

ventionelle politikgeschichtliche Darstellungen sind im Angebot.

„South Africa in the Twentieth Century“ gehört eindeutig in die letztgenannte Kategorie. *James Barber* bietet in seinem Buch einen soliden Einblick in die wichtigsten politischen Entwicklungen zwischen dem Burenkrieg (1899-1902) und dem Amtsantritt Nelson Mandelas im Jahre 1994, wobei der Schwerpunkt auf der Zeit nach 1945 liegt. Die chronologisch angelegte, gut geschriebene Studie gliedert sich in sieben Teile. Behandelt werden der Zusammenprall von britischem Imperialismus und Afrikaaner-Nationalismus, welcher im Burenkrieg gipfelte; der Wiederaufbau, die Festigung des Staates und Verfestigung der Sozial- und Rassenordnung bis zum Zweiten Weltkrieg; der Aufbau des Apartheid-Staates und die Formierung afrikanischer Oppositionsgruppen; das Massaker von Sharpeville 1960 und der Aufbau der Homelands; der Aufstand von Soweto 1976 und die Verschärfung der Gewalt sowie schließlich der Übergang zur Demokratie mit den ersten, weitgehend „freien und fairen“ Wahlen im April 1994.

Barber porträtiert die Geschichte Südafrikas im 20. Jahrhundert als eine Geschichte von Auseinandersetzungen konkurrierender Nationalismen über die Kontrolle des Staates. Für ihn spielte sich hier „ein großes Drama voller Konflikte, Triumphe und Katastrophen“ ab, das von „politischen, ökonomischen und sozialen Überzeugungen und Interessen, von mächtigen Individuen und von Kräften außerhalb Südafrikas“ geprägt wurde. Leider versäumt es der Autor jedoch über weite Strecken, soziale und kulturelle Aspekte in seine Perspektive einzubauen. Theoretische Kontroversen etwa über

den Nationalismus-Begriff bleiben ebenfalls ausgeblendet. So muß das Fazit verhalten ausfallen. Wer verlässliche, übersichtlich präsentierte Informationen über politische Akteure und Aktivitäten sucht, wird gut und zuverlässig bedient. Die ganze Widersprüchlichkeit Südafrikas im Jahrhundert des institutionalisierten Rassismus vermag das Buch jedoch nicht einzufangen.

Andreas Eckert

Niels Lange, Zwischen Regionalismus und europäischer Integration. Wirtschaftsinteressen in regionalistischen Konflikten, Nomos, Baden-Baden 1998, 250 S.

Im Mittelpunkt der Untersuchung von *Lange* steht die Frage „inwieweit sich unter dem Eindruck globaler wirtschaftlicher Restrukturierungsprozesse, vor allem aber der europäischen Integration die Positionen organisierter Wirtschaftsinteressen zu regionalistischen Bestrebungen ändern.“ (S. 7) Anders gesagt, interessieren den Autor die möglichen Interessenkoalitionen zwischen politischer Regionalisierung und organisierten Wirtschaftsinteressen unter den heutigen (europäischen) Kontextbedingungen. Den Hintergrund dafür bildet das politische Ordnungsvorstellung eines „Europas der Regionen“. Ein solches Projekt ist nur machbar, so die zugrunde liegende Annahme, wenn es mit den Interessen relevanter. v.a. wirtschaftlicher, Akteure korrespondiert. Aus diesem Grund konzentriert sich *Lange* in seiner Untersuchung auf einen besonders „ressourcenstarken Akteurstyp“ – die Un-

ternehmerverbände (S. 30). Im Kern geht es um die Frage, welche Positionen die Unternehmerverbände zur politischen Dezentralisierung einnehmen. Das Ziel der empirischen Untersuchung, so Lange zusammenfassend, sei es, im Sinne einer „Theorie mittlerer Reichweite“ zu erkunden, „welche Bedingungen sich wie auf die Positionsbildung von Unternehmerverbänden zu Forderungen nach politischer Dezentralisierung auswirken.“ (S. 74) Diesem Anliegen wird in einer „qualitativ-vergleichenden“ Perspektive nachgegangen.

Zu den *Theoriegrundlagen*: Lange geht von der Beobachtung einer Parallelität zentripetaler und zentrifugaler Tendenzen in Europa aus (S. 16). Die unter dem Schlagwort Globalisierung zusammengefaßten veränderten Rahmenbedingungen wirtschaftspolitischen Handlungsfähigkeit würden zu einem datarhaften Einflußverlust des Nationalstaates auf die wirtschaftliche Entwicklung führen. Er stützt sich dabei unter anderem auf Ergebnisse der „industrial district“-Forschungen von Piore und Sabel, die ausgehend vom Ansatz „flexibler Spezialisierung“ die These von der Funktionalität der kleinräumigen Organisation von Produktion und Wachstum vertreten (S. 46 ff.). Dem scheint entgegenzustehen, daß die organisierten Wirtschaftsinteressen in der Vergangenheit zu den einflußreichsten Gegnern regionalistischer Bewegungen gehörten. (23) Die Untersuchung will nun herausfinden, ob die Positionen der genannten Akteure angesichts veränderter Opportunitätsstrukturen im Kontext der europäischen Integration einem Wandlungsprozeß unterliegen. Lange greift hierbei auf die These von der

europäischen Integration als „window of opportunity“ (Kohler-Koch) zurück.

Welches übergreifende *theoretische Anliegen* ist damit verbunden? Lange will die Auffassung überprüfen, daß die Funktionalität kleinräumiger, d.h. regionaler Wirtschaftssteuerung zu einer wachsendem Interesse an der Stärkung der regionalen Ebene führt (S. 22ff.). Er wendet sich dabei vor allem gegen die im Funktionalitätsargument angelegte Vorstellung eines Automatismus der Interessenwahrnehmung. Zwar gäbe es ein ausgeprägtes „funktionales Interesse“ der Akteure an einer Stärkung der subnationalen Ebene (S. 67). Aber, so seine zentrale Annahme, deren Interessenwahrnehmung ist abhängig von institutionellen und anderen Kontextbedingungen. Zu den Faktoren, die einen bestimmen Einfluß auf die Interessenwahrnehmung ausüben, zählt er: Ressourcen in der Region, institutionelle Arrangements, Ideologie (Ordnungsvorstellungen) sowie Konzeptionen (Spezifik des Regionalismus). Diese Kontextbedingungen werden in die Untersuchung in Form intervenierender Variablen einbezogen.

Empirisch überprüft wird deren Einfluß anhand der vergleichenden Untersuchung von vier Regionen – der spanischen Regionen Katalonien und Galizien sowie der britischen Regionen Wales und Schottland. Diese Regionen wurden vor allem deshalb als Untersuchungsgegenstand ausgewählt, weil hier regionale Konflikte existieren, auf die sich die Akteure beziehen können (S. 25). Zugleich repräsentieren die Regionen unterschiedliche Typen bzw. Kombinationen von Kontextbedingungen, eine Voraussetzung dafür, daß man den Einfluß von Faktoren auf die Positionen zur Dezentralisierung isolie-

ren kann. Sie unterscheiden sich, arbeitet er heraus, unter anderem in Hinsicht auf

- den institutionellen Kontext (unitaristischer – regionalistischer Staat),
- die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen (arme – reiche Regionen),
- die Ordnungsvorstellungen (marktliberale – staatsinterventionistische Tradition),
- die politische Kultur (politische Positionen im Links-Rechts-Spektrum),
- die Spezifik des jeweiligen regionalen Nationalismus (Autonomie – Lostrennung).

Lange hebt folgende *Ergebnisse der empirischen Analyse* hervor: Die Untersuchung zeige, daß sich in „beiden Staaten die Haltung der Privatwirtschaft zum Dezentralisierungsprozeß zumindest partiell verändert hat.“ (151) Das bestätige die These von einer zunehmenden Kompatibilität von organisierten Wirtschaftsinteressen und regionalistischen Zielstellungen im Kontext des europäischen Integrationsprozesses. Allerdings räumt er gleichzeitig ein, daß aus diesem Befund keine Hypothesen abzuleiten sind, ob sich Unternehmer in Zukunft aktiv für Dezentralisierungsprozesse einsetzen werden. Ein entscheidendes Ergebnis sei daher – das bestätige seine gegen den „funktionalistischen Kurzschluß“ gerichtete Ausgangshypothese – „daß die Interessenperzeption privatwirtschaftlicher Akteure in einem Maße durch bestehende institutionelle Arrangements geprägt wird, daß auch ein mögliches funktionales Interesse an einer Aufwertung regionaler Institutionen dadurch überlagert werden kann.“ (S. 184) Außerökonomische Faktoren würden die Wahrnehmung der Funktionalität regionaler Institutionen be-

einträchtigen. An erster Stelle nennt *Lange* dabei als fallübergreifendes Grundmuster den „institutionellen Konservatismus“ der wirtschaftlichen Akteure. Anders gesagt, ein zentraler Faktor, der zur Ablehnung politischer Dezentralisierung führe, sei die mit institutionellen Veränderungen verbundene Handlungsunsicherheit. Den vorhandenen institutionellen Arrangements und Interaktionsmustern komme daher die größte Bedeutung für die Positionsbildung zur politischen Dezentralisierung zu. Wichtig sei unter anderem der Grad der Einbindung der peripheren Eliten in das nationalstaatliche Herrschaftsgefüge. Von Bedeutung für die Annahme/Ablehnung der regionalistischen Forderungen seien aber auch die Ordnungsvorstellungen der regionalistischen politischen Akteure selbst.

Die national- und regionenspezifischen Kontextbedingungen haben wesentlich größeres Gewicht bei der Positionsbildung der wirtschaftlichen Akteure als das Funktionalitätskriterium (S. 192). Allerdings – *Lange* relativiert seine Aussage –, gewinne das Funktionalitätsargument angesichts einer problematischen wirtschaftlichen Situation in der Region, das heißt dann, wenn bestimmte institutionelle Strukturen als dysfunktional erfahren werden, an Bedeutung. Außerdem verschaffe die EU mit ihrer europäischen Strukturpolitik dem Funktionalitätsargument zusätzliche Relevanz.

Welche *Stärken und Schwächen* weist dieser Ansatz aus meiner Sicht auf? Hervorzuheben ist einmal die Einbeziehung der „nichtpolitischen“ Akteursebene in die Analyse der Chancen der Regionalisierung in Europa. Zudem stellt die Untersuchung einen Schritt zur Überwindung von funktio-

nalistischen Fehlschlüssen im Zusammenhang mit der europäischen Integration dar. Die Stärke des Ansatzes sehe ich aber vor allem darin, daß er die Bedeutung institutioneller Kontextbedingungen für das Gelingen eines „Europas der Regionen“ herausarbeitet. Zustimmung würde ich auch *Langes* Schlußfolgerung, daß angesichts unterschiedlicher Ressourcen und institutioneller Arrangements vor Ort eher ein „asymmetrischer Regionalismus“ mit Wohlstandsgefälle als ein „Europa der Regionen“ zu erwarten ist, womit neue desintegrative Herausforderungen für die EU verbunden sind (S. 194ff.).

Damit bin ich aber auch schon bei den *kritischen Anmerkungen*. Das Hauptproblem dieses vergleichenden Ansatzes liegt aus meiner Sicht in der in der Arbeit zwar angesprochenen, aber nicht näher untersuchten politischen Ambivalenz des Regionalisierungsprojekts, also der Tatsache, daß regionalistische Bewegungen inhaltlich ganz unterschiedlich aufgefüllt werden können. Der Name „politische Dezentralisierung“ erweist sich hier als viel zu grob. Zumindest hätte man unterschiedliche Typen von Regionalisierung unterscheiden können. Es geht mir aber nicht nur um notwendige begriffliche Unterscheidungen. Dieser Einwand zielt genereller auf die Grenzen des vorgenommenen interregionalen Vergleichs. Wenn man nach dem Einfluß von Faktoren auf die Positionen der Unternehmensverbände zur politischen Dezentralisierung fragt, kann man zwar Abstufungen dieses Verhaltens je nach Region untersuchen, muß dieses Verhalten selbst aber zumindest definitorisch konstant halten. Genau das geschieht aber nicht. Da nach eigenen Aussagen dieses Verhalten der Unternehmer zur politischen Dezentra-

lisierung stark von den sehr unterschiedlichen Regionalisierungsvorstellungen der jeweiligen regionalen Akteure abhängig ist, können die Positionen interregional eigentlich gar nicht aufeinander bezogen werden. Es dürfte auch schwerfallen, die intervenierenden Variablen in ihrem jeweiligen Einfluß zu isotieren, da sich alle Faktoren – auch das zu erklärende Verhalten – mehr oder weniger gegenseitig überlagern oder durchkreuzen. In der vorliegenden Form ist die Untersuchungsanordnung überkomplex. Besser wäre es daher aus meiner Sicht, auf der Grundlage einer möglichst kleinen Zahl intervenierender Variablen zunächst fall-spezifisch zu verallgemeinern und die Untersuchungsgrundlage dann schrittweise auszudehnen.

Bedauerlich aus meiner Sicht auch die Beschränkung der Untersuchung auf die (erfragten) Standpunkte der Wirtschaftsakteure zur Dezentralisierung. Wenn institutionelle Arrangements und Interaktionen einer derart zentralen Stellenwert für die Positionsbildung haben, wie behauptet, wäre es naheliegend gewesen, die jeweiligen regionalen Vernetzungen zwischen organisierten Wirtschaftsinteressen und regionalen politischen Institutionen näher in den Blick zu nehmen.

Kritisch muß vor diesem Hintergrund auch die analytische Trennung zwischen funktionalen Interessen und „wahrgenommenen Interessen“ der Unternehmensverbände gesehen werden. So wichtig die Schwerpunktverlagerung hin zur Untersuchung der Interessenperzeption angesichts des Forschungsstandes auch sein mag, grundsätzlich vermag ich mir Interessen unabhängig von diskursiven Praktiken und institutionellen Arrangements nicht vorzustellen.

Grenzen weist dieser Ansatz aber auch wegen der Beschränkung der Untersuchung auf Regionen mit regionalistischen Konflikten auf. *Lange* beklagt zwar den „institutionellen Konservatismus“ der Wirtschaftsakteure. Worin hat dieses spezifische Verhaltensmuster aber seinen Grund, wenn nicht im überschießenden Regionalismus politischer Akteure? Gerade wenn es um die Erfassung von Interessen der organisierten Wirtschaft an regionalen Institutionen geht, sollten daher auch „Normalregionen“ mit „befriedetem Regionalismus“ in die Untersuchung einbezogen werden.

Etwas Skepsis ist schließlich angebracht, was die Erreichbarkeit des formulierten Ziels betrifft: zu untersuchen, wie sich Positionen der Unternehmensverbände im Kontext der Globalisierung und der europäischen Integration *verändern*. Ich sehe einmal davon ab, daß der behauptete Einfluß der Globalisierung nicht Untersuchungsgegenstand war (und sein konnte). Aber auch die Bedeutung veränderter Opportunitätsstrukturen im Kontext der europäischen Integration für die Interessenwahrnehmung ist schwerlich durch eine einmalige Befragung herauszufinden. Dafür sind Langzeitstudien notwendig, die die Möglichkeiten einer Dissertation bei weitem überschreiten. Insofern verweisen letztere Bemerkungen zwar auf Defizite der Forschung, sie sind aber eher als Anregungen für weiterführende Arbeiten denn als grundsätzliche Kritik zu verstehen. Die Relevanz der von *Lange* vorgelegten Untersuchung für die – noch viele Lücken aufweisende – sozialwissenschaftliche Regionenforschung soll damit keinesfalls in Zweifel gezogen werden.

Wolfgang Luutz

Werner Bühner/Edgar Grande (Hrsg.), Unternehmensverbände und Staat in Deutschland, Nomos Verlag, Baden-Baden 2000, 190 S.

Wenn der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) aus Anlaß seines fünfzigjährigen Bestehens zusammen mit der TU München eine Konferenz veranstaltet, um seine Tätigkeit in der Öffentlichkeit wissenschaftlich reflektieren zu lassen, handelt es sich um ein Ereignis, bei dem die Grenze zwischen Verbandshandeln auf der einen und seiner sozialwissenschaftlichen Beschreibung auf der anderen Seite verschwimmt. Die Beiträge zu dieser Konferenz wurden im vorliegenden Band veröffentlicht. Die Herausgeber verfolgen dabei das Ziel, Einblick in die im Zusammenhang mit dem „Bündnis für Arbeit“ neu aufgeflammete Verbändediskussion zu geben und die neuesten Forschungsergebnisse auf diesem Gebiet mit der gängigen Verbändekritik zu konfrontieren. Dabei sollen interdisziplinär geschichtswissenschaftliche, soziologische und politikwissenschaftliche Untersuchungsperspektiven verbunden werden.

Das Buch gliedert sich in vier Teile, die sich jeweils unterschiedlichen Aspekten des Verbandshandelns zuwenden. Jedem dieser Teile schließt sich eine kurze Diskussion der Beiträge an. Obwohl die Diskussion bereits gekürzt wiedergegeben ist, lassen einige Redebeiträge allerdings den Bezug zum Thema vermissen.

In einem ersten Abschnitt, der der wissenschaftlichen Einführung dienen soll, wird zunächst von *Edgar Grande* der Stand der Verbändeforschung zusammengefaßt sowie auf die Ambivalenz zwischen der Gefahr einer Korruption der pluralistischen Demokratie