

Innovation neu denken

Dieter Rehfeld / Judith Terstriep

1 | Innovation – worum geht es?

Innovation ist seit mehreren Dekaden eines der Schlüsselkonzepte gesellschaftlicher Strategien und gesellschaftswissenschaftlicher Erklärungsmuster. Mit Innovation lässt sich spontan Verschiedenes assoziieren: Wir müssen schneller sein als der oder die wie auch immer definierte „Andere“; wir müssen unsere Routinen immer wieder auf den Prüfstand stellen und neu ausrichten.

Hintergrund bildet ein ökonomischer, vom Wettbewerbsgedanken geprägter Innovationsbegriff, der sukzessive auf immer mehr gesellschaftliche Felder übergreifen hat. Gleichzeitig unterliegt das Innovationsverständnis auch einem Wandel. Begriffe wie soziale Innovation, Open Innovation, Leitmarktentwicklung, «crowd-based innovation», «co-creation» oder gesellschaftliche Herausforderungen halten verstärkt Einzug in den wissenschaftlichen Diskurs und in innovationspolitische Programme.

Die instrumentelle Umsetzung dieser zum Teil neuen Konzepte steht noch aus, ist eher punktuell und bestenfalls experimentell, wir werden am Ende dieses Beitrags

darauf zurückkommen. Zuvor soll es aber darum gehen, herauszuarbeiten, worum es in der jüngsten Debatte um Innovationen eigentlich geht. Geht es um die konsequente Ausweitung des ökonomisch fundierten Innovationsbegriffs auf die Gesellschaft insgesamt, oder stehen wir am Anfang eines neuen oder zumindest ergänzenden nicht vom Wettbewerb und ökonomischer Rationalität getriebenen Innovationsdenkens, eines neuen Innovationsparadigmas (so etwa Howaldt/Jacobsen 2010)? Um sich einer Antwort zu nähern, soll als Bezugspunkt im Folgenden über Unterschiede zwischen ökonomischen und sozialen Innovationen reflektiert werden.

Schauen wir auf die Begriffsgeschichte, so liegen die Wurzeln von „Innovation“ nicht in der Ökonomie, sondern in der Philosophie, der politischen Theorie und der Theologie. Gemeinsam ist diesen Wurzeln, dass sie sich auf Veränderung, auf etwas neu machen, auf etwas anders machen beziehen (vgl. Borbely 2008, Blättel-Mink/Menez 2015: 29f.). Wenn wir hiervon ausgehend einen umfassenden Innovationsbegriff konzipieren, dann können wir drei Fixpunkte festhalten.

Erstens geht es um den Akteur bzw. die Akteure. Innovation geschieht nicht zufällig, es handelt sich in der Regel um eine intentionale Handlung. Innovation ist mehr als abweichendes Verhalten, es ist vielmehr das gezielte, damit strategisch angelegte Bestreben, etwas anders zu machen als bisher üblich. Noch weiter: Akteure setzen Ressourcen (Zeit, Geld, soziale Beziehungen usw.) ein, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Dies ist ein generelles Merkmal, unabhängig davon, ob es sich um eine ökonomische oder um eine soziale Innovation handelt.

Zweitens kann sich Innovation auf unterschiedliche Zielsysteme beziehen und damit in unterschiedlichen gesellschaftlichen Feldern verankert sein. Innovation ist kein Selbstzweck. Etwas anders machen impliziert im Kontext von Innovation etwas besser machen. Dies berührt eine der zentralen Fragen der Innovationsdiskussion, da ein derartiges «besser» schwer zu fassen ist und in den unterschiedlichen gesellschaftlichen Gruppen keinesfalls immer Einigkeit darüber besteht, ob eine Innovation besser ist als die bisherige Lösung oder nicht. Zentral ist zunächst, dass Innovationen in unterschiedlichen Kontexten stattfinden und damit auch unter-

schiedliche Bezugspunkte für das «anders» oder «besser» haben. Bei ökonomischen Innovationen geht es darum, etwas kundenfreundlicher, effektiver oder kostengünstiger zu machen mit dem Ziel, einen Wettbewerbsvorteil zu erreichen. Soziale Innovation stellt ebenfalls darauf ab, etwas besser als bisher zu machen, nur ist hier das Ziel, ein soziales oder gesellschaftliches Problem besser als bisher zu lösen. Und obwohl wir uns mit diesem Beitrag auf die Gegenüberstellung von sozialen und ökonomischen Innovationen konzentrieren, schließt das nicht aus, den Innovationsbegriff auch auf andere gesellschaftliche Felder anzuwenden. Innovationen im politischen Feld waren etwa bei Machiavelli – auch er sprach bereits von Innovationen – neue Techniken der Machterhaltung. Heute würden wir Innovationen im politischen Feld eher als neue Wege von Partizipation und Beteiligung definieren.

Drittens geht es um die Art und Weise oder um die Prinzipien, wie Ressourcen gebündelt werden, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen, Dies kann auf unterschiedliche Art und Weise erfolgen. Im ökonomischen Feld wird etwa eine kostenorientierte («low road») oder eine

qualitätsorientierte («high road») Innovationsstrategie unterschieden (Brödner/Latniak 2002, Totterdill et al. 2003). Soziale Innovationen können von Unternehmen (Social Enterprises), von Non-profit-Einrichtungen oder von hybriden Organisationen durchgeführt werden. Die Grenzen sind fließend, letztlich geht es um eine Balance zwischen ökonomischen und nicht-ökonomischen Faktoren, die für das jeweils individuelle Verständnis von effizienten Ressourceneinsatz priorisiert werden. Anzumerken ist auch, dass eine Veränderung dieser Balance selbst eine Innovation darstellen kann.

Darüber hinaus ist festzuhalten, dass mit einer Innovation, mit dem Neuen immer auch ein Gegensatz zum Bisherigen impliziert ist. Schumpeter spricht von der «schöpferischen Zerstörung», und in der ökonomischen Diskussion ist unbestritten, dass es Innovationsgewinner und -verlierer gibt. Bei sozialen Innovationen wird dieses Neue oft in Gegensatz zu Institutionen gesehen, zu Verhaltensweisen, zu Konventionen, zu Spielregeln oder zu Verordnungen und Gesetzen. Da wir davon ausgehen können, dass Institutionen immer auch gesellschaftliche Machtverhältnisse reflektieren, ist die Auseinander-

setzung um diese Spielregeln, etwa um Regulierungen, bei sozialen Innovationen in der Regel zu erwarten.

2 | Ökonomische Innovationen – ein kurzer Rückblick

Der zuvor dargestellte Innovationsbegriff wurde mit Blick auf das ökonomische Feld konkretisiert, wenn wir an den noch immer wichtigsten Bezugspunkt der Innovationsforschung, an Schumpeters Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (1912/1997), denken.

Schumpeter benennt fünf mögliche Fälle von Innovation:

- Herstellung eines neuen Produkts oder einer neuen Produktqualität
- Einführung einer neuen Produktionsmethode
- Erschließung eines neuen Absatzmarktes
- Erschließung einer neuen Quelle von Rohstoffen oder Vorprodukten
- Durchführung einer Neuorganisation

Während Schumpeter also durchaus noch einen umfassenden ökonomischen Innovationsbegriff herausarbeitet, der sich so-

wohl auf das Produkt als auch auf die Ressourcen und den effizienten Ressourceneinsatz (Produktionsmethode) bezieht, hat sich in den vergangenen Dekaden ein Innovationsbegriff durchgesetzt, der einen ausgeprägten wissenschaftlich-technischen Fokus aufweist (vgl. die Übersichten zum Stand der Innovationsdiskussion bei Mai 2014 oder Fagerberg et al. 2004).

Die Wurzeln des heutigen, technisch fokussierten ökonomischen Innovationsbegriffs liegen in den politisch motivierten wissenschaftlichen Großprojekten des Zweiten Weltkriegs und der Nachkriegsjahre. Die umfangreichen Kryptographie-Projekte in den USA und in Großbritannien haben der Informationstechnik – in den USA vor allem den Unternehmen in Silicon Valley – einen massiven Innovationsschub ermöglicht. Das Manhattan-Projekt zur Entwicklung der Atombombe und spätere Großforschungszentren wie das CERN haben ebenso wissenschaftliche Expertise thematisch gebündelt, in den folgenden Jahren waren die Kernforschungszentren oder die Raumfahrtprogramme herausragende Großprojekte.

Der Transfer wissenschaftlich-technischer Forschung in das ökonomische Feld wird

in den folgenden Jahrzehnten zum Kern innovationspolitischer Strategien. Vor einigen Jahren wurde diesem Ansatz außerdem insofern Rechnung getragen, als dass den Hochschulen neben Forschung und Lehre der Beitrag zur gesellschaftlichen (und dies heißt faktisch vor allem zur ökonomischen) Entwicklung als dritte Funktion in den Aufgabenkatalog geschrieben wurde (Trippel et al. 2012).

Dem Transfer von wissenschaftlich-technischen Ergebnissen in das ökonomische Feld lag ein lineares Verständnis von der Beziehung zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zugrunde, das bis in die 1980er Jahre hinein die Innovationspolitik und auch die Innovationsforschung dominierte. In den folgenden Jahren findet sich aber eine zweifache Verschiebung, die die Innovationsforschung wieder stärker mit der Innovationspraxis der Unternehmen in Einklang dachte.

Erstens ging es, angeregt vor allem durch die Arbeiten von Kline/Rosenberg (1886), darum zu zeigen, dass Innovationen eben nicht linear entstehen, sondern dass es sich um einen iterativen, immer wieder rückgekoppelten Prozess handelt.

Zweitens richtete sich das Forschungsinteresse nicht mehr nur allein auf die einzelne Innovation, sondern auf den Kontext, der Innovationen begünstigt bzw. diese in eine bestimmte Richtung lenkt bzw. sie in einen Innovationspfad einbettet. Damit gerieten Innovationssysteme in den Fokus der Forschung und auch der politischen Strategien (Nelson 1993, Cooke u.a. 2004) Am weitreichendsten wurden diese Verschiebungen mit der in 1990er Jahren einsetzenden Clusterpolitik wirksam (Porter 1990, Rehfeld 1999, Kiese 2012).

Mittlerweile finden sich weitere Veränderungen in der Innovationsdiskussion, wir kommen darauf später zurück. Zunächst wollen wir zentrale Grundgedanken des bisher dargestellten ökonomischen Innovationsverständnisses herausarbeiten und dies als Bezugspunkt für erste Überlegungen zu sozialen Innovationen machen.

3 | **Ökonomische und soziale Innovationen – eine erste Gegenüberstellung**

Eingangs wurde argumentiert, dass sich das Innovationsverständnis je nach Bezugspunkt sehr unterschiedlich darstellt

und sich das ökonomische Innovationsverständnis im Laufe der Zeit verändert hat. Dennoch bleiben Fixpunkte, die wir im Folgenden genauer betrachten und sozialen Innovationen gegenüberstellen wollen.

Erstens: Im Mainstream der Innovationsforschung wird der hohen Bedeutung von Wissenschaft und Technik für ökonomische Innovationen konsequent Rechnung getragen, indem die Wissensbasis bzw. deren Dynamik in den Mittelpunkt der Analyse gestellt wird. Unterschieden wird u.a. zwischen synthetischem, analytischem und symbolischem Wissen (Asheim et al. 2011). Dabei gilt die Wissensbasis als dynamisch, und sie ist in ein globales System der Wissensteilung eingebunden (Butzin/Widmaier 2016, Crevoisier/Jeanerat 2009).

Dies stellt sich bei sozialen Innovationen anders dar. Die ersten empirischen Ergebnisse unserer Projekte über soziale Innovationen¹⁾ lassen erkennen, dass Wissenschaft bei der Entstehung und Verbreitung sozialer Innovationen (bisher) eine bestenfalls nachgeordnete Rolle spielt.

1) www.simpact-project.eu und www.si-drive.eu

Dabei zeigen sich bei sozialen Innovationen durchaus Wissenslücken (etwa Managementwissen und Branchenwissen) und Spannungsfelder: Soziale Innovatoren sind in den meisten Fällen vom Engagement für die Sache, für eine bessere Problemlösung getrieben. Soziale Innovatoren haben in der Regel wenig Managementenerfahrung, sind vielfach experimentell und die Strategie eher intuitiv (Terstriep et al. 2015). Als Engpass lässt sich Wissen über das Design der einzelnen sozialen Innovation wie auch über das Design des sozialen Innovationsprozesses formulieren. Hierzu liegen mittlerweile fundierte Arbeiten vor (vgl. die umfassende Darstellung bei Manzini 2015), die eine Grundlage sowohl für Forschung als auch Praxis sozialer Innovationen liefern.

Zweitens: In Zusammenhang mit Wissen ist ein weiterer Aspekt wichtig. Während die ökonomische Konkurrenz sehr stark durch den Schutz von Wissen durch Patente oder intellektuelle Eigentumsrechte geprägt ist und Wissen selbst immer häufiger zur Ware wird, sind soziale Innovationen wesentlich stärker vom Austausch und dem freien Fluss von Wissen abhängig. Grundlegende Voraussetzung hierfür ist eine Balance zwischen Konkurrenz und

Kooperation. So veranschaulicht die Diskussion um ökonomische Innovationssysteme, dass Konkurrenz zwar der dominierende Interaktionsmodus ist, dieser aber immer wieder durch unterschiedliche Formen der Zusammenarbeit überlagert oder ergänzt wird.

Bei sozialen Innovationen ist es umgekehrt: Da die Aktivitäten oft lokal begrenzt sind und das dahinter liegende gesellschaftspolitische Anliegen im größeren Maßstab nur durch das Zusammenwirken verschiedener Akteure Erfolg verspricht, dominieren unterschiedliche Formen der Zusammenarbeit, Konkurrenz – etwa um Ressourcen – tritt auch aber eher nachgeordnet auf. Eine konflikthafte Interaktion ist bei sozialen Innovationen vor allem dann festzustellen, wenn sie in Kontrast zu dem bisherigen institutionellen Kontext (etwa der Sozial- oder Umweltpolitik) gerät und auf institutionellen Wandel ausgerichtet ist.

Drittens: Ökonomische Innovationen zielen letztlich auf eine Verbesserung der Wettbewerbsposition. Zwar richtet sich in jüngster Zeit ein zunehmendes Interesse auch auf lokal verankerte Unternehmen (Flögel/Gärtner 2013), grundsätzlich ist der

Bezugspunkt aber der (globale) Markt. Im Gegensatz dazu bezieht sich ein großer Teil der sozialen Innovationen auf lokale oder regionale Herausforderungen, wobei vielfach kein direktes Interesse an einer überregionalen oder gar globalen Expansion besteht.

Eng verknüpft mit der variierenden Marktreichweite ökonomischer und sozialer Innovationen ist ein variierendes Wohlfahrtsverständnis. Bekanntlich handeln ökonomische Innovatoren egoistisch und rational, das durch den Markt vermittelte und aggregierte individuelle Handeln soll aber insgesamt, so die orthodoxe ökonomische Annahme, zu gesellschaftlichem Wohlstand führen (zur Kritik zuletzt Stieglitz 2015). Bei sozialen Innovationen ist der gesellschaftliche Nutzen direktes Ziel des Handelns des Innovators. Die Aggregation einzelner sozialer Innovationen – in Zusammenspiel mit den daraus sich ergebenden Widerständen – ist ein komplexer sozialer, wirtschaftlicher und politischer Prozess, der sich vereinfachter Modellierung wie bei der über den Markt vermittelten Aggregation entzieht.

Viertens haben die unterschiedlichen Aggregationsmechanismen methodische

Konsequenzen. Diese stehen zwar nicht im Mittelpunkt dieses Beitrages, sollen aber zumindest benannt werden. Dem Interaktionsmodus «Markt» bei ökonomischer Innovation wird ein evolutionärer Ansatz gerecht gerade auch, weil er in die ökonomische Forschung die seit langem vermisste dynamische Perspektive eingebracht hat. Für die Aggregation und Dynamisierung sozialer Innovationen erscheinen evolutionäre Ansätze weniger geeignet, da es sich hier um einen reflexiven, konflikthaften Prozess handelt, der vor allem auch durch politische Interventionen und Bündelungsprozesse geprägt ist (vgl. ausführlicher zu diesen methodischen Fragen Rehfeld/Terstriep 2015).

4 | Soziale Innovationen – Bausteine für einen analytischen Rahmen

Im Forschungsschwerpunkt «Innovation, Raum & Kultur» stehen drei Themenfelder im Mittelpunkt, die sich sowohl auf ökonomische als auch soziale Innovationen beziehen. Im Folgenden werden erste Überlegungen vorgestellt, wie sich die bisherigen Konzepte und Erkenntnisse aus dem Feld ökonomischer Innovationen auf eine konzeptionelle Fundierung sozialer Innovationen anwenden lassen.

Raum und Region: Die Stärke der Forschung über regionale Innovationssysteme liegt in ihrem allgemein anerkannten analytischen Rahmen und dem diesem zugrundeliegenden Hypothesensatz (vgl. den Überblick bei Trippel/Tödtling 2012 und die Bilanz in Cooke 2013). Die grundlegende Annahme, dass sich Regionen hinsichtlich ihrer Innovationssysteme unterscheiden, kann durch die unterschiedliche Innovationsperformance von Regionen und den Verweis auf Modellregionen (Silicon Valley, Baden-Württemberg und das dritte Italien als klassischen Referenzregionen) deutlich gemacht werden. Im Mittelpunkt der Analyse regionaler Innovationssysteme stehen die oben bereits erwähnte Wissensbasis und deren Dynamik. Diese Wissensflüsse vermitteln zwischen den wissensgenierenden und vermittelnden Akteuren auf der einen Seite sowie den Anwendern und Nutzern von Wissen, also vor allem den Unternehmen, auf der anderen Seite. Politische Akteure bilden eine dritte Akteursgruppe. Weiterhin ist anerkannt, dass eine Region immer im Kontext ihrer überregionalen Einbindungen (Nationales Innovationssystem, Innovationspolitik, globale Wissensteilung) zu sehen ist.

Ein derartiger Rahmen fehlt bisher für regionale Innovationssysteme, die auf soziale Innovationen bezogen sind. Erste Ansätze kreisen um Konzepte wie «Milieu» oder «Ökosystem», ein breit anerkannter Ansatz hat sich aber bisher nicht herauskristallisiert. Allgemein anerkannt ist jedoch, dass soziale Innovationen lokal bzw. regional verankert sind und ein großer Teil der sozialen Innovatoren auch nicht die Absicht hat, über diesen räumlich begrenzten Rahmen hinauszugehen. Diese Erkenntnisse lassen allerdings bisher keine eindeutigen Rückschlüsse auf einen regionalen Rahmen, der soziale Innovationen begünstigt bzw. behindert, zu. Insbesondere mangelt es bisweilen an, den ökonomischen regionalen Innovationssystemen vergleichbaren, Referenzregionen. Ein vergleichbarer analytischer Rahmen hätte also zunächst die Funktion, Regionen hinsichtlich ihrer Offenheit für soziale Innovationen zu systematisieren, begünstigende und hemmende Faktoren herauszuarbeiten und Referenzregionen zu identifizieren.

Soziale Innovationen resultieren aus dem Zusammenspiel zwischen sozialem Engagement und sozialen Problemen bzw. Herausforderungen. Von daher ist es

angebracht, für die Analyse regionaler Systeme sozialer Innovationen zwei zentrale Aspekte (oder Subsysteme) zu unterscheiden: Ein Aspekt bezieht sich auf die Herausforderungen für soziale Innovationen, also auf die *gesellschaftlichen Problemlagen*. Soziale, ökologische und wirtschaftliche Problemlagen stellen sich von Region zu Region unterschiedlich (Raumordnungsberichte, EU-Kohäsionsberichte) – dies ist gut dokumentiert –, und auch die Bereitschaft zum kollektiven politischen Handeln, die Fähigkeit, gemeinsam Ziele zu formulieren und umzusetzen, ist regional unterschiedlich ausgeprägt.

Der zweite Aspekt betrifft den *Kontext* für soziale Innovation und damit die Kulturen für Verantwortung und Solidarität. Es geht um das institutionelle und kulturelle Umfeld für soziale Innovatoren. Soziale Innovatoren sind sehr unterschiedlich organisatorisch verankert: es kann sich um Aktivisten handeln, die Projekte sozialer Innovation durchführen, es kann sich auch um betroffene Menschen handeln, die sich selbst organisieren, um sie unmittelbar betreffende Herausforderungen zu bewältigen. Soziale Innovatoren können auf dem Markt präsent sein, sei es als Sozial-

unternehmer, sei es im Rahmen professionell organisierter Genossenschaften.

Akteure und Communities. Soziale Innovatoren sind oft von einem starken individuellen Engagement motiviert. Das heißt aber nicht, dass es sich um Einzelkämpfer handelt. Soziale Innovatoren sind ebenso wie ökonomische Innovatoren in Netzwerke eingebunden, wobei vermutet werden kann, dass die Netzwerke sozialer Innovatoren weniger etabliert und variabler sind als bei ökonomischen Innovatoren. Von daher erscheint es angemessen, hier von variablen und zeitlich begrenzten Communities auszugehen. Die Partner kommen aus unterschiedlichen gesellschaftlichen Feldern: Im ökonomischen Feld sind vor allem die Finanziers (Mikrofonds, regionale Fonds, zunehmend auch Crowdfunding) relevant, Unternehmen mit einer Strategie zur sozialen Verantwortung (CSR; auch etwa Unternehmen, die ihren Beschäftigten Raum und Anreize für soziale Aktivitäten bieten). Partner aus der Zivilgesellschaft sind vor allem ehrenamtlich tätige Menschen, Stiftungen von Privatpersonen oder Unternehmen können eine unterstützende Rolle einnehmen, aber auch die Akteure der organisierten Zivilgesellschaft (Gewerkschaften, Caritas,

Rotes Kreuz, Technisches Hilfswerk usw.) sind bei der Analyse des Umfelds einzubeziehen. Lokale Politik spielt immer wieder eine wichtige Rolle, sei es, indem Infrastruktur zur Verfügung gestellt wird, sei es, dass der Implementationsspielraum durch Regulierungen breit genutzt oder auch gedehnt wird, sei es durch das unmittelbare Engagement lokaler politischer Akteure oder Verwaltungsbeschäftigter. Nicht zuletzt ist hier das wissenschaftliche Feld einzubeziehen, auch wenn, wie oben dargestellt, bisher die direkte Beteiligung noch gering im Vergleich mit der Situation bei regionalen ökonomischen Innovationen ausfällt.

Für die Analyse regionaler sozialer Innovationssysteme ist daher die Analyse der die einzelnen Akteure verbindenden Communities eine zentrale Herausforderung. Das hierauf bezogene empirische Wissen ist noch begrenzt, so dass charakteristische Formen von Communities oder fester etablierten Netzwerken noch nicht benannt werden können (siehe den Beitrag von Kleverbeck/Terstriep in diesem Geschäftsbericht). Hierbei ist zu beachten, dass Communities und Netzwerke immer auch ein Zusammenspiel zwischen lokaler und globaler Verankerung darstellen.

Während für das einzelne Projekt sozialer Innovation eher die lokalen Communities zentral sind, findet sich daneben häufig eine Einbindung in mehr oder weniger etablierte globale Netzwerke. Derartige Netzwerke sind vielfältig, sie stehen im Mittelpunkt der Fallstudien des europäischen Forschungsprojekts TRANSIT (<http://www.transitsocialinnovation.eu/>) und decken eine Vielzahl gesellschaftlicher Themenfelder ab. Weiterhin finden sich Plattformen und Foren, wovon auf globaler Ebene etwa das jährlich stattfindende weltweite Sozialforum als Gegenbewegung zu den Weltwirtschaftsgipfeln zu nennen ist. Auch auf europäischer Ebene, im Umfeld der diversen momentan laufenden europäischen Projekte, befinden sich seit einiger Zeit sowohl thematische als auch themenunspezifische Netzwerke im Aufbau.

Leitmärkte und Wertschöpfungsketten.

Regionale Innovationssysteme sind immer in globale Wertschöpfungsketten eingebunden und ambitionierte Leitmärkte sind Motoren der regionalen ökonomischen Entwicklung (Porter 1990). Der Aspekt der regionalen Leitmärkte wird in der Diskussion um ökonomische regionale Innovationssysteme eher am Rande thema-

tisiert. Bei regionalen sozialen Innovationssystemen entspricht dem Leitmarkt die regionale Problemkonstellation. Gesellschaftliche Probleme manifestieren sich an konkreten Orten und werden dort handlungsleitend. Die Ausprägungen gesellschaftlicher Probleme sind wiederum nicht ohne die Betrachtung der entsprechenden Politikfelder und der diesen Politikfeldern zugrundeliegenden gesellschafts-politischen Einbettung zu verstehen, wobei die Wohlfahrtsregime einen zentralen Rahmen bilden. Verkürzt gesagt: Je ausgeprägter und egalitärer ein Wohlfahrtsregime ist, desto geringer sind die Notwendigkeiten für soziale Innovationen. In dieser Perspektive kann das steigende Interesse an sozialen Innovationen auch vor dem Hintergrund der Kosten- und Leistungseinsparungen in dem Wohlfahrtsregime fast aller europäischen Länder in den vergangenen Jahren gesehen werden.

Für eine weitergehende Analyse ist es notwendig, die entsprechenden Politikfelder wie etwa Arbeits-, Sozial-, Bildungs- oder Umweltpolitik zu betrachten. Der regulative Rahmen in diesen Politikfeldern ist zentral sowohl für die Frage, welche gesellschaftlichen Probleme wie gelöst

werden sollen, als auch für die Frage, wer an den Entscheidungs- und Umsetzungsprozessen mit welchen Ressourcen beteiligt ist. Dieser Kontext macht deutlich, warum die systematische Untersuchung sozialer Innovationen immer auch die Frage beinhaltet, wie der institutionelle Rahmen in den einzelnen Politikfeldern ausgestaltet ist und wie Veränderungen dieses institutionellen Rahmens selbst zum Ziel weiter reichender sozialer Innovationen wird. Die bisherigen Überlegungen zu regionalen sozialen Innovationssystemen sind im folgenden Schaubild zusammengefasst. Das Schaubild ist in Anlehnung an die Darstellung regionaler ökonomischer Innovationssysteme konzipiert (Trippl/Tödting 2012). Das Scharnier bildet Designwissen, da es bei sozialen Innovationen wesentlich stärker um die das effektive Design der einzelnen sozialen Innovationen sowie um das Design des Prozesses sozialer Innovation selbst geht. Mit dem Fokus auf institutionellen Wandel ist darüber hinaus ein enger Zusammenhang zwischen sozialen Innovationen und politischen Innovationen gegeben (Totterdill et al. 2015), so dass die Governancekapazität als Ausdruck der politischen Lern- und Gestaltungsfähigkeit ebenfalls im Zentrum steht.

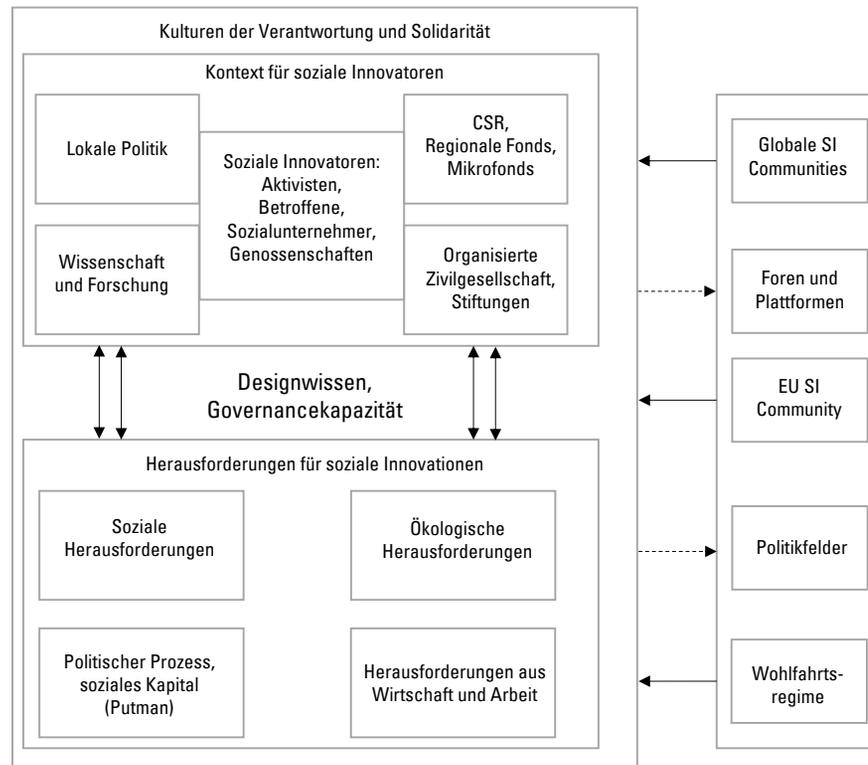


Abb. 1: Designwissen und Governancekapazitäten (Quelle: eigene Darstellung)

Der hier dargestellt analytische Rahmen ist als Hypothese zu verstehen, die auf ersten empirischen Ergebnissen und Analogien (zur Diskussion um regionale ökonomische Innovationssysteme) beruht. In den nächsten Schritten wird es darum ge-

hen, Indikatoren für die einzelnen Elemente des Systems zu definieren und den Rahmen in explorativen Fallstudien zu anzuwenden, zu überarbeiten und für größer angelegte quantitative Studien nutzbar zu machen.

5 | **Ökonomische bzw. technische und soziale Innovationen – geht das zusammen?**

Die bisherigen Überlegungen gingen davon aus, dass es sinnvoll ist, aus analytischer Perspektive ökonomische und soziale Innovationen mit einem jeweils eigenen analytischen Rahmen zu analysieren. Betrachten wir die reale Entwicklung, dann sind ökonomische und soziale Innovationen aber eng miteinander verbunden. Offen ist bisher, wie ein umfassender Innovationsbegriff aussehen kann, der konkreter wird als die Frage, wie das Neue in die Welt kommt.

Einzelne Ansätze liegen vor, sind aber bisher wenig fassbar. So ist die These, dass es sich bei sozialen Innovationen um ein neues, postfordistisches Innovationsparadigma handelt (Howaldt/Jacobsen 2010), bisher wenig empirisch, d.h. durch ein verändertes Innovationsverhalten der Unternehmen belegtes Postulat. Auch der Ansatz etwa von Stiglitz und Greenwald (2015), dass es sich bei Innovationen vor allem um Lernen handelt, erscheint zu allgemein, um einen gemeinsamen Rahmen zu bieten. Ökonomische und soziale Innovationen finden in sehr unterschiedlichen Kontexten statt: der Markt bietet einen an-

deren institutionellen Rahmen als die wesentlich politischer eingebetteten sozialen Innovationen. Überlegenswert ist allerdings, genauer zu untersuchen, was die spezifischen Rahmenbedingungen für Lernen und für Wissensdynamik in unterschiedlichen gesellschaftlichen Feldern wie Soziales, Politik oder Wissenschaft sind und wie sie sich von Lernen im Rahmen des Marktes, also unter Konkurrenzbedingungen unterscheidet.

Am interessantesten erscheint noch der in der Transitionsdiskussion verankerte Begriff der systemischen Innovation (Geels 2005), der technische und soziale Innovation sowie Infrastruktur umfasst. Allerdings erscheint es sinnvoll, diesen systemischen Ansatz, der aus sehr viel unterschiedlichen Innovationen resultiert, nicht als eine Innovation zu bezeichnen, sondern hierfür den Begriff Transition beizubehalten, da der Innovationsbegriff auch hier sonst sehr breit wird.

Für die Innovationspolitik ist dieser Ansatz aber insofern interessant, als dass er zu der Konsequenz führt, Innovationsprojekte integriert anzulegen und vom Ziel (gesellschaftliche Herausforderung, Leitmarkt) her zu denken. Hiervon ausgehend

könnten sehr unterschiedliche Innovationen initiiert und gebündelt werden. Beispiele wie Innovation City in Bottrop mit dem Bezug zur Energieeffizienz und CO₂-Reduzierung, FabCity Barcelona mit dem Ziel, Stadtentwicklung und urbane Produktion zu verknüpfen, zeigen, dass hier ein hohes Lernpotential vorhanden ist, welches weit über das einzelne Projekt hinausreichen kann.

Ein anderer Weg, ökonomische und soziale Innovationen zusammen zu denken, besteht darin, den klassischen Innovationsbegriff um soziale Aspekte bzw. um Akteure aus der Zivilgesellschaft zu erweitern (Rehfeld/van der Zee 2015). Beispiele hierfür sind der Übergang von der Triple zur Quadrupel Helix oder der Übergang von Open Innovation zu Open Crowd Innovation. Diese Überlegungen sind interessant, ignorieren aber bisher ein grundsätzliches Problem: je mehr Akteure am Innovationsprozess beteiligt sind, desto größer ist die Gefahr, dass Innovation ein konsensuales Projekt wird. Das mag bei einzelnen Themen (etwa regionale Innovationsstrategie) sinnvoll sein, birgt aber grundsätzlich die Gefahr, dass der so gefundene Konsens nicht innovativ, sondern eher der kleinste gemein-

same Nenner ist. Hier ist noch einmal an den eingangs dargestellten Charakter von Innovation zu erinnern: Innovation ist, etwas anderes zu tun, etwas Neues, es kann nicht erwartet werden, dass dies ohne Umverteilungen und Konflikte erfolgt. Innovation hat damit auch mit Konflikt zu tun, ein Aspekt, der bei sozialen Innovationen wohl (da nicht über einen scheinbar neutralen Markt vermittelt) deutlicher wirksam ist als bei ökonomischen Innovationen.

Literatur

- Asheim, B.T. et al. (2011): Constructing Regional Advantage: Platform Policies Based on Related Variety and Differentiated Knowledge Bases. *Regional Studies*, 45(7): 893–904.
- Blättel-Mink, B./Menez, R. (2015): *Kompendium der Innovationsforschung*. Wiesbaden: Springer.
- Brödner, P./Latniak, E. (2002): Sources of innovation and competitiveness: national programmes supporting the development of work organisation. Brussels: European Commission, DG for Employment, Industrial Relations and Social Affairs, Unit D3
- Butzin, A./Widmaier, B. (2016): Exploring territorial knowledge dynamics through innovation biographies. In: *Regional Studies*, 50(2): 220-232
- Cooke, P. (ed.) (2013): *Re-framing regional development: evolution, innovation and transition*. London: Routledge.
- Cooke, P. et al. (2004): *Regional Innovation Systems*, 2nd edition. London: Routledge.
- Crevoisier, O./Jeannerat, H. (2009): Territorial knowledge dynamics. From the proximity paradigm to multi-location milieus. *European Planning Studies*, 17 (8): 1223-1241.
- Fagerberg J. et al. (2004): *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press.
- Flögel, F./Gärtner, S. (2013): Raum und Zeit: Raumunternehmer beleben Stadtteile mit Entwicklungsbedarf. In: *Informationsdienst Städtebaulicher Denkmalschutz*, 38: 60-70
- Geels, F.W. (2005): *Technological Transitions and System Innovations. A Co-Evolutionary and Socio-Technical Analysis*. Edward Elgar.
- Hoadley, C./Cox, C.D. (2009): What is design knowledge and how do we teach it? In: C. di Giano, S. Goldman/Chorost, M. (Eds.): *Educating Learning Technology Designers: Guiding and Inspiring Creators of Innovative Educational Tools*. New York: Routledge. 19-35
- Howaldt, J./Jacobsen, H. (Hrsg.)(2010): *Soziale Innovation. Auf dem Weg zu einem postindustriellen Innovationsparadigma*. Wiesbaden: Springer
- Kiese, M. (2012): *Regionale Clusterpolitik in Deutschland*. Marburg. Metropolis.
- Kline, S.J./Rosenberg, N. (1986): An overview of innovation. In: R. Landau/N. Rosenberg (Eds.): *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*. Washington, D.C.: National Academy Press: 275–305

Mai, M. (Hg.) (2014): Handbuch Innovationen. Interdisziplinäre Grundlagen und Anwendungsfelder. Springer. Wiesbaden.

Manzini, E. (2015): Design, When Everybody Designs. An Introduction to Design for Social Innovation. Cambridge Mass./ London: MIT Press.

Neffke, F. et al. (2014): Agents of structural change. The role of firms and entrepreneurs in regional diversification. Papers in Evolutionary Economic Geography 14.10.

Nelson, R.R. (1993): National Innovation Systems: A Comparative Analysis. Oxford: Oxford University Press.

Porter, M. (1990): The Competitive Advantage of Nations. New York. Free Press.

Rehfeld, D. (1999): Produktionscluster. München und Mering. Hampp.

Rehfeld, D./Terstriep, J. (2015): Middle-range Theorising: Bridging Micro- and Meso-level. SIMPACT Working Paper, 2015(1). Gelsenkirchen: Institute for Work and Technology.

Rehfeld, D./Zee, F. van der (2015): Open innovation in industry, including 3D printing. Study for the European Parliament. <http://www.europarl.europa.eu/committees/en/supporting-analyses-search.html>
<http://www.europarl.europa.eu/committees/en/supporting-analyses-search.html>

Schumpeter, J.A. (1912/1997): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. 9. Aufl. Berlin 1997

Stiglitz, J.E./Greenwald, B.C. (2015): Die innovative Gesellschaft: Wie Fortschritt gelingt und warum grenzenloser Freihandel die Wirtschaft bremst. Berlin: Econ

Terstriep, J./Kleverbeck, M./Deserti, A./Rizzo, F. (2015): Comparative Report on Social Innovation across Europe. Deliverable D3.2 of the project «Boosting the Impact of SI in Europe through Economic Underpinnings» (SIMPACT), European Commission – 7th Framework Programme, Brussels: European Commission, DG Research & Innovation.

Totterdill, P./Cressey, P./Exton, R./Terstriep, J. (2015): Simulating, Resourcing and Sustaining Social Innovation: Towards a New Mode of Public Policy Production. SIMPACT Working Paper, 2015(3).

Totterdill, P. et al. (2003): Partners at Work? Hi-Res Project Report. Nottingham: The Nottingham Trent University. www.ukwon.net

Trippl, M. et al. (2012): The “third mission” of universities and the region: comparing the UK, Sweden and Austria Paper to be presented at the 52nd European Congress of the RSAI 21st August - 25th August 2012, Bratislava, Slovakia

Trippl, M./Tödtling, F. (2012): Regionale Innovationssysteme. In: Butzin, A./Rehfeld, D./Widmaier, B. (Hrsg.): Innovationsbiographien. Räumliche und sektorale Dynamik, Baden-Baden, Nomos-Verlag: 91-108.