

*Josef Reindl*

## Warum Baden-Württemberg der Toscana überlegen ist – ein interregionaler Vergleich von Produktionsmodellen\*

### *Vorbemerkungen*

Der Vergleich der industriellen Distrikte im sog. Dritten Italien mit dem Produktions- und Innovationsmodell Baden-Württembergs ist nichts Neues. Ich will dem Bekannten auch nichts Neues hinzufügen. Ich will das Bekannte vielmehr in einen anderen Bezugsrahmen einordnen und zeigen, dass das Theorem „industrieller Distrikt“ anschlussfähig an die neue ökonomische Orthodoxie des Neoliberalismus ist,<sup>1</sup> während das ökonomische Cluster Baden-Württemberg (im Folgenden Ba-Wü) kaum im globalen ökonomischen mainstream und im Netzwerk-Paradigma zu verorten ist.

Ich möchte als theoretische Folie den folgenden Ausführungen zwei konträre

\* Wertvolle Hinweise und Anregungen verdanke ich *Ingrid Drexel* und *Günter Bechtle*, die intime Kenner der italienischen Produktionsverhältnisse sind.

1 Unter Neoliberalismus verstehe ich ein kohärentes Ideengebäude, das in den letzten Jahren auf allen Dimensionen gesellschaftlicher Wirklichkeit hegemonial geworden ist und unübersehbare Spuren hinterlassen hat. Auf der Makroebene von Gesellschaft manifestiert es sich im Rückzug des Staates aus zahlreichen bislang ihm obliegenden Funktionen (Privatisierung und Deregulierung) und in seiner Transformation vom Sozial- zum Wettbewerbsstaat. Auf der Mesoebene artikuliert es sich als das „Schleifen von Institutionen“ und als „Entbettung“ des ökonomischen Prozesses. Auf der Mikroebene tritt es uns entgegen als „Vermarktlichung“, „Dezentralisierung“ und „Flexibilisierung“ des Betriebes. Auf der individuellen Ebene schließlich äußert es sich als Feier nutzenmaximierender und konkurrenten Handelns. Der Mensch wird zum Unternehmer seiner Existenz, der auf die Selbstsorge statt auf den Schutz durch die Gemeinschaft verwiesen wird. Der Impetus des Neoliberalismus ist „revolutionär“. Er will alle Verhältnisse umwerfen, in denen die Ökonomie „sozial gebändigt“ (*Habermas*) wird, er will den Kapitalismus „entfesseln“. Seine ideologische Wirkungsmacht, die weit über die „üblichen Verdächtigen“ hinausreicht, resultiert aus der Umcodierung der Kapitalismuskritik (Bürokratie, Hierarchie, Zentralisierung, Arbeitsteilung, Entfremdung etc.) in eine Kritik der sozialen Einhegung des ökonomischen Prozesses. Der Neoliberalismus zieht im Namen der individuellen Freiheit und mit dem Gestus des echten Reformers gegen alles ins Feld, was sich dem „Imperialismus der Ökonomie“ (*Bourdieu*) in den Weg stellt. Sein marktradikales Projekt ist nach einem Jahrzehnt postmoderner Dekonstruktion noch einmal ein utopischer Entwurf, der auf dem „gesunden Menschenverstand“ des „homo oeconomicus“ aufsitzt. Darin, in der Verknüpfung von Vision und common sense liegt seine Anziehungskraft begründet.

Denkfiguren bzw. Erklärungsmodelle für regionalen ökonomischen Erfolg und für eine hohe regionale Innovationskraft unterlegen.

Die erste Denkfigur nenne ich *verstreute Produktion*.<sup>2</sup> Mit ihr wird ein Produktions- und Innovationsregime gekennzeichnet, das vom Betrieb in das Territorium, die Region, den Weltmarkt oder im Extremfall den cyberspace diffundiert, das die Einheit der unternehmerischen Tätigkeit (Kapitalbeschaffung-Entwicklung-Produktion-Vermarktung) auflöst und stattdessen die ökonomischen Funktionen voneinander isoliert und sie in neuer Form rekombiniert.

Die Signatur der *verstreuten Produktion* ist das Netzwerk. Ihre Innovationskraft schöpft sie aus dem verteilten Wissen und den verteilten Fertigkeiten der zerstreuten Akteure, aus dem umherschweifenden Geist, der nicht in eine bestimmte Form zu pressen ist. Ihr ökonomischer Erfolg wird in Verbindung gebracht mit dem Konzept der flexiblen Spezialisierung und mit der drastischen Reduzierung von Transaktionskosten: Jeder macht das, was er am besten kann, und auf diese Weise fügen sich die Beiträge der Einzelnen zu einem Optimum zusammen. *Arnold Picot* schaut hinter den *verstreuten Produzenten* ebenso hervor wie die neuerdings in Ungnade gefallen Analysten, die jeder „virtuellen Innovation“ und jedem schnittigen, auf seine Kernkompetenz reduzierten Unternehmen die Bestnoten ausgestellt haben. Radikale Outsourcing-Konzepte, die Chimäre des „virtuellen Unternehmens“, der Wintelismus<sup>3</sup> und die Netzwerk-Innovation – all diese Topoi modernen Wirtschaftens, die uns in den 90er Jahren so nachhaltig in ihren Bann gezogen haben, gehören zum Dunstkreis dieses Diskurses.

Die zweite Denkfigur nenne ich *fokussierte Produktion*. Sie zeichnet sich dadurch aus, dass der gesamte ökonomische Prozess der Warenproduktion nicht nur unter der strategischen Ägide des Einzelkapitals abläuft, sondern der Tendenz nach auch operativ vom Einzelkapital gehandelt wird. Die materiellen und die geistigen Ressourcen werden unter einem Dach gebündelt und angewandt. Insourcing, eine hohe Wertschöpfungstiefe, ein breites Leistungsportfolio sowie ein differenziertes und interdisziplinäres Kompetenzprofil sind die Markenzeichen der *fokussierten Produktion*. Sie weist nicht notwendigerweise eine hierarchische Signatur auf, sie kann sogar höchst netzwerkartig und dezentral strukturiert sein. Doch dies sind Variationen und Adaptionen an gewandelte Umwelten, sie kündigen keinen Bruch des zentripetalen Grundmusters an, keine Auflösung von Grenzen und keine „Desorganisation der Organisation“. Die fokussierte Produktion ist trotz aller Modernisierung, die sie in den letzten Jahrzehnten erfahren hat, im Prinzip konservativ. Sie will vereinnahmen und nicht teilen, sie will anlagern und nicht von Fall zu

2 Ähnlichkeiten dieser Denkfigur bestehen mit *Negris* Konzept der „zerstreuten Produktion“. Im Unterschied zu *Negri* beschränke ich mich auf die ökonomische und kulturelle Dimension dieses Konzepts. *Negris* politische Emphase des Modells und seine Deduktion der „zerstreuten Produktion“ aus den Kämpfen der italienischen Arbeiterklasse kann ich beim besten Willen nicht teilen. Man muss wohl Operaist sein, um jede „fait social“ in ein Produkt des Klassenkampfes auflösen zu können. Vgl. *Negri* u.a. (1998).

3 Vgl. zum Wintelismus *Lüthje* (1998).

Fall mieten oder kaufen, sie will das Ihre zusammenhalten und nicht abstoßen. Sie besteht auf der Wertschöpfungskette und sie will sie nicht durch ein Wertschöpfungsnetzwerk eintauschen. Der Urantrieb, der hinter der *fokussierten Produktion* steht, ist die Angst vor der Abhängigkeit oder positiv formuliert das Vertrauen in die eigene Stärke.

### *I. Die industriellen Distrikte des dritten Italien*

#### 1. Wahrheit und Mythos

Der Diskurs über die regionale Ein- oder die globale Entbettung der Ökonomie hat besonderen Auftrieb durch die Rezeption der italienischen Distrikt-Debatte erfahren.<sup>4</sup> Aus der Emilia Romagna, dem Veneto, der Toscana und den Marken erreichte uns die frohe Botschaft eines kooperativen, solidarischen, vernetzten, territorial integrierten, klein- und mittelbetrieblich strukturierten und erfolgreichen Kapitalismus. Die Nachrichten aus dem Süden Europas hörten sich an, als ob dort eine Alternative zur gleichmacherischen und raumunterwerfenden Politik des transnationalen Kapitals existiere, als ob regionale und lokale Traditionen, Identitäten und Milieus das Substrat einer eigenständigen Wirtschaftsweise bildeten. Was hat es auf sich mit den „distretti industriali“?

Zunächst einmal muss man konstatieren, dass sie kein Phantasma sind. Es gibt sie wirklich und es gibt sie in einer großen Anzahl. Die damit befassten Forscher zählen in den fraglichen Regionen zwischen 50 und 65 solcher Distrikte, in denen pro Distrikt zwischen 5.000 und 30.000 Beschäftigte tätig sind. Sie sind mithin kein Randphänomen, sondern ein wesentlicher Bestandteil der italienischen Ökonomie, ja nicht wenige sagen, dass vor allem dieses Segment die Stärke der italienischen Wirtschaft ausmacht.

Was kennzeichnet nun einen industriellen Distrikt, was macht ihn gegenüber anderen industriellen Verdichtungsräumen unverwechselbar. Stark vereinfacht gesagt verfügt der industrielle Distrikt über drei zentrale Charakteristika: a) er ist eine kleinräumige Agglomeration vieler Firmen, die um ein Hauptprodukt gruppiert sind und für den gleichen Endmarkt arbeiten; b) er verkörpert ein Produktionsmodell, das über zwischenbetriebliche Arbeitsteilung den Produktionsprozess hochgradig zerlegt und ihn durch zwischenbetriebliche Austauschprozesse wieder zusammenfügt; c) er besitzt eine Kultur, die zwischen den verstreuten Produzenten Gemeinschaft stiftet und die im Produktionsmodell angelegten zentrifugalen Kräfte

<sup>4</sup> Die wichtigsten theoretischen Gewährsleute für das Theorem der „industriellen Distrikte“ sind italienische Soziologen, Historiker und Ökonomen: *Bagnasco, Becattini, Bellandi, Dei Ottati, Trigilia* und vor allem *Brusco, Piore* und *Sabel* haben mit ihrem theoretischen Ansatz der flexiblen Spezialisierung auf diesen Autoren aufgesetzt und deren Erkenntnisse sehr „amerikanisch“ (burschikos und eklektizistisch) in Besitz genommen und benutzt.

in Schach hält. Erst wenn diese drei Merkmale gegeben sind, kann man von einem industriellen Distrikt sprechen. Schauen wir uns diese Merkmale und ihr Zusammenspiel etwas näher an, um die Substanz, den Kern des industriellen Distrikts herauszudestillieren.

Vergleichsweise unspektakulär ist der Umstand, dass eine große Anzahl von meist kleinen Firmen in einer abgegrenzten Region angesiedelt ist und für den gleichen Markt produziert. Solche *Verdichtungen* finden wir häufig in der Geschichte der Industrialisierung. Die Industrialisierung hat ja nicht gleichmäßig den Raum durchdrungen, sondern sie hat auf bestimmten materiellen (Bodenschätze, Rohstoffe, Wasserkraft etc.) und immateriellen (Handwerkstraditionen, vererbte Fertigkeiten etc.) Bedingungen, die regional unterschiedlich ausgeprägt sind, aufgesetzt. Bemerkenswerter ist schon der hohe Grad an Monostrukturierung in den italienischen Distretti. Während sich anderswo die Industriestruktur peu à peu diversifiziert hat, bleiben die Distretti in ihrer Produktausrichtung weitgehend homogen. Sie spielen die Karte der Spezialisierung exzessiv aus.

Das *Produktionsmodell* der industriellen Distrikte ist eine virtuose Orchestrierung der flexiblen Spezialisierung. Eine Vielzahl von autonomen Einzelfirmen bringt durch ihr Zusammenspiel eine kollektive Effizienz hervor, die der organisierten Effizienz eines Großbetriebs mindestens ebenbürtig ist. Das Erfolgsgeheimnis dieses Produktionsmodells liegt in der extremen Zergliederung des Wertschöpfungsprozesses in kleinste Produktionsschritte, die von untereinander konkurrierenden Phasenfirmen (sog. stage firms) ausgeführt werden. Es existieren quasi Märkte für einzelne Produktionsabschnitte, die es den Endproduzenten (final firms) erlauben, eine hohe Flexibilität bei gleichbleibenden Kosten zu realisieren. Eine vitale Ökonomie mit hoher Flexibilität, einer hohen Wachstumsdynamik und einer hohen Produktivität tritt uns gegenüber, in der auf der Basis eines Grundproduktes spezialisierte know how-Träger ihre Stärken ausspielen und ein Ensemble assoziierter Produzenten hervorbringen, die ihren Zusammenhang durch sozial eingehegte Marktprozesse herstellen. Die Dynamik des Distrikts entsteht einerseits durch die sog. Knospung; das sind Ausgründungen von Unternehmen durch Facharbeiter und Techniker mit dem Ziel, Nischen im Wertschöpfungsprozess zu besetzen, die noch vakant sind. Solche Knospungen sind auch der wichtigste Innovationspfad im Distrikt. Die Neugründer versuchen, mit einem neuen Teilprodukt oder mit einer neuen Technologie Fuß im Netzwerk zu fassen. Andererseits existiert ein Bestreben der sog. Phasenfirmen, ihre marginale Position im Wertschöpfungsprozess zu verlassen und es den final firms durch eigenen Marktauftritt nachzutun. Wie auch immer, im industrial district herrscht eine ständige Bewegung, ein Wechsel der Positionen im Wertschöpfungsprozess, ein Kommen und Gehen. Für den Außenstehenden grenzt es an ein Wunder, dass diese voraussetzungsvolle Konstruktion funktioniert: dass die Koordination so vieler Vor-, Zwischen- und Endproduzenten, eingeschlossen die Handelsgesellschaften, die Heimarbeiter und die Ausrüster, klappt, dass das Machtgefälle, das zwischen den final

firms, die exklusiven Zugang zum externen Markt haben und die von daher die Produkte konzipieren und die Preise machen, und den stage firms nicht in ausbeuterischer Manier genutzt wird, dass kein Hauen und Stechen zwischen den Firmen ausbricht, „daß nicht ein Kapitalist viele totschrägt“ (*Marx*), sondern die kooperative Komponente – das Helfen, das Ausleihen, das ein Auge zudrücken bei Lieferproblemen, das mehr machen, als vereinbart worden ist – die Oberhand vor der kompetitiven Komponente behält. Die Ursache dafür, dass der Distrikt für alle eine „regionale Dividende“ abwirft und kein Mechanismus der wechselseitigen Übervorteilung und Ausnutzung ist, besteht in der sozialen Überformung der Austauschprozesse. Man tritt gewissermaßen in eine ökonomische *und* soziale Beziehung ein. Der Andere – ob jetzt Unternehmer oder Arbeiter – ist nicht nur Personifikation des Kapitals oder der Arbeit, er ist gleichzeitig der Mensch X,Y, den man aufgrund der lokalen Verortung oder aufgrund einer gemeinsamen Geschichte kennt. Diese Nähe hat die Entstehung eines informellen Regelwerks, eines Geschäftskodexes oder eines „ökonomischen Sittengesetzes“ begünstigt, das das Handeln der Akteure beeinflusst.

Wir sind damit bei einem entscheidenden Aspekt für das Verständnis des industriellen Distrikts: der *Kultur*, die immer auch eine historische Komponente hat. Es ist das gemeinsame Selbstverständnis der Bewohner des Distrikts, das geteilte Schicksal, und es sind mentale Dispositionen und kulturelle Ressourcen, die auf das Handeln der ökonomischen Akteure einwirken. Die kulturelle Mitgift der Region ist es, die den industriellen Distrikt à la Italia ausmacht. In allen Distrikten hat seit langem eine bestimmte Handwerkstradition existiert, auf deren Grundlage eine kleine für den lokalen Markt ausgelegte Industrie entstanden ist. Ein entscheidendes Wachstum hat diese Industrie erst erfahren, als das System der Halbpacht abgeschafft wurde und die ehemaligen Teilpächter in die Fabriken geströmt sind. Es hat nicht lange gedauert und zahlreiche unter ihnen haben sich selbstständig gemacht und ihren vormaligen Arbeitgebern zugearbeitet. Dieser Prozess fiel zusammen mit den Dezentralisierungsbestrebungen der Fabriken, mit der Krise des Taylorismus, der zusehends weniger in der Lage war, die gewandelten Kundenbedürfnisse zu befriedigen. Exemplarisch kann man dies z.B. in der Textilregion von Prato studieren.<sup>5</sup> Die ehemaligen Teilpächter haben häufig zunächst in den großen Fabriken des Nordens gearbeitet, sich dort in den Fabrikkämpfen der 60 und 70er Jahre radikalisiert und entweder aus freien Stücken oder gezwungenermaßen der Großindustrie den Rücken gekehrt. Zurück in ihrer Ursprungsregion haben sie zum Unternehmertum von unten beigetragen und die Kooperation der Produzenten mitinitiiert. Sie sind – wie es *Negri* sagt – zu „politischen Unternehmern“ geworden, haben auf die Kommunen eingewirkt, damit diese in dem mit „kollektiven Gütern“ unterversorgten Italien eine distriktangepasste Infrastruktur (Finanzierungsinstitutionen, Ausbildung, Verkehrswege, unternehmensnahe

5 Vgl. dazu *Dei Ottati* (1998).

Dienstleistungen) aufbauten. Nicht wenige haben in einer Doppelrolle als Unternehmer und Kommunalpolitiker agiert.<sup>6</sup> All diese Prozesse fanden überwiegend in Regionen statt, in denen Kommunisten und Sozialisten die politische und kulturelle Hegemonie besaßen, in denen die Werte der Solidarität und Kooperation bis ins Alltagsleben diffundierten. Und es waren Regionen, die von der herrschenden DC systematisch vernachlässigt wurden. Sie lenkte die Gelder in den großbetrieblich strukturierten Norden und sie vergrub sie im Mezzogiorno. Dem „roten Gürtel“ blieb nichts anderes als sich selbst zu helfen und sein endogenes Potenzial zu entwickeln. Die industriellen Distrikte sind – so gesehen – die Frucht einer kollektiven Anstrengung, der Armut und Rückständigkeit zu entrinnen. Sie tragen vielleicht auch deshalb den Stempel eines anderen Industriemodells, in dem das Unternehmertum von unten, der Kleinbetrieb, die vertikale funktionale Verflechtung und die horizontale soziale Assoziation entscheidende Parameter sind. Da man den Großbetrieb entweder nicht wollte oder ihn nicht kriegen konnte, aber seine positiven ökonomischen Effekte unübersehbar waren, hat man ihn als Ensemble von aufeinander bezogenen Kleinfirmer entworfen und man hatte so neben dem Spezialisierungsvorteil auch noch den Flexibilitätsgewinn. Die ganze Region ist so ein „korporativer Akteur“ geworden. Diese Konstruktion war machbar, weil man über ein kulturelles Setting verfügte, das dieses zergliederte Gebilde von im Raum verstreuten Produzenten quasi automatisch steuerte und koordinierte.

Um es noch einmal auf den Punkt zu bringen: entscheidend für das Verständnis der italienischen industriellen Distrikte ist der Nexus zwischen Produktionsmodell und Kultur. Nur die Kultur – die Anerkennung des Anderen, der Verzicht, aus einer strategisch besseren Position Vorteile zu schlagen, die Reziprozität im Handeln (das 'do ut des'), das wechselseitige Vertrauen, die Bereitschaft zu außervertraglichen Sonderleistungen, die Verlässlichkeit informeller Absprachen, das Teilen von Informationen, kurzum das Ausbalancieren der privaten Sonderinteressen mit den kollektiven Distriktinteressen – bewahrt das spezifische Produktionsmodell im Distrikt davor, eine ganz gewöhnliche Ausbeutungsmaschinerie und ein ganz gewöhnlicher Mechanismus des Preis- und Lohndumpings, der Verlagerung der Risiken zu den schwächeren Gliedern in der Kette zu werden. Vertrauen ist die Grundlage des Ganzen und Vertrauen ist hier eine elementare Prämisse für das Funktionieren des Produktionsmodells.

## 2. Schattenseiten

Der Industriedistrikt ist – reflektiert man seine Funktionsweise und seine Voraussetzungen – ein sehr verletzliches Gebilde. Ehe ich darauf zu sprechen komme, wie er sich heute darstellt, ob er erodiert oder stabil geblieben ist, möchte ich

<sup>6</sup> Auf diese Zusammenhänge macht sehr eindringlich *Negri* (1998) aufmerksam.

noch auf einige immanente Probleme des Distrikts zu sprechen kommen, die gewöhnlich unter den Tisch gekehrt werden, die aber ebenso zu ihm gehören wie die emphatisierten moralökonomischen Bestände.

*Antonio Negri* hat gesagt, der „industrielle Distrikt ist nicht der Eingang zum Himmel“. Er ist ein sehr irdisches Gebilde und er hat deshalb neben seinen Sonnenseiten auch die Schattenseiten.

Ich habe bisher noch nichts zu den Produkten gesagt, die in den industriellen Distrikten hergestellt werden. Es sind überwiegend Consumer-Produkte, die an den Endverbraucher gehen wie Schuhe, Kleider, Textilien, Schmuck, Brillen, Möbel, Keramik. Es handelt sich also um Produkte der Leichtindustrie. Eine Ausnahme sind Produkte des Maschinenbaus, die einer eingehenderen Untersuchung bedürften.<sup>7</sup> Italien ist im Gegensatz zu anderen entwickelten Industriestaaten besonders stark in diesen traditionellen arbeitsintensiven Leichtindustrien. Die Gründe hierfür liegen sicherlich z.T. in der Designführerschaft der Italiener und in der intelligenten Organisation der arbeitsintensiven Produktion. Doch gleichermaßen spielt hier die günstige Kostenstruktur der Unternehmen eine Rolle. Die Unternehmen hinterziehen in großem Maße Steuern, das italienische Finanzministerium schätzt, dass knapp 30% der Erträge am Fiskus vorbei erwirtschaftet werden. Sie mobilisieren weiterhin in großem Stil die Ressourcen der Schattenwirtschaft. Nach seriösen Schätzungen italienischer Institute arbeiten etwa 300-400.000 Beschäftigte allein in der Textil- und Bekleidungswirtschaft schwarz. Das Gros der Firmen in den Leichtindustrien sind Kleinbetriebe, deren Arbeitskosten um 25% niedriger liegen als die in Mittel- und Großbetrieben. Zudem sind viele dieser Unternehmen gewerkschaftsfrei, es gelten keine Tarife, Überstunden und Samstags- und Sonntagsschichten, die an der Tagesordnung sind, werden schwarz abgerechnet. Es würde an ein Wunder grenzen, wenn die Klein- und Kleinstbetriebe der industriellen Distrikte, die den Löwenanteil der Einzelfirmen ausmachen, nicht zu diesen Methoden greifen würden. Gerade im Akt der Firmengründung sind die Überarbeit der Familie und die Schwarzarbeit von Verwandten oft unverzichtbar, um ein kleines Kapital zu akkumulieren. Wenn man zudem um die chronischen Finanzprobleme vieler Firmen weiß – ein Effekt des defizitären italienischen Kredit-systems –, dann nimmt es nicht wunder, dass die Distriktökonomie auch eine *economia diffusa* ist. Da diese Praxis aber ubiquitär ist, tangiert sie nicht die grundsätzliche Distriktsolidarität. Doch irgendjemand zahlt den Preis: und das ist der gering verdienende Arbeiter und der italienische Staat.

Ein zweites kritisches Moment ist das *Machtgefälle*, das zwischen dem End-

<sup>7</sup> Der italienische Maschinenbau, in Europa der einzige ernst zu nehmende Konkurrent des deutschen Maschinenbaus, ist in seiner organisatorischen Gestalt netzförmig ausgelegt. Allerdings handelt es sich dabei nicht um ein fluides, sondern um ein fest verdrahtetes Netz, das großenteils aus Ausgründungen der Mutterfirmen besteht. Die befreundeten Zulieferer können sich darauf verlassen, dass sie nicht durch Dritte substituiert werden, und die fokal Firmen können darauf vertrauen, dass die Lieferanten exklusiv für sie arbeiten. Vgl. dazu *Bechtle* (1999) und *Drexel* (2002).

produzenten und Vermarkter und der Phasenfirma existiert. Der Endproduzent, die final firm, hat exklusiven Zugang zum externen Markt, er beobachtet die Trends am Weltmarkt, konzipiert die geplanten Produkte, legt den Preis fest, kauft die Rohstoffe und vergibt die Arbeiten an die Subunternehmer. Der Phasenproduzent ist nur in einem winzigen Ausschnitt dieses Gesamtprozesses beteiligt. Er ist darauf angewiesen, dass der Endproduzent das Produkt auch mit ihm bespricht, dass er ihn in die Preisgestaltung einbezieht, ja dass er ihm den Auftrag überhaupt gibt. Da auf einer Produktionsstufe immer viele Phasenproduzenten existieren – es ist leicht, eine Phasenfirma zu gründen, und es gibt einen ungebrochenen Trend zur Selbstständigkeit – und da der Produktionsschritt in der Regel nicht komplex und von daher leicht austauschbar ist, hat der Phasenproduzent kein ökonomisches Pfund in der Hand. Er braucht das Wohlwollen des Endproduzenten, der ihm natürlich die Bedingungen diktieren kann: Lieferzeit, Qualität, Preis. Zwar behaupten die Chronisten der industriellen Distrikte, dass die Phasenproduzenten durch Innovationskonkurrenz an die Aufträge kämen, doch der andere Weg, das Preis- und damit Lohndumping, dürfte nicht weniger selten vorkommen. Aus dieser misslichen objektiven Situation heraus ist auch das Bestreben vieler Phasenproduzenten zu erklären, möglichst viele Endproduzenten als Kunden zu akquirieren, mehrere Produktionsabschnitte in der Firma zu konzentrieren oder gar mit einem eigenen Teilprodukt auf den externen Markt zu gehen.

Noch gar nicht thematisiert worden sind im Kontext der Distriktdebatte die *ökologischen Folgen* dieses Produktionsmodells.<sup>8</sup> Der logistische Aufwand der verstreuten Produktion ist enorm hoch, die Distrikte stehen permanent im Stau. Die ungebrochene Dynamik der Distrikte bringt es weiterhin mit sich, dass immer mehr Landschaft verzehrt wird, die Distrikte fressen sich vor allem im Veneto in Gegenden vor, die vorher unter Naturschutz standen. Die Abfall- und Abwasserprobleme kumulieren sich, *Donna Leon's* Commissario Brunetti weiß davon ein Lied zu singen.

Ein letztes Phänomen möchte ich noch kurz ansprechen, ehe ich zu den Perspektiven für die Distrikte komme. Eine elementare Erkenntnis der Distrikttheoretiker ist, dass das Distriktkonzept nicht so einfach in andere Regionen verpflanzt werden kann, dass es etwas Idiosynkratisches sei, das nur innerhalb einer bestimmten Kultur funktionieren könne. Etliche Akteure der Distrikte, die vor allem im Veneto zuhause sind, haben die Skrupulosität der Theoretiker längst hinter sich gelassen. Der industrielle Distrikt wird derzeit massenhaft nach Rumänien, nach Temeschwar, *exportiert*, und es hat sich schon eine ganze Consulting-Industrie herausgebildet, die ihn in andere Weltgegenden verkaufen will. Schält sich dadurch die wahre Natur des „industriellen Distrikts“ heraus, nämlich ein hochprofitables und kostengünstiges Produktionsmodell zu sein, das eigentlich keinen kulturellen

8 Dies gilt generell für die Anhänger des Netzwerk-Paradigmas, die mit ökologischer Blindheit geschlagen zu sein scheinen.

Schutzmantel braucht, oder wird hier die Natur des „industriellen Distrikts“ pervertiert und neoliberal transformiert?

### 3. Perspektiven

Der industrielle Distrikt ist eine lokale Gemeinschaft, die sich Regeln des Wirtschaftens und des Arbeitens gibt und die sich an diese Regeln hält, weil die räumliche Nähe soziale Nähe und damit auch ein Sanktionsregime für Regelverletzungen hervorbringt. Wenn fremdes Kapital oder fremde Arbeitskräfte in großem Maße in diese geschlossenen Gesellschaften eindringen, dann droht das Sozialmodell im industriellen Distrikt zu erodieren. Solche Erosionsprozesse sind im Moment auf mehreren Ebenen zu beobachten.<sup>9</sup>

In zahlreichen Distrikten ist es zu *Konzentrations- und Formierungsprozessen* gekommen. Mehrere Finalproduzenten haben sich zu Gruppen oder Holdings zusammengeschlossen und strategisch wichtige Phasenfirmen aufgekauft. Sie haben ihren ökonomischen Aktionsradius erheblich erweitert, indem sie Vorprodukte aus anderen Regionen und aus Billiglohnländern zukaufen oder indem sie bestimmte Produktionsschritte aus dem Distrikt auslagern. Dies hat vor allem auf den unteren Wertschöpfungsstufen zu einer Schrumpfung der Phasenfirmen geführt, die der Konkurrenz mit den externen Billiganbietern nicht mehr gewachsen waren. Als Reaktion darauf haben viele Phasenfirmen ebenfalls ihr Aktionsfeld erweitert und sie liefern heute auch in andere Regionen. Die Distriktgrenzen sind so von beiden Seiten gesprengt worden, und die „üblichen Preise“ sind ins Rutschen gekommen.

Während über lange Zeiträume hinweg autochthones Kapital in den Distrikten vorherrschend war, dringt heute immer mehr *fremdes Kapital* ein, wird die Kapitalstruktur im Distrikt unübersichtlicher und anonymer. Auswärtige Kapitalgruppen versuchen zusehends, die Produktionsnetzwerke unter ihre Kontrolle zu nehmen und die lose Koppelung der „stage firms“ in eine feste Beziehungsstruktur zu transformieren. Am weitesten fortgeschritten ist diese Rückverwandlung der Distrikte in verlängerte Werkbänke des Großkapitals in der Bekleidungsindustrie des Veneto. Benetton beschäftigt dort selber gerade noch 6.000 Angestellte und lässt in zahllosen kleinen Subunternehmen 50.000 Menschen für sich arbeiten. Die Großindustrie kommt in den Distrikten wieder ins Spiel, weil die Gründergeneration langsam ausstirbt und entweder Nachfolgeprobleme auftreten oder weil

<sup>9</sup> Die Diskussion über den Übergriff des globalen Kapitalismus auf die Distrikte hat noch gar nicht begonnen. Um die Distrikt-Theoretiker ist es seit einigen Jahren merklich still geworden. Meine Informationen stammen denn auch vor allem aus Gesprächen mit deutschen und italienischen Experten und aus dem Studium italienischer und deutscher Zeitungen. Andeutungen über Krisentendenzen finden sich bereits bei *Trigilia* (1992). Man (der Autor eingeschlossen) hat sie aber geflissentlich überlesen, weil sie das schöne Bild eines humanen Kapitalismus hätten stören können.

die zweite Generation dem informellen Regelwerk der Distriktgemeinschaft nicht mehr viel abgewinnen kann und sich stattdessen an modernen kapitalmarktorientierten Strategien und an professionellen Managementmethoden orientiert. Mit der Informationstechnologie hat sie zudem ein Rüstzeug an der Hand, die Informalität der Austauschprozesse aufzubrechen und die verschlungenen Wege des Produktentstehungsprozesses transparent zu machen. Dass dieser Informatisierungsprozess sich im Moment noch chaotisch ausnimmt und auf heftigen Widerstand stößt, liegt in der Natur der Sache. Doch er bedroht als solcher bereits die gewachsene Vertrauensgrundlage.

Ein anderer wichtiger Faktor für den Distriktzusammenhalt – der soziale und kooperative Spirit, der durch die Hegemonie der Linken in den Distrikten befördert wurde – bröckelt massiv ab. Die Krise und der *Niedergang des italienischen Kommunismus* wirkt auf die Werthaltungen in den Distrikten ein. Es muss zu denken geben, dass heute die separatistische Lega Nord die Distrikte als Hort des produktiven, arbeitsamen Italien, als Wirkungsstätte der unternehmerischen Freiheit feiert und eine weitreichende Deregulierung fordert. Sie bringt den Produktivismus der Distrikte in Stellung gegen einen bürokratischen, gefräßigen Staat und gegen einen überregulierten und von den Gewerkschaften kontrollierten Arbeitsmarkt. Bei den Mikro- und Kleinunternehmern der Distrikte trifft sie damit auf offene Ohren.

Schließlich – und dies ist vielleicht das größte Bedrohungsmoment – gehen den Distrikten die Arbeitskräfte aus. Der massive Drang zur Unternehmensgründung von unten wird nicht mehr begleitet von einer ebenso großen Bereitschaft, sich bei den Kleinunternehmern zu verdingen. Es herrscht ein eklatanter *Arbeitskräftemangel*, weil die Geburtenrate schon lange eine der niedrigsten in Europa ist und weil der wenige Nachwuchs die harte Arbeit in den Distriktfirmen nicht mehr auf sich nehmen will. Damit funktioniert der Familialismus als Akkumulationsregime nicht mehr und damit wird der kompetitive Vorteil der kleinen Phasenfirmen – relativ niedrige Löhne, hohe Flexibilität aufgrund unkonventioneller Arbeitszeiten etc. – gefährdet. Der Ausweg, den die Firmen gehen, besteht derzeit in der Anheuerung ausländischer Arbeitskräfte. Die Extracommunitari, die viele Italiener am liebsten ins Meer zurücktreiben würden, sind in den Distrikten hochwillkommen. In einigen Gegenden hat das dazu geführt, dass auf bestimmten Produktionsstufen eine richtiggehende Ethnisierung der Beschäftigung stattgefunden hat.<sup>10</sup> Dieses Phänomen wirft im Übrigen ein bezeichnendes Licht auf den qualifikatorischen Gehalt vieler Arbeiten im Distrikt und es dementiert die romantische Erzählung vom Industriedistrikt als Territorium qualifizierter und innovativer Arbeit.

<sup>10</sup> Am ausgeprägtesten ist dieser strukturelle Arbeitsrassismus in der Gegend um Prato, wo die Chinesen in sweat shops ihre Haut zu Markte tragen. Wer in diese Gegend kommt, muss schon genau hinschauen, um die Migranten zu entdecken. Sie verstecken sich vor der italienischen Gesellschaft.

Summa summarum ist der Glanz der industriellen Distrikte als nachahmenswertes Modell inzwischen verblasst. Die verstreute Produktion wird immer weniger durch die Kultur zusammengehalten, sie droht zum Spielball anonymer, nicht mehr durchschaubarer Kapitalmächte zu werden. So weit ist es – aufs Ganze betrachtet – noch nicht. Die Distrikte sind in ihrer sozialen Substanz angekratzt, während ihre ökonomische Vitalität ungebrochen ist. Vielleicht ist dies ja ihre Zukunft: ein produktiver und profitabler Mechanismus zu sein, der nicht mehr der kulturellen Dreingaben bedarf.

## II. Baden-Württemberg

### 1. Industrieller Distrikt oder ökonomisches Cluster

Ba-Wü ist kein industrieller Distrikt und in Ba-Wü gibt es auch keine industriellen Distrikte. Ob man den Großraum Stuttgart nimmt, die Heilbronner Gegend, die Schwäbische Alb, den Großraum Mannheim-Ludwigshafen-Heidelberg, nirgendwo ist eine derartige Monostrukturierung und Spezialisierung der Industrie, ein derartiger Produktbezug, eine derartige Dominanz des Kleinbetriebs und eine derartige Schließung des Raums zu sehen wie in den italienischen Distrikten. Das Territorium spielt wohl eine Rolle im Sinne der Erzeugung einer „industrial atmosphere“,<sup>11</sup> aber es stellt nicht das Fundament für eine bestimmte Struktur der Industrie und für eine bestimmte Wirtschaftsweise dar. Die Beziehungen der Unternehmen gehorchen nicht Raum-, sondern *Branchenparametern*. Das Cluster aus Automobilindustrie, Maschinenbau und Elektro-/bzw. Elektronikindustrie, das lokal nicht eingrenzbar ist, ist weit mehr strukturbestimmend als der Raum, in dem ein Unternehmen zufällig angesiedelt ist. Ob Daimler in Heilbronn statt in Stuttgart, ZF in Reutlingen statt in Friedrichshafen, Bosch in Ulm statt in Stuttgart, Dürr in Singen statt in Zuffenhausen wäre, würde keinen Unterschied machen, den Charakter des baden-württembergischen Wirtschaftsmodells nicht verändern. Insofern macht es hier Sinn, ganz Ba-Wü als Bezugsgröße zu nehmen und auf dieser Grundlage das Spezifische des Ba-Wü-Produktionsmodells herauszuarbeiten.

Wenn vom baden-württembergischen Metall- und Elektrocluster die Rede ist, dann heißt das zunächst nicht mehr als dass in der Region ein breites industrielles Wissensfundament sowohl in den Unternehmen, auf dem Arbeitsmarkt und in den Institutionen vorhanden ist. Diese Konzentration von „tacit knowledge“ und „wissenschaftlichem Wissen“ reproduziert und verstärkt das Cluster. Dass damit auch lock in-Effekte verbunden sein können, ist unbestritten. Doch Ba-Wü hat gezeigt, dass das Cluster lern- und innovationsfähig ist, was sowohl an der Auto-

11 Der Begriff stammt von *Marshall*, der zu Unrecht als Ahnherr des industriellen Distrikts gilt. Vgl. zur dieser folgenschweren Fehldeutung *Reindl* (2000).

mobilität als auch am Maschinenbau zu studieren ist. Ein wichtiges Moment der Clusterbildung im Ba-Wü ist, dass sich die daran beteiligten Branchen nicht vermischen, dass die Grenzen zwischen ihnen nicht fließend werden. Die Unternehmen im Cluster sind nicht füreinander da, sie verfolgen Zwecke, die weit über das regionale Cluster hinausgehen. Es gibt eine gemeinsame Schnittmenge zwischen Automobilindustrie, Maschinenbau und Elektroindustrie in Form von Lieferbeziehungen oder auch – was eher selten vorkommt – in Form von Entwicklungspartnerschaften, doch darin gehen die Unternehmen nicht auf. Ihre Vernetzung hält sich in Grenzen und wenn Vernetzung und Kooperation, dann sind es entweder *strategische Vernetzungen* und „*antagonistische Kooperationen*“ wie etwa zwischen Erstausrüstern und bestimmten Zulieferern in der Automobilindustrie (Sytempartnerschaften) – ein anderes Beispiel wäre die systematische Zusammenarbeit von Anlagenbauern mit Lieferanten – oder zeitlich begrenzte und punktuelle „komplementäre Kooperationen“ wie bei bestimmten gemeinsamen Entwicklungsprojekten zwischen Maschinenbauern und Elektronikfirmen. Es ist bezeichnend, dass sich z.B. die Maschinenbauer viel leichter damit tun, joint-ventures mit japanischen Unternehmen einzugehen als gemeinsame Servicegesellschaften mit anderen baden-württembergischen Maschinenbauern in bestimmten internationalen Vertriebsregionen zu gründen. Der Erfolg des baden-württembergischen Clusters basiert mithin mehr auf der großen Massierung von Unternehmen und damit der Massierung der praktischen und theoretischen industriellen Kompetenz – *Marshall* hätte gesagt, die Industriegeheimnisse liegen hier offen auf der Straße – als auf dem Austausch, der Vernetzung, der Kooperation der Unternehmen. Die Unternehmen operieren – auch innerhalb der Branchen – nebeneinander, auf eigenen Teilmärkten und in Nischen, sie kommen sich nicht groß in die Quere und sie profitieren trotzdem vom ungeheuren Wissens-, Erfahrungs- und Technologiepotenzial der Region.

## 2. Die Selbermacher

Dieser Mangel an horizontalen Austauschbeziehungen existiert nicht nur im Verkehr von Unternehmen unterschiedlicher Branchen, es ist auch innerhalb der Branche da. Die Innovationsforschung hat in den 90er Jahren mit Sorge bemerkt, dass in Ba-Wü der Industriebesatz ungewöhnlich hoch ist, dass die Firmen zuviel in-house-Produktion betreiben, sprich eine zu hohe Fertigungstiefe aufweisen, dass sie, wenn sie sich zuliefern lassen, vor allem regional sourcing bevorzugen, dass sie zu wenig externe Dienstleistungen nutzen, ja dass es – gemessen am bundesdeutschen Durchschnitt – zu wenige unternehmensnahe Dienstleistungen gebe. Man deutete diese Selbstbezüglichkeit der Unternehmen als Innovations- und Flexibilitätsblockade, weil man sich dadurch von externen Inputs abschneide und nur im eigenen Saft braten würde und weil man die Flexibilitätschancen, die im

Outsourcing lägen, vergeben würde.<sup>12</sup> Tatsächlich ist es so, dass in den Unternehmen des baden-württembergischen Clusters die Philosophie des schlanken Unternehmens, das in zwischenbetriebliche Netzwerke eingebunden ist, nur bedingt gegriffen hat. Die Unternehmen sind in der Regel immer noch breit aufgestellt, sie deuten die Kernkompetenz sehr weit, sie bestehen auf dem internen Wertschöpfungsprozess, auf einer eigenen Produktion und sie bauen ihre Dienstleistungsabteilungen, sofern sie auf den Kunden bezogen sind, eher aus als ab. Sie setzen auf interne und nicht auf externe Flexibilität. Sie wollen den Wertschöpfungsprozess unter Kontrolle haben. Sie sind die typischen *Selbermacher*, die lieber noch ein paar mal um die Ecke tüfteln, ehe sie wirklich Hilfe von außen holen. Wo sie sich in Lieferbeziehungen begeben, da versuchen sie entweder, den Lieferanten fest an das Unternehmen zu binden, eine Partnerschaft einzugehen, in der die Rollen klar verteilt sind, oder sie sichern sich – wie im Falle der Automobilindustrie – durch harsche Konditionen ab. Ein fluides Netzwerk, wie wir es in den italienischen Distrikten finden, würde niemand knüpfen wollen. Was die Unternehmer des Clusters hingegen exzessiv machen, ist die Herstellung von *Praxisgemeinschaften* mit Kunden und Zulieferern.<sup>13</sup> In ihnen und nicht in der in Ba-Wü im Überfluss vorhandenen Apparatur des Technologie- und Wissenstransfers sehen sie ihre wichtigsten Innovationsquellen.

Wer in diesem Vertrauen auf die eigene Stärke und in dieser sehr selektiven Kooperationspolitik der Unternehmen eine Bornierung am Werke sieht, der möge bedenken, dass Ba-Wü das Land mit den meisten Patentanmeldungen ist, dass der dort ansässige Maschinenbau Exportweltmeister ist, dass die Inkorporation der IT in seine Produkte weitgehend vollzogen ist, dass die Weltmarktdurchdringung keine exklusive Angelegenheit weniger Unternehmen, sondern eine kollektive Erfahrung ist, dass selbst kleine Unternehmer sich in die weite Welt aufgemacht haben, um ihre Produkte zu verkaufen.

Ehe ich zum Resümee komme, noch eine Bemerkung zur Kultur. Wir haben in den italienischen Distrikten gesehen, dass die Kultur des wechselseitigen Vertrauens eine wesentliche Prämisse für das Funktionieren des Distriktmodells ist. Sie war als Mitgift der Region da. In Ba-Wü hat Vertrauen lange nicht diese Bedeutung. Es kann sich einstellen als *Resultat* von Erfahrungen, von Begegnungen und von guten Geschäften. Vertrauen hat z.B. lange in den Beziehungen zwischen der Automobilindustrie und dem Maschinenbau geherrscht. Wir erleben gerade, dass dieses Vertrauen aufgekündigt wird, dass die Maschinenbauer wie normale Zulieferer behandelt werden, dass sie in Betreibermodelle gepresst werden sollen

12 Dieses Klagelied wurde am lautesten von *Heidenreich* (1992) angestimmt, der den Maschinenbauern einen eklatanten Rückstand zur Moderne (i.e. Outsourcing, geringe Wertschöpfungstiefe, Einkauf von Dienstleistungen, etc.) attestiert hat.

13 Praxisgemeinschaften sind Gemeinschaften, die durch die ökonomische Praxis – und nicht durch einen Plan oder einen Kooperationswillen – entstehen. Firmen finden zueinander, weil sie gute Erfahrungen miteinander gemacht haben. Das Schmiermittel von Praxisgemeinschaften sind Personen.

und und und.<sup>14</sup> Die Maschinenbauer beantworten diesen Vertrauensentzug nicht gekränkt, und er gefährdet auch ihren ökonomischen Austausch mit der Automobilindustrie nicht. Sie entwickeln neue Dienstleistungsstrategien, um ihrer Austauschbarkeit durch andere zu entgehen. Und sie sagen Nein zu Betreibermodellen und bleiben trotzdem im Geschäft. Der ökonomische Prozess hat sich abgekoppelt von kulturellen Ressourcen. Vertrauen ist ein knappes Gut geworden, das man sich erarbeiten muss und das immer gefährdet ist. Damit kann man leben, wenn man nicht abhängig ist und wenn ein starkes *institutionelles Gefüge* vor Willkür schützt. Über die baden-württembergischen Institutionen und die kollektiven Güter der hiesigen Arbeitswelt brauche ich an dieser Stelle nichts sagen, sie sind sattsam bekannt.<sup>15</sup>

### III. Quintessenz

Die industriellen Distrikte des dritten Italiens sind ein Prototyp der verstreuten Produktion und das baden-württembergische Cluster ist ein Muster der fokussierten Produktion. Der Vergleich zwischen beiden ist natürlich schief, weil in dem einen Falle die Leichtindustrie vorherrscht und im anderen Falle die Investitionsgüterindustrie mit hochtechnologischen Produkten. Deshalb war meine Fragestellung auch nicht, was ist besser, sondern welches Modell ist anschlussfähig für neoliberale Unternehmens- und Wirtschaftskonzepte.

In der neoliberalen Doktrin ist der Betrieb tendenziell ein Ärgernis bzw. ein notwendiges Übel. Was die Neoliberalen verstört, ist das Eigenleben der Betriebe, die Schwierigkeit, alle betrieblichen Prozesse den Marktgesetzen zu subsumieren. Sie haben keinen Begriff des Betriebes, er interessiert sie auch nicht. Sie ärgern sich, dass durch ihn die grenzenlose Mobilität der Produktionsfaktoren und damit eine adäquate Allokation von Kapital und Arbeit behindert werden. Dem „reibunglosen Kapitalismus“ steht die Erdschwere des Betriebs im Wege: seine Bindung von Kapital, seine internen Arbeitsmärkte, seine Selbsterhaltungsaufwendungen, seine Rückstellungen und Reserven. Der Betrieb ist die Reibung und deshalb plädieren sie dafür, ihn – wo immer möglich – zu dekonstruieren. Das schlanke Unternehmen, die Konzentration auf Kernkompetenzen, radikales Outsourcing, Business reengineering, die Deregulierung der Arbeit, der Arbeitskraftunternehmer und was dergleichen mehr an solchen Konzepten grassiert, sind in diesem Kontext zu lesen. Wenn sich der Betrieb als notwendiges Übel schon nicht

14 Zu den neuesten Entwicklungen in den Beziehungen zwischen dem Maschinenbau und seinen Kunden vgl. *Reindl* (2002) und *Grewer/Reindl* (2003).

15 Die trotz aller Deregulierung immer noch bestehende Dichte des Institutionengeflechts, das um den kapitalistischen Arbeitsprozess in Deutschland gelegt ist, dringt am deutlichsten bei einem Vergleich mit anderen hochentwickelten Kapitalismen ins Bewusstsein. Vgl. dazu etwa *Ragini* (1998), der einen deutsch-italienischen Institutionenvergleich anstellt.

vermeiden lässt, dann soll er so weit wie möglich dem Markt anverwandelt werden, sollen Betriebsprozesse zu Marktprozessen werden.

Die verstreute Produktion der industriellen Distrikte verkörpert eine hardware, die den Neoliberalen gefallen könnte. Sie besitzt viele Ingredienzien, die man zu einem marktradikalen Cocktail mischen könnte. Dem im Wege stand bislang eine software, die aus einer anderen kulturellen Tradition kommt. Eine software kann freilich in diesen schnelllebigen Zeiten rasch veralten. Der Neoliberalismus hält in Italien ein aggressives neues Angebot bereit: die Kultur des Unternehmertums und des Erfolgs, dem sich alles andere unterzuordnen hat. Es gibt Anzeichen, dass diese Offerte in den Distrikten auf Zuspruch stößt.

Das baden-württembergische Modell ist in seiner Substanz immer noch das Gegenprogramm zum neoliberalen Konstrukt. Seine hardware ist wenig anfällig für betriebliche Dekonstruktionsprozesse. Sie ist kompakt und robust, das Cluster wirkt wie eine Festung, die dem Netzwerkparadigma nur kontrolliert und selektiv Einlass gewährt. Das Modell ist zwar relativ unflexibel auf dem Markt der neuen Organisationskonzepte, aber es ist in hohem Maße imstande, den neuen Herausforderungen auf den wirklichen Märkten zu begegnen.

Ich komme zum Schluss und noch einmal auf meinen provokanten Titel zurück. Ich kann mir kein Urteil erlauben, welches der beiden Modelle ökonomisch erfolgreicher ist. Der Erfolg von Ökonomien hängt von so vielen Faktoren ab. Ich wage auch keine Prognose, welches Modell länger leben wird. Ich bin kein Zukunftsforscher. Doch einer Sache bin ich mir sicher: Wenn es stimmt, dass es in den entwickelten Kapitalismen immer stärker auf das Wissen und die Humanressourcen ankommt, dann hat die fokussierte Produktion die besseren Karten. Sie muss die Humanressourcen pflegen und entwickeln, will sie ihrem Prinzip des Vertrauens in die eigenen Kräfte treu bleiben. Ein ähnlich starker Antrieb fehlt in der verstreuten Produktion, die darauf vertraut, das Wissen kaufen zu können.

### *Literatur*

- Bagnasco, A., 1977: *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo Italiano*, Bologna.
- Becattini, G., 1989: *Modelli locali di sviluppo*, Bologna.
- Becattini, G., 1991: „Industrielle Distrikte“ und ihre Bedeutung für die sozio-ökonomische Entwicklung Italiens, in: Th. Manz (Hrsg.), *Klein- und Mittelbetriebe im Prozeß der industriellen Modernisierung*, Bonn.
- Bechtle, G. und Ch. Lang, 1999: *Risikosteuerung bei Innovationsprozessen im internationalen Regionalvergleich: Baden-Württemberg und Emilia Romagna*. Endbericht für die DFG, München.
- Bellandi, M., 1989: *The role of Small Firms in the Development of Italian Manufacturing Industry*, in: E. Goodman und J. Bamford (Hrsg.), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, London.

- Bourdieu, P., 1998: Gegenfeuer. Wortmeldungen im Dienste des Widerstands gegen die neoliberale Invasion, Konstanz.
- Brusco, S., 1989: *Piccole imprese e distretti industriali. Una raccolta di saggi*, Torino.
- Cattero, B. (Hrsg.), 1998: *Modell Deutschland. Modell Europa*, Opladen.
- Dei Ottati, G., 1998: The remarkable resilience of the industrial districts of Tuscany, in: H.J. Braczyk u.a. (eds.), *Regional Innovations Systems*, London.
- Drexel, I., 2002: Neue Leistungs- und Lohnpolitik zwischen Individualisierung und Tarifvertrag. Deutschland und Italien im Vergleich, Frankfurt a.M./New York.
- Grewer, G. und J. Reindl, 2003: „*Allein auf Systemgeschäfte und Dienstleistungen zu setzen ist dummes Zeug*“ – Der deutsche Maschinenbau zwischen Sachgut- und Dienstleistungsorientierung, in: NN (Hrsg.), *Moderne Dienstleistungsarbeit. Mythos und Realität*, Berlin (Veröffentlichung bei ed. Sigma im Herbst 2003).
- Habermas, J., 1993: *Faktizität und Geltung*, Frankfurt a.M.
- Heidenreich, M. und G. Krauss, 1998: The Baden-Württemberg production and innovation regime: past successes and new challenges, in: H.-J. Braczyk u.a. (eds.), *Regional Innovation Systems*, London.
- Lüthje, B., 1998: 'Vernetzte Produktion' und 'post-fordistische' Reproduktion. Theoretische Überlegungen am Beispiel 'Silicon Valley', in: *Prokla* 28 (113), Nr. 4, S. 557-588.
- Marshall, A., 1890: *Principles of Economics*, London.
- Marshall, A., 1919: *Industry and Trade*, London, S. 283-288.
- Marx, K., 1979: *Das Kapital*, Band I, MEW 23, Berlin.
- Negri, T., M. Lazzarato und P. Virno, 1998: *Umherschweifende Produzenten. Immaterielle Arbeit und Subversion*, Berlin.
- Piore, M. und Ch.F. Sabel, 1985: *Das Ende der Massenproduktion*, Berlin.
- Pike, F. und W. Sengenberger, 1992: *Industrial districts and local economic regeneration*, Geneva.
- Regini, M., 1998: Europäische Kapitalismen und Globalisierung: Ein Vergleich Deutschland – Italien, in: B. Cattero (Hrsg.), *Modell Deutschland, Modell Europa*, Opladen.
- Reindl, J., 2000: Industrielle Distrikte, in: W.R. Heinz u.a. (Hrsg.), *Soziale Räume, global players, lokale Ökonomien – auf dem Weg in die innovative Tätigkeitsgesellschaft?*, Münster.
- Reindl, J., 2002: Vom Produzenten zum Dienstleister? Überlegungen zum deutschen Maschinenbau, in: *Leviathan* 30 (1), S. 93-112.
- Schmitz, H., 1992: Industrial Districts: Model and reality in Baden-Württemberg, Germany, in: F. Pike und W. Sengenberger (eds.), *Industrial districts and local regeneration*, Geneva.
- Trigilia, C., 1992: Italian industrial districts: Neither myth nor interlude, in: F. Pike und W. Sengenberger (eds.), *Industrial districts and local regeneration*, Geneva.