

**„Transnationale Unternehmer  
und wissensbasierte Regionalentwicklung.  
Eine Untersuchung am Beispiel des Diamantsektors“**

Habilitationsschrift

zur Erlangung des akademischen Grades

Dr. rer. nat. habil.

vorgelegt der

Naturwissenschaftlichen Fakultät III  
der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

von

Herrn Dr. rer. nat. Sebastian Henn

geb. am: 18.01.1977 in: Koblenz

Gutachter:

1. Prof. Dr. Walter Thomi, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
2. Prof. Dr. Martina Fromhold-Eisebith, RWTH Aachen
3. Prof. Dr. Robert Hassink, Christian-Albrechts-Universität zu Kiel

Vortrag und Diskussion gehalten am 17.12.2013,  
Probevorlesung gehalten am 29.01.2014

*Meiner Frau Velida und unseren  
beiden Töchtern Sarah und Rebecca*

# Danksagung

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Geowissenschaften und Geographie der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, als Postdoctoral Fellow am Department of Political Science der University of Toronto sowie als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Leibniz-Institut für Länderkunde. Zu ihrem Gelingen haben viele Personen beigetragen, denen ich an dieser Stelle herzlich danken möchte.

Zuvorderst danke ich meinem Doktorvater und geschätzten langjährigen Lehrer, Herrn Prof. Dr. Walter Thomi, für seinen inhaltlichen Rat und seine großzügige Unterstützung. Ohne die von ihm eingeräumte Möglichkeit, einen einjährigen Forschungsaufenthalt in Belgien und den USA durchzuführen, wäre die Untersuchung nicht zustande gekommen. Darüber hinaus hat Professor Thomi mir stets große zeitliche Freiräume für die notwendigen Analysen und das Verfassen der Einzelbeiträge geschaffen und mich mit Erkundigungen zum Stand der Untersuchung immer wieder ermutigt, die eigene Arbeit weiter voranzutreiben.

Sehr großer Dank gilt ferner Frau Prof. Dr. Martina Fromhold-Eisebith und Herrn Prof. Dr. Robert Hassink, die sich freundlicherweise bereit erklärt hatten, diese Arbeit zu begutachten.

Ebenfalls sehr dankbar bin ich Herrn Prof. Dr. Harald Bathelt, University of Toronto, für die Einladung nach Toronto und die Finanzierung meines dortigen Forschungsaufenthaltes, in dessen Rahmen u.a. ein Beitrag erarbeitet werden konnte, der Bestandteil der vorliegenden Arbeit ist. Auch danke ich ihm für seine beständige Motivation sowie die vielen, für mich sehr hilfreichen fachlichen Anregungen und Diskussionen.

Großer Dank gebührt zudem Dr. Jamnadas Gohil und Hans Wins. Dr. Jamnadas Gohil hat mir nicht nur zahlreiche Kontakte in den Antwerpener Diamantsektor, sondern auch wichtige Einsichten in die Kultur und Lebensweise der Jaina vermittelt. Auch hätte ohne seine Hilfe die Teilstudie in Indien weder konzipiert noch erfolgreich umgesetzt werden können. Hans Wins stand mir als Angehöriger einer traditionellen Diamantärsfamilie sowie als ein ehemaliger Manager von European Gem Services, einem belgischen Unternehmen der De Beers-Gruppe, nicht nur mit profunden Informationen über den Antwerpener Diamantdistrikt zur Seite, sondern hat mir zahlreiche Kontakte vermittelt und Türen geöffnet, die mir sonst für immer verschlossen geblieben wären. In Antwerpen möchte ich auch Rajen Parikh von ganzem Herzen danken. Rajen hat mir durch die Vermittlung zahlreicher Kontakte in die örtliche indische Gemeinschaft, aber auch durch profunde Informationen über die Diamantindustrie sowohl in Indien als auch über die Entwicklung der indischen Gemeinschaft in Antwerpen in unschätzbare Weise geholfen. Zudem sei auch Yvan Verbraeck und Gerda Cardon für die sehr wertvollen Informationen und für die schöne Zeit in Klein-Brabant von ganzem Herzen gedankt. Die Durchführung der Fallstudie Antwerpen beruht nicht zuletzt auch auf der Unterstützung von Chantal Attinger (Kompass), Sylvain Brachfeld (Herzlia, Israel), Angèle Van Hove und Joost

Meyhi (Stadt Antwerpen), Laurence Schram (Jüdisches Deportations- und Widerstandsmuseum) und Frank Van Nieuwenhove (Belgische Nationalbank), bei denen ich mich ebenfalls sehr bedanke.

In New York gilt mein großer Dank Herrn Ben Kinzler, General Counsel der Diamond Manufacturers and Importers Association (DMIA), der mir Zugang zu zahlreichen Kontakten verschafft und mich zu exklusiven Treffen der DMIA eingeladen hat, der aber auch privat mit Rat und Tat ohne Wenn und Aber jederzeit zur Seite stand. Großer Dank in den Vereinigten Staaten gebührt ferner Russell Shor vom Gemological Institute of America (GIA) im kalifornischen Carlsbad, der mir mehrfach durch die Bereitstellung wertvoller Informationen über den Diamantsektor ausgeholfen hat.

In Indien hat der Textilfabrikant Manish Patel eine entscheidende Rolle für den Zugang zu verschiedenen Diamanthändlern und -schleifern gespielt. Ich werde Manish, der leider viel zu früh verstarb, ein ehrendes Andenken bewahren. Großer Dank gilt auch Hiren Vanani und Mahendra Patel aus Surat sowie Ashish Mehta aus Mumbai für ihre großartige Hilfe.

Mark Boston hat mir dankenswerterweise den Zugang zum Archiv des DTC-Brokers H. Goldie & Co. in London ermöglicht und mir wichtige Informationen über die frühe Entwicklung der indischen Industrie gegeben. Ihm gilt mein großer Dank wie auch allen Gesprächspartnern in Antwerpen, New York, Mumbai und Surat. Ohne ihre Bereitschaft, ihr Wissen mit mir teilen zu wollen, hätte die vorliegende Arbeit nicht realisiert werden können.

Mein herzlicher Dank gilt zudem meinen Kollegen vom Leibniz-Institut für Länderkunde, insbesondere dessen Direktor, Prof. Dr. Sebastian Lentz, sowie Dr. Thilo Lang, für die gewährte Möglichkeit, meine Arbeit in der erforderlichen Ruhe fertigstellen zu können. Ebenso danke ich den ehemaligen Hilfskräften aus Halle, Carolin Barleben, Marcel Demuth und Kathrin Fäller, für die Übernahme von Transkriptionen, Recherchen und diversen anderen Arbeiten.

Besonderer Dank gilt zudem Ivan und Kalina Ivanov aus Cedarhurst, welche meiner Familie und mir das Leben fernab der Heimat vereinfacht haben. Auch meinem Freund Martin Franz aus Bochum sei für seine hilfreichen Hinweise zum Rahmentext dieser Arbeit von ganzem Herzen gedankt.

Schließlich danke ich dem unbekanntem Gutachter meines Antrags bei der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) ebenso wie der DFG für die gewährte Finanzierung.

Die zeitintensive Arbeit an einer Habilitation verlangt den Menschen, die einem am nächsten stehen, besondere Geduld und Entbehrungen ab. Meine Frau Velida und meine Tochter Sarah haben mich ohne ein Widerwort nach Antwerpen und New York begleitet und mir stets die nötigen Freiräume verschafft, die ich für die Gewinnung der Daten und die Fertigstellung dieser Arbeit benötigte. Rebecca, die uns seit 2009 begleitet, war ein Grund mehr, die allabendlichen Sitzungen möglichst rasch zu beenden, um mich anderen Dingen zu widmen. Alle drei waren stets eine wichtige Quelle meiner Inspiration; nur ihr Verständnis und ihre Liebe haben mir den erfolgreichen Abschluss dieser Arbeit überhaupt erst ermöglicht. Ihnen, denen zweifelsohne mein größter Dank gilt, widme ich diese Arbeit.

Leipzig, im Mai 2014

# Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung.....	2
2 Einführung in das <i>Transnational Entrepreneurship</i> -Konzept .....	4
3 Abgrenzung von verwandten Ansätzen .....	8
3.1 Middleman Minorities .....	9
3.2 Ethnische Enklavenunternehmer .....	11
3.3 Handelsdiasporen.....	14
3.4 Neue Argonauten .....	17
4 Transnationale Unternehmer als Gegenstand humangeographischer Forschung .....	19
5 Transnationale Unternehmer als Elemente wissensbasierter Regionalentwicklung.....	22
6 Untersuchungsansatz.....	25
6.1 Zielsetzung und Untersuchungsdesign .....	25
6.2 Methodik .....	26
6.3 Inhalte der Einzelbeiträge .....	30
7 Zentrale Untersuchungsergebnisse .....	32
7.1 Sektorale Spezialisierung und Internationalisierung der Akteure .....	33
7.1.1 Vertrauensbasierte Netzwerke und Vorteile im Handel mit Diamanten .....	33
7.1.2 Exkurs: Räumliche Konzentration im Diamantsektor .....	35
7.1.3 Räumliche Expansion der Unternehmen .....	36
7.2 Voraussetzungen für den globalen Wissenstransfer .....	38
7.3 Folgen für die Entwicklung bereits existierender Produktionssysteme .....	39
7.3.1 Antwerpen.....	39
7.3.2 New York.....	42
8 Zusammenfassung und Ausblick .....	44
9 Literatur.....	48
10 Verzeichnis der angefügten Publikationen .....	60

# 1 Einleitung

Seit den 1970er Jahren unterliegt die Organisations- und Produktionsstruktur der westlichen Industrieländer einem starken Wandel, der sich u.a. in einer Zunahme der Standortunabhängigkeit ihrer Unternehmen sowie einer erhöhten Reichweite der unternehmerischen Koordinationsfähigkeit äußert (Fromhold-Eisebith und Fuchs 2012; Neumair et al. 2012; Dicken 2011). Als zentrale Treiber dieses Prozesses gelten gemeinhin transnationale und multinationale Unternehmen aus der Triade, deren ökonomischer Einfluss sich in den vergangenen Jahrzehnten stetig vergrößert hat (Neumair et al. 2012; Dicken 2011; Peck und Yeung 2003).<sup>1</sup> Angesichts der zweifellos großen Bedeutung dieser auch als *Global Players* bezeichneten Unternehmen wird zumeist übersehen<sup>2</sup>, dass Akteure aus Schwellen- und Entwicklungsländern in zunehmendem Maße zur Entstehung neuer und zur Entwertung etablierter Zentren wirtschaftlicher Aktivität beitragen (z.B. Saxenian 2006). Im Kontext der vorliegenden Arbeit wird damit weniger auf die als *Southern* oder *Emerging Multinationals* bezeichneten Großunternehmen angespielt (Brennan 2011; Ramamurti und Singh 2009; Fromhold-Eisebith 2001), als vielmehr auf transnational vernetzte Migranten, die in westlichen Industrieländern unternehmerisch tätig sind.

Die wirtschaftliche Betätigung von Migranten ist schon seit langem Gegenstand sozialwissenschaftlicher Forschung; seit einiger Zeit aber zeichnet sich ein ganz neues Phänomen ab, das sich auf Grundlage der bislang entwickelten Ansätze nicht zufriedenstellend erklären lässt: Unterstützt durch moderne Transport- und Kommunikationstechnologien sowie unter Rückgriff auf grenzüberschreitende Netzwerke entwickelt eine steigende Zahl beruflich selbständiger Migranten durch intensive Transaktionen geprägte, hochkompetitive transnationale Produktionssysteme, die zur Entwicklung neuer industrieller Zentren in ihrer Heimat beitragen und etablierte globale Wertschöpfungszusammenhänge zunehmend in Frage stellen (Saxenian 2006). Seit nunmehr etwa zehn Jahren formiert sich ein neues Forschungsfeld, das unter der Bezeichnung ‚*Transnational Entrepreneurship*‘ (zu Deutsch: transnationales Unternehmertum) Ergebnisse verschiedener sozialwissenschaftlicher Disziplinen zur Erforschung dieser

---

<sup>1</sup> Einer Analyse der UNCTAD zufolge haben diese Unternehmen einen Anteil von etwa zwei Dritteln an allen Weltexporten von Gütern und Dienstleistungen und kontrollieren nahezu eine Mio. Tochterunternehmen (UNCTAD 2011; Dicken 2011, 20).

<sup>2</sup> So sucht man bislang vergebens nach den Begriffen ‚transnationaler Unternehmer‘ oder ‚Southern Multinational‘ (bzw. verwandten Konzepten) in Lehrbüchern der Wirtschaftsgeographie (z.B. Bathelt und Glückler 2012; Kulke 2009), der Regionalökonomik (z.B. Maier et al. 2012) bzw. zur Globalisierung (z.B. Mossig et al. 2011; Backhaus 2009).

Entwicklung bündelt (Drori et al. 2009; Yeung 2009). Während sich in der Vergangenheit insbesondere die Soziologie (z.B. Landolt et al. 1999), die Anthropologie (z.B. Portes et al. 2002) und die Wirtschaftswissenschaft (z.B. Drori et al. 2009; Terjesen und Elam 2009) mit verschiedenen Arbeiten an der *Transnational Entrepreneurship*-Forschung beteiligt haben (vgl. Urbano et al. 2011), existieren – wenn von wenigen Ausnahmen abgesehen wird (z.B. Saxenian 2011; 2006; 2002; 1999; Sternberg und Müller 2010; Yeung 2009; 2002; Müller und Sternberg 2008) – bislang nur wenige raumwissenschaftliche Untersuchungen zu dieser Thematik. Dies überrascht durchaus, sind die betreffenden, auch als transnationale Unternehmer bezeichneten Akteure angesichts ihrer Migration in westliche Industriestaaten sowie des durch sie über große Distanzen vorgenommenen Austausches von Gütern, Personen und Wissen doch gleich in mehrfacher Hinsicht ‚raumrelevant‘.

Gerade für die Wirtschaftsgeographie bietet dieses Forschungsfeld mit zahlreichen Anknüpfungspunkten an verschiedene aktuelle Diskussionsstränge (z.B. dem Konzept der Globalen Wertschöpfungsketten; vgl. Gereffi et al. 2005; Gereffi 1994) ein hohes Potential (Yeung 2009). Besonders vielversprechend erscheint in diesem Zusammenhang die Auseinandersetzung mit der Frage zu sein, welche Rolle transnationalen Unternehmern im Rahmen der wissensbasierten Entwicklung von Regionen zufällt. Während mehr oder weniger etablierte Konzepte wissensbasierter Regionalentwicklung regionalwirtschaftliche Dynamik nahezu ausschließlich auf regionsinterne Faktoren und Prozesse zurückführen (Thomi und Sternberg 2008; Moulaert und Sekia 2003; Koschatzky 2001), verweisen zahlreiche jüngere Arbeiten auf die hohe Bedeutung von Verflechtungen mit Akteuren in anderen Räumen (Lorenzen und Mudambi 2013; Bathelt und Glückler 2011; Mossig 2006). Ob und inwiefern transnationale Unternehmer in der Lage sind, derartige externe Verflechtungen zu entwickeln und über sie regionale Wachstums- oder Schrumpfungsprozesse anzustoßen, ist Gegenstand der vorliegenden Arbeit.

Bevor die zusammengestellten Einzelbeiträge die Ergebnisse der Untersuchung vorstellen, wird im Folgenden eine konzeptionelle und disziplinäre Auseinandersetzung mit der *Transnational Entrepreneurship*-Thematik vorgenommen. Dazu ist der Text wie folgt gegliedert: Zunächst erfolgt eine Einführung in das *Transnational Entrepreneurship*-Konzept, in deren Rahmen dessen Genese und aktuelle Bedeutung reflektiert werden. Daran anschließend wird eine Abgrenzung des Konzepts von anderen Ansätzen vorgenommen, die sich ebenfalls mit der beruflichen Selbständigkeit von Migranten beschäftigen. In Abschnitt 4 wird die Thematik in das Disziplingebäude der Humangeographie eingeordnet, bevor in einem weiteren Abschnitt auf

die Rolle transnationaler Unternehmer im Rahmen wissensbasierter Regionalentwicklung eingegangen wird. Im Anschluss erfolgt eine Darstellung des Untersuchungsansatzes, in der die Zielsetzungen der Untersuchung, die Methodik und die Inhalte der Einzelbeiträge erörtert werden. Nach einer Darstellung der zentralen Untersuchungsergebnisse in Abschnitt 7 schließt der Text mit einer Zusammenfassung der gewonnenen Erkenntnisse und einem Ausblick auf weiteren Forschungsbedarf.

## 2 Einführung in das *Transnational Entrepreneurship*-Konzept

Im vergangenen Jahrzehnt hat sich an der Schnittstelle verschiedener sozialwissenschaftlicher Disziplinen ein neues interdisziplinäres Forschungsfeld herausgebildet, das unter der Bezeichnung ‚*Transnational Entrepreneurship*‘ verschiedene Aspekte grenzüberschreitend tätiger, selbständiger Migrantenunternehmer thematisiert. Seine Entstehung lässt sich in der Rückschau auf zwei Diskussionsstränge zurückführen, die sich in den vergangenen zwanzig Jahren zwar zunächst weitgehend unabhängig voneinander entwickelt haben, die aber inhaltlich durchaus aufeinander zulaufen.

Einen ersten Strang bildet die Transnationalismus-Debatte, die sich Ende der 1980er Jahre zunächst innerhalb der Migrationssoziologie als Antwort auf den beobachtbaren quantitativen und qualitativen Wandel der weltweiten Migrationsströme zu formieren begann (Glick Schiller et al. 1997).<sup>3</sup> Kernargument der in diesem Rahmen erschienenen Arbeiten ist, dass die mit der Globalisierung gestiegene Mobilität sowie elektronische Massenmedien zur Loslösung zahlreicher Akteure von bestimmten Lokalitäten (Deterritorialisierung) geführt haben und die mit diesem Prozess in Verbindung stehenden Wanderungsbewegungen nicht mehr – wie in der bis dato strukturalistischen Migrationsforschung üblich – als einmalige, unidirektionale Phänomene zu begreifen sind, deren Ursachen und Folgen sich auf Grundlage makro- (Push-Pull-Ansätze) und mikroanalytischer (Value-Expectancy-Ansätze, Rational-Choice-Ansätze) Konzepte erfassen lassen (Sternberg und Müller 2010; Glick Schiller et al. 1997). Vielmehr betonen

---

<sup>3</sup> In einem sehr weiten Sinn wird der Begriff ‚transnational‘ schon seit Jahrzehnten zur Beschreibung spezifischer, nationalstaatliche Grenzen überschreitender Formen politischer Beziehungen bzw. zur Kennzeichnung eines bestimmten Typs international ausgerichteter Unternehmen verwendet (Pries 2002, 263f.).

die Arbeiten zum Transnationalismus, dass Migrationsprozesse zwischen mehreren, ggf. wechselnden Orten stattfinden bzw. die Migranten zwischen mehreren Orten kurzfristig pendeln (Levitt und Jaworsky 2007; Bürkner 2005, 114; Portes et al. 1999) und damit eine Herausbildung sozialer Felder (Levitt und Glick Schiller 2004, 1009; Portes et al. 2002) bzw. (deterritorialisierter) transnationaler oder grenzüberschreitender sozialer Räume bewirken (Boccagni 2012; Bürkner 2005, 114; Oßenbrügge 2004, 10ff.; Beck 2000, 29; Faist 1998). Die diese neuen sozialräumlichen Formationen kennzeichnenden sozialen Netzwerke gestatten eine Verknüpfung von lokalen Entwicklungen an weit voneinander entfernten Orten und ermöglichen den beteiligten ‚Transmigranten‘ die Bildung sozialen Kapitals<sup>4</sup>, mit dessen Hilfe neue Ressourcen zugänglich werden bzw. verfügbare Ressourcen flexibler genutzt werden können (Bürkner 2005, 114). Zu den inhaltlichen Schwerpunkten der bisherigen Transnationalismus-Forschung rechnen in erster Linie die Analyse internationaler Migrationsdynamiken und deren historischer Entwicklung bzw. politischer Implikationen (z.B. Levitt und Jaworsky 2007; Middell 2005; Castles und Miller 1997) sowie die Beschreibung von und die vertiefte Auseinandersetzung mit transnationalen Identitäten und Kulturen (z.B. Pütz 2004; Glick Schiller und Fouron 2002; Kempny 2002). Ökonomische Aspekte waren in der Transnationalismus-Forschung zunächst oft nur implizit Gegenstand empirischer Analysen. In der Regel wurden dabei solche Effekte analysiert, die sich in den Herkunftsgebieten der Transmigranten infolge der Mobilisierung und des Transfers von Ressourcen monetärer (Remittances) und nicht-monetärer Art einstellen (z.B. Adamson 2002; Smith 2002; Ellis und Khan 2001; Hear 2001; Østergaard-Nielsen 2001; Levitt 1998). Spätestens seit den ausgehenden 1990er Jahren zeichnet sich allerdings ein verstärktes Interesse an unternehmerisch selbständigen Transmigranten ab, die üblicherweise als *Transnational Entrepreneurs* (Light 2010; Portes et al. 2002, 293) oder – mit noch deutlicherem Bezug auf den Migrationsaspekt – auch als *Transnational Migrant Entrepreneurs* bezeichnet werden (Landolt et al. 1999). In einem einflussreichen Beitrag über US-Immigranten aus Salvador, der Dominikanischen Republik und Kolumbien definieren Portes et al. (2002, 287) transnationale Unternehmer als „self-employed immigrants whose business activities require frequent travel abroad and who depend for the success of their firms on their contacts and associates in another country, primarily their country of origin“. Tatsächlich verweisen einige Untersuchungen zum Thema *Transnational Entrepreneurship* dem Transnatio-

---

<sup>4</sup> Wie Bürkner (2005, 114) anmerkt, wird der Begriff des sozialen Kapitals in den meisten Arbeiten zu transnationaler Migration zwar bei Bourdieu (1983) entlehnt, jedoch „eher frei und ohne eindeutigen Bezug auf die Bourdieusche Kapitaltypologie interpretiert“.

nalismus-Gedanken folgend auf ein beständiges Hin- und Herpendeln der Unternehmer zwischen verschiedenen Standorten (z.B. Morawska 2004; Landolt et al. 1999).<sup>5</sup> Eine beständige physische Standortverlagerung wird in den in der Tradition der frühen Transnationalismus-Forschung stehenden Arbeiten allerdings nicht durchgehend als unabdingbare Voraussetzung erachtet, um die betreffenden Akteure tatsächlich als transnationale Unternehmer qualifizieren zu können. So weist Morawska (2004) beispielweise auch darauf hin, dass die von ihr untersuchten Unternehmer mitunter allein über moderne Kommunikationsmedien in intensivem Kontakt zu anderen Mitgliedern derselben Gemeinschaft stehen können.

Eine zweite Annäherung an das Konzept speist sich aus der Kritik des Wirtschaftsgeographen H. Yeung an der bisherigen Entrepreneurship-Forschung einerseits bzw. an der Literatur über Internationale Wirtschaft (engl. *international business*) andererseits, sowie aus seinem Bemühen um die Herleitung eines Konzepts, das die Defizite der beiden genannten Forschungsfelder überwindet (Yeung 2009; 2002; vgl. Drori et al. 2009). Die Kernkritik, die Yeung (2009; 2002) an der bisherigen Entrepreneurship-Forschung übt, betrifft die Tatsache, dass den betreffenden Arbeiten ein Raumkonzept zugrunde liege, das insoweit problematisch sei, als es angesichts der Betonung des Gründungsgeschehen beeinflussender lokaler oder regionaler Faktoren vernachlässige, dass sich Unternehmer in von ihnen selbst gestalteten Räumen ökonomischer Interaktion und Aktivität engagierten. Im Hinblick auf die *International Business*-Literatur wiederum stellt Yeung fest, dass diesbezügliche Analysen wenig Platz für individuelle Unternehmer ließen, da ihr Fokus auf Unternehmen gerichtet sei (z.B. Mathews und Zander 2007). Zudem beruhten auch diese Untersuchungen auf einem problematischen (physikalischen) Raumkonzept. Nach Yeung (2009) sind transnationale Unternehmer dadurch gekennzeichnet, dass sie zeitgleich in ihrer Heimat und unterschiedlichen Gastländern wirtschaftlich aktiv sind. Sie bewegen sich ihm zufolge in sog. *Entrepreneurial Spaces*, d.h. unterschiedlichen räumlichen Konfigurationen, die durch anhaltende Beziehungen und Transaktionen konstituiert und nicht territorial, sondern allein durch die organisatorischen Fähigkeiten und die globale Reichweite der Akteure begrenzt sind.

Mit dieser relationalen Raumkonzeption nähert sich Yeung (2009) den transnationalen sozialen Räumen bzw. Feldern aus der Transnationalismusforschung an. In der Konsequenz ähneln sich

---

<sup>5</sup> Als Beispiel können die von Landolt et al. (1999) beschriebenen salvadorianischen Unternehmer genannt werden, die sich in den USA niedergelassen haben. Unter ihnen existieren beispielsweise Akteure, die Massenmedien, Getränke oder Lebensmittel produzieren und vertreiben und sich zur Aufrechterhaltung ihrer Aktivitäten sowohl auf tägliche Kontakte in ihre Heimat stützen als auch auf das Bedürfnis der in den USA lebenden Migranten, Güter mit Bezug zur Heimat konsumieren zu wollen.

die bislang entwickelten Definitionen von transnationalen Unternehmern auch insoweit, als diese in beiden Fällen als Unternehmerpersönlichkeiten angesehen werden, die in unterschiedlichen Regionen zur gleichen Zeit wirtschaftliche Aktivitäten unterhalten, und deren Unternehmen infolge ihrer transnationalen Präsenz Wettbewerbsvorteile gegenüber solchen Unternehmen erwachsen, die lediglich an einem Standort aktiv sind.<sup>6</sup> Die Akteure selbst sind dabei Yeung (2009) zufolge durch zwei wesentliche Eigenschaften gekennzeichnet: Da Auslandsaktivitäten für Unternehmen in der Regel mit großen Unsicherheiten und potenziellen Gefahren verbunden sind, müssen sich transnationale Unternehmer als erstes durch die Bereitschaft auszeichnen, Risiken auf sich nehmen zu wollen. Eine solche Bereitschaft nimmt nach Yeung (2009) mit der Auslandserfahrung der betreffenden Akteure zu; darüber hinaus transportierten die sozialen Netzwerke der Unternehmer Unterstützungsleistungen und informelle Informationen über das betreffende Gastland (auch Urbano et al. 2011). Als zweite Eigenschaft transnationaler Unternehmer kann ihre Voraussicht im Hinblick auf Vorhaben im Ausland gesehen werden.<sup>7</sup> Demnach benötigen sie starke Visionen, um ihre Unternehmen im globalen Wettbewerb erfolgreich positionieren zu können. Auch müssen sie in der Lage sein, ausländische Absatzmöglichkeiten zu identifizieren und entsprechend tätig zu werden.

Als zentraler Gegenstand wissenschaftlicher Arbeiten zur *Transnational Entrepreneurship*-Forschung kann die Auseinandersetzung mit den soziokulturellen Entstehungsbedingungen transnationalen Unternehmertums sowie mit der Abhängigkeit transnationaler Unternehmer von ihrer Gemeinschaft und den Beziehungen, in denen sie eingebettet sind, gesehen werden (Leicht et al. 2012). Die gestiegene Aufmerksamkeit, die das Thema *Transnational Entrepreneurship* in den letzten Jahren erfahren hat, führen Leicht et al. (2012, 23) nicht nur auf die real beobachtbare Bedeutungszunahme des Phänomens, sondern auch darauf zurück, dass der Typus des transnationalen Unternehmers „viel eher zu wirtschaftlichem Erfolg als herkömmliche Migrantenselbständigkeit führt“ (ebd.). Wenigstens drei Entwicklungen sprechen dafür, dass transnationale Unternehmer auch in Zukunft von hoher Relevanz sein werden, und es daher vermutlich auch zu einer vertieften wissenschaftlichen Beschäftigung mit ihnen kommen wird:

---

<sup>6</sup> Vor dem Hintergrund, dass das Ausmaß der Verflechtungen zwischen den Migranten an verschiedenen Standorten und der über sie erfolgenden Interaktionen nach dem hier vertretenen Verständnis nicht Definitionskriterium transnationaler Unternehmer ist, bietet es sich an, solche beruflich selbstständigen Transmigranten, deren unternehmerische Wettbewerbsvorteile auf grenzüberschreitenden Aktivitäten beruhen, und die zugleich einen besonders häufigen physischen Standortwechsel vollziehen (Pendeln), als eine spezielle Ausprägung transnationaler Unternehmer aufzufassen.

<sup>7</sup> Nach Yeung (2002, 188) liegt in der Voraussicht ein wichtiges Unterscheidungskriterium zwischen transnationalen Unternehmern und „domestic entrepreneurs“. So seien Letztere angesichts eines komfortablen heimischen Marktanteils typischerweise durch ein starkes Beharrungsvermögen im Hinblick auf ihr Engagement im Ausland gekennzeichnet.

Erstens begünstigt internetbasierte Kommunikation die Herausbildung einer „elektronisch koordinierte[n] ethnische[n] Diaspora, die mehr und höherwertige unternehmerische Aktivitäten hervorruft als jede andere Form der Migration zuvor“ (Leicht et al. 2012, 23). Zweitens gestatten Wirtschaftswachstum und Deregulierungen in Schwellen- und Entwicklungsländern zahlreichen Akteuren eine aktive wirtschaftliche Beteiligung in Tätigkeitsfeldern, von denen sie vorher ausgeschlossen waren. Mittel- bis langfristig kann dies zu einer Formierung neuer *Business Communities* führen (Damodaran 2008; Kotkin 1992, 234). Drittens geht die Globalisierung mit einem Bedeutungsverlust von Nationalstaaten und einer damit in Verbindung stehenden Aufwertung miteinander konkurrierender subnationaler Einheiten einher. Transnationalen Unternehmer fällt in diesem Zusammenhang insofern eine wichtige Rolle zu, als sie über ihre Netzwerke neue Technologien, Fertigkeiten und Kapital in Regionen einbringen und diesen damit zu einem Wettbewerbsvorteil verhelfen können (Kotkin 1992). In der Summe kann mit Kotkin (1992, 4) daher davon ausgegangen werden, dass “such dispersed peoples – and their worldwide business and cultural networks – will increasingly shape the economic destiny of mankind”.

### 3 Abgrenzung von verwandten Ansätzen

Mit ihrem Fokus auf wirtschaftlich selbständigen Migranten reiht sich die *Transnational Entrepreneurship*-Forschung in eine lange Tradition sozialwissenschaftlicher Arbeiten ein. Bereits 1908 wies der deutsche Soziologe G. Simmel (1908, 509) unter Bezugnahme auf die europäischen Juden<sup>8</sup> darauf hin, dass „der Fremde“ in der „ganzen Geschichte der Wirtschaft [...] allenthalben als Händler bzw. der Händler als Fremder“ in Erscheinung trete. Nur wenige Jahre später veröffentlichte der Volkswirt und Soziologe W. Sombart (1911) das Werk „Die Juden und das Wirtschaftsleben“, in welchem er dem Judentum eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung des modernen Kapitalismus zusprach (vgl. Lichtblau 2011, 75). Weber widmete sich ebenfalls dem Zusammenhang zwischen der Entwicklung des Kapitalismus und dem Judentum, kam dabei allerdings zu dem Ergebnis, dass die Juden „an der Entstehung des modernen Kapitalismus keinen Anteil“ (Weber 1923, 307) hätten (für eine vergleichende Darstellung der

---

<sup>8</sup> Wenngleich sich Simmel (1908), Sombart (1911) und Weber (1988[1920]; 1986[1920]; 1923) zwar nicht explizit auf Migranten bezogen, richteten sie ihren Fokus doch auf die wirtschaftliche Betätigung einer ethnischen Minderheit.

Vorstellungen von Sombart und Weber vgl. Barkai 1994). In einem Aufsatz aus dem Jahre 1940 griff der amerikanische Soziologe H. P. Becker das Werk Webers (1988[1920]) auf. In dem er die Juden aber mit den Armeniern und den Parsen verglich<sup>9</sup> und diese Gruppen dem von ihm geschaffenen Typus der Händlerminorität (engl. *marginal trading people*) zuordnete, verhalf er der Diskussion insgesamt zu einer breiteren Basis. In der Folgezeit wurden verschiedene Ansätze entwickelt, die sich mit den wirtschaftlichen Aktivitäten von ethnischen Minderheiten und Migranten beschäftigten. Ihnen ist gemeinsam, dass sie mehr oder weniger stark auf die internationalen Verflechtungen von im (Fern-)Handel tätigen, an unterschiedlichen Standorten ansässigen Akteuren und damit explizit auf einen Aspekt sozialräumlicher Organisation abstellen, der in den Sozialwissenschaften unter dem Stichwort der Diaspora<sup>10</sup> diskutiert wird. Im Folgenden sollen die zentralen Konzepte<sup>11</sup>, die in diesem Zusammenhang entwickelt worden sind, vorgestellt und vom oben erläuterten Ansatz des transnationalen Unternehmers abgegrenzt werden.<sup>12</sup>

### 3.1 Middleman Minorities

Das Konzept der *Middleman Minorities* wurde 1967 von H. Blalock, einem US-amerikanischen Soziologen unter Rückgriff auf den von Becker (1940) nur erwähnten Begriff des *Middleman* entwickelt. Konkret bezog sich Blalock (1967) damit auf Unternehmer aus ethnischen Minderheiten, die zwischen ihnen sozial untergeordneten Gruppen und der Mehrheitsgesellschaft vermitteln, und als deren Kunden typischerweise Angehörige marginalisierter und von der Mehrheitsgesellschaft getrennt lebender rassischer oder ethnischer Gruppen auftreten (vgl. Douglas und Saenz 2008). In einem vielbeachteten Aufsatz aus dem Jahr 1973 greift E. Bonacich den bis dato nur vage formulierten Ansatz auf und entwickelte ihn weiter. Konkret hebt

---

<sup>9</sup> So merkte Becker (1940, 47) an, diese seien „strikingly similar to the Jews. They too are a trading people with a long history of widespread culture contacts with other traders. Further, they occupied ‘middleman’ positions for a long period, [...] they drew the line between ingroup and outgroup – you treat the brother Armenian as you would be treated, and you skin the Turk alive, commercially speaking, and nail his head on the family strongbox”.

<sup>10</sup> In einem weiteren Verständnis und in Anlehnung an die Internationale Organisation für Migration (IOM) wird der Begriff der Diaspora hier verwendet für „members of ethnic and national communities, who have left, but maintain links with, their homelands. The term ‘diasporas’ conveys the idea of transnational populations, living in one place, while still maintaining relations with their homelands, being both ‘here’ and ‘there’” (IOM o.J., 1; zur Diskussion des Diasporabegriffs vgl. auch Abschnitt 3.3).

<sup>11</sup> Die Auflistung der verschiedenen Ansätze erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

<sup>12</sup> In der Rückschau lässt sich feststellen, dass die entwickelten Ansätze zunächst sehr spezifische Aspekte wirtschaftlich selbständiger Migranten betrachtet haben, sich mit der Zeit aber inhaltlich stark angenähert haben. Auch schließen die genannten Konzepte einander vielfach nicht aus (siehe hierzu auch die Ausführungen im Fließtext). Für die Beantwortung unterschiedlicher Fragen, die die gleiche Akteursgruppe in einer bestimmten Region betreffen, kann daher ein Bezug auf unterschiedliche Konzepte durchaus sinnvoll sein.

sie die Gemeinsamkeiten zwischen unterschiedlichen *Middleman Minorities* hervor, zu denen sie u.a. die europäischen Juden, Chinesen in Südostasien, Asiaten in Ostafrika, Armenier in der Türkei, Syrer in Westafrika, Parsen in Indien sowie Japaner und Griechen in den USA zählt. Als zentrales Charakteristikum dieser Akteursgruppen beschreibt Bonacich deren (implizites) Bestreben, in ihre Heimatregion zurückkehren zu wollen bzw. durch ein „unusual attachment to an ancestral homeland“ (Bonacich 1973, 585) gekennzeichnet zu sein.<sup>13</sup> Als wichtiges nicht-ökonomisches Resultat der daraus abgeleiteten, nur vorläufigen Präsenz der Akteure im betreffenden Gastland (sog. *Sojourner*-Status) wird dabei eine starke innere Solidarität angesehen (Bonacich 1973, 587f.): Angesichts ihres Rückkehrwunsches gibt es für sie nur geringe Anreize, dauerhafte Beziehungen zur umgebenden Gastgesellschaft zu entwickeln. Dies schlägt sich auch in der Vermeidung von Eheschließungen mit Außenstehenden, einer räumlichen Segregation, der Entwicklung einer eigenen Sprache sowie der Einrichtung eigener Schulen nieder. Ferner behalten die Akteure bestimmte kulturelle Züge bei und halten sich typischerweise aus dem politischen Geschehen zurück. Umgekehrt besteht aber ein starker Drang, die regionalen und überregionalen Beziehungen innerhalb der Gemeinschaft aufrecht zu erhalten, spielen diese doch auch bei der Gestaltung der von den Akteuren angestrebten Zukunft eine wichtige Bedeutung. Die für *Middleman Minorities* typische innere Kohärenz ist mit spezifischen ökonomischen Implikationen verbunden. So minimieren die Akteure ihre Arbeitskosten, indem sie auf Familienangehörige und Arbeitskräfte aus derselben Ethnie zurückgreifen, die bereit sind, relativ lange für vergleichsweise wenig Entgelt zu arbeiten (Bonacich 1973, 586). Dies wiederum versetzt sie in die Lage, in bestimmten Bereichen wirtschaftliche Dominanz („*middleman monopolies*“; vgl. Bonacich 1973, 592) zu entwickeln. Auch die *Middleman Minorities* charakterisierende Orientierung auf bestimmte Branchen wird mit ihrem *Sojourner*-Status erklärt: So ertragen die Akteure nach Bonacich (1973) kurzfristige Entbehren, um langfristig das Ziel der Rückkehr realisieren zu können. Dies wiederum äußert sich in Sparsamkeit, d.h. in überdurchschnittlichen Arbeitszeiten, der Akkumulation von Kapital und geringem Konsum. Daneben sind *Middleman Minorities* typischerweise nicht in der Industrie oder der Landwirtschaft, sondern vielmehr in solchen Berufen vertreten, die durch hohe Liquidität und Verlagerungsfähigkeit gekennzeichnet sind und somit keine langfristige Standortbindung implizieren

---

<sup>13</sup> Dieser Rückkehrwunsch ist u.U. nur sehr implizit vorhanden. So kann beispielsweise auch der traditionelle jüdische Gruß „Das kommende Jahr im wiederaufgebauten Jerusalem“, der jährlich zum Abschluss des jüdischen Sederfestes ausgesprochen wird (Grünberger-Elbaz 2008, 60), als Ausdruck eines solchen Rückkehrwunsches gedeutet werden.

(z.B. Cobas 1987, 144). Damit erklären sich typische Tätigkeiten als Pächter, Arbeitsvermittler, Juweliere, Geldverleiher und Makler. Light (2010) zufolge haben sich *Middleman Minorities* im Handel als besonders erfolgreich erwiesen, was er mit ihrem Rückgriff auf ethnische Ressourcen (z.B. Sprache, Netzwerke) erklärt. Wenngleich Light und Dana (2013) zurecht hervorheben, dass das Konzept der *Middleman Minorities* eine Ausnahmeerscheinung beschreibt, wurde es von zahlreichen Autoren aufgegriffen und re-interpretiert (z.B. Light 2010; Pál 2007; Zenner 1991; Cobas 1987; Kitano 1974). Eine Konsequenz davon ist, dass heute unter dem Begriff der *Middleman Minorities* in einem breiteren Verständnis solche Akteure diskutiert werden, die Vorteile sog. ethnischer Ressourcen in Anspruch nehmen, um Handel zwischen den verschiedenen Standorten, an denen sie tätig sind, zu betreiben, wobei sie ihre ethnische Identität als Teil ihrer Geschäftsstrategie beibehalten (Nicht-Assimilation) (Drori et al. 2009). Mit Blick auf eine Abgrenzung des *Middleman Minorities*-Konzeptes vom Ansatz transnationaler Unternehmer bleibt festzustellen, dass Ersteres zwar beruflich selbständige Migranten in seinen Mittelpunkt rückt, diese – zumindest in seiner ursprünglichen Variante – aber primär aus einer soziologischen Perspektive im Hinblick auf ihre zeitliche Beständigkeit und die Erklärung von potenziellen gesellschaftlichen Konfliktfeldern untersucht. Auch stehen *Middleman Minorities* mit Akteuren aus der Heimat oder aus anderen Standorten in Verbindung; die Verflechtungen nach außen, ihr Zustandekommen und die über sie erfolgenden Transaktionen werden indes nur angesprochen und – ganz im Gegensatz zum *Transnational Entrepreneurship*-Ansatz – nicht näher konzeptualisiert. Darüber hinaus sind die mit dem *Middleman Minorities*-Konzept beschriebenen Akteure typischerweise ausschließlich im Handel, nicht aber in transnationalen Produktionszusammenhängen aktiv. Light (2010) weist ferner darauf hin, dass es sich bei beiden Akteursgruppen zwar um nicht assimilierte Immigrantengruppen handle, ein entscheidender Unterschied aber darin bestehe, dass sich *Middleman Minorities* in ihrer Gesamtheit nicht assimilierten, während es sich bei transnationalen Migranten (und in seinem Verständnis damit auch bei transnationalen Unternehmern) nur um eine nicht-assimilierte Elite einer Gruppe von Immigranten aus demselben Land handle (vgl. Portes et al. 2002).

### 3.2 *Ethnische Enklavenunternehmer*

Das Konzept der ethnischen Enklavenökonomie (Light und Gold 2000; Waldinger 1993) geht in seiner ursprünglichen Form auf die Arbeiten des US-amerikanischen Soziologen A. Portes

und seiner Kollegen zurück (Portes und Bach 1985; Wilson und Portes 1980). Zusammen entwickelten sie den Ansatz der *ökonomischen Enklave*<sup>14</sup> in Anknüpfung an das Konzept der Arbeitsmarktsegmentierung, das selbst als Erweiterung der in den 1960er Jahren erarbeiteten Theorie der Dualen Ökonomie begriffen werden muss. Letztere besagt, dass es in entwickelten kapitalistischen Gesellschaften zu einer Konzentration von Minderheiten, zu denen auch Migranten zu zählen sind, auf dem sog. zweiten Arbeitsmarkt kommt, der durch geringe Qualifikationen und Löhne gekennzeichnet ist. Frühe Vertreter des Konzepts ethnischer Enklavenökonomien stellten diesen Zusammenhang in Frage. Sie argumentierten, dass es neben dem primären und dem sekundären Arbeitsmarkt mit der ethnischen Enklave ein weiteres Arbeitsmarktsegment gebe. In diesem würden einerseits die in der Herkunftsregionen der betreffenden Migranten vorgenommenen Humankapitalinvestitionen besser entlohnt als in der sonstigen Wirtschaft, andererseits würden die in ihm beschäftigten Migranten auch höher entlohnt als Angehörige derselben Ethnie mit vergleichbarem Humankapital in der sog. *Mainstream Economy*, selbst für den Fall, dass diese dort in besseren Segmenten tätig seien (Portes und Shafer 2006, 4). Seit den frühen Arbeiten hat sich das Konzept der Enklavenökonomien sukzessive von seinem arbeitsmarktökonomischen Bezug gelöst und dafür stärker mit dem Ansatz der ethnischen Ökonomie verbunden. Mit Letzterem ist ein sehr breit aufgestellter Ansatz angesprochen, der jedes Unternehmen umfasst „that is owned, supervised, or staffed by racial or ethnic minority group members regardless of size, type, and locational clustering. It is also agnostic about the intensity of ethnicity<sup>15</sup>, neither requiring nor assuming it“ (Zhou 2004, 1043). Konkret werden ethnische Enklavenökonomien heute als Spezialfall ethnischer Ökonomie diskutiert, als deren auffälligstes Merkmal sicherlich die räumliche Konzentration der Unternehmen, in der Regel in Stadtteilen mit einem hohen Anteil von Migranten, hervorzuheben

---

<sup>14</sup> Allerdings wird der Begriff der ethnischen Enklave durchaus schon vorher verwendet (so z.B. von Bonacich 1973).

<sup>15</sup> Ethnizität wird in Untersuchungen über den Zusammenhang zwischen ethnischen Gruppen und den mit ihnen verbundenen ökonomischen Implikationen zumeist nur vage definiert (Hillmann 1998, 2; Wsevolod 1974, 111). Dies ist insofern erstaunlich, als die Sozialwissenschaften diese Thematik sehr differenziert diskutiert haben und heute zwischen primordialistischen (mit Unterscheidungen in soziobiologische und psychologisch-primordialistische Ansätze) und konstruktivistischen (oder subjektivistischen, voluntaristischen) Zugängen zu Ethnizität unterschieden wird. Beide Ansätze können als Extrempositionen an den Enden eines gedachten Kontinuums möglicher Kombinationen begriffen werden, die allerdings nicht selten in exclusio vertreten werden (Houben 2003, 73). In jüngeren Arbeiten zeichnet sich allerdings immer deutlicher eine Dominanz solcher Konzepte ab, die eine Synthese beider Pole anstreben, ethnische Gruppen also zugleich als „sozial-kulturelle Wirklichkeit und Wirklichkeit als Konstrukt“ (Heckmann 1997, 52) auffassen (Heckmann 1998, 46ff.; Ganter 1995). Diesem Gedanken folgend kann der Begriff der ethnischen Gruppe auf solche Gruppen von Menschen bezogen werden, die sich sowohl durch ein einzelnes oder eine Kombination bestimmter objektiver Merkmale (Sprache, Religion, physische Merkmale, Siedlungsraum u.a.) als auch durch das Vorliegen eines subjektiven Merkmals (Bewusstsein der Gruppenzugehörigkeit) auszeichnen (Gurr und Harff 1994, 77ff.).

ist (Schuleri-Hartje et al. 2005, 32; Idik und Schnetger 2004, 170). Als weitere wichtige Merkmale ethnischer Enklaven können mit Zhou (2013) genannt werden:

- Bedeutende Zahl von (potenziellen) Unternehmern,
- Fokussierung auf Handel und produktive Aktivitäten, die auf den allgemeinen Verbrauchermarkt ausgerichtet sind,
- Angebotsvielfalt, die nicht nur Tätigkeiten in von der Gastgesellschaft vernachlässigten Nischen, sondern auch in der Gastgesellschaft übliche Aktivitäten einschließt, wie z.B. unternehmensnahe Dienstleistungen und produktive Tätigkeiten sowie
- koethnische Beziehungen zwischen Geschäftsinhabern und Mitarbeitern, weniger zwischen Anbietern und Nachfragern.

Ebenso wie der Ansatz der *Middleman Minorities* thematisiert das Konzept der ethnischen Enklavenunternehmer selbständige Migranten als soziale Elemente einer Gastgesellschaft. Als entscheidender Unterschied zwischen beiden Konzepten muss indes gesehen werden, dass letztgenannter Ansatz seinen Fokus auf ethnische Minderheiten und Gewebetreibende legt, die sich am gleichen Standort ballen und insofern vergleichsweise einfach identifizieren lassen (Douglas und Saenz 2008; Cobas 1987). *Middleman Minorities* wiederum, so Zhou (2004), siedeln sich in nicht-koethnischen Gemeinschaften an und üben in diesem Kontext auch ihre wirtschaftlichen Aktivitäten aus (vgl. McEvoy und Hafeez 2009, 97). Bisweilen wird als ein Unterscheidungskriterium zwischen beiden Konzepten auch die Struktur der Kundschaft hervorgehoben (z.B. Douglas und Saenz 2008). Tatsächlich gehen frühe Arbeiten zur ethnischen Ökonomie (und damit implizit auch zu ethnischen Enklavenunternehmern) zwar davon aus, dass es sich bei der Klientel der Akteure zu einem großen Anteil um Personen derselben Herkunft handelt (z.B. Schuleri-Hartje 2005; Pütz 2004), während sich *Middleman Minorities* gerade dadurch auszeichnen, dass sie Handel mit Angehörigen der Mehrheitsgesellschaft betreiben. In jüngeren Beiträgen wird allerdings betont, dass *Middleman Minorities* durchaus Geschäfte mit Personen derselben ethnischen Herkunft betreiben (Zhou 2004, 1042) bzw. sich ethnische Enklavenunternehmer zunehmend an der Mehrheitsgesellschaft ausrichten („von der Nische zum Markt“; Pütz 2004, 145ff.). Letzteres lässt eine auf den Kundenbeziehungen beruhende Unterscheidung der Ansätze als problematisch erscheinen, verweist zugleich aber auch auf eine zunehmende konzeptionelle Konvergenz derselben, die durch verschiedene empirische Arbeiten gestützt wird. So hebt Zhou (2004, 1042) hervor, dass ein Chinese, der ein Restaurant in einem von Latinos dominierten Stadtteil führt, als *Middleman Minority*-Unternehmer angesehen werden kann; für den Fall aber, dass er in der örtlichen Chinatown eine

Niederlassung eröffnet, wird er zu einem Enklavenunternehmer. Cobas (1987) wiederum stellt in seiner Studie über die kubanische Exilantengemeinschaft in Puerto Rico fest, dass diese weder räumlich konzentriert ist, wie das Konzept der Enklavenökonomie erwarten ließe, noch eine Dominanz in bestimmten Wirtschaftszweigen entfaltet, was gemäß dem Konzept der *Middleman Minorities* der Fall sein müsste. Eine Schlussfolgerung seiner Untersuchung ist daher, dass die Konzepte der ethnischen Enklavenunternehmer und der *Middleman Minorities* nicht isoliert betrachtet, sondern vielmehr als Beschreibungen von Idealtypen verstanden werden sollten, deren Entsprechungen in der Realität immer auch Züge des jeweils anderen Konzepts tragen.

Bei einem Vergleich mit dem *Transnational Entrepreneurship*-Konzept bleibt festzustellen, dass der Ansatz der ethnischen Enklavenunternehmer unter Vernachlässigung transnationaler Beziehungen die nahräumlichen Beziehungen und die Integration der Unternehmer in der Gastgesellschaft fokussiert, während der Ansatz der transnationalen Unternehmer auf ökonomische Vorteile abstellt, die selbständigen Migranten infolge der Verbindung zweier oder mehr Standorte entstehen. Dennoch bestehen durchaus auch Verbindungen zwischen den beiden Konzepten: So sind transnationale Unternehmer nicht zuletzt immer auch Elemente einer auf ihre Nationalität bezogenen ethnischen Ökonomie (Robinson 2005, 151f.). Darüber hinaus kann es sich bei transnationalen Unternehmern bei entsprechender räumlicher (und sozialer) Organisation in der Gastgesellschaft prinzipiell auch um ethnische Enklavenunternehmer handeln. Beides legt nahe, dass die beiden Ansätze prinzipiell in einem komplementären Verhältnis zueinander stehen.

### 3.3 Handelsdiasporen

Das ursprünglich aus der Theologie<sup>16</sup> stammende, in die Sozialwissenschaften überführte Konzept der Diasporen (von gr. *Διασπορά*, Zerstreuung) bezog sich in seiner ursprünglichen Bedeutung auf die räumliche Zerstreuung der Juden nach der Zerstörung ihres Tempels in Jerusalem im Jahre 70 u.Z. durch die Römer. Bereits in den 1960er Jahren wurde der Begriff auch zur Beschreibung anderer Völker angewendet, die infolge eines katastrophalen Ereignisses eine räumlich-disperse Organisation aufweisen (so z.B. die Armenier und Iren) (Cohen 2008). Seit

---

<sup>16</sup> Der Begriff der Zerstreuung findet sich an verschiedenen Stellen der Einheitsübersetzung der Bibel (für eine ausführlichere Darstellung seiner Etymologie vgl. Mayer 2005, Kapitel 1).

den 1980er Jahren hat das Interesse an Diasporen spürbar zugenommen, wie eine stark wachsende Zahl von Publikationen zu der Thematik zeigt. Damit verbunden war eine durchaus kritisch bewertete semantische, konzeptionelle und disziplinäre Verbreiterung des Ansatzes (Brubaker 2005). Diese spiegelt sich nicht zuletzt in der Ausweisung unterschiedlicher Subtypen von Diasporen wider (z.B. Cohen 2008; Safran 1991; Zenner 1991), zu denen typischerweise auch die hier behandelten Handelsdiasporen (*trading diasporas*, *trade diasporas*) gezählt werden. Konzeptionell reichen die Wurzeln dieses Konzepts bereits bis an den Anfang der 1970er Jahre zurück. In einem vielbeachteten Aufsatz definiert der US-Wirtschaftsanthropologe A. Cohen (1971, 267) Handelsdiasporen als „a nation of socially interdependent, but spatially dispersed, communities“, die als moralische Gemeinschaften (engl. *moral communities*) dem Verhalten Einzelner Grenzen setzen und ein großes Maß an Übereinstimmung mit gemeinschaftlichen Werten und Prinzipien sicherstellen. Ihre Entstehung stellt Cohen (1971) in Zusammenhang mit grundlegenden Problemen des Fernhandels im Hinblick auf Kontrolle und Kommunikation. Diese Probleme seien in vorindustriellen Zeiten dadurch überwunden worden, dass Angehörige ethnischer Gruppen den Handel bestimmter Güter unter ihre Kontrolle brachten. Die auf diese Weise entstehenden Handelsmonopole mussten allerdings in einem kontinuierlichen Wettbewerb mit anderen ethnischen Gruppen erstritten werden. Die ‚obsiegende‘ Gruppe war dabei gezwungen, sich selbst zu organisieren, um sich äußerem Druck zu widersetzen, die Kooperation ihrer Mitglieder sicherzustellen und Kommunikations- und Unterstützungskanäle mit Angehörigen derselben ethnischen Gruppe an anderen Standorten zu errichten. Cohen (1971) zufolge konnte sich allerdings eine Gruppe unter sonst gleichen Umständen nur dann erfolgreich durchsetzen, wenn sie in der Lage war, ein entsprechendes Netzwerk vergleichsweise schnell zu entwickeln. Dafür wiederum bedurfte es einer hoch entwickelten Ideologie im Sinne eines komplexen und umfassenden Systems von Symbolen (z.B. Religion), die der Organisation eines dispers organisierten Gemeinwesens gewissermaßen als Blaupause diente. Diesem Gedanken folgend führt Cohen den Zusammenhang zwischen dem Islam und Handelsaktivitäten in Westafrika darauf zurück, dass der Islam in der Region als eine Blaupause diente, die zur Überwindung technischer Probleme beigetragen und die Organisation von Handelsnetzwerken befördert habe.

Dreizehn Jahre nach der Untersuchung von Cohen (1971) verlieh eine Veröffentlichung des Historikers P. Curtin (1984, 2) der Diskussion um Handelsdiasporen neuen Schwung. Curtin (1984) begreift Handelsdiasporen als “interrelated net of commercial communities forming a

trade network“ und damit als ein Phänomen, das zu allen Zeiten und in allen Räumen anzutreffen ist und erst im Rahmen der Verwestlichung des Welthandels zwischen 1740 und 1860 als dominante institutionalisierte Form des interkulturellen Handels abgelöst wurde. Curtain (1984) argumentiert, dass die Entstehung von Handelsdiasporen darauf zurückgeführt werden könne, dass kulturelle Unterschiede stets einer entsprechenden Vermittlung durch Akteure bedurft hätten; dennoch hätten sich Handelsdiasporen völlig unterschiedlichen Zuschnitts herausgebildet (z.B. Hinblick auf die Beziehungen zur jeweiligen Gastgesellschaft oder auf die Vernetzung untereinander). Cohen nimmt einen umfassenden Vergleich verschiedener Formen von Handelsdiasporen vor und stellt das Konzept damit auf eine deutlich breitere Basis (zu einer Kritik an seinem Verständnis vgl. Aslanian 2011).<sup>17</sup>

Viele der im Konzept der Handelsdiasporen angesprochenen Aspekte spielen auch im Kontext transnationaler Unternehmer eine zentrale Rolle. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang nicht nur die über die Netzwerke von Akteuren erfolgende Übertragung von Wissen, das in der Lage ist, dezentral Innovationen anzustoßen (Aslanian 2011; Curtain 1984), sondern auch die Tatsache, dass Transaktionen über lange geographische Distanzen die Existenz von Vertrauen voraussetzen, das sich am besten innerhalb einer Gemeinschaft von Akteuren aufbauen und aufrechterhalten lässt (Cohen 1971). Im Gegensatz zum Konzept transnationaler Unternehmer, das explizit auch Produktionsverflechtungen mit einschließt (Wong und Ng 2002), fokussiert der Ansatz der Handelsdiasporen ausschließlich auf Fernhandelsbeziehungen. Auch liegt das Hauptaugenmerk der Arbeiten zu Handelsdiasporen, die vor allem aus dem Bereich der (Wirtschafts-)Geschichte (z.B. Aslanian 2011, Trivellato 2009; Baghdiantz McCabe et al. 2005) stammen, weniger auf der Beschreibung und Analyse der (räumlich stabilen) Standorte einer Gemeinschaft als vielmehr auf der Entstehung des gesamten Handelssystems sowie den über dasselbe erfolgenden Transaktionen. Sieht man einmal von diesen Aspekten ab, kann das Diasporakzept dem Gedanken Curtains (1984) folgend als ein übergeordneter Ansatz begriffen werden, der u.a. das Konzept transnationaler Unternehmer mit einschließt. Demzufolge tragen transnationale Unternehmer zwar zum Aufbau neuer Diasporen bei; umgekehrt aber

---

<sup>17</sup> Begreift man, ausgehend von den Arbeiten Cohens (1971) und Curtains (1984), Handelsdiasporen als aus Marktorten und Transportwegen zusammengesetzte Netzwerke, so wird auch verständlich, warum der Begriff der Handelsdiaspora und der des Handelsnetzwerks (für eine Definition vgl. Aslanian 2011, 13; Evers 1988) vielfach synonym verwendet werden (so auch Curtain 1984; Cohen 1971, 267). Auch mit dem Konzept der *Middleman Minorities* ist der Ansatz der *Trading Diasporas* bisweilen gleichgesetzt worden (z.B. Brubaker 2005, 14). Wenngleich *Middleman Minorities* zweifellos in Diasporen organisiert sind, wird letztere Ansicht als problematisch erachtet, da nicht alle diasporisch organisierten Akteure zwangsläufig auch (noch) den Charakter von *Middleman Minorities* haben müssen (Curtain 1984, 4).

müssen nicht alle Diasporen auch durch die Existenz transnationaler Beziehungen gekennzeichnet sein. In der Tat zeichnen sich diasporische Gemeinschaften oftmals nämlich gerade dadurch aus, dass sie „sich als Gruppe vorwiegend lokal definieren und oft weit weniger Kontakte und Verbindungen zu anderen diasporischen Gemeinschaften oder Niederlassungen derselben Ethnie oder Religionsgemeinschaft haben, als offizielle Selbstdarstellungen vermuten lassen“ (Mayer 2005, 17).

### 3.4 Neue Argonauten

Einem vergleichsweise neuen Typus von selbständigen Migranten widmet sich die US-Sozialwissenschaftlerin A. Saxenian (z.B. 2006; 2002; 1999). Konkret analysiert sie hochqualifizierte Migranten aus Entwicklungsländern, die zum Studieren in die USA kamen, nach dem Abschluss ihres Studiums Berufserfahrungen in *High-Tech*-Unternehmen im Silicon Valley sammelten und später über zwei Mechanismen entscheidend zur Entwicklung ihrer Heimatländer beitragen sollten:

Als erstes ist der über sie erfolgende Technologietransfer hervorzuheben, der sich nach Saxenian (2011) in einen direkten und einen indirekten Transfer unterscheiden lässt. Der *direkte* Transfer erfolgt über die Remigration von Akteuren, den sog. Neuen Argonauten<sup>18</sup>, die sich in ihrer Heimat unter Beibehaltung ihrer Kontaktnetzwerke in die USA selbstständig machen. Durch die auf diese Weise hergestellte Verbindung zwischen einem Schwellen- oder Entwicklungsland und dem technisch hochentwickelten Silicon Valley ermöglichen sie einen weltweiten Wissenstransfer, der langfristig mit der Ausbildung neuer, wettbewerbsfähiger Clusterstrukturen einhergehen kann (Saxenian 2002, 186). Wenngleich die auf diese Weise entstandenen Produktionssysteme mittel- bis langfristig zur Destabilisierung etablierter Produktionsnetzwerke beitragen können (Saxenian 2002), hebt Saxenian (2006, 163) auch hervor, dass die neu entstehenden Technologiezentren typischerweise nicht in Wettbewerb mit den etablierten Standorten in den USA stehen, sondern sich vielmehr komplementär zu ihnen verhalten. Der *indirekte* Technologietransfer betrifft die durch die Akteure vorgenommene Beeinflussung politischer Maßnahmen und des institutionellen Umfeldes in ihrer Heimat. Als ein Beispiel kann die Gründung von Vereinigungen durch Chinesen und Taiwanesen im Silicon Valley der

---

<sup>18</sup> Zunächst sprach Saxenian (2002) in diesem Zusammenhang von den Astronauten. Bereits zuvor hatte dieser Begriff Eingang in die Migrationsforschung gefunden, wobei er üblicherweise auf Remigranten aus Hongkong angewendet wurde (z.B. Pe-Pua et al. 1996). Erst in späteren Arbeiten (z.B. Saxenian 2006) verwendet Saxenian den aus der griechischen Mythologie entlehnten Begriff des Argonauten.

1970er und 80er Jahre hervorgehoben werden, die taiwanesischen Politiker und leitende politische Entscheidungsträger berieten (Saxenian 2006, 133).

Als zweites ist zu nennen, dass die Migranten auch auf das Entstehen von Wagniskapital-Finanzierungsmöglichkeiten in ihren Herkunftsländern hinwirken können (z.B. Saxenian und Sabiel 2008; Saxenian und Li 2003): So übertrugen ausländische Ingenieure in den 1980er Jahren das das Silicon Valley kennzeichnende Konzept der Frühphasenfinanzierung nach Thailand und Israel – Länder, an denen US-Wagniskapitalgeber bis dato kein Interesse gehabt hatten, bzw. die sie nicht bedienen konnten. Akteure aus diesen Ländern, die entsprechende Erfahrungen in den USA gesammelt hatten, verfügten aber über das erforderliche kulturelle und sprachliche Wissen, um in diesen Märkten erfolgreich arbeiten zu können. Darüber hinaus brachten sie bei der Rückkehr aus den USA auch Kapital, technisches *Know-How*, Betriebserfahrungen sowie Wissen über Geschäftsmodelle und Kontakte in ihre Heimat mit. In der Folge entwickelte sich in beiden Ländern eine bis heute bedeutende Wagniskapital-Landschaft (Saxenian 2011).

Saxenian (2011) macht darauf aufmerksam, dass sich die von ihr beschriebenen transnationalen Netzwerke typischerweise nur dann entwickeln, wenn die betreffenden Migranten willens und in der Lage sind, in ihre Heimat zurückzukehren, und dort in einem solchen Ausmaß wirtschaftlich tätig werden können, dass Verflechtungen in die technische Gemeinschaft des Heimatlandes geknüpft werden können. Dies legt zugleich nahe, dass nur diejenigen Länder von den oben erläuterten Prozessen profitieren können, die erstens in der Vergangenheit intensiv in höhere Bildung, insbesondere in technischen Bereichen, investiert haben, und die zweitens politisch und wirtschaftlich stabil genug sind, damit Emigranten überhaupt in Betracht ziehen, in diese Länder zurückzukehren. Bei den meisten US-Immigranten aus Vietnam oder dem Iran handelt es sich allerdings um politische Flüchtlinge, die nicht geneigt sind, in ihre Heimatländer zurückzukehren. Ähnliches lässt sich auch für Migranten aus Teilen Osteuropas und Lateinamerika feststellen (Saxenian 2011).

Neben Saxenian haben sich auch Sternberg und Müller (2010; vgl. Müller und Sternberg 2008; Müller 2007), des Phänomens der Neuen Argonauten angenommen. Sie stützen sich in ihren Arbeiten auf die Untersuchung von chinesischen Rückkehrmigranten.<sup>19</sup> Ein wesentliches Er-

---

<sup>19</sup> Es existieren zahlreiche Untersuchungen, die wesentliche Erkenntnisse zum Verständnis des Zusammenhangs zwischen Remigration und (wissensbasierter) Regionalentwicklung beigetragen haben (so z.B. Klagge und

gebnis ihrer Forschungen ist, dass Neue Argonauten einmalig positioniert sind, „to utilise location-specific advantages in two parts of the world“ (ebd., 118). Konkret belegen die Autoren eine Aufteilung des Innovationsprozesses der beteiligten Unternehmen in zwei Phasen. Demnach findet die Wissensproduktion in Innovationssystemen außerhalb von China statt, während die Kommerzialisierung des Wissens in Shanghai erfolgt. Auf Basis ihrer Untersuchung gelangen Sternberg und Müller (2010) zu einer ähnlichen Einschätzung wie Saxenian, nämlich dass Rückkehrmigranten entscheidend zur Entwicklung regionaler Innovationssysteme in ihrer Heimat beitragen können (ebd., 119; vgl. Müller 2007).

Die Ansätze der Neuen Argonauten und der transnationalen Unternehmer weisen durchaus große Ähnlichkeiten auf: Beide betonen die über soziale Netzwerke hergestellte Verbindung verschiedener Standorte in Schwellen- bzw. Entwicklungs- und Industrieländern und die darauf beruhenden Wettbewerbsvorteile einzelner Akteure. Auch stehen bei beiden Ansätzen im Gegensatz zu den anderen Konzepten nicht reine Handelsbeziehungen, sondern Produktionssysteme im Vordergrund. Ein wesentlicher Unterschied zwischen den Konzepten ist allerdings darin zu sehen, dass Ersteres explizit auf hochqualifizierte Remigranten abstellt, die sich durch gemeinsame berufliche Identitäten und technologische Interessen auszeichnen (Hsu und Saxenian 2000; 1996), während Letzteres auf Akteure mit unterschiedlichen formalen beruflichen Qualifikation Bezug nimmt (Lin und Tao 2012; Landolt et al. 1999), die zum Zeitpunkt der Analyse außerhalb ihrer Heimat unternehmerisch tätig sind.

## 4 Transnationale Unternehmer als Gegenstand humangeographischer Forschung

Wenngleich sich die *Transnational Entrepreneurship*-Forschung nicht originär in der Geographie entwickelt hat, so tangiert sie doch wenigstens fünf Themenfelder und Forschungsschwerpunkte an der Schnittstelle von Sozial- und Wirtschaftsgeographie:

---

Klein-Hitpaß 2010; Matuschewski 2010; Müller 2007). Mit transnationalen Netzwerken in Verbindung stehende wirtschaftliche Aktivitäten bleiben dabei jedoch vielfach unberücksichtigt, und/oder die Beiträge konzipieren die analysierten Rückkehrmigranten nicht im Licht des Konzepts der Neuen Argonauten (zu einem Überblick über alternative Erklärungsansätze von Remigration vgl. Cassarino 2004).

- *Geographische Migrationsforschung.* Bei transnationalen Unternehmern handelt es sich definitionsgemäß um beruflich selbständige Migranten. Als solche sind sie Gegenstand der Bevölkerungsgeographie, deren Aufgabe u.a. die Beschreibung und Erklärung des Wanderverhaltens von Individuen und Akteursgruppen auf Grundlage verschiedener Theorien und Partialansätze ist (für einen entsprechenden Überblick vgl. Bähr und Gans 2005). Von einer vertieften Auseinandersetzung mit transnationalen Unternehmern dürfen in diesem Zusammenhang neue Erkenntnisse, insbesondere über die wirtschaftlichen Implikationen von Migrationsbewegungen in unterschiedlichen Regionen, die Rolle von familiären Netzwerken für die Migrationsentscheidung sowie die Entstehung bzw. Reproduktion transnationaler sozialer Räume (Faist 1998) bzw. sozialer Felder (Levitt und Glick Schiller 2004) erhofft werden.
- *Räumliche Aspekte ethnischer Ökonomien.* Untersuchungen zum Thema *Transnational Entrepreneurship* fügen sich in eine Reihe zahlreicher jüngerer Arbeiten aus der Wirtschafts- und Stadtgeographie zu Fragen der räumlichen Organisation ethnischer Ökonomien ein (z.B. Hillmann 2011; Henn 2010a; Pütz 2004). Eine auf transnationale Netzwerke abstellende Perspektive ist dabei imstande, den zumeist ausschließlich auf lokalen Verflechtungen liegenden Fokus bisheriger Untersuchungen entsprechend auszuweiten (Fürst und Balke 2013).
- *Räumliche Gründungsforschung.* Als Gründer von Unternehmen rücken transnationale Unternehmer auch in das Blickfeld der geographischen Gründungsforschung, einem Forschungsfeld innerhalb der zeitgenössischen Wirtschaftsgeographie, das sich mit den räumlichen Aspekten von Unternehmensgründungen auseinandersetzt (z.B. Tamásy 2010; 2005; Grotz und Brixly 2005; Sternberg 2000; Schmude 1995). Nach Sternberg und Müller (2010, 109) ist in diesem Zusammenhang als wesentliche Stärke der *Transnational Entrepreneurship*-Forschung hervorzuheben, dass sie auf die engen Verflechtungen zwischen Residenz- und Herkunftsgesellschaft verweist (vgl. Yeung 2009, 225). Dies stellt insoweit eine wichtige Erweiterung der bisherigen Gründungsforschung dar, als diese vor allem auf im regionalen Umfeld der Gründer liegende Faktoren fokussiert (Sternberg 2000).
- *Globale Wertschöpfungsketten.* Vom *Transnational Entrepreneurship*-Konzept sind zwei wesentliche Implikationen für die Diskussion um globale Wertschöpfungsketten (Gereffi et al. 2005; Gereffi 1999; 1994) und globale Produktionsnetzwerke (Coe et al. 2008; Henderson et al. 2002) zu erwarten: Erstens darf vermutet werden, dass transnationale Un-

ternehmer zum Aufbau neuer globaler Produktionssysteme und darüber zu einer Schwächung etablierter Wertschöpfungsketten beitragen können (z.B. Saxenian 2002). Zweitens deutet sich ein Wandel der Betrachtungsperspektive an: So legen Arbeiten zum transnationalen Unternehmertum ihren Fokus auf einzelne Unternehmerpersönlichkeiten, während die bisherigen Arbeiten zu globalen Wertschöpfungsketten bzw. globalen Produktionsnetzwerken fast ausnahmslos Großunternehmen und von multinationalen Unternehmen geschaffene Netzwerke analysieren (als eine Ausnahme hiervon kann u.a. die Arbeit von Saxenian 2002 betrachtet werden).

- *Regionalentwicklung*. Verschiedene jüngere Arbeiten stellen heraus, dass sowohl Unternehmensgründer als auch Migranten einen wichtigen Beitrag zur (wissensbasierten) Regionalentwicklung leisten (z.B. Klagge und Klein-Hitpaß 2010; Müller 2007; Saxenian 2006; Fromhold-Eisebith 2002). Transnationalen Unternehmern, die in sich gleichzeitig Eigenschaften von Migranten als auch von Unternehmensgründern vereinen, kann vor diesem Hintergrund ebenfalls eine erhebliche regionalwirtschaftliche Relevanz unterstellt werden. Dieser Aspekt steht im Mittelpunkt der vorliegenden Untersuchung und wird weiter unten näher ausgeführt.

Die oben genannten Punkte verdeutlichen, dass die *Transnational Entrepreneurship*-Forschung über enge Anknüpfungsmöglichkeiten an aktuelle Felder der Humangeographie, insbesondere der Wirtschaftsgeographie verfügt.<sup>20</sup> Nicht von ungefähr hat Yeung (2009), ein weltweit führender Wirtschaftsgeograph, von der Thematik daher jüngst auch als von einer „critical agenda for economic geography“ gesprochen. Bedenkt man, dass sich die Wettbewerbsvorteile transnationaler Unternehmer infolge ihres Engagements in transnationalen sozialen Räumen (Faist 1998), sozialen Feldern (Levitt und Glick Schiller 2004) bzw. *Entrepreneurial Spaces* (Yeung 2009) ergeben, scheint insbesondere ein relationaler wirtschaftsgeographischer Ansatz (Bathelt und Glückler 2011; Hudson 2004; Yeung 2005; Bathelt und Glückler 2003; zu einer Kritik relationaler Ansätze vgl. Sunley 2008) geeignet, sich der Thematik anzunehmen (vgl. Yeung 2009). Eine solche Perspektive sieht die Akteure nicht durch vermeintliche Eigenschaften von Räumen beeinflusst, sondern rückt die Auseinandersetzung mit der Frage in den Vordergrund, wie transnationale Unternehmer durch ihr Handeln selbst zur Erzeugung von Räumen beitragen (vgl. Storper und Walker 1989). Dazu werden sie nicht als isoliert handelnde Akteure betrachtet; vielmehr werden sie als in konkrete Strukturen fortdauernder Beziehungen

---

<sup>20</sup> So auch Fromhold-Eisebith (2002, 23), wenn sie schreibt, dass „wirtschaftsgeographische Überlegungen [...] mit migrationstheoretischen [gut] koppelbar sind, speziell mit den Ideen interregionaler Migrationssysteme und transnationaler Communities“.

eingebettet angesehen. Sie selbst und ihre sozialen Netzwerke werden damit zum Untersuchungsgegenstand (vgl. Abschnitt 2). Die vorliegende Arbeit greift diese relationale Perspektive auf. In ihren Mittelpunkt stellt sie dabei die Auseinandersetzung mit der Frage, welchen Einfluss transnationale Unternehmer infolge ihrer grenzüberschreitenden Netzwerke auf die Entwicklung einer Region nehmen können.<sup>21</sup>

## 5 Transnationale Unternehmer als Elemente wissensbasierter Regionalentwicklung

Die Beschreibung, Analyse und Modellierung regionaler Entwicklung ist traditionell Gegenstand sowohl der Regionalökonomik als auch der Wirtschaftsgeographie (zu einem Überblick verschiedener Ansätze vgl. Maier et al. 2012). Angesichts des starken Bedeutungsgewinns des Produktionsfaktors Wissen im Rahmen des Strukturwandels westlicher Industriegesellschaften steht dabei seit etwa zwanzig Jahren die Auseinandersetzung mit der Frage im Vordergrund, ob und inwiefern unterschiedlich ausgeprägte räumliche Akteurskonstellationen Prozesse der Erzeugung neuen Wissens unterstützen bzw. regionale Lern- und Innovationsprozesse stimulieren und Räumen unterschiedlichen Zuschnitts auf diese Weise Vorteile im zunehmenden Wettbewerb der Regionen verleihen können (Bathelt und Glückler 2011; Thomi und Werner 2001). Die in diesem Zusammenhang entwickelten Konzepte der innovativen Milieus (Crevoisier 2001; Butzin 2000; Fromhold-Eisebith 1995; Sternberg 1995), der regionalen und metropolitanen Innovationssysteme (Müller 2007; Bathelt und Depner 2003; Revilla Diez 2002; Thomi und Werner 2001; Braczyk et al. 1998), der lernenden Region (z.B. Hassink und Klaering 2012; Hassink 2005; 2001) und regionalen Cluster (z.B. Fornahl et al. 2010; Koschatzky 2001; Gordon und McCann 2000; Porter 1990) betonen zwar eindeutig die Relevanz nahräumlicher Interaktion für die Generierung und den Austausch von Wissen, heben zugleich aber auch die Notwendigkeit der Vernetzung mit Akteuren aus anderen Regionen hervor. Das über externe Verflechtungen in den lokalen Kontext gelangende, andernorts entwickelte Wissen, so die Argumentation, ist dabei insoweit entscheidend, als es einer entropiebedingten Agonie des

---

<sup>21</sup> Es sei an dieser Stelle aber auch darauf hingewiesen, dass sich die vorliegende Untersuchung nicht als rein raumwissenschaftliche Arbeit begreift, sondern auch zu der in Formierung begriffenen, interdisziplinären *Transnational Entrepreneurship*-Forschung beitragen will.

betreffenden regionalen Systems entgegenwirkt (z.B. Bathelt et al. 2004; Camagni 1991). Einen wichtigen Beitrag zum Verständnis und Verhältnis von externen und lokalen Wissensströmen im regionalen Kontext hat das von Bathelt et al. (2004) entwickelte *Buzz-und-Pipelines*-Modell geleistet. Demnach ermöglicht die Kopräsenz von Akteuren einerseits die Ausbildung eines spezifischen institutionellen Umfeldes, das deren Kommunikation untereinander erleichtert, andererseits aber auch das Zustandekommen von *Face-to-Face*-Kontakten, und sei es nur durch Zufall, und darauf aufbauende intendierte und unintendierte Wissensflüsse, die auch als lokales Rauschen (*Buzz*) oder Lärm („noise“; vgl. Grabher 2002, 209) bezeichnet werden. Das lokale Rauschen setzt keine spezifischen Investitionen voraus, sondern stellt sich gleichsam automatisch infolge der Anwesenheit verschiedener Akteure an demselben Standort ein. Im Gegensatz zu diesem nahräumlichen Wissensaustausch beruhen die auch als *Global Pipelines* bezeichneten externen Verflechtungen auf bewussten strategischen Entscheidungen der lokalen Unternehmen. Ihr Aufbau setzt voraus, dass zwischen den Akteuren an beiden Enden einer solchen Pipeline eine gemeinsame institutionelle Basis besteht, die in der Regel allerdings erst in einem langwierigen und kostenintensiven Prozess entwickelt werden muss (Bathelt und Glückler 2011; Bathelt et al. 2004). Gemäß dem Modell von Bathelt et al. (2004) kommt es dann zu langfristigem Wachstum eines regionalen Produktionssystems, wenn die lokalen und die translokalen Wissensströme dynamisch interagieren.<sup>22</sup>

Wenngleich es schlüssig erscheint, dass externe Wissensflüsse regionale Entwicklungen auszulösen oder zu dynamisieren imstande sind bzw. mit Verdrängungseffekten und Restrukturierungen auch im nationalen Maßstab verbunden sein können, weisen zahlreiche jüngere Arbeiten zurecht darauf hin, dass nach wie vor weitgehend unbekannt ist, in welchen Prozessen derartige Pipelines genau entwickelt werden und welche Akteure an ihrer Entstehung beteiligt sind (z.B. Bathelt und Li 2013; Lorenzen und Mudambi 2013, 503f.; Mossig 2008, 37). Vor diesem Hintergrund überrascht wenig, dass die Auseinandersetzung mit externen Wissensflüssen in

---

<sup>22</sup> Es sei an dieser Stelle auch erwähnt, dass neben auf bewusstem Entschluss von Akteuren geschaffenen globalen Pipelines (z.B. im Rahmen eines gemeinsamen Entwicklungsprojektes) auch Wissensflüsse existieren, die ohne das Zutun oder sogar explizit gegen die Zustimmung eines Akteurs erfolgen. In diesen Fällen resultiert die Absorption externen Wissens kurzfristig oftmals nur in der Imitation andernorts entwickelter Produkte oder Verfahren. Unter Umständen können langfristig aber autonome Entwicklungen angestoßen werden, die zu einer nachholenden Entwicklung von Unternehmen und gegebenenfalls auch Räumen beitragen (z.B. Ali et al. 2011; Kim 1997). Als historische Beispiele für derartige Prozesse seien hier nur die Industriespionage preußischer Unternehmen in England im 19. Jahrhundert (Rürup 1992) bzw. das Imitieren extern entwickelter Produkte und Verfahren durch chinesische Unternehmen zu Beginn des 21. Jahrhunderts genannt (Hachenberger 2004).

den letzten Jahren zum Gegenstand einer „emerging research debate“ (Lorenzen und Mudambi 2013) avanciert ist.

Wenngleich die wenigen Arbeiten zu dieser Thematik darauf hindeuten, dass externe Verflechtungen in erster Linie als Resultat bewusst getroffener Entscheidungen kapitalintensiver Unternehmen zu begreifen sind (z.B. Bathelt et al. 2004; Fromhold-Eisebith 1995), legen verschiedene Überlegungen nahe, dass auch Migranten bei der Entwicklung von Pipelines und damit bei dem Transfer von Wissen über Distanz eine zentrale Rolle spielen können:

Erstens kann sozialer Nähe in Form von Verwandtschaft, Freundschaft oder anderen Formen schwacher Beziehungen eine wichtige Rolle bei der Herstellung von Netzwerken im globalen Maßstab zufallen, wie Lorenzen und Mudambi (2013) im Rahmen einer Analyse des Film-Clusters in Mumbai bzw. des Software-Clusters in Bangalore zeigen. Zweitens erfolgt Migration nicht nur „selektiv hinsichtlich der nationalen, sondern zusätzlich auch hinsichtlich der subnationalen Ebene“ (Fromhold-Eisebith 2002, 29), wie Fromhold-Eisebith (2002) unter Bezugnahme auf hochqualifizierte Migranten argumentiert. Migranten können demnach eine Verknüpfung bestimmter Teilräume bewirken und als Unternehmer damit gewissermaßen eine spezifische Form eines globalen Clusternetzwerks (Bathelt und Li 2013) entwickeln. Drittens begünstigen eine gemeinsame institutionelle Basis (z.B. Kultur, Religion), eine gemeinsame Herkunft und/oder familiäre Beziehungen den Aufbau von Vertrauen zwischen Migranten, selbst über große räumliche Distanzen hinweg; dies wiederum kann den Transfer von ökonomisch relevantem Wissen über große Distanz erleichtern (Lorenzen und Mudambi 2013; Cohen 1971) und die beteiligten Unternehmen mit spezifischen Wettbewerbsvorteilen ausstatten. Transnationale Unternehmer, die oftmals über familiäre oder ethnische Beziehungen untereinander verbunden sind (Mustafa und Chen 2010), die sich gleichzeitig aber auch in unterschiedlichen räumlichen Zusammenhängen engagieren, sollten vor diesem Hintergrund auch in besonderer Weise in der Lage sein, einen wichtigen Beitrag zur wissensbasierten Regionalentwicklung zu leisten. Dieser muss sich dabei nicht nur auf Region(en) außerhalb ihrer Heimat beschränken; vielmehr ist zu erwarten, dass transnationale Unternehmer infolge ihres globalen Zugangs zu Lern- und Erfahrungsmöglichkeiten auch neue Entwicklungen in ihrem Heimatland stimulieren können.

## 6 Untersuchungsansatz

### 6.1 Zielsetzung und Untersuchungsdesign

Die vorliegende Untersuchung hat zum Ziel, die besondere Rolle transnationaler Unternehmer sowohl in Bezug auf die Entwicklung und Dynamik globaler Pipelines als auch im Hinblick auf ihre Wirkungen auf regionale Produktionssysteme und den daraus resultierenden Strukturwandel zu analysieren. Im Vordergrund steht dabei die Beantwortung der folgenden drei forschungsleitenden Fragen:

1. Welche Faktoren und Prozesse veranlassen Akteure, einen Markteintritt in bereits etablierte lokale Produktionssysteme zu vollziehen und sich dabei zu transnationalen Unternehmern zu entwickeln?
2. Welche Eigenschaften ermöglichen transnationalen Unternehmern die Organisation des Transfers von Wissen im weltweiten Kontext?
3. Wie wirkt sich der Markteintritt transnationaler Unternehmer auf bestehende Produktionssysteme außerhalb ihrer Heimat aus?

Im Zusammenhang mit der Analyse der regionalen Effekte transnationaler Unternehmer stützt sich die Untersuchung auf den Clusteransatz (Porter 1990) im Sinne eines übergeordneten Konzepts, das auch unter anderen Bezeichnungen konzeptualisierte räumliche Akteurskonstellationen<sup>23</sup> (z.B. innovative Milieus) einschließt (Henn 2006; Koschatzky 2001).

Die empirische Analyse erfolgte am Beispiel von Akteuren aus dem Diamantsektor (Diamanthandel und -bearbeitung; zu sektoralen Spezifika vgl. Siegel 2009; Even-Zohar 2007; Wannenburg und Johnson 1990), bei denen zu vermuten stand, dass es sich um transnationale Unternehmer handelt, die einen Markteintritt in bereits bestehende Cluster vollzogen haben (Richman 2006). Wenngleich diese Auswahl zunächst exotisch anmuten mag, gestattet die Untersuchung derart extremer Fallbeispiele doch auch eine Herausarbeitung der interessierenden Kausalzusammenhänge in besonderer Weise (Eisenhardt und Graebner 2007).

---

<sup>23</sup> Wenngleich in der Literatur immer wieder auf die verschiedenen disziplinären Entwicklungspfade verschiedener Modelle zur Erklärung wissensbasierter Entwicklungspfade hingewiesen wird (z.B. Cruz et al. 2010; Thomi und Sternberg 2008; Martin und Sunley 2003; Moulaert und Sekia 2003), werden Cluster typischerweise entweder als übergeordnetes Konzept oder als ein eigenständiger Bestandteil anderer wissensbasierter Regionalentwicklungskonzepte diskutiert (z.B. Henn 2006; Feser und Bergman 2000; Gordon und McCann 2000). Indem die vorliegende Arbeit den Clusteransatz als Rahmenkonzept begreift, schließt sie sich ersterer Sicht an.

Die Untersuchung stützt sich auf regionale Fallstudien, die für sich genommen und in ihrer Gesamtheit zu einem erweiterten Verständnis regionaler Clusterdynamik beitragen sollen (zur Theoriebildung auf Grundlage von Fallstudien vgl. Eisenhardt 1989). Als Untersuchungsregionen dienten drei industriedistriktähnliche Standortkonfigurationen in Antwerpen, dem traditionell bedeutendsten Zentrum für den Handel mit Rohdiamanten, in New York, dem weltweit wichtigsten Umschlagplatz für geschliffene Diamanten, und im Großraum Mumbai/Surat (Indien), dem mit Abstand bedeutendsten Schleifzentrum für Diamanten (Siegel 2009; Richman 2006). Neben der zentralen Bedeutung dieser Regionen für den Diamantsektor liegt deren Auswahl auch in der dort gegebenen, vergleichsweise starken Präsenz der zu analysierenden Akteure (z.B. Siegel 2009; Shor 2008; Richman 2006) sowie der damit verbundenen Möglichkeit begründet, die Folgen ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten sowohl in als auch außerhalb ihrer Heimat analysieren zu können (nähere Informationen zu den Räumen sind Abschnitt 7.1.2 bzw. den Einzelbeiträgen zu entnehmen).

## 6.2 Methodik

Für die vorliegende Untersuchung wurde ein qualitatives Vorgehen auf Basis von Leitfadenterviews<sup>24</sup> als entscheidend erachtet, da eine Herausarbeitung kausaler Mechanismen und damit die Erfassung der Rolle sozialer Beziehungen und des institutionellen Umfeldes im Rahmen der Reorganisation regionaler Cluster angestrebt wurden (Atteslander 2003, 24ff.; zu den Vorteilen und den Anforderungen qualitativen Vorgehens vgl. Diekmann 2009, 531ff.; Meier Kruker und Rauh 2005, 13ff.; Reuber und Pfaffenbach 2005, 107ff.).<sup>25</sup>

Den empirischen Kern der Untersuchung stellen 119 leitfadengestützte Interviews mit Diamanthändlern, Diamantschleifern, Repräsentanten von den Sektor unterstützenden Einrichtungen, Sektorexperten und sonstigen Akteuren (z.B. Familienangehörige von Diamanthändlern, Juweliere) in den Großräumen Antwerpen, New York und Surat/Mumbai dar (eine Übersicht über die geführten Interviews nach Region gibt Tab. 1). Darüber hinaus wurde ein exploratives Interview mit einem in London ansässigen Broker des Rohdiamantenproduzenten De Beers

---

<sup>24</sup> Einblicke in informelle und formelle persönliche Netzwerkstrukturen können auch durch die Auswertung von Kontakttagebüchern von Geschäftsführern gewonnen werden (Fromhold-Eisebith 1995, 44f.). Wie Matuszewski (2004, 83) diesbezüglich hervorhebt, ist allerdings davon auszugehen, dass ein solches Vorgehen „aufgrund des großen Zeitaufwandes und der Vertraulichkeit der Informationen bei den Befragten auf zu geringe Akzeptanz“ stößt. Aus diesem Grunde wurde dieser Ansatz im Rahmen der Untersuchung verworfen.

<sup>25</sup> Zudem ließ die physische und soziale Abschottung des Sektors die Durchführung einer standardisierten schriftlichen Befragung der Akteure wenig erfolgversprechend erscheinen.

durchgeführt, das für das Verständnis der frühen Entwicklung der indischen Industrie von zentraler Bedeutung war. Schließlich konnte in Carlsbad (Kalifornien) ein weiteres exploratives Interview mit einem langjährigen Experten auf dem Gebiet der Diamantindustrie und des Diamantheandels geführt werden.<sup>26,27</sup>

Die in Antwerpen und New York eingesetzten Gesprächsleitfäden dienten in erster Linie der Erhebung von Informationen über die Entstehungsgeschichte der Unternehmen, über die Wahrnehmung der indischstämmigen Händler und ihrer Aktivitäten (im Rahmen von Interviews mit nicht-indischstämmigen Gesprächspartnern), über die Gründe, ein Büro vor Ort zu eröffnen, über die Relevanz transnationaler Netzwerke für die unternehmerischen Aktivitäten, die Position des Unternehmens innerhalb der Wertschöpfungskette, inter-ethnische Handelsbeziehungen sowie über die vergangene und erwartete Entwicklung des Unternehmens bzw. des gesamten Diamantdistrikts. Die im Rahmen der Teilstudie in Indien verwendeten Leitfäden zielten auf die Erfassung der Historie der Unternehmen, ihrer Verbindung in andere Zentren des Diamantsektors sowie ihrer globalen Expansion ab.

**Tab. 1: Überblick über die geführten Interviews**

	Diamantschleifer/-händler	Unterstützende Einrichtungen	Sonstige Akteure (z.B. Juweliere, Sektorexperten)	Summe
Belgien	43	10	11	64
USA	25	8	11	44
Indien	9	1	1	11
Sonstiges	0	0	1	1
Summe	77	19	24	120

Die meisten Interviews fanden in den Geschäftsräumen der betreffenden Unternehmen/Einrichtungen statt. Nur in wenigen Fällen bevorzugten die Gesprächspartner einen anderen Ort

<sup>26</sup> Einige Interviewpartner konnten in Folge einer an alle am betreffenden Standort (Antwerpen, New York) ansässigen Diamanthändler versendeten E-Mail für die Teilnahme an der Untersuchung gewonnen werden; die weitaus größte Zahl an Interviewpartnern wurde indes über Weiterempfehlungen von bereits interviewten Personen rekrutiert (Schneeballverfahren). Die Teilnehmer an den Experteninterviews wurden gezielt angefragt.

<sup>27</sup> Mit dem Ziel, die Relevanz der für den Diamantsektor festgestellten Entwicklungen für andere Sektoren zu überprüfen, wurde im Juni 2012 zudem ein leitfadengestütztes Interview mit einem in Toronto ansässigen Flaschenproduzenten geführt, der durch gezielte Ansprache als Interviewpartner gewonnen werden konnte. Die Auswertung dieses Interview ist nicht in die Einzelbeiträge, sondern lediglich in diesen Rahmentext eingeflossen.

(z.B. ein Café, eine Privatwohnung) bzw. eine Befragung am Telefon. Der üblichen Geschäftspraxis folgend wurden die Gespräche kurzfristig vereinbart, was eine dauerhafte Präsenz vor Ort erforderlich machte.

Grundsätzlich sah sich die Durchführung der leitfadengestützten Interviews mit zwei wesentlichen Herausforderungen konfrontiert (vgl. hierzu auch Bruns und Henn 2013):

*Zugangsschwierigkeiten.* Untersuchungen im Diamantsektor sehen sich mit massiven Schwierigkeiten beim Zugang zu (potentiellen) Gesprächspartnern konfrontiert. Erstens befinden sich die Geschäftsräume der Interviewpartner in Hochsicherheitstrakten, die sich nur nach vorheriger Anmeldung und Vorlage eines Lichtbildausweises betreten lassen. Zweitens zeichnet sich der Diamantsektor durch hohes Misstrauen der meisten Akteure gegenüber Außenstehenden aus, das sich auf vielfältige Ursachen zurückführen lässt. Stellvertretend für andere Gründe seien hier nur genannt: Möglicher bzw. befürchteter Reputationsverlust der betreffenden Akteure in einem durch große strukturelle Embeddedness charakterisierten Sektor, fehlende Bildung aufseiten der Befragten, fehlende Erfahrungen mit Maßnahmen der Außendarstellung der Unternehmen, „Ghetto-Mentalität“ (Rothschild 2012, 42) streng orthodoxer jüdischer Gemeinschaften, religiöse Aspekte (z.B. *lashon hara*; hebr. לשון הרע d.h. die aus der Halacha, dem jüdischen Recht, stammende Norm, nicht schlecht über Dritte zu reden), illegale Geschäftspraktiken (Steuerhinterziehung, Handel mit ‚Blutdiamanten‘ etc.). Angesichts der sozialen und physischen Abschottung der Akteure nahm das Schneeballverfahren einen hohen Stellenwert bei der Gewinnung von Gesprächspartnern ein. Diese Vorgehensweise bot zugleich den Vorteil, dass sie eine typische Praxis im Diamanthehandel darstellt (beispielsweise bei der Vermittlung von Kundenanfragen). Zugleich wurde den Gesprächspartnern auf diese Weise die Möglichkeit eingeräumt, noch im Vorfeld der Interviews Informationen über den Verfasser einzuholen. Letzteren stattete dies zugleich mit einem Mindestmaß an Vertrauenswürdigkeit aus, was der Aufnahme und Durchführung der Gespräche zuträglich war.

*Anforderungen an Gesprächsführung.* Die Kontaktaufnahme zu den vermittelten Gesprächspartnern gestaltete sich vielfach als ungewöhnlich: Oftmals endeten die Interviews mit einem kurzen Hinweis auf Personen, die weitere Informationen zur Untersuchung beisteuern könnten. Vielfach wurde lediglich ein handgeschriebener Zettel mit der Telefonnummer des betreffenden Ansprechpartners ausgehändigt. Wenn nicht explizit nähere Informationen zum Unternehmen gegeben wurden, war somit a priori oftmals völlig unbekannt, mit wem es der Verfasser im nächsten Gespräch zu tun hat. Selbst wenn der Name bekannt war, konnten im Vorfeld

oftmals nur beschränkte Informationen über den Gesprächspartner und sein Unternehmen eingeholt werden, da viele Unternehmen keine Internetpräsenz unterhalten und auch ansonsten keine Außendarstellung pflegen. In der Summe war somit eine sehr hohe Flexibilität in Bezug auf die Gesprächsführung erforderlich.

Trotz der genannten Herausforderungen konnten die im Durchschnitt etwa 30 bis 60 Minuten dauernden Gespräche in den meisten Fällen mitgeschnitten und im Anschluss transkribiert werden. Eine Aufbereitung der Transskripte erfolgte mit Hilfe der Software MaxQDA 2010.

Mit dem Ziel, zu einem erweiterten Verständnis über die Entwicklungen vor Ort zu gelangen (Eisenhardt 1989), wurde über die Interviews hinaus auf weitere Quellen zurückgegriffen: Im Antwerpener Stadtarchiv wurde eine Analyse relevanter Dokumente mit Bezug zum lokalen Diamantsektor vorgenommen. Des Weiteren wurden vorhandene Einwohnerakten eingesehen, um den Zugang der indischstämmigen Diamanthändler in den Diamantdistrikt nachvollziehen zu können. Konkret wurden die Verzeichnisse der Ausländerakten für die Jahre 1948-1965 durchgesehen, die Angaben zu den Namen, der Herkunft, den Geburtsdaten und -orten sowie den Berufen der nach Antwerpen eingereisten Personen enthielten. Aus den ca. 70.000 durchgesehenen Datensätzen konnten insgesamt 1.164 Datensätze extrahiert werden, die explizit Akteure im Diamantsektor betrafen (davon 97 in Indien gebürtige Akteure) und somit Auskunft über die Entwicklung der indischen Gemeinschaft vor Ort gaben. Als eine weitere Sekundärquelle sind zudem das Register der im Diamantsektor tätigen Juden aus dem Jahr 1940 sowie die Listen der in Konzentrations- und Vernichtungslager deportierten jüdischen Diamanthändler und -arbeiter hervorzuheben, die vom Jüdischen Deportations- und Widerstandsmuseum in Mechelen bereitgestellt wurden. Des Weiteren sind (aktuelle) Mitgliedslisten der Diamantbörsen zu nennen, die mit Hilfe eines ehemaligen Diamanthändlers beschafft werden konnten und Auskunft über ‚ethnische Mehrheitsverhältnisse‘ innerhalb des Diamantsektors geben. Schließlich konnten über die Stadt Antwerpen Statistiken über die indische Bevölkerung der Stadt bzw. über das staatliche statistische Amt (Statistics Belgium) Angaben über Löhne in der belgischen Diamantindustrie sowie über Beschäftigte und Zuzüge von Ausländern (darunter auch Inder) nach Belgien bezogen werden. In den USA diente die Mitgliederliste des Diamond Dealers Club, der New Yorker Diamantbörse, die Auskunft über die ethnische Zusammensetzung der Börse gibt, als wichtig zusätzliche Quelle. Sie konnte mit Hilfe eines im Diamantsektor beschäftigten Akteurs eingesehen werden. Schließlich wurde auch auf Sekundärstatistiken des Jewelers Board of Trade, des US Economic Census (amtliche Außenhandelsstatistiken)

sowie auf die Unternehmensdatenbanken des Department of State (New York) und der Indian Diamond and Colorstone Association (IDCA) zurückgegriffen.

### 6.3 Inhalte der Einzelbeiträge

Die vorliegende Arbeit umfasst insgesamt acht verschiedene Beiträge, die im Rahmen der Bearbeitung des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) finanzierten Forschungsprojekts „Transnationale Gemeinschaften und regionale Clusterdynamik. Das Beispiel der Diamantdistrikte in Antwerpen und New York“ verfasst und in verschiedenen geographischen Fachzeitschriften und Anthologien veröffentlicht wurden. Sie lassen sich drei verschiedenen thematischen Strängen zuteilen:

Eine erste Gruppe von Beiträgen thematisiert den *Wandel existenter Cluster* infolge des Marktzutritts aus anderen Räumen stammender transnationaler Unternehmer. Diese Teilstudien zeichnen sich durch ihren explizit standortbezogenen Fokus aus.

- Aufbauend auf jüngeren Überlegungen zur Entwicklung regionaler Entwicklungspfade führt der zusammen mit Eric Laureys verfasste Beitrag „Bridging Ruptures: The Re-Emergence Of The Antwerp Diamond District After World War II And The Role Of Strategic Action“, erschienen im Sammelband „Emerging Clusters. Theoretical, Empirical And Political Perspectives On The Initial Stage Of Cluster Evolution“ (herausgegeben von Dirk Fornahl, Sebastian Henn und Max-Peter Menzel) die Entwicklung der Antwerpener Clusterstrukturen nach dem Zweiten Weltkrieg auf das strategische Handeln weniger belgischer Akteure aus Handel und Politik im englischen Exil zurück. Die in dem Artikel vorgenommene Auseinandersetzung mit der historischen Ausgangssituation stellt eine wichtige Grundlage für das Verständnis der industriellen Dynamiken in Belgien dar.
- Darauf aufbauend widmet sich der Beitrag mit dem Titel „Transnational Communities And Regional Cluster Dynamics. The Case Of The Palanpuris In The Antwerp Diamond District“, der in der Zeitschrift „Die Erde“ erschienen ist, der Zuwanderung indischstämmiger Diamanthändler nach Antwerpen und interpretiert die Veränderungen des dortigen Diamantdistrikts unter Bezugnahme auf das multidimensionale Clusterkonzept von Bathelt (2005) als eine Folge ihres Marktzutritts.
- Der Beitrag „Transnational Entrepreneurs, Global Pipelines And Shifting Production Patterns. The Example Of The Palanpuris In The Diamond Sector“, in der Zeitschrift „Geoforum“ veröffentlicht, zeigt unter Rückgriff auf das sog. *Buzz-und-Pipelines-Modell*, dass

transnationale Unternehmer eine wichtige Rolle beim Aufbau externer Clusterbeziehungen spielen und über dieselben die Entwicklungsdynamik regionaler Cluster und globaler Produktionssysteme beeinflussen können. Als regionales Fallbeispiel dient auch hier in erster Linie der Diamantdistrikt in Antwerpen.

- Einen zweifachen Wechsel der Perspektive nimmt der Beitrag mit dem Titel „Transnationale Unternehmer als Zulieferer des Einzelhandels. Das Beispiel der Palanpuris im US-amerikanischen Diamantschmucksektor“ vor, der im von Martin Franz herausgegebenen Sammelband „Lieferketten im Einzelhandel“ erschienen ist. Einerseits richtet der Artikel seinen Blick auf den Diamantschmucksektor in den USA; andererseits analysiert er transnationale Unternehmer in ihrer Rolle als Zulieferer. Im Einzelnen wird argumentiert, dass transnationale Unternehmer infolge der vergleichsweise kostengünstigen Produktionsbedingungen in ihrer Heimat Vorteile beim Absatz von Waren in Industrieländern besitzen und damit auch wichtige Funktionen als Lieferanten für dort ansässige Einzelhandelsunternehmen übernehmen können.

Die genannten Beiträge lassen anklingen, dass die mit dem Marktzutritt der analysierten Akteure verbundene Kontraktion der Cluster in Antwerpen und New York gleichzeitig mit einer starken Expansion der Diamantindustrie in Indien einherging. Eine zweite Klasse von Beiträgen nimmt sich vor diesem Hintergrund des über die Unternehmer erfolgenden *transnationalen Wissenstransfers und der Emergenz neuer Clusterstrukturen* an. In diesem Zusammenhang wird thematisiert, wie die betrachteten Akteure einst in Antwerpen konzentriertes Wissen an einen anderen Standort transferierten und damit nicht nur zur Entstehung neuer Clusterstrukturen in Indien, sondern zugleich zur Auflösung des belgischen Clusters in der diamantbearbeitenden Industrie beitrugen.

- Der Artikel „Transnational Entrepreneurs And The Global Shift Of Production: The Example Of Diamond Manufacturing“, im von Martina Fromhold-Eisebith und Martina Fuchs herausgegebenen Sammelband „Industrial Transition. New Global-Local Patterns Of Production, Work, And Innovation“ abgedruckt, thematisiert den zunehmenden Wettbewerb zwischen dem belgischen und dem indischen diamantbearbeitenden Cluster und damit in Zusammenhang stehende räumliche Verlagerungen des industriellen Produktionsschwerpunktes.
- Der unter dem Titel „Transnational Entrepreneurs And The Emergence Of Clusters In Peripheral Regions. The Case Of The Diamond Cutting Cluster In Gujarat (India)“ in der

Zeitschrift "European Planning Studies" erschienene Beitrag betont, dass externe Wissensflüsse bereits in der Frühphasenentwicklung regionaler Cluster eine wichtige Rolle spielen können. Konkret wird gezeigt, dass der über transnationale Unternehmer vorgenommene Transfer von Wissen über Bearbeitungstechniken und Märkte für die Entwicklung neuer Clusterstrukturen in Indien von zentraler Bedeutung war.

Ein dritter Strang zum Thema *familiäre Netzwerke, Interaktion und Unternehmensentwicklung* widmet sich organisatorischen Aspekten transnationaler Unternehmer, die zum vertieften Verständnis der in den oben genannten Beiträgen beschriebenen Entwicklungen beitragen.

- Der Beitrag „Transnationale Unternehmer und die Entstehung von Southern Multinationals. Das Fallbeispiel indischer Diamanthändler“, der in der „Geographischen Zeitschrift“ erschienen ist, richtet seinen Fokus auf kleine Familienunternehmen, die sich infolge der weltweiten Vernetzung transnationaler Unternehmer und ihrer Fähigkeit, die Vorteile unterschiedlicher Standorte miteinander kombinieren zu können, zu großen transnationalen Konzernen weiterentwickeln konnten.
- Der gemeinsam mit Harald Bathelt verfasste, zur Veröffentlichung in der Zeitschrift „Environment and Planning A“ angenommene Beitrag mit dem Titel „The Geographies Of Knowledge Transfers Over Distance. Toward A Typology“ grenzt auf Basis verschiedener Merkmale transnationale Unternehmer von anderen, auf periodischen oder regelmäßigen *Face-to-Face*-Kontakten beruhenden Akteurskonstellationen ab, die einen Transfer von Wissen über Distanz ermöglichen.

## 7 Zentrale Untersuchungsergebnisse

Im Folgenden werden die wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung unter Bezugnahme auf die in Abschnitt 6.1 aufgeworfenen forschungsleitenden Fragen in Grundzügen zusammengefasst. Sofern dabei auf zusätzliche Quellen zurückgegriffen werden musste, wurde dies entsprechend kenntlich gemacht. Weiterführende Informationen sind den Einzelbeiträgen direkt zu entnehmen.

## *7.1 Sektorale Spezialisierung und Internationalisierung der Akteure*

### *7.1.1 Vertrauensbasierte Netzwerke und Vorteile im Handel mit Diamanten*

Bei den meisten der aus Indien stammenden Diamanthändler handelte und handelt es sich um Palanpuris (zu anderen indischen Gemeinschaften im Diamantsektor vgl. Munshi 2011). Gemäß den Angaben ihrer Community-Website bezieht sich diese Bezeichnung auf Angehörige von Großfamilien, die zwischen dem 12. und dem 19. Jahrhundert nach Palanpur, eine im westindischen Bundesstaat Gujarat gelegene Stadt, zugewandert sind. Die Palanpuris sind Jainas, zwischen denen sich – begünstigt durch den gemeinsamen religiös-institutionellen Hintergrund und das Leben in einer andersgläubigen Umwelt – infolge von zahlreichen Heiraten ein sehr engmaschiges soziales Beziehungsgefüge herausgebildet ab, das heute durch intensives wechselseitiges und durchsetzbares Vertrauen charakterisiert ist. Die damit in Verbindung stehende Solidarität erstreckt sich sowohl auf Familienangehörige als auch auf Gemeinschaftsmitglieder, zu denen keine direkten verwandtschaftlichen Verbindungen bestehen, nicht jedoch – wie auch in anderen Studien zu von vergleichbaren Vertrauensnetzwerken geprägten Gemeinschaften beschrieben wurde (z.B. Cohen 1976) – auf Außenstehende. Zurückgeführt wurde dies auf das Risiko, dass die Regeln der Gemeinschaft von Dritten nicht oder nur partiell anerkannt würden und somit keine Erwartungssicherheit über das Verhalten der betreffenden Person, z.B. im Falle eines Dissens, gegeben sei. Insgesamt handelt es sich bei den Palanpuris damit um eine relativ abgeschlossene soziale Gruppe, was im Interview sowohl von den Angehörigen der Gemeinschaft selbst als auch von anderen Akteuren wiederholt herausgestellt wurde. Dies und die Tatsache, dass die Palanpuris durch eine vergleichsweise starke Familienorientierung gekennzeichnet sind (Shor 1989), stattete sie mit spezifischen Vorteilen im Handel mit Diamanten aus:

Jeder Diamant ist in seinen Eigenschaften einmalig, was zur Folge hat, dass sich zumeist nicht direkt ein geeigneter Handelspartner findet, sondern eine u.U. langwierige Suche nach einem Kunden einsetzt, der nach einem Diamanten mit exakt den vorliegenden Eigenschaften verlangt. Um einen Diamanten in kurzer Zeit absetzen zu können, was in der Regel angesichts seiner (Vor-)Finanzierung angestrebt wird, ist es somit erforderlich, auf eine breite Vielfalt von potenziellen Kunden zugreifen zu können. Für den Verkäufer kann es daher vorteilhaft sein, den betreffenden Diamanten im Rahmen einer Art Kommissionsverkauf an einen Intermediär gleichsam ‚auszuleihen‘, da dieser über andere, ihm nicht zugängliche Kontakte verfügt (z.B. Siegel 2009; Richman 2006; Laureys 2005). In der Tat begründet diese Vorgehensweise ein bisweilen als „Spaghetti-Junction“ (Bates 2011) bezeichnetes komplexes Transaktionsgefüge

zwischen einer Vielzahl von kleineren Händlern, innerhalb dessen die Steine hin und her gehandelt werden. Für den Inhaber des Steins aber ist der Kommissions- bzw. der Kreditverkauf mit einem u.U. existentielle Ausmaße annehmenden finanziellen Risiko verbunden – kann es doch aus seiner Sicht schlimmstenfalls dazu kommen, dass der betreffende Stein nicht zurückgegeben oder nicht bezahlt wird. Damit eine Transaktion zustande kommen soll, ist es daher erforderlich, dass die beiden Transaktionspartner einander in hohem Maße vertrauen. Ein solches Vertrauen kann über die Bindung der betreffenden Parteien an ein gemeinsames Normengefüge (z.B. Religion) hergestellt werden (Richman 2006; Cohen 1971), die sich ggf. sogar nach außen kommunizieren lässt (z.B. Kleidung, Diätvorschriften). Über die damit zum Ausdruck gebrachte Akzeptanz bestimmter ‚Spielregeln‘, darunter auch die des Handels, wird eine vergleichsweise hohe Sicherheit über die korrekte Abwicklung einer Transaktion geschaffen, ohne dass zuvor ausführliche Informationen über die Verlässlichkeit des betreffenden Handelspartners eingeholt werden müssten, oder sich dieser erst durch wiederholte Transaktionen in einem langwierigen Prozess als integer erwiesen hat. Für den Fall, dass es dennoch zu abweichendem Verhalten, d.h. Betrug oder Diebstahl, aufseiten einer Partei kommen sollte, ist das Ergreifen von in der Gemeinschaft geteilten Sanktionsmaßnahmen erforderlich. Ihre Implementierung setzt den Austausch von Informationen über die abweichenden Akteure voraus. Dieser wiederum ist an eine hohe Interaktionsdichte der Gruppenmitglieder geknüpft, die der Gemeinschaft eine hohe strukturelle Embeddedness verleiht<sup>28</sup> und deren Ausbildung durch räumliche (z.B. innerhalb eines Ghettos) und soziale Nähe (durch Abschottung von der Gastgesellschaft) begünstigt wird. Eine wichtige Rolle bei der Aufrechterhaltung des gemeinschaftlichen Normengefüges fällt Familien zu (Westwood 2002, 35; Shor 1989, 190): Einerseits haben diese die Pflicht, die tradierten Regeln weiterzugeben und – notfalls unter Androhung von Strafen (daher wird auch von durchsetzbarem Vertrauen (engl. *enforceable trust*) gesprochen; vgl. Portes 1998) – auch auf deren Einhaltung zu achten. Andererseits sichern sie über die Reproduktion von Normen und die generative Abfolge von Akteuren die Einhaltung eingegangener Verpflichtungen und die Anerkennung der Sanktionsmechanismen im Zeitablauf (Richman 2006).<sup>29</sup> Die genannten Aspekte liefern nicht nur eine Erklärung dafür, warum die Palanpuris mit ihren vertrauensbasierten Netzwerken im Handel mit Diamanten spezifische Vorteile

---

<sup>28</sup> Die Reputation eines Diamanthändlers muss vor diesem Hintergrund als zentrale ökonomische Ressource angesehen werden (Siegel 2009; Richman 2006; Shor 1993; 1989).

<sup>29</sup> Konkret merkt Richman (2006, 29) in diesem Zusammenhang an: “The intergenerational nature of the family firms extends the time horizon for cooperation beyond the limited lifespan of an individual dealer. So long as a diamond dealer is concerned about his family's reputation and not just his own, he will continue to have incentives to cooperate even if he plans to retire soon. Parties would cheat if they knew there were only a finite

im Vergleich mit anderen Akteuren besitzen und es mit der Zeit zu einer Spezialisierung der Gemeinschaft im Diamantsektor gekommen ist, sondern begründen auch, warum jüdisch-orthodoxe Händler, die über eine den Anforderungen des Diamantsektors ähnlich entsprechende institutionelle Basis verfügen (Richman 2006; zur Bedeutung von Familie im jüdischen Kontext vgl. Rainey und Rabinowitz 2007), im europäischen Diamantheil dominant waren.<sup>30</sup> Angesichts dieses Aspekts überrascht dann auch wenig, dass die Angehörigen der Kaste der Banyas aus Gujarat, denen die Palanpuris (zumindest in Teilen) angehörten, von Max Weber als die „Juden Indiens“ (Weber 1986[1920], 347) bezeichnet wurden.

### 7.1.2 Exkurs: Räumliche Konzentration im Diamantsektor

Um nachvollziehen zu können, warum sich die Palanpuris im Antwerpener Diamantdistrikt zu engagieren begannen, ist zunächst eine Auseinandersetzung mit der räumlichen Organisation des Diamantsektors zu Beginn des 20. Jahrhunderts erforderlich. Bereits damals zeichnete sich der Sektor durch räumliche Unternehmenskonzentrationen, nicht nur im Falle der an natürliche Diamantenvorkommen gebundenen Industrie (z.B. im südlichen Afrika, in Kanada, Australien und Russland), sondern auch im nachgelagerten Segment des Diamantheils und der Diamantbearbeitung aus. Vor dem Zweiten Weltkrieg existierten derartige Ballungen in Amsterdam und Antwerpen (Richman 2006; Laureys 2005; Berman 1971; Lenzen 1966)<sup>31</sup>. Ihre Herausbildung kann aus heutiger Perspektive auf historische Zufälle zurückgeführt werden (Henn und Laureys 2010; Laureys 2005). Dass die Diamantindustrie an diesen Standorten durch auffällig starke räumliche Konzentrationen auf kleinster Fläche gekennzeichnet ist, hat verschiedene Ursachen: Eine wichtige Rolle spielen zweifelsohne Sicherheitsüberlegungen, die nach einer entsprechenden Minimierung der für den Transport der Steine anfallenden Distanzen verlangen. Dies begründet beispielsweise, warum sich der Antwerpener Diamantdistrikt unmittelbar an den Hauptbahnhof – hier trafen Kunden von außerhalb ein – angrenzenden Stadtteil befindet. Ein weiterer Grund für die auffällige Ballung der Akteure ist, dass es im Falle der Bearbeitung größerer (und *ceteris paribus* auch wertvoller) Steine oftmals einer kurzfristigen Absprache zwischen dem Bearbeiter (der Auftragsarbeit durchführt) und dem Händler (der den

---

number of future transactions. For this mechanism to work, reputation information has to be family-specific, not just individual-specific”.

<sup>30</sup> Zu alternativen Begründungen für die prominente Rolle von Juden im europäischen Diamantheil vgl. Richman (2006, 5ff.).

<sup>31</sup> Daneben existierten auch einige kleinere Ballungen in Frankreich und Deutschland (Laureys 2005; Lenzen 1966).

Stein besitzt und über aktuelle Marktinformationen verfügt) bedarf, um den Stein der aktuellen Marktnachfrage entsprechend bearbeiten zu können.<sup>32</sup> Auf der Anbieterseite wiederum erweist sich die räumliche Ballung von Diamantgroßhändlern im Sinne klassischer Lokalisationsvorteile als vorteilhaft für deren Kunden (Juweliere, Schmuckhersteller), ermöglicht ihnen diese doch einen raschen und kostengünstigen Vergleich der angebotenen Ware im Hinblick auf deren Qualität und Preis. Als ein weiterer wichtiger Grund für die Akteursnähe ist die hohe Markttransparenz anzusehen, die den Diamantsektor vor der Einführung sog. Preislisten<sup>33</sup> bzw. wissenschaftlich-technischer Verfahren zur Bestimmung zentraler, den Marktwert determinierender Merkmale (Karat, Farbe, Schliff, Reinheit) und von Verkaufsmöglichkeiten über das Internet<sup>34</sup> kennzeichnete. Angesichts der Tatsache, dass die Bestimmung des Marktwertes von Diamanten nicht nur eine Einschätzung seiner individuellen Eigenschaften voraussetzte, sondern auch Informationen über den aktuellen Marktpreis und potenzielle Kunden (vgl. Abschnitt 7.1.1), nahmen intendierte und nicht intendierte Wissensflüsse (*Buzz*) zwischen den am Marktgeschehen beteiligten Akteuren traditionell einen sehr hohen Stellenwert im Sektor ein. Durchaus zutreffend vergleicht Siegel (2009, 80) den Diamantsektor daher auch mit einem „bazaar [...] rife with the buzz of peripheral, confusing, extraneous chatter, of obfuscation, prattle, banter, jokes, cajoling, and schmooze, all of conceals or obscures the information the trader needs“.<sup>35</sup> Räumliche Nähe ist in diesem Zusammenhang insofern von Relevanz, als derartige Wissensflüsse auf *Face-to-Face*-Kontakten beruhen, die sich in besonderer Intensität realisieren lassen, wenn die betreffenden Akteure kolokalisiert sind (Bathelt et al. 2004).

### 7.1.3 Räumliche Expansion der Unternehmen

Zunächst nur in Mumbai, später auch in Myanmar als Juweliere tätig, haben die Palanpuris die Reichweite ihrer ökonomischen Aktivitäten im Lauf der Zeit stufenweise vergrößern können. Von Anfang an stützte sich die Expansion ihrer Unternehmen dabei auf den Einsatz von Fami-

---

<sup>32</sup> Für weitere Ursachen der Kolokalisation von Diamanthandel und -bearbeitung vgl. Fußnote 41.

<sup>33</sup> Diese geben Preisorientierungen für Diamanten an, die sich durch ähnliche Merkmale auszeichnen.

<sup>34</sup> Diese Entwicklungen haben zu einer zunehmenden Kommodifizierung von Diamanten und einer damit in Verbindung stehenden Abnahme der einst so zentralen persönlichen Kontakte und Beziehungen geführt.

<sup>35</sup> Anfang des 19. Jahrhunderts wurden Diamantbörsen, d.h. vergleichsweise große, ausschließlich für registrierte Mitglieder zugängliche Einrichtungen, etabliert, die ursprünglich vor allem einen sicheren Handel mit den wertvollen Steinen ermöglichen sollten (Wannenburgh und Johnson 1990, 184ff.). Den Börsen – so ein Interviewpartner – fiel darüber hinaus auch eine zentrale Rolle als ‚Umschlagplatz‘ für Informationen zu.

lienangehörigen (Westwood 2000). Für Antwerpen kann eine kontinuierliche Präsenz indischstämmiger Händler bereits seit dem Jahr 1921 angenommen werden.<sup>36</sup> Für den Zeitraum 1921 bis 1940 ist von mindestens neun indischstämmigen Händlern auszugehen, die in Belgien geschliffene Diamanten erwarben, um diese in ihrer Heimat an die herrschende Klasse weiterverkaufen zu können. Diese über einen Zeitraum von etwa zwanzig Jahren nach einem recht stabilen Muster verlaufenden Transaktionen kamen mit Ausbruch des Zweiten Weltkrieges und dem damit in Verbindung stehenden Zusammenbruch der belgischen Diamantindustrie allerdings zum Erliegen (Laureys 2005). Mit Ende des Krieges und der Unabhängigkeit Indiens im Jahr 1947 ergaben sich insofern relevante Änderungen, als ein Einfuhrverbot sowohl von geschliffenen als auch von Rohdiamanten erlassen wurde, das trotz des einsetzenden Schmuggels eine Wiederaufnahme der Handelsaktivitäten im größeren Maßstab zunächst lähmte. Ende der 1960er Jahre erließ die indische Regierung neue Bestimmungen, wonach unter bestimmten Bedingungen die Einfuhr von Rohdiamanten wieder ermöglicht wurde. Einige wenige indische Händler begannen in der Folge, in Antwerpen kleine, minderwertige Rohdiamanten zu erstehen. Ihre Bearbeitung war in Belgien aufgrund des dortigen Arbeitskostenniveaus nicht, in Indien angesichts sehr niedriger Löhne aber durchaus möglich und wurde dort daher unter Kontrolle von Familienangehörigen der in Antwerpen ansässigen Händler auch tatsächlich realisiert.<sup>37</sup> Mit dem Kauf von Rohdiamanten in Antwerpen, der Bearbeitung der Steine in Indien und dem Verkauf geschliffener Diamanten in Antwerpen und anderen Standorten schufen die Palanpuris nicht nur ein neues, hoch wettbewerbsfähiges globales Produktionssystem, sondern entwickelten sich auf diese Weise auch zu transnationalen Unternehmern. Spätestens Ende der 1960er Jahre erweiterten die Palanpuris ihr Standortsystem um New York als drittes zentrales Standbein: Die Stadt, Gateway zum weltweit größten Schmuckmarkt, ermöglichte einigen von ihnen fortan den Absatz der in der Heimat geschliffenen Diamanten im einem beträchtlichen Ausmaß. Der wachsende US-amerikanische Massenmarkt für Schmuck sowie die zunehmende Versorgung indischer Unternehmen mit Rohdiamanten durch den Diamantenproduzenten De Beers legten dabei einen wichtigen Grundstock für die Weiterentwicklung zahlreicher kleiner Familienunternehmen zu mächtigen, den Diamantsektor heute noch dominierenden Großkonzernen.

---

<sup>36</sup> Dies widerspricht anderen Untersuchungen, die den Markteintritt der jainistischen Händler deutlich später datierten (so z.B. Helmer 2009).

<sup>37</sup> Für Mitte der 1960er Jahre ist von einem Kostenverhältnis von etwa 1 (Indien):20 (Belgien) auszugehen (Henn 2010b).

## 7.2 Voraussetzungen für den globalen Wissenstransfer

Eine im Rahmen der Untersuchung angestellte Netzwerkanalyse (Henn 2012) zeigt, dass die Gemeinschaft der Palanpuris in einem globalen *Hub-and-Spoke*-System organisiert ist. Die Standorte New York, Antwerpen und Surat/Mumbai, die durch eine große Zahl von Akteuren gekennzeichnet sind, weisen untereinander sehr intensive Verflechtungen auf. Deutlich schwächer ausgeprägt sind dagegen die Verbindungen dieser Knoten mit anderen, ‚peripheren‘ Standorten. Als Kanten des Netzwerks fungieren intensive familiäre Verbindungen, die weit über direkte Verwandtschaftsbeziehungen hinausreichen. Dass die Palanpuris innerhalb dieses Systems einen globalen Transfer von Wissen über Märkte und Technologien organisieren konnten, der von der Formierung eines neuen Clusters in der diamantbearbeitenden Industrie begleitet sein sollte, lässt sich in der Retrospektive auf drei Aspekte zurückführen: (1) die gemeinsame institutionelle Basis der Gemeinschaft, (2) die Tatsache einer engen Überschneidung der beruflichen (Diamanthandel) mit der privaten Sphäre (soziale Netzwerke) sowie (3) das die sozialen Netzwerke charakterisierende wechselseitige Vertrauen und die darauf beruhende gemeinschaftliche Solidarität (vgl. Abschnitt 7.1.1).

Der Wissenstransfer über geographische Distanz ist typischerweise mit der Herausforderung verbunden, dass die betreffenden, an verschiedenen Standorten ansässigen Akteure unterschiedliche Sprachen sprechen und auf Grundlage unterschiedlicher Normen, Regeln und abweichender institutioneller Praktiken agieren, mit der Folge, dass sie nicht ohne Weiteres in der Lage sind, neues Wissen untereinander austauschen zu können. Vielmehr ist es erst erforderlich, eine gemeinsame institutionelle Basis zu entwickeln, die Prozesse interaktiver Wissensgenerierung ermöglicht, was sich als sehr zeit- und kostenintensiv erweisen kann (vgl. Abschnitt 5; Bathelt und Glückler 2011, 70; Bathelt et al. 2004). Im vorliegenden Fall war eine solche gemeinsame institutionelle Basis mit dem gemeinsamen ethnisch-familiären Hintergrund der Akteure von vornherein gegeben. Mit anderen Worten war ein effizienter Austausch von Informationen über große Distanzen möglich, ohne dass zuvor spezifische Investitionen getätigt werden mussten.

Von großer Bedeutung ist ferner, dass sich die beruflichen Aktivitäten der Palanpuris nicht von der privaten Sphäre trennen lassen. So wiesen mehrere Händler darauf hin, dass sie den Umgang mit Diamanten gleichsam von Kindesbeinen an erlernt hätten. Ein Interviewpartner machte zudem darauf aufmerksam, dass es schwierig sei, das Diamantgeschäft zu verlassen, ohne dabei gleichzeitig auch einen Ausstieg aus der gesamten Gemeinschaft zu vollziehen. In

der Konsequenz bedeutet dies, dass die transnationalen Familiennetzwerke der an verschiedenen Standorten ansässigen Palanpuris zugleich auch als Pipelines für den Transfer von Wissen über den Diamantsektor fungieren konnten.

Auf das enge Vertrauen zwischen den Palanpuris wurde bereits an anderer Stelle hingewiesen (vgl. Abschnitt 7.1.1). Neben der in diesem Zusammenhang diskutierten Form des durchsetzbaren Vertrauens (engl. *enforceable trust*) zeichnet sich ihre Gemeinschaft auch durch intensives wechselseitiges Vertrauen aus (engl. *mutual trust*; Coleman 1990). Damit verbunden ist eine starke Solidarität zwischen den Akteuren, die sich in zahlreichen wechselseitig gewährten Unterstützungsleistungen niederschlägt. Dies ist für die Zirkulation von Wissen insofern von hoher Relevanz, als diese auch dann erfolgt, wenn mögliche Mitwettbewerber von den Wissensflüssen profitierten können. So wurde in den Interviews wiederholt darauf hingewiesen, dass andere Palanpuris zwar in demselben Bereich tätig seien, aber ein ‚gesunder‘ Wettbewerb zwischen den Akteuren herrsche und genügend Spielraum für alle vorhanden sei. Bereits für die Vergangenheit lässt sich zeigen, dass die Aufnahme von Tätigkeiten im Diamant- und Schmucksektor einzelner Palanpuris durch Angehörige der Gemeinschaft aktiv unterstützt wurde, obwohl dies die Konkurrenz innerhalb der Gemeinschaft erhöhte. Das einige erfolgreiche lokale Produktionssysteme kennzeichnende Nebeneinander von Konkurrenz und Wettbewerb (z.B. Hansen 1992, 103) ist insofern auch als ein wesentliches Kennzeichen der Gemeinschaft der Palanpuris anzusehen.

### *7.3 Folgen für die Entwicklung bereits existierender Produktionssysteme*

#### *7.3.1 Antwerpen*

Die Analyse von Zeitungsartikeln im Stadtarchiv von Antwerpen gibt zu erkennen, dass etwa seit Ende der 1960er Jahre die indische Diamantindustrie in Belgien zunehmend als Bedrohung empfunden wurde. Tatsächlich konnten die Händler aus Palanpur infolge niedrigerer Arbeitskosten in Indien höhere Preise für Rohdiamanten zahlen als Unternehmen mit Sitz in Belgien. Dies wiederum war ein Anreiz für einige belgische Unternehmen, ganze Sights<sup>38</sup> direkt nach Indien zu verkaufen. In der Folgezeit veranlassten sowohl der stark wachsende US-Schmuck-

---

<sup>38</sup> Der Begriff bezieht sich auf die vom Rohdiamantenhersteller De Beers an die Sightholder (exklusive Großkunden von De Beers) zur weiteren Bearbeitung bzw. zum Weiterverkauf bestimmten Mischungen unterschiedlicher Rohdiamanten.

markt als auch technologische Entwicklungen den den Rohdiamantenmarkt auf der Anbieterseite kontrollierenden Produzenten De Beers, immer mehr Diamanten, durchaus auch von besserer Qualität<sup>39</sup>, an Unternehmen mit Verarbeitungskapazitäten in Indien zu verkaufen und das Angebot in Belgien gleichzeitig zu verringern. Verstärkt wurde die zunehmende Konkurrenz durch kontinuierliche Verbesserungen der Verarbeitungqualität aufseiten der indischen Industrie infolge von Lernprozessen und andauernden Wissensströmen aus Antwerpen und New York (siehe unten). Auch der Markt für geschliffene Steine war vom steigenden Wettbewerb zwischen der indischen und der belgischen diamantbearbeitenden Industrie betroffen: Die niedrigen Bearbeitungskosten versetzten die Palanpuris in die Lage, die Preise gegenüber ihren belgischen Konkurrenten um bis zu 13 % abzusenken (Tharakan 1973, 50). Zur gleichen Zeit waren sie aber auch in der Lage, ihren Kunden immer bessere Kreditlinien anzubieten. Eine Folge dieser Entwicklungen war, dass sich die indischen Unternehmer sukzessive zu den größten Konkurrenten der belgischen Industrie entwickeln konnten. Als eine Reaktion auf den immer stärker steigenden Preisdruck nahmen einige belgische Unternehmer selbst Verlagerungen ins Ausland vor. Die infolge dieser Entwicklungen beständig zunehmende Außenorientierung des Clusters resultierte langfristig in einem Rückbau der für seine Reproduktion erforderlichen Infrastruktur (Wandel der institutionellen Clusterdimension) sowie einer starken Abnahme von Unternehmen und Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe: Während die Anzahl der Büros indischstämmiger Händler (horizontale Clusterdimension) in Antwerpen als Folge des Wachstums der Industrie in ihrer Heimat deutlich zunahm (1976: 20; 1980: 42; 1990: 201; 2000: 338; 2010: 386)<sup>40</sup>, ist für den Zeitraum von 1965 bis 2008 von einem Rückgang der belgischen Diamantarbeiter von 15.326 auf 146 bzw. im Zeitraum von 1956 bis 2006 von einer Abnahme der Betriebsstätten von 609 auf 226 auszugehen. Aus räumlicher Perspektive ist der Rückgang der Unternehmen dabei durch eine Besonderheit charakterisiert, die sich auf ein Spezifikum des belgischen Produktionssystems im Diamantsektor zurückführen lässt: Kleinere (und damit ceteris paribus auch weniger wertvolle) Diamanten wurden traditionell in einer vergleichsweise unorganisierten Heimarbeit im Antwerpener Umland, den sog. Kempen, geschliffen, während größere Diamanten üblicherweise in Antwerpen-Stadt bearbeitet wurden.<sup>41</sup> Infolge der starken

---

<sup>39</sup> Aus den Importstatistiken für Indien geht hervor, dass der durchschnittliche Wert pro Karat von 26 USD im Jahr 1980 auf 53 USD im Jahr 1988 anwuchs (Chhotalal 1990, 180).

<sup>40</sup> Die Daten beruhen auf Angaben der Belgischen Nationalbank NBB sowie auf Kompass Belgium SA (1981; 1990; 2000, 2010).

<sup>41</sup> Die Ursachen für diese räumliche Arbeitsteilung sind vielfältig: Erstens verlangt die Bearbeitung größerer Steine eine intensivere Kontrolle durch die Arbeitgeber; diese lässt sich auf Grundlage entsprechend kurzer Wege zwischen den Akteuren besser realisieren. Zweitens stellt der Transport von Diamanten grundsätzlich

ausländischen Konkurrenz, die sich insbesondere auf die Bearbeitung kleiner Diamanten verlegt hatte, kam es langfristig daher nahezu zum kompletten Zusammenbruch der Umlandindustrie, während der Handel in der Hafenstadt selbst zunächst ohne nennenswerte Konkurrenz fortgesetzt werden konnte. Mit der Ausdünnung der vertikalen Clusterstruktur war somit folglich zugleich eine Veränderung im Spezialisierungsprofil der räumlichen Industrieballung verbunden.

Die beschriebene starke Zunahme der Verkaufsbüros indischstämmiger Händler in Antwerpen bewirkte neben Veränderungen der institutionellen, horizontalen und vertikalen Clusterdimension auch eine starke Veränderung der sog. Machtdimension. Aus Tab. 2 geht in diesem Zusammenhang hervor, dass die Zahl der Handelsunternehmen, deren Eigentümer indischer Herkunft/Abstammung<sup>42</sup> sind, sich im Zeitraum von nur 10 Jahren (1996-2006) deutlich erhöhte. Da die Zahl der ‚nicht-indischen‘ Unternehmen in diesem Zeitraum allerdings nicht vergleichbar stark anwuchs, hat sich der Anteil der ‚indischen‘ Unternehmen an allen Unternehmen von knapp einem Viertel auf fast ein Drittel erhöht, was den zunehmenden wirtschaftlichen Einfluss der indischen Gemeinschaft(en) vor Ort belegt. Es ist aber nicht alleine die bloße Anzahl von Unternehmen, die auf entsprechende Machtverschiebungen zwischen den Gemeinschaften vor Ort hindeutet – auch in monetärer Hinsicht erweisen sich die ‚indischen‘ Handelsunternehmen als zunehmend mächtiger: So wächst ihr durchschnittlicher Umsatz im Betrachtungszeitraum von etwa 11,5 Mio. EUR auf 32,3 Mio. EUR an, während der durchschnittliche Umsatz nicht-indischstämmiger Händler stets unter 12,0 Mio. liegt.<sup>43</sup> Mit dieser Entwicklung verbunden war einer Zunahme des Anteils indischstämmiger Händler am Gesamtumsatz aller Diamanthändler von etwa 33 % auf 54 %. Schließlich sei darauf hingewiesen, dass die Palanpuris inzwischen auch die Mehrheit der Vertreter in der örtlichen Vertretung des Diamantsektors, dem Antwerp World Diamond Center, stellen – ein Aspekt, der im lokalen Sektor nicht ohne Spannungen blieb.<sup>44</sup>

---

ein finanzielles Risiko dar. Insbesondere der Verlust großer Steine kann mit großen finanziellen Schäden verbunden sein, so dass deren Bearbeitung alleine aus Sicherheitsgründen (Minimierung der Transportwege) in räumlicher Nähe zum Handelszentrum sinnvoll scheint. Drittens können im Falle größerer Steine bereits kleinste Abweichungen von der idealen Schliffform mit erheblichen finanziellen Verlusten für den Eigentümer des Steins verbunden sein. Während der Bearbeitung der Steine auftretende Probleme bedürfen daher mitunter rascher Entscheidungen, die sich besser treffen lassen, wenn sich deren Eigentümer in räumlicher Nähe befinden.

<sup>42</sup> Damit sind auch andere Gemeinschaften als die Palanpuris erfasst, deren Aktivitäten im Diamantsektor aber mit dem wirtschaftlichen Erfolg der Palanpuris aufs Engste verbunden sind (Munshi 2011; Richman 2006).

<sup>43</sup> Auf soziale Begleiterscheinungen des Wandels im Cluster für die jüdische Gemeinschaft sei an dieser Stelle nur hingewiesen (vgl. hierzu Henn 2010b).

<sup>44</sup> Im Jahre 2006 konnten die Inder fünf der insgesamt sechs zur Wahl stehenden Mandate, im Jahre 2008 sogar alle sechs Mandate des damals reorganisierten Gremiums besetzen.

**Tab. 2: Machtgewinn von Unternehmen indischstämmiger Diamanthändler in Antwerpen im Zeitraum von 1996 bis 2006**

	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Anzahl ‚indischer‘ DHU*	192	239	281	298	319	336
Anzahl ‚nicht-indischer‘ DHU	613	668	709	712	742	748
Anteil ‚indischer DHU‘ an allen DHU	24 %	26 %	28 %	30 %	30 %	31 %
Durchschnittlicher Umsatz ‚indischer DHU‘ (Mio. €)	19,1	21,1	29,5	34,7	33,4	32,3
Durchschnittl. Umsatz ‚nicht-indischer‘ DHU (Mio. €)	11,5	8,9	11,7	10,7	10,7	11,3
Anteil ‚indischer‘ DHU am Gesamtumsatz des Sektors	33 %	45 %	46 %	54 %	53 %	54 %

\*) DHU=Diamanhandelsunternehmen; ein DHU wird in der Tab. dann als ‚indisches‘ DHU bezeichnet, wenn wenigstens ein Mitglied der Geschäftsführung ursprünglich aus Indien stammt.

Quelle: Eigene Berechnungen; Datengrundlage: Daten der Belgischen Nationalbank NBB, AIA (o.J. a; o.J. n); Editus Belgium SA (1998; 1996): Kompass Belgium SA (2006; 2004; 2002; 2000).

Die indischstämmigen Händler sind sich ihrer großen wirtschaftlichen Bedeutung vor Ort (und ihres damit verbundenen politischen Einflusses) durchaus bewusst: So wurde in der Vergangenheit wiederholt öffentlich darauf hingewiesen, dass man sich nach einer standörtlichen Alternative umschauen werde, wenn in Antwerpen die Bedürfnisse der Gemeinschaft nicht stärker berücksichtigt würden (z.B. Even-Zohar 2006). Dieses Drohpotential muss allerdings vor dem Hintergrund relativiert werden, dass die Unternehmen insoweit (noch) an den Standort gebunden sind, als verschiedene Bergbaukonzerne bislang nur dort Rohdiamanten zum Verkauf anbieten. Auch lässt der Bau eines Tempels im Antwerpener Stadtteil Wilrijk auf eine gewisse Verwurzelung der Unternehmer am Standort schließen.

### 7.3.2 New York

Bei den ersten Palanpuris in New York handelte es sich um reine Diamanthändler, die geschliffene Diamanten an die ortsansässigen Diamantgroßhändler weiterverkauften. Nach einigen Jahren begannen sie allerdings, einen wachsenden Anteil von Diamanten an diesen Intermediären vorbei direkt an die nordamerikanischen Schmuckhersteller oder Einzelhändler abzusetzen und auf diese Weise ihre Gewinnspannen zu vergrößern. Eine weitere wesentliche Veränderung zeichnete sich in den 1990er Jahren ab, als in Indien ansässige Diamanthersteller die Produktion fertigen Schmucks (sog. *finished jewelry*) aufnahmen. Die Produktion von Schmuck in ihrer Heimat ermöglichte es den Palanpuris, die US-Schmuckhersteller im Sinne

von teuren Mittelsmännern auszusparen (Shor 2008, 71), was ihnen wiederum klare Vorteile als Geschäftspartner der großen nordamerikanischen Einzelhändler verschaffte, waren diese doch an stark reduzierten Preisen und immer weniger am Kauf loser Diamanten als vielmehr an integrierten Lösungen interessiert (Shor 1993, 151).

Diese hier nur angedeutete vertikale Integration der Unternehmen ist im Wesentlichen als Ausfluss der Erfahrungen der im New Yorker Cluster lokalisierten Unternehmen auf dem US-Markt und der darauf beruhenden Reaktionen der indischen Mutterunternehmen zu begreifen.<sup>45</sup> Die Kenntnisse sowohl über die Marktsituation in den USA als auch über die Produktionsbedingungen in ihrer Heimat – die indische Industrie ist bis heute im internationalen Vergleich durch sehr niedrige Arbeitskosten für die Produktion von Diamantschmuck gekennzeichnet<sup>46</sup> – erlaubten demnach die Realisation von Wettbewerbsvorteilen durch die Aufnahme der Schmuckproduktion in Indien. Die von den Unternehmen nach New York hergestellten Pipelines dienten dabei dem Fluss relevanter Informationen (über die Marktentwicklung) und auch gesammelter Produktionserfahrungen in die Heimat, wo die Schmuckfertigung in der Folgezeit stark expandieren konnte. Wenngleich es in der Vergangenheit sogar zum Aufkauf zweier Schmuckeinzelhandelsketten durch den indischen DTC-Sightholder<sup>47</sup> Gitanjali kam, fungieren die meisten der heute in New York ansässigen Unternehmen indischstämmiger Händler im Diamantschmucksektor nach wie vor als Schmuck-Vertriebstöchter ihrer Konzernmütter in Indien.<sup>48</sup>

---

<sup>45</sup> Als weitere Gründe sind zu nennen, dass der US-amerikanische Schmuckeinzelhandel Anfang der 1990er Jahre durch deutliche Überkapazitäten gekennzeichnet war, die sich aus rezessionsbedingten Nachfragerückgängen ergaben. Um die abnehmenden bzw. bestenfalls stagnierenden Diamantverkäufe zu kompensieren, begannen indische Unternehmen, sich durch den Einstieg in die Schmuckproduktion zu diversifizieren (o. V. 1995, 44). Darüber hinaus wurden und werden Diamanten vielfach nicht bar bezahlt. Vielmehr zeichnet sich der Sektor durch einen Kreditverkauf aus, wobei die Fristen für die Rückzahlung sukzessive von 30 auf zunächst 60 Tage und später auf bis zu 8 Monate zunahm. Die für den Kreditgeber bestehenden Risiken und Kosten waren ein weiterer Grund dafür, dass zahlreiche Diamanthändler in den Schmuckmarkt vorstießen. Wenngleich der Zugang zu den Informationen vor Ort als ausschlaggebend angesehen werden muss, wurde die beschriebene Entwicklung auch durch nicht-lokale Aspekte wie die Einrichtung von Freihandelszonen in Indien sowie abnehmende Gewinnmargen infolge einer zunehmenden Kommodifizierung von Diamanten unterstützt.

<sup>46</sup> Dies ist zugleich eine Begründung dafür, dass sich die indische Schmuckindustrie auf die Fertigung arbeitsintensiver Schmuckstücke verlegte.

<sup>47</sup> Als DTC-Sightholder werden die wenigen ausgewählten Kunden des Rohdiamantenproduzenten De Beers bezeichnet.

<sup>48</sup> Die Präsenz von Vertriebsbüros auf dem amerikanischen Markt ist für die Unternehmen mit wenigstens zwei Vorteilen verbunden: Erstens können sich amerikanische Kunden an einen Ansprechpartner vor Ort wenden und müssen nicht unter Berücksichtigung der Zeitverschiebung erst einen Ansprechpartner in Indien kontaktieren. Zweitens können die Unternehmen nicht verkaufte Waren unbürokratisch zurücknehmen und in Indien einschmelzen lassen, um neuen Nachfragebedingungen entsprechende Schmuckstücke fertigen zu können.

Die geschilderten Entwicklungen blieben nicht ohne Folgen für den New Yorker Cluster. Infolge der starken Zunahme des Wettbewerbs kam es zur Schließung von US-Schmuckherstellern, deren Fokus auf einem vergleichsweise preiswerten Schmucksegment gelegen hatte; andere Hersteller verlagerten die Produktion ebenfalls ins Ausland und trugen auf diese Weise zu einer weiteren Abnahme der vertikalen Clusterdimension bei. In der Summe haben diese Entwicklungen dazu geführt, dass Schmuck im niedrigen oder mittleren Preissegment heute in New York nicht mehr hergestellt, sondern lediglich aus Asien importiert und zum Verkauf angeboten wird.<sup>49</sup> Mit der zunehmenden Öffnung des New Yorker Diamantdistrikts nahm zugleich die Relevanz räumlicher Nähe zwischen den Akteuren ab. Einige Unternehmer betonten im Interview explizit, dass ein Standort innerhalb des Diamantdistrikts für sie heute nicht mehr von Belang sei.<sup>50</sup> Trotz dieser Entwicklungen hat sich in New York bis heute neben dem Diamanthehandel mit der zumeist durch kleinere Unternehmen erfolgenden Anfertigung kostenintensiver Einzelstücke ein spezifisches Wertschöpfungssegment im Bereich der Schmuckherstellung halten können. Die Ursachen für diese neue räumliche Spezialisierung liegen sowohl im Verhältnis von Produktionskosten zum Wert des Endprodukts (bei niedrigpreisigen Schmuckstücken fallen Arbeitskosten verhältnismäßig mehr ins Gewicht, was eine Verlagerung an Standorte mit niedrigen Produktionskosten begünstigt) als auch in der Höhe der Importzölle von etwa 6,5 % (was die Produktion hochpreisiger Schmuckstücke im Inland begünstigt) begründet.

## 8 Zusammenfassung und Ausblick

Die vorliegende Untersuchung hatte zum Ziel, die Rolle transnationaler Unternehmer sowohl in Bezug auf die Entwicklung und Dynamik globaler Pipelines als auch im Hinblick auf ihre Wirkungen auf regionale Produktionssysteme und den daraus resultierenden Strukturwandel zu analysieren. Zu diesem Zweck stützte sie sich auf eine in drei regionalen Fallstudien (Antwerpen, New York, Surat/Mumbai) organisierte Analyse der Gemeinschaft der Palanpuris, die sich durch eine Spezialisierung im Handel mit Schmuck und Diamanten auszeichnet.

---

<sup>49</sup> Heute stammen etwa 80-90 % des in New York angebotenen Schmucks aus Übersee, wobei Indien mit 17 % (gemessen am Zollwert<sup>49</sup>; Stand: 2010) den größten Anteil an allen Schmuckimporten hat.

<sup>50</sup> Tatsächlich hatten einige Unternehmer bereits schon Verlagerungen aus dem New Yorker Diamantdistrikt realisiert.

Die Untersuchungsergebnisse zeigen, dass zwischen den Mitgliedern der Gemeinschaft dichte, vertrauensereiche Netzwerke bestehen, die sie mit besonderen Vorteilen im Hinblick auf den Handel mit Diamanten und den Austausch von produktions- und handelsbezogenen Wissen ausstatten. Der Markteintritt der Palanpuris in den Antwerpener Diamantdistrikt ging mit einer räumlichen Ausdehnung dieser ursprünglich nur auf Indien beschränkten Netzwerke einher. Damit wurde es den Akteuren möglich, sowohl Artefakte (Diamanten) als auch Wissen über den Diamantenmarkt und Bearbeitungstechniken über große Distanzen zu transferieren. Infolge ihrer Präsenz an verschiedenen Standorten hatten die Unternehmer zudem Kenntnisse über unterschiedliche Markt- und Produktionsbedingungen im Diamantsektor. In der Konsequenz entwickelte sich in Indien eine zunächst auf die kostengünstige Bearbeitung kleinster Diamanten, später auch auf die Anfertigung preiswerten Diamantschmucks spezialisierte Industrie. Für die etablierten, über lange Zeit historisch gewachsenen Zentren des Diamantsektors blieb diese Entwicklung nicht ohne Folgen:

Hervorzuheben ist einerseits, dass die primär auf niedrigen Arbeitskosten beruhende sukzessive Expansion der indischen Diamant- und Schmuckindustrie zu einer deutlichen Ausdünnung der vertikalen Clusterdimensionen in den Diamantdistrikten in Antwerpen und New York führte, die durch Standortverlagerungen einheimischer Unternehmen als Reaktion auf die Konkurrenz von außen noch weiter verstärkt wurde. Mit diesen Entwicklungen verbunden war nicht nur der Wandel weiterer Clusterdimensionen, sondern zugleich auch eine Veränderung des industriellen Spezialisierungsprofils: Während die belgische Industrie traditionell auf die Bearbeitung kleiner Diamanten fokussierte, erfolgt in Antwerpen heute – allerdings in einem sehr überschaubarem Ausmaß – nur noch die Bearbeitung großer Diamanten; in New York ist ein auf die Herstellung mittel- bis niedrigpreisigen Schmucks spezialisiertes Unternehmenssegment praktisch nicht mehr existent.

Löst man die Ergebnisse der Untersuchung aus ihrem konkreten Kontext, so bleibt an dieser Stelle festzuhalten, dass transnationale Unternehmer einen wichtigen Beitrag zum Transfer von Wissen über große Distanzen leisten können und damit als wichtiges Element wissensbasierter Regionalentwicklung aufzufassen sind: Von ihnen entwickelte globale Pipelines können den Abfluss von Wissen über Märkte und Technologien aus einem bestehenden Cluster ermöglichen, das in einem abweichenden regionalen Kontext die Ausbildung neuer Clusterstrukturen entscheidend unterstützen kann. Im Gegensatz zu den von Saxenian (2011; 2006; 2002) beschriebenen Entwicklungen müssen sich diese neuen Zentren jedoch nicht zwangsläufig komplementär zu bereits etablierten Standorten verhalten, sondern können durchaus mit diesen

konkurrieren. So können Kostenvorteile im neuen Cluster zu einer starken Schwächung der horizontalen und vertikalen Clusterdimension in den bestehenden Zentren führen, was wiederum einen Rückbau der institutionellen Clusterdimension zur Folge haben kann. Ferner können der ökonomische Erfolg sowie die lokale Organisation der transnationalen Unternehmer regional auch zu einem veränderten Machtgefüge und Spezialisierungsprofil beitragen. Auf globaler Ebene wiederum können diese Entwicklungen in ihrer Gesamtheit zu großmaßstäbigen Verlagerungen von Produktionsschwerpunkten führen.

Diese Ergebnisse weisen klar über die Grenzen der vorliegenden Arbeit hinaus. Was künftige, aus einer räumlichen Perspektive angestellte Forschungen zum Thema *Transnational Entrepreneurship* anbelangt, scheinen dabei drei Aspekte besonders beachtenswert:

Erstens besteht ein Bedarf an Studien, die weitere Branchen identifizieren, die durch ähnliche Entwicklungen gekennzeichnet sind, um entsprechende Vergleichsuntersuchungen durchführen zu können. Einen Ansatzpunkt könnte hier die nordamerikanische Flaschen- und Verpackungsindustrie bieten, die erstaunliche Parallelen mit dem Diamantsektor aufweist: So war auch dieser Industriezweig traditionell von jüdischen Gewerbetreibenden dominiert, die sich heute einer zunehmenden Konkurrenz durch insbesondere von Indern gegründete Unternehmen ausgesetzt sehen (Interview mit kanadischem Flaschenproduzenten, 22.06.2012). In diesem Zusammenhang stellt sich zudem die Frage, ob sich transnationale Unternehmer auch auf transnationale soziale Verflechtungen stützen können, die über familiäre und/oder ethnische Netzwerke hinausgehen.

Zweitens liegen bislang keine hinreichenden Informationen darüber vor, wann genau durch transnationale Netzwerke gekennzeichnete beruflich selbständige Akteure – seien es die hier untersuchten transnationalen Unternehmer oder die von Saxenian (2006) beschriebenen Neuen Argonauten – zur Stärkung bzw. wann sie zur Schwächung bestehender Clusterstrukturen beitragen. Die Ergebnisse der Untersuchung deuten darauf hin, dass der zeitliche Horizont der Analyse, die untersuchte Branche sowie die Offenheit der betreffenden *Transnational Entrepreneurial Community* in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle spielen könnten. Gleichwohl fehlt es bislang an Untersuchungen, die diese Annahme überprüfen bzw. andere Kriterien identifizieren, die die Wirkungen transnationaler Unternehmer auf Cluster an verschiedenen Standorten systematisch erfassen.

Drittens legt die Untersuchung die Erarbeitung von Handlungsempfehlungen für Entscheidungsträger in der Regionalpolitik nahe. In Schwellen- und Entwicklungsländern sollte über

Möglichkeiten der Identifikation potenzieller transnationaler Unternehmer nachgedacht werden, um den Zufluss neuen Wissens in die eigenen Länder zu stimulieren. Darüber hinaus gilt es Maßnahmen zu erarbeiten, die Mitgliedern von *Business Communities* den Schritt in ausländische Märkte bzw. die Kommunikation mit Akteuren in der Heimat und/oder an anderen Standorten erleichtern. In Industrieländern scheint indes die Erstellung einer geeigneten Indikatorik zur frühzeitigen Identifikation des Eintritts von transnationalen Unternehmern in bestehende Produktionssysteme und zur Erfassung ihrer spezifischen Wettbewerbsvorteile sinnvoll, um darauf aufbauend Programme zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit einheimischer Unternehmen entwickeln zu können.

## 9 Literatur

- Adamson, F. (2002): Mobilizing For The Transformation of Home: Politicized Identities And Transnational Practices. In: Al-Ali, N. und Koser, K. (Hrsg.): *New Approaches To Migration? Transnational Communities and the Transformation of Home*. London, New York: Routledge, 155-168.
- AIA [Antwerp Indian Association] (Hrsg.) (o.J. a): *Antwerp Indian Association Directory. ....The New Millennium*. Antwerp: Antwerp Indian Association.
- AIA [Antwerp Indian Association] (Hrsg.) (o.J. b): *Antwerp Indian Association Directory. Celebrating 25 Years*. Antwerp: Antwerp Indian Association.
- Ali, M., Muhammad, A. und Park, K. (2011): A Spiral Process Model Of Technological Innovation In A Developing Country: The Case Of Samsung. In: *African Journal of Business Management* 5 (7), 2874-2889.
- Aslanian, S. D. (2011): *From The Indian Ocean To The Mediterranean: The Global Trade Networks Of Armenian Merchants From New Sulfa*. Berkeley, Los Angeles: University of California Press.
- Atteslander, P. (2003): *Methoden der empirischen Sozialforschung*. Berlin: Walter de Gruyter.
- Backhaus, N. (2009): *Globalisierung*. Braunschweig: Westermann (Das Geographische Seminar).
- Baghdiantz McCabe, I., Harlaftis, G. und Minoglou, P. (Hrsg.) (2005): *Diaspora Entrepreneurial Networks: Four Centuries Of History*. Oxford, New York: Berg.
- Bähr, J. und Gans, P. (2005): *Bevölkerungsgeographie: Verteilung und Dynamik der Bevölkerung in globaler, nationaler und regionaler Sicht*. 5. Aufl. Stuttgart: Ulmer.
- Barkai, A. (1994): Judentum und Kapitalismus. Ökonomische Vorstellungen von Max Weber und Werner Sombart. In: Schoeps, J., Grözinger, K. E., Heid, L. und Mattenklott, G. (Hrsg.): *Menora. Jahrbuch für deutsch-jüdische Geschichte* 5. München, Zürich: Piper, 25-38.
- Bates, R. (2011): Protecting The Pipeline. In: *JCK* 172 (9), 110.
- Bathelt, H. (2005): Geographies Of Production: Growth Regimes In Spatial Perspective (II) – Knowledge Creation And Growth In Clusters. In: *Progress in Human Geography* 29 (2), 204-216.
- Bathelt, H. und Depner, H. (2003): Innovation, Institution und Region: zur Diskussion über nationale und regionale Innovationssysteme. In: *Erdkunde* 57 (2), 126-143.
- Bathelt, H. und Glückler, J. (2003): Toward A Relational Economic Geography. In: *Journal of Economic Geography* 3 (2), 117-144.
- Bathelt, H. und Glückler, J. (2011): *The Relational Economy. Geographies Of Knowing And Learning*. New York: University Press.
- Bathelt, H. und Glückler, J. (2012): *Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive*. 3. vollst. überarb. u. erw. Aufl. Stuttgart: Ulmer.
- Bathelt, H. und Li, P. (2013): Global Cluster Networks – Foreign Direct Investment Flows From Canada To China. In: *Journal of Economic Geography* (online first: 2013doi:10.1093/jeg/lbt005).

- Bathelt, H., Malmberg, A. und Maskell, P. (2004): Clusters And Knowledge: Local Buzz, Global Pipelines And The Process Of Knowledge Creation. In: *Progress in Human Geography* 28 (1), 31-56.
- Beck, U. (2000): *The Brave New World Of Work*. Cambridge, Malden, Oxford: Blackwell Publishers.
- Becker, H. P. (1940): Constructive Typology In The Social Sciences. In: *American Sociological Review* 5 (1), 40-55.
- Berman, M. (1971): The Location Of The Diamond-Cutting Industry. In: *Annals of the Association of American Geographers* 61 (2), 316-328.
- Blalock, H. M. (1967): *Toward A Theory of Minority-Group Relations*. New York: Wiley.
- Boccagni, B. (2012): Revisiting The “Transnational” In Migration Studies: A Sociological Understanding. In: *Revue Européenne Des Migrations Internationales* 28 (1), 33-50.
- Bonacich, E. (1973): A Theory Of Middleman Minorities. In: *American Sociological Review* 38 (5), 583-594.
- Bourdieu, P. (1983): Ökonomisches Kapital – Kulturelles Kapital – Soziales Kapital. In: Kreckel, R. (Hrsg.): *Soziale Ungleichheiten*. Göttingen: Schwartz, 183-198.
- Braczyk, H. J., Cooke, P. und Heidenreich, M. (Hrsg.) (1998): *Regional Innovation Systems. The Role Of Governances In A Globalized World*. London: UCL Press.
- Brennan, L. (2011): *The Emergence Of Southern Multinationals. Their Impact on Europe*. Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Brubaker, R. (2005): The ‘Diaspora’ Diaspora. In: *Ethnic and Racial Studies* 28 (1), 1-19.
- Bruns, B. und Henn, S. (2014): Problem-Centered Interviews In Sensitive Contexts: Researching Cigarette Smugglers And Diamond Traders. In: *SAGE Case Studies in Methodology* (Online), URL: <http://dx.doi.org/10.4135/978144627305013512941>.
- Bürkner, H.-J. (2005): Transnationale Migration. Cultural Turn und die Nomaden des Weltmarkts. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 49 (2), 113-122.
- Butzin, B. (2000): Netzwerke, kreative Milieus und lernende Region: Perspektiven für die regionale Entwicklungsplanung? In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 44 (3-4), 149-166.
- Camagni, R. (Hrsg.) (1991): *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. London, New York: Belhaven Press.
- Cassarino, J.-P. (2004): Theorising Return Migration. The Conceptual Approach To Return Migrants Revisited. In: *International Journal on Multicultural Societies* 6 (2), 253-279.
- Castles, S. und Miller, M. J. (1997): Die Formung der modernen Welt durch globale Migration. Eine Geschichte der Wanderungsbewegungen bis 1945. In: Pries, L. (Hrsg.): *Transnationale Migration*. Baden-Baden: Nomos (=Soziale Welt 12), 47-61.
- Chhotalal, K. (1990): *Diamonds. From Mine To Markets*. Bombay: Ellpreer Printers.
- Cobas, J. A. (1987): Ethnic Enclaves And Middleman Minorities: Alternative Strategies Of Immigrant Adaptation? In: *Sociological Perspectives* 30 (2), 143-161.
- Coe, N. M., Dicken, P. und Hess, M. (2008): Global Production Networks. Realizing The Potential. In: *Journal of Economic Geography* 8 (3), 271-295.

- Cohen, A. (1971): Cultural Strategies In The Organisation of Trading Diasporas. In: Meillassoux, C. (Hrsg.): The Development Of Indigenous Trade And Markets In West Africa. London: Oxford University Press, 266-281.
- Cohen, A. (1976): Two-Dimensional Man: An Essay On The Anthropology Of Power And Symbolism In Complex Society. Berkeley, Los Angeles: University of California Press.
- Cohen, R. (2008): Global Diasporas. An Introduction. Second Edition. London, New York: Routledge.
- Coleman, J. S. (1990): Foundations Of Social Theory. Cambridge: First Harvard University Press.
- Crevoisier, O. (2001): Der Ansatz des kreativen Milieus: Bestandsaufnahme und Perspektiven. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 45 (3-4), 246-256.
- Cruz, S. C. S. und Teixeira, A. A. C. (2010): The Evolution Of The Cluster Literature: Shedding Light On The Regional Studies-Regional Science Debate. In: Regional Studies 44 (9), 1263-1288.
- Curtain, P. D. (1984): Cross-Cultural Trade In World History. Cambridge, New York, Melbourne: Cambridge University Press.
- Damodaran, H. (2008): India's New Capitalists. Caste, Business, And Industry In A Modern Nation. New York: Palgrave Macmillan.
- Dicken, P. (2011): Global Shift. Mapping The Changing Contours Of The World Economy. Sixth Edition. New York, London: The Guilford Press.
- Diekmann, A. (2009): Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden, Anwendungen. vollst. überarb. und erw. Neuausg., 20. Aufl. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt-Taschenbuch-Verlag.
- Douglas, K. M. und Saenz, R. (2008): Middlemen Minorities. In: Darity, W. A. (Hrsg.): International Encyclopedia Of The Social Sciences. Vol. 5. 2nd Ed. Detroit: Macmillan Reference USA, 1471-148.
- Drori, I., Honig, B. und Wright, M. (2009): Transnational Entrepreneurship: An Emergent Field Of Study. In: Entrepreneurship Theory and Practice 33 (5), 1001-1022.
- Editus Belgium SA (Hrsg.) (1996): Kompass Diamonds 1996. Belgium. XVIIth Edition. Brüssel: Editus.
- Editus Belgium SA (Hrsg.) (1998): Kompass Diamonds 1998. Belgium. XIXth Edition. Brüssel: Editus.
- Eisenhardt, K. (1989): Building Theories From Case Study Research. In: Academy of Management Review 14 (4), 532-550.
- Eisenhardt, K. und Graebner, M. E. (2007): Theory Building From Cases: Opportunities and Challenges. In: Academy of Management Journal 50 (1), 25-32.
- Ellis, P. und Khan Z. (2002): The Kashmiri Diaspora: Influences In Kashmir. In: Al-Ali, N. und Koser, K. (Hrsg.): New Approaches To Migration? Transnational Communities And The Transformation Of Home. London, New York: Routledge, 169-185.
- Even-Zohar, C. (2007): From Mine To Mistress: Corporate Strategies And Government Policies In The International Diamond Industry. London: Mining Communications Limited.

- Even-Zohar, C.(2006): Manilal's Death: More Details Emerge. In: IDEXOnline vom 08.12.2006. URL: [http://www.idexonline.com/portal\\_FullNews.asp?id=2665](http://www.idexonline.com/portal_FullNews.asp?id=2665), Abruf: 12.05.2013.
- Evers, H.-D. (1988): Traditional Trading Networks Of Southeast Asia. In: *Archipel* 35 (35), 89-100.
- Faist, T. (1998): Transnational Social Spaces Out Of International Migration. In: *Archives Européennes de Sociologie* 39 (2), 213-247.
- Feser, E. J. und Bergman, E. M. (2000): National Industry Cluster Templates: A Framework For Applied Regional Cluster Analysis. In: *Regional Studies* 34 (1), 1-19.
- Fornahl, D., Henn, S. und Menzel, M.-P. (Hrsg.) (2010): *Emerging Clusters. Theoretical, Empirical And Political Perspectives On The Initial Stage Of Cluster Evolution*. Cheltenham (UK), Northampton (USA): Edward Elgar.
- Fromhold-Eisebith, M. (1995): Das 'kreative Milieu' als Motor regionalwirtschaftlicher Entwicklung. Forschungstrends und Erfassungsmöglichkeiten. In: *Geographische Zeitschrift* 83 (1), 30-47.
- Fromhold-Eisebith, M. (2001): Multinationale Unternehmen aus asiatischen Schwellenländern. Räumliche Muster und Expansionsstrategien. In: *Geographische Rundschau* 53 (7-8), 32-37.
- Fromhold-Eisebith, M. (2002): Internationale Migration Hochqualifizierter und technologieorientierte Regionalentwicklung. Fördereffekte interregionaler Migrationssysteme auf Industrie- und Entwicklungsländer aus wirtschaftsgeographischer Perspektive. In: *IMIS-Beiträge* (19), 21-41.
- Fromhold-Eisebith, M. und M. Fuchs (2012): Changing Global-Local Dynamics Of Economic Development? Coining The New Conceptual Framework Of 'Industrial Transition', In: Fromhold-Eisebith, M. und Fuchs, M. (Hrsg.): *Industrial Transition. New Global-Local Patterns Of Production, Work, And Innovation*. Farnham (UK), Burlington: Ashgate, 1-16.
- Fürst, A. und Balke, J. (2013): Transnationales ethnisches Unternehmertum. Das Fallbeispiel türkischstämmiger Unternehmer in Duisburg-Marxloh. In: *Raumforschung und Raumordnung* (online first: 10.1007/s13147-013-0233-z).
- Ganter, S. (1995): *Ethnizität und ethnische Konflikte. Konzepte und theoretische Ansätze für eine vergleichende Analyse*. Freiburg i. Br.: Arnold Bergstraesser Institut (=Freiburger Beiträge zur Entwicklung und Politik).
- Gereffi, G. (1994): The Organization Of Buyer-Driven Global Commodity Chains. How US Retailers Shape Overseas Production Networks. In: Gereffi, G. und Korzeniewicz, M. (Hrsg.): *Commodity Chains And Global Capitalism*. Westport: Praeger, 95-122.
- Gereffi, G., Humphrey, J. und Sturgeon, T. (2005): The Governance Of Global Value Chains. In: *Review of International Political Economy* 12 (1), 78-104.
- Glick Schiller, N., Basch, L. und Blanc-Szanton, C. (1997): Transnationalismus. Ein neuer analytischer Rahmen zum Verständnis von Migration. In: Kleger, H. (Hrsg.): *Transnationale Staatsbürgerschaft*. Frankfurt a. M., New York (=Theorie und Gesellschaft 38): Campus Verlag, 81-97.
- Glick Schiller, N. und Fouron, G. (2002): Transnational Lives And National Identities: The Identity Politics Of Haitian Immigrants. In: Smith, M. P. und Guarnizo, L. E. (Hrsg.) (2002):

- Transnationalism From Below. New Brunswick, London: Transaction Publishers (=Comparative Urban & Community Research 6), 130-161.
- Gordon, I. R. und McCann, P. (2000): Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration And/OR Social Networks? In: *Urban Studies* 37 (3), 513-532.
- Grabher, G. (2002): Cool Projects, Boring Institutions: Temporary Collaboration In Social Context. In: *Regional Studies* 36 (3), 205-214.
- Grotz, R. und Brixy, U. (2005): Räumliche Differenzierung des Gründungsgeschehens in Deutschland. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 49 (3-4), 150-166.
- Grünberger-Elbaz, R. (2008): Die Pessach-Haggadah. Herzlia: Palphot Ltd.
- Gurr, T. und Harff, B. (1994): *Ethnic Conflict In World Politics*. Boulder: Westview Press.
- Hachenberger, J. (2004): Technologieabfluss und Produktimitationen auf dem chinesischen Markt. In: Nippa, M. (Hrsg.): *Markterfolg in China*. Heidelberg: Springer, 69-86.
- Hansen, N. (1992): Competition, Trust, And Reciprocity In The Development of Innovative Milieux. In: *Papers in Regional Science* 71 (2), 95-105.
- Hassink, R. (2001): The Learning Region: A Fuzzy Concept Or A Sound Theoretical Basis for Modern Innovation Policies. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 45 (3-4), 219-230.
- Hassink, R. (2005): How To Unlock Regional Economies From Path Dependency? From Learning Region To Learning Cluster. In: *European Planning Studies* 13 (4), 521-535.
- Hassink, R. und Klaerding, C. (2012): The End Of The Learning Region As We Knew It; Towards Learning In Space. In: *Regional Studies* 46 (8), 1055-1066.
- Hear, N. v. (2001): Sustaining Societies Under Strain: Remittances As A Form Of Transnational Exchange In Sri Lanka And Ghana. In: Al-Ali, N. und Koser, K. (Hrsg.): *New Approaches To Migration? Transnational Communities And The Transformation Of Home*. London, New York: Routledge, 202-223.
- Heckmann, F. (1997): Ethnos – eine imaginierte oder reale Gruppe? Über Ethnizität als soziologische Kategorie. In: Hettlage, R., Deger, P. und Wagner, S. (Hrsg.): *Kollektive Identität in Krisen*. Opladen: Westdeutscher Verlag, 46-55.
- Heckmann, F. (1998): Ethnische Kolonien: Schonraum für Integration oder Verstärker der Ausgrenzung? In: Friedrich Ebert Stiftung (Hrsg.): *Ghettos oder ethnische Kolonie? Entwicklungschancen von Stadtteilen mit hohem Zuwandereranteil*. Bonn: Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung (=Gesprächskreis Arbeit und Soziales 85), 29-41.
- Helmer, G. (2009): *Jaina in Antwerpen. Eine religionsgeschichtliche Studie*. München: Akademische Verlagsgemeinschaft München.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N. und Yeung, H.-W. (2002): Global Production Networks And The Analysis Of Economic Development. In: *Review of International Political Economy* 9 (3), 436-464.
- Henn, S. (2006): *Regionale Cluster in der Nanotechnologie. Entstehung, Eigenschaften, Handlungsempfehlungen*. Frankfurt: Peter Lang Europäischer Verlag der Wissenschaften (=Hallesche Studien zu Wirtschaft und Gesellschaft 3).
- Henn, S. (2010a): Ethnische Ökonomie. Struktur und wirtschaftliche Bedeutung. In: Henn, S. und Behling, M. (Hrsg.): *Aspekte integrierter Stadtteilentwicklung. Ergebnisse und Erfahrungen aus dem Leipziger Osten*. Berlin: Frank & Timme, 151-197.

- Henn, S. (2010b): Transnational Communities And Regional Cluster Dynamics. The Case Of The Palanpuris In The Antwerp Diamond District. In: *Die Erde* 141 (1-2), 127-147.
- Henn, S. (2012): Transnational Entrepreneurs, Global Pipelines And Shifting Production Patterns. The Example Of The Palanpuris In The Diamond Sector. In: *Geoforum* 43 (5), 497-506.
- Henn, S. und Laureys, E. (2010): Bridging Ruptures: The Re-Emergence Of The Antwerp Diamond District After World War II And The Role Of Strategic Action. In: Fornahl, D., Henn, S. und Menzel, M.-P. (Hrsg.): *Emerging Clusters: Theoretical, Empirical And Political Perspectives On The Initial Stage Of Cluster Evolution*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 74-96.
- Hillmann, F. (1998): Türkische Unternehmerinnen und Beschäftigte im Berliner ethnischen Gewerbe. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (=Discussion Paper FS I 98-107).
- Hillmann, F. (2011): Marginale Urbanität. Migrantisches Unternehmertum und Stadtentwicklung. Bielefeld: transcript (Urban Studies).
- Houben, G. (2003). Kulturpolitik und Ethnizität in Russland. Föderale Kunstförderung im Vielvölkerstaat in der Ära Jelzin. Dissertation zur Erlangung des Grades des Doktors der Philosophie (Dr. phil.) am Fachbereich Politik- und Sozialwissenschaften. Otto-Suhr-Institut für Politikwissenschaft der Freien Universität Berlin. Berlin: Freie Universität Berlin.
- Hsu, J.-Y. und Saxenian, A. (2000): The Limits Of Guanxi Capitalism: Transnational Collaboration Between Taiwan And The USA. In: *Environment and Planning A* 32 (11), 1991-2005.
- Hudson, R. (2004): Conceptualizing Economies And Their Geographies: Spaces, Flows And Circuits. In: *Progress in Human Geography* 28 (4), 447-471.
- Idik, E. und Schnetger, M. (2004): Barrieren einer Migrantenökonomie und Bedingungen einer geeigneten Förderstruktur. In: Hanesch, W. und Kruger-Conrad, K. (Hrsg.): *Lokale Beschäftigung und Ökonomie. Herausforderungen für die ‚soziale Stadt‘*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, 163-183.
- IOM [Internationale Organisation für Migration] (Hrsg.) (o.J.): *Engaging Diasporas For Development*. IOM Policy-Oriented Research. Ohne Ort: Internationale Organisation für Migration.
- Kempny, M. (2002): Cieszyn Silesia: A Transnational Community Under Reconstruction. In: Kennedy, P. und Roudometof, V. (Hrsg.): *Communities Across Borders. New Immigrants and Transnational Culture*. London, New York (Transnationalism): Routledge, 116-128.
- Kim, L. (1997): *Imitation To Innovation: The Dynamics Of Korea's Technological Learning*. Boston: Harvard Business School Press.
- Kitano, H. L. (1974): Japanese Americans: The Development Of A Middleman Minority. In: *Pacific Historical Review* 43 (4), 500-519.
- Klagge, B. und Klein-Hitpaß, K. (2010): High-Skilled Return Migration And Knowledge-Based Development In Poland. In: *European Planning Studies* 18 (10), 1631-1651.
- Kompass Belgium SA (Hrsg.) (1981): *Kompass Diamonds And Jewels*. Belgium. Luxemburg. Special Issue 1980/81. Brüssel: Kompass.
- Kompass Belgium SA (Hrsg.) (1990): *Kompass Diamonds 1990*. Eleventh Edition. Brüssel: Kompass.

- Kompass Belgium SA (Hrsg.) (2000): Kompass Diamonds 2000. Brüssel: Kompass.
- Kompass Belgium SA (Hrsg.) (2002): Kompass Diamonds 2002. Brüssel: Kompass.
- Kompass Belgium SA (Hrsg.) (2004): Kompass Diamonds 2004. Antwerpen: Kompass.
- Kompass Belgium SA (Hrsg.) (2006): Kompass Diamonds 2006. Antwerpen: Kompass.
- Kompass Belgium SA (Hrsg.) (2010): Kompass Diamonds 2010. Brüssel: Kompass.
- Koschatzky, K. (2001): Räumliche Aspekte im Innovationsprozess. Ein Beitrag zur neuen Wirtschaftsgeographie aus Sicht der regionalen Innovationsforschung. Münster, Hamburg, London: LIT-Verlag (=LIT Wirtschaftsgeographie 19).
- Kotkin, J. (1992): Tribes. How Race, Religion And Identity Determine Success In The New Global Economy. New York, Toronto: Random House.
- Kulke, E. (2009): Wirtschaftsgeographie. 4. Aufl. Paderborn: Schöningh.
- Landolt, P., Autler, I. und Baires, S. (1999): From Hermano Lejano To Hermano Mayor: The Dialectics Of Salvadoran Transnationalism. In: Ethnic and Racial Studies 22 (2), 290-315.
- Laureys, E. (2005): Meesters Van Het Diamant. De Belgische Diamantsector Tijdens Het Nazibewind. Tielt: Lannoo.
- Leicht, R., Di Bella, J., Langhauser, M., Leiß, M., Philipp, R., Volkert, M. und Werner, L. (2012): Schöpferische Kraft der Vielfalt. Bedeutung, Triebkräfte und Leistungen von Migrantenunternehmen in Baden-Württemberg (und Deutschland). Mannheim: ifm Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim.
- Lenzen, G. (1966): Produktions- und Handelsgeschichte des Diamanten. Zeitlich geordnete Beiträge unter besonderer Berücksichtigung der Preisbildung und der Konzentrationsbestrebungen der Urproduktion. Berlin: Duncker & Humblot.
- Levitt, P. (1998): Social Remittances: Migration Driven Local-Level Forms Of Cultural Diffusion. In: International Migration Review 32 (4), 926-948.
- Levitt, P. und Glick Schiller, N. (2004): Conceptualizing Simultaneity: A Transnational Social Field Perspective On Society. In: International Migration Review 38 (3), 1002-1039.
- Levitt, P. und Jaworsky, B. N. (2007): Transnational Migration Studies: Past Developments and Future Trends. In: Annual Review Of Sociology 33 (1), 129-156.
- Lichtblau, K. (2011): Die Eigenart der kultur- und sozialwissenschaftlichen Begriffsbildung. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.
- Light, I. (2010): Transnational Entrepreneurs In An English-Speaking World. In: Die Erde 141 (1-2), 87-102.
- Light, I. und Dana, L.-P. (2010): Boundaries Of Social Capital In Entrepreneurship. In: Entrepreneurship Theory and Practice 37 (3), 603-624.
- Light, I. und Gold, S. (2000): Ethnic Economies. San Diego: Academic Press.
- Lin, X. und Tao, S. (2012): Transnational Entrepreneurs: Characteristics, Drivers, And Success Factors. In: Journal of International Entrepreneurship 10 (1), 50-69.
- Lorenzen, M. und Mudambi, R. (2013): Clusters, Connectivity And Catch-Up: Bollywood And Bangalore In The Global Economy. In: Journal of Economic Geography 13 (3), 501-534.
- Maier, G., Tödting, F. und Trippel, M. (2012): Regional- und Stadtökonomik 2. Regionalentwicklung und Regionalpolitik. 4. Auflage. Wien, New York: Springer.

- Martin, R. und Sunley, P. (2003): Deconstructing Clusters. Chaotic Concept Or Policy Panacea. In: *Journal of Economic Geography* 3 (1), 5-35.
- Matuschewski, A. (2004): Regionale Verankerungen der Informationswirtschaft in Deutschland. Materielle und immaterielle Beziehungen von Unternehmen der Informationswirtschaft in Dresden-Ostsachsen, Hamburg und der Technologie-Region Karlsruhe. Kiel: Christian-Albrechts-Universität zu Kiel (=Kieler Geographische Schriften 110).
- Matuschewski, A. (2010): Stabilisierung der Regionalentwicklung durch Rückwanderung? Theoretische Konzeptionalisierung und empirische Umsetzung am Beispiel von Ostdeutschland. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 54 (1), 81-95.
- Mayer, R. (2005): Diaspora: Eine kritische Begriffsbestimmung. Bielefeld: transcript.
- McEvoy, D. und Hafeez, K. (2009): Ethnic Enclaves Or Middleman Minority? Regional Patterns Of Ethnic Minority Entrepreneurship In Britain. In: *International Journal of Business and Globalisation* 3 (1), 94-110.
- Meier Kruker, V. und Rauh, J. (2005): Arbeitsmethoden der Humangeographie. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft (Geowissen kompakt).
- Middell, M. (2005): Transnationalisierung und Globalgeschichte. In: *traverse* (1), 19-48.
- Morawska, E. (2004): Immigrant Transnational Entrepreneurs In New York. Three Varieties And Their Correlates. In: *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 10 (5), 325-348.
- Mossig, I. (2006): Netzwerke der Kulturökonomie. Lokale Knoten und globale Verflechtungen der Film- und Fernsehindustrie in Deutschland und den USA. Bielefeld: transcript (Global Studies).
- Mossig, I. (2008): Global Distribution And Cluster Development: Hollywood And The German Connection. In: Tamásy, C. und Taylor, M. (Hrsg.): *Globalising Worlds And New Economic Configurations*. Aldershot, Burlington: Ashgate, 35-45.
- Mossig, I., Giese, E. und Schröder, H. (2011): *Globalisierung der Wirtschaft. Eine wirtschaftsgeographische Einführung*. Stuttgart: Schöningh.
- Moulaert, F. und Sekia, F. (2003): Territorial Innovation Models: A Critical Survey. In: *Regional Studies* 37 (3), 289-302.
- Müller, C. (2007): Zur Bedeutung von Remigranten für Innovationsprozesse in China: Eine theoretische und empirische Analyse. Frankfurt a. M.: Peter Lang (= Europäische Hochschulschriften. Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft, 3235).
- Müller, C. und Sternberg, R. (2008): China's Return Migrants And Its Innovative Capacity. In: Rowen, H. S., Gong Hancock, M. und Miller, W. F. (Hrsg.): *Greater China's Quest For Innovation*. Stanford: The Walter H. Shorenstein Asia-Pacific Research Center, 231-252.
- Munshi, K. (2011): Strength In Numbers. Networks As A Solution To Occupational Traps. In: *The Review of Economic Studies* 78 (3), 1069-1101.
- Mustafa, M. und Chen, S. (2010): The Strength Of Family Networks In Transnational Immigrant Entrepreneurship. In: *Thunderbird International Business Review* 52 (2), 97-107.
- Neumair, S. M., Schlesinger, D. M. und Haas, H.-D. (2012): *Internationale Wirtschaft: Unternehmen und Weltwirtschaftsraum im Globalisierungsprozess*. München: Oldenbourg.
- o. V. (1995): IDCA Continues As U.S. Promoter Of Indian Goods. In: *New York Diamonds* (March), 40-44.

- Oßenbrügge, J. (2004): Transstaatliche, plurilokale und glokale soziale Räume. Grundbegriffe zur Untersuchung transnationaler Beziehungen und Praktiken. In: Oßenbrügge, J. und Reh, M. (Hrsg.): *Social Spaces Of African Societies. Applications And Critique Of Concepts About "Transnational Social Spaces"*. Münster, Hamburg, London: LIT-Verlag, 15-34.
- Østergaard-Nielsen, E. (2001): Working For A Solution Through Europe: Kurdish Political Lobbying In Germany. In: Al-Ali, N. und Koser, K. (Hrsg.): *New Approaches To Migration? Transnational Communities And The Transformation Of Home*. London, New York: Routledge, 186-201.
- Pál, N. (2007): *Chinese In Eastern Europe And Russia – A Middleman Minority In A Transnational Era*. New York: Routledge.
- Peck, J. und Yeung, H.-W. (Hrsg.) (2003): *Remaking The Global Economy: Economic-Geographical Perspectives*. London: Sage.
- Pe-Pua, R., Mitchell, C., Iredale, C. und Castles C. (1996): *Astronaut Families And Parachute Children: The Cycle Of Migration Between Hong Kong And Australia*. Canberra: Australian Government Publishing Service.
- Porter, M. E. (1990): *The Competitive Advantage Of Nations*. New York: The Free Press.
- Portes, A. (1998): Social Capital: Its Origins And Applications In Modern Sociology. In: *Annual Review of Sociology* 24 (1), 1-24.
- Portes, A. und Bach, R. (1985): *Latin Journey*. Berkeley: University of California Press.
- Portes, A., Guarnizo, L. E. und Haller, W. (2002): Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form Of Immigrant Economic Adaptation. In: *American Sociological Review* 67 (2), 278-298.
- Portes, A., Guarnizo, L. E. und Landolt, P. (1999): The Study Of Transnationalism: Pitfalls And Promise Of An Emergent Research Field. In: *Ethnic and Racial Studies* 22 (2), 217-237.
- Portes, A. und Shafer, S. (2006): *Revisiting The Enclave Hypothesis: Miami Twenty-Five Years Later*. Princeton: The Center for Migration and Development (=CMD Working Paper #06-10).
- Pries, L. (2002): Transnationalisierung der sozialen Welt? In: *Berliner Journal für Soziologie* 12 (2), 263-272.
- Pütz, R. (2004): *Transkulturalität als Praxis. Unternehmer türkischer Herkunft in Berlin*. Bielefeld: transcript.
- Rainey, A. und Rabinowitz, L. I. (2007): Family. In: Berenbaum, M. und Skolnik, F. (Hrsg.): *Encyclopedia Judaica*. Vol. 6. 2nd. Edition. Detroit: Macmillan Reference USA, 690-695.
- Ramamurti, R. und Singh, J. V. (Hrsg.) (2009): *Emerging Multinationals In Emerging Markets*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Reuber, P. und Pfaffenbach, C. (2005): *Methoden der empirischen Humangeographie*. Braunschweig: Westermann (Das Geographische Seminar).
- Revilla Diez, J. (2002): Innovation Networks In Metropolitan Systems Of Innovation – A Comparison Between Barcelona, Vienna And Stockholm. In: Schätzl, L. und Revilla Diez, J. (Hrsg.): *Technological Change And Regional Development In Europe*. Heidelberg: Physica-Verlag.

- Richman, B. (2006): How Community Institutions Create Economic Advantage: Jewish Diamond Merchants In New York. Ohne Ort (=Harvard Law and Economics Discussion Paper 384).
- Robinson, R. (2005): Beyond The State-Bounded Immigrant Incorporation Regime. Transnational Migrant Communities: Their Potential Contribution To Canada's Leadership Role And Influence In A Globalized World. Ottawa: The North-South Institute.
- Rothschild, W. (2012): 99 Fragen zum Judentum. Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.
- Rürup, R. (1992): Deutschland im 19. Jahrhundert: 1815-1871. 2., durchges. und bibliogr. erg. Aufl. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht (=Deutsche Geschichte 8).
- Safran, W. (1991): Diasporas In Modern Societies: Myths Of Homeland And Return. In: Diaspora 1 (1), 83-99.
- Saxenian, A. (1999): Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs. San Francisco: Public Policy Institute of California.
- Saxenian, A. (2002): Transnational Communities And The Evolution of Global Production Networks: The Cases Of Taiwan, China And India. In: Industry & Innovation 9 (3), 183-202.
- Saxenian, A. (2006): The New Argonauts. Regional Advantage In A Global Economy. Cambridge: Harvard University Press.
- Saxenian, A. (2011): The New Argonauts. Dublin: Impress Printing Works.
- Saxenian, A. und Li, C.-Y. (2003): Bay-To-Bay Strategic Alliances: The Network Linkages Between Taiwan And The US Venture Capital Industries. In: International Journal of Technology Management 25 (1), 136-150.
- Saxenian, A. und Sabel, C. (2008): Roepke Lecture In Economic Geography Venture Capital In The 'Periphery': The New Argonauts, Global Search, And Local Institution Building. In: Economic Geography 84 (4), 379-394.
- Schmude, J. (1995): Zur Standortwahl von Unternehmensgründern. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung von Existenzgründern in Baden-Württemberg. In: Internationales Gewerbearchiv 43 (4), 238-251.
- Schuleri-Hartje, U., Floeting, H. und Reimann, B. (2005): Ethnische Ökonomie. Integrationsfaktor und Integrationsmaßstab. Darmstadt, Berlin: Schader-Stiftung.
- Schumpeter, J. A. (1934): The Theory Of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest And The Business Cycle. Cambridge: Harvard University Press.
- Shor, R. (1989): Family: Diamond's Critical Connection. A Look Inside The Tradition-bound World Of Diamond Trading Through The Eyes Of Six Families. In: Jewelers Circular Keystone (June), 190-206.
- Shor, R. (1993): Connections. A Profile Of Diamond People And Their History. Philadelphia: International Diamond Publications Ltd.
- Shor, R. (2008): The New Moghuls: The Remarkable Story Of India's Diamond People. Unveröffentlichtes Manuskript.
- Siegel, D. (2009): The Mazzel Ritual: Culture, Customs And Crime In The Diamond Trade. Dordrecht, Heidelberg, London, New York: Springer.

- Simmel, G. (1908): Exkurs über den Fremden. In: Simmel, G. (Hrsg.): *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Berlin: Duncker & Humblot, 509-512.
- Sombart, W. (1911): *Die Juden und das Wirtschaftsleben*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Sternberg, R. (1995): *Technologiepolitik und High-Tech-Regionen. Ein internationaler Vergleich*. 2., veränd. Aufl. Münster, Hamburg, London: LIT-Verlag (=LIT Wirtschaftsgeographie 7).
- Sternberg, R. (2000): Gründungsforschung – Relevanz des Raumes und Aufgaben der Wirtschaftsgeographie. In: *Geographische Zeitschrift* 88 (3-4), 199-220.
- Sternberg, R. und Müller, C. (2010): ‘New Argonauts‘ In China – Return Migrants, Transnational Entrepreneurship And Economic Growth In A Regional Innovation System. In: *Die Erde* 141 (1-2), 103-124.
- Storper, M. und Walker, R. (1989): *The Capitalist Imperative: Territory, Technology, And Industrial Growth*. New York: Basil Blackwell.
- Sunley, P. (2008): Relational Economic Geography: A Partial Understanding Or A New Paradigm? In: *Economic Geography* 84 (1), 1-26.
- Tamásy, C. (2005): *Determinanten des regionalen Gründungsgeschehens*. Münster, Hamburg, London: LIT-Verlag (=Wirtschaftsgeographie 27)
- Tamásy, C. (2010): Nascent Entrepreneurs And The Regional Context. In: *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 10 (2), 205-223.
- Terjesen, S. und Elam, A. B. (2009): Transnational Entrepreneurs’ Venture Internationalization Strategies: A Practice Theory Approach. In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 33 (5), 1093-1120.
- Tharakan, P. K. M. (1973): *India's Diamond Trade With Belgium: A Case Study In "Cross-hauling"*. Working Paper, Antwerp: University of Antwerp – Centre for Development Studies.
- Thomi, W. und Sternberg, R. (2008): Cluster – zur Dynamik von Begrifflichkeiten und Konzeptionen. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 52 (2-3), 73-78.
- Thomi, W. und Werner, R. (2001): Regionale Innovationssysteme. Zur territorialen Dimension von Wissen und Innovation. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 45 (3-4), 202-218.
- Trivellato, F. (2009): *The Familiarity Of Strangers: The Sephardic Diaspora, Livorno, And Cross-Cultural Trade In The Early Modern Period*. New Haven: Yale University Press.
- UNCTAD [United Nations Conference on Trade and Development] (Hrsg.) (2011): *Web Table 34. Number Of Parent Corporations And Foreign Affiliates, By Region and Economy, 2010*. URL: [http://unctad.org/Sections/dite\\_dir/docs/WIR11\\_web%20tab%2034.pdf](http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2034.pdf), Abruf: 03.05.2013.
- Urbano, D., Toledano, N. und Ribeiro-Soriano, D. (2011): Socio-Cultural Factors And Transnational Entrepreneurship: A Multiple Case Study In Spain: In *International Small Business Journal* 29 (2), 119-134.
- US International Trade Commission (Hrsg.) (o. J.): *(NAIC - 339911: JEWELRY (EXCEPT COSTUME) Customs Value By Customs Value For ALL Countries*. Washington, DC: US International Trade Commission.
- Waldinger, R. (1993): The Ethnic Enclave Debate Revisited. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 17 (3), 428-436.

- Wannenburgh, A. J. und Johnson, P. (1990): *Diamond People*. London: Norfolk House.
- Weber, M. (1988 [1920]): *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I*. Tübingen: Mohr.
- Weber, M. (1986 [1920]): *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie II*. Tübingen: Mohr.
- Weber, M. (1923): *Wirtschaftsgeschichte. Abriss der universalen Sozial- und Wirtschafts-Geschichte*. München: Duncker & Humblot.
- Westwood, S. (2000): 'A Real Romance'. *Gender, Ethnicity, Trust And Risk In The Indian Diamond Trade*. In: *Ethnic and Racial Studies* 23 (5), 857-870.
- Westwood, S. (2002): 'Diamond Time'. *Constructing Time, Constructing Markets In The Diamond Trade*. In: *Time & Society* 11 (1), 25-38.
- Wilson, K. L. und Portes, A. (1980): *Immigrant Enclaves: An Analysis Of The Labor Market Experiences Of Cubans In Miami*. In: *American Journal of Sociology* 86 (2), 295-319.
- Wong, L. L. und Ng, M. (2002): *The Emergence Of Small Transnational Enterprise In Vancouver: The Case Of Chinese Entrepreneur Immigrants*. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 26 (3), 508-530.
- Wsevolod, I. W. (1974): *Definitions Of Ethnicity*. In: *Ethnicity* 8 (1), 111-124.
- Yeung, H. W. (2002): *Transnational Entrepreneurship And Chinese Business Networks: The Regionalisation Of Chinese Business Firms From Singapore*. In: Menkhoff, T. und Gerke, S. (Hrsg.): *Chinese Entrepreneurship And Asian Business Networks*. London: RoutledgeCurzon, 159-183.
- Yeung, H. W. (2005): *Rethinking Relational Economic Geography*. In: *Transactions of the Institute of British Geographers* 30 (1), 37-51.
- Yeung, H. W. (2009): *Transnationalizing Entrepreneurship: A Critical Agenda For Economic Geography*. In: *Progress in Human Geography* 1 (11), 61-85.
- Zenner, W. (1991): *Minorities In The Middle: A Cross-Cultural Analysis*. Albany: State University of New York Press.
- Zhou, M. (2004): *Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, And Conceptual Advancements*. In: *International Migration Review* 38 (3), 1040-1074.
- Zhou, M. (2013): *Ethnic Enclaves And Niches*. In: Ness, I. (Hrsg.): *The Encyclopedia Of Global Human Migration*. URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/9781444351071.wbeghm201/full>, Abruf: 20.04.2013.

## 10 Verzeichnis der angefügten Publikationen

- [1] Henn, S. und Laureys, E. (2010): Bridging Ruptures. The Re-Emergence Of The Antwerp Diamond District After World War II And The Role Of Strategic Action. In: Fornahl, D., Henn, S. und Menzel, M.-P. (Hrsg.): Emerging Clusters. Theoretical, Empirical And Political Perspectives On The Initial Stage Of Cluster Evolution. Cheltenham (UK), Northampton (USA): Edward Elgar, 74-96.
- [2] Henn, S. (2010): Transnational Communities and Regional Cluster Dynamics. The Case Of The Palanpuris In The Antwerp Diamond District. In: Die Erde 141 (1-2), 127-147.
- [3] Henn, S. (2012): Transnational Entrepreneurs, Global Pipelines and Shifting Production Patterns. The Example Of The Palanpuris In The Diamond Sector. In: Geoforum 43 (3), 497-506.
- [4] Henn, S. (2013): Transnationale Unternehmer als Zulieferer des Einzelhandels. Das Beispiel der Palanpuris im US-amerikanischen Diamantschmucksektor. In: Franz, M. (Hrsg.): Lieferketten im Einzelhandel. Mannheim: MetaGIS Infosysteme (=Geographische Handelsforschung 18), 147-171.
- [5] Henn, S. (2012): Transnational Entrepreneurs And The Global Shift Of Production: The Example Of Diamond Manufacturing. In: Fuchs, M. und Fromhold-Eisebith, M. (Hrsg.): Industrial Transition. New Global-Local Patterns Of Production, Work, And Innovation. Farnham (UK), Burlington: Ashgate, 155-171.
- [6] Henn, S. (2013): Transnational Entrepreneurs And The Emergence Of Clusters In Peripheral Regions. The Case Of The Diamond Cutting Cluster In Gujarat (India). In: European Planning Studies 21 (11), 1179-1795 (DOI: 10.1080/09654313.2012.753690).
- [7] Henn, S. (2011): Transnationale Unternehmer und die Entstehung von Southern Multinationals. Das Fallbeispiel indischer Diamanthändler. In: Geographische Zeitschrift 99 (4), 202-219.
- [8] Bathelt, H. und Henn, S. (ohne Jahr): The Geographies Of Knowledge Transfers Over Distance: Toward A Typology. In: Environment and Planning A (angenommen).

# Lebenslauf

## PERSÖNLICHE ANGABEN

Name: Dr. rer. nat. Sebastian Henn, Dipl.-Geogr.  
Geburtstag, -ort: 18.01.1977, Koblenz  
Nationalität: Deutsch  
Familienstand: Verheiratet, zwei Kinder

## AUSBILDUNG UND AKADEMISCHE ABSCHLÜSSE

1987-1996 Abitur, Staatliches Herzog-Johann-Gymnasium Simmern, Rheinland-Pfalz  
04/1997-09/1999 Parallelstudium: Geographie (Nebenfächer: Öffentliches Recht, Volkswirtschaftslehre) und Volkswirtschaftslehre (Vordiplome in Volkswirtschaftslehre und Geographie), Ruprecht-Karls-Universität, Heidelberg  
09/1999-04/2001 Parallelstudium: Geographie (Nebenfächer: Öffentliches Recht, Volkswirtschaftslehre) und Betriebswirtschaftslehre, Universität Mannheim  
04/2001 Diplom in Geographie (Diplom-Geograph), Universität Mannheim  
03/2006 Promotion zum Dr. rer. nat., Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle (Saale)

## BERUFLICHE TÄTIGKEITEN

05/2001-08/2011 Wissenschaftlicher Mitarbeiter (Haushalt), Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Institut für Geowissenschaften und Geographie, Fachgruppe Wirtschaftsgeographie (Prof. Dr. Walter Thomi), Halle (Saale)  
04-07/2008 und 04-07/2006 Lehrbeauftragter, Technische Universität Dresden, Institut für Geographie, Lehrstuhl für Allgemeine Wirtschafts- und Sozialgeographie (Prof. Dr. Winfried Killisch), Dresden  
10/2010-03/2011 Vertretungsprofessor (W2) für Kulturgeographie (Regionalentwicklung), Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Erlangen  
Lehrbeauftragter, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Institut für Geowissenschaften und Geographie, Fachgruppe Wirtschaftsgeographie (Prof. Dr. Walter Thomi), Halle (Saale)  
09/2011-08/2012 Post-Doctoral Research Fellow, University of Toronto, Department of Political Science (Faculty Supervisor: Prof. Dr. Harald Bathelt), Toronto, Kanada  
Seit 09/2012 Wissenschaftlicher Mitarbeiter (Haushalt), Leibniz-Institut für Länderkunde (IfL), Abteilung Regionale Geographie Europas, Leipzig  
10/2012-02/2013 Lehrbeauftragter, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Institut für Geowissenschaften und Geographie, Fachgruppe Wirtschaftsgeographie (Prof. Dr. Walter Thomi), Halle (Saale)

Leipzig, 30.05.2013

Dr. Sebastian Henn

## **Eidesstattliche Erklärung**

Hiermit erkläre ich, dass die Habilitationsschrift selbständig und ohne fremde Hilfe verfasst wurde sowie dass andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und die den benutzten Werken wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht wurden.

Ein früheres Habilitationsgesuch wurde an keiner deutschen Universität eingereicht.

Leipzig, 30.05.2013

Dr. Sebastian Henn