentralisierung eines Netzwerks gibt Auskunft darüber, ob einer der Akteure im Vergleich zu den anderen herausragend zentral ist. Damit ist die Vorstellung verbunden, dass Netzwerke, in denen ein Akteur eine außergewöhnliche Zentralität besitzt, über größere Kooperations- und Problemlösungskapazitäten verfügen, schneller reagieren können und eher zu kollektivem Handeln fähig sind.⁴⁰²

„Geschwindigkeit und Effizienz der Aufgabenbearbeitung, die Zufriedenheit der Gruppenmitglieder und ihre Wahrnehmung von Führung, sowie die Organisations- und Konfliktfähigkeit einer Gruppe werden in Zusammenhang gebracht mit der Tendenz eines Akteurs, herausragend zentral zu sein.“⁴⁰³ So konnte beispielsweise Jansen feststellen, dass die Interessendurchsetzung verschiedener Subgruppen eines Politiknetzwerks mit den Zentralisierungsmaßen in Verbindung gebracht werden konnte.⁴⁰⁴

Ebenso wie für die Zentralität eines Akteurs, existieren auch für die Beschreibung der Zentralisierung eines Netzwerks verschiedene Maßzahlen: die „Degree“-basierte, die „Closeness“- oder und die „Betweenness“-basierte Zentralisierung sind die gebräuchlichsten. Diese von Freeman (1979) entwickelten Konzepte basieren auf zwei Anforderungen:⁴⁰⁵

1. Sie sollen anzeigen, in welchem Maße der zentralste Akteur die Zentralität der anderen Akteure überschreitet
2. Sie sollen auf den maximal erreichbaren Wert (bei definierter Netzwerkgröße n) bezogen sein

⁴⁰² VGL. JANSEN 2006: 128

⁴⁰³ JANSEN 2006: 138

⁴⁰⁴ VGL. JANSEN 2006: 138

⁴⁰⁵ VGL. JANSEN 2006: 138

Die degree-basierte Netzwerkzentralisierung erfasst, ob einer der Akteure des Netzwerks in herausragendem Maße an den direkten Beziehungen der Akteure im Netzwerk beteiligt ist. Je niedriger diese Maßzahl, desto unabhängiger sind die Akteure voneinander und desto zerbrechlicher ist aber auch das Netzwerk.⁴⁰⁶

Die Maßzahl für die closeness-basierte Zentralisierung weist auf die mögliche Unabhängigkeit und Effizienz von Akteuren hin. Eine hohe closeness-basierte Zentralisierung spricht für die Beständigkeit des Netzwerks, solange n^* (=zentralster Akteur) dem Netzwerk angehört. Es kann auch davon ausgegangen werden, dass in solch einem Netzwerk Informationen ziemlich gleichmäßig und ohne große Verluste weitergegeben werden.⁴⁰⁷

Mit der betweenness-basierten Zentralisierung lässt sich messen, wie abhängig die anderen Akteure von n^* sind. Es gilt als Maß der Monopolisierung der Informations- und Ressourcenkontrolle durch herausragend zentrale Akteure.⁴⁰⁸ Positiv interpretiert, können diese Akteure allerdings durch ihr Engagement das Netzwerk beleben oder am Leben erhalten.

Freeman (1971) hat in diesem Zusammenhang eine allgemeine Konstruktionsformel entwickelt, die sich auf alle drei genannten Zentralisierungskonzepte anwenden lässt (diese müssen jedoch standardisiert sein):⁴⁰⁹

$$C_X = \frac{\sum_{i=1}^n [C_X(n^*) - C_X(n_i)]}{\max \sum_{i=1}^n [C_X(n^*) - C_X(n_i)]}$$

X bezieht sich auf das jeweilige Zentralitätskonzept
 n^* bezeichnet den zentralsten Akteur

Verbal ausgedrückt, sagt diese Formel aus, dass zunächst die Differenzen aller standardisierten Zentralitäten zu der maximalen Zentralität innerhalb des Netzwerks ermittelt werden. Die „Rückstände“ aller Akteure zum zentralsten Akteur werden sodann aufsummiert und anschließend in Beziehung zu der für das Netzwerk maximal möglichen Zentralisierung gesetzt. Diese maximal mögliche Zentralisierung ist abhängig von der Zahl der Netzwerkmitglieder und entspricht der Struktur des „Sterns“, innerhalb dessen ein einziger Akteur zentral ist und alle anderen Akteure gleichermaßen peripher sind.

Dieser Index ist innerhalb der Literatur nicht unumstritten. So weisen beispielsweise Trappmann et al. (2011)⁴¹⁰ in Bezug auf den mathematischen Algorithmus auf zwei Probleme hin:

1. weist dieser Index nur dann einen hohen Wert auf, wenn genau ein Akteur maximal zentral ist – er weist deutlich geringere Werte auf, wenn mehrere Akteure zentral sind.
2. wird die Aussage über die Zentralisierung verzerrt, wenn die Zentralität des zentralsten Akteurs gering ist, da damit die möglichen Zentralitätsunterschiede der Gruppe beschränkt sind.

⁴⁰⁶ VGL. JANSEN 2006: 139

⁴⁰⁷ VGL. JANSEN 2006: 140

⁴⁰⁸ VGL. JANSEN 2006: 140

⁴⁰⁹ VGL. JANSEN 2006: 139

⁴¹⁰ VGL. TRAPPMANN ET AL. 2011: 66ff

Daher empfehlen Trappmann et al. neben dem Zentralisierungsindex auch die Standardabweichung der individuellen Zentralitäten eines Netzwerks zu betrachten, da diese alle Unterschiede der jeweiligen Zentralitäten registriert und nicht nur jene zwischen dem zentralsten Akteur und allen anderen⁴¹¹.

5.4.3 DICHTEN UND KOHÄSION

Auch wenn die Operationalisierung von sozialem Kapital an und für sich bereits eine sehr heikle Angelegenheit darstellt und sich insbesondere für das vorliegende erhobene Akteursnetzwerk eine Reihe an Problematiken ergeben, können dennoch mithilfe bestimmter Maßzahlen Aussagen über das kollektive soziale Kapital in Form von Solidarität oder Zusammenhalt getroffen werden. In diesem Zusammenhang können die Netzwerkdichte und der Kohäsionsgrad als grobe Indikatoren für das Solidaritätsausmaß innerhalb eines Netzwerks herangezogen werden können.

Die Netzwerkdichte entspricht dem Quotienten aus der Anzahl der im Netzwerk realisierten Beziehungen und der Anzahl der grundsätzlich möglichen Beziehungen. Graphentheoretisch ausgedrückt ist die Dichte eines Graphen die Anzahl der Kanten geteilt durch die Anzahl aller möglichen ungeordneten Paare unterschiedlicher Knoten. Diese Anzahl beträgt in Graphen mit g Knoten $g*(g-1)/2$.⁴¹²

Netzwerkdichten nehmen Werte von 0 bis 1 ein. Dichten nahe dem Maximalwert 1 sind sehr selten und wenn überhaupt nur in kleinen Gruppen denkbar. Naturgemäß weisen Familien- und Freundschaftsnetzwerke höhere Dichten als berufliche Netzwerke auf. Eine hohe Netzwerkdichte (ca. 0,4 und höher) weist auf ein Netzwerk mit hohem Solidaritätspotential hin, niedrige Dichten indizieren logischerweise geringe Solidaritätspotentiale⁴¹³.

Der Kohäsionsgrad ist ein weiterer Indikator, der den Zusammenhalt innerhalb des Netzwerks beschreibt. Kohäsion setzt einen asymmetrischen positiven Beziehungstyp voraus (wie bspw. senden und empfangen von Informationen) und untersucht das Ausmaß der gegenseitigen Wahlen.⁴¹⁴ Es wird also nach der Reziprozität innerhalb des Netzwerks gefragt.

Für die Berechnung des Kohäsionsgrades muss zunächst die Matrix exklusiv symmetriert werden, d.h. nur wenn Akteur A Akteur B wählt und auch Akteur B Akteur A wählt, steht an dieser Position der Matrix eine 1. Ist die Beziehung jedoch nur einseitig, wird der Wert auf 0 gesetzt. Aus dieser Matrix wird in Folge die Netzwerkdichte berechnet.⁴¹⁵

⁴¹¹ VGL. TRAPPMANN ET AL. 2011: 67

⁴¹² TRAPPMANN ET AL. 2011: 253

⁴¹³ VGL. JANSEN & DIAZ-BONE 2011: 88

⁴¹⁴ VGL. JANSEN & DIAZ-BONE 2011: 89

⁴¹⁵ VGL. JANSEN & DIAZ-BONE 2011: 89

6 METROPOLREGION WIEN-BRATISLAVA: DAS REGIONALE PROFIL

Da sich die Netzwerkanalyse auf die Metropolregion Wien-Bratislava bezieht, ist es nun an der Zeit, die Region selbst etwas näher zu betrachten. Vorab sei jedoch erwähnt, dass das folgende Profil keine detaillierte Beschreibung der Metropolregion darstellt, sondern eher als Überblick dienen soll, der nicht nur demographische und wirtschaftliche Fakten enthält, sondern ebenso darüber Aufschluss gibt, welche Kooperationsformen innerhalb der Region existieren, welche institutionellen Unterschiede zwischen Wien und Bratislava bestehen und wie sich die beiden Kernstädte nach außen hin profilieren. Es werden daher nur die wichtigsten Fakten dargestellt, um ein Bild der Rahmenbedingungen für die Etablierung einer gemeinsamen Metropolregion Wien-Bratislava vermitteln zu können.

6.1 GÜNSTIGE BEDINGUNGEN FÜR DIE ETABLIERUNG EINER GRENZÜBER-SCHREITENDEN METROPOLREGION

Es sprechen mehrere Gründe für die Etablierung einer grenzüberschreitenden Metropolregion Wien-Bratislava. Zunächst ist es das wohl am meisten zitierte Argument der geographischen Nähe. Die beiden Kernstädte liegen so nahe beieinander wie keine anderen Hauptstädte der Welt (knapp 50 km). Die wichtigsten Straßenverbindungen sind ausgebaut (auch wenn hier weiterhin ein Nachholbedarf besteht), wichtige Eisenbahn-Schnellverbindungen in Planung, es gibt zwei Flughäfen und zwei ausbaufähige Binnenhäfen. Zudem liegt die Region an der Schnittstelle dreier TENs (transeuropäische Netze) (siehe Abb. 18).

Neben diesen infrastrukturellen Vorzügen böten sich zudem die wirtschaftlichen Strukturen für eine Integration der beiden Wirtschaftsräume an, da sich die Kernstädte auf unterschiedliche Branchen spezialisieren. Ein weiterer Aspekt in diesem Zusammenhang ergibt sich aus der Verfügbarkeit hochwertiger Freiflächen innerhalb der Region, die Raum für die wirtschaftliche Entwicklung bieten (siehe Abb. 19). Zudem kann die Region auf einen Pool hochqualifizierter Arbeitskräfte zurückgreifen (in den slowakischen Teilregionen noch dazu sehr kostengünstig) und auch die Universitätenlandschaft gestaltet sich vielfältig.

Zu guter Letzt stehen mit dem Nationalpark Donauauen, dem Wienerwald und den Wäldern nördlich von Bratislava, Naturräume mit hohem Naherholungs- und Freizeitwert zur Verfügung.

STANDORTVORTEILE Metropolregion Wien-Bratislava
* ideale Lage an der Schnittstelle mehrerer europ. Verkehrsachsen
* geographische Nähe der beiden Kernstädte (50km)
* zwei Flughäfen
* zwei ausbaufähige Binnenhäfen
* hohes Ausbildungsniveau der Bevölkerung
* unterschiedliche industrielle Schwerpunkte
* hochwertige Freiflächen für Betriebsansiedlungen an den Stadträndern von Wien und Bratislava sowie NÖ
* die "grüne Mitte" Nationalpark entlang der Donau

Abbildung 17 Standortvorteile Wien-Bratislava
 QUELLE: IV WIEN, NÖ, BGLD 2006: 55



Abbildung 18 Korridore der Transeuropäischen Netze
 QUELLE: [HTTP://WWW.WIEN.GV.AT/](http://www.wien.gv.at/), ABGERUFEN AM 01.09.2012



Abbildung 20 Siedlungsstruktur Wien-Bratislava
 QUELLE: GEOSPACE, AUS: IV WIEN, NÖ, BGLD 2006: 20

Aber nicht nur in regionaler Hinsicht liegt die Integration der beiden Metropolen nahe, sondern auch aus europäischer Sicht erfährt die Etablierung dieser grenzüberschreitenden Metropolregion Aufmerksamkeit. Wien – Bratislava stellt die Kernregion der europäischen Großregion Europa Region Mitte dar, auch bekannt als CENTROPE. Centrope ist aus europäischer Sicht in zweierlei Hinsicht „etwas Besonderes“. Denn einerseits gilt Centrope als Modellprojekt europäischer Integration, in dem es das „alte“ Europa mit dem „neuen“ verbindet. Andererseits wird Centrope eine hohe Bedeutung für die Etablierung eines zweiten wirtschaftlichen Kernraums neben der „Blauen Banane“ (Metropolregionen London, Paris, Mailand,

München, und Hamburg) zugemessen.⁴¹⁶ Dieser „neue“ Kernraum erstreckt sich entlang der Achse Berlin-Wien-Triest, womit sich die Europaregion Mitte im Zentrum dieses wirtschaftlichen Kernraums positionieren könnte⁴¹⁷. Dass sich auch für die Metropolregion Wien-Bratislava neue Entwicklungsperspektiven ergeben, liegt auf der Hand.

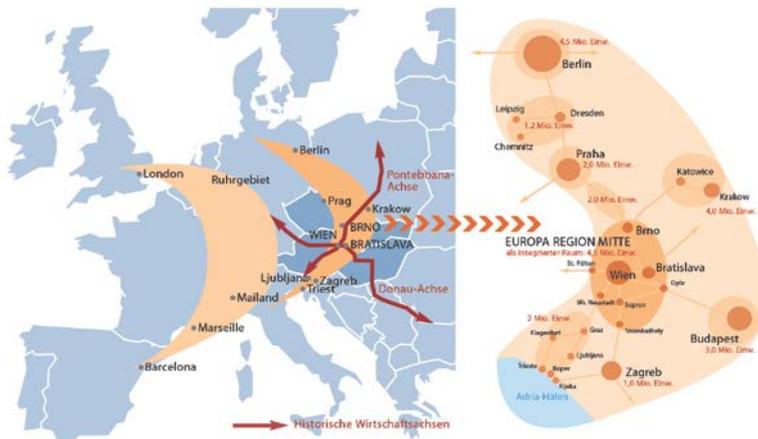


Abbildung 19 Centrope in Europa
 QUELLE IV WIEN & NÖ 2002: 12 & 13, EIGNE ZUSAMMENSTELLUNG

⁴¹⁶ VGL. IV WIEN, NÖ, BGLD 2002: 12F
⁴¹⁷ VGL. IV WIEN, NÖ, BGLD 2002: 12F

6.2 METROPOLREGION WIEN-BRATISLAVA: ZAHLEN UND FAKTEN

Auch wenn aus theoretischer Sicht die Festlegung von Regionsgrenzen problematisch und komplex ist, sollte man sich für die Betrachtung der Metropolregion Wien-Bratislava dennoch auf bestimmte administrative Einheiten festlegen, da sich statistische Daten nun einmal darauf beziehen. Natürlich existieren unterschiedliche Vorstellungen bezüglich der räumlichen Abgrenzung dieser Metropolregion – die Ideen reichen vom gesamten Centrepe-Raum bis hin zu der Konzentration auf den Kernraum, der Twin City.

Die hier verwendete Definition der Metropolregion Wien – Bratislava stellt sozusagen den „Mittelweg“ regionaler Abgrenzung dar und orientiert sich an der Definition der OECD⁴¹⁸. Abb. 21 beinhaltet die Zusammensetzung der betreffenden NUTS 2 und NUTS 3 Einheiten.

Wenn also im Laufe dieser Analyse von der Metropolregion Wien-Bratislava die Rede ist, bezieht sich dieser Raum auf die genannten NUTS Regionen. Für manche statistische Erläuterungen wird jedoch auch auf den Kernraum Wien-Bratislava eingegangen, dessen Zusammensetzung ebenfalls aus Abb. 21 ersichtlich ist. Im Grunde genommen kann man diesen Kernraum auch als „Twin City“ bzw. „Twin Region“ bezeichnen.

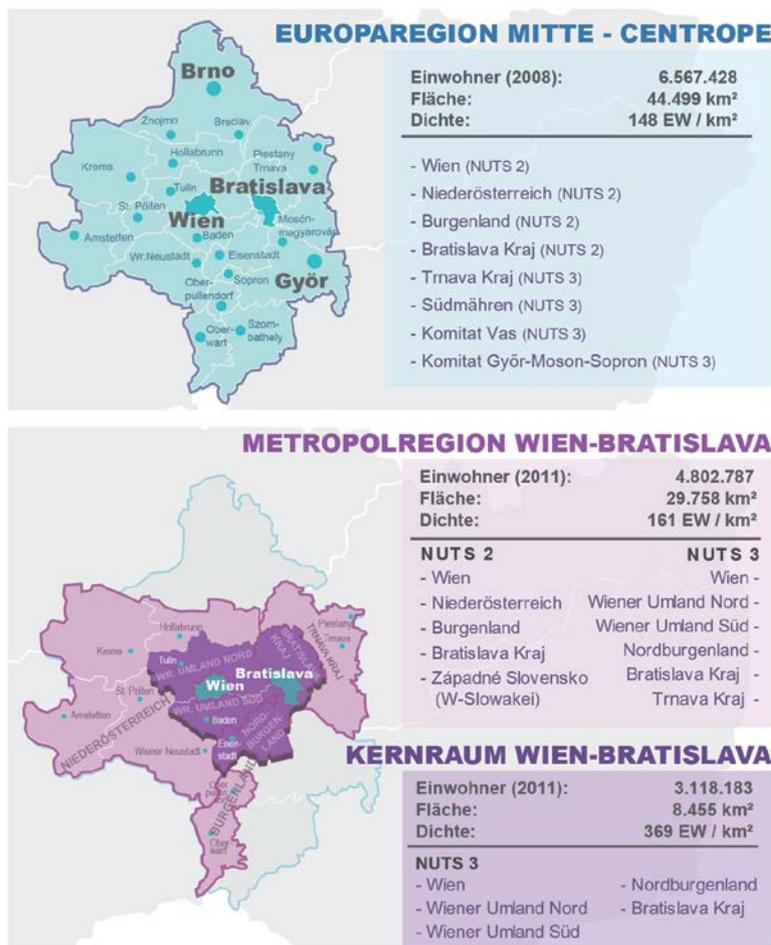


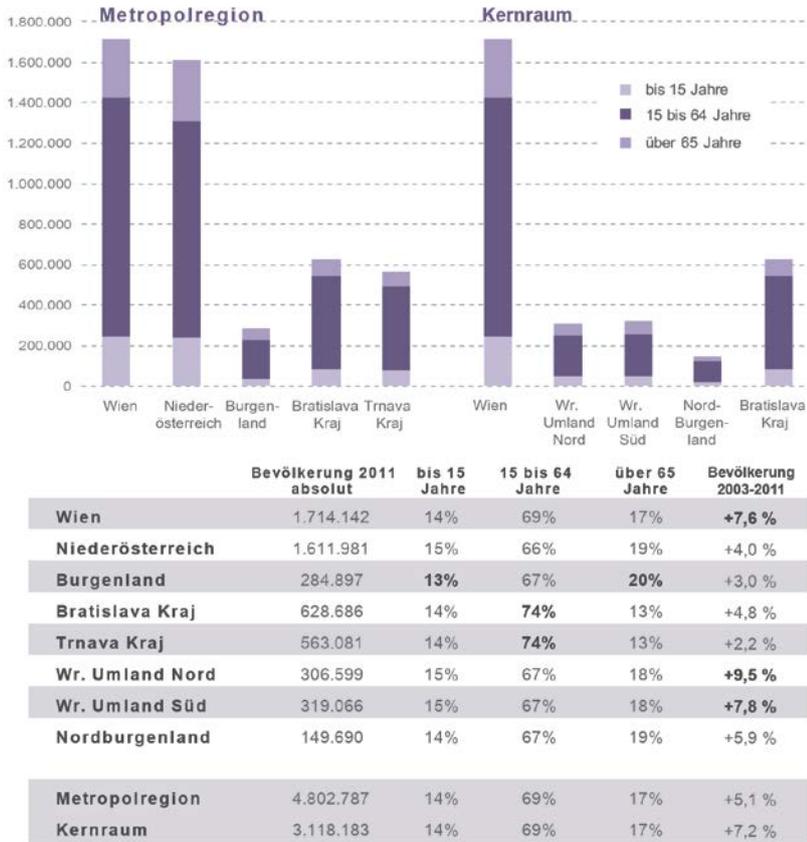
Abbildung 21 Abgrenzung Metropolregion Wien-Bratislava, Kartengrundlage IV Wien, NÖ & Bgld. 2006, eigene Darstellung

⁴¹⁸ VGL. OECD 2003: 25f

6.2.1 BEVÖLKERUNG

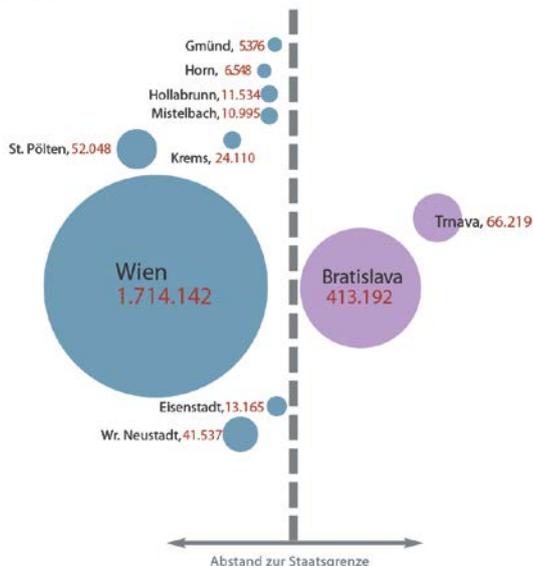
Knapp 2/3 der 4,8 Millionen Einwohner der Metropolregion konzentriert sich im Kernraum, von dem wiederum 3/4 der Bevölkerung in Wien und seinem Umland angesiedelt sind. Die Bevölkerungsverteilung

Abbildung 22 Bevölkerungszahlen



QUELLE: EUROSTAT, EIGENE BERECHNUNG & DARSTELLUNG

Abbildung 23 Bevölkerungszahlen der Städte 2011



QUELLE: IV WIEN, NÖ, BGLD 2002, EIGENE AKTUALISIERUNG DER DATEN (EUROSTAT)

zeigt, dass in den slowakischen Teilregionen der Anteil der 15-64-Jährigen deutlich über dem Durchschnitt der Metropolregion liegt, sie weisen auch den geringsten Anteil an über 65-Jährigen auf. Das Burgenland ist die „älteste“ Region, mit 20% der über 65-Jährigen und 13% der unter 15-Jährigen.

Die Bevölkerungsentwicklung verlief in den Jahren 2003-2011 in allen Teilregionen der Metropolregion durchgehend positiv. Den größten Zuwachs konnte Wien mit seinem Umland verzeichnen, sie heben sich deutlich von den restlichen Zuwachsraten ab. Dieses Wachstum ist vorallem auf die Zuwanderung zurückzuführen.

Insgesamt legte die Metropolregion knapp 5% an Bevölkerung zu, der Kernraum sogar über 7%.

Abb. 23 bildet die wichtigsten Städte innerhalb der Metropolregion ab, deren Kreisgröße in Relation zu ihrer Einwohnerzahl steht. Hier wird mehr als deutlich, dass Wien und Bratislava die einzigen Ballungszentren der Region darstellen und demnach bei weitem die meiste Bevölkerung konzentrieren.

6.2.2 DIE WIRTSCHAFTLICHEN STRUKTUREN: EIN ÜBERBLICK

Vor der Finanz- und Wirtschaftskrise war der gesamte Raum Centrope in Bezug auf das BIP pro Kopf, trotz der deutlichen Unterschiede zwischen den Teilregionen, eine der am schnellsten wachsenden Zonen der EU.⁴¹⁹ So konnte

im Zeitraum 2004-2007 das BIP/Kopf im Centrope Raum um durchschnittlich 5% zulegen: die Slowakei wies mit 7,7% die höchste durchschnittliche Wachstumsrate auf, die österreichische Entwicklung lag mit

3,1% unter dem Centrope Durchschnitt.⁴²⁰ Hauptmotoren dieses Wachstums waren erhöhte ausländische Direktinvestitionen, Restrukturierungen auf dem Arbeitsmarkt sowie Aspekte des EU- Beitritts (wie etwa EU-Nettotransferzahlungen und die Einführung des Euro in der Slowakei).⁴²¹

Da die Metropolregion Wien-Bratislava jedoch von der Wirtschaftskrise nicht verschont blieb, schrumpfte das BIP von 2008 auf 2009 in jeder Teilregion, bis auf Bratislava Kraj (hier stieg das BIP/Kopf um 3,3%). Dennoch gestaltet sich die Entwicklung von 2007-2009 durchwegs positiv, bis auf Wien, seinem südlichen Umland (hier schrumpfte das BIP/Kopf um 3,5%) und Niederösterreich.

Beachtenswert ist in jedem Fall die Entwicklung der slowakischen Teilregionen. Betrachtet man die Entwicklung des BIP/Kopf seit 2005 (Tab. 1), wird deutlich, dass die Regionen Bratislava, Trnava und die gesamte Slowakei ihre pro Kopf-Wertschöpfung um knapp 2/3 steigern konnten.

Nichtsdestotrotz bleiben die Unterschiede der Wirtschaftskraft innerhalb der gesamten Metropolregion markant. Wien und sein südliches Umland liegen deutlich über dem europäischen Durchschnitt, während Trnavas Wertschöpfung gerade einmal ein Drittel des BIP/Kopf des südlichen Wiener Umlands ausmacht. (Abb. 25). Auch das nördliche

Abbildung 24 BIP pro Kopf in Euro 2005-2009

QUELLE: EUROSTAT, EGENE DARSTELLUNG

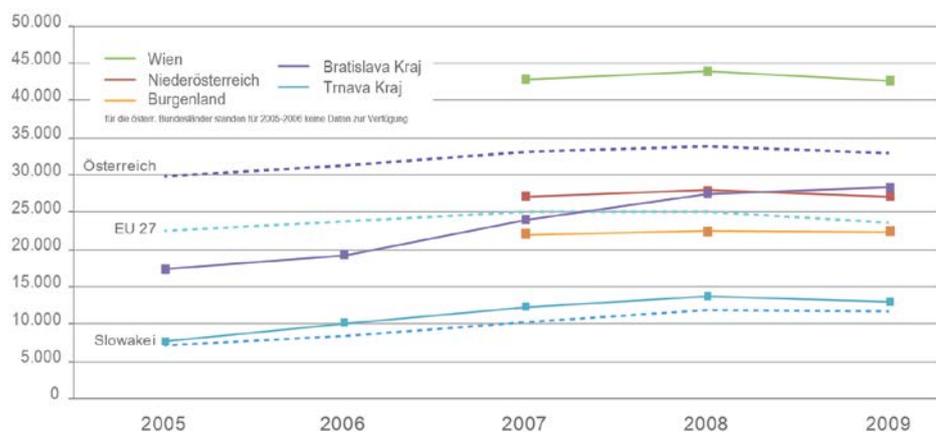


Tabelle 1 Änderung des BIP/Kopf in den slowakischen Teilregionen (Index: 2005=100)

	2005	2006	2007	2008	2009
Slowakei	100	117	144	168	163
Bratislava Kraj	100	110	138	158	163
Trnava Kraj	100	131	158	178	168
Österreich	100	105	111	114	110
EU 27	100	105	111	111	104

QUELLE: EUROSTAT, EGENE DARSTELLUNG

Tabelle 2 BIP/Kopf Übersichtstabelle

BIP pro Kopf	2007	2008	2009	2007-2009
Österreich	€ 33.000	33.900	32.900	-0,3 %
Slowakei	€ 10.200	11.900	11.600	13,7 %
EU	€ 25.000	25.000	23.500	-6,0 %
METROPOLREGION	€ 25.600	27.080	26.620	4,0%
KERNREGION	€ 30.760	32.180	31.540	2,5 %
Wien	€ 42.800	43.800	42.600	-0,5%
Niederösterreich	€ 27.100	28.000	27.000	-0,4%
Wr. Umland Nord	€ 22.900	24.800	23.700	3,5%
Wr. Umland Süd	€ 40.000	40.300	38.600	-3,5%
Burgenland	€ 21.900	22.400	22.200	1,4%
Nordburgenland	€ 24.100	24.500	24.400	1,2%
Bratislava Kraj	€ 24.000	27.500	28.400	18,3%
Trnava Kraj	€ 12.200	13.700	12.900	5,7%

QUELLE: EUROSTAT, EGENE BERECHNUNG & DARSTELLUNG

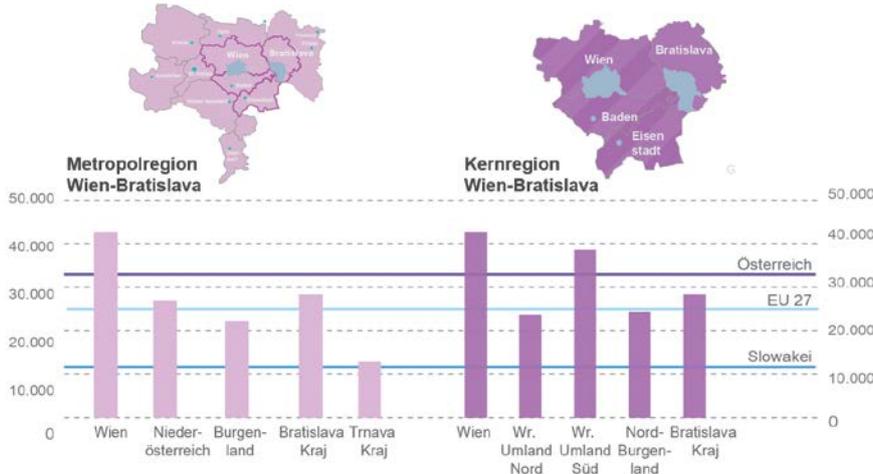
⁴¹⁹ VGL. WIFO2011: 3

⁴²⁰ WIFO2011: 3

⁴²¹ VGL. WIFO2011: 3

Wiener Umland und das Nordburgenland weisen eine unterdurchschnittliche Wertschöpfung auf, insbesondere in Bezug auf den österreichischen Durchschnitt. Abb. 25 verbildlicht zudem die starken regionalen Unterschiede innerhalb der Slowakei: während das durchschnittliche BIP pro Kopf nur knapp die Hälfte des Europäischen Mittels ausmacht, liegt Bratislava deutlich darüber. Diese Beobachtung zeigt, dass die gesamte Wirtschaftskraft der Slowakei von der Region Bratislava abhängt.

Abbildung 25 BIP pro Kopf 2009 in Euro

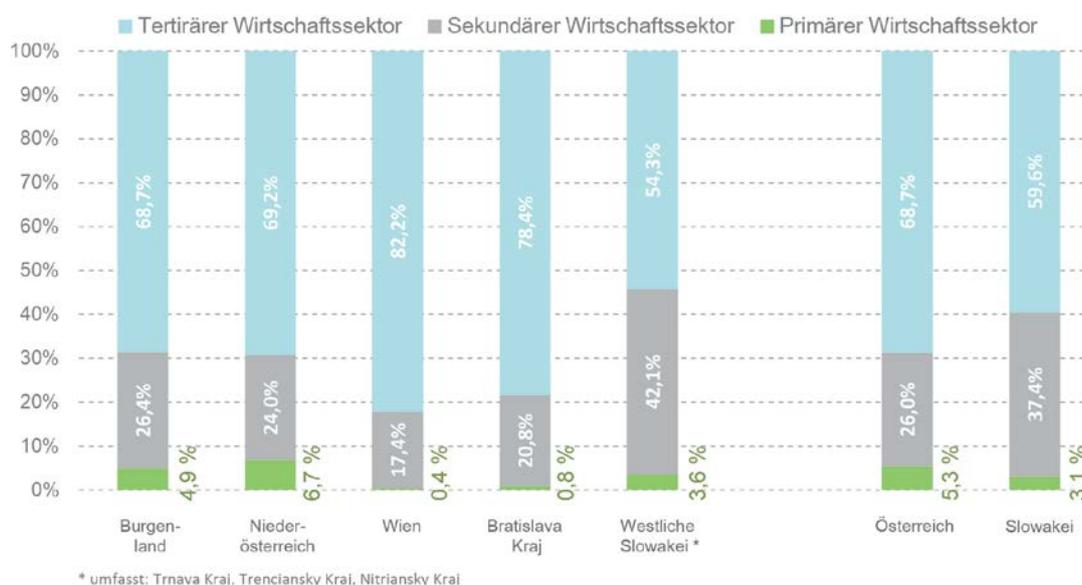


QUELLE: EUROSTAT, EIGENE DARSTELLUNG

6.2.3 BESCHÄFTIGUNG

Wien stellt mit rund 82% an Beschäftigten im tertiären Sektor das Dienstleistungszentrum der Metropolregion dar. Die Region Bratislava weist auch einen sehr hohen Wert für den Dienstleistungssektor auf, aufgrund der dominanten Automobilindustrie, ist jedoch der Anteil im sekundären Sektor deutlich höher als in Wien. Das Burgenland und Niederösterreich, als im Allgemeinen traditionell landwirtschaftlich geprägte Regionen (bis auf das nördliche und südliche Wiener Umland) weisen die höchsten Werte für die Beschäftigung im primären Sektor auf. Beachtlich ist auch der Anteil der in der Industrie und im Gewerbe Beschäftigten der westlichen Slowakei. Hier muss man jedoch berücksichtigen, dass diese Region nur zum

Abbildung 26 Beschäftigte nach Wirtschaftssektoren 2011

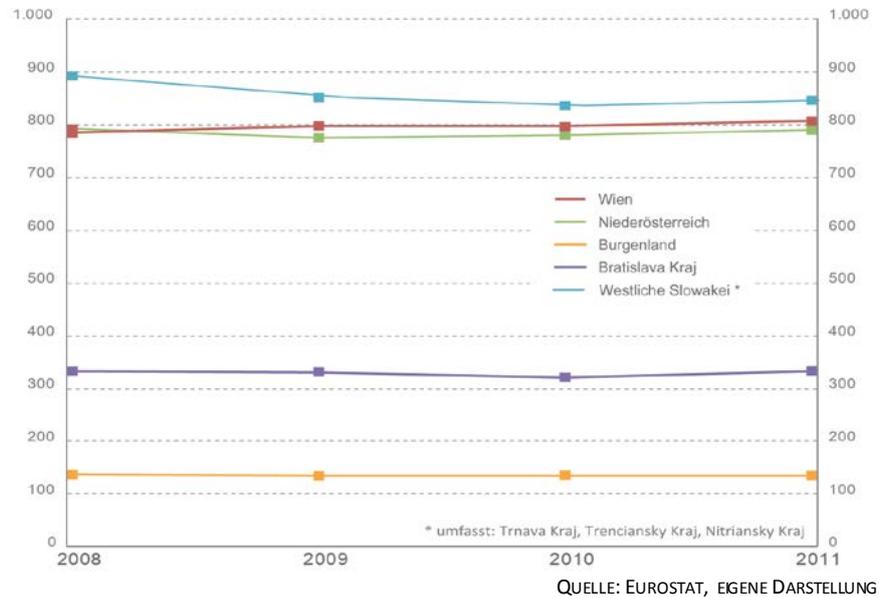


QUELLE: EUROSTAT, EIGENE DARSTELLUNG

Teil (nämlich nur Trnava Kraj) zur Metropolregion gehört. Da jedoch Zahlen über die Beschäftigung nur auf NUTS 2 Ebene zur Verfügung stehen, musste die gesamte westliche Slowakei mit einbezogen werden.

Abb. 27 und Tab. 3 zeigen, dass die Zahl der Beschäftigten innerhalb der Metropolregion trotz der Wirtschaftskrise keine starken Rückgänge erfahren hat. Lediglich die westliche Slowakei musste einen Rückgang von knapp 5% verzeichnen und stellt damit ein „klassisches“ Opfer der Krise dar, da in dieser Region über 40% der Beschäftigten im Industrie- und Gewerbesektor angestellt sind und genau diese Branchen am krisenanfälligsten sind.

Abbildung 27 Beschäftigten-Entwicklung 2008-2011 (in 1.000)



Wien erfuhr zwar von 2009 auf 2010 einen leichten Beschäftigtenrückgang, insgesamt konnte die Kernstadt aber um knapp 3% zulegen (Tab. 3). Die Region Bratislava wurde von der Wirtschaftskrise eindeutig stärker getroffen – von 2008 bis 2010 verlor sie rund 12.000 Beschäftigte, jedoch stieg die Zahl 2011 wieder auf das Niveau vor der Krise. Ansonsten verlor bis auf Wien jede Region von 2008 auf 2009 an Beschäftigten, konnte sich aber (bis auf das Burgenland und die westliche Slowakei) wieder regenerieren. Wie sich die Wirtschaftskrise in Zukunft auf die Beschäftigungszahlen auswirken wird, bleibt ungewiss, es ist aber mit hoher Wahrscheinlichkeit eher mit Rückgängen als mit Zuwächsen zu rechnen.

Tabelle 3 Beschäftigung Übersichtstabelle

	2008	2009	2010	2011	2008-2011
Wien	784.600	798.100	796.700	807.000	2,9 %
Niederösterreich	792.300	775.600	780.300	790.100	- 0,3 %
Burgenland	137.000	135.100	136.100	135.700	- 0,9 %
Bratislava Kraj	333.400	331.800	321.600	333.700	0,1 %
Westliche Slowakei*	892.800	852.000	836.300	846.800	- 5,2 %
Österreich	4.089.900	4.077.500	4.096.300	4.143.800	1,3 %
Slowakei	2.433.700	2.366.300	2.317.500	2.351.400	- 3,4 %

QUELLE: EUROSTAT, EGENE BERECHNUNG & DARSTELLUNG

6.3 DIE INSTITUTIONELLEN UNTERSCHIEDE INNERHALB DER METROPOLREGION: ETABLIERTES SYSTEM VS. TRANSITORISCHES SYSTEM

6.3.1 ÖSTERREICH UND WIEN

Österreich ist ein Bundesstaat, der sich seit 1922 aus neun Bundesländern zusammensetzt. Föderalismus wird also seit geraumer Zeit gelebt, auch wenn es sich dabei um einen „utilitaristischen Föderalismus“ handelt, der eine gewisse Zentralisierung aufweist. Die neun Bundesländer besitzen kein eigenes Justizsystem und auch die Verwaltung der öffentlichen Politiken ist ziemlich zentralisiert.⁴²² Das Zentrum Österreichs stellt nach wie vor Wien dar, als Stadt und als Bundesland. Wien ist auch die einzige österreichische Metropolregion, die internationale Bedeutung aufweist, also globale Funktionen übernimmt.

Trotz dieser Zentralisierungstendenz, die Wien eine gewisse Vormachtstellung innerhalb Österreichs verschafft, nehmen die Länder eine starke Position innerhalb der regionalen Entwicklung ein, da ihnen in den meisten raumplanerischen Belangen die Gesetzgebung und Vollziehung obliegt. Daher existieren in Österreich neun verschiedene Raumordnungsgesetze, die ohne nationale Rahmenplanung (wie bspw. in Deutschland) koordiniert werden. Es gibt zwar die Österreichische Raumordnungskonferenz (ÖROK), die sich aus Vertretern der Bundes, der Länder und den Gemeinden zusammensetzt, diese ist jedoch nur eine koordinierende Einrichtung und erlässt keine verbindlichen Pläne oder Programme. Der Bund hat also prinzipiell keine Raumplanungshoheit, außer bei bestimmten Sachpolitiken, wie bspw. Bundesstraßen, Autobahnen, Eisenbahn, Universitäten etc. Die wichtigsten raumplanerischen Instrumente der Länder sind die Landesentwicklungspläne, wie auch Sachpläne und Entwicklungsprogramme für die regionale Ebene.

Basierend auf diesen Plänen und Konzepten, können die Gemeinden mittels Flächenwidmungs- und Bebauungsplanung Einfluss auf die räumliche Entwicklung nehmen. Neben diesen formellen Instrumenten, werden jedoch auch Strategie- und Entwicklungspläne erarbeitet, die die informelle Rahmenplanung für die stadt(regionalen) Entwicklung darstellen.

Wien nimmt innerhalb Österreichs eine absolute Sonderstellung ein. Wien ist nicht nur die Bundeshauptstadt, sondern auch Bundesland und ebenso eine Gemeinde, wenn auch in der besonderen Rechtsform der Statuarstadt.⁴²³ Als Bundesland hat Wien das Recht einer eigenen Gesetzgebung und – vollziehung, das durch den Wiener Landtag (Gesetzgebung) beziehungsweise durch die Wiener Landesregierung (Gesetzvollziehung) verwirklicht wird.

Als Gemeinde setzt sich Wien, wie alle anderen österreichischen Gemeinden aus dem Gemeinderat, dem Gemeindevorstand – in Wien als Stadtsenat bezeichnet – und dem Bürgermeister zusammen. Zudem wurden im Rahmen der Wiener Stadtverfassung weitere Organe etabliert, wie etwa die amtsführenden Stadträtinnen und Stadträte, die Ausschüsse und Kommissionen des Gemeinderates sowie die Bezirksvertretungen, die den 23 Bezirken vorstehen.⁴²⁴ Als Gemeindeamt fungiert der Magistrat, der zudem die Bezirksverwaltungsbehörde und das Amt der Wiener Landesregierung darstellt. Der Magistrat besteht aus dem Bürgermeister, den amtsführenden Stadträtinnen und Stadträten, der Magistratsdirektorin

⁴²² VGL. [HTTP://WWW.TREFFPUNKTEUROPA.DE/DER-OSTERREICHISCHE-FEDERALISMUS](http://www.treffpunkteuropa.de/der-osterreichische-federalismus), ABGERUFEN AM 01.09.2012

⁴²³ VGL. [HTTP://WWW.WIEN.GV.AT/VERWALTUNG/ORGANISATION/](http://www.wien.gv.at/verwaltung/organisation/), ABGERUFEN AM 01.09.2012

⁴²⁴ VGL. [HTTP://WWW.WIEN.GV.AT/VERWALTUNG/ORGANISATION/](http://www.wien.gv.at/verwaltung/organisation/), ABGERUFEN AM 01.09.2012

oder dem Magistratsdirektor und den erforderlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die Bezirksorgane sind nicht Teil des Magistrats.⁴²⁵

6.3.2 SLOWAKEI UND BRATISLAVA

In der Slowakei gestaltet sich die Situation der institutionellen Strukturen anders. Seit dem Fall der Eisernen Vorhänge 1989 und der Unabhängigkeit 1993, befinden sich die institutionellen Strukturen der Slowakei in einem dynamischen Wandel. Der einst isolierte, zentralistische Staat entwickelt sich immer stärker zum kooperativen, dezentralisierten Staat. Insbesondere seit der territorialen Reform im Jahr 2002, werden die Verantwortlichkeiten und finanziellen Hoheiten sukzessive vom Staat auf die lokalen und regionalen Regierungen übertragen.⁴²⁶

Seit dem Akt Nr. 221/1996 Coll., ist die Slowakei in acht Regionen unterteilt, die wiederum in Distrikte gegliedert sind.⁴²⁷ Die Regionen und Gemeinden, als lokale Ebene, haben damit auch eine gewisse Autonomie gegenüber dem Staat erlangt und verfügen über eigene Kompetenzen und Verantwortlichkeiten, wie bspw. in den Bereichen Bildung, Gesundheit, Raumplanung oder Verkehrswesen.⁴²⁸

Anders als in Österreich, wo die dezentralisierten Strukturen schon lange etabliert sind, bestehen die regionalen Strukturen der Slowakei erst seit 2002. Daher ist es nicht verwunderlich, dass die Institutionen und Verwaltungsstrukturen noch nicht verankert sind und nach wie vor „Reibereien“ zwischen alten und neuen Strukturen bestehen. Gerade bezüglich der Kompetenzverteilung besteht eine gewisse Konkurrenzsituation zwischen der Region und dem Staat.⁴²⁹

Bratislava ist seit 1993 die Hauptstadt der Slowakei und besteht aus fünf Bezirken und 17 Stadtteilen, die jeweils über einen eigenen Bürgermeister und eine Lokalvertretung verfügen.⁴³⁰ Seit 2001 ist Bratislava zudem die Hauptstadt der Region Bratislava (Bratislava Kraj). Diese Region setzt sich neben den 5 Bezirken der Stadt Bratislava aus den drei Distrikten Malacky, Pezinok und Senec zusammen, die politischen Organe sind das Regionalparlament und die Regionalregierung. Dieses Regionalparlament ist unter anderem auch für die Entwicklung der Region verantwortlich.⁴³¹

In Zukunft soll Bratislava selbst auch den Status einer Region erhalten. Dies würde die grenzüberschreitende Kooperation erleichtern, da sich damit die Verwaltungsstrukturen von Wien und Bratislava ähneln würden.⁴³²

6.3.3 DIE KOOPERATION DER KERNSTÄDTE MIT IHREM UMLAND

Wien

Wie jede andere Stadt, hat auch Wien im Zuge der Suburbanisierungsprozesse innerhalb der letzten Jahrzehnte enge Wechselbeziehungen und Verflechtungen mit dem direkten Umland aufgebaut und stellt heute einen Agglomerationsraum dar, der ca. 2,4 Mio. Bewohner (2008) umfasst⁴³³.

⁴²⁵ VGL. [HTTP://WWW.WIEN.GV.AT/VERWALTUNG/ORGANISATION/](http://www.wien.gv.at/verwaltung/organisation/), ABGERUFEN AM 01.09.2012

⁴²⁶ VGL. BRZICA 2008: 244

⁴²⁷ VGL. BRZICA 2008: 244

⁴²⁸ VGL. BRZICA 2008: 244 F

⁴²⁹ VGL. GÜNAY 2008: 64; BRZICA 2008

⁴³⁰ VGL. GÜNAY 2008: 16

⁴³¹ VGL. GÜNAY 2008: 64

⁴³² VGL. BRZICA 2008: 245

Für die Stadtregion Wien als solche existiert kein formaler institutioneller Rahmen, sie wird vorrangig durch informelle Kooperationsarrangements gesteuert. Für die bessere Abstimmung der Entwicklungen der Kernstadt und ihrem Umland wurde das SUM (Stadt-Umland-Management) ins Leben gerufen, das jedoch vorrangig als Informationsplattform dient und keine strategischen Entwicklungsaufgaben behandelt.

Eine weitere regionale Kooperationsebene bildet die Ostregion oder „Vienna Region“, die neben Wien und seinem Umland, auch noch weitere größere Zentren der Länder Niederösterreich und Burgenland mit einbezieht. Dieser Raum bildet eine Metropolregion mit rund 3,6 Mio. Einwohnern (2011), die 45% der österreichischen Wirtschaftsleistung erarbeiten⁴³⁴. Die Vienna Region stellt gleichzeitig den österreichischen Teil der Metropolregion Wien-Bratislava dar.

Aufgabenfelder der PGO

- Ausarbeitung gemeinsamer Raumordnungsziele
- Fachliche und zeitliche Koordinierung
- raumwirksamer Planungen, die die Interessen der beteiligten Länder berühren
- Vertretung gemeinsamer Interessen auf dem Gebiet der Raumordnung gegenüber Dritten
- Gemeinsame Durchführung von Forschungsvorhaben, die für die Raumordnung in den drei Ländern von Bedeutung sind

Abbildung 28 Aufgabenfelder der PGO
QUELLE: WWW.PGO.WIEN.AT

Für die Koordination und Verbesserung der Zusammenarbeit innerhalb der Ostregion, wurde bereits 1978 die PGO (Planungsgemeinschaft Ost) gegründet, als gemeinsame Organisation der Länder Wien, Niederösterreich und Burgenland. Die PGO kann als politisches Bündnis verstanden werden, da sich das Beschlussorgan aus den Landeshauptmännern und den jeweiligen Raumordnungs- und Finanzreferenten der Länder zusammensetzt. Die Beschlüsse über grenzüberschreitende Konzepte müssen einstimmig beschlossen werden⁴³⁵, weshalb nur wenige Vorhaben tatsächlich umgesetzt werden.

Eines dieser umgesetzten Vorhaben ist der Verkehrsverbund Ost, der den öffentlichen Verkehr innerhalb der Region koordiniert. Die grundlegenden Aufgabenfelder der PGO werden aus Abb. 28 ersichtlich.

Neben dieser mehr oder weniger erfolgreichen politischen Kooperationsorganisation existiert eine weitere Organisation, die eine Intensivierung der länderübergreifenden Kooperation verfolgt. Die 2001 gegründete „Vienna Region Wirtschaft.Raum.Entwicklung.GmbH“ ist eine Organisation der Wirtschaftsagenturen der Länder Wien (Wirtschaftsagentur Wien), Niederösterreich (ecoPlus) und Burgenland (WIBAG) und stellt sozusagen die wirtschaftliche Ebene regionaler Koordination dar, die das Ziel einer gemeinsamen Vermarktung des Standorts Vienna Region verfolgt.

Im Allgemeinen gestaltet sich jedoch die regionale Kooperation von Wien und seinem Umland eher schwierig, da aufgrund des rechtlichen Systems bezüglich der Raumplanung, administrative Grenzen nach wie vor eine faktische Hürde darstellen. Insbesondere die Abstimmung der drei Länder Wien, Niederösterreich und Burgenland ist alleine auf verwaltungstechnischer Ebene eine Herausforderung, da gemäß der österreichischen Verfassung drei verschiedene Raumordnungsgesetze existieren und zudem eine Vielzahl unterschiedlicher unverbindlicher Raumentwicklungskonzepte die regionale Entwicklung mitbestimmen. Die Kompetenzzuweisung raumplanerischer Belange auf die Landesebene hat zur Folge, dass eine kooperative, länderübergreifende regionale Entwicklung stark vom Verhalten der jeweiligen

⁴³³ WWW.WIKIPEDIA.ORG, ABGERUFEN AM 01.09.2012

⁴³⁴ WWW.VIENNAREGION.AT, ABGERUFEN AM 01.09.2012

⁴³⁵ VGL. GÜNNAY 2008: 62

Landesregierungen abhängt. Da jedoch sowohl Wien, als auch Niederösterreich, von selbstbewussten politischen Persönlichkeiten regiert werden, die noch dazu aus unterschiedlichen politischen Lagern stammen, werden länderübergreifende Kooperationen zwischen diesen beiden Bundesländern stets von langwierigen, zeit- und kräfteaubenden Entscheidungsprozessen begleitet, die den Willen zur Kooperation dementsprechend abschwächen. Überspitzt formuliert, könnte man glauben, dass die beiden „Landesfürsten“ alles daran setzen, ihre Landesgrenzen zu „schützen“ und nur dann miteinander kooperieren, wenn es keinen anderen Ausweg gibt.

Bratislava

Für Bratislava und dessen Umland, konnten keine regionalen Kooperationsstrukturen ausgemacht werden. Es gibt es auch keine wirkliche Standortpolitik oder ein gemeinsames Standortmarketing für die Region. Einer der Hintergründe dafür, wie für viele andere Bereiche auch, sind die fehlenden Finanzressourcen im öffentlichen Sektor. Daher wird in vielen Bereichen versucht, die öffentlichen finanziellen Engpässe durch Kooperationen mit dem privaten Sektor zu überbrücken.⁴³⁶

Eine regionale Kooperationsform lässt sich dennoch in Form einer Solidaritätsplattform finden, der die acht Bürgermeister der Hauptstädte der acht Regionen angehören. Ziel dieser Plattform, die sich als „Club der K 8“ bezeichnet, ist der Wissensaustausch.⁴³⁷

Die regionale Ebene wird jedoch sukzessive gestärkt. Nicht zuletzt aufgrund der regional orientierten europäischen Strukturpolitik, deren Instrumente auf regionalen Strukturen basieren, wird sich in der Slowakei „zwangsweise“ eine regionale Ebene etablieren, nicht zuletzt um die europäischen Fördermittel weiterhin akquirieren zu können.

6.4 GRENZÜBERSCHREITENDE KOOPERATIONEN INNERHALB DER METROPOLREGION: CENTROPE, TWIN CITY UND DIE ZEIT DAVOR

Seit dem Fall des Eisernen Vorhangs nimmt Wien, das sich bis dahin in geopolitischer Hinsicht in einem „toten Winkel“ befand, die Chance wahr, seine traditionelle Rolle als Tor zum Osten wiederzubeleben beziehungsweise auszubauen. Mit dem Wegfall der beinahe unüberwindbaren Grenze wurden Wien und Bratislava der Zugang zu ihren Hinterländern eröffnet und die beiden Agglomerationen begangen, ihre funktionalen Beziehungen aufzubauen und zu intensivieren. Seit dem Betritt der Slowakei, Tschechiens und Ungarns zur Europäischen Union, erfährt diese Entwicklungsrichtung zusätzliche Impulse, da die Förderung grenzüberschreitender Regionen, insbesondere mit Beteiligung der neuen Mitgliedstaaten, eine der Prioritäten europäischer Förderpolitik darstellt und dementsprechende Fördermittel für grenzüberschreitenden Programme und Projekte zur Verfügung gestellt werden.

Daher haben sich im Laufe der Zeit innerhalb der Metropolregion Wien-Bratislava vielfältige grenzüberschreitende Kooperationsbeziehungen entwickelt, die die Grundlage für die heutige Kooperationssituation bilden. Auch wenn die Metropolregion Wien-Bratislava nur einen Teil der Centrope Region darstellt, bildet Centrope das (EU-geförderte) Grundgerüst der regionalen Kooperation, weshalb sich die Darstellungen der Kooperationsgeschichte und -strukturen auch daran orientieren werden.

⁴³⁶ VGL. OTGAAR ET AL. 2008: 49

⁴³⁷ VGL. GÚNAY 2008: 65

6.4.1 DIE ZEIT VOR CENTROPE: DIE GESCHICHTE GRENZÜBERSCHREITENDER ZUSAMMENARBEIT

Wien war immer schon offen für grenzüberschreitende Kooperationen mit dem östlichen „Hinterland“. Seit dem Fall des Eisernen Vorhangs hat sich jedoch die Motivation zur Kooperation sicherlich noch gesteigert, da sich dadurch nicht nur neue Absatz- und Beschaffungsmärkte erschlossen, sondern sich auch die Möglichkeit eröffnete, vom Rande der europäischen Union in das Zentrum Zentral- und Osteuropas zu rücken – nicht nur geographisch, sondern auch wirtschaftlich und politisch. Die Idee der Etablierung eines gemeinsamen zentral-europäischen Wirtschaftsraums ist daher sicherlich im Zusammenhang mit Wiens Bestreben zu sehen, wieder eine gewichtigere Rolle innerhalb Europas zu erlangen. Zudem waren und sind bestimmte driving forces dafür verantwortlich, dass die Idee einer grenzüberschreitenden Großregion seit dem Fall des Eisernen Vorhangs kontinuierlich verfolgt wird:

- Expansion österreichischer Unternehmen (v.a. Banken und Automobilindustrie) in Richtung Osten
- Starke Internationalisierungsstrategie der Stadt Wien seit dem Fall des Eisernen Vorhangs und verstärkt seit der EU-Osterweiterung, begründet auf den Vorteilen, die sich aus der Kooperation mit den östlichen Nachbarländern bzw. -regionen ergeben (insbesondere in Hinblick auf europäische Fördermittel)
- Strukturpolitik der Europäischen Union (Interreg & PHARE) und EU-Osterweiterung⁴³⁸

Folgend soll nun zunächst dargelegt werden, wie sich Centrope als Kooperationsraum entwickelt hat, um dann auf die Strukturen der Initiative Centrope einzugehen. Dieser Abschnitt dient dazu, einen Überblick über die Kooperationsaktivitäten innerhalb der Metropolregion zu geben, auf denen letztendlich die Initiative Centrope aufbaut. Allerdings werden nur diejenigen Initiativen, Programme und Projekte erwähnt, die sich auf den Raum Wien-Bratislava bezogen. Um das Ganze halbwegs übersichtlich zu gestalten, wurde die Kooperationsgeschichte tabellarisch zusammengefasst (siehe Tab. 4, diese und folgende Seite).

ZEITRAUM	INITIATIVEN, PROGRAMME, PROJEKTE	AKTEURE	INHALTE
ab 1986	individuelle bilaterale Kontakte und Aktivitäten	österreichische Unternehmen	Der österreichische Unternehmenssektor begann schon früh, sich in Richtung der östlichen Nachbarländer zu bewegen, um die Möglichkeiten zu nutzen, die sich durch die Öffnung der Märkte ergaben (Absatzmärkte, billige qualifizierte Arbeitskräfte). Hauptmotoren waren der Bankensektor, der schon vor dem Fall des Eisernen Vorhangs in Ungarn aktiv wurde (1986) und der Automobilsektor (Slowakei und Ungarn).
	institutionelle bilaterale Kontakte	lokale Regierungen, Wirtschaftsagenturen und Wirtschaftskammern	Die privaten Initiativen motivierten auch die Regierungen und Wirtschaftsagenturen zur Kooperation mit dem Osten, weshalb diese ihre bilateralen Kontakte verstärkten und 1993 ein Kooperationsabkommen zwischen Wien und Bratislava unterzeichnet wurde.
1990	ARGE Donauländer	lokale Regierungen, Behörden	parallel zu diesen ersten bilateralen Abkommen wurde die ARGE Donauländer als Arbeits- und Diskussionsgemeinschaft ins Leben gerufen. Die Themen beinhalteten die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung, Raumplanung, Verkehr, Umwelt, Kultur und Wissenschaft

⁴³⁸ VGL. SWIATEK 2011: 189

ab 1995	INTERREG II a und PHARE-CBC	lokale Regierungen, Behörden	Mit dem Beitritt Österreichs zur EU ergaben sich neue Möglichkeiten für die Intensivierung der grenzüberschreitenden Kooperation mit den östlichen Nachbarländern. Innerhalb der Gemeinschaftsinitiative Interreg II a wurde es nun möglich, Fördermittel für die Grenzregionen (insbesondere an den EU-Außengrenzen) zu akquirieren. Ab 1994 wurde durch das PHARE-Crossborder-Cooperation-Programm die Förderung von Grenzregionen auf die Nicht-EU-Länder ausgeweitet. Diese Programm war darauf ausgelegt, EU-Beitrittskandidaten im Aufbau ihrer institutionellen Strukturen zu unterstützen und die Infrastruktur und Unternehmensstrukturen dem europäischen Standard anzugleichen. Der Fokus lag demnach auf der Integration der Grenzräume der EU 15 und den Außengrenzräumen. Bei allen Chancen, die sich damit für die östlichen Länder jenseits der EU-Grenzen ergaben, stellte sich PHARE bald als administrative Herausforderung heraus. Einerseits konnten die Beitrittskandidaten keine eigenen Projekte einreichen, sondern waren auf Partnerländer der EU 15 angewiesen, zum anderen wurden Projekte erst ab einem Wert von ca. 2 Mio. Euro gefördert, das aufgrund der Co-Finanzierungskonzepts einen hemmenden Faktor für die Umsetzung darstellte. Zudem wurden das Projekt sehr zentralistisch organisiert, indem ausländische Vertreter der EU-Kommission in den jeweiligen Beitrittsländern installiert wurden, die die Planung und Budgetierung beschlossen und überwachten.
1996-2001	VITECC	Stadt Wien, Stadt Bratislava, Győr, Brno	Das VITECC Projekt, das innerhalb von INTERREG II a umgesetzt wurde, bestand aus drei Teilen: VITECC I & II (1996-1999), VITECC Accession und VITECC.net (beide 1999-2001). Ziel war die Einrichtung von Agenturen in den vier Städten, die mittels Arbeitsgruppen und Projekten den Aufbau von Kooperationen und den Informations- und Wissensaustausch zwischen den Partnern fördern sollte. Gleichzeitig war das VITECC Accession Projekt eine Vorbereitung für die bevorstehende EU-Osterweiterung 2004. Im Zuge der VITECC Projekte gelang es, Kontaktstellen in den Beitrittsländern aufzubauen und einen grenzüberschreitenden Dialog zu starten.
2003-2005	EUregionNet (INTERREG IIIa)	Niederösterreich, Wien, Burgenland, Oberösterreich, Slowakei, Tschechien und Ungarn	Prinzipiell beziehen sich Euregio-Projekte auf Grenzregionen, weshalb Wien anfangs in keine EuRegion integriert war. Jedoch rief das Management der Weinviertel EuRegion das Projekt EuRegionNet ins Leben, innerhalb dessen Wien integriert wurde. EuRegionNet diente in erster Linie dazu, die öffentlichen Entscheidungsstellen zu koordinieren.
1998-2003	CCC-Net (Crossborder business Cooperation for Central Europe)	Wien, Niederösterreich, Burgenland, Republik Österreich & die jeweiligen Wirtschaftsagenturen	Dieses Projekt sollte die österreichischen Unternehmen dabei unterstützen, die Chancen und Möglichkeiten zu nutzen, die sich mit der EU-Ostverweiterung ergeben. Der Fokus lag auf transnationalen ökonomischen Aktivitäten und der Förderung von KMUs. Das Projekt wurde in der östlichen Grenzregion Österreichs umgesetzt in Kooperation mit der Slowakei, Tschechien und Ungarn.
1998-2000	RDA-Net-CEDA (Regional Development Agencies Net)	Leading partner: ecoPlus (Wirtschaftsagentur NÖ), Partner: Wirtschaftsagenturen Wien, Burgenland, Slowakei, Tschechien, Ungarn, Slowenien, Italien, ÖAR-Regionalberatung	Das von ecoPlus und der ÖAR initiierte Projekt verfolgte das Ziel, ein Netzwerk zwischen den Wirtschaftsagenturen der verschiedenen Länder aufzubauen. Durch die Installation einer Internet-Plattform für den Dialog und die Organisation von Veranstaltungen wurde die Kooperation und der Wissensaustausch gefördert. Dieses Projekt, das Teil des INTERREG II c Programms CADSES war, stellte den ersten "institutionellen" Schritt zur Vernetzung der Entwicklungsagenturen dar. Es gilt auch als wichtiger Vorläufer für das DIANE Projekt.
2001-2002	Multilaterale Runde Tische	Stadt Wien, koordiniert durch Europaform Wien, Regierungen der Centrope-Mitglieder	Diese Runden Tische dienten dazu, die Möglichkeiten und Wege regionaler Kooperation zu diskutieren. Die Ergebnisse dieser Zusammenkünfte sind die Grundlage für die Gründung der allgemeinen Strukturen für Centrope, da der erste Entwurf einer politischen Deklaration aufgesetzt wurde, die schließlich 2003 auf der Konferenz von Kittsee unterzeichnet wurde.
2002-2007	DIANE (Direct Investment Agency Net)	Leading partner: Wirtschaftsagentur Wien, ecoPlus (NÖ), WIBAG (Bglld); Partner: Wirtschaftsagenturen aus der Slowakei, Tschechien und Ungarn	DER Vorläufer mit dem meisten Einfluss auf Centrope war das Interreg IIIa Programm DIANE, das das Ziel verfolgte, die Region Centrope zu vermarkten, sie als Wirtschaftsstandort zu etablieren und ausländische Direktinvestitionen anzuziehen. Die Hauptaktivitäten waren Regionalmarketing, Lobbying und die Vernetzung der Wirtschaftsagenturen. Innerhalb des DIANE Rahmens entwickelte sich auch der Name Centrope (im Zuge eines Schülerwettbewerbs bezüglich der Namensfindung eines Markennamens).
2002-2005	JORDES + (Joint Regional Development Strategy Wien-Bratislava-Győr)	Wien, Niederösterreich, Burgenland, Bratislava Kraj, Komitat Győr-Moson-Sopron	Ziel war die Entwicklung eines gemeinsamen regionalen Entwicklungsplans für die Region (ohne Tschechien), der mit den Prinzipien von Centrope übereinstimmt. JORDES verfolgte explizit die Integration innerhalb und damit Stärkung des Centrope-Raums. Der Fokus war breit gestreut: nicht nur ökonomische, sondern auch politische Aktivitäten wurden gefördert, wie der Kapazitäten-Aufbau innerhalb der lokalen/regionalen Behörden.

Tabelle 4 Kooperationsaktivitäten vor der Initiative Centrope
 QUELLE: VGL. SWIATEK 2011: 189FF, 211FF, EIGENE DARSTELLUNG

6.4.2 CENTROPE

Centrope ist eine Initiative oder grenzüberschreitende Partnerschaft, die seit 2003 das Ziel verfolgt, eine gemeinsame Großregion zu schaffen, die nicht nur die Metropolregionen Wien und Bratislava umfasst, sondern zudem das tschechische Südmähren und die ungarischen Komitate Győr-Moson-Sopron und Vas mit einschließt. Insgesamt setzt sich die Zusammenarbeit aus 8 Regionen und 8 Städten zusammen (siehe Abb. 29). Mit 53% der Bevölkerung stellt Österreich den größten Bevölkerungsanteil und mit Wien auch bei

weitem die größte Stadt innerhalb der Region. Innerhalb Österreichs, sind 42% der Bevölkerung in diesem Raum angesiedelt.⁴³⁹

Die Gründung dieser Partnerschaft geht auf die Initiative der Landeshauptleute Wien, Niederösterreichs und Burgenland zurück und begründet sich auf der Idee, eine grenzübergreifende Kooperation und

CENTROPE - räumliche Abgrenzung	
REGIONEN	STÄDTE
Wien	Stadt Wien
Niederösterreich	St. Pölten
Burgenland	Eisenstadt
Bratislava Kraj	Stadt Bratislava
Trnava Kraj	Stadt Trnava
Südmähren	Brno
Komitat Győr-Moson-Sopron	Győr
Komitat Vas	Szombathely

Koordination zu schaffen und die Region gemeinsam nach außen hin als Wirtschafts- und Investitionsstandort zu vermarkten. Als „Kraftzentren“ der europäischen Großregion sollen hierfür die Metropolregion Wien-Bratislava fungieren.⁴⁴⁰

Eine andere, ebenso glaubwürdige Interpretation der Beweggründe für die Schaffung einer Großregion, die über die grenzüberschreitende Metropolregion Wien-Bratislava hinausgeht, war, dass Bratislava sich weigerte, eine enge Kooperation mit Wien im Bereich des Regionalmarketings und der Wirtschaftsentwicklung „unter der Flagge Wiens“ einzugehen.⁴⁴¹

Abbildung 29 Centrope-räumlicher Bezug

Ganz gleich, welche Beweggründe nun hinter der Idee Centrope stehen, sollte festgehalten werden, dass Centrope KEINE neue politische oder administrative Institution darstellt, sondern:

- eine politische Entwicklungslinie oder Dachmarke,
- ein strategisches Instrument für gemeinsame Entwicklungen,
- einen Initiator und Vermittler gemeinsamer Vorteile,
- wie auch eine lebendige Agentur für Lobbying und Marketing.⁴⁴²

Im Zeitraum 2003-2007 wurden in der Region Centrope (deren Name übrigens im Rahmen eines grenzüberschreitenden Schülerwettbewerbs entstand) bereits zwei Interreg IIa bzw. IIIa Projekte unter dem Titel BAER und BAER II (Building a European Region) durchgeführt⁴⁴³. Die Organisationsstrukturen waren damals ausschließlich auf Österreich konzentriert, da bei der Einreichung von BAER lediglich Österreich ein EU-Mitgliedsland darstellte. Als einzigem Co-Finanzierer oblag Österreich auch die komplette Projektorganisation – sowohl das Steering Committee (Entscheidungsorgan für Projekte und Finanzierung), als auch das Konsortium (ausführendes Organ) setzte sich ausschließlich aus österreichischen Akteuren zusammen. Lediglich im „Advisory Board“, als Rat gebendes Organ, waren alle Teilregionen vertreten.⁴⁴⁴

⁴³⁹ VGL. GÜNAY2008: 63

⁴⁴⁰ VGL. GÜNAY2008: 65

⁴⁴¹ VGL. GÜNAY2008: 62

⁴⁴² VGL. ANTALOVSKY 2006, ZIT. SWIATEK 2011: 216

⁴⁴³ VGL. SWIATEK 2011: 231F

⁴⁴⁴ VGL. SWIATEK 2011: 231F

Konkrete sichtbare Erfolge der BAER Projekte hielten sich daher eher in Grenzen – wie Abb. 30 zeigt, standen eher die Bewusstseinsbildung beziehungsweise das Bekanntmachen der Region im Vordergrund. Diese Phase kann daher eher als Vorbereitungsphase für die Etablierung einer grenzüberschreitenden Region zwischen Österreich, der Slowakei, Tschechien und Ungarn verstanden werden.⁴⁴⁵ Woran jedoch innerhalb dieser Periode intensiv gearbeitet wurde, war das „Zukunftsleitbild CENROPE 2015“, das die gemeinsamen Vorstellungen bezüglich der Entwicklung und Zusammenarbeit zusammenfasst (wenn auch in sehr blumiger Art und Weise). Für diese Vision wurde auch ein Businessplan erarbeitet, der „[...] als Fahrplan für konkrete, von gleichberechtigten Partnern getragene Kooperationsaktivitäten dienen soll.“ Auf diesen Businessplan einigte man sich im Zuge der Konferenz 2007 in Bratislava, die unter dem Motto „Ready for take-off“ stand.

Ergebnisse von BAER I & II

- Planungsvision "We grow together - Together we grow: Centrope Vision 2015" (bildet die Basis der künftigen Zusammenarbeit)
- Entwicklung eines gemeinsamen Logos
- Centrope Map
- Labour Report
- Politisches Agenda-Setting und Commitment
- Erwecken öffentlicher Aufmerksamkeit (4 Anzeigen in Tageszeitungen, 7 Videoclips, 3 Kino-Spots, 6 CENTROPE Konzerte, 1 CENTROPE Segelregatta, 3.000 Folder, 3 multilaterale

Abbildung 30 BAER I & II Ergebnisse
 QUELLE: SWIATEK 2011: 232f

In Zukunft soll die Zusammenarbeit innerhalb Centropes durch ein nachhaltiges transnationales Kooperationsmanagement intensiviert werden. Dies soll im Zuge des derzeit aktuellen Projekts „Centrope Capacity“ (seit 2009) geschehen, das aufgrund der Restrukturierung der europäischen regionalpolitischen Strukturen innerhalb des Förderprogramms „Central Europe“⁴⁴⁶ umgesetzt wird.

Mit der Fokussierung auf der Gestaltung eines effizienten Kooperationsmanagements innerhalb der Region Centrope, haben sich die Organisationsstrukturen (siehe Abb. 31) stark verändert. Nicht mehr alleine die österreichischen Teilregionen sind im Steering Committee vertreten, sondern alle Teilregionen. Zudem wurden vier Centrope-Büros in den jeweiligen Teilregionen installiert, denen eine hohe Verantwortung für das Gelingen eines effektiven multilateralen Kooperationsmanagements zugeschrieben wird⁴⁴⁷.

Das sogenannte „advisory board“ wurde durch das multilaterale Steering Committee ersetzt. Die politischen Konferenzen (siehe Abb. 31) blieben erhalten, wie auch das Projektsekretariat, das vom

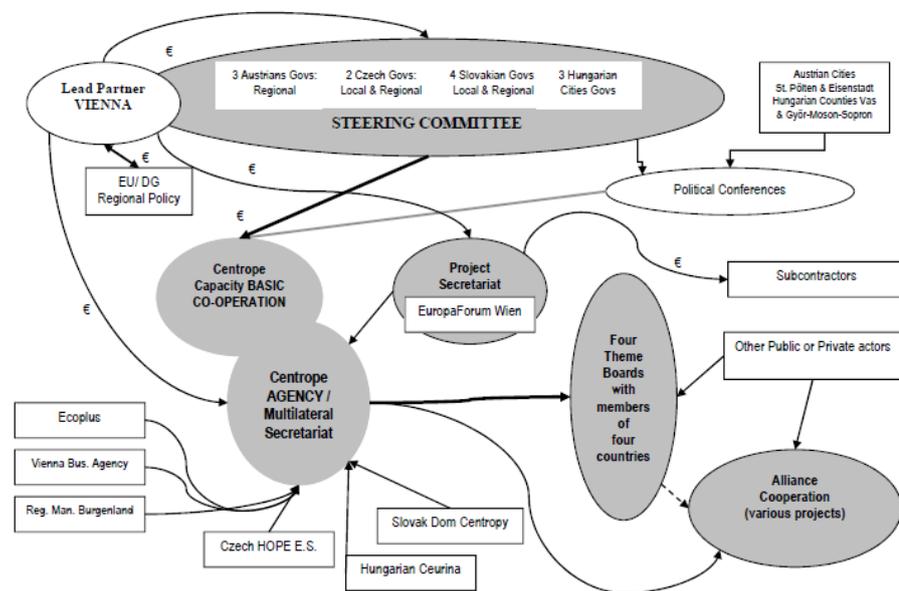


Abbildung 31 Organisationsstruktur Centrope Capacity
 QUELLE: SWIATEK 2011: 243

⁴⁴⁵ VGL. MADREITER 2010: 1376
⁴⁴⁶ VGL. SWIATEK 2011: 234
⁴⁴⁷ VGL. MADREITER 2010: 1377

Europaforum Wien geführt wird.⁴⁴⁸ Leadpartner (als verpflichtendes Element territorialer Kooperation) stellt die Stadt Wien (Magistratsabteilung [MA] 53) dar, die von der MA 18 fachlich in der Projektsteuerung unterstützt wird.⁴⁴⁹

Die Themenfelder von Centrope Capacity, in denen thematische Leitprojekte entwickelt werden sollen, sind folgende:

- Knowledge Region (Wirtschaftsentwicklung, Innovation, Forschung)
- Spatial Integration (Planung, Verkehr, Umwelt)
- Human Capital (Bildung, Qualifizierung)
- Culture Region (Kultur Tourismus)⁴⁵⁰

Auch wenn bezüglich Centrope einige kritische Stimmen existieren und sichtbare Erfolge spärlich gesät sind, muss man sich dennoch vor Augen halten, dass es nicht möglich sein kann, innerhalb von knapp 10 Jahren einen integrierten Wirtschaftsraum derartiger Dimension und Diversität zu schaffen, beziehungsweise diesen Raum unter eine Dachmarke zu „stecken“. Denn bei allen Potentialen, die die Region in sich birgt, stellen nach wie vor die unterschiedlichen wirtschaftlichen Strukturen und Wirtschaftsleistungen, die ungleiche Gewichtung der Kernzentren Wien und Bratislava, die unterschiedlichen institutionellen Strukturen, wie auch historisch bedingte Ressentiments und Empfindlichkeiten⁴⁵¹ Hürden und Herausforderungen dar, die nur mit Ausdauer und Besonnenheit überwunden werden können.

Die Organisationsstrukturen von Centrope waren zu Beginn sicherlich nicht die Kooperationsförderlichsten, da die österreichischen Teilregionen jegliche Entscheidungs- und Vollzugsmachten besaßen und sich die anderen Teilregionen zum Teil übervorteilt fühlten. Dies war aber andererseits auch nicht anders möglich, da zu Beginn der Centrope Initiative nur Österreich EU-Mitglied war und Fördermittel akquirieren konnte. Mittlerweile sind jedoch alle Teilregionen EU-Mitglieder und auch gleichwertige Partner innerhalb des Projekts Centrope. Daher existiert nach wie vor die Chance, das überaus motivierte Vorhaben der Vermarktung der Centrope-Region als Wirtschaftsstandort wirklich umzusetzen. Allerdings wird dieser Prozess noch länger anhalten und sicherlich auch noch weitere Restrukturierungen erfahren.

6.4.3 TWIN CITY

Der Twin City Liner, ein Schnellkatamaran, der zwischen Wien und Bratislava verkehrt, ist so gut wie jedem Wiener ein Begriff. Jeder kennt ihn, die wenigsten haben ihn benutzt und kaum einer bringt damit mehr in Verbindung als eine schnelle, relativ teure, Schiffsverbindung zwischen den Hauptstädten Wien und Bratislava. Dass „Twin City“ eine Strategie darstellt, die den Aufbau und die Vermarktung eines gemeinsamen Wirtschaftsraums Wien-Bratislava verfolgt, scheint hingegen weniger populär zu sein. „Lustigerweise“ ist der Twin-City Liner genaugenommen gar nicht Teil dieses Konzepts, sondern hat sich nur den Namen „geliehen“.

⁴⁴⁸ VGL. SWIATEK 2011: 240

⁴⁴⁹ VGL. MADREITER 2010: 1377

⁴⁵⁰ MADREITER 2010: 1377

⁴⁵¹ VGL. GÜNAY 2008: 64

Twin City ist ein Konzept oder eine Initiative, die 2005 von der Industrieplattform Wien-Bratislava ins Leben gerufen wurde. Diese Industrieplattform wurde 2004 gegründet und setzt sich aus den Industriellenvereinigungen Wien, Niederösterreich und Burgenland wie auch namhaften Industriebetrieben aus Österreich und der Slowakei zusammen, die gemeinsam Vorschläge und Anliegen für die regionale Entwicklung erarbeiten.⁴⁵²

Zweck der Zusammenarbeit ist laut der Rahmenvereinbarung Twin City Wien-Bratislava „das gemeinsame Bestreben, Projekte vorzuschlagen, vorzubereiten und zu erstellen um die notwendigen Schritte zur Schaffung der Twin City – Region Wien-Bratislava zu setzen“.⁴⁵³

Prioritäre Themen stellten zu diesem Zeitpunkt dar:

- Verlängerung der Wiener Schnellbahn S7 bis Bratislava
- Errichtung einer Hochgeschwindigkeitsbahn Wien-Bratislava
- Verlängerung der Transsibirischen Breitspurbahn bis zur Twin City Wien-Bratislava

Die Strategie der Twin City ist eindeutig wirtschaftlich orientiert und fokussiert in erster Linie den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur, insbesondere der des Personennahverkehrs. Die Industriellenvereinigung verfolgt damit in erster Linie das Ziel, die „Gateway-Funktion“⁴⁵⁴ der grenzüberschreitenden Metropolregion Wien-Bratislava auszubauen.

Während die Broschüre „Europa Region Mitte: Twin City Wien-Bratislava“ (2006) einen optimistischen und motivierten Eindruck für die Etablierung eines gemeinsamen Wirtschaftsraums vermittelte und zahlreiche Ideen und Projekte vorstellte, hat die anfängliche Euphorie bezüglich der Vermarktung einer gemeinsamen Wirtschaftsregion im Laufe der Jahre jedoch Einbußen erfahren. Die Promotoren der ersten Stunde haben sich zurückgezogen, „weil es schon so weit gegangen ist [...] dass viele gesagt haben, sie können das schon nicht mehr hören, dauernd nur Twin City, Twin City“, wie ein Mitglied⁴⁵⁵ der Industriellenvereinigung Wien im Zuge des Interviews verriet. Daher haben sich die Industriellenvereinigungen seit den letzten zwei Jahren aus der Vermarktung der Gesamtregion Twin-City zurückgezogen und konzentrieren sich derzeit vor allem auf die Projekte des „Marchegger Asts“⁴⁵⁶ und der Verlängerung der Transsibirischen Breitspurbahn, die die Twin City zum Gateway zwischen Europa und Ostasien erheben könnte⁴⁵⁷. Dennoch ist geplant, die Idee der Twin City in einem „zweiten Anlauf“ wieder stärker ins Rampenlicht zu bringen.⁴⁵⁸

Unterzeichner der Rahmenvereinbarung "Twin City Wien-Bratislava"	
Industriellenvereinigung Wien	
Industriellenvereinigung Niederösterreich	
Industriellenvereinigung Burgenland	
Siemens AG Österreich	
Porr AG	
BAWAG	
OMV AG	
Flughafen Wien AG	
BA-CA AG	
Volkswagen Slovakia, a.s.	
Peugeot Citroen Automobiles Slovakia, s.r.o.	
Doprastav, a.s. Bratislava	

Abbildung 32 Twin-City Rahmenvereinbarung
QUELLE: IV WIEN, NÖ & BURGENLAND 2006: 3

⁴⁵² IV WIEN, NÖ & BGLD 2006: 3

⁴⁵³ IV WIEN, NÖ & BGLD 2006: 3

⁴⁵⁴ SIEHE ABSCHNITT 2.5 DIE FUNKTIONEN DER METROPOLREGION

⁴⁵⁵ AKTEUR VIAU1802 (AUS GRÜNDEN DER VERSPROCHENEN WAHRUNG DER ANONYMITÄT, KÖNNEN AN DIESER STELLE KEINE NAMEN GENANNT WERDEN)

⁴⁵⁶ AUSBAU DER SOGENANNTEN MARCHEGGER-OSTBAHN ZWISCHEN WIEN UND MARCHEGG ALS DURCHGEHENDE ELEKTRIFIZIERTE, ZWEIFLEISIGE

HOCHGESCHWINDIGKEITSSTRECKE. MITTLERWEILE WURDE DIESE STRECKE VON DER REPUBLIK ÖSTERREICH PER VERORDNUNG ZU EINER „HOCHLEISTUNGSSTRECKE“ ERKLÄRT (BGBL II, NR. 11/2012)

⁴⁵⁷ VGL. AKTEUR VIAU1802

⁴⁵⁸ VGL. AKTEUR VIAU1802

Auch wenn die Twin City Idee noch nicht die erwünschte Aufmerksamkeit gefunden hat, besteht dennoch eine aktive Zusammenarbeit zwischen der Industriellenvereinigung Wien und der Stadt Wien bezüglich der Standortentwicklung. So werden seit 2006 gemeinsame Erklärungen zum Standort Wien abgegeben, um „optimale Rahmenbedingungen zur Entwicklung des Standorts und einer modernen, offenen Gesellschaft zu schaffen und zusammen mit anderen Verantwortungsträgern Maßnahmen zugunsten des Industrie-, Technologie- und Arbeitsstandorts initiieren und umzusetzen.“⁴⁵⁹ Bezüglich der Twin City enthält die aktuellste Erklärung (2010) folgende Themen:⁴⁶⁰

- Ausbau der Schienenverbindungen (Ausbau Marchegger Ostbahn und S7, Errichtung der Schleife Götzensdorf zur Anbindung des Flughafen Wiens an das internationale Straßennetz)
- Verbesserung des Straßennetzes zwischen Wien und Bratislava
- Steigerung der Synergieeffekte zwischen den Flughäfen Wien und Bratislava, gemeinsame Bewirtschaftung des Luftraums
- Intensivierung der Schifffahrt
- Ausbau des trimodalen Güterverkehrszentrums Wiener Hafen, Errichtung von Logistikzentren in Inzersdorf (mittelfristig) und Wien Nord (langfristig) zur Etablierung eines europäischen Logistik-Hubs
- Verlängerung der Breitspurbahn

6.5 DIE STRATEGISCHE AUSRICHTUNG DER KERNSTÄDTE

Wien

SELBSTWAHRNEHMUNG WIENS
WIEN...
... Stadt mit zukunftsfähiger Entwicklung
... im europäischen Verbund der Städte und Regionen
... Wirtschaftszentrum in einer starken Region
... Stadt der vorausschauenden Arbeitsmarktpolitik
... Zentrum für Wissen und Kultur
... Stadt des sozialen Ausgleichs
... Stadt des Miteinander verschiedener Kulturen, Religionen und Lebensweisen
... Stadt der Gleichstellung der Geschlechter – Gender Mainstreaming
... Stadt mit urbaner Lebens- und Erlebnisqualität
... Stadt der intelligenten Mobilität
... Stadt des leistbaren Wohnens in hoher Qualität
... eine umweltbewusste Stadt
... Sicherheit ist Lebensqualität für alle und
... Stadt mit perfektem Service

Abbildung 33 Selbstwahrnehmung Wiens
 QUELLE: STRATEGIEPLAN 2004

Die strategische Planung für Wien findet weder auf der Ebene der Stadtregion, noch auf der Ebene der Vienna Region statt. Die maßgeblichen Strategieentwicklungsdokumente für Wien sind der STEP05 (Stadtentwicklungsplan 2005), sowie der Strategieplan Wien 2004. Diese beziehen sich jedoch nicht nur ausschließlich auf das Stadtgebiet, sondern auch beinhalten auch Leitbilder und Handlungsfelder für die Stadtregion, die Vienna Region und für Centrepe.

Der erste Strategieplan wurde im Jahr 2000 erstellt. Aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen durch die EU-Osterweiterung, wurde er 2004 aktualisiert und um Fragen bezüglich der Positionierung Wiens in einem veränderten Umfeld ergänzt. Zudem beinhaltet der Strategieplan verstärkt Querverweise auf die Nachhaltigkeit, regionale Zusammenhänge, Gender Mainstreaming, aktive Standortpolitik sowie Öffentlichkeit und Partizipation.⁴⁶¹ Der Strategieplan soll eine

⁴⁵⁹ „GEMEINSAME ERKLÄRUNG DER STADT WIEN UND DER INDUSTRIELLENVEREINIGUNG WIEN ZUM STANDORT WIEN“ 2010: 1

⁴⁶⁰ „GEMEINSAME ERKLÄRUNG DER STADT WIEN UND DER INDUSTRIELLENVEREINIGUNG WIEN ZUM STANDORT WIEN“ 2010: 10

⁴⁶¹ VGL. GÜNNAY 2008: 38

grundsätzliche strategische Vorgabe sein, an der sich auch andere Pläne, wie der STEP orientieren sollen. Die allgemeinen Ziele des Strategieplans sind in Abb. 34 zu finden.

Seit der EU-Osterweiterung, sieht Wien seine Rolle als Zentrum des neuen Europas. Daher beziehen sich auch die Zukunftsvisionen Wiens auf den historischen Wirkungsbereich der Stadt im zentral- und osteuropäischen Raum. So verfolgt bspw. der Strategieplan Wien 2004 den Anspruch, Wiens „[...] geistige Rolle und seine geopolitische Lage in der erweiterten Europäischen Union [zu nutzen] [...]“.⁴⁶² Die geopolitische Lage gilt sozusagen als „window of opportunity“.⁴⁶³ Dennoch ist man sich bewusst, dass sowohl die Kooperationsbeziehungen mit Bratislava und im Raum Centrope, aber vor allem auch innerhalb der Vienna Region verbessert werden müssen, um diese „opportunities“ auch wirklich nutzen zu können.

Wien sieht sich als Wirtschaftsstandort für die gesamte Region, weshalb sich Wien auch strategisch zu einer regionalen Orientierung der Wirtschaft bekennt.⁴⁶⁴ Diese regionale Orientierung wird vor allem an der Ausrichtung bedeutender österreichischer und Wiener Unternehmen sichtbar, die in den vergangenen Jahren aufgrund ihres Engagements in den Wachstumsmärkten in Zentral- und Osteuropa deutlich gewachsen sind.⁴⁶⁵ Insbesondere der Bankensektor hat den zentral- und ost- und südeuropäischen Raum erobert, weshalb Wien, obwohl die Stadt im globalen Vergleich eher weniger als Finanzstandort zu bezeichnen wäre, sich zu einem regional orientierten Bankenstandort etabliert hat.

„Wiens wirtschaftspolitische Strategie ist darauf ausgerichtet, Wien im 21. Jahrhundert als DIE Wirtschaftsmetropole im südöstlichen Zentraleuropa zu positionieren und damit seinen Platz unter den Top-Ten-Regionen der EU bezüglich des ökonomischen Entwicklungsniveaus zu halten und auszubauen.“⁴⁶⁶ Um dieses ambitionierte Ziel zu erreichen, strebt die Wirtschaftsstrategie den Ausbau der Qualität bei Produkten und Dienstleistungen, wie auch Humanressourcen und im F&E-Bereich an.⁴⁶⁷ Dies soll durch „gezielte Innovationspolitik und die Verbesserung der Rahmenbedingungen für technologie- und know-how-intensive Fertigungsprozesse in der Sachgüterproduktion und für hochwertige, international handelbare Dienstleistungen“⁴⁶⁸ ermöglicht werden. In Kombination mit der gezielten Nutzung der niedrigeren Kostenniveaus der östlichen Nachbarregionen in der Produktion sieht man die Chance einer Stärkung und Verbesserung der Wettbewerbsposition.⁴⁶⁹ Zudem wird die Bedeutung von Wissen als Produktionsfaktor, intellektuelles Kapital und als zentrale gesellschaftliche Ressource

WIEN - Strategiefelder	
-	Wien engagiert sich in Europa und verstärkt regionale Kooperationen
-	Wien schafft neue Perspektiven für Wirtschaft und Arbeit
-	Wien investiert in Wissen, Bildung, Kultur und Freizeit
-	Wien stärkt die Qualität von Naturraum und Stadtraum
-	Wien bleibt Stadt der Lebens- und Umweltqualität

Abbildung 34 Strategiefelder Wien
QUELLE: STRATEGIEPLAN 2004

⁴⁶² STRATEGIEPLAN 2004: 7

⁴⁶³ VGL. STRATEGIEPLAN 2004: 49

⁴⁶⁴ VGL. GÜNAY 2008: 36

⁴⁶⁵ VGL. GÜNAY 2008: 36

⁴⁶⁶ STRATEGIEPLAN 2004: 49

⁴⁶⁷ VGL. STRATEGIEPLAN 2004: 49

⁴⁶⁸ STRATEGIEPLAN 2004: 49

⁴⁶⁹ STRATEGIEPLAN 2004: 49

hervorgehoben⁴⁷⁰. Insbesondere im Exzellenzbereich der Life Sciences strebt Wien die Position als Wissenszentrum internationaler Bedeutung an.⁴⁷¹

Neben der regionalen wirtschaftlichen Verantwortung, die Wien übernehmen will, bezieht sich Wiens Selbstwahrnehmung sehr stark auf die hohe Lebensqualität, bedingt durch die intakte Umwelt, die hohe Wasserqualität, die soziale Kohäsion und auf das allgemeine Gefühl der Sicherheit. Diese Aspekte wurden auch 2011 wieder von Mercer's „Quality of Living Survey“⁴⁷² bestätigt: Wien nimmt den 1. Platz bezüglich Lebensqualität ein (vor Zürich) und den 5. Platz bezüglich Sicherheit (hinter Luxemburg, Bern, Helsinki und Zürich). In engem Zusammenhang oder als Teil der hohen Lebensqualität soll die traditionelle soziale Wohnbaupolitik weiterhin einen wichtigen Bestandteil für die künftige Entwicklung Wiens einnehmen. Die Ermöglichung von leistbarem Wohnen durch den geförderten Wohnungsneubau, Wohnbauhilfen und die sanfte Stadterneuerung, stellt daher einen Kernbereich der nachhaltigen Stadtentwicklung dar⁴⁷³.

Zudem streicht Wien aber auch nach wie vor seine Stellung als Kulturmetropole hervor, das sich auf einer Vielzahl an Kunsteinrichtungen, wie Museen, Akademien, Hochschulen, Konservatorien, wie auch Musikschulen und Theater begründet. Dieses Image soll weiterhin unterstützt werden, indem die Entwicklung der Wissensgesellschaft dazu genützt werden soll, Wien „zum Zukunftslabor künstlerischer Produktion und Reflexion“⁴⁷⁴ zu erheben.

Bratislava

Planungsdokumente BRATISLAVA

- National plan of regional development – NPRR (2002)
- Concept of territorial development of Slovakia – KURS (2001)
- Strategy of competitiveness development of Slovakia until
- SRKS – Action plans (2005)
- National strategic reference framework 2007–2013 – NSRR
- National strategy of sustainable development –NSTUR (2001)
- Action plan of NS TUR for 2005–2010 (2005)
- Strategy of development of Bratislava County (2003)
- Single Programming document NUTS II Bratislava Objective 2
- Territorial plan of Bratislava County
- Action plan of employment of Bratislava County for 2005–2006
- Regional innovation strategy of Bratislava County (2005)

Abbildung 35 Planungsdokumente Bratislava
QUELLE: BRZICA 2008: 46

Stadtregionale Planung als Kompetenz der Gemeinden und Regionen ist noch vergleichsweise neu für die Slowakei. Deshalb konnten sich auch noch keine etablierten Raumplanungs- oder Strategiedokumente etablieren. Da Raum- und Regionalentwicklung in der Slowakei zu einem großen Teil von der Akquirierung europäischen Fördermitteln abhängt, orientiert sich die strategische Entwicklung der Metropolregion Bratislava primär an den Zielen der Lissabon-Strategie, die mithilfe zahlreicher nationaler und regionaler Programme umgesetzt werden soll (siehe Abb. 36 nächste Seite).

Wie sich aus der Fülle der Dokumente erahnen lässt, gestaltet es sich äußerst schwierig, einen Überblick über die der Inhalte der Dokumente zu geben. Das erschwert nicht nur die Erfassung der strategischen Entwicklungsrichtung Bratislavas, sondern stellt auch für die regionale Entwicklung ein Problem dar. Denn die verschiedenen und teilweise sich überlappenden Programme und Programmperiode mit prinzipiell

⁴⁷⁰ VGL. STRATEGIEPLAN 2004: 75

⁴⁷¹ VGL. GÜNAY 2008: 38

⁴⁷² [HTTP://WWW.MERCER.COM/ARTICLES/QUALITY-OF-LIVING-SURVEY-EUROPE-1436425](http://www.mercer.com/articles/quality-of-living-survey-europe-1436425), ABG BRUFEN AM 01.09.2012

⁴⁷³ VGL. STRATEGIEPLAN 2004: 146

⁴⁷⁴ VGL. STRATEGIEPLAN 2004: 75

gleichen Zielen, aber unterschiedlichen Förderinstrumenten bzw. –strukturen, führen zu massiven Problemen bei der Umsetzung von Zielen.⁴⁷⁵

Als wichtiges Planungsdokument kann jedoch in jedem Fall das „Operational Program Bratislava County“ betrachtet werden, das der Akquirierung europäischer Fördergelder der Programmperiode 2007-2013 dient. Abb. 36 gibt einen Überblick über dessen Prioritäten und Schwerpunktsetzungen. Hierbei handelt es sich jedoch um sehr grundlegende, allgemeine Ziele, die im Grunde genommen auf jede Region übertragbar wären (zumindest teilweise). Andererseits zeigt diese Prioritätensetzung aber auch, dass sich die Strukturen Bratislavas im Aufbau befinden und metropolitane Infrastrukturen, wie beispielsweise Breitbandinternet, noch ausgebaut werden müssen.

Auch Bratislava sieht sich als Tor zwischen Ost und West – am westlichen Ende des Landes gelegen betrachtet sich Bratislava als Tor der Slowakei zum Westen, aus anderer Richtung als Tor zum Osten. Ebenso wie Wien in Österreich, stellt auch Bratislava das wirtschaftliche, politische und kulturelle Zentrum der Slowakei dar – die Unterschiede zwischen Bratislava und dem Rest des Landes gestalten sich jedoch um einiges prägnanter. Denn sowohl wirtschaftlich als auch kulturell sind die Unterschiede zwischen Bratislava und der slowakischen Provinz sehr groß⁴⁷⁶.

Bratislava stellt den Motor der wirtschaftlichen Transformation in der Slowakei dar, da es sich seit der Wende von einer durch Chemie- und Gummiindustrie geprägten Stadt in eine „Business Stadt“ gewandelt handelt. Damit gilt Bratislava sozusagen als Sinnbild für die radikalen Umwälzungen im wirtschaftlichen und sozialen Bereich seit dem Ende des sozialistischen Systems.⁴⁷⁷

Bratislava ist die einzige Region in der Slowakei, in der Handel und Dienstleistungen einen höheren Anteil am BIP haben als die Industrie.⁴⁷⁸ Die Bestrebungen gehen daher weiterhin in die Richtung einer „weißen Stadt“, also Bratislava von einem Zentrum der Schwerindustrie in ein Zentrum der leichten Industrie, sowie von Bildung und Forschung umzuwandeln.⁴⁷⁹ Mehr als 60% der gesamten ausländischen Direktinvestitionen werden in der Region Bratislava getätigt – auch österreichische Unternehmen sind stark repräsentiert (insbesondere Banken). Besonders förderlich für die Ansiedlung von Unternehmen ist die in den 1990er Jahren eingeführte Flat-Tax von 19%, die für jeden und für alle Bereiche gilt.⁴⁸⁰ Zudem locken das immer noch niedrige Lohnniveau und die Verfügbarkeit hochqualifizierter Arbeitskräfte.⁴⁸¹

Seit den 1990ern ist um Bratislava herum eine starke Automobilindustrie entstanden, weshalb auch manchmal vom „Detroit Europas“ die Rede ist. Jährlich werden mehr als 600.000 Fahrzeuge produziert, die führenden Produzenten sind Renault, Peugeot und Volkswagen⁴⁸².

⁴⁷⁵ VGL. BRZICA2008: 246

⁴⁷⁶ VGL. GÜNAY2008: 39

⁴⁷⁷ VGL. GÜNAY2008: 39

⁴⁷⁸ VGL. GÜNAY2008: 39

⁴⁷⁹ VGL. GÜNAY2008: 39

⁴⁸⁰ VGL. GÜNAY2008: 39

⁴⁸¹ VGL. GÜNAY2008: 40

⁴⁸² VGL. GÜNAY2008: 40

Bratislava sieht seine Zukunft als zentrale Stadt in der Donauregion und möchte sich in Zukunft wirtschaftsbranchenbezogen breiter aufstellen, beispielsweise durch die Stärkung von innovativen Technologien, wie im Umweltbereich, oder wie in Wien im Life Science Bereich. Die Einflusspotentiale der

<p>Priorität 1: INFRASTRUKTUR</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wiederbelebung von etwa 40 Wachstumspolen und Aufwertung ihrer physischen Umwelt - Erhaltung und Regenerierung des Naturerbes - Förderung von Fahrradwegen im Hinblick auf die bessere Erschließung des Tourismus - Öffentlicher Regional- und Stadtverkehr
<p>Priorität 2: WISSENSBASIERTE WIRTSCHAFT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Förderung von Innovations- und Technologietransfers an KMU (einschließlich innovative Technologien zur Steigerung der Energieeffizienz und der Nutzung erneuerbarer Energieträger) - Reduzierung und Vermeidung von Luftverschmutzung - Förderung der Informationsgesellschaft durch Digitalisierung der Regionalverwaltung und Entwicklung elektronischer Dienstleistungen auf regionaler und lokaler Ebene - Förderung der Zugangsmöglichkeiten zum Breitband-Internet - Verbesserung des Zugangs und des effizienten Einsatzes von IKT durch KMU
<p>Priorität 3: TECHNISCHE HILFE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Unterstützung bei der Vorbereitung, Verwaltung, Überwachung und Bewertung sowie bei der Informations- und Kontrolltätigkeit und um Maßnahmen zur Verbesserung der Verwaltungskapazitäten bei der Programmdurchführung

Abbildung 36 Operational Program Bratislava County, Prioritäten und Schwerpunkte
 QUELLE: [HTTP://EC.EUROPA.BJ/REGIONAL_POLICY/](http://ec.europa.eu/regional_policy/), ABGERUFEN AM 01.09.2012

Stadt auf die wirtschaftliche Entwicklung sind jedoch gering, da die wirtschaftliche Entwicklung nach wie vor stark von der Ansiedlung ausländischer Unternehmen geprägt wird.⁴⁸³ Zudem hängen auch städtebauliche Veränderungen zu einem großen Teil von ausländischen Immobilienfirmen ab – die bauliche städtische Entwicklung scheint sich mehr nach den Vorstellungen der Investoren zu vollziehen, als dass sie Teil eines ganzheitlichen Zukunftskonzepts wäre.⁴⁸⁴

Die Vermarktung der Region gestaltet sich zurzeit noch sehr schwierig. Der rasante wirtschaftliche Aufstieg und die Chancen, die sich durch die europäische Integration ergeben haben, müssen erst „verdaut“ werden. Zudem hat Bratislava in gewisser Weise auch mit einem Identitätsproblem zu kämpfen – aufgrund der jungen Geschichte als Hauptstadt (seit 1993) muss das Selbstbewusstsein Bratislavas als Metropole noch wachsen⁴⁸⁵.

1999 wurde die erste Zukunftsstrategie erarbeitet, die auf 10 Jahre ausgelegt war. Diese wurde jedoch nie aus dem Slowakischen übersetzt, weshalb an dieser Stelle auch leider nicht näher darauf eingegangen werden kann. Ebenso wenig gestaltete sich die Suche nach einem neuen Strategieplan erfolgreich.

Da jedoch, wie bereits des Öfteren erwähnt, die regionale Entwicklung ohnehin stark von den europäischen Förderprogrammen abhängt, kann man sich bezüglich Bratislavas strategischer Entwicklung zumindest ansatzweise am operationalen Programm zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit orientieren (siehe Abb. 36).

⁴⁸³ VGL. GÚNAY 2008: 40F
⁴⁸⁴ VGL. GÚNAY 2008: 41
⁴⁸⁵ VGL. GÚNAY 2008: 41

7 DAS NETZWERK EINER GEMEINSAMEN WIRTSCHAFTLICHEN POSITIONIERUNG WIEN-BRATISLAVA: DIE AKTEURE UND IHRE BEZIEHUNGEN

Dieses Kapitel widmet sich nun voll und ganz der empirischen Analyse des Netzwerks der Metropolregion Wien-Bratislava. Wie eingangs formuliert, ist das Ziel der empirischen Analyse, „hinter die Kulissen“ der offiziell kommunizierten Willensbekundungen einer gemeinsamen wirtschaftlichen Positionierung der Metropolregion Wien-Bratislava zu blicken. Zu diesem Zweck soll das Akteursnetzwerk, das sich seit Beginn der grenzüberschreitenden Kooperationsinitiativen entwickelt hat, mittels sozialer Netzwerkanalyse in Hinblick auf seine Mitglieder und deren Beziehungsstrukturen analysiert werden. Im Mittelpunkt steht daher eine quantitative Netzwerkanalyse des Informationsaustauschs zwischen den Organisationen und Institutionen, die an der Positionierung der grenzüberschreitenden Metropolregion mitwirken. Da jedoch die quantitativ ermittelten Struktureigenschaften für sich alleine wenig über die Qualität der Kooperationsbeziehungen aussagen können, werden zudem die Interessen der Netzwerkakteure und deren subjektiven Einschätzungen bezüglich der Erfolge und Herausforderungen grenzüberschreitender Zusammenarbeit in die Analyse mit einbezogen, um ein vollständiges Bild der derzeitigen Situation zu schaffen.

7.1 DIE METHODE DER ANALYSE

Die Analyse stellt eine Art Momentaufnahme der grenzüberschreitenden Kooperation im Bereich der wirtschaftlichen Positionierung dar. In diesem Zusammenhang soll die empirische Studie bewusst einen explorativen Charakter einnehmen, da einerseits die Auseinandersetzung mit politischen Netzwerke in grenzüberschreitenden Metropolregionen eine absolute Neuheit darstellt, zum andern aber auch die Datenlage am besten dafür geeignet ist, das Netzwerk Schritt für Schritt zu „dechiffrieren“. Es werden keine Hypothesen getestet, sondern mithilfe einer Kombination an Methoden Fragestellungen „erforscht“, mit dem Ziel, die informellen Strukturen der Zusammenarbeit aufzudecken, zu beschreiben und darauf aufbauend eine Bewertung der derzeitigen Kooperationssituation innerhalb der Metropolregion Wien-Bratislava zu erarbeiten.

Für die Beantwortung der Frage...

„Sind die Kooperations- und Netzwerksstrukturen innerhalb der Metropolregion Wien-Bratislava dazu geeignet, die Etablierung eines grenzüberschreitenden Wirtschaftsraums zu unterstützen?“

... ist es nötig, das Netzwerk auf unterschiedlichen Ebenen und aus unterschiedlichen Perspektiven zu betrachten. Für die Schaffung einer möglichst vielseitigen Momentaufnahme und für die Definition bestimmter Bewertungsaspekte wird sich die folgende Studie an den unterschiedlichen Erkenntnissen der theoretischen Auseinandersetzung orientieren, die an dieser Stelle noch einmal zusammengefasst werden sollten.

7.1.1 DIE BEWERTUNGSGRUNDLAGEN DER EMPIRISCHEN STUDIE-ZUSAMMENFASSUNG DER THEORETISCHEN ERKENNTNISSE

- Kooperationen und Netzwerke können nicht isoliert von ihren politischen, wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen betrachtet werden, da sie nicht nur von ihnen beeinflusst und geprägt werden, sondern selbst Teil des regionalen Netzwerkgefüges sind und dieses mitgestalten.

(siehe bspw. 3.1.2 Kooperationen und Netzwerke als Schlüsselfaktoren für die Aktivierung der endogenen Potentiale, 3.1.3 Der Standort als System, 3.3 Regionale Kooperation als Notwendigkeit und Herausforderung, 4.1 Die Region als Netzwerk von Netzwerken – die relationale Sicht der Region)

→ *Daher wird sich auch die vorliegende Bewertung der Kooperationsstrukturen nicht alleine auf das soziale Netzwerk und seinen Eigenschaften beschränken, sondern ebenso die politischen, wirtschaftlichen und sozialen Kontexte berücksichtigen (siehe Forschungsdesign).*

- Die allgemeinen Kooperationsstrukturen und auch das soziale Netzwerk selbst als Element der Governance, lassen sich nach den Kriterien einer „Good Governance“ bewerten. Folgende „Gütekriterien“ können für die Kooperationssituation in der Metropolregion Wien-Bratislava herangezogen werden:

- Entwicklung einer klaren Strategie für die wirtschaftliche Positionierung
- Existenz eines organisatorischen Kerns, der Funktionen des Managements von Wissen und der Verbreitung von Informationen übernimmt
- Vertikale und horizontale Vernetzung der regionalen Akteure

(siehe bspw. 3.2.5 „Good“ Metropolitan Governance und ihre Aufgaben, 6.4 Grenzüberschreitende Kooperationen innerhalb der Metropolregion: Centrope, Twin City und die Zeit davor)

→ *Für die Betrachtung des vorliegenden Netzwerks aus Sicht der Governance ist es nötig, die informellen Strukturen im Zusammenhang mit den formalen, institutionalisierten Strukturen zu betrachten. Zu diesem Zweck werden bei der Bewertung der Ergebnisse der sozialen Netzwerkanalyse, die offiziellen Akteure des „Centrope Capacity“-Projekts auf ihre Funktionen als Koordinatoren und Schnittstellen innerhalb des informellen Informationstausch-Netzwerks hin überprüft. Zudem kann das Netzwerk anhand seiner Akteursverteilung und der intersektoralen Verflechtungsstrukturen in Hinblick auf die horizontale und vertikale Integration bewertet werden.*

- Basierend auf den Erkenntnissen einer erfolgreichen regionalen Entwicklung, die auf das Zusammenspiel „richtungsoffener“ und „zweckgerichteter“ Netzwerke verweisen, können auch für das vorliegende Netzwerk zumindest ansatzweise derartige Strukturen aufgespürt werden. Existieren in sich geschlossene Gruppen, die aber dennoch mit anderen Gruppen in Verbindung stehen, kann man davon ausgehen, dass innerhalb der Gruppen das nötige soziale Kapital in Form von Kollektivität und Vertrauen aufgebaut wird, aber dennoch der Gefahr des „lock-in“ begegnet wird, indem die Gruppe durch ihre (schwachen) externen Beziehungen Zugang zu nicht redundanten Informationen, Ressourcen, Einstellungen etc. haben.

(siehe bspw. 4.1 Die Region als Netzwerk von Netzwerken – die relationale Sicht der Region)

→ *Existieren also innerhalb des Netzwerks Teilnetzwerke, die sich durch eine höhere Kohäsion auszeichnen, aber dennoch mit anderen Teilgruppen in Verbindung stehen, kann man davon ausgehen, dass die Struktur des Netzwerks im Allgemeinen dafür geeignet ist, die unterschiedlichen Interessen, Ressourcen und Kapazitäten in sinnvoller Art und Weise mit anderen zu kombinieren, d.h. die Informations- und Innovationsflüsse zu organisieren.*

- Weitere Aspekte, die für die Erforschung des Netzwerks relevant erscheinen, sind die Erwartungen und Rollen der einzelnen Akteursgruppen innerhalb des Netzwerks und die Gefahr der Kontrolle durch bestimmte Akteursgruppen und deren Interessen. Insbesondere Fachbehörden, Kammern und institutionalisierte Interessensgruppen (wie bspw. die Industriellenvereinigung) können innerhalb von Kooperationen Kontroll- und damit möglicherweise strukturkonservierende Funktionen einnehmen. (siehe bspw. 3.3 Regionale Kooperation als Notwendigkeit und Herausforderung)

→ *Um etwaige Koalitionszonen „aufzuspüren“, wird innerhalb der sozialen Netzwerkanalyse den Vernetzungsstrukturen besondere Beachtung geschenkt. Im Fokus sollen nicht nur die Verflechtungen innerhalb und zwischen den sektoralen Akteursgruppen stehen, sondern insbesondere auch die Integration der einzelnen Teilregionen, da die räumliche Perspektive im Zusammenhang mit der Etablierung einer grenzüberschreitenden Metropolregion im besonderen Maße relevant erscheint.*

- Eine weitere Dimension der Kooperationsstruktur stellt die dynamische Komponente dar, in diesem Fall bezogen auf die Frage, in welcher Kooperationsphase sich das vorliegende Netzwerk gerade befindet und welche Herausforderungen mit dem jeweiligen Stadium verbunden sind. Da die Überwindung etwaiger Frustrationen oder Krisen innerhalb des Kooperationsprozesses von zentralen Akteuren abhängt, die die Funktionen von Motivatoren oder Promotoren übernehmen, sollten derartige Akteure vorhanden sein.

(siehe 3.3.3 Regionale Kooperation als Prozess)

→ *Die Beleuchtung dieses Aspekts ergibt sich einerseits aus der Analyse der Kooperationsinitiative Centropo, andererseits können Erkenntnisse über das derzeitige Stadium der Kooperation aus den qualitativen Daten gewonnen werden. Für die Ermittlung der Akteure, die für die Aufrechterhaltung der Kooperationsstrukturen wichtige Funktionen einnehmen, werden auf Basis der netzwerkanalytischen Konzepte des sozialen Kapitals, Macht und Einfluss und deren Maßzahlen identifiziert.*

7.1.2 FORSCHUNGSFRAGEN DER SOZIALEN NETZWERKANALYSE

Für die Beantwortung der Fragestellung unter der Einbeziehung der oben genannten Aspekte und Dimensionen, wird sich die soziale Netzwerkanalyse an folgenden rahmengebenden Fragestellungen orientieren:

1. Wer sind die Akteure des Netzwerks?
2. Wie gestaltet sich die Macht- und Einflussverteilung innerhalb des Netzwerks?
3. Welche Vernetzungsstrukturen weist das Netzwerk auf?
4. Welche Interessen vertreten die Netzwerkakteure?
5. Wie wird die grenzüberschreitende Kooperation von den Netzwerkakteuren wahrgenommen?

Mit Bezug auf die theoretischen Bewertungsgrundlagen liegen die Schwerpunkte wiederum auf folgenden Fragestellungen:

- 1a Welche Akteursgruppen sind im Netzwerk vertreten? Sind alle „Centropo-Akteure“ Teil des Schlüsselnetzwerks?*
- 1b Wie gestaltet sich die Verteilung der Akteure auf die einzelnen Teilregionen? Dominieren zahlenmäßig bestimmte Akteursgruppen oder Teilregionen?*
- 2a Wer sind die zentralen Akteure des Netzwerks? Welche Positionen nehmen die „Centropo-Akteure“ ein?*
- 2b Wer könnte sich neben den Centropo-Akteuren als Promotor des Netzwerks eignen?*
- 2c Welche Bedeutung nehmen die einzelnen sektoralen und regionalen Akteursgruppen innerhalb des Netzwerks ein?*
- 2d Besteht eine Hierarchisierung innerhalb des Netzwerks?*
- 3a Wie dicht und kohäsiv ist das gesamte Netzwerk?*
- 3b Wie sind die einzelnen sektoralen Akteursgruppen untereinander und mit anderen Gruppen vernetzt? Lassen sich kohäsive Teilgruppen identifizieren?*
- 3c Sind die Teilregionen miteinander verbunden oder lassen sich regionale Segmentierungsmuster erkennen?*
- 4a Welche Interessen dominieren das Netzwerk?*
- 4b Welche Interessen vertreten die einzelnen Akteursgruppen? Welche Interessen vertreten die zentralsten Akteure?*
- 4c Wo liegen die regionalen Schwerpunkte?*
- 5a Welche Erfolge grenzüberschreitender Kooperation lassen sich identifizieren?*
- 5b Wo liegen die Barrieren grenzüberschreitender Kooperation?*
- 5c Welche Aufgaben/Herausforderungen ergeben sich für die künftige grenzüberschreitende Zusammenarbeit?*
- 5d Wie gestaltet sich die Kooperationskultur im Allgemeinen?*

Mithilfe der Ergebnisse dieser Detailfragen wird es möglich sein, ein vielfältiges, umfassendes Bild über die derzeitige Kooperationssituation zu schaffen.

7.1.3 FORSCHUNGSDESIGN

Für die Abbildung des Netzwerks und der allgemeinen Kooperationsstruktur, kommen mehrere Methoden zur Anwendung, da wie bereits erwähnt, nicht nur die Beziehungen der Akteure ausschlaggebend für die Funktionsfähigkeit eines Netzwerks sind, sondern ebenso die gesellschaftlichen Strukturen und Prozesse, die die Motive, Eigenschaften und Strukturen eines Netzwerks prägen.

In diesem Zusammenhang orientiert sich das Forschungsdesign an einer multidimensionalen Betrachtungsweise, wie sie auch innerhalb der Literatur vertreten wird.

Abb. 37 bildet nun dieses Forschungsdesign ab, das, angelehnt an Otgaar et al. (2008)⁴⁸⁶, die Einflussfaktoren auf Kooperationen und Netzwerke zusammenfasst und die einzelnen Methoden erläutert, die zu deren Erfassung nötig sind.

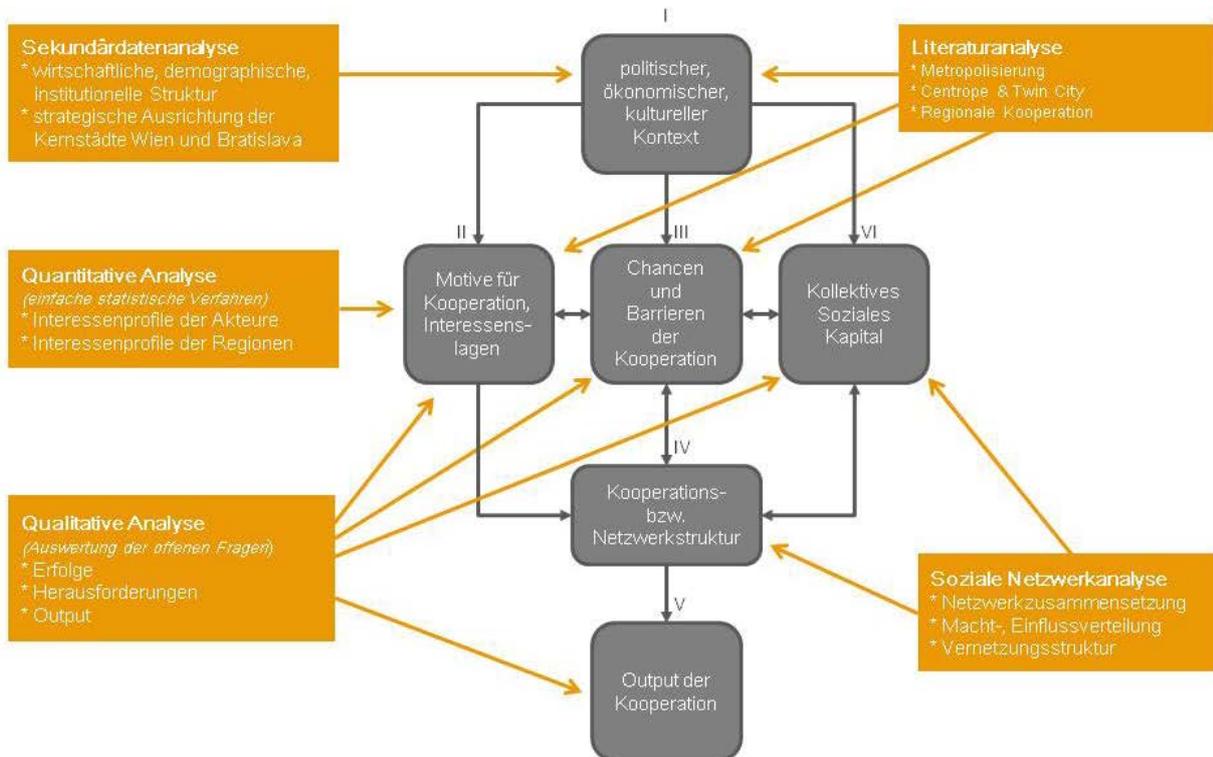


Abbildung 37 Forschungsdesign

Wie man sieht, stellt diese Studie einen bunten Mix an Methoden dar, die allesamt in die Erarbeitung der Fragestellungen einfließen werden.

- (I) Der allgemeine politische, ökonomische und kulturelle Kontext wurde bereits innerhalb des zweiten Kapitels⁴⁸⁷ diskutiert. Für die konkreten Bedingungen innerhalb der Metropolregion Wien-Bratislava wird, dient das Kapitel des regionalen Profils als Überblick (Kapitel 6).
- (II) Auch die Motive für Kooperation und Vernetzung wurden bereits im allgemeinen Kontext erläutert (siehe Abschnitt:3.4), für das vorliegende Netzwerk liegen jedoch konkrete Informationen über die Interessen der Akteure vor, da diese im Zuge der Befragung erhoben wurden.
- (III) Bezüglich der Chancen und Barrieren von Kooperation konnten ebenso bereits aus der Literatur Erkenntnisse gewonnen werden (siehe Abschnitt:3.4.). Die für das Netzwerk charakteristischen Chancen und Barrieren werden aus der qualitativen Analyse der offenen Fragen ermittelt.

⁴⁸⁶ OTGAAR ET AL. 2008: 9

⁴⁸⁷ SIEHE KAPITEL 2 METROPOLREGIONEN: DER HINTERGRUND IHRES BEDEUTUNGSGWINNS, IHRE FUNKTIONEN, IHR WETTBEWERB

INDIKATOREN NETZWERKSTRUKTUR

Zusammensetzung des Netzwerks

Bildung von Netzwerkgruppen auf Basis des Organisationstyps und regionaler Zugehörigkeit

Machtverteilung innerhalb des Netzwerks - Zentrale Akteure und Zentralisierung

*In-Degree, Out-Degree, Closeness, Betweenness Zentralitäten
Reputation innerhalb des Netzwerks
Zentralisierungs-Indizes*

Vernetzungsstrukturen

*Netzwerkdichte Gesamtnetzwerk, Akteursgruppen, Teilregionen
Vernetzung zwischen Teilgruppen*

Solidaritätspotential, soziale Kohäsion

*Reziprozität
Koäsionsgrad*

(IV) Das methodische „Kernstück“ bildet die Erfassung der Netzwerkstruktur. Mittels der Sozialen Netzwerkanalyse wird die Frage nach den Eigenschaften des Netzwerks und der Vernetzungsstrukturen anhand der Indikatoren von Abb. 38 operationalisiert.

Abbildung 38 Netzwerkanalyse-Operationalisierung

- (V) Die Analyse des kollektiven sozialen Kapitals, das in diesem Netzwerk „schlummert“, ist aufgrund der Datenlage nicht vollständig möglich. Jedoch lassen sich mithilfe der Indikatoren Netzwerkdichte und Kohäsion zumindest Einschätzungen bezüglich des sozialen Zusammenhalts ermitteln, weshalb auch dieser Aspekt in die Analyse mit einfließt.
- (VI) Schlussendlich werden die Outputs der Kooperation aus den Aussagen der qualitativen Analyse ermittelt. Ausgehend von der Frage nach den Ergebnissen der Kooperation (siehe Fragebogen) werden die meistgenannten Projekte und Programme zusammengefasst.

7.1.4 VERWENDETE ANALYSESOFTWARE

Die Netzwerkanalyse erfolgte mit dem Programm UCINET 6, das speziell für Netzwerkanalysen entwickelt wurde⁴⁸⁸ und auch von den Netzwerkforschern⁴⁸⁹ empfohlen wird. Die Version 6.416 steht als kostenfreier Download im Internet zur Verfügung.

UCINET arbeitet auf der Basis von Matrizen und enthält diverse Routine-Algorithmen für graphentheoretische Analysen und für die Berechnung netzwerkanalytischer Maßzahlen. Zudem beinhaltet UCINET zur das Programm NETDRAW zur Visualisierung der Netzwerke. Statistische Auswertungen und graphische Nachbearbeitungen erfolgten mit Microsoft Excel 2007 und Adobe Illustrator CS 5.

⁴⁸⁸ BORGATTI, EVERETTA & FREEMAN 2002, L.C.. UCINET FOR WINDOWS: SOFTWARE FOR SOCIAL NETWORK ANALYSIS. HARVARD, MA: ANALYTIC TECHNOLOGIES

⁴⁸⁹ BSPW. JANSEN 2006, TRAPPMANN ET AL. 2011

7.2 DEFINITION DES ERHOBENEN NETZWERKS

Die Daten, auf denen die folgende Analyse basiert, wurden im Zuge des Forschungsprojekts „MetroNet“ erhoben, das vom luxemburgischen Forschungsinstitut CEPS/INSTEAD⁴⁹⁰ seit 2010 durchgeführt wird. In Kooperation mit der „Katholieke Universiteit“ Leuven, der „Université de Haute Alsace“ in Mülhausen, der Technischen Universität Wien, der „University of the West of England“ in Bristol und der „Universität Luxemburg“, verfolgt dieses Projekt das Ziel, „besser zu verstehen, wie Netzwerke öffentlicher Politiken den räumlichen Aufbau grenzüberschreitender Metropolregionen in Europa steuern. Im Konkreten analysiert das Projekt die Bedeutung der an der strategischen Planung und territorialen Förderung beteiligten Akteursnetzwerke und ermittelt darüber hinaus ihre Fähigkeit zur Förderung effizienter grenzüberschreitender Governance-Systeme.“⁴⁹¹ Für diesen Zweck werden vergleichend vier Fallstudien untersucht: (1) die Region „Basel-Mulhouse-Freiburg“, (2) die „Eurometropole Lille-Kortrijk-Tournai“, (3) „Luxemburg und die Großregion“ und (4) „Metropolregion Wien-Bratislava“ (Wien-Bratislava-Brno-Győr).

Dank des Engagements meines Diplomarbeitbetreuers Rudolf Giffinger und der Kooperationsbereitschaft des Forschungsleiters Christophe Sohn, wurden für diese Arbeit die Daten der Metropolregion Wien-Bratislava zur Verfügung gestellt. Zudem wurde mir die Möglichkeit eröffnet, selbst an der Erhebung der Daten mitzuwirken, wie auch erste Erfahrungen mit den Methoden der Netzwerkanalyse während eines zweimonatigen Aufenthalts in Luxemburg zu sammeln.

Die ursprüngliche Intention bei der Erhebung der Netzwerkdaten war die Erfassung derjenigen Akteure, die für das gemeinsame Standortmarketing der grenzüberschreitenden Metropolregion Wien-Bratislava relevant sind. Aus diesem Grund wurde Standortmarketing als Forschungsfeld definiert und die ersten relevanten Akteure mittels Experteninterviews ermittelt.

Im Zuge der ersten Interviews stellte sich jedoch heraus, dass keiner der befragten Akteure den Begriff des Standortmarketings verwenden wollte, da innerhalb der Region noch nicht geklärt ist, worauf sich die regionale Vermarktung einer grenzüberschreitenden Metropolregion überhaupt beziehen soll – es fehlt noch an einer wirtschaftlichen Positionierung, im Sinne einer strategischen Entwicklungsrichtung, die die Potentiale der Region zu einem stimmigen Gesamtbild vereinen könnte.

Daher wurde für die folgenden Befragungen der Begriff des „Standortmarketings“ durch „wirtschaftliche Positionierung“ ersetzt. Damit hat sich jedoch auch das Forschungsfeld erweitert, da die wirtschaftliche Positionierung kein klar abgegrenztes Politikfeld darstellt, sondern eher als Querschnittspolitik zu verstehen ist, die das Ziel verfolgt, die regionalen Aktivitäten aufeinander abzustimmen und zu koordinieren.

Auch wenn sich der Untersuchungsgegenstand auf ein politisches Thema bezieht und die Zusammensetzung der Akteure für den Charakter eines politischen Netzwerks sprechen, handelt es sich beim vorliegenden Netzwerk um kein Politiknetzwerk im „klassischen“ Sinne. Während innerhalb von Politiknetzwerkanalysen vorrangig Entscheidungs- und Implementationsprozesse bestimmter Gesetze, Projekte oder Programme im Vordergrund stehen und das Ziel der Analyse ist, zu rekonstruieren, wie es zu

⁴⁹⁰ CENTRE D'ETUDES DE POPULATIONS, DE PAUVRETÉ ET DE POLITIQUES SOCIO-ECONOMIQUES/INTERNATIONAL NETWORKS FOR STUDIES IN TECHNOLOGY, ENVIRONMENT, ALTERNATIVES, DEVELOPMENT

⁴⁹¹ METRONET-PROJEKT BESCHREIBUNG, SIEHE ANHANG

bestimmten Ergebnissen gekommen ist, eignet sich für dieses Netzwerk die neutrale analytische Betrachtung weitaus besser.

Der Grund hierfür liegt zum einen darin, dass die Befragung nicht darauf ausgerichtet war, bestimmte Prozesse oder Programme zu hinterfragen, zum anderen befindet sich das Netzwerk einer gemeinsamen Metropolvermarktung noch im Aufbaustadium. Hier stehen keine dezidierten Agenden zur Debatte, sondern es geht vor allem darum, Informationen auszutauschen und einander „kennenzulernen“, um darauf aufbauend (vielleicht) eine Kooperationskultur zu entwickeln, die zu kollektiven Entscheidungen und Aktivitäten fähig ist. Dieses Netzwerk stellt sozusagen die erste Stufe metropolitaner Kooperation dar, indem es dazu dient, Informationen auszutauschen und eine gewisse Kooperationskultur zu entwickeln. Ebenso kann es als sogenanntes richtungsoffenes Netzwerk betrachtet werden, das als Meta-Netzwerk einer grenzüberschreitenden Positionierung die einzelnen Projektnetzwerke koordiniert beziehungsweise ein gewisses Vertrauen generiert, das sich positiv auf die Kooperationsfähigkeiten auswirkt.

7.2.1 NETZWERKELEMENTE

Akteure

Die Daten wurden auf der Ebene der Organisationen erhoben. Es handelt sich daher bei den Akteuren dieses Netzwerks um keine Personen, sondern um korporative Akteure, wie Organisationen, Institutionen oder Unternehmen. Für die Erhebung dieser Daten waren die Interviewten angehalten, im Sinne bzw. aus der Perspektive ihrer Organisation zu antworten. Dass bei dieser Art der Befragung dennoch persönliche Interessenslagen oder Eigenschaften einfließen können, liegt auf der Hand.

Relationen

Beziehungen wurden lediglich bezüglich des Informationsaustauschs erhoben, wobei in diesem Zusammenhang nicht differenziert wurde, ob die jeweiligen Akteure Sender oder Empfänger von Informationen darstellen. So gesehen handelt es sich hierbei streng genommen um ungerichtete Beziehungen, allerdings können sie innerhalb der Analyse auch als gerichtete Beziehungen interpretiert werden, da die Differenzierung zwischen „Akteur sendet Informationen“, „Akteur erhält Informationen“ und „Akteur tauscht Informationen aus“ auch für diesen Datensatz möglich ist.

Die Relationsintensität des Informationsaustauschs wurde nicht erhoben. Es wurde lediglich abgefragt, ob der befragte Akteur (Organisation) mit den anderen Akteuren innerhalb der letzten zwei Jahre Informationen zum Thema der grenzüberschreitenden Positionierung ausgetauscht hat. Wie der Informationsaustausch stattfand (Telefon, Email, persönlich), wie oft, oder welche Art von Informationen ausgetauscht wurden, wurde nicht erhoben.

Merkmale

Im Zuge der Befragung wurden nicht nur Knoten und Kanten eines Netzwerks ermittelt, sondern auch deren Eigenschaften. Folgende Merkmale (in diesem Fall Attribute) können daher in die Analyse einfließen:

- Interessen der Organisation an bestimmten Politikfeldern innerhalb grenzüberschreitender Kooperation
- Interessen der Organisation an bestimmten Arbeitsfeldern des Standortmarketings

7.2.2 NETZWERKABGRENZUNG

Für die Abgrenzung des Netzwerks der wirtschaftlichen Positionierung der Metropolregion Wien-Bratislava kamen verschiedene Methoden zum Einsatz: die Entscheidungs- oder eventbasierte Methode, die Reputationsmethode und schließlich die relationale Methode des „Schneeball-Verfahrens“. Wie bereits in der theoretischen Auseinandersetzung erläutert, stellt die Kombination der unterschiedlichen Verfahren eine übliche Methode der Netzwerkabgrenzung dar.

Zunächst wurde auf Basis von Teilnehmerlisten verschiedener Veranstaltungen zum Thema „Centrope“ eine Liste an Akteuren erstellt (eventbasierte Methode), die dann in Absprache mit verschiedenen Experten für den österreichischen und slowakischen Raum überarbeitet und ergänzt wurde (Reputationsmethode). Diese Akteure, bei denen es sich sowohl um Individuen als auch um Organisationen handelte, bildeten nun die Teilnehmer der ersten Befragungsrunde. Nach Abschluss dieser ersten Erhebungsrunde wurden auf Basis der Frage nach den bedeutendsten Personen des Netzwerks und einer ersten strukturellen Netzwerkanalyse bezüglich der zentralen Akteure, weitere relevante Akteure ermittelt, die dann, sofern sie nicht bereits befragt worden waren, die Akteure der zweiten Befragungsrunde darstellten („Schneeball-Verfahren“).

Während sich der Untersuchungsraum des „MetroNet“ - Projekts auf den gesamten Centrope-Raum bezieht (der neben den Teilregionen der Vienna Region, Bratislava und Trnava auch die tschechischen und ungarischen Nachbarregionen umfasst), wurde das Netzwerk für die folgende Analyse auf die in dieser Arbeit definierte Metropolregion Wien-Bratislava abgegrenzt und umfasst die Teilregionen Wien, Niederösterreich, Burgenland, Bratislava Kraj und Trnava Kraj. Diese nominalistische Abgrenzung anhand des geographischen Bezugs begründet sich zum einen auf der Fokussierung der Beziehungen zwischen den „Twin Cities“ beziehungsweise innerhalb der „Twin Region“ als Motoren der grenzüberschreitenden Metropolregion. Zum andern kristallisierte sich im Zuge der Befragungen heraus, dass - wenn überhaupt - primär diese Teilräume als gemeinsame Metropolregion wahrgenommen werden.⁴⁹²

7.2.3 DER FRAGEBOGEN UND DIE BEFRAGUNG

Da das Projekt noch nicht abgeschlossen ist, ist es leider nicht möglich, den gesamten Fragebogen in den Anhang aufzunehmen⁴⁹³, die für die vorliegende Analyse relevanten Bestandteile können jedoch erläutert werden. Vorab sei erwähnt, dass sich im Folgenden der Begriff des „Akteurs“ prinzipiell auf die Ebene der Organisation bezieht. Es wurden zwar auch Beziehungsdaten auf der individuellen Ebene der Befragten erhoben, für die Beantwortung der vorliegenden Fragestellungen werden auf individueller Ebene jedoch nur die qualitativen Aussagen berücksichtigt⁴⁹⁴.

⁴⁹² DIESE ABGRENZUNG WURDE IN ABSPRACHE MIT DEM FORSCHUNGSLEITER VORGENOMMEN UND ALS ZULÄSSIG ERACHTET.

⁴⁹³ BEI BESTEHENDEM INTERESSE ZU DETAILS DES FRAGEBOGENS KÖNNEN INFORMATIONEN UNTER CHRISTOPHE.SOHN@CEPS.LU ANGEFORDERT WERDEN

⁴⁹⁴ ZUDEM ERGABEN SICH IM ZUGE DER BEFRAGUNG EINIGE SCHWIERIGKEITEN BEZÜGLICH DER DATEN AUF INDIVIDUELLER EBENE, DA EINIGE BEFRAGTE TROTZ ZUSICHERUNG DER ANONYMITÄT NICHT BEREIT WAREN, IHRE KONTAKTE ZU NENNEN.

Der Inhalt des Fragebogens

Zunächst wurden die Interessenslagen der Akteure zur grenzüberschreitenden Kooperation im Allgemeinen abgefragt. Mithilfe einer Skala von 0 (gar kein Interesse) bis 5 (sehr hohes Interesse) wurden die Interessen der Organisationen innerhalb der letzten zwei Jahre für folgende Bereiche ermittelt:

- Marketing für den Wirtschaftsstandort
- Öffentlicher Personenverkehr
- Raumordnung
- Wirtschaftliche Entwicklung, Innovation
- Informations-/Kommunikationstechnologien (ITK)
- Arbeitsmarkt, Beschäftigung
- Gesundheit, Aus- und Weiterbildung, Forschung
- Umwelt, Schutz vor Naturrisiken
- Tourismus, Kultur, Sport, Freizeit
- Sicherheit

Darauffolgend wurde die Frage nach der gemeinsamen wirtschaftlichen Positionierung spezifiziert, indem die Interessen bezüglich folgender Arbeitsfelder erhoben wurden (wiederum anhand einer Skala von 0 [gar kein Interesse] bis 5 [sehr hohes Interesse]):

- Schaffung eines positiven Images der Metropolregion
- Organisation von Wirtschaftsveranstaltungen für die Metropolregion
- Teilnahme an Wirtschaftsveranstaltungen
- Unternehmensförderung für ausländische Investoren in der Metropolregion
- Errichtung von Vermarktungsagenturen für die Metropolregion

Schließlich wurden die relationalen Daten abgefragt. Die Interviewten wurden angehalten, diejenigen Organisationen zu benennen, mit denen sie innerhalb der letzten zwei Jahre Informationen zum Thema der grenzüberschreitenden Positionierung ausgetauscht haben. Informationsaustausch wurde in diesem Zusammenhang definiert als gezielte Weitergabe von Informationen an bestimmte Organisationen im Zuge persönlicher Kontakte, auf telefonischem Wege, per e-mail oder über soziale Netzwerke. Rundmails oder Schreiben an einen allgemeinen Verteiler galten nicht als Informationsaustausch. Zu diesem Zweck wurde den Interviewten die Liste der Organisationen vorgelegt, die als relevante Akteure des Netzwerks identifiziert worden waren (mittels Entscheidungs- und Reputationsmethode). Zudem bestand die Möglichkeit, diese Liste zu ergänzen.

Den dritten Teil der Befragung stellten drei offene Fragen dar, die sich auf die persönliche Meinung der Interviewten zur grenzüberschreitenden Positionierung bezogen. Folgende Fragen wurden gestellt:

- „Wie schätzen Sie die Ergebnisse der grenzüberschreitenden Positionierung für den Wirtschaftsstandort ein? Sind Sie mit den bisher erreichten Ergebnissen zufrieden?“
- „Worin sehen Sie die künftigen Herausforderungen für Ihre Region im Bereich der grenzüberschreitenden Positionierung für den Wirtschaftsstandort?“
- „Welche Personen oder Organisationen sollten sich Ihrer Meinung nach stärker in die grenzüberschreitende Kooperation im Bereich der grenzüberschreitenden Positionierung für den Wirtschaftsstandort einbringen?“

Im Zuge der Befragung wurden also attributive, relationale und qualitative Daten abgefragt. Während die relationalen Daten die Grundlage für die soziale Netzwerkanalyse darstellen, werden die Attributs-Daten insbesondere für die allgemeine Beschreibung der Akteure und deren Interessen an der grenzüberschreitenden Kooperation herangezogen. Die qualitativen Daten sollen hingegen über die wahrgenommene Qualität der grenzüberschreitenden Kooperation beziehungsweise über die Herausforderungen in Bezug auf die gemeinsame wirtschaftliche Positionierung Auskunft geben.

Die Befragung

Für den Raum der Metropolregion Wien-Bratislava, der sich in dieser Arbeit auf die Regionen Wien, Niederösterreich, Burgenland, Bratislava Kraj und Trnava Kraj beschränkt, wurden 38 Personen aus 29 Organisationen befragt. Da sich die Netzwerkanalyse nur auf die Ebene der Organisationen, also auf sogenannte korporative Akteure bezieht, wurden für diejenigen Organisationen bzw. Institutionen, die mehrfach interviewt wurden (Stadt Wien, Regionalmanagement Burgenland, Stadt Bratislava), für die Attributs-Daten (Interessen und Funktionen) nur die Angaben der „Ranghöchsten“ innerhalb der Organisation herangezogen, die relationalen Daten wurden hingegen zusammengefasst.

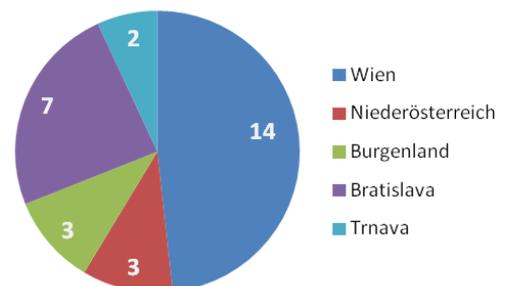


Abbildung 39 Befragte Organisationen n=29

Aus Abbildung 39 wird ersichtlich, dass doppelt so viele österreichische wie slowakische Akteure befragt wurden. Diese Auswahl ergab sich zum einen aus den Methoden der Netzwerkabgrenzung, zum anderen war die Bereitschaft für Interviews auf slowakischer Seite eher gering. Da es sich bei einer Netzwerkabgrenzung weniger um ein Sampling handelt, das bestimmte statistische Kriterien bezüglich der Zusammensetzung der befragten Akteure erfüllen sollte, ist dieser Umstand nicht weiter störend, dennoch muss diese Situation bei der Interpretation der Analyseergebnisse berücksichtigt werden. Ebenso wird bei der Bewertung der Ergebnisse zu berücksichtigen sein, dass sich die relationalen Daten, genauer gesagt, die ausgehenden Beziehungen der Akteure „Stadt Wien“ (5 befragte Personen), „Regionalmanagement Burgenland“ (2 Personen) und „Stadt Bratislava“ (3 Personen) aus mehreren Befragungen zusammensetzen. Da die Analyse auf der Ebene der Organisationen bzw. Institutionen stattfindet, wurden die Angaben über den Informationsaustausch pro Organisation zusammengefasst.

Die Befragung erfolgte mittels persönlicher Interviews, die 30-60 Minuten in Anspruch nahmen. Nach einer telefonischen Kontaktaufnahme wurde zunächst per email eine Kurzbeschreibung des Projekts übermittelt, woraufhin – bei bestehendem Interesse – eine Terminvereinbarung erfolgte. Fühlte sich die kontaktierte Person nicht für diesen Bereich zuständig, wurde meist an eine andere Person innerhalb der Organisation verwiesen. In ein paar Fällen bestand jedoch gar kein Interesse beziehungsweise keine Möglichkeit für ein Interview, weshalb drei Organisationen nicht befragt werden konnten, obwohl sie eine prominente Rolle innerhalb des Netzwerks einnehmen – es handelt sich hierbei um die Planungsgemeinschaft Ost (PGO), die Wirtschaftsagentur Niederösterreich (EcoPlus) und das slowakische Centrepe Koordinationsbüro (Dom Centrepe). Diese Organisationen werden dennoch in das „Netzwerk der Schlüsselakteure“ aufgenommen – für die Interpretation der Ergebnisse muss jedoch der Umstand, dass diese Akteure nicht befragt wurden, auf jeden Fall berücksichtigt werden.

Genauere Zahlen über die allgemeine Rücklaufquote gestalten sich äußerst schwierig, da für die jeweiligen Teilregionen verschiedene Interviewer im Einsatz waren und die Kommunikation untereinander und mit dem Forschungsleiter in Luxemburg nicht immer reibungslos verlief. Dennoch kann im Allgemeinen festgestellt werden, dass die Bereitschaft in den österreichischen Teilregionen sehr hoch war, während sich die Auswahl der Interviewpartner in den slowakischen Teilregionen eher schwierig gestaltete.

7.3 DAS AKTEURSNETZWERK DER GRENZÜBERSCHREITENDEN METROPOLREGION WIEN-BRATISLAVA – ERGEBNISSE DER ANALYSE

7.3.1 DIE ZUSAMMENSETZUNG DES NETZWERKS

Nach erfolgter Netzwerkabgrenzung, wie sie im vorigen Kapitel beschrieben wurde, konnten nun diejenigen Organisationen identifiziert und interviewt werden, die für die Positionierung einer grenzüberschreitenden Metropolregion Wien-Bratislava relevant sind. Sie bilden das „Netzwerk Schlüsselakteure“. Drei der identifizierten relevanten Akteure konnten zwar, wie eingangs erwähnt, nicht interviewt werden, sie werden dennoch in dieses Netzwerk aufgenommen, da sie nach Ansicht der regionalen Experten zentrale Akteure und damit wichtige Elemente des Netzwerks darstellen.

Darüber hinaus werden jedoch auch jene Organisationen teilweise in die Analyse mit einbezogen, die im Zuge der Frage nach dem Informationsaustausch innerhalb der letzten zwei Jahre von den Befragten zusätzlich nominiert wurden. Voraussetzung für die Aufnahme in das sogenannte „Netzwerk Wien-Bratislava“ war jedoch die Angabe des Informationsaustauschs von mindestens zwei interviewten Akteuren, sowie die räumliche Zugehörigkeit zur Metropolregion Wien-Bratislava, wie sie für diese Arbeit definiert wurde.

Das Netzwerk „Wien-Bratislava“ kann nicht in allen Analyseschritten berücksichtigt werden. Für diese Akteure existieren weder Daten über ihre ausgehenden Beziehungen, noch über ihre Interessen oder Funktionen innerhalb der grenzüberschreitenden Positionierung, da aufgrund der zeitlich und monetär aufwendigen Erhebungsmethode mittels persönlicher Interviews, lediglich die Befragung der Schlüsselakteure möglich war.

Für die folgende Analyse wird also zwischen dem „Netzwerk Wien-Bratislava“ (86 Organisationen) und dem „Netzwerk Schlüsselakteure“ (32 Organisationen) unterschieden, wobei das der Fokus auf dem Netzwerk der Schlüsselakteure liegt.

Netzwerk Wien-Bratislava

Das Netzwerk Wien-Bratislava setzt sich, wie bereits erwähnt, aus all jenen 86 Organisationen zusammen, von denen mindestens zwei Interviewte angaben, innerhalb der letzten zwei Jahre Informationen zum Thema der grenzüberschreitenden Positionierung ausgetauscht zu haben.

Aus Abbildung 40 wird ersichtlich, dass knapp ein Viertel der Organisationen der Politik und Verwaltung zuzuordnen ist. Den höchsten Anteil nimmt hier die nationale Ebene ein.

NETZWERKZUSAMMENSETZUNG WIEN-BRATISLAVA (n=86)



Abbildung 40 Netzwerk Wien-Bratislava (n=86) nach Akteursgruppen

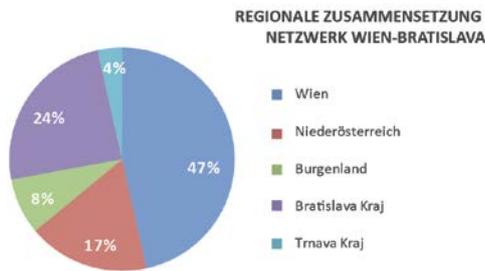


Abbildung 41 Akteure des Netzwerks Wien-Bratislava (n=86) nach Regionen

Ein Fünftel der Organisationen stammt aus dem Bereich der Wirtschaftsförderung, des Standortmarketings, der Clusterinitiativen, sowie der Innovations- und Technologieförderung. Diese Gruppe bildet im Prinzip den Kern der wirtschaftlichen Positionierung, da sie mehr oder weniger das operative Organ der Wirtschafts- und Standortpolitik darstellt. Alle Organisationen befinden sich

entweder im Eigentum der öffentlichen Hand, werden von ihr finanziert, oder sind Gesellschaften, an denen die öffentlichen Institutionen Anteile besitzen. In diese Gruppe fallen auch jegliche Wirtschaftsförderungsagenturen.

Weitere Akteure des Netzwerks sind zu jeweils gleichen Anteilen Regionalmanagements und Entwicklungsagenturen, Wirtschafts-, Arbeiterkammern und wirtschaftliche Interessensvertretungen, sowie Forschungs- und Beratungseinrichtungen (13%).

Mit deutlich geringerer Präsenz beinhaltet dieses Netzwerk zudem EU-Institutionen (inkl. Centrope Koordinationsbüros) (6%), öffentliche Infrastruktur-Unternehmen (8%), sowie Tourismusorganisationen (3%).

Während sich die Akteursverteilung nach Sektoren mehr oder weniger regelmäßig gestaltet, zeigt sich bei der regionalen Zusammensetzung der Akteure ein anderes Bild (Abbildung 41).

Mit fast der Hälfte der Netzwerkmitglieder bilden die Wiener Akteure die dominante Gruppe innerhalb des Netzwerks, knapp ein Viertel der Akteure haben ihren Sitz in der Region Bratislava. Immerhin 17% der Organisationen befinden sich in Niederösterreich. Die Akteure aus dem Burgenland und der Region Trnava scheinen mit 8% bzw. 4% eher unterrepräsentiert.

Netzwerk Schlüsselakteure

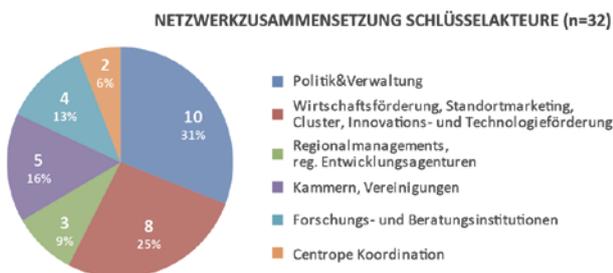


Abbildung 42 Netzwerkzusammensetzung Schlüsselakteure (n=32) nach Akteursgruppen

Die regionale Zusammensetzung des Netzwerks „Schlüsselakteure“ wurde bereits in Abb. 39 ersichtlich, weshalb an dieser Stelle darauf verzichtet wird, nochmals darauf einzugehen. Bezüglich der Art der Organisationen, die dieses Netzwerk bilden, dienen nun Abb. 42 und Tab. 5 dazu, sich ein Bild darüber zu machen. Zudem enthält die Tabelle namentlich alle

Organisationen, die als Schlüsselakteure der Metropolregion Wien-Bratislava identifiziert worden waren.

CENTROPE Projektsekretariat (Europaforum Wien) CENTROPE Koordinationsbüro Slowakei (Dom Centropo)	Centrope Koordinationsstellen
Stadt und Land Wien Land Niederösterreich Land Burgenland Stadt Bratislava Stadt Trnava Bratislava Kraj Trnava Kraj Gemeinde Wolfsthal Österreichische Raumordnungskonferenz (ÖROK) Planungsgemeinschaft Ost (PGO)	Politik & Verwaltung
Regionalmanagement NÖ - Büro Weinviertel Regionalmanagement Burgenland Regionale Entwicklungsagentur Pezinok-Senec	Regionalmanagements, regionale Entwicklungsagenturen
Mobilitätscluster Vienna Region Wirtschaftsagentur Wien Wirtschaftsservice Burgenland (WIBAG) TINA Vienna Urban Technologies and Strategies Central Danube Region Marketing & Development GmbH Wiener ArbeitnehmerInnen Förderungsfonds (WAFF) Wien Holding GmbH Wirtschaftsagentur Niederösterreich (EcoPlus)	Wirtschaftsförderung, Standortmarketing, Clusterinitiativen, Innovations- und Technologieförderung [halb-) öffentliche Unternehmen]
Wirtschaftskammer Wien Industriellenvereinigung Wien Wirtschaftskammer Österreich Arbeiterkammer Wien Wirtschaftskammer Slowakei	Wirtschafts- und Arbeiterkammern, Industriellenvereinigungen
Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO) Technische Universität Bratislava (STU Bratislava) Aurex - regionales Consulting Nationales Zentrum für Europäische Studien	Forschungs- und Beratungseinrichtungen

Tabelle 5 Schlüsselakteure (n=32)

Mit knapp einem Viertel aller Akteure, stellt die Kategorie der „Wirtschaftsförderung, Standortmarketing, Cluster, Innovations- und Technologieförderung“ die größte Gruppe der Schlüsselakteure dar. Diese Beobachtung ist jedoch nicht weiter verwunderlich, ebenso wenig wie die deutliche Präsenz der lokalen und regionalen Politik und Verwaltung (Stichwort „offiziell gestaltete Region“). Aber auch Wirtschafts- und Arbeiterkammern sowie Forschungs- und Beratungseinrichtungen sind mehrfach vertreten, ebenso wie regionale Entwicklungsagenturen.

7.3.2 DIE ZENTRALEN AKTEURE DES NETZWERKS WIEN-BRATISLAVA

Nur 29 der 86 Akteure des Netzwerks Wien-Bratislava wurden befragt. Das heißt, es wurde nur knapp ein Drittel der relationalen Daten erhoben. Da sowohl die Degree-Zentralität, als auch die Closeness- und Betweenness-Zentralität von den ausgehenden und eingehenden Beziehungen abhängen, ist deshalb für dieses Netzwerk lediglich die Betrachtung des In-Degrees (eingehende Beziehungen) sinnvoll. Zwar besteht auch hier das Problem, dass die In-Degrees bei vollständiger Befragung höchstwahrscheinlich andere Werte aufweisen würden (da ja die Daten von 56 Akteuren fehlen), jedoch lässt sich feststellen,

PRESTIGE DER ORGANISATIONEN außerhalb des Netzwerks der Schlüsselakteure	In-Degree (n=29)
österr. Bundesministerium für Wirtschaft (BMWFI)	13
Bundeskanzleramt Österreich (BKA)	12
Vienna Region Marketing GmbH	12
Austrian Business Agency	12
slowak. Umweltministerium	11
Regionalmanagement NÖ - Waldviertel	11
VOR -Verkehrsverbund Ostregion	11
Industriellenvereinigung Österreich	11
ARGE Donauländer	10
österr. Bundesministerium für Arbeit & Soziales (BMAK)	10
ZIT – Technologieagentur der Stadt Wien	9
Industriellenvereinigung NÖ	8
Slowak. Wirtschaftsförderungsagentur (SARIO)	8
L&R Sozialforschung	8
Wiener Hafen	8
Regionalmanagement NÖ - Industrieviertel	8
Wien Tourismus	7
österr. Außenministerium (BMEIA)	7
Techn. Sekretariat CBC-Programm AU-SK 07-13	6
Slowak. Verkehrsministerium	6
ÖBB	5
slowak. Finanzministerium	5
Academia Istropolitana Nova	5
slowak. Ministerium für regionale Entwicklung	5
UPSVAR - Zentrale Agentur für Arbeit, Soziales und Familie	5
Wiener Stadtwerke	5
ITS - Vienna Region Intelligent Transport Systems	5
Burgenland Tourismus	5

Tabelle 6 In-Degree Netzwerk Wien-Bratislava

welche Organisationen von den Akteuren des Netzwerks der Schlüsselakteure häufig als Informationstauschpartner angegeben wurden.

In diesem Zusammenhang können zudem Akteure des Schlüsselnetzwerks identifiziert werden, die ihre Informationsbeziehungen auch außerhalb des „elitären Zirkels“ pflegen und somit vielleicht über vielfältigere Informationen verfügen bzw. darauf zugreifen können, als Akteure, die vorrangig nur innerhalb des Netzwerks der Schlüsselakteure Informationen tauschen.

Prominente Akteure außerhalb des Netzwerks der Schlüsselakteure

Tab. 6 führt nun diejenigen Organisationen an, die von mindestens 5 Schlüsselakteuren als Informationstauschpartner angegeben wurden⁴⁹⁵. Auch wenn die Schlüsselakteure einen Teil des Netzwerks Wien-Bratislava darstellen, enthält die Tabelle nur diejenigen Akteure, die nicht als Schlüsselakteure gelten.

Insgesamt nehmen außerhalb des Netzwerks der Schlüsselakteure 28 Organisationen eine wichtige Rolle für den Informationstausch für die Positionierung einer grenzüberschreitenden Metropolregion ein.

Knapp ein Drittel dieser Akteure stellen nationale Ministerien der Slowakei beziehungsweise Österreichs dar. Daneben finden sich eine Reihe von öffentlichen Gesellschaften, die der Gruppe der Wirtschaftsförderung, des Standortmarketings und des Tourismus zugeordnet werden können. Aber auch Verkehrsinfrastruktur-Unternehmen, wie die ÖBB, der Wiener Flughafen, der Wiener Hafen sowie der

⁴⁹⁵ DIE LISTE ALLER AKTEURE DES NETZWERKS WIEN-BRATISLAVA UND IHRER IN-DEGREES FINDET SICH IM ANHANG

Verkehrsverbund Ost stehen bezüglich der wirtschaftlichen Positionierung in Kontakt mit den Schlüsselakteuren.

Selbst die Wiener Stadtwerke werden von einem Sechstel der Akteure als Informationstauschpartner angegeben. Weitere Informationslieferanten oder –empfänger sind Regionalmanagements, Industriellenvereinigungen und Forschungsinstitutionen.

Auch überregionale Institutionen wie das technische Sekretariat des operationellen Programms für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit zwischen Österreich und der Slowakei 2007-2013 und die ARGE Donauländer stellen Organisationen dar, die mit den Schlüsselakteuren in Verbindung stehen.

Als Überblick über die Zusammensetzung der Akteure nach Organisationstyp und Regionen und ihren durchschnittlichen In-Degrees dient Tab. 7 (die Zahl in der eckigen Klammer steht für die Anzahl der Akteure).

Regionalmanagements und die beiden Industriellenvereinigungen wurden am öftesten genannt,

dicht gefolgt von den Ministerien und den überregionalen Institutionen. Regional gesehen stammen die „prominenten“ Akteure vorwiegend aus Wien und Niederösterreich.

IN-DEGREE nach Organisationstyp	
nationale Politik und Verwaltung [9]	8,2
öffentliche Gesellschaften (Wirtschaftsförderung, Standortmarketing, Verkehr, Tourismus) [11]	7,9
Regionalmanagements [2]	9,5
Industriellenvereinigungen [2]	9,5
Forschungsinstitutionen [2]	6,5
überregionale Institutionen [2]	8,0
IN-DEGREE nach Teilregionen	
Wien [17]	8,9
Niederösterreich [3]	9,0
Burgenland [1]	5,0
Bratislava Kraj [7]	6,4
gesamt	8,1

Tabelle 7 NW Wien-Bratislava In-Degree nach Organisationstyp

Schnittstellen zwischen dem Netzwerk der Schlüsselakteure und dem Rest der Metropolregion

Wie angekündigt, werden nun diejenigen Akteure des Netzwerks der Schlüsselakteure angeführt, die Informationen mit der gesamten Metropolregion tauschen. Es gibt zwar keine Organisation der Schlüsselakteure, die nicht mit der gesamten Region in Verbindung steht, ein paar heben sich jedoch deutlich ab. Die folgende Tabelle enthält nun diejenigen Organisationen, deren ausgehende Verbindungen mindestens zur Hälfte außerhalb des Netzwerks der Schlüsselakteure realisiert werden.

SCHLÜSSELAKTEURE und ihre Verbindung zum Netzwerk Wien-Bratislava - Anteil der Out-Degrees	
Arbeiterkammer Wien	68%
Regionalmanagement NÖ - Weinviertel	60%
Central Danube Region Marketing GmbH	58%
Stadt Bratislava	54%
Land Niederösterreich	53%
Industriellenvereinigung Wien	52%
Wirtschaftskammer Österreich	50%
Region Trnava	50%
Technische Universität Bratislava	50%
Regionale Entwicklungsagentur Pezinok-Senec	50%

Tabelle 8 Schnittstellen Netzwerk Schlüsselakteure und Netzwerk Wien-Bratislava

Auch wenn für das Netzwerk Wien-Bratislava keine tiefergehenden Analysen möglich waren, konnten dennoch weitere Akteure identifiziert werden, die für den Informationsaustausch bezüglich einer grenzüberschreitenden Metropolregion relevant sind. Zudem konnten für die Schlüsselakteure weitere Eigenschaften bezüglich ihrer Rolle als Schnittstellen innerhalb der gesamten Metropolregion ermittelt werden.

7.3.3 DIE ZENTRALEN AKTEURE DES NETZWERKS DER SCHLÜSSELAKTEURE

Im Gegensatz zum Netzwerk Wien-Bratislava, können für das Netzwerk der Schlüsselakteure detailliertere Analysen bezüglich seiner zentralen Akteure durchgeführt werden.

Für die Ermittlung der zentralen Akteure des Netzwerks der Schlüsselakteure, kamen die in Kapitel 5.6 vorgestellten Zentralitätsmaße In-Degree, Out-Degree, Closeness und Betweenness zur Anwendung. Zudem wurde die Reputation der Akteure berücksichtigt, also die Anzahl der Nominierungen, die die jeweilige Organisation auf die Frage nach den wichtigsten Akteuren innerhalb des Netzwerks erhielten. Die Betweenness- und Closeness-Zentralitäten wurden aus der symmetrierten Matrix des Netzwerks Wien-Bratislava errechnet und stellen standardisierte Maße dar. Symmetriert bedeutet, dass kein Unterschied zwischen ausgehenden und eingehenden Beziehungen gemacht wird – eine Beziehung ist in diesem Sinne auch dann existent, wenn nur einer von zwei Akteuren den anderen als Tauschpartner angegeben hat. Rechentechnisch gesehen, sind somit Zeilen- und Spaltensummen ident.

Da, wie bereits im theoretischen Teil erläutert, die einzelnen Zentralitäts-Maße unterschiedlichen Verständnissen von Zentralität zugrunde liegen, werden zunächst die In- und Out-Degree-Zentralitäten, die Closeness-, wie auch die Betweenness-Zentralitäten getrennt voneinander betrachtet, um dann im Anschluss ein Profil der einzelnen Akteure bezüglich ihrer zentralen Stellung innerhalb des Netzwerks zu erarbeiten.

Zudem sei vielleicht noch darauf hingewiesen, dass mit Stadt Bratislava, Stadt Wien, Land Niederösterreich, Region Bratislava etc. die jeweiligen politischen und administrativen Institutionen gemeint sind und nicht die Stadt oder Region als räumliche Einheit. Wird sich dennoch auf die geographischen Teilregionen bezogen, werden diese als Wien, Niederösterreich, Bratislava etc. bezeichnet, wobei jeweils die Regionen und nicht die Städte gemeint sind.

Die kommunikativen und prominenten Akteure des Netzwerks

Dieser Abschnitt widmet sich nun den Zentralitäten des Degrees als Maß der Kommunikationsaktivität, des Out-Degrees als Indikator des Aktivitäts- oder Kontaktvolumens eines Akteurs und der In-Degree-Zentralität, als Zeichen des Prestiges oder Prominenz der Akteure innerhalb des Netzwerks.

Bezüglich der Out-Degrees sollte noch eine Anmerkung gemacht werden. Der Out-Degree ist dasjenige Zentralitätsmaß, das sich nicht aus der allgemeinen Netzwerkstruktur ableitet, sondern den eigenen Angaben der jeweiligen Akteure entspricht. In diesem Zusammenhang kann es nun in zweierlei Hinsicht zu gewissen Verzerrungen kommen. Das betrifft zum einen die unterschiedlichen Positionen der einzelnen Personen innerhalb der Organisationen. Die befragten Personen wurden zwar angehalten, im Namen der Organisation zu antworten, man muss jedoch davon ausgehen, dass ein Geschäftsführer oder Abteilungsleiter prinzipiell andere Angaben macht, als beispielsweise ein Sachbearbeiter oder Projektmanager. Während ersterere manchmal vielleicht nur überblicksmäßig Auskunft geben können, wissen zweitere wahrscheinlich besser darüber Bescheid, mit wem die Organisation nun tatsächlich Informationen zu bestimmten Themen ausgetauscht hat. Die zweite Dimension der Verzerrung bildet, wie in jeder anderen empirischen Erhebung auch, die Persönlichkeit und das (strategische) Verhalten des

Befragten. Ohne jemandem etwas unterstellen zu wollen, können sowohl Übertreibung als auch strategisches Zurückhalten von Informationen nicht ausgeschlossen werden.

Daher sollte man insbesondere außergewöhnlich hohe Out-Degrees mit gewisser Vorsicht behandeln, insbesondere wenn die Anzahl der In-Degrees in keinem entsprechenden Verhältnis dazu steht. Daher wurden neben den Zentralitätsmaßen auch das Verhältnis von In- und Out-Degrees in die Übersichtstabelle

aufgenommen, um den Blick dahingehend zu schärfen.

Tab. 9 führt nun alle Schlüsselakteure mit ihren jeweiligen Zentralitätsmaßen an. Für eine bessere Lesbarkeit dieser Tabelle. wurden die einzelnen Zentralitätsmaße in Klassen unterteilt und dementsprechend eingefärbt.

Sortiert nach den In-Degrees, können nun zunächst diejenigen Akteure identifiziert werden, die innerhalb des Netzwerks das meiste Prestige genießen. Wie man sieht, erfahren bis auf die Region Trnava alle politischen und administrativen Institutionen der Metropolregion das meiste Prestige, wie auch die beiden Centrope-Offices und die

Wirtschaftsförderungsag

AKTEUR	Degree	Out-Degree	In-Degree	Verhältnis Out-Degree/ In-Degree
Centrope Projektsekretariat Europaforum Wien	27	5	25	0,2
Stadt Wien	30	24	23	1,0
EcoPlus - Wirtschaftsförderungsagentur NÖ	21	-	21	-
Stadt Bratislava	30	24	19	1,3
Land Niederösterreich	26	21	18	1,2
Region Bratislava	21	7	18	0,4
Centrope Office SK - Dom Centrope	17	-	17	-
Wirtschaftsagentur Wien	22	16	15	1,1
Land Burgenland	21	14	15	0,9
Wirtschaftskammer Wien	18	12	15	0,8
PGO-Planungsgemeinschaft Ost	15	-	15	-
Regionalmanagement Burgenland	21	15	14	1,1
Region Trnava	19	15	14	1,1
WKO - Wirtschaftskammer Österreich	16	7	14	0,5
Mobilitätscluster Vienna Region	22	20	13	1,5
WAFF - Wiener ArbeitnehmerInnen Förderungsfonds	17	10	13	0,8
TINA Vienna Urban Technologies and Strategies	17	11	12	0,9
Stadt Trnava	16	10	12	0,8
Technische Universität Bratislava	16	6	12	0,5
WIBAG - Wirtschaftsförderungsagentur Burgenland	14	8	12	0,7
Regionalmanagement NÖ - Weinviertel	22	19	11	1,7
ÖROK - Österr. Raumordnungskonferenz	12	4	11	0,4
Industriellenvereinigung Wien	16	12	9	1,3
Wirtschaftskammer Slowakei	16	10	8	1,3
WIFO - Institut für Wirtschaftsforschung	23	20	7	2,9
Central Danube Region Marketing GmbH	20	19	7	2,7
Arbeiterkammer Wien	12	9	7	1,3
Wien Holding	18	14	6	2,3
AUREX - Regional Consulting	16	16	3	5,3
Regionale Entwicklungsagentur Pezinok-Senec	9	8	2	4,0
Nationales Zentrum für europ. Studien (SK)	11	10	1	10,0
Gemeinde Wolfsthal	19	19	0	-
Durchschnitt	18,8	13,3	12,2	
KOMMUNIKATIONSAKTIVITÄT KONTAKTFREUDE PRESTIGE	Out-Degree	In-Degree	Degree	
	über 15	mind. 15	über 20	
	über 10	mind. 10	über 15	
	über 5	mind. 5	über 10	
	5 und weniger	unter 5	10 und weniger	

Tabelle 9 Schlüsselakteure Degree, In-Degree, Out-Degree

Degrees (je prominenter, desto größer). Zudem wurden die Knoten nach ihrer Akteursgruppe eingefärbt und gemäß ihrer In-Degrees „hierarchisch“ angeordnet.

Aufgrund der zahlreichen Verbindungen, können zwar die einzelnen In-Degrees ihren Quellen nur schwer oder gar nicht zugeordnet werden, die Pfeile zeigen jedoch an, aus welcher Ebene die jeweiligen In-Degrees stammen.

Die effizienten Akteure

Die Closeness-Zentralitäten der Schlüsselakteure, also die Erreichbarkeit innerhalb des Netzwerks, sind außergewöhnlich hoch. Betrachtet man die Matrix der geodesics (kürzeste Pfade), wird ersichtlich, dass alle Akteure nur durch maximal 2 Kanten voneinander getrennt sind. Mehr als die Hälfte (57%) sind sogar direkt miteinander verbunden. Die durchschnittliche Pfaddistanz beträgt 1,4 – der „peripherste“ Akteur erreicht alle anderen Akteure in 1,7 Schritten, die beiden zentralsten Akteure sind durchschnittlich nur durch 1,1 Kanten von allen anderen getrennt.

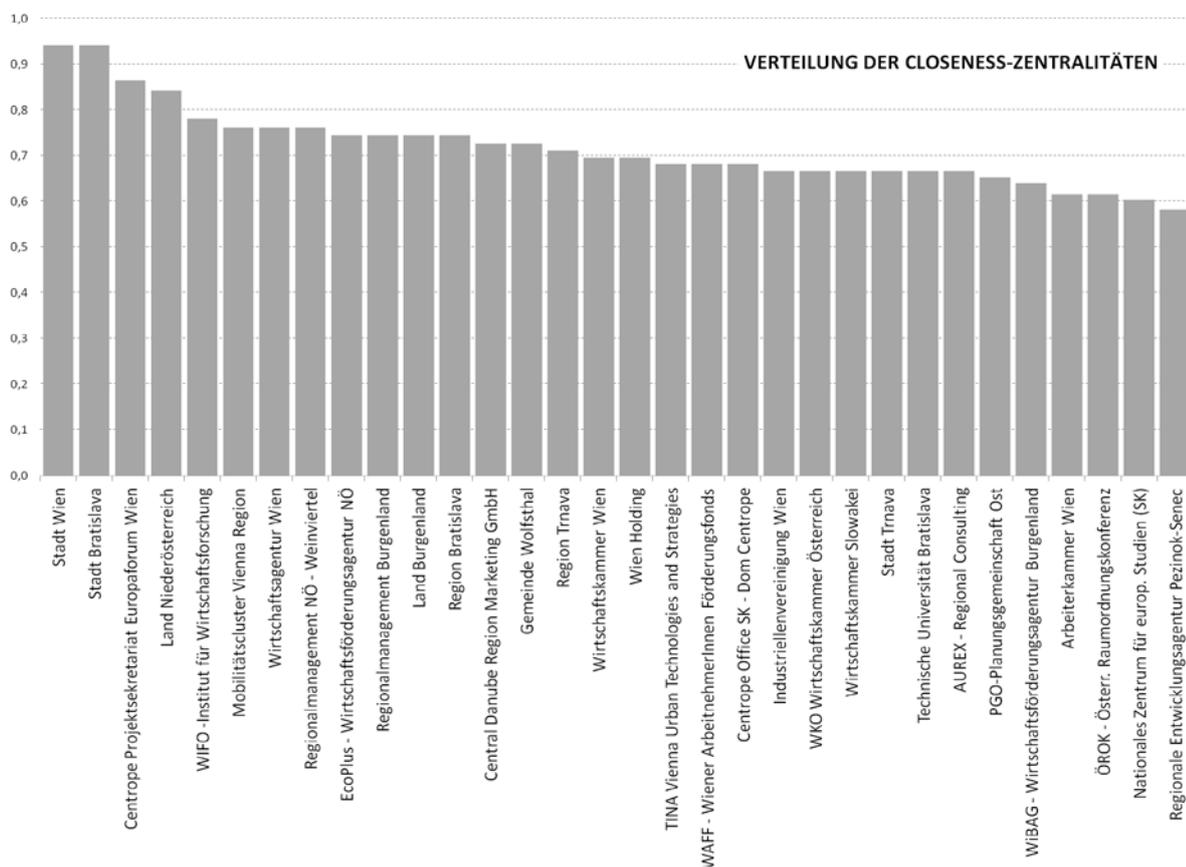


Abbildung 44 Schlüsselakteure - Closeness-Zentralitäten

Daher gibt es innerhalb dieses Netzwerks bezüglich der Closeness keine herausragend zentralen Akteure. Dennoch lassen sich an Abb. 44 jeweils vier Akteure identifizieren, die verhältnismäßig zentral beziehungsweise „peripher“ sind.

Die unabhängigsten Akteure, oder die Akteure, die Informationen ohne große Verluste empfangen und weitergeben können sind somit die Stadt Wien, die Stadt Bratislava, das Europaforum Wien und das Land Niederösterreich. Die Akteure mit den geringsten Closeness-Zentralitäten sind die Arbeiterkammer Wien, die ÖROK, das Nationale Zentrum für europäische Studien und die regionale Entwicklungsagentur Pezinok-Senec.

Die Vermittler des Netzwerks

Aufgrund der zuvor festgestellten hohen Erreichbarkeit, ist dieses Netzwerk offenbar auf keine oder nur wenige Vermittlerdienste angewiesen. Die höchste standardisierte Betweenness-Zentralität beträgt 0,058. Das heißt, die Wahrscheinlichkeit, dass dieser Akteur auf den kürzesten Pfaden aller anderen Akteurspärchen liegt, beträgt 5,8%. Vergleicht man diesen Maximalwert beispielsweise mit den Ergebnissen der Studie von Schubert et al. (2001) über regionale Akteursnetze, fällt auf, dass diese Werte außergewöhnlich gering sind – hier existieren Betweenness-Zentralitäten bis zu 65%, durchschnittlich liegen sie bei ca. 30-40%.

Nichtsdestotrotz ist eine Ermittlung der verhältnismäßig zentralen Akteure möglich, wie Abb. 45 zeigt.

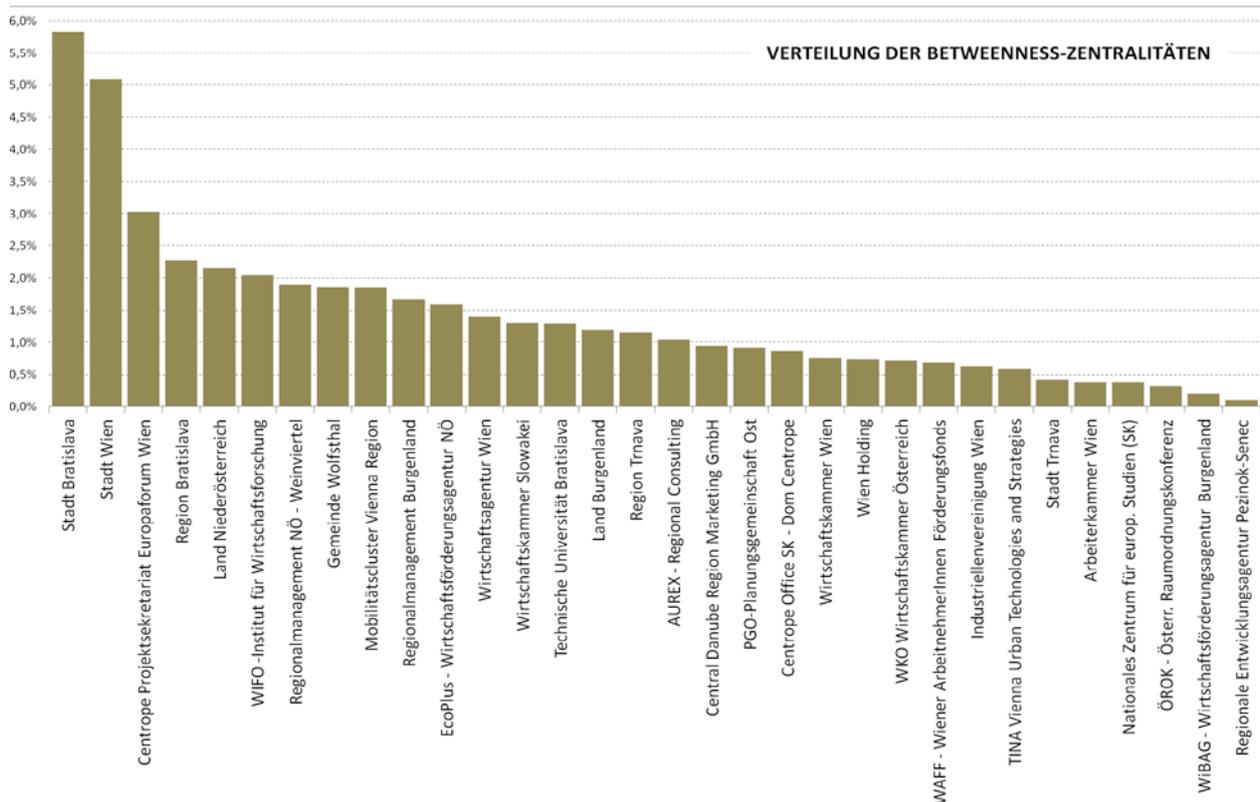


Abbildung 45 Schlüsselakteure - Betweenness-Zentralitäten

Mit Abstand die zentralsten Akteure, also die Vermittler des Netzwerks (soweit Vermittlerdienste innerhalb des Netzwerks überhaupt notwendig sind), sind die Stadt Bratislava und die Stadt Wien. Aber auch das Europaforum Wien hebt sich – wenn auch mit Abstand zu den beiden Zentralsten – vom Rest des Netzwerks ab. Am periphersten ist einmal mehr die regionale Entwicklungsagentur Pezinok-Senec. Insgesamt liegt die Betweenness-Zentralität der Hälfte der Akteure unter 1%.

Die Zentralitäts-Profile der Schlüsselakteure

Als Zusammenfassung der bisherigen Ergebnisse gibt nun Tab. 10 darüber Aufschluss, welche Organisationen beziehungsweise Institutionen im Zentrum dieses Netzwerks stehen. Neben den bereits behandelten Zentralitäten werden zudem die Reputation (Anzahl der Nominierungen als wichtiger Akteur) und die Anzahl der Kontakte außerhalb des Netzwerks der Schlüsselakteure angeführt.

Für eine bessere Lesbarkeit wurden, wie auch schon bei den Degree-Zentralitäten, die jeweiligen Werte in Klassen unterteilt und dementsprechend eingefärbt.

AKTEUR	Degree	Out-Degree	In-Degree	Betweenness	Closeness	Reputation	Kontakte außerhalb des Netzwerks
Stadt Wien	30	24	23	5,1%	0,94	25	19
Stadt Bratislava	30	24	19	5,8%	0,94	6	28
Centrope Projektsekretariat Europaforum Wien	27	5	25	3,0%	0,86	12	2
Land Niederösterreich	26	21	18	2,2%	0,84	5	24
WIFO-Institut für Wirtschaftsforschung	23	20	7	2,1%	0,78	0	9
Wirtschaftsagentur Wien	22	16	15	1,4%	0,76	10	5
Regionalmanagement NÖ - Weinviertel	22	19	11	1,9%	0,76	4	28
Mobilitätscluster Vienna Region	22	20	13	1,9%	0,76	2	18
EcoPlus - Wirtschaftsförderungsagentur NÖ	21	-	21	1,6%	0,74	15	-
Regionalmanagement Burgenland	21	15	14	1,7%	0,74	5	10
Land Burgenland	21	14	15	1,2%	0,74	2	5
Region Bratislava	21	7	18	2,3%	0,74	1	3
Central Danube Region Marketing GmbH	20	19	7	1,0%	0,73	0	26
Gemeinde Wolfsthal	19	19	0	1,9%	0,73	0	4
Region Trnava	19	15	14	1,2%	0,71	2	15
Wirtschaftskammer Wien	18	12	15	0,8%	0,70	6	6
Wien Holding	18	14	6	0,7%	0,70	3	9
Centrope Office SK - Dom Centrope	17	-	17	0,9%	0,68	3	-
WAFF - Wiener ArbeitnehmerInnen Förderungsfonds	17	10	13	0,7%	0,68	0	6
TINA Vienna Urban Technologies and Strategies	17	11	12	0,6%	0,68	0	1
Industriellenvereinigung Wien	16	12	9	0,6%	0,67	3	13
Technische Universität Bratislava	16	6	12	1,3%	0,67	2	6
AUREX - Regional Consulting	16	16	3	1,0%	0,67	1	8
Stadt Trnava	16	10	12	0,4%	0,67	1	2
Wirtschaftskammer Slowakei	16	10	8	1,3%	0,67	0	8
WKO Wirtschaftskammer Österreich	16	7	14	0,7%	0,67	0	7
PGO-Planungsgemeinschaft Ost	15	-	15	0,9%	0,65	0	-
WiBAG - Wirtschaftsförderungsagentur Burgenland	14	8	12	0,2%	0,64	6	6
Arbeiterkammer Wien	12	9	7	0,4%	0,62	0	19
ÖROK - Österr. Raumordnungskonferenz	12	4	11	0,3%	0,62	0	2
Nationales Zentrum für europ. Studien (SK)	11	10	1	0,4%	0,60	0	5
Regionale Entwicklungsagentur Pezinok-Senec	9	8	2	0,1%	0,58	0	8
Durchschnitt	18,8	13,3	12,2	1,4%	0,72	3,56	10,4

	Degree	Out-Degree	In-Degree	Betweenness	Closeness	Reputation	Kontakte außerh.
1	über 20	über 15	mind. 15	mind. 5%	mind. 0,80	mind. 10	mind. 20
2	über 15	über 10	mind. 10	mind. 2%	mind. 0,70	mind. 5	mind. 10
3	über 10	über 5	mind. 5	mind. 1%	mind. 0,64	mind. 1	mind. 5
4	10 und weniger	5 und weniger	unter 5	unter 1%	unter 0,64	keine	unter 5

ZENTRALITÄTSPROFILE

Tabelle 10 Zentralitätsprofile der Schlüsselakteure

TOP-6 Zentrale Akteure

Wie es sich bereits abgezeichnet hat, stellt die Stadt Wien den zentralsten Akteur dieses Netzwerks dar. Sowohl bezüglich der strukturellen Zentralitäten, als auch der Reputation weist die Stadt Wien durchgehend Werte in den obersten Zentralitätsklassen auf. Zudem steht sie mit zahlreichen Akteuren der Region in Kontakt und kann damit auf vielfältige Informationen zugreifen oder diese weiterleiten.

Die Stadt Bratislava ist bezüglich der Betweenness-Zentralität noch zentraler, jedoch erfährt sie bei weitem nicht so viel Wertschätzung von den anderen Akteuren wie die Stadt Wien oder das Land Niederösterreich, das einen weiteren Akteur der Top-6 darstellt. Bis auf die geringe Kontaktfreudigkeit, ist auch das Europaforum in allen Bereichen unter den zentralsten Akteuren zu finden.

Außerdem können auch noch die beiden Wirtschaftsförderungsagenturen Wiens und Niederösterreichs (EcoPlus) zur Gruppe der Top-6 gezählt werden. Auch wenn die Wirtschaftsagentur Wien geringere Werte der Betweenness und Closeness aufweist, spricht in jedem Fall die hohe Reputation, wie auch der intensive Kontakt außerhalb des Netzwerks für die Aufnahme in diese Gruppe. Ebenso „verdient“ EcoPlus das Prädikat eines Top-6 Akteurs. Zwar weist die niederösterreichische Wirtschaftsförderungsagentur vergleichsweise geringe Betweenness- und Closeness-Zentralitäten auf, dies ist aber sicherlich darauf zurückzuführen, dass sie nicht befragt werden konnte und deshalb die eigenen Angaben zum Informationsaustausch fehlen.

Ein Blick auf die einzelnen Ego-Netzwerke (Akteur „Ego“ mit seinen direkt verbundenen „Alteri“ und deren direkte Verbindungen) der Akteure bestätigt die zentrale Position der Top-6. Die Ego-Netzwerke der Stadt Wien und Stadt Bratislava umfassen 30 aller 32 Schlüsselakteure, das Ego-Netzwerk des Europaforums 28, des Landes Niederösterreich 27, der Wirtschaftsagentur Wien 23 und jenes von EcoPlus 22.

Wie Abb. 46 zeigt, sind alle Top-6 Akteure miteinander verbunden – zwischen der Stadt Wien, dem Land Niederösterreich, der Stadt Bratislava und der Wirtschaftsagentur Wien bestehen reziproke Beziehungen, das heißt die Akteure haben sich gegenseitig als Informationstauschpartner angegeben. Dass EcoPlus keine reziproken Beziehungen aufweist, liegt an den fehlenden Daten. Beim Europaforum Wien wird hier nun allerdings der Verdacht bestärkt, dass die befragte Person keine vollständigen Angaben gemacht hat. Denn dass das Europaforum Wien nicht einmal mit der Stadt Wien Informationen zum Thema der grenzüberschreitenden Positionierung austauscht, ist schwer nachzuvollziehen.

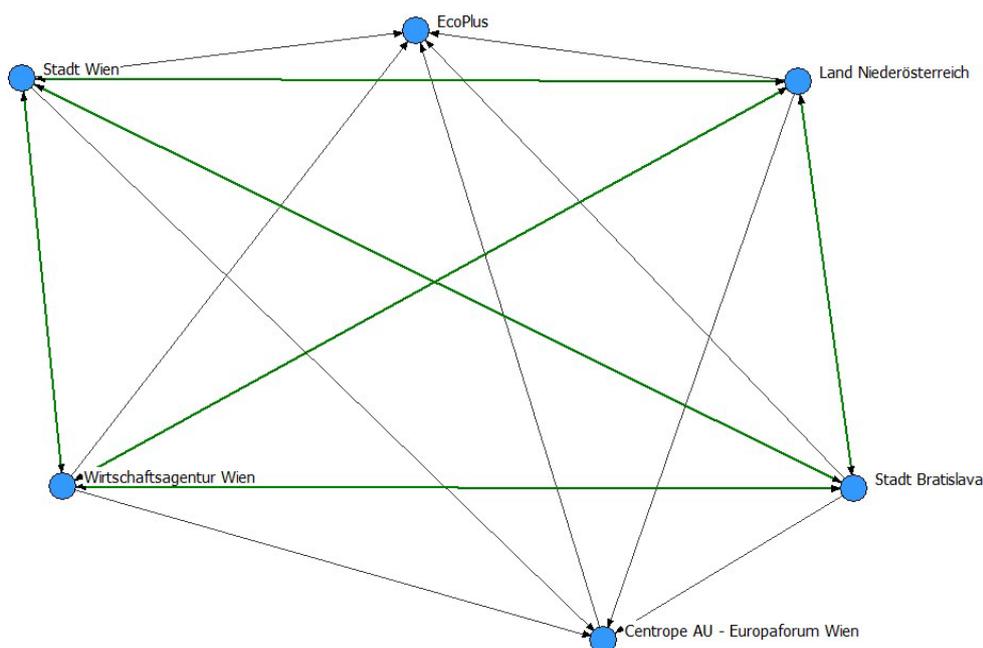


Abbildung 46 Die Top-6 zentralen Akteure und ihre Beziehungen zueinander

Die Zentralitäten der Teilregionen und Akteursgruppen

Zentralitäten können nicht nur auf der Ebene der einzelnen Akteure betrachtet werden, sondern auch in Hinblick auf die einzelnen Akteursgruppen und Teilregionen. Mithilfe der durchschnittlichen Zentralitätswerte lassen sich diejenigen Akteursgruppen identifizieren, die wichtige Funktionen für das Netzwerk der grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Positionierung einnehmen.

Die Gruppe der Politik und Verwaltung liegt bezüglich aller Zentralitäten über dem Durchschnitt und weist durchgehend die höchsten Zentralitäten auf – nur die

AKTEURSGRUPPEN	Degree	Out-Degree	In-Degree	Between-ness	Closeness
Politik & Verwaltung	21,0	15,3	14,6	2,1 %	0,76
Wirtschaftsförderung, Standortmarketing	18,9	14,0	12,4	1,0 %	0,71
regionale Entwicklungsagenturen	17,3	14,0	9,0	1,2 %	0,70
Kammern, Wirtschaftsvereinigungen	15,6	10,0	10,6	0,8 %	0,66
Forschungs- und Beratungsorganisationen	16,5	13,0	5,8	1,2 %	0,68
Centroe Koordination	22,0	5,0	21,0	2,0 %	0,77
Gesamt	18,8	13,3	12,2	1,4 %	0,72

Tabelle 11 Zentralitäten nach Akteursgruppen

Centroe-Koordinationsstellen übertreffen sie in ihrer Kommunikationsaktivität (Degree) und Prominenz (In-Degree). Damit bilden diese beiden Gruppen die zentralsten Gruppen innerhalb des Netzwerks. Die Gruppe der Wirtschaftsförderung und des Standortmarketings, die sozusagen den verlängerten operativen Arm der Politik und Verwaltung darstellt, weist ebenso überdurchschnittliche Werte in Bezug auf ihre direkten Verbindungen auf, bezüglich der Beschaffung und Weitergabe und als Vermittler zwischen den einzelnen Akteuren, kann sie sich jedoch nicht als besonders zentral hervorheben. Sehr kontaktfreudig scheinen auch die Regionalmanagements zu sein (Out-Degree). Die Wirtschaftskammern und wirtschaftlichen Interessensvertretungen, wie auch Forschungs- und Beratungseinrichtungen sind hingegen nicht so stark in das Netzwerk eingebunden.

Dennoch muss man sich bewusst sein, dass die Unterschiede der Zentralitäten innerhalb dieses Netzwerks nicht überragend hoch sind – die Wirtschaftskammern, als „peripherste“ Gruppe der Closeness-Zentralität ist durchschnittlich durch 1,5 Kanten von allen anderen Akteuren getrennt, und trotz ihres „schwachen“ Prestiges wurden die einzelnen Gruppenmitglieder immerhin von mehr als einem Drittel der Befragten Akteure als Informationstausch-Partner angegeben.

Wie der Durchschnitt der österreichischen Akteure zeigt, sind die österreichischen Akteure zentraler als die slowakischen (vgl. Tab. 11 und Tab. 12). Von den österreichischen Akteuren sind zwar auch die Gruppe der Politik und Verwaltung wie

ÖSTERREICHISCHE Akteure	Degree	Out-Degree	In-Degree	Between-ness	Closeness
Politik & Verwaltung	20,7	16,4	13,8	1,9 %	0,75
Wirtschaftsförderung, Standortmarketing	18,9	14,0	12,4	1,0 %	0,71
regionale Entwicklungsagenturen	21,5	17,0	12,5	1,8 %	0,75
Kammern, Wirtschaftsvereinigungen	15,5	10,0	11,3	0,6 %	0,66
Forschungs- und Beratungsorganisationen	23,0	20,0	7,0	2,1 %	0,78
Centroe Koordination	27,0	5,0	25,0	3,0 %	0,86
österreichischer Durchschnitt	19,5	14,0	12,9	1,4 %	0,73

Tabelle 12 Zentralitäten nach österreichischen Akteursgruppen

auch das Europaforum als Centroe-Projektsekretariat in allen Bereichen überdurchschnittlich zentral, jedoch sind auch die regionalen Entwicklungsagenturen, wie auch die Forschungs- und Beratungseinrichtungen gut in das Netzwerk eingebunden – aufgrund ihres verhältnismäßig geringen Prestiges könnte man sie als die „versteckten“ zentralen Gruppen des Netzwerks bezeichnen.

Betrachtet man nun die slowakischen Akteure, zeichnet sich eine deutliche Dominanz von Politik und Verwaltung ab. Die peripherste Gruppe bezüglich aller Zentralitäten bilden die regionalen Entwicklungsagenturen. Dass hier die Gruppe der Wirtschaftsförderung und Standortmarketing nicht aufscheint, ist kein Versehen, sondern beruht auf dem Umstand, dass – wie sich im regionalen Profil

SLOWAKISCHE Akteure	Degree	Out-Degree	In-Degree	Between-ness	Closeness
	Politik & Verwaltung	21,5	14,0	15,8	2,4 %
regionale Entwicklungsagenturen	9,0	8,0	2,0	0,1 %	0,58
Kammern, Wirtschaftsvereinigungen	16,0	10,0	8,0	1,3 %	0,67
Forschungs- und Beratungsorganisationen	14,3	10,7	5,3	0,9 %	0,65
Centropo Koordination	17,0	-	17,0	0,9 %	0,68
slowakischer Durchschnitt	17,1	11,8	10,6	1,5 %	0,69

Tabelle 13 Zentralitäten nach slowakischen Akteuren

herausgestellt hat – derartige Organisationen nicht existieren, beziehungsweise erst im Entstehen sind und daher keiner der slowakischen Schlüsselakteure dieser Gruppe zugeordnet werden konnte.

Wie bereits festgestellt, dominieren die österreichischen Akteure das Netzwerk. Bezogen auf die Teilregionen sind es vor allem die Wiener und niederösterreichischen Akteure. Erstaunlicherweise sind jedoch die niederösterreichischen Akteure durchschnittlich noch zentraler als die Wiener Akteure. Hier muss man aber auch berücksichtigen, dass die Schwankungsbreite bei 15 Akteuren (Wien) höher ausfällt,

REGIONEN	Degree	Out-Degree	In-Degree	Between-ness	Closeness
Wien	19,0	13,1	12,8	1,3 %	0,72
Niederösterreich	22,3	19,7	12,8	1,9 %	0,77
Burgenland	18,7	12,3	13,7	1,0 %	0,71
Bratislava	17,0	11,6	10,0	1,6 %	0,69
Trnava	17,5	12,5	13,0	0,8 %	0,69
Gesamt	18,8	13,3	12,2	1,4 %	0,72

Tabelle 14 Zentralitäten nach Teilregionen

als bei 4 Akteuren (Niederösterreich). Die Akteure aus der Region Bratislava zeichnen sich durch eine überdurchschnittliche Vermittlerposition aus, die Akteure aus Trnava sind durchschnittlich die Akteure mit dem meisten Prestige und sind bis auf die Betweenness zentraler als die Akteure aus Bratislava.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Akteure der Politik und Verwaltung dieses Netzwerk dominieren. Dennoch sind auch die übrigen österreichischen Akteursgruppen gut in das Netzwerk integriert. Lediglich die wirtschaftlichen Akteure sind nicht so stark eingebunden. Bezüglich der slowakischen Akteuren stellte sich heraus, dass außer den Akteuren der Politik und Verwaltung keine Akteursgruppe besonders zentral ist.

Dennoch muss an dieser Stelle noch einmal darauf hingewiesen werden, dass die Unterscheidung von zentralen und weniger zentralen Akteuren nur auf minimalen Unterschieden beruht. Vergleicht man nämlich diese Ergebnisse mit anderen Studien, kommt man zu dem Schluss, dass innerhalb dieses Netzwerks nicht von Zentrum und Peripherie gesprochen werden kann, da wirklich nur wenige Akteure nicht in dieses Netzwerk integriert sind.

7.3.4 ZENTRALISIERUNG DES NETZWERKS

Jansen geht davon aus, dass Netzwerke, in denen eine hohe Zentralisierung besteht, also ein Akteur eine außergewöhnliche Zentralität besitzt, über größere Kooperations- und Problemlösungskapazitäten verfügen, schneller reagieren können und eher zu kollektivem Handeln fähig sind.⁴⁹⁶

Diese Interpretation kann jedoch für dieses Netzwerk nicht übernommen werden. Denn Jansens Interpretation bezieht sich eher auf zweckgerichtete oder strategische Netzwerke, die auf einer bestimmten, teilweise gefestigten Struktur basieren und ein bestimmtes Ziel verfolgen.

Da das vorliegende Netzwerk jedoch mehr einem regionalen „Meta-Netzwerk“ entspricht, das dazu dient, innerhalb der Region Informationen auszutauschen und Vertrauen aufzubauen, profitiert nach Ansicht der Verfasserin dieses Netzwerk eher davon, wenn möglichst viele Akteure „kommunikationsaktiv“ sind und gut

⁴⁹⁶ VGL. JANSEN 2006: 128

in das Netzwerk integriert sind. Zudem sind der Informationsfluss und die Informationsqualität gefährdet, wenn bezüglich einer solch komplexen Materie wie der wirtschaftlichen Positionierung (noch dazu in einer derart kulturell und wirtschaftlich heterogenen Region) eine monopolistische Informationskontrolle besteht.

Zwar kann man argumentieren, dass die Informationsvermittlung effizienter ist, wenn wenige Akteure gezielt Informationen beschaffen und verbreiten können, für dieses Netzwerk ist es aber förderlich, dass möglichst viele Akteure über kurze Wege Zugang zu Informationen haben, da es in dieser ersten Stufe von Kooperation darauf ankommt, möglichst viele Informationen auszutauschen und zu verarbeiten, die für die Entwicklung einer gemeinsamen wirtschaftlichen Positionierung nötig sind.

Deshalb wird davon ausgegangen, dass zumindest im derzeitigen Stadium die Dezentralisierung des Netzwerks förderlicher für den Aufbau von Vertrauen und stabiler Kooperationsstrukturen ist. Zwar ist es zweifelsohne wichtig, dass es innerhalb des Netzwerks herausragende, gut sichtbare Akteure gibt, die als Promotoren und Initiatoren agieren und es ist klar, dass nicht jeder Akteur diese Rolle übernehmen kann. Dennoch ist – wie die Auswertung der qualitativen Daten zeigen wird – dieses Netzwerk auf möglichst viele Akteure angewiesen, die die Rolle von Promotoren, Initiatoren oder Vermittlern übernehmen.

Diese Ansicht geht auch konform mit der Interpretation von Zentralisierung beziehungsweise Hierarchisierung von Schubert et al. 2001, die davon ausgehen, dass Netzwerke, in denen nur wenige Akteure überdurchschnittliche Zentralitäten aufweisen, in ihrer Kombinierbarkeit von Akteursressourcen eingeschränkt sind und als wenig produktiv angesehen werden können⁴⁹⁷.

Tab. 15 fasst nun die Ergebnisse der Analyse bezüglich der Zentralisierung zusammen. Wie von Trappmann et al. (2011) empfohlen, wurden neben Freemans Zentralisierungsindex auch die jeweiligen Standardabweichungen und Mittelwerte errechnet, um sich nicht durch die Unzulänglichkeiten des mathematischen Algorithmus täuschen zu lassen. Zudem erleichtern diese Werte die Einschätzung, ob die jeweiligen Zentralisierungen stark ausgeprägt sind oder nicht (da sich innerhalb der Literatur keine Orientierungswerte finden lassen).

Die höchste Zentralisierung weist nach Freemans Index die Closeness auf. Ruft man sich jedoch die Verteilung aller individuellen Closeness-Zentralitäten in Erinnerung (Abb. 44), erweckt dieser Wert Verwunderung. Zwar konnten 4 durchschnittlich zentralere Akteure identifiziert werden, dass deshalb eine Hierarchisierung vorliegt, ist aber unwahrscheinlich. Ein Blick auf die Standardabweichung bestätigt die Zweifel – es herrscht mit Bezug auf den Mittelwert wenig Varianz der einzelnen Werte, weshalb davon auszugehen ist, dass keine Zentralisierung oder Hierarchisierung festzustellen ist.

DEGREE	
Zentralisierungs-Index	35,70%
Mittelwert normierte Degrees	0,61
Standardabweichung normierte Degrees	0,16
BETWEENNESS	
Zentralisierungs-Index	3,31%
Mittelwert	0,014
Standardabweichung	0,013
CLOSENESS	
Zentralisierungs-Index	45,16%
Mittelwert	0,72
Standardabweichung	0,09

Tabelle 15 Zentralisierung des Netzwerks der Schlüsselakteure

⁴⁹⁷ VGL. SCHUBER ET AL. 2001: 76

Das Gegenteil ist bezüglich der Betweenness-Zentralisierung der Fall. Während der Index aussagt, dass im Vergleich zu einem komplett zentralisierten Netzwerk (Stern-Netzwerk) dieses Netzwerk nur 3,3% Zentralisierung aufweist, zeigen die Standardabweichung und der Mittelwert ein anderes Bild. Hier ist aufgrund der hohen Varianz eher von einer Hierarchisierung auszugehen, auch wenn diese auf prinzipiell sehr geringen Betweenness-Zentralitäten beruht. Dennoch sind, wie aus Abb. 45 ersichtlich wurde, die Akteure Stadt Wien, Stadt Bratislava und das Europaforum Wien verhältnismäßig zentraler als die übrigen Akteure.

Der Zentralisierungs-Index des Degrees scheint hingegen die tatsächliche Situation abzubilden. In Verbindung mit der Betrachtung der Verteilung der einzelnen Werte, liegt auch bei den Degrees keine eindeutige Hierarchisierung vor.

Zusammenfassend gestaltet sich die gesamte Netzwerkstruktur in Hinblick auf die Hierarchisierung also günstig für dieses Netzwerk, da von stabilen Netzwerkstrukturen ausgegangen werden kann. Bis auf die Betweenness-Zentralisierung, die jedoch auf minimalen Werten beruht, sind die Zentralitäten innerhalb des Netzwerks mehr oder weniger gleichmäßig verteilt bzw. wird der Informationsfluss nicht von ein paar wenigen Akteuren kontrolliert. Auch wenn der Zentralisierungs-Index „versagte“ und die jeweiligen Aussagen auf der Betrachtung der tatsächlichen Verteilung beruhen, konnte dieser Abschnitt zumindest Erkenntnisse in Hinblick auf die Verwendbarkeit und Verlässlichkeit bestimmter Indizes liefern.

7.3.5 NETZWERKDICHTE UND KOHÄSION

Bisher wurde das Netzwerk vorrangig auf der Ebene der Akteure beziehungsweise der Teilgruppen betrachtet – bis auf das strukturelle Merkmal der Zentralisierung, standen die relationalen beziehungsweise absoluten Merkmale der Akteure im Mittelpunkt. Dieser Abschnitt widmet sich nun den strukturellen Eigenschaften des Netzwerks der Schlüsselakteure, indem die einzelnen Teilregionen und Akteursgruppen sowohl in ihrer internen als auch in der Vernetzung mit den anderen Teilgruppen betrachtet werden. Innerhalb dieses Analyseabschnitts wird überprüft, ob die einzelnen Akteursgruppen beziehungsweise Teilregionen des Netzwerks der Schlüsselakteure als potentielle Koalitionszonen in Frage kommen, also ob die Akteursgruppen und Teilregionen intern eine höhere Dichte als die des gesamten Netzwerks aufweisen. Zudem steht die Vernetzung zwischen den Teilgruppen zur Debatte, um Aussagen über die intersektorale beziehungsweise interregionale Integration treffen zu können.

Die Dichte des gesamten Netzwerks beträgt 38,8 %. Das bedeutet, dass 385 aller 992 ($n*(n-1)$) möglichen ein- und ausgehenden Beziehungen realisiert werden. Die Dichte des symmetrierten Netzwerks beträgt sogar 60%. Bezieht man sich bei der Interpretation dieser Werte auf Jansen (2011), die ab einer Dichte von 0,4 von einem Netzwerk mit hohem Solidaritätspotential spricht, kann man dieses Netzwerk insbesondere ohne die nicht interviewten Akteure durchaus als solches bezeichnen.

	inkl. nicht interviewter Akteure	exkl. nicht interviewter Akteure
Dichte	38,8%	40,9%
Reziprozität	29,2%	35,5%
Kohäsionsgrad	17,5%	21,40%

Tabelle 16 Kohäsion des Netzwerks der Schlüsselakteure

Für die Einschätzung der Kohäsion als weiteren Indikator der Sozialisations- und Sanktionsfähigkeit des Netzwerks, wird der Anteil der reziproken (also wechselseitigen) Beziehungen an allen vorhandenen Beziehungen errechnet. Dies geschieht über UCINET mittels der Funktion „Reciprocity“. Es gibt aber auch noch ein anderes Maß, den sogenannten

Kohäsionsgrad – dieser setzt die reziproken Verbindungen mit allen möglichen Beziehungen in Relation. Hierzu muss die Matrix zunächst exklusiv symmetriert werden⁴⁹⁸, das heißt lediglich reziproke Verbindungen werden als existent angesehen. Danach wird die Dichte dieser Matrix berechnet.

Da die Maßzahlen der Kohäsion von den nicht interviewten Akteuren maßgeblich verzerrt werden, wurden diese sowohl inklusive, als auch exklusive dieser Akteure berechnet. Tab. 16 zeigt nun die Ergebnisse. Da zu diesen Maßzahlen innerhalb der Literatur keine Orientierungswerte zu finden sind, bleibt die Interpretation dem Betrachter überlassen. Man kann jedoch davon ausgehen, dass die Reziprozität einen recht hohen Wert aufweist, da immerhin mehr als ein Drittel der vorhandenen Beziehungen wechselseitiger Natur sind.

Der Kohäsionsgrad ist deutlich niedriger, von allen möglichen reziproken Beziehungen innerhalb des Netzwerks werden 21% realisiert.

7.3.6 DIE VERNETZUNGSSTRUKTUREN DER TEILREGIONEN

Wie Tab. 17 zeigt, sind alle Teilregionen intern dichter vernetzt als das gesamte Netzwerk. Das Burgenland und die Region Trnava sind sogar vollständig miteinander verbunden. Angesichts der Gruppengröße von 3 beziehungsweise 2 Akteuren, ist dies jedoch nicht außergewöhnlich, dennoch bedeutet es (da sich die Maßzahlen auf die gerichteten Relationen beziehen), dass die Akteure beider Teilgruppen alle reziprok miteinander verbunden sind (d.h. sie erwidern die jeweiligen ein- und ausgehenden Verbindungen).

Niederösterreich weist in Hinblick auf nur 4 Gruppenmitglieder mit 58% eine verhältnismäßig geringe Dichte auf. Die Gründe hierfür lassen sich jedoch schnell finden: EcoPlus konnte nicht befragt werden und die Gemeinde Wolfsthal, die im Allgemeinen keine eingehenden Verbindungen aufweist, ist ebenso Teil dieser Teilregion.

Dichte TEILREGIONEN		Nieder- österreich	Burgen- land	Bratislava	Trnava
Wien	0,51	0,37	0,42	0,20	0,37
Niederösterreich	0,43	0,58	0,67	0,38	0,75
Burgenland	0,38	0,67	1	0,21	0,17
Bratislava	0,28	0,31	0,30	0,45	0,38
Trnava	0,27	0,38	0,17	0,69	1
Dichte gesamtes Netzwerk: 0,39					

Tabelle 17 Netzwerkdichte Teilregionen

Hingegen ist die Verdichtung von 51% innerhalb der Region Wien bei einer Gruppengröße von 15 Akteuren beachtlich. Zudem finden sich auch hier zwei „Ausreißer“ unter den Akteuren, nämlich einerseits das Europaforum Wien, das aufgrund von Informationszurückhaltung nur zwei Informationstauschpartner innerhalb Wiens angegeben hat und andererseits die PGO, die nicht befragt werden könnte. Bezüglich letzterer sollte man an dieser Stelle anmerken, dass diese gemeinsam mit der ÖROK und der Wirtschaftskammer Österreich zu den Wiener Akteuren gezählt werden. Es handelt bei diesen Organisationen zwar um überregional agierende Akteure, da sie aber ihren Geschäftssitz in Wien haben, wurden sie aus Gründen der Vereinfachung regional dem Raum Wien zugeordnet. Wie Abb. 47 zeigt, ist Wien nicht nur dicht vernetzt, sondern weist auch äußerst viele reziproke Verbindungen auf. So ist beispielsweise die Stadt Wien mit beinahe allen anderen Wiener Akteuren wechselseitig verbunden.

Die Region Bratislava weist mit 45% die geringste intraregionale Dichte auf. Zwar findet sich auch hier ein Akteur, der nicht befragt wurde (Dom Centrope), dennoch ist die Vernetzung im Allgemeinen nicht stark ausgeprägt, wie man auch an Abb. 51 erkennen kann – drei der acht Akteure wurden von jeweils nur

⁴⁹⁸ DIE BERECHNUNG ERFOLGTDURCH DIE MULTIPLIKATION DER BEIDEN DREIECKSMATRIZEN

einem anderen Akteur aus dem Raum Bratislava als Informationstauschpartner genannt, ein weiterer nur von zwei anderen. Insgesamt existieren nur drei reziproke Verbindungen – die Kohäsion innerhalb der Gruppe ist also nicht stark ausgeprägt.

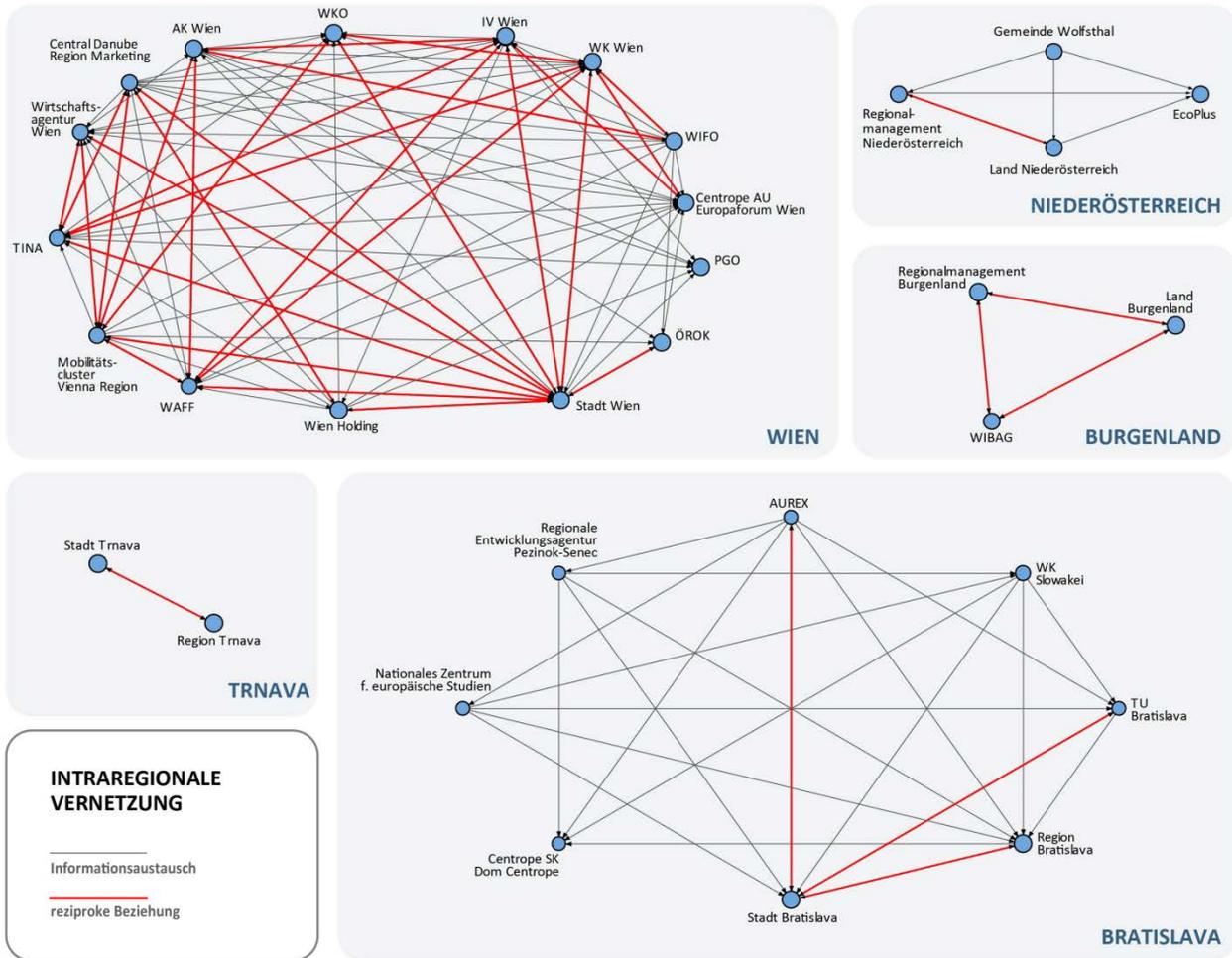


Abb. 47 Intraregionale Vernetzung

Zusammengefasst ist unter Berücksichtigung der Gruppengröße, der Raum Wien intern am stärksten vernetzt. Die Teilregionen Burgenland und Trnava zeichnen sich durch ihre Geschlossenheit aus, da sie alle möglichen Verbindungen realisieren, Niederösterreich und insbesondere Bratislava weisen die geringste interne Verdichtung auf.

Vernetzung zwischen den Teilregionen

Für die Analyse der interregionalen Vernetzung wurde eine eigene Matrix errechnet, die nur all jene Beziehungen beinhaltet, die die jeweiligen Akteure außerhalb ihrer zugeordneten Teilregionen realisieren. Auf Basis dieser Matrix war es möglich, die Abb. 48–51 zu erstellen, die die Vernetzung zwischen den Teilregionen abbildet. Differenziert nach den eingehenden, ausgehenden und reziproken Verbindungen, bilden diese die Vernetzungssituationen zwischen den Kernräumen Wien und Bratislava, den jeweiligen Kernregionen mit ihren Umlandregionen und schließlich die Vernetzung zwischen den Umlandregionen (Niederösterreich, Burgenland, Trnava) ab. Zudem wurden die Graphiken mit Informationen über die

allgemeinen Degrees (errechnet aus dem gesamten Netzwerk der Schlüsselakteure), wie auch über den Akteurstyp angereichert.

Vernetzung der Kernräume Wien und Bratislava

Die Dichte zwischen Wien und Bratislava beträgt 0,20 (von Wien aus gesehen) beziehungsweise 0,28 (von Bratislava aus gesehen). Das heißt, die Wiener Akteure realisieren nur 20% aller möglichen ausgehenden Beziehungen zum Raum Bratislava, die Akteure aus Bratislava realisieren 28% der möglichen Beziehungen zu den Wiener Akteuren (siehe Tab. 17). Damit geht die Vernetzung stärker von Bratislava aus, als von Wien (wie auch die Dominanz der grünen Linien in Abb. 48 zeigt).

Als Wiener Akteure, die sich aktiv am stärksten mit Bratislava vernetzen (3 von acht möglichen ausgehenden Beziehungen zu Bratislava), können die Wirtschaftsagentur Wien, die Wien Holding, das WIFO, die Wirtschaftskammer Wien, sowie die Stadt Wien identifiziert werden⁴⁹⁹. Dom Centrepe, die Stadt Bratislava und die Region Bratislava (als politische/administrative Institutionen) sind diejenigen Akteure, mit denen die Wiener Akteure am stärksten den Kontakt suchen. Die regionale Entwicklungsagentur Pezinok-Senec steht mit keinem Wiener Akteur in Verbindung.

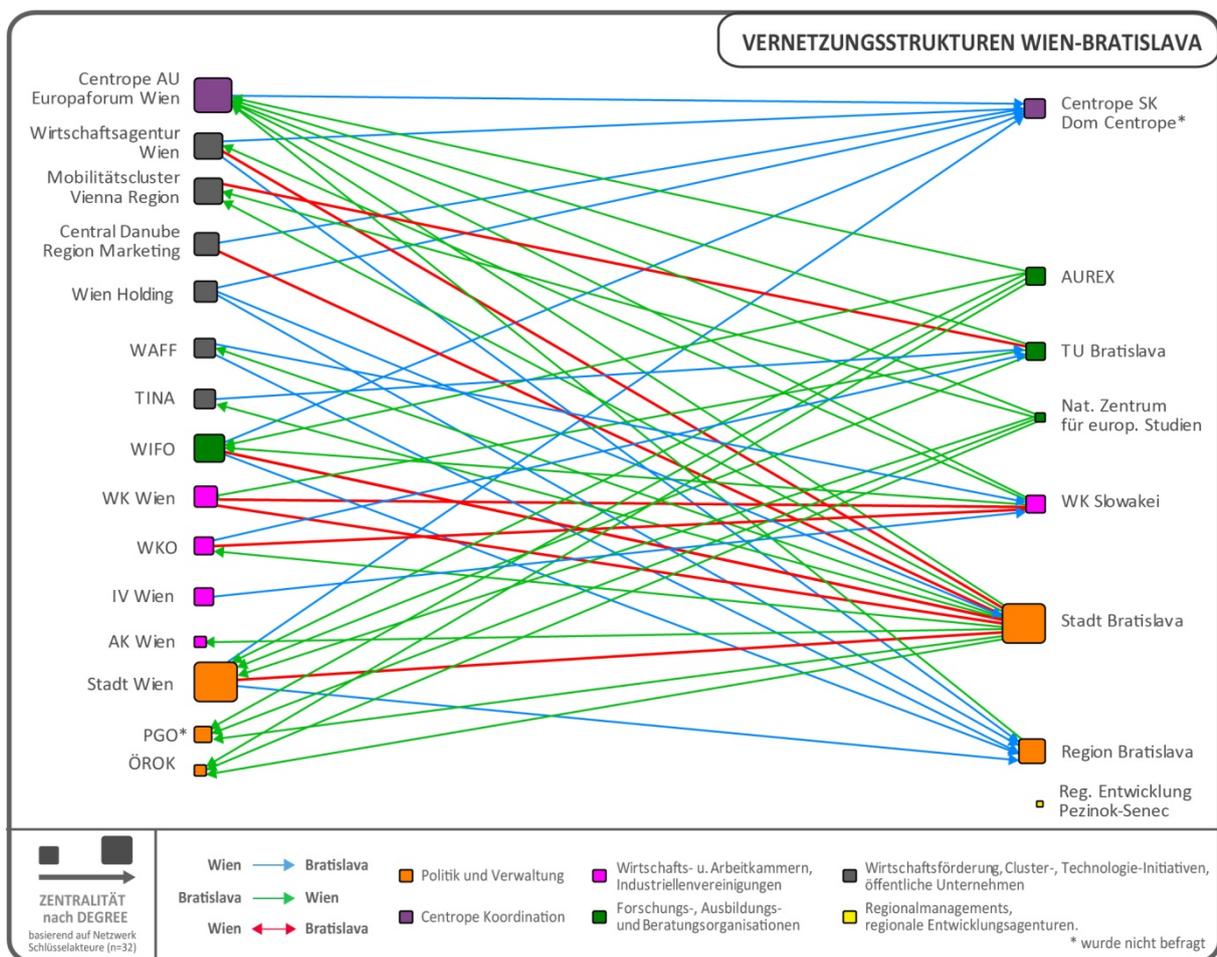


Abbildung 48 Vernetzung der Kernregionen Wien-Bratislava

⁴⁹⁹ ANMERKUNG: DA DIE ROTEN LINIEN DIE REZIPROKEN BEZIEHUNGEN BESCHREIBEN, WERDEN SIE SOWOHL ALS EINGEHENDE ALS AUCH ALS AUSGEHENDE BEZIEHUNG INTERPRETIERT.

Auf Wiener Seite sind es das Europaforum Wien, der Mobilitätscluster Vienna Region, das WIFO, die Wirtschaftskammer Wien und die Stadt Wien, die am häufigsten von den Akteuren aus Bratislava als Informationstauschpartner angegeben wurden. Zudem gelten die PGO und ÖROK als prominente Institutionen für die Akteure aus dem Raum Bratislava.

Betrachtet man nun die beiden Kernstädte, fällt auf, dass die Stadt Bratislava stärker den Kontakt nach Wien sucht, als die Stadt Wien nach Bratislava. Hier muss man zwar berücksichtigen, dass die Stadt Wien nur mit maximal 8 Akteuren aus Bratislava verbunden sein kann, während Bratislava mit 15 Wiener Akteuren in Kontakt stehen kann. Dennoch realisiert die Stadt Wien nur 6 von 8 möglichen Verbindungen, während die Stadt Bratislava bis auf die Industriellenvereinigung Wien mit allen Wiener Akteuren in Verbindung steht (ungeachtet dessen, ob die angegebenen Beziehungen erwidert werden).

Zudem fällt auf, dass die Forschungs- und Beratungseinrichtungen aus Bratislava zwar intensiv den Kontakt zu Wien suchen, dieser jedoch nicht gleichermaßen erwidert wird. Lediglich die Technische Universität Bratislava wird von zwei Wiener Akteuren gewählt.

Bezüglich der Kohäsion zwischen den beiden Kernregionen, die sich anhand der reziproken Verbindungen abschätzen lässt, wird sichtbar, dass die Wirtschaftskammern untereinander gut verbunden sind und auch die TU Bratislava mit dem Mobilitätscluster Vienna Region in wechselseitiger Verbindung steht. Ansonsten beschränken sich die reziproken Verbindungen auf die Stadt Bratislava, bei der immerhin 5 ihrer 14 Beziehungen auch erwidert werden. Die Stadt Wien steht nur mit der Stadt Bratislava in wechselseitiger Verbindung. Insgesamt handelt es sich um 49 Verbindungen zwischen den Regionen Wien und Bratislava (ungeachtet, ob eingehend, ausgehend oder reziprok) um 8 reziproke Beziehungen, von einer außerordentlich hohen Kohäsion zwischen Wien und Bratislava kann man also nicht ausgehen.

Vernetzung von Wien und den Umlandregionen

Doch nicht nur die Verbindung zwischen den Kernregionen ist interessant, sondern auch die Vernetzung zwischen den Kernregionen und den Umlandregionen, da sie darüber Aufschluss geben kann, ob zumindest zwischen den österreichischen beziehungsweise slowakischen Kernräumen und den übrigen Teilregionen eine gute Vernetzung besteht. Abb. 49 fasst die Verbindungen des Kernraums Wien mit Niederösterreich, dem Burgenland und Trnava zusammen.

Wien-Niederösterreich

Die Vernetzung zwischen Wien und Niederösterreich gestaltet sich recht dicht – 37% (Wien nach Niederösterreich) beziehungsweise 43 % (Niederösterreich nach Wien) der Beziehungen werden verwirklicht, wobei die Vernetzung stärker von Niederösterreich ausgeht. Als Schlüsselakteure für die Vernetzung der beiden Regionen agiert das Land Niederösterreich – bis auf die Arbeiterkammer Wien (die mit keinem einzigen NÖ-Akteur verbunden ist), steht es mit jedem Wiener Akteur in Kontakt. Im Gegensatz zur Stadt Bratislava, die vorrangig die Verbindung zu Wien sucht, werden 8 der 14 ausgehenden Beziehungen des Landes Niederösterreich auch erwidert, weshalb man davon ausgehen kann, dass es gut in die Wiener Kreise integriert ist.

VERNETZUNGSSTRUKTUREN WIEN-UMLANDREGIONEN

ZENTRALITÄT nach DEGREE basierend auf Netzwerk Schlüsselakteure (n=32)

- Politik und Verwaltung
- Centrope Koordination

- Wirtschafts- u. Arbeitskammern, Industriellenvereinigungen
- Forschungs-, Ausbildungs- und Beratungsorganisationen

- Wirtschaftsförderung, Cluster-, Technologie-Initiativen, öffentliche Unternehmen
- Regionalmanagements, regionale Entwicklungsagenturen.

* wurde nicht befragt

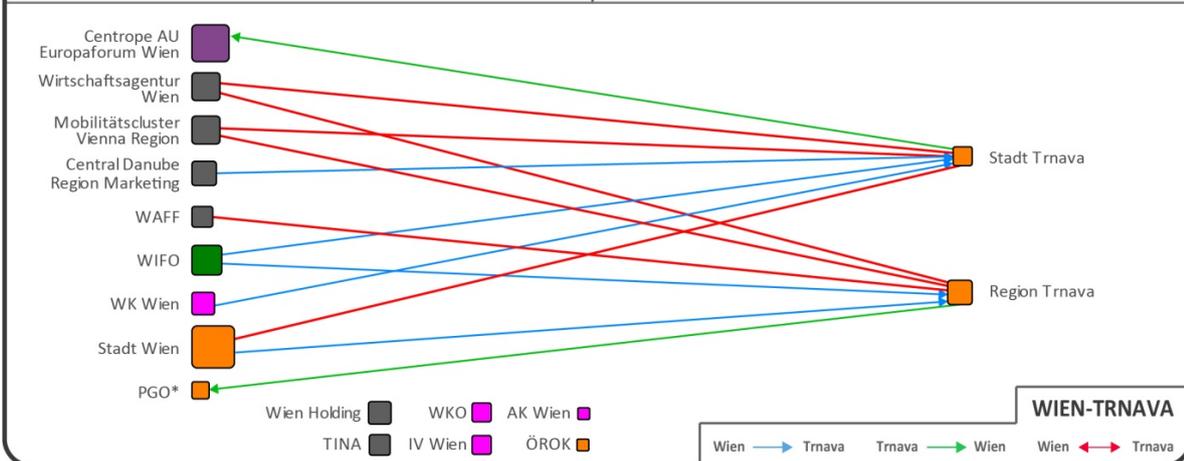
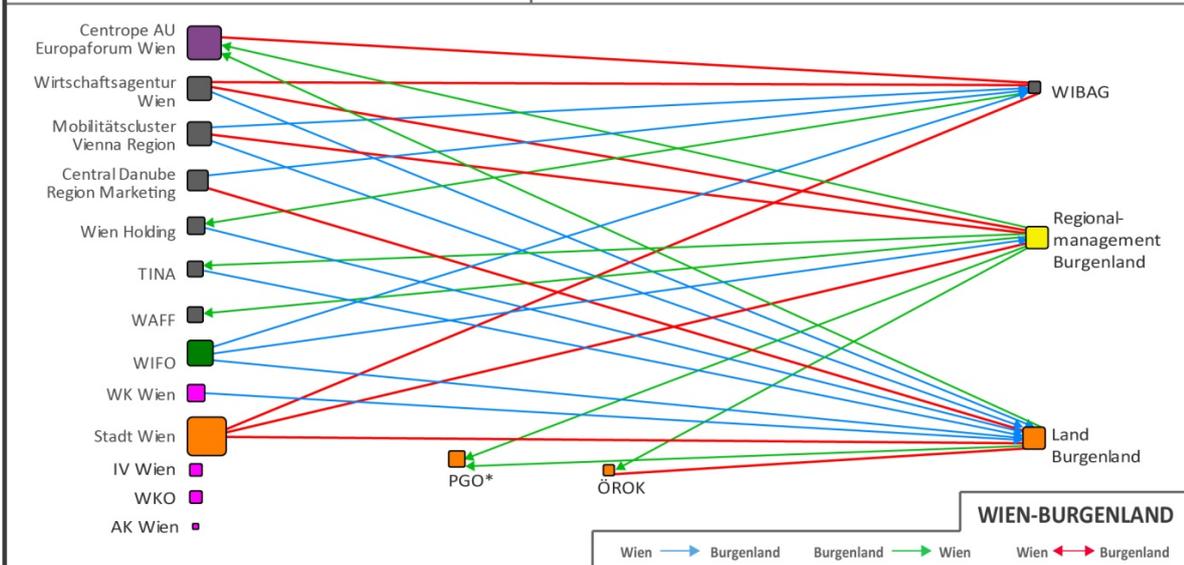
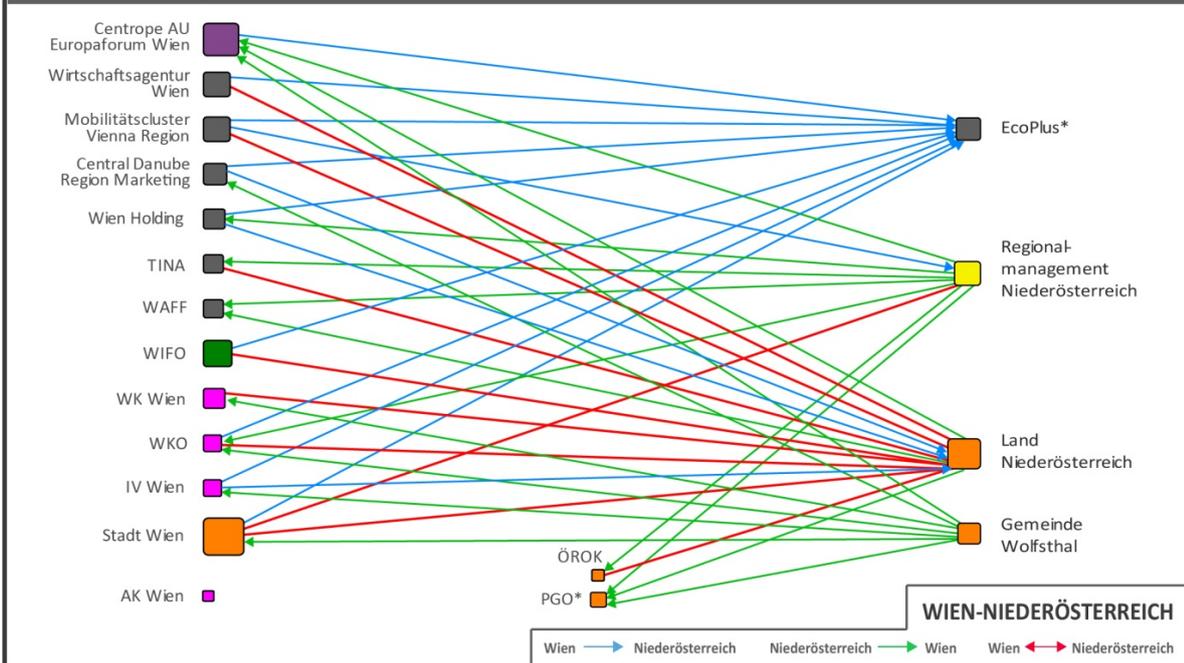


Abbildung 49 Vernetzung Wien-Umlandregionen

Der zweite „Top-Akteur“ bezüglich der interregionalen Vernetzung ist die Wirtschaftsförderungsagentur EcoPlus, da sie von 9 der 15 Wiener Akteure als Informationstauschpartner angegeben wurde.

Das Regionalmanagement NÖ, sowie die Gemeinde Wolfsthal suchen zwar intensiv den Kontakt mit Wien, dieser wird jedoch nicht erwidert. Die Gemeinde Wolfsthal erhält gar keine eingehenden Beziehungen, das Regionalmanagement NÖ „sendet“ an 8 Akteure Informationen, erhält jedoch nur zwei und kann nur eine reziproke Verbindung mit der Stadt Wien aufweisen.

Auf der Wiener Seite wurden das Europaforum Wien, die Stadt Wien, die WKO und die PGO von allen drei befragten niederösterreichischen Akteuren gewählt, wobei die beiden letzten überregionale Organisationen beziehungsweise Institutionen darstellen, die nur aufgrund ihres Geschäftssitzes zu den Wiener Akteure gezählt werden.

Bezüglich der interregionalen Kohäsion gestalten sich 9 der 39 Beziehungen reziprok, weshalb von einer stärkeren Integration zwischen Wien und Niederösterreich ausgegangen werden kann, als zwischen Wien und Bratislava. Als top-integriert oder „Integrations-Akteur“, scheint das Land Niederösterreich auf, mit 6 der insgesamt 9 reziproken Verbindungen.

Wien-Burgenland

Zwischen Wien und Burgenland ist die Vernetzung ähnlich dicht wie mit Niederösterreich. Hier sucht jedoch Wien stärker den Kontakt zum Burgenland, als umgekehrt (42% der Verbindungen realisiert zu 38%). Wie im Raum Bratislava und Niederösterreich, agiert auch im Burgenland die politisch-administrative Instanz als „Integrations-Akteur“: das Land Burgenland ist mit 11 von 15 möglichen Wiener Akteuren verbunden. Hier fällt jedoch auf, dass das Land Burgenland zwar 9 eingehende Beziehungen erhält, jedoch nur 5 aussendet. Zudem sind 2 dieser 5 ausgehenden Beziehungen an die PGO und die ÖROK gerichtet, beziehen sich also streng genommen nicht auf Wien. In reziproker Verbindung steht das Land Burgenland lediglich mit der Central Danube Marketing GmbH und der Stadt Wien.

Ähnlich dem niederösterreichischen Regionalmanagement, verbreitet auch das Regionalmanagement Burgenland doppelt so viele Informationen wie es erhält – im Gegensatz zum niederösterreichischen, werden jedoch zumindest 3 der ausgehenden 8 Beziehungen direkt erwidert.

Die Wirtschaftsförderungsagentur WIBAG ist zwar nicht mit außerordentlich vielen Wiener Akteuren verbunden, kann aber dennoch als gut integriert angesehen werden, da fast die Hälfte ihrer Verbindungen reziprok sind.

Auf Wiener Seite steht das Europaforum, die Wirtschaftsagentur Wien und die Stadt Wien mit allen drei burgenländischen Akteuren Verbindung, die Stadt Wien sogar in reziproker Art und Weise. Das WIFO sendet zwar an alle drei burgenländischen Akteure Informationen, dieser Informationsaustausch wird jedoch nicht erwidert. Die Industriellenvereinigung, die WKO und die Arbeiterkammer Wien stehen mit keinem burgenländischen Akteur in Kontakt.

Insgesamt sind 9 der 27 bestehenden Beziehungen zwischen Wien und dem Burgenland reziprok, die Kohäsion zwischen beiden Teilregionen gestaltet sich also relativ hoch.

Wien-Trnava

Die Vernetzung Wiens mit Trnava ist erwartungsgemäß nicht so stark ausgeprägt, zwar werden 37% (Wien nach Trnava) beziehungsweise 27% (Trnava nach Wien) der jeweils ausgehenden Beziehungen realisiert,

in Bezug auf die Gruppengröße Trnavas (2 Akteure), ist dieser Wert jedoch sozusagen zweifach relativ zu sehen. Denn 6 Wiener Akteure stehen weder mit der Stadt noch mit der Region Trnava in Verbindung. Ansonsten fällt auf, dass Wien stärker den Kontakt mit Trnava sucht, als umgekehrt. Beide Akteure aus Trnava empfangen jeweils mehr eingehende Beziehungen, als sie aussenden. Die Wirtschaftsagentur Wien und die Central Danube Marketing GmbH stehen mit beiden Akteuren in reziproker Verbindung, Wien nur mit der Stadt Trnava. Die Region Trnava ist übrigens gemeinsam mit der Region Bratislava der einzige von den interviewten Akteuren, der eine eingehende Verbindung der Stadt Wien nicht erwidert. Im Allgemeinen gestalten sich jedoch 6 der 13 vorhandenen Beziehungen reziprok, somit sind die beiden zwar nur durch wenige Beziehungen miteinander verbunden, diese wenigen Beziehungen gestalten sich jedoch recht intensiv, da fast die Hälfte dieser auf Gegenseitigkeit beruht.

Vernetzung des Raums Bratislava und den Umlandregionen

Analog zu den vorangegangenen Graphiken, spiegelt Abb. 50 (nächste Seite) die Vernetzungsstrukturen der Kernregion Bratislava mit den Umlandregionen wider.

Bratislava-Niederösterreich

Die Vernetzung zwischen Bratislava und Niederösterreich gestaltet sich eher gering – nur 22 aller möglichen 64 Beziehungen werden realisiert. Dennoch steht die Stadt Bratislava mit allen niederösterreichischen Akteuren in Kontakt. Als „Integrations-Akteur“ kristallisiert sich diesmal das Regionalmanagement Niederösterreich heraus, das mit 5 von 8 Akteuren aus Bratislava in Kontakt steht und 3 reziproke Verbindungen aufweist. Bis auf Dom Centrope (das nicht interviewt wurde), werden alle ausgehenden Beziehungen erwidert. Ebenso kontaktfreudig ist die Gemeinde Wolfsthal, jedoch wird keine der 5 ausgehenden Beziehungen erwidert. EcoPlus ist auch für die Vernetzung zwischen Bratislava und Niederösterreich essentiell – sie erhält die Hälfte aller möglichen eingehenden Beziehungen.

Von den Akteuren aus Bratislava werden Dom Centrope, die Stadt Bratislava und die Region Bratislava von allen befragten niederösterreichischen Akteuren als Informationsaustauschakteure angegeben. Die Stadt Bratislava steht damit mit allen befragten Akteuren in reziproker Verbindung, die Region Bratislava erwidert nur die Beziehung zum Regionalmanagement Niederösterreich.

Insgesamt handelt es sich bei den 18 Verbindungen, die zwischen Bratislava und Niederösterreich bestehen, nur bei 4 um reziproke – die Kohäsion zwischen den beiden Teilregionen ist also eher gering.

Bratislava-Burgenland

Die Vernetzung der Teilregion Bratislava mit dem Burgenland ist noch geringer als mit Niederösterreich. Nur 11 von 48 Verbindungen werden verwirklicht. Obwohl die Stadt Bratislava wie auch das Land Burgenland den Kontakt zur anderen Teilregion „suchen“, gestaltet sich nur die Verbindung zwischen diesen beiden Akteuren wechselseitig. Es handelt sich hierbei um die einzige reziproke Beziehung zwischen den Teilregionen.

Auf der Seite der Teilregion Bratislava ist Dom Centrope der prominenteste Akteur, wird aber auch nur von zwei der drei burgenländischen Akteuren als Informationsaustauschpartner angegeben. Auf burgenländischer Seite ist das Regionalmanagement Burgenland der wichtigste Akteur für die slowakischen Akteure (4 von 8 möglichen eingehenden Verbindungen), das Regionalmanagement selbst gibt allerdings nur an, mit Dom Centrope Informationen zu tauschen.

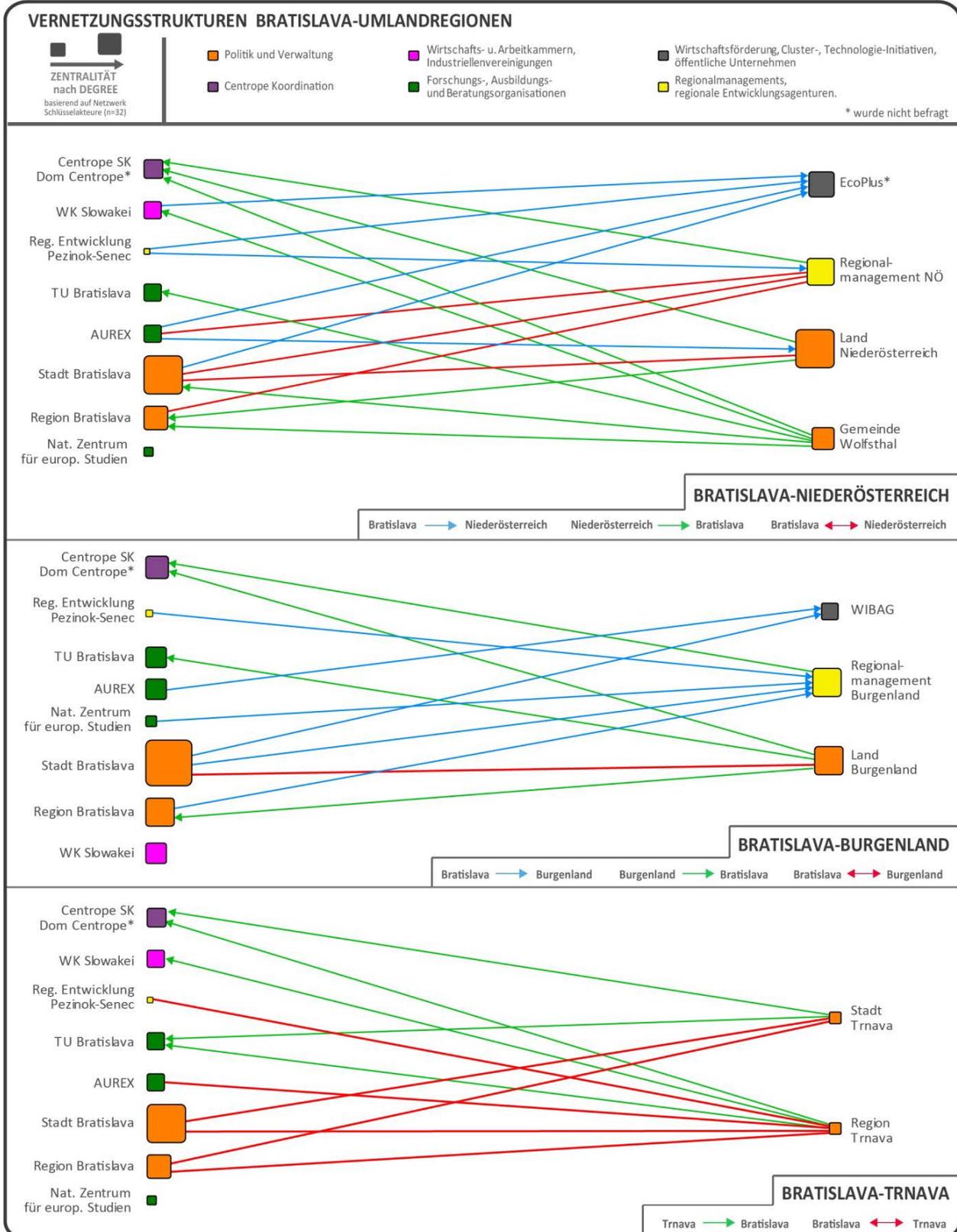


Abbildung 50 Vernetzung Bratislava und Umlandregionen

Bratislava-Trnava

Wie zu erwarten, gestaltet sich hingegen die Vernetzung zwischen Bratislava und Trnava intensiver – alle politisch-administrativen Institutionen der beiden Teilregionen sind reziprok miteinander verbunden. Die Region Trnava (als politisch-administrative Institution) ist mit allen Akteuren aus Bratislava bis auf das Nationale Zentrum für europäische Studien verbunden und steht sogar mit der Hälfte der Akteure in wechselseitiger Beziehung.

Neben der Stadt Bratislava und Region Bratislava werden Dom Centrepe und die TU Bratislava von beiden Akteuren aus Trnava als Informationsaustauschpartner gewählt.

Die Kohäsion zwischen beiden Teilregionen ist hoch – 6 der 11 Beziehungen sind reziprok, zudem werden alle ausgehenden Beziehungen der Akteure aus Bratislava von den beiden Akteuren aus Trnava erwidert.

Vernetzung der Umlandregionen

Die Vernetzung zwischen Niederösterreich und dem Burgenland ist sehr hoch – knapp zwei Drittel aller möglichen Beziehungen werden realisiert, die Hälfte der bestehenden Beziehungen gestaltet sich wechselseitig. Bis auf die Gemeinde Wolfsthal stehen alle niederösterreichischen Akteure mit allen burgenländischen in Verbindung, das Land Niederösterreich zudem in wechselseitiger Art und Weise. EcoPlus ist einmal mehr einer der wichtigsten Akteure für die Vernetzung, die Gemeinde Wolfsthal der

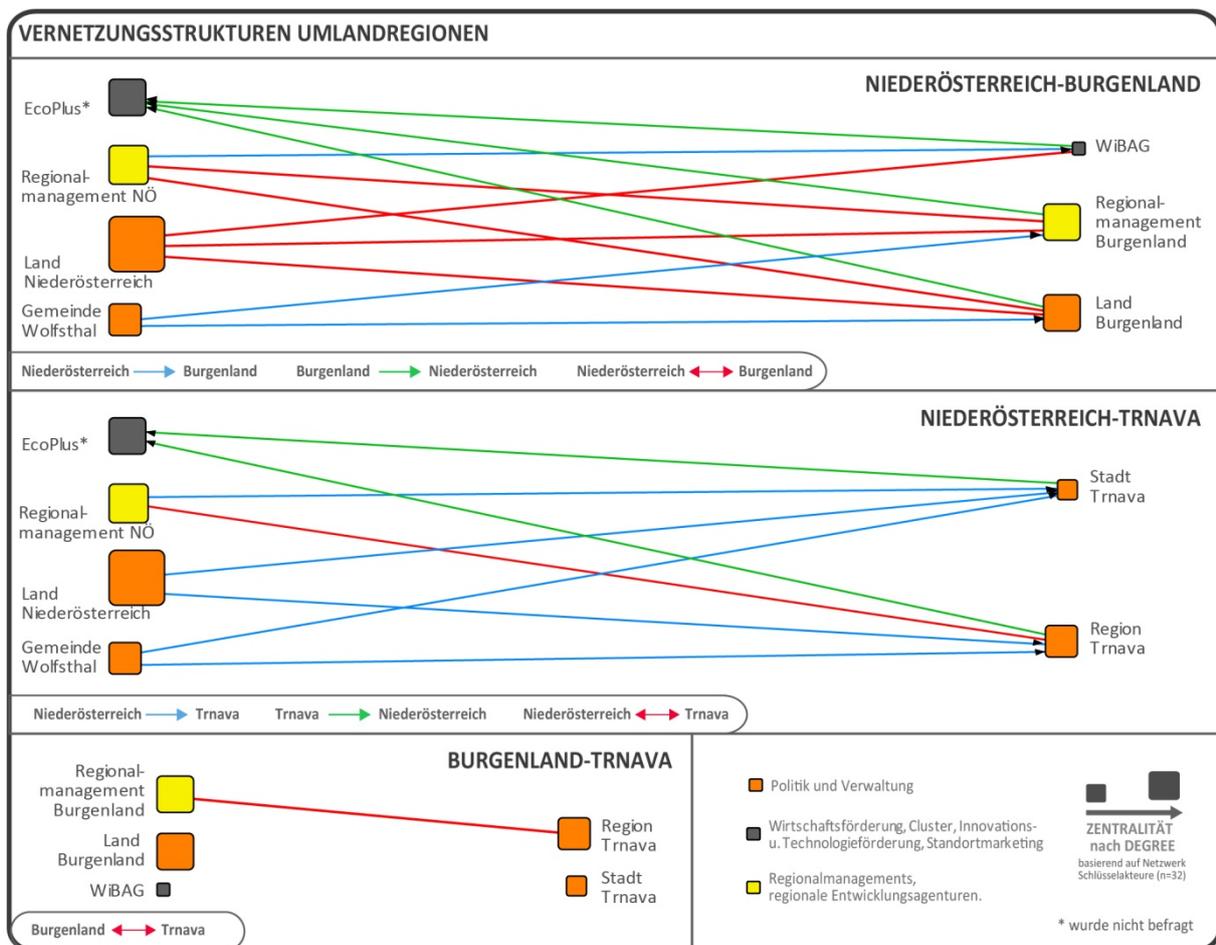


Abbildung 51 Vernetzung der Umlandregionen

unwichtigste Akteur. Die Einbindung der Wirtschaftsagentur WIBAG gestaltet sich durchschnittlich.

Die Vernetzung zwischen Niederösterreich und Trnava gestaltet sich eher einseitig und geht deutlich von Niederösterreich aus (alle befragten Akteure gaben beide Akteure aus Trnava als Informationstauschpartner an). Lediglich EcoPlus wird von beiden Akteuren aus Trnava gewählt, das Regionalmanagement Niederösterreich ist die einzige weitere Organisation, die von der Region Trnava genannt wurde.

Zwischen dem Burgenland und der Teilregion Trnava ist die Situation noch prekärer – hier weisen nur das Regionalmanagement Burgenland und die Region Trnava eine regions-übergreifende Verbindung auf. Diese ist aber zumindest wechselseitiger Natur.

7.3.7 DIE VERNETZUNGSSTRUKTUREN DER AKTEURSGRUPPEN

Ein Blick Abb. 53 zeigt, dass nur die Gruppe der Politik und Verwaltung, sowie die Gruppe der Wirtschaftsförderung, Clusterinitiativen und Standortmarketing dicht miteinander verbunden sind. Nach den berechneten Dichten (Tab. 18), liegen zwar bis auf die Forschungsinstitutionen alle Akteursgruppen über dem allgemeinen Durchschnitt, diese Dichten müssen aber auf jeden Fall im Zusammenhang mit den Gruppengrößen interpretiert werden.

Dichte AKTEURSGRUPPEN	Politik & Verwaltung	Wirtschaftsförderung	Regionalmanagements	Wirtschaftskammern	Forschungseinrichtungen	Centroe-Koordination
Politik & Verwaltung	0,58	0,41	0,50	0,28	0,23	0,75
Wirtschaftsförderung	0,44	0,54	0,17	0,40	0,09	0,63
Regionalmanagements	0,60	0,50	0,67	0,13	0,08	0,83
Wirtschaftskammern	0,28	0,33	0	0,65	0,25	0,50
Forschungseinrichtungen	0,58	0,28	0,33	0,30	0,33	0,75
Centroe-Koordination	0	0,13	0	0,20	0	0,50

Dichte gesamtes Netzwerk: 0,39

Tabelle 18 Vernetzung der Akteursgruppen

vollständig miteinander verbunden. Aufgrund dieser hohen Kohäsion kann man also wirklich von einer Koalitionszone sprechen.

Die Gruppe der Politik ist bis auf die PGO und der Gemeinde Wolfsthal beinahe vollständig reziprok miteinander verbunden. Innerhalb Österreichs beziehungsweise der Slowakei sind die Akteure sogar

Aber auch die Gruppe der Wirtschaftsförderung stellt sich als geschlossene Gruppe dar. Die reziproken Verbindungen sind zwar nicht so zahlreich wie bei der Politik und Verwaltung, dennoch sind die Akteure gut miteinander vernetzt, weshalb man auch hier von einer hohen Kohäsion ausgehen kann.

Eine weitere Gruppe, die sich durch ihre Geschlossenheit auszeichnet, ist die der Wirtschafts-, Arbeiterkammern und Industriellenvereinigungen. Sie sind alle miteinander verbunden, jedoch zeichnen sich zwei „Lager“ ab – zum einen die Wirtschaftskammern unter sich, die vollständig miteinander verbunden sind zum andern die Industriellenvereinigung und die Arbeiterkammer. Diese Gruppe entspricht der „Idealvorstellung“ eines funktionsfähigen Netzwerks, da zwei in sich geschlossene Kerne existieren, die dennoch miteinander in Verbindung stehen und somit nicht redundante Informationen austauschen können.

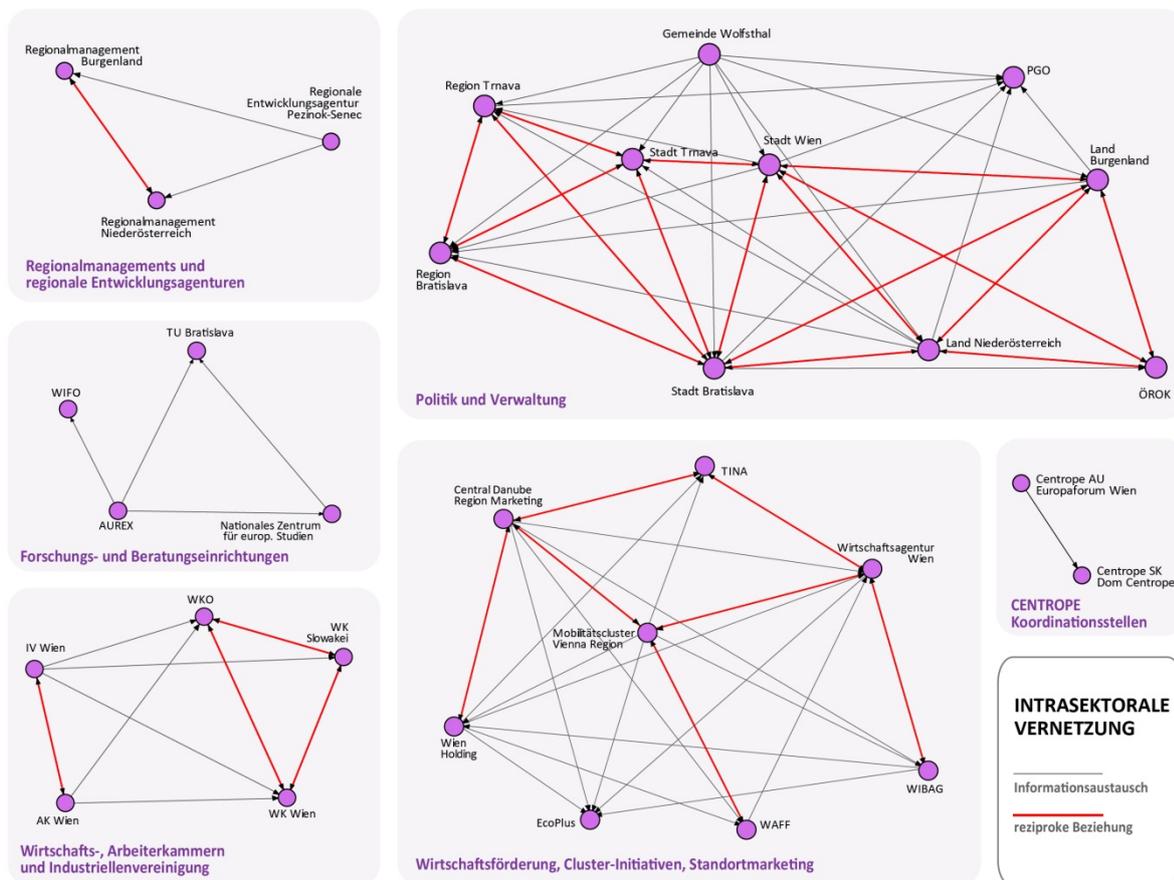


Abbildung 52 Vernetzung innerhalb der Akteursgruppen

Auch wenn die Gruppe der Regionalmanagements nach Tab. 18 die dichteste Gruppe darstellt, zeigt Abb. 52, dass die drei Akteure zwar miteinander verbunden sind, jedoch die österreichischen Regionalmanagements die slowakische Entwicklungsagentur nicht als Informationstauschpartner anerkennen. Hier hätte man erwarten können, dass diese Gruppe eine Koalition bildet, dies scheint jedoch nur auf österreichischer Seite der Fall zu sein.

Die Gruppe, die keinerlei reziproke Verbindungen aufweist, ist die der Forschungsinstitutionen. Dies war aber auch zu erwarten, da diese Organisationen meist von politisch-administrativen Organisationen beauftragt werden und untereinander wenig miteinander zu tun haben. Die starke Verbindung zu der Gruppe von Politik und Verwaltung lässt sich auch aus Tab.18 ablesen.

Bezüglich der Centrope-Koordination kann man davon ausgehen, dass Dom Centrepe, wäre es befragt worden, die Beziehung des Europaforums erwidert hätte.

Die Vernetzung zwischen den Akteursgruppen

Für die Abbildung der intersektoralen Vernetzung wurde abermals eine eigene Matrix erstellt, die lediglich diejenigen Beziehungen berücksichtigt, die die Akteure außerhalb ihrer Akteursgruppe pflegen. Abb. 53 (nächste Seite) bildet nun diese Verflechtung überblicksmäßig ab und weist auf günstige Strukturen hin. Denn die Akteursgruppen scheinen untereinander gut verbunden zu sein.

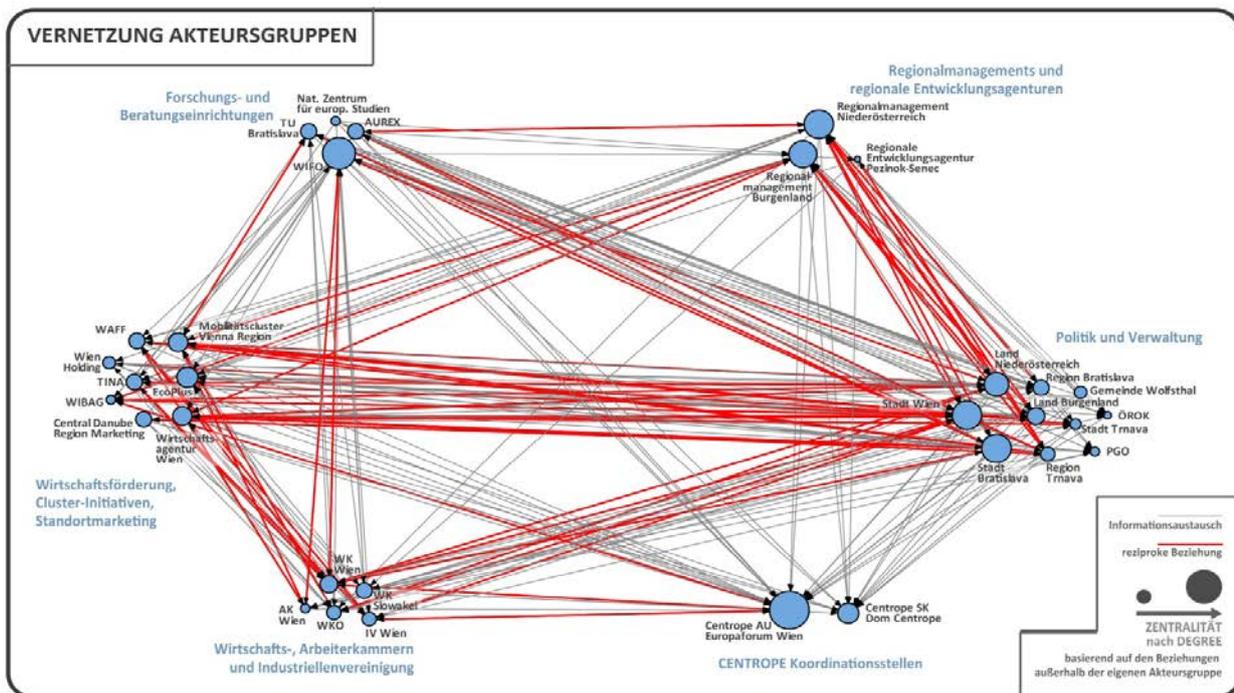


Abbildung 53 Vernetzung zwischen den Akteursgruppen

Besonders stark ist die Verbindung zwischen Politik und Verwaltung und der Gruppe der Wirtschaftsförderung. Dies war zu erwarten beziehungsweise zu erhoffen, denn alle Akteure der Wirtschaftsförderung sind öffentliche Unternehmen oder wie im Fall der Central Danube Marketing GmbH, halb-öffentlich.

Aber auch zwischen den Wirtschaftskammern und den öffentlichen Unternehmen besteht ein reger Informationsaustausch, wie auch zwischen Politik und Verwaltung und den Wirtschaftsakteuren. Ebenso sind die Regionalmanagements gut mit der politisch-administrativen Gruppe vernetzt.

Zwar wäre auch zu erwarten gewesen, dass die beiden Centrope-Koordinationsstellen ihre Funktion als regionale Schnittstelle wahrnehmen und mit allen Akteursgruppen in intensiver Verbindung stehen, aufgrund des Umstands, dass einer der beiden Akteure nicht befragt werden konnte und der andere nicht bereit war, vollständige Informationen preiszugeben, fällt diese Gruppe jedoch durch ihre relativ geringe Vernetzung auf. Lediglich zu den Wirtschaftskammern besteht eine intensive Verbindung.

7.3.8 DIE INTERESSEN DER SCHLÜSSELAKTEURE

Die bisherige Analyse hat sich mit den Struktureigenschaften des Netzwerks auseinandergesetzt. Es konnten sowohl Aussagen über die Netzwerkzusammensetzung, als auch über die zentralen Akteure des Netzwerks gemacht werden. Welche Motive die Akteure zur Kooperation bewegen, beziehungsweise welche Interessen sie vertreten, konnten mit diesen netzwerkanalytischen Verfahren jedoch nicht analysiert werden.

Dies kann nun zumindest ansatzweise nachgeholt werden, da im Zuge der Befragung auch die Interessen der Akteure bezüglich grenzüberschreitender Kooperation im Allgemeinen und bezüglich eines grenzüberschreitenden Standortmarketings erhoben wurden. Es handelt sich hierbei zwar nicht um die Interessen oder Erwartungen, die die Akteure am oder an das Netzwerk haben, sondern bezieht sich auf einzelne Politik- und Arbeitsfelder, dennoch tragen die Ergebnisse dazu bei, das Bild über die Kooperationssituation innerhalb der Metropolregion zu ergänzen.

Die allgemeinen Interessen grenzüberschreitender Zusammenarbeit

Abb. 54 gibt einen Überblick über die allgemeinen Interessen grenzüberschreitender Kooperation, die die Akteure innerhalb des Netzwerks vertreten. Die graphische Darstellung ermöglicht nicht nur einen Überblick über die Bewertung der Interessen, sondern erlaubt auch einen Vergleich der Interessensprofile der einzelnen Akteursgruppen beziehungsweise Teilregionen. Als Referenzwert wurde zudem die allgemeine durchschnittliche Bewertung (arithmetisches Mittel) hinzugefügt (grüne Linie).

Das größte durchschnittliche Interesse zeigen die Akteure an der „wirtschaftlichen Entwicklung und Innovation“ (durchschnittliche Bewertung 3,7 bei einem Maximum von 5), dicht gefolgt von „Arbeitsmarkt und Beschäftigung“ (3,6).

Mittleres Interesse besteht in Bezug auf das „Marketing für den Wirtschaftsstandort (3,3), „Raumordnung“ (3,2), „Tourismus, Kultur, Sport und Freizeit“ (3,1), „Gesundheit, Aus- und Weiterbildung, Forschung“ (3,1), „öffentlicher Personennahverkehr (ÖPNV)“ (3) und „Umwelt und Schutz vor Naturrisiken“ (2,9).

Geringes bis sehr geringes Interesse erzeugen „Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT)“ (2,6) und das Thema der „Sicherheit“ (1,5).

Bezüglich der Durchschnittswerte muss man berücksichtigen, dass diese stark von den Wiener Akteuren abhängen. Aufgrund der deutlichen Dominanz bei der Befragung (14 von 29 Akteuren), sind beispielsweise die Werte bezüglich der grenzüberschreitenden Raumordnung, Umwelt & Schutz vor Naturrisiken, wie auch des Tourismus eindeutig auf das Interessensprofil der Wiener Akteure zurückzuführen, denn alle anderen Teilregionen messen diesen Bereichen deutlich mehr Bedeutung zu (siehe Abb. 54).

Zudem ist an dieser Stelle eine weitere Anmerkung angebracht: aufgrund der eher unglücklichen Zusammenfassung der Bereiche „Gesundheit, Aus- und Weiterbildung und Forschung“ zu einem Befragungs-Item, waren die Interviewten oftmals nicht in der Lage, eine den Tatsachen entsprechende Bewertung abzugeben und entschlossen sich entweder zu einem „Mittelwert“ aller Themen oder bezogen sich nur auf „Gesundheit“ oder „Aus- und Weiterbildung und Forschung“. Daher muss man davon ausgehen, dass bezüglich dessen die Ergebnisse verzerrt wurden und damit nicht aussagekräftig sind.

INTERESSEN an grenzüberschreitender KOOPERATION

INTERESSENSPROFILE AKTEURSGRUPPEN

- Wirtschafts- u. Arbeitskammern, Industriellenvereinigungen
- Forschungs-, Ausbildungs- und Beratungsorganisationen
- Politik und Verwaltung
- Wirtschaftsförderung, Cluster, Innovations- u. Technologieförderung, Standortmarketing
- Regionalmanagements, regionale Entwicklungsagenturen.
- Centropo Koordination

- 0 = kein Interesse
- 1 = sehr geringes Interesse
- 2 = geringes Interesse
- 3 = mittleres Interesse
- 4 = großes Interesse
- 5 = sehr großes Interesse

INTERESSENSPROFILE TEILREGIONEN

- WIEN
- NIEDERÖSTERREICH
- BURGENLAND
- BRATISLAVA
- TRNAVA

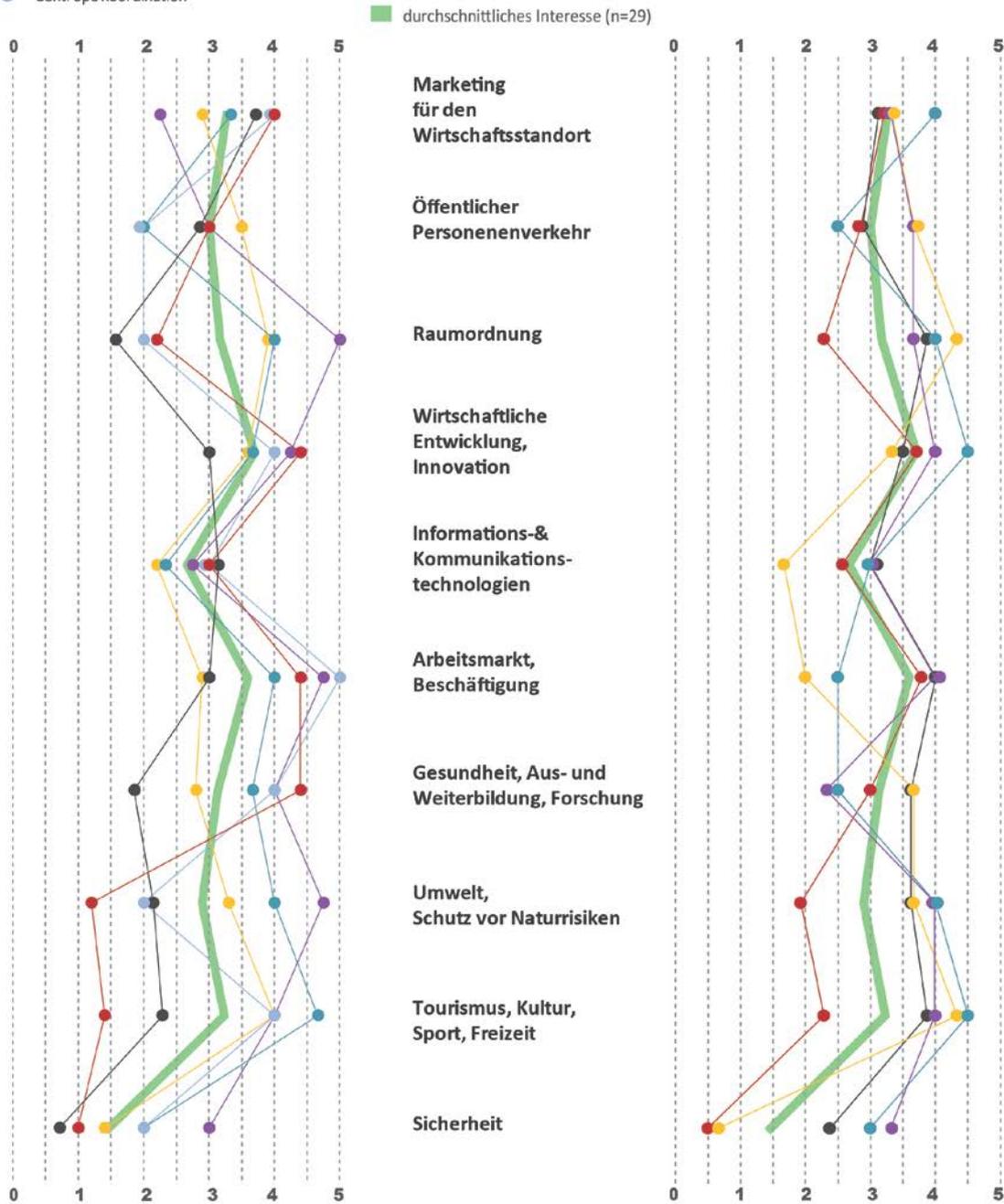


Abbildung 54 Allgemeine Interessen an grenzüberschreitender Kooperation – Akteursgruppen- und Regionsprofile

Betrachtet man nun die Interessensprofile der einzelnen Akteursgruppen, ergeben sich einige interessante Beobachtungen. Beispielsweise fällt auf, dass die Gruppe der „Politik und Verwaltung“ zwar überdurchschnittliches Interesse an den „klassischen“ öffentlichen Themen der Raumordnung und des

ÖPNV zeigt und auch wirtschaftliche Entwicklung und Innovation wie auch Tourismus, Kultur, Sport und Freizeit prioritäre Themen darstellen, allerdings weist diese Gruppe bei den Themen Arbeitsmarkt und Beschäftigung, Aus- und Weiterbildung, Forschung wie auch beim Marketing für den Wirtschaftsstandort deutlich unterdurchschnittliche Werte auf. Das ist insofern verwunderlich, da gerade die gemeinsame Vermarktung, wie auch der grenzüberschreitende Arbeitsmarkt, Beschäftigung und Qualifizierungsmaßnahmen, nicht nur wichtige Aspekte beim Prozess der Metropolisierung darstellen, sondern diese Themen auch immer wieder in den strategischen Positionspapieren als prioritäre Maßnahmen kommuniziert werden.

Ebenso wäre zu erwarten gewesen, dass die Gruppe der Wirtschaftsförderung und Standortmarketing hohes Interesse an der wirtschaftlichen Entwicklung und Innovation zeigt. Dies scheint jedoch nicht der Fall zu sein, überdurchschnittliche Werte weisen nur das Marketing für den Wirtschaftsstandort sowie Informations- und Kommunikationstechnologien auf.

Die Interessen der Gruppe der Centropo Koordination, die genau genommen nur aus dem Akteur der österreichischen Centropo-Koordinationsstelle besteht (da das slowakische Büro die Teilnahme an der Befragung verweigerte), entsprechen wiederum den nach außen kommunizierten Prioritäten.

Umwelt und Schutz vor Naturrisiken als grenzüberschreitendes Kooperationsthema stellt vorrangig für Regionalmanagements und Forschungseinrichtungen ein wichtiges Thema dar. Diese Beobachtung steht im Einklang mit der allgemeinen Prioritätensetzung bezüglich metropolitaner Entwicklung – die wirtschaftliche Entwicklung steht meist im Vordergrund, während ökologische Themen eher nachrangig behandelt werden.

Differenziert man die Interessen der Akteure nun auf Basis der Teilregionen (Abb. 54 rechte Seite), wird vor allem deutlich, dass sich die zahlenmäßige Dominanz der Wiener Akteure, wie bereits erwähnt, deutlich auf die Durchschnittswerte auswirkt. Ansonsten verhalten sich die regionalen Interessenprofile bis auf ein paar „Ausreißer“ relativ ähnlich. Auffallend ist, dass Trnava das größte Interesse an einem gemeinsamen Marketing für den Wirtschaftsstandort zeigt. Weniger überraschend ist, dass das Thema des ÖPNV vor allem für Niederösterreich und das Burgenland interessant ist, bestehen in diesen Teilregionen doch nach wie vor Defizite bezüglich der öffentlichen Verkehrsinfrastruktur.

Hingegen eher verwunderlich ist, dass Niederösterreich und Trnava vergleichsweise wenig Interesse für den grenzüberschreitenden Arbeitsmarkt zeigen – man kann nur vermuten, dass Niederösterreich in der grenzüberschreitenden Kooperation in diesem Bereich vielleicht eine Art Bedrohung ihrer Arbeitsmärkte sieht. Weshalb Trnava, dessen Ergebnisse sich aus den Antworten der Stadt und der Region Trnava zusammensetzen, kein Interesse zeigt, bleibt fraglich.

Für Tourismus, Kultur, Sport und Freizeit, als Themenbereich, bei dem erfahrungsgemäß grenzüberschreitende Kooperation leichter fällt, als bei anderen Themen, besteht insgesamt hohes Interesse, nur die Gruppen der Wirtschafts-, Arbeiterkammern und Industriellenvereinigungen sowie der

Interessant ist auch, dass Sicherheit für das Burgenland als traditionelle Grenzregion nach wie vor ein wichtiges Thema darstellt. Aber auch Bratislava und Trnava messen diesem Bereich deutlich mehr Bedeutung zu, als Wien oder Niederösterreich.

Dass die Themen Raumordnung, Umwelt und Tourismus für Wien keine Prioritäten bezüglich der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit darstellen, lässt sich wahrscheinlich darauf zurückführen, dass Wien über ein etabliertes Planungssystem verfügt und dass der Tourismus zwar einen wichtigen Wirtschaftszweig darstellt, für die Etablierung einer Metropolregion der Wissensgesellschaft jedoch andere Themen im Vordergrund stehen. Ebenso treten meist, wie schon zuvor festgestellt, ökologische Themen in den Hintergrund, wenn es um die Wettbewerbsfähigkeit als Wirtschaftsstandort geht.

Die Interessen bezüglich der grenzüberschreitenden Vermarktung

Analog zu den allgemeinen Interessen grenzüberschreitender Kooperation, wurden auch die Interessen bezüglich der grenzüberschreitenden Vermarktung jeweils nach Akteursgruppen und Teilregionen (Abb. 55) differenziert.

Vorweg ist hier zu beobachten, dass sich das Interesse an den einzelnen Themenbereichen der grenzüberschreitenden Vermarktung in Grenzen hält. Betrachtet man die durchschnittlichen Werte, werden lediglich die „Schaffung eines positiven Images der Metropolregion“ (Durchschnittswert 4,1) und die „Teilnahme an Wirtschaftsveranstaltungen“ (3,1) mit großem Interesse beziehungsweise mittlerem Interesse bewertet. Sowohl die „Organisation von Wirtschaftsveranstaltungen“, als auch die „Unternehmensförderung für ausländische Investoren“ erreichen lediglich Werte von 2,6, werden also zwischen geringem bis mittlerem Interesse eingestuft, die „Etablierung von Vermarktungsagenturen“ erzielt den geringsten Wert (2,4).

Die Wirtschafts- und Arbeiterkammern zeigen das meiste Interesse für die Organisation von und der Teilnahme an Wirtschaftsveranstaltungen, wie auch für die Unternehmensförderung ausländischer Investoren. Ebenso positioniert sich das Centropo Koordinationsbüro deutlich, indem die Schaffung eines positiven Images der Metropolregion im Vordergrund steht. Ansonsten fällt nur auf, dass die Etablierung von Vermarktungsagenturen für die Gruppe der Wirtschaftsförderung keine Priorität darstellt.

Regional gesehen ergeben sich interessantere Ergebnisse. So zeichnet sich beispielsweise ab, dass Bratislava und Trnava in allen Bereichen mittleres bis hohes Interesse aufzeigen und durchwegs dasselbe Interessensprofil aufweisen. Für diese Teilregionen ist nach wie vor die Förderung ausländischer Investoren ein wichtiger Aspekt, wie auch die Etablierung von Vermarktungsagenturen. Diese Themen sind wiederum für die Wiener Akteure weniger von Belang, auch Niederösterreich zeigt sich wenig interessiert an der Förderung ausländischer Unternehmen. Die burgenländischen Akteure scheinen sich allgemein mit dem Thema der Vermarktung weniger auseinanderzusetzen - bis auf die Schaffung eines positiven Images und der Förderung ausländischer Unternehmen erzeugt kein anderes Thema nennenswertes Interesse.

INTERESSEN an grenzüberschreitender VERMARKTUNG

INTERESSENSPROFILE AKTEURSGRUPPEN

- Wirtschafts- u. Arbeitskammern, Industriellenvereinigungen
- Forschungs-, Ausbildungs- und Beratungsorganisationen
- Politik und Verwaltung
- Wirtschaftsförderung, Cluster, Innovations- u. Technologieförderung, Standortmarketing
- Regionalmanagements, regionale Entwicklungsagenturen.
- Centropo Koordination

- 0 = kein Interesse
- 1 = sehr geringes Interesse
- 2 = geringes Interesse
- 3 = mittleres Interesse
- 4 = großes Interesse
- 5 = sehr großes Interesse

INTERESSENSPROFILE TEILREGIONEN

- WIEN
- NIEDERÖSTERREICH
- BURGENLAND
- BRATISLAVA
- TRNAVA

■ durchschnittliches Interesse (n=29)

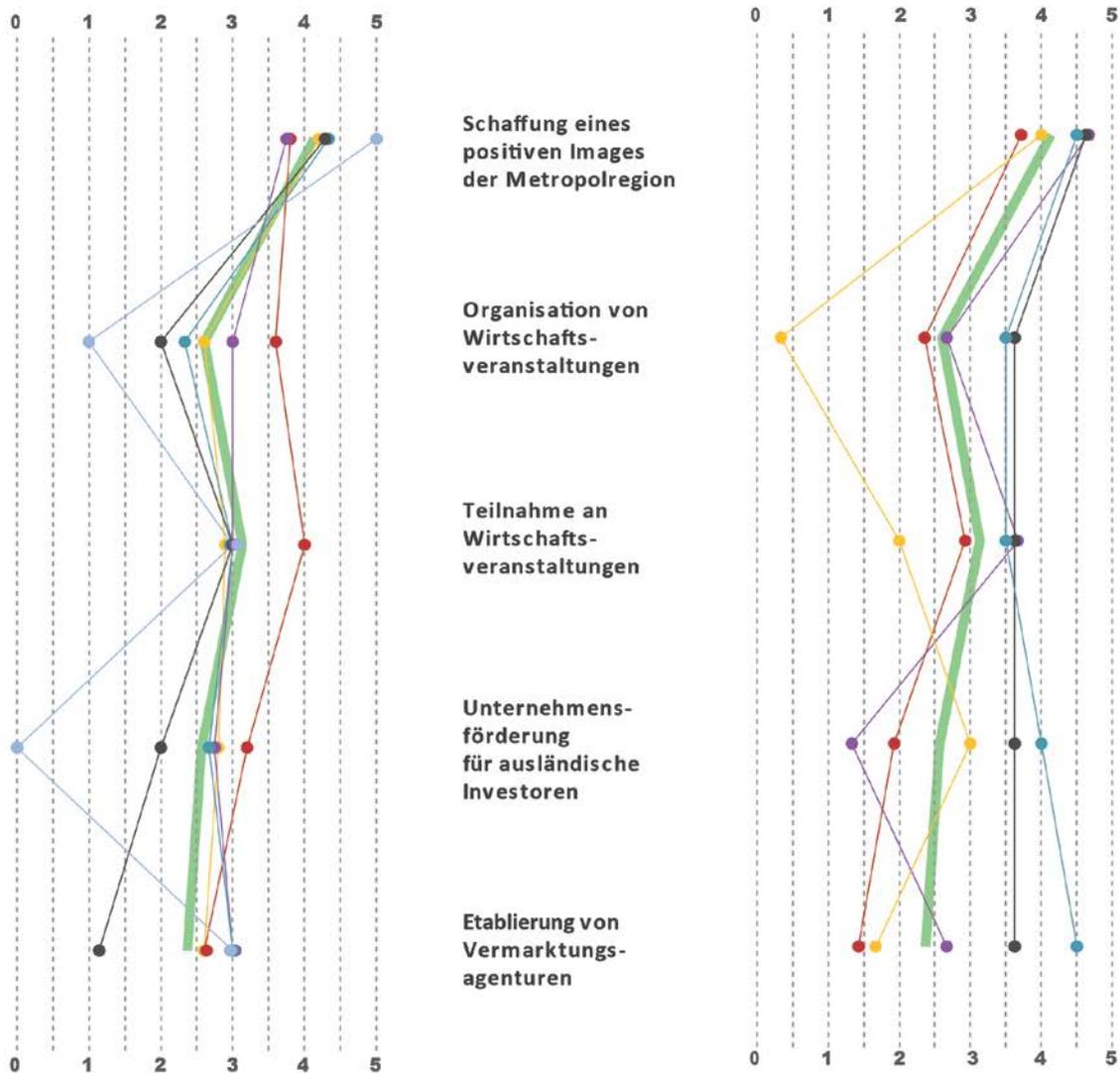


Abbildung 55 Interessen an der grenzüberschreitenden Vermarktung - Akteursgruppen- und Regionenprofile

Die Interessen der TOP-5 zentralen Akteure

Zu guter Letzt wird noch ein Blick auf die Interessen der in Abschnitt 7.3 identifizierten zentralsten Akteure geworfen. Allerdings können hier die Interessen von 5 der 6 Akteure berücksichtigt werden, da für EcoPlus keine Daten erhoben wurden.

Wie Abb. 56 zeigt, liegen die Interessen der zentralsten Akteure des Netzwerks bis auf die Bereiche des Arbeitsmarkts und der Beschäftigung, wie auch der wirtschaftlichen Entwicklung, unter den durchschnittlichen Interessen innerhalb des Netzwerks. Die wirtschaftliche Entwicklung und Innovation ist auch derjenige Bereich, der am meisten Interesse erzeugt. Am Marketing für den Wirtschaftsstandort sind die zentralsten Schlüsselakteure mittelmäßig interessiert, am wenigsten relevant ist das Thema der Sicherheit.

ZENTRALE AKTEURE - ALLGEMEINE INTERESSEN AN GRENZÜBERSCHREITENDER KOOPERATION

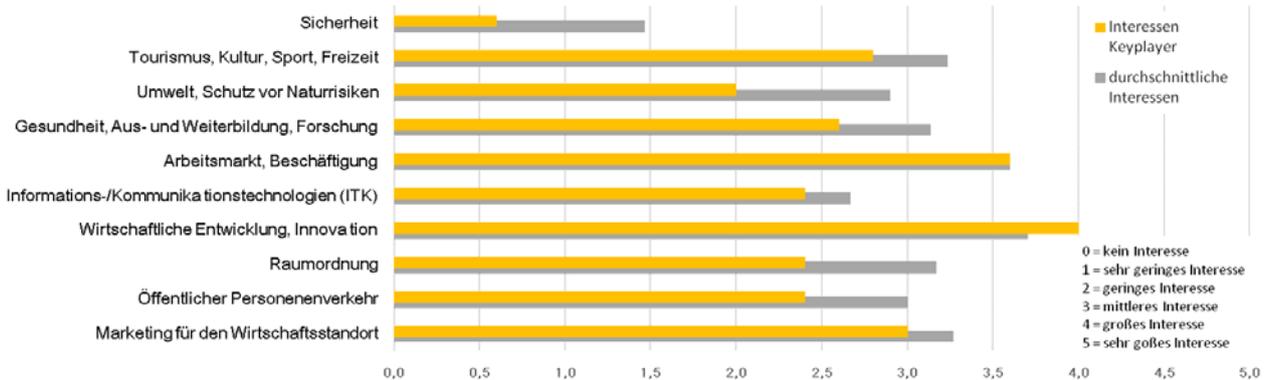


Abbildung 56 Zentrale Akteure - Interessen an der grenzüberschreitenden Kooperation

Zentrale Akteure - INTERESSEN AN DER VERMARKTUNG EINES GRENZÜBERSCHREITENDEN WIRTSCHAFTSSTANDORTS

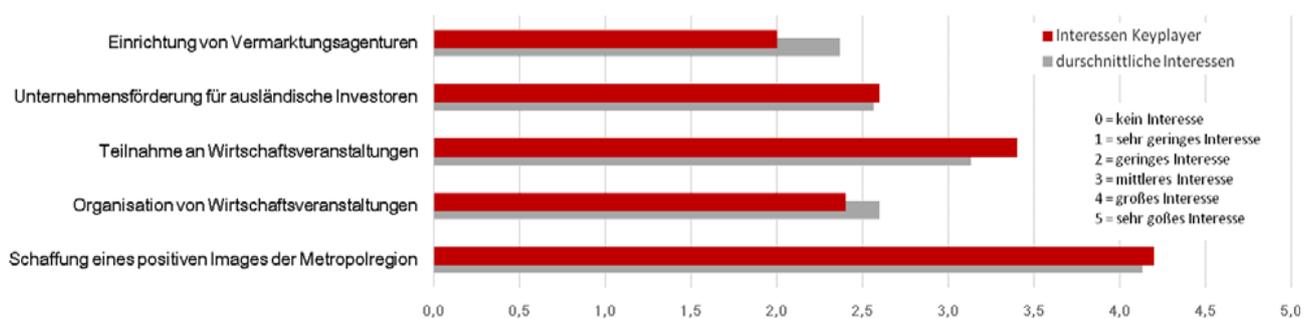


Abbildung 57 Zentrale Akteure - Interesse an der Vermarktung eines grenzüberschreitenden Wirtschaftsraums

Bezüglich der Interessen an der Vermarktung eines grenzüberschreitenden Wirtschaftsraums, ist die Schaffung eines positiven Images der Metropolregion das vordergründige Ziel. Aber auch die Teilnahme an Wirtschaftsveranstaltungen, stufen die Keyplayer mit mittlerem bis großem Interesse ein. Die Förderung ausländischer Investoren ist zwar überdurchschnittlich relevant, dennoch erzeugt sie nur geringes bis mittleres Interesse.

7.4 NETZWERKSTRUKTUR VS. PERSÖNLICHE WAHRNEHMUNG: DIE AUSWERTUNG DER QUALITATIVEN DATEN

Die folgenden Ergebnisse basieren auf den qualitativen Aussagen von 37⁵⁰⁰ interviewten Akteure, die am Ende der Befragung gebeten wurde, ihre persönliche Einschätzungen bezüglich der Erfolge und der Herausforderungen der Kooperation im Bereich der grenzüberschreitenden Positionierung abzugeben, wie auch diejenigen Akteure zu benennen, die sich ihrer Ansicht nach stärker in diese Thematik einbringen sollten. Diese Ergebnisse werden nun an dieser Stelle zusammengefasst.

7.4.1 DIE ERFOLGE DER GRENZÜBERSCHREITENDEN ZUSAMMENARBEIT

Die Bilanz bezüglich der sichtbaren Erfolge bezüglich einer grenzüberschreitenden Positionierung gestaltet sich nicht wirklich erfreulich – mehr als die Hälfte der Akteure sieht keine Erfolge bzw. ist nicht zufrieden mit den Ergebnissen der bisherigen Zusammenarbeit. Immerhin 12 Akteure gaben an, bezüglich eines bestimmten Bereichs zufrieden zu sein, jedoch nur 6 Akteure befinden die Ergebnisse als zufriedenstellend, wovon einer der Akteure sich jedoch nur auf die Positionierung Wiens bezog.

Die Unzufriedenheit unter den Akteuren begründet sich in erster Linie auf die Erwartungen, die seit Beginn der Initiative Centrope im Jahr 2003 nicht erfüllt werden konnten. Es gibt zwar einzelne Projekte, aber das Marketing für eine gemeinsame grenzüberschreitende Region fehlt, wie auch sichtbare Erfolge, die motivierend für die Entwicklung einer gemeinsamen Positionierung wirken könnten. Die Potentiale wären vorhanden, sie werden jedoch nicht effizient genutzt – „[...] wenn etwas passiert ist, dann ist es eher entstanden, weil die Grundvoraussetzungen einfach so gut und so eindeutig sind, dass so oder so etwas passiert – wirklich gesteuert oder bewusst initiiert wurde sehr, sehr wenig“⁵⁰¹. Ein Akteur meinte sogar, die Region sei noch weit davon entfernt, als gemeinsamer Wirtschaftsraum zu agieren.

Zufrieden ist man hingegen vorrangig bezüglich der Erfolge des infrastrukturellen Ausbaus, wie auch der Zusammenarbeit in der Automobilindustrie in Form des grenzüberschreitenden Clusters AC Centrope. Als Projekte oder Programme, die förderlich für die grenzüberschreitende Kooperation waren, wurden die europäischen Projekte JORDES, KOBRA, FDI Centrope und Centrope TT genannt, jedoch auch nur von zwei Akteuren. Mehrere Akteure sehen den Twin City-Liner als Symbol der grenzüberschreitenden Kooperation. Zudem wurden die Ergebnisse in den Bereichen Tourismus, Sport und Kultur positiv hervorgehoben.

Zumindest zwei der Akteure sind der Ansicht, dass es gelungen sei, ein bisschen Bewusstsein für die Region Wien-Bratislava zu schaffen. Ein anderer Akteur sieht den größten Erfolg im Namen „Centrope“, in der Homepage und der Erstellung des „Regional Development Report“ (WIFO 2011). Aus politischer Sicht befindet man sich „auf einem guten Weg“⁵⁰².

Zufriedenheit bezüglich der Ergebnisse grenzüberschreitender Kooperation

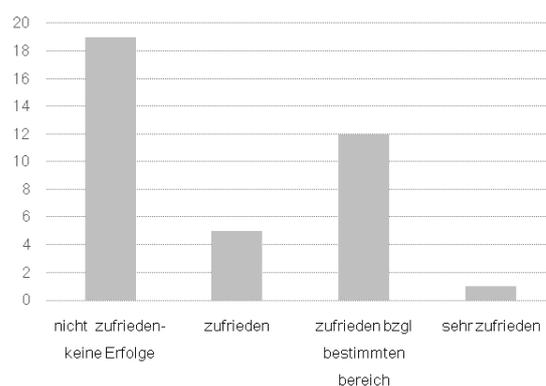


Abbildung 58 Zufriedenheit grenzüberschreitende Kooperation

⁵⁰⁰ EINE DER 38 BEFRAGTEN PERSONEN WAR NICHT BEREIT, DIE FRAGEN ZU BEANTWORTEN

⁵⁰¹ AKTEUR VIAU1802

⁵⁰² AKTEURE VIAU0202, VIAU1402

Die Vermarktung der Region

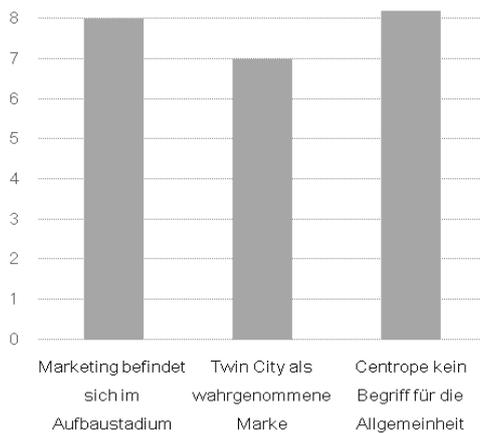


Abbildung 59 Vermarktung der Region

Bezogen auf die tatsächliche Vermarktung der Region, kristallisierte sich heraus, dass die Marke Centrope für die Region (noch) keinerlei Relevanz hat. Centrope stellt zwar in politischen Kreisen oder für Experten einen Begriff dar, jedoch weder ausländischen Investoren noch die allgemeine Öffentlichkeit nimmt Centrope als gemeinsame Marke geschweige denn als gemeinsamen Wirtschaftsraum wahr. Einige Akteure begründen dies damit, dass sich das Marketing erst im Aufbau befände, eine andere Gruppe von Akteuren sieht das Problem jedoch eher in der rein politischen Orientierung der Initiative Centrope, die nichts mit dem täglichen Leben zu tun hätte. Ein Akteur bezeichnet

Centrope sogar als „Marketing-Gag“⁵⁰³. Zudem wurde des Öfteren darauf hingewiesen, dass Centrope in erster Linie als Grundlage für die Akquirierung europäischer Fördergelder diene.

Wenn etwas als Marke wahrgenommen würde, ist es nach Meinung einiger Befragter die „Twin City“. Dem hält wiederum die Industriellenvereinigung Wien (als Initiatorin des Konzepts der Twin City) entgegen, dass viel zu wenig Unterstützung für den Aufbau der Marke vorhanden wäre. Der Twin-City Liner alleine wäre nicht ausreichend: „Das Projekt ist gut, aber für die Entwicklung der Region hat es keine Bedeutung“⁵⁰⁴.

Ein relativ breiter Konsens besteht darin, dass der Aufbau eines gemeinsamen Marketings einfach noch Zeit erfordert, aber auch eine Menge an Anstrengungen, Verständnis und Geduld.

7.4.2 DIE BARRIEREN GRENZÜBERSCHREITENDER KOOPERATION

Die festgestellte Unzufriedenheit lässt bereits vermuten, dass die grenzüberschreitende Kooperation von einer Vielzahl von Barrieren und Hürden behindert wird. In diesem Zusammenhang lassen sich zwei

Barrieren der grenzüberschreitenden Kooperation

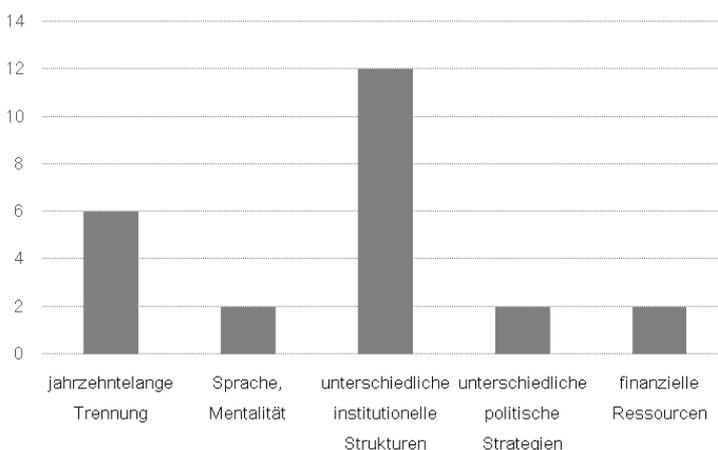


Abbildung 60 Barrieren grenzüberschreitender Kooperation

Dimensionen erkennen: zum einen die formale Dimension im Sinne von institutionellen, rechtlichen oder strategischen Rahmenbedingungen. Als zweite Dimension kann eine kognitive, kulturelle Ebene identifiziert werden.

Eine der grundlegenden Barrieren für die Durchführung kooperativer Aktivitäten sehen viele Akteure in den unterschiedlichen institutionellen Strukturen und den damit verbundenen unterschiedlichen (arbeits)rechtlichen

Grundlagen und Steuersystemen. Die slowakischen Akteure weisen zudem auf die fehlende Abstimmung oder Harmonisierung der slowakischen nationalen und regionalen Ebene hin, insbesondere in Hinblick auf förderpolitische Strategien. Teilweise existieren noch immer unterschiedliche nationale und europäische Förderprogramme, die sich gegenseitig behindern – die Situation hätte sich zwar gebessert, insbesondere

⁵⁰³ AKTEUR VIAU 2001

⁵⁰⁴ AKTEUR VIAU 1802

in Hinblick auf Korruption, dennoch bestünden nach wie vor Konflikte zwischen der nationalen und regionalen Ebene.

Doch nicht nur auf slowakischer Ebene, auch auf gesamtheregionaler Ebene besteht der Wunsch nach Transparenz und der klaren Verteilung von Kompetenzen und Aufgabenbereichen. Oft wüsste man nicht, wer mit wem tatsächlich kooperiert und ob die Kooperation noch besteht, oder bereits beendet wurde. Ebenso würden mehrere Akteure innerhalb der Region verbindlichere Strukturen begrüßen, die die kooperativen Aktivitäten in einen Rahmen einbetten.

Ein weiterer kooperationserschwerender Aspekt sind die finanziellen Ressourcen, die innerhalb der gesamten Region unterschiedlich verteilt sind – „[...] spezielle Regionen sind einfach limitiert in ihren finanziellen Möglichkeiten.“⁵⁰⁵

Bezüglich der kognitiven Barrieren, wurde des Öfteren darauf verwiesen, dass der Eisener Vorhang nach wie vor in den Köpfen vieler regionaler Akteure vorhanden sei, insbesondere innerhalb der älteren Generation. Das drücke sich vor allem darin aus, dass Bratislava trotz der geographischen Nähe von der allgemeinen Öffentlichkeit immer noch als weit entfernte Stadt jenseits der Grenze zum Ostblock wahrgenommen würde. Lediglich von der jüngeren Generation würde Bratislava als „Party-Stadt“ wahrgenommen. Als Investitionsstandort wäre Bratislava attraktiv, als Arbeitsstandort käme jedoch Bratislava für die wenigsten Österreicher in Frage.

Weitere Aspekte sind unterschiedliche Mentalitäten, Verhaltensregeln oder Sichtweisen, wie auch eine fehlende gemeinsame Sprache.

7.4.3 KOOPERATIONSKULTUR

Fasst man die Aussagen der befragten Akteure in Hinblick auf die regionale Kooperationskultur zusammen, könnte man diese eigentlich auch zu den Barrieren hinzufügen. Denn wie Abb. 61 zeigt,

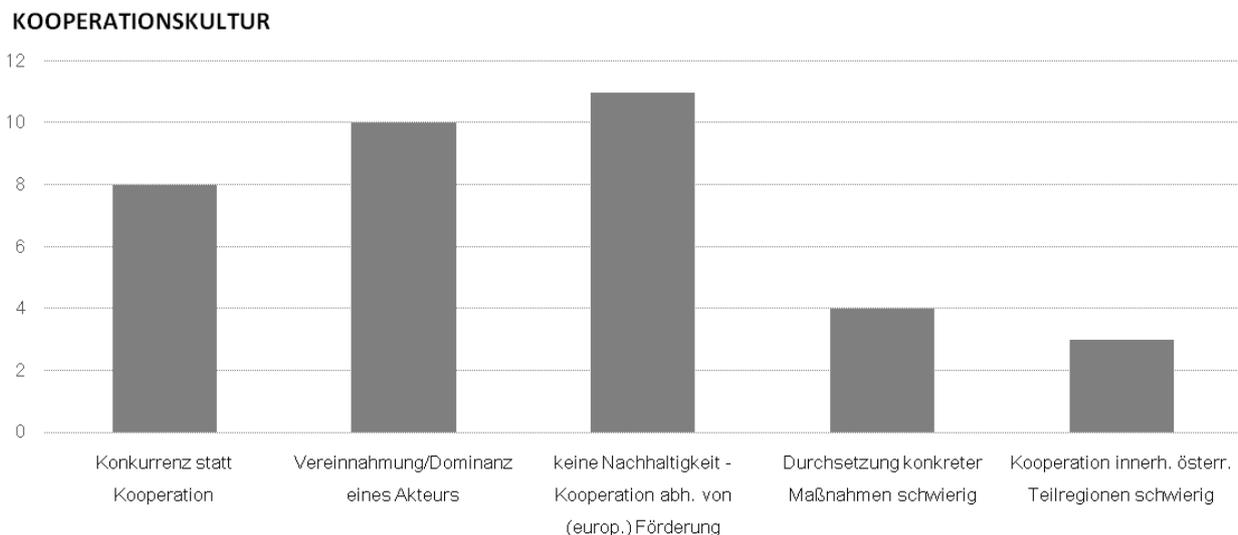


Abbildung 61 Kooperationskultur

zeichnet sich die Kooperationskultur in erster Linie dadurch aus, dass Kooperationsprojekte innerhalb der Region keine Nachhaltigkeit zeigen – meist endet die Kooperation mit Auslaufen der finanziellen Förderungen. Zudem beliefen sich die Kooperationen auf einzelne Projekte – strategische Kooperationen könnten nur in den wenigsten Fällen festgestellt werden.

⁵⁰⁵ AKTEUR VIAU0203

Zudem wurde von vielen Akteuren auf die österreichische Dominanz innerhalb grenzüberschreitender Projekte hingewiesen, die bei den Nachbarregionen das Gefühl einer Vereinnahmung auslösen könnten. Interessanterweise wurde dieser Aspekt hauptsächlich von österreichischen Akteuren angesprochen. „[...] man muss denn schwächeren [Regionen] erklären, dass sie nicht nur „Fischkutter“ sind, sondern dass sie auch wirklich aus der Zusammenarbeit mit den Großen profitieren können.“⁵⁰⁶

Ein weiteres Charakteristikum der regionalen Kooperationskultur ist die fehlende Durchsetzung konkreter Maßnahmen. Es werde zwar viel diskutiert und Informationen ausgetauscht, „[...] aber wenn es dann um konkrete Maßnahmen geht, wird es schwierig.“⁵⁰⁷

Ebenso wurde auf Schwierigkeiten bei der Kooperation innerhalb der österreichischen Teilregionen hingewiesen, insbesondere wenn es darum ginge, die landesgesetzlichen Rahmenbedingungen zu harmonisieren: „[...] wir brauchen keine 9 unterschiedlichen Raumordnungsgesetze in einem Territorium mit 8 Millionen Einwohnern.“⁵⁰⁸ Zudem herrsche nach wie vor Konkurrenz zwischen den Ländern, wie auch zwischen den Gemeinden und selbst innerhalb Wiens scheinen manche Stadtentwicklungsgebiete miteinander zu konkurrieren. Aber auch die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaftsförderungsagenturen und Wirtschaftskammern scheitere an einem „[...] missing-link zwischen den beiden Organisationen, die nicht wirklich synergetisch arbeiten.“⁵⁰⁹

Ganz prinzipiell hätte sich innerhalb der Region der Kooperationsgedanke noch nicht durchgesetzt – Konkurrenz bestimme nach wie vor das wirtschaftliche und politische Verhalten und Wirken.

7.4.4 KÜNFTIGE HERAUSFORDERUNGEN-AUFGABEN FÜR DIE ZUKUNFT

Bei aller Kritik, die über die bisherige grenzüberschreitende Zusammenarbeit geäußert wurde, haben die Akteure dennoch Ideen oder Vorstellungen, wie man die Missstände beseitigen könnte, beziehungsweise

AUFGABEN FÜR DIE ZUKUNFT

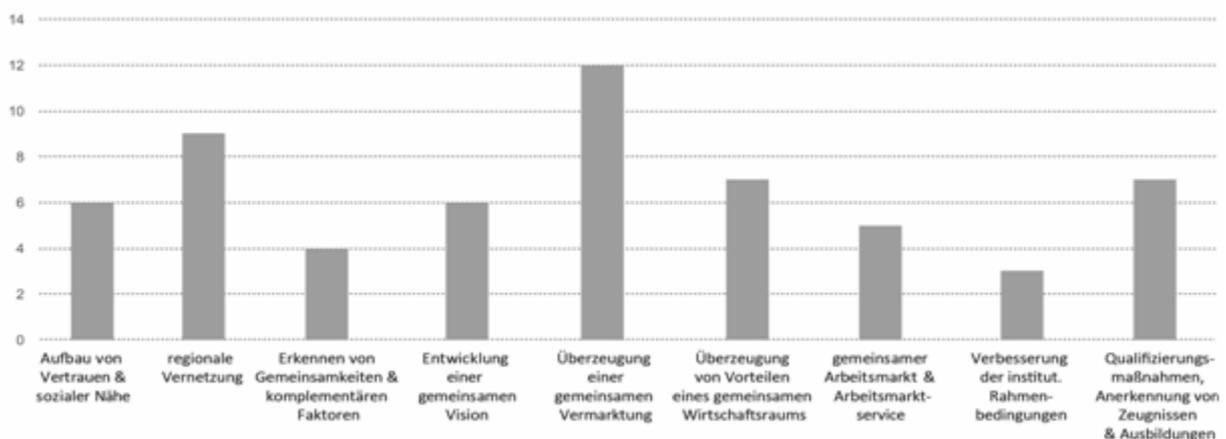


Abbildung 62 Künftige Herausforderungen

worauf es ankommen wird, damit sich die Region jemals als grenzüberschreitender Wirtschaftsraum positionieren kann.

Die größte künftige Herausforderung wird sein, die relevanten regionalen Akteure davon zu überzeugen, dass alle Teilregionen sowohl von einer gesamtregional orientierten wirtschaftlichen Entwicklung, als auch von einer gesamtregionalen Vermarktung profitieren können. Diese Überzeugungsarbeit erfordert den

⁵⁰⁶ AKTEUR VIAU0902

⁵⁰⁷ AKTEUR VIAU0202

⁵⁰⁸ AKTEUR VIAU 0204

⁵⁰⁹ AKTEUR VIAU 1403

Aufbau von Vertrauen und sozialer Nähe innerhalb der Region. „Man muss sich auf gleicher Augenhöhe begegnen und bereit sein, den anderen kennenzulernen – weniger die Person selbst, sondern insbesondere ihren kulturellen Hintergrund und die Strukturen des anderen Systems.“⁵¹⁰

Nach Ansicht vieler Akteure wird es vor allem darauf ankommen, den Konkurrenzgedanken in kooperatives Verhalten „umzuwandeln“, da es nur auf diese Weise möglich ist, die regionalen Gemeinsamkeiten und komplementären Faktoren innerhalb der Region zu erkennen und darauf aufbauen eine gemeinsame Entwicklungsvision zu erarbeiten.

Ein weiterer Aspekt ist die Intensivierung der regionalen Vernetzung. „Eine alleinige Fokussierung auf die Städte Wien und Bratislava wäre tödlich.“⁵¹¹ Der Fokus sollte vielmehr auf der Schaffung einer Entwicklungsachse liegen, die auch die Mittelstädte mit einbezieht.

Zudem stellt die Schaffung eines gemeinsamen Arbeitsmarkts und eines gemeinsamen Arbeitsmarktservice eine wichtige Voraussetzung für die Etablierung eines grenzüberschreitenden Wirtschaftsraums dar. In engem Zusammenhang stehen dazu Qualifizierungsmaßnahmen, insbesondere im Bereich der Anerkennung von Zeugnissen, Diplomen oder Ausbildungen.

Ein paar Akteure fordern zudem die Verbesserung der institutionellen Rahmenbedingungen. Dies bezieht sich einerseits auf die Schaffung von verbindlicheren Strukturen innerhalb der gesamten Region, aber auch innerhalb Österreichs sollen die Rahmenbedingungen harmonisiert werden – detaillierte Vorschläge konnten dazu jedoch nicht gemacht werden.

7.4.5 AKTEURE, DIE SICH ENGAGIEREN SOLLTEN

Auf die Frage nach denjenigen Akteuren, die sich stärker in die Thematik der grenzüberschreitenden Positionierung einbringen sollten, stehen die politischen Instanzen ganz klar an erster Stelle. Es wird

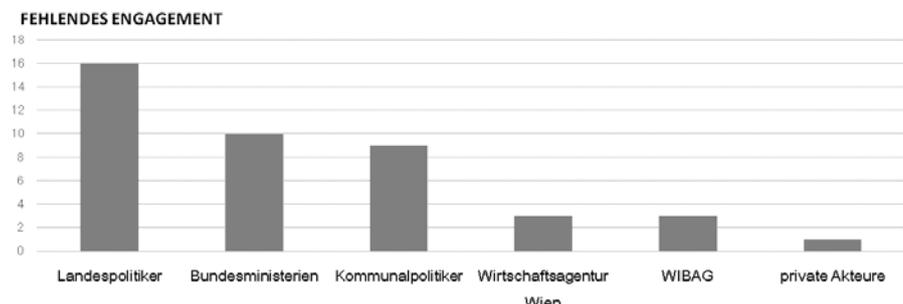


Abbildung 63 Fehlendes Engagement

nicht nur mehr Engagement und Identifikation von den einzelnen Landes- oder Regionalpolitikern gefordert, sondern auch die nationale Ebene (Österreichs) sollte sich stärker mit der Thematik der Metropolisierung auseinandersetzen, ebenso sind motivierte Kommunalpolitiker gefragt. Daneben wurden aber auch die burgenländische und Wiener Wirtschaftsagentur als Akteure benannt, die sich stärker einbringen müssten. Private Akteure sieht nur ein Akteur als wichtigen Bestandteil für die Entwicklung einer grenzüberschreitenden Positionierung.

⁵¹⁰ AKTEUR VIAU0203

⁵¹¹ AKTEUR VIAU0801

8 METROPOLREGION WIEN-BRATISLAVA: IHRE NETZWERK- UND KOOPERATIONSSTRUKTUREN

8.1 ZUSAMMENFASSUNG UND BEWERTUNG DER ANALYSEERGEBNISSE

Ökonomischer, politischer und sozialer Kontext

Die Stadtregionen Wien und Bratislava nehmen beide den Status einer Metropolregion ein. Wien sicherlich in bedeutenderem Maße, aber auch Bratislava übernimmt zumindest national eine herausragende Rolle, nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht, sondern auch als Schnittstelle der Europäischen Union und der restlichen Slowakei.

So erstrebenswert die Positionierung als Metropolregion ist, sind jedoch auch die beiden Metropolregionen dem internationalen, sich stetig verschärfenden, Standortwettbewerb ausgesetzt, der nicht nur eine Anpassung der wirtschaftlichen Strukturen im Sinne einer wissensbasierten Ökonomie erfordert, sondern auch einen Paradigmenwechsel bezüglich regionaler Politik und Steuerung. Traditionelle, hierarchische Top-Down Entscheidungs- und Implementationsstrukturen stoßen nicht nur an finanzielle Grenzen, sondern auch an das steigende Selbstbewusstsein und die Einflussmöglichkeiten regionaler privater Akteure der Wirtschaft und Zivilgesellschaft. Die Regionalisierung im Sinne eines „New Regionalism“ ist nicht mehr aufzuhalten.

In Bezug auf die wirtschaftlichen Strukturen innerhalb der Metropolregion, bestehen nach wie vor immense Unterschiede, wenn auch die slowakischen Teilregionen in den letzten Jahren eine außergewöhnlich positive Entwicklung erfahren haben, insbesondere in Bezug auf die Wertschöpfung. Dennoch sind die Unterschiede der Wertschöpfung pro Kopf mehr als deutlich. Während die Stadt Wien, ihr südliches Umland und Bratislava über dem europäischen Durchschnitt liegen, macht die Wertschöpfung Trnavas gerade einmal ein Drittel der Wertschöpfung des südlichen Wiener Umlands aus. Aber auch das nördliche Wiener Umland und das Nordburgenland liegen bezüglich ihres BIP/Kopf unter dem europäischen Durchschnitt.

Strukturell gesehen stellen Wien und Bratislava die Dienstleistungszentren der Region dar, wobei Bratislava aufgrund der Automobilindustrie eine höhere Beschäftigung im Industrie- und Gewerbesektor aufweist. Niederösterreich und das Burgenland weisen hingegen traditionellerweise einen recht hohen Anteil an land- und forstwirtschaftlicher Beschäftigung, wie auch innerhalb der Industrie und des Gewerbes. Wirtschaftsstruktureller Entwicklungsbedarf besteht hingegen innerhalb der Region Westslowakei – hier sind mehr als 40% im Industrie und Gewerbesektor beschäftigt.

Knapp zwei Drittel der Bevölkerung sind im Kernraum der Metropolregion angesiedelt. Die Bevölkerungsentwicklung verläuft in allen Teilregionen positiv – insgesamt wuchs die Bevölkerung in der Metropolregion zwischen 2003 und 2011 um rund 5%, innerhalb des Kernraums sogar um rund 7%. Bezogen auf die Altersgruppen, weisen die slowakischen Teilregionen mit einem deutlich höheren Anteil der Personen im erwerbsfähigen Alter, eine jüngere Bevölkerung auf, dennoch sind die österreichischen Teilregionen bis auf das Burgenland nicht direkt von einer „Überalterung“ betroffen.

Nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht, sondern auch in Bezug auf die institutionellen Strukturen, bestehen Unterschiede innerhalb der Metropolregion. Um es auf den Punkt zu bringen, stehen sich ein gefestigtes

(teilweise festgefahrener) föderales, dezentrales System innerhalb von Österreich und ein ehemals zentralistisches, sich im Aufbau befindliches, noch eher fragiles dezentrales System in der Slowakei gegenüber. Während innerhalb Österreichs die dezentrale Verantwortung Tradition hat, steckt die Slowakei noch in Reformierungsprozessen, die durch Reibereien zwischen der nationalen und regionalen oder lokalen Ebene gekennzeichnet sind, insbesondere wenn es um die Abgabe von (fiskalischen) Kompetenzen geht.

Zu guter Letzt darf trotz der geographischen Nähe nicht vergessen werden, dass Österreich und die Slowakei lange Zeit hermetisch voneinander abgetrennt waren und sich dementsprechend auch die jeweiligen Kulturen und Mentalitäten getrennt voneinander weiterentwickelt haben. So gesehen sind also auch die kulturellen Unterschiede innerhalb der Metropolregion nicht zu verdrängen, sondern spielen möglicherweise eine bedeutsamere Rolle, als man sich (von offizieller Seite) eingestehen will.

Motive und Interessen grenzüberschreitender Kooperation

Die grundlegende Motivation zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit steht sicherlich in enger Verbindung mit den globalen Rahmenbedingungen und dem steigenden Wettbewerbsdruck. In diesem Zusammenhang nehmen jedoch die beiden Metropolregionen Wien und Bratislava unterschiedliche Ausgangspositionen ein. Während Wien immer schon ein gewisses internationales Prestige genoss (wenn auch mehr im kulturellen und politischen [als Schnittstelle zwischen West und Ost] als im wirtschaftlichen Kontext) und derzeit international wettbewerbsfähig erscheint, steht Bratislava erst seit dem Beitritt zur europäischen Union im „Rampenlicht“ als Metropolregion.

Wien sieht seit dem Fall des Eisernen Vorhangs und insbesondere seit der EU-Osterweiterung, die Chance, sich als südosteuropäisches Zentrum zu positionieren und als Schnittstelle zwischen dem „alten“ und „neuen“ Europa zu agieren und verfügt zudem über die Erfahrung und Kapazitäten, diese Entwicklungsrichtung zu verfolgen.

Bratislava steht hingegen eher im Zugzwang, sich mit Wien „zusammenzuschließen“, da eine künftige erfolgreiche regionale Entwicklung und das Bestehen im globalen Wettbewerb ohne die Orientierung an Wien äußerst schwer, wenn nicht sogar unmöglich erscheint. Somit ergibt sich ein gewisses Spannungsverhältnis zwischen wirtschaftlichem Wohlergehen und dem Wunsch, nicht von Wien „unterjocht“ zu werden, sondern als eigenständiger Wirtschaftsraum auf die allgemeine regionale Entwicklung Einfluss nehmen zu können.

Wenn zwischen den beiden Kernstädte eine strategische Konvergenz festgestellt werden kann, dann ist es die Forcierung der wissensintensiven Wirtschaft. Wien möchte sich im Feld der Life Science international als Zentrum positionieren und auch Bratislava hegt den Wunsch seine nach wie vor industriell geprägten Strukturen zu diversifizieren und die Produktion wissensintensiver Güter und Dienstleistungen voranzutreiben. Ebenso erscheint auch für Bratislava der Bereich der Life Science als Spezialisierungsmöglichkeit.

Eine weitere, nicht zu verachtende Motivation stellt aber zweifelsohne auch die Förderpolitik der EU dar, die insbesondere seit dem Beschluss der Lissabon-Strategie die grenzüberschreitende Zusammenarbeit und die Stärkung der regionalen Wettbewerbsfähigkeit intensiv unterstützt.

Betrachtet man nun die Interessen der Schlüsselakteure der Metropolregion Wien-Bratislava, fällt auf, dass sich die Interessen an der grenzüberschreitenden Kooperation im Allgemeinen eher in Grenzen halten. Ob dies unter anderem auf die Fragestellungen oder die Skalierung der Antwortmöglichkeiten zurückzuführen ist, sei dahingestellt.

Wenn auch nur mit „mittlerem“ Interesse, stellen die wirtschaftliche Entwicklung und Innovation, wie auch Arbeitsmarkt und Beschäftigung die allgemeinen Prioritäten grenzüberschreitender Kooperation dar. Das Marketing für den Wirtschaftsstandort ist nur für das Centrope Projekt-Sekretariat Europaforum und für die Wirtschaftskammern von großem Interesse. Die Gruppe der Politik und Verwaltung zeigt daran nur geringes bis mittleres Interesse, ihre Prioritäten liegen in den „klassischen“ öffentlichen Themen der Raumordnung und des ÖPNV.

Verwunderlich ist, dass weder Politik und Verwaltung noch ihre operativen Organe der Wirtschaftsförderung, außergewöhnliches Interesse an der wirtschaftlichen Entwicklung, dem Standortmarketing und der Beschäftigung und Arbeitsmarkt zeigen, werden doch eigentlich in strategischen Papieren und der öffentlichen Kommunikation immer wieder diese Themen als prioritäre Maßnahmenfelder für die grenzüberschreitende Kooperation hervorgehoben.

Erfreulicherweise ist zumindest die Schaffung eines positiven Images der Region im Interesse der regionalen Akteure. Ansonsten hält sich aber das Interesse in Grenzen, wenn es darum geht, dieses positive Image auch zu entwickeln oder nach außen zu tragen. Lediglich für die Teilnahme an Wirtschaftsveranstaltungen können sich die regionalen Schlüsselakteure mit mittlerem Interesse begeistern. Ausnahme bildet aber hier die Gruppe der Wirtschaftskammern, die sowohl an der Teilnahme als auch an der Organisation solcher Veranstaltungen interessiert ist.

Die informellen Kooperationsstrukturen

Im Zuge dieser Arbeit konnten aufgrund der Verfügbarkeit von relationalen Daten bezüglich des Informationsaustauschs für die wirtschaftliche Positionierung einer grenzüberschreitenden Metropolregion Wien-Bratislava, neben den offiziell kommunizierten die tatsächlichen Kooperationsstrukturen zumindest teilweise aufgedeckt werden. Es wurden zwar keine Widersprüchlichkeiten „entlarvt“, dennoch lieferte die Netzwerkanalyse interessante Erkenntnisse über die Macht- und Einflussverteilung und wie auch über die Vernetzungsstrukturen innerhalb der Metropolregion Wien-Bratislava. Diese werden nun in Hinblick auf die Erkenntnisse der theoretischen Literatur bewertet.

Zusammensetzung des Netzwerks

Sowohl das gesamte Netzwerk Wien-Bratislava, als auch das Netzwerk der Schlüsselakteure, setzen sich aus Akteuren unterschiedlicher Sektoren zusammen. Zwar dominieren mit knapp einem Drittel die Akteure aus Politik und Verwaltung die Netzwerkzusammensetzung, dennoch finden sich innerhalb der Netzwerke Vertreter aus jeder, für die Positionierung einer Metropolregion relevanten, Akteursgruppe, wie Wirtschaftsförderungsagenturen, Regionalmanagements, Forschungs- und Beratungseinrichtungen sowie EU-Institutionen. Gut die Hälfte der Schlüsselakteure stellen öffentliche Akteure dar, die aus den Bereichen der Politik und Verwaltung, der Wirtschaftsförderung und des Regionalmanagements stammen.

Im Netzwerk Wien-Bratislava, das ja bekanntermaßen aufgrund der fehlenden Daten nur sehr eingeschränkt analysiert werden konnte, fällt auf, dass auch viele nationale Akteure in die Thematik der grenzüberschreitenden Positionierung eingebunden sind. Zumindest wurden sie erwähnt – ob sie sich selbst mit dem Thema identifizieren, konnte nicht überprüft werden. Ebenso nehmen Akteure, deren Aufgabenbereich in den Bereich der technischen Infrastruktur fällt, insbesondere das Verkehrswesen, eine prominente Rolle ein.

Regional gesehen, ist eine Dominanz der österreichischen und insbesondere der Wiener Akteure nicht zu leugnen – sowohl im Netzwerk Wien-Bratislava als auch im Netzwerk der Schlüsselakteure machen die Wiener Akteure knapp die Hälfte der Netzwerkmitglieder aus. Die Akteure der Teilregionen Bratislava und Niederösterreich sind ebenso zahlenmäßig recht gut vertreten, unterrepräsentiert erscheinen jedoch das Burgenland und Trnava. Innerhalb des Netzwerks der Schlüsselakteure spiegeln sich die Unterschiede zwischen den Kernräumen und den Umlandregionen wider – Wien und die Region Bratislava sind mit 15 beziehungsweise 8 Akteuren am stärksten vertreten, alle anderen Teilregionen deutlich schwächer (Niederösterreich 4, Burgenland 3 und Trnava 2 Akteure).

Dennoch kann man diese Netzwerkzusammensetzung als günstig bezeichnen, da im Sinne einer horizontalen Governance die regionalen Schlüsselakteure aus unterschiedlichen Gesellschaftsbereichen stammen. Euphorisch gesehen könnte man auch von einer „Triple-Helix⁵¹²“ sprechen, die sich aus der Zusammenarbeit von Politik, Wirtschaft und Forschung ergibt. Zudem lassen sich auch Ansätze vertikaler Governance erkennen, da auch die unterschiedlichen administrativen Ebenen in den Informationsaustausch eingebunden sind. Zwar finden sich unter den Schlüsselakteuren nur lokale und regionale Behörden, im gesamten Netzwerk Wien-Bratislava ist aber auch die nationale Ebene eingebunden.

Was jedoch auffällt, ist, dass sich die Ermittlung der relevanten, also zu befragenden Personen des Bereichs Politik und Verwaltung, auf die administrativen Einheiten der jeweiligen Gebietskörperschaften beschränkte. Es wurden also keine Politiker im eigentlichen Sinne befragt. Bis auf den Bürgermeister Wiens, der wegen terminlicher Gründe nicht befragt werden konnte, wurde kein anderer Politiker weder von Experten, noch von den Netzwerkmitgliedern als Interviewpartner vorgeschlagen. Das bedeutet nun zum einen, dass dieses Netzwerk eher ein administratives als politisches Netzwerk darstellt, zum anderen könnte dieser Umstand ein Hinweis darauf sein, dass zwar nach außen hin die Notwendigkeit grenzüberschreitender Kooperation kommuniziert wird, die relevanten politischen Persönlichkeiten sich selbst jedoch nicht damit identifizieren.

Macht und Einfluss innerhalb des Netzwerks des Informationsaustauschs

Zunächst kann festgehalten werden, dass innerhalb des Netzwerks der regionalen Schlüsselakteure keine ausgeprägte Zentralisierung oder Hierarchisierung vorliegt. Das heißt, es gibt zwar überdurchschnittlich zentrale Akteure, die einen besseren Zugang zu Informationen und sozialen Ressourcen haben und diese mobilisieren können, dennoch sind diese im Vergleich zu den übrigen Akteuren nicht so übermäßig zentral, dass man von einem Zentrum und einer Peripherie sprechen könnte. Die Gefahr, dass einige wenige Akteure die anderen „gegeneinander ausspielen“ könnten oder monopolistisch über Informationen und

⁵¹² VGL. BRAINPORT EINDHOVEN

deren Verteilung verfügen, ist also eher gering. Zudem können zwar Informationen knappe Güter darstellen, die einem Wettbewerb ausgesetzt sind, innerhalb der Thematik der grenzüberschreitenden Positionierung, sollten die Akteure jedoch bestrebt sein, möglichst viele Informationen weiterzugeben und nicht aus strategischem Kalkül oder Ängsten des Machtverlusts zurückzuhalten. Daher kann man die vorliegende Dezentralisierung als begünstigenden Faktor für die grenzüberschreitende Kooperation bewerten.

Dennoch gibt es Akteure, die sich durch ihre besonderen Positionen von den übrigen Netzwerkmitgliedern abheben. Als Top-6 zentrale Akteure konnten die Stadt Wien, die Stadt Bratislava, das Land Niederösterreich, das Europaforum Wien, die Wirtschaftsagentur Wien sowie die niederösterreichische Wirtschaftsagentur EcoPlus identifiziert werden. Letztere ist besonders hervorzuheben, da sie trotz fehlender eigener Angaben als einer der zentralsten Akteure positioniert ist. Diese Akteure zeichnen sich nicht nur durch ihre Prominenz aus, sondern sind selbst (bis auf das Europaforum Wien) kontaktfreudig und können Informationen ohne große Verluste empfangen und weiterleiten.

In Hinblick auf den organisatorischen Kern des Centrope Capacity-Projekts und dessen Stellung innerhalb des Netzwerks, stellte sich erfreulicherweise heraus, dass die Hälfte dieser formellen Akteure auch informell im Zentrum des Netzwerks steht – alle Top-6 zentralen Akteure sind formell in das Projekt Centrope Capacity eingebunden.

Doch nicht alle Akteure der formalen Kooperationsstruktur erfüllen ihre Funktionen – die Region Bratislava wie auch die Stadt Trnava weisen strukturell gesehen nicht die günstigsten Positionen auf. Insbesondere in ihrer Funktion als sektorale Schnittstellen oder in Bezug auf ihre Kontaktfreude außerhalb des Netzwerks der Schlüsselakteure, können sie nicht wirklich überzeugen. Ebenso wenig werden sie von den anderen Akteuren als wichtig für das Netzwerk erachtet. Hingegen erweisen sich das Land Burgenland wie auch das Regionalmanagement Burgenland und die Region Trnava insbesondere in Bezug auf die interregionale Verflechtung als integrationsfördernde Akteure. Für Dom Centrope können nur wenige Aussagen getroffen werden, hinsichtlich der Prominenz innerhalb des Netzwerks scheint aber auch diese Institutionen ihren Anforderungen zu entsprechen.

Neben diesen offiziellen Akteuren, die sich allesamt durch ein hohes Prestige innerhalb des Netzwerks auszeichnen, gibt es aber auch ein paar Akteure, die zwar nicht „prominent“ sind, aber dennoch wichtige Funktionen für die interregionale und intersektorale Vernetzung erfüllen.

In diesem Zusammenhang lässt sich zunächst das Wirtschaftsforschungsinstitut (WIFO) hervorheben, das nicht nur durch seine interregionale und intersektorale Integration hervorsteht, sondern auch viele Kontakte außerhalb des Netzwerks der Schlüsselakteure pflegt.

Ein weiterer „versteckter“ wichtiger Akteur scheint der Mobilitätscluster Wien zu sein, der insbesondere für die Vernetzung zwischen Wien und Bratislava eine bedeutende Rolle einnimmt und seine Information auch außerhalb des „elitären“ Kreises der Schlüsselakteure bezieht. Zudem gestalten sich 51% seiner Beziehungen wechselseitig, was auf eine hohe Integration hinweist.

Das Regionalmanagement Niederösterreich-Weinviertel stellt ebenso einen Akteur dar, der zwar nicht durch Prominenz besticht, dafür aber durch seine Kontaktfreude und Bedeutung für die Vernetzung zwischen Niederösterreich und Bratislava. Anders als Akteure mit derartig vielen ausgehenden

Beziehungen, werden die des Regionalmanagements auch erwidert – fast die Hälfte der Beziehungen des Regionalmanagements beruht auf Gegenseitigkeit.

Zudem wären die beiden überregionalen politischen Institutionen ÖROK und PGO nicht zuletzt aufgrund ihrer offiziell kommunizierten Ziele und Aufgabenbereiche dafür prädestiniert, Schlüsselfunktionen innerhalb des Netzwerks zu übernehmen. Die PGO verweigerte allerdings leider die Teilnahme an der Befragung und die ÖROK sieht sich trotz zahlreicher Nominierungen durch die anderen Netzwerkmitglieder, für diesen Themenbereich nicht unbedingt zuständig. Auch hier liegt der Verdacht nahe, dass die letzte politische Zustimmung und Motivation für eine grenzüberschreitende Positionierung fehlt.

Auf der Ebene der Akteursgruppen, stellen ganz deutlich die öffentlichen Akteure die zentrale Instanz dar – sowohl die Gruppe der Politik und Verwaltung als auch ihr „operativer Arm“ der Wirtschaftsförderung stellen in jeglicher Hinsicht die zentralsten Akteursgruppen dar. Ebenso zentral präsentieren sich die Centrope-Koordinationsbüros. Die Gruppe der Regionalmanagements hebt sich zwar durch ihre Kontaktfreude und Funktion als Informant ab, gilt aber ansonsten nicht als besonders einflussreich.

Während bei den slowakischen Akteuren lediglich die Politik und Verwaltung und Dom Centrope zentrale Positionen einnehmen, sind unter den österreichischen Akteuren auch die übrigen Akteursgruppen einflussreich und weisen durchgehend überdurchschnittliche Zentralitäten auf. Die zentrale Stellung der Gruppen der Wirtschaftsförderung und der Wirtschaftskammern ist jedoch im österreichischen Vergleich abgeschwächt – sie weisen durchgehend unterdurchschnittliche Zentralitäten auf.

Regional gesehen, sind wenig erstaunlich die österreichischen Akteure einflussreicher als die slowakischen Nachbarn. Teilregional gesehen, dominieren Wien und Niederösterreich das Netzwerk. Bratislava stellt sich vergleichsweise wenig zentral und einflussreich dar – selbst Trnava übersteigt Bratislava in seiner Zentralität. Dennoch muss berücksichtigt werden, dass sich diese Ergebnisse auf Mittelwerte beziehen, und deshalb mit steigender Gruppenzahl auch die Schwankungsbreite zunimmt.

Insgesamt sind die Zentralisierungs- und Zentralitätsstrukturen positiv zu bewerten, da neben den öffentlichen Akteuren, auch andere Akteure ihren Einfluss geltend machen können und ihre Interessen zumindest kommunizieren können. Auch dieser Aspekt spricht daher für eine vorhandene horizontale Verflechtung. Die Gefahr einer Vereinnahmung und Interessensdurchsetzung durch öffentliche Akteure ist zwar in gewissem Ausmaß gegeben, dennoch haben auch andere Akteursgruppen die Möglichkeit, die strategische Positionierung einer grenzüberschreitenden Metropolregion mitzubestimmen. Eine Kontrolle durch wirtschaftliche Akteure kann dezidiert ausgeschlossen werden, da sie weder im allgemeinen, noch im österreichischen Vergleich, überdurchschnittlich zentral positioniert sind.

Vernetzungsstrukturen

Die Schlüsselakteure sind dicht miteinander verbunden – fast 40% der möglichen Beziehungen werden realisiert. Allerdings beruhen die angegebenen Beziehungen zwischen den Akteuren nicht immer auf Gegenseitigkeit, nur ein Drittel der vorhandenen Beziehungen sind reziprok. Der Kohäsionsgrad (also das Verhältnis der realisierten reziproken Beziehungen zu allen möglichen reziproken Beziehungen) beträgt nur 20%, weshalb die Kohäsion innerhalb des gesamten Netzwerks nicht sonderlich stark ausgeprägt ist.

Regional gesehen ist Wien die kohäsivste Gruppe. Zwar übersteigen die errechneten Dichten der Regionen Niederösterreich, Burgenland und Trnava (die beiden letzten sind sogar vollständig miteinander verbunden) diejenigen des Raums Wien, hier muss man aber auf jeden Fall die Gruppengrößen berücksichtigen, da es einen Unterschied macht ob 15 Akteure (Wien), 4 (NÖ), 3 (Burgenland) oder 2 Akteure (Trnava) miteinander verbunden sein können. Nichtsdestotrotz sind die Teilregionen intern dicht miteinander vernetzt, die einzige Ausnahme bildet Bratislava.

Die interregionale Vernetzung ist ebenso weitgehend vorhanden, dennoch gestaltet sich die Vernetzung zwischen den österreichischen Teilregionen, wie auch zwischen den slowakischen Teilregionen intensiver als die (naional)grenzüberschreitende. Auffallend ist, dass die beiden Kernräume Wien und Bratislava eine verhältnismäßig schlechte Vernetzung aufweisen – nur 20 % (Beziehungen von Wien in die Region Bratislava) beziehungsweise 28% (Bratislava nach Wien) der Beziehungen werden verwirklicht. Ebenso finden sich vergleichsweise wenige reziproke Beziehungen zwischen den Akteuren, weshalb die Kohäsion zwischen Wien und Bratislava nicht unbedingt der Vorstellung einer gemeinsamen Metropolregion entspricht. Die Umlandregionen sind hingegen stärker mit den Kernregionen vernetzt als die beiden untereinander. Aber auch untereinander sind die österreichischen und slowakischen Teilregionen jeweils gut miteinander vernetzt – der Kontakt zu Trnava gestaltet sich aber eher prekär.

Sektoral gesehen sind die einzelnen Akteursgruppen ebenso intern gut miteinander verbunden. Einzig die Gruppe der Forschungs- und Beratungseinrichtung weist keine hohe Dichte auf. Dies ist jedoch nicht weiter verwunderlich, da derartige Organisationen vor allem aufgrund ihrer Auftragsforschungen ihren Platz innerhalb des Netzwerks einnehmen und weniger eine Interessengruppe darstellen, die gemeinsame Ziele verfolgen. Besonders intensiv gestaltet sich die Kohäsion innerhalb von Politik und Verwaltung. Dennoch lässt sich ansatzweise eine Spaltung zwischen österreichischen und slowakischen Akteuren beobachten, da sowohl die österreichischen als auch slowakischen Akteure untereinander vollständig miteinander vernetzt sind, jedoch nur die Stadt Wien und das Land Niederösterreich wechselseitige Beziehungen zu den slowakischen Akteuren pflegen.

Wenig verwunderlich ist die ausgeprägte Verflechtung zwischen Politik und Verwaltung und den Akteuren der Wirtschaftsförderung, die ja alleine aus formaler Sicht miteinander in Verbindung stehen. Würden diese keine Informationen austauschen, müsste man diese stadtreionalen Steuerungsinstrumente in Frage stellen. Das gleiche gilt für Regionalmanagements, die ebenfalls öffentliche Akteure darstellen. Auch diese sind erwartungsgemäß gut mit den politisch/administrativen Akteuren verbunden.

Prinzipiell steht die Gruppe der Politik und Verwaltung aber mit allen anderen Gruppen in regem Informationsaustausch, weshalb einmal mehr die Existenz einer horizontalen Governance bestätigt werden kann. Aber auch der Informationsaustausch zwischen Wirtschaftskammern und der Wirtschaftsförderung gestaltet sich intensiv, wie auch zwischen Forschungs- und Beratungseinrichtungen und der Wirtschaftsförderung.

Ebenso intersektoral vernetzt sind die beiden Centropo-Koordinationsstellen, aufgrund fehlender Daten beziehungsweise Zurückhaltung von Informationen, können jedoch keine Aussagen getroffen werden, ob die beiden Akteure sich auch aktiv an der intersektoralen Vernetzung beteiligen.

Im Allgemeinen gestalten sich auch die Vernetzungsstrukturen günstig für die Vertiefung der Kooperation innerhalb der Metropolregion. Es existieren sowohl regional als auch sektoral betrachtet kohäsive Gruppen, die aber dennoch miteinander in Verbindung stehen und Informationen austauschen. Somit kann man davon ausgehen, dass die einzelnen Teilgruppen intern über kollektive Kapazitäten in Form von Vertrauen und gemeinsamen Verhaltensregeln oder Einstellungen verfügen, aber dennoch fähig sind, externe Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten. Die Gefahr von „lock-in“ Effekten ist aufgrund der hohen Kohäsion innerhalb der Gruppe der Politik und Verwaltung zwar gegeben, dennoch weist der rege Informationsaustausch mit nicht-öffentlichen Akteuren auf eine gewisse Offenheit hin.

Erfolge grenzüberschreitender Kooperation

Aus der Befragung der Akteure ging hervor, dass es fast keine sichtbaren Erfolge der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit im Bereich einer gemeinsamen Positionierung gibt. Als Erfolge wurden lediglich vergangene EU-Programme angeführt, wie auch der Centrope Automotive Cluster und die Technologieinitiative Centrope TT. Ebenso wurde der infrastrukturelle Ausbau positiv bewertet, wie auch die Kooperationen in den Bereichen Tourismus, Kultur und Freizeit. Eine Marke existiert innerhalb der Region nur ansatzweise in Form der Twin City, doch auch hier gehen die Meinungen auseinander, ob der Twin-City Liner alleine als Erfolg gewertet werden kann. Centrope hat außer der Funktion als politische Initiative keinerlei Auswirkung auf die Entwicklung einer gemeinsamen Positionierung und ist lediglich innerhalb politischer und Experten-Kreise ein Begriff.

Barrieren und Herausforderungen grenzüberschreitender Kooperation

Die grundlegenden Barrieren für grenzüberschreitende Kooperation sind nach Ansicht der Akteure die unterschiedlichen institutionellen Strukturen (Rechts- und Besteuerungssystem), aber auch kulturelle Unterschiede. Zudem zeichnet sich die Region nicht unbedingt durch eine ausgeprägte Kooperationskultur aus. Kooperation ist meist abhängig von europäischen Fördermitteln – endet die Förderperiode, endet meist auch die Zusammenarbeit. Zudem bestimmt nach wie vor der Konkurrenzgedanke das wirtschaftliche und politische Geschehen innerhalb der Region, insbesondere innerhalb Österreichs besteht noch die Notwendigkeit die Akteure von den Mehrwerten von Kooperation zu überzeugen, sowohl auf der Kommunal-, als auch auf der Landesebene.

Künftige Herausforderungen-Aufgaben für die Zukunft

Als Schlüsselfaktor für die künftige gemeinsame regionale Entwicklung gilt in erster Linie die Überzeugung von den Vorteilen eines grenzüberschreitenden Wirtschaftsraums und einer gemeinsamen Vermarktung. Ausschlaggebend hierfür sind das Kennenlernen der unterschiedlichen Strukturen, Kulturen und Mentalitäten sowie der Aufbau von Vertrauen. Nur wenn man ein gewisses kollektives Vertrauen vorhanden ist, kann sich der Konkurrenzgedanke in Kooperationswillen wandeln. Ebenso müssen Anstrengungen unternommen werden, einen gemeinsamen Arbeitsmarkt zu schaffen und Qualifizierungsmaßnahmen zu setzen.

Für die Intensivierung der Kooperationsstrukturen ist es zudem nach Ansicht der Befragten nötig, dass sich die Politiker aller Ebenen einbringen, insbesondere von der nationalen Ebene wird mehr Aufmerksamkeit und Interesse gefordert.

8.2 FAZIT: WIEN-BRATISLAVA AUF DEM WEG ZUR GRENZÜBERSCHREITENDEN METROPOLREGION?

Die Frage, ob die beiden Metropolregionen Wien und Bratislava zu einer grenzüberschreitenden Metropolregion zusammenwachsen können, ist nicht leicht zu beantworten. Ginge man allein nach den „harten Fakten“ wie der geographischen Nähe, der Ausstattung an Standortfaktoren, den wirtschaftlichen Entwicklungsrichtungen, dem Humankapital und den Potentialen, die innerhalb der Region bestehen, wäre die Frage mit einem klaren „ja“ zu beantworten. Ebenso sprechen die Strukturen des Informationsaustausch-Netzwerks für eine rege Kooperation bezüglich einer gemeinsamen grenzüberschreitenden Positionierung der Metropolregion: die Teilregionen sind untereinander vernetzt, die verschiedenen Akteursgruppen sind intern und in das Netzwerk integriert, es gibt offenbar besonders zentrale Akteure innerhalb des Netzwerks, die als Promotoren oder Netzwerkmanager agieren können... Die Zeichen stehen also aus netzwerkstruktureller Sicht günstig.

Dass man sich jedoch weder von Zahlen und Fakten, noch von mathematisch errechneten Maßzahlen täuschen lassen sollte, zeigen die persönlichen Ansichten der Netzwerkakteure bezüglich der Erfolge und Herausforderungen der grenzüberschreitenden Positionierung. Würde man sich nur an der Wahrnehmung der Akteure des erhobenen Netzwerks orientieren, die immerhin diejenigen Akteure darstellen, die sich für Positionierung des grenzüberschreitenden Wirtschaftsraums verantwortlich zeigen, wäre das Bild einer grenzüberschreitenden Metropolregion Wien-Bratislava nicht nur äußerst verschwommen, sondern würde beinahe einer Illusion gleichen: die Wirkung und Funktion von Centrope, als einziger institutioneller Unterbau innerhalb der Metropolregion, scheint – wenn überhaupt eine Funktion festgestellt werden kann – in der Produktion von Broschüren und der Akquirierung europäischer Fördergelder zu liegen, Kooperationen enden mit dem Ende der Förderperiode, Konkurrenzgedanken bestimmen das Verhalten der Akteure, es existiert keine gemeinsame Vision, ebenso wenig wie es sichtbare Erfolge der knapp 10-jährigen Bemühungen gibt, außer dem Automobilcluster Centrope. Lediglich die Unterzeichner der Centrope Vereinbarungen sind der Meinung, dass man sich auf einem guten Weg befände.

Bei aller Berechtigung der Argumente der jungen Kooperationsgeschichte und der massiven wirtschaftlichen und kulturellen Unterschiede innerhalb der Region, stellt sich schon die Frage, ob die grenzüberschreitende Kooperation im Bereich der grenzüberschreitenden Positionierung jemals über die Stufe des Informationsaustauschs hinauskommt. Zweifelsohne braucht es Zeit, Vertrauen aufzubauen und sich wirtschaftlich soweit anzugleichen, dass eine gleichberechtigte wirtschaftliche Entwicklung möglich ist. Ebenso wie es Zeit braucht, dass sich die institutionellen Strukturen in der Slowakei stabilisieren. Zeit heilt auch bekanntlich alle Wunden – Zeit alleine kann jedoch nicht alle Hürden und Barrieren auflösen oder ein gemeinsames, verbindliches Entwicklungsleitbild entwerfen.

Ein weiteres beliebtes Argument, das als Begründung für die fehlenden Erfolge der grenzüberschreitenden Positionierung herangezogen wird und ebenso gültig ist, sind die unterschiedlichen institutionellen Rahmenbedingungen. Aber wie hoch stehen die Chancen, dass diese Rahmenbedingungen tatsächlich harmonisiert werden? Wenn es schon innerhalb Österreichs nicht funktioniert, über Gemeindegrenzen oder Landesgrenzen hinweg Kooperationsmodelle zu entwickeln, die über den Informationsaustausch hinausgehen oder ein Minimum an Verbindlichkeit aufweisen, wie soll es dann funktionieren, die

Rahmenbedingungen dreier österreichische Länder und zweier slowakischer Regionen auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen?

Das bedeutet jedoch nicht, dass es unmöglich ist, eine grenzüberschreitende Metropolregion zu etablieren, aber man sollte sich stärker dessen bewusst werden, dass die vorhandenen Potentiale innerhalb der Region nach wie vor brachliegen und Informationsaustausch für sich alleine noch keinen gemeinsamen Entwicklungspfad definiert. Wie die zahlreichen vergangenen Kooperationsprojekte zeigen, wie auch das Netzwerk des Informationsaustauschs, ist relationales Kapital vorhanden, aber es scheint, als ob das kollektive Soziale Kapital im Sinne von Solidarität, Vertrauen und Kollektivität, die Grenzen noch nicht überschreitet – weder die nationalen, noch die der Bundesländer..

Der Aufbau von Vertrauen, als Schlüsselfaktor für regionale Kooperationen, ist eine diffizile Angelegenheit und scheint oftmals leichtsinnig dahingesagt, ohne dass man sich Gedanken darüber macht, wie man den Aufbau unterstützen könnte. Wird Vertrauen erzeugt, wenn Österreich die Übergangsbestimmungen für den Arbeitsmarkt möglichst lange hinauszögert? Wird ein Bild von Gleichberechtigung geschaffen, wenn versucht wird, dem Flughafen Bratislava eine weitere Landepiste zu „verpassen“, weil sich in Schwechat die Bürgerbewegung dagegenstellt? Welche Transparenz besteht innerhalb der Region, wenn sich die slowakische Centrope-Koordinationsstelle komplett verweigert, an einer wissenschaftlichen Studie über grenzüberschreitende Kooperation teilzunehmen und das Projektsekretariat in Wien nicht gewillt ist, vollständige Informationen preiszugeben?

Meiner Meinung nach, liegen die Gründe für die fehlenden Erfolge innerhalb der grenzüberschreitenden Positionierung weniger am Faktor Zeit und den scheinbar unüberwindbaren institutionellen Unterschieden, ich würde sogar so weit gehen, zu behaupten, dass diese Faktoren eher als beliebte Ausreden fungieren. Wären nämlich der letzte Wille und die Zustimmung für eine grenzüberschreitende Positionierung tatsächlich vorhanden, ließen sich Wege finden, diese Barrieren, wenn sie schon nicht abgebaut werden können, zumindest zu umgehen. Das würde zwar Kreativität und teilweise wahrscheinlich Umwege erfordern, aber „wo ein Wille, da ein Weg“. Ebenso wie die finanziellen Kapazitäten nicht immer wieder als Ausrede herangezogen werden können – vielleicht sollte man anstatt das Geld in den Druck von etlichen Hochglanz-Broschüren oder in die Neugestaltung diverser Homepages zu investieren, eher dazu verwenden, Events zu organisieren, wo sich die regionalen Akteure auf persönlicher Ebene näherkommen können, weniger im Sinne formaler Konferenzen, sondern „Tage der offenen Tür“, gemeinsamen Ausflügen, oder Ähnliches. Die Wege sind zahlreich, wie man eine persönliche Vertrautheit fördern kann. Eng verbunden mit der Frage des Vertrauens, ist die Fähigkeit, eine gewisse Sensibilität für die unterschiedlichen Ausgangsbedingungen der jeweiligen Teilregionen zu entwickeln und sich in die Lage des anderen zu versetzen. Bratislava „verdankt“ seinen wirtschaftlichen Boom zu einem großen Teil den ausländischen Direktinvestitionen, gleichzeitig bedeutet das aber auch, dass Bratislava vielleicht das Gefühl hat, von außen „überrannt“ zu werden. Dass sich dann Bratislava nicht allzu gern auch noch politisch-strategisch der Metropolregion Wien unterordnen möchte, ist mehr als verständlich. Die Vormachtstellung der Wiener oder allgemein der österreichischen Akteure innerhalb der Metropolregion wird auch in Zukunft bestehen bleiben, weshalb es darauf ankommen wird, dass Wien glaubhaft vermitteln kann, gleichberechtigte grenzüberschreitende Kooperationsstrukturen aufbauen zu wollen und eine

Vermarktung der Region zu verfolgen, die zwar als gemeinsames Dach agiert, aber dennoch den einzelnen Teilregionen ihre Eigenheiten und Besonderheiten zugesteht.

Ein großes Problem liegt zudem in der fehlenden oder nur eingeschränkt ausgeprägten Kooperationskultur. Grenzüberschreitende Kooperation scheint nur dann zu funktionieren, wenn Fördergelder fließen oder nichts „auf dem Spiel steht“, wie in den Bereichen Tourismus, Kultur oder Freizeit. Ist die Förderperiode beendet, ist meist auch die Kooperation beendet. Das mag in Hinblick auf transaktionskostenbasierende Argumente seine Berechtigung haben, nämlich Kooperationen nur dann einzugehen, wenn auch etwas dabei „rausspringt“. Für regionale Kooperation oder die Entwicklung einer gemeinsamen Entwicklungsstrategie ist so ein Verhalten jedoch alles andere als förderlich. Ebenso wenig kann man der Slowakei unterstellen, dass diese nicht fähig wäre, zu kooperieren, denn auch in Österreich ist die Kooperationskultur nicht außerordentlich stark ausgeprägt. Es wird zwar zweifelsohne kooperiert, doch diese regionalen Kooperationen beziehen sich meist nur auf Themen, wo es nicht „weh tut“, Kompetenzen abzugeben oder zu teilen, beziehungsweise der Mehrwert der Kooperation in Zahlen abzuschätzen ist, wie beispielsweise in den Bereichen der Ver- und Entsorgung. In Österreich wäre es unvorstellbar, wie beispielsweise in den Niederlanden (bspw. Brainport Eindhoven) oder Deutschland (Konzept Europäische Metropolregionen) für eine Metropolregion Wien, geschweige denn Wien-Bratislava, einen regionalen, verbindlichen institutionellen Rahmen zu schaffen, innerhalb dessen die Entwicklung der Region diskutiert und gesteuert wird. Das liegt sicherlich zum Teil daran, dass in Österreich ein eingefahrener Föderalismus herrscht, der nach wie vor sehr darauf bedacht ist, die Landesgrenzen auf eine gewisse Art und Weise zu „schützen“. Ein weiterer kooperationshemmender Faktor ist der Wettbewerb zwischen den Gemeinden, da in Österreich das System des Finanzausgleichs nicht unbedingt kooperationsfreundlich ausgestaltet ist, sondern die Gemeinden in Konkurrenz um Transferzahlungen des Bundes und Landes stehen. Ebenso fehlt es an Modellen des interkommunalen Finanzausgleichs.

Lange Rede kurzer Sinn: Zweifelsohne stehen die Zeichen für die Verschmelzung der beiden Hauptstadt-Metropolregionen zu einer gemeinsamen Metropolregion günstig, zumindest was die „harten Fakten“ betrifft. Jedoch sollte man sich von diesen äußeren Faktoren nicht darüber hinwegtäuschen lassen, dass die endogenen Kräfte für den Aufbau einer gemeinsamen Metropolregion noch lange nicht ausgereift sind. Relationales Kapital ist vorhanden, doch es fehlt an kollektivem sozialem Kapital, damit aus diesem relationalen Kapital auch verwertbare Assets generiert werden können. Die grenzüberschreitende Metropolregion weist eine Vielzahl endogener Potentiale auf, aber sie sind noch weit davon entfernt, auch aktiviert zu werden. Wenn auch der Austausch von Informationen innerhalb der Metropolregionen wirklich günstige Strukturen aufweist, stellt dieser Informationsaustausch jedoch lediglich die erste Stufe von Kooperation dar. Für die Intensivierung der Kooperation, insbesondere in Hinblick auf die Entwicklung eines gesamtregionalen Entwicklungsleitbildes, das mehr darstellt, als ein paar Seiten Papier mit optimistisch formulierten Entwicklungszielen, braucht es Engagement und Kreativität.

Nichtsdestotrotz ist der Wille und die Motivation zur Kooperation vorhanden und man kann davon ausgehen, oder darauf hoffen, dass in 10-20 Jahren, wenn die Generation des Eisernen Vorhangs in Politik und Planung von einer „neuen“, europäisch geprägten Generation abgelöst wird, sich auch die Einstellung und Fähigkeit zur Kooperation sowohl auf österreichischer als auch auf slowakischer Seite soweit gewandelt hat, dass ernstgemeinte Kooperationsstrukturen entstehen können - sowohl zwischen den beiden Kernstädten als auch ihren Umlandregionen.

III. QUELLENVERZEICHNIS

- ADAM, B.; GÖDDECKE-STELLMANN, J.; HEIDBRINK, I. 2005:** Metropolregionen als Forschungsgegenstand. - Aktueller Stand, erste Ergebnisse und Perspektiven. In: Informationen zur Raumentwicklung, Nr.7/05, S.417-430. *Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), Bonn.*
- ADAM, B.; WIECHMANN, T. 1999:** Die Rolle der Raumplanung in regionalen Agenda-Prozessen. In: Informationen zur Raumentwicklung, Nr. 9/10, S.661-673. *Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), Bonn.*
- ARING, J. 2009:** Europäische Metropolregionen. Annäherungen an eine raumordnerische Modernisierungsstrategie. In: KNIELING, J. (Hg.) 2009: Metropolregionen - Innovation, Wettbewerb, Handlungsfähigkeit. Metropolregionen und Raumentwicklung Teil 3, S. 10-21. *Akademie für Raumforschung und Landesplanung (ARL), Hannover.*
- BBR (Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung) 2011:** Metropolitan areas in Europe. BBSR-Online-Publikation, Nr. 01/2011. *BBR, Bonn.*
- BEGG, I. 1999:** Cities and Competitiveness. In: *Urban Studies, Vol. 36, Nr. 5/6, S. 795-809.*
- BENZ, A.; DOSE, N. (Hg.) 2010:** Governance - Regieren in komplexen Regelsystemen: Eine Einführung, 2. Aufl. *VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.*
- BENZ, A.; DOSE, N. 2010:** Governance - Modebegriff oder nützliches sozialwissenschaftliches Konzept? In: BENZ, A.; DOSE, N. 2010: Governance - Regieren in komplexen Regelsystemen: Eine Einführung. 2. Aufl., S. 13-36. *VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.*
- BENZ, A.; LÜTZ, S.; SCHIMANK, U.; SIMONIS, G. (Hg.) 2007:** Handbuch Governance: Theoretische Grundlagen und empirische Anwendungsfelder. *VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.*
- BENZ, A.; MEINCKE, A. 2007:** Endbericht der Module 3 und 4 - Regionalwissenschaftliche Theorieansätze und Analyse der Governance Strukturen - Begleitforschung Regionen Aktiv - Land gestaltet Zukunft 2004-2006. *Fernuniversität Hannover, Hannover.*
- BLATTER, J.; KNIELING, J. 2009:** Metropolitan Governance - Institutionelle Strategien, Dilemmas und Variationsmöglichkeiten für die Steuerung von Metropolregionen. In: KNIELING, J. (Hg.) 2009: Metropolregionen - Innovation, Wettbewerb, Handlungsfähigkeit. Metropolregionen und Raumentwicklung Teil 3, S. 224-269. *Akademie für Raumforschung und Landesplanung (ARL), Hannover.*
- BLOTEVOGEL, H.H 2002:** Deutsche Metropolregionen in der Vernetzung. In: Informationen zur Raumentwicklung, Nr.6-7/02, S.345-351. *Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), Bonn.*
- BLOTEVOGEL, H.H 2007:** Die Bedeutung der Metropolregionen in Europa. In: MIR Aktuell, 01/07. *Ministerium für Infrastruktur und Landwirtschaft, Brandenburg.*
- BLOTEVOGEL, H.H; DANIELZYK, R. 2009:** Leistungen und Funktionen von Metropolregionen. In: KNIELING, J. (Hg.) 2009: Metropolregionen - Innovation, Wettbewerb, Handlungsfähigkeit. Metropolregionen und Raumentwicklung Teil 3, S. 22-29. *Akademie für Raumforschung und Landesplanung (ARL), Hannover.*
- BMVBS - Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung 2011:** Metropolitane Grenzregionen - Abschlussbericht des Modellvorhabens der Raumordnung (MORO) „Überregionale Partnerschaften in grenzüberschreitenden Verflechtungsräumen“. *BMVBS, Berlin.*
- BÖRZEL, T. 1997:** What's So Special About Policy Networks? - An Exploration of the Concept and its Usefulness in Studying European Governance. *European Integration online Papers (Elop), 01/97.* <http://eiop.or.at/eiop/texte/1997-016a.htm> (25.10.2012)
- BRANDT, A., KRÄTKE, S.; HAHN, C.; BORST, R. 2008:** Metropolregionen und Wissensvernetzung: Eine Netzwerkanalyse innovationsbezogener Kooperationen in der Metropolregion Hannover-Braunschweig-Göttingen. Beiträge zur europäischen Stadt- und Regionalforschung, Band 6. *Lit Verlag, Berlin-Münster-Wien-Zürich-London.*
- BRZICA, D. 2008:** Positioning Bratislava in an Emerging Cross-Border Metropolitan Area. In: ACHE, P.; ANDERSEN, H.T.: Cities between Competitiveness and Cohesion, S. 3-18. The GeoJournal Library, Vol. 93, Part 1. *Springer Science + Business Media B.V.*
- CAMAGNI, R. 2002:** On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading? *Paper presented at the ERSA Conference, Dortmund.*

- CAMAGNI, R. 2009:** Territorial capital and regional development. In: CAPELLO, R.; NIJKAMP, P. 2009: Handbook of Regional Growth and Development Theories, S.118-132. *Edward Elgar Publishin Ltd., Cheltenham UK, Northampton, MA, USA.*
- CAMAGNI, R.; CAPELLO, R. 2008:** Territorial capital and regional development in the EU. *Paper presented at XXIX Conferenza Italiana di science regionali, Mailand.*
- CAPELLO, R. 2001:** Spatial and Sectoral Characteristics of Relational Capital in Innovation Activity. *Paper presented at the 41. European Regional Science Conference, Zagreb.*
- CAPELLO, R.; NIJKAMP, P. 2009:** Handbook of Regional Growth and Development Theories. *Edward Elgar Publishin Ltd., Cheltenham UK, Northampton, MA, USA.*
- CASTELLS, M. 1996:** The Information Age: Economy, Society, and Culture, Volume 1: The Rise of the Network Society. *Blackwell Publishers, Oxford, Malden MA.*
- DIAZ-BONE, R. 2006:** Eine kurze Einführung in die sozialwissenschaftliche Netzwerkanalyse. In: Mitteilungen aus dem Schwerpunktbereich Methodenlehre, Heft Nr. 57. *Freie Universität Berlin, Berlin.*
- EUROPÄISCHE KOMMISSION 1999:** EUREK Europäisches Raumordnungskonzept. Auf dem Wege zu einer räumlich ausgewogenen und nachhaltigen Entwicklung der Europäischen Union. *Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg.*
- EUROPÄISCHE KOMMISSION, Regional Policy – Inforegio: Operational Programme for „Bratislava region“.** http://ec.europa.eu/regional_policy/ (1.10.2012).
- FÜRST, D. 2001:** Region und Netzwerke. Aktuelle Aspekte zu einem Spannungsverhältnis. In: DIE Zeitschrift für Erwachsenenbildung. *Internetservice Texte online des Deutschen Instituts für Erwachsenenbildung, Bonn.* http://www.diezeitschrift.de/12002/region_und_netzwerke.htm (01.09.2012)
- FÜRST, D. 2010:** Regional Governance. In: BENZ, A.; DOSE, N. 2010: Governance - Regieren in komplexen Regelsystemen: Eine Einführung. 2. Aufl., S. 49-68. *VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.*
- GIFFINGER, R.; SUITNER, J. 2010:** Danube Region Strategy: Arguments for a territorial capital based multilevel approach. In: spatium. Urban and spatial planning, architecture, housing building, geodesia, environment 23/10, S. 9 - 16. *Institute of Architecture and Urban and Spatial Planning of Serbia, Belgrad.*
- GIFFINGER, R.; HAMEDINGER, A. 2009:** Metropolitan Territorial Competitiveness Reconsidered. The Role of Territorial Capital and Metropolitan Governance. In: Terra Spectra STU, Planning Studies – Central European Journal of spatial and landscape planning STU, Vol. XX, 01/09, S. 3-12. *STU Bratislava, Bratislava.*
- GROTHER, S. 2011:** Das Konzept der Europäischen Metropolregionen in Deutschland. Die Bedeutung seiner Umsetzung für die regionale und kommunale. Entwicklung am Beispiel der Metropolregionen Hamburg und Nürnberg. Dissertation. *Technische Universität Kaiserslautern.*
- GROWE, A. 2011:** Metropolregionen und Wissensgesellschaft. Die Ressource Wissen in metropolitanen Strategiedokumenten. In: RaumPlanung, Heft 132/133, S. 151-155. *Informationskreis für Raumplanung, Dortmund.*
- GUALINI, E. 2003:** Cross-border governance : inventing regions in a trans-national multi-level polity. In: DISP Dokumente und Informationen zur Schweizerischen Orts-, Regional- und Landesplanung, Vol. 152, 01/03, S. 43-52. *NSL – Netzwerk Stadt und Landschaft, Zürich.*
- GÜNAY, C. 2008:** Konkurrierende Metropolen. Eine Vergleichsstudie europäischer Metropolen von Barcelona bis Budapest. Studie im Auftrag des Magistrats der Stadt Wien, MA 27 EU-Strategie und Wirtschaftsentwicklung. *Österreichisches Institut für Internationale Politik (oiip), Wien.*
- HAHNE, U.; ARING, J. 2011:** Globalisierung, Standortmuster und Städtesystem. In: ALTROCK, U.; ARING, J.; HAHNE, U.; REUTHER, I. 2011: Gewinnen – Verlieren – Transformieren: Die europäische Stadtregion in Bewegung, S.21-30. Schriftenreihe der Fachbereichs Architektur/Stadtplanung/Landschaftsplanung, Universität Kassel. *Reimer-Verlag, Berlin.*
- HAMEDINGER, A.; FREY, O.; DANGSCHAT, J.S.; BREITFUSS, A. (Hg.) 2008:** Strategieorientierte Planung im kooperativen Staat. *VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.*
- HARTL, S. 2007:** Stadtmarketing als integrierte Stadtentwicklungspolitik: Rahmenbedingungen und Perspektiven in Prag, Wien und Belgrad. Diplomarbeit. *Fachbereich Stadt- und Regionalforschung, Technische Universität Wien.*

- HEIDENREICH, M. 2011:** Regionale Netzwerke. In: WEYER, J. (Hg.) 2011: Soziale Netzwerke. Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung, 2. Aufl., S. 168-188. *Oldenbourg Verlag, München.*
- HEINEBERG, H. 2005:** „Metropolen“ im Globalisierungsprozess. In: ENGELHARD, K.; OTTO, K.H. 2005: Globalisierung. Eine Herausforderung für Entwicklungspolitik und entwicklungspolitische Bildung. *Waxmann, Münster-New York-München-Berlin.*
- HENNIG, M. 2006:** Individuen und ihre sozialen Beziehungen. *VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.*
- IV (Industriellenvereinigungen) Wien, Niederösterreich und Burgenland (Hg.) 2006:** Europa Region Mitte. Eine Region gemeinsam entwickeln.
- IV (Industriellenvereinigungen) Wien, Niederösterreich und Burgenland (Hg.) 2002:** Europa Region Mitte. Ein transnationales Netzwerk.
- JÄGER, J.; KÖHLER, B. 2007:** Regionale Governance und Wettbewerbsfähigkeit: Transdisziplinäre Perspektiven. In: Wirtschaft und Management – Schriftenreihe zur wirtschaftswissenschaftl. Forschung und Praxis, Band 7/07: Standort Centrepe – theoretische Reflexionen, S. 9-26. *Fachhochschule des BFI Wien, Wien.*
- JANSEN, D. 2006:** Einführung in die Netzwerkanalyse. Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele, 3. Aufl. *VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.*
- JANSEN, D.; DIAZ-BONE, R. 2011:** Netzwerkstrukturen als soziales Kapital. In: WEYER, J. (Hg.) 2011: Soziale Netzwerke. Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung, 2. Aufl., S. 73-108. *Oldenbourg Verlag, München.*
- JANSEN, D.; WALD, A. 2007a:** Netzwerke. In: BENZ, A.; LÜTZ, S.; SCHIMANK, U.; SIMONIS, G. (Hg.) 2007: Handbuch Governance: Theoretische Grundlagen und empirische Anwendungsfelder, S. 93-105. *VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.*
- JANSEN, D.; WALD, A. 2007b:** Netzwerktheorien. In: BENZ, A.; LÜTZ, S.; SCHIMANK, U.; SIMONIS, G. (Hg.) 2007: Handbuch Governance: Theoretische Grundlagen und empirische Anwendungsfelder, S. 188-199. *VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.*
- JÜTTE, W. 2002:** Soziales Netzwerk Weiterbildung. Analyse lokaler Institutionenlandschaften. In: NOLDA, S.; NUISLLN VON REIN, E.; TIPPELT, R. 2002: Theorie und Praxis der Erwachsenenbildung. *W. Bertelsmann Verlag GmbH & Co. KG, Bielefeld.*
- KENIS, P.; SCHNEIDER, V. 1991:** Policy Networks and Policy Analysis: Scrutinizing a New Analytical Toolbox. In: MARIN, B.; MAYNTZ (Hg.) 1991: Empirical Evidence and Theoretical Considerations, S. 25-59. *Campus Verlag, Frankfurt am Main- New York.*
- KLEMME, M. 2002:** Interkommunale Kooperation und nachhaltige Entwicklung. Dortmunder Beiträge zur Raumplanung, Band 110, Blaue Reihe. *IRPUD, Dortmund.*
- KNIELING, J. (Hg.) 2009:** Metropolregionen - Innovation, Wettbewerb, Handlungsfähigkeit. Metropolregionen und Raumentwicklung Teil 3. *Akademie für Raumforschung und Landesplanung (ARL), Hannover.*
- KNIELING, J.; FÜRST, D.; DANIELZYK, R. 2001:** Kann Regionalplanung durch kooperative Ansätze eine Aufwertung erlangen? In: RuR (Raumforschung und Raumordnung), Heft 2-3/01, S. 184-191. *Springer Science + Business Media B.V.*
- KRAMAR, H. 2006:** Regionalpolitik der EU. Vorlesungsfolien, VO 266.081, SS 2006. *Fachbereich für Stadt- und Regionalforschung, Technische Universität Wien.*
- KRÄTKE, S. 2006:** Die regionale Dimension europäischer Entwicklung. In: BEICHELT, T.; CHOLUJ, B.; ROWE, G.; WAGENER H.-J. (Hg.) 2006: Europa-Studien - eine Einführung. *VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.*
- KRÄTKE, S. 2007:** Europas Stadtsystem zwischen Metropolisierung und Globalisierung. Profile und Entwicklungspfade der Großstadregionen Europas im Strukturwandel zur wissensintensiven Wirtschaft. Beiträge zur europäischen Stadt- und Regionalforschung, Band 3. *LIT Verlag, Berlin.*
- KRÄTKE, S.; HEEG, S.; STEIN, R. 1997:** Regionen im Umbruch. Probleme der Regionalentwicklung an den Grenzen zwischen „Ost“ und „West“. *Campus Verlag, Frankfurt am Main - New York.*
- KUJATH, H.J. 2006:** Leistungsfähigkeit in der Wissensökonomie-die institutionentheoretische Sicht. Working Paper. *Leibniz-Institut für Regionalentwicklung und Stadtplanung, Erkner.*

- KUJATH, H.J. 2009:** Leistungsfähigkeit von Metropolregionen in der Wissensökonomie - die institutionentheoretische Sicht. In: ARL (Akademie für Raumforschung und Landesplanung) Sitzungsberichte 2009: Metropolregionen. Innovation, Wettbewerb, Handlungsfähigkeit. Metropolregionen und Raumentwicklung, Teil 3. Band 231, S. 200-222. *ARL, Hannover.*
- KUJATH, H.J. 2010:** Der Wandel des Städtesystems in der Wissensökonomie. In: ROOST, F. (Hg.) 2010: Metropolregionen in der Wissensökonomie. Metropolis und Region, Band 5, S. 19-43. *Verlag Dorothea Rohn, Detmold.*
- KUJATH, H.J.; SCHMIDT, S. 2007:** Wissensökonomie und die Entwicklung von Städtesystemen. Working Paper. *Leibniz-Institut für Regionalentwicklung und Stadtplanung, Erkner.*
- LAMMERS, K. 1999:** Räumliche Wirkungen der Globalisierung in Deutschland. In: Informationen zur Raumentwicklung, Nr.1/99, S.380-403. *Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), Bonn.*
- LANG, A.; LEIFELD, P. 2008:** Die Netzwerkanalyse in der Policy-Forschung. Eine theoretische und methodische Bestandsaufnahme. In: JANNING, F.; TOENS, K. (Hg.) 2008: Die Zukunft der Policy-Forschung. Theorien, Methoden, Anwendungen, S. 223-241. *Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.*
- LÄPPLE, D. 2001:** City and Region in an Age of Globalisation und Digitization. In: Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften (DfK), Nr. 2/01. *DIFU (Deutsches Institut für Urbanistik), Onlineausgabe <http://www.difu.de/node/6133> (01.07.2012).*
- LIN, N. 2005:** Social Capital. In: BECKERT, J.; ZAGIROSKI, M. 2005: Encyclopedia of Economic Sociology. *Routledge Ltd, London.*
- MA 18 (Magistrat der Stadt Wien, Abt. 18) 2004:** Strategieplan Wien. *MA 18, Stadtentwicklung und Stadtplanung, Wien.*
- MADREITER, T. 2010:** Wien – vom Rand des Eisernen Vorhangs zu einem zentralen Knotenpunkt der EU-Makroregion Donauraum. In: REAL CORP 2010: Proceedings/Tagungsband, S. 1371-1378. *REAL CORP, Wien.*
- MAIER, G.; TÖDTLING, F. 1996:** Regional- und Stadtökonomik 2 - Regionalentwicklung und Regionalpolitik. Springers Kurzlehrbücher der Wirtschaftswissenschaften *Springer Verlag, Wien-New York.*
- MAIER, M. 2001:** Standortfaktoren in der digitalen und globalen Ökonomie. Vortrag im Rahmen des Workshops Masterplan Jena/Saale-Holzland. *Fakultät Medien, Bauhaus-Universität, Weimar.*
- MARIN, A.; WELLMAN, B. 2011:** Social Network Analysis: An Introduction. In: CARRINGTON, P.J.; SCOTT, J. 2011: The SAGE Handbook of Social Network Analysis, S. 11-25. *SAGE Publications Ltd, London.*
- MAYERHOFER P.; WOLFMAYR-SCHNITZER, Y. 1996:** Wiens "neue" Rolle im europäischen Städtenetz: Chancen als spezialisiertes Dienstleistungszentrum in Mitteleuropa? In: Wirtschaft und Gesellschaft, 22. Jg, Heft 4, S. 515-551. *AK Wien, Wien.*
- MAYNTZ, R.; SCHARPF, F.W. 1995:** Steuerung und Selbstorganisation in staatsnahen Sektoren. In: MAYNTZ, R.; SCHARPF, F.W. (Hg.) 1995: Gesellschaftliche Selbstregulierung und politische Steuerung. Schriften des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung Köln, Band 23, S. 9-38. *Campus Verlag, Frankfurt am Main-New York.*
- MONGE, P.R.; CONTRACTOR, N.S. 2003:** Theories of Communication Networks. *Oxford University Press, New York.*
- OECD 2001:** Territorial Outlook. Territorial Economy. *OECD Publications Service, Paris.*
- OECD 2003:** Territorial Reviews: Vienna-Bratislava, Austria/Slovak Republic. *OECD Publications Service, Paris.*
- ÖROK (Österreichische Raumordnungskonferenz) 2009:** Räumliche Entwicklungen in österreichischen Stadtregionen. Handlungsbedarf und Steuerungsmöglichkeiten. Schriftenreihe Nr. 179. *ÖROK, Wien.*
- OTGAAR, A.; VAN DEN BERG, L.; VAN DEN MEER, J.; SPELLER, C. 2008:** Empowering Metropolitan Regions through new Forms of Cooperation. EURICUR Schriftenreihe. *Ashgate Publishing Ltd, Hampshire.*
- PAPPI, F.U. 1993:** Policy-Netze: Erscheinungsform moderner Politiksteuerung oder methodischer Ansatz? In: HÉRITIER, A. (Hg.): Policy-Analyse, S. 84-94. *Westdeutscher Verlag, Opladen.*
- SASSEN, S. 1991:** The Global City: New York, London, Tokyo. *Princeton University Press, Princeton.*

- SCHNEIDER, V. 2004:** Politiknetzwerke und die Steuerung komplexer Gesellschaften. Dt. Fassung des Artikels „Redes de políticas públicas e a condução de sociedades complexas“ In: *Civitas*, Vol. 5, Nr.1. S. 29-58. *Civitas Journal of Politics and Sociology*.
- SCHUBERT, H. 2005:** Architektur und Erfahrungen mit Netzwerken in E&C -/ Soziale-Stadt-Gebieten – Aufbau, Management und Wirkung. Tagungsband E&C Konferenz, S. 17-24. *E&C-Konferenz, Erfurt*.
- SCHUBERT, H.; FÜRST D.; RUDOLPH, A.; SPIECKERMANN, H. 2001:** Regionale Akteursnetzwerke. Analysen zur Bedeutung der Vernetzung am Beispiel der Region Hannover. *Leske + Budrich, Opladen*.
- SERDÜLT, U. 2002:** Soziale Netzwerkanalyse: eine Methode zur Untersuchung von Beziehungen zwischen Akteuren. In: Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft (ÖZP), Heft 31/02, S. 127-141. *Österreichische Gesellschaft für Politikwissenschaft (ÖGPW), Wien*.
- STADT WIEN, IV (Industriellenvereinigung) Wien 2010:** Gemeinsame Erklärung der Stadt Wien und der Industriellenvereinigung Wien zum Standort Wien.
- SWIATEK, D.C. 2011:** Governance in new European regions: the case of Centrope. Dissertation. *Wirtschaftsuniversität Wien, Wien*.
- TRAPPMANN, M.; HUMMELL, H.J.; SODEUR, W. 2011:** Strukturanalyse sozialer Netzwerke, 2. Aufl. *VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden*.
- WEYER, J. 2011:** Zum Stand der Netzwerkforschung in den Sozialwissenschaften. In: WEYER, J. (Hg.) 2011: Soziale Netzwerke. Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung, 2. Aufl., S. 73-108. *Oldenbourg Verlag, München*.
- WIFO (Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung 2011:** CENTROPE Regional Development Report, Kurzfassung. *WIFO, Wien*.

BESUCHTE HOMEPAGES

- Bundeskanzleramt Österreich**, <http://www.bka.gv.at/site/4892/default.aspx>. Abgerufen am 20.11.2011.
- Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend (BMWFJ)**, <http://www.bmwfj.gv.at/Wirtschaftspolitik/Wirtschaftspolitik/Seiten/LissabonStrategie.aspx>. Abgerufen am 20.11.2011.
- Centrope**, www.centrope.com/.
- Europäische Kommission**, http://ec.europa.eu/europe2020/index_de.htm. Abgerufen am 20.11.2011.
- Eurostat**, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.
- Mercer**, <http://www.mercer.com/artides/quality-of-living-survey-europe-1436425>. Abgerufen am 01.09.2012
- Stadt Bratislava**, <http://www.bratislava.sk/>.
- Stadt Wien**, <http://www.wien.gv.at/>.
- Treffpunkt Europa**, <http://www.treffpunkteuropa.de/Der-Osterreichische-Federalismus>. Abgerufen am 01.09.2012
- Twin City Region**, www.twin-city.net/.
- Vienna Region**, www.viennaregion.at/.

IV. ANHANG

MetroNet Projektbeschreibung Kurzfassung



MetroNet. Zur Governance grenzüberschreitender europäischer Metropolregionen mittels Netzwerkanalyse

Finanzierung: Fonds National de la Recherche (FNR) in Luxemburg

Laufzeit des Forschungsprojektes: 2010-2012

Ziel

Das Projekt MetroNet will besser verstehen, wie Netzwerke öffentlicher Politiken den räumlichen Aufbau grenzüberschreitender Metropolregionen in Europa steuern. Konkret analysiert das Projekt die Bedeutung der an der strategischen Planung und territorialen Förderung beteiligten Akteursnetzwerke. Darüber hinaus ermittelt es ihre Fähigkeit zur Förderung effizienter grenzüberschreitender Governance-Systeme.

Die Untersuchung geht folgenden drei Hauptfragen nach: 1) Welche Akteure sind in die Netzwerke involviert und wie lassen sich ihre Wechselbeziehungen charakterisieren? 2) In welchem Maß wirken sich räumliche Konfigurationen und geografische Entfernungen auf die strukturellen Eigenschaften dieser Netzwerke aus? 3) Lassen sich Unterschiede bei den durchgeführten Politiken durch die spezifische Netzwerkstruktur erklären?

Methodik

Analytisch beruht MetroNet auf einer vergleichenden Untersuchung der Netzwerke öffentlicher Politiken. Die Beschreibung der strukturellen und relationalen Netzwerkeigenschaften, über die öffentliche Politiken gestaltet werden, erfolgt mittels der sozialen Netzwerkanalyse. Ergänzend dazu analysieren qualitative Ansätze Inhalt und Qualität dieser Interaktionen.

Fallstudien

Folgende vier Fallstudien werden untersucht: 1) die Region „Basel –Mulhouse-Freiburg“, 2) die „Eurometropole Lille –Kortrijk-Tournai“, 3) „Luxemburg und die Großregion“, 4) „Centropo“ (Wien-Bratislava-Brno-Győr). Die Analyse der Metropolisationsprozesse in diesen grenzüberschreitenden Regionen erfolgt vergleichend und soll die Wechselwirkung zwischen nationaler Grenze und der Entwicklung von Metropolregionen besser begreifen.

Partner

Koordiniert wird MetroNet von der Abteilung 'Géographie et Développement' (GEODE) des Centre d'Études de Populations, de Pauvreté et de Politiques Socio –Economiques (CEPS/INSTEAD). Weitere Partner des Projekts sind die Katholieke Universiteit Leuven, die Université de Haute Alsace in Mülhausen, die Technische Universität Wien, die University of the West of England in Bristol und die Universität Luxemburg.

Kontakt

Dr. Christophe Sohn (Leiter des Forschungsprojekts), Département GEODE, CEPS/INSTEAD, BP 48, L-4501 Differdange, Luxemburg, Telefon: (+352) 58.58.55.613, E-Mail: Christophe.Sohn@ceps.lu.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website: <http://metrolux.ceps.lu>.



Soziomatrix Netzwerk Schlüsselakteure (n=32)

VIAU01	VIAU02	VIAU03	VIAU04	VIAU06	VIAU08	VIAU09	VIAU11	VIAU12	VIAU13	VIAU14	VIAU15	VIAU18	VIAU20	VIAU21	VIAU24	VIAU27	VIAU34	VIAU54	VIAU82	VISK02	VISK03	VISK04	VISK06	VISK07	VISK09	VISK13	VISK20	VISK21	VIAU05	VISK01	VIAU07	
VIAU01	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	
VIAU02	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1
VIAU03	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0
VIAU04	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0
VIAU06	1	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
VIAU08	1	1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1
VIAU09	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1
VIAU11	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
VIAU12	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	1
VIAU13	1	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	1	
VIAU14	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	1	1	
VIAU15	1	1	0	1	0	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
VIAU18	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1
VIAU20	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0
VIAU21	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
VIAU24	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
VIAU27	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VIAU34	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VIAU54	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0
VIAU82	1	1	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1
VISK02	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1
VISK03	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
VISK04	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0
VISK06	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0
VISK07	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	
VISK09	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VISK13	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	
VISK20	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
VISK21	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1
VIAU05	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VISK01	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VIAU07	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

VIAU01	Centrope Projektsekretariat Europaforum Wien	VIAU21	Arbeiterkammer Wien
VIAU02	Stadt Wien	VIAU24	WAFF - Wiener ArbeitnehmerInnen Förderungsfonds
VIAU03	Mobilitätscluster Vienna Region	VIAU27	Wien Holding
VIAU04	Wirtschaftsagentur Wien	VIAU34	ÖROK - Österr. Raumordnungskonferenz
VIAU05	EcoPlus - Wirtschaftsförderungsagentur NÖ	VIAU54	WIFO - Institut für Wirtschaftsforschung
VIAU06	WiBAG - Wirtschaftsförderungsagentur Burgenland	VIAU82	Gemeinde Wolfsthal
VIAU07	PGO-Planungsgemeinschaft Ost	VISK01	Centrope Office SK - Dom Centrope
VIAU08	Regionalmanagement NÖ - Weinviertel	VISK02	Stadt Bratislava
VIAU09	Regionalmanagement Burgenland	VISK03	Region Bratislava
VIAU11	TINA Vienna Urban Technologies and Strategies	VISK04	Wirtschaftskammer Slowakei
VIAU12	Central Danube Region Marketing GmbH	VISK06	Stadt Trnava
VIAU13	Land Burgenland	VISK07	Region Trnava
VIAU14	Land Niederösterreich	VISK09	Technische Universität Bratislava
VIAU15	Wirtschaftskammer Wien	VISK13	AUREX - Regional Consulting
VIAU18	Industriellenvereinigung Wien	VISK20	Regionale Entwicklungsagentur Peziok-Senec
VIAU20	WKO Wirtschaftskammer Österreich	VISK21	Nationales Zentrum für europ. Studien (SK)

In-Degree Netzwerk Wien-Bratislava (n=86)

ID	Akteur	In-Degree	Schlüssela kteur
VIAU01	Centrope Projektsekretariat Europaforum Wien	25	1
VIAU02	Stadt Wien	23	1
VIAU03	Mobilitätscluster Vienna Region	13	1
VIAU04	Wirtschaftsagentur Wien	15	1
VIAU05	EcoPlus - Wirtschaftsförderungsagentur NÖ	21	1
VIAU06	WiBAG - Wirtschaftsförderungsagentur Burgenland	12	1
VIAU07	PGO-Planungsgemeinschaft Ost	15	1
VIAU08	Regionalmanagement NÖ - Weinviertel	11	1
VIAU09	Regionalmanagement Burgenland	14	1
VIAU10	Vienna Region Marketing GmbH	12	0
VIAU11	TINA Vienna Urban Technologies and Strategies	12	1
VIAU12	Central Danube Region Marketing GmbH	7	1
VIAU13	Land Burgenland	15	1
VIAU14	Land Niederösterreich	18	1
VIAU15	Wirtschaftskammer Wien	15	1
VIAU16	Austrian Business Agency	12	0
VIAU17	Industriellenvereinigung Österreich	11	0
VIAU18	Industriellenvereinigung Wien	9	1
VIAU19	Industriellenvereinigung Niederösterreich	8	0
VIAU20	WKO Wirtschaftskammer Österreich	14	1
VIAU21	Arbeiterkammer Wien	7	1
VIAU22	IT-Cluster Wien	4	0

VIAU23	VOR - Verkehrsverbund Ost-Region	11	0
VIAU24	WAFF - Wiener ArbeitnehmerInnen Förderungsfonds	13	1
VIAU25	Regionalmanagement Niederösterreich-Waldviertel	11	0
VIAU26	ZIT – Technologieagentur der Stadt Wien	9	0
VIAU27	Wien Holding	6	1
VIAU28	Wiener Stadtwerke	5	0
VIAU29	Verbund AG	4	0
VIAU30	österr. Bundesministerium für Wirtschaft (BMWFJ)	13	0
VIAU31	österr. Bundesministerium für Arbeit & Soziales (BMASK)	10	0
VIAU32	Bundeskanzleramt Österreich (BKA)	12	0
VIAU33	österr. Außenministerium (BMEIA)	7	0
VIAU34	ÖROK - Österr. Raumordnungskonferenz	11	1
VIAU35	ICPDR - Internationale Kommission für den Schutz der Dor	4	0
VIAU36	ARGE Donauländer	10	0
VIAU37	Regionalmanagement NÖ - Industrieviertel	8	0
VIAU39	L&R Sozialforschung	8	0
VIAU40	Wien Tourismus	7	0
VIAU41	Wiener Hafen	8	0
VIAU42	ITS - Vienna Region Intelligent Transport Systems	5	0
VIAU44	Technologiezentrum Eisenstadt	3	0
VIAU46	TOB - Technologieoffensive Burgenland	3	0
VIAU50	Burgenland Tourismus	5	0
VIAU54	WIFO -Institut für Wirtschaftsforschung	7	1
VIAU55	WIIW - Wiener Institut für internationale Wirtschaftsvergl	3	0
VIAU56	Techn. Sekretariat CBC-Programm AU-SK 07-13	6	0
VIAU58	Wirtschaftskammer Niederösterreich	4	0
VIAU59	Wirtschaftskammer Burgenland	4	0
VIAU60	Regionaler Entwicklungsverein südliches Weinviertel	3	0
VIAU61	Regionaler Entwicklungsverein Industrieviertel	4	0
VIAU62	Regionaler Entwicklungsverein Waldviertel	3	0
VIAU65	Niederösterreich Werbung	3	0
VIAU66	ZSI - Zentrum für soziale Innovationen	3	0
VIAU68	Umweltagentur Österreich	3	0
VIAU69	Auland Carnuntum - regionaler Entwicklungsverein	2	0
VIAU71	mecca consulting	2	0
VIAU72	Flughafen Wien	4	0
VIAU73	ÖBB - Österreichische Bundesbahnen	5	0
VIAU75	SUM Stadt-Umland-Management	2	0
VIAU82	Gemeinde Wolfsthal	1	1
VIAU84	AMS Arbeitsmarktservice Wien	2	0
VISK01	Centropo Office SK - Dom Centropo	17	1
VISK02	Stadt Bratislava	19	1
VISK03	Region Bratislava	18	1
VISK04	Wirtschaftskammer Slowakei	8	1
VISK05	Slowak. Wirtschaftsförderungsagentur (SARIO)	8	0
VISK06	Stadt Trnava	12	1
VISK07	Region Trnava	14	1
VISK08	UPSVAR - Zentrale Agentur für Arbeit, Soziales und Familie	5	0
VISK09	Technische Universität Bratislava	12	1
VISK11	Business and Innovation Centre Bratislava (BIC)	4	0
VISK13	AUREX - Regional Consulting	3	1
VISK14	Academic Istropolitana Nova	5	0
VISK15	Stadt Samorin	4	0
VISK16	Regionale Entwicklungsagentur Malacky	3	0
VISK17	slowak. Umweltministerium	11	0
VISK18	Slowak. Verkehrsministerium	6	0
VISK19	slowak. Finanzministerium	5	0
VISK20	Regionale Entwicklungsagentur Pezinok-Senec	2	1
VISK21	Nationales Zentrum für europ. Studien (SK)	1	1
VISK35	slowak. Ministerium für regionale Entwicklung	5	0
VISK40	AWO Bratislava	2	0
VISK41	SAV Slowak. Akademie der Wissenschaften	2	0
VISK44	Gemeinde Raca	2	0
VISK48	KOZE	2	0