



^b
**UNIVERSITÄT
BERN**

Geographisches Institut
Abteilung Humangeographie
**Gruppe Wirtschaftsgeographie und
Regionalforschung**

Forschungsberichte zum SNF-Forschungsprojekt

„Unternehmertum in peripheren Regionen der Schweiz: Wie prägen unternehmerisches Erbe und regionales Engagement von Firmen die wirtschaftliche Entwicklung im peripheren Raum der Schweiz?“

Heike Mayer, Sandra Bürcher, Antoine Habersetzer

Überblick Forschungsberichte

CRED-Bericht Nr. 12 – Bürcher Sandra & Mayer Heike (2017): Regionales Engagement von Firmen in peripheren Räumen. Regionales Engagement von lokal verankerten Firmen und dessen Einfluss auf die sozio-ökonomische Entwicklung des St. Galler Rheintals und des Toggenburgs.

CRED-Bericht Nr. 13 – Bürcher Sandra & Mayer Heike (2017): Regionales Engagement von Firmen in peripheren Räumen. Unterscheidet sich das mit dem regionalen Engagement von Firmen verbundene Sozialkapital in dynamischen und weniger dynamischen Regionen in peripheren Räumen?

CRED-Bericht Nr. 14 – Habersetzer Antoine & Mayer Heike (2017): Berufserfahrung und Unternehmertum in peripheren Räumen der Schweiz.

CRED-Bericht Nr. 15 – Habersetzer Antoine & Mayer Heike (2017): Unternehmertum ausserhalb der Metropolräume: Der Einfluss von Berufserfahrung auf Gründungsstrategien.

Die Berichte sind unter folgendem Link online abrufbar:

http://www.cred.unibe.ch/forschung/publikationen/cred_berichte/index_ger.html

Regionales Engagement von Firmen in peripheren Räumen

Regionales Engagement von lokal verankerten Firmen und dessen Einfluss auf die sozio-ökonomische Entwicklung des St. Galler Rheintals und des Toggenburgs

CRED-Bericht Nr. 12

Sandra Bürcher
Heike Mayer

Bern, August 2017

Regionales Engagement von Firmen in peripheren Räumen
*Regionales Engagement von lokal verankerten Firmen und dessen
Einfluss auf die sozio-ökonomische Entwicklung des St. Galler Rheintals
und des Toggenburgs*

CRED-Bericht* Nr. 12

Sandra Bürcher
Geographisches Institut Universität Bern,
(CRED)

Heike Mayer
Geographisches Institut Universität Bern,
(CRED)

Zusammenfassung

Das Ziel dieser Studie war es, herauszufinden, wie lokal verankerte Firmen in den peripheren Regionen Rheintal und Toggenburg durch regionales Engagement die regionalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und insbesondere das regionale Sozialkapital im Verlaufe der Zeit (1848-2015) beeinflusst haben. Durch regionales Engagement können Firmen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ihrer Region konkret mitgestalten, z.B. durch die Unterstützung des Baus eines Forschungszentrums oder einer Schule. Andererseits können sie aber auch das regionale Sozialkapital und somit die (potenzielle) Zusammenarbeit von Firmen untereinander („Bonding Social Capital“) und zwischen Firmen und anderen wichtigen Akteuren („Bridging Social Capital“) beeinflussen. Um die Auswirkungen von regionalem Engagement zu untersuchen, wurde ein Analyseraster entwickelt, welches zwischen inklusiver und exklusiver Akteurszusammensetzung bzw. inklusivem und exklusivem Nutzen von regionalem Engagement unterscheidet. Basierend auf theoretischen Überlegungen wurde davon ausgegangen, dass die Firmen in der dynamischen Region Rheintal im Verlaufe der Zeit mehr inklusives Sozialkapital schaffen konnten, das Sozialkapital der Firmen in der weniger dynamischen Region Toggenburg hingegen exklusivere Eigenschaften aufweist. Eine inklusive Zusammenarbeit wiederum hat positive Auswirkungen auf die sozio-ökonomische Entwicklung einer Region, so die Annahme. Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass im dynamischen Rheintal insbesondere der Arbeitgeberverband Rheintal die Zusammenarbeit unter den Firmen und zwischen den Firmen und den Gemeinden und Schulen positiv beeinflussen konnte. Im Toggenburg ist diese regionale Zusammenarbeit noch relativ jung. Während sich die Zusammenarbeit unter den Firmen positiv zu entwickeln scheint, sind die Gemeinden noch zu sehr auf eigene Interessen bedacht. Das hängt z.T. damit zusammen, dass das Toggenburg jahrelang vom eher exklusiven Engagement des Heberlein Unternehmens geprägt war.

*In den CRED-Berichten werden Ergebnisse von Forschungsarbeiten und anwendungsrelevanten Projekten publiziert.

1. Einleitung

Die vorliegende Studie ist Teil eines vom Schweizerischen Nationalfonds unterstützten Dissertationsprojekt mit dem Titel „Unternehmertum in peripheren Regionen der Schweiz“ (<http://p3.snf.ch/project-146436>). Das übergeordnete Ziel dieses Projekts (Beginn: Januar 2014, Abschluss: August 2017) war es, herauszufinden, welche Rolle das unternehmerische Erbe der Unternehmerinnen und Unternehmer einerseits und das Engagement der Unternehmerinnen und Unternehmer und der Firmen für die Region andererseits bei der wirtschaftlichen Entwicklung von peripheren Regionen in der Schweiz spielen. Im Rahmen dieses Projekts erschienen ausserdem die folgenden deutsch- und englischsprachigen Publikationen:

- Auf Deutsch: CRED-Berichte Nr. 12-14, zugänglich unter: http://www.cred.unibe.ch/forschung/publikationen/cred_berichte/index_ger.html
- Auf Englisch: Bürcher (2017) / Bürcher et al. (2016) / Bürcher & Mayer (2017) / Habersetzer (2016) / Habersetzer (2017) / Habersetzer et al.

Die vorliegende Studie legt ihr Hauptaugenmerk auf das regionale Engagement von Firmen in den zwei peripheren Regionen Toggenburg und Rheintal. Ziel war es, einerseits herauszufinden, wie lokale Firmen durch regionales Engagement die regionalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konkret mitgestalten, beispielweise durch die Unterstützung des Baus einer Schule oder eines Forschungszentrums. Ein weiterer Schwerpunkt dieser Studie war andererseits die Frage, inwiefern lokale Firmen das regionale Sozialkapital¹, d.h. die (potenzielle) Zusammenarbeit von Firmen untereinander („Bonding Social Capital“) und die Zusammenarbeit von Firmen und anderen Akteuren („Bridging Social Capital“) beeinflussen.

In der Studie wurde das regionale Engagement von Firmen und Unternehmerinnen und Unternehmern² in den beiden peripheren Regionen³ St. Galler Rheintal und Toggenburg im Zeitraum von 1848 bis 2015 untersucht. Durch regionales Engagement können Firmen und Unternehmer die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Netzwerke ihrer Region beeinflussen (Lengauer & Tödtling, 2010). Regionales Engagement von Firmen und Unternehmern scheint besonders in peripheren Regionen eine wichtige Rolle zu spielen, da die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in diesen Regionen im Gegensatz zum städtischen Raum oft weniger stark auf die Bedürfnisse der Unternehmen abgestimmt sind. So ist in peripheren Regionen beispielsweise die verkehrstechnische Erschliessung nicht optimal, es mangelt an Forschungs- und Entwicklungsinstitutionen oder anderen wichtigen Dienstleistungen für Unternehmen wie Beratungsbüros (Trippel, Asheim, & Miörner, 2016). Durch regionales Engagement können sich die Firmen und Unternehmer jedoch konkret für die Verbesserung dieser Rahmenbedingungen einsetzen, beispielweise, indem sie den Bau eines Forschungszentrums unterstützen. Gleichzeitig können sie ausserdem das Sozialkapital einer Region und somit die Zusammenarbeit unter den Firmen und zwischen Firmen und anderen regionalen und ausserregionalen Akteuren positiv oder negativ beeinflussen. Diese Studie geht davon aus, dass Firmen und Unternehmer in der dynamischen Region Rheintal durch

¹ Sozialkapital meint „soziale Netzwerke und die Normen der Reziprozität und Vertrauenswürdigkeit, die aus diesen Netzwerken entstehen“ (Putnam, 2000, p. 19 übersetzt aus dem Englischen). Diese Normen und Netzwerke „befähigen Menschen kollektiv zu handeln“ (Woolcock & Narayan, 2002, p. 226 übersetzt aus dem Englischen), d.h. zusammen zu arbeiten.

² Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird im Folgenden jeweils die männliche Form verwendet, es sind jedoch natürlich immer Personen männlichen und weiblichen Geschlechts gemeint.

³ In dieser Studie werden die Regionen als «peripher» bezeichnet, welche sich ausserhalb der 5 Metropolregionen der Schweiz (Zürich, Basel, Bern, Genf-Lausanne, Südtessin) befinden (vgl. Legendijk & Lorentzen, 2007).

regionales Engagement und eine stärkere „inklusive“ Zusammenarbeit zwischen Firmen und anderen Akteuren die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für eine Mehrheit der Firmen positiv beeinflussen konnten. Im weniger dynamischen Toggenburg hingegen, scheint das Sozialkapital und somit die (potenzielle) Zusammenarbeit unter den Firmen und zwischen Firmen und anderen Akteuren weniger stark ausgeprägt zu sein. Das regionale Sozialkapital von Firmen scheint eher fragmentiert zu sein und exklusivere Eigenschaften zu besitzen, was sich negativ auf die soziale Kohäsion der Region auswirkt und somit auf deren sozio-ökonomische Entwicklung.

Um diese theoretischen Annahmen zu überprüfen, wurden eine Analyse von Sekundärliteratur (insbesondere für vergangenes regionales Engagement von Firmen), Interviews und der Regionalpresse durchgeführt, basierend auf den folgenden Forschungsfragen:

- 1) Wie beeinflussen lokal verankerte Firmen regionales Sozialkapital und somit die sozio-ökonomische Entwicklung der Region durch regionales Engagement?
- 2) Unterscheidet sich das mit dem regionalen Engagement von Firmen verbundene regionale Sozialkapital bezüglich inklusiven und exklusiven Eigenschaften in der dynamischen Region Rheintal und in der weniger dynamischen Region Toggenburg?

Die Hauptideen der Studie lassen in der Tat darauf schließen, dass das sogenannte Sozialkapital und somit die Zusammenarbeit von Firmen untereinander und mit anderen wichtigen Akteuren wie den Gemeinden für gemeinsame regionale Anliegen im Rheintal stärker ausgeprägt ist als im Toggenburg. Das hängt u.a. damit zusammen, dass das Toggenburg über Jahrzehnte vom Heberlein Unternehmen geprägt war. Obwohl sich dieses für das Wohl seiner Mitarbeitenden einsetzte, hatte dies nicht immer positive Auswirkungen für die Gesamtheit der Toggenburger Firmen. Im Rheintal hat sich hingegen der Arbeitgeberverband Rheintal (AGV) insbesondere seit 1946 sehr stark für regionale Anliegen eingesetzt (insbesondere im Bereich Grenzgänger, welche sehr wichtig für die Industrie des Rheintals sind und später für das duale Ausbildungssystem). Die langjährige Erfahrung des Arbeitgeberverbands scheint sich besonders positiv auf den Erfolg seines Engagements und somit die regionalen Rahmenbedingungen ausgewirkt zu haben.

Im Folgenden werden kurz einige theoretische Überlegungen aufgezeigt, anschliessend werden die Methoden und Fallregionen vorgestellt, gefolgt von den Ergebnissen, einer Synthese/Diskussion und Empfehlungen für die Politik.

2. Theoretische Überlegungen

Regionales Engagement kann definiert werden als eine „aktive Beteiligung von Firmen bei der Beeinflussung und Aufwertung von regionalen produktiven Potenzialen“ (Lengauer & Tödtling, 2010, p. 2 übersetzt aus dem Englischen). Das heisst, dass regionales Engagement als Instrument verstanden werden kann mit welchem Firmen „die Umgebung und Netzwerke, in welche eine Firma eingebettet ist, beeinflussen können“ (Lengauer & Tödtling, 2010, p. 7 übersetzt aus dem Englischen). Im Gegensatz zu anderen Konzepten aus der Management Literatur wie „Corporate Social Responsibility“ oder „Corporate Citizenship“, welche räumlich gesehen verschiedene Ebenen betreffen können, konzentriert sich das Konzept des regionalen Engagements von Firmen auf das direkte lokale Umfeld der Firmen und deren Einfluss auf die regionalen (wirtschaftlichen) Rahmenbedingungen (Lengauer & Tödtling, 2010).

Regionales Engagement scheint besonders in peripheren Regionen eine wichtige Rolle zu spielen, da die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in diesen Regionen im Vergleich zu denjenigen in städtischen Regionen eher ungünstig sind. So mangelt es

beispielsweise an Dienstleistungen für Firmen, Universitäten, Einrichtungen für Forschung und Entwicklung oder an einer adäquaten verkehrstechnischen Erschließung (Trippel et al., 2016). Durch regionales Engagement können Firmen und Unternehmen diese Rahmenbedingungen positiv beeinflussen, was sich schliesslich günstig auf die Entwicklung der gesamten Region auswirkt (Nusmüller, Lengauer, & Tödting, 2009).

Die Auswirkungen regionalen Engagements scheinen für die Regionalentwicklung dann besonders positiv zu sein, wenn Firmen aus verschiedenen Branchen und weitere Akteure für gemeinsame regionale Interessen zusammenarbeiten (Kiese & Schiek, 2016). Wenn sich bestimmte Firmen oder Unternehmer jedoch insbesondere für die eigenen Interessen oder die Interessen einer exklusiven Gruppe engagieren, kann dies negative Auswirkungen für die Region als Ganzes haben (Adler & Kwon, 2002; Putnam, 2000). Dies scheint sich wiederum im regionalen Sozialkapital, welches durch regionales Engagement von den Firmen beeinflusst werden kann, zu spiegeln.

Beim Sozialkapital handelt es sich um „soziale Netzwerke und die Normen der Reziprozität und Vertrauenswürdigkeit, die aus diesen Netzwerken entstehen“ (Putnam, 2000, p. 19 übersetzt aus dem Englischen). Diese Normen und Netzwerke „befähigen Menschen kollektiv zu handeln“ (Woolcock & Narayan, 2002, p. 226 übersetzt aus dem Englischen), d.h. zusammen zu arbeiten. Diese Studie untersucht einerseits das sogenannte „Bonding Social Capital“ von Firmen, d.h. deren Netzwerke der Zusammenarbeit untereinander und andererseits das sogenannte „Bridging Social Capital“, d.h. die Netzwerke von Firmen und anderen regionalen und ausserregionalen Akteuren (vgl. Westlund & Gawell, 2012).

Auf den Grundlagen der bisherigen wissenschaftlichen Literatur (Adler & Kwon, 2002; Fukuyama, 1995; Putnam, 1993, 2000) wurde eine Analyseraster entwickelt. Dieses teilt regionales Engagement in vier verschiedene Typen ein, welche sich hinsichtlich der Akteurszusammensetzung und der Auswirkungen von regionalem Engagement unterscheiden. Akteurszusammensetzung und Auswirkungen können vom Standpunkt aller regionalen Firmen aus gesehen, exklusiv oder inklusiv sein (vgl. Tabelle 1). So ist beispielsweise regionales Engagement, welches sich aus einer Firma oder einer exklusiven Gruppe von Firmen, wie z.B. den Vertretern der Textilindustrie zusammensetzt aus der Perspektive aller regionalen Firmen exklusiv. Regionales Engagement, welches Firmen aus verschiedenen Branchen auf regionaler Ebene einbezieht, ist inklusiv. Analog kann regionales Engagement inklusiven Nutzen für einen Grossteil der regionalen Firmen aus unterschiedlichen Branchen schaffen, oder aber nur für eine exklusive Gruppe von Firmen, wie beispielsweise nur für eine bestimmte Branche. Regionales Engagement kann aber auch räumlich exklusiv sein, wenn es nur eine Gruppe von Firmen und/oder anderen Akteuren auf einer subregionalen Ebene umfasst bzw. nur einen Nutzen auf beispielsweise der Gemeindeebene generiert. Die vorliegende Studie geht nun der Frage nach, ob die verschiedenen Arten von regionalem Engagement von Firmen eine positive oder negative Auswirkung auf das regionale Sozialkapital von Firmen und somit das Potenzial der Zusammenarbeit unter Firmen („Bonding Social Capital“) und zwischen Firmen und anderen wichtigen Akteuren („Bridging Social Capital“) hat.

Tabelle 1. Vier Typen von regionalem Engagement von Firmen basierend auf inklusiven und exklusiven Eigenschaften der Akteurszusammensetzung und der Auswirkungen.

Auswirkungen / Akteurszusammensetzung	Für exklusiven Nutzen	Für inklusiven Nutzen
Exklusiv: Eine Firma oder eine exklusive Gruppe (Firmen und möglicherweise andere Akteure)	Typ 1: Positive Auswirkungen für eine einzelne Firma oder eine exklusive Gruppe -> Schwächung des regionalen Sozialkapitals?	Typ 3: Positive Auswirkungen für eine inklusive Gruppe -> Stärkung des regionalen Sozialkapitals?
Inklusiv: Eine inklusive Gruppe (Firmen und möglicherweise andere Akteure)	Typ 2: Positive Auswirkungen für eine einzelne Firma oder eine exklusive Gruppe -> Schwächung des regionalen Sozialkapitals?	Typ 4: Positive Auswirkungen für eine inklusive Gruppe -> Stärkung des regionalen Sozialkapitals?

3. Methoden

3.1 Datensammlung

Bei der Datensammlung ging es darum, als erstes einen Überblick über die Industriegeschichte der beiden Regionen Rheintal und Toggenburg zu erhalten, um anschliessend konkrete Schlüsselergebnisse regionalen Engagements von Firmen (und anderen Akteuren) zu identifizieren. Ausserdem wurden die Urheber des regionalen Engagements, welches zu diesen Schlüsselergebnissen führte, identifiziert und eruiert, ob dieses Engagement auch einen möglichen Einfluss auf das regionale Sozialkapital hatte, d.h. auf die potenzielle Zusammenarbeit von regionalen Firmen („Bonding Social Capital“) und zwischen Firmen und anderen Akteuren („Bridging Social Capital“) wie Gemeinden oder Schulen, welche für die Regionalentwicklung von Bedeutung sind. Es war nicht Ziel der Studie, eine vollständige Liste von den Ergebnissen regionalen Engagements von Firmen im Zeitraum von 1848 bis 2015 zu erhalten. Es ging vielmehr darum, die Liste auf möglichst aussagekräftige Ergebnisse regionalen Engagements zu reduzieren. Durch die Triangulation von Datenquellen (vgl. Denzin, 1978) wurde die Validität der ausgewählten Schlüsselergebnisse geprüft. Dabei wurden regionale Geschichtsexperten, verschiedene Quellen aus der Sekundärliteratur und Interviewpartner konsultiert. Für den Zeitraum zwischen 2005 und 2015 wurde ausserdem eine Medienrecherche (lokale Zeitungen) durchgeführt. Insgesamt wurden 24 Interviews geführt. Die befragten Personen wurden anhand der „criterion sampling method“ (vgl. Patton, 2002) ausgewählt. Das bedeutet, dass gezielt Interviewpartner ausgesucht wurden, die sich für die Region engagiert haben bzw. über ein grosses Wissen bzgl. Personen, welche sich für die Region engagieren oder engagiert haben, verfügen. Die Mehrheit der Interviewpartner stammt aus den untersuchten Regionen und sind in der verarbeitenden Industrie tätig, deren Anteil sowohl im Rheintal als auch im Toggenburg über dem Schweizer Durchschnitt liegt. Weitere Interviews wurden mit einer Person, welche historische Auskunft zu einer bestimmten Firma geben konnte, mit den Geschäftsleitern der jeweiligen Regionalentwicklungsverbände und mit dem ehemaligen Chef des kantonalen Industrie-, Gewerbe- und Arbeitsamts St. Gallen und seiner langjährigen Mitarbeitern geführt.

3.2 Datenanalyse

Die Datenanalyse umfasst die drei Schritte der Datenreduzierung, Datenanzeige und der Schlussfolgerung und Verifizierung nach Huberman & Miles (1994). Für die Datenreduzierung und -anzeige wurde die Methode des „Temporal Bracketing“ (vgl. Langley, 1999) angewendet. Dabei wurde die industrielle Geschichte der beiden Regionen in verschiedene Phasen eingeteilt, deren Übergang jeweils durch eine Veränderung in der industriellen Struktur gekennzeichnet ist. Das hilft die grosse Menge an Informationen zu strukturieren. Für jede Phase wurden Schlüsselergebnisse regionalen Engagements identifiziert. Die gefundenen Ergebnisse regionalen Engagements wurden sukzessive reduziert bis am Schluss noch die Schlüsselergebnisse übrig blieben.

Die transkribierten Interviews wurden durch eine Kombination von induktivem und deduktivem Vorgehen kodiert (vgl. Schreier, 2014). Dies diente dazu, relevante Themen zu identifizieren, welche mit den Forschungsfragen in Zusammenhang stehen. Um einen Überblick über die Daten zu erhalten, wurden verschiedene thematische Tabellen erstellt.

Auf der Grundlage der sich herauskristallisierenden Daten wurden Schlussfolgerungen gezogen, welche durch Datentriangulation verifiziert wurden. Als Quellen für die Zitate im Ergebnisteil wurden fiktive Namen, wie beispielsweise Peter oder Emil gewählt, um die Anonymität der Interviewpartner zu gewährleisten.

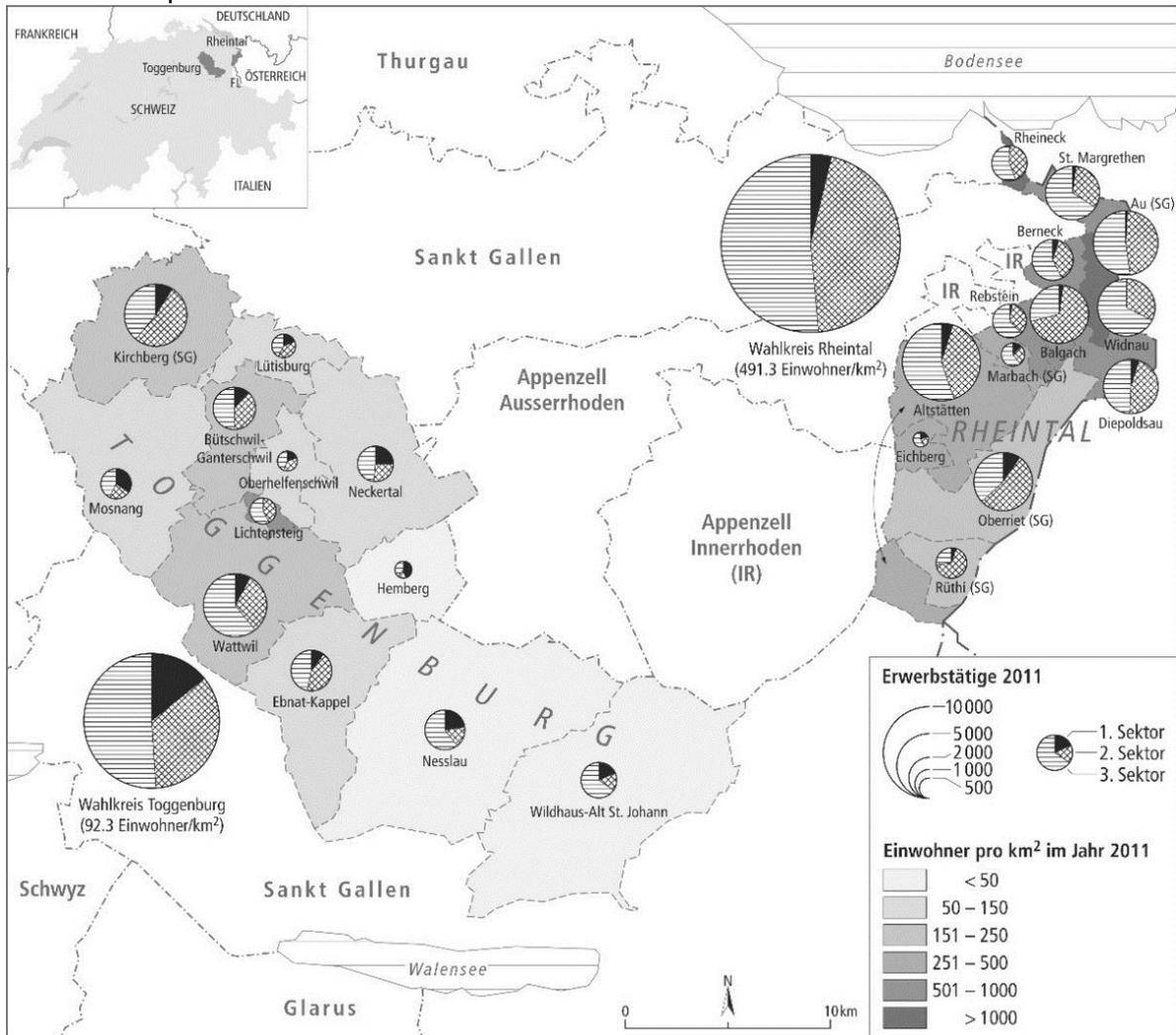
4. Fallregionen

Bei den Fallregionen handelt es sich um Toggenburg⁴ und um St. Galler Rheintal⁵ (vgl. Abbildung 1). Beide Regionen liegen sehr nahe beieinander im Kanton St. Gallen, haben jedoch im Verlaufe der Zeit ganz unterschiedliche Entwicklungspfade zurückgelegt. Sie werden als „peripher“ bezeichnet, da sie ausserhalb der 5 Schweizer Metropolregionen Genf-Lausanne, Bern, Basel, Zürich und Südtessin liegen (vgl. Definition von Lagendijk & Lorentzen, 2007). Somit sind sie Teil der Regionen, welche im Rahmen der Neuen Regionalpolitik (NRP), welche sich für die Entwicklung der ländlichen Regionen und Berggebiete einsetzt, Anspruch auf finanzielle Unterstützung haben (OECD, 2011).

⁴ Die Region Toggenburg entspricht in dieser Studie dem «Wahlkreis Toggenburg» und umfasst die Gemeinden Bütschwil-Ganterschwil, Ebnat-Kappel, Hemberg, Kirchberg, Lichtensteig, Lütisburg, Mosnang, Neckertal, Nesslau-Krummenau, Oberhelfenschwil, Wattwil und Wildhaus-Alt St. Johann.

⁵ Die Region Rheintal entspricht in dieser Studie dem «Wahlkreis Rheintal» und umfasst die Gemeinden Altstätten, Au, Balgach, Berneck, Diepoldsau, Eichberg, Marbach, Oberriet, Rebstein, Rheineck, Rüthi, St. Margrethen und Widnau.

Abbildung 1. Die Fallregionen Toggenburg und St. Galler Rheintal und wichtige Kennzahlen zu Anzahl und Anteil der Erwerbstätigen in den drei Sektoren und zu den Einwohnern pro km² im Jahr 2011.



Quelle: Karte Bundesamt für Landestopographie swisstopo. Zahlen: Bundesamt für Statistik (BFS). Kartographie: Alexander Hermann, Geographisches Institut Universität Bern (GIUB).

Die ständige Wohnbevölkerung betrug im Jahr 2013 im Rheintal 69'612 und im Toggenburg 45'261. Die Anzahl Einwohner in den jeweiligen Gemeinden beider Regionen ist relativ gering: die zwei grössten Gemeinden im Toggenburg sind Kirchberg und Wattwil mit 8'522 und 8'425 Einwohnern. Die grösste Gemeinde im Rheintal ist Altstätten mit 11'168 Einwohnern (Kanton St. Gallen, Fachstelle für Statistik, 2013). Das Rheintal liegt an der Grenze zu Österreich und Liechtenstein.

Im als weniger dynamisch eingestuftem Toggenburg sind nur wenige Firmen aus den typischen Wachstumsindustrien z.B. dem Informations- und Kommunikationsbereich, der Elektrotechnik oder der Pharmazie angesiedelt (Anderegg, 2011). Ausserdem kam es in den letzten Jahren zu einer Abnahme der Bevölkerung und der Beschäftigten. So ging die Anzahl Beschäftigter im Toggenburg zwischen 1990 und 2000 leicht zurück, stark jedoch zwischen 1990 und 2011/2013 (insgesamt -6%). Dieser Rückgang hing mit der Schliessung des Heberlein Unternehmens zusammen. Das als dynamisch eingestufte Rheintal, welches sich zu einem wichtigen Standort von High-tech Firmen entwickeln konnte, gehört zu den Regionen mit der stärksten Zunahme (27%) an Beschäftigten in derselben Zeitspanne (Gröble, Benson, & Flockerzi, 2015).

5. Ergebnisse

5.1 Regionales Engagement Typ 1 (Exklusive Akteurszusammensetzung für exklusiven Nutzen)

5.1.1 Die lange Vorherrschaft des Heberlein Unternehmens im Toggenburg

Regionales Engagement, welches auf einer exklusiven Akteurszusammensetzung basiert und exklusiven Nutzen generiert (Typ 1), hat das Potenzial regionales Sozialkapital (RSK) und somit das Potenzial einer Zusammenarbeit auf regionaler Ebene negativ zu beeinflussen. Im Anhang sind die Ergebnisse regionalen Engagements und dessen Akteure chronologisch aufgelistet (vgl. Anhang Tabellen 9 und 10).

Diese Art von regionalem Engagement war im Toggenburg lange Zeit vorherrschend, als das Heberlein Textil Unternehmen sich für seine eigenen Interessen engagierte mit dem hauptsächlichen Ziel, die eigenen Arbeiter an die Firma zu binden (Fischer & Oswald, 1997) (vgl. Tabelle 2, Ergebnisse 7, 8 und 10).

Tabelle 2. Ergebnisse regionalen Engagements (Typ 1) und dessen Auswirkungen auf das regionale Sozialkapital im Toggenburg.

Phase 1: Anfang des 19. Jahrhunderts bis 1880er "Blüte der Buntweberei"	
Ergebnis 1	1848: Gründung eines Fabrikantenvereins (Textilindustrie)
Auswirkungen auf das RSK	Eher Schwächung des RSK
Phase 3: 1920er bis 1980er "Wachstum und Blüte des Heberlein Unternehmens"	
Ergebnis 7	1924: Einweihung des "Volkshaus" in Wattwil
Auswirkungen auf das RSK	Eher Schwächung des RSK
Ergebnis 8	1939: Bau einer Arbeitersiedlung
Auswirkungen auf das RSK	Eher Schwächung des RSK
Ergebnis 9	1943: Gründung der Arbeitgebervereinigung Ebnat-Kappel
Auswirkungen auf das RSK	Eher Schwächung des RSK
Ergebnis 10	1969: Bau von drei Hochhäusern für die Mitglieder der Geschäftsleitung
Auswirkungen auf das RSK	Eher Schwächung des RSK

*RSK: Regionales Sozialkapital.

Das Heberlein Unternehmen, welches 1835 als Garnfärberei gegründet wurde, konnte die Krise der Textilindustrie in den 1920ern erfolgreich überwinden und erlebte insbesondere nach dem Zweiten Weltkrieg eine Blütezeit, als es das vollsynthetische Filamentgarn Helanca auf den Markt einführte (Holenstein, 2015). Während im Jahr 1895 nur 45 Angestellte im Heberlein Unternehmen arbeiteten, waren es 1940 bereits ungefähr 1'000 (Fischer & Oberli, 1993). Die Anzahl Beschäftigter erreichte ihren Höhepunkt im Jahr 1971 mit 2'434 Angestellten (Wickli, 2015). Die Familie Heberlein engagierte sich stark für ihre Angestellten, beispielsweise durch den Bau eines Volkshauses, um deren kulturelles Leben zu fördern oder durch den Bau von Wohnsiedlungen (Anderegg, 2015) (vgl. Tabelle 2, Ergebnisse 7, 8 und 10). Diese Einrichtungen kamen insbesondere dem Unternehmen selbst, den Angestellten und der Gemeinde Wattwil zugute. Das bedeutet, dass der Nutzen von einer regionalen Perspektive aus exklusiv war. Peter, ein Kenner der Geschichte der Familie Heberlein und ihres Unternehmens betont:

«[...] die ganze Region hat gespürt, dass das wie eine Familie war die Heberlianer, z.T. ist das auch vielleicht zu einem Problem geworden, es gab dann gewisse Sachen, wovon

nur die Betriebsangehörigen und ihre Familien profitieren konnten und andere nicht» (Peter TB, 2015).

Das war auch der Grund, weshalb es nicht zu einer Zusammenarbeit unter den Firmen der gesamten Region kam. Als Gegengewicht zur mächtigen Heberlein gründeten die Geschäftsführer der wichtigsten Firmen der Nachbargemeinde Ebnat-Kappel eine eigene Arbeitgebervereinigung (vgl. Tabelle 2, Ergebnis 9). Emil nennt den Grund dafür:

«[...]der Kampf war um Ressourcen gewesen, also wer hat die Industriemitarbeiter [...] - Darum hat man auch geschaut, dass die Firmen soziale Projekte machten, Heberlein war ein Pionier in Sachen sozialer Wohnungsbau für die Mitarbeiter, um diese an sich an die Firma zu binden» (Emil, TB, 2014).

Diese Beispiele zeigen, dass „auch wenn Sozialkapital für einen zentralen Akteur nützlich ist, kann es negative Auswirkungen für die weitere Umgebung dieses Akteurs haben“ (Adler & Kwon, 2002, p. 22, übersetzt aus dem Englischen). Regionales „Bonding“ und „Bridging Social Capital“ war fragmentiert, was die Zusammenarbeit von regionalen Firmen und Gemeinden während einer langen Zeit erschwerte. Im Jahre 2001 musste die Heberlein ihre Türen schliessen.

Ein weiteres Beispiel dieses Typs von regionalem Engagement ist der Fabrikantenverein, welcher durch die damals einflussreichsten Textilfabrikanten im Jahr 1848 gegründet wurde (vgl. Tabelle 2, Ergebnis 1). Mit der Gründung dieses Vereins wollten die Fabrikanten ihre Interessen bündeln mit dem Hauptziel, ihre Mitarbeiter an die eigenen Firmen zu binden (Fischer & Oberli, 1993). Obwohl die Fabrikanten damit das „Bonding Social Capital“ unter den Mitgliedern des Fabrikantenvereins stärken konnten, schlossen sie wahrscheinlich Firmen aus anderen Branchen aus, was zu einer Schwächung des allgemeinen Sozialkapitals auf regionaler Ebene geführt haben könnte.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass regionales Engagement, welches eine Firma oder eine exklusive Gruppe von z.B. mehreren grossen und einflussreichen Firmen begünstigt, negative Auswirkungen auf das regionale Sozialkapital und somit das Potenzial einer Zusammenarbeit auf regionaler Ebene haben kann. Das Heberlein Unternehmen hat die Geschichte des Toggenburgs lange Zeit geprägt. Obwohl sich die Familie Heberlein für ihre Mitarbeiter und die Gemeinde Wattwil engagierte, in welcher sie aufgrund vieler öffentlicher Ämter auch politischen Einfluss hatte (Anderegg, 2015), war ihr Engagement vom Standpunkt aller regionalen Firmen aus oft exklusiv. Die spezifische industrielle Konstellation des Toggenburgs, welche durch den Einfluss des Heberlein Unternehmens, der Spinnerei und Weberei Dietfurt, der Arbeitgebervereinigung Ebnat-Kappel und der Tourismusindustrie im oberen Toggenburg gekennzeichnet war, erschwerte eine erfolgreiche regionale Zusammenarbeit unterschiedlicher Akteure für gemeinsame Interessen, was bis heute spürbar ist.

5.1.2 Zusammenarbeit zwischen Firmen der Textilindustrie im Rheintal

Im Rheintal konnten nur zwei Ergebnisse regionalem Engagement basierend auf exklusiver Akteurszusammensetzung für exklusiven Nutzen (Typ 1) zugeordnet werden (vgl. Tabelle 3).

Table 3. Ergebnisse regionalen Engagements (Typ 1) und dessen Auswirkungen auf das regionale Sozialkapital im Rheintal.

Phase 2: 1880er bis 1920er "Blüte der Stickereiindustrie"	
Ergebnis 4	1908: Gründung des Rheintalischen Industrievereins (Textilindustrie)
Auswirkungen auf das RSK*	Eher Schwächung des RSK
Phase 3: 1920er bis 1980er "Diversifizierung der Industrien"	
Ergebnis 7	1936: Gründung des Arbeitgeberverbands (Textilindustrie)
Auswirkungen auf das RSK	Eher Schwächung des RSK

*RSK: Regionales Sozialkapital.

Zunächst gründete Albert Geser, der Schwiegersohn von Jacob Rohner (Gründer eines Stickereibetriebs im Jahre 1873) den Rheintalischen Industrieverein. Dieser hatte zum Ziel vor dem Hintergrund eines Arbeiterstreiks die Interessen der Industriellen gegenüber deren Arbeiter zu bündeln und durchzusetzen (Heuscher, 2004) (vgl. Tabelle 3, Ergebnis 4). Das zweite Ergebnis regionalen Engagements vom Typ 1 war die Gründung der Vorgängerorganisation des heutigen Arbeitgeberverbands Rheintal im Jahre 1936 (vgl. Tabelle 3, Ergebnis 7). Das Hauptziel seiner Mitglieder war es, sich für die gemeinsamen Interessen bezüglich der Grenzgänger, welche unerlässliche Arbeitskräfte für die Industrie des Rheintals waren (und immer noch sind), einzusetzen (Müller, 1986). In beiden Fällen wurden jedoch Unternehmen, die nicht der Textilindustrie angehörten, ausgeschlossen. Während das Sozialkapital der Mitglieder der Vereinigungen gestärkt werden konnte, kam es wohl zu einer Schwächung des Sozialkapitals auf regionaler Ebene. Der Arbeitgeberverband, welcher 1936 gegründet wurde, nahm ab 1946 jedoch Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen auf. Durch die grössere Mitgliederzahl gewann er an Einfluss und entwickelte sich zu einem wichtigen Akteur regionalen Engagements, welcher bis heute inklusiven Nutzen generiert (Müller, 1986).

Schlussfolgernd kann festgehalten werden, dass durch die Zusammenarbeit von Mitgliedern einer bestimmten Industrie das gruppeninterne Sozialkapital gestärkt werden kann. Dies kann jedoch negative Auswirkungen auf das Sozialkapital und somit die potenzielle Zusammenarbeit haben, welche die Firmen auf regionaler Ebene umfasst. Es sei denn, dass die verschiedenen exklusiven Gruppen zusammenarbeiten. Darauf gibt es jedoch keine Hinweise in den Quellen.

5.2 Regionales Engagement Typ 4 (inklusive Akteurszusammensetzung für inklusiven Nutzen)

5.2.1 Langjährige formelle Zusammenarbeit im Rheintal

Regionales Engagement vom Typ 4, welches auf einer inklusiven Akteurszusammensetzung basiert und inklusiven Nutzen hervorbringt, hat das Potenzial, regionales Sozialkapital zu stärken.

Der AGV (Arbeitgeberverband) Rheintal konnte durch sein regionales Engagement nachhaltig zur sozio-ökonomischen Entwicklung des Rheintals beitragen. Als der Verband sich im Jahre 1946 dazu entschloss, Mitglieder aus verschiedenen Branchen aufzunehmen, begann er inklusiven Nutzen für die Firmen zu schaffen. Durch seine Aktivitäten konnte er das „Bonding“ und „Bridging Social Capital“ auf regionaler und überregionaler Ebene stärken. Das „Bonding Social Capital“ konnte der Verband durch eine Zusammenarbeit für gemeinsame regionale Interessen der Firmen stärken. Ein Beispiel hierfür ist dessen Einsatz für die Grenzgänger, auf welche ein Grossteil der Firmen des Rheintals angewiesen ist (Müller, 1986). Dieses Engagement führte zum Abschluss verschiedener Verträge (vgl. Tabelle 4, Ergebnisse 11, 12, 13).

Tabelle 4. Ergebnisse regionalen Engagements (Typ 4) und dessen Auswirkungen auf das regionale Sozialkapital im Rheintal.

Phase 3: 1920er bis 1980er "Diversifizierung der Industrien"	
Ergebnis 8	1970: Öffnung der Hochschule für Technik (NTB) Buchs, heute Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs
Auswirkungen auf das RSK*	Eher Stärkung des(über-)RSK
Ergebnis 9	1971: Image Kampagne für die Region
Auswirkungen auf das RSK	Eher Stärkung des RSK
Ergebnis 10	1975: Gründung der Kantonsschule Heerbrugg
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Ergebnis 11	1977: Doppelbesteuerungsabkommen mit Österreich
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Ergebnis 12	1979: Staatsvertrag zugunsten der Grenzgänger
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Phase 4: 1980er bis 2015 "Industrieller Strukturwandel"	
Ergebnis 13	1992: Vereinfachung des Bewilligungsverfahrens für Grenzgänger
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Ergebnis 15	1999: Gründung des Vereins "Chancental Rheintal"
Auswirkungen auf das RSK	Eher Stärkung des RSK
Ergebnis 16	2002: Gründung der International School Rheintal, Buchs
Auswirkungen auf das RSK	Eher Stärkung des(über-)RSK
Ergebnis 17	2002: Projekt "Schule und Wirtschaft"
Auswirkungen auf das RSK	Eher Stärkung des RSK
Ergebnis 18	2005: Gründung des Vereins "St. Galler Rheintal" für die Regionalentwicklung
Auswirkungen auf das RSK	Eher Stärkung des RSK
Ergebnis 19	2007: Gründung des Vereins "Chance Industrie Rheintal"
Auswirkungen auf das RSK	Eher Stärkung des RSK

*RSK: Regionales Sozialkapital.

Eine weitere wichtige Aktivität des AGV ist die Förderung des dualen Bildungssystems. Dabei handelt es sich um ein Bildungssystem, welches eine Lehre bei einem Unternehmen mit dem Unterricht an einer Berufsschule verbindet. Die Förderung dieses Systems ist eine weitere Massnahme des AGV, um dem Fachkräftemangel, welcher in peripheren Regionen besonders stark ausgeprägt ist, entgegenzuwirken. Im Verlaufe der Zeit gelang es dem AGV ein Milieu des Vertrauens und der Zusammenarbeit für gemeinsame Interessen zu schaffen (vgl. Putnam, 1995).

Was das „Bridging Social Capital“ betrifft, engagierte sich der AGV Rheintal bereits 1971 für eine verbesserte Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Gemeinden, indem er den Gemeinden die Durchführung einer gemeinsamen Image Kampagne für die Region vorschlug (Müller, 1986) (vgl. Tabelle 4, Ergebnis 9). Der AGV unter der Leitung des damaligen Präsidenten Karl Stadler startete 1999 den Versuch, diese Zusammenarbeit zu institutionalisieren, indem der Verein „Chancental Rheintal“ aufgebaut wurde (vgl. Tabelle 4, Ergebnis 15). Dies war der Prototyp für den Regionalentwicklungsverein „St.

Galler Rheintal“, welcher 2005 gegründet wurde (vgl. Tabelle 4, Ergebnis 18). In diesem Zusammenhang hält Paul fest:

«[...] das Bewusstsein ist geschärft worden auch mit allen Rheintaler Gemeinden, dass man da etwas gemeinsam machen muss. Das war eine ziemlich mühsame Zangengeburt und am Schluss geht es dann ums Geld. Aber es wurde etabliert, es wurde auch hier Pionierarbeit geleistet» (Paul RT, 2014).

René betont, dass „die Zusammenarbeit mit den Gemeinden [...] vor allem über den Verein St. Galler Rheintal [läuft]“ (Réne RT, 2014). Das heisst, dass es sich um eine wichtige Plattform handelt, wo sich Vertreter der Gemeinden und des AGV treffen. Bernd unterstreicht: „Wir haben einen sehr guten AGV, also wir bewirken wirklich etwas und ich glaube, das ist auch über die Region hinaus bekannt und anerkannt, dass es uns eigentlich immer wieder gelingt, die verschiedenen Gruppen zusammenzubringen“ (Bernd RT, 2015). Obwohl diese Zusammenarbeit nicht immer einfach zu sein scheint, setzen sich der AGV und der Verein St. Galler Rheintal stark dafür ein. Zusätzlich engagiert sich der AGV auch für die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Schulen, beispielsweise durch die Teilnahme am Projekt „Schule und Wirtschaft“ (gestartet 2002, vgl. Tabelle 4, Ergebnis 17). Im Rahmen dieses Projekts werden jedes Jahr 13 Anlässe organisiert, bei welchen die Schüler über eine Lehre in einem Unternehmen informiert werden und Auskunft darüber erhalten, wie man sich auf eine Stelle bewirbt. Ein anderes Beispiel sind die Aktivitäten des Vereins „Chance Industrie Rheintal“ (vgl. Tabelle 4, Ergebnis 19), welches sich ebenfalls zum Ziel gesetzt hat, die Jugend über eine Stelle in einem Rheintaler Unternehmen zu informieren. Dies sind gute Beispiele der Zusammenarbeit verschiedener Akteure („Bridging Social Capital“), wie Bernd betont:

«Da kommen viele andere Arbeitgeberverbände und Organisationen zu uns und sagen: Wie machen Sie das? Ich kenne alle Schulleiter der Oberstufe und die sind wirklich auch, richten eigentlich ihre Ziele in der Ausbildung, dass es eigentlich der Talschaft auch hilft, dass man eigentlich sagt, wir bereiten die Leute so vor, dass wenn sie hier bleiben wollen, eine gute Ausbildung haben, um einen guten Job zu finden. Und das ist glaube ich wirklich einzigartig, das, was wir da zu Stande bringen durch eine ganz enge Zusammenarbeit mit der Oberstufe mit den Schulen und auch mit den Betrieben» (Bernd RT, 2014).

Durch die Zusammenarbeit mit Arbeitgeberverbänden der benachbarten Regionen in der Schweiz, in Österreich und im Liechtenstein, konnte der AGV auch das überregionale „Bonding Social Capital“ beeinflussen, wie Paul bestätigt:

«[...] wo wir auch noch einen engen Kontakt haben ist zu den benachbarten Wirtschaftsverbänden also Industrie- und Handelskammer Vorarlberg, Industriellenvereinigung im Vorarlberg, da gibt es ja zwei Verbände, dasselbe im Fürstentum Liechtenstein, dasselbe AGV Werdenberg, Oberrheintal, Buchs und auch Rorschach» (Paul RT, 2014).

Durch die Beteiligung des AGV an der Gründung des Neutechnikums Buchs (1970, vgl. Tabelle 4, Ergebnis 8) und der International School Rheintal (2002, vgl. Tabelle 4, Ergebnis 16), konnte der AGV die überregionale Zusammenarbeit stärken und auch davon profitieren. Durch eine überregionale Zusammenarbeit ist die Wahrscheinlichkeit, eine kritische Masse an Studenten anzuziehen, viel grösser. Das Fehlen einer kritischen Masse ist gerade in peripheren Regionen ein häufiges Problem.

Der Vorteil von regionalem Engagement im Rahmen einer Institution wie einem Arbeitgeberverband oder einem Regionalentwicklungsverband besteht darin, dass die Zusammenarbeit das Engagement von Einzelnen oft überdauert. Institutionen sind auch resistenter gegenüber opportunistischem Handeln von Individuen, da dieses sanktioniert werden kann (Freitag et al., 2014). Trotzdem ist es unerlässlich, dass sich bestimmte

Schlüsselpersonen für ein Projekt engagieren, wie Adrian fürs Rheintal bestätigt: „Seit Anfang der 90er Jahre hat es hier sehr engagierte Leute“ (Adrian RT, 2015).

Ein weiteres Ergebnis regionalen Engagements vom Typ 4, ist die Gründung der Kantonsschule Heerbrugg im Jahre 1975 (vgl. Tabelle 4, Ergebnis 10). Es konnte jedoch nicht eruiert werden, ob sich dieses Engagement positiv auf das regionale Sozialkapital ausgewirkt hat. Dies scheint jedoch eher unwahrscheinlich zu sein, insbesondere in Anbetracht dessen, dass die beiden Gemeinden Altstätten und Heerbrugg bezüglich des Standorts der Schule in Konkurrenz zueinander standen (Rohner, 2014).

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass formelle Institutionen ein grosses Potenzial aufweisen, um „Bonding“ und „Bridging Social Capital“ regionaler Firmen positiv zu beeinflussen, wie das Beispiel des AGV Rheintal zeigt. Schlüsselpersonen scheinen eine wichtige Rolle als Initianten von Projekten zu spielen. Ausserdem scheinen die Mitglieder des AGV Rheintal dieser Organisation grosses Vertrauen zu schenken, was mit deren langjähriger Erfahrung in der Vertretung gemeinsamer Interessen zusammenzuhängen scheint.

5.2.2 Formelle Zusammenarbeit in den Kinderschuhen im Toggenburg

Das Engagement von Unternehmen, welches auf einer inklusiven Akteurszusammensetzung basiert und inklusiven Nutzen hervorbringt (Typ 4), unterscheidet sich zwischen dem Toggenburg und dem Rheintal hinsichtlich mehrerer Aspekte. So wurde die Arbeitgebervereinigung auf regionaler Ebene im Toggenburg erst 1986 gegründet, d.h. 50 Jahre später als der AGV Rheintal (vgl. Tabelle 5, Ergebnis 13).

Table 5. Ergebnisse regionalen Engagements (Typ 4) und dessen Auswirkungen auf das regionale Sozialkapital im Toggenburg.

Phase 2: 1880er bis 1920er "Blüte der Stickereiindustrie"	
Ergebnis 5	1910: Eröffnung der Bodensee-Toggenburg-Bahn Abschnitt St. Gallen - Wattwil
Auswirkungen auf das RSK*	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Phase 3: 1920er bis 1980er "Wachstum und Blüte des Heberlein Unternehmens"	
Ergebnis 11	1970: Gründung des regionalen Busbetriebs Lichtensteig-Wattwil-Ebnat-Kappel (BLWE)
Auswirkungen auf das RSK	Eher Stärkung des RSK
Ergebnis 12	1970: Gründung der Kantonsschule Wattwil
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Phase 4: 1980er bis 2015 "Industrieller Strukturwandel und Schliessung des Heberlein Unternehmens"	
Ergebnis 13	1986: Gründung der regionalen Arbeitgebervereinigung
Auswirkungen auf das RSK	Eher Stärkung des RSK
Ergebnis 14	1969-2015: Verschiedene Strassenumfahrungen
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Ergebnis 15	2006: Gründung des Vereins toggenburg.ch für die Regionalentwicklung
Auswirkungen auf das RSK	Sollte das RSK stärken
Ergebnis 16	2010: Projekt "Konzept+" (Image Kampagne)
Auswirkungen auf das RSK	Sollte das RSK stärken
Ergebnis 17	Ab 2013: Einsatz für den Standort und die Renovierung der Kantonsschule Wattwil
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Ergebnis 18	2013: Projekt "Toggenburger Manifest"
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Ergebnis 19	2013: Brief an die Präsidenten der Gemeinden, um diese für eine verstärkte Zusammenarbeit zu motivieren
Auswirkungen auf das RSK	Sollte das RSK stärken

*RSK: Regionales Sozialkapital.

Das hängt mit der langen Vorherrschaft des Heberlein Unternehmens zusammen, welches sich oft für die eigenen Interessen engagiert hat und der damit verbundenen Gründung der Arbeitgebervereinigung Ebnat-Kappel, welche noch heute existiert. Ausserdem war es der damalige Chef des kantonalen Industrie-, Gewerbe- und Arbeitsamts St. Gallen Jakob Göldi, welcher die Firmen dazu motivierte, eine Arbeitgebervereinigung auf regionaler Ebene zu gründen. Das unterstreicht den extrinsischen Charakter der Motivation. Thomas sagt dazu: „Toggenburger Unternehmer muss man zu ihrem Glück zwingen, d.h. normalerweise sind sie nicht unbedingt organisiert“ (Thomas RT, 2014). Nichtsdestotrotz konnte durch die Gründung dieser Vereinigung das regionale „Bonding Social Capital“ gestärkt werden, wie Emil betont:

«[Aus dieser Vereinigung] haben sich gute Sachen gebildet, vor allem bei den Industrien, dass sie sich ausgetauscht haben und miteinander zusammenarbeiten, sie machen zusammen glaube ich mittlerweile heute die Ausbildungen, sie arbeiten füreinander in der Entwicklung, weil sie wissen der kann das, der hat die und die Spezialitäten und da

hat sich etwas daraus ergeben, das früher nicht war, weil man gar nicht wusste, was der andere macht und jetzt gehen die zueinander und tauschen sich aus [...]» (Emil TB, 2014).

Emil fügt hinzu, dass sich nur einzelne Unternehmen engagieren, d.h. „ [...] eher grössere Betriebe, die ein gewisses Gewicht haben“ (Emil TB, 2014). Ähnlich wie im Rheintal scheint das Engagement der Arbeitgebervereinigung stark mit der Persönlichkeit von Schlüsselpersonen zusammenzuhängen, wie beispielsweise des Präsidenten, wie Thomas meint: „bei uns [ist es] halt einfach meistens so, dass grundsätzlich der Präsident macht etwas oder macht nichts“ (Thomas TB, 2014). Er betont: „Das hängt vom jeweiligen Präsidenten ab, ob er etwas macht oder nicht. Aber das kommt immer auf die Person drauf an, aber nicht auf die Organisation selber“ (Thomas TB, 2014). Mehrere Interviewpartner nannten Zeitmangel als die häufigste Ursache, weshalb ein Unternehmer sich nicht zusätzlich für die Region engagiert (Albert TB, 2014; Emil TB, 2014; Alain TB, 2014). Insbesondere, wenn junge Unternehmer eine Firma gründen oder eine bereits bestehende Firma übernehmen, fehlt die Zeit, um sich zusätzlich für die Region zu engagieren.

Was das „Bridging Social Capital“ betrifft, begann sich die Vorstellung einer intensiveren regionalen Zusammenarbeit im Jahre 1970 zu verfestigen, als das Heberlein Unternehmen den Aufbau eines Busbetriebs initiierte, da viele Mitarbeiter von ihrem Wohnort aus nicht zu Fuss zur Arbeit kommen konnten (Calderara, 2012) (vgl. Tabelle 5, Ergebnis 11). Weitere regionale Unternehmen, die Gemeinden Lichtensteig, Wattwil und Ebnat-Kappel, der Handwerker- und Gewerbeverein Wattwil, sowie die Migros St. Gallen zählten zu den Gründungsmitgliedern (BLWE (Busbetrieb Liechtenstein-Wattwil-Ebnat-Kappel), n.d.). Es war jedoch schwierig, diese verschiedenen Akteure zusammenzubringen (Calderara, 2012). Durch die Aktivitäten der 2006 gegründeten Regionalentwicklungsorganisation Region Toggenburg konnte das „Bridging Social Capital“ auch beeinflusst werden. Beispielsweise durch eine Imagekampagne oder das Projekt „Toggenburger Manifest“, welches zum Ziel hatte wichtige kantonale Investitionen fürs Toggenburg zu unterstützen und zu begleiten (vgl. Tabelle 5, Ergebnisse 16 und 18). Grundsätzlich gestaltet sich die Zusammenarbeit zwischen den Gemeinden jedoch als schwierig, wie Georg bestätigt:

«[...] aber der regionale Zusammenhalt, es schaut jeder ein bisschen für sich, das ist auch ein Problem. Ich denke Wattwil ist eine Zentralstelle vom Toggenburg und man hat vor ein paar Jahren darüber abgestimmt, ob es dort ein Sportzentrum geben soll, das war etwa vor drei, vier Jahren und dann hat man es nicht fertiggebracht, dass die Toggenburger Gemeinden wirklich zusammengestanden sind und dass man das Zentrum in Wattwil zustande gebracht hätte [...]» (Georg TB, 2014).

Diese mangelnde Bereitschaft zur Zusammenarbeit war einer der Gründe, weshalb einige Firmen der Region einen Brief an die Gemeindepräsidenten verfassten (vgl. Tabelle 5, Ereignis 19): „Von Unternehmerseite wurde ein Vorstoss gemacht an die drei Gemeindepräsidenten, Ebnat-Kappel, Wattwil und Lichtensteig, man möge fusionieren. Das ist freundlicherweise unter den Tisch gekehrt worden [...]“ (Martin TB, 2014). Dieses Engagement ist noch relativ jung (2013), weshalb sich das Vertrauen und die Bereitschaft der Gemeinden zusammenzuarbeiten noch entwickeln muss.

Isidor Grauer-Frey und andere Vertreter der Stickereiindustrie engagierten sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts für einen Bahnanschluss des Toggenburgs (vgl. Tabelle 5, Ergebnis 5). Die regionalen Firmen engagierten sich auch für den Bau der Kantonsschule am Standort Wattwil, welche 1970 eröffnet werden konnte und 2013 für deren Sanierung und dafür, dass der Standort Wattwil beibehalten werden konnte (vgl. Tabelle 5, Ergebnisse 12 und 17). Einige Firmen engagierten sich ebenfalls für die Umfahrungsstrassen (vgl. Tabelle 5, Ergebnis 14). Es scheint jedoch sehr schwierig zu sein, diesbezüglich einen Konsens zu finden, da verschiedene Interessen vorhanden

sind (Martin TB, 2014). Diese Beispiele stehen eher isoliert da und es ist ungewiss, ob diese Art von Engagement einen Einfluss auf das regionale Sozialkapital hatte. Eine überregionale Zusammenarbeit scheint im Toggenburg eher weniger präsent zu sein, insbesondere im Vergleich zum Rheintal.

Im Toggenburg gibt es folglich auch Beispiele von Engagement, welches auf einer inklusiven Akteurszusammensetzung basiert und inklusiven Nutzen generiert und das Potenzial hat, regionales Sozialkapital zu stärken. Dieses Engagement steht im Vergleich zum Rheintal jedoch noch am Anfang. Es konnte in keiner der beiden Regionen ein Fall von regionalem Engagement, welches auf einer inklusiven Akteurszusammensetzung basiert und exklusiven Nutzen generiert (Typ 2), identifiziert werden.

5.3 Regionales Engagement Typ 3 (exklusive Akteurszusammensetzung für inklusiven Nutzen)

5.3.1 Pionier-Engagement von Firmen aus der Textilindustrie im Toggenburg

In beiden Regionen konnte regionales Engagement, welches auf einer exklusiven Akteurszusammensetzung basiert und – absichtlich oder nicht – einen inklusiven Nutzen generiert (Typ 3), identifiziert werden. Der Einfluss dieser Art von Engagement auf das regionale Sozialkapital ist ungewiss.

Im Toggenburg gründeten 11 Unternehmen der Textilindustrie während der Blütezeit der Buntweberei eine Bank (vgl. Tabelle 6, Ergebnis 2), welche wohl für die Mehrheit der regionalen Firmen von Nutzen war.

Tabelle 6. Ergebnisse regionalen Engagements (Typ 3) und dessen Auswirkungen auf das regionale Sozialkapital im Toggenburg.

Phase 1: Anfang 19. Jahrhundert bis 1880er "Blüte der Buntweberei"	
Ergebnis 2	1863: Gründung der Toggenburger Bank
Auswirkungen auf das RSK*	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Ergebnis 3	1870: Eröffnung des Abschnitts Wil-Ebnat der Toggenburger Bahn
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Phase 2: 1880er bis 1920er "Blüte der Stickereiindustrie"	
Ergebnis 4	1881: Gründung der Toggenburger Webereischule
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Ergebnis 6	1907-1917: Flusskorrektur Thur
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss

*RSK: Regionales Sozialkapital.

Ein weiteres Beispiel ist das Engagement von sieben Vertretern der Textilindustrie für den Eisenbahnausbau im Toggenburg in derselben Phase (vgl. Tabelle 6, Ergebnis 3) oder das Engagement von Georges Heberlein für die Korrektur der Thur, welches positive Auswirkungen für die gesamte Region hatte (vgl. Tabelle 6, Ergebnis 6). Ein weiteres Beispiel dieser Art von Engagement ist der Einsatz des Textilunternehmers Fritz Abderhalden, welcher sich vor dem Hintergrund der Krise der Textilindustrie für den Aufbau einer Webereischule, welche 1881 eröffnet wurde, einsetzte (vgl. Tabelle 6, Ergebnis 4). Es ist jedoch ungewiss, ob sich diese Art von Engagement auch auf das regionale Sozialkapital auswirkt.

5.3.2 Engagement von Schlüsselpersonen für gemeinsamen Nutzen im Rheintal im Verlaufe der Zeit

Im Rheintal engagierte sich der Lehrer und Unternehmer Karl Völker im 19. Jahrhundert für die Korrektur des Rheins und den Bau einer Eisenbahn, indem er versuchte die lokalen Gemeinden und deren Bewohner von den Vorteilen einer Eisenbahn zu überzeugen (vgl. Tabelle 7, Ergebnis 1).

Tabelle 7. Ergebnisse regionalen Engagements (Typ 3) und dessen Auswirkungen auf das regionale Sozialkapital im Rheintal.

Phase 1: Anfang des 19. Jahrhunderts bis 1880er "Vorherrschen der Baumwollspinnerei und -weberei/Handstickerei"	
Ergebnis 1	1858: Eröffnung des Bahnabschnitts Rorschach-Chur als Teil einer geplanten Bahnverbindung nach Italien
Auswirkungen auf das RSK*	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Phase 2: 1880er bis 1920er "Blüte der Stickereiindustrie"	
Ergebnis 2	1897: Eröffnung der Rheintalischen Strassenbahnen
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Ergebnis 3	1908: Gründung einer kaufmännischen Berufsschule
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Phase 3: 1920er bis 1980er "Diversifizierung der Industrien"	
Ergebnis 5	1921: Gründung des Unternehmens Wild (heute Leica Geosystems)
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Ergebnis 6	1924: Gründung der Werkschule der Wild, später (1930) Berufsschule für Feinmechanik und Optik
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss
Phase 4: 1980er bis 2015 "Industrieller Strukturwandel"	
Ergebnis 14	1997: Hans Huber Stiftung (für die Förderung der dualen Ausbildung)
Auswirkungen auf das RSK	Auswirkungen auf das RSK ungewiss

*RSK: Regionales Sozialkapital.

Ausserdem initiierten Jacob Schmidheiny (der Vater einer bedeutenden Unternehmensfamilie des Rheintals) und ein Kaufmann aus der Region den Bau einer Strassenbahn (Eröffnung 1897), da die Gemeinden des Rheintals auf lokaler Ebene nur ungenügend durch den öffentlichen Verkehr erschlossen waren (vgl. Tabelle 7, Ergebnis 2). Die beiden Stickereifabrikanten Jacob Rohner und Fidel Eugster spielten bezüglich der finanziellen Unterstützung eine wichtige Rolle. Jacob Rohner hatte grosses Interesse daran, dass das Projekt der Strassenbahn Erfolg hatte, da diese unterschiedliche Standorte seines Unternehmens verband. Der Bau der Strassenbahn brachte jedoch einen Nutzen für die gesamte Region (Schweizer, 1999). Jacob Rohner setzte sich auch für den Bau einer kaufmännischen Berufsschule ein, wovon die ganze Region profitieren konnte (vgl. Tabelle 7, Ergebnis 3). Ein weiteres Beispiel ist die Werkschule der Wild (vgl. Tabelle 7, Ergebnis 6). Die Unternehmer Jacob Schmidheiny (der Sohn des oben erwähnten Jacob Schmidheiny), Heinrich Wild und Robert Helbling führten nach der Krise der Stickereiindustrie den Industriezweig der Feinmechanik und Optik ins Rheintal ein, indem sie 1921 das Wild Unternehmen gründeten (Simmen, 1991) (vgl. Tabelle 7, Ergebnis 5). Jacob Schmidheiny war einverstanden, den Aufbau dieses Unternehmens finanziell zu unterstützen unter der Bedingung, dass die Firma im Rheintal angesiedelt wurde. Sein Ziel war es, nach der Krise der Textilindustrie Arbeit für die Rheintaler Bevölkerung zu schaffen (Beutler, 1954). Dieses Beispiel verdeutlicht die Verbundenheit Jacob Schmidheiny zu seiner Heimatregion. Die Werkschule war zunächst für

Feinmechaniker und Maschinenschlosser, später auch für Optiker zugänglich. Viele der Lehrlinge konnten bei der Wild bleiben, andere fanden eine Stelle in kleineren Betrieben der Region oder gründeten ihr eigenes Unternehmen. Die Lehrlingsausbildung bei der Wild kann als Grundstein für den Erfolg des dualen Ausbildungssystem im Rheintal angesehen werden (Voit, 2015). Ein weiteres Beispiel ist eine Stiftung, welche der Unternehmer Hans Huber für die Förderung der dualen Ausbildung gründete (vgl. Tabelle 7, Ergebnis 14). Hierbei handelt es sich um Beispiele von Engagement, bei welchem nicht nur die Person oder Gruppe profitiert, welche sich engagiert, unabhängig davon, ob dies beabsichtigt wurde oder nicht. Manchmal basiert regionales Engagement auf den Interessen eines Individuums oder einer kleinen Gruppe, hat jedoch positive Auswirkungen auf „Unbeteiligte“. Dieses Engagement veranschaulicht erneut die Bedeutung von Schlüsselpersonen, deren Einsatz positive Auswirkungen auf die Region als Ganzes haben kann. Deren Einfluss auf das regionale Sozialkapital ist jedoch ungewiss.

6. Synthese/Diskussion

Die Ergebnisse zeigen, dass regionales Engagement, welches auf einer exklusiven Akteurszusammensetzung basiert und exklusiven Nutzen generiert (Typ 1), das Potenzial hat, regionales Sozialkapital zu schwächen. Regionales Engagement, welches auf einer inklusiven Akteurszusammensetzung und inklusiven Nutzen generiert (Typ 4), hat das Potenzial das regionale Sozialkapital zu stärken. Regionales Engagement, welches auf einer exklusiven Akteurszusammensetzung basiert und inklusiven Nutzen hervorbringt (Typ 3), scheint das regionale Sozialkapital in Form einer Zusammenarbeit nicht zu beeinflussen.

Die Tabelle 8 gibt einen Überblick über die verschiedenen Ergebnisse regionalen Engagements von Firmen und Unternehmern im Toggenburg und im Rheintal und deren Zuteilung zu den 4 Typen regionalen Engagements im Verlaufe der Zeit. Es wird ausserdem angegeben, ob im Rahmen der jeweiligen Ergebnisse das regionale Sozialkapital gestärkt (st) oder geschwächt (schw) wurde oder ob die Auswirkungen ungewiss sind (ug). Die Tabelle basiert auf dem Analyseraster, welcher im Theorieteil vorgestellt wurde.

Tabelle 8. Zuteilung der Ergebnisse (E1, E2 usw.) zu den verschiedenen Typen regionalen Engagements von Firmen und der Einfluss des entsprechenden Engagements auf das regionale Sozialkapital im Toggenburg und im Rheintal im Verlaufe der Zeit.

	Für exklusiven Nutzen			Für inklusiven Nutzen	
	Toggenburg	Rheintal	Phase	Toggenburg	Rheintal
Exklusive Akteurszusammensetzung	E1schw**		Phase 1: Anfang 19. Jahrhundert bis 1880er	E2ug***, E3ug	E1ug
		E4schw	Phase 2: 1880er bis 1920er	E4ug, E6ug	E2ug, E3ug
	E7schw, E8schw, E9schw, E10schw	E7schw	Phase 3: 1920er bis 1980er		E5ug, E6ug
			Phase 4: 1980er bis 2015		E14ug
	Toggenburg	Rheintal	Phase	Toggenburg	Rheintal
Inklusive Akteurszusammensetzung			Phase 1: Anfang 19. Jahrhundert bis 1880er		
			Phase 2: 1880er bis 1920er	E5ug	
			Phase 3: 1920er bis 1980er	E11st****, E12ug	E8st, E9st, E10ug, E11ug, E12ug
			Phase 4: 1980er bis 2015	E13st, E14ug, E15st****+, E16st****+, E17ug, E18ug, E19st****+	E13ug, E15st, E16st, E17st, E18st, E19st

*E:

Ergebnis / **schw: schwächt regionales Sozialkapital / ***ug: Auswirkungen auf regionales Sozialkapital ungewiss / ****st: stärkt regionales Sozialkapital / ****+st: sollte regionales Sozialkapital stärken.

Bei einem Vergleich des regionalen Engagements der Firmen in den beiden Regionen kristallisieren sich verschiedene Muster regionalen Engagements im Verlaufe der Zeit heraus. Beispielsweise kommt es zu einer Anhäufung von regionalem Engagement basierend auf einer exklusiven Akteurszusammenstellung, welches exklusiven Nutzen generiert (Typ 1) im Toggenburg in der Phase 3. Der Hauptakteur dieses Engagements ist das Heberlein Unternehmen, welches sich in erster Linie für die eigenen Interessen einsetzte. Obwohl die Familie Heberlein zur Entwicklung der Gemeinde Wattwil beispielsweise durch den Bau des Volkshauses, welches heute einem öffentlichen Zweck dient, beitrug, wurde das Sozialkapital auf regionaler Ebene durch ihr Engagement geschwächt. Im Gegensatz zu jungen Unternehmern oder kleinen Firmen, welchen oft die Zeit für regionales Engagement fehlt, konnte das grosse und alteingesessene Heberlein Unternehmen grossen Einfluss auf die Gemeinde Wattwil und darüber hinaus ausüben.

Im Rheintal nahm regionales Engagement, welches auf einer inklusiven Akteurszusammensetzung basiert und inklusiven Nutzen generiert (Typ 4), in Phase 3

seinen Anfang und konnte bis heute fortgesetzt werden. Der Hauptakteur dieses Engagements ist der Arbeitgeberverband Rheintal (AGV), welcher 1936 für Unternehmen aus der Textilindustrie gegründet wurde, 1946 jedoch seine Türen für Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen öffnete. Im Verlaufe der Zeit engagierte er sich hauptsächlich für Themen, welche die Grenzgänger betrafen und für das duale Ausbildungssystem. Dem AGV gelang es, das „Bonding“ und „Bridging Social Capital“ auf regionaler und überregionaler Ebene durch grenzüberschreitende Zusammenarbeit zu stärken. Über die Jahre hinweg konnte der AGV eine Atmosphäre des Vertrauens und der Zusammenarbeit für gemeinsame Interessen schaffen (vgl. Putnam, 1995). Im Toggenburg ist diese Art des Engagements noch jünger, weshalb dessen Auswirkungen auf das „Bonding“ und „Bridging Social Capital“ noch in den Kinderschuhen steckt. Dies hängt mit der langen Vorherrschaft des Heberlein Unternehmens zusammen und somit mit der industriellen Geschichte des Toggenburg.

In beiden Regionen konnte regionales Engagement, welches auf einer exklusiven Akteurszusammensetzung basiert und inklusiven Nutzen hervorbringt (Typ 3), identifiziert werden. Im Toggenburg konzentriert sich diese Art von Engagement auf die Phasen 1 und 2, im Rheintal ist es während aller Phasen vorhanden. Dieser Einsatz von Schlüsselpersonen, welche sich aus regionalen oder individuellen Interessen für die Regionalentwicklung engagieren, scheinen besonders wichtig zu sein. Ein erwähnenswertes Beispiel im Rheintal ist das Engagement von Jacob Schmidheiny, welcher die Gründung der Wild finanziell unterstützte, unter der Bedingung, dass diese in seiner Heimatregion Rheintal angesiedelt wird, um nach der Textilkrise Arbeit für die lokale Bevölkerung zu schaffen. Ob diese Art von Engagement auch einen Einfluss auf das regionale Sozialkapital ausübt, beispielsweise in Form einer Stärkung des regionalen Zusammenhalts ist ungewiss. Ein analoges Beispiel im Toggenburg wäre der Einsatz von Isidor Grauer-Frey für die Bodensee-Toggenburgbahn.

Schlüsselpersonen scheinen aber auch in formellen Organisationen eine wichtige Rolle zu spielen. Insbesondere im Rheintal haben sich viele Präsidenten des AGV persönlich für die Verbesserung der regionalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Rheintals eingesetzt. Im Toggenburg scheint das Engagement der Präsidenten der Arbeitgebervereinigung weniger stabil zu sein, was mit der vergleichsweise geringeren Erfahrung im Bereich der regionalen Zusammenarbeit zusammenhängen könnte. Dies spricht auch für Putnams (2000) Argument, dass ein Individuum in einer gut vernetzten Region produktiver ist, als ein gut vernetztes Individuum in einer schlecht vernetzten Region.

In Übereinstimmung mit den theoretischen Annahmen konnten die Firmen in der dynamischen Region Rheintal durch die Stärkung des regionalen „Bonding“ und „Bridging Social Capital“ im Verlaufe der Zeit zur sozio-ökonomischen Entwicklung der Region beitragen. Im weniger dynamischen Toggenburg ist das „Bonding“ und „Bridging Social Capital“ auf regionaler Ebene und somit das Potenzial zur Zusammenarbeit unter den Firmen und zwischen den Firmen und anderen Akteuren und insbesondere zwischen den Gemeinden untereinander noch schwächer ausgeprägt.

Wenn wir nach dem Gründen für diese Unterschiede fragen, scheint der wichtigste Aspekt die Bereitschaft von Firmen und anderen Akteuren wie Gemeinden zur Zusammenarbeit für gemeinsame Interessen auf regionaler und überregionaler Ebene zu sein. Es gibt jedoch gewisse Aspekte, welche diese Bereitschaft zur Zusammenarbeit beeinträchtigen können, wie beispielsweise der regionale Branchenmix. Im Toggenburg sind z.B. die Interessen des produzierenden Gewerbes im unteren Tal nicht dieselben wie diejenigen der Tourismusakteure im oberen Teil des Tales, was einer Zusammenarbeit im Wege stehen kann. Ausserdem scheint die Grösse und der Einfluss eines Unternehmens, welches sich engagiert, von Bedeutung zu sein. Wenn sich eine grosse Firma wie beispielsweise die Heberlein, welche im Toggenburg auch bedeutenden politischen Einfluss hatte, für individuelle Interessen engagiert, wird

Zusammenarbeit auf regionaler Ebene schwierig. Dies war beispielsweise der Fall bezüglich der Rekrutierung von Arbeitskräften. Nicht nur das Heberlein Unternehmen hatte einen grossen Bedarf an Arbeitskräften, sondern auch die Firmen in der Nachbargemeinde Ebnat-Kappel. Um deren Interessen besser zu vertreten, gründeten diese Firmen eine eigene Arbeitgebervereinigung. Im Rheintal waren und sind die Firmen auch mit einem Mangel an Arbeitskräften konfrontiert. Diese Firmen (darunter auch grosse Firmen) entschieden aber, ihre Kräfte zu bündeln und sich zusammen für gemeinsame Interessen einzusetzen. Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit, welche Firmen oder aber auch Firmen und andere Akteure umfasst, scheinen formelle Organisationen eine wichtige Rolle zu spielen. Dies hängt damit zusammen, dass Engagement in Form einer formellen Organisation wie z.B. ein Arbeitgeberverband oder ein Regionalentwicklungsverein das Engagement von einzelnen überdauert und Akteure, welche sich nicht angepasst benehmen, sanktioniert werden können (Freitag et al., 2014). Damit die Zusammenarbeit Früchte trägt und auf Vertrauen basiert, scheint eine langjährige Erfahrung unerlässlich zu sein. Die Bereitschaft für gemeinsame regionale Interessen zusammenzuarbeiten scheint auch mit einem regionalen Gefühl der Zusammengehörigkeit in Verbindung zu stehen, d.h. der sozialen Kohäsion einer Region, ihrer Kultur und den Einstellungen der wirtschaftlichen Akteure (Callois & Aubert, 2007).

Wenn regionale Firmen und andere Akteure bereit sind für regionale Interessen zusammenzuarbeiten, können diese durch regionales Engagement die regionalen Rahmenbedingungen und somit die sozio-ökonomische Entwicklung der gesamten Region beeinflussen. Wenn sich Firmen grösstenteils für die eigenen Interessen einsetzen und eine regionale Zusammenarbeit fehlt, kann eine Region zwar in Form einer Beschäftigungszunahme oder höherer Steuereinnahmen wachsen, weniger jedoch in einem sozio-ökonomischen Sinn. Besonders in peripheren Regionen, welche oft über weniger gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen verfügen, scheint regionales Engagement von Firmen und eine Zusammenarbeit auf regionaler Ebene von grosser Bedeutung für den Erfolg einer Region als Ganzes zu sein.

7. Empfehlungen für die Politik

Die Politik sollte sich der Bedeutung des Engagements von Firmen für die Regionalentwicklung bewusst werden und dieses insbesondere in weniger dynamischen Regionen fördern. Oftmals sind sich aber die Firmen selber der strategischen Bedeutung ihres regionalen Engagements gar nicht bewusst (Kiese & Schiek, 2016). Insbesondere eine Zusammenarbeit von Firmen und anderen Akteuren wie Gemeinden und Schulen scheint von besonderer Bedeutung zu sein, da davon die Region als Ganzes am meisten profitieren kann (Kiese & Schiek, 2016). Dabei scheint auch eine Zusammenarbeit, welche die regionalen Grenzen überschreitet, sehr wirkungsvoll zu sein, wie das Beispiel vom Rheintal zeigt. So kann eine kritische Masse von Firmen erreicht werden, wenn es z.B. darum geht, eine Forschungseinrichtung oder eine Schule aufzubauen. Das Beispiel vom AGV Rheintal zeigt, dass eine institutionalisierte Zusammenarbeit unter den Firmen in Form eines Arbeitgeberverbands oder mit den Gemeinden in Form eines Regionalentwicklungsverbandes besonders wertvoll zu sein scheint. Das Engagement eines Arbeitgeberverbands überdauert das Engagement von Einzelnen, obwohl Schlüsselpersonen eine wichtige Rolle als Initianten von Projekten zu spielen scheinen. Die Politik sollte deshalb den Aufbau solcher Institutionen fördern, insbesondere in dynamischen Regionen, in welchen oft die finanziellen oder Humanressourcen fehlen. Ausserdem sollte die Politik auch bestimmte Schlüsselpersonen identifizieren, welche Projekte regionalen Engagements anstossen können. Wenn eine Region über engagierte Schlüsselpersonen verfügt, welche vor dem Hintergrund einer gut vernetzten Region agieren können, scheint regionales Engagement besonders erfolgreich zu sein.

8. Literatur

- Adler, P. S., & Kwon, S. W. (2002). Social Capital: Prospects for a New Concept. *The Academy of Management Review*, 27(1), 17–40.
<http://doi.org/10.5465/AMR.2002.5922314>
- Amann, H. (1990). Mit Dampf ins Toggenburg - 120 Jahre Toggenburger Bahn. In *Toggenburger Annalen*. Bazenheid: E. Kalberer AG.
- Anderegg, B. (2011). Chancen durch Nischenprodukte. *St. Galler Tagblatt Online*.
<http://www.tagblatt.ch/ostschweiz/stgallen/toggenburg/tt-ne/Chancen-durch-Nischenprodukte;art236,2785875> (Zugriff 11. Juli 2016).
- Anderegg, B. (2012). Robin Alder neuer AGV - Präsident. *St. Galler Tagblatt Online*.
<http://www.tagblatt.ch/ostschweiz/stgallen/toggenburg/tt-au/Robin-Alder-neuer-AGV-Präsident;art233,3009475> (Zugriff 11. Juni 2017).
- Anderegg, B. (2015). "Wir sind Heberlianer!" Heberlein, seine Mitarbeitenden und das Dorf Wattwil. In H. Bächler (Ed.), *Heberlein 1835-2015. Von der Lohnfärberei zum Industriekonzern* (pp. 170–197). Schwellbrunn: Toggenburger Verlag.
- Beutler, R. (1954). *Die optisch-feinmechanische Industrie im sanktgallischen Rheintal*. Handels-Hochschule St. Gallen.
- BLWE (Busbetrieb Liechtenstein-Wattwil-Ebnat-Kappel). (n.d.). Busbetrieb "Lichtensteig - Wattwil - Ebnat-Kappel" Portrait. <http://www.blwe.ch/index.php?TPL=10073> (Zugriff 18. November 2015).
- Bruderer, G. (2014). Strassennamen Wer ist ... Karl Völker ?. *St. Galler Tagblatt Online*.
<http://www.tagblatt.ch/tbnews/tbrt/rt-in/STRASSENNAMEN-Wer-ist-Karl-Voelker;art905,3893992> (Zugriff 21. Juni 2017).
- Bächler, H. (1997). Wattwil. Zentrumsgemeinde im Toggenburg. Wattwil: Gemeinde Wattwil.
- Bürcher, S. (2017). Regional engagement of locally anchored firms and its influence on socio-economic development in two peripheral regions over time. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1–23. <http://doi.org/10.1080/08985626.2017.1330903>
- Bürcher, S., Habersetzer, A., & Mayer, H. (2016). Entrepreneurship in peripheral regions: A relational perspective. In E. Mack & H. Qian (Eds.), *Geographies of Entrepreneurship* (pp. 143–164). New York: Routledge.
- Bürcher, S., & Mayer, H. (2017). Are there differences in social capital related to corporate regional engagement in dynamic and less dynamic non-core regions? *European Planning Studies*, 1–23. <http://doi.org/10.1080/09654313.2017.1361604>
- Calderara, J. (2012). Selbsthilfe als Leitgedanke. *St. Galler Tagblatt Online*.
<http://www.tagblatt.ch/ostschweiz/stgallen/toggenburg/tt-au/Selbsthilfe-als-Leitgedanke;art233,3149535> (Zugriff 23. September 2014).
- Callois, J. M., & Aubert, F. (2007). Towards Indicators of Social Capital for Regional Development Issues: The Case of French Rural Areas. *Regional Studies*, 41(October), 809–821. <http://doi.org/10.1080/00343400601142720>
- Denzin, N. K. (1978). *The research act: A theoretical introduction to sociological methods*. New York: McGraw-Hill.
- Die neue Regionalpolitik. (2007). *St. Galler Tagblatt Online*.
<http://www.tagblatt.ch/altdaten/tagblatt-alt/tagblattheute/tt/tt-re/art812,81957> (Zugriff 21. Juni 2017).
- Fischer, T., & Oberli, H. (1993). Die Industrialisierung des Toggenburgs. In *Das Toggenburg. Eine Landschaft zwischen Tradition und Fortschritt* (pp. 78–98). Sulgen: Verlag Niggli AG.
- Fischer, T., & Oswald, R. (1997). Industrie im Wandel. In H. Bächler (Ed.), *Wattwil. Zentrumsgemeinde im Toggenburg* (pp. 159–187). Wattwil: Gemeinde Wattwil.
- Freitag, M., Ackermann, K., Bauer, P. C., Gundelach, B., Manatschal, A., & Rapp, C. (2014). *Das soziale Kapital der Schweiz*. (M. Freitag, Ed.). Zürich: Verlag Neue Zürcher Zeitung.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York:

- Free Press.
- Gröble, O., Benson, L., & Flockerzi, M. (2015). *Regionale Disparitäten: Die Regionen der Neuen Regionalpolitik im Kanton St. Gallen. Statistik aktuell 49*. St. Gallen: Fachstelle für Statistik Kanton St. Gallen.
- Habersetzer, A. (2016). Spinoff dynamics beyond clusters: pre-entry experience and firm survival in peripheral regions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(9–10), 791–812. <http://doi.org/10.1080/08985626.2016.1250821>
- Habersetzer, A. (2017). The Role of Pre-Entry Experience of Firm Founders in Peripheral Regions: Routines, Business Contacts, and Local Starting Conditions. *Growth and Change*, 0(0). <http://doi.org/10.1111/grow.12201>
- Habersetzer, A., Bürcher, S., Boschma, R., Mayer, H.: Enterprise-related social capital as a driver of firm growth in the periphery? Unter Begutachtung in *Journal of Rural Studies*.
- Heberlein, F., & Bodmer, A. (1970). Georges Heberlein-Staehelin. 1874-1944. In *Nekrologe und Kurzbiographien*. Zürich: Verein für wirtschaftshistorische Studien.
- Heberlein, R. (2015). Die Heberlein-Familien. Öffentliches und Privates. In H. Bächler (Ed.), *Heberlein 1835-2015. Von der Lohnfärberei zum Industriekonzern*. (pp. 114–149). Schwellbrunn: Toggenburger Verlag.
- Heuscher, S. (2004a). Albert (1868-1935) und Josy Geser-Rohner (1881-1961), Rebstein. In *Rheintaler Köpfe. Historisch-biografische Porträts aus fünf Jahrhunderten*. (Berneck, pp. 176–182). Verein für die Geschichte des Rheintals.
- Heuscher, S. (2004b). Jacob Rohner (1852-1926), Rebstein. In *Rheintaler Köpfe. Historisch-biografische Porträts aus fünf Jahrhunderten*. (pp. 296–302). Verein für die Geschichte des Rheintals.
- Holenstein, A. (2015). Neuorientierung und Aufbruch. 1896-1945. Textilveredlung und Textildruck. Dritte und vierte Generation. In H. Bächler (Ed.), *Heberlein 1835-2015. Von der Lohnfärberei zum Industriekonzern*. (pp. 46–81). Schwellbrunn: Toggenburger Verlag.
- Huberman, A. M., & Miles, M. B. (1994). Data Management and Analysis Methods. In N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.), *Handbook of Qualitative Research* (pp. 428–444). Thousand Oaks, CA: Sage.
- International School Rheintal. (2005). St. Galler Tagblatt Online. <http://www.tagblatt.ch/altdaten/tagblatt-alt/tagblattheute/rt/unterrheintal/rt-ur/art783,2100665> (Zugriff 21. Juni 2017).
- Kesselring, W. (1950). Isidor Grauer-Frey. Vater der Bodensee-Toggenburgbahn. Degersheim.
- Kesselring, W. (1960). Fünfzig Jahre Bodensee-Toggenburg-Bahn und Rickenbahn. 1910-1960. (Bodensee-Toggenburg-Bahn, Ed.). St.Gallen: Zollikofer.
- Kiese, M., & Schiek, M. (2016). Unternehmerische Verantwortung in der Stadt- und Regionalentwicklung. *Standort*, 40(1), 9–12. <http://doi.org/10.1007/s00548-016-0415-3>
- Kugler, H. (2012). Hauptsache Standortförderung. St. Galler Tagblatt Online. <http://www.tagblatt.ch/ostschweiz/stgallen/toggenburg/tt-au/Hauptsache-Standortfoerderung;art233,2903153> (Zugriff 21. Juni 2017).
- Lagendijk, A., & Lorentzen, A. (2007). Proximity, Knowledge and Innovation in Peripheral Regions. On the Intersection between Geographical and Organizational Proximity. *European Planning Studies*, 15(4), 457–466. <http://doi.org/10.1080/09654310601133260>
- Langley, A. (1999). Strategies for Theorizing from Process Data. *The Academy of Management Review*, 24(4), 691–710. <http://doi.org/10.5465/AMR.1999.2553248>
- Lengauer, L., & Tödtling, F. (2010). Regional Embeddedness and Corporate Regional Engagement: Evidence from three industries in the Austrian region of Styria. *Paper Presented at the 8th European Urban & Regional Studies Conference, Vienna, September 15-17*.
- Müller, A. (1981). Rückblick auf 100 Jahre 1881-1981 Schweizerische Textilfachschule Wattwil, Zürich, St. Gallen. Wattwil: Buckdruckerei Wattwil AG.

- Müller, H. (1986). *50 Jahre Arbeitgeber-Verband des Rheintals*. (A.-V. des Rheintals, Ed.). Heerbrugg.
- Nussmüller, E., Lengauer, L., & Tödting, F. (2009). Motives and influencing factors of corporate regional engagement. *Discussion Papers*, (4), 1–29.
- Oberlin, A. (1997). Handwerk, Gewerbe und Dienstleistungen - ein goldener Boden? In H. Büchler (Ed.), *Wattwil. Zentrumsgemeinde im Toggenburg* (pp. 144–158). Wattwil: Gemeinde Wattwil.
- OECD. (2011). *OECD Territorial Reviews: Switzerland 2011*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Patton, M. Q. (2002). *Qualitative research & evaluation methods* (3rd ed.). Saint Paul: MN: Sage Publications.
- Pro Kanti Toggenburg-Linth in Wattwil. (n.d.). <http://www.prokantiwattwil.ch/> (Zugriff 13. Januar 2016).
- Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65–78. <http://doi.org/10.1353/jod.1995.0002>
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Rohner, M. (2014). Der Rheintaler Kanti-Streit. *St. Galler Tagblatt Online*. <http://www.tagblatt.ch/ostschweiz/ostschweiz/tb-os/Der-Rheintaler-Kanti-Streit;art120094,3798354> (Zugriff 8. Mai 2015).
- Schmid, S. (2013). Im Herzen, nicht am Rande. *St. Galler Tagblatt Online*. <http://www.tagblatt.ch/ostschweiz/stgallen/toggenburg/tt-au/Im-Herzen-nicht-am-Rande;art233,3499891> (Zugriff 10. Mai 2015).
- Schreier, M. (2014). Varianten qualitativer Inhaltsanalyse: Ein Wegweiser im Dickicht der Begrifflichkeiten. *Forum Qualitative Sozialforschung*, 15(1), 27. <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/2043/3636> (Zugriff 07. Juli 2015).
- Schweizer, M. (1999). *Rheintalische Strassenbahnen 1898-1998*. Zürich: Leutwiler.
- Simmen, R. (1991). Von Wild zu Leica. 70 Jahre Firmengeschichte 1921-1991. Heerbrugg: Leica Heerbrugg AG.
- Trippel, M., Asheim, B., & Miörner, J. (2016). Identification of Regions with Less Developed Research and Innovation Systems. In M. D. Parrilli, R. D. Fitjar, & A. Rodriguez-Pose (Eds.), *Innovation Drivers and Regional Innovation Strategies* (pp. 23–44). New York: Routledge.
- Voit, E. (2015). Vom Armental zum High- Precision Valley – die Wilde Geschichte des Alpenrheintals. *Géomatique Suisse*, 11, 454–460.
- Walder, E. (1914). *Die Toggenburger Bank. 1863-1912*. St. Gallen: Zollikofer.
- Westlund, H., & Gawell, M. (2012). Building social capital for social entrepreneurship. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(1), 101–116. <http://doi.org/10.1111/j.1467-8292.2011.00456.x>
- Wickli, B. (2015). Diversifikation und langer Abschied vom Toggenburg. 1946-2001. In H. Büchler (Ed.), *Heberlein 1835-2015. Von der Lohnfärberei zum Industriekonzern*. (pp. 82–113). Schwellbrunn: Toggenburger Verlag.

9. Anhang

Tabelle 9. Schlüsselergebnisse und die wichtigsten Akteure regionalen Engagements im Toggenburg im Verlaufe der Zeit.

Zeitabschnitt	Fallnummer	Ergebnisse	Hauptakteure
Phase 1: Anfang des 19. Jahrhunderts bis 1880er "Blüte der Buntweberei"	1	1848: Gründung eines Fabrikantenvereins (Textilindustrie)	Die wichtigsten Fabrikanten der Buntweberei. Abraham Raschle der Raschle Textilfabrik hatte den Vorsitz (Fischer & Oberli, 1993)
	2	1863: Gründung der Toggenburger Bank	11 Vertreter der Textilindustrie, darunter Johann Georg Birnstiel, Teilhaber der Raschle Fabrik und Heinrich Arnold Schweitzer (Direktor der Toggenburger Ersparisanstalt) (Fischer & Oberli, 1993; Walder, 1914)
	3	1870: Eröffnung des Abschnitts Wil-Ebnat der Toggenburger Bahn	Johann Rudolf Raschle (Abrahams Bruder) war der Präsident des Gründungskomitees und der Hauptaktionär der Toggenburger Bahn / Heinrich Arnold Schweitzer (siehe weiter oben) / Andere Mitglieder des Komitees waren insbesondere Textilfabrikanten und Vertreter der Gemeinden (Amann, 1990; Oberlin, 1997)
Phase 2: 1880er bis 1920er "Blüte der Stickereiindustrie"	4	1881: Gründung der Toggenburger Webereischule	Fritz Aberhalden (Textilfabrikant) / 11 weitere Unternehmen (darunter das Raschle Unternehmen) / Die 'St. Gallische Gemeinnützige Gesellschaft' (Müller, 1981) (eine überregionale Verbindung, welche in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts von Pfarrern, Ärzten und Mitglieder der Behörden gegründet wurde. Die Organisation hatte unter anderem das Ziel, die Behörden hinsichtlich sozialer Anliegen zu beraten (Hubertus Schmid, aktueller Präsident, Auskunft per Mail))
	5	1910: Eröffnung der Bodensee-Toggenburg-Bahn Abschnitt St. Gallen-Wattwil (1902-1910)	Isidor Grauer-Frey (Stickereiunternehmer), andere Unternehmer (darunter Georges Heberlein) und Interessengruppen auf verschiedenen administrativen Ebenen (Kesselring, 1950, 1960)
	6	1907-1914: Flusskorrektur Thur	Georges Heberlein, Gemeinden und Behörden auf verschiedenen administrativen Ebenen (F. Heberlein & Bodmer, 1970; R. Heberlein, 2015)
Phase 3: 1920er bis 1980er "Wachstum und Blüte des Heberlein Unternehmens"	7	1924: Einweihung des "Volkshaus"	Georges Heberlein (Anderegg, 2015)
	8	1939: Gründung einer Arbeitersiedlung	Rudolf Heberlein (Anderegg, 2015)
	9	1943: Gründung der Arbeitgebervereinigung Ebnat-Kappel	Regional etablierte Firmen (Anderegg, 2012)
	10	1969: Bau von drei Hochhäusern für die Mitglieder der Geschäftsleitung	Heberlein Unternehmen (Anderegg, 2015)
	11	1970: Gründung des regionalen Busbetriebs Lichtensteig-Wattwil-Ebnat-Kappel (BLWE)	Heberlein Unternehmen, weitere Gründungsmitglieder waren weitere (Industrie)unternehmen, Gemeinden und Vertreter aus Handel und Gewerbe (BLWE 2015)
	12	1970: Gründung der Kantonsschule Wattwil	Hermann Näf, der Präsident der Gemeinde Wattwil, Vertreter von Industrie und Gewerbe, kantonale Behörden (H. Büchler, 1997)

Tabelle 9 (Fortsetzung). Schlüsselergebnisse und die wichtigsten Akteure regionalen Engagements im Toggenburg im Verlaufe der Zeit.

Zeitabschnitt	Fallnummer	Ergebnisse	Hauptakteure
Phase 4: 1980er bis 2015 "Industrieller Strukturwandel und Schliessung des Heberlein Unternehmens (2001)"	13	1986: Gründung der regionalen Arbeitgebervereinigung	Sieben etablierte regionale Unternehmen (Quelle: Dokument der Arbeitgebervereinigung)
	14	Umfahrungen: 1969: Öffnung der Umfahrung Ebnat-Kappel 1993: Öffnung des ersten Abschnitts Wattwil, zweiter Abschnitt noch in Planung 2006: Öffnung der Umfahrung Bazenheim Bütschwil: Noch im Bau	Öffentliche Behörden und verschiedene Interessengruppen, darunter regionale Firmen (Martin TB, 2014)
	15	2006: Gründung des Vereins toggenburg.ch für die Regionalentwicklung	Die Gemeinden, die regionale Arbeitgebervereinigung, Vertreter der Industrie und des Tourismus, Service Clubs und ein Gewerbe- und Handelsverein ("Die neue Regionalpolitik" 2007)
	16	2010: Projekt "Konzept+" (Image Kampagne)	Toggenburg.ch, die regionale Arbeitgebervereinigung, kantonale Behörden (Kugler, 2012)
	17	Ab 2013: Einsatz für den Standort und die Renovierung der Kantonsschule Wattwil	Die regionale Arbeitgebervereinigung, zwei Abgänger der Kantonsschule Wattwil, toggenburg.ch, Gemeinde Wattwil, Vertreter der Schule ("Pro Kanti Toggenburg-Linth in Wattwil," n.d.)
	18	2013: Projekt "Toggenburger Manifest"	Toggenburg.ch, mehrere grössere Unternehmen, Kommunikationsagentur, die Gemeinden erklärten sich bereit, das Projekt bei Bedarf finanziell zu unterstützen (Schmid, 2013)
	19	2013: Brief an die Präsidenten der Gemeinden, um diese für eine verstärkte Zusammenarbeit zu motivieren	Zehn regionale etablierte Firmen (Werner TB, 2014)

Tabelle 10. Schlüsselergebnisse und die wichtigsten Akteure regionalen Engagements im Rheintal im Verlaufe der Zeit.

Zeit	Fallnummer	Ergebnisse	Hauptakteure
Phase 1: Anfang des 19. Jahrhunderts bis 1880er "Vorherrschen der Baumwollspinnerei und –weberei/Handstickerei"	1	1858: Eröffnung des Bahnabschnitts Rorschach-Chur als Teil einer geplanten Bahnverbindung nach Italien	Karl Völker (Unternehmer und Lehrer) Hauptakteure: Kantonale Behörden (zwei Kantonsräte) / Die St. Gallische Gemeinnützige Gesellschaft (vgl. Fall 4 Toggenburg) / Gewerbeverein der Nachbarregion, Opposition der Gemeinden und der lokalen Bevölkerung (Bruderer, 2014)
Phase 2: 1880er bis 1920er "Blüte der Stickereiindustrie"	2	1897: Eröffnung der Rheintalischen Strassenbahnen	Jacob Schmidheiny (Unternehmer) aus der Familie Schmidheiny (Gründer von Ziegeleiunternehmen) und ein Kaufmann / Jacob Rohner und Fidel Eugster spielten eine wichtige Rolle für die finanzielle Unterstützung (Heuscher, 2004b; Schweizer, 1999)
	3	1908: Gründung einer kaufmännischen Berufsschule	Jacob Rohner (Stickereiunternehmer), unterstützt vom katholischen und reformierten Priester und zwei lokalen Kaufleuten (Heuscher, 2004b)
	4	1908: Gründung des Rheintalischen Industrievereins (Textilindustrie)	Albert Geser (Nachfolger von Jacob Rohner) zusammen mit anderen Fabrikanten aus der Textilindustrie (Heuscher, 2004a)
Phase 3: 1920er bis 1980er "Diversifizierung der Industrien"	5	1921: Gründung des Unternehmens Wild	Jacob Schmidheiny (finanzielle Unterstützung), Heinrich Wild und Robert Helbling (know-how) (Simmen, 1991)
	6	1924: Gründung der Werkschule der Wild (heute Leica Geosystems), später (1930) Berufsschule für Feinmechanik und Optik	Heinrich Wild (Mitgründer des Wild Unternehmens), der lokale Schulrat, kantonale und nationale Behörden (Simmen, 1991)
	7	1936: Gründung des Arbeitgeberverbands (Textilindustrie)	Emil Rohner (erster Präsident und Textilfabrikant) zusammen mit 15 anderen Textilfabrikanten (Müller, 1986)
	8	1970: Öffnung der Hochschule für Technik (NTB) Buchs, heute Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs	Christian Beusch (Unternehmer) aus dem Werdenberg zusammen mit den öffentlichen Behörden, Mitgliedern von politischen Parteien und Akteuren auf verschiedenen administrativen Ebenen, finanzielle Unterstützung von der Industrie des Rheintals (Eggenberger, 1995)
	9	1971: Image Kampagne für die Region	Arbeitgeberverband Rheintal, Gewerbe, Gemeinden (Müller, 1986)
	10	1975: Gründung der Kantonsschule Heerbrugg	Kantonale Behörden, regionale Firmen, Gemeinden (Rohner, 2014)
	11	1977: Doppelbesteuerungsabkommen mit Österreich	Arbeitgeberverband Rheintal, öffentliche Behörden (Müller, 1986)
	12	1979: Staatsvertrag zugunsten der Grenzgänger	Arbeitgeberverband Rheintal, öffentliche Behörden, Grenzgängerverband (Österreich) (Müller, 1986)

Tabelle 10 (Fortsetzung). Schlüsselergebnisse und die wichtigsten Akteure regionalen Engagements im Rheintal im Verlaufe der Zeit.

Zeitabschnitt	Fallnummer	Ergebnisse	Hauptakteure
Phase 4: 1980er bis 2015 "Industrieller Strukturwandel"	13	1992: Vereinfachung des Bewilligungsverfahrens für Grenzgänger	Arbeitgeberverband Rheintal, öffentliche Behörden (Müller, 1986)
	14	1997: Hans Huber Stiftung (für die Förderung der dualen Ausbildung)	Hans Huber (SFS Unternehmen), der Stiftungsrat setzt sich aus Vertretern von Wirtschaft und Politik zusammen und Mitgliedern aus Österreich und Liechtenstein (Bernd RV, 2014)
	15	1999: Gründung des Vereins "Chancen Rheintal"	Karl Stadler (Unternehmer und Präsident des Arbeitgeberverbands Rheintal), Arbeitgeberverband Rheintal, Gemeinden (Anton RV, 2015)
	16	2002: Gründung der International school Rheintal, Buchs	Hilti Unternehmen aus dem Liechtenstein, Arbeitgeberverband Rheintal, Arbeitgeberverband Sarganserland-Werdenberg, Industriellenvereinigung Vorarlberg, Wirtschaftskammer Vorarlberg, Liechtensteinische Industrie- und Handelskammer ("International School Rheintal," 2005)
	17	2002 Projekt "Schule und Wirtschaft"	Regionale Firmen und der Arbeitgeberverband, die überregionale Industrie- und Handelskammer, Schulen (René RV, 2014)
	18	2005: Gründung des Vereins "St. Galler Rheintal" für die Regionalentwicklung	Andreas Frank (Geschäftsführer einer regionalen Firma und Präsident des Arbeitgeberverbands Rheintal), Arbeitgeberverband Rheintal, ein Gemeindepräsident (Paul RV, 2014)
	19	2007: Gründung des Vereins "Chance Industrie Rheintal"	Vertreter regionaler Unternehmer (u.a. Christoph Jansen der Firma Jansen) zusammen mit dem Arbeitgeberverband Rheintal und dem Verein "St. Galler Rheintal" (André RV, 2014)

Center for Regional Economic Development (CRED)

Universität Bern

Schanzeneckstrasse 1

Postfach

CH-3001 Bern

Telefon: +41 31 631 37 11

E-Mail: info@cred.unibe.ch

Website: <http://www.cred.unibe.ch>

Das Center for Regional Economic Development (CRED) ist ein interfakultäres Zentrum der Universität Bern für Lehre, Forschung und Beratung zu Fragen der regionalen Wirtschaftsentwicklung. Das CRED ist eine Gruppe von Wissenschaftlern, welche sich aus volkswirtschaftlicher, wirtschaftsgeographischer, betriebswirtschaftlicher und touristischer Perspektive mit Fragen der Regionalentwicklung auseinandersetzen.

Kontaktdaten der Autoren:

Sandra Bürcher

Universität Bern

Geographisches Institut

Hallerstrasse 12

CH-3012 Bern

Telefon: +41 31 631 88 77

E-Mail: sandra.buercher@giub.unibe.ch

Heike Mayer (korresp. Autorin)

Universität Bern

Geographisches Institut

Hallerstrasse 12

CH-3012 Bern

Telefon: +41 31 631 88 86

E-Mail: heike.mayer@giub.unibe.ch

Regionales Engagement von Firmen in peripheren Räumen

Unterscheidet sich das mit dem regionalen Engagement von Firmen verbundene Sozialkapital in dynamischen und weniger dynamischen Regionen in peripheren Räumen?

CRED-Bericht Nr. 13

Sandra Bürcher
Heike Mayer

Bern, August 2017

Regionales Engagement von Firmen in peripheren Räumen
*Unterscheidet sich das mit dem regionalen Engagement von Firmen
 verbundene Sozialkapital in dynamischen und weniger dynamischen
 Regionen in peripheren Räumen?*

CRED-Bericht* Nr. 13

Sandra Bürcher
 Geographisches Institut Universität Bern,
 (CRED)

Heike Mayer
 Geographisches Institut Universität Bern,
 (CRED)

Zusammenfassung

Die vorliegende Studie liefert einen Überblick über das mit dem regionalen Engagement von Firmen verbundene Sozialkapital in den dynamischen peripheren Regionen Rheintal, Obwalden und Diessenhofen und in den weniger dynamischen peripheren Regionen Toggenburg, Entlebuch und Klettgau/Schleitheim. Durch regionales Engagement können Firmen und Unternehmerinnen und Unternehmer die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in peripheren Regionen, welche im Vergleich zu den Metropolregionen oft weniger stark auf die Bedürfnisse der Unternehmen abgestimmt sind, beeinflussen. Firmen können diese Rahmenbedingungen z.B. durch Zusammenarbeit untereinander aber auch durch Zusammenarbeit mit anderen wichtigen Akteuren verändern. Das Sozialkapital einer Region in Form von Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in Wirtschaftsverbänden, politischen Parteien und Serviceclubs sagt uns etwas über die Eigenschaften dieser Zusammenarbeit aus. Die vorliegende Studie geht davon aus, dass dynamische Regionen über mehr «inklusives Sozialkapital», weniger dynamische Regionen jedoch über mehr «exklusives Sozialkapital» verfügen. Eine ausgeprägte inklusive Zusammenarbeit, welche folglich Firmen aus verschiedenen Branchen und weitere regionale Akteure einbezieht, scheint sich besonders positiv auf die Entwicklung einer Region auszuwirken. Grosse Anteile von exklusivem Sozialkapital, welches sich aus Organisationen zusammensetzt, die sich insbesondere für die Interessen einer bestimmten (exklusiven) Gruppe einsetzen, scheinen hinderlich für die Entwicklung der Region als Ganzes zu sein. Die Resultate zeigen, dass Firmen in dynamischen Regionen häufiger Mitglieder in regionalen branchenübergreifenden Wirtschaftsverbänden sind, welche als «inklusiv» definiert wurden. Firmen in weniger dynamischen Regionen sind hingegen häufiger Mitglieder in politischen Parteien und Service Clubs, welche von einem regionalen Standpunkt aus als eher «exklusiv» eingestuft wurden. In allen Regionen scheint es jedoch bzgl. der Zusammenarbeit von Firmen mit wichtigen regionalen Akteuren noch Ausbaupotenzial zu geben.

*In den CRED-Berichten werden Ergebnisse von Forschungsarbeiten und anwendungsrelevanten Projekten publiziert.

1. Einleitung

Die vorliegende Studie ist Teil eines vom Schweizerischen Nationalfonds unterstützten Dissertationsprojekt mit dem Titel „Unternehmertum in peripheren Regionen der Schweiz“ (<http://p3.snf.ch/project-146436>). Das übergeordnete Ziel dieses Projekts (Beginn: Januar 2014, Abschluss: August 2017) war es, herauszufinden, welche Rolle das unternehmerische Erbe der Unternehmerinnen und Unternehmer einerseits und das Engagement der Unternehmerinnen und Unternehmer und der Firmen für die Region andererseits bei der wirtschaftlichen Entwicklung von peripheren Regionen in der Schweiz spielen. Im Rahmen dieses Projekts erschienen ausserdem die folgenden deutsch- und englischsprachigen Publikationen:

- Auf Deutsch: CRED-Berichte Nr. 12-14, zugänglich unter: http://www.cred.unibe.ch/forschung/publikationen/cred_berichte/index_ger.html
- Auf Englisch: Bürcher (2017) / Bürcher et al. (2016) / Bürcher & Mayer (2017) / Habersetzer (2016) / Habersetzer (2017) / Habersetzer et al.

Die vorliegende Studie hatte zum Ziel, herauszufinden, ob sich das mit dem regionalen Engagement von Firmen verbundene Sozialkapital in peripheren Regionen, welche geographisch sehr nahe beieinanderliegen, jedoch unterschiedliche (wirtschaftliche) Entwicklungspfade durchgemacht haben, unterscheidet. Dazu wurde eine Umfrage mit den Geschäftsführern von Unternehmen aus der verarbeitenden Industrie in sechs Fallregionen durchgeführt. Diese bestehen jeweils aus einer dynamischen und einer weniger dynamischen Region:

- Rheintal (dynamisch) / Toggenburg (weniger dynamisch)
- Obwalden (dynamisch) / Entlebuch (weniger dynamisch)
- Diessenhofen (dynamisch) / Klettgau, Schleithem (weniger dynamisch)

Periphere Regionen bieten Firmen und Unternehmern grundsätzlich weniger günstige wirtschaftliche Rahmenbedingungen als dies in Metropolregionen der Fall ist. So fehlen beispielsweise Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen oder eine zufriedenstellende verkehrstechnische Erschliessung (Tödtling & Trippl, 2005; Trippl, Asheim, & Miörner, 2016), was sich nachteilig auf die Effizienz und den Erfolg der in peripheren Regionen angesiedelten Firmen auswirken könnte. Mit Hilfe von regionalem Engagement können Firmen diese Rahmenbedingungen jedoch beeinflussen, weshalb es besonders wichtig ist, dieses Engagement zu untersuchen.

Regionales Engagement von Firmen und Unternehmern wird definiert als deren Fähigkeit regionale (wirtschaftliche) Rahmenbedingungen und Netzwerke zu beeinflussen (Lengauer & Tödtling, 2010). Durch regionales Engagement werden einerseits konkret Rahmenbedingungen verändert, beispielsweise durch die Unterstützung des Baus einer Forschungseinrichtung oder einer Schule. Gleichzeitig können die Unternehmer aber auch das sogenannte Sozialkapital¹ auf regionaler Ebene beeinflussen. Wenn sich Unternehmer aus unterschiedlichen Branchen gemeinsam oder auch mit anderen Akteuren wie Gemeinden oder Schulen für gemeinsame regionale Interessen einsetzen, kommt es zu einer Zusammenarbeit mit positiven Auswirkungen für die gesamte Region (Kiese & Schiek, 2016). In dieser Studie wird diese Art von Sozialkapital „inklusiv“ genannt, da es Firmen aus verschiedenen Branchen und/oder

¹ Sozialkapital meint „soziale Netzwerke und die Normen der Reziprozität und Vertrauenswürdigkeit, die aus diesen Netzwerken entstehen“ (Putnam, 2000, p. 19 übersetzt aus dem Englischen). Diese Normen und Netzwerke „befähigen Menschen kollektiv zu handeln“ (Woolcock & Narayan, 2002, p. 226 übersetzt aus dem Englischen), d.h. zusammen zu arbeiten.

verschiedene regionale Akteure auf regionaler Ebene einbezieht. Das Sozialkapital der Unternehmer einer Region kann von einer regionalen Perspektive aus gesehen aber auch über eher „exklusive“ Charakteristiken verfügen. Das heisst, dass eine Zusammenarbeit insbesondere innerhalb einer bestimmten Gruppe stattfindet und in erster Linie Sozialkapital für diese geschlossene Gruppe und deren Mitglieder geschaffen wird, was zu einem fragmentierten Charakter des Sozialkapitals auf regionaler Ebene führt (Jack, 2005), d.h. dass es von mehreren nebeneinander existierenden eher exklusiven Gruppen geprägt ist, welche möglicherweise untereinander nur begrenzt in Austausch stehen. Dies könnte sich negativ auf die Zusammenarbeit verschiedener Akteure auf regionaler Ebene und schlussendlich auf die wirtschaftliche Entwicklung der Region auswirken (Putnam, 2000). Inklusives Sozialkapital und das damit verbundene Engagement hingegen scheint einen positiven Einfluss auf die Entwicklung der ganzen Region zu haben. Deshalb gehen wir davon aus, dass dynamische Regionen über mehr inklusives, weniger dynamische Regionen über mehr exklusives Sozialkapital verfügen. Daraus ergeben sich die folgenden Forschungsfragen:

- Unterscheiden sich dynamische und weniger dynamische Regionen hinsichtlich des mit dem regionalen Engagement von Firmen verbundenen Sozialkapitals (inklusive und exklusive Charakteristika)?
- Welche Empfehlungen lassen sich aus der Analyse für die Politik ableiten?

Sozialkapital kann in Form von Mitgliedschaften in Verbänden und Clubs und in Form von Vertrauen gemessen werden (Sørensen, 2012). Anhand eines Analyserasters wurden unterschiedliche Clubs und Verbände, in welchen sich regionales Engagement von Firmen manifestiert und welche die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einer Region beeinflussen, als eher exklusiv oder inklusiv eingestuft. Ausserdem wurde das Vertrauen von Firmen untereinander und von Firmen in regionale Politiker und Gemeinderäte gemessen.

Die Resultate zeigen, dass mehr Firmen aus dynamischen Regionen Mitglieder in branchenübergreifenden regionalen Wirtschaftsverbänden sind. Da sich diese für die Interessen von Firmen unterschiedlicher Branchen engagieren, habe wir diese als „inklusive“ definiert. In weniger dynamischen Regionen sind jedoch mehr Firmen Mitglieder von branchenspezifischen Wirtschaftsverbänden, die sich für die Interessen einer bestimmten Industrie einsetzen, weshalb der Nutzen für die Region geringer ausfallen könnte. Deshalb wurden diese als eher „exklusiv“ definiert. Ausserdem sind Firmen aus weniger dynamischen Regionen stärker in politischen Parteien (Mitgliedschaft) und Service Clubs aktiv (Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit). Diese wurden der Gruppe der eher exklusiven Vereine/Clubs zugeteilt, da sie bestimmte eher exklusive Eigenschaften aufweisen. So sind die Service Clubs nur für gewisse Personen zugänglich und politische Parteien weisen aufgrund ihrer Ideologien bestimmte exklusive Eigenschaften auf, was einen ganzheitlichen regionalen Ansatz erschwert.

Im Folgenden gehen wir kurz auf die theoretischen Überlegungen ein, stellen die Methoden und Fallregionen vor und zeigen die Ergebnisse der Umfrage auf. Ausserdem haben wir einige Empfehlungen für die Politik festgehalten.

2. Theoretische Überlegungen und Hypothesen

Regionales Engagement von Firmen und Unternehmern wird definiert als deren Fähigkeit regionale (wirtschaftliche) Rahmenbedingungen und Netzwerke zu beeinflussen (Lengauer & Tödtling, 2010). Durch regionales Engagement können Firmen und Unternehmer einerseits konkret Rahmenbedingungen verändern, beispielsweise durch die Unterstützung des Baus einer Forschungseinrichtung. Gleichzeitig können die

Unternehmer aber auch das sogenannte Sozialkapital auf regionaler Ebene beeinflussen (Bürcher, 2017).

Beim Sozialkapital handelt es sich um „soziale Netzwerke und die Normen der Reziprozität und Vertrauenswürdigkeit, die aus diesen Netzwerken entstehen“ (Putnam, 2000, p. 19 übersetzt aus dem Englischen). Diese Netzwerke und Normen „ermöglichen es den Leuten gemeinsam zu agieren“ (Woolcock & Narayan, 2002, S. 226 übersetzt aus dem Englischen). Wenn sich Unternehmer aus unterschiedlichen Branchen gemeinsam oder auch mit anderen regionalen Akteuren für regionale Interessen einsetzen, kommt es zu einer Zusammenarbeit mit positiven Auswirkungen für die gesamte Region (Kiese & Schiek, 2016). Es kann Sozialkapital im Sinne eines öffentlichen Guts entstehen (vgl. Putnam, 2000). In dieser Studie wird diese Art von Sozialkapital „inklusiv“ genannt, da es Firmen aus verschiedenen Branchen und/oder verschiedene Akteure auf regionaler Ebene einbezieht. Das Sozialkapital der Unternehmer einer Region kann aber vom Standpunkt aller regionalen Firmen aus gesehen auch über eher „exklusive“ Charakteristiken verfügen. Das heisst, dass eine Zusammenarbeit insbesondere innerhalb einer bestimmten Gruppe stattfindet und in erster Linie Sozialkapital für diese geschlossene Gruppe und deren Mitglieder im Sinne eines privaten Gutes geschaffen wird (vgl. Bourdieu, 1986). Dadurch besteht die Möglichkeit, dass das übergreifende Sozialkapital auf regionaler Ebene fragmentiert ist (Jack, 2005). D.h. dieses ist geprägt von mehreren nebeneinander existierenden eher exklusiven Gruppen, welche möglicherweise untereinander nur begrenzt in Austausch stehen bzw. nicht dieselben Interessen vertreten. Ausserdem muss es nicht unbedingt das Hauptziel dieser Gruppen sein, die Region als Ganzes zu fördern und deren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu verbessern, obwohl deren Tätigkeiten die regionalen Rahmenbedingungen teilweise beeinflussen. Deshalb wird dieses Sozialkapital in der Studie als „exklusiv“ bezeichnet. Natürlich sind solche Gruppen wertvoll und können zum Erfolg einer Firma beitragen, beispielsweise durch den Aufbau von persönlichen Netzwerken. Von einem regionalen Blickwinkel aus scheint es jedoch auch wichtig zu sein, dass es auf regionaler Ebene zu einer Zusammenarbeit kommt, mit dem Ziel, etwas für die gesamte Region zu bewirken (Kiese & Schiek, 2016).

Dies ist besonders wichtig für die Industrie in peripheren Regionen, da die regionalen Rahmenbedingungen (Schulen, Forschungseinrichtungen, Verkehrsanbindung etc.) im Vergleich zum städtischen Raum, oft noch verbesserungsfähig sind und eine kritische Masse von Firmen fehlt (Tödting & Trippel, 2005; Trippel et al., 2016). Regionale Zusammenarbeit mit dem Ziel, diese Rahmenbedingungen zu verbessern, beeinflusst die Wettbewerbsfähigkeit einer Region als Ganzes (Nussmüller, Lengauer, & Tödting, 2009). „Inklusives“ Sozialkapital im Sinne einer (institutionalisierten) Zusammenarbeit auf regionaler Ebene führt zu mehr Effizienz und Langfristigkeit des Engagements, stärkt die Widerstandsfähigkeit der Region und optimiert den Nutzen für die gesamte Region und nicht nur für einzelne Firmen oder Gruppen (Freitag et al., 2014; Hebllich & Gold, 2010; Kiese & Schiek, 2016). Auf der Grundlage dieser theoretischen Annahmen, stellen wir die Hypothese auf, dass dynamische Regionen über mehr „inklusive“ Sozialkapital verfügen, welches einen Beitrag zur Entwicklung der gesamten Region leistet. Im Gegensatz dazu verfügen weniger dynamische Regionen über stärker fragmentiertes Sozialkapital mit „exklusiveren“ Eigenschaften, so die Annahme.

Das mit dem regionalen Engagement einer Firma verbundene Sozialkapital kann einerseits in Form von Mitgliedschaften und Freiwilligenarbeit in (formalen) Verbänden und Clubs, welche die regionalen Rahmenbedingungen zu einem unterschiedlichen Grad durch ihre Aktivitäten beeinflussen, gemessen werden. Konkret schauen wir uns in der vorliegenden Studie Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in Wirtschaftsverbänden, Service Clubs, politischen Parteien und die Freiwilligenarbeit in Regionalentwicklungsverbänden an, welche als Indikatoren für Sozialkapital gelten. Andererseits ist der Grad des Vertrauens ein Indikator für potenzielle Zusammenarbeit und somit Sozialkapital (Sørensen, 2012). Wir konzentrieren uns auf Netzwerke und

Vertrauen zwischen Firmen, welches als sogenanntes „Bonding Social Capital“ bezeichnet wird und zwischen Firmen und anderen Akteuren wie Gemeinden oder Politikern, welches als sogenanntes „Bridging Social Capital“ bezeichnet wird (siehe Westlund & Gawell, 2012). Zusätzlich haben wir uns auch Indikatoren für das sogenannte „linking Social Capital“ (siehe Westlund & Gawell, 2012) von Firmen angeschaut. Beim „linking Social Capital“ handelt es sich um Beziehungen von Firmen zu (politischen) Entscheidungsträgern auf einer höheren administrativen Ebene (siehe Westlund & Gawell, 2012). All diese Arten von Sozialkapital scheinen eine wichtige Rolle für die Regionalentwicklung zu spielen.

Basierend auf den Erkenntnissen aus der Theorie haben wir ein Analyseraster entwickelt, um zu bestimmen, ob bei den verschiedenen Clubs und Verbänden exklusive oder inklusive Charakteristika überwiegen. Diese Einteilung in eher exklusive oder inklusive Clubs und Verbände führten wir anhand von 3 Kriterien, welche die Zusammensetzung einer Gruppe, deren potenziellen Nutzen für die Region und deren räumliche Ausdehnung betreffen, durch (vgl. Putnam, 2000). Dabei nehmen wir jeweils den Blickwinkel der Gesamtheit der regionalen Firmen ein, da die Auswirkungen auf die Entwicklung der Region als Gesamtes dann besonders positiv sind, wenn die Interessen möglichst vieler Akteure einbezogen werden (Kiese & Schiek, 2016). Ist eine Gruppe beispielsweise nur für eine bestimmte Branche oder für eine begrenzte Anzahl aller regionalen Firmen zugänglich, wurde diese als „exklusiv“ bzgl. ihrer Zusammensetzung eingestuft. Wenn sich die Gruppe hauptsächlich für die Interessen der eigenen exklusiven Gruppe und nicht für die Interessen möglichst vieler unterschiedlicher Firmen aus der Region einsetzt, wurde sie hinsichtlich dieses Aspekts als „exklusiv“ eingestuft. Im Falle einer Beschränkung der Mitgliedschaft auf einen subregionalen Perimeter, wurde die Gruppe als räumlich exklusiv eingestuft. Falls mindestens eines dieser Kriterien für die untersuchten Gruppen als „exklusiv“ eingestuft wurde, wurde die Gruppe als eher „exklusiv“ definiert. „Exklusiv“ darf aber keinesfalls mit „negativ“ gleichgesetzt werden. Verbände und Clubs mit eher exklusiven Eigenschaften vom Blickwinkel aller regionaler Firmen aus gesehen, erfüllen unterschiedliche Funktionen, welche für Firmen und andere Akteure sehr wertvoll sein können, beispielsweise um wichtige Netzwerke aufzubauen oder im Falle von Service Clubs um sich sozial zu engagieren. Zur Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der gesamten Region scheint eine inklusive Zusammenarbeit jedoch vielversprechend zu sein. Ausserdem gingen wir davon aus, dass je höher das Vertrauen von Firmen in andere Firmen, Gemeinden und Politiker ist, umso grösser ist das Potenzial einer Zusammenarbeit (vgl. Tabelle 1). Die Indikatoren für das „linking Social Capital“ wurden nicht als eher exklusiv bzw. inklusiv kategorisiert, da in der Umfrage diesbezüglich hauptsächlich Netzwerke von Einzelpersonen abgefragt wurden bzw. deren Einschätzung bzgl. der Qualität der Vertretung von regionalen Interessen auf kantonaler und nationaler Ebene, welche als Indikator für mögliches „linking Social Capital“ gedeutet wurde.

Tabelle 1. Analyseraster für die verschiedenen Indikatoren von Sozialkapital und deren Messung im Fragebogen.

Indikatoren Sozialkapital	Art des Sozialkapitals	Eigenschaften des Sozialkapitals (inklusive oder exklusive) vom Blickwinkel der regionalen Firmen			Messung
		Zusammensetzung	Räumliche Ausdehnung	Nutzen (exklusive oder inklusive Firmengruppe)	
<i>Verbandstätigkeit</i>					
Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in branchenübergreifenden Wirtschaftsverbänden	Bonding	Inklusiv	<i>Subregional:</i> exklusiv <i>Regional:</i> inklusiv <i>Überregional:</i> inklusiv <i>National:</i> inklusiv	Eher für inklusive Firmengruppe	Ja/nein
Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in branchenspezifischen Wirtschaftsverbänden	Bonding	Exklusiv (nur eine Industrie)	<i>National/international:</i> inklusiv	Eher für exklusive Firmengruppe	Ja/nein
Freiwilligenarbeit in Regionalentwicklungsverbänden	Bridging	Inklusiv	Inklusiv	Eher für inklusive Firmengruppe	Ja/nein
Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in politischen Parteien	Bridging	Exklusiv (nur Mitglieder mit ähnlichen Ideologien/ in Konkurrenz mit anderen Parteien)	Inklusiv	Für exklusive und inklusive Firmengruppen	Ja, ein aktives Mitglied/Ja, ein passives Mitglied/Nein
Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in Service Clubs	Bridging	Exklusive (nicht alle Firmen dürfen teilnehmen)	Inklusiv	Für exklusive und inklusive Firmengruppen	Ja/nein
<i>Vertrauen</i>					
Vertrauen in andere regionale Firmen	Bonding	<i>Voraussetzung für regionale Zusammenarbeit, je grosser, umso inklusiver (Fukuyama, 1995; Putnam, 1993)</i>			Likertskala mit 5 Antwortmöglichkeiten
Vertrauen in Mitglieder der Gemeinderäte der Region	Bridging	<i>Voraussetzung für regionale Zusammenarbeit, je grosser, umso inklusiver (Fukuyama, 1995; Putnam, 1993)</i>			Likertskala mit 5 Antwortmöglichkeiten
Vertrauen in regionale Politiker	Bridging	<i>Voraussetzung für regionale Zusammenarbeit, je grosser, umso inklusiver (Fukuyama, 1995; Putnam, 1993)</i>			Likertskala mit 5 Antwortmöglichkeiten

Im Folgenden gehen wir auf die verschiedenen Indikatoren (Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in Wirtschaftsverbänden, Service Clubs und politischen Parteien, Vertrauen unter Firmen und zwischen Firmen und anderen Akteuren, Einschätzung der Interessensvertretung auf kantonaler und nationaler Ebene und politisches Engagement) des mit dem regionalen Engagements von Firmen verbundenen Sozialkapital näher ein.

Ein erster Indikator für Sozialkapital ist die Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in Wirtschaftsverbänden. Hierbei handelt es sich um die Zusammenarbeit von Firmen untereinander und somit „Bonding Social Capital“. Wir definieren Wirtschaftsverbände auf regionaler, überregionaler und nationaler Ebene, welche für alle Branchen zugänglich sind (branchenübergreifend), wie z.B. Arbeitgeberverbände als „inklusive“. Wirtschaftsverbände, welche die Interessen einer Branche vertreten sind hingegen vom Standpunkt aller regionalen Firmen als „exklusiv“ einzustufen (vgl. Tabelle 1). Wirtschaftsverbände deren Mitgliedschaft auf die Gemeindeebene beschränkt ist, wurden ausgehend von einem regionalen Blickwinkel als räumlich „exklusiv“ eingestuft.

Was die Zusammenarbeit von Firmen mit anderen Akteuren betrifft („Bridging Social Capital“), untersuchen wir Regionalentwicklungsverbände, Service Clubs und politische Parteien. Regionalentwicklungsverbände werden als „inklusive“ eingestuft, da diese die Zusammenarbeit mit unterschiedlichen regionalen Firmen suchen und sich ausdrücklich für die Entwicklung der Region als Ganzes einsetzen. Sie sind grundsätzlich für alle Firmen zugänglich und umfassen verschiedene regionale Akteure wie beispielsweise die Gemeinden („Bridging Social Capital“). Obwohl auch Service Clubs Einfluss auf die regionalen Rahmenbedingungen haben, haben diese gewisse „exklusive“ Eigenschaften. Sie sind beispielsweise nicht für jede/n zugänglich und dienen oft dem Aufbau eines individuellen Netzwerks. Andererseits zeichnen sich die Service Clubs für ihr soziales Engagement aus (Gradinger, 2006). Dieses kann aber auf unterschiedlichen geographischen Ebenen stattfinden und muss nicht unbedingt zur Stärkung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einer Region beitragen. Service Clubs haben jedoch

grosses Potenzial, Projekte, welche für die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einer Region von Bedeutung sind, zu initiieren und zu unterstützen. Dies insbesondere wenn sie mit anderen regionalen Akteuren zusammenarbeiten (Kiese & Schiek, 2016; Suarsana & Glückler, 2016). Diese potenzielle Zusammenarbeit konnte in dieser Studie jedoch nicht berücksichtigt werden. In politische Parteien kommen auch unterschiedliche Akteure zusammen. Ähnlich wie bei Service Clubs sind diese auch durch einen starken internen Gruppenzusammenhalt charakterisiert (vgl. Jack, 2005). Die Mitgliedschaft in Parteien basiert auf Ideologien. Verschiedene Unternehmer können aufgrund ihrer persönlichen Überzeugungen deshalb unterschiedlichen Parteien angehören, welche z.T. in Konkurrenz stehen oder aufgrund der Ideologien unterschiedliche Meinungen vertreten, was einer effizienten Zusammenarbeit für gemeinsame regionale Interessen im Weg stehen könnte. Aus diesen Überlegungen resultieren die folgenden Hypothesen:

- *Hypothese 1a: Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit von Firmen in regionalen branchenübergreifenden Wirtschaftsverbänden (eher inklusiv) sind höher in dynamischen als in weniger dynamischen Regionen.*

- *Hypothese 1b: Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit von Firmen in überregionalen und nationalen branchenübergreifenden Wirtschaftsverbänden (eher inklusiv) sind höher in dynamischen als in weniger dynamischen Regionen.*

- *Hypothese 1c: Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit von Firmen in branchenübergreifenden Wirtschaftsverbänden auf Gemeindeebene (eher exklusiv) sind höher in weniger dynamischen als in dynamischen Regionen.*

- *Hypothese 2: Mitgliedschaft und (Freiwilligenarbeit)² von Firmen in nationalen (regionale Untergruppen eingeschlossen) und internationalen branchenspezifischen Wirtschaftsverbänden (eher exklusiv) sind höher in weniger dynamischen als in dynamischen Regionen.*

- *Hypothese 3: Freiwilligenarbeit von Firmen in Regionalentwicklungsverbänden (eher inklusiv) ist höher in dynamischen als in weniger dynamischen Regionen.*

- *Hypothese 4: Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in Service Clubs (eher exklusiv) sind höher in weniger dynamischen als in dynamischen Regionen.*

- *Hypothese 5: Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in politischen Parteien sind höher in weniger dynamischen als in dynamischen Regionen.*

Ein wichtiger Indikator für die Bereitschaft zur Zusammenarbeit von bestimmten Akteursgruppen ist Vertrauen (Sørensen, 2016; van Oorschot, 2006). In unserer Studie gehen wir davon aus, dass Vertrauen und dadurch die Bereitschaft für die Zusammenarbeit unter den Firmen und zwischen Firmen und Gemeinderäten oder regionalen Politikern in dynamischen Regionen grösser ist als in weniger dynamischen Regionen. Das führt zu den folgenden Hypothesen:

- *Hypothese 6: Das Vertrauen unter den regionalen Firmen ist höher in dynamischen als in weniger dynamischen Regionen.*

- *Hypothese 7: Das Vertrauen von regionalen Firmen in die Mitglieder der Gemeinderäte der Region / in regionale Politiker ist höher in dynamischen als in weniger dynamischen Regionen.*

Ausserdem wurden die Befragten gebeten einzuschätzen, ob die Interessen der regionalen Wirtschaft auf kantonaler und nationaler Ebene gut vertreten sind. Dies könnte ein Indikator dafür sein, ob effiziente Beziehungen zwischen Vertretern der

² Was die Freiwilligenarbeit in internationalen Branchenverbänden betrifft, gehen wir nicht davon aus, dass diese besonders ausgeprägt ist. Deshalb erwarten wir in dieser Hinsicht keine Unterschiede zwischen dynamischen und weniger dynamischen Regionen.

Wirtschaft zu politischen Entscheidungsträgern bestehen. In diesem Zusammenhang sprechen wir vom sogenannten „linking Social Capital“, d.h. von Beziehungen der Wirtschaft zu Entscheidungsträgern auf einer hierarchisch höheren (politischen) Ebene (Westlund & Gawell, 2012).

- *Hypothese 8: Die Firmen aus dynamischen Regionen schätzen die Vertretung der Interessen der regionalen Wirtschaft auf kantonaler und nationaler Ebene als besser ein als die Firmen aus weniger dynamischen Regionen.*

Zusätzlich wurde in dieser Studie das politische Engagement der Unternehmer untersucht, welches in Form einer Mitgliedschaft in einem Gemeinderat der Region oder im Kantonsparlament bzw. im National- und Ständerat gemessen wurde.

3. Methode

Die Fragebögen wurden im Februar 2016 an insgesamt 1'102 Unternehmen aus der verarbeitenden Industrie³ in den 6 Fallregionen verschickt. Davon waren 124 Firmen nicht relevant, da weggezogen oder inaktiv, was ein neues Total von 978 Unternehmen ergibt, wovon 441 CEOs (Chief Executive Officer) geantwortet haben. Das entspricht einer sehr guten Rücklaufquote von 45.1%. Tabelle 2 gibt eine Übersicht über die Rücklaufquoten der Fallregionen.

Tabelle 2. Rücklaufquote nach Regionen.

	Verschickte gültige Fragebögen	Beantwortete Fragebögen	Rücklaufquote
Total	978	441	45.1%
Dynamische Regionen	695	285	41.0%
Weniger dynamische Regionen	283	156	55.1%
Rheintal	474	198	41.8%
Toggenburg	179	102	56.4%
Obwalden	170	71	41.8%
Entlebuch	44	26	59.1%
Diessenhofen	51	16	31.4%
Klettgau/Schleitheim	60	28	46.7%

Die Daten wurden einerseits für alle dynamischen vs. alle weniger dynamischen Regionen ausgewertet, aber auch für die jeweiligen geographisch nahe beieinander liegenden Regionenpärchen. Wir zogen Schlussfolgerungen für die Grundgesamtheit mit Hilfe des Pearson Chi-Quadrat-Tests / des exakten Tests nach Fisher und des Mann-Whitney Tests mit einem Signifikanzniveau von $p < 0.05$, da es sich um Daten auf der Nominal- und Ordinalskala handelt.

4. Fallregionen

Bei den Fallregionen handelt es sich um sechs periphere Regionen der Schweiz. Sie werden als „peripher“ bezeichnet, da sie sich ausserhalb der 5 Schweizer Metropolregionen (Genf-Lausanne, Bern, Basel, Zürich und Südtessin) befinden (vgl. Definition von Lagendijk & Lorentzen, 2007). Die Regionen können ausserdem im Rahmen der Neuen Regionalpolitik (NRP), welche auf die Wettbewerbsfähigkeit von ländlichen und Bergregionen abzielt, finanzielle Unterstützung beantragen (OECD, 2011). Die Wirtschaftsstruktur in diesen Regionen unterscheidet sich generell von derjenigen der Metropolregionen. So sind beispielsweise die Anteile der verarbeitenden Industrie an der Beschäftigung höher, während das Ausbildungsniveau, die

³ Die verarbeitende Industrie umfasst die Wirtschaftszweige 10-33 der allgemeinen Systematik der Wirtschaftszweige der Schweiz (NOGA: Nomenclature générale des activités économiques). Die Wirtschaftszweige 10, 11 und 12 wurden hier jedoch nicht berücksichtigt.

durchschnittlichen Löhne und Wachstumsraten vergleichsweise niedriger sind (Dessementet, Kaufmann, & Jemelin, 2010).

Schaut man sich die Entwicklung der einzelnen Regionen jedoch detaillierter an, kommen deutliche Unterschiede hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Entwicklung zum Vorschein. Die geographisch nahe beieinander liegenden Regionenpärchen bestehen jeweils aus einer dynamischen und einer weniger dynamischen Region. Die Regionen wurden teilweise aufgrund von demographischen und ökonomischen Indikatoren als dynamisch bzw. weniger dynamisch kategorisiert (vgl. Tabelle 3). Zusätzlich wurde deren wirtschaftliche Entwicklung im Verlaufe der Zeit und deren Umgang mit dem Sturkturwandel auch aus einem qualitativen Blickwinkel analysiert.

Tabelle 3. Profil der Fallregionen.

	Rheintal	Toggenburg	Obwalden	Entlebuch	Diessenhofen	Klettgau, Schleithelm	Schweiz
Fläche (km ²)	138.92	488.53	480.63	394.51	41.18	122.12	41,285
Bevölkerung 2013	69'612	45'261	36'507	16'732	7'020	12'033	8'139'631
Bevölkerungsreichste Gemeinde 2013	Altstätten 11'168	Kirchberg 8'522	Sarnen 10'084	Escholzmatt-Marbach 4'323	Diessenhofen 3'614	Hallau 2'071	Zürich 384'786
Bevölkerungswachstum 2003-2013	10.0%	-0.8%	9.6%	1.2%	9.6%	5.8%	9.9%
Arbeitslosenrate 2013	2.7%	1.8%	0.9%	0.6%	2.4%	1.4%	3.1%
Gesamtbeschäftigung 2013	38'069	21'967	17'202	8'646	2'879	4'686	4'864'440
Primärsektor	3.8%	13.4%	7.5%	24.1%	12.3%	20.8%	3.6%
Sekundärsektor	44.6%	35.6%	29.1%	25.4%	40.9%	34.6%	21.6%
Tertiärsektor	51.6%	51.0%	63.5%	46.8%	46.8%	44.6%	74.8%
Beschäftigungswachstum 1995-2013	18.3%	4.6%	9.5%	8.7%	5.1%	6.6%	28.3%
Firmengründungen im Sekundärsektor*	4.17	2.54	3.10	1.55	2.28	3.57	2.69

*Kumulative Anzahl neuer Firmen zwischen 2004-2013 pro 1000 Einwohner.

Quelle: Bundesamt für Statistik (BFS), unterschiedliche Jahre.

Das Rheintal⁴ (dynamisch) und das Toggenburg⁵ (weniger dynamisch) liegen im Kanton St. Gallen. Die Industriegeschichte beider Regionen wurzelt in der Textilindustrie des 19. und frühen 20. Jahrhunderts. Nach dem Niedergang der Textilindustrie schlugen die beiden Regionen jedoch sehr unterschiedliche Entwicklungspfade ein. Während das Rheintal heute Standort zahlreicher High-tech Firmen ist und an Bevölkerung und Beschäftigung zulegen konnte (Gröble, Benson, & Flockerzi, 2015), weist das Toggenburg typische Merkmale einer peripheren Region auf wie Brain-Drain, Bevölkerungs- und Beschäftigungsrückgang, und einen Mangel an typischen Wachstumsindustrien z.B. im Informations- und Kommunikationsbereich oder im Bereich Elektrotechnik (Anderegg, 2011).

Obwalden⁶ (dynamisch) und Entlebuch⁷ (weniger dynamisch) liegen in der Zentralschweiz. Ab den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts setzten sich die Behörden des Kantons Obwalden für die Standortförderung und somit die Ansiedlung von

⁴ Die Region Rheintal entspricht in dieser Studie dem „Wahlkreis Rheintal“ und umfasst die Gemeinden Altstätten, Au, Balgach, Berneck, Diepoldsau, Eichberg, Marbach, Oberriet, Rebstein, Rheineck, Rüthi, St. Margrethen und Widnau.

⁵ Die Region Toggenburg entspricht in dieser Studie dem „Wahlkreis Toggenburg“ und umfasst die Gemeinden Bütschwil-Ganterschwil, Ebnat-Kappel, Hemberg, Kirchberg, Lichtensteig, Lütisburg, Mosnang, Neckertal, Nesslau-Krummenau, Oberhelfenschwil, Wattwil und Wildhaus-Alt St. Johann.

⁶ Die Region Obwalden ist in dieser Studie deckungsgleich mit dem Kanton Obwalden, bestehend aus den Gemeinden Alpnach, Sarnen, Giswil, Sachseln, Kerns, Lungern und Engelberg.

⁷ Die Region Entlebuch entspricht in dieser Studie dem Perimeter des UNESCO Biosphärenreservat Entlebuch und umfasst die Gemeinden Doppelschwand, Entlebuch, Escholzmatt-Marbach, Flühlisörenberg, Hasle-Heiligkreuz, Romoos und Schüpfheim.

Industrieunternehmen in Obwalden ein. Diese Anstrengungen führten dazu, dass sich die Nahrungsmittel- und Kunststoffindustrie, sowie der Apparatebau entwickelten. Zusätzlich konnten sich einige Kleinbetriebe der Elektro- und Autobranche behaupten. Da die industrielle Entwicklung Obwaldens jedoch nicht mit der gesamtschweizerischen Entwicklung mithalten konnte, revidierte die kantonale Regierung ab Beginn des 21. Jahrhunderts schrittweise die Steuergesetze, um kapitalkräftige Unternehmen anzuziehen (Garovi, 2013). Das Entlebuch war trotz der Entwicklung der Tourismusindustrie lange Zeit als „Armenhaus der Schweiz“ bekannt (Schilliger, 2012). Im Verlaufe des 18., 19. und 20. Jahrhunderts haben sich die Glaserei, Milchzuckerherstellung, die Kalkbrennerei und Textilindustrie entwickelt. Die Mehrheit dieser Industrien ist jedoch in der Zwischenzeit verschwunden. Im Jahre 2001 wurde das Entlebuch als „UNESCO Biosphärenreservat“⁸ anerkannt (Glauser, 2005).

Diessenhofen⁹ (dynamisch) liegt im Kanton Thurgau. Diessenhofen war bekannt für seine Textilindustrie im der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Als die Textilindustrie von der Krise getroffen wurde, entwickelten sich die Möbelindustrie. Nach dem Zweiten Weltkrieg erlebten Zulieferer aus der Baubranche und neue Technologieunternehmen einen Aufschwung (Raimann, 1992). Mittlerweile hat sich Diessenhofen zu einem kantonalen Industriezentrum mit Schwerpunkten in der Metall-, Kunststoff und Holzindustrie entwickelt (Stadtgemeinde Diessenhofen, n.d.). Die Region Klettgau/Schleitheim¹⁰ (weniger dynamisch) befindet sich im Kanton Schaffhausen. Im 19. Jahrhundert war im Klettgau ebenfalls die Textilindustrie von Bedeutung. Im Verlaufe der Zeit siedelten sich zahlreiche erfolgreiche Firmen in der Region an, darunter die SIG (Schweizerische Industrie Gesellschaft), welche Eisenbahnwagons herstellte oder die Rimuss AG in Hallau, welche im Jahre 1945 mit der Produktion von Traubensaft begann. Ein weiterer wichtiger Industriezweig waren die Metallindustrie und der Maschinen- und Apparatebau (Scholz, Bösch, Carlucci, & Oswald, 1999). Nichtsdestotrotz hat die Region viele Bewohner an die Kantonshauptstadt Schaffhausen verloren (Pfaff, 2006). Der Anteil der Beschäftigung in der Landwirtschaft beträgt ähnlich wie im Entlebuch rund ein Fünftel (vgl. Tabelle 3).

5. Resultate

Die Resultate bringen in der Tat einige interessante Unterschiede bezüglich des mit dem regionalen Engagement von Firmen und Unternehmern verbundenen Sozialkapitals in dynamischen und weniger dynamischen Regionen ans Licht. Unsere Hypothesen konnten teilweise bestätigt werden (vgl. Tabelle 4).

⁸ Ein Biosphärenreservat ist ein UNESCO Label für Modellregionen nachhaltiger Entwicklung.

⁹ Die Region Diessenhofen umfasst die Gemeinden Basadingen-Schlattigen, Diessenhofen und Schlatt.

¹⁰ Die Region Klettgau/Schleitheim umfasst die Gemeinden Hallau, Oberhallau, Trasadingen, Wilchingen, Gächlingen, Löhningen, Neunkirch, Beggingen, Schleitheim und Siblingen.

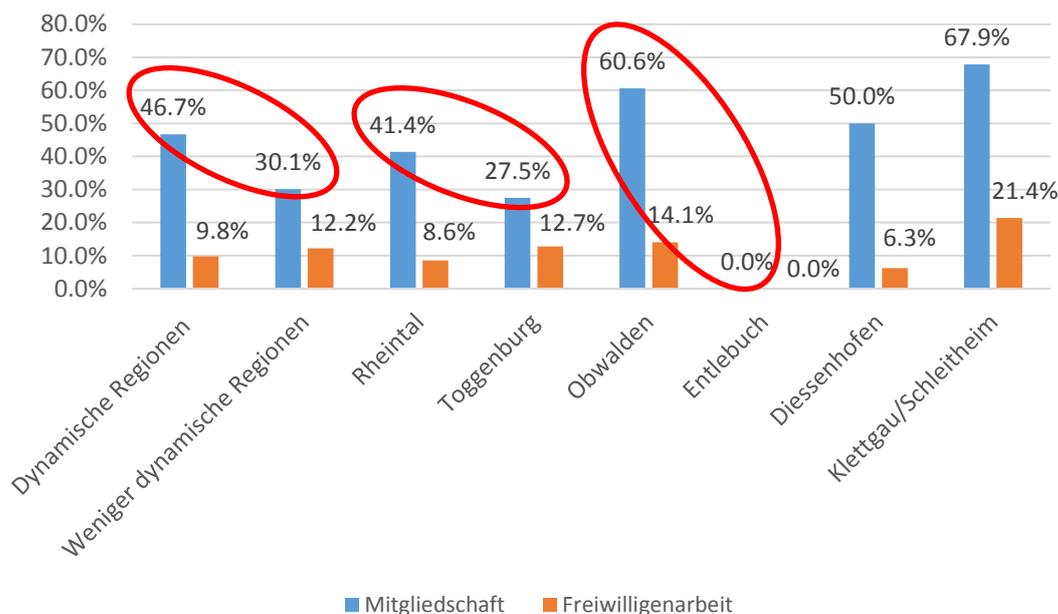
Tabelle 4. Übersicht über die angenommenen und verworfenen Hypothesen.

Hypothesen	Bestätigt (✓) / nicht bestätigt (x)
<i>Hypothese 1a: Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit von Firmen in regionalen branchenübergreifenden Wirtschaftsverbänden (eher inklusiv) sind höher in dynamischen als in weniger dynamischen Regionen.</i>	✓ (Mitgliedschaft) x (Freiwilligenarbeit)
<i>Hypothese 1b: Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit von Firmen in überregionalen und nationalen branchenübergreifenden Wirtschaftsverbänden (eher inklusiv) sind höher in dynamischen als in weniger dynamischen Regionen.</i>	x (Mitgliedschaft) x (Freiwilligenarbeit)
<i>Hypothese 1c: Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit von Firmen in branchenübergreifenden Wirtschaftsverbänden auf Gemeindeebene (eher exklusiv) sind höher in dynamischen als in weniger dynamischen Regionen.</i>	x (Mitgliedschaft) x (Freiwilligenarbeit)
<i>Hypothese 2: Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit von Firmen in nationalen (regionale Untergruppen eingeschlossen) und internationalen branchenspezifischen Wirtschaftsverbänden (eher exklusiv) sind höher in weniger dynamischen als in dynamischen Regionen.</i>	✓ (Mitgliedschaft) x / ✓ (Freiwilligenarbeit)
<i>Hypothese 3: Freiwilligenarbeit von Firmen in Regionalentwicklungsverbänden (eher inklusiv) ist höher in dynamischen als in weniger dynamischen Regionen.</i>	x (Freiwilligenarbeit)
<i>Hypothese 4: Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in Service Clubs (eher exklusiv) sind höher in weniger dynamischen als in dynamischen Regionen.</i>	✓ (Mitgliedschaft) ✓ (Freiwilligenarbeit)
<i>Hypothese 5: Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in politischen Parteien sind höher in weniger dynamischen als in dynamischen Regionen.</i>	✓ (Mitgliedschaft) x (Freiwilligenarbeit)
<i>Hypothese 6: Das Vertrauen unter den regionalen Firmen ist höher in dynamischen als in weniger dynamischen Regionen.</i>	x
<i>Hypothese 7: Das Vertrauen von regionalen Firmen in die Mitglieder der Gemeinderäte der Region / in regionale Politiker ist höher in dynamischen als in weniger dynamischen Regionen.</i>	x
<i>Hypothese 8: Die Firmen aus dynamischen Regionen schätzen die Vertretung der Interessen der regionalen Wirtschaft auf kantonaler und nationaler Ebene als besser ein als die Firmen aus weniger dynamischen Regionen.</i>	✓

5.1 Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in branchenübergreifenden Wirtschaftsverbänden

Die **Mitgliedschaft in regionalen branchenübergreifenden Wirtschaftsverbänden**, welche sich für einen Grossteil der Unternehmer der Region einsetzen („inklusive“), ist wie erwartet (vgl. Hypothese 1a) höher in dynamischen als in weniger dynamischen Regionen (vgl. Abbildung 1). Allerdings trifft dies nicht für die Freiwilligenarbeit zu.

Abbildung 1. Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in regionalen branchenübergreifenden Wirtschaftsvereinen nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen.



Mitgliedschaft dynamische und weniger dynamische Regionen: $n = 441$; $\chi^2 = 11.415$; 1df; p-Wert = 0.001**
 Mitgliedschaft Rheintal/Toggenburg: $n = 300$; $\chi^2 = 5.652$; 1df; p-Wert = 0.017*
 Mitgliedschaft Obwalden/Entlebuch: $n = 97$; $\chi^2 = 28.285$; 1df; p-Wert = 0.000***
 Hinweis: * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Die Unterschiede bzgl. Mitgliedschaft sind statistisch signifikant zwischen dynamischen und weniger dynamischen Regionen insgesamt und fürs Rheintal/Toggenburg und fürs Obwalden/Entlebuch. Das heisst, dass in den dynamischen Regionen die Mitgliedschaft in regionalen branchenübergreifenden Wirtschaftsvereinen höher ist als in weniger dynamischen Regionen (46.7% vs. 30.1%). Die Mitgliedschaft ist ebenfalls höher im Rheintal im Vergleich zum Toggenburg (41.4% vs. 27.5%) und im Kanton Obwalden im Vergleich zum Entlebuch (60.6% vs. 0%). Der Anteil im Kanton Obwalden ist mit 60.6% besonders hoch. Der Arbeitgeberverband Rheintal (AGV) wurde bereits 1936 mit dem Ziel der Zusammenarbeit in Grenzgängerfragen gegründet. Damals war eine Mitgliedschaft allerdings nur den Industriellen aus der Textilindustrie vorbehalten. Ab dem Jahr 1946 durften jedoch grundsätzlich alle Branchen beitreten (Müller, 1986). Der Arbeitgeberverband Rheintal konnte sich zu einem erfolgreichen und mitgliederstarken Verband entwickeln, welcher sich für die Interessen der Unternehmer des Rheintals („inklusive“) und somit für die wirtschaftliche Entwicklung der Region als Ganzes einsetzt. Die Unterschiede in Hinblick auf Freiwilligenarbeit sind nicht signifikant.

Hinsichtlich der **Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in branchenübergreifenden Wirtschaftsverbänden auf Gemeinde-, überregionaler und nationaler Ebene** konnten wir keine signifikanten Unterschiede feststellen. Unsere entsprechenden Hypothesen (vgl. Hypothesen 1 b und c) konnten somit nicht bestätigt werden. Allerdings

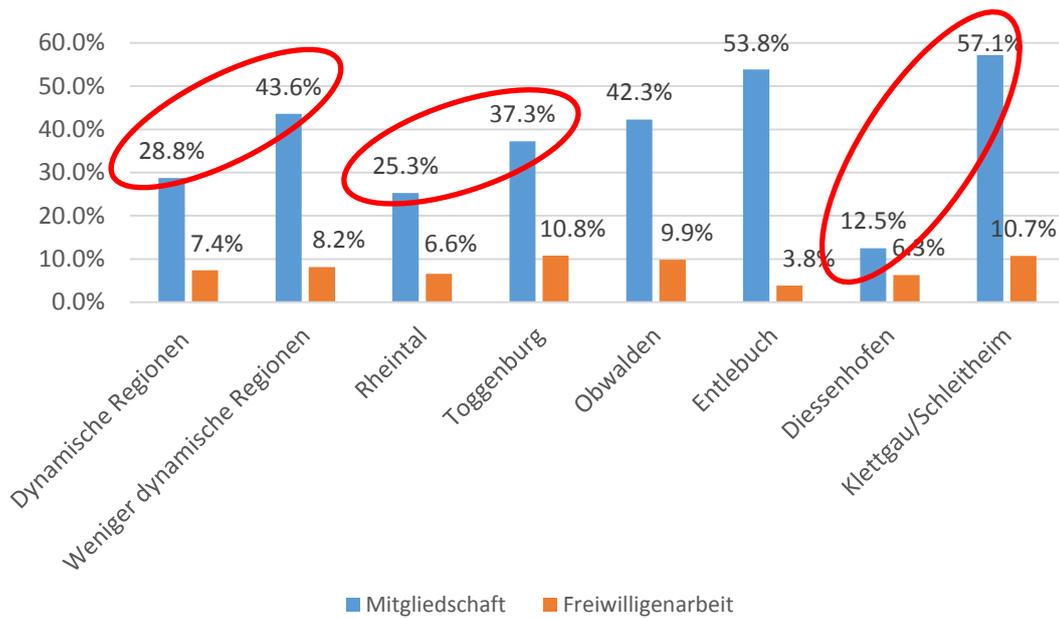
engagieren sich signifikant mehr Unternehmer aus dem Toggenburg freiwillig in einem branchenübergreifenden Wirtschaftsverband auf Gemeindeebene als im Rheintal (21.6% vs. 11.1%) . Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass der Zusammenhalt innerhalb der Gemeinden im Toggenburg grösser ist als auf der Ebene Region. Es gibt andere Hinweise darauf, dass die Gemeinden z.T. in Konkurrenz zueinander stehen und sich eine Zusammenarbeit oft als schwierig gestaltet. Dies hängt wohl mit der langen wirtschaftlichen und politischen Dominanz des Heberlein Unternehmens zusammen (insbesondere in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts), welches 1835 als Garnfärberei gegründet wurde und im Jahre 1971 ein Maximum von 2'434 Mitarbeitenden zählte (Wickli, 2015), 2001 jedoch seine Türen schliessen musste. Das Heberlein Unternehmen befand sich in der Zentrumsgemeinde Wattwil. Im Jahre 1943 gründeten einige Firmen der Nachbargemeinde Ebnat-Kappel eine eigene Arbeitgebervereinigung, um ein Gegengewicht zum Heberlein Unternehmen zu bilden. Eine Arbeitgebervereinigung, welche für die Firmen der gesamten Region zugänglich war, wurde erst 1986 gegründet. Kürzlich versuchten ein paar Firmen des Toggenburgs die Gemeinden für eine verstärkte Zusammenarbeit zu motivieren (Hemm, 2013).

Was die Mitgliedschaft in überregionalen Wirtschaftsverbänden betrifft, sind die Unterschiede zwischen Entlebuch und Obwalden signifikant. Im Entlebuch sind 57.7% der Firmen Mitglieder in einem überregionalen Wirtschaftsverband. In Obwalden sind es 22.5%. Diese hohe Anzahl Mitglieder in überregionalen Wirtschaftsverbänden im Entlebuch scheint die Abwesenheit von regionalen Wirtschaftsverbänden zu kompensieren. Dies hängt sicherlich damit zusammen, dass eine kritische Masse von Firmen auf regionaler Ebene nicht vorhanden ist. Weitere Forschung ist nötig, um die Rolle der Verbände auf überregionaler und Gemeindeebene zu untersuchen, beispielsweise um herauszufinden, ob die jeweiligen Verbände mit anderen Organisationen auf verschiedenen geographischen Ebenen zusammenarbeiten.

5.2 Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in branchenspezifischen Wirtschaftsverbänden

Firmen und Unternehmer aus weniger dynamischen Regionen sind öfters Mitglieder in **nationalen und internationalen branchenspezifischen Wirtschaftsverbänden**, welche sich vor allem für die über die Region hinausreichenden Rahmenbedingungen für eine bestimmte Industrie einsetzen und somit als „exklusiv“ in Hinblick auf die Interessen anderer regionaler Industrien kategorisiert wurden (vgl. Abbildungen 2 und 3). Somit konnte Hypothese 2 hinsichtlich der Mitgliedschaft bestätigt werden, nicht aber hinsichtlich der Freiwilligenarbeit auf nationaler Ebene.

Abbildung 2. Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in branchenspezifischen nationalen Wirtschaftsvereinen nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen.

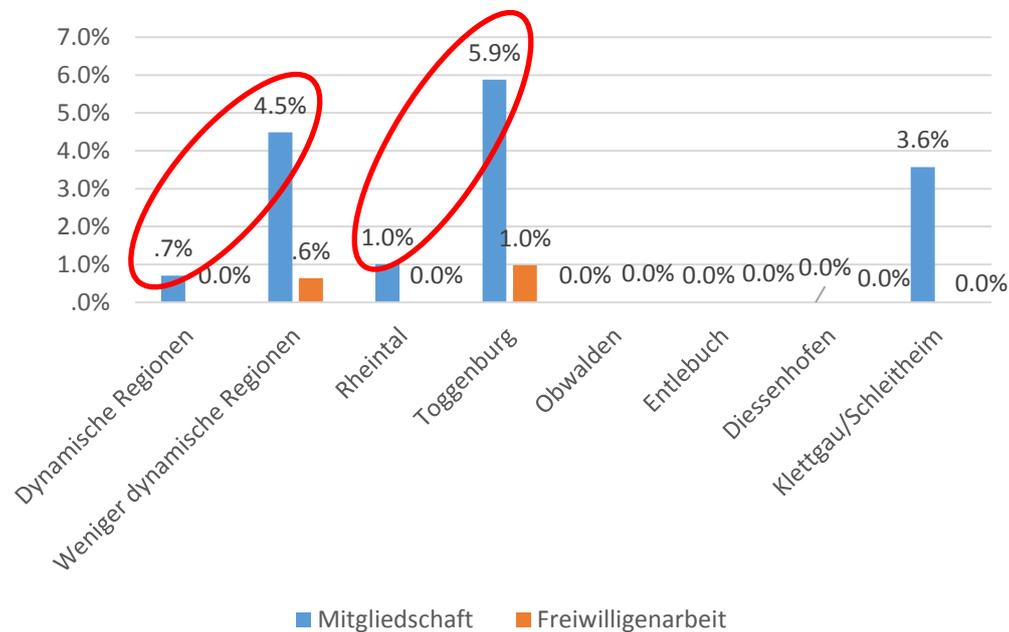


Mitgliedschaft dynamische und weniger dynamische Regionen: $n = 441$; $\chi^2 = 9.863$; 1df; p -Wert = 0.002**
 Mitgliedschaft Rheintal/Toggenburg: $n = 300$; $\chi^2 = 4.678$; 1df; p -Wert = 0.031*
 Mitgliedschaft Diessenhofen/Klettgau, Schleithem: $n = 44$; $\chi^2 = 8.394$; 1df; p -Wert = 0.04*
 Hinweis: * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Die Unterschiede bzgl. Mitgliedschaft in nationalen branchenspezifischen Wirtschaftsverbänden sind statistisch signifikant zwischen dynamischen und weniger dynamischen Regionen insgesamt (28.8% vs. 43.6%) und fürs Rheintal/Toggenburg (25.3% vs. 37.3%) und Diessenhofen/Klettgau, Schleithem (12.5% vs. 57.1%) (vgl. Abbildung 2). Das heisst, dass in den weniger dynamischen Regionen die Mitgliedschaft in nationalen branchenspezifischen Wirtschaftsvereinen höher ist als in den dynamischen Regionen. Die Mitgliedschaft ist ebenfalls höher im Toggenburg im Vergleich zum Rheintal und im Klettgau/Schleitheim im Vergleich zu Diessenhofen. Hierbei handelt es sich um „exklusives“ Sozialkapital, wenn man den Blickwinkel aller regionalen Unternehmen einnimmt. Allerdings wurde nicht untersucht, ob diese Verbände untereinander für regionale Interessen zusammenarbeiten. Die Unterschiede in Hinblick auf Freiwilligenarbeit sind nicht signifikant.

Die Unterschiede bzgl. Mitgliedschaft in internationalen branchenspezifischen Wirtschaftsverbänden sind statistisch signifikant zwischen dynamischen und weniger dynamischen Regionen insgesamt (0.7% vs. 4.5%) und fürs Rheintal/Toggenburg (1% vs. 5.9%) (vgl. Abbildung 3). Das heisst, dass in den weniger dynamischen Regionen die Mitgliedschaft in internationalen branchenspezifischen Wirtschaftsvereinen höher ist als in den dynamischen Regionen, obwohl insgesamt nur wenige Firmenangaben, Mitglieder eines internationalen branchenspezifischen Verbands zu sein. Die Mitgliedschaft ist ebenfalls höher im Toggenburg im Vergleich zum Rheintal. Hierbei handelt es sich erneut um „exklusives“ Sozialkapital, wenn man den Blickwinkel aller regionaler Unternehmen einnimmt. Die Unterschiede in Hinblick auf Freiwilligenarbeit sind nicht signifikant.

Abbildung 3. Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in branchenspezifischen internationalen Wirtschaftsvereinen nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen.



Mitgliedschaft dynamische und weniger dynamische Regionen: $n = 441$; Exakter Test nach Fisher: p -Wert = 0.011* (einseitig und zweiseitig).
 Mitgliedschaft Rheintal/Toggenburg: $n = 300$; Exakter Test nach Fisher: p -Wert = 0.020* (einseitig und zweiseitig).
 Hinweis: * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

5.3 Freiwilligenarbeit in Regionalentwicklungsverbänden

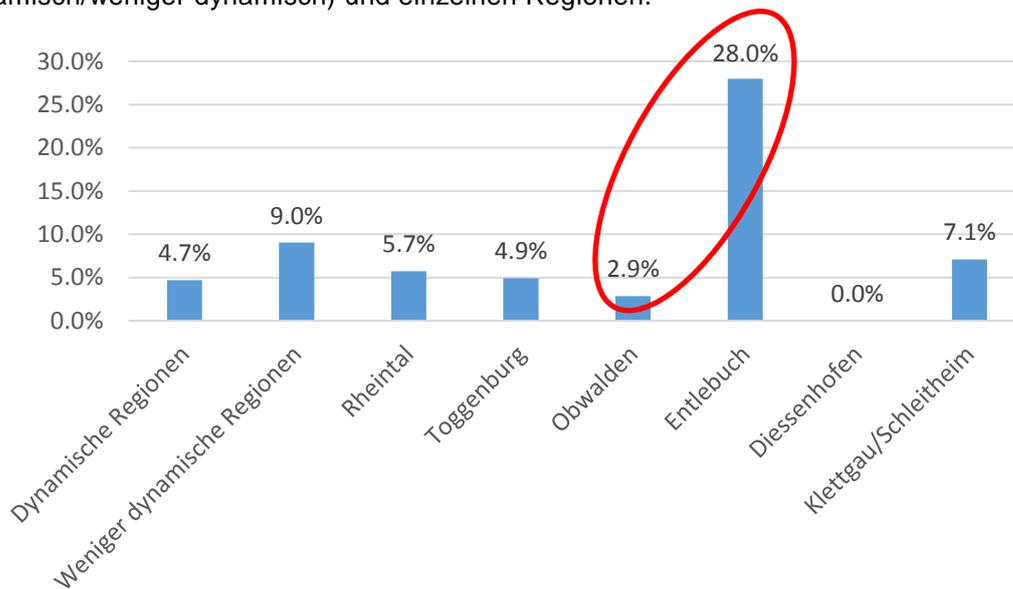
Bezüglich Freiwilligenarbeit in Regionalentwicklungsverbänden konnten zwischen dynamischen und weniger dynamischen Regionen entgegen unserer Annahme (vgl. Hypothese 3) keine signifikanten Unterschiede identifiziert werden (vgl. Abbildung 4).

Es engagieren sich sogar mehr Firmen aus weniger dynamischen Regionen in Verbänden, welche sich für die Regionalentwicklung einsetzen als in dynamischen Regionen (9% vs. 4.7%). Die Unterschiede sind insgesamt jedoch nicht statistisch signifikant.

Wenn man die Regionenpaarchen jedoch einzeln anschaut, sind die Unterschiede bzgl. Freiwilligenarbeit in Regionalentwicklungsverbänden für Obwalden/Entlebuch statistisch signifikant (2.9% vs. 28%). Interessanterweise engagieren sich im als weniger dynamisch eingestuften Entlebuch deutlich mehr Unternehmer für Regionalentwicklungsverbände und setzen sich somit gemeinsam für die Interessen der Region als Ganzes ein. Nach den Gründen für ihr Engagement gefragt, geben die Unternehmer aus dem Entlebuch die folgenden Motive an: Spass, Netzwerken, Vertretung von wirtschaftlichen Interessen, gemeinsame Lösungen finden, die Regionalentwicklung fördern oder reines Interesse. Ein weiterer Teilnehmer der Umfrage schrieb: Verantwortung übernehmen – zusammen denken – zusammen führen – zusammen gestalten. Dieses Engagement könnte mit der Errichtung der UNESCO Biosphäre Entlebuch (seit 2001) zusammenhängen, welche u.a. das Ziel verfolgt die Zusammenarbeit regionaler Akteure zu stärken (UNESCO Biosphäre Entlebuch, 2007). Dieses Resultat ist besonders interessant, da noch im Jahr 1971 ein lokaler Historiker auf der Suche nach Gründen des Rückgangs der Entlebucher Industrie unter anderem

festhält: „Statt, dass mehrere fortschrittlich gesinnte Männer zusammengestanden sind und mit vereinter Finanzkraft etwas Grösseres gewagt haben, zermürbte kleinliches Denken, rücksichtslose Konkurrenz viel guten Willen“ (Emmenegger, 1971, p. 178). Die anderen Regionen scheinen im Vergleich hierzu noch viel Potenzial zu haben. Allerdings muss man bedenken, dass die Zahlen nur etwas über die Quantität, nichts aber über die Qualität des Engagements aussagen. Beispielsweise im Rheintal arbeiten einige Schlüsseunternehmer aktiv im Regionalentwicklungsverein St. Galler Rheintal mit. Das kommt in diesen Zahlen jedoch nicht zum Ausdruck.

Abbildung 4. Freiwilligenarbeit in Regionalentwicklungsverbänden nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen.

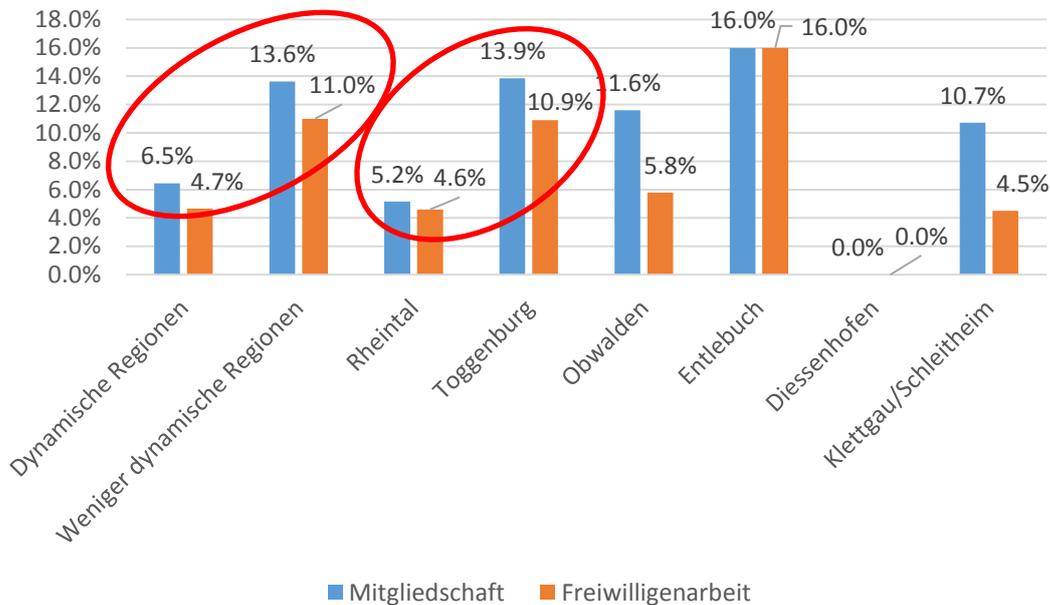


Freiwilligenarbeit Obwalden/Entlebuch: n = 95; Exakter Test nach Fisher: p-Wert = 0.001* (einseitig und zweiseitig).
Hinweis: *p < .05, **p < .01, ***p < .001

5.4 Mitgliedschaft in Service Clubs und politischen Parteien

Die **Mitgliedschaft in Service Clubs und politischen Parteien** und im Fall der Service Clubs auch die Freiwilligenarbeit sind deutlich höher in weniger dynamischen Regionen (vgl. Abbildungen 5 und 6). Somit konnte die Hypothese 4 bzgl. Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in Serviceclubs und die Hypothese 5 bzgl. Mitgliedschaft in politischen Parteien bestätigt werden.

Abbildung 5. Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in Service Clubs nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen.



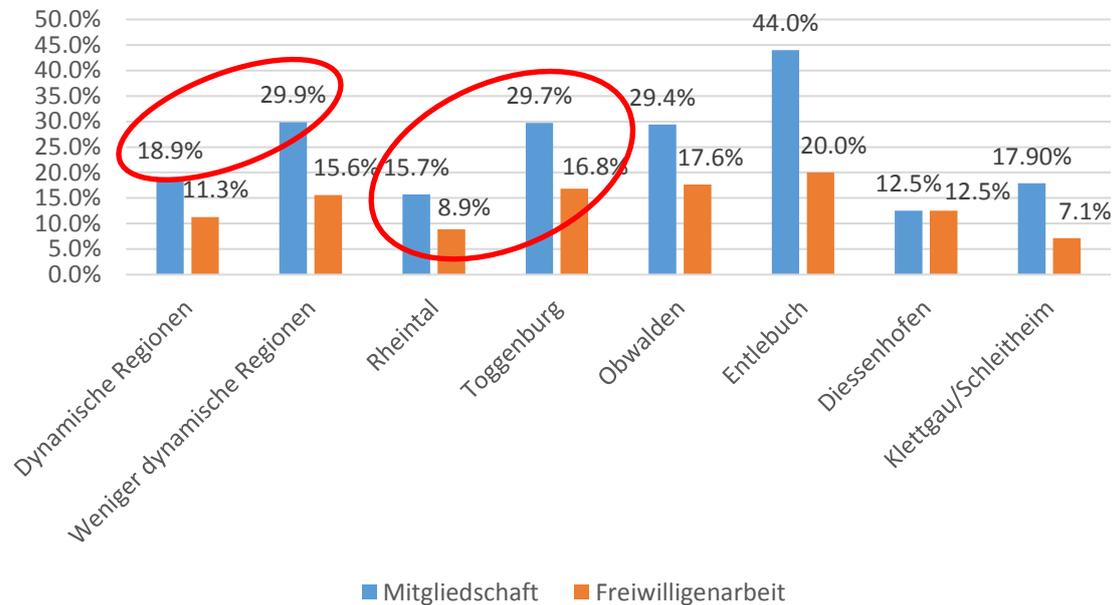
Mitgliedschaft dynamische und weniger dynamische Regionen: $n = 433$; $\chi^2 = 6.250$; 1df; p -Wert = 0.012*
 Freiwilligenarbeit dynamische und weniger dynamische Regionen: $n = 433$; $\chi^2 = 6.263$; 1df; p -Wert = 0.012*
 Mitgliedschaft Rheintal/Toggenburg: $n = 295$; $\chi^2 = 6.737$; 1df; p -Wert = 0.009**
 Freiwilligenarbeit Rheintal/Toggenburg: $n = 295$; $\chi^2 = 4.108$; 1df; p -Wert = 0.043*
 Hinweis: * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Die Unterschiede bzgl. Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in Service Clubs sind statistisch signifikant zwischen dynamischen und weniger dynamischen Regionen (Mitgliedschaft: 6.5% vs. 13.6%, Freiwilligenarbeit: 4.7% vs. 11%) insgesamt und fürs Rheintal/Toggenburg (Mitgliedschaft: 5.2% vs. 13.9%, Freiwilligenarbeit: 4.6% vs. 10.9%) (vgl. Abbildung 5). D.h. dass in den weniger dynamischen Regionen Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in regionalen Service Clubs höher sind als in den dynamischen Regionen. Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit sind ebenfalls signifikant höher im Toggenburg im Vergleich zum Rheintal. Service Clubs könnten ein guter Startpunkt für Regionalprojekte sein, wenn sie gewillt sind, mit anderen regionalen Akteuren zusammenzuarbeiten (Suarsana & Glückler, 2016). Ob dies auch in den untersuchten Regionen der Fall ist, konnte in der vorliegenden Studie jedoch nicht berücksichtigt werden.

Die Unterschiede bzgl. Mitgliedschaft in Parteien sind statistisch signifikant zwischen dynamischen und weniger dynamischen Regionen insgesamt und fürs Rheintal/Toggenburg (vgl. Abbildung 6). D.h. dass in den weniger dynamischen Regionen die Mitgliedschaft in einer Partei höher ist als in den dynamischen Regionen (29.9% vs. 18.9%). Die Mitgliedschaft ist ebenfalls höher im Toggenburg im Vergleich zum Rheintal (29.7% vs. 15.7%). Die Unterschiede bzgl. Freiwilligenarbeit sind statistisch signifikant fürs Rheintal/Toggenburg (8.9% vs. 16.8%). Das heisst, dass mehr Toggenburger Unternehmer Freiwilligenarbeit in einer politischen Partei leisten. Auch im Kanton Obwalden und insbesondere im Entlebuch sind die Mitgliederanteile sehr hoch. Insbesondere in weniger dynamischen Regionen scheint die Mitgliedschaft in einer politischen Partei eine wichtige Rolle zu spielen. Allerdings sagt diese Studie nichts über eine mögliche Zusammenarbeit der verschiedenen Parteien für gemeinsame regionale Interessen aus. Insgesamt ist die FDP am stärksten in den untersuchten Regionen vertreten (49.5% der in einer Partei engagierten Unternehmer gaben an, Mitglied zu sein), gefolgt von der CVP (31.6% der in einer Partei aktiven Befragten) und der SVP

(15.8% der in einer Partei aktiven Befragten). Die Anteile sind in dynamischen und weniger dynamischen Regionen sehr ähnlich.

Abbildung 6. Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in Parteien nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen.



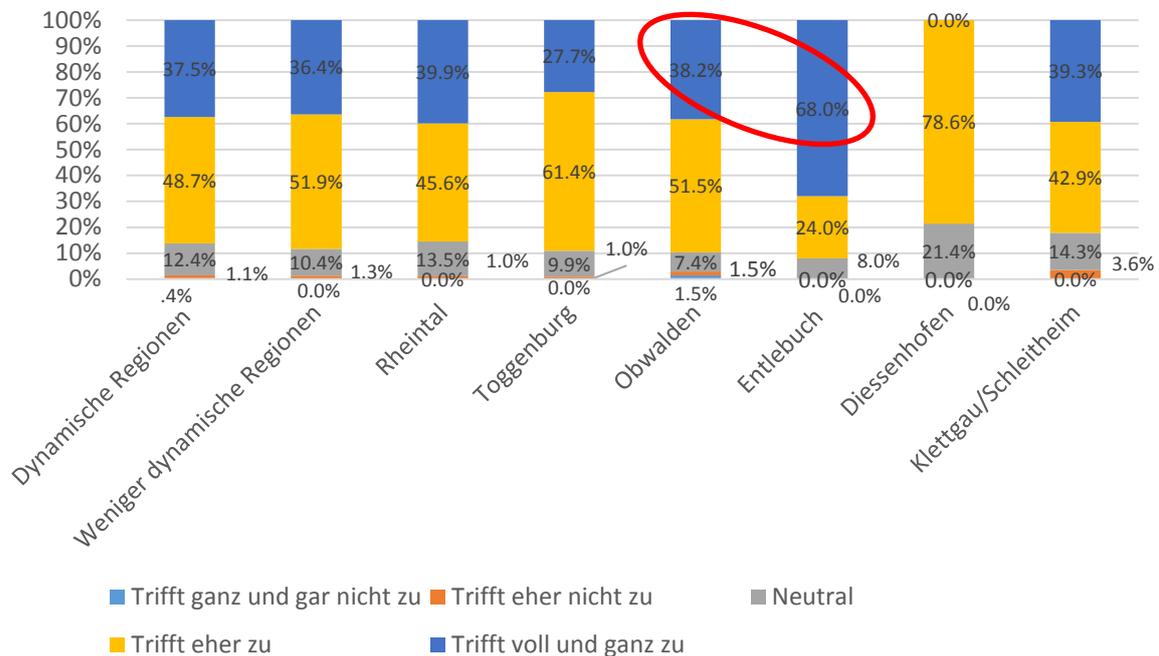
Mitgliedschaft dynamische und weniger dynamische Regionen: $n = 429$; $\chi^2 = 6.729$; 1df; p-Wert = 0.009**
 Mitgliedschaft Rheintal/Toggenburg: $n = 292$; $\chi^2 = 7.927$; 1df; p-Wert = 0.005**
 Freiwilligenarbeit Rheintal/Toggenburg: $n = 292$; $\chi^2 = 4.039$; 1df; p-Wert = 0.044*
 Hinweis: * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

5.5 Vertrauen der Unternehmen untereinander

Was das **Vertrauen** der regionalen Unternehmer untereinander betrifft, ist dieses in allen Regionen durchwegs sehr hoch (vgl. Abbildung 7). Das entspricht nicht unserer Annahme, dass das Vertrauen unter den regionalen Unternehmern in dynamischen Regionen höher ist (vgl. Hypothese 6). Das hohe Vertrauen unter den Unternehmern birgt grosses Potenzial einer Zusammenarbeit für regionale Interessen, insbesondere in weniger dynamischen Regionen, wo diese Zusammenarbeit möglicherweise noch ausbaufähig ist.

Allgemein scheint das Vertrauen unter den Unternehmern in allen Regionen sehr hoch zu sein (vgl. Abbildung 7). So liegen die Anteile von Firmen, welche auf die Aussage: „Den Unternehmern aus der ‚jeweiligen Region‘ kann man vertrauen mit „trifft voll und ganz zu“ oder „trifft eher zu“ geantwortet haben, bei den dynamischen Regionen bei 86.2%, bei den weniger dynamischen Regionen bei 88.3%. Dies ist ein guter Ausgangspunkt für ein kollektives Engagement der Unternehmer für regionale Interessen.

Abbildung 7. Vertrauen in regionale Unternehmer nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen Verteilung der Antworten auf die Frage: „Inwiefern trifft Ihrer Meinung nach die folgende Aussage zu: „Den Unternehmern aus der ‚jeweilige Region‘ kann man vertrauen.“



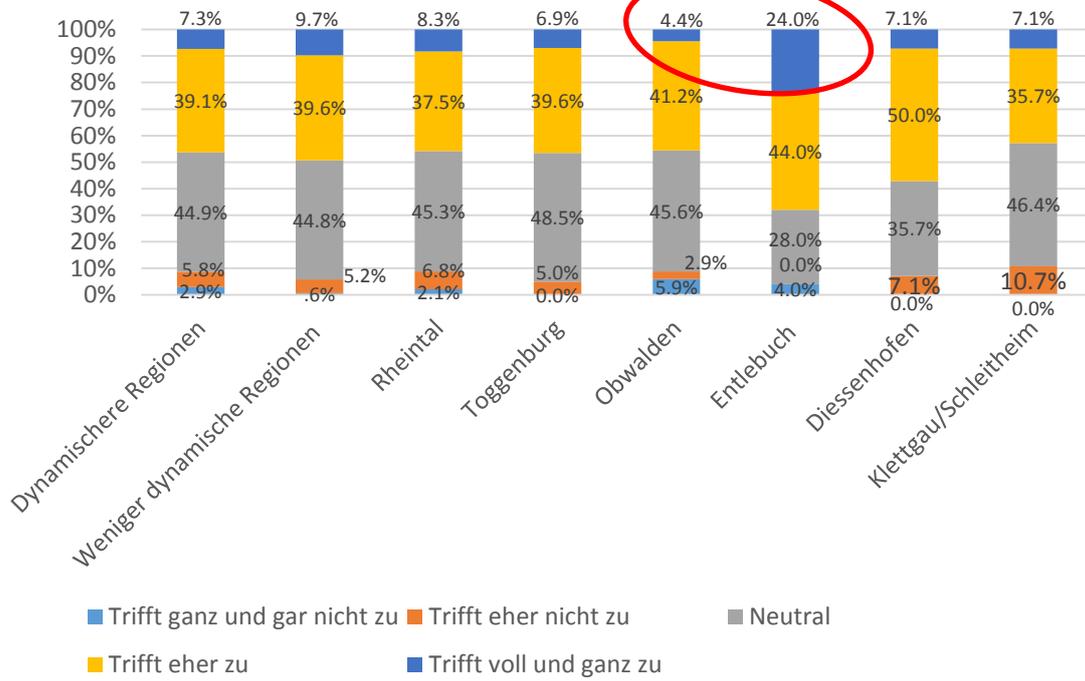
Obwalden/Entlebuch: n = 93; U = 609.00; p-Wert = 0.021* (Mann-Whitney Test)
Hinweis: *p< .05, **p< .01, ***p< .001

Wenn man die Regionepärchen einzeln betrachtet, sind die Unterschiede nur für Obwalden/Entlebuch statistisch signifikant. Das heisst, dass die Unternehmer aus dem Entlebuch einander grösseres Vertrauen schenken als deren Kollegen im Kanton Obwalden (68% vs. 38.2% in der Kategorie „trifft voll und ganz zu“). Diese hohen Werte im Entlebuch könnten erneut auf die Massnahmen, welche im Rahmen der UNESCO Biosphäre Entlebuch umgesetzt werden, zurückzuführen sein.

5.6 Vertrauen der Unternehmen in Gemeinderäte der Region und regionale Politiker

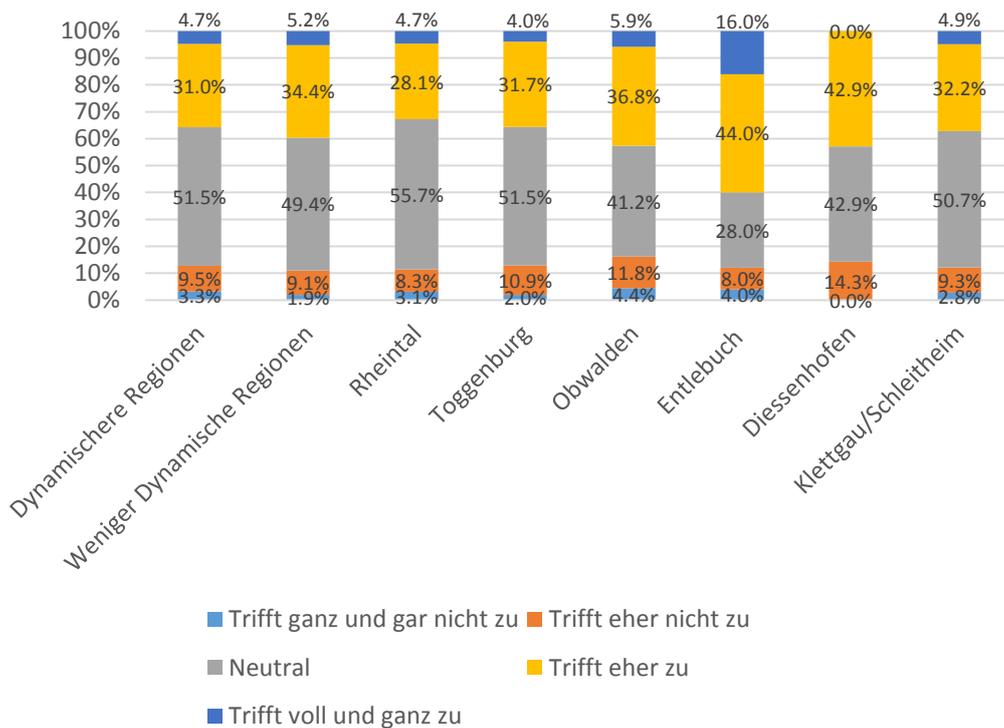
Deutlich tiefer als unter den Unternehmern scheint das Vertrauen allerdings in Hinblick auf die Gemeinderäte (vgl. Abbildung 8) und regionalen Politiker (vgl. Abbildung 9) zu sein. Hierbei ist besonders der Anteil der neutralen Antworten hoch. Das könnte bedeuten, dass die Zusammenarbeit zwischen Unternehmern und anderen (regionalen) Akteuren in allen Regionen noch Verbesserungspotenzial aufweist. Allerdings gibt es keine signifikanten Unterschiede zwischen dynamischen und weniger dynamischen Regionen im Allgemeinen, was zu einer Verwerfung der Hypothese 7 führt.

Abbildung 8. Vertrauen in Mitglieder der Gemeinderäte der Region nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen. Verteilung der Antworten auf die Frage: Inwiefern trifft Ihrer Meinung nach die folgende Aussage zu: „Den Gemeinderäten aus der ‚jeweilige Region‘ kann man vertrauen.“



Obwalden/Entlebuch: n = 93; U = 587.50; p-Wert = 0.014* (Mann-Whitney Test)
Hinweis: *p < .05, **p < .01, ***p < .001

Abbildung 9. Vertrauen in regionale Politiker nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen. Verteilung der Antworten auf die Frage: Inwiefern trifft Ihrer Meinung nach die folgende Aussage zu: „Den Politikern aus der ‚jeweilige Region‘ kann man vertrauen.“



Weniger als die Hälfte der Umfrageteilnehmer aus dynamischen (46.4%) und weniger dynamischen (49.3%) Regionen geben an, dass es eher bzw. voll und ganz zutrifft, dass man den Mitgliedern des Gemeinderats vertrauen kann (vgl. Abbildung 8). Ungefähr ein Drittel der Firmen aus dynamischen Regionen geben an, dass es eher bzw. voll und ganz zutrifft, dass man regionalen Politikern vertrauen kann. In weniger dynamischen Regionen beträgt der Anteil 39.6% (vgl. Abbildung 9). Ausserdem ist der Anteil an neutralen Antworten besonders hoch (vgl. Abbildung 8 und 9), was darauf hinweisen könnte, dass die Teilnehmenden nicht wussten, was sie antworten sollen bzw. nicht konkreter antworten wollten.

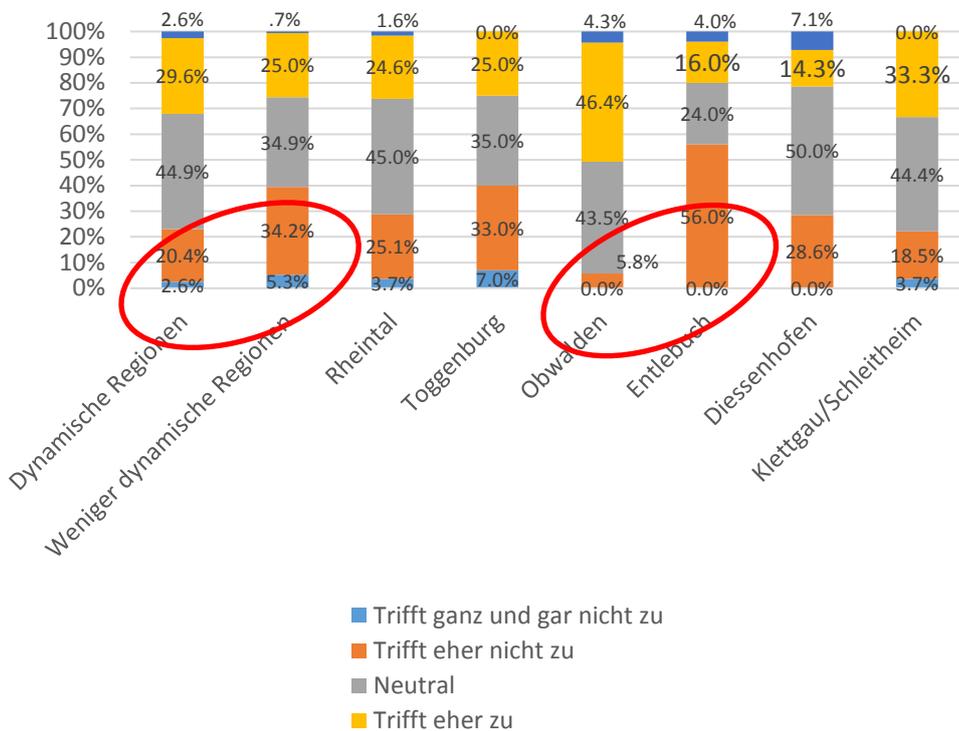
Die Unterschiede bzgl. des Vertrauens in Mitglieder der Gemeinderäte und regionale Politiker sind auch zwischen den jeweiligen Regionenpärchen nicht signifikant, ausser für Obwalden/Entlebuch in Hinblick auf das Vertrauen in die Gemeinderäte der Region. Das heisst, dass die Unternehmer aus dem Entlebuch den Mitgliedern der Entlebucher Gemeinderäte grösseres Vertrauen schenken als die Unternehmer im Kanton Obwalden ihren Gemeinderäten. Auch diese hohen Werte bzgl. des Vertrauens in die Gemeinderäte könnte eine positive Auswirkung der Massnahmen sein, welche im Rahmen der UNESCO Biosphäre Entlebuch getroffen wurden. Insgesamt ist das Vertrauen in die Gemeinderäte jedoch geringer als dasjenige unter den Unternehmern.

5.7 Qualität Vertretung Wirtschaftsinteressen auf kantonaler und nationaler Ebene

Des Weiteren geben deutlich mehr Unternehmer aus den weniger dynamischen Regionen an, dass ihre Interessen auf kantonaler und nationaler Ebene ungenügend vertreten sind, was unsere Annahme bestätigt (vgl. Hypothese 8). Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass „linking Social Capital“ zu politischen Entscheidungsträgern in weniger dynamischen Regionen weniger stark entwickelt ist und deren Bedürfnisse dadurch weniger wahrgenommen werden.

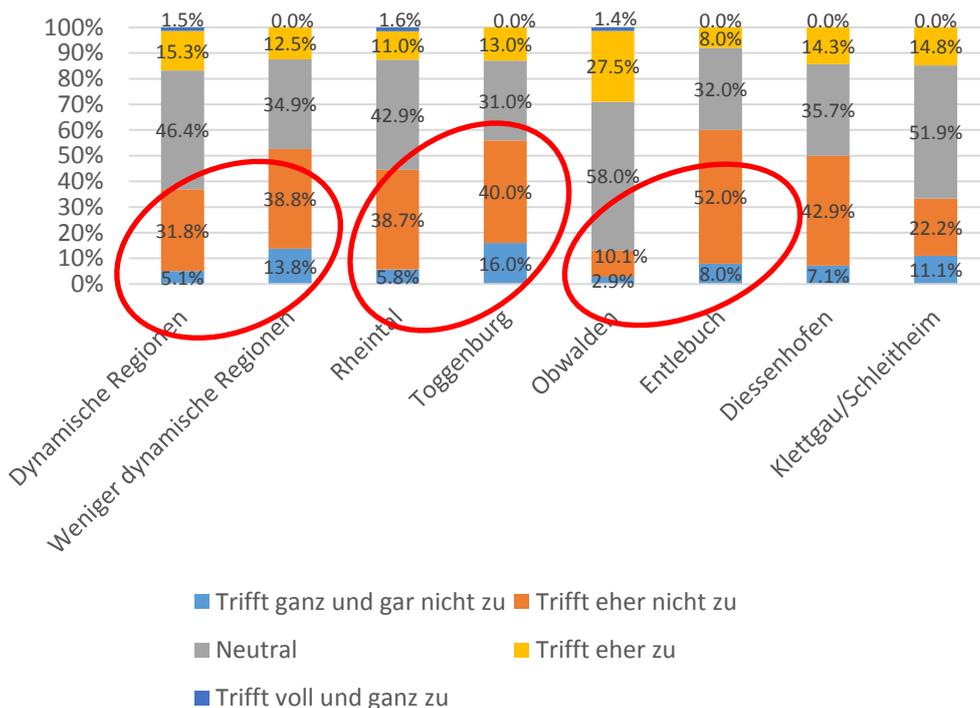
Die Unterschiede bzgl. der Einschätzung der Vertretung der Interessen der regionalen Wirtschaft auf kantonaler und nationaler Ebene sind signifikant zwischen dynamischen und weniger dynamischen Regionen und für Obwalden/Entlebuch auf kantonaler und nationaler Ebene und fürs Rheintal/Toggenburg auf nationaler Ebene (vgl. Abbildungen 10 und 11). Das heisst, dass Unternehmer aus weniger dynamischen Regionen deren regionalen Wirtschaftsinteressen als deutlich weniger stark auf kantonaler und nationaler Ebene vertreten einschätzen als ihre Kollegen aus dynamischen Regionen. Dasselbe gilt für die Unternehmer aus dem Entlebuch im Vergleich zu ihren Kollegen im Kanton Obwalden auf kantonaler und nationaler Ebene und für die Unternehmer aus dem Toggenburg im Vergleich zu ihren Kollegen im Rheintal auf nationaler Ebene.

Abbildung 10. Vertretung der Interessen der regionalen Wirtschaft auf kantonaler Ebene nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen. Verteilung der Antworten auf die Frage: Inwiefern trifft Ihrer Meinung nach die folgende Aussage zu: „Die Interessen der „Name der Region“ Wirtschaft sind im kantonalen Parlament/in der kantonalen Regierung gut vertreten.“



Dynamische/weniger dynamische Regionen: n = 426; U = 17324.000; p-Wert = 0.002** (Mann-Whitney Test)
 Obwalden/Entlebuch: n = 94; U = 409.500; p-Wert = 0.000*** (Mann-Whitney Test)
 Hinweis: *p < .05, **p < .01, ***p < .001

Abbildung 11. Vertretung der Interessen der regionalen Wirtschaft auf nationaler Ebene nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen. Verteilung der Antworten auf die Frage: Inwiefern trifft Ihrer Meinung nach die folgende Aussage zu: „Die Interessen der „Name der Region“ Wirtschaft sind im nationalen Parlament/in der nationalen Regierung gut vertreten.“



Dynamische/weniger dynamische Regionen: n = 426; U = 16989.000; p-Wert = 0.001** (Mann-Whitney Test)
 Obwalden/Entlebuch: n = 94; U = 422.500; p-Wert = 0.000*** (Mann-Whitney Test)
 Rheintal/Toggenburg: n = 291; U = 8221.500; p-Wert = 0.038* (Mann-Whitney Test)
 Hinweis: *p < .05, **p < .01, ***p < .001

5.8 Politisches Engagement auf Gemeinde- und Kantonebene

Allgemein engagieren sich ähnlich viele Unternehmer politisch auf **Gemeinde- oder Kantonebene** (vgl. Abbildungen 12 und 13). Die verschiedenen Regionenpärchen unterscheiden sich dabei nicht signifikant.

Abbildung 12. Mitgliedschaft Gemeinderat nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen.

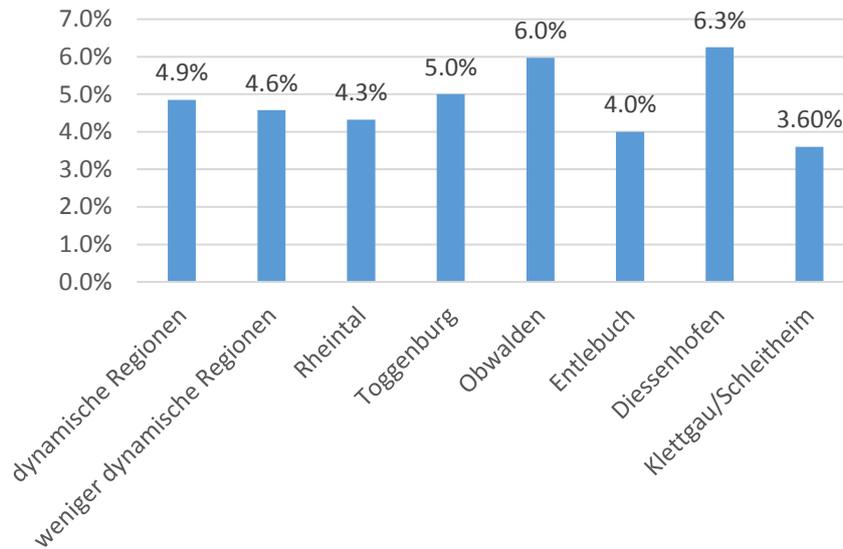
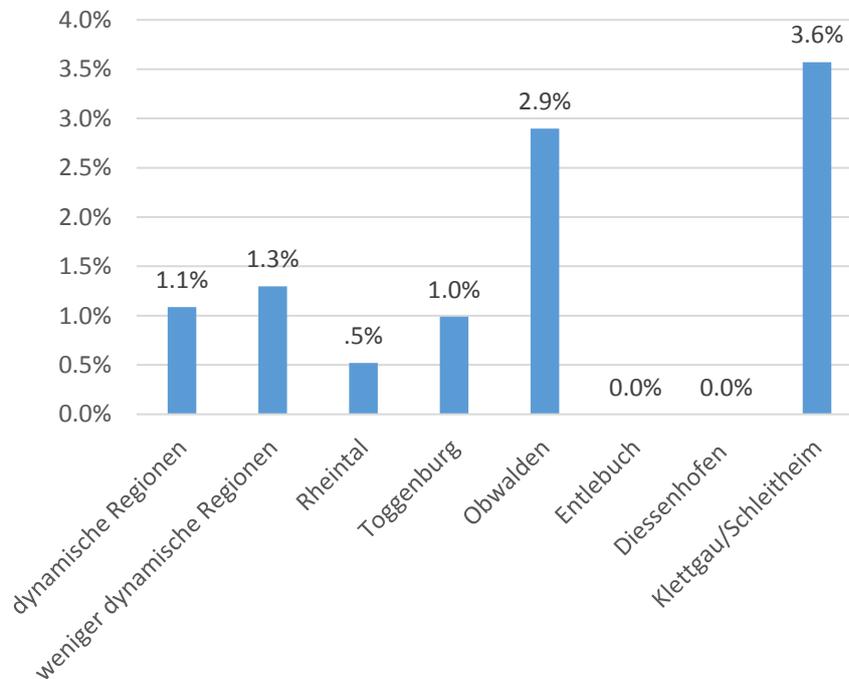


Abbildung 13. Mitgliedschaft im Kantonsparlament nach Regionentypen (dynamisch/weniger dynamisch) und einzelnen Regionen.



6. Synthese/Diskussion

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Firmen und Unternehmer aus dynamischen Regionen vergleichsweise öfter Mitglieder in regionalen branchenübergreifenden Wirtschaftsverbänden sind. Diese dienen der Zusammenarbeit auf regionaler Ebene und der Verbesserung der regionalen Rahmenbedingungen für Unternehmer aus unterschiedlichen Industrien. Der Arbeitgeberverband Rheintal (AGV) ist ein besonders gutes Beispiel, um aufzuzeigen, wie Unternehmen einer peripheren Region dank Zusammenarbeit regionale Rahmenbedingungen wie gesetzliche Regelungen bzgl. der Grenzgänger oder auch das duale Ausbildungssystem nachhaltig positiv beeinflussen konnten.

Die weniger dynamischen Regionen sind stärker in Vereinen (Mitgliedschaft in politischen Parteien) und Clubs (Mitgliedschaft und Freiwilligenarbeit in Service Clubs) verwurzelt, welche z.T. exklusive Charakteristika aufweisen und möglicherweise nicht einen ganzheitlichen regionalen Ansatz verfolgen. Allerdings wurde im Rahmen dieser Studie nicht untersucht, ob eine Zusammenarbeit zwischen beispielsweise Service Clubs und anderen regionalen Akteuren mit dem Ziel die regionalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu stärken, stattfindet. Falls dies noch nicht der Fall ist, könnten diese Verbände und Clubs vor allem in weniger dynamischen Regionen wichtige Anknüpfungsstellen und Partner für regionale Projekte darstellen.

Was die Freiwilligenarbeit von Unternehmern in Regionalentwicklungsverbänden betrifft, scheint diese mit Ausnahme des Entlebachs noch in allen Regionen ausbaufähig zu sein. Allerdings können im Rahmen der Resultate der Umfrage nur Aussagen zur Quantität des Engagements, nicht aber zu dessen Qualität gemacht werden. Deshalb wäre es wichtig, in weiteren Studien herauszufinden, ob beispielsweise das Engagement von bestimmten Schlüsselpersonen ausreicht, um verschiedene Projekte zu stärken. Im Entlebach ist die Freiwilligenarbeit in Organisationen, welche die Regionalentwicklung zum Ziel haben, besonders ausgeprägt, was wohl auf die Einrichtung des UNESCO Biosphärenreservats und der damit in Zusammenhang stehenden Massnahmen zur Verbesserung der regionalen Zusammenarbeit zurückzuführen ist.

Das Vertrauen ist unter den Unternehmern in allen Regionen besonders hoch. Das bedeutet, dass folglich ein grosses Potenzial für eine Zusammenarbeit der Firmen vorhanden ist. Das Vertrauen in regionale Politiker und Mitglieder der Gemeinderäte scheint jedoch weniger stark ausgeprägt zu sein. Der Anteil an neutralen Antworten ist hier vergleichsweise hoch. Dies könnte damit zusammenhängen, dass die Umfrageteilnehmer nicht wussten, was sie angeben sollen oder keine genaueren Angaben machen wollten.

Während sich das politische Engagement der Unternehmer (Mitgliedschaft Gemeinderat/Kantonsparlament) in dynamischen und weniger dynamischen Regionen nicht signifikant unterscheidet, sieht es bei der Wahrnehmung der Interessensvertretung auf kantonaler und nationaler Ebene anders aus. Unternehmer aus weniger dynamischen Regionen sind der Meinung, dass die Interessen der Wirtschaft auf kantonaler und nationaler Ebene nur ungenügend vertreten sind.

Die Resultate dieser Studie zeigen auf, dass es Unterschiede im Gefüge des regionalen Sozialkapitals von Firmen und Unternehmern in dynamischen und weniger dynamischen Regionen gibt. Weitere Studien sind nötig, um herauszufinden, ob sich diese Unterschiede hemmend bzw. fördernd auf das regionale wirtschaftliche Umfeld einer Region auswirken. Ausserdem sollte untersucht werden, ob zwischen verschiedenen eher „exklusiven“ Gruppen insbesondere in weniger dynamischen Regionen eine

Zusammenarbeit bereits stattfindet oder ob diese noch ausbaufähig ist. Bisherige theoretische und empirische Studien legen den Schluss nahe, dass regionales Engagement von Firmen und die Zusammenarbeit von Firmen und anderen (regionalen) Akteuren die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einer peripheren Region und somit deren Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig positiv beeinflussen können. Oft sind sich die regionalen Firmen der Bedeutung des regionalen Engagements für ihre Region und schlussendlich auch den Erfolg ihrer Firma in einer gut ausgestatteten Region jedoch noch zu wenig bewusst (Kiese & Schiek, 2016).

7. Empfehlungen für die Politik

Unsere Resultate sind besonders interessant für die Umsetzung der „Neuen Regionalpolitik“ (NRP) in der Schweiz, welche zum Ziel hat, Unternehmen ausserhalb der Schweizer Metropolregionen zu motivieren durch Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen oder weiteren wichtigen Akteuren in Projekten mitzuwirken, welche die Regionalentwicklung fördern. Dies insbesondere darum, weil eine Studie von Crevoisier et al. (2011) zum Schluss kam, dass die Beteiligung von Unternehmen an NRP Projekten noch zu wünschen übrig lässt.

Das grosse Vertrauen, welches zwischen den verschiedenen Unternehmen identifiziert werden konnte, stellt eine gute Grundlage für eine mögliche Zusammenarbeit dar. Daran sollten Regionalmanager und die Politik anknüpfen, um gemeinsame Projekte von Unternehmern, welche zur Regionalentwicklung beitragen, zu fördern. Viele Unternehmen, insbesondere in weniger dynamischen Regionen scheinen sich der Bedeutung von Sozialkapital im Sinne einer Zusammenarbeit zur Verbesserung der regionalen Rahmenbedingungen jedoch nicht bewusst zu sein (Kiese & Schiek, 2016). Deswegen sollten die Unternehmen noch verstärkt für die Bedeutung einer solchen Zusammenarbeit sensibilisiert werden (Heblich & Gold, 2010). Regionale branchenübergreifende Wirtschaftsverbände stellen einen guten Anknüpfungspunkt dar, da diese als Plattformen für Firmen und andere Akteure dienen können, um gemeinsame Projekte zu starten. Durch gemeinsames Engagement kann aktiv etwas zur Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen peripherer Regionen unternommen werden. Beispielsweise könnten Firmen im Bereich Innovation zusammenspannen. Möglicherweise sind branchenübergreifende Wirtschaftsverbände in manchen Regionen jedoch zu klein und leiden an einem Mangel von finanziellen und Humanressourcen. Der mitgliederstarke AGV Rheintal ist ein gutes Beispiel eines Verbands, der dank der Zusammenarbeit vieler Unternehmen das regionale wirtschaftliche Umfeld nachhaltig positiv beeinflussen konnte und sich u.a. stark für die Grenzgänger oder das duale Ausbildungssystem einsetzte und weiterhin einsetzt.

Das Vertrauen in Politiker scheint in allen untersuchten Regionen deutlich geringer zu sein als dasjenige unter den Unternehmern. Mit Ausnahme vom Entlebuch, ist dies auch bezüglich des Vertrauens in Gemeinderäte und Freiwilligenarbeit in Regionalentwicklungsverbänden der Fall. Das ist ein Indikator dafür, dass die Zusammenarbeit zwischen Unternehmern und Politikern bzw. den Gemeinden noch verbesserungswürdig ist. Deswegen sollten Regionalentwicklungsverbände diese Zusammenarbeit noch stärker fördern durch den Einbezug regionaler Firmen und der Gemeinden (Crevoisier et al., 2011). Als Anknüpfungspunkt eignen sich hierbei vor allem Regionalentwicklungsverbände. Insbesondere in weniger dynamischen Regionen könnten aber auch politische Parteien oder Service Clubs, in welchen sich die regionalen Unternehmer engagieren, wichtige Anknüpfungspunkte sein, um Projekte mit dem Ziel der Regionalentwicklung ins Laufen zu bringen. Insgesamt scheint der regionale Zusammenhalt besonders in weniger dynamischen Regionen noch ausbaufähig zu sein. Um Unternehmen zur Teilnahme an Projekten, welche die Regionalentwicklung fördern, zu motivieren, scheinen Schlüsselpersonen eine wichtige Rolle zu spielen. Deswegen

wäre es sehr wichtig, solche Schlüsselpersonen zu identifizieren, damit diese als Projektinitianten und Vermittler zwischen privatwirtschaftlichen und öffentlichen Institutionen fungieren können (Crevoisier et al., 2011). Das UNESCO Biosphärenreservat Entlebuch und die Massnahmen, welche im Rahmen dieser Einrichtung umgesetzt wurden, scheinen sich besonders wirksam auf die regionale Zusammenarbeit der Region Entlebuch ausgewirkt zu haben.

Ein weiteres wichtiges Resultat der vorliegenden Studie ist, dass die Unternehmen aus weniger dynamischen Regionen angeben, dass ihre wirtschaftlichen Interessen auf kantonaler und nationaler Ebene nur ungenügend repräsentiert sind. Dies ist ein weiterer Hinweis darauf, dass der Austausch zwischen privatwirtschaftlichen und öffentlichen Institutionen noch zu wenig ausgeprägt zu sein scheint, was mit deren unterschiedlichen Rationalitäten zusammenhängen könnte (vgl. Crevoisier et al., 2011). Deswegen sollte die Politik den Anliegen insbesondere der weniger dynamischen Regionen noch verstärkt Beachtung schenken. Der Austausch zwischen Vertretern aus Wirtschaft und Politik sollte daher noch verstärkt werden. Allgemein sollte die Politik die ausgeprägte Heterogenität von peripheren Regionen bei ihren Aktivitäten berücksichtigen.

8. Zusätzliche Studie: Einfluss von Sozialkapital von Firmen auf Firmenwachstum

In einer zusätzlichen Studie wurde ausserdem untersucht, ob Sozialkapital auch Einfluss auf das Beschäftigungswachstum der Firmen in den verschiedenen Regionen hat. Dabei wurde Sozialkapital untersucht, welches die Produktion betrifft („production-related Social Capital“) und Sozialkapital, welches über technisch-finanzielle Ziele hinausgeht (environment-related Social Capital). „Production-related Social Capital“ umfasst Beziehungen zu Zulieferern, Kunden und Forschungsinstituten und ist besonders für Innovationen relevant. „Environment-related Social Capital“ verbindet Firmen mit anderen Akteuren wie beispielsweise politischen Entscheidungsträgern oder politischen Interessensgruppen (Westlund, 2006).

In der zusätzlichen Studie wurde „production-related Social Capital“ in Form von Kunden, Zulieferern von Maschinen und Firmen aus anderen Branchen (z.B. Informatikfirmen, Designbüros) gemessen. „Environment-related Social Capital“ beinhaltet die Teilnahme in informellen Interessensnetzwerken bestehend aus Unternehmern oder Unternehmern und anderen Akteuren und an Netzwerkanlässen, welche Vertreter aus Wirtschaft und Politik zusammenführen. Zusätzlich wurde die Mitgliedschaft in Wirtschaftsverbänden berücksichtigt. Diese können als Indikatoren für das regionale Engagement von Unternehmern angesehen werden.

Die Resultate zeigen, dass sich das Vorhandensein lokaler Firmen aus anderen Branchen positiv auf das Beschäftigungswachstum einer Firma auswirkt. Auch überregionale informelle Interessensnetzwerke scheinen einen positiven Einfluss zu haben. Allerdings wirkt sich die Mitgliedschaft in Wirtschaftsverbänden, insbesondere in überregionalen Wirtschaftsverbänden negativ auf das Beschäftigungswachstum einer Firma aus. Weitere Forschung ist notwendig, um diese Resultate genauer zu untersuchen und mit Hilfe von qualitativen Methoden mögliche Ursachen für diese Zusammenhänge herauszufinden.

9. Literatur

- Anderegg, B. (2011). Chancen durch Nischenprodukte. *St. Galler Tagblatt Online*. <http://www.tagblatt.ch/ostschweiz/stgallen/toggenburg/tt-ne/Chancen-durch-Nischenprodukte;art236,2785875> (Zugriff 11. Juli 2016).
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Practice for the Sociology of Education* (pp. 241–258). New York: Greenwood.
- Bürcher, S. (2017). Regional engagement of locally anchored firms and its influence on socio-economic development in two peripheral regions over time. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1–23. <http://doi.org/10.1080/08985626.2017.1330903>
- Bürcher, S., Habersetzer, A., & Mayer, H. (2016). Entrepreneurship in peripheral regions: A relational perspective. In E. Mack & H. Qian (Eds.), *Geographies of Entrepreneurship* (pp. 143–164). New York: Routledge.
- Bürcher, S., & Mayer, H. (2017). Are there differences in social capital related to corporate regional engagement in dynamic and less dynamic non-core regions? *European Planning Studies*, 1–23. <http://doi.org/10.1080/09654313.2017.1361604>
- Crevoisier, O., Jeannerat, H., Scherer, R., & Zumbusch, K. (2011). *Neue Regionalpolitik und privatwirtschaftliche Initiative Schlussbericht*. Staatssekretariat für Wirtschaft SECO.
- Dessemontet, P., Kaufmann, V., & Jemelin, C. (2010). Switzerland as a Single Metropolitan Area? A Study of its Commuting Network. *Urban Studies*, 47(13), 2785–2802. <http://doi.org/10.1177/0042098010377371>
- Emmenegger, E. (1971). Vergessene Industrien, Gewerbe und Handwerke im Entlebuch. In Sektion Escholzmatt des V örtigen historischen Vereins (Ed.), *Blätter für Heimatkunde aus dem Entlebuch* (Vol. 44, pp. 9–179). Schöpfheim: Verlag Buchdruckerei Schöpfheim AG.
- Freitag, M., Ackermann, K., Bauer, P. C., Gundelach, B., Manatschal, A., & Rapp, C. (2014). *Das soziale Kapital der Schweiz*. (M. Freitag, Ed.). Zürich: Verlag Neue Zürcher Zeitung.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Garovi, A. (2013). Obwalden. <http://www.hls-dhs-dss.ch/textes/d/D7410.php> (Zugriff 11. Juli 2016).
- Glauser, F. (2005). Entlebuch (Vogtei , Amt). <http://www.hls-dhs-dss.ch/textes/d/D7510.php> (Zugriff 26. Juli 2016).
- Gradinger, S. (2006). *Service Clubs - zur Institutionalisierung von Solidarität und Sozialkapital*. Universität Trier.
- Gröble, O., Benson, L., & Flockerzi, M. (2015). *Regionale Disparitäten: Die Regionen der Neuen Regionalpolitik im Kanton St. Gallen*. *Statistik aktuell* 49. St. Gallen: Fachstelle für Statistik Kanton St. Gallen.
- Habersetzer, A. (2016). Spinoff dynamics beyond clusters: pre-entry experience and firm survival in peripheral regions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(9–10), 791–812. <http://doi.org/10.1080/08985626.2016.1250821>
- Habersetzer, A. (2017). The Role of Pre-Entry Experience of Firm Founders in Peripheral Regions: Routines, Business Contacts, and Local Starting Conditions. *Growth and Change*, 0(0). <http://doi.org/10.1111/grow.12201>
- Habersetzer, A., Bürcher, S., Boschma, R., Mayer, H.: Enterprise-related social capital as a driver of firm growth in the periphery? Unter Begutachtung in *Journal of Rural Studies*.
- Heblich, S., & Gold, R. (2010). Corporate Social Responsibility: Eine Win-Win Strategie für Unternehmen und Regionen. In H. Pechlaner & M. Bachinger (Eds.), *Lebensqualität und Standortattraktivität. Kultur, Mobilität und regionale Marken als Erfolgsfaktoren*. (pp. 333–358). Berlin: Erich Schmidt.
- Hemm, U. M. (2013). Unternehmer fordern Grossfusion. *Tagblatt Online*. <http://www.tagblatt.ch/ostschweiz/stgallen/toggenburg/tt-au/Unternehmer-fordern-Grossfusion;art233,3354480> (Zugriff 12. März 2016).

- Jack, S. L. (2005). The Role, Use and Activation of Strong and Weak Network Ties: A Qualitative Analysis. *Journal of Management Studies*, 42(6).
<http://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2005.00540.x>
- Kiese, M., & Schiek, M. (2016). Unternehmerische Verantwortung in der Stadt- und Regionalentwicklung. *Standort*, 40(1), 9–12. <http://doi.org/10.1007/s00548-016-0415-3>
- Lagendijk, A., & Lorentzen, A. (2007). Proximity, Knowledge and Innovation in Peripheral Regions. On the Intersection between Geographical and Organizational Proximity. *European Planning Studies*, 15(4), 457–466.
<http://doi.org/10.1080/09654310601133260>
- Lengauer, L., & Tödting, F. (2010). Regional Embeddedness and Corporate Regional Engagement: Evidence from three industries in the Austrian region of Styria. *Paper Presented at the 8th European Urban & Regional Studies Conference, Vienna, September 15-17.*
- Müller, H. (1986). *50 Jahre Arbeitgeber-Verband des Rheintals.* (A.-V. des Rheintals, Ed.). Heerbrugg.
- Nussmüller, E., Lengauer, L., & Tödting, F. (2009). Motives and influencing factors of corporate regional engagement. *Discussion Papers*, (4), 1–29.
- OECD. (2011). *OECD Territorial Reviews: Switzerland 2011.* Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Pfaff, R. (2006). Gächlingen. <http://www.hls-dhs-dss.ch/textes/d/D1259.php> (Zugriff 1. September 2016).
- Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy.* Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community.* New York: Simon & Schuster.
- Raimann, A. (1992). *Der Bezirk Diessenhofen.* Basel: Wiese Verlag.
- Schilliger, P. (2012). Entlebuch. Die Biosphäre beflügelt eine Region. *Neue Zürcher Zeitung.* <http://www.nzz.ch/schweiz/die-biosphaere-befluegelt-eine-region-1.17377864#> (Zugriff 12. September 2016).
- Scholz, R. W., Bösch, S., Carlucci, L., & Oswald, J. (1999). *Chancen der Region Klettgau - Nachhaltige Regionalentwicklung. ETH-UNS Fallstudie '98.* Zürich: Verlag Rüegger AG.
- Sørensen, J. F. L. (2012). Testing the Hypothesis of Higher Social Capital in Rural Areas: The Case of Denmark. *Regional Studies*, 46(7), 873–891.
<http://doi.org/10.1080/00343404.2012.669471>
- Sørensen, J. F. L. (2016). Rural-Urban Differences in Bonding and Bridging Social Capital. *Regional Studies*, 50(3), 391–410. <http://doi.org/10.1080/00343404.2014.918945>
- Stadtgemeinde Diessenhofen. (n.d.). *Wirtschaft.* <http://www.diessenhofen.ch/wirtschaft> (Zugriff 2. September 2016).
- Suarsana, L., & Glückler, J. (2016). Vernetztes regionales Engagement - Das Beispiel Heilbronn-Franken. *Standort*, 40(1), 25–32. <http://doi.org/10.1007/s00548-016-0407-3>
- Tödting, F., & Tripl, M. (2005). One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach. *Research Policy*, 34(8), 1203–1219.
<http://doi.org/10.1016/j.respol.2005.01.018>
- Tripl, M., Asheim, B., & Mörner, J. (2016). Identification of Regions with Less Developed Research and Innovation Systems. In M. D. Parrilli, R. D. Fitjar, & A. Rodriguez-Pose (Eds.), *Innovation Drivers and Regional Innovation Strategies* (pp. 23–44). New York: Routledge.
- UNESCO Biosphäre Entlebuch. (2007). *Die UNESCO Biosphäre Entlebuch Schweiz.* Schöpfheim: UNESCO Biosphäre Entlebuch.
- van Oorschot, W. (2006). Social Capital in Europe: Measurement and Social and Regional Distribution of a Multifaceted Phenomenon. *Acta Sociologica*, 49(2), 149–167.
<http://doi.org/10.1177/0001699306064770>
- Westlund, H. (2006). *Social capital in the knowledge economy.* Berlin: Springer.
- Westlund, H., & Gawell, M. (2012). Building social capital for social entrepreneurship.

- Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(1), 101–116.
<http://doi.org/10.1111/j.1467-8292.2011.00456.x>
- Wickli, B. (2015). Diversifikation und langer Abschied vom Toggenburg. 1946-2001. In H. Büchler (Ed.), *Heberlein 1835-2015. Von der Lohnfärberei zum Industriekonzern*. (pp. 82–113). Schwellbrunn: Toggenburger Verlag.
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2002). Social Capital: Implications for Development theory and policy. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 225–249.
<http://doi.org/10.1093/wbro/15.2.225>

Center for Regional Economic Development (CRED)

Universität Bern

Schanzeneckstrasse 1

Postfach

CH-3001 Bern

Telefon: +41 31 631 37 11

E-Mail: info@cred.unibe.ch

Website: <http://www.cred.unibe.ch>

Das Center for Regional Economic Development (CRED) ist ein interfakultäres Zentrum der Universität Bern für Lehre, Forschung und Beratung zu Fragen der regionalen Wirtschaftsentwicklung. Das CRED ist eine Gruppe von Wissenschaftlern, welche sich aus volkswirtschaftlicher, wirtschaftsgeographischer, betriebswirtschaftlicher und touristischer Perspektive mit Fragen der Regionalentwicklung auseinandersetzen.

Kontaktdaten der Autoren:

Sandra Bürcher

Universität Bern

Geographisches Institut

Hallerstrasse 12

CH-3012 Bern

Telefon: +41 31 631 88 77

E-Mail: sandra.buercher@giub.unibe.ch

Heike Mayer (korresp. Autorin)

Universität Bern

Geographisches Institut

Hallerstrasse 12

CH-3012 Bern

Telefon: +41 31 631 88 86

E-Mail: heike.mayer@giub.unibe.ch



^b
**UNIVERSITÄT
BERN**

CRED
CENTER FOR REGIONAL
ECONOMIC DEVELOPMENT

Berufserfahrung und Unternehmertum in peripheren Räumen der Schweiz

CRED-Bericht Nr. 14

Antoine Habersetzer
Heike Mayer

Bern, August 2017

Berufserfahrung und Unternehmensgründungen in peripheren Räumen der Schweiz

CRED-Bericht* Nr. 14

Antoine Habersetzer

Geographisches Institut Universität Bern,
(CRED)

Heike Mayer

Geographisches Institut Universität Bern,
(CRED)

„Viele Leute sagen heute, wie konntet ihr das schaffen? Sechs Monate von der Gründung bis zum ersten Produkt. Das ist unmöglich, das geht gar nicht! Das hat vor allem den Grund: Wir haben schon bei unserem früheren Arbeitgeber gesagt, wir machen ein neues Produkt, wir haben die Sache im Kopf. Es war noch nicht alles definiert, aber wir wussten wohin es geht.“

Zusammenfassung

Dieser Bericht analysiert unternehmerische Gründungsprozesse in Schweizer peripheren Regionen. Im Fokus steht der Einfluss der Berufserfahrung der Gründerinnen und Gründer auf den Erfolg der neu gegründeten Unternehmen. Unternehmen, die von Gründerinnen und Gründern mit industriespezifischer Berufserfahrung gegründet werden, werden Spinoffs genannt. Für die regionale Wettbewerbsfähigkeit können Spinoffs eine zentrale Rolle spielen. Ziel dieses Berichts ist es genauer zu beurteilen, was genau Spinoffs so erfolgreich macht, wie diese zur Erneuerung der regionalen Wirtschaft beitragen können und ob Spinoffs auch in peripheren Regionen wettbewerbsfähiger sind als andere Gründungsformen. Zur Beantwortung dieser Fragen werden sowohl qualitative als auch quantitative Methoden, sowie diverse Datensätze verwendet. Die Ergebnisse sind in mehrerer Hinsicht interessant: Es zeigt sich, dass die Berufserfahrung sowohl das Expertenwissen als auch die beruflichen Netzwerke der Gründer beeinflussen. Diese Kompetenzen ermöglichen es den Gründerinnen und Gründern, durch Kontinuität früh den branchenspezifischen Erwartungen und Vorgaben zu entsprechen. Allerdings beinhalten die Gründungsstrategien in der Regel eine Kombination aus Kontinuität und Wandel. So kann Vertrauen durch Kontinuität mit Innovation durch Wandel verknüpft werden. Schliesslich belegen die Ergebnisse, dass Spinoffs auch in der Peripherie die wettbewerbsfähigsten Neugründungen. Dieses Ergebnis zeigt sich auch in verschiedenen Untersuchungsregionen, sodass davon ausgegangen werden kann, dass die höhere Wettbewerbsfähigkeit von Spinoffs relativ unabhängig von den regionalen Gegebenheiten ist. Eine besondere Bedeutung für Spinoffprozesse in der Peripherie können grössere regional etablierten Firm haben. Sie können auf der einen Seite als „Unternehmerschieden“ Unternehmertum fördern, auf der anderen Seite aber auch durch starke Konkurrenz die Überlebenswahrscheinlichkeit von Neugründungen verringern. Die Ergebnisse zeigen, dass die gezielte wirtschaftspolitische Förderung von Spinoff-Gründungen eine interessante Strategie für periphere Regionen darstellen kann.

1 Ausgangslage und Zielsetzung

1.1 Gesellschaftliche Relevanz und Ziel des Berichts

Die ökonomische Dominanz der Schweizer Metropolen ist heutzutage allgegenwärtig. Der Vergleich der wirtschaftlichen Entwicklung innerhalb und ausserhalb der Metropolräume zeigt, dass in den Kernräumen mehr Arbeitsplätze geschaffen und höhere Löhne gezahlt werden, mehr Menschen mit tertiärem Bildungsabschluss wohnen und zukunftssträchtige Branchen eher dort zu finden sind. Ähnlich verhält es sich beim Unternehmertum, das sich in den Metropolräume dynamischer entwickelt (Jeanneret & Goebel, 2012)¹.

Auch in der öffentlichen Debatte werden Firmengründungen zumeist mit den grossen Schweizer Metropolen Zürich, Genf-Lausanne, Basel, oder Bern in Verbindung gebracht. Oft dominiert das Bild der jungen Hochschulabsolventinnen und –absolventen, die mit ihren revolutionären Ideen in die High-Tech Branchen einsteigen. Ohne Zweifel spielen diese Gründungen eine wichtige Rolle um die Schweizer Volkswirtschaft zu modernisieren und international wettbewerbsfähig zu halten.

Doch die vielfältige Gründungslandschaft der Schweiz hat durchaus mehr zu bieten als diese unternehmerischen „shooting stars“. Deutlich weniger Beachtung bekommen die zahlreichen Gründungen ausserhalb der Metropolräume, und in den eher traditionelleren Branchen des verarbeitenden Gewerbes. Doch gerade diese Industriezweige, wie beispielsweise die Holz- und Metallverarbeitung, der Werkzeug- und Maschinenbau, oder die Elektro- und Kunststoffindustrie, sind oft das industrielle Rückgrat und wichtige Arbeitsplatzgaranten der Schweizer Kleinstädte und ländlichen Räume. Somit spielen sie eine wichtige Rolle wenn es darum geht, die peripheren Regionen wettbewerbsfähig und lebenswert zu halten.

Führt man sich weiterhin vor Augen, dass 53% der Schweizer Bevölkerung ausserhalb der Metropolregionen lebt und dort 46% der Arbeitsplätze angesiedelt sind, erkennt man, dass eine Vernachlässigung der wirtschaftlichen Herausforderungen dort schnell zu einem gesamtschweizerischen Problem werden können. Der Bund hat mit seiner NRP die Regionalentwicklung der ländlichen und peripheren Räume zwar ins Visier genommen, allerdings spielt die Förderung von Unternehmertum eher eine untergeordnete Rolle.

Es ist also notwendig, sich eingehender mit Gründungsaktivitäten im verarbeitenden Gewerbe ausserhalb der Schweizer Metropolräume zu beschäftigen. Die vorliegende Studie ist Teil eines vom Schweizerischen Nationalfonds unterstützten Forschungsprojekts mit dem Titel „Unternehmertum in peripheren Regionen der Schweiz“ (<http://p3.snf.ch/project-146436>). Das übergeordnete Ziel dieses Projekts (Beginn: Januar 2014, Abschluss: August 2017) war es, herauszufinden, welche Rolle das unternehmerische Erbe der Unternehmerinnen und Unternehmer einerseits und das Engagement der Unternehmerinnen und Unternehmer und der Firmen für die Region andererseits bei der wirtschaftlichen Entwicklung von peripheren Regionen in der Schweiz spielen. Im Rahmen dieses Projekts erschienen ausserdem diverse deutsch- und englischsprachige Publikationen. Diese sind am Ende dieses Berichts aufgeführt.

¹ Umfangreiche Zahlen zu diesem Thema veröffentlicht das BFS unter „Indikatoren regionaler Disparitäten“ unter: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/querschnittsthemen/raeumliche-analysen/indikatoren-regionale-disparitaeten.html>

Ziel dieses Berichts ist es, einen genaueren Blick auf Unternehmensgründungen im ländlichen Raum zu werfen und die beruflichen Biographien von Unternehmensgründerinnen und –gründern in den Fokus zu rücken. Vorrangig soll die Frage beantwortet werden, inwiefern die Berufserfahrung der Gründerinnen und Gründer die Erfolgchancen von Neugründungen beeinflusst. Hierfür wird zunächst der theoretische Rahmen und das methodische Vorgehen vorgestellt. Anschliessend werden die zentralen Ergebnisse vorgestellt und schliesslich zusammenfassend diskutiert.

1.2 Theoretische Einordnung

Unternehmertum kann einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung einer Region leisten. Umfangreiche Forschung zum Einfluss von Unternehmertum auf die Dynamik regionaler Ökonomien hat dazu vielfältige Ergebnisse geliefert. So führt Unternehmertum durch die Gründung neuer Unternehmen zur Erneuerung der lokalen Unternehmensbasis und treibt Innovationen voran².

Aufgrund der Wichtigkeit von Unternehmertum für die wirtschaftliche Dynamik von Regionen ist es wichtig zu verstehen, unter welchen Bedingungen sich Unternehmertum besonders gut entfalten kann. Eine der wichtigsten Voraussetzungen hierbei sind sogenannte Agglomerationseffekte, also wirtschaftliche Prozesse die sich einstellen, wenn sich viele wirtschaftliche Akteure an einem Ort konzentrieren. Zu den Agglomerationseffekten gehören zum Beispiel ein intensiver Austausch von Wissen, ein spezialisierter Arbeitsmarkt, und ein differenziertes Angebot an Zulieferern und unterstützenden Dienstleistungen. Diese Agglomerationseffekte sind – wenig verwunderlich – insbesondere in den Metropolregionen stark ausgeprägt, so dass sich dort Unternehmertum gut entwickeln kann.

Es kann somit argumentiert werden, dass Unternehmerinnen und Unternehmer an ihrem Standort dann erfolgreich sind, wenn sie ausreichend von Agglomerationseffekten profitieren können. Für periphere Regionen ist dies eine schlechte Nachricht. Denn durch die relativ geringe Siedlungsgrösse und –dichte, durch eine geringere Diversität ihrer Wirtschaftsstruktur und durch fehlende unterstützende Organisationen (wie z.B. Universitäten) sind Agglomerationseffekte dort unterentwickelt. Heisst dies im Umkehrschluss, dass Unternehmertum in der Peripherie aufgrund geringer Agglomerationseffekte zum Scheitern verurteilt ist?

Auch wenn Agglomerationseffekte eine wichtige Rolle für unternehmerische Dynamik spielen, sind sie nicht der einzige Aspekt, der unternehmerischen Erfolg beeinflusst. Die berufliche Biographie von Gründerinnen und Gründern spielt hierbei ebenfalls eine bedeutende Rolle. Die Gründungsforschung der letzten zwei Jahrzehnte hat die Bedeutung der Berufserfahrung für den Erfolg von Gründungen regelmässig nachgewiesen. Vertreter des sogenannten „heritage“ Ansatzes („unternehmerisches Erbe“) argumentieren, dass Firmen, die von Unternehmern mit Berufserfahrung gegründet werden (diese Firmen werden Spinoffs genannt³) wettbewerbsfähiger sind, als andere Neugründungen (sogenannte „de novo start-ups“). Für viele wichtige Industriecluster – wie das Silicon Valley in Kalifornien – konnte nachgewiesen werden, dass die wettbewerbsfähigsten Unternehmer fast ausnahmslos Spin-

² Für diesen Bericht wird eine enge Definition von Unternehmertum verwendet. Dementsprechend wird das Gründen von Firmen als Unternehmertum verstanden, und nur Firmengründerinnen und –gründer werden als Unternehmerinnen/Unternehmer bezeichnet.

³ „Klassische“ Spinoffs sind nicht zu verwechseln mit Universitäts-Spinoffs. Letztere werden von Hochschulabgängern während oder direkt nach ihrem Studium gegründet. Die Gründerinnen und Gründer haben also in aller Regel keine besondere Berufserfahrung und unterscheiden sich somit deutlich von Spinoff-Gründern.

offs sind. Diese wurden von ehemaligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der frühen Technologiefirmen des Silicon Valleys⁴ gegründet. Die herausragende Stellung dieser Cluster lässt sich also vor allem durch stetige Spinoffgründungen erklären.

Spinoffs können somit ein wichtiger Aspekt für die Regionalentwicklung sein. Allerdings sind mehrere Aspekte weitestgehend ungeklärt:

- *Warum* sind Spinoffs wettbewerbsfähiger als andere Unternehmensgründungen? Es wird argumentiert, dass durch die Berufserfahrung Gründer besonderes Branchenwissen erhalten, welches Quereinsteiger nicht besitzen können. Genauere Untersuchungen zum Einfluss der Berufserfahrung auf den Gründungsprozess fehlen allerdings. Neuere Studien weisen darauf hin, dass nicht nur Branchenwissen, sondern auch berufliche Netzwerke ein wichtiger Aspekt von Berufserfahrung sein kann. Hierzu gibt es allerdings bisher sehr wenig empirische Erkenntnisse. Ziel dieser Studie ist es also genauer zu untersuchen, welche Elemente Berufserfahrung beinhaltet.
- Welche Bedeutung haben Spinoffs für die Erneuerung der regionalen Wirtschaft? Die akademische Literatur ist in diesem Punkt nicht eindeutig. Zum einen wird argumentiert, dass Spinoffs deswegen erfolgreich sind, weil sie die Eigenschaften ihrer Mutterunternehmen (also ihrer früheren Arbeitgeber) kopieren. Somit wären Spinoffs eher Garanten für Kontinuität. Auf der anderen Seite wird Unternehmertum als treibende Kraft wirtschaftlicher Veränderung verstanden. Berühmt ist Joseph Schumpeters Begriff der „schöpferischen Zerstörung“ durch unternehmerisches Handeln. Zudem wird Unternehmertum als wichtiger Treiber von Innovation gesehen. Es ist also weitgehend unklar inwiefern Spinoffs nun eher Treiber von Veränderung, oder Elemente der Kontinuität darstellen. Ziel dieser Berichts ist es folglich genauer zu untersuchen, inwiefern Unternehmerinnen und Unternehmer Strategien von Kontinuität oder Wandel wählen.
- Ist unternehmerisches Erbe auch ausserhalb der Metropolregionen relevant? Angesichts der Bedeutung von Spinoffs für die Entwicklung vieler Cluster ist es wichtig genauer zu untersuchen, ob Spinoffs auch in peripheren Regionen zu beobachten sind, und ob sie dort ebenfalls erfolgreicher sind als andere Formen von Unternehmensgründungen. Allerdings sind empirische Ergebnisse hierzu bisher kaum vorhanden. Mit diesem Bericht sollen belastbare Ergebnisse zu Spinoffgründungen in peripheren Gebieten der Schweiz geliefert werden.

2 Methodisches Vorgehen

2.1 Fallregionen

Die unternehmerischen Dynamiken in der Schweizer Peripherie werden anhand von sechs Fallregionen der Deutschschweiz aufgezeigt (siehe Abbildung 1). Für die Auswahl der Fallregionen sind drei Aspekte ausschlaggebend. Zum einen liegen alle Regionen ausserhalb der Metropolregionen und besitzen keine grösseren Gemeinden. Sie sind somit kaum durch die metropolitanen Gründungsdynamiken beeinflusst⁵. Die durchschnittliche Zahl der Unter-

⁴ Eine besondere Rolle als „Mutterunternehmen“ zahlreicher Spinoffs spielte Fairchild Semiconductors. Zu den früheren Mitarbeitern zählen z.B. Gordon Moore und Robert Noyce, die nach dem Verlassen von Fairchild das Unternehmen Intel gründeten.

⁵ Diese Annahme wurde auch durch die Interviews bestätigt. Die Eigenschaften und das Selbstverständnis der Unternehmerinnen und Unternehmer unterscheiden sich von denjenigen der Unternehmer in den Kernregionen deutlich, insbesondere bezüglich dem durchschnittlichen Alter, dem Ausbildungsstand, und den Geschäftszielen, und dem Wunsch nach unternehmerischer Unabhängigkeit.

nehmensgründungen (siehe Tabelle 1) zeigt die deutlichen Unterschiede zwischen den Kern- und peripheren Räumen. Zweitens spielt in den Fallregionen der sekundäre Sektor bzw. das verarbeitende Gewerbe eine bedeutende Rolle. Somit sind dort Gründungen in diesen Branchen besonders gut zu untersuchen. Drittens decken sie verschiedene Teilräume der Deutschschweiz ab. So können mögliche Unterschiede zwischen den Teilräumen – und letztendlich auch unterschiedliche Startbedingungen für Unternehmer – besser berücksichtigt werden.

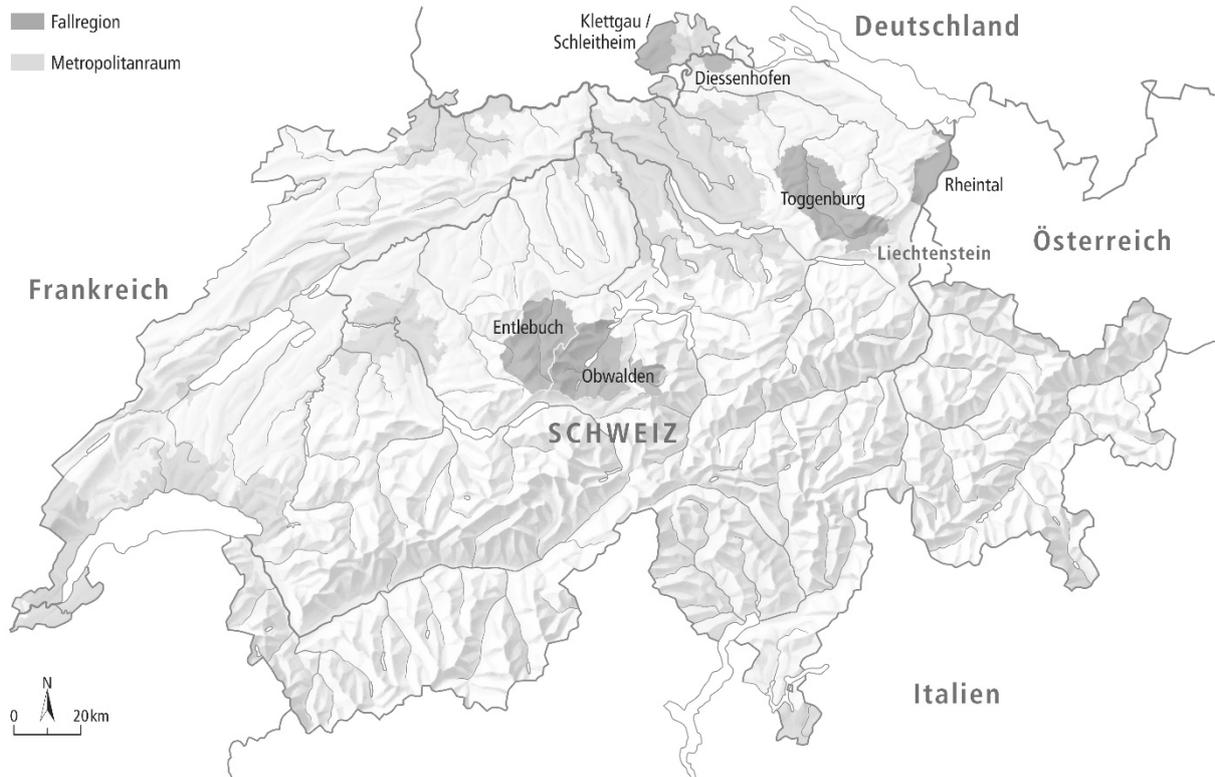


Abbildung 1: Fallregionen und Metropolitanräume in der Schweiz. Grundkarte von der Geoinformationsplattform der Schweizerischen Eidgenossenschaft: www.geo.admin.ch

	Bevölkerung	Grösste Gemeinde	Bevölkerungswachstum 1991-2011	Anteil der Arbeitsplätze im 2. Sektor	Unternehmensgründungen...*	... im sekundären Sektor*
Untersuchungsregionen	185'180	10'819	15.3%	40.4%	13.5	3.26
Stadt Zürich	372'857	372'857	9.0%	8.5%	25.1	2.11
Metropolregion Zürich	1'851'155	372'857	24.4%	20.9%	19.5	2.60
Schweiz	7'870'134	372'857	16.5 %	25.3%	15.1	2.69

Tabelle 1: Vergleichende Statistik zu den Fallregionen; * Summe der Unternehmensgründungen von 2004-2013 pro 1000 Einwohnern (Datenquellen: BFS STATENT, STATPOP und UDEMO Datensätze, Daten für 2014 falls nicht anders angegeben)

Die Auswahl beschränkt sich auf Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes. Dies begründet sich durch zwei Umstände. Zum einen spielt das verarbeitende Gewerbe traditionell eine besonders wichtige Rolle in kleineren Städten und ländlichen Räumen (siehe auch Tabelle

1). Zum anderen erleichtert eine Einschränkung des Untersuchungsgegenstands eine genaue und robuste Analyse. Da sich Industrie- und Dienstleistungssektoren in vielen Aspekten grundlegend unterscheiden wäre es wenig zielführend Gründungs-dynamiken in beiden Bereichen gleichzeitig zu untersuchen. Deshalb wurde die Analyse auf das verarbeitende Gewerbe beschränkt.

2.2 Quantitative und qualitative Methoden

Die unternehmerische Dynamik in den Fallregionen wird durch unterschiedliche Methoden beleuchtet. Ziel ist es, die Stärken der einzelnen Methoden zu nutzen um die diversen Facetten von Unternehmertum in der Peripherie zu beleuchten.

Zum einen werden quantitative Methoden verwendet um die allgemeinen Trends abzubilden und möglichst repräsentative Ergebnisse zu produzieren. Hierzu wird versucht eine möglichst grosse Anzahl an Firmen (insbesondere an Neugründungen) in die statistischen Analysen mit einzubeziehen. Um dies zu gewährleisten werden auf historische Daten des Schweizerischen Handelsregisters zurückgegriffen. Diese historischen Daten finden sich in den sogenannten Schweizer Regionenbüchern, die in diesem Zusammenhang eine ergiebige und interessante Quelle darstellen. Bei den quantitativen Analysen steht die Frage im Vordergrund, welche Faktoren (dabei insbesondere die Berufserfahrung) die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen beeinflussen. Die Wettbewerbsfähigkeit wird dabei als „Überlebenswahrscheinlichkeit“ (also die Wahrscheinlichkeit dass ein Unternehmen eine gewisse Zeit über aktiv ist) gemessen und durch Survival-Modelle analysiert⁶.

Zum anderen werden mit Hilfe qualitativen Analysen von Unternehmensgründungen insbesondere die Strategien und Entscheidungen von Gründerinnen und Gründern genauer untersucht werden. Es wurden insgesamt 25 Interviews mit Unternehmerinnen und Unternehmern durchgeführt. Die Auswahl an potentiellen Interviewpartner wurde auf junge Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe beschränkt, die zum Zeitpunkt der Befragung nicht älter als 10 Jahre waren.

3 Zentrale Ergebnisse

Die Diskussion der zentralen Ergebnisse orientiert sich an den drei Forschungsfragen die Kapitel 1.2 formuliert wurden:

3.1 Expertenwissen und berufliche Netzwerke durch Berufserfahrung

Durch die Berufserfahrung eignen sich Gründerinnen und Gründer vielfältige Kompetenzen – sowohl in Form von Humankapital (Expertenwissen), als auch in Form von Sozialkapital (berufliche Netzwerke) an. Zum einen ist es wenig überraschend, dass Gründer mit Berufserfahrung zunächst einmal detailliertes Branchenwissen besitzen. Dies zeigt sich in der Art und Weise wie sie ihre Produktionsprozesse aufbauen. Durch das Wissen, wie die Produktion möglichst effizient und an den Erfordernissen der Industrie strukturiert werden kann, können langwierige Such- und Experimentierphasen verkürzt werden. Somit besitzen Gründer eine besondere Sensibilität bezüglich der branchenspezifischen Anforderungen, die an sie gestellt werden, wie dieser Unternehmer erklärt. Diese Sensibilität für die Erwartungen an ein neues

⁶ Auf eine detaillierte Methodendiskussion wird in diesem Bericht verzichtet, Details zur Methodik finden sich in: Habersetzer, Antoine, 2016. Spinoff dynamics beyond clusters: pre-entry experience and firm survival in peripheral regions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(9–10), pp.791–812.

Unternehmen ist ein wichtiger Aspekt um die besonders unsichere Startphase zu überstehen und früh einen vertrauensvollen und kompetenten Ruf zu etablieren.

Zudem muss die Bedeutung der „vererbten“ Kontakte zu wichtigen Zulieferern und potentiellen Kunden hervorgehoben. Durch die Geschäftskontakte während der früheren Tätigkeit sind diverse wichtige Akteure einer Branche bekannt. Diese Kontakte können dann im Rahmen der neuen Firma aktiviert werden.

„Also ich kannte die Kunden schon vorher, weil, eben überall was ich vorhin erwähnt habe, bin ich im Prototypenbau gewesen, und die Ingenieure bei meinen früheren Arbeitgebern, die sind für die Versuche immer zu mir gekommen. Die wussten, Sie können zu mir kommen und ich mach alles.“⁷

Berufliche Netzwerke können aber auch indirekt von Vorteil sein, nämlich dann, wenn neu gegründete Firmen weiterempfohlen werden:

„Das hat sich dann eigentlich durch Mundwerbung, also der eine hat den anderen gesagt, frag doch dort mal, und so hat sich das ergeben. Wir haben mal probiert Kunden anzuschreiben, also vor allem dann als Krise war, aber das war eigentlich eine erfolglose Sache, das wird einfach im Papierkorb gelandet sein. Aber im Prinzip ist es nach wie vor so, dass irgendeiner sagt: "Du frag doch dort an. Die könnten das machen."

Somit trägt nicht nur das angesammelte Wissen, sondern auch das berufliche Netzwerk dazu bei, dass Spinoffs früh einen guten Ruf aufbauen, und somit das Risiko in der Startphase erheblich reduzieren können.

3.2 Kontinuität und Wandel bei Unternehmensgründungen

Nun stellt sich die Frage, ob Spinoffs aufgrund der Berufserfahrung der Gründer einfach das Erlernte kopieren und, plakativ ausgedrückt, lediglich Klone der früheren Arbeitgeber sind. Anders ausgedrückt, stehen Spinoffs eher für Kontinuität oder für Wandel? In der Praxis zeigt sich, dass eine „entweder-oder-Strategie“ typischerweise nicht zu beobachten ist. Die interviewten Unternehmerinnen und Unternehmer verfolgen abgestimmte Strategien, die sowohl Kontinuität als auch Wandel beinhalten. Beispielsweise werden Produktionsprozesse nur marginal verändert, sodass hier Kontinuität vorherrscht. Dies kann aber einen grossen Einfluss auf die Effizienz oder Qualität der Produkte haben:

„Der Produktionsprozess [...] wird eigentlich durchgängig bei allen gleich gemacht. Bei uns ist es einfach so dass die Innovation natürlich greifen musste weil wir nicht so viel Geldmittel hatten. Wir mussten dann eine low-cost Situation schaffen, wir mussten dort kreativ werden. Wir konnten uns keine teuren Maschinen leisten. Da mussten wir schauen wie kriegen wir das günstiger her, kann man das vielleicht auch semi-automatisch machen, und das haben wir dann einfach so umgesetzt. Aber im Wesentlichen, von der Methodik her ist es an sich das was üblich ist.“

Bemerkenswert dabei ist, dass in der Regel in einem der beiden Kernbereiche der Berufserfahrung – also Expertenwissen oder Netzwerke – eher Kontinuität vorherrscht, während im jeweils anderen Bereich ein stärkerer Wandel zu beobachten ist. Beispielsweise können Produktionsprozesse ohne grössere Veränderungen übernommen werden, dafür aber das berufliche Netzwerk ausgeweitet und so neue Kunden gewonnen werden. Dadurch dass das

⁷ Die in Anführungszeichen gesetzten Textpassagen sind wörtliche Zitate aus den Interviews. Aus Gründen des Datenschutzes werden die Zitate anonym wiedergegeben.

junge Unternehmen nachweisen kann, dass es die branchenüblichen Produktionsprozesse beherrscht, können neue Kunden besser überzeugt werden.

„Wenn das jemand kaufen soll, und sie gehen zu einem Unternehmensberater und der sagt ihnen gehen Sie mit der Idee hin, schreiben einen Businessplan und wenn der gut ist dann... hört sich toll an, nützt im Maschinenbau gar nichts [...]. Da geht auch jeder der Geld ausgeben will zum Schluss zu seinem Techniker und fragt: meinst du funktioniert das oder funktioniert das nicht? Und der Techniker wird das niemals absegnen wenn er kein Vertrauen in den Prozess hat. Das heisst wir müssen hier ein Pilot hinstellen der den Prozess wirklich widerspiegelt, wo man wirklich glaubhaft versichern kann, dass der Prozess funktioniert.“

Genauso kann auch das berufliche Netzwerk, also insbesondere Kontakte zu potentiellen Kunden, dazu genutzt werden, um Produktionsprozesse zu modifizieren. Durch das bereits bestehende Vertrauensverhältnis zwischen Gründerin bzw. Gründer und Kunde ist dieser eher bereit Neuerungen mitzutragen.

„Wir haben gesehen dass der Start - klar - schwierig ist. Wir können noch nicht vorweisen dass wir so viel Umsatz gemacht und für Firma X hergestellt haben um Vertrauen bei den Partner zu haben. Aber ich habe einen grossen Kreis an Bekanntschaften von der Schule, von der Ausbildung usw. Die ich angefragt habe, die ich besucht habe, und da haben wir dann erste Möglichkeiten bekommen uns zu zeigen. Das hat wirklich gut geklappt und darauf wollen wir aufbauen.“

Somit zeigt sich eine Strategie aus Kontinuität und Wandel als vielversprechender Weg für junge Unternehmen um auf der einen Seite die Risiken während der Startphase zu reduzieren und gleichzeitig durch Neuerungen eine eigene Nische zu etablieren.

3.3 Wettbewerbsfähigkeit durch unternehmerisches Erbe

Zuletzt soll die Frage diskutiert werden, ob auch in peripheren Regionen ein positiver Zusammenhang zwischen Berufserfahrung und Wettbewerbsfähigkeit hergestellt werden kann. Die Ergebnisse zeigen klar, dass dieser Zusammenhang besteht. Unternehmen von Gründern mit Berufserfahrung zeigen signifikant höhere Überlebenswahrscheinlichkeiten als Unternehmen von Gründern ohne Berufserfahrung. Dieses Ergebnis zeigt sich auch in verschiedenen Untersuchungsregionen, sodass davon ausgegangen werden kann, dass die höhere Wettbewerbsfähigkeit von Spinoffs relativ unabhängig von den regionalen Gegebenheiten ist. Allerdings zeigen sich unterschiede beim Einfluss der Mutterfirmen (also der früheren Arbeitgeber der Gründer) auf die Überlebenswahrscheinlichkeit von Spinoffs. Auf der einen Seite zeigt sich, dass Spinoffs von langlebigen Mutterunternehmen, durch eine höhere eigene Überlebenswahrscheinlichkeit profitieren können. Umgekehrt zeigen Spinoffs von grösseren Mutterunternehmen in manchen Teilregionen niedrigere Überlebenswahrscheinlichkeiten. Etablierte Unternehmen können also unterschiedliche Einflüsse auf Spinoff-Gründungen haben: Zum einen können sie „Unternehmerschmieden“ darstellen, wo Mitarbeiter wichtiges Wissen sammeln und Kontakte knüpfen können. Zum anderen können sie aber auch Neugründungen behindern, wenn sie in Spinoffs potentielle Konkurrenten sehen, die bekämpft werden müssen. Eben diese besonderen Startbedingungen, denen sich junge Unternehmen ausgesetzt sehen, werden sich von Region zu Region unterscheiden und können einen wichtigen Einfluss auf die unternehmerische Dynamik einer Region haben.

4 Diskussion und Ausblick

Die vorgestellten Ergebnisse werden nun zusammenfassend besprochen, und mögliche Implikationen für die Regionalpolitik diskutiert. Zum einen zeigt die Studie das Gründerinnen

und Gründer mit Berufserfahrung wichtige Kompetenzen haben, die die Wettbewerbsfähigkeit ihrer gegründeten Unternehmen positiv beeinflussen. Diese Kompetenzen umfassen sowohl Insiderwissen und berufliche Netzwerke in der jeweiligen Branche. Somit besitzen Gründerinnen und Gründer von Spinoffs besondere Vorteile gegenüber anderen jungen Unternehmen. Diese Ergebnisse bestätigen die Annahmen des „heritage“-Ansatzes zur höheren Wettbewerbsfähigkeit von Spinoffs. Aus Sicht der Peripherie ist hervorzuheben, dass die höhere Wettbewerbsfähigkeit von Spinoffs auch dort zu verzeichnen ist.

Zudem konnte gezeigt werden, dass Unternehmensgründungen nicht nur als eine Kraft des Wandels zu verstehen, denn gleichzeitig reproduzieren sie auch einen Teil des regionalen Wissens. Dies hat zwei wichtige Implikationen für die Entwicklung regionaler Ökonomien. Zum einen bedeutet es, dass die bereits in der Region vorhandenen ökonomischen Kompetenzen und Kapazitäten wichtig für die Weiterentwicklung und Erneuerung der regionalen Wirtschaft sind. Es ist ungleich schwieriger, insbesondere in peripheren Regionen, neue Wirtschaftszweige – ohne Verbindung zu bereits bestehenden regionalen Branchen – zu etablieren. Zum anderen bedeutet es, dass die Erneuerung einer regionalen Wirtschaft eher als Evolution, und weniger als Revolution verstanden werden sollte. Auch wenn die revolutionären Erfindungen eher die Schlagzeilen dominieren muss festgehalten werden, dass der Grossteil der Innovationen eher inkrementeller Art sind. Auch hier gilt, dass es ungleich komplizierter ist in peripheren Regionen die Rahmenbedingungen zu garantieren, damit bahnbrechende Innovationen dort realisiert werden können. Ohnehin liegt die Stärke der Unternehmen in peripheren Regionen eher bei der Entwicklung inkrementeller Innovationen, welche für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit nicht minder wichtig sind.

Schliesslich muss festgehalten werden, dass die Startbedingungen für junge Unternehmen von Standort zu Standort erhebliche Unterschiede aufweisen können. Insbesondere die Verfügbarkeit von lokalen Kontakten kann einen positiven Effekt auf die Entwicklung von Startups haben, da weniger Aufwand für die Errichtung beruflicher Netzwerke notwendig ist, und somit der Fokus auf die Weiterentwicklung von Produkten und Produktionstechniken gelegt werden kann.

Zum Schluss dieses Berichts werden mögliche Implikationen für die Regionalpolitik diskutiert. Grundsätzlich zeigen die Ergebnisse, dass auch in den peripheren Regionen Spinoff-Gründungen vorkommen und diese wettbewerbsfähiger sind als andere Gründungen. Es stellt sich also die Frage ob Spinoff-Gründungen durch regionalpolitische Massnahmen gefördert werden können. Zwar wird der Förderung von Unternehmertum in der Regionalentwicklung mittlerweile grössere Aufmerksamkeit geschenkt, allerdings sind besondere Förderprogramme für Unternehmertum in peripheren Regionen kaum vorhanden. Insbesondere wird versucht durch die Veränderung der ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen Agglomerationseffekte zu fördern. Dies ist in Metropolregionen durchaus ein effektives Mittel der Förderung von Unternehmertum, die Wirkung in peripheren Regionen ist allerdings – aufgrund fehlender Grössen- und Dichteeffekte - begrenzt.

Die gezielte Förderung von Spinoff-Gründungen könnte eine interessante Strategie für periphere Regionen darstellen. Konkret hiesse dies, dass sich die Regionalpolitik weniger auf die sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen konzentriert, sondern vielmehr versucht, besonders erfolgversprechende Unternehmerinnen und Unternehmer zu identifizieren und zu fördern. Nach dem Ergebnisse dieser Studie sind jene Gründerinnen und Gründer besonders erfolgreich, die über Insiderwissen und berufliche Netzwerke verfügen. Sicherlich ist es alles andere als trivial diese potentiell erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmer zu iden-

tifizieren, jedoch können die staatlichen Personen- und Unternehmensregister bei entsprechender statistischer Analyse auf kleinräumiger Ebene sehr aufschlussreich sein. Ein weiterer Schritt besteht darin, regionale Anlaufstellen für die Wichtigkeit unternehmerischer Biographien zu sensibilisieren und Gründerinnen und Gründer in jenen Bereichen zu fördern wo das grösste Verbesserungspotential gesehen wird. Nicht zuletzt ist es ebenso wichtig die regional etablierten Firmen zu berücksichtigen. Da diese als „Unternehmerschmieden“ auf der einen Seite einen wichtigen Beitrag zu unternehmerischer Dynamik leisten, aber gleichzeitig auch junge Unternehmen als Konkurrenz sehen können, sollte versucht werden eine kooperative Atmosphäre zwischen den verschiedenen Akteuren einer regionalen Wirtschaft zu etablieren.

Die Bedeutung von Berufserfahrung für den Erfolg von Gründungen zeigt wie junge Unternehmen auch ohne Agglomerationseffekte erfolgreich sein können. Dies ist besonders für periphere Regionen interessant in denen Unternehmertum kaum durch die Generierung und Aufrechterhaltung von Agglomerationsvorteilen gestärkt werden kann. Die hier aufgeführten Implikationen für die Regionalpolitik sind als erste Denkanstösse zu verstehen. Eine tiefergehende empirische Forschung und eine detailliertere Ausarbeitung von politischen Förderinstrumenten haben das Potential neue Wege für die regionale Entwicklung von peripheren Regionen aufzuzeigen.

Weitere Publikationen im Rahmen des Forschungsprojekts:

- Auf Deutsch: CRED-Berichte Nr. 12-15, zugänglich unter: http://www.cred.unibe.ch/forschung/publikationen/cred_berichte/index_ger.html
- Auf Englisch:
 - Bürcher, S. (2017). Regional engagement of locally anchored firms and its influence on socio-economic development in two peripheral regions over time. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1–23. <http://doi.org/10.1080/08985626.2017.1330903>
 - Bürcher, S., Habersetzer, A., & Mayer, H. (2016). Entrepreneurship in peripheral regions: A relational perspective. In E. Mack & H. Qian (Eds.), *Geographies of Entrepreneurship* (pp. 143–164). New York: Routledge.
 - Bürcher, S., & Mayer, H. (2017). Are there differences in social capital related to corporate regional engagement in dynamic and less dynamic non-core regions? *European Planning Studies*, 1–23. <http://doi.org/10.1080/09654313.2017.1361604>
 - Habersetzer, A. (2016). Spinoff dynamics beyond clusters: pre-entry experience and firm survival in peripheral regions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(9–10), 791–812. <http://doi.org/10.1080/08985626.2016.1250821>
 - Habersetzer, A. (2017). The Role of Pre-Entry Experience of Firm Founders in Peripheral Regions: Routines, Business Contacts, and Local Starting Conditions. *Growth and Change*, (online). <http://doi.org/10.1111/grow.12201>
 - Habersetzer, A., Bürcher, S., Boschma, R., Mayer, H.: Enterprise-related social capital as a driver of firm growth in the periphery? Unter Begutachtung in *Journal of Rural Studies*

Center for Regional Economic Development (CRED)

Universität Bern

Schanzeneckstrasse 1

Postfach

CH-3001 Bern

Telefon: +41 31 631 37 11

E-Mail: info@cred.unibe.ch

Website: <http://www.cred.unibe.ch>

Das Center for Regional Economic Development (CRED) ist ein interfakultäres Zentrum der Universität Bern für Lehre, Forschung und Beratung zu Fragen der regionalen Wirtschaftsentwicklung. Das CRED ist eine Gruppe von Wissenschaftlern, welche sich aus volkswirtschaftlicher, wirtschaftsgeographischer, betriebswirtschaftlicher und touristischer Perspektive mit Fragen der Regionalentwicklung auseinandersetzen.

Kontakt Daten der Autoren:

Antoine Habersetzer

Universität Bern

Geographisches Institut

Hallerstrasse 12

CH-3012 Bern

Telefon: +41 31 631 88 77

E-Mail: antoine.habersetzer@giub.unibe.ch

Heike Mayer (korresp. Autorin)

Universität Bern

Geographisches Institut

Hallerstrasse 12

CH-3012 Bern

Telefon: +41 31 631 88 86

E-Mail: heike.mayer@giub.unibe.ch

Unternehmertum ausserhalb der Metropolräume: Der Einfluss von Berufserfahrung auf Gründungs- strategien

CRED-Bericht Nr. 15

Antoine Habersetzer
Heike Mayer

Bern, August 2017

Unternehmertum ausserhalb der Metropolräume: Der Einfluss von Berufserfahrung auf Gründungsstrategien

CRED-Bericht* Nr. 15

Antoine Habersetzer

Geographisches Institut Universität Bern,
(CRED)

Heike Mayer

Geographisches Institut Universität Bern,
(CRED)

„Viele Leute sagen heute, wie konntet ihr das schaffen? Sechs Monate von der Gründung bis zum ersten Produkt. Das ist unmöglich, das geht gar nicht! Das hat vor allem den Grund: Wir haben schon bei unserem früheren Arbeitgeber gesagt, wir machen ein neues Produkt, wir haben die Sache im Kopf. Es war noch nicht alles definiert, aber wir wussten wohin es geht.“

Zusammenfassung

Dieser Bericht analysiert unternehmerische Gründungsprozesse in Schweizer peripheren Regionen. Im Fokus steht der Einfluss der Berufserfahrung der Gründerinnen und Gründer auf den Erfolg der neu gegründeten Unternehmen. Um genauer zu untersuchen, wie genau die Berufserfahrung den Gründungsprozess beeinflusst, wurde Interviews mit Firmengründern in Schweizer peripheren Regionen durchgeführt. Drei Fragen wurden eingehender mit den Interviewpartner besprochen: Welche Kompetenzen beinhaltet die Berufserfahrung? Wie haben diese Kompetenzen den Gründungsprozess beeinflusst? Wie hat das regionale Umfeld den Gründungsprozess beeinflusst? Die Ergebnisse zeigen dass die Berufserfahrung sowohl das Expertenwissen als auch die beruflichen Netzwerke der Gründer beeinflussen. Diese Kompetenzen ermöglichen es den Gründerinnen und Gründern, durch Kontinuität früh den branchenspezifischen Erwartungen und Vorgaben zu entsprechen. Allerdings beinhalten die Gründungsstrategien in der Regel einen Kombination aus Kontinuität und Wandel. So kann Vertrauen durch Kontinuität mit Innovation durch Wandel verknüpft werden. Schliesslich zeigt sich, dass der Standort von Gründungen insbesondere beeinflussen, inwiefern berufliche Netzwerke genutzt werden können. Während an relativ isolierten Standorten tendenziell mehr Ressourcen in den Auf- und Ausbau der beruflichen Netzwerke investiert werden muss, können Gründungen an Standorten mit besseren Startbedingungen eher auf ihre beruflichen Netzwerke zurückgreifen.

1 Einleitung

1.1 Ausgangslage und Zielsetzung

In der öffentlichen Diskussion werden Firmengründungen zumeist mit den grossen Schweizer Metropolen Zürich, Genf-Lausanne, Basel, oder Bern in Verbindung gebracht. Oft dominiert das Bild der jungen Hochschulabsolventinnen und –absolventen, die mit ihren bahnbrechenden Ideen in die High-Tech Branchen einsteigen. Ohne Zweifel spielen diese Gründungen eine wichtige Rolle um die Schweizer Volkswirtschaft zu modernisieren und international wettbewerbsfähig zu halten.

Doch die vielfältige Gründungslandschaft der Schweiz hat deutlich mehr zu bieten als diese unternehmerischen „shooting stars“. Deutlich weniger Beachtung bekommen die zahlreichen Gründungen ausserhalb der Metropolräume, und in den eher traditionelleren Branchen des verarbeitenden Gewerbes. Doch gerade diese Industriezweige, wie beispielsweise die Holz- und Metallverarbeitung, der Werkzeug- und Maschinenbau, oder die Elektro- und Kunststoffindustrie, sind oft das industrielle Rückgrat und wichtige Arbeitsplatzgaranten der Schweizer Kleinstädte und ländlichen Räume. Somit spielen sie eine wichtige Rolle wenn es darum geht, diese Regionen wettbewerbsfähig und lebenswert zu halten.

Führt man sich weiterhin vor Augen, dass 53% der Schweizer Bevölkerung ausserhalb der Metropolregionen lebt und dort 46% der Arbeitsplätze angesiedelt sind, erkennt man, dass eine Vernachlässigung der wirtschaftlichen Herausforderungen dort schnell zu einem gesamtschweizerischen Problem werden können. Der Bund hat mit seiner NRP die Regionalentwicklung der ländlichen und peripheren Räume zwar ins Visier genommen, allerdings spielt die Förderung von Unternehmertum eher eine untergeordnete Rolle.

Es bietet sich also an, sich eingehender mit Gründungsaktivitäten im verarbeitenden Gewerbe ausserhalb der Schweizer Metropolräume zu beschäftigen. Die vorliegende Studie ist Teil eines vom Schweizerischen Nationalfonds unterstützten Forschungsprojekts mit dem Titel „Unternehmertum in peripheren Regionen der Schweiz“ (<http://p3.snf.ch/project-146436>). Das übergeordnete Ziel dieses Projekts (Beginn: Januar 2014, Abschluss: August 2017) war es, herauszufinden, welche Rolle das unternehmerische Erbe der Unternehmerinnen und Unternehmer einerseits und das Engagement der Unternehmerinnen und Unternehmer und der Firmen für die Region andererseits bei der wirtschaftlichen Entwicklung von peripheren Regionen in der Schweiz spielen. Im Rahmen dieses Projekts erschienen ausserdem diverse deutsch- und englischsprachige Publikationen. Diese sind am Ende dieses Berichts aufgeführt.

Ein Schwerpunkt des Projekts war es, den Einfluss der Berufserfahrung der Gründer auf den Erfolg der neu gegründeten Unternehmen zu untersuchen. Die Gründungsforschung der letzten zwei Jahrzehnte hat die Bedeutung der Berufserfahrung für den Erfolg von Gründungen regelmässig nachgewiesen. Vertreter des sogenannten „heritage“ („unternehmerisches Erbe“) Ansatzes argumentieren, dass Firmen, die von Unternehmern mit Berufserfahrung gegründet werden (diese Firmen werden Spinoffs genannt) wettbewerbsfähiger sind, als andere Neugründungen. Für viele wichtige Industriecluster – wie das Silicon Valley in Kalifornien – konnte nachgewiesen werden, dass die wettbewerbsfähigsten Unternehmer fast ausnahmslos Spinoffs sind. Die herausragende Stellung dieser Cluster lässt sich also vor allem durch stetige Spinoffgründungen erklären. Spinoffs können somit ein wichtiger Aspekt für die Regionalentwicklung sein. Allerdings ist weitestgehend unklar, *warum* Spinoffs wettbewerbsfähiger sind als andere Unternehmensgründungen. Es wird argumentiert, dass durch die Berufserfahrung Gründer besonderes Branchenwissen erhalten, welches Quereinsteiger nicht besitzen können. Genauere Untersuchungen zum Einfluss der Berufserfahrung auf den Gründungsprozess fehlen allerdings. Zudem ist unklar ob unternehmerisches Erbe auch ausserhalb der ökonomischen Kernregionen relevant ist. Angesichts der Bedeutung von Spinoffs für die Entwicklung

vieler Cluster ist es wichtig genauer zu untersuchen, ob diese auch die Wirtschaft peripherer Regionen stärken können.

Das Ziel dieses Berichts ist es also aufzuzeigen, ob und wie Firmengründer ausserhalb der Metropolregionen auf ihre Berufserfahrung zurückgreifen um den Aufbau ihres Unternehmens zu gestalten. Hierbei spielen auch die Umstände regionalwirtschaftlichen Umstände der Gründung eine Rolle.

1.2 Methodisches Vorgehen

Es wurden insgesamt 25 Interviews mit Unternehmerinnen und Unternehmern durchgeführt. Die Auswahl an potentiellen Interviewpartnern wurde auf junge Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe beschränkt, die nicht älter als 10 Jahre waren. Zudem wurde die Auswahl auf Jungunternehmen aus sechs Regionen der Deutschschweiz begrenzt (siehe Abbildung 1). Für die Auswahl der Fallregionen sind drei Aspekte ausschlaggebend. Zum einen liegen alle Regionen ausserhalb der Metropolregionen und besitzen keine grösseren Gemeinden. Sie sind somit kaum durch die metropolitanen Gründungsdynamiken beeinflusst¹. Die durchschnittliche Zahl der Unternehmensgründungen (siehe Tabelle 1) zeigt die deutlichen Unterschiede zwischen den Kern- und peripheren Räumen. Zweitens spielt in den Fallregionen der sekundäre Sektor bzw. das verarbeitende Gewerbe eine bedeutende Rolle. Somit sind dort Gründungen in diesen Branchen besonders gut zu untersuchen. Drittens decken sie verschiedene Teilräume der Deutschschweiz ab. So können mögliche Unterschiede zwischen den Teilräumen – und letztendlich auch unterschiedliche Startbedingungen für Unternehmer – besser berücksichtigt werden.

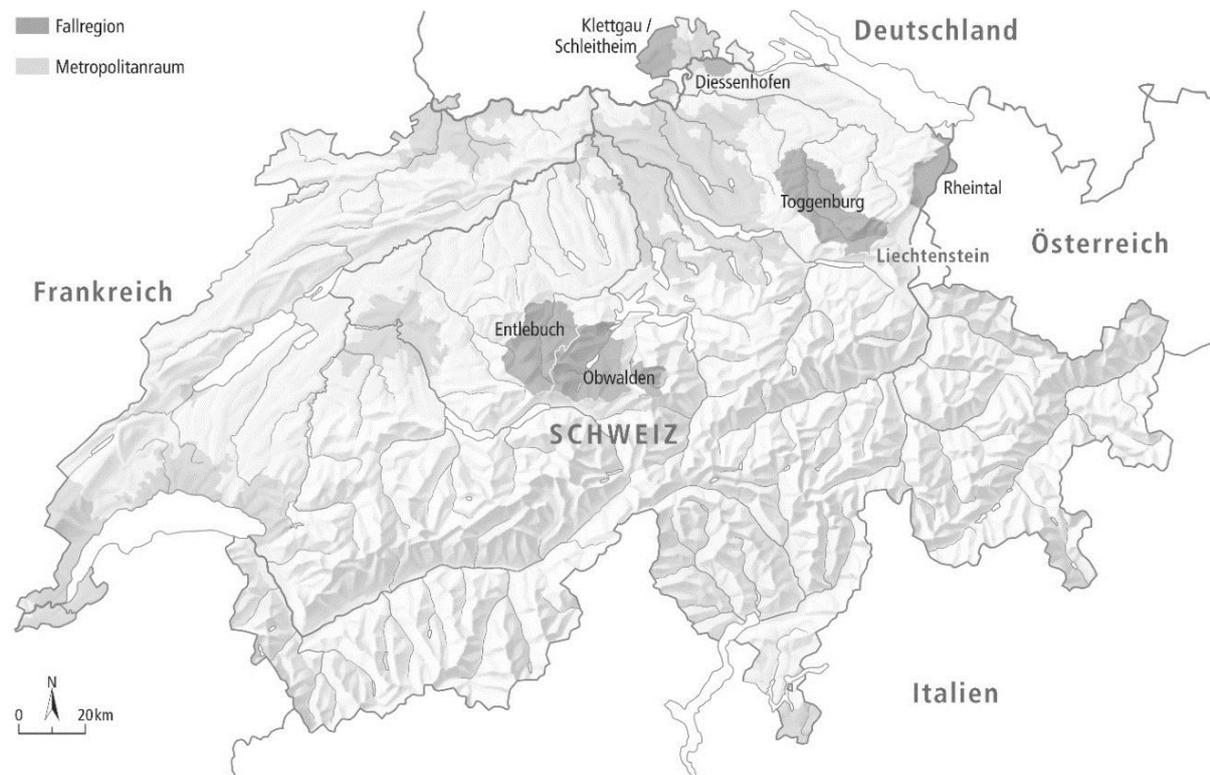


Abbildung 1: Fallregionen und Metropolitanräume in der Schweiz. Grundkarte von der Geoinformationsplattform der Schweizerischen Eidgenossenschaft: www.geo.admin.ch

¹ Diese Annahme wurde auch durch die Interviews bestätigt. Das Selbstverständnis und die Strategien der Unternehmer unterscheiden sich von denjenigen der Unternehmer in den Kernregionen deutlich, insbesondere bezüglich dem durchschnittlichen Alter, dem Ausbildungsstand, den Geschäftszielen, und dem Wunsch nach unternehmerischer Unabhängigkeit.

	Bevölkerung	Grösste Gemeinde	Bevölkerungswachstum 1991-2011	Anteil der Arbeitsplätze im 2. Sektor	Unternehmensgründungen...*	im sekundären Sektor*
Untersuchungsregionen	185'180	10'819	15.3%	40.4%	13.5	3.26
Stadt Zürich	372'857	372'857	9.0%	8.5%	25.1	2.11
Metropolregion Zürich	1'851'155	372'857	24.4%	20.9%	19.5	2.60
Schweiz	7'870'134	372'857	16.5 %	25.3%	15.1	2.69

Tabella 1: Vergleichende Statistik zu den Fallregionen; * Summe der Unternehmensgründungen von 2004-2013 pro 1000 Einwohnern (Datenquellen: BFS STATENT, STATPOP und UDEMO Datensätze, Daten für 2014 falls nicht anders angegeben)

Für die Interviews wurde eine halboffene Struktur gewählt um einen guten Kompromiss zwischen strukturiertem Vorgehen und offenem Gespräch zu gewährleisten. Die Interviews waren auf 60 min ausgelegt. Im Zentrum standen drei Hauptfragen:

- *Wie sind sie zu der Entscheidung gekommen ihr eigenes Unternehmen zu gründen?* Hierbei stehen die Motivation der Gründer und die Geschäftsidee im Vordergrund, so dass die Entscheidungsfindung und unternehmerische Strategie nachvollzogen werden kann.
- *Wenn Sie sich an den Beginn der Geschäftstätigkeit zurück erinnern, inwiefern hat Ihre Berufserfahrung diese Phase beeinflusst?* Hier geht es darum, die Bedeutung der Berufserfahrung im Gründungsprozess zu thematisieren. Um dieses recht breite Thema einzuengen wurden zwei konkrete Aspekte diskutiert. Auf der einen Seite wurde auf die eingesetzten Produktionsmethoden und die Produktionsprozesse eingegangen. Es wurde diskutiert, inwiefern die Produktionsmethoden und –prozesse bereits bekannt waren, und inwiefern Neuerungen implementiert wurden. Auf der anderen Seite wurde besprochen, inwiefern die wichtigsten Zulieferer und Kunden des neu gegründeten Unternehmens bereits vor der Gründung bekannt waren. Somit konnten Rückschlüsse auf die beruflichen Netzwerke gezogen werden.
- *Warum haben Sie genau diesen Standort gewählt – was sind die Vor- und Nachteile Ihres Standorts?* Im Mittelpunkt dieser Frage steht das regionale Umfeld in dem die Firmengründung stattfindet. Die Unternehmerinnen und Unternehmer berichten von den Vor- und Nachteilen ihres Standorts und inwiefern sie in die Region ökonomisch eingebettet sind.

2 Zentrale Ergebnisse

Die Hauptergebnisse der Studie lassen sich in drei Teilbereiche untergliedern:

2.1 Expertenwissen und Netzwerke durch Berufserfahrung

Die Interviews haben gezeigt, dass Gründer auf vielfältige Art und Weise von ihrer Berufserfahrung Gebrauch machen. Zum einen ist es wenig überraschend, dass Gründer mit Berufserfahrung zunächst einmal detailliertes Branchenwissen besitzen. Dies zeigt sich in der Art und Weise wie sie ihre Produktionsprozesse aufbauen. Durch das Wissen, wie die Produktion möglichst effizient und den Erfordernissen der Industrie entsprechend strukturiert werden kann, können langwierige Such- und Experimentierphasen verkürzt werden. Somit besitzen

Gründer eine besondere Sensibilität bezüglich der branchenspezifischen Anforderungen, die an sie gestellt werden. Diese Sensibilität für die Erwartungen an ein neues Unternehmen ist ein wichtiger Aspekt um die besonders unsichere Startphase zu überstehen und früh einen vertrauensvollen und kompetenten Ruf zu etablieren.

Zudem muss die Bedeutung der „vererbten“ Kontakte zu wichtigen Zulieferern und potentiellen Kunden hervorgehoben werden. Viele Gründerinnen und Gründer konnten durch die Geschäftskontakte während der früheren Tätigkeit sind diverse wichtige Akteure einer Branche bekannt. Diese können dann im Rahmen der neuen Firma aktiviert werden. Berufliche Netzwerke können aber auch indirekt von Vorteil sein, nämlich dann, wenn neu gegründete Firmen weiterempfohlen werden:

„Das hat sich dann eigentlich durch Mundwerbung, also der eine hat den anderen gesagt, frag doch dort mal, und so hat sich das ergeben. Wir haben mal probiert Kunden anzuschreiben, also vor allem dann als Krise war, aber das war eigentlich eine erfolglose Sache, das wird einfach im Papierkorb gelandet sein. Aber im Prinzip ist es nach wie vor so, dass irgendeiner sagt: "Du frag doch dort an. Die könnten das machen."²

Somit trägt nicht nur das angesammelte Wissen, sondern auch das berufliche Netzwerk dazu bei, dass Spinoffs früh einen guten Ruf aufbauen, und somit das Risiko in der Startphase erheblich reduzieren können.

2.2 Firmengründungen: Zwischen Kontinuität und Wandel

Nun stellt sich die Frage, ob Spinoffs aufgrund der Berufserfahrung der Gründer einfach das Erlernte kopieren und, plakativ ausgedrückt, lediglich Klone der früheren Arbeitgeber sind. In der Praxis verfolgen die interviewten Unternehmerinnen und Unternehmer abgestimmte Strategien, die sowohl Kontinuität als auch Wandel beinhalten. Beispielsweise werden Produktionsprozesse nur marginal verändert, was allerdings einen grossen Einfluss auf die Effizienz oder Qualität der Produkte haben kann:

„Der Produktionsprozess [...] wird eigentlich durchgängig bei allen gleich gemacht. Bei uns ist es einfach so dass die Innovation natürlich greifen musste weil wir nicht so viel Geldmittel hatten. Wir mussten dann eine low-cost Situation schaffen, wir mussten dort kreativ werden. Wir konnten uns keine teuren Maschinen leisten. Da mussten wir schauen wie kriegen wir das günstiger her, kann man das vielleicht auch semi-automatisch machen, und das haben wir dann einfach so umgesetzt. Aber im Wesentlichen, von der Methodik her ist es an sich das was üblich ist.“

Bemerkenswert dabei ist, dass in der Regel in einem der beiden Kernbereiche der Berufserfahrung – also Wissen und Netzwerke – eher Kontinuität vorherrscht, während im jeweils anderen Bereich ein stärkerer Wandel zu beobachten ist. Beispielsweise können Produktionsprozesse ohne grössere Veränderungen übernommen werden, dafür aber das berufliche Netzwerk ausgeweitet und so neue Kunden gewonnen werden. Dadurch dass das ein junges Unternehmen nachweisen kann, dass es die branchenüblichen Produktionsprozesse beherrscht, können neue Kunden besser überzeugt werden.

„Wenn das jemand kaufen soll, und sie gehen zu einem Unternehmensberater und der sagt ihnen gehen Sie mit der Idee hin, schreiben einen Businessplan und wenn der gut ist dann... hört sich toll an, nützt im Maschinenbau gar nichts [...]. Da geht auch jeder der Geld ausgeben will zum Schluss zu seinem Techniker und fragt: meinst du funktioniert das oder funktioniert das nicht? Und der Techniker wird das niemals absegnen wenn er kein Vertrauen in den Prozess hat. Das heisst wir müssen hier ein Pilot hinstellen der den Prozess wirklich widerspiegelt, wo man wirklich glaubhaft versichern kann, dass der Prozess funktioniert.“

² Die in Anführungszeichen gesetzten Textpassagen sind wörtliche Zitate aus den Interviews. Aus Gründen des Datenschutzes werden die Zitate anonym wiedergegeben.

Genauso kann auch das berufliche Netzwerk, also insbesondere Kontakte zu potentiellen Kunden, dazu genutzt werden, um Produktionsprozesse zu modifizieren. Durch das bereits bestehende Vertrauensverhältnis zwischen Gründerin/Gründer und Kunde ist dieser eher bereit Neuerungen mitzutragen.

„Wir haben gesehen dass der Start - klar - schwierig ist. Wir können noch nicht vorweisen dass wir so viel Umsatz gemacht und für Firma X hergestellt haben um Vertrauen bei den Partner zu haben. [...] Aber ich habe einen grossen Kreis an Bekanntschaften von der Schule, von der Ausbildung usw. Die ich angefragt habe, die ich besucht habe, und da haben wir dann erste Möglichkeiten bekommen uns zu zeigen. Das hat wirklich gut geklappt und darauf wollen wir aufbauen.“

Somit zeigt sich die „Kontinuität und Wandel“-Strategie als vielversprechender Weg für junge Unternehmen um auf der einen Seite die Risiken während der Startphase zu reduzieren und gleichzeitig durch Neuerungen ihre eigene Nische zu etablieren.

2.3 Anpassung an die regionalen Bedingungen

Die Strategien der Unternehmerinnen und Unternehmer wird allerdings nicht nur durch ihre Berufserfahrung beeinflusst, sondern auch durch die individuellen Standortgegebenheiten. Insbesondere in den Regionen ausserhalb der Metropolräume ist die Bandbreite der Standortbedingungen gross – von relativ isolierten Standorten in kleineren Gemeinden der Zentralschweiz, zu relativ dicht besiedelten Regionen, wie beispielsweise das St. Galler Rheintal.

Dementsprechend passen auch Gründerinnen und Gründer ihre Strategien an. Dies betrifft insbesondere die beruflichen Netzwerke. Der Hauptvorteil von Regionen mit stärkerer ökonomischer Basis ist, dass dort in der Regel die beruflichen Netzwerke bereits dichter sind. Es ist für Unternehmer also einfacher, auf bereits bestehende Kontakte zurückzugreifen.

„Einige der früheren Mitarbeiter haben auch in eine andere Firma gewechselt. Die kennt man aber noch von dort her. Die Kontakte sind so richtig noch in der Firma dort entstanden. Die haben mir die Tür so ein bisschen aufgemacht. [...]“

Frage: Und die sind dann vor allem hier in der Region konzentriert?

Antwort: Grösstenteils ja. Je näher, je besser, man kann schnell, wenn irgendein Problem auftaucht, schnell vorbei, man kann sich das gemeinsam anschauen. Das vereinfacht vieles. [...] Die Interaktion mit dem Kunden ist wichtig, sehr wichtig.“

Anders sieht es an relativ isolierten Standorten aus. Hier besteht eher das Problem, dass „vererbte“ berufliche Netzwerke kleiner sind, und potentielle Partner für das neu gegründete Unternehmen weiter entfernt angesiedelt sind. Unternehmerinnen und Unternehmer müssen konsequenterweise mehr Ressourcen für den Aufbau ihrer Netzwerke aufwenden. Dies hat eine weitere Konsequenz: Wie im vorigen Kapitel erläutert, spielt das Verhältnis von Kontinuität und Wandel eine wichtige Rolle für die Unternehmensstrategie. Muss ein Unternehmen an einem relativ isolierten Standort nun sein Netzwerk verändern, muss bei der Ausgestaltung der Produktionsmethoden mehr auf Kontinuität gesetzt werden. Dies schränkt den Spielraum für die Implementierung von Innovationen ein.

Es muss allerdings betont werden, dass Neugründungen in ökonomisch stärkeren Regionen nicht automatisch von lokal dichten Netzwerken profitieren. Anders ausgedrückt, die schlichte Präsenz von potentiellen Partner in der Region allein führt noch nicht dazu, dass junge Unternehmen von ihnen profitieren können, denn es ist wichtig, dass bereits persönliche Kontakte bestehen.

3 Schlussfolgerungen und Ausblick

Zusammenfassend lassen sich drei Hauptaussagen aus der Studie ableiten. Erstens, die Berufserfahrung der Gründerinnen und Gründer spielt eine wichtige Rolle während der Startphase von Neugründungen, sowohl bezüglich des Wissens über Produktionsmethoden und Produktionsprozessen, als auch hinsichtlich von beruflichen Netzwerken. Zweitens, Gründerinnen und Gründer wählen Strategien die sowohl Kontinuität als auch Wandel beinhalten. Damit wird versucht, auf der einen Seite Vertrauen und Seriosität durch Kontinuität, und Innovation durch Wandel zu kombinieren. Drittens, Neugründungen an relativ isolierten Standorten müssen tendenziell mehr Ressourcen in den Auf- und Ausbau der beruflichen Netzwerke investieren. Dies lässt weniger Spielraum für die Einführung von Veränderungen in der Produktion. An Standorten mit besseren Startbedingungen können Gründerinnen und Gründer eher auf ihre „vererbten“ beruflichen Netzwerke zurückgreifen, sodass mehr Spielraum für die Einführung von Neuerungen in der Produktion besteht.

Die Ergebnisse zeigen, dass auch in den peripheren Regionen Spinoff-Gründungen vorkommen. Die Berufserfahrung der Gründerinnen und Gründer spielt eine wichtige Rolle im Gründungsprozess und kann die Erfolgchancen der jungen Unternehmen positiv beeinflussen³. Es stellt sich also die Frage ob Spinoff-Gründungen durch regionalpolitische Massnahmen gefördert werden können. Zwar wird der Förderung von Unternehmertum in der Regionalentwicklung mittlerweile grössere Aufmerksamkeit geschenkt, allerdings sind besondere Förderprogramme für Unternehmertum in peripheren Regionen kaum vorhanden. Insbesondere wird versucht durch die Veränderung der ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen Agglomerationseffekte zu stärken. Dies ist in Metropolregionen durchaus ein effektives Mittel der Förderung von Unternehmertum, die Wirkung in peripheren Regionen ist allerdings – aufgrund fehlender Grössen- und Dichteeffekte - begrenzt.

Die gezielte Förderung von Spinoff-Gründungen könnte eine interessante Strategie für periphere Regionen darstellen. Konkret hiesse dies, dass sich die Regionalpolitik weniger auf die sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen konzentriert, sondern vielmehr versucht, besonders erfolgversprechende Unternehmerinnen und Unternehmer zu identifizieren und zu fördern. Nach dem Ergebnisse dieser Studie ist ein Fokus auf die Förderung von Insiderwissen und beruflichen Netzwerken vielversprechend. Sicherlich ist es alles andere als trivial jene potentiell erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmer zu identifizieren, jedoch können die staatlichen Personen- und Unternehmensregister bei entsprechender statistischer Analyse auf kleinräumiger Ebene sehr aufschlussreich sein. Ein weiterer Schritt besteht darin, regionale Anlaufstellen für die Wichtigkeit unternehmerischer Biographien zu sensibilisieren und Gründerinnen und Gründer in jenen Bereichen zu fördern wo das grösste Verbesserungspotential gesehen wird. Ebenso wichtig ist es die regional etablierten Firmen zu berücksichtigen. Da diese als „Unternehmerschieden“ auf der einen Seite einen wichtigen Beitrag zu unternehmerischer Dynamik leisten, aber gleichzeitig auch junge Unternehmen als Konkurrenz sehen können, sollte versucht werden eine kooperative Atmosphäre zwischen den verschiedenen Akteuren einer regionalen Wirtschaft zu etablieren. Nicht zuletzt spielt die Frage der Finanzierung eine entscheidende Rolle. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer klagen darüber, dass sie grosse Mühe haben ihre Gründungen durch Fremdkapital zu finanzieren, sodass auch hier eine (direkte oder indirekte) Unterstützung im Rahmen der Regionalentwicklung denkbar wäre.

³ Die höhere Wettbewerbsfähigkeit von Gründungen durch Berufserfahrung wurde explizit nicht in dieser Studie untersucht, war aber Thema des Forschungsprojekts. Detaillierte Ergebnisse hierzu finden sich unter: Habersetzer, A. & Mayer, H. 2017. Berufserfahrung und Unternehmertum in peripheren Räumen der Schweiz. CRED-Bericht Nr. 14. Bern. Abrufbar unter: http://www.cred.unibe.ch/forschung/publikationen/cred_berichte/index_ger.html

Die meisten Spinoff-Gründerinnen und Gründer verfügen bereits über erhebliche Kompetenzen, sodass sie den Grossteil der Herausforderungen, die mit einer Firmengründung einhergehen, gut autonom meistern können. Die wenigen Meilensteine, bei denen sie gegebenenfalls auf externe Hilfe angewiesen sind – wie in den Bereichen Finanzierung, Suche nach Arbeitskräften, Kontakt zu Schlüsselakteuren und übermässige Konkurrenz durch lokale etablierte Unternehmen – könnte die Regionalentwicklung punktuell und kosteneffizient aktiv werden. So besteht die Möglichkeit mit überschaubarem finanziellem Aufwand unternehmerische Dynamik in peripheren Regionen signifikant zu fördern.

Weitere Publikationen im Rahmen des Forschungsprojekts:

- Auf Deutsch: CRED-Berichte Nr. 12-15, zugänglich unter:
http://www.cred.unibe.ch/forschung/publikationen/cred_berichte/index_ger.html
- Auf Englisch:
 - Bürcher, S. (2017). Regional engagement of locally anchored firms and its influence on socio-economic development in two peripheral regions over time. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1–23.
<http://doi.org/10.1080/08985626.2017.1330903>
 - Bürcher, S., Habersetzer, A., & Mayer, H. (2016). Entrepreneurship in peripheral regions: A relational perspective. In E. Mack & H. Qian (Eds.), *Geographies of Entrepreneurship* (pp. 143–164). New York: Routledge.
 - Bürcher, S., & Mayer, H. (2017). Are there differences in social capital related to corporate regional engagement in dynamic and less dynamic non-core regions? *European Planning Studies*, 1–23.
<http://doi.org/10.1080/09654313.2017.1361604>
 - Habersetzer, A. (2016). Spinoff dynamics beyond clusters: pre-entry experience and firm survival in peripheral regions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(9–10), 791–812.
<http://doi.org/10.1080/08985626.2016.1250821>
 - Habersetzer, A. (2017). The Role of Pre-Entry Experience of Firm Founders in Peripheral Regions: Routines, Business Contacts, and Local Starting Conditions. *Growth and Change*, (online). <http://doi.org/10.1111/grow.12201>
 - Habersetzer, A., Bürcher, S., Boschma, R., Mayer, H.: Enterprise-related social capital as a driver of firm growth in the periphery? Unter Begutachtung in *Journal of Rural Studies*

Center for Regional Economic Development (CRED)

Universität Bern

Schanzeneckstrasse 1

Postfach

CH-3001 Bern

Telefon: +41 31 631 37 11

E-Mail: info@cred.unibe.ch

Website: <http://www.cred.unibe.ch>

Das Center for Regional Economic Development (CRED) ist ein interfakultäres Zentrum der Universität Bern für Lehre, Forschung und Beratung zu Fragen der regionalen Wirtschaftsentwicklung. Das CRED ist eine Gruppe von Wissenschaftlern, welche sich aus volkswirtschaftlicher, wirtschaftsgeographischer, betriebswirtschaftlicher und touristischer Perspektive mit Fragen der Regionalentwicklung auseinandersetzen.

Kontaktdaten der Autoren:

Antoine Habersetzer

Universität Bern

Geographisches Institut

Hallerstrasse 12

CH-3012 Bern

Telefon: +41 31 631 88 77

E-Mail: antoine.habersetzer@giub.unibe.ch

Heike Mayer (korresp. Autorin)

Universität Bern

Geographisches Institut

Hallerstrasse 12

CH-3012 Bern

Telefon: +41 31 631 88 86

E-Mail: heike.mayer@giub.unibe.ch