

Konventionen und Wirtschaftskrisen

Zur Wahlverwandtschaft zwischen lokalen Wirtschaftspraktiken und wirtschaftlichen Entwicklungspfaden

Nina Baur und Linda Hering

Beitrag zur Ad-Hoc-Veranstaltung »Die Soziologie der Kritik, der Rechtfertigung und der Konventionen« – organisiert von Lisa Knoll und Rainer Diaz-Bone

Räumliche Variation wirtschaftlichen Handelns

Die Erkenntnis, dass Wirtschaft räumlich gebunden und räumlich strukturiert ist, ist eine der frühesten Erkenntnisse der Soziologie und Wirtschaftswissenschaften. Dies bezieht sich auf verschiedene Aggregationsebenen räumlicher Einheiten von lokalen über regionale bis hin zu nationalen Unterschieden. Bereits Max Weber und Werner Sombart beobachteten regional und national unterschiedliche Wirtschaftsstile.

Insbesondere die französische Regulationstheorie, der Neo-Institutionalismus und die *Varieties of Capitalism*-Debatte greifen diesen Gedanken auf. Institutionentheoretische Ansätze kommen etwa immer wieder zu dem Ergebnis, dass verschiedene *Nationen* ihre kapitalistischen Akkumulationsregime institutionell unterschiedlich gestalten und unternehmerisches Handeln auf diese Weise verschieden vorstrukturieren (Hollingsworth et al. 1994). Die *Varieties of Capitalism*-Debatte (Hall, Soskice 2001) verweist auf die Abhängigkeit der Ökonomie von lokalen Faktoren. Nachgewiesen ist, dass politisch gestaltete Institutionen den nationalen Wirtschaftsstil, wie etwa das Rechtssystem, den Finanzsektor, die typischen Formen der Produktmarktregulierung, der Unternehmenskontrolle und der Beziehungen zwischen Unternehmen, die typische Branchenstruktur, das Produktionsmodell, das Konsummodell, das Innovationssystem, die industriellen Beziehungen, den Wohlfahrtsstaat und das (Aus-)Bildungssystem beeinflussen und dass diese miteinander verwoben bzw. aufeinander abgestimmt sind.

Auch die Debatte um regionale Innovationssysteme, die etwa von den *International Business Studies* und *Regional and Urban Studies* (Heidenreich, Baur 2015) geführt wird, weist die Persistenz *regionaler Unterschiede* der wirtschaftlichen Performanz nach. So kann etwa Europa in industriell geprägte Verwaltungs- und Dienstleistungsregionen, periphere Industrieregionen sowie periphere Dienstleistungs- und Agrarregionen (Heidenreich 2003) differenziert werden.

Auch Städte scheinen einen Einfluss auf die Entwicklung von spezifischen Wirtschaftszweigen wie etwa kreative Industrien (Krätke 2004; Lange 2007) zu haben, wobei neben harten auch weiche Standortfaktoren dazu beizutragen scheinen, dass Unternehmen (insbesondere neue Dienstleistungsanbieter) besser Mitarbeiter einwerben und halten können. Umgekehrt kann das Scheitern eines Unternehmens nicht nur die Lebensbedingungen in einer Stadt strukturieren (Herlyn et al. 1982), sondern die Lebensbedingungen in der Stadt können auch die Unternehmen beeinflussen: Durch die Einbettung eines Unternehmens in sein sozio-kulturelles Umfeld lassen sich Aussagen darüber treffen, zu welchem Handeln ein Akteur neigt, was wiederum starken Einfluss auf die Entwicklung des Unternehmens am jeweiligen Ort hat (Bathelt, Glückler 2002).

Diese lokalen, regionalen und nationalen Unterschiede ökonomischen Handelns sind dabei erstaunlich persistent. So reproduziert sich die heute auffindbare Differenzierung Europas in wirtschaftlich erfolgreiche, zentrale und rückständige, periphere Regionen seit dem 16. Jahrhundert, und nur selten ändert eine Region ihre Stellung im Gesamtsystem (Heidenreich 2003). Erklärt wurden diese Reproduktionsdynamiken üblicherweise mit einer Wechselwirkung von Unternehmensstrategien und lokalen institutionellen Faktoren (Heidenreich, Baur 2015).

Wie lokale Institutionen konkret ausgestaltet werden, hängt von den historisch-kulturellen Rahmenbedingungen in ihrer Entstehungszeit und anderen prägenden Perioden – den sogenannten formativen Phasen (Berking, Schwenk 2011) – ab. Mit der Zeit kommt es zu einer Verfestigung (unter anderem als »lock-in« bezeichnet), das heißt, alltägliche Lebensführung, Mentalitätsstrukturen und verschiedene Institutionen werden aufeinander abgestimmt und stabilisieren das Gesamtsystem, so dass etablierte Strukturen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Neuerungen haben. Sobald es zu dieser Verfestigung kommt, ist es schwierig, sie wieder aufzulösen, weshalb in der Regel typische, relativ persistente Entwicklungspfade zu beobachten sind (Baur 2008). Diese Pfadabhängigkeiten werden – ohne systematischen Bezug aufeinander – sowohl in der Entwicklung zum Beispiel einer Stadt (Harvey 1978; Krugman 1998; Kuder 2009) als auch in der Entwicklung einer Branche (zum Beispiel Bonefield, Holloway 1990) diagnostiziert. Dies bedeutet, eine historisch verwurzelte Logik von Prozessen lässt sich sowohl für Städte als auch für Branchen belegen, was nicht bedeuten soll, dass nicht auch Pfadbrüche und -wechsel möglich sind, sie kommen nur vergleichsweise seltener vor. In der Regel greifen diese Prozesse ineinander und führen zu unterschiedlich prosperierenden und hierarchisch gegliederten Regionen (Massey 1995; Massey, Meegan 1982) sowie zu Spaltungen in Städten infolge wirtschaftlicher Konzentrationen (Häußermann et al. 2004). So weisen etwa die britischen *Locality Studies* nach, dass (multinationale) Unternehmen diese Entwicklungspfade insofern verstärken und stabilisieren, als dass Standortwahl und -verbleib wesentlich von den Bedingungen, die die jeweilige Stadt zu bieten hat, abhängen (Cooke 1989).

Allerdings erklären – das zeigt der bisherige Stand der Forschung – Institutionen und strategische Unternehmensentscheidungen nicht Alles, und insbesondere das »Wie« des Ineinandergreifens von räumlichem Kontext und Wirtschaft ist bislang kaum Gegenstand wissenschaftlicher Reflexion geworden. Dieses Defizit fällt insofern ins Gewicht als Stadt/Region/Nation und Wirtschaft keineswegs immer gleichzeitige Entwicklungspfade durchlaufen. So zeigen etwa Bade (1987) und Krätke (1995), dass manche Städte trotz günstiger Branchenstruktur und einem konsequent verfolgten politischen Pfad – gegen alle Prognosen – an Wirtschaftskraft und Beschäftigungswachstum einbüßen. Hier wird die Stadt – bei prosperierender Wirtschaft – zum Verlierer.

Umgekehrt werden Schließungen von Unternehmensstandorten häufig mit ungünstigen Bedingungen in der jeweiligen Stadt für die Entwicklung des Unternehmens begründet, wobei die Argumentation von hohen Transportkosten, über fehlende Arbeitsmoral bis zu schlechter Lebensqualität reicht (Begg 1999).

Es bleibt offen, welche anderen Faktoren vor Ort (außer Institutionen) nicht nur die Entwicklung einer Stadt prägen, sondern in die Branchen hineinwirken und diese je lokalspezifisch ausdifferenzieren. Wenn der Umgang mit wirtschaftlichem Niedergang von Stadt zu Stadt variiert (Taylor et al. 1996), dann ist anzunehmen, dass auch wirtschaftliche Krisen unterschiedlich erlebt und bewältigt werden, die Arbeitsorganisation verschieden arrangiert wird, Kunden unterschiedlich einer holistischen Ansprache unterzogen werden und Konsummuster stadtspezifisch variieren (Spitzer 1991: 221–225; Zhang 2002).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass in der Wirtschaftssoziologie seit langem bekannt ist, dass Städte, Regionen und Nationen sich nicht nur hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Performanz, sondern auch hinsichtlich ihrer Fähigkeit unterscheiden, Wirtschaftskrisen erfolgreich zu bewältigen bzw. sich über diese hinweg neu zu definieren – sie kann aber genau dieses unterschiedliche Krisenbewältigungspotenzial nur unzureichend erklären.

Wir möchten im Folgenden mit Hilfe der *Ökonomie der Konventionen* (*Économie des Conventions*) (Diaz-Bone 2007; Diaz-Bone, Thévenot 2010) einen Beitrag zu dieser Erklärungslücke leisten, indem wir argumentieren, dass – zusätzlich zu lokalen Institutionen – auch lokale ökonomische Praktiken und Wissensbestände einen wichtigen Beitrag für die Reproduktion lokaler Unterschiede leisten.

Die Vorgeschichte der Krise

Gemeinsamkeiten der städtischen Wirtschaftspfade

Wir führten exemplarisch Fallstudien (Hering, Schmidt 2015) von vier Städten – Birmingham, Dortmund, Frankfurt und Glasgow – durch. Bei dem die Auswahl der Untersuchungsorte bewusst das Konzentrations- mit dem Streuungsprinzip kombiniert (Behnke et al. 2006: 184–200).¹

Beim Konzentrationsprinzip (*most similar cases*-Design) werden die Untersuchungseinheiten nach mehreren möglichst konstant gehaltenen Merkmalen ausgewählt, was es möglich macht, stadtspezifische Besonderheiten zu identifizieren. Aus der Perspektive der bisherigen Forschung zu räumlichen Differenzen der Wirtschaft dürfte es daher keine oder kaum Unterschiede hinsichtlich des wirtschaftlichen Erfolgs der Städte geben: Die herangezogenen *Ähnlichkeiten der Städte* (ausführlich siehe Hering 2012) gründen auf ihrer vergleichbaren Größe, Dichte und Heterogenität als auch in ähnlichen Strukturbedingungen, insbesondere einer vergleichbaren historischen Tradition und ähnlichen formativen Phasen (Berking, Schwenk 2011) samt ähnlicher aktueller Problemlagen:

¹ Die ursprünglichen Kriterien der Fallauswahl und die Auswahl der Fälle stammen von Sybille Frank (siehe Frank et al. 2014), der wir an dieser Stelle herzlich danken. Die folgende Darstellung des Fallvergleichs ist allerdings das Ergebnis einer nachträglichen, ausführlichen Analyse der Fallgeschichten (zum Beispiel Hering 2012).

Alle vier Städte avancierten während des Mittelalters zu wichtigen regionalen und teilweise überregionalen Handelszentren und prosperierten im Verlauf des 19. Jh. als boomende Industriestandorte. Zu dieser Zeit wuchsen die Städte allesamt auf eine Größe von mehr als 100.000 Einwohner an, was mitunter durch den hohen Zuzug von Einwanderern aus benachbarten Regionen und dem Ausland zu erklären ist. Die Einwohnerzahlen sind ferner heute noch vergleichbar. So gehören die Städte nicht nur zu den größten Städten der beiden Länder, sondern sind es jeweils auch in ihrer Region. Als hochgradig verdichtete und heterogene Interaktions- und Kommunikationsräume bilden sie für Menschen verschiedenster Nationen und Religionen einen gemeinsamen Lebensraum und sind durch einen lebendigen kulturellen Alltag geprägt. Weiterhin stellen sie zu Land, Luft und Wasser (Glasgow und Frankfurt haben Flusshäfen, während Birmingham und Dortmund Kanalhäfen beherbergen) bedeutungsvolle Verkehrsknotenpunkte dar und fungieren somit als führende nationale wie regionale Handels- und Wirtschaftszentren.

Unterschiede der städtischen Wirtschaftspfade

Tab. 1: Die wirtschaftlichen Strukturen der Untersuchungsstädte

Stadt	Nationaler institutioneller Rahmen	Traditionelle Wirtschaftsorientierung im 19./20. Jahrhundert (Vergangenheitsbezüge)	Reaktion auf den Strukturwandel seit den 1970ern (Gegenwartsbezüge)	
			Wirtschaftliche Neuausrichtung	(erfolgreiche) Bewältigung abgeschlossen
Dortmund	Deutschland	Schwerindustrie	X	
Frankfurt	Deutschland	Diversität der Wirtschaftsstruktur		X
Glasgow	Großbritannien	Schwerindustrie	X	X
Birmingham	Großbritannien	Diversität der Wirtschaftsstruktur	X	

Wie bei jeder vergleichenden Fallstudie, existieren trotz aller Bemühungen des Konstanthaltens durchaus Unterschiede zwischen den Städten. So macht jede Stadt über diese Ähnlichkeiten hinweg eine je ganz *eigene wirtschaftliche Entwicklung* mit eigenen formativen Phasen durch. Bei der Fallauswahl wurde daher – dem *Streuungsprinzip* entsprechend (*most different cases-Design*) – darauf geachtet, dass diese Differenzen multiple Vergleiche zulassen. Von Relevanz sind drei Vergleichsdimensionen hinsichtlich des institutionellen Rahmens und der Strukturbedingungen (Tabelle 1):

Um erstens *nationale Rahmenbedingungen* beim Herauspräparieren stadtspezifischer Vergesellschaftungsformate berücksichtigen zu können, sind jeweils zwei deutsche und zwei britische Städte ausgewählt worden.

Zweitens weisen Dortmund und Glasgow einerseits und Frankfurt und Birmingham andererseits hinsichtlich ihrer *wirtschaftlichen Tradition (Vergangenheitsbezug)* große Ähnlichkeiten auf.

Dortmund erlebte als eines der treuesten Mitglieder der Hanse ein erstes wirtschaftliches und damit verbundenes städtisches Wachstum. Nach einer Phase der Stagnation entstand mit den Gründerjahren ein Wachstumsschub, der die Ruhrpottstadt durch positive Kopplungseffekte der Eisen- und Stahlindustrie prosperieren ließ. Gleichermaßen profitierte das Braugewerbe von diesen Entwicklungen, und so wurde Dortmund bald als »Bierstadt Nummer Eins« weltberühmt.

Glasgow verdankte als religiöses Zentrum insbesondere dem ansässigen Bischof, dass schon frühzeitig regionaler Handel betrieben wurde. Die *Tobacco Lords* nutzen dann die Standortvorteile der an der Nordwestküste Schottlands gelegenen Hafenstadt aus, um gewinnbringend mit den britischen Kolonien Handel zu treiben. Nachdem eine Zeitlang (infolge des hohen Baumwollimports) die Textilindustrie den Schwerpunkt der städtischen Wirtschaft bildete, avanciert insbesondere während der Industriellen Revolution der Schiffsbau immer mehr zum Aushängeschild der Stadt. Diese Wachstumsbranche unterstützend, wurden schließlich die Stahl- und Kohleindustrie prägend für Glasgow. Der Fluss Clyde ist umzingelt von dampfenden Schornsteinen.

Dieses erste Städtepaar wurde während der Industrialisierung durch die Entstehung schwerindustrieller Wirtschaftsstrukturen geformt, die heute zwar nur noch einen, mehr oder minder kleinen Teil des alltäglichen Lebens ausmachen, das städtische Gesamtbild aber weiterhin bestimmen .

Für Birminghams wie auch Frankfurts Wirtschaft (zweites Städtepaar) war und ist hingegen eine größere Diversität charakteristisch:

Birmingham machte sich im Mittelalter als weltläufig bekanntes Handelszentrum für die unterschiedlichsten aus Metall hergestellte Waren zum Beispiel Knöpfe, Schnallen und Waffen, einen Namen. Die Produktion von qualitativ hochwertigen Gütern galt als das Markenzeichen der Stadt, die trotz der im Vergleich zu anderen Städten verkehrsgeografisch eher ungünstigen Lage – die durch den Ausbau der Infrastruktur im 18./19. Jh. verbessert wurde – prosperierte. Das frühe Einsetzen der industriellen Revolution stärkte zunächst die für Birmingham so charakteristische Vielfalt an Produkten und Produktionsstätten, welche insbesondere durch die Flexibilität und den hohen Vernetzungsgrad der vorwiegend kleinen und mittelgroßen Betriebe entstand. Im Zuge der steigenden Konkurrenz hielten allerdings die Standardisierungsmaßnahmen der Massenproduktion Einzug, was zur Transformation der wirtschaftlichen Strukturen der Stadt führte. Neue Branchen siedelten sich an der Peripherie an, und der Dienstleistungssektor wuchs. Den Beschäftigungsschwerpunkt machten um 1910 allerdings mit 31,1Prozent noch immer der Metall- und Maschinenbausektor aus (Berghoff 1991: 46). Daneben waren viele kleine Sektoren (zum Beispiel Schmuck-, Uhren- und Instrumentenbau) prägend für die städtische Ökonomie, die weiterhin von Diversität und Spezialisierung durchzogen war.

Frankfurt war von Anfang an bekannt als kontinuierlich aufstrebendes Handelszentrum für eine Vielzahl an Gütern aller Art. Hierzu gehörten Bücher, Lebensmittel, Rohstoffe etc. auf den florierenden Messen, aber auch nicht-erzeugte Produkte der Finanzwirtschaft (wie Staatsanleihen und Schuldscheine), später dann Aktien an der Börse. Im Zuge der industriellen Revolution

stieg die Stadt zu einem zentralen Standort des Banken- und Börsenwesens auf und verzeichnete zudem zahlreiche, in der Peripherie liegende Ansiedlungen von Unternehmen der Chemieindustrie – Frankfurt galt lange als industriefeindlich. Der Chemiekonzern Hoechst wuchs allerdings sogar zu einem der weltgrößten Pharmaziehersteller an. Der Flugverkehr komplettierte schließlich die ökonomische Gesamtgestalt der gewachsenen Dienstleistungsstadt.

Die Wirtschaftskrise der 1970er

Alle vier Städte wurden gleichermaßen und doch ganz speziell von der Krise der 1970er und dem damit verbundenen Strukturwandel getroffen. So stellen sich sowohl der Beginn der Krise, sowie ihre zeitliche Extension, als auch der Grad der negativen Auswirkungen (um Beispiel Arbeitslosigkeit oder Brachflächen) in den Städten ganz verschieden dar:

In *Glasgow* begann die lange und schleichende Phase wirtschaftlichen Abfalls und der De-Industrialisierung aufgrund fehlender Investitionen und steigender Konkurrenz aus dem Ausland bereits früh – direkt nach dem Zweiten Weltkrieg –, erreichte im Vergleich mit den anderen Städten dafür aber erst spät – nämlich 1995 – ihren Tiefpunkt.

In *Dortmund* setzte man sich Ende der 1960er langsam mit dem beginnenden Strukturwandel auseinander. Es erfolgten zunächst Entlassungen im Bergbau. Die Stahlkrise 1975 trug schließlich dazu bei, dass sich bis Mitte der 1980er Dortmund von einer durch Vollbeschäftigung zu einer durch Massenarbeitslosigkeit geprägten Stadt wandelte.

Frankfurt wurde etwas später in den 1970ern getroffen und musste sich dem Verlust vieler Arbeitsplätze im Chemiesektor stellen.

In *Birmingham* brach erst im Zuge der Rezession der 1980er die Automobilindustrie zusammen. Diese war infolge von Restriktionen seitens der britischen Zentralverwaltung zum ökonomischen Schwerpunkt der städtischen Wirtschaft in der Nachkriegszeit avanciert und hatte da bereits die stadtypische ökonomische Diversität vertrieben.

Ungeachtet aller Ungleichzeitigkeiten des zeitlichen Verlaufs und der Härte der Krise hatte sie für alle Städte dieselben Folgen: Sie führte zu *industriellem* Niedergang, was wiederum hohe Arbeitslosenzahlen in diesem Bereich, Schrumpfung und einen anhaltenden Verfall städtischer (Arbeiter-)Quartiere zur Folge hatte.

Reaktionen auf die Krise

In allen Städten standen dementsprechend die letzten drei Dekaden im Zeichen umfassender Bemühungen, neue Beschäftigungssektoren, insbesondere im Dienstleistungsbereich, zu erschließen bzw. zu stärken, wodurch die Arbeitslosigkeit und Armut bekämpft und die ökonomische Regeneration sowie eine Verbesserung der städtischen Lebensqualität und des Stadtimages mit umfangreichen Stadt-sanierungsprogrammen sowie neuen, architektonischen Wahrzeichen voran getrieben werden sollte.

Wegen der (durch die Fallauswahl bedingten) großen Strukturähnlichkeiten der Städte sollte es aus der Perspektive der bisherigen Forschung zu räumlichen Differenzen der Wirtschaft keine oder kaum Unterschiede hinsichtlich des wirtschaftlichen Erfolgs der Städte geben oder hinsichtlich ihrer Fähigkeit, mit Umbruchssituation umzugehen – was empirisch aber nicht der Fall ist. Vielmehr unterscheiden sich die ausgewählten Städte in einer Reihe von Dimensionen hinsichtlich des institutionellen Rahmens und der Strukturbedingungen, die eine systematische Analyse des Zusammenhangs zwischen Konventionen, Institutionen und Krisenbewältigungspotenzial ermöglichen.

Reaktionen auf den Strukturwandel (Gegenwartsbezug)

In Hinblick auf die Reaktionen auf den Strukturwandel (Gegenwartsbezug) lässt sich zunächst festhalten, dass sich *Frankfurt* als einzige Stadt hinsichtlich ihrer Wirtschaftsstruktur gewissermaßen treu blieb und die Arbeitsplatzverluste im Chemiesektor durch den Dienstleistungsbe- reich recht problemlos auffangen konnte. Insbesondere dem Flughafen(ausbau) werden bran- chenübergreifend positive Rückkopplungseffekte zugeschrieben (Baum et al. 2005). Allgemein wirkt der Strukturwandel im Chemiesektor eher motivierend als bedrohlich und führt zu Inter- nationalisierungsbestrebungen.

Die drei anderen Städte (mussten) sich hingegen wirtschaftlich neu orientieren:

Schwer traf es *Dortmund*. Dort markieren die Gründung einer eigenen Universität (1968) und die expliziten Vorstöße (vor allem Mitte der 1980er), den ehemaligen schwerindustriell gepräg- ten Wirtschaftsstandort zu einem Technologie- und Wissenschaftszentrum zu transformieren, einen einschneidenden Wendepunkt. Im Bewusstsein für die städtischen Wirtschaftstraditionen werden brachliegende Industriebauten zu Büro- und Geschäftszentren umgebaut. Wie auch in den anderen Städten, dominiert heute der Dienstleistungssektor mit über 80Prozent Dort- munds Wirtschaftsstruktur, und die Stadt präsentiert sich als Zentrum für Zukunftsbranchen, namentlich der Informations- und Mikro-/Nanotechnologien sowie der Logistik, zunehmend auch Biomedizin und Robotik (Stadt Dortmund, 2015). Bier braut man nach wie vor, und das städtische Biermuseum lädt zum geschichtsträchtigen Rundgang ein.

Auch *Glasgow* richtete sich neu aus und konzentriert sich in den letzten Dekaden auf den Dienstleistungssektor, wobei Finanz- und Unternehmensdienstleistungen, Einzelhandel und Tourismus, aber auch die Kreativ- und Kulturindustrie sowie die Forschung zu Schiffbau- und Marinetechologie, Energie und Biowissenschaften forciert werden. Letztere knüpfen bewusst an die traditionsreiche Vergangenheit Glasgows als akademischem Zentrum an. Ferner erlebt die durch die »Glasgow School of Arts« geprägte städtische Architektur eine Renaissance und verbessert das Image der Stadt.

Ähnliches gilt für *Birmingham*: Die Stadt ist heute bestrebt, ihre frühere ökonomische Diversi- tät wieder aufleben zu lassen und baut dabei auf den Unternehmens-, Fach- und Finanzdienst- leistungssektor. Weiterhin stellt man sich als Standort für fortgeschrittene Fertigungstechniken, Gesundheits- und Transporttechnologien sowie kohlenstoffarme Technologie dar und wirbt mit Angeboten für Tourismus. Einzelhandel und Freizeit. Sorge bereitet der multikulturell am buntes- ten gestrickten Metropole insbesondere die hohe Anzahl an unqualifizierten jungen Menschen.

Erfolg bei der Bewältigung des Strukturwandels

Auch die Erfolge hinsichtlich der Bewältigung des Strukturwandels waren sehr unterschiedlich.

Frankfurt sticht dabei in unserem Sample besonders hervor, da es sich nicht nur aus wirtschaftshistorischer Sicht, sondern auch nach aktuellen Vergleichsdaten am erfolgreichsten entwickelt hat und mit der Bewältigung des Strukturwandels, im Vergleich zu den anderen Städten, nur wenige Probleme hatte (unter anderem EuroStat und Urban Audit Statistiken der Europäische Kommission): Den Strukturwandel der 1970er übersteht die Stadt aufgrund der damals bereits vorwiegend auf den Finanz- und Dienstleistungssektor fokussierten wirtschaftlichen Strukturen sehr gut. Obgleich viele Arbeitsplätze im Industriesektor wegfallen, behält Frankfurt ungetrübt seinen Status als führende Finanz- und Dienstleistungsstadt bei. Darüber hinaus entwickelt sich der städtische Flughafen zur größten lokalen Arbeitsstätte Deutschlands, was die Bedeutung dieses internationalen Luftfahrt Drehkreuzes für die Stadt besonders hervorhebt.

Auch *Glasgow* attestiert man, dass es den Strukturwandel bereits erfolgreich überstanden habe, auch wenn das Bild nicht ganz so eindeutig ist wie in Frankfurt.

Birmingham und *Dortmund* haben dagegen bis heute deutlich stärker mit den Spätfolgen der Krisenjahre zu kämpfen als Glasgow und Frankfurt.

Variation lokaler Konventionen

Interessant für unsere Fragestellung ist insbesondere, dass offensichtlich historisch ähnliche Wirtschaftsstrukturen zu unterschiedlichen Reaktionen auf Krisenlagen führen und darüber hinaus die jeweiligen Bewältigungsstrategien mit (zeitlich) unterschiedlichem Erfolg verbunden sind.

Um diesen Zusammenhang näher zu betrachten, fokussieren wir uns im Folgenden auf eine Branche – den Friseurmarkt (zur Begründung der Branchenauswahl siehe Baur et al 2014a) – und triangulieren eine Verlaufsmusteranalyse (Baur 2005) der stadtspezifischen Wirtschaftspfade mit einer Analyse der lokalen Wirtschaftspraktiken auf diesem Markt, die auf einem Methoden-Mix aus einer Ethnografie des Arbeitsalltags in sechs Friseursalons pro Stadt – also insgesamt 22 Salons – (Baur et al 2014a)² sowie einer standardisierten Befragung aller Friseursalons der vier Städte beruht (n = 624, Ausschöpfungsquote 28%) (Baur et al. 2014b; Baur, Meier 2015). Eingebettet ist die Analyse in einen größeren Forschungskontext zur Eigenlogik der Städte (Frank 2012), in dem unsere Analyse der Wirtschaftspraktiken der Städte mit anderen Feldern des Sozialen, namentlich der kriminalliterarischen Perspektive auf die Stadt, politischen Problemdiskursen sowie dem stadt-eigenen Stadtmarketing, systematisch verglichen wurde (Frank et al. 2014).

Vergleicht man auf dieser Basis die vier Städte miteinander, so lässt sich zunächst festhalten, dass unsere Daten explizite Hinweise auf die Existenz lokal-variiender Konventionen ökonomischen Handelns liefern. So unterscheiden sich die Städte systematisch darin, was im Friseur-

²An der Erhebung und der gemeinsamen Auswertung der ethnografischen Daten waren neben uns weitere vier Sozialforschende (Martina Löw, Lars Meier, Anna Laura Quermann, Florian Stoll) sowie ein Fotograf (Patrik Budenz) beteiligt.

wesen als ökonomisch rational gilt, also was man tun muss, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein und sich in das städtische Wirtschaftsgefüge einzupassen. Dieses hochgradig lokalspezifische Handeln ist den Akteuren nur bedingt bewusst und wird interaktiv über die alltäglichen Arbeitspraktiken und die wiederkehrenden Konflikte hergestellt. Den interpretativen Rahmen bilden stadtspezifische Übereinkünfte, die explizit und/oder stillschweigend mittels Glaubenssätzen, Formen der Arbeitsorganisation und Interaktion der Friseurinnen untereinander sowie mit den Kunden wirken und sich institutionell sowie materiell über Raum-Zeit-Arrangements verfestigten (Baur et al. 2014a). Die Akteure schaffen somit eine kollektiv erzeugte, situationsabhängige Dynamik innerhalb dieses vorgegebenen Rahmens. Emergenz ergibt sich durch die wiederkehrende Kritik der Akteure an den *übersituational* vorhandenen Konventionen, die zwischen Struktur und Handeln gelagert sind und soziale Stabilität schaffen. Genau diese, im zeitlichen Verlauf kollektiv ausgehandelten und verfestigten Konventionen sind es nun, die Aufschluss darüber geben können, warum Krisen in der einen Stadt schnell und unkompliziert überwunden werden, während sie in der anderen langwierig und problembehafteter ablaufen.

Konkret deuten unsere Daten darauf hin, dass Berufsverständnis und Salonkonzept, Gemeinschaftsorientierung, Zeit- und Raumstrategien lokalspezifisch variieren, und dass dies auf historisch gewachsenen Konventionen des wirtschaftlichen Handelns beruht. Dabei wird der Arbeitsalltag in unterschiedlicher Ausprägung an Wettbewerb, Effizienz, Flexibilität und Eigenverantwortung ausgerichtet. Das Verhältnis von Wirtschaft zu anderen sozialen Bereichen ist in den vier Städten unterschiedlich gewichtet (Baur et al. 2014a).

Beispiel Zeitstrategien

Wir greifen uns im Folgenden die Zeitstrategien (ausführlich Baur et al. 2014b) exemplarisch heraus. Gemeint sind mit Zeitstrategien zunächst Unterschiede in der Vergangenheits-/ Tradition-, Gegenwartsorientierung sowie der Zukunftsorientierung bzw. dem Innovationsverhalten – und diese sind für den Umgang mit Krisen besonders relevant, weil in den Krisenzeiten die Akteure (in der gegenwärtigen Situation der Krise) eine potenziell unsichere Zukunft antizipieren und reflektieren müssen (Erwartungshorizont), um Handlungsstrategien zu entwickeln – wobei hierfür typischerweise in der Vergangenheit entstandene Konventionen den Erfahrungsraum und damit auch das potenzielle Handlungsrepertoire mit bestimmen (Baur 2005: 88–92) – das heißt je nach dem, was die Akteure kennen und wissen sowie wie sie mit Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft umgehen, reagieren sie potenziell anders auf Krisen.

Zeitstrategien meint aber auch den konkreten Umgang mit Zeit im Alltag. So kann die Differenz zwischen der Arbeitszeit, die eine Friseurin zur Erbringung einer Leistung benötigt, und der Zeit, die der Kunde sich im Salon aufhält, sehr groß sein – teils beträgt sie mehr als eine Stunde für Herren-Kurzhaarschnitte. Die Städte scheinen sich auch hinsichtlich ihres Tempos – das heißt dem Grad, wie sie ent- bzw. beschleunigen (Rosa 2005) –, der Taktung von Arbeitszeit und der Bedeutung, die sie der Zeitplanung zumessen, zu unterscheiden. Eng hiermit verwoben sind der Grad der Vermarktlichung (Hirsch-Kreinsen 2009: 451), die Flexibilitätsanforderungen an die Friseurinnen sowie die Möglichkeit, Beruf und Privatleben miteinander zu vereinbaren.

Im Städtevergleich zeigen sich dabei klare Muster der lokalspezifischen Zeitstrategie und – damit verbunden – der typischen Strategie, seine Wettbewerbssituation (in Zukunft) zu verbessern (ausführlich siehe Baur et al. 2014b). Dabei ist aber zu beachten, dass sie mit den anderen Dimensionen eng und auf stadtspezifische Weise verwoben sind und in lokalspezifisch typischen Konstellationen auftreten, weshalb sich diese anderen Faktoren (wie die spezifische Konstellation der Beziehung der Friseurinnen untereinander und zu den Kunden) in der folgenden Darstellung auch in die Analyse hineinweben.

Frankfurt

Die Zeitorganisation in Frankfurt basiert auf Zukunftsplanung und Beschleunigung. Eine hohe Marktorientierung geht mit hoher Planungsorientierung einher. Exklusivitätsstreben erscheint als Weg zum Erfolg.

Konkret lässt sich festhalten, dass das Arbeitstempo hoch und die Zeitorganisation sehr straff ist. Insgesamt scheint Frankfurt eine sehr planungs- und taktungsorientierte Stadt zu sein. Dies äußert sich unter anderem in einer realistischen Kalkulation der Termine, was sich zum Beispiel darin zeigt, dass Zeiten für Haarbehandlungen länger als in den anderen Städten kalkuliert werden und dadurch systematisch (unnötige) Wartezeiten für Kunden vor dem Schneiden beziehungsweise Färben verhindert werden. Umgekehrt hat man als Kunde in Frankfurt kaum eine Chance, ohne vorherige Terminvereinbarung bedient zu werden. Gutes Zeitmanagement macht es für das Team möglich, immerhin weitgehend die Mittagspause einhalten zu können.

Frankfurt ist damit sowohl historisch gesehen, als auch gegenwärtig eine stark marktorientierte Stadt. Die Öffnungszeiten der Salons sind ebenso wie die Arbeitszeiten lang, dabei aber flexibel und von Salon zu Salon sehr verschieden.

Zukunftsplanung war und ist in Frankfurt wichtig. Neue Ideen werden gern erörtert und geplant, man sucht jedoch nicht gezielt danach. Vielmehr ist das Selbstbild von Flexibilität geprägt. Trends zu ergreifen und zu kopieren lehnen die Frankfurter Friseure ab. Eine Idee von der Konkurrenz zu übernehmen erscheint den befragten Frankfurter Salons unplausibel. Auch ein überraschender Wandel im Salonkonzept wird nicht erwartet. Anders zu sein, sich vom Markt abzuheben, irgendwie ungewöhnlich zu sein, solche Visionen sind in Frankfurt besonders stark ausgeprägt – sich andauernd zu verändern ist weder innovativ noch neu sondern gehört zum Berufsalltag. Damit scheinen die Frankfurter für etwaige Krisen nicht nur gut gewappnet zu sein, sondern gewappnet zu sein gehört geradezu zur Grundhaltung, die auch dann gilt, wenn man gerade nicht und nur selten davon betroffen ist – womit dann auch implizit das Handlungsrepertoire existiert, schnell und effizient auf Krisen zu reagieren.

Dortmund

Die Zeitorganisation in Dortmund basiert auf Konstanz in jeglicher Beziehung und Entschleunigung. Als *Common Sense* gilt die hohe Flexibilität innerhalb der gesetzten Regeln. Der Verkauf von Zusatzprodukten erscheint als effektive Strategie.

Die Konstanz drückt sich unter anderem dadurch aus, dass mit durchschnittlich 24 Jahren die Lebenszeit eines Friseursalons hier im Vergleich am längsten ist. Es kommt regelmäßig – und häufiger als in anderen Städten – vor, dass Nachfolger das Konzept, Inventar oder den Namen des Vorgängersalons übernehmen. Narrationen über Traditionen des Salons, des Quartiers und der Stadt prägen den Alltag.

Dennoch geben die Dortmunder Friseure weniger häufig als die Friseure in anderen Städten an, sich an Traditionen zu orientieren. Vielmehr sind Traditionen als die Handlung stützendes Inventar so selbstverständlich im Alltagswissen und den -routinen verankert, dass die Handelnden annehmen, sich nicht an ihnen zu orientieren, wenngleich sie durchaus in Bezug auf Vergangenes eine Handlungsorientierung für die Zukunft gewinnen.

Auch wenn die Dortmunder offen sind für Zukunftsinvestitionen (einen Kredit aufzunehmen, um den Salon zu verändern, erscheint in Dortmund nicht abwegig), sind die Dortmunder doch sehr stolz auf ihre in der Vergangenheit etablierten Konventionen und beharren auf ihnen: Hier findet man die kürzesten Arbeitszeiten und die niedrigsten Flexibilitätsanforderungen an die Beschäftigten. Man beginnt früher mit der Arbeit und schließt eher (das heißt man orientiert sich an lang etablierten Konventionen in Bezug auf Öffnungszeiten und flexibilisiert den Arbeitsalltag weniger). Man bedient selten außerhalb der regulären Öffnungszeiten und Überstunden werden hier ausbezahlt.

Das Arbeitstempo ist in Dortmund vergleichsweise niedrig, die wöchentliche Arbeitszeit geringer als in den Vergleichsstädten. In Dortmund findet man am ehesten Friseursalons, die nur vier oder weniger Tage in der Woche geöffnet haben. Dabei erhalten sich die Dortmunder Friseurinnen ein hohes Maß an Flexibilität innerhalb der klar definierten Regeln, so sind Arbeitsprozesse im Vergleich zu den anderen Untersuchungsstädten weniger durchgeplant. Verspätungen von Kunden stören in Dortmund am wenigsten den Arbeitsalltag.

Glasgow

In Glasgow orientiert sich die Organisation von Zeitabläufen an kommunikativen Settings und wird begleitet von einer ausgewogenen Haltung gegenüber Innovation und Risiko. Das heißt auch, dass Werbung, im Sinne von Investment in Kommunikation, hier als besonders naheliegendes Mittel erscheint, um Einnahmen konstant zu halten oder zu erhöhen (im Unterschied zur Produktorientierung).

Mit einer »Orientierung an kommunikativen Settings« meinen wir, dass Geselligkeit im Salon ein Markenzeichen von Glasgow ist, und nicht selten sind die Salons sieben Tage pro Woche geöffnet. Glasgower Friseurinnen betonen, dass sich die Kunden oft untereinander unterhalten, wenn sie warten. Kunden kommen, auch ohne eine Dienstleistung in Anspruch zu nehmen, zu einem Schwatz in den Laden. Unter einer Zukunftsinvestition versteht man in Glasgow, im »Hier und Jetzt« sich durch gezielte Aufmerksamkeit für die Kunden auszuzeichnen.

In Glasgow sucht man die Ausgewogenheit: Risikoorientierung wird bejaht, aber in Maßen. Innovationen sind wichtig, aber werden nicht überdurchschnittlich betont. Neugründungen sind häufig, aber ein Klima, wo jeder ums Überleben kämpft, wird nicht angenommen. Glasgower

Friseurinnen sind selbstbewusst. Stärker als in anderen Städten nehmen sie ihren Salon, jeder für sich, als einen der erfolgreichsten Salons in der Stadt wahr.

Birmingham

Die Zeitorganisation in Birmingham ist von einer Selbstwahrnehmung als innovativ und einem grundsätzlichen Zukunftsoptimismus geprägt. Sie wird begleitet von der Fähigkeit, Widersprüche zu ignorieren oder nebeneinander bestehen zu lassen.

Der Zukunftsoptimismus und das Selbstbild der Innovationsfreude äußert sich unter anderem darin, dass sich Birminghamer Friseurinnen nicht nur für überdurchschnittlich erfolgreich halten (wie ihre Glasgower Kollegen), sondern dass sie auch von sich annehmen, dass sie die ersten sind, die die neuen Trends aufgreifen, und dass ihr Salon in zehn Jahren ganz anders dastehen wird.

Die Friseursalons weisen mit durchschnittlich 15 Jahren die geringste Lebensdauer auf, zugleich sehen sich die Birminghamer jedoch am wenigsten von Schließung oder Bankrott bedroht. Ähnlich paradox geben Birminghamer Friseurinnen auch überdurchschnittlich häufig an, sich an Traditionen zu orientieren, ohne dass ihnen das als Widerspruch zum Trendsetting erscheint.

Der positive Blick auf den eigenen Alltag wiederholt sich in den Einschätzungen zur Work-Life-Balance. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie erscheint den Birminghamer Friseuren im Vergleich zu den Stylisten in den anderen Untersuchungsstädten am wenigsten als Problem. Dabei geben sie an, immer wieder Kunden außerhalb der Öffnungszeiten zu bedienen, dass Mittagspausen regelmäßig ausfallen und sie auch auf Anruf spontan zur Arbeit kommen. Überstunden sind häufig und das Arbeitstempo ist hoch.

Trotz starker Planungsorientierung (genaue Vorgaben wie lange ein Schnitt dauern darf, hoher Stellenwert der Vereinbarung von Folgeterminen, der stete Blick in den Terminkalender auch während der Arbeit, eine hohe Zustimmung zur Behauptung »Zeit ist Geld«) sind Birminghamer Friseurinnen davon überzeugt, dass sich wirtschaftlicher Erfolg nicht planen lässt. Dies könnte sich zurückführen lassen auf die Erinnerungen an die Krisenzeiten, die im kollektiven Gedächtnis der Birminghamer verhaftet und auch momentan noch präsent sind.

Ökonomische Konventionen und Krisenreaktionen

Wechselt man den Blick von den Salons auf die Stadtebene, so stellt sich die Frage, wie lokale Konventionen wirtschaftlichen Handelns mit dem institutionellen Rahmen zusammenhängen und wie wichtig sie für Krisenreaktionen und den wirtschaftlichen Erfolg der Stadt als Ganzes sind, wie sie dabei Hilfestellung geben in Konfliktsituationen eine Übereinkunft zu bewirken.

Wahlverwandtschaft zwischen Konventionen und traditioneller Wirtschaftsorientierung

Festzuhalten ist zunächst, dass offensichtlich eine Wahlverwandtschaft zwischen aktuellen Praktiken und der traditionellen Wirtschaftsorientierung einer Stadt existiert.

Die auf Profitmaximierung, Zeitmanagement und Marktdifferenzierung ausgerichteten Praktiken sind für ehemalige wohlhabende Handelszentren mit einer (kleinteilig) diversifizierten ökonomischen Basis (Frankfurt und Birmingham) die logische Fortsetzung langer historischer Traditionen.

Ebenso scheinen Dortmund und Glasgow in ihrer Betonung des handwerklichen Könnens und der Auseinandersetzung mit der Arbeitertradition auf die in von der Schwerindustrie geprägten Städten entwickelten historischen Routinen zurückzugreifen, wenngleich mit unterschiedlichen Schwerpunkten.

Konventionen und Bewältigung des Strukturwandels

Diese auf die Vergangenheit bezogenen Wirtschaftspraktiken scheinen aber gerade für den gegenwärtigen ökonomischen Erfolg der Städte wenig bis keine Erklärungskraft zu haben: Entgegen aller ökonomischen Binsenweisheiten führt (wie das Beispiel Birmingham zeigt) Profitorientierung nicht automatisch zum ökonomischen Erfolg, Orientierung an den Traditionen der Arbeitergesellschaft nicht automatisch zum Misserfolg (wie das Beispiel Glasgow zeigt). Vielmehr scheinen für die erfolgreiche Bewältigung des Strukturwandels andere Faktoren eine Rolle zu spielen, das heißt es scheinen sich eine Reihe von außerökonomischen Praktiken ins wirtschaftliche Handeln hineinzuwenden, die dem wirtschaftlichen Erfolg nicht entgegenstehen, sondern – im Gegenteil – diesen sogar eher fördern; Konventionen, die sich im zeitlichen Verlauf etabliert haben.

Dabei wird das *Verhältnis von Wirtschaft zu anderen sozialen Bereichen* in den vier Städten jeweils unterschiedlich gewichtet. In keiner der Städte dominiert die Ökonomie so stark das sonstige soziale Leben wie in Frankfurt, die auch als erste Stadt den Strukturwandel erfolgreich bewältigt hat. Dabei scheint der Wettbewerbsgedanke so stark in die Wirtschaftspraktiken der Stadt eingelagert zu sein, dass selbst innerhalb der Friseurinnen eines Salons die Konkurrenz sehr hoch ist. Wirtschaften und Arbeiten werden von Friseurinnen strategisch eingesetzt, um durch Gewinnorientierung die Lebensqualität zu steigern, allerdings mit jeweils unterschiedlichen Ausprägungen: »Lebensqualität« bedeutet im professionalisierten Stadtfriseur vor allem Umsatz- und Verdienststeigerung, im Quartiersfriseur das Schaffen zeitlicher Freiräume. Diese Gewinnorientierung kommt auch zu einem Preis: Nirgendwo sonst haben die Arbeitenden so mit Entgrenzung und Subjektivierung zu kämpfen wie in Frankfurt – die Sphäre des Ökonomischen dringt stark in das Privatleben ein.

In den anderen drei Untersuchungsstädten (bzw. den untersuchten Friseursalons) widersetzt sich dagegen die Lebenswelt ein Stück weit dem Zwang des Ökonomischen. Entgegen der Unterstellung des einzig am persönlichen Eigennutz orientierten *homo oeconomicus* ist hier Gemeinschaft eine wichtige Handlungsorientierung. Allerdings zeigt sich, dass sich dieser Gemein-

schaftssinn in ganz unterschiedlicher Art und Weise – je stadtspezifisch – definiert und ihm dementsprechend auch Ausdruck verliehen wird.

Dies sollte aber keineswegs zu dem Trugschluss führen, dass nur Städte, die das Primat des Ökonomischen verfolgen, ökonomisch erfolgreich sein können – im Gegenteil: Die obigen Fallanalysen des strukturellen Wandels zeigen ja, dass nicht allein Frankfurt, sondern auch Glasgow den Strukturwandel (relativ) erfolgreich bewältigt hat, und dass dieser Bewältigungsprozess in den anderen Städten noch nicht abgeschlossen ist, das heißt durchaus auch noch positiv verlaufen kann, was dem Trend der letzten Jahre entsprechen würde.

Frankfurt war lediglich die einzige Stadt, die sich wirtschaftlich nicht neu ausrichten musste oder wollte, sondern auf bewährten Pfaden weiterschreiten konnte. Interessanter als die Frage, warum Frankfurt erfolgreicher ist als die anderen Städte, warum Birmingham den Strukturwandel noch nicht erfolgreich überwunden hat (obwohl es mit Frankfurt ähnliche günstige strukturelle Voraussetzungen sowie auf der Ebene der Praktiken den Glauben an ökonomischen Erfolg, Organisation und Zeitmanagement teilt) und warum Glasgow umgekehrt wesentlich erfolgreicher ist als Birmingham und Dortmund (mit denen es eine ähnliche schwer-industrielle Vergangenheit teilt). Kurz: *Was unterscheidet Frankfurt und Glasgow von Birmingham und Dortmund?*

Ein erster wichtiger Punkt scheinen *Beginn und Dauer der Krise* zu sein: In Glasgow setzte die Krise bereits in den 1940ern ein. Es hatte also im Vergleich zu Dortmund etwa 25 Jahre, im Vergleich zu Birmingham sogar 45 Jahre mehr Zeit, auf die Krise zu reagieren.

Ein zweiter interessanter Aspekt ergibt sich, wenn man die Besonderheiten des Glasgower Falls und seine spezifische Ausprägung von Gemeinschaft bzw. die Rolle betrachtet, die *informellen Beziehungen* und *sozialen Netzwerken* zugewiesen werden. Dies verweist in der Forschung auf die Relevanz von Netzwerken und informellen Beziehungen für die moderne Ökonomie (Windeler 2001).

Ein dritter Unterschied scheint der *Umgang mit Individualität der Arbeitenden* und die *Vorstellung von Professionalisierung* zu sein: Bei allen Ähnlichkeiten zwischen Frankfurt und Birmingham fällt auf, dass in Frankfurt Vermarktlichung am weitesten fortgeschritten ist und Individualität fast vollständig unterdrückt wird – was als konsequente Fortsetzung des »Frankfurter Kapitalismus« interpretiert werden kann. Kommunikationsschulungen, straffe Zeitpläne und perfekte Dienstleistungsergebnisse (wie vom Fließband) untermauern dies und schränken den möglichen Freiraum fast vollständig ein bzw. bürden sich die Friseurinnen dies selbst auf. Man ist immer auf Distanz zum Kunden und genau dies wird geschätzt.

In Birmingham werden dagegen Praktiken der Effizienzorientierung, Zukunftsplanung und des Zeitmanagements ergänzt und durchbrochen durch den Glauben an das Individuum. Erst eine schillernde und hoch kompetente Persönlichkeit – so der Glaubenssatz beider Friseursalontypen – kann eine gute Struktur in Erfolg verwandeln. Individualität wird in Birmingham von allen Untersuchungsstädten nicht nur am wenigsten diszipliniert und am stärksten zugelassen, sondern bewusst als Mittel des wirtschaftlichen Wettbewerbs eingesetzt und kann somit von den Friseurinnen über Kleidung und Kundenkommunikation ausgelebt werden. Dies steht allerdings im extremen Widerspruch zum Ketten-Dumping. Man findet gegenwärtige Konventionen des Wirtschaftens vor, die auf Motive hinweisen, die bereits während der industriellen Revolution vorherrschten und am Primat des kleinteilig und individuell spezialisierten Facharbeiters bzw. Kleinunternehmers orientiert sind.

Auch in Dortmund und Glasgow wird Friseurinnen mehr Raum zur Entfaltung ihrer Individualität gelassen als in Frankfurt, es wird aber (im Gegensatz zu Birmingham) erwartet, dass diese professionell kontrolliert wird. In Dortmund bedeutet dies, dass die Friseurin Einpassung in die gemeinschaftlichen Strukturen gewährleisten muss. Auch in Glasgow sind übertriebene Selbstinszenierungen nicht erwünscht und die Friseurinnen müssen sich der Gemeinschaft unterordnen. Da gleichzeitig Authentizität von ihnen erwartet wird, stellt sich eine ganz eigene Aufgabe der professionalisierten Gefühlsarbeit, da die richtige Balance zwischen »Echtem«, »Eigenem« und professioneller Distanz gefunden werden muss.

Der Glasgower Fall deutet darauf hin, dass – für wirtschaftlichen Erfolg in Dienstleistungsberufen – Individualität zwar ein Stück professionell kontrolliert werden sollte, dies aber nicht deren vollständige Unterdrückung bedeuten muss, sondern dass verschiedene Wege zu wirtschaftlichem Erfolg führen können. Der gegenseitige Austausch, der das Vorankommen für alle ermöglicht, und mit einem hohen Maß an Vernetzung verbunden ist, galt und gilt als Garant für Erfolg.

Umgekehrt verweist Dortmund darauf, dass es sogar ein »Zuviel« an Gemeinschaft und ein »Zuwenig« an Individualität geben kann. Zwar kann durchaus eine Balance zwischen Bedürfnissen von Mitarbeiterinnen *und* Kunden gefunden werden, im Konfliktfall sollte (aus der Perspektive des Unternehmens) aber das *Primat der Kundenorientierung* (vor der Mitarbeiterorientierung) gelten. Der professionelle Kundenkontakt wird gerade heutzutage im Handwerk immer relevanter und ein gesundes Maß an Konkurrenzdenken, welches wahrlich unter schwerindustriellen Bedingungen wenig verbreitet war, ist aus dem Alltag eines Friseurs nicht wegzudenken.

Insgesamt deutet unsere Analyse der Frage, welche Konventionen in Umbruchssituationen wie wirken, darauf hin, dass insgesamt offensichtlich verschiedene Wege der erfolgreichen Krisenbewältigung existieren, die lokal variieren. Eine Möglichkeit scheint die Unterordnung aller anderen Lebensbereiche unter das Primat der Ökonomie zu sein. Alternative Pfade können die erfolgreiche Gestaltung von informellen Beziehungen und sozialen Netzwerken sowie eine ausgewogene Balance zwischen Individualität und Professionalität der Arbeitenden sein. Wichtig scheinen folglich nicht einzelne Elemente einer Wertordnung zu sein, sondern vielmehr das Gesamtbild, also spezifische Kombinationen unterschiedlicher Wertordnungen und ihrer verschiedenen Elemente.

Literatur

- Bade, F.-J. 1987: Regionale Beschäftigungsentwicklung und produktionsorientierte Dienstleistungen. DIW-Sonderheft 143. Berlin DIW.
- Bathelt, H., Glückler, J. 2002: Wirtschaftsgeographie. Stuttgart: Verlag.
- Baur, N. 2005: Verlaufsmusteranalyse. Wiesbaden: VS.
- Baur, N. 2008: Konsequenzen des Verlusts des ganzheitlichen Denkens. In O. Struck, H., Seifert (Hg.), Arbeitsmarkt und Sozialpolitik. Wiesbaden: VS, 189–229.
- Baur, N., Löw, M., Hering, L., Raschke, A. L., Stoll F. 2014a: Die Rationalität lokaler Wirtschaftspraktiken im Friseurwesen. In D. Bögenhold (Hg.), Soziologie des Wirtschaftlichen: Alte und neue Fragen. Wiesbaden: Springer Fachmedien, 299–327.

- Baur, N., Hering, L., Löw, M., Raschke, A. L. 2014b: Tradition, Zukunft und Tempo im Friseursalon. In S. Frank, P. Gehring, J. Griem, M. Haus (Hg.), Städte unterscheiden lernen. Frankfurt am Main, New York: Campus, 97–124.
- Baur, N., Meier, L. 2015: Lokale Glaubenssätze und wirtschaftliches Handeln – Kapitalismus als lokalspezifische Lebensform. In S. Münnich, P. Sachweh (Hg.), Kapitalismus als Lebensform? In Vorbereitung.
- Baum, H., Esser, K., Kurt J., Schneider, J. 2005: Regionale Entwicklung und der Frankfurter Flughafen. Hans-Böckler-Stiftung: http://www.boeckler.de/pdf/p_edition_hbs_133.pdf (letzter Aufruf 13. März 2015).
- Begg, I. 1999: Cities and Competitiveness. *Urban Studies*, 36. Jg., 795–809.
- Behnke, J., Baur, N., Behnke, N. 2006: Empirische Methoden der Politikwissenschaft. Paderborn et al.: Schöningh.
- Berghoff, H. 1991: Englische Unternehmer 1870–1914. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Berking, H., Schwenk, J. 2011: Hafenstädte. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- Blomert, R. 2001: Sociology of Finance. *Economic Sociology*, 2. Jg., Heft 2, 9–14.
- Bonefield, W., Holloway, J. 1991: Post-Fordism and Social Form. London: Macmillan.
- Cooke, P. 1989 (Hg.): Localities. London: Unwin Hyman.
- Diaz-Bone, R., Thévenot, L. 2010: Die Soziologie der Konventionen. *Trivium*, 5. Jg.
- Diaz-Bone, R. 2007: Qualitätskonventionen in ökonomischen Feldern. In *BJS*, 17. Jg., Heft 4, 489–509.
- Frank, S. 2012: Eigenlogik der Städte. In F. Eckhardt (Hg.), *Handbuch Stadtsoziologie*. Wiesbaden: VS, 289–310.
- Frank, S., Gehring, P., Griem, J., Haus, M. 2014 (Hg.): Städte unterscheiden lernen. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- Hall, P. A., Soskice, D. 2001: *Varieties of Capitalism*. Oxford: University Press.
- Harvey, D. 1978: The Urban Process under Capitalism. *International Journal of Urban and Regional Research*, 2. Jg.
- Häußermann, H., Kronauer, M., Siebel, W. 2004: An den Rändern der Städte. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Heidenreich, M. 2003: Territoriale Ungleichheiten in der erweiterten EU. *KZfSS*, 55. Jg., Heft 1, 31–58.
- Heidenreich, M., Baur, N. 2015: Locations of Corporate Headquarters in Europe. In S. Lundan (Hg.), *Transnational Corporations and Transnational Governance*. Basingstoke: Palgrave, 177–207.
- Hering, L. 2012: *Wirtschaft und Stadt. Analyse der Eigenlogik der Stadt anhand wirtschaftlicher Entwicklung*. Diplomarbeit an der TU Berlin.
- Hering, L., Schmidt, R. J. 2015. Einzelfallanalyse. In N. Baur, J. Blasius (Hg.), *Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung*. Wiesbaden: Springer, 529–542.
- Herlyn, U., Schweitzer, U., Tessin, W., Lettko, B. 1982: *Stadt im Wandel*. Frankfurt am Main, New York: Campus.
- Hirsch-Kreinsen, H. 2009. Entgrenzung von Unternehmen und Arbeit. In J. Beckert, C. Deutschmann (Hg.), *Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 447–465.
- Hollingsworth, J. R., Schmitter, P. C., Streeck, W. 1994 (Hg.): *Governing Capitalist Economies*. Oxford: University Press.
- Krätke, S. 1995: *Stadt, Raum, Ökonomie*. Basel et al.: Birkhäuser.
- Krätke, S. 2004: Kreatives Wissen in stadtreionaler Perspektive. In U. Matthiesen (Hg.), *Stadtregion und Wissen*. Opladen: Leske+Budrich, 93–107.
- Krugman, P. 1998: What's New About the New Economic Geography? *Oxford Review of Economic Policy*, 14. Jg., 7–17.
- Kuder, T. 2009: Pfadanalysen. In M. Kühn, H. Liebmann (Hg.), *Regenerierung der Städte*. Wiesbaden: VS.
- Lange, B. 2007: Konzeptionalisierung von »Markt« als Gegenstand der Neuen Kulturgeographie. In C. Berndt, R. Pütz (Hg.), *Kulturelle Geographien*. Bielefeld: transcript, 259–288.
- Massey, D. 1995: *Spatial Divisions of Labour*. London et al.: Macmillan.
- Massey, D., Meegan, R. 1982: *The Anatomy of Job Loss*. London, New York: Methuen.
- Rosa, H. 2005: *Beschleunigung*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Spitzer, H. 1991: *Raumnutzungslehre*. Stuttgart: Ulmer.
- Stadt Dortmund 2015 (Hg.): *Wirtschaftsstandort Dortmund*,

-
- http://www.dortmund.de/de/wirtschaft/start_ws/index.html (letzter Aufruf 10. März 2015).
- Taylor, I., Evans, K., Fraser, P. 1996: A Tale of Two Cities. London, New York: Routledge.
- Windeler, A. 2001. Unternehmungsnetzwerke. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Zhang, W.-B. 2002: An Economic Theory of Cities. Berlin, Heidelberg, New York: Springer.