

Lokale Wirtschaftspolitik in Marokko

Strukturen, Prozesse und Inhalte der Interessenvermittlung zur Etablierung eines Sektors zum Offshoring von Dienstleistungen in der Stadt Fes

Inauguraldissertation

zur Erlangung des Grades einer Doktorin der Philosophie

im Fachbereich Gesellschaftswissenschaften

der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität

zu Frankfurt am Main

vorgelegt von

Dipl. pol. Stefanie Slaoui-Zirpins

aus: Hanau

2014

1. Gutachter: Prof. Dr. Andreas Nölke

2. Gutachterin: Prof. Dr. Heike Holbig

Tag der mündlichen Prüfung: 07.07.2014

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I
Abkürzungsverzeichnis	VI
Abbildungsverzeichnis	IX
Tabellenverzeichnis	IX
Teil A: Einleitung und Forschungsstand	1
1. Wandel erfassen und erklären	1
1.1. Partizipation in der MENA-Region.....	1
1.2. Die Erklärungskraft von Klientelismus-Theorien und ihre Herausforderung durch jüngere Entwicklungen	8
1.2.1. Kulturalistische Ansätze	8
1.2.2. Klientelismus in der Theorie	10
1.2.3. Die Herausforderung alter Machtstrukturen durch das Erstarren neuer Interessengruppen in Marokko	15
2. Alternative Ansätze zur Erfassung und Erklärung von Partizipation in der MENA-Region	18
2.1. Die Autoritarismus-Forschung.....	18
2.2. Die Forschung zu Interessenvermittlung.....	22
2.2.1. Die Forschung zu Interessenvermittlung in den 1950/60er Jahren sowie in den 1970/1980er Jahren	22
2.2.2. Wandel und Neuausrichtung seit den 1990er Jahren	25
2.3. Das Nebeneinander unterschiedlicher Formen der Interessenvermittlung.....	30
Teil B: Theoretisches Konzept und methodisches Vorgehen	34
3. Interessenvermittlung als theoretisches Problem	34
3.1. Unterschiedliche Typen der Interessenvermittlung.....	35
3.1.1. Pluralismus und Neokorporatismus	35
3.1.2. Staatskorporatismus, Klientelismus und Monismus	39
3.1.3. Clans	42
3.2. Entstehungsbedingungen unterschiedlicher Formen der Interessenvermittlung	45
3.2.1. Autonomie als Vorbedingung	46
3.2.1.1. Zur Autonomie gesellschaftlicher Akteure in Autokratien und hybriden Systemen..	46
3.2.1.2. Das Ideal von Autonomie in der pluralistischen Diskussion und die Kritik seitens der Korporatismus-Diskussion	49
3.2.2. Sozioökonomische und politische Strukturen	51
3.2.2.1. Zum Zusammenhang von kapitalistischer Entwicklung und Demokratie	52

3.2.2.2. Entwicklung als Transformation von Rentierstaatlichkeit zu kapitalistischer Marktwirtschaft.....	53
3.2.2.3. Die Rolle sozialer Klassen im Entwicklungsprozess	56
3.2.2.4. Clan-Strukturen in staatlich durchdrungenen Marktwirtschaften.....	58
3.3. Zusammenfassung des theoretischen Konzepts	61
4. Empirische Erfassung von Interessenvermittlung.....	64
4.1. Ansprüche an das Forschungsdesign.....	64
4.1.1. Qualitativer Zugang	64
4.1.2. Erkenntnistheoretische Grundposition: Kritischer Realismus.....	66
4.2. Verständnis von Fallstudien und Fallauswahl	68
4.2.1. Zur Fallauswahl in der Kongruenz-Analyse.....	68
4.2.2. Auswahl der Interviewpartnerinnen und Interviewpartner.....	71
4.3. Erhebungsmethode und Auswertungstechnik.....	72
4.3.1. Experteninterviews.....	73
4.3.2. Leitfadenerstellung.....	74
4.3.3. Auswertungsstrategie	76
4.3.4. Bericht über die Feldforschung	79
4.4. Zwischenfazit: Interessenvermittlung in Theorie und Empirie	81
Teil C: Empirische Analyse.....	83
5. Grundzüge von Politik in Marokko: Zur Relevanz verschiedener Mechanismen der Interessenvermittlung.....	83
5.1. Das marokkanische politische System im Transformationsprozess.....	84
5.1.1. Das politische System zwischen 1996 und 2011	84
5.1.1.1. Die Rolle des Königs.....	85
5.1.1.2. Die Rolle anderer politischer Akteure im weiteren Sinne	88
5.1.2. Das politische System seit 2011	92
5.1.2.1. Die neue Verfassung.....	92
5.1.2.2. Der Wahlsieg der PJD	94
5.2. Zum Bedeutungsverlust rentierstaatlicher Strukturen in der marokkanischen politischen Ökonomie	98
5.2.1. Historischer Überblick: Staatseingriffe trotz liberaler Ideologie.....	99
5.2.2. Zur Struktur der marokkanischen Wirtschaft.....	101
5.2.3. Aktuelle Restrukturierungsprozesse	107
5.2.3.1. Liberalisierung, Privatisierung und andauernde Marginalisierung	108
5.2.3.2. Interessenvermittlungsstrukturen in der Privatwirtschaft.....	112
5.2.3.3. Strukturelle Probleme des marokkanischen Arbeitsmarktes.....	115

5.3. Lokale (wirtschafts-)politische Strukturen in Fes	118
5.3.1. Die lange Tradition lokaler Gebietskörperschaften	120
5.3.2. Zur Autonomie lokalpolitischer Akteure	121
5.3.2.1. Die unklare Rolle lokaler Gebietskörperschaften.....	122
5.3.2.2. Die aktuelle politische Lage in der Kommune Fes.....	124
5.3.3. Die Rolle der Aufsichtsbehörden sowie die wachsenden Bedeutung der Regionen	129
5.4. Zwischenfazit: Lokale (Wirtschafts-)Politik im Kontext politischer und sozioökonomischer Heterogenität	131
6. Interessenvermittlung am Beispiel des Projekts Fes Shore	135
6.1. Involvierte Akteure und Strukturen	135
6.2. Zur inhaltlichen Dimension: Offshoring von Dienstleistungen in Marokko	138
6.2.1. Offshoring von Dienstleistungen als vielversprechender Entwicklungspfad	139
6.2.2. Die Offshoring-Strategie als Ausdruck eines Willens zu mehr Innovation	141
6.2.2.1. Strategiewechsel in der marokkanischen Wirtschaftspolitik?	142
6.2.2.2. Maßnahmen der Offshoring-Politik	146
6.3. Rekonstruktion der Realisierung des Projekts Fes Shore: Prozesse und Strukturen	148
6.3.1. Plan Emergence: Entwicklungsstrategie nach nicht-klientelistischer Logik?	148
6.3.1.1. Das Projekt Fes Shore im Kontext des Plan Emergence	149
6.3.1.2. Allianz zwischen Staat und bestimmten Kapitalinteressen.....	150
6.3.1.3. Verhandlungspositionen von abhängig Beschäftigten.....	160
6.3.2. Lokale Einflussnahme auf die Realisierung des Projekts Fes Shore?	166
6.3.2.1. Das CRI: Zentrale Anlaufstelle in Schlüsselposition.....	167
6.3.2.2. MEDZ: Durchbrechen der klassischen Rentierslogik trotz Monopolstellung.....	171
6.3.2.3. Zur Einschränkung der Machtpositionen von CRI und MEDZ	175
6.4. Zwischenfazit: Zwischen Klientelismus und Clans – zu den Schwierigkeiten des Übergangs	179
7. Offshoring-Politik in Marokko im weiteren Sinne: Interessenvermittlung in und jenseits von Clans	181
7.1. Eigenständige Beiträge lokaler Akteure?	181
7.2. Dezentralisierte Institutionen der Arbeitsmarkt-, Bildungs- und Ausbildungspolitik	187
7.2.1. ANAPEC, Arbeitsmarktpolitik und die Reform des Arbeitsrechtes	188
7.2.1.1. ANAPEC.....	189
7.2.1.2. Die Regulierung des Arbeitsmarktes	191
7.2.2. Hochschulbildung und Berufsausbildung	194
7.2.2.1. Universitäten	195
7.2.2.2. OFPPT	197
7.3. Unternehmen und Unternehmensverbände	200

7.3.1. Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse in relevanten Bereichen.....	201
7.3.1.1. Die Privatisierung von Finanzdienstleistungen und die starke Relevanz von Clan-Strukturen.....	201
7.3.1.2. Liberalisierung und Privatisierung von Telekommunikationsdienstleistungen: Vergleich mit dem Finanzsektor	206
7.3.2. Verschiedene Typen von Offshoring-Unternehmen und ihre Pendanten auf der Assoziationsseite	209
7.3.2.1. Kleinere Unternehmen und ihre Möglichkeiten zur Einbindung in Strukturen der Interessenvermittlung	209
7.3.2.2. Mittelständische Unternehmen und ihre unterschiedlichen Einbindungsmöglichkeiten	214
7.3.2.3. Große Unternehmen und ihre Einbindung in Clan-Strukturen	217
7.4. Zwischenfazit: Abhängigkeit der Interessenvermittlung von der Autonomie der Akteure ...	221
Teil D: Schluss	224
8. Ergebnisse und Ausblick	224
8.1. Zusammenfassung der Teilergebnisse	224
8.2. Fazit und Ausblick.....	235
8.2.1. Zuordnung der Akteursgruppen zu den verschiedenen Typen der Interessenvermittlung und Zusammenstellung der Entstehungsbedingungen.....	236
8.2.2. Einordnung dieser Forschungsarbeit in die wissenschaftliche Debatte sowie Ausblick auf mögliche Anknüpfungspunkte.....	240
8.2.3. Implikationen für die marokkanische Wirtschaftspolitik	245
Anhang	i
Kodierleitfaden.....	ii
Geführte Interviews	iv
Literaturverzeichnis.....	vi

Abkürzungsverzeichnis

ACASIOM Association Centres d'Appelles et Services Informatiques (Unternehmerverband der Call-Center-Betreiber und Informatikdienstleister)

AMDI Agence Marocaine de Développement des Investissements (nationale marokkanische Agentur zur Investitionsförderung)

ANDCM Association nationale des diplômés chômeurs (Vereinigung der arbeitslosen Absolventen)

AMITH Association Marocaine des Industries du Textile et d'Habillement (Arbeitgeberverband der Textil- und Bekleidungsindustrie)

AMRC Association Marocain de la Relation Cliente (Unternehmerverband größerer Call-Center-Betreiber)

ANAPEC Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences (nationale marokkanische Arbeitsagentur)

ANRT Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications (nationale marokkanische Agentur zur Regulierung von Telekommunikationsdienstleistungen)

APEBI Association des Professionnels de Technologie de l'Information (Verband der Experten in der Informationstechnologie)

ATC Agreement on Textiles and Clothing (Abkommen der WTO zum Handel mit Textilien und Bekleidung)

BCP Banque Populaire du Maroc (Bank)

BIP Bruttoinlandsprodukt

BMCE Banque marocaine du commerce extérieur (Bank)

BMCI Banque marocaine pour le commerce et l'industrie (Bank)

CAM Credit Agricole du Maroc (Bank)

CDG Caisse de Dépôt et de Gestion (Finanzinstitution)

CDM Crédit du Maroc (Bank)

CDT Confédération Démocratique du Travail (Gewerkschaft)

CGEM Confédération Générale des Entreprises du Maroc (allgemeiner Arbeitgeberverband)

CIMR Caisse Interprofessionnelle Marocaine de Retraites (Rentenversicherer)

CMR Caisse Marocaine de Retrait (Rentenversicherer)

CIH Crédit immobilier et hôtelier (Bank)

CNOPS Caisse Nationale des Organismes de Prévoyance Sociale (Sozialversicherungssystem für Beamte)

CNSS Caisse Nationale de la Sécurité Sociale (Sozialversicherungssystem für Angestellte der Privatwirtschaft)

CRI Centre Régional des Investissements (regionales Investitionszentrum)

EFTA Europäische Freihandelsassoziation
EU Europäische Union
FDT Fédération Démocratique du Travail (Gewerkschaft)
FCM Casablanca Finance Market (Bank)
FEC Fonds d'équipement communal (Bank)
GAFTA arabische Freihandelszone
GATT Allgemeines Zoll-und Handelsabkommen
GCC Golf-Kooperations-Rat
HCP Haut Commissariat au Plan (Statistik-Behörde)
INDH Initiative Nationale de Développement Humain (Nationale Entwicklungsinitiative)
ITUC International Trade Union Confederation
IWF Internationaler Währungsfond
KV marokkanische Kommunalverfassung (Gesetz 78-00 aus dem Jahr 2002)
MCMA –MAMDA - Mutuelle Centrale Marocaine d'Assurance - Mutuelle Agricole Marocaine
D'Assurance (Versicherer im landwirtschaftlichen Bereich)
MDF Mediafinance (Bank)
MPDC Mouvement Populaire Démocratique et Constitutionnel – Populäre Demokratie- und
Verfassungsbewegung (islamistische Bewegung)
MUR Mouvement Unité et Réforme – Bewegung Einheit und Reform (islamistische
Untergrundbewegung)
aMV alte marokkanische Verfassung (gültig bis Juni 2011)
nMV neue marokkanische Verfassung (gültig ab Juni 2011)
OFPPT Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail (nationaler
Ausbildungsanbieter)
ONA Ominium Nord Africain (Holding der Königsfamilie)
PAM Parti Authenticité et Modernité – Partei der Ursprünglichkeit und Modernität
PI Parti d'Independence/Istiqlal – Partei der Unabhängigkeit
PJD Parti de la Justice et du Développement – Partei für Gerechtigkeit und Entwicklung (islamische
Partei)
PPS Parti du progrès et du socialisme – Partei des Fortschritts und des Sozialismus
RCAR Régime
Collectif d'Allocation de Retraite (Rentenversicherer)
RNI Rassemblement National des Indépendants - Nationale Versammlung der Unabhängigen
(Partei)
RV Regionalverfassung (Gesetz 47-96)
SGMB Société Générale Maroc (Bank)
SMIG salaire minimum interprofessionnel garanti (Mindestlohn)

UGTM Union Générale des Travailleurs du Maroc (Gewerkschaft)

UMA Arabischen Maghreb Union

UMT Union Marocaine du Travail (Gewerkschaft)

UNTM Union Nationale du Travail au Maroc (Gewerkschaft)

USFP Union Socialiste des Forces Populaires – Sozialistische Union der Volkskräfte
(sozialdemokratische Partei)

USMBA Université Sidi Mohammed Ben Abdellah (Universität in Fes)

WTO World Trade Organization (Welthandelsorganisation)

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Abgrenzung von Neopatrimonialismus und Klientelismus	11
Abbildung 2: Leitfragen	76
Abbildung 3: Entwicklung von Bruttoinlandsprodukt und Arbeitslosigkeit in % (1987-2009).....	102
Abbildung 4: Anteile der verschiedenen wirtschaftlichen Sektoren am Bruttoinlandsprodukt (1980-2011).....	103
Abbildung 5: Anteile der Beschäftigten in den verschiedenen wirtschaftlichen Sektoren in % der Gesamtbeschäftigten (2002-2008).....	103
Abbildung 6: Anteile unterschiedlicher Bereiche an der Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe (1990-2008)	104
Abbildung 7: Anteil unterschiedlicher Warengruppen an den Warenexporten (1980-2010)	105
Abbildung 8: Entwicklung von Waren- und Dienstleistungsexporten in US-Dollar (1980-2010).....	106
Abbildung 9: Anteile verschiedener Bereiche an den Dienstleistungsexporten in %	106
Abbildung 10: Zusammensetzung des Kommunalrates in Fes 2009.....	127
Abbildung 11: Zusammenspiel verschiedener Ebenen sowie verschiedener Akteursgruppen	133
Abbildung 12: Zeitliche Einordnung des Projekts Fes Shore	150
Abbildung 13: Liberalisierung und Privatisierung von Telekommunikationsdienstleistungen	207
Abbildung 14: Einordnung der Akteure.....	238

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Schmitters Idealtypen (1974) in einer Übersicht nach Czada (1994)	38
Tabelle 2: Abgrenzung Staatskorporatismus, Klientelismus und Monismus	42
Tabelle 3: Abgrenzung von Klientelismus, Staatskorporatismus und Clans.....	44
Tabelle 4: Drei Spielarten des Kapitalismus	60
Tabelle 5: Typen der Interessenvermittlung	63
Tabelle 6: Ergebnis der Parlamentswahlen 2011	96
Tabelle 7: Öffentliches Portfolio in 2005 und 2009.....	109
Tabelle 8: Die marokkanische Textil- und Bekleidungsindustrie in 2006 und 2008.....	113
Tabelle 9: Arbeitslosigkeit nach Alter und Bildungsniveau	117
Tabelle 10: Typen von Outsourcing.....	140
Tabelle 11: Maßnahmen Offshoring – Französischsprachiges Original	158
Tabelle 12: Maßnahmen Offshoring – Deutsche Übersetzung	159
Tabelle 13: Ergebnisse der Wahlen der Arbeitgebervertreterinnen und -vertreter 2003 und 2009	162
Tabelle 14: Maßnahmen der aktivierenden Arbeitsmarktpolitik durch ANAPEC	189
Tabelle 15: Eigentümerstrukturen marokkanischer Banken.....	204
Tabelle 16: Entstehungsbedingungen unterschiedlicher Formen der Interessenvermittlung	240

Teil A: Einleitung und Forschungsstand

1. Wandel erfassen und erklären

In diesem einleitenden Kapitel wird aufgezeigt, dass es Entwicklungen in der MENA (Middle East and North Africa)-Region im Allgemeinen und in Marokko im Besonderen gibt, die bereits vor den Aufständen im Winter und Frühjahr 2010/2011 begannen, die die bisherige politikwissenschaftliche Forschung aber nur unzureichend thematisiert hat. Ausgangspunkt der vorliegenden Forschungsarbeit ist somit die Feststellung konkreter empirischer Entwicklungen sowie der hegemonialen Stellung bestimmter Theorien, die diese Entwicklungen nicht angemessen erfassen und erklären können. Weil ein Mismatch zwischen Theorie und Empirie den Ausgangspunkt der Forschungsarbeit darstellt, werden bereits in der Einleitung neben aktuellen empirischen Entwicklungen auch zentrale Aspekte des Forschungsstandes aufgegriffen. In Kapitel 2 werden schließlich Literaturstränge hinzugezogen, die alternative beziehungsweise ergänzende Erklärungsansätze anbieten, aber bisher nicht in dieser Form auf vergleichbare empirische Fälle angewendet wurden.

1.1. Partizipation in der MENA-Region

Eine außerordentlich hohe Persistenz autoritärer Herrschaft in den Staaten Nordafrikas und des Nahen Ostens wurde von zahlreichen Forscherinnen und Forschern sowie verschiedensten Organisationen über Jahrzehnte hinweg immer wieder hervorgehoben (UNDP 2002; Camau 2006; Perthes 2008; Entelis 2008). Transformationsforscherinnen und -forscher, die sich insbesondere mit dem Übergang von nicht demokratischen zu demokratischen Regimen auseinandersetzen, schenken der Region deshalb eher weniger Aufmerksamkeit. Vielmehr ging es in der politikwissenschaftlichen Forschung hauptsächlich um die Frage, warum die arabischen Autokratien so stabil waren. Mit dieser Fragestellung verbunden ist die Emanzipation des Forschungszweiges der Autoritarismus-Forschung von der Transformationsforschung (vgl. Albrecht und Schlumberger 2004). Als ein wesentlicher Grund für die Stabilität autoritärer Systeme wurde in dieser Forschungsrichtung die hohe Bedeutung klientelistischer (beziehungsweise neopatrimonialer) Gesellschaftsstrukturen angesehen (vgl. Pawelka 2008a und 2008b; Bill und Springborg 1990). Diese Stabilitätsdiagnosen wurden durch die Ereignisse der Arabischen Aufstände sowie weitere jüngere Entwicklungen deutlich in Frage gestellt. Die Schwierigkeiten, die sich im Zuge dieser Umbrüche ergaben und die Zukunft vieler Staaten weiterhin unsicher erscheinen lassen, deuten einerseits auf die Unangemessenheit der Stabilitätsdiagnosen und andererseits auf andauernde Probleme bei der Etablierung demokratischer Strukturen hin. Wahlsysteme lassen sich relativ schnell einführen. Allerdings lassen sich Partizipationsstrukturen und damit auch Gesellschaftsstrukturen nicht von heute auf morgen verändern. Notwendig für ein angemessenes Verständnis der aktuell in vielen Staaten der MENA-

Region stattfindenden Prozesse des Wandels erscheint die Verknüpfung einer Perspektive auf politische Systeme im engeren Sinne mit politökonomischen Aspekten. Diese Verknüpfung können Klientelismus-Theorien leisten, da sie sich, unter anderem, mit der Verteilung von Ressourcen im Gegenzug für politische Partizipationsrechte beschäftigen. Klientelismus-Theorien und verwandte, aber anders benannte Ansätze bieten allerdings kaum Möglichkeiten, Prozesse des Wandels zu erklären. Mit diesen sind nicht nur revolutionäre Tendenzen gemeint, sondern generell das Erstarren von gesellschaftlichen Akteuren, die sich gegen hierarchisch strukturierte Systeme wenden und immer stärker ihre Einbindung in politische Aushandlungsprozesse einfordern. Diese Forderungen können als Ausdruck von Tendenzen eines Wandels in der MENA-Region weg von klientelistischen Gesellschaftsstrukturen verstanden werden, die die politikwissenschaftliche Forschung bisher nur unzureichend thematisiert hat, geschweige denn ausreichend erklären kann. In diesem Sinne möchte die vorliegende Arbeit einen Beitrag dazu leisten, die Dominanz der Klientelismus-Theorien bei der Erklärung von politischen und sozioökonomischen Strukturen und Prozessen in der MENA-Region zu relativieren, und ergänzende beziehungsweise alternative Erklärungsansätze aufzeigen. Es steht folglich weniger der Wandel von politischen Systemen als vielmehr der Wandel von Partizipationsstrukturen im Zentrum des Erkenntnisinteresses, d.h. der Bedeutungsgewinn von nicht-klientelistischen Formen der Partizipation in einem weiteren Sinne. Zum Hintergrund dieser Perspektive kann einleitend Folgendes angemerkt werden:

Viele hatten gehofft, dass die in der MENA-Region seit den 1980er Jahren realisierten ökonomischen Liberalisierungsprozesse, Prozesse, die die Modi der Aneignung und Verteilung von Ressourcen verändert sollten, auch zu einer politischen Öffnung und damit zur Veränderung von Partizipationsstrukturen führen würden. Während in Südeuropa, Südamerika, Ostasien und teilweise sogar in Subsahara-Afrika seit den 1970er, 1980er und frühen 1990er Jahren zahlreiche Demokratisierungsschritte auszumachen waren, war eine vergleichbare Entwicklung für die MENA-Region lange Zeit nicht abzusehen. Auch rund ein Vierteljahrhundert nach Einführung der von Weltbank und Internationalem Währungsfond geforderten Maßnahmen im Gegenzug zur Gewährung von Krediten zur Bewältigung der Staatsschuldenkrisen schien es in der MENA-Region im Wesentlichen bei ökonomischen Veränderungen zu bleiben, und selbst diese sind nach Auffassung einiger Forscherinnen und Forscher relativ beschränkt geblieben. Diese als Washington-Consensus bekannten Maßnahmen lassen sich folgendermaßen umschreiben: Die Liberalisierung ehemals staatlich dominierter Bereiche sowie die Privatisierung von Staatsunternehmen sollten zu einer Ausgabenbegrenzung des öffentlichen Sektors und damit zu einer Stabilisierung der Staatsfinanzen führen. In Verbindung mit einem Abbau von Handels- und Investitionsbarrieren wurde ein Aufschwung der Privatwirtschaft erwartet (vgl. Williamson 1990). Kurz gefasst: Auf nationaler Ebene sollten marktwirtschaftlich-kapitalistische Strukturen etabliert und die einzelnen Volkswirtschaften in globale kapitalistische Strukturen eingebunden werden. Darüber, wie sich an die wirtschaftliche

Transformation auch eine politische und gesellschaftliche anschließen sollte, machte dieser Ansatz allerdings kaum Aussagen. Es wurde vielmehr davon ausgegangen, dass diese sich quasi von selbst an die ökonomischen Liberalisierungsprozesse anschließen würde. Die voranschreitende Verarmung weiter Bevölkerungsteile sowie der Umstand, dass wirtschaftliche Macht meist weiterhin in der Hand Weniger lag, brachten diesem Ansatz daher große Kritik ein.

Verschiedene Forscherinnen und Forscher befassten sich mit den in besonderes auffälligem Maße nur wenige begünstigenden Liberalisierungs- und Privatisierungsprozessen in der MENA-Region (vgl. Heydemann 2004). Dabei fiel auf, dass die Herrscher in Nordafrika und Nahost trotz der Durchführung von Strukturanpassungsprogrammen – oder vielleicht auch gerade deswegen – dazu fähig waren, ihre autokratischen Systeme über Jahrzehnte hinweg zu stabilisieren. Sie führten diese Projekte strategisch durch und begünstigten dabei meist nur wenige Eliten. Auch wenn in diesen Fällen von marktwirtschaftlichem Kapitalismus die Rede ist, kann stark in Frage gestellt werden, ob beziehungsweise inwiefern es tatsächlich zur Herausbildung solcher Strukturen kam oder lediglich zu Veränderungen der Rentiersysteme. Unter Rentiersystemen sind solche Systeme zu verstehen, die im Gegensatz zu marktwirtschaftlich kapitalistischen Systemen nicht im Wesentlichen auf der Abschöpfung von Profiten beruhen, sondern auf der Aneignung von Renten. Während Profite einem Reinvestitionszwang unterliegen, stehen Renten dem Rentier grundsätzlich zur freien Verfügung. Dies ist in besonderes auffälligem Maße bei Rohstoffrenten so, aber auch interne Renten, die im produktiven Sektor aufgrund von Monopolen oder Oligopolen entstehen, funktionieren nach der gleichen Logik. Einen Teil der abgeschöpften Renten verteilen die Rentiers, um ihre „Klienten“ an sich zu binden. Es entstehen folglich Abhängigkeiten, die sich über mehrere Ebenen fortsetzen können (vgl. Elsenhans 1981 und 2001). Diese Abhängigkeiten, verbunden mit einer Über- und Unterordnung, unterscheiden klientelistische Systeme von solchen, in denen persönliche Beziehungen zwar eine wichtige Rolle spielen, aber grundsätzlich eher horizontal strukturiert sind. Was genau unter Begriffen wie Rentierstaatlichkeit und Klientelismus zu verstehen ist, wird in den Unterkapiteln 1.2. und 3.2. näher erläutert. In dieser Einleitung geht es zunächst darum, eine grundlegende Idee von dieser Problematik zu entwickeln. Von Bedeutung ist dabei insbesondere, dass sich ökonomische Abhängigkeit in politischen Abhängigkeiten fortsetzt.

Klientelismus kann als wesentlicher Bestandteil eines autoritären Gesellschaftsvertrages verstanden werden, eines „authoritarian bargain“ (vgl. Zorob 2011 und 2013; Heydemann 2007), mit dem sich die Loyalität weiter Bevölkerungsteile im Gegenzug für den Verzicht auf politische Freiheiten erkauft wird. Zur begrifflichen Erfassung eines solchen Systems gibt es unterschiedliche Ansätze, auf die im Laufe dieser Arbeit dezidiert eingegangen wird. Hervorzuheben ist dabei, dass diese alle nicht allein auf die oberste Führungselite eines Landes beziehungsweise einer politischen Ökonomie bezogen sind, auch wenn diese in den lokalen sowie transnationalen öffentlichen Debatten in besonderem Maße hervortritt. Wenn zum Beispiel von einer Begünstigung von Freunden und Familienmitgliedern

der Mubaraks in Ägypten oder der Ben Alis/Trabelsis in Tunesien die Rede war, wurde damit ausgedrückt, dass ein Großteil der wirtschaftlichen Vorteile sowie der politischen und ökonomischen Macht an diese Eliten fiel. Allerdings spielen in den unterschiedlichen Ansätzen nicht nur Eliten wichtige Rollen, sondern gerade auch die Frage nach der Einbindung verschiedenster Bevölkerungsgruppen, Schichten und/oder Klassen. So umfass(t)en die autoritäreren Gesellschaftsverträge in der MENA-Region staatliche Begünstigungen weiter Bevölkerungsteile, auch wenn diese Begünstigungen nicht unbedingt als solche wahrgenommen wurden. Es ist folglich problematisch, die Schuld allein „denen da oben“ zuzuschreiben. Gleichzeitig ist zu fragen, welche Möglichkeiten überhaupt bestehen, aus einem solchen klientelistischen System „auszubrechen“, was Schuldzuweisungen insgesamt problematisch werden lässt. Bezüglich der Frage nach dem Aufbrechen klientelistischer Systeme kann die empirische Beobachtung angeführt werden, dass aufgrund der seit den 1980er und 1990er Jahren deutlich geschrumpften Staatsfinanzen in allen Staaten der MENA-Region eine direkte Umverteilung von Finanzmitteln und damit das direkte Erkaufen von Loyalität in immer geringerem Maß möglich war. In den schrumpfenden Staatsfinanzen, verbunden mit einem unzureichenden Wachstum der Privatwirtschaft, können wesentliche Gründe für die steigenden Arbeitslosenzahlen sowie die verschiedenen Unruhen aufgrund steigender Nahrungsmittelpreise als Folge sinkender Subventionen gesehen werden.

Insbesondere im Anschluss an die Arabischen Aufstände im Winter und Frühjahr 2010/2011 wird von verschiedensten Seiten betont, dass die Durchführung von Liberalisierungen und Privatisierungen den autoritären Regimen der MENA-Region zwar zunächst ihren Fortbestand ermöglichte, aber ihre Legitimationsbasis sich immer weiter verringerte, so dass immer weniger Menschen von der Situation profitierten (vgl. Schlumberger und Matzke 2012, S. 106ff). Dass die autoritären Gesellschaftsverträge in der Region bereits seit den 1980er Jahren immer mehr ins Wanken gerieten, wurde schon zuvor von einigen bemerkt. Im Zuge einer stärkeren Fokussierung der Autoritarismus-Forschung auf die Frage, wie autoritäre Regime funktionieren, wurde (möglichen) Entwicklungstendenzen zuvor allerdings weniger Aufmerksamkeit geschenkt. Beck (2013) ruft angesichts des pauschalen Vorwurfes, die Politikwissenschaft habe die Arabischen Aufstände nicht vorhergesagt, dazu auf, bisherige Forschungsarbeiten hinsichtlich der Frage nach Anzeichen für sich abzeichnende Unruhen erneut zu lesen.

Während die Arabischen Aufstände von zahlreichen Forscherinnen und Forschern als Ende der „authoritarian bargains“ interpretiert werden, bleibt angesichts der unabgeschlossenen Transformationsprozesse allerdings weitgehend offen, welche Sozialpakete an deren Stellen treten werden. Dabei gibt es einige Anzeichen dafür, dass die Abkehr von den autoritären Sozialpaketen nicht absolut war. Verschiedene Regime nutzten im Zuge der Proteste in Winter und Frühjahr 2010/2011 beispielsweise die Ausweitung öffentlicher Ausgaben und insbesondere die Anstellung von Protestierenden gezielt als Strategien zur Stabilisierung der Situation, während in anderen

Bereichen Partizipationsmöglichkeiten erweitert wurden. Der Militärcoup im Juli 2013 in Ägypten zeigt schließlich, dass es auch im Kontext eines erodierenden autoritären Sozialpaktes zumindest kurzfristig zu einer Reautoritarisierung von Macht kommen kann (vgl. Beck 2013, S. 644ff).

Relevant erscheint im Zusammenhang mit der Erosion des autoritären Sozialpaktes aber nicht nur, dass die Unzufriedenheit weiter Bevölkerungsteile wuchs und die Legitimationsbasis der Regime schrumpft, sondern gerade auch die Frage, wie die Ursachen der Erosion dieses Paktes genauer erfasst werden können. Dabei ist es in besonderem Maße relevant zu klären, ob beziehungsweise inwiefern sich im Zuge sozioökonomischer Veränderungen neue gesellschaftliche Akteure herausbildeten beziehungsweise herausbilden, die über kurz oder lang die autoritären Herrschaftssysteme gezielt herausfordern würden. Deutliche Hinweise darauf gab es schon seit den 1990er Jahren vor allem in Marokko (vgl. Ayoubi 1995; Sater 2002; Cammett 2004; Catusse 2008b und 2009b). Darüber, welche gesellschaftlichen Gruppen das größte Potential zur Herausforderung klientelistischer Gesellschaftsstrukturen haben, gibt es unterschiedliche Ansichten. Die nähere Betrachtung der Aktivitäten dieser Gruppen kann allerdings Aufschluss darüber geben, was den alten autoritären Sozialpakt ablösen könnte. Islamische und islamistische Bewegungen werden insgesamt weitgehend kritisch gesehen, Frauen und ihre Organisationen gelten dagegen vielen als große Hoffnungsträger nicht nur in der MENA-Region. Der Einfluss von Unternehmerinnen und Unternehmern auf mögliche Transformationsprozesse wird von Sozialwissenschaftlerinnen und Sozialwissenschaftlern ambivalent eingeschätzt.

Dass der Aufstieg islamistischer Bewegungen eher geringes Potential zur Herausforderung klientelistischer Gesellschaftsstrukturen hat, liegt kurz gefasst darin begründet, dass diese Bewegungen sich in ihrer Organisationslogik wenig von den etablierten klientelistischen Herrschaftsstrukturen unterscheiden. Vielmehr finden sich in diesen Bewegungen häufig die Verlierer der sozioökonomischen Veränderungsprozesse zusammen und suchen die ihnen von staatlicher Seite vorenthaltenen Ressourcen lediglich an einem anderen Ort, aber nach der gleichen klientelistischen Logik (vgl. Catusse 2009a). Der Zustrom zu diesen Bewegungen kann weniger programmatisch (im Sinne einer tatsächlichen religiösen Fundamentalisierung) erklärt werden als vielmehr dadurch, dass die Bewegungen ebenfalls eine Umverteilungsfunktion anstreben. Die islamistischen Bewegungen können folglich als neue Rentiers verstanden werden (vgl. Ouissa 2013, S. 265ff). Zudem zeigten verschiedene Analysen der Arabischen Aufstände, dass islamistische Bewegungen dabei eine untergeordnete Rolle spielten, vielmehr säkulare zivilgesellschaftliche Kräfte tragend waren (vgl. Beck 2013, S. 643ff).

In deutlichem Maße werden etablierte Herrschaftsstrukturen in der MENA-Region von Frauen und Frauenorganisationen herausgefordert. Der Bildungsgrad von Frauen in der arabischen Welt liegt insbesondere in Staaten mit einem hohen Anteil an Agrarwirtschaft zwar immer noch hinter dem anderer Schwellenländer, aber es gibt deutliche Fortschritte. Abgesehen von einigen sehr

konservativen Staaten sind Frauen in der Arbeitswelt der größeren Städte der MENA-Region mittlerweile relativ stark vertreten. Geburtenkontrolle und damit die zunehmend selbstbestimmte Organisation von weiblichen Lebensläufen hat sich zumindest in städtischen Gebieten weitgehend durchgesetzt (vgl. Bayat 2010). Frauenrechtsorganisationen kämpfen für die Rechte von Frauen in der Familie und im Berufsleben und gelten bei Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit als Hoffnungsträger für die gesamte Entwicklung. Andererseits sollten die Aktivitäten von zivilgesellschaftlichen Organisationen in Entwicklungs- und Schwellenländern nicht völlig unkritisch als grundsätzlich unabhängig von den autoritären Regimen angesehen werden. Dies gilt insbesondere angesichts des Umstandes, dass in immer mehr Staaten Frauen nun nicht nur das Wahlrecht haben, sondern auch immer stärker in Parlamenten und ähnlichen Versammlungen vertreten sind, wodurch auch sie der Gefahr der Kooptation und somit der Einbindung in klientelistische Strukturen ausgesetzt sind. Allerdings erscheint es in hohem Maße wahrscheinlich, dass Frauen und ihre Organisationen klientelistische Strukturen in der MENA-Region zumindest in bestimmten Fällen herausfordern, insbesondere weil klientelistische Gesellschaftsstrukturen mehr negativen Einfluss auf Frauen haben als auf Männer. Dies wird besonders klar, wenn man nicht von Klientelismus, sondern von Neopatrimonialismus spricht: Dieses Konzept wird teilweise als gleichbedeutend mit dem Klientelismus-Konzept angesehen und drückt, kurz gefasst, die um einen bürokratischen Apparat erweiterte Herrschaftsform des Patriarchats aus. Die Kritik an diesem Konzept zunächst unterwähnt lassend, wird schnell deutlich, dass in einer solchen auf männliche Herrschaft fixierten Gesellschaftsorganisation Frauen die am stärksten Benachteiligten sind. Besonders deutlich wird die Herausforderung des „alten Systems“ bei Reformen des Familienrechts. In Marokko wurde 2004 ein neues Familienrecht (moudawana) eingeführt, das als fortschrittlichstes innerhalb der arabischen Welt gilt. Dies führte allerdings zu starken Protesten konservativer/islamistischer Gruppen. Auch wenn die Reform des Familienrechts vom liberalen Bürgertum sowie von den europäischen Partnern eingefordert worden war, kann die Frage gestellt werden, ob beziehungsweise inwiefern die neue moudawana doch eine „Reform von oben“ war, die in weiten Teilen dazu dient, die Machtposition des Königshauses gegenüber islamistischen Strömungen zu behaupten. Ohne diese Frage abschließend zu klären, können Veränderungen in der Rolle von Frauen jedoch als ein deutlicher Ausdruck sich verändernder Lebensformen verstanden werden, die immer stärker der klientelistischen Logik widersprechen. Problematisch ist dabei allerdings, inwiefern Frauen und ihre Organisationen über die (Macht-)Ressourcen verfügen, um ihre Partizipation tatsächlich einzufordern.

Ob beziehungsweise inwiefern Unternehmerinnen und Unternehmer als Agenten eines Wandels weg von klientelistischen Gesellschaftsstrukturen angesehen werden können, ist ebenfalls umstritten. Sie besitzen jedoch mehr wirtschaftliche Macht als Frauen und zumindest teilweise mehr Unabhängigkeit von klientelistischen Strukturen. Ihre Autonomie wird aus folgenden Gründen aber

gleichzeitig in Frage gestellt: Zunächst wird die Aufwertung der Rolle der Privatwirtschaft häufig mit den erlebten sozialen Härten der Strukturanpassungsprogramme in Verbindung gebracht und damit normativ abgewertet. Gleichzeitig wird von einigen bezweifelt, ob die Privatwirtschaft in den Ländern des Globalen Südens die ihr zugeschriebene Rolle in nationalen Entwicklungsprozessen aufgrund von Ungleichheiten im internationalen System überhaupt übernehmen kann. Schließlich wurde vielfach festgestellt, dass nicht wenige private Unternehmen deutlich von intransparenten Privatisierungsprozessen profitierten und durch neue Formen der Wirtschaftspolitik enge Beziehungen zu staatlichen Akteuren aufbauten. Dies ging so weit, dass beispielsweise in Ägypten im Jahr 2004 eine „Regierung der Geschäftsleute“ gebildet wurde. Auch wenn die Entwicklung der Privatwirtschaft in den Ländern der MENA-Region noch hinter den Erwartungen zurückbleibt, lässt sich feststellen, dass Privatwirtschaft zumindest in den Newly Industrializing Countries der Region (Türkei, Ägypten, Marokko) mehr ist als jene sehr eng an die Regierungen angebundene oder gar von diesen abhängige Unternehmen (vgl. Richards und Waterbury 2008). Dabei kann vermutet werden, dass verschiedene Faktoren die Autonomie der Unternehmen fördern: Unternehmen pflegen immer engere Kontakte zu ausländischen Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern. Im Zuge dieser Beziehungen werden sie zum einen unabhängiger von der Auftragsvergabe durch staatliche Stellen innerhalb des Landes. Dabei sind sie bestimmten Anforderungen durch ihre neuen Counterparts ausgesetzt. Andererseits stellen transnationale Unternehmen eigene Forderungen an nationale und auch lokale Akteure. Parallel dazu wachsen zumindest in den größeren Volkswirtschaften die lokalen Binnenmärkte in erheblichem Maße und erlauben dadurch eine gewisse Unabhängigkeit von globalen Märkten. Schließlich strebt insbesondere die Europäische Union eine Homogenisierung der Rechtslage im wirtschaftlichen Bereich an und verbindet beispielsweise Budgethilfen für Staaten der MENA-Region mit Forderungen nach Reformen im sozioökonomischen Bereich. Letztendlich lassen sich auch immer mehr Tendenzen erkennen, dass sich Unternehmerinnen und Unternehmer in sich professionalisierenden Arbeitgebervereinigungen zusammenschließen und dadurch interne Interessenvermittlungsprozesse intensivieren sowie ihre Verhandlungsposition gegenüber öffentlichen Akteuren stärken. Aufgrund dieser Entwicklungen, die mehr darstellen als lediglich ein Wachstum der Privatwirtschaft, sondern vielmehr eine Transformation gesellschaftlicher Strukturen insgesamt, kann kein Akteur mehr eine eindeutig bestimmende Position einnehmen, wie es in einem klientelistischen Über-/Unterordnungs-Verhältnis der Fall wäre. Besonders deutlich wird dies am Beispiel der marokkanischen Antikorruptionskampagne der Jahre 1995/1996, die sich gegen Wirtschaftskriminalität richtete. Diese Kampagne endete mit einem „gentlemen's agreement“, in dem sich Königshaus und Arbeitgebervertreter als „equal but distinct partners“ (Sater 2002, S. 22) einigten.

Damit lässt sich zusammenfassend festhalten, dass es in der MENA-Region verschiedene Entwicklungen gibt, die stark in Zweifel ziehen lassen, dass Klientelismus-Theorien allein diese

Entwicklungen angemessen erfassen, geschweige denn erklären können. Anhand der angeführten Beispiele wurde bereits deutlich, dass dies insbesondere für den marokkanischen Fall gilt. Deswegen wird dieser für die vorliegende Studie exemplarisch ausgewählt, was in Kapitel 4 dezidiert begründet wird. An diesen Problemaufriss anschließend, wird zunächst der Forschungsstand in den angesprochenen Feldern resümiert, um noch explizierter und fundierter deutlich machen zu können, wo es ein Mismatch zwischen empirischen und theoretischen Entwicklungen gibt.

1.2. Die Erklärungskraft von Klientelismus-Theorien und ihre Herausforderung durch jüngere Entwicklungen

Im Folgenden wird der Forschungsstand zu kulturalistischen Ansätzen sowie zu Klientelismus und Neopatrimonialismus resümiert. In einem weiteren Schritt wird anhand verschiedener empirischer Forschungsarbeiten aufgezeigt, dass jene Ansätze unzureichend und in manchen Fällen gar grundsätzlich unangemessen sind, um Partizipation in der MENA-Region im Allgemeinen und in Marokko im Besonderen zu erfassen und/oder zu erklären.

1.2.1. Kulturalistische Ansätze

Als Ursache für die Persistenz autokratischer Strukturen im Allgemeinen und/oder von klientelistischen Strukturen im Besonderen werden häufig kulturelle Faktoren angeführt. In Bezug auf die MENA-Region geht es dabei im Wesentlichen um die Frage nach einer eventuellen Demokratiefeindlichkeit des Islam. Diese Diskussion soll im Folgenden kurz zusammengefasst und hinsichtlich der Frage, inwiefern diese Argumente angemessen sind, um Partizipation in der arabischen Welt zu erklären, bewertet werden.

Kulturalistische Erklärungen zur Persistenz autokratischer Herrschaft (und damit auch zur Persistenz von Klientelismus) in der arabischen Welt – teilweise in Verbindung mit sozialpsychologischen Aspekten – haben eine lange Geschichte, die sich je nach Orientierung der Forscherin beziehungsweise des Forschers unterschiedlich ausdrückt und in unterschiedlichen Begriffen verfestigt. Teilweise wird auf tribale oder familiäre, teilweise auf religiöse Motive und Werte abgehoben (vgl. Leca und Schemeil 1983, S. 455ff). Diese Motive sind nach Auffassung einiger Forscherinnen und Forscher insbesondere in der MENA-Region historisch tief verwurzelt. Viele Menschen würden noch immer mit diesen Werten sozialisiert, obwohl sie teilweise unter Bedingungen leben, in denen diese nicht mehr unbedingt notwendig oder sogar hinderlich seien, um bestimmte Ziele zu erreichen. Ein Leben unter solchen von Ayoubi als transitorisch bezeichneten Bedingungen führe häufig zu problematischen Bewältigungsstrategien, wie z. B. ausgeprägter Solidarität gegenüber Bekannten, aber Aggressivität gegenüber Unbekannten (vgl. Ayoubi 1995, S. 168). Während solche stärker auf individueller Ebene ansetzenden Erklärungen hinsichtlich

bestimmter Fragestellungen angemessene Erklärungen liefern können, sind kulturalistische Erklärungen auf Systemebene allerdings deutlich problematischer.

Hebt man diese Diskussion auf die Systemebene, so ist insbesondere Samuel Huntingtons einflussreicher Essay „The Clash of Civilizations“ von 1991 zu erwähnen. In diesem geht er auf religiöse und kulturelle Traditionen ein, die nur langfristig abgebaut werden und deswegen Demokratisierung behindern könnten. Insbesondere die konfuzianische und die islamische Kultur sieht Huntington dabei als ausgeprägt demokratiefeindlich an (vgl. Huntington [1991] 2002, S. 17ff und 307ff). Als kulturalistisch kann auch die Neopatrimonialismus-Debatte gelten, weswegen, wie unter 1.2.2. herausgearbeitet werden wird, der Klientelismus-Begriff dem Neopatrimonialismus-Begriff vorzuziehen ist. Ähnliche Erklärungsmuster halten sich in der Vergleichenden Politikwissenschaft insbesondere mit Bezug auf Max Webers Arbeiten zu Sultanismus sowie zum Zusammenhang zwischen Protestantismus und kapitalistischer Entwicklung relativ vehement. Im Anschluss an „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ (Weber 1934) geht es in solchen Arbeiten um die Rolle von Ethik für die Herausbildung kapitalistischer Strukturen, wobei anzumerken ist, dass diese Arbeiten sowie verschiedene Übertragungsversuche auf den islamischen Kulturraum im Gegensatz zu anderen Arbeiten Webers besonderes stark umstritten sind. Einflussreich sind in diesem Zusammenhang insbesondere die Arbeiten von Linz und Stephan zu sultanischen Regimen, die als besonders demokratieresistent gelten, aber keinesfalls nur in islamischen Staaten vorgefunden werden könnten (vgl. Linz und Stephan 1996; Stephan und Linz 2013, S. 26ff). In der Forschung zur MENA-Region sind im englischsprachigen Kontext die Arbeiten von Bill und Springborg und im deutschsprachigen Kontext die Arbeiten der Tübinger Schule im Anschluss an Pawelka stark prägend gewesen. Diese Forscher verbinden ihre Analyse sultanischer Regime explizit mit bestimmten Vorstellungen aus der islamischen Kultur und der orientalischen Geschichte. Bill und Springborg gehen dabei so weit, ihre Erläuterungen zur Entstehung bestimmter politischer Strukturen mit Koranzitaten und Erläuterungen zum Leben Mohammeds und der frühislamischen Geschichte zu illustrieren (vgl. Bill und Springborg 1990, S. 118 und S. 139ff). Pawelka erkennt in der MENA-Region eine „Reinkarnation des vormodernen Staates in einer globalisierten Welt“ und versucht dabei die Kontinuitäten zwischen dem altorientalischen Staat und zeitgenössischen Regimen aufzuzeigen (vgl. Pawelka 2008b, S. 37ff). Die Tatsachen, dass bestimmte politische Strukturen mit bestimmten Werten nach einer konkreten Interpretation¹ kohärent erscheinen sowie dass sich bestimmte historische Entwicklungslinien aufzeigen lassen, können jedoch nicht als Belege für die Wirkung kultureller Faktoren auf klientelistische Strukturen, Demokratiedefizite und/oder wirtschaftliche Probleme herangezogen werden.

Forscherinnen und Forschern wie Huntington und Bill und Springborg ist vielmehr vorzuwerfen, dass sie einerseits empirische Gegenbeispiele verkennen (z. B. Japan) und andererseits ein

¹ Andere sind durchaus möglich.

oberflächliches, alles über einen Kamm scheres Verständnis der thematisierten Kulturen haben. Zudem verkennen sie Entwicklungsprozesse und stellen Kultur und Religion als ahistorische Phänomene dar. Insbesondere nennt Huntington nur problematische Punkte bestimmter religiöser Strömungen und verkennt demokratieförderliche Elemente sowie Differenzen innerhalb der einzelnen Ausprägungen (vgl. Merkel und Puhle 1999, S. 36ff). Manche Forscherinnen und Forscher versuchten und versuchen derartigen Aussagen durch das Herausarbeiten von demokratieförderlichen beziehungsweise mit der Demokratie vereinbaren Elementen des Islam entgegenzutreten (vgl. Badry 1998; Asad 1961; Kremer 1961; Rosenthal 1932). Andere berufen sich darauf, dass diese Argumente den Ergebnissen quantitativer Vergleichsstudien nicht standhalten können. So zeigen verschiedene Interpretationen großer Vergleichsstudien, dass Demokratisierungsprozesse viel öfter in arabischen Staaten als in Staaten mit muslimischer Bevölkerungsmehrheit in besonders hohem Maße ausbleiben (vgl. Stephan und Robertson 2003, S. 30ff). Die Stabilität der arabischen Autokratien wird nicht auf kulturelle sondern auf politökonomische Faktoren zurückgeführt. In Bezug auf die Rolle von Religion werden lediglich die Ängste der liberalen Mittelschicht gegenüber einem Machtgewinn islamistischer Parteien im Zuge voranschreitender Demokratisierung in höherem Maße als relevant angesehen (vgl. Diamond 2010, S. 94ff). Darüber hinaus belegen Umfragen eine breite Unterstützung demokratischer Werte in der MENA-Region (vgl. Jamal und Tessler 2008, S. 97ff). Dass eine Fokussierung auf angeblich demokratiefeindliche Kulturen als überholt angesehen werden kann, belegen auch neuere Arbeiten, die sich mit dem „Arabischen Frühling“ auseinandersetzen (vgl. Gause 2011).

Damit kann festgehalten werden, dass kulturalistische Ansätze als wenig hilfreich zur Erklärung von Partizipation in der MENA-Region angesehen werden können. Dies wird im Folgenden Abschnitt zur Abgrenzung von Klientelismus und Neopatrimonialismus nochmals deutlicher.

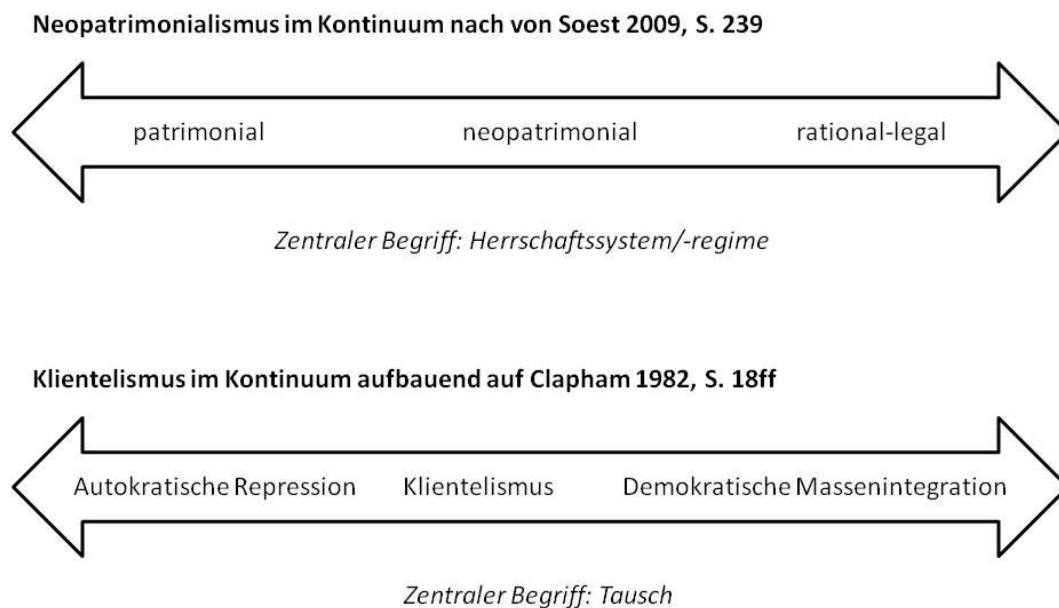
1.2.2. Klientelismus in der Theorie

Nicht immer ist ausdrücklich von Klientelismus die Rede, wenn hierarchisch strukturierte und stark von persönlichen Beziehungen beeinflusste Gesellschaftsstrukturen thematisiert werden. Insbesondere ist die Abgrenzung zum Neopatrimonialismusbegriff strittig, wobei letzter aufgrund seiner kulturalistischen Argumentationsmusters im oben beschriebenen Sinne problematisch ist. Generell lässt sich keine einheitliche Begriffsverwendung feststellen. Ebenso sind die unterschiedlichen wissenschaftlichen Debatten auf unterschiedliche Weise mit generellen entwicklungspolitischen Debatten verbunden oder eben nicht (vgl. Kelsall 2011; Karadag 2007). Teilweise wird lediglich die hohe Bedeutung von Beziehungen oder von Korruption thematisiert, d.h. einzelnen Aspekte komplexerer Phänomene herausgegriffen (vgl. Loewe 2007). Aufgrund dessen, dass insbesondere der Neopatrimonialismus-Begriff neben dem Klientelismus-Begriff in hohem Maße

verwendet wird, sollen im Folgenden zunächst beide Begriffe voneinander abgegrenzt werden. Dabei werden die zentralen Aspekte dieser Begriffe aufgezeigt, was es wiederum ermöglicht, in weiteren Schritten deutlich zu machen, warum der eine grundsätzlich nicht angemessen ist und der andere nicht ausreicht, um Partizipation in der MENA-Region im Allgemeinen und in Marokko im Besonderen zu erfassen.

Grundsätzlich handelt es sich bei Neopatrimonialismus und Klientelismus um Begriffe, die häufig auf der Mitte eines Kontinuums angesiedelt werden. In der Neopatrimonialismus-Debatte geht es meist um das Kontinuum „patrimonial“ versus „rational-legal“. Der zentrale Bezugspunkt sind Herrschaftssysteme bzw. Regime (vgl. von Soest 2009, S. 239).² Diese spielen auch in Diskussionen zu Klientelismus eine Rolle, durch den zentralen Fokus dieser Forschungsrichtung auf einzelne, ungleiche Tauschprozesse hat diese Diskussion allerdings einen anderen Fokus (vgl. Clapham 1982, S. 4f). Klientelismus kann dabei auf einem Kontinuum zwischen autokratischer Repression und demokratischer Massenintegration verortet werden (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 1: Abgrenzung von Neopatrimonialismus und Klientelismus



Quelle: eigene Darstellung auf Basis der genannten Autoren.

Anhand der Gegenüberstellung in der oben stehenden Abbildung wird deutlich, dass Neopatrimonialismus und Klientelismus ähnliche, teilweise sogar dieselben Phänomene zu erfassen

² In den 1970er und 1980er Jahren prägten Eisenstadt (1973), Eisenstadt und Roniger (1980 und 1984) sowie Médard (1979 und 1982) die Debatte um Neopatrimonialismus wesentlich. Zentrale Vorarbeiten leisteten Gunther Roth (1969) und Aristide Zolberg (1964 und 1966).

versuchen. Dabei habe sie allerdings sehr verschiedene Bezugspunkte und transportieren eine unterschiedliche Wertung der Gesellschaften des Globalen Südens. Dies liegt zum einen darin begründet, dass patrimonialen sowie neopatrimonialen Herrschaftssystemen Rationalität implizit oder explizit abgesprochen wird, indem sie als Gegenpol rational-legaler Herrschaft dargestellt werden. Zum anderen lässt der Systemfokus dieser Forschungsrichtung kein differenziertes Bild unterschiedlicher Realitäten zu (vgl. Hauck 2012, S. 188ff). Ein analytischer Fokus auf klientelistische Tauschprozesse hebt dagegen einerseits die Rationalität von Tauschhandlungen unter bestimmten Bedingungen hervor. Andererseits ermöglicht er eine differenziertere empirische Analyse und kann dabei insbesondere strukturelle Heterogenität im Sinne einer Gleichzeitigkeit unterschiedlicher Mechanismen der Interessenvermittlung besser erfassen. Diese Argumente soll im Folgenden ausdifferenziert werden.

Während in den früheren Arbeiten der Neopatrimonialismus-Ansatz explizit auf verschiedene Regionen bezogen wurde, werden heutzutage im Wesentlichen das Afrika südlich der Sahara sowie die MENA-Region aus der Perspektive des Neopatrimonialismus-Ansatzes erforscht (vgl. Gazibo 2012, S. 1ff; Bill und Springborg 1990, S. 152ff). Dabei wird beispielsweise mit Bezug auf Sub-Sahara-Afrika vom „Archetyp des Entwicklung verhindernden Staates“ (vgl. Bach 2012, S. 25ff) gesprochen. Neopatrimonialismus wird dabei – häufig aufbauend auf Max Webers Arbeiten – als die um einen bürokratischen Apparat erweiterte Herrschaftsform des Patrimonialismus verstanden. Während demnach patrimoniale Herrschaft allein durch personale Beziehungen gekennzeichnet sei und infolgedessen öffentlich und privat keine getrennten Sphären darstellten, seien diese Sphären in *neopatrimonialen* Herrschaftsformen zumindest offiziell getrennt, in der Praxis allerdings kaum. Formelle Regeln und Strukturen existierten, spielten aber nicht immer eine (maßgebliche) Rolle. „In other words, two systems exist next to each other, the patrimonial of personal relations, and the legal-rational of the bureaucracy“ (Erdmann und Engel 2006, S. 18). Neopatrimoniale Systeme seien folglich durch Unsicherheit darüber, welche Logik in einem bestimmten Fall die tragende sei, gekennzeichnet. Die Wurzeln für die Mischung dieser beiden Logiken in einem System sehen Erdmann und Engel sowie zahlreiche andere Forscherinnen und Forscher in der Zeit der Kolonialherrschaft (vgl. Erdmann und Engel 2006, S. 19f). Als Gründe für die Persistenz von Neopatrimonialismus in der MENA-Region nennen einige Forscherinnen und Forscher das Festhalten an Traditionen, insbesondere an der islamischen Religion (vgl. Bill und Springborg 1990, S. 137ff). Das Festhalten an Traditionen wird dabei als Ursache und nicht als Folge von ökonomischen Entwicklungsproblemen gesehen, was aus politökonomischer Sichtweise sowie aus postkolonialer Perspektive stark angezweifelt werden kann (vgl. Hauck 2012, S. 191ff; Schwarz 2008, S. 599ff).

Der Klientelismusbegriff lenkt die Aufmerksamkeit von Forscherinnen und Forschern auf andere Art und Weise: Nicht die Orientierung an Traditionen, sondern vielmehr Verteilungsprobleme werden als Ursachen für klientelistischen Ressourcentausch angesehen (vgl. van de Walle 2012, S. 112f; Scott

1969 und 1972; Lemarchand und Legg 1972). Klientelistischer Tausch wird dabei als Tausch zwischen Ungleichen im Sinne eines vertikalen Verhältnisses verstanden und kann vielfältige Formen annehmen sowie in unterschiedlichen Kontexten auftreten (vgl. Clapham 1982, S. 4ff). Dies reicht von sehr archetypischen Formen der Patron-Klient-Beziehungen über verschiedene Formen klientelistischer Politik in modernen Bürokratien (vgl. Clapham 1982, S. 2ff; Kitschelt 2007b, S. 299ff). Das klassische Beispiel ist der große Landbesitzer, der die Landarbeiter physisch beschützt und mit Arbeitsmitteln, Krediten und Ähnlichem unterstützt. Im Gegenzug hierfür produzieren und kämpfen die Klienten für ihn und geben ihm in Wahlen ihre Stimme. Diese archetypische Form der Patron-Klient-Beziehungen lässt sich heute jedoch kaum noch auffinden. Mit der Entwicklung des bürokratischen Staates, der in zahlreiche Lebensbereiche eingreift, wird der Patron zu einem Broker in Politik oder Verwaltung, der den Zugang zu staatlichen Ressourcen ermöglicht (vgl. Richards und Waterbury 2008, S. 326ff; dies entspricht dem *entrepreneur politique* nach Médard vgl. Compagnon 2012, S. 46ff).

Während die Mehrheit der Studien zu Neopatrimonialismus in Afrika in neopatrimonialistischen Regimen ein zentrales Hindernis für wirtschaftliche und soziale Entwicklung sieht (vgl. van de Walle 2012, S. 111), können aus einer umgekehrten Perspektive Entwicklungsprobleme als Ursachen für das Zustandekommen klientelistischer Modi der Interessenvermittlung angesehen werden (vgl. Schwarz 2008, S. 599ff). Stark vereinfacht können die Kausalzusammenhänge aus den unterschiedlichen Perspektiven wie folgt dargestellt werden:

(A) Kausalzusammenhang aus der Perspektive von Neopatrimonialismustheorien:

Traditionen → Klientelismus → Entwicklungsprobleme

(B) Kausalzusammenhang aus der Perspektive von Klientelismustheorien:

Entwicklungsprobleme → Klientelismus → Traditionen

Damit erscheinen Klientelismustheorien nicht nur aufgrund ihres Potentials für die empirische Analyse im Zuge einer stärkeren Akteursorientierung sowie ihres weniger abwertenden Verständnisses der Gesellschaften des Globalen Südens vorzugswürdig, sondern auch aufgrund ihrer angemesseneren Aussagen bezüglich der genannten Kausalzusammenhänge.

Damit kann festgehalten werden: Wenn ein gesellschaftlicher Bereich klientelistisch strukturiert ist, muss sich ein Akteur in eine Patron-Klient-Beziehung begeben, um Zugang zu einem bestimmten Gut (Macht, Partizipation, materielle Ressourcen etc.) zu erhalten. Tut er dies nicht, erhält er das Gut nicht. Damit er nicht systemgefährdend wird, können repressive Mittel gegen ihn eingesetzt werden. In diesem Sinne ist klientelistische Ressourcenallokation grundsätzlich als autoritärer Herrschaftsmodus zu verstehen, und die Beziehungen zwischen Herrschern und Beherrschten sowie Verschiebungen in diesen Beziehungen können durch eine Analyse des Equilibriums von Loyalität und Repression erklärt werden (vgl. Wintrobe 2009, S. 367ff; Gandhi und Przeworski 2006, S. 1ff). Während eine solche Analyse von Klientelismus grundsätzlich auf der Mikro-Ebene einzelner

Tauschhandlungen ansetzen kann, können eine Vielzahl solcher in Beziehung zueinander stehenden Tauschhandlungen auch auf der Meso- oder Makro-Ebene untersucht werden. Dabei ist zentral, dass sich Klientelismus immer über verschiedene Ebenen hinweg zieht (vgl. Scott 1972). Durch die Betrachtung von Klientelismus auf verschiedenen Ebenen kommt es zu einer Interessenverschiebung hin zum System und damit zu einer Annäherung dieses Ansatzes an den Neopatrimonialismus-Ansatz, allerdings aus einer anderen Perspektive. Grundbestandteil eines solchen Systems bleiben immer einzelne Tauschhandlungen.

In Anschluss an diese Erläuterungen kann das Vorkommen von Klientelismus in demokratischen Industrienationen grundsätzlich als nicht systemtypisch bezeichnet werden. Dies bedeutet jedoch nicht, dass sie in diesen nicht vorkommen würden.³ Solche Praxen werden in dieser Arbeit allerdings als Gefahren der Verrentung der nationalen Systeme sowie des internationalen Systems gesehen (vgl. Elsenhans 2001).

Diese Arbeit verortet sich damit einerseits in einer Diskussion, die den Eurozentrismus der Neopatrimonialismus-Diskussion anzugreifen versucht (vgl. Hauck 2012, S. 188), andererseits aber auch deutlich machen möchte, dass sich Strukturen der Interessenvermittlung innerhalb der politischen Ökonomien des Globalen Südens noch immer häufig von denen der industriellen Zentren unterscheiden, was als entwicklungspolitisch problematisch angesehen werden kann. Klientelismus wird in dieser Arbeit als zentrales Element von Rentierstaatlichkeit verstanden. Während eine ausführliche Diskussion des Rentierstaats-Konzeptes erst unter 3.2.3 vorgenommen wird, ist an dieser Stelle in erster Linie die Funktion von Renten (im Gegensatz zu Profiten) von Relevanz: Sie stehen den Herrschern zur freien Verfügung und können dadurch zum Erhalt autoritärer Herrschaft eingesetzt werden (vgl. Schmid 1997, S. 28ff; Beck 2009, S. 25ff; Richter 2010, S. 157ff).

Damit lässt sich zusammenfassend festhalten, dass Klientelismus und die damit verbundene Verteilung von Renten als zentrale Bestandteile eines „authoritarian bargain“ verstanden werden können, das autoritäre Herrschaft in der MENA-Region über Jahrzehnte stabilisierte. Unter „authoritarian bargain“ ist ein Tauschgeschäft verschiedener Gruppen innerhalb der Bevölkerung eines Staates mit einer herrschenden Gruppe zu verstehen, bei dem zugunsten staatlich garantierten Wohlstandes und eines gewissen Maßes an sozialer Gerechtigkeit auf politische Mitspracherechte verzichtet wird (vgl. Zorob 2011, S. 31ff; vgl. auch Zorob 2013 und Heydemann 2007). Meine Beobachtung, dass dieses Tauschgeschäft bereits vor dem Winter 2010/2011 aufzubrechen begann und sich ein politischer sowie gesellschaftlicher Strukturwandel intensivierte, bewegt mich zur Wahl dieses Dissertationsthemas. Die seitdem stattfindenden Umbrüche sehe ich als weitere Belege für diese

³ Zur Relevanz von Klientelismus in den westlichen Industrienationen vgl. insbesondere Kitschelt 2007. Erhöhte Aufmerksamkeit erfuhr diese Thematik im Zuge der Eurokrise sowie den Staatsschuldenkrisen in Griechenland und anderen südeuropäischen Ländern.

Interpretation. Anders formuliert kann die Frage gestellt werden, ob die arabischen Aufstände Ausdruck einer Erosion der Relevanz von Klientelismus zur Sicherung autoritärer Herrschaft sind.

Die Herausforderung alter Machtstrukturen durch Interessengruppen im weiteren Sinnen haben insbesondere am marokkanischen Beispiel bereits andere Forscherinnen und Forscher thematisiert. Deren Arbeiten werden im Folgenden resümiert.

1.2.3. Die Herausforderung alter Machtstrukturen durch das Erstarken neuer Interessengruppen in Marokko

Dass am marokkanischen Beispiel besonders gut deutlich gemacht werden kann, dass die Erklärungskraft von Klientelismus-Theorien zur Erfassung und Erklärung von Partizipation in der MENA-Region unzureichend ist, wurde bereits erwähnt und wird unter 4.2. noch dezidiert begründet. Schließlich wird in dieser Arbeit ein Fall aus der marokkanischen Wirtschaftspolitik für die empirische Analyse gewählt. Deswegen resümiere ich im Folgenden lediglich jene Literatur zum marokkanischen Fall, obwohl sich auch Beispiele für die sinkende Bedeutung von Klientelismus in anderen Staaten der MENA-Region finden lassen.

Der genaueren Begriffsklärung vorausgreifend, kann an dieser Stelle bereits festgehalten werden, dass die meisten politischen Ökonomien der MENA-Region sich noch immer eher dem Typ des Rentierstaats annähern und damit Klientelismus weiterhin eine hohe Rolle spielen dürfte. Dies trifft in besonders hohem Maße auf jene Staaten zu, deren Ökonomien wesentlich durch Renteneinnahmen aus Rohstoffexporten, vor allem Öl, geprägt sind (insbesondere Kuwait, Oman, die Vereinigten Arabischen Emirate, Bahrain und Katar). Staaten, für die der Export von Öl eine sehr hohe Rolle spielt, die aber auch über relative große Bevölkerungen verfügen und Bemühungen zur Industrialisierung zeigen sind Iran, Irak, Algerien und Saudi Arabien (vgl. Richards und Waterburry 2008, S. 67f). Der Sudan und der Jemen sind demgegenüber jene stark von Armut geprägten Gebiete, für die eine sich auf die Landwirtschaft konzentrierende Entwicklungsstrategie als einzige realistische Option erscheint und sogar die Gefahr des Staatenzerfalls droht oder bereits akut ist (vgl. Richards und Waterburry 2008, S. 62; Ibrahim 2007, S. 310; Glosemeyer 2007, S. 100f).

Anders verhält es sich bei den stärker industrialisierten Staaten der Region: Neben Ägypten und der Türkei kann Marokko zu den Newly Industrializing Countries⁴ dieser Gegend gezählt werden (vgl. Richards und Waterburry 2008, S. 67). In den 1990er Jahren galt das westlichste Land Nordafrikas als ein Paradebeispiel für wirtschaftliche Reformen (vgl. Richards und Waterburry 2008, S. 179; 243), gar als „paradigmatischer Fall“ (Catusse 2008, S. 185). Im Gegensatz zu Ägypten war hier die dominierenden Ideologie zudem immer liberal und pro-Privatwirtschaft (vgl. Harabi 2008). Auch detailliertere Untersuchungen zu Interessenvermittlung im wirtschaftspolitischen Bereich deuten auf Veränderungen der politischen Machtverhältnisse aufgrund von Veränderungen im wirtschaftlichen

⁴ Sich neu industrialisierende Staaten

Bereich, insbesondere dem Aufstreben neuer Produzentengruppen, hin (vgl. Cammett 2004 und 2007). Wenn im Folgenden der marokkanische Fall beispielhaft diskutiert wird, ist damit folglich nicht die Behauptung verbunden, dass er repräsentativ für die MENA-Region sei, sondern vielmehr jene, dass dieser Fall als besonderes erfolgreiches Beispiel einer Wegentwicklung weg von Rentierstaatlichen und damit wegen von klientelistischen Strukturen verstanden werden kann.

Von verschiedener Seite wurde die These vertreten, dass die durch den marokkanischen König nach dem Prinzip „teile und herrsche“ organisierte politische Öffnung, ähnlich wie in Jordanien, zwar unvollständig, aber verhältnismäßig erfolgreich sei (vgl. Owen 2004, S. 145ff; Perthes 2006, S. 383f, Hochman 2007, S. 67ff). Die politischen Veränderungen, auf die sich diese Einschätzungen beziehen, wurden bereits durch den im Jahre 1999 verstorbenen König Hassan II. eingeleitet: Nachdem 1996 eine neue Verfassung der Monarchie ein konstitutionelles Ansehen verlieh, wurden 1997 Parlamentswahlen durchgeführt, aus denen die oppositionellen Sozialdemokraten, die Union Socialiste des Forces Populaires (USFP), als stärkste Kraft hervorgingen und der neuen Regierung vorstanden. Dies führte zu einer allgemeinen Aufbruchstimmung im Land und zu einem beachtlichen Wechsel innerhalb der Staatselite. Zudem wurde die Menschenrechtslage verbessert (vgl. Perthes 2006, S. 384ff; Vermeren 2006, S. 85ff). Die Thronbesteigung von Mohammed VI. im Jahre 1999 wurde schließlich mit großem Optimismus gesehen und als „neue Ära“ bezeichnet. Zu den bedeutendsten Veränderungen seiner ersten Herrscherjahre zählen die Entmachtung des Innenministers Basri, die Erlaubnis zur Rückkehr für zahlreiche Oppositionelle, die Aufarbeitung der während der Herrschaft seines Vaters geschehenen Menschenrechtsverletzungen, der Erlass eines neuen Familienrechts und Programme zur Armutsbekämpfung (vgl. Gray und Amine 2002, S. 379ff; Perthes 2006, S. 392ff; Vermeren 2006, S. 98ff; El Ghissassi 2006, S. 75ff). Im Frühjahr 2011 schließlich zeigte sich der marokkanische Monarch gegenüber der auch in seinem Land wachsenden Protestbewegung entgegenkommend. Durch das Zulassen einer relativ breiten gesellschaftlichen Reformdiskussion, das Anstoßen eines Verfassungsgebungsprozesses sowie die Einbindung weiterer Teile der Opposition stabilisierte sich die Lage im Land. Einige Forscherinnen und Forscher bewerten die damit verbundenen Prozesse zumindest hinsichtlich bestimmter Aspekte als deutlich positiv (vgl. Dalmaso 2012; Hoffmann und König 2013), andere Interpretationen sehen darin vielmehr Anpassungsleistungen eines autoritären Systems (vgl. Fernandez Molina 2011; Benchemsi 2012). Es ist insgesamt fraglich, ob die eher selektive Integration der bisherigen Opposition lediglich eine Kooptationsstrategie darstellt, mit der der Machthaber seine Position sichert (vgl. Cubertafond 2001, S. 47ff; Amar 2009, S. 11ff). Diese These erscheint insbesondere angesichts des Umstandes, dass es neben den gewählten politischen Strukturen ausgedehnte Machtstrukturen des Königshauses gibt, die

als „Makhzen“⁵ bezeichnet werden (vgl. z. B. Vermeren 2009, S. 45ff), als wahrscheinlich. Aufgrund des Fortbestehens dieser Strukturen sehen Autoren wie Amar in den Reformen Mohammed VI. nur eine Anpassung autokratischer Strukturen (vgl. Amar 2009, S. 11ff).

Nicht nur die bereits zitierten, stärker am politischen System orientierten Arbeiten geben allerdings Anlass zu der These, dass lokale wirtschaftspolitische Strukturen, Prozesse und Inhalte in Marokko nicht allein durch Klientelismustheorien erklärt werden können. Dies gilt umso mehr für Arbeiten, die stärker (sozio-)ökonomische Perspektiven mit einbeziehen. Waterbury befasst sich mit einer ähnlichen Fragestellung bereits für die Zeit nach der marokkanischen Unabhängigkeit und stellt fest, dass das marokkanische System schon damals stark segmentiert war. Gleichzeitig betont er die gegenseitigen Abhängigkeiten zwischen den unterschiedlichen Elementen des Systems: Weil verschiedene Interessengruppen miteinander rivalisieren, können sie im Zaum gehalten werden. Keine „faction“ kann zu großer Stärke kommen, kaum eine verschwindet aber auch wieder von der Bildfläche (vgl. Waterbury 1970, S. 266ff). Während die Grenzen zwischen privaten und öffentlichen Interessen in diesen Zeiten noch schwer zu ziehen waren und nur wenige Eliten das politische Geschehen dominierten, wird an der Arbeit Waterburys bereits früh deutlich, dass es unangemessen ist, in Bezug auf Marokko von quasi monolithischen klientelistischen Strukturen zu sprechen. Insbesondere aufgrund des Erstarkens neuer Produzentengruppen im Zuge einer sich ausweitenden Globalisierung kommt es, wie im Laufe der Arbeit näher dargestellt werden wird, zu immer mehr „factional battles“ (Cammett 2004, S. 246). Catusse (2008b) sowie Sater (2002) sehen insbesondere den allgemeinen Unternehmerverband CGEM (Confédération Générale des Entreprises du Maroc) zumindest zeitweise als ernstzunehmende Gegenmacht gegenüber staatlichen Akteuren. Auch Maghraoui (2008) zeigt für den marokkanischen Fall die Relevanz unterschiedlicher Mechanismen der Interessenvermittlung eindeutig auf. Zaki (2008) diskutiert aufgrund der von ihr festgestellten Erweiterung klientelistischen Ressourcentausches auf kollektive Akteure sowie des damit verbundenen Übergangs von der „individuellen Gabe“ zur „unteilbaren Gabe“ Formen der Konkurrenz (vgl. Zaki 2008 S. 157ff). In einer 2011 veröffentlichten Arbeit stellt sie schließlich die Konkurrenzsituation in der Immobilien-Branche eingehender dar (vgl. Zaki 2011). Der Umstand, dass verschiedenste Autorinnen und Autoren feststellen, dass rent-seeking in Marokko durch widerstreitende Interessengruppen in verschiedenen Bereichen immer mehr eingedämmt werden kann, macht die Hinzuziehung weiterer Ansätze notwendig.

Damit kann zusammenfassend festgehalten werden, dass Partizipation in Marokko nicht allein nach klientelistischer (und in Ausnahmefällen repressiver) Logik organisiert ist. Dies gilt insbesondere aufgrund des Erstarkens neuer Interessengruppen im Zuge der strukturellen Transformation der politischen Ökonomie. Um auch andere Formen der Partizipation erfassen zu können, werden im

⁵ Zur dezidierten Erläuterung des Begriffes vgl. Abschnitt 5.1.1.1.

Folgendes alternative Ansätze zur Erfassung und Erklärung von Partizipation in der MENA-Region herangezogen.

2. Alternative Ansätze zur Erfassung und Erklärung von Partizipation in der MENA-Region

Im voranstehenden Kapitel 1 wurde zunächst anhand illustrativer Beispiele aufgezeigt, dass Partizipation in der MENA-Region mittlerweile vielfältige Formen annimmt, welche die politikwissenschaftliche Forschung bisher nur unzureichend erfassen und erklären kann. Im Zuge eines Resümees entsprechender Forschungsarbeiten wurde aufgezeigt, dass kulturalistische Erklärungen von Partizipation in der MENA-Region dabei als grundsätzlich problematisch anzusehen sind. Es wurde die Vorzugswürdigkeit sozioökonomischer Erklärungen herausgearbeitet, was als wesentlicher Grund für die Überlegenheit von Klientelismustheorien gegenüber dem Neopartimonalismus-Ansatz anzusehen ist. Partizipation in der MENA-Region im Allgemeinen und in Marokko im Besonderen ist mittlerweile allerdings mehr als nur Klientelismus. Die jüngeren empirischen Entwicklungen können durch solche Ansätze allein nicht mehr angemessen erfasst werden. Dies wird insbesondere an den thematisierten Forschungsarbeiten zum marokkanischen Fall deutlich.

Als alternative Ansätze zur Erfassung und Erklärung von Partizipation in der MENA-Region bieten sich zunächst die Arbeiten der Autoritarismusforschung an. Diese liefern teilweise tiefgehende Einblicke in die Funktionsweise autoritärer Regime und spielen dadurch für diese Arbeit eine wichtige Rolle. In einem weiteren Schritt wird die an den westlichen demokratischen Industrienationen orientierte Forschung zu Interessenvermittlung hinzugezogen.

2.1. Die Autoritarismus-Forschung

Nach dem Transformationsoptimismus der 1990er Jahre kehrt seit Beginn des 21. Jahrhunderts Ernüchterung ein und der Autoritarismus erlebt weltweit eine Hochkonjunktur. Weil dieser vor allem innerhalb der MENA-Region eine besonders hohe Stabilität aufzuweisen schien, wurde immer wieder die „Frage nach dem Exzeptionalismus der arabischen Welt“ (Perthes 2008, S. 12) beziehungsweise nach „l'exception autoritaire ou l'improbable point d'Archimède de la politique dans le monde arabe“⁶ (Camau 2006, S. 29) oder „The unchanging Politics of North Africa“ (Entelis 2008) gestellt (vgl. auch Owen 2004, S. 131f; UNDP 2002). Parallel zum verstärkten Interesse für Autokratien im Allgemeinen und für die Autokratien der MENA-Region im Besonderen findet innerhalb der Vergleichenden Politikwissenschaft eine Emanzipation des Forschungszweiges der Autoritarismusforschung von der Transformationsforschung statt (vgl. Albrecht und Schlumberger 2004, S. 371ff). Durch die Veränderungen innerhalb der arabischen Welt seit dem Winter 2010/2011

⁶ Die autoritäre Ausnahme oder der unwahrscheinliche Punkt des Archimedes in der Politik in der arabischen Welt.

verändert sich die Diskussion um Stabilitäten und Instabilitäten autoritärer Regime in der MENA-Region und darüber hinaus erneut (vgl. Diamond 2012; Stephan und Linz 2013).

Dass die herkömmlichen Kategorien der Transformationsforschung insbesondere bezüglich der Staaten der MENA-Region, in denen es stärkere Liberalisierungstendenzen gibt, unzureichend sind, zeigt sich seit Langem anhand von deren sehr unterschiedlichen Einstufung in die gängigen Indikatorensysteme von Freedom House, der Bertelsmann Stiftung oder dem Polity-Projekt. Mit diesen Indizes wird versucht, das Demokratiedefizit beziehungsweise die Demokratisierungsfortschritte einzelner Staaten untereinander und im Vergleich mit anderen Regionen insgesamt und hinsichtlich bestimmter Facetten quantitativ darzustellen. Im Wesentlichen geht es dabei um den Grad gewährter bürgerlicher Freiheiten. Die Indizes sind dabei stark auf institutionelle Dimensionen bezogen. Marokko, dem lange Zeit Vorbildcharakter für die Region zugeschrieben wurde, wird von den verschiedenen Transformations-Indizes sehr unterschiedlich eingestuft. Diese Divergenzen machen auf Schwächen des analytischen Rasters aufmerksam (vgl. Schlumberger 2008, S. 56f). Aber auch stärker qualitativ arbeitende Forscherinnen und Forscher sind sich bezüglich der Einstufung des marokkanischen Falles sehr uneinig. Während Perthes (2006), Vermeren (2006 und 2009), El Ghissassi (2006), Owen (2004) und Hochman (2007) einige Entwicklungen im Sinne einer möglichen Demokratisierung deuten, sehen Cubertafond (2001), Amar (2009) und Benchemsi (2011) diese lediglich als Veränderungen in den Strategien eines autoritären Systems.⁷

Die divergierenden Einschätzungen des marokkanischen Falles liegen im Wesentlichen darin begründet, dass jeweils unterschiedliche Aspekte des marokkanischen politischen Systems betont und diese unterschiedlich gedeutet werden. Dies liegt zum einen in der Weite des Autoritarismus-Begriffes begründet, zum anderen in der Frage, ob beziehungsweise inwiefern Veränderungen als Anzeichen einer Transformation in Richtung Demokratie oder vielmehr als Veränderungen innerhalb eines autoritären Systems gedeutet werden sollten.

Kailitz macht die Weite des Autoritarismus-Begriffes gut deutlich: „Im Unterschied zur liberalen Demokratie ist Autokratie nur ein sehr vager Oberbegriff für verschiedene Herrschaftssysteme mit grundlegend anderer Funktionslogik. *Die* Autokratie gibt es im Grunde nicht, sondern nur verschiedene Gruppen von Herrschaftssystemen mit einer bestimmten Funktionslogik. Diese Systeme eint allein, dass in ihnen die Macht der Exekutive nahezu unkontrolliert ausgeübt wird und keine freien und fairen Wahlen stattfinden.“ (Kailitz 2009, S. 446, Hervorhebung im Original) Allein diese Definition ist im marokkanischen Fall bereits problematisch, da in Marokko weniger die Freiheit und Fairness der Wahlen, sondern vielmehr die tatsächliche politische Relevanz gewählter

⁷ Zur einer ausführlichen Erörterung der Veränderungstendenzen des marokkanischen Systems vgl. Kapitel 5.1. Um die Angemessenheit oder Unangemessenheit verschiedener theoretischer Ansätze für den marokkanischen Fall zu diskutieren, sind allerdings bereits im Resümee des Forschungsstandes einige vorweggreifende Erläuterungen zur Empirie notwendig.

Institutionen problematisch ist (vgl. Perthes 2006, S. 89ff; Vermeren 2009, S. 113ff). Auf solche und ähnliche Fragen aufmerksam machend, fragt die Autoritarismusforschung nicht mehr „nach den Bedingungen und Hindernissen erfolgreicher Transitionen (Regimeübergänge, Systemwechsel) von nichtdemokratischen (autokratischen) zu demokratischen Ordnungen“ (Merkel und Puhle 1999, S. 11) wie die bereits stärker etablierte Transformationsforschung (vgl. Geddes 1999, S. 115ff). Liberalisierungstendenzen werden vielmehr als Veränderungen von Strategie und Organisation eines autoritären Systems angesehen. Autoritarismus soll differenzierter als nur durch eine Negativdefinition erfasst sowie in seiner Funktionslogik verstanden werden (vgl. Albrecht und Frankenberger 2010, S. 17ff und 35ff; Albrecht und Schlumberger 2004).

Die kritische Haltung der Autoritarismusforschung gegenüber dem Transitionsparadigma erscheint zwar angesichts der Tatsache, dass sich diese Forschungstradition in ihren Anfängen durch eine Abgrenzung von der bereits im Mainstream der Politikwissenschaft etablierten Transformationsforschung legitimieren musste, nachvollziehbar. Hierdurch gerät der Forschungszweig allerdings in ähnliche Schwierigkeiten wie die kristallisierte Transformationsforschung. Während die Autoritarismusforschung der Transformationsforschung, welche Legitimität in autoritären Regimen lediglich als Fassade auf tönernen Füßen auffasst, zu Recht einen „democracy bias“ unterstellt, läuft die Autoritarismusforschung nach Holbig ebenso Gefahr, in eine tautologische Falle zu geraten: „Das betrachtete Regime ist legitim, weil die Beherrschten es offensichtlich für legitim halten – beziehungsweise, und analytisch nicht mehr unterscheidbar, weil die Selbstlegitimierung des Regimes offensichtlich erfolgreich war. Von hieraus ist es nicht mehr weit zur gegenläufigen Teleologie einer inhärenten Dauerhaftigkeit autoritärer Herrschaft, die kaum überzeugender scheint als die ‚Demokratisierungsteleologie‘.“ (Holbig 2010, S. 117) Mit der Fokussierung auf autokratische Legitimationsstrategien geht folglich der Blick auf das Spannungsverhältnis zwischen nicht-demokratischen und demokratischen Ansprüchen, die sich eben auch in autokratischen Systemen vorfinden lassen, verloren (vgl. Holbig 2010, S. 118ff).

Während die Emanzipation des Forschungszweiges der Autoritarismusforschung somit einerseits als sinnvoll erscheint, sollte dies andererseits nicht zu einer zu starken Abkopplung beider Forschungsrichtungen voneinander führen. So wie ein differenzierteres Verständnis von Autoritarismus notwendig ist, sollte auch ein differenzierteres Verständnis von Demokratisierung auf der Forschungsagenda stehen, da diese ebenso nicht als „one ,thing““ (Geddes 2009, S. 335) verstanden und nur durch ein einziges Modell erfasst werden kann. Die jüngsten Entwicklungen innerhalb der MENA-Region machen eine erneut stärkere Verknüpfung beider Forschungsrichtungen allerdings relativ wahrscheinlich (vgl. Stephan und Linz 2013, S. 20ff).

Autoritarismusforschung und Transformationsforschung überschneiden sich insbesondere bei der Frage nach hybriden Typen. Es gibt in diesem Zusammenhang verschiedene Bestrebungen, eher liberale Fälle nicht als Autokratie, sondern als defekte Untertypen der liberalen Demokratie, als

Zwischentyp oder als „softer“ Untertyp der Autokratie zu qualifizieren (vgl. Kailitz 2009, S. 455ff). Es werden Begriffe wie „elektorale Demokratien“ (Schedler 2006), „kompetitiver Autoritarismus“ (Levitsky und Way 2010) oder „demokratische Grauzonen“ (Croissant 2002) diskutiert. Bedeutende Transformationsforscher wie Alfred Stephan und Juan J. Linz sprechen sich gerade angesichts der Entwicklungen im Anschluss an die arabischen Revolutionen ausdrücklich für die Relevanz einer autokratisch-demokratischen Hybrid-Kategorie aus. An den Argumenten von Linz und Stephan wird gut deutlich, dass durch die arabischen Aufstände die Transformationsforschung gegenüber der Autoritarismusforschung erneuten Aufwind zu bekommen scheint. Längerfristige Entwicklungen sind Ende 2013 noch nicht absehbar. Das aktuellste Problem ist die Rolle islamischer und islamistischer Parteien und ihr Verhältnis zu liberal-säkularen Kräften (vgl. Stephan und Linz 2013, S. 20ff). Diesbezüglich erscheint es allerdings als kaum weiterführend, sich mit der Frage zu beschäftigen, ob islami(sti)sche Parteien tatsächlich demokratisch sind oder sein können (vgl. Tibi 2008, S. 43ff), sondern vielmehr mit der Frage, ob Strukturen geschaffen werden können, die alle politischen Akteure zum Einhalten demokratischer Spielregeln zwingen (können) (vgl. Masoud 2008, S. 19ff).

In diesem Sinne kann im Kontext dieser Arbeit hervorgehoben werden, dass die Autoritarismusforschung auch formelle Partizipationsstrukturen in den Blick nimmt und damit über eine rein auf Klientelismus fixierte Perspektive hinausgeht. Dabei sind vor allem Untersuchungen zum Management der politischen Opposition, vor allem des politischen Islam, hervorzuheben (vgl. Lust-Oskar 2007, S. 39ff). Insgesamt wird von einer Mischung aus formellen und informellen Governance-Mechanismen gesprochen, welche die Stabilisierung der Systeme ermöglichen (vgl. Heydemann 2007, S. 21ff; Alhamad 2008, S. 33ff). Mit diesem Fokus auf die Stabilisierungsbemühungen des autoritären Staates treten mögliche Tendenzen des Wandels allerdings in den Hintergrund. Diese Staatszentriertheit der Autoritarismusforschung zur MENA-Region liegt wesentlich im Vorherrschen (Neo-)Institutionalistischer Ansätze begründet. Die Funktionsfähigkeit von Institutionen kann aber gerade in Zusammenhängen, in denen formale Strukturen häufig wenig Relevanz besitzen, ohne die Berücksichtigung der Akteursperspektive kaum sinnvoll erforscht werden. Die Vernachlässigung der Akteursperspektive wird in mehreren Überblicksartikeln aufgegriffen, in der konkreten Forschungsarbeit allerdings wenig in Angriff genommen. So sieht Kailitz (2009) die Gefahr von Fehlwahrnehmungen der Autokratieforschung durch die Konzentration auf einen Ausschnitt des Gesamtbildes und die Vernachlässigung weiterer, z. B. sozioökonomischer, kulturalistischer oder akteurszentrierter Variablen (vgl. Kailitz 2009, S. 471). Ähnliche Probleme sehen Köllner (2008) und Bank (2009). Es wird dabei auch auf methodische Schwierigkeiten hingewiesen: „Die einseitige Konzentration auf Regime bewirkt dadurch eine funktionalistische Verengung: Politische Dynamiken können immer erst und ausschließlich dann als relevant erfasst werden, wenn sie die Regimestruktur direkt betreffen.“ (Bank 2009, S. 34) Es gibt folglich durchaus ein Bewusstsein für die Notwendigkeit der Erfassung von (a) Dynamiken und (b) Akteursaktivitäten, um zu einem besseren Verständnis

politischer Strukturen, Prozesse und Inhalte in der MENA-Region zu gelangen. Die Erarbeitung eines entsprechenden theoretischen Konzepts sowie entsprechende empirische Analysen sind in der bisherigen Diskussion jedoch weitgehend ausgeblieben.

Die Autoritarismus-Forschung hat folglich wichtige Beiträge zur Erfassung von Partizipationsmechanismen in autoritären Systemen geleistet und geht damit über die Klientelismus-Perspektive hinaus. Aufgrund der relativ starken Fixierung der Autoritarismusforschung auf den Staat und seine Strukturen im engeren Sinne finden sich in diesem Literaturstrang allerdings nur begrenzt Ansätze, die zur Erfassung und Erklärung von Partizipation im weiteren Sinne beitragen können. Im Zuge der obenstehenden Erläuterungen wurde zudem deutlich, dass Veränderungen in autoritären Systemen einerseits nicht vorschnell als Demokratisierungsschritte gedeutet werden sollten und es sich andererseits doch lohnt, ein stärkeres Augenmerk Akteuren und ihrem Hinterfragen des dominanten Systems zu widmen. Mit Partizipationsfragen beschäftigt sich schließlich die Forschung zu Interessenvermittlung in westlichen demokratischen Industrienationen, auf die im nächsten Unterkapitel näher eingegangen werden soll.

2.2. Die Forschung zu Interessenvermittlung

Mit Fragen der Interessenvermittlung in westlichen demokratischen Industrienationen befassen sich sowohl die Forschung zu Interessengruppen als auch die Policy-Forschung. Dies gilt in besonderem Maße seit der akteurstheoretischen Wende der Policy-Forschung, da Interessengruppen seitdem als wesentlicher Bestandteil des Policy-Prozesses angesehen werden (vgl. von Winter und Willems 2006, S. 9ff). Zudem gibt es Bezüge zur Erforschung politischer Systeme sowie zur Politischen Ökonomie. Die Forschung zu Interessenvermittlung lässt sich dabei grob in zwei Phasen einteilen: die Blüte der Forschung zu Interessenvermittlung in den 1950er bis 1980er Jahren sowie den Wandel und die Neuausrichtung der Forschungsrichtung(en) seit den 1990er Jahren. Die Erkenntnisse und Kritikpunkte beider Phasen sollen im Folgenden zusammengefasst und es wird erörtert werden, inwiefern diese für die Erforschung lokaler wirtschaftspolitischer Strukturen, Prozesse und Inhalte in Marokko fruchtbar gemacht werden können. Die entsprechenden Arbeiten beziehen sich dabei im Wesentlichen auf demokratische Industrienationen, so dass eine Übertragung auf Entwicklungs- und Schwellenländer nicht ohne Weiteres möglich ist. Inwiefern dies sinnvoll ist, wird an den relevanten Stellen immer wieder thematisiert.

2.2.1. Die Forschung zu Interessenvermittlung in den 1950/60er Jahren sowie in den 1970/1980er Jahren

Die Forschung zu Interessenvermittlung geht noch heute meist grundlegend von der Unterscheidung zwischen Pluralismus und Korporatismus aus (vgl. Eising 2007, S. 285ff). Wie beide Konzepte

entstanden sind und wie ihre zentralen Ideen sowie entsprechende Kritikpunkte formuliert werden können, soll im Folgenden dargestellt werden.⁸ Während das Pluralismus-Konzept vor allem in den 1950er und 1960er Jahren die Forschung stark prägt, ist das Korporatismus-Konzept das jüngere der beiden und hatte seine Blütezeit in den 1970er und 1980er Jahren.

Pluralismus

Die Debatte um Pluralismus ist eng mit dem liberalen Paradigma verbunden. Sie erlebt eine erste Blüte im ersten Viertel des 20. Jahrhunderts in Großbritannien, als Intellektuelle verschiedener Fachrichtungen sich gegen autoritäre Staatsstrukturen wandten. Eine Hochkonjunktur erfuhr die Pluralismusdebatte in den 1950er und 1960er Jahren in den USA, als die Vorteile des eigenen Systems gegenüber dem sowjetischen Counterpart herausgearbeitet wurden (vgl. Gross Solomon 1983, S. 5ff). Ausgangspunkt dieser Debatte ist die Analyse, dass die US-amerikanische Politik durch eine Vielzahl unterschiedlichster gesellschaftlicher Gruppen geprägt werde. Sie sei folglich durch eine Fülle von Machtzentren gekennzeichnet. Diese Fragmentierung erhöhe die Notwendigkeit für Kompromisse. Die Koordination der verschiedenen Interessen erfolgt in diesem Modell über Märkte, d. h. die Beziehungen zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Akteuren sowie zwischen staatlichen und gesellschaftlichen Akteuren sind kompetitiv und werden von den Pluralismustheoretikern zumindest in den 1950 und 1960er Jahren auch als selbstregulierend angesehen (vgl. Gross Solomon 1983, S. 11f). Staatliche Politik wird als das Resultat von gesellschaftlichen Interessens- und Machtkonflikten angesehen und hat damit tendenziell eine Bottom-up-Perspektive, die von einer Trennung von Staat und Gesellschaft ausgeht. Ziel ist eine möglichst vollständige *Interessenvertretung* der verschiedenen Interessengruppen (vgl. Eising 2007, S. 286ff und 290f).

Der größte Kritikpunkt an pluralistischen Ansätzen ist die Feststellung, dass gewisse Interessen sich stärker durchsetzen können als andere. Lindblom (1977) betont vor allem die bessere Durchsetzungsfähigkeit von Wirtschaftsinteressen gegenüber anderen Interessen. In späteren Arbeiten rücken einige prominente Forscher, im Wesentlichen aufgrund der wahrgenommenen Defizite des US-amerikanischen Systems sowie von Übertragungsversuchen des Ansatzes auf europäische Staaten, immer mehr von der ursprünglichen Pluralismustheorie ab (vgl. Lindblom 2001, S. 19ff), so dass man nach Manley (1983) von Pluralismus I und Pluralismus II sprechen kann, wobei Manley allerdings infrage stellt, ob Pluralismus II überhaupt noch Pluralismus ist oder bereits etwas anders (vgl. Manley 1983, S. 368ff). Diese Phasen spiegeln sich zum Teil in der Benennung verschiedener (Sub-)Typen der späteren Forschung wider. So arbeitete beispielsweise Stein Rokkan (1966) am norwegischen Beispiel zu „Corporate Pluralism“, was als ein organisierter Pluralismus oder bereits als ein „Quasikorporatismus“ verstanden werden kann (vgl. Eising 2007, S. 287).

⁸ Für eine ausführliche Darstellung und Operationalisierung der beiden Konzepte vgl. Abschnitt 3.1.1.

Korporatismus

Im Gegensatz zur pluralistischen *Interessenvertretung* steht die korporatistische *Interessenvermittlung*, bei der sich Interessen nicht lediglich aggregieren, sondern derart transformieren, dass sie mit den Interessen anderer Gruppen und staatlicher Institutionen kompatibel werden (vgl. Eising 2007, S. 209; Czada 1994, S. 47ff). Mit der Debatte über Neokorporatismus ist deswegen auch eine Debatte über Mehrheitsdemokratie und Proporzbeziehungsweise Konkordanzdemokratie verbunden (vgl. Lehbruch 1967). Auch in korporatistischen Ansätzen wird ähnlich wie in pluralistischen davon ausgegangen, dass Interessen ihren Ursprung in der gesellschaftlichen Basis haben. Organisationen artikulieren aus dieser Perspektive jedoch nicht nur die Interessen ihrer Mitglieder, sondern tragen auch zu deren gemeinwohlverträglichen Transformation sowie zur Implementation der entsprechenden Politiken bei, wodurch Unterschiede zwischen Staat und Gesellschaft sowohl in organisatorischer als auch in funktionaler Hinsicht verwischen (vgl. Lehbruch 1977, S. 94). Prominentestes Beispiel sind die Verhandlungen zwischen Arbeitgeberverbänden, Gewerkschaften und Staat. Hier hat die Herausarbeitung der Unterschiede von Mitgliedschaftslogik (Verhältnis der Organisation zu ihren Mitgliedern) und Einflusslogik (Verhältnis von Interessenorganisation und politischem Institutionensystem) erheblich zu einem besseren analytischen Verständnis beigetragen (vgl. Czada 1994, S. 48f). Eising fasst den durch die Korporatismusdebatte der 1970er und 1980er Jahre eingeleiteten Wandel folgendermaßen zusammen: „Hatte der pluralistische Ansatz tendenziell eine Bottom-up-Perspektive auf den politischen Prozess mit der Trennung von Staat und Gesellschaft gepflegt, so identifizierten die korporatistischen Studien nun nicht-hierarchische Beziehungen zwischen Staat und Wirtschaft ebenso wie einen Funktionswandel von Interessengruppen als Agenturen zur Gestaltung und Umsetzung öffentlicher Politik“ (Eising 2007, S. 288). Dieses umfassendere Verständnis von Interessenvermittlung ist in Schmitter's klassischem Aufsatz von 1974 noch nicht stark ausgeprägt. In diesem wollte Schmitter zunächst Neokorporatismus (er nennt diesen Typ *societal corporatism*) vom pluralistischen Idealtyp und von älteren, teilweise faschistischen Korporatismustypen sowie von den korporatistischen Systemen autoritärer Staaten abgrenzen (vgl. Schmitter 1974, S. 94ff). Zur Definition von Korporatismus als System der Interessenvermittlung nahm Schmitter noch eine stärkere Staat-Gesellschaft-Differenzierung vor als in späteren Arbeiten dieser Forschungsrichtung üblich, insbesondere in den Arbeiten von Lehbruch. Durch dessen Erweiterung der Korporatismusdebatte auf die Formulierung *und* Implementation von Politik sowie durch seine Thematisierung der zwei Ebenen von Verhandlungen hat Lehbruch maßgeblich zur Theorieentwicklung der Korporatismusforschung beigetragen. Durch seinen Ansatz werden nicht nur Verhandlungen zwischen gesellschaftlichen und staatlichen Akteuren, sondern auch solche zwischen gesellschaftlichen und gesellschaftlichen Akteuren erfasst (vgl. Lehbruch 1977, S. 94f). Die

unterschiedlichen Herangehensweisen von Lehmbruch und Schmitter systematisiert Schmitter in einem Aufsatz aus dem Jahr 1982, in dem er zwischen Neokorporatismus 1 als einer Struktur der Interessenrepräsentation und Neokorporatismus 2 als einem System des Policy-Making unterscheidet (vgl. Schmitter 1982; Molina und Rhodes 2002, S. 307f). Anhand dieser Erläuterungen wird deutlich, dass es eigentlich nicht sinnvoll ist, die Forschung zu Interessengruppen von der Policy-Forschung strikt zu trennen, sondern dass es vielmehr sinnvoll ist, politische Strukturen, Prozesse und Inhalte im Zusammenspiel zu untersuchen.

Damit lässt sich zusammenfassend feststellen, dass die Pluralismus-Debatte wichtige Impulse für die Untersuchung der Rolle von Interessen im politischen Prozess liefert und die Korporatismus-Debatte jene theoretisch sowie empirisch ergänzt beziehungsweise weiterführt. Besonders hervorzuheben ist dabei nicht nur die Rolle von Großorganisationen, sondern insbesondere das durch diese Forschungsrichtung eingeführte Verständnis von Interessenvermittlung, nach dem sich Interessen nicht lediglich aggregieren, sondern im Zuge von Verhandlungen transformieren. Seit den 1990er Jahren setzen sich verschiedene Forscherinnen und Forscher schließlich mit der Vereinbarkeit des Konzepts mit den ökonomischen Veränderungen der Zeit auseinander.

2.2.2. Wandel und Neuausrichtung seit den 1990er Jahren

Die ökonomischen Veränderungen der 1990er Jahre, insbesondere der Bedeutungsverlust der Keynesianischen Wirtschaftstheorie, die schwindende Rolle der Gewerkschaften und der Bedeutungsgewinn anderer Interessengruppen, führten zu der Frage, ob korporatistische Strukturen noch eine Zukunft besitzen. Der mit dieser Frage verbundene Wandel und die Neuausrichtung beziehungsweise die Ausdifferenzierung der Forschung zu Interessenvermittlung sollen im Folgenden dargestellt werden.

Czada (1994) hat deutlich gemacht, dass die Blüte des Korporatismus-Konzeptes historisch eng verbunden ist mit den Instabilitäten der Jahre 1968 und 1969, globalen Wirtschaftsproblemen nach 1973, Problemen keynesianischer Wirtschaftssteuerung sowie mit der Auseinandersetzung um industrielle Mitbestimmung. Mit der Wende von nachfrageorientierter zu angebotsorientierter Wirtschaftspolitik und somit von konjunktureller Stabilisierung zu struktureller Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit in den 1980er Jahren veränderte sich auch die Korporatismusdebatte (vgl. Czada 1994, S. 43). Streeck und Schmitter sehen die europäische Integration als weiteren maßgeblichen Faktor zur Beförderung des Niedergangs des Makro-Korporatismus an (vgl. Streeck und Schmitter 1991).

Sektorale und regionale korporatistische Arrangements treten stärker in den Vordergrund und führen zu zahlreichen empirischen Studien bis in die 1990er Jahre. Molina und Rhodes (2002)

machen allerdings deutlich, dass nicht (allein) in der Begrenzung auf sektorale oder regionale Aspekte die Zukunft des Korporatismuskonzepts liege, sondern in einer Verschiebung des Fokus von Interessenrepräsentationen auf Prozesse des Policy-Making. Diese Ideen sind schon in der älteren Forschung angelegt (vgl. Schmitter 1982). Politischen Tausch sehen die beiden Forscher als wesentlichen Punkt an, der sich sowohl in früheren als auch in gegenwärtigen Manifestationen von Korporatismus als zentrales Element wiederfindet (vgl. Molina Rhodes 2002, S. 319ff). Eine Tauschhypothese ist bereits in den Arbeiten von Lehmbruch angelegt und somit nichts Neues (vgl. Czada 1994, S. 47ff). Es bedarf allerdings ihrer stärkeren Elaborierung. Diese wird im Wesentlichen in zwei Forschungsrichtungen vorgenommen: der Policy-Forschung und der Vergleichenden Kapitalismusforschung. Erstere nimmt politische Prozesse, wie von Molina und Rhodes gefordert, stärker in den Blick. Letztere betrachtet aufgrund ihrer Wurzeln in der Neuen Institutionenökonomie stärker strukturelle Faktoren, allerdings auf wesentlich detailliertere, umfassendere Art und Weise als die ältere Korporatismusforschung, mit dem Ziel, die den verschiedenen Institutionen zugrunde liegenden Koordinationsleistungen quasi indirekt herauszuarbeiten. Die zentralen Aspekte der beiden Forschungsrichtungen sollen im Folgenden zusammengefasst werden.

Policy-Forschung

Verschiedene Forscherinnen und Forscher versuchen zu Beginn der 1990er Jahre Pluralismus und Korporatismus mit Hilfe des Konzepts der Policy-Netzwerke in einen gemeinsamen analytischen Rahmen zu integrieren. Es geht folglich nicht mehr um die Frage, wie pluralistisch oder wie komparatistisch ein ganzes politisches System oder eine ganze politische Ökonomie ist, sondern vielmehr darum, wie sich die Eigenheiten eines bestimmten Politikfeldes angemessen erfassen lassen. Unterschiedliche Forscherinnen und Forscher schlagen hierzu eine unterschiedlich hohe Anzahl an Netzwerk-Typen vor (Atkinson und Coleman 1989, S. 47ff; Jordan und Schubert 1992, S. 18ff; van Warden 1992, S. 38ff).

Während Pluralismus-/Korporatismus als Typen bei der Erforschung von Policy-Netzwerken zunächst noch eine relativ große Rolle spielen, verlieren sie im Laufe des 21. Jahrhunderts allerdings immer mehr an Bedeutung. In der deutschsprachigen Diskussion gewinnt demgegenüber das Thema Lobbyismus deutlich an Relevanz. Lobbyismus wird vielfach als eine Form pluralistischer Einflussnahme verstanden. Während in der korporatistischen Diskussion *Interessenvermittlung* im Sinne von Konzertierung im Vordergrund der wissenschaftlichen Debatte steht, geht es in neueren Arbeiten zu Lobbyismus wieder um *Interessenvertretung* durch *pressure groups*, ähnlich dem pluralistischen Ideal der 1950er und 1960er Jahre. Dieser Wandel innerhalb der wissenschaftlichen Debatte wird auf realweltliche Veränderungen bezogen: Der Relevanzgewinn weiterer Interessenorganisationen sowie neuer Formen der Interessenvertretung werden als wesentliche

Gründe dafür angeführt, warum ein wissenschaftlicher Fokus auf Großverbände politische Realitäten unangemessen abbildet (vgl. Leif und Speth 2003, S. 26).

Interessanterweise werden in der auf Lobbyismus fokussierten Diskussion Korporatismus und Lobbyismus als Unterfälle von Pluralismus verstanden und teilweise wird ein Paradigmenwechsel von Korporatismus zu Lobbyismus konstatiert (vgl. von Alemann 2000; Leif und Speth 2003, S. 27; von Winter 2003, S. 37ff). Von Alemann, der in den 1980er Jahren noch selbst zu Korporatismus publizierte, sieht diesen heute nicht mehr als „neues System, sondern nur [als (SSZ)] eine Strategie, ein Instrument, manchmal auch nur eine kleine politische Taktik“ (vgl. von Alemann 2000). Korporatismus als Untertyp von Pluralismus zu fassen erscheint angesichts der Diskussion um die Unterschiede von *Interessenvertretung* und *Interessenvermittlung* aus Perspektive der Korporatismusforschung als äußerst problematisch. In der Mehrheit der Arbeiten zu Lobbyismus scheint die mit der Korporatismus-Diskussion verbundene Steuerungsdebatte vergessen worden zu sein. Damit geht die Tendenz einher, Interessenpolitik wieder verkürzt als gesellschaftliche Einflussnahme auf staatliche Entscheidungsprozesse zu verstehen. Die den Aushandlungsprozessen zugrundeliegenden Tauschprozesse sowie Fragen gesellschaftlicher Selbstregulierung und der Implementation von Politik geraten dabei weitgehend aus dem Blickfeld. Diese Entwicklung kann folglich als Rückschritt betrachtet werden.

Für manche Forscherinnen und Forscher stellt der Korporatismus-Ansatz allerdings noch immer eine zutreffende Beschreibung eines großen Teils der staatlich-verbandlichen Beziehungen dar und es wird beispielsweise „Lobbyismus im kooperativen Staat“ untersucht. Dabei wird betont, dass auch Lobbyisten Tauschgeschäfte mit öffentlichen Akteuren vollziehen (vgl. von Winter 2003, S. 41). Folglich beruhen nach diesem Verständnis nicht nur Verhandlungen mit Großverbänden, sondern auch solche mit Lobbyisten und anderen Interessenvertretern auf einer wechselseitigen Abhängigkeit und Durchdringung (vgl. von Winter 2003, S. 42). Folglich ist ein Bedeutungsverlust von Großverbänden nicht gleichzusetzen mit einem Niedergang des Korporatismus.

Eine Konzentration auf wechselseitige Abhängigkeiten und damit auf Tausch als wesentlichem Element von Interessenvermittlung entspricht dem Vorschlag von Molina und Rhodes zur Strukturierung der Debatte (vgl. Molina und Rhodes 2002, S. 319ff). Auch wenn diese Fokussierung auf Tausch deutlich macht, dass ein allzu statisches Verständnis von Strukturen der Interessenvermittlung unangemessen ist, so ist doch die Beschäftigung mit Strukturen nicht obsolet, da Tauschprozesse ohne Strukturen nicht möglich sind. Folglich erscheint die weiter oben angesprochene Vorgehensweise der Policy-Forschung, einen politischen Prozess zu untersuchen und dabei festzustellen, welchem Idealtyp der Interessenvermittlung ein konkreter Fall strukturell am ehesten entspricht, für diese Studie als angemessen. Der Umstand, dass Pluralismus und Korporatismus als Typen heute für einige weniger „aktuell“ erscheinen als in den 1970er und 1980er Jahren, nimmt ihnen in diesem Zusammenhang nicht ihre Relevanz, sondern kann vielmehr als ein

Aspekt eines herrschenden neoliberalen Diskurses verstanden werden. Eine solche Einschätzung zur bleibenden Relevanz korporatistischer Interessenvermittlung wird durch die Ergebnisse der Vergleichenden Kapitalismusforschung bestätigt. Diese hat deutlich herausgearbeitet, dass auch im 21. Jahrhundert nicht allein pluralistische Interessenvermittlung und ihr Pendant – marktförmige Koordination – das politische und wirtschaftliche Geschehen bestimmen. Deswegen sollen die Grundzüge dieser Forschungsrichtung im Folgenden umrissen werden.

Vergleichende Kapitalismusforschung

Mit der Frage, wie Interessen vermittelt werden, beschäftigt sich auch die Vergleichende Kapitalismusforschung. Dabei ist allerdings weniger von Interessenvermittlung die Rede als vielmehr von Koordination, im Grunde wird damit allerdings Ähnliches diskutiert. Insbesondere Streeck (1994) hat explizit deutlich gemacht, wie sehr der Forschungszweig der Vergleichenden Kapitalismusforschung durch die Korporatismusforschung inspiriert ist. Dieser Forschungsrichtung gehe es jedoch nicht um eine Regierungslehre für den praktischen Umgang des Staates mit organisierten Interessen, sondern um eine politische Ökonomie des Umgangs der Gesellschaft mit ihrer Wirtschaft (vgl. Streeck 1994, S. 19ff). Der Staat spielt in dieser Debatte folglich eine geringere Rolle. Vielmehr steht die Koordination zwischen verschiedenen wirtschaftlichen Akteuren besonders im Vordergrund. Diese wird allerdings nicht direkt erfasst, sondern im Wesentlichen über die Analyse verschiedener Institutionen (vgl. z. B. Hall und Grangerich 2004). Die Vergleichende Kapitalismusforschung steht damit in der Tradition der Neuen Institutionenökonomie und der Wirtschaftssoziologie und verbindet eine Mikro- mit einer Makroperspektive.

Im Gegensatz zur neoklassischen Wirtschaftstheorie verstehen Ansätze der Vergleichenden Kapitalismusforschung Effizienz als strategische Komplementarität zwischen organisatorischen Elementen. Zentrale These aller Ansätze ist, dass Kapitalismus in mehr als einer Variante erfolgreich sein kann. Dabei gibt es starke Parallelen zur Korporatismusdebatte und der damit verbundenen Diskussion um Konkordanz- und Konkurrenzdemokratie. Anders formuliert „bestehen hier zahlreiche Berührungspunkte mit einer nicht-liberalen Demokratietheorie, in der es um die Fähigkeit von Gesellschaften geht, Marktergebnisse politisch zu korrigieren und Marktteilnehmer mit hoher Marktmacht verbindlichen sozialen Verpflichtungen zu unterwerfen“ (Streeck 1994, S. 21).

Verschiedene Forschergruppen formulieren zur Erfassung unterschiedlicher Kapitalismusformen eigene Typologien, so z. B. Hall/Soskice, Hollingsworth/Boyer/Streeck/Crouch, Amable/Boyer, Whitley, Schmidt/Rodes/Ebbingshaus et. al. (vgl. Jackson und Deeg 2006). Der Varieties of Capitalism-Ansatz von Hall und Soskice hat in diesem Zusammenhang die größte Prominenz und den Vorteil, dass er von Feinheiten abstrahiert sowie die wichtigsten Unterschiede zwischen angelsächsischem und rheinischem Kapitalismus herausarbeitet. Dazu werden die Idealtypen einer Liberal Market Economies (LMEs) und einer Coordinated Market Economies (CMEs) konstruiert.

Zentraler Koordinationsmechanismus in LMEs ist der Markt, in CMEs das Netzwerk, wobei die beiden Koordinationsmechanismen eine sehr große Nähe zu den Typen Pluralismus und Neokorporatismus aufweisen. Sowohl in LMEs als auch in CMEs passen bestimmte wirtschaftliche Institutionen besonders gut zusammen und führen zu spezifischen Wettbewerbsvorteilen (Theorie der komparativen institutionellen Vorteile). Bei LMEs ist dies radikale Innovation, bei CMEs inkrementelle Innovation (vgl. Hall und Soskice 2001, S. 1ff; Hall 2007, S. 39ff).

Der Ansatz von Hall und Soskice bietet die Grundlage, auf der mittlerweile die meisten Arbeiten dieses Forschungszweiges aufbauen. Er hat allerdings auch von verschiedensten Seiten Kritik erfahren. Die in diesem Zusammenhang relevantesten Punkte betreffen die eher unterbelichtete Rolle des Staates und die Zuordnung von Ökonomien, die sich weder den Idealtypen der LME noch denen der CME anzunähern scheinen. Die Beschäftigung mit Mixed Market Economies (MMEs) bringt in diesem Zusammenhang kaum weiter, da institutionelle Komplementaritäten zentraler Ausgangspunkt des VoC-Ansatzes und hybride Regime logischerweise als weniger leistungsfähig anzunehmen sind (vgl. Molina und Rhodes 2007, S. 3ff). Zur Erfassung der Ökonomien Mittelost-Europas kann dagegen die Konstruktion des Idealtyps der Dependent Market Economies (DMEs) durch Nölke und Vliegenthart (2009) als analytisch sinnvoll angesehen werden. Zentraler Koordinationsmechanismus ist hier Hierarchie (insbesondere in multinationalen Konzernen), der relative Vorteil dieser Ökonomien liegt in halbstandardisierten Industriegütern (vgl. Nölke und Vliegenthart 2009, S. 670ff). Darüber hinaus wird von verschiedenen Seiten aus an einer Erweiterung des Ansatzes auf die Ökonomien des Globalen Südens gearbeitet (vgl. Ebenau 2013). Am vielversprechendsten erscheint hier der Typ der state-permated Market Economy (SME), den Nölke für die B(R)IC⁹-Staaten geprägt und am Beispiel Brasiliens erläutert hat. Für diese Ökonomien ist der Koordinationsmechanismus des Clans zentral. Clan meint in Anschluss an Ouchi eine enge Koordination zwischen staatlichen und wirtschaftlichen Eliten auf Basis gemeinsamer Werte (vgl. Nölke 2011, S. 139ff; Ouchi 1983, S. 130f; May et. al. 2013). Auch Schneider und Soskice (2009) betonen die Relevanz solcher Beziehungen und heben die Relevanz großer Konglomerate für diese politischen Ökonomien hervor (vgl. Schneider und Soskice 2009, S. 37ff). Der spezifische komparative Vorteil dieser Ökonomien bleibt in diesen Analysen allerdings weitgehend unklar. Sie gelten als vergleichsweise diversifiziert, nur sehr selektiv global konkurrenzfähig und haben einen Schwerpunkt bei der Verarbeitung natürlicher Ressourcen.

Diese Zusammenfassung des Forschungsstandes der Vergleichenden Kapitalismusforschung macht nicht nur deutlich, dass eine allzu starke Fixierung auf das politische System im engeren Sinne, wie es in der Forschung zur Interessenvermittlung häufig üblich ist, zahlreiche Aspekte von Interessenvermittlung nicht erfasst. Eine Verbindung politischer und sozioökonomischer

⁹ Brasilien, (Russland), Indien, China. Russland steht in Klammern, weil die Übertragung des Ansatzes auf diesen Fall mittlerweile von verschiedenen Seiten in Frage gestellt wird.

Dimensionen erscheint grundsätzlich als sinnvoll und insbesondere im Globalen Süden, wo diese Sphären nochmals weniger stark getrennt sind als in den westlichen Industrienationen, als notwendig. Die analytischen Kategorien der Vergleichenden Kapitalismusforschung erweisen sich aufgrund ihres Fokus auf verschiedene institutionelle Dimensionen sowie der Einführung des Koordinationsmechanismus der Clans als sehr geeignet, um Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung im marokkanischen Fall zu erfassen, auch wenn dies ein bisher nur teilweise erschlossenes Forschungsfeld darstellt.

Zusammenfassend lässt sich damit festhalten, dass es als eine angemessene Forschungsstrategie angesehen werden kann, zur Erfassung lokaler wirtschaftspolitischer Strukturen in Marokko nicht nur nach dem Vorkommen von Klientelismus und Monismus, sondern auch nach dem Vorkommen von Pluralismus, Korporatismus und Clans zu fragen und diese Analysekatoren auf gleicher Ebene anzusiedeln. Diese Zusammenführung der unterschiedlichen Forschungsstränge gelingt durch ein breites Verständnis von Interessenvermittlung, eine Fokussierung der Analyse auf Tauschprozesse und eine Erweiterung der analytischen Kategorien um jene der Vergleichenden Kapitalismusforschung. Diese Zusammenführung soll im folgenden Unterkapitel im Sinne eines Fazits aus der Aufarbeitung des Forschungsstandes näher erläutert werden.

2.3. Das Nebeneinander unterschiedlicher Formen der Interessenvermittlung erfassen

Wie in den voranstehenden Ausführungen deutlich gemacht, verstehe ich unter Interessenvermittlung mehr als nur „Interessenvertretung“ im Sinne einer Einflussnahme auf Regierungshandeln. Es geht vielmehr um einen politischen Prozess, in dem verschiedene Akteure auf verschiedenen Ebenen ein gemeinsames Ergebnis aushandeln, wobei es auch zu Abänderungen des Inhalts kommen kann. Ein solches weites Verständnis von Interessenvermittlung in der MENA-Region soll zunächst näher erläutert werden sowie die Literaturstränge zu Klientelismus und Autoritarismus mit denen zu Interessenvermittlung verknüpft werden. Als gemeinsames Element kann dabei gemäß den Erläuterungen von Molina und Rhodes (2002) angesehen werden, dass diesen unterschiedlichen Strukturen letztendlich immer Tauschgeschäfte zugrunde liegen. Je nachdem wie die Akteursbeziehungen, auf denen ein solches Tauschgeschäft basiert, ausgeformt sind, können Strukturen der Interessenvermittlung in einem konkreten Fall einem der angesprochenen Idealtypen der Interessenvermittlung nahekommen. Ausgangspunkt ist dabei die auf den beschriebenen empirischen Beobachtungen basierende These, dass in zahlreichen politischen Ökonomien der MENA-Region im Allgemeinen und in Marokko im Besonderen verschiedene Mechanismen der Interessenvermittlung relevant sind und eben nicht nur klientelistische Interessenvermittlung. Zur Erfassung nicht-klientelistischer Formen der Interessenvermittlung in Marokko ist insbesondere eine

Verschiebung von der Perspektive des Zentralstaates, wie häufig in Studien zu Interessenvermittlung eingenommen, auf niedrigere staatliche Ebenen sowie private Akteure vorteilhaft, was weiter unten näher begründet wird.

Die Defizite eines reduzierten Verständnisses von Interessenvermittlung als Interessenvertretung im Sinne der älteren Pluralismusforschung beziehungsweise der zeitgenössischen Lobbyismusforschung wurden in den voranstehenden Abschnitten hinreichend deutlich gemacht. Solche Zugänge vernachlässigen durch ihre Fixierung auf „den Staat“ weitere Akteure sowie andere Entscheidungsprozesse, die ebenfalls zu Regelungen mit weitgehender Verbindlichkeit führen. Dies ist für die Untersuchung demokratischer Industrienationen bereits unangemessen und gilt umso mehr für die Gesellschaften des Globalen Südens.

Die Forschung zu Zivilgesellschaft und Partizipation in Entwicklungsländern versucht zivilgesellschaftliche Aktivitäten sowohl von staatlichen Aktivitäten als auch von privaten Aktivitäten (in Familie, Unternehmen etc.) relativ strikt abzugrenzen. Es wird zwar auch in diesem Forschungszweig betont, dass es immer wieder zu Überlappungen zwischen der zivilen, der politischen und der wirtschaftlichen Gesellschaft kommt, der analytischen Trennung dieser Sphären wird allerdings weiterhin eine wichtige Rolle zugeschrieben (vgl. Croissant et al. 2000, S. 16ff; Zinnecker 2005, S. 527ff). Albrecht erweitert in seinen Erläuterungen zur Natur politischer Partizipation in der MENA-Region dieses Verständnis etwas, bleibt jedoch dem Verständnis von politischer Partizipation als Interessenvertretung weitgehend verhaftet. Aufgrund der hohen Relevanz von Entscheidungen im wirtschaftlichen Bereich in der MENA-Region erweitert er seine eigene Definition von politischer Partizipation um solche wirtschaftspolitischen Entscheidungen, die über das reine Eigeninteresse von Individuen hinausgehen sowie durch ihre Implikationen die Entscheidungen von politischen Entscheidungsfindern beeinflussen (vgl. Albrecht 2008, S. 18ff). Die oben stehenden Erläuterungen zu Korporatismus sowie zur Vergleichenden Kapitalismusforschung dürften allerdings deutlich gemacht haben, dass diese Begrenzung auf über das reine Eigeninteresse von Individuen hinausgehende Interessen immer noch zu eng ist, da die Grenze zwischen Eigeninteressen und Kollektivinteressen weitaus weniger eindeutig ist als es zunächst erscheint. Parallel zur unklaren Abgrenzung zwischen Eigeninteressen und Kollektivinteressen liegt in den Ländern des Globalen Südens, besonders ausgeprägt in der MENA-Region, die unvollständige Abgrenzung zwischen formellen und informellen Institutionen (vgl. Alhamad 2008, S. 33ff). Beides spricht gerade in dieser Region für einen weiten Begriff von Interessenvermittlung.

Verwendet man einen solch weiten Begriff von Interessenvermittlung zu Erforschung konkreter Politikfelder, werden insbesondere die von Lehbruch bereits 1977 thematisierten zwei Ebenen von Verhandlungen relevant. Das heißt, es werden Verhandlungen zwischen gesellschaftlichen und staatlichen Akteuren sowie zwischen gesellschaftlichen und gesellschaftlichen Akteuren

unterschieden, wobei beide Verhandlungstypen als Prozesse der Interessenvermittlung zu verstehen sind (vgl. Lehmbruch 1977, S. 94f).

In der Vergleichenden Kapitalismusforschung ist weniger der Begriff Interessenvermittlung als vielmehr jener der Koordination üblich, wobei sich diese Forschungsrichtung, wie weiter oben deutlich gemacht, allerdings auf bestimmte Stränge der Korporatismusforschung bezieht. Mit der Thematisierung von Koordination nimmt die Vergleichende Kapitalismusforschung auch Organisationsprozesse innerhalb eines Unternehmen sowie Verhandlungsprozesse zwischen verschiedenen nicht-staatlichen Akteuren (insbesondere Kapital und Arbeit, kollektiv sowie individuell) stärker in den Blick und macht sie durch den Fokus auf verschiedene Institutionen der politischen Ökonomie analysierbar (vgl. Hall und Soskice 2001, S. 33ff).

Nur in den wenigsten politischen Ökonomien ist allerdings ein Koordinationsmechanismus so klar dominant wie in den üblicherweise angeführten Beispielen der USA als einer Liberal Market Economy und Deutschlands als einer Coordinated Market Economy (vgl. Hall und Soskice 2001, S. 17ff). Dies gilt umso mehr im Falle der politischen Ökonomien des Globalen Südens. Neben der Entwicklung weiterer Typen steht die Vergleichende Kapitalismusforschung vor der Frage, ob beziehungsweise inwiefern Erkenntnisse zu struktureller Heterogenität mit in die Analyse einbezogen werden sollten. Als strukturell heterogen bezeichnet man Gesellschaften, die durch die Relevanz unterschiedlicher Produktionsweisen, d. h. durch kapitalistische sowie vorkapitalistische Elemente, geprägt sind.¹⁰ Während der Begriff der strukturellen Heterogenität in Kapitel 3.2.3. eingehender erläutert wird, kann an dieser Stelle zunächst festgehalten werden, dass die Relevanz unterschiedlicher Mechanismen der Interessenvermittlung hierfür ein starkes Indiz darstellt.

Dieses Problem stellt sich für zahlreiche Länder des Globalen Südens, was Kennedy am chinesischen Fall exemplarisch herausgearbeitet hat und gleichzeitig auch für andere Staaten proklamiert (vgl. Kennedy 2005, S. 161). Es kann die Frage formuliert werden, wann welche Form der Interessenvermittlung genutzt wird, was wiederum auf die in diesen Fällen relevanten Strukturen bezogen werden kann. Wie andere Forscherinnen und Forscher gehe ich zur Beantwortung dieser Frage davon aus, dass es gerade in Entwicklungs- und Schwellenländern nicht die eine politische Ökonomie gibt, sondern mehrere politische Ökonomien (vgl. Kennedy 2005, S. 161; Heilmann 1999, S. 286ff). Diese gleichzeitige Relevanz unterschiedlicher politischer Ökonomien sehe ich dabei als eine Ausdruckform *struktureller Heterogenität*. Mit der Thematisierung struktureller Heterogenität geht die Feststellung einher, dass wirtschaftspolitische Akteure in unterschiedlichen ökonomischen Bereichen unterschiedlichen sozioökonomischen und politischen Bedingungen ausgesetzt sind. In

¹⁰ Wie bereits in Kapitel 1 angesprochen und unter 3.2.2. eingehend dargestellt, ist Klientelismus als zentraler Modus der Interessenvermittlung in Rentierstaaten zu verstehen, wobei Rentierstaatlichkeit als eine vorkapitalistische Produktionsweise angesehen wird. Wenn Rentierstaaten teilweise in den kapitalistischen Weltmarkt eingebunden sind, heißt dies somit nicht, dass sie insgesamt kapitalistisch organisiert sind, sondern dies ist vielmehr ein Hinweis für ihre strukturelle Heterogenität (vgl. Elsenhans 2001, S. 37ff, S. 74ff, S. 177ff; Amin 1998, S. 22ff; Ayoubi 1995, S. 169ff).

anderen Worten: Heutzutage sind zwar nahezu alle Staaten durch ihre Außenwirtschaft in weltweite kapitalistische Strukturen eingebunden, im Inneren der einzelnen Volkswirtschaften kommen diese allerdings nur teilweise zum Tragen. Die unterschiedlichen Produktionsweisen sind dementsprechend in jeweils verschiedenen sozialen Strukturen verfestigt, die konkrete Prozesse der Interessenvermittlung beeinflussen. In der MENA-Region sowie in weiteren Entwicklungs- und Schwellenländern lässt sich demzufolge insbesondere eine unvollständige Herausbildung sozialer Klassen beobachten, was unter 3.2.2. eingehend erläutert wird (vgl. Ouissa 2013; Ayoubi 1995, S. 174ff; Huber, Rueschemeyer und Stephens 1993; Waterbury 1991, S. 1ff).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass verschiedene Forschungsstränge zu Klientelismus und zu Autoritarismus in der MENA-Region sowie zu Interessenvermittlung durch einen Fokus auf Tauschbeziehungen zusammengeführt und für die empirische Analyse fruchtbar gemacht werden können. Eine solche Analyse ermöglicht es, die hegemoniale Stellung von Klientelismustheorien zur Erklärung politischer Strukturen und Prozesse in der MENA-Region zu relativieren. Ein Fokus auf verschiedene Mechanismen der Interessenvermittlung gestattet es, ein theoretisches Modell zu entwickeln, das aufzeigt, wie unterschiedliche, aber gleichzeitig existierende gesellschaftliche Strukturen, über soziale Mechanismen vermittelt, verschiedene Strukturen der Interessenvermittlung hervorbringen. Wie genau dies theoretisch sowie methodisch umgesetzt wird, wird in Teil B dieser Arbeit erläutert.

Teil B: Theoretisches Konzept und methodisches Vorgehen

Die Autoritarismus- sowie die Transformationsforschung sind, wie in der voranstehenden Zusammenfassung des Forschungsstandes deutlich gemacht, in hohem Maße staatszentriert. Dies verhindert ein umfassenderes Verständnis von Partizipation und kann Dynamiken kaum erfassen, wengleich es hierzu im Anschluss an die „Arabischen Aufstände“ verstärkt Bestrebungen gibt. Interessenvermittlung in Entwicklungs- und Schwellenländern im Allgemeinen und in MENA-Region im Besonderen wird, abgesehen von den genannten Arbeiten zu Klientelismus und einigen etwas weitergehenden Arbeiten zu politischer Partizipation, bisher allerdings wenig erforscht. Zudem wird die in Bezug auf die westlichen Industrienationen geführte Debatte zu Interessenvermittlung nur unzureichend berücksichtigt. Diese Forschungsstränge können, wie im vorangehenden Kapitel gezeigt, durch einen Fokus auf Tausch zusammengeführt und für die empirische Analyse fruchtbar gemacht werden. Hierzu befasst sich Kapitel 3 mit Interessenvermittlung als theoretischem Problem und mit der Operationalisierung des theoretischen Instrumentariums. In Kapitel 4 wird erläutert, wie die empirische Analyse von Interessenvermittlung methodisch umgesetzt wird und auf welchen Prämissen eine solche Forschungsstrategie beruht.

3. Interessenvermittlung als theoretisches Problem

Dass eine konkrete Interaktion einem bestimmten Typ von Interessenvermittlung entspricht, ist im Sinne des Anliegens dieser Arbeit der erste notwendige Erkenntnissschritt. Angesichts dessen, dass Klientelismus von verschiedenster Seite für die MENA-Region ein so zentraler Stellenwert eingeräumt wird, ist es bereits ein beachtlicher Erkenntnisgewinn, wenn die Relevanz anderer Mechanismen der Interessenvermittlung aufgezeigt werden kann. Die Frage, welche Faktoren in einem konkreten Fall für das Zustandekommen einer konkreten Tauschleistung relevant waren beziehungsweise sind, ist schwieriger zu beantworten. Um sich beiden Fragen, der nach der Feststellung der Relevanz unterschiedlicher Mechanismen der Interessenvermittlung sowie der nach der Feststellung von deren Entstehungsbedingungen, weiter anzunähern, werde ich zunächst die in dieser Arbeit verwendete theoretische Systematisierung unterschiedlicher Typen von Interessenvermittlung näher erläutern. Nachdem ich die Charakteristika der unterschiedlichen Typen dezidiert herausgearbeitet habe, werde ich auf deren (mögliche) Entstehungsbedingungen eingehen und anschließend meine Forschungsfragen beziehungsweise mein theoretisches Konzept nochmals präziser formulieren. Dieses theoretische Konzept kann im Zuge einer offenen, qualitativen Forschungsstrategie auf Basis des empirischen Materials im Laufe der oder im Anschluss an die empirische Analyse schließlich erneut modifiziert werden.

3.1. Unterschiedliche Typen der Interessenvermittlung

In dieser Arbeit wird zwischen den folgenden Typen der Interessenvermittlung unterschieden: Pluralismus, Neokorporatismus, Clans, Staatskorporatismus, Klientelismus und Monismus. Die Unterscheidung zwischen Neokorporatismus und Staatskorporatismus ist dabei noch nicht aus Kapitel 2 bekannt, sondern wird im Folgenden eingeführt. Es wird präzisiert, wie die genannten Idealtypen begrifflich definiert, voneinander abgegrenzt und für die empirische Analyse operationalisiert werden. Da die Konstruktion von Idealtypen mit dem Ziel der Herausarbeitung trennscharfer Begriffe stattfindet, unterscheiden sich diese von den in der Realität vorfindbaren Realtypen. Realtypen nähern sich schließlich einem oder mehreren Idealtypen mehr oder weniger stark an. Dass bei dieser begrifflichen Abgrenzung strukturelle Aspekte stärker im Vordergrund stehen, liegt in der Natur der Operationalisierung begründet. Dies soll nicht verdecken, dass Interessenvermittlung in dieser Arbeit gemäß Schmitter (1982) sowohl unter strukturellen als auch unter prozeduralen Aspekten (im Sinne der Policy-Forschung) untersucht wird. Die unter 3.1. herausgearbeiteten Aspekte werden in der Übersicht zur Zusammenfassung der Operationalisierung in Tabelle 5 im Wesentlichen unter „Interaktionsformen“ angeführt.

Dabei werden kompetitive und kooperativen Beziehungen, inkorporative, kooptative und repressive Beziehungen sowie Clan-förmige Beziehungen in jeweils einem Unterkapitel behandelt. Dies liegt darin begründet, dass Pluralismus und Neokorporatismus beziehungsweise Staatskorporatismus, Klientelismus und Monismus jeweils bestimmte zentrale Eigenschaften teilen, während Clans als eine weitere, eigenständige Form verstanden werden.

3.1.1. Pluralismus und Neokorporatismus

Pluralismus und Neokorporatismus können als zentrale Alternativen der Interessenvermittlung¹¹ in demokratischen Systemen angesehen werden. Während pluralistische Interessenvermittlung im Ideal direkt über eine Vielzahl an Kanälen stattfindet, verläuft diese in neokorporatistischen Systemen im Wesentlichen indirekt über eine überschaubare Anzahl an Organisationen. Da in beiden Systemen nicht-staatliche Akteure autonom handeln können und die Transparenz des politischen Prozesses sowie zentrale rechtsstaatliche Normen gewahrt bleiben, kann (zumindest prinzipiell) von Typen demokratischer Interessenvermittlung gesprochen werden.

Pluralismus kann nach Schmitter (1974) folgendermaßen definiert werden:

„Pluralism can be defined as a system of interest representation in which the constituent units are organized into an unspecified number of multiple, voluntary, competitive, nonhierarchically ordered and self-determined (as to the type or scope of interest) categories

¹¹ Auch Pluralismus ist im Grunde nicht ohne Tausch möglich, weswegen der Begriff der Interessenvermittlung auch im Zusammenhang mit der Diskussion um Pluralismus als sinnvoll erscheint, obwohl in dieser Diskussion eigentlich der Begriff der Interessenvertretung eher geläufig ist (vgl. von Winter 2003).

which are not specially licensed, recognized, subsidized, created or otherwise controlled in leadership selection or interest articulation by the state and which do not exercise a monopoly of representational activity within their respective categories” (Schmitter 1974, S. 96).

Für pluralistische Interessenvermittlung ist folglich charakteristisch, dass diese über eine Vielzahl an freiwilligen, im Wettbewerb zueinander stehenden, nicht hierarchisch organisierten und selbst bestimmten Einheiten geschieht. Diese werden nicht speziell lizenziert, anerkannt, unterstützt, geschaffen oder anderweitig durch den Staat kontrolliert. Zudem besitzen diese Einheiten kein Repräsentationsmonopol. Der Begriff Einheiten mag dabei etwas eigentümlich klingen. Manchmal wird in ähnlichen Zusammenhängen auch der Begriff der pluralistischen Interessengruppen verwendet. Dieser hat allerdings den Nachteil, den Eindruck zu erwecken, dass unter „categories“ immer Gruppen zu verstehen seien. Es kann sich dabei aber auch um Einzelne, z. B. die Vertreter großer Unternehmen, handeln. Zwei weitere Elemente werden in diesem Zitat deutlich, ohne direkt genannt zu werden: Das Verhältnis der unterschiedlichen Kategorien untereinander ist kompetitiv, d. h. marktförmig ausgeformt und Interessenvermittlung geschieht aus der Gesellschaft heraus, d. h. „bottom-up“.

Inwiefern die Vermittlung der verschiedenen Interessen gemäß diesem Modell tatsächlich über Märkte reguliert wird, wurde von verschiedensten Forscherinnen und Forschern untersucht. Diese wurden zumindest in den 1950er und 1960er Jahren auch noch als weitgehend selbstregulierend angesehen (vgl. Gross Solomon 1983, S. 5f). Das Ideal des sich selbstregulierenden politischen Marktes wird in späteren Arbeiten von einigen prominente Forschern – unter anderem aufgrund der wahrgenommen Defizite des US-amerikanischen Systems – allerdings deutlich eingeschränkt (vgl. Lindblom 2001, S. 19ff). Die Vergleichende Kapitalismusforschung hat schließlich herausgearbeitet, dass im Wesentlichen auf marktförmiger Koordination basierende politische Ökonomien andere komparative Vorteile haben als koordinierte Marktwirtschaften, die in hohem Maße auf korporatistischer Interessenvermittlung basieren (vgl. Hall und Soskice 2001).

Die Schwachpunkte des Pluralismus-Konzepts werden von Korporatismusforscherinnen und -forschern aufgegriffen. Phillip Schmitter sieht in korporatistischer Interessenvermittlung gar eine Weiterentwicklung pluralistischer Interessenvermittlung (vgl. Schmitter 1974, S. 106). Einige neuere Arbeiten neigen dagegen dazu, Korporatismus als einen Unterfall von Pluralismus zu verstehen (vgl. von Alemann 2000; Leif und Speth 2003, S. 27; von Winter 2003, S. 37ff). Die Kritikpunkte einer solchen Auffassung wurden unter 2.2. bereits ausführlich deutlich gemacht. In diesem Sinne können Pluralismus und Neokorporatismus als zwei zumindest prinzipiell alternative Konzepte aufgefasst werden.

Korporatismus wird von Schmitter folgendermaßen definiert:

„Corporatism can be defined as a system of interest representation in which the constituent units are organized into a limited number of singular, compulsory, noncompetitive, hierarchically ordered and functionally differentiated categories, recognized or licensed (if not created) by the state and granted a deliberate representational monopoly within their respective categories in exchange for observing certain controls on their selection of leaders and articulation of demands and supports“ (Schmitter 1974, S. 94).

Diese Definition umfasst dabei sowohl neokorporatistische Systeme als auch staatskorporatistische Systeme. In beiden Varianten prägt eine begrenzten Zahl an verpflichtenden, nicht in Wettbewerb miteinander stehenden, hierarchisch organisierten sowie funktional differenzierten Kategorien (im wesentlichen Großverbände), die vom Staat anerkannt, lizenziert oder sogar geschaffen werden, das Bild. Diese erhalten im Austausch gegen bestimmte Kontrollmaßnahmen des Staates ein Repräsentationsmonopol innerhalb ihres Bereiches. Schmitter spricht in Bezug auf neokorporatistische Systeme von „societal corporatism“ und macht den wesentlichen Unterschied der beiden Korporatismus-Varianten darin aus, dass in neokorporatistischen Systemen die Initiative von gesellschaftlichen Gruppen „bottom-up“ und nicht „top-down“ vom Staat ausgehe, was sich wiederum in den verschiedenen Institutionen entsprechend widerspiegeln (vgl. Holbig und Reichenbach 2005, S. 51ff). Analog zum Pluralismus-Konzept werden im Neokorporatismus-Konzept Interessen folglich aus der Gesellschaft heraus aufgenommen. Sie werden allerdings nicht nur aggregiert, sondern auch im Sinne einer besseren Gemeinwohlverträglichkeit transformiert (vgl. Eising 2007, S. 209; Czada 1994, S. 47ff). Das Verhältnis der Akteure untereinander ist nicht wie im pluralistischen Ideal kompetitiv, sondern vielmehr kooperativ. Im Staatskorporatismus verhält sich dies trotz einer ähnlichen organisatorischen Ausgestaltung ganz anders: Gesellschaftliche Interessen werden in einen autoritären Staat inkorporiert.

Dass sich Interessenvermittlung im Neokorporatismus „bottom up“ vollzieht, ist nicht mit einer rein passiven Rolle des Staates gleichzusetzen. Liberal am „societal corporatism“ ist nicht „in erster Linie die Freiwilligkeit des Ein- und Austritts der Individuen gegenüber den Verbänden, sondern der Verbände gegenüber staatlichen Politiken und Konzertierungsversuchen. [...] Demokratie erscheint damit als eine Regierungsform, in der die zivile Gesellschaft sich zu ihrer Selbstorganisation staatlicher Mittel bedienen kann, ohne dafür mit ihrer Unabhängigkeit gegenüber dem Staat bezahlen zu müssen“ (Streeck 1994, S. 11[Hervorhebung im Original]). Dieses Zitat von Streeck macht die zentrale Rolle von Autonomie in Prozessen der Interessenvermittlung deutlich, worauf unter 3.2.1. vertiefend eingegangen wird. An dieser Stelle kann diesbezüglich bereits festgehalten werden, dass dieser Ansatz mit einem Verständnis von gesellschaftlichen Gruppen verbunden ist, das explizit auch Klassenkonflikte thematisiert. Damit ist im Anschluss an Lehmbruch der Anspruch verbunden,

dass korporatistische Systeme einen höheren „problem load“ bewältigen können (vgl. Lehbruch 1977, S. 93ff).

Czada hat die Schmitterschen Idealtypen Pluralismus und Korporatismus in einer einprägsamen Übersicht zusammengefasst:

Tabelle 1: Schmitters Idealtypen (1974) in einer Übersicht nach Czada (1994)

	Korporatismus	Pluralismus
Merkmale der Verbände	Begrenzte Anzahl Mitgliedschaftszwang Nichtkompetitiv Hierarchisch geordnet Funktional differenziert	Vielfalt Freiwilligkeit Kompetitiv Nichthierarchisch Fließende Grenzen und Mehrfachmitgliedschaft
Merkmale der Staat-Verbände-Beziehungen	Staatliche Anerkennung Repräsentationsmonopol im Austausch gegen Kontrolle der verbandlichen Führungsauslese und Interessenartikulation	Keinerlei staatliche Begünstigung Keine staatliche Intervention in Verbändeangelegenheiten

Quelle: übernommen aus Czada 1994, S. 45.

Czada macht mit Bezug auf diese Systematisierung darauf aufmerksam, dass Schmitter Korporatismus zu einer Monopoltheorie der Interessenvermittlung stilisiert, die er von der pluralistischen Wettbewerbstheorie abgrenzt. Hierbei vernachlässigt Schmitter allerdings die prozessualen Implikationen. Lehbruch hat sich schon früh für ein multidimensionales Korporatismuskonzept ausgesprochen. Während Schmitter in dem berühmten Aufsatz von 1974 noch stärker die input-Seite des politischen Systems fokussiert, nähern sich verschiedene andere Forscherinnen und Forscher meist in Anlehnung an Lehbruch stärker von der out-put Seite an, wengleich die Forschung von einer systematischen Verbindung von Strukturen, Prozessen und „outcomes“ der politischen Prozesse noch relativ weit entfernt scheint. Die korporatistische Tauschhypothese nach Lehbruch erscheint hier als am weitesten führender Ansatz. Gemäß dieser sind Verbandsführungen sowohl der Mitgliedschaftslogik, die ihnen die Vereinheitlichung und Verwirklichung ihrer Mitgliederinteressen aufgibt, als auch der Einflusslogik, die den Austausch mit anderen Verbandsführungen und dem Staat steuert, ausgesetzt (vgl. Streeck 1994, S. 13ff; Czada 1994, S. 48f). Den Balanceakt zwischen Mitgliedschaftslogik und Einflusslogik gilt es auch für pluralistische Interessenverbände zu bewältigen. Diese sind allerdings deutlich stärker von der Mitgliedschaftslogik geprägt, weil ihre Mitgliedschaft typischerweise klein und homogen ist und kein Mitgliedschaftszwang herrscht. Dies führt zu jeweils spezifischen Verständnissen von Interessen: Im pluralistischen Ideal bleiben die Inhalte der Interessen der Organisation exogen und bestimmen jene einseitig, während in korporatistischen Ansätzen eine Dialektik von Form und Inhalt aufgezeigt wird (vgl. Streeck 1994, S. 11ff). Mit einem Schwerpunkt auf Mitgliedschaftslogik ist zudem eine stärkere Verfolgung von rent-seeking Strategien im Gegensatz zu Gemeinwohlorientierung verbunden (vgl. Crouch 1990, S. 49; Olsen 1982).

Während sich die input-Seite von Interessenvermittlung relativ leicht operationalisieren lässt, ist dies bezüglich output und outcome deutlich weniger leicht der Fall, da dies von konkreten Inhalten abhängt. Um auch diese Dimension zu erfassen, wird in dieser Arbeit ein konkreter Fall, dessen Auswahl unter 4.2.1. eingehend begründet wird, exemplarisch ausgewählt und hinsichtlich seiner strukturellen, seiner prozeduralen sowie seiner inhaltlichen Dimension analysiert.

Um einen relativ einheitlichen Analyserahmen zu erhalten, werden im Folgenden analog zur Definition der zentralen Charakteristika von Pluralismus und Neokorporatismus die zentralen Elemente von Staatskorporatismus, Klientelismus und Monismus definiert.

3.1.2. Staatskorporatismus, Klientelismus und Monismus

Als nicht demokratische Formen der Interessenvermittlung können Staatskorporatismus, Klientelismus und Monismus bezeichnet werden. Monistische Interessenvermittlung und damit Repression als zentraler Beziehungstyp kennzeichnet vor allem totalitäre Regime und kann in dieser Studie eher vernachlässigt werden, da, wie einleitend deutlich gemacht, Repression in Marokko nur noch eher selten eine Rolle spielt. Während die Auseinandersetzung mit Staatskorporatismus stark an dessen (ehemaligen) empirischen Ausdrucksformen im Mittelmeerraum sowie in Südamerika orientiert war, wird Klientelismus, teilweise unter dem Begriff „Neopatrimonialismus“, stärker im Zusammenhang mit afrikanischen und nahöstlichen Regimen diskutiert, wie bereits unter 1.2. dargestellt wurde.

Der Begriff „Neopatrimonialismus“ ist in den sozialwissenschaftlichen Debatten weit verbreitet (vgl. z. B. Bill und Springborg 1990; Erdmann und Engel 2006; Pawelka 2008b; Eisenstadt und Roniger 1980 und 1984; van de Walle 2012) und wird teilweise synonym für Klientelismus benutzt, teilweise aber auch umfassender oder sogar abgrenzend zum Klientelismus-Begriff (vgl. Lemarchand und Legg 1972; Landé 1983; Scott 1972; Kitschelt 2007a und 2007b; Clapham 1982). Diese Debatten, insbesondere die Frage, warum der Begriff Klientelismus dem Neopatrimonialismus-Begriff zumindest in dieser Studie oder gar generell vorzuziehen ist, wurden in der Aufarbeitung des Forschungsstandes unter 1.2. ausführlich diskutiert. Im Folgenden sollen typische Strukturen sowie charakteristische Tauschbeziehungen in klientelistischen Systemen in Abgrenzung zu staatskorporatistischen Systemen näher beschrieben werden.

Klientelistische Systeme der Interessenvermittlung sind wesentlich durch direkte Beziehungen zwischen Menschen oder Organisationen in ungleicher Position und mit ungleicher Machtausstattung gekennzeichnet (vgl. Richards und Waterbury 2008, S. 326ff). Klientelismus ist dabei vom Begriff der Korruption abzugrenzen. Klientelismus beschreibt dauerhaftere Beziehungen als Korruption und ist nicht per se illegal, aber häufig (nicht immer) informell. Klientelismus ist jedoch per se undemokratisch, da er ein striktes Über- und Unterordnungsverhältnis impliziert: Ungleiche

Macht- und Ressourcenausstattung versetzt manche Personen in eine Position, aus der heraus sie kooptieren können, und andere in eine Position, aus der heraus sie sich kooptieren lassen müssen, um ein bestimmtes Gut zu erhalten. Eine klientelistisch strukturierte Gesellschaft ist folglich oligarchisch organisiert, wobei politische und ökonomische Macht miteinander verschränkt sind, d. h. private und staatliche Akteure sind nicht deutlich unterscheidbar. Die Tatsache, dass auch in modernen Staaten Formen klientelistischer Politik, wie z. B. sozialpolitische Leistungen, Ämterpatronage im öffentlichen Sektor, öffentliche oder öffentlich subventionierte Unternehmen, laxer Gewerbeaufsicht und Ähnliches vorgefunden werden können (vgl. Kitschelt 2007b, S. 299), widerspricht nicht dem undemokratischen Charakter von Klientelismus. Sie macht vielmehr deutlich, dass auch in demokratischen Staaten klientelistische Interessenvermittlung staatfinden kann, wenngleich sie nicht den dominanten Modus der Interessenvermittlung darstellt. Dadurch wird zudem deutlich, dass die Direktheit von Patron-Klient-Beziehungen weniger offensichtlich sein kann sowie auf mehreren Ebenen möglich ist. In komplexen Gesellschaftsstrukturen können vermittelnde Akteure einerseits Klienten höher gestellter Patrone und andererseits selbst Patrone niedriger gestellter Klienten sein. Manche Forscherinnen und Forscher sprechen deswegen auch von „Brokern“. Formelle Organisationen sowie politische Programme dienen in von Klientelismus dominierten Systemen lediglich als Fassade. Die Rolle von Parlamentarierinnen und Parlamentariern wird (sofern vorhanden) weniger in der Politik-Formulierung oder der Kontrolle der Exekutive gesehen, sondern vielmehr in der Verteilung verschiedener Ressourcen (vgl. Lust 2009, S. 123ff).

Analog zu den Schmitter'schen Definitionen von Pluralismus und Korporatismus kann damit folgende Definition von Klientelismus gegeben werden:

Klientelismus kann als ein System der Interessenvertretung definiert werden, in dem die konstituierenden Einheiten eine unbestimmte Anzahl von mehreren, unfreiwillig und hierarchisch geordneten Kategorien sind. Der Herrscher bzw. die herrschende Gruppe fördert und kontrolliert die Interessenartikulation im Wesentlichen informell über direkte Patron-Klient-Beziehungen, wodurch verschiedene Akteure dauerhaft an die herrschende Gruppe angebunden werden. Diese erhalten im Gegenzug verschiedene Ressourcen. Hierdurch wird eine Differenzierung zwischen staatlichen und gesellschaftlichen Akteuren obsolet. Formelle Organisationen und politische Programme dienen lediglich als Fassade.

Auch für den klientelistischen Typ kann ein Tauschverhältnis analog zur korporatistischen Tauschhypothese aufgestellt werden. Zugunsten der Mitgliedschaftslogik – im klientelistischen Fall kann sich diese im Extremfall auch auf einzelne Personen beziehen – wird auf die Einflusslogik verzichtet, d. h. Klienten geben zur Verwirklichung bestimmter direkter Interessen die Einflussnahme auf bestimmte politische Entscheidungen an einen höher gestellten Patron ab. Dies geschieht aufgrund der zentralen Stellung des Patrons und der damit verbundenen Abhängigkeit des Klienten.

In ähnlicher Art und Weise, wie formelle Organisationen in klientelistischen Systemen den Anschein von Rechtstaatlichkeit zu wahren versuchen, erweckt in staatskorporatistischen Systemen die Sichtbarkeit von Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen auf den ersten Blick den Eindruck einer aktiven, am Politikprozess beteiligten Gesellschaft. Schmitter hat jedoch bereits 1974 gezeigt, dass staatskorporatistische und neokorporatistische Systeme trotz oberflächlicher Ähnlichkeiten das Produkt sehr unterschiedlicher politischer, sozialer und ökonomischer Prozesse sind. Während die oben stehende Definition von Korporatismus somit prinzipiell für beide Korporatismus-Formen gelten kann (und deswegen auf eine gesonderte Definition von Staatskorporatismus verzichtet wird), drücken diese doch gänzlich verschiedenen Machtverhältnisse aus und haben unterschiedliche Konsequenzen für das Ergebnis des politischen Prozesses (vgl. Schmitter 1974, S. 104f). Der wesentliche Unterschied von staatskorporatistischen Systemen und neokorporatistischen Systemen wird von vielen darin gesehen, dass sich die jeweiligen Organisationen nicht aus der Gesellschaft heraus quasi „bottom-up“ entwickelt haben, sondern vom Staat „top-down“ aufoktroziert wurden (vgl. Holbig und Reichenbach 2005, S. 51ff).

In Bezug auf die MENA-Region findet man ausgeprägte staatskorporatistische Systeme in Ägypten unter Nasser sowie in Tunesien und Algerien etwa zwischen 1960 und 1970, im Irak bis 2003 und in Syrien bis zum Beginn des Bürgerkrieges (vgl. Richards und Waterbury 2008, S. 207). Die Art und Weise sowie das Ausmaß des Staatseinflusses auf die verschiedenen Organisationen in diesen Staaten haben sich laut Gobé im Zuge wirtschaftlicher Liberalisierung zwar abgeschwächt, Systeme depolitisierter Großorganisationen mit engen Beziehungen zum Staat sind jedoch erhalten geblieben (vgl. Gobé 2006, S. 173ff). Die hohe Bedeutung von depolitierten Großorganisationen in zahlreichen Staaten der MENA-Region, insbesondere jenen mit einer am sozialistischen Ideal orientierten Vergangenheit, führt manche Forscherinnen und Forscher dazu, weniger klientelistische Beziehungen hervorzuheben, sondern vielmehr staatskorporatistische (vgl. Heydemann 2007).

Ähnlich, wie in klientelistischen Systemen zu Gunsten der Mitgliedschaftslogik auf die Einflusslogik verzichtet wird, ist dies auch in staatskorporatistischen Arrangements der Fall, allerdings geschieht dies weniger individuell. Vielmehr werden bestimmte Segmente von Erwerbstätigen bevorteilt, um sich ihre Unterstützung des Systems zu erkaufen. Damit lässt sich feststellen, dass Klientelismus und Staatskorporatismus letztendlich dem gleichen Zweck dienen: der Aufrechterhaltung eines „authoritarian bargain“ (vgl. Zorob 2011 und 2013; ähnlich Heydemann 2007) durch die begrenzte Verteilung von Ressourcen. Diese nimmt lediglich andere Formen an.

Damit lässt sich zusammenfassend festhalten, dass die Idealtypen Klientelismus und Staatskorporatismus Ähnlichkeiten und Unterschiede aufweisen und in der empirischen Realität offenbar häufig nebeneinander auftreten. Gemeinsame Merkmale der beiden Typen sind, dass die Autonomie der Akteure stark eingeschränkt ist, dass der tatsächliche politische Prozess stark

intransparent ist und dass Rechtsstaatlichkeit kaum gegeben ist. Unterschiede bestehen hinsichtlich der Interaktionsnormen und der diesen zugrunde liegenden Beziehungen. Im Staatskorporatismus spielen (Groß-)Organisationen eine zentrale Rolle, im Klientelismus direkte Patron-Klient-Beziehungen. Monismus ist demgegenüber durch fehlende Autonomie der Akteure, nahezu keine Bedeutung rechtsstaatlicher Normen und eine hohe Relevanz von Repression und Zwang gekennzeichnet (siehe Tabelle 2).

Wie bereits unter 2.2.2. dargestellt, soll zwischen diesen üblicherweise angeführten Formen der Interessenvermittlung eine weitere Form eingeführt werden, die der Clans. Diese kann zwischen den beschriebenen Idealtypen angesiedelt werden. Ihre zentralen Charakteristika werden im Folgenden erläutert.

Tabelle 2: Abgrenzung Staatskorporatismus, Klientelismus und Monismus

	Staatskorporatismus	Klientelismus	Monismus
Interaktionsnormen	Indirekt vermittelte Interaktion durch hierarchisch strukturierte (Groß-)Organisationen zur Übermittlung staatlicher Politik	Extensive direkte Interaktion, die Teil einer Patron-Klient-Beziehungen ist; formelle Organisationen nur als Fassade	Extensive direkte Interaktion in Bezug auf konkrete Fragen, nicht in Bezug auf Politik (im engeren Sinne)
Merkmale der Staat-Verbände-Beziehungen	<p>Organisationen staatlich geschaffen</p> <p>Repräsentationsmonopol im Austausch gegen Kontrolle der verbandlichen Führungsauslese und Interessenartikulation</p> <p>ABER: Interessenvermittlung vertikal/top-down, da Akteure nicht autonom</p>	<p>Geringe Bedeutung von Organisationen</p> <p>Vielzahl an persönlichen Beziehungen, ggf. kompetitives Verhältnis der Klienten und/oder Patrone</p> <p>ABER: Interessenvermittlung vertikal/top-down, da Akteure nicht autonom</p>	<p>Totalitärer Staat</p> <p>Rolle für (Vermittler-) Organisationen stark begrenzt oder verboten</p> <p>Interessenvermittlung vertikal/top-down; direkter Zwang</p>

Quelle: Eigene Darstellung.

3.1.3. Clans

Um Interessenvermittlung in Ökonomien außerhalb der westlichen, demokratischen Industrienationen zu erfassen, gibt es von wissenschaftlicher Seite aus verschiedene Vorschläge. Die einen bleiben bei den fünf oben genannten Typen der Interessenvermittlung und stellen lediglich die Gleichzeitigkeit unterschiedlicher Modi je nach Regelungsbereich oder Akteurstyp fest (z. B. Kennedy 2005). Andere wandeln die Typen ab (z. B. „fragmentierter Korporatismus“ nach Holbig und Reichenbach (2005) oder „kompetitiver Klientelismus“ nach Lust (2009)) oder führen neue Typen ein. Shih (2009) spricht mit Bezug auf China von „factions“ und Nölke (2011) mit Bezug auf Brasilien und verschiedene Newly Industrializing Countries von „Clans“. Der Clan-Begriff kann nicht nur gut das Widerstreiten unterschiedlicher, sich von Staatseingriffen emanzipierender Interessengruppen

erfassen. Darüber hinaus ermöglicht er durch seine Anbindung an die Vergleichende Kapitalismusforschung eine umfassendere theoretische Einbettung des Konzeptes. Wie der Clan-Begriff analog zu den anderen oben genannten Typen der Interessenvermittlung für die empirische Analyse operationalisiert werden kann, soll im Folgenden dargestellt werden.

Clan¹² meint in Anschluss an Ouchi eine enge Koordination zwischen staatlichen und wirtschaftlichen Eliten auf Basis gemeinsamer Werte. Dabei knüpft Ouchi an die Diskussion der Transaktionskostenökonomie, insbesondere zu Marktversagen, an. Die gemeinsamen Werte der Clans verhindern opportunistisches Verhalten auch ohne das Festschreiben in Verträgen oder Evaluationsmechanismen (vgl. Ouchi 1980, S. 130ff). Zentral am Konzept des Clan ist im Kontext dieser Arbeit, dass in Clan-förmigen Strukturen ausgeglichene Machtverhältnisse herrschen als in klientelistische oder staatskorporatistischen Strukturen. Insgesamt kann zwar stark bestritten werden, dass Clans vom Prinzip her mit einer universalistischen Demokratie vereinbar sind, auch wenn sie ebenfalls in demokratischen Systemen vorgefunden werden können. Sie entsprechen jedoch auch nicht einer typisch autoritären Gesellschaftsordnung (vgl. Collins 2002, S. 143). Dies scheint im Wesentlichen darin begründet zu liegen, dass zwar auch in Clan-Strukturen eine Rückbindung an Mitgliederinteressen prinzipiell notwendig erscheint, aber ein Überangebot von Mitgliedern (insbesondere an Arbeitskräften) herrscht und es gleichzeitig eine deutliche Ungleichheit zwischen Clan-Mitgliedern und „outsidern“ gibt. Die Einbindung einer bestimmten, begrenzten Anzahl von Clans kann folglich nicht durch ihre Repräsentationsfunktion gerechtfertigt werden. Es kann lediglich das bereits von Ouchi thematisierte funktionale Argument angeführt werden, dass unter bestimmten Bedingungen Interessenvermittlung auf diese Weise am besten umsetzbar erscheint. Analog lässt sich feststellen, dass Clan-Strukturen zwar zum Wachstum von Schwellenländern erheblich beitragen, soziale Ungleichheit allerdings nicht wesentlich beseitigen können (vgl. Nölke 2011, S. 149f; Ebenau 2013). Allerdings sind staatliche und private Akteure in Clan-förmigen Strukturen im Gegensatz zu klientelistischen Strukturen zumindest unterscheidbar und besitzen ein gewisses Maß an Autonomie. Es herrscht kein deutliches Machtungleichgewicht zu Gunsten staatlicher Akteure. Durch dieses gegenseitige „sich in Schach halten“ staatlicher und gesellschaftlicher Akteure kann rent-seeking weitgehend eingedämmt werden (vgl. Nölke 2011, S. 141; May et. al. 2013). Innerhalb der einzelnen Organisationen, zwischen diesen sowie auf verschiedenen staatlichen Ebenen kommt es schließlich immer wieder zu Interessenkonflikten zwischen verschiedenen Akteuren, so dass Interessen nicht völlig „top-down“ durchgesetzt werden können („Factions“ nach Shih 2009; vgl. May et. al. 2014). Folglich können Clan-Strukturen von jenen des Staatskorporatismus sowie des Klientelismus unterschieden werden. Die zentralen Unterscheide werden in Tabelle 3 dargestellt.

¹² Der Begriff sollte an dieser Stelle nicht mit einem Stammes- oder Familienklan gleichgesetzt werden, wenngleich sich Clans insbesondere in der arabischen Welt auch, aber eben nicht ausschließlich anhand solcher Linien bilden.

Tabelle 3: Abgrenzung von Klientelismus, Staatskorporatismus und Clans

	Klientelismus/Staatskorporatismus	Clans
Autonomie der Akteure?	Stark eingeschränkt durch ein hohes Maß an Marginalität	Rent-seeking weitgehend eingedämmt durch widerstreitende Akteure
Beziehungen	Kooptativ bzw. inkorporativ Vertikal, ungleich eher persönlich bzw. vermittelt durch Fassadenorganisationen	Kooperativ, auf Basis gemeinsamer Werte Eher horizontal zwischen Personen und Organisationen; aber: zahlreiche outsiders
Transparenz des politischen Prozesses/Rechtsstaatlichkeit	Niedrig	Mittel

Quelle: Eigene Darstellung.

Auch wenn nicht alle Forscherinnen und Forscher, welche die politischen Ökonomien von Schwellenländern untersuchen, den Begriff des Clans verwenden, so finden sich doch zahlreiche ähnliche Analysen. Die hohe Bedeutung enger Beziehungen zwischen Großunternehmern und staatlichen Akteuren, insbesondere in Lateinamerika, betonen beispielsweise auch Schneider und Soskice: „The answer to this is one of the keys to understand the political economy of Latin America, and lies in part in their privileged access to information and capital and in part in their symbiotic relationship between groups and the political system“ (Schneider und Soskice 2009, S. 38). In diesen Ansätzen wird folglich auf die zentrale Bedeutung großer privater Konglomerate und deren Beziehungen zu öffentlichen Akteuren eingegangen. Heilmann diagnostiziert Vergleichbares für das postkommunistische China: „Die ‚Roten Direktoren‘ verfügen auch nach dem Kollaps planwirtschaftlicher Strukturen noch über einen privilegierten Zugang zu staatlicher Macht, während die neuen Privatunternehmer eigene Kanäle der Interessenvermittlung erst schaffen müssen“ (Heilmann 1999, S. 299). Cammett zeigt wiederum Ähnliches für den marokkanischen Fall (vgl. Cammett 2004, S. 245ff).

Diese Erkenntnisse zusammenfassend kann die folgende Arbeitsdefinition von Clans nach dem obigen Muster formuliert werden:

Interessenvertretung nach der Logik der Clans kann so definiert werden, dass die konstituierenden Einheiten eine überschaubare Anzahl von mehreren begrenzt freiwillig, untereinander horizontal und intern vertikal geordneten Kategorien sind. Die Clans befinden sich im Wettstreit miteinander, arbeiten aber auch eng zusammen, insbesondere wenn es darum geht, gemeinsame Ziele zu realisieren und sich gegenüber „outsidern“ abzugrenzen. Interessenartikulation wird über eine gemeinsame Geschichte und gemeinsame Werte reguliert. Autonomie ist in begrenztem Maße möglich.

Inwiefern sich diese Arbeitsdefinition als nützlich erweist, muss die weitere empirische Forschung klären, da zu Clans weitaus weniger Forschungsarbeit vorliegt als zu Pluralismus, Korporatismus und Klientelismus.

Damit sind die verschiedenen Typen der Interessenvermittlung soweit erläutert und für die empirische Analyse operationalisiert worden, dass im Folgenden näher auf die Entstehungsbedingung der unterschiedlichen Typen eingegangen werden kann. Während diese strukturellen Aspekte in der Zusammenfassung der Operationalisierung in Tabelle 5 unter „Interaktionsformen“ angeführt werden, sind die Entstehungsbedingungen der unterschiedlichen Modi in der Frage nach Autonomie sowie unter „Interaktionsnormen“ und „Systembezug“ zu finden. Bei dieser Systematisierung lehne ich mich an jene von Kennedy (2005) an. Im Gegensatz zu Kennedy, der fünf Typen der Interessenvermittlung auf gleicher Ebene nebeneinander stellt, füge ich jedoch einen weiteren Typus, den der Clans ein. Zudem ziehe ich eine Trennlinie zwischen den ersten beiden und den letzten drei Typen. Meiner Lesart nach sind Pluralismus und Neokorporatismus durch eine eindeutig andere Logik gekennzeichnet als Staatskorporatismus, Klientelismus und Monismus. Nur in den ersten beiden Modellen haben nicht-staatliche Akteure wirkliche Autonomie vom Staat und die Transparenz des politischen Prozesses beziehungsweise Rechtsstaatlichkeit ist gewährleistet. Bei den anderen Typen sind Autonomie und Rechtsstaatlichkeit beziehungsweise die Transparenz des politischen Prozesses nicht gegeben. Infolgedessen kann man meiner Auffassung nach nicht von kooperativen Beziehungen¹³ in staatskorporatistischen Systemen sprechen, wie Kennedy (2005) es tut. Sind gesellschaftliche Akteure nicht autonom, kommen als Beziehungsmodi lediglich Inkorporation, Kooptation oder Repression in Frage. Mit dieser Problematisierung meinerseits ist verbunden, dass ich der Systematisierung der Interaktionsnormen deutlich mehr Aufmerksamkeit widme als Kennedy es tut und zusätzlich eine Zeile zum Systembezug einfüge. Wie ich dies herleite, wird im folgenden Unterkapitel erläutert.

3.2. Entstehungsbedingungen unterschiedlicher Formen der Interessenvermittlung

In dieser Arbeit geht es darum aufzuzeigen, welche Mechanismen der Interessenvermittlung in der lokalen Wirtschaftspolitik in Marokko relevant sind. Darüber hinaus wird herausgearbeitet, wie es zu der Relevanz dieser unterschiedlichen Mechanismen kommt. Nachdem unter 3.1. die einzelnen Typen der Interessenvermittlung so operationalisiert wurden, dass realweltliche Fälle hinsichtlich ihrer Annäherungen an diese Idealtypen untersucht werden können, geht es im Folgenden um die Operationalisierung der Entstehungsbedingungen dieser unterschiedlichen Typen. Während Unterkapitel 3.1. im Wesentlichen den Interaktionsformen gewidmet war, geht es unter 3.2. um Interaktionsnormen und den Systembezug der unterschiedlichen Mechanismen der Interessenvermittlung. Es wurde jedoch bereits im Zuge des Unterkapitels 3.1. deutlich, dass Interaktionsformen und Interaktionsnormen in einer engen Beziehungen zueinander stehen. Um sich

¹³ Ich spreche nur von Beziehungen, weil damit nicht nur Staat-Gesellschaft-Beziehungen gemeint sind, sondern auch Beziehungen gesellschaftliche Gruppen untereinander (vgl. Lehmbruch 1977, S.94f zu den zwei Ebenen von Verhandlungen).

dieser Thematik weiter anzunähern, wird zunächst aufgezeigt, inwiefern die Autonomie gesellschaftlicher Akteure in diesem Zusammenhang als zentrale Frage, sozusagen als Vorbedingung für andere Bedingungen, angesehen werden kann. Anschließend werden Zusammenhänge zwischen bestimmten sozioökonomischen und politischen Strukturen mit bestimmten Mechanismen der Interessenvermittlung aufgezeigt.

3.2.1. Autonomie als Vorbedingung

In der Übersicht zur Abgrenzung von Clans mit Staatskorporatismus und Klientelismus in Tabelle 3 und in der Gesamtzusammenfassung der Ergebnisse dieses Kapitels in Tabelle 5 ist die Frage nach der Autonomie gesellschaftlicher Akteure ganz oben angeführt, da diese als Vorbedingung für alles weitere gelten kann. Diese zentrale Bedeutung von Autonomie soll im Folgenden näher erläutert werden. Um die zentrale Bedeutung von Autonomie deutlich zu machen, wird zunächst der damit verbundene Begriff politischer Partizipation thematisiert. Kurz gefasst, wird dabei autonome, gesellschaftlich initiierte Partizipation von staatlich mobilisierter Partizipation unterschieden (vgl. Albrecht 2008, S. 19ff). In diesem Sinne kann von einem Link zwischen der Frage nach Autonomie und der nach einem bestimmten sozioökonomischen System ausgegangen werden. Zunächst wird allerdings danach gefragt, was man sich unter Autonomie überhaupt vorstellen sollte und wie man Autonomie feststellen kann. Hierbei geht es insbesondere um die Unterscheidung von oberflächlichen Strukturen und tatsächlichen Abhängigkeiten. Wenn Akteure nicht autonom sind, „nutzt“ es beispielsweise nichts, dass ihre Interaktionsformen weitgehend dem pluralistischen Ideal zu entsprechen scheinen. Eine eingehendere Analyse des pluralistischen Ideals von Autonomie erscheint zur Beantwortung dieser Frage als hilfreich, ist aber nicht ausreichend. Diese Erläuterungen werden um politökonomische Dimensionen aus der Korporatismus-Forschung ergänzt.

3.2.1.1. Zur Autonomie gesellschaftlicher Akteure in Autokratien und hybriden Systemen

Inwiefern die Frage nach der Autonomie gesellschaftlicher Akteure vom Staat in dieser Arbeit als eine angemessene Ausgangsfrage angesehen werden kann, soll im Folgenden deutlich gemacht werden. Hierbei gehe ich insbesondere auf das Spannungsverhältnis ein, in dem sich gesellschaftliche Akteure in Autokratien und hybriden Systemen befinden.

Die Frage nach der Autonomie gesellschaftlicher Akteure vom Staat kann als zentral angesehen werden, auch wenn ein strenger Dualismus zwischen Staat und Gesellschaft, wie er vor allem in älteren Arbeiten zu Interessenvertretung ausgedrückt wird, heute im Allgemeinen als überholt gilt. Während die Pluralismus- sowie die Korporatismus-Diskussion in den USA und in Westeuropa bereits weitgehend aus der Mode gekommen war, leiteten deren Modelle allerdings eine Vielzahl interessanter Studien zu autoritären Regimen in Russland, Osteuropa und China an, die tiefer gehende Einsichten in diese Systeme lieferten als ein alleiniger Fokus auf die Institutionen totalitärer oder autoritärer Regime (vgl. Kennedy 2005; Holbig und Reichenbach 2005; Heilmann 1999; Gross

Solomon 1983). In diesen Zusammenhängen ist die Diskussion um Interessenvermittlung eng mit der zu Zivilgesellschaft und im weiteren Sinne mit der zu Transformation verbunden. Die Dichotomie von Gesellschaft und Staat steht in diesen Zusammenhängen „für die Emanzipation nicht-staatlicher Akteure vom Kontrollanspruch des dominanten Staates und für ein Aufbegehren gegen die autoritären Systeme zugunsten von Demokratisierung. Zivilgesellschaftliche Akteure sind in diesem Kontext antagonistische Kräfte gegen autoritäre Regierungen“ (Holbig und Reichenbach 2005, S. 40). Die Schwäche zivilgesellschaftlicher Akteure kann in der Reihe von Faktoren, warum gerade die MENA-Region ein eklatantes Demokratie-Defizit hat, ganz oben aufgelistet werden. Bellin (2004) fasst diese Schwächen folgendermaßen zusammen: „Explanations suggest a litany of features. First, civil society is weak and thus is an ineffective champion of democracy. Labor unions are empty shells; businessmen’s associations lack credible autonomy; nongovernmental organizations lack indigenous grounding. The weakness of associational life undermines the development of countervailing powers in society that can force the state to be accountable to popular preferences. It also contracts the opportunities for citizens to participate in collective deliberation, stunting the development of a civic culture, that essential underpinning of vibrant democracy“ (Bellin 2004, S. 139). Weil Gewerkschaften, Arbeitgeberverbände und Nichtregierungsorganisationen in der MENA-Region, wie von Bellin beschrieben, insgesamt weitgehend schwach sind, stellen sie keine ernstzunehmende Gegenmacht gegenüber dem Staat dar, was wiederum Demokratisierung erschwert. Solche Organisationen existieren zwar, sind aber häufig mehr oder weniger stark vom herrschenden Regime abhängig.

Auch wenn in nicht-demokratischen Regimen zivilgesellschaftliche Akteure identifiziert werden können, ist davor zu warnen, diesen mit einer normativen Sichtweise zu begegnen, die Zivilgesellschaft per se als einen „kollektiven good guy“ (Zinnecker 2005, S. 529) beziehungsweise als frei von allem nicht-zivilisierten/nicht-demokratischen ansieht. Einer solchen Herangehensweise ist eine weniger voreingenommene und weniger normative vorzuziehen, die herausarbeitet, wie konkrete Staat-Gesellschaft-Beziehungen angemessen beschrieben werden können (vgl. Holbig und Reichenbach 2005, S. 48f; Croissant et al. 2000, S. 9ff; Heilmann 1999, S. 279ff). In diesem Sinne analysiert Heidrun Zinnecker Zivilgesellschaft in Entwicklungsländern folgendermaßen: „In Entwicklungsländern ragt der Staat in besonderem Maße in die Zivilgesellschaft hinein, indem er sie beschneidet und/oder zur Übernahme von Aufgaben drängt, die eigentlich die seinen sind [...] In Entwicklungsländern ist also keine Autonomie der Zivilgesellschaft vom Staat gegeben, auch bzw. gerade nicht jener Akteure, die von der staatlichen Entwicklungszusammenarbeit als deren Inkarnation gesehen werden“ (Zinnecker 2005, S. 541; vgl. auch Zinnecker 2009, S. 309f). Die ausschließliche Formulierung, dass in Entwicklungsländern generell keine Autonomie der Zivilgesellschaft vom Staat möglich sei, erscheint angesichts der unterschiedlichen Dynamiken in Entwicklungs- und Schwellenländern zu eng gefasst und unterschätzt die „agency“

zivilgesellschaftlicher Akteure sowie ihr Transformationspotential (vgl. Dalmasso 2012, S. 219ff). Allerdings weist Zinnecker pointiert auf eine zentrale Problematik hin: Eine wissenschaftliche Beschäftigung mit „nicht-staatlichen“ Akteuren in Entwicklungsländern muss immer auch die Frage nach der tatsächlichen Autonomie dieser Akteure stellen. „Nicht-staatlich“ ist dabei in Anführungszeichen gesetzt, weil bei solchen Akteuren, die nicht autonom vom Staat handeln können, eine strikte Abgrenzung von staatlichen Akteuren eigentlich gar nicht möglich ist.

Sich mit Zivilgesellschaft in diesem Sinne zu beschäftigen heißt, das Verhältnis nicht-staatlicher Akteure zu staatlichen Akteuren zu thematisieren, sofern diese Trennung vorgenommen werden kann. In dieser Arbeit steht dabei die Frage im Vordergrund, wie Strukturen und Prozessen der Interessenvermittlung zwischen nicht-staatlichen und nicht-staatlichen Akteuren sowie zwischen nicht-staatlichen und staatlichen Akteuren angemessen erfasst werden können. Darüber hinaus wird herausgearbeitet, welche Bedingungen für das Zustandekommen dieser Strukturen und Prozessen gefunden werden können. In diesem Sinne kann die Frage nach der Autonomie gesellschaftlicher Akteure vom Staat als angemessene Ausgangsfrage angesehen werden.

Da sich gesellschaftliche Akteure stets in einem Spannungsfeld zwischen Autonomie „vom Staat“ und Einfluss „auf öffentliche Politik“ bewegen (vgl. Beckmann und Sachikonye 2010, S. 12), ist die Feststellung tatsächlicher Autonomie allerdings ein schwieriges Unterfangen. Autonomie vom Staat bedeutet nicht Antinomie zum Staat (vgl. Croissant et al. 2000, S. 17). Hinsichtlich dieser Frage lassen sich Parallelen zu den bereits unter 2.1. angesprochenen Diskussionen um elektorale Autokratien (Schedler 2006), kompetitiven Autoritarismus (Levitsky und Way 2010) und Ähnliches aufzeigen. Schedler sieht zivilgesellschaftliche Akteure in elektoralen Autokratien beispielsweise nicht als wirkliche Gegenmächte, aber als Akteure mit dem Potential zur Dissidenz, was ihre Einbindung in klientelistische Strukturen fraglich erscheinen lässt. Strategische Interaktionen finden nach Schedler in solchen Systemen zwar nach Maßgabe autokratischer Regeln statt, gehen aber mit strategischem Wettbewerb über diese Regeln einher (vgl. Schedler 2006, S. 12ff). Fraglich ist allerdings, wo genau ein solcher Wettbewerb tatsächlich stattfindet.

Geht man allein von der Feststellung aus, dass zivilgesellschaftliche Akteure den Staat für bestimmte Interessen „accountable“ machen, ist dies zwar ein Beleg für ihre relative Schlagkräftigkeit, aber noch nicht für ihre Autonomie. Beispielsweise können Gewerkschaften manche ihrer Forderungen gegenüber autokratischen Regierungen immer wieder durchsetzen, ohne einen wirklichen Demokratisierungsfortschritt zu erwirken (vgl. Kraus 2007, S. 20). Acemoglu und Robinson machen in ihrer Analyse der „economic origins of dictatorship“ deutlich, dass das Volk in nicht-demokratischen Regimen durchaus „de facto Macht“ (im Gegensatz zu „de jure Macht“) haben und dadurch die herrschenden Eliten zu Zugeständnissen zwingen kann. Diese Zugeständnisse sind nach ihrer Auffassung jedoch nur temporär, d. h. zukünftig seien dem Volk ähnliche Zugeständnisse nicht zugesichert (vgl. Acemoglu und Robinson 2009, S. 23ff). Dabei ist es allerdings fraglich, ob durch

diese Betonung von Unsicherheit verkannt wird, dass verschiedene nicht-demokratische Regime zumindest große Teile des Volkes durch klientelistische und/oder staatskorporatistische Beziehungen relativ dauerhaft einbinden. Klientelistische Beziehungssysteme sind, wie unter 3.1.2. deutlich gemacht, keineswegs nur punktueller Natur, sie dienen ebenfalls der Umverteilung von Ressourcen, wodurch verschiedene Regime relativ langfristig ihre Stabilität sicherstellen können. In verschiedenen Autokratien der MENA-Region herrscht zwar Unsicherheit über den politischen Prozess, aber nicht über das Ergebnis dieses Prozesses (vgl. Albrecht und Frankenberger 2011, S. 34). Infolgedessen ist die Frage, wer in einem konkreten Fall de jure und wer de facto Macht hat, keineswegs einfach zu beantworten. Eliten können aber häufig informelle Institutionen parallel zu formellen durchsetzen (vgl. Alhamad 2008). Gleichzeitig entspricht es nicht den Realitäten in den meisten Autokratien, dass formelle Institutionen überhaupt keine Rolle für die Herrschaftsausübung spielen würden (vgl. Frankenberger 2011, S. 76).

In diesem Sinne kann die Frage nach „de jure“- und „de facto“-Macht als ein zentraler Aspekt bei der Analyse der Autonomie gesellschaftlicher Akteure angesehen werden. Nur wenn gesellschaftliche Akteure über beides in ausreichend hohem Maße verfügen, können sie autonom handeln. Um zu erfassen, inwiefern sie von rechtlicher Seite über diese Macht verfügen, wird in der Gesamtzusammenfassung der Ergebnisse dieses Kapitels in Tabelle 5 eine Zeile zur Transparenz des politischen Prozesses und zur Rechtsstaatlichkeit eingefügt. In diesem Unterkapitel zu möglicherweise fehlender Autonomie gesellschaftlicher Akteure in Autokratien und hybriden Systemen wurde Autonomie allerdings weitgehend negativ definiert. Im Folgenden soll näher darauf eingegangen werden, wann gesellschaftliche Akteure autonom sind.

3.2.1.2. Das Ideal von Autonomie in der pluralistischen Diskussion und die Kritik seitens der Korporatismus-Diskussion

Um sich der Frage, wie die Autonomie gesellschaftlicher Akteure positiv definiert und empirisch erfasst werden kann, weiter anzunähern, ist es hilfreich, sich das Ideal von Autonomie in der pluralistischen Diskussion sowie dessen Kritik durch die Korporatismus-Diskussion vor Augen zu führen.

Robert A. Dahl beschreibt das „underlying dilemma“ pluralistischer Demokratie folgendermaßen: „Yet as with individuals, so with organizations; independence or autonomy (I use the terms interchangeably) creates an opportunity to do harm [...] Like individuals, then organizations ought to possess some autonomy, and at the same time they should be controlled. Crudely stated, this is the fundamental problem of pluralist democracy“ (Dahl 1982, S. 1). Für Dahl ist das Gegenstück zu Autonomie Kontrolle. Beide Begriffe definiert er relational. Die Handlung eines Akteurs ist unabhängig/autonom, wenn kein anderer Akteur ersteren darin kontrolliert, dass sie oder er eine bestimmte Handlung ausführt. Unter Kontrolle versteht Dahl, dass die Präferenzen, Wünsche oder Intentionen eines oder mehrerer Akteure konforme Handlungen oder Handlungsneigungen eines

oder mehrerer anderer Akteure hervorrufen. Kontrolle impliziert folglich ein Kausalverhältnis: Die Handlungen eines Akteurs müssen durch die Präferenzen eines anderen Akteurs verursacht werden. Dieses Kausalverhältnis grenzt Dahl von einem Einflussverhältnis ab, bei dem der Einfluss eines Akteurs nicht notwendigerweise zu einer konformen Handlung/Handlungsneigung bei einem anderen Akteur führen muss. Kontrolle kann in diesem Modell direkt oder indirekt, vermittelt über ökonomischen Strukturen, ausgeübt werden. Die ökonomischen Strukturen werden allerdings nicht als gegeben angesehen, sondern als von Menschen gemacht (in Dahls Terminologie: kontrolliert) (vgl. Dahl 1982, S. 16ff).

Auch Charles E. Lindblom betont, dass Menschen (und Organisationen etc.), nicht soziale Prozesse (wie z. B. Marktprozesse) bestimmte Zwecke verfolgen. Für ihn spielt die Frage nach Kontrolle ebenfalls eine zentrale Rolle. Er stellt allerdings nicht Autonomie und Kontrolle einander gegenüber, sondern unterscheidet vielmehr unilaterale und multilaterale Kontrolle. Ausschlaggebend ist für Lindblom, wer Kontrolle ausübt – ein zentraler Koordinator oder viele interagierende Teilnehmer. Realweltliche Koordinationssysteme sind nach ihm immer hybrid, Mischformen aus zentraler und gegenseitig anpassender Koordination. Wirkliche Autonomie ist in diesem Modell nicht möglich, da jeder Akteur auch in Marktsystemen von den anderen Teilnehmern des Marktsystems abhängig ist. Allerdings ist Kontrolle in Marktsystemen für ihn auf theoretischer Ebene vorzugswürdig, da Kontrolle hier multilateral geschehe (vgl. Lindblom 2001, S. 19ff).

Diese Gegenüberstellung von Autonomie und Kontrolle erscheint insbesondere im Anschluss an die Erläuterungen zur fehlenden Autonomie gesellschaftlicher Akteure in Autokratien und hybriden Systemen als hilfreich, die Dahlsche Unterscheidung eines Kausalverhältnisses von einem Einflussverhältnis allerdings nur sehr bedingt. Dies gilt insbesondere angesichts des Umstandes, dass das Ergebnis in beiden Fällen gleich ausfallen kann. Im Sinne Lindbloms danach zu fragen, wer Kontrolle ausübt, erscheint als empirisch eher umsetzbar. Ein solcher Ansatz ist zudem anschlussfähiger für die Kritik der Korporatismusforschung. Diese hat versucht deutlich zu machen, wie etwas mehr (nicht zu viel) zentrale Kontrolle zu nicht weniger demokratischen oder sogar besseren Ergebnissen führen kann. Arrangements korporatistischer Interessenvermittlung lassen sich allerdings nicht nur funktional über ein besseres Ergebnis legitimieren. Es wird zudem die Vorstellung autonomer „pressure groups“ in der pluralistischen Debatte durch empirische Analysen kritisiert, die aufzeigen, dass Verbände in korporatistischen Systemen autonomer sind als solche in pluralistischen Systemen, obwohl dies in den grundlegenden Strukturdefinitionen zunächst nicht angelegt ist. Vielmehr lassen sich in pluralistischen Systemen Oligarchisierungstendenzen erkennen, die in einer Logik des Gruppenhandelns begründet liegen, das bestimmte Interessen bevorzugt (vgl. Olsen 1968). Zudem hat die Korporatismusforschung deutlich gemacht, dass Interessenvermittlung in korporatistischen Systemen zwar weniger dezentral stattfindet, die Führungen der Verbände aber über die Verpflichtung gegenüber ihren Mitgliedern eine breite Legitimationsbasis besitzen.

Verbandsführungen befinden sich folglich in einem Spannungsverhältnis zwischen Mitgliedschaftslogik und Einflusslogik. Die Rückbindung an ihre Mitglieder verhindert die Vereinnahmung durch den Staat (vgl. Schmitter und Streeck 1981, S. 48ff; Czada 2004, S. 47ff). Folglich schränkt die Korporatismusforschung das Ideal von Autonomie in der Pluralismus-Diskussion ein, ohne von der Idee der Autonomie grundsätzlich abzurücken.

Damit kann zusammenfassend festgehalten werden, dass es zur Charakterisierung unterschiedlicher Mechanismen der Interessenvermittlung sowie zur Herausarbeitung von deren Entstehungsbedingungen angemessen ist, nach der Autonomie verschiedenster Akteure vom Staat zu fragen. Es wurde deutlich gemacht, dass Autonomie und Kontrolle dabei grundsätzlich in einem Spannungsverhältnis stehen und auch in demokratischen Systemen beziehungsweise auf sogenannten „freien“ Märkten völlige Autonomie nicht erreicht werden kann beziehungsweise Autonomie lediglich eine Idealvorstellung darstellt, die immer zu einer bestimmten Form der Kontrolle in Beziehung steht. Rechtsstaatlichkeit und ein transparenter politischer Prozess ermöglichen Partizipation in solchen Systemen zwar in hohem Maße, doch die tatsächlichen Partizipationsmöglichkeiten von einzelnen Individuen sowie Organisationen werden sowohl in eher pluralistischen als auch in eher neokorporatistischen Systemen durch bestimmte Faktoren eingeschränkt. Dies sind im Wesentlichen die unterschiedlichen Interessen und unterschiedlichen Ressourcenausstattungen der Akteure und, insbesondere im neokorporatistischen Fall, Interessenvermittlungsprozesse innerhalb der einzelnen Organisationen. Insgesamt erscheint es sinnvoll, aufbauende auf der Frage nach Autonomie hinsichtlich des Systembezuges der unterschiedlichen Formen der Interessenvermittlung zwischen marktwirtschaftlich-kapitalistischen sowie rentierstaatlichen Systemen zu unterscheiden. Akteure in Rentierstaaten sind dem Spannungsverhältnis von Autonomie und Kontrolle schließlich in besonderer Weise ausgesetzt. Hierauf wird im Folgenden vertiefend eingegangen.

3.2.2. Sozioökonomische und politische Strukturen

Aus¹⁴ politökonomischer Perspektive erscheint eine Trennung zwischen sozioökonomischen und politischen Strukturen eher als obsolet. Aufgrund der bedeutsamen Debatte über den Zusammenhang von kapitalistischer Entwicklung und Demokratie erscheint sie jedoch zunächst als analytisch sinnvoll. Die Frage nach dem Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher und politischer Entwicklung ist dabei eine der Grundfragen der Entwicklungstheorie und ein in den Sozialwissenschaften stark umstrittenes Thema (vgl. Menzel 2010, S. 41ff). In Bezug auf die MENA-Region hat diese Thematik besondere Brisanz, da verschiedene Forscherinnen und Forscher in den Staaten dieser Region über Jahre hinweg tiefgreifende ökonomische Liberalisierungsprozesse

¹⁴ Eine frühe, kompensierte Zusammenfassung des Abschnittes 3.2.2. findet sich in: Slaoui-Zirpins, 2011a.

feststellten, die allerdings nicht direkt die dadurch erhofften politischen Veränderungsprozesse mit sich brachten (vgl. Kienle 2008; Heydemann 2004; Wurzel 2009; Richter 2011 und 2013). Weil diesbezüglich sehr viele, teilweise sich ergänzende, teilweise konkurrierende Ansätze in der Diskussion sind, sind im Folgenden etwas detailliertere Erläuterungen zu dem dieser Arbeit zugrunde liegenden Verständnis notwendig. Im Zuge dessen wird deutlich gemacht, wie das Zustandekommen verschiedener Mechanismen der Interessenvermittlung durch einen stärkeren Fokus auf die Ebene sozioökonomischer und politischer Strukturen erklärt werden kann. Der Zusammenhang zwischen gesellschaftlicher, ökonomischer und politischer Entwicklung wird dabei kurz gefasst als Entwicklung von rentierstaatlichen Strukturen hin zu Strukturen der kapitalistischen Marktwirtschaft verstanden, wobei diese beiden Typen jeweils mit spezifischen Mechanismen der Interessenvermittlung verknüpft sind.

3.2.2.1. Zum Zusammenhang von kapitalistischer Entwicklung und Demokratie

Als grundlegend für die Diskussion zum Zusammenhang von kapitalistischer Entwicklung und Demokratie kann Seymour Martin Lipsets Aufsatz „Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy“ aus dem Jahr 1959 gelten. Dieser hat insbesondere in der Vergleichenden Politikwissenschaft eine Reihe von Folgestudien hervorgerufen. Sein vielzitiertes Satz „the more well-to-do a nation, the greater the chances that it will sustain democracy“ (Lipset 1959, S. 75) hat dabei unterschiedlichen Widerhall gefunden. Während der statistische Zusammenhang zwischen Demokratie und kapitalistischer Entwicklung in länderübergreifenden Studien robust ist, gibt es große Meinungsverschiedenheiten über das diesem statistischen Zusammenhang möglicherweise zugrunde liegende Kausalverhältnis. Zudem stellt die empirische Relevanz von Autokratien mit einem hohen Pro-Kopf-Einkommen (z. B. Singapur) und von Demokratien mit einem niedrigen Pro-Kopf-Einkommen (z. B. Indien) die Forschung vor Herausforderungen.

Grundlegend kann zwischen Modellen endogener Demokratisierung und Modellen exogener Demokratisierung unterschieden werden. Vertreter des Modells der exogene Demokratisierung betonen, dass die Entstehung von Demokratie historisch kontingent sei und der statistische Zusammenhang von Kapitalismus und Demokratie darin begründet liege, dass Demokratie in wohlhabenderen Gesellschaften weniger leicht wieder abgeschafft werden könne, beziehungsweise darin, dass demokratische Institutionen Wachstum fördern (vgl. Przeworski 2004, S. 487ff; Przeworski et al. 2003; Przeworski und Limongi 1997). Vertreterinnen und Vertreter des Modells der endogenen Demokratisierung betonen dagegen die Relevanz verschiedener sozio-ökonomischer und/oder kultureller „prerequisites“, d. h. Vorbedingungen für die Entstehung von Demokratie (vgl. Pripstein Posusney 2004, S. 128ff). Boix und Stokes weisen einen Einfluss von wirtschaftlicher Entwicklung auf Demokratisierung nach, der allerdings vom Zeitraum abhängt (vgl. Boix und Stokes 2003). Epstein und andere bestätigen den Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher Entwicklung und

Demokratisierung, aber weniger in Richtung einer voll ausgeprägten liberalen Demokratie als vielmehr in Richtung partieller Demokratie (vgl. Epstein et al. 2006).

Sowohl den Modellen exogener Demokratisierung als auch den Modellen endogener Demokratisierung liegt allerdings meist ein sehr reduziertes Verständnis kapitalistischer Entwicklung zugrunde. Diese quantitativ vergleichenden Ansätze messen wirtschaftliche Entwicklung im Wesentlichen als Wachstum des Bruttoinlandsproduktes, nicht als Strukturveränderung innerhalb der politischen Ökonomie. Deswegen soll im Folgenden die breitere Diskussion um Entwicklung umrissen werden.

Auch im Mainstream der Entwicklungsökonomie wird auf einen Zusammenhang zwischen Wachstum und Strukturveränderungen eingegangen, der folgendermaßen beschrieben werden kann: „Avec le développement progressif de la croissance, la structure de l'économie tend à se modifier selon plusieurs modalités importantes“¹⁵ (Perkins et al. 2008, S. 125). Die zentralen Elemente dieser Strukturveränderungen können folgendermaßen zusammengefasst werden: (1) Der Anteil der Landwirtschaft an der gesamtgesellschaftlichen Wertschöpfung sinkt und der von Industrie und Dienstleistungen steigt. (2) Der Anteil der Beschäftigten in der Landwirtschaft sinkt und der in Industrie und Dienstleistungen steigt. (3) Urbanisierung nimmt zu und (4) ein größerer Anteil von Waren wird nicht mehr in Familien produziert, sondern auf Märkten gehandelt (vgl. Perkins et al. 2008, S. 125). Es wird schließlich versucht, die Verschiebungen zwischen den verschiedenen Sektoren durch bisektorielle Wachstumsmodelle zu erfassen (vgl. Perkins et al. 2008, S. 169ff). Ob beziehungsweise wie diese Strukturveränderungen mit einem qualitativen Wandel der politischen Ökonomie einhergehen, bleibt in diesen und ähnlichen, immer noch stark quantitativ orientierten Ansätzen jedoch offen. Zudem wird in diesen bisektoriellen Wachstumsmodellen die hohe Bedeutung der informellen Wirtschaft in Entwicklungsökonomien nicht oder kaum thematisiert. Unter Hinzuziehung der Debatten der Entwicklungstheorie lässt sich sozioökonomische und politische Entwicklung in einem umfassenderen Sinne verstehen, wie in den folgenden Unterkapiteln erläutert werden soll.

3.2.2.2. Entwicklung als Transformation von Rentierstaatlichkeit zu kapitalistischer Marktwirtschaft

Entwicklung als Transformation von Rentierstaatlichkeit hin zu kapitalistischer Marktwirtschaft aufzufassen, ermöglicht es, Veränderungsprozesse umfassender als in den oben dargestellten Ansätzen des Mainstreams der Vergleichenden Politikwissenschaft sowie der Entwicklungsökonomie zu analysieren. Strukturveränderungen dieser Art können einhergehen mit dem Wachstum des Bruttoinlandsproduktes, sind aber weitaus weniger linear zu denken, als es die oben genannten Ansätze nahelegen. Mit einem solchen Zugang stellen sich zudem die Interessenlagen der

¹⁵ Mit der allmählichen Entwicklung des Wachstums tendiert die Struktur der Wirtschaft dazu, sich in mehreren wichtigen Punkten zu verändern.

unterschiedlichen Akteure anders dar, als von zahlreichen Demokratisierungs-Forscherinnen und Demokratisierungs-Forschern angenommen. Wenn sich beispielsweise der Mainstream der angloamerikanischen Demokratisierungsforschung auf die Frage der Besteuerung von Eliten beziehungsweise Umverteilung konzentriert (vgl. z. B. Geddes 2009, S. 322ff), wird (implizit) unterstellt, dass die Grundlage für Besteuerung beziehungsweise Umverteilung ein (in einem kapitalistischen System erwirtschafteter) Profit sei. De facto handelt es sich in Entwicklungsländern bei diesem Mehrprodukt allerdings häufig um Renten im volkswirtschaftlichen Sinne und auch ein Wachstum des Bruttoinlandsproduktes kann im Wesentlichen durch Renten begründet sein. Kapitalistische Entwicklung bedeutet nach dem hier verfolgten Verständnis das Aufbrechen von Machtverhältnissen, welche die Abschöpfung und Verteilung von Renten ermöglichen. Wie diese Prozesse näher verstanden werden können, wird von Theorien zu Rentierstaatlichkeit thematisiert, auf die im Folgenden eingegangen wird.

Rentierstaatstheorien haben bereits zahlreiche empirische Studien insbesondere zur MENA-Region angeleitet, sind aber grundsätzlich auf verschiedene Ökonomien anwendbar. Der diesen Analysen zugrunde liegende Rentenbegriff sowie das jeweilige Konzept von Rentierstaatlichkeit können sich dabei stark unterscheiden. Gemeinsamer Kern aller Ansätze ist die These, „dass sich in Staaten mit hohem Rentenbezug autoritäre Strukturen verfestigen und entwicklungspolitisch defizitäre Wege beschritten werden“ (Beck 2009, S. 25).

Viele Politikwissenschaftlerinnen und Politikwissenschaftler konzentrieren sich allein auf externe Renten, da sie ihre Rentierstaatskonzepte am Beispiel von Öl-Rentierstaaten entwickelt haben (vgl. z. B. Beblawi 1987). Weil Rohstoffrenten in vielen Staaten der MENA-Region einen immensen Anteil des Bruttoinlandsprodukts ausmachen und produktive Sektoren nur in sehr geringem Umfang vorhanden sind, haben diese Ansätze den Vorteil großer analytischer Klarheit. Neben Ölrenten werden auch andere Formen von externen Renten oder Rentenäquivalenten diskutiert (vgl. Beck 2009, S. 26ff; Schmid 1997). Politik in Staaten mit einem geringeren Anteil an externen Renten kann damit allerdings nur sehr eingeschränkt erklärt werden. Es wird zwar versucht, über Konzepte wie den Typ des „Semi-Rentierstaats“ diese Ökonomien in die Analyse mit einzubeziehen (vgl. Pawelka 1993). Allerdings erscheint die Erklärungskraft dieser Ansätze beschränkt, wenn man sich z. B. den ungefähren Anteil externer Renten am marokkanischen Bruttoinlandsprodukt vor Augen führt (vgl. F. Mayer 2006). Neben Tunesien ist Marokko einer der Staaten der arabischen Welt, die ihre Bevölkerung am stärksten besteuern und dabei langsam an OECD-Maßstäbe heranreichen (vgl. Schwarz 2008, S. 605f).

Ein auch interne Rentenarten erfassendes Rentierstaatskonzept hat mehr Erklärungskraft, ist aber deutlich komplexer, denn interne Renten setzen einen produktiven inländischen Sektor voraus. Der Ansatz zu Rentierstaatlichkeit von Hartmut Elsenhans versteht Rentierstaatlichkeit in diesem

umfassenderen Sinne (vgl. Elsenhans 2001, 1995 und 1981). Elsenhans' Rentenbegriff steht in der auf der klassischen Nationalökonomie aufbauenden volkswirtschaftlichen Tradition: Renten und Profit werden als zwei unterschiedliche Formen von Mehrprodukt verstanden. Renten entstehen durch Marktunvollkommenheiten, wie z. B. Monopole. Diese verschwinden nur durch den Preisunterbietungswettbewerb neuer Anbieter. Ist dieser nicht vorhanden, gibt es keinen Anreiz für Investitionen. Voraussetzung für diese ist eine steigende (Massen-)Nachfrage (vgl. Elsenhans 2001, S. 211). Für den Elsenhansschen Ansatz ist deswegen der Faktor Arbeit der zentrale Ansatzpunkt. Er definiert Unterentwicklung dadurch, dass es einen Überschuss an Arbeit gibt beziehungsweise eine Ökonomie durch Marginalität gekennzeichnet ist (vgl. z. B. Elsenhans 1995, S. 193 und 2004, S. 698) „Marginalität tritt dort auf, wo Grenzarbeiter weniger als das für die eigene Reproduktion notwendige Subsistenz Einkommen produzieren [...]“ (Elsenhans 2001, S. 13) Werden Arbeitnehmerinnen oder Arbeitnehmer freigesetzt, weil ihre Beschäftigung den Überschuss vermindert, sind sie marginalisiert. Werden sie dagegen trotz der Verminderung des Überschusses im Rahmen eines vorkapitalistischen Sozialvertrags weiter beschäftigt, sind sie gleichwohl marginal, aber nicht marginalisiert (vgl. Elsenhans 2001, S. 13). Marginalität stellt demnach das zentrale Hindernis für die Entwicklung eines kapitalistischen Systems dar. Kapitalismus wird in der Elsenhansschen Theorie folglich als Entwicklungsziel angesehen, allerdings auf andere Art und Weise, als dies bei schlichten Modernisierungstheorien der Fall ist. Nicht Wirtschaftswachstum an sich steht bei ihm im Zentrum seiner Betrachtungen. Maßgeblich ist die Freiheit, die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nur gewinnen können, wenn sie sich aufgrund der Knappheit von Arbeitskraft Verhandlungsmacht verschaffen. Wachsende Masseneinkommen werden wiederum als eine Bedingung für Vollbeschäftigung sicherndes kapitalistisches Wachstum, also für Kapitalismus selbst, angesehen (vgl. Elsenhans 2001, S. 31ff).

Die wirtschaftliche Unfreiheit von Arbeit in Rentierstaaten bleibt nach Elsenhans nicht auf den wirtschaftlichen Bereich beschränkt, sondern setzt sich in gesellschaftlicher und politischer Unfreiheit fort. Nur wenn Arbeit knapp ist, können Arbeiterinnen und Arbeiter von der sozialen Abhängigkeit vorkapitalistischer Gesellschaftstypen freigesetzt werden und verlieren das Interesse an detaillierter Staatsintervention. Anderenfalls sind sie eher zum Verzicht auf Freiheiten, politische Abhängigkeit und Beschränkungen des Marktmechanismus bereit. Aus der Mikro-Perspektive heißt dies: Weil marginalisierte Arbeitskräfte in Rentierstaaten bei unbedeutenden Qualifikationsunterschieden schon Beschäftigte nicht durch das Angebot eines höheren Arbeitsergebnisses hinaus konkurrieren können, müssen sie nicht-wirtschaftliche Güter anbieten. Dadurch kann ihre Bereitschaft, sich in Klientelbeziehungen zu begeben, erklärt werden. Marginalisierte können ihren Lebensunterhalt nur durch Hilfe seitens oder Gewalt gegenüber dem produktiven Teil der Gesellschaft bestreiten (vgl. Elsenhans 2001, S. 35ff; Elsenhans 1995, S. 197). Auf der Meso-Ebene bedeutet dies, dass sich herrschende Klassen beziehungsweise Rentiersklassen, in

früheren Werken sprach Elsenhans von Staatsklassen, den Überschuss aus Landwirtschaft und/oder Export aneignen und verteilen. In ihrer Tendenz zur Selbstprivilegierung haben diese kein Interesse, Überschuss zur Steigerung der Arbeitsproduktivität einzusetzen, wodurch die Marginalitätsschwelle steigt (vgl. Elsenhans 1981, S. 20ff).

Auch wenn Elsenhans sich damit nicht direkt auf Diskussionen zu Interessenvermittlung bezieht, macht er den Zusammenhang zwischen klientelistischen Gesellschaftsstrukturen und Rentierstaatlichkeit im oben definierten Sinne doch eindrücklich deutlich und ist somit für diese Arbeit in hohem Maße anschlussfähig. Um der Bedeutung kapitalistischer beziehungsweise vorkapitalistischer Strukturen für die Herausbildung verschiedener Strukturen der Interessenvermittlung Rechnung zu tragen, wurde in der tabellarischen Übersicht zur Zusammenfassung der Ergebnisse dieses Kapitels in Tabelle 5 eine Zeile zum Systembezug eingefügt. Im Folgenden soll zunächst ein Aspekt dieses Ansatzes vertiefend herausgegriffen werden, da er im Zusammenhang dieser Arbeit als besonders relevant erscheint. Dies ist die Rolle sozialer Klassen im Entwicklungsprozess.

3.2.2.3. Die Rolle sozialer Klassen im Entwicklungsprozess

Neben Elsenhans betonen verschiedene andere Forscherinnen und Forscher die zentrale Bedeutung der Herausbildung sozialer Klassen für Entwicklungs- und Demokratisierungsprozesse. Deren Arbeiten sollen im Folgenden kurz zusammengefasst werden. Anschließend wird aufgezeigt, inwiefern die Frage nach der Herausbildung sozialer Klassen besonderes relevant für das Zustandekommen verschiedener Mechanismen der Interessenvermittlung ist.

Rueschemeyer, Huber Stephens und Stephens (1992) zeigen, dass die mit wirtschaftlicher Entwicklung einhergehende Herausbildung sozialer Klassen Demokratisierung gut erklären kann: „The level of economic development is causally related to the development of political democracy. However, the underlying reason for the connection, in our view, is that capitalist development transforms the class structure, enlarging the working and middle classes and facilitating their self-organization, thus making it more difficult for elites to exclude them politically. Simultaneously, development weakens the landed upper class, democracy’s most consistent opponent” (Huber, Rueschemeyer und Stephens 1993, S. 74). Damit widersprechen Huber, Rueschemeyer und Stephens dominanten Tendenzen innerhalb der Transformationsforschung, die nicht die Herausbildung von einer Arbeiter- und einer Mittelklasse, sondern vielmehr Verhandlungen zwischen Eliten als ausschlaggebend für demokratische Transitionen ansehen.¹⁶ Ähnlich wie Elsenhans betonen Rueschemeyer, Huber und Stephens dabei, dass Arbeiter- und Mittelklassen ihre Beteiligung am

¹⁶ vgl. für einen Überblick zu dieser Diskussion King 2003, S. 7ff; Huber et al. 2003, S. 71ff.

politischen Prozess nur einfordern können, wenn sie über die dafür notwendige ökonomischen Ressourcen verfügen.

Waterbury sowie Ayoubi zeigen in den 1990er Jahren in Bezug auf die MENA-Region auf, wie schwer sich die Forschung damit tut, in dieser Region eine dominante Klasse im konventionellen Sinne zu identifizieren. Damit ist eine Klasse gemeint, die ein ausgeprägtes Klassenbewusstsein hat und sich selbst reproduziert (vgl. Waterbury 1991, S. 1ff; Ayoubi 1995, S. 174ff). Ayoubi bezieht diese unvollständige Herausbildung soziale Klassen ähnlich wie Elsenhans pointiert auf das Vorherrschen von Marginalität und Marginalisierung: „Marginalization is an important phenomenon in many Third World Countries not only because of the large size of the lumpenproletariat but also because of the dangerously growing unemployment (and underemployment) of the educated. Marginality is an important concept here because it deals with the lack (or limited nature) of participation not only in the political but also in the socioeconomic sphere“ (Ayoubi 1995, S. 181). Hervorzuheben ist dabei, dass die Marginalität breiter Bevölkerungsschichten von Ayoubi nicht als eine Folge von Unwissen oder Unvermögen im Sinne fehlender Bildung und/oder Ausbildung verstanden wird, wie dies durch Ansätze zu „Human Development“ manchmal vermittelt wird. Es handelt sich vielmehr um ein Problem der Teilhabe.

Die Gruppe von Menschen, welche die politische und ökonomische Führung in Entwicklungs- und Schwellenländern in sich vereint, wird in diesen Ansätzen unterschiedlich benannt. Die Konsequenzen der verschiedenen Analysen fallen jedoch recht ähnlich aus: In politischen Ökonomien mit deutlichen vorkapitalistischen Elementen sind Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung anders ausgeformt als in kapitalistischen Marktwirtschaften. Die unvollständige Herausbildung sozialer Klassen, die Marginalisierung großer Bevölkerungsteile und die Dominanz einer politischen und ökonomischen Macht vereinenden Gruppe sind deutliche Anzeichen für das Vorliegen vorkapitalistischer Strukturen, von rentierstaatlichen Elementen im Elsenhansschen Sinne.

In diesem Sinne lässt sich Klientelismus als ein zentrales Element von Rentierstaatlichkeit verstehen. Anders formuliert: Man kann davon ausgehen, dass das Vorliegen rentierstaatlicher Strukturen klientelistische Interessenvermittlung befördert. So wie Rente und Profit sich aus volkswirtschaftlicher Perspektive als grundsätzlich verschiedene Formen von Mehrprodukt darstellen, handelt es sich bei Rentierstaaten und kapitalistischen Marktwirtschaften um grundsätzlich verschiedene Typen von politischen Ökonomien. Klientelismus kann als zentraler Modus der Interessenvermittlung in Rentierstaaten bezeichnet werden. Sich in einem Rentierstaat in ein Klientel-Verhältnis zu begeben, ist im Idealtyp die einzige Möglichkeit, um an bestimmte Ressourcen zu gelangen, und erscheint damit als rational.

Reale Fälle der MENA-Region nähern sich in unterschiedlichem Maße dem Idealtyp des Rentierstaates an. Insbesondere wenn sich eine politische Ökonomie bereits weit von jenem Idealtyp

wegentwickelt hat, bieten sich weitere Möglichkeiten angestrebte Ressourcen zu erhalten als das Eingehen eines Klientel-Verhältnisses. Zur Erfassung dieser Möglichkeit wurde unter 3.1.3. der Typ der Clan-förmigen Strukturen der in Interessenvermittlung in Anlehnung an Ouchi (1980) und Nölke (2011) eingeführt. Die staatlich durchdrungene Marktwirtschaft, wie bereits unter 2.2.2. erwähnt, erscheint als idealtypische Rahmenbedingung für das Zustandekommen von Strukturen der Interessenvermittlung dieses Typs, weswegen dieser im Folgenden näher erläutert werden soll.

3.2.2.4. Clan-Strukturen in staatlich durchdrungenen Marktwirtschaften

In einigen Versuchen, die Kapitalismusformen des Nahen Ostens und Nordafrikas zu charakterisieren, werden Begriffe wie „crony capitalism“ oder „neopatrimonial capitalism“ zur Beschreibung der politischen Ökonomien dieser Region gewählt (vgl. Marks 2009; Schlumberger 2004 und 2008). Insbesondere der letztgenannte Begriff kann zwar zu einer oberflächlich recht guten Einordnung in den Systemvergleich führen, die Bedeutung der beiden Begriffe „Neopatrimonialismus“ und „Kapitalismus“ wird dabei allerdings überdehnt, da diese beiden Konzepte konträre Logiken verfolgen.¹⁷ Jene Arbeiten, die in der MENA-Region im Wesentlichen „crony capitalism“¹⁸ verwirklicht sehen (vgl. Marks 2009), stellen lediglich fest, dass Beziehungen eine hohe Relevanz für wirtschaftlichen Erfolg in den von ihnen betrachteten Ökonomien darstellen (vgl. Loewe 2007). Schlumberger weist allerdings darauf hin, dass der Term „crony“ Machtverhältnisse in solchen Wirtschaftsordnungen vernachlässigt (vgl. Schlumberger 2004, S. 238).

Becker problematisiert das Verhältnis von Klientelismus beziehungsweise Patrimonialismus und Kapitalismus stärker: „As clientelism, patrimonialism, however, undermines capitalism as an economic order based on private property and universal rules. The construction of an ideal type of *capitalism* seems, at first sight, problematical therefore“ (Becker 2009, S. 62 [Hervorhebung im Original].) Etwas später betont er ausdrücklich die Relevanz von nicht-kapitalistischen Elementen in patrimonialen Systemen: „A patrimonial-politicized ideal-typical variety of capitalism would be one with a non-capitalist component“ (Becker 2009, S. 63). Nicht-kapitalistische Elemente haben nach Becker insbesondere aufgrund des Umstandes, dass die Abgrenzung von Staat und Unternehmen nicht (klar) möglich ist, eine beachtliche Relevanz. Als Alternative zur Konstruktion eines solchen Typs schlägt er die Konstruktion von klientelistischen Subtypen bereits bestehender Kapitalismustypen vor (vgl. Becker 2009, S. 61ff). Ein solcher Zugang erscheint für politische Ökonomien, in denen rentierstaatliche Elemente vorhanden, aber nicht dominierend sind, als sinnvoll, nicht aber für solche, in denen Formen des marktwirtschaftlichen Kapitalismus dominieren.

¹⁷ Neben dem Privateigentum an Produktionsmitteln und der Gewinn- und Nutzenmaximierung als Produktionsziel wird Preisbildung über Märkte weitgehend einhellig als zentrales Element von Kapitalismus verstanden (vgl. Fühlberth 2005, S. 34ff und 70ff; Andersen 2003, S. 236f). Die mit Neopatrimonialismus beziehungsweise Klientelismus verbundene extreme Monopolisierung und/oder Oligopolisierung der politischen Ökonomie widerspricht diesem Prinzip grundlegend.

¹⁸ Die direkte Übersetzung von „crony capitalism“ lautet „Kumpel-Kapitalismus“, wobei der Begriff „cronyism“ häufig mit „Vetternwirtschaft“ bzw. „Nepotismus“ übersetzt wird.

Viele politische Ökonomien der MENA-Region nähern sich noch immer stark dem Typ des Rentierstaats an. Dies trifft in besonders hohem Maße auf jene Staaten zu, deren Ökonomien wesentlich auf Renteneinnahmen durch Rohstoffexport, vor allem Öl, geprägt sind. Anders verhält es sich bei den stärker industrialisierten Staaten der Region: Neben Ägypten und der Türkei kann Marokko zu den Newly Industrializing Countries dieser Gegend gezählt werden (vgl. Richards und Waterbury 2008, S. 67).

In diesem Sinne wird in dieser Arbeit das Zustandekommen von Clan-Strukturen mit den Strukturen der staatlich durchdrungenen Marktökonomie im Anschluss an Nölke (2011) in Verbindung gebracht. Dabei wird davon ausgegangen, dass sich Strukturen der Interessenvermittlung in den verschiedenen in der Vergleichenden Kapitalismusforschung typischerweise analysierten Dimensionen widerspiegelt. Diese Dimensionen sind: Corporate Governance, Unternehmensfinanzierung, Arbeitsbeziehungen, Bildungs- und Ausbildungssystem und Transfer von Innovationen (vgl. Hall und Soskice 2001, S. 1ff; Hall 2007, S. 39ff).

Eine Übersicht über die Ausprägungen der verschiedenen institutionellen Dimensionen der staatlich durchdrungenen Marktwirtschaft im Vergleich zu den anderen beiden ursprünglichen Typen dieser Forschungsrichtung gibt Tabelle 4.¹⁹ Quer zu diesen institutionellen Dimensionen liegt jeweils ein zentraler Koordinationsmechanismus, der sich in den Ausprägungen der einzelnen institutionellen Dimensionen widerspiegelt. Dieser Koordinationsmechanismus kann, wie unter 2.2.2. erläutert, analog zu verschiedenen Mechanismen der Interessenvermittlung verstanden werden. Die Koordination über Märkte entspricht dabei weitgehend dem pluralistischen Ideal, die Koordination über Unternehmensnetzwerke und Verbände dem neokorporatistischen. Beim Bildungs- und Ausbildungssystem ist im Falle der staatlich durchdrungenen Marktwirtschaft fraglich, wie genau soziale Ungleichheit darüber reproduziert wird. Nölke (2011) sieht begrenzte Ausgaben für Bildung als charakteristisch für den brasilianischen Fall an (vgl. Nölke 2011, S. 146f), Billeh (2002) stellt dagegen in Bezug auf die MENA-Region die Problematik vergleichsweise hoher Bildungsausgaben, die allerdings nur wenigen zugutekommen und gleichzeitig nicht den Bedürfnissen des Arbeitsmarktes entsprechen, heraus (vgl. Billeh 2002, S. 1ff).

¹⁹ Zu weiteren relevanten Typen, insbesondere dem der abhängigen Marktökonomie, vgl. die Erläuterungen zur Vergleichenden Kapitalismusforschung unter 2.3.2. Dieser wird im vorliegenden Fall aus Darstellungsgründen allerdings vernachlässigt.

Tabelle 4: Drei Spielarten des Kapitalismus

Variante	Libérale Marktökonomien	Koordinierte Marktökonomien	Staatlich durchdrungene Marktökonomien
Institution			
Zentraler Koordinierungsmechanismus	Wettbewerbsorientierte Märkte und formale Verträge	Unternehmensnetzwerke und Verbände	Clans zwischen privatwirtschaftl. und staatl. Akteuren
Corporate Governance	outsider: Minderheiten Aktionäre	insider: konzentrierter (Aktien-) Besitz	insider: kein offener Markt für Unternehmenskontrolle, staatliche und/oder familiäre Kontrolle
Unternehmensfinanzierung	Nationale und internationale Kapitalmärkte	Nationale Banken und intern generierte Erträge	intern generierte Erträge in großen Konglomeraten, nationale und/oder staatliche Banken
Arbeitsbeziehungen	Pluralistisch, marktbezogen, eher individuelle Lohnverhandlung, kaum Tarifabkommen	Korporatistisch, eher konsensual, sektorale oder sogar nationale Tarifabkommen	Selektive Durchsetzung von Arbeitsrecht, große informelle Wirtschaft
Bildungs- und Ausbildungssystem	Generelle Fähigkeiten, hohe Forschungs- und Technik-Ausgaben	Besonderer Fokus auf unternehmensbezogene oder sektorale Fähigkeiten	Selektive staatliche Unterstützungsmaßnahmen für verbündete Unternehmen/Eliten, Reproduktion von Ungleichheit
Transfer von Innovationen	Märkte und Verträge	Unternehmenskooperation und Verbände	Einerseits Oligopole, andererseits Import aus dem Ausland

Quelle: adaptiert von Nölke 2011, S. 140ff und May et. al. 2014, eigene Anpassungen.

Während Forscherinnen und Forscher, die sich sehr eng an der Vergleichenden Kapitalismusforschung orientieren, häufig die einzelnen Dimensionen nacheinander analysieren, orientiert sich diese Arbeit aufgrund des zentralen Fokus auf Interessenvermittlung etwas freier an ihnen. Die Dimensionen aller drei Kapitalismustypen werden als hilfreich angesehen, um Bedingungen für das Zustandekommen unterschiedlicher Mechanismen der Interessenvermittlung herauszuarbeiten, sie stehen aber nicht im Zentrum des Interesses. In diesem Sinne inspirieren die verschiedenen institutionellen Dimensionen sowohl die Formulierung von Fragen an Interviewpartner sowie Textquellen als auch die anschließende Analyse.

Die Erläuterungen zur Rolle sozioökonomischer und politischer Strukturen zur Erklärung verschiedener Modi der Interessenvermittlung lassen sich schließlich folgendermaßen zusammenfassen: So wie Klientelismus ein zentrales Element von Rentierstaatlichkeit darstellt, sind Clan-Strukturen typisch für staatlich durchdrungene Marktwirtschaften. Analog dazu stellen Rente und Profit aus volkswirtschaftlicher Perspektive grundsätzlich verschiedene Formen von Mehrprodukt dar. Folglich handelt es sich bei Rentierstaaten und kapitalistischen Marktwirtschaften um grundsätzlich verschiedene Typen von politischen Ökonomien. Reale Fälle der MENA-Region

nähern sich in unterschiedlichem Maße dem Idealtyp des Rentierstaats an. Insbesondere wenn sich politische Ökonomien bereits weit von jenem wegentwickelt haben, bieten sich weitere Möglichkeiten angestrebte Ressourcen zu erhalten als das Eingehen eines Klientelverhältnisses. In diesen Fällen lassen sich zwar noch rentierstaatliche Strukturen und damit die Relevanz von Klientelismus aufzeigen, diese besitzen allerdings geringere Relevanz als jene der kapitalistischen Marktwirtschaft. Es lässt sich im marokkanischen Fall eine hohe Relevanz von Clan-Strukturen vermuten, aber auch nach der Relevanz von pluralistischen und/oder neokorporatistischen Strukturen soll mittels der im Zuge dieses Kapitels herausgearbeiteten Kategorien gefragt werden.

3.3. Zusammenfassung des theoretischen Konzepts

Die Ergebnisse dieses Kapitels zusammenfassend, kann Folgendes festgehalten werden: Eine Unterscheidung von pluralistischen, neokorporatistischen, clan-förmigen, staatskorporatistischen, klientelistischen sowie monistischen Strukturen und Prozessen der Interessenvermittlung ist zur Analyse des marokkanischen Falles angemessen und im Laufe dieses Kapitels hinreichend operationalisiert worden. Die verschiedenen Mechanismen der Interessenvermittlung sowie ihre Entstehungsbedingungen werden dabei insbesondere hinsichtlich des Grades der Autonomie der Akteure, der vorherrschenden Interaktionsformen, der zentralen Interaktionsnormen sowie des Systembezugs unterschieden, wie in Tabelle 5 dargestellt wird.

Dass die verschiedenen Modelle der Interessenvermittlung nicht völlig losgelöst vom System gedacht werden sollten, macht insbesondere der oben beschriebene Entstehungskontext der unterschiedlichen Modelle deutlich. Am Beispiel der Entstehung des Dahlschen Pluralismus-Konzepts, das eng mit dem generellen Demokratie-Konzept dieses Forschers verbunden ist, tritt dies besonders hervor. Theoretischer Ausgangspunkt seiner Arbeit ist ganz pointiert die Frage: „Who governs?“ (Dahl 1961) und nicht etwas „Wie funktioniert Verband XY?“. Obwohl es Bezüge zu dem Zusammenhang von kapitalistischer Entwicklung und demokratischer Transformation gibt, wie unter 3.2.2. diskutiert, geht es in dieser Arbeit allerdings nicht um die Einordnung in eine Typologie politischer Systeme. Als wichtiger erscheint zunächst die ökonomische Basis, da Entwicklung, kurz gefasst, als eine Transformation von Rentierstaatlichkeit in Richtung kapitalistischer Marktwirtschaft verstanden wird. Ich habe die Systematisierung von Kennedy dementsprechend durch eine Zeile zum Systembezug angepasst.

Dies bedeutet allerdings nicht, dass in einem bestimmten System nicht auch „atypische“ Mechanismen der Interessenvermittlung relevant werden können. Hiervon ist aufgrund des Fortbestehens struktureller Heterogenität im Globalen Süden vielmehr auszugehen. Ich gehe deswegen der Frage nach, wie dieses Nebeneinander verschiedener Strukturen der Interessenvermittlung in der Realität umgesetzt wird. Dabei nehme ich an, dass Akteure nicht völlig frei wählen können, durch welchen Mechanismus sie ihre Interessen in

Interessenvermittlungsprozesse einbringen. Hierfür spielen vielmehr, wie unter 3.2. erläutert, verschiedene ermöglichende oder begrenzende Faktoren eine Rolle. Diese bestimmen, wie autonom ein Akteur handeln kann.

Des Weiteren wurde dargelegt, dass es sinnvoll ist, nicht nur von Mischformen der fünf üblicherweise thematisierten und von Kennedy (2005) systematisierten Mechanismen der Interessenvermittlung auszugehen, sondern zwischen den bereits etablierteren Kategorien einen weiteren Typ einzufügen, den des Clan. Dieser kann als eigenständiger Typ der Interessenvermittlung aufgefasst werden. Der Systembezug bei Clan-förmigen Strukturen ist allerdings weniger eindeutig als bei den anderen Typen. Einerseits sind Clan-Strukturen vom Prinzip her nicht mit universalistischer Demokratie vereinbar, andererseits entsprechen sie auch nicht einer typisch autoritären Gesellschaftsordnung (vgl. Collins 2002, S. 143). Analog lässt sich feststellen, dass Clan-Strukturen zwar zum Wachstum von Schwellenländern erheblich beitragen, soziale Ungleichheit allerdings nicht wesentlich beseitigen können (vgl. Nölke 2011, S. 149f; Ebenau 2013). Allerdings sind staatliche und private Akteure in Clan-förmigen Strukturen im Gegensatz zu klientelistischen oder staatskorporatistischen Strukturen zumindest unterscheidbar und besitzen ein gewisses Maß an Autonomie. Es herrscht kein deutliches Machtungleichgewicht zu Gunsten staatlicher Akteure. Durch dieses gegenseitige „sich in Schach halten“ unterschiedlicher Akteure kann rent-seeking weitgehend eingedämmt werden (vgl. Nölke 2011, S. 141; May et. al. 2014). Innerhalb der einzelner Organisationen, zwischen diesen sowie auf verschiedenen staatlichen Ebenen kommt es schließlich immer wieder zu Interessenkonflikten zwischen verschiedenen Akteuren, so dass Interessen nicht völlig „top-down“ durchgesetzt werden können („Factions“ nach Shih 2009; vgl. May et. al. 2014). Folglich können Clan-Strukturen von Strukturen der Interessenvermittlung in Rentierstaaten deutlich unterschieden werden. Die Forschung zum Phänomen der Clans hat bisher weniger Augenmerk auf deren organisatorische Ausgestaltung gelegt, so dass die Zusammenfassung der Interaktionsformen an dieser Stelle noch sehr reduziert ausfallen muss und es als ein weiteres Ziel dieser Forschungsarbeit angesehen werden kann, genauere Aussagen zu dieser Thematik zu erarbeiten.

Die verschiedenen Typen der Interessenvermittlung sowie die als zentral angenommenen Entstehungsbedingungen sind schließlich in Tabelle 5 zusammengefasst. Auf Basis der theoretischen Vorarbeit dieses Kapitels lässt sich festhalten, dass die Frage danach, wie und warum Interessenvermittlung in der MENA-Region und speziell in Marokko sich in bestimmten Formen vollzieht, weiter konkretisiert und in ein theoretisches Modell überführt werden kann. Demnach ist das zentrale Anliegen meiner Dissertation, die hegemoniale Stellung der Klientelismustheorien durch empirische Forschung zu relativieren und herauszuarbeiten, ob beziehungsweise unter welchen Bedingungen sich pluralistische, neokorporatistische, clan-förmige, staatskorporatistische, klientelistische oder monistische Strukturen in der lokalen Wirtschaftspolitik in Fes (Marokko) vorfinden lassen. Hierzu setze ich die Herausbildung verschiedener Strukturen der

Interessenvermittlung insbesondere zu bestimmten soziökonomischen und politischen Strukturen in Beziehung. Konkret wird dies bei der Aushandlung einzelner Policies.

Tabelle 5: Typen der Interessenvermittlung²⁰

	<i>Pluralismus</i>	<i>Neo-Korporatismus</i>	<i>Clan</i>	<i>Staats-Korporatismus</i>	<i>Klientelismus</i>	<i>Monismus</i>
Autonomie nicht-staatlicher Akteure?	Ja	Ja	Teilweise	Stark eingeschränkt	Stark eingeschränkt	Nein
Interaktionsformen						
Direkt	Extensive direkte Interaktion, die nicht Teil einer klientelistischen Beziehung ist	Begrenzt direkte Interaktion	direkt über persönliche Beziehungen, die eher horizontal sind	Begrenzt direkte Interaktion	Extensive direkte Interaktion, die Teil einer klientelistischen Beziehung ist	Direkte Interaktion in Bezug auf konkrete Fragen, nicht in Bezug auf generelle Politik
Indirekt	Nicht-hierarchische, freiwillige Organisationen und Vermittlerorganisationen	Vermittelt durch hierarchisch strukturierte Organisationen mit Pflichtmitgliedschaft als Arena für Verhandlungen zwischen Staat, Arbeitgebern und Arbeitnehmern	Wachsende Bedeutung von Vermittlerorganisationen	Vermittelt durch hierarchisch strukturierte Organisationen mit Pflichtmitgliedschaft zur Übermittlung staatlicher Politik	Formelle Organisationen und politische Programme als Fassade für Patron-Klient-Beziehungen	Rolle für (Vermittler-) Organisationen stark begrenzt oder verboten
Interaktionsnormen						
Transparenz des politischen Prozesses/ Rechtsstaatlichkeit	Hoch	Hoch	Mittel	Niedrig	Niedrig	Sehr niedrig
Beziehung	Kompetitiv	Kooperativ	Kooperativ	Inkorporativ oder repressiv	Kooptativ oder repressiv	Repressiv oder kooptativ/ inkorporativ
	„Interessenvertretung“ bottom-up Gesellschaft -> Staat	Horizontale Konzertierung zwischen Organisationen, bottom-up innerhalb einer Organisation	Horizontal zwischen Individuen und Organisationen, eher top-down innerhalb einer Organisation	Vertikal/top-down mittels Organisationen	Vertikal/top-down persönlich	Vertikal/top-down; direkter Zwang
Systembezug	marktwirtschaftlich- kapitalistisch		SPME	rentierstaatlich		

Quelle: Kennedy 2005, S. 6, eigene Anpassungen.

²⁰ Die Anordnung von Pluralismus und Neokorporatismus sowie von Klientelismus und Staatskorporatismus ist nicht als qualitativ wertend im Sinne von stärker marktwirtschaftlich-kapitalistischer Strukturen beziehungsweise stärker rentierstaatlicher Strukturen aufzufassen. Vielmehr wird in der Anordnung der verschiedenen Typen der Interessenvermittlung die Rolle von Partikularinteressen im Verhältnis zur Rolle von Vermittlerorganisationen deutlich.

4. Empirische Erfassung von Interessenvermittlung

In Kapitel 3 wurde Interessenvermittlung als theoretisches Problem mit dem Ziel der Operationalisierung für eine empirische Studie erläutert. In diesem Sinne wurden die zentralen Begriffe möglichst präzise definiert und in einem theoretischen Modell aufeinander bezogen. In Kapitel 4 geht es nun darum darzulegen, wie genau die empirische Erfassung von Interessenvermittlung stattfinden soll. Hierzu werden zunächst die Ansprüche an das Forschungsdesign erläutert und anschließend wird auf die Fallauswahl eingegangen. Schließlich werden Erhebungsmethode und Auswertungstechnik erläutert und es wird eine Übersicht über die durchgeführte Feldforschung gegeben. Der verfolgte Ansatz kann folgendermaßen kurz gefasst werden: Aus der Perspektive des Kritischen Rationalismus wird eine qualitative Einzelfallstudie durchgeführt. Grundlage für diese sind leitfadengestützte Experteninterviews.

4.1. Ansprüche an das Forschungsdesign

Zentrales Anliegen meiner Dissertation ist es, die hegemoniale Stellung von Klientelismustheorien durch empirische Forschung zu relativieren und eine angemessenere Perspektive aufzuzeigen, wie Interessenvermittlung in der marokkanischen lokalen Wirtschaftspolitik und gegebenenfalls darüber hinaus erfasst werden kann. Es wird folglich eine Kongruenzanalyse im Sinne von Blatter und Blume (2008) vorgenommen. Ausgangspunkt einer solchen ist eine dezidierte Auseinandersetzung mit bestehenden Ansätzen, wie in Kapitel 3 dargestellt. Daran schließt sich eine Überprüfung der Angemessenheit dieser Ansätze in der empirischen Realität an. Es geht dabei nicht nur darum aufzuzeigen, dass Klientelismustheorien allein unangemessen sind, um aktuelle politische Strukturen, Prozesse und Inhalte der Interessenvermittlung in der MENA-Region zu erfassen. Darüber hinaus soll herausgearbeitet werden, ob beziehungsweise unter welchen Bedingungen sich Interessenvermittlung den Idealtypen von Pluralismus, Neokorporatismus, Clans, Staatskorporatismus, Klientelismus oder Monismus annähert. Im Folgenden wird darauf eingegangen, welche Ansprüche ein Forschungsdesign, das diese Fragen beantworten kann, erfüllen sollte.

4.1.1. Qualitativer Zugang

Das Forschungsdesign dieser Studie steht in der Tradition der qualitativen Sozialforschung (vgl. Flick et al. 2004, S. 13ff). Im Zuge dessen versuche ich einerseits die bereits geleistete Forschungsarbeit so weit wie möglich mit einzubeziehen und andererseits so offen wie möglich gegenüber aus der Empirie gewonnen Erkenntnissen zu sein. Dies entspricht nicht allein einer generellen Auffassung davon, wie angemessene empirische Sozialforschung stattfinden sollte, sondern beruht auch auf der Einsicht, dass fehlende Offenheit der Forschung gerade bei der Analyse der Gesellschaften „des Orients“ zu vielen Missverständnissen geführt hat. Schöller macht dies am Beispiel der Islamwissenschaft deutlich: „[...] die bisherige Geschichte der Islamwissenschaft zeigt doch, dass die historisierende

Distanz und die westliche 'Sinnferne' beträchtliche Verzerrungen bewirkt haben, ausgelöst durch eine mangelnde Offenheit gegenüber dem Forschungsgegenstand. So hat einerseits der Trieb zur Objektivierung dazu geführt, dass im Bereich der islamischen Kultur Kategorien zur Anwendung kamen, die scheinbar objektiv, tatsächlich aber nichts als Abstraktionen westlicher Denkmuster waren“ (Schölller 2000, S. 16). Die Übertragung westlicher bzw. eurozentristischer Denkmuster auf „die islamische/arabische Welt“ oder „den Orient“ ist dabei aus verschiedenen Richtungen kritisiert worden. Große politikwissenschaftliche Vergleichsstudien, wie z. B. in der Transformationsforschung üblich, erscheinen gegen derartige Kritik jedoch relativ immun. Sie streben eine Erforschung konkreter politischer Prozesse überhaupt nicht an, sondern wenden lediglich ein am westlichen Vorbild orientiertes Konzept auf alle Staaten an (vgl. z. B. kritisch Schlumberger 2008, S. 30ff).

Ein Patentrezept für eine angemessene Forschungsstrategie gibt es nicht. Hilfreich ist allerdings, sich bewusst zu machen, dass in der sozialwissenschaftlichen Regionalforschung verwendete Begriffe wie „islamische/arabische Welt“ oder „Orient“ und darauf aufbauende Konzepte eine Konstruktion der „Anderen“ betonen, was nicht nur aus wissenschaftlicher Sicht problematisch ist. Solche Arbeiten können verheerende politische Konsequenzen haben. So schreibt Edward W. Said 2003 im Vorwort einer Neuauflage seines Klassikers „Orientalism“ 25 Jahre nach der Erstveröffentlichung: „Without a well-organized sense that these people over there were not like ‘us’ and didn’t appreciate ‘our’ values – the very core of the Orientalist dogma as I describe its creation and circulation in this book – there would have been no war [in Iraq, SSZ]“ (Said 2003 [1978], S. XV). Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sollten sich folglich der Gefahr bewusst sein, dass das eigene Forschen imperial werden kann. Eine Forscherin hat immer auch eine eigene Position, aus der heraus sie ihre Forschung betreibt, und diese Position sollte möglichst deutlich gemacht werden. Ansätze wie die der Mediterranean Studies versuchen sich – in Abgrenzung zur Orientalistik – mit der Region um das Mittelmeer unter Betonung von Gemeinsamkeiten und nicht von Differenzen auseinanderzusetzen. Die Suche nach dem Gemeinsamen ist auch ein zentrales Anliegen dieser Arbeit, was bereits im Zuge von Kapitel 3 deutlich gemacht wurde.

Die Frage, wie Interessenvermittlung sich vollzieht, soll dabei nicht so verstanden werden, dass damit eine bestimmte Art und Weise der Interessenvermittlung als besser oder schlechter aufgefasst wird oder gar in Form konkreter Institutionen aufoktroiert werden soll. Es wird allerdings davon ausgegangen, dass klientelistische, staatskorporatistische und monistische Interessenvermittlung (im oben erläuterten Verständnis) Autonomie definitiv behindern, wobei Autonomie als ein prinzipiell erstrebenswertes Ziel von Individuen und gesellschaftlichen Gruppen aufgefasst wird. Gleichzeitig erscheint es unter bestimmten Umständen als rational, sich in ein Klientelverhältnis zu begeben. Die Grundidee dieser Arbeit ist folglich, dass Autonomie innerhalb von Interessenvermittlung möglich sein sollte, welche Formen diese genau annimmt, kann sich jedoch unterscheiden.

4.1.2. Erkenntnistheoretische Grundposition: Kritischer Realismus

Auch wenn theoretische Konzepte die Gefahr bergen, hegemonial werden zu können, so ist ein grundsätzlicher Verzicht auf theoretische Konzepte und Hypothesenbildung und -prüfung aus folgenden Gründen jedoch nicht als sinnvoll anzusehen: Auch qualitativ orientierte Forscher erheben immer dann den Anspruch, nicht nur verstehen, sondern auch erklären zu wollen, wenn sie theoretische Konzepte in die Analyse einbringen, „die nicht unbedingt dem Alltagsverständnis der Akteure entsprechen oder diesen auch gar nicht bekannt sind“ (Bortz und Döring 2006, S. 302). So hat beispielsweise Hopf deutlich gemacht, dass eine Überbetonung der Offenheit der Forschung eine naive Einstellung ist, denn: „Es gibt keine nicht interpretierte soziale Erfahrung“ (Hopf 1996, S. 14). Gleichzeitig ist mit einem qualitativen Forschungsansatz nicht notwendigerweise eine konstruktivistische Forschungsposition verbunden. Qualitative Forschung ist ebenso mit der Position des kritischen Realismus vereinbar. Dieser erhebt nicht wie der Positivismus den Anspruch, Wahrheiten und Gesetze finden zu wollen. Er geht jedoch auch nicht wie der Konstruktivismus davon aus, dass allein gedankliche Konstruktionen unsere Welt prägen und es eine zentrale Aufgabe von Wissenschaft sei, eben solche Gedankengebäude zu dekonstruieren. Der kritische Realismus nimmt, vereinfacht formuliert, vielmehr an, dass in unserer Welt Strukturen gegeben sind, die Akteurshandeln prägen. Die soziale Welt wird allerdings als zu vielschichtig angesehen, um „wahre Gesetze“ auffinden zu können. Forscherinnen und Forscher können lediglich der Realität angemessene Theorien formulieren (vgl. Sayer 2010).

Die Grundannahmen des kritischen Realismus über das Verhältnis von Theorie und Empirie und von Abstrakt und Konkret voraussetzend²¹, gehe ich in dieser Studie davon aus, dass es in der marokkanischen lokalen Wirtschaftspolitik verschiedene reale Strukturen gibt, die über verschiedene soziale Mechanismen vermittelt Akteure zu konkreten Handlungen veranlassen, die beobachtbar sind. Folglich geht es nicht um die Unterscheidung von abhängigen und unabhängigen Variablen, allerdings kann das Erklärungsmodell einer an Mechanismen orientierten Sozialwissenschaft dieser Unterscheidung ähnlich sein. Mackert verallgemeinert dieses Erklärungsmodell mit der folgenden Funktion:

I (Input) → [M] (Mechanismus) → O (Output)

Was dabei unter einem Mechanismus verstanden wird, ist abhängig von der zugrundeliegenden Sozialtheorie (vgl. Mackert 2006, S. 106f). Sayer beschreibt sein Verständnis einer an Mechanismen orientierten Sozialwissenschaft aus der Perspektive des kritischen Realismus folgendermaßen: „On the realist view, causality concerns not a relationship between discrete events (‘Cause and Effect’), but the ‘causal powers’ or ‘liabilities’ of objects or relations, or more generally their ways-of-acting or

²¹ Diese Verständnis wird in dem folgenden Zitat von Danermark et al. pointiert zusammengefasst „Reality consists of three domains: our experiences of events in the world, the events as such (of which we only experience a fraction) and the deep dimension where one finds the generative mechanisms producing the events in the world. Further, it is the business of science to establish the connection between the empirical, the actual and the real; to observe and identify the effect of underlying generative mechanisms“ (Danermark et al. nach Mackert 2006, S. 107).

'mechanisms'. [...] Merely knowing that ,C' has generally been followed by ,E' is not enough: we want to know the continuous process by which C produced E, if it did. This mode of inference in which events are explained by postulating (and identifying) mechanisms which are capable of producing them is called ,retroduction'." (Sayer 2010, S. 71f) Dabei wird unterstellt, dass das Verhältnis von "causal powers" beziehungsweise "mechanisms" zu ihren Effekten kontingent ist beziehungsweise dass die Mechanismen unabhängig von ihren Effekten existieren. Die Effekte können wiederum auf die Strukturen einwirken. Wandel wird als möglich erachtet (vgl. Sayer 2010, S. 73ff).

Die theoretischen Überlegungen des dritten Kapitels lassen sich aus dieser Perspektive folgendermaßen grob zusammenfassen: Es gibt verschiedene reale Strukturen. Im vorliegenden Fall erscheint in erster Linie relevant, inwiefern Akteure in diesen autonom handeln können, welchen Interaktionsformen diese Strukturen entsprechen, welche Interaktionsnormen sie transportieren und welchen Systembezug sie dadurch aufweisen (vgl. Abschnitt 3.3.). Sofern in einem bestimmten Interaktionsumfeld verschiedene Strukturen vorhanden sind, die mit unterschiedlichen Formen der Interessenvermittlung korrespondieren, gilt es herauszuarbeiten, wann und über welche Mechanismen vermittelt bestimmte Strukturen wirkmächtig sozusagen „aktiviert“ werden. Wie dies konkret geschehen kann, soll im Folgenden geklärt werden.

Hierzu lassen sich insbesondere in der deutschsprachigen Diskussion zur Mechanismen-orientierten Sozialforschung verschiedene Autorinnen und Autoren finden, die Strategien herausarbeiten, die nützlich sind, um die eher abstrakten Aussagen Sayers in einer empirischen Untersuchungen umzusetzen. Teilweise erscheinen in dieser Forschungsrichtung die Begriffe Kausalmechanismus, rekonstruierende Untersuchung und qualitative Sozialforschung als Dreiklang. Eine an Mechanismen orientierte Sozialwissenschaft umfasst nach Gläser und Laudel (2009) alle Arbeiten, die weder rein beschreibend sind noch einer positivistischen Logik unterliegen (vgl. Gläser und Laudel 2009, S. 34; S. 247ff; ähnlich Mackert 2006, S. 104ff). Es kann hinsichtlich der Mechanismen-orientierten folglich von einem weiteren Verständnis angemessener Sozialforschung als im Kritischen Rationalismus gesprochen werden.

Nach Gläser und Laudel müssen bei einer solchen Forschungsstrategie drei Abstraktionsebenen durchlaufen werden: Auf der ersten Ebene geht es um die Frage, von welchen Kausalzusammenhängen die Akteure berichten. Auf der zweiten Ebene wird der Kausalmechanismus eines konkreten Falles rekonstruiert. Auf der dritten Ebene steht der Kausalmechanismus einer Klasse von Fällen im Zentrum des Interesses (Gläser und Laudel 2010, S. 246ff). Auf ein solches Vorgehen wird in Abschnitt 4.3. zu Erhebungsmethode und Auswertungstechnik detailliert eingegangen. Im Folgenden soll zunächst erläutert werden, welches Verständnis von Fallstudien dieser Arbeit zugrunde liegt und wie und warum die konkrete Fallauswahl getroffen wurde.

4.2. Verständnis von Fallstudien und Fallauswahl

Da in einer qualitativen Studie nicht Repräsentativität, sondern (höchstens) Generalisierbarkeit am Beispiel eines beziehungsweise weniger Fälle angestrebt werden kann, wird im Folgenden auf das dieser Arbeit zugrunde gelegte Verständnis von Fallstudien sowie die konkrete Fallauswahl eingegangen. Hierbei ist zunächst relevant, dass „Fall“ in der vorliegenden Studie in dreifach unterschiedlicher Bedeutung verwendet wird. Erstens geht es um einen Fall als Objekt einer Fallstudie, sprich um den Fall *lokale Wirtschaftspolitik in Fes am Beispiel des Offshorings von Dienstleistungen* (als Beispiel für nicht ausschließlich klientelistisch organisierte Interessenvermittlung in der MENA-Region). Zweitens geht es um Fälle im Sinne von einzelnen Personen, die im Zuge von Interviews befragt werden. Drittens werden diese einzelnen Personen nicht in erster Linie als Individuen verstanden, sondern als Repräsentanten von Organisationen beziehungsweise von Akteursgruppen oder Institutionen (Fälle im dritten Sinne). Diese drei unterschiedlichen Verständnisse von „Fall“ sollen im Folgenden näher erläutert werden.

4.2.1. Zur Fallauswahl in der Kongruenz-Analyse

Die Überzeugung, dass Erkenntnisse über einen einzelnen Fall bereits einen großen Gewinn für die Wissenschaft darstellen können, findet in den Sozialwissenschaften immer mehr Verbreitung. Schneider und Janning formulieren ein solches Verständnis von Fallstudien folgendermaßen: „Die Stärke von Fallstudien ist, dass diese prinzipiell eine hohe Auflösung und Tiefenschärfe in der Deskription und Analyse öffentlicher Politik ermöglichen. Breits die Konzentration auf einen Fall (eine Entscheidung, eine Policy, ein Politikfeld), kann zu einem differenzierten Einblick heutiger Politikprozesse führen, der dann aber wieder im Kontext vorliegender Theorien reflektiert werden muss“ (Schneider und Janning 2006, S. 41). Mit einem solch tief gehenden Einblick in einen bestimmten Fall kann die Frage der Generalisierbarkeit der Ergebnisse auf weitere, ähnliche Fälle einhergehen. Blatter und Blume unterscheiden zwischen drei Varianten von Fallstudien: dem *co-variational approach*, dem *causal process traicing* und der *congruence analysis* (vgl. Blatter und Blume 2008). Während der erste Ansatz in seiner Logik noch stark den Ideen der quantitativen Forschung verhaftet bleibt, können die letzten beiden stärker der qualitativen Forschungstradition zugerechnet werden. Zentral für die Unterscheidungen der Ansätze ist das jeweils zugrunde liegende Verständnis von Schlussfolgerungen. Blatter und Blume erläutern dies folgendermaßen: “We understand the term ‘inference’ as being able to draw conclusions from empirical observations to abstract causal explanations and interpretations for the case(s) under investigation” (Blatter und Blume 2008, S. 318). Mit der Unterscheidung von *Causal Process Traicing* und *Congruence Analysis* sind schließlich auch zwei voneinander zu unterscheidende Arten von Schlussfolgerungen verbunden. *Causal Process Traicing* nimmt konkrete Ereignisse zum Anlass, um Mechanismen zu deren Zustandekommen in Breite und Tiefe zu erklären. Ausgangspunkt einer Kongruenz-Analyse sind dagegen konkrete (Mis-)matches zwischen herrschenden Theorien und konkreten Ereignissen. Mit

einer solchen Analyse wird versucht, die relative Stärke verschiedener Theorien zur Erklärung konkreter Phänomene herauszuarbeiten (vgl. Blatter und Blume 2008, S. 319ff). In dieser Arbeit wird, wie bereits erwähnt, eine Kongruenz-Analyse durchgeführt. Hierin liegt auch die ausführliche Darstellung konkurrierender theoretischer Ansätze in Kapitel 2 und 3 begründet. Die beschriebenen Mismatches zwischen herrschenden Theorien und konkreten Ereignissen lassen eine Kongruenz-Analyse im vorliegenden Fall als überaus angemessen erscheinen.

Wie bereits dargestellt, ist der Ausgangspunkt dieser Arbeit die Feststellung, dass die zurzeit hegemonialen Klientelismustheorien allein Interessenvermittlung in der MENA-Region, speziell in Marokko, nur unzureichend erklären können. Die Auswahl eines konkreten Falls, eines crucial case, sollte folglich die Erschütterung dieser Theorien und das Aufzeigen der Relevanz konkurrierender Theorien ermöglichen. In dieser Arbeit wäre ein crucial case im Sinne eines least-likely case nach Eckstein ein solcher, bei dem die Gültigkeit hegemonialer Theorie/n (hier: von Klientelismustheorien) höchst unwahrscheinlich erscheint (vgl. Blatter et al. 2007, S. 151). Kann selbst für diesen Fall die Gültigkeit der Theorie/n nachgewiesen werden, ist die Gültigkeit der Theorie/n auch für andere Fälle umso wahrscheinlicher. In dieser Arbeit geht es jedoch nicht darum, die (vollständige) Gültigkeit von Klientelismustheorien auch in einem least-likely case zu bestätigen, sondern es geht vielmehr darum, sie zu relativieren beziehungsweise zu widerlegen. Könnte man auch in einem most-likely case, also in einem Fall, in dem die Gültigkeit von Klientelismustheorien besonders wahrscheinlich erscheint, die Relevanz konkurrierender Ansätze aufzeigen, wäre die Aussagekraft der Fallstudie noch größer. Dies wäre angesichts der Vermutung, dass es durchaus noch zahlreiche Bereiche gibt, in denen Klientelismus in der MENA-Region eine überaus hohe Rolle zu spielen scheint, allerdings eine sehr riskante Forschungsstrategie.

Um einen Fall auszuwählen, in dem es besonderes wahrscheinlich erscheint, dass neben dem Mechanismus klientelistischer Interessenvermittlung auch andere der thematisierten Mechanismen der Interessenvermittlung relevant sind, werden vier Aspekte bei der Fallauswahl als besonders günstig angenommen: ein Fall in Marokko, ein Fall auf lokaler Ebene, eine wirtschaftspolitische Frage und der Bereich des Offshoring von Dienstleistungen. Diese Facetten des ausgewählten Falles werden im Folgenden erläutert.

Interessenvermittlung in Marokko bietet sich als Analysegegenstand an, da politische sowie wirtschaftliche Liberalisierungsprozesse dort im Vergleich zu den anderen Staaten der MENA-Region besonders weit fortgeschritten sind und bereits verschiedene Studien aufgezeigt haben, dass es in Verbindung damit offenbar zu mehr als rein oberflächlichen Veränderungen bei Strukturen und Prozessen der Interessenvermittlung gekommen ist (vgl. Abschnitt 1.2.3.). Insbesondere kann Marokko neben Ägypten und der Türkei zu den Newly Industrializing Countries der Region gezählt werden (vgl. Richards und Waterbury 2008, S. 67).

Die lokale politische Ebene erscheint für den Nachweis der Relevanz nicht-klientelistischer Interessenvermittlung besonders geeignet, denn die Dezentralisierungsforschung hat deutlich gemacht, dass gerade auf der lokalen Ebene großes Potential zur Entfaltung reformorientierter Kräfte besteht.²² Zudem kann eine „Staatsanalyse von unten“ (Harders 2009, S. 299) nach Cilja Harders das spezifische Verhältnis von Staat und Gesellschaft deutlich besser erfassen als der vorherrschende Fokus der Transformations- und Autoritarismusforschung auf nationalstaatliche Systeme. Verschiedene Studien haben bereits gezeigt, dass insbesondere in Marokko auf lokaler Ebene relevante Mobilisierungsprozesse mit dem Potential zur Dissidenz staatfinden (vgl. Catusse und Vairel 2010, S. 5ff; siehe auch Abschnitt 5.3.).

Die Stadt Fes verspricht aufgrund ihrer historischen Entwicklung und ihrer momentanen sozioökonomischen Situation besonders gute Bedingungen für eine eher ausgeprägte Reformorientierung zumindest eines Teils der politischen Akteure. Auch wenn heute Rabat die Hauptstadt Marokkos und Casablanca die Wirtschaftsmonopole ist, so wird doch ein großer Teil der marokkanischen Eliten von den „Fessi“, Individuen und Familien aus der historischen und kulturellen Metropole Fes, gebildet (vgl. Meyer 2004, S. 272ff). Da ein beachtlicher Teil dieser Eliten aufgrund öffentlicher Einsparungen im Zuge der Strukturanpassungsprogramme nicht mehr im öffentlichen Sektor Beschäftigung finden kann, werden sie, sofern sie nicht in andere Städte abwandern, verstärkt als Unternehmerinnen und Unternehmer tätig. Gleichzeitig werden große Projekte zur Schaffung von Beschäftigung in der Privatwirtschaft vorangetrieben (vgl. Gray und Amine 2002, S. 388f).

Das Feld der Wirtschaftspolitik ist aus der Perspektive der Politischen Ökonomie sowie der Entwicklungsforschung grundsätzlich von hoher Relevanz. Die Frage, wie und mit welchem Politikergebnis politische Akteure im weiteren Sinne Wirtschaftspolitik aushandeln, kann als eine der Kernfragen von Entwicklung insgesamt angesehen werden (vgl. Abschnitt 3.2.2.). Der Begriff Wirtschaftspolitik wird dabei in einem umfassenderen Sinne verwendet als in der Volkswirtschaft üblich und fokussiert weniger die Makro-Ebene. Dies ist das Feld, in dem insbesondere in Marokko aufgrund von Liberalisierungsprozessen vielfältige Dynamiken angenommen werden können, aber auch verschiedene Interessenkonflikte bestehen (vgl. Bergh 2012a). Inwiefern sich Tendenzen zu mehr Markt in Strukturen und Prozessen der Interessenvermittlung sowie in konkreten Politikergebnissen tatsächlich niederschlagen beziehungsweise Konflikte hinsichtlich dieser Fragen auftreten, soll geklärt werden.

Aus dem Feld der Wirtschaftspolitik wurde der Bereich des Offshoring von Dienstleistungen gewählt, da andere Studien diesem Bereich ein besonders hohes Maß an Innovation und kooperativen Beziehungen hervorheben (vgl. Assens und Abirran 2010). Hinzu kommt, dass es sich um einen relativ jungen wirtschaftlichen Bereich handelt, dessen Strukturen in einer anderen Zeit entstanden sind als die traditionellen wirtschaftlichen Bereiche, die schon seit Jahrzehnten institutionalisiert sind.

²² vgl. die Literatur zu Dezentralisierung und Good Governance: Coly, Breckner 2004; Thomi 2001; Manor 1999; Reddy 1999.

Darüber hinaus sind für Aufgaben in diesem Bereich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit einem höheren Qualifikationsniveau notwendig, was förderlich für deren Autonomie sein dürfte, da dadurch eher Knappheit auf dem relevanten Segment des Arbeitsmarktes auftreten kann. Schließlich erscheint in Ländern mit einem mittleren Einkommen wie Marokko, die nicht mit Ländern mit extrem niedrigem Einkommen konkurrieren können, eine wirtschaftspolitische Strategie, die in hohem Maße auf einen Ausbau des Dienstleistungssektors zielt, als vorteilhaft. In diesem Sinne handelt es sich beim Offshoring von Dienstleistungen auch um einen realpolitisch wichtigen Themenbereich.

Damit lässt sich zusammenfassend festhalten, dass lokale Wirtschaftspolitik in Fes im Bereich des Offshoring von Dienstleistungen einen geeigneten Fall darstellt, um die Relevanz verschiedener konkurrierender Theorien zu Erklärung von Interessenvermittlung in der MENA-Region exemplarisch aufzuzeigen. Dass damit ein Fall gewählt wird, der nur die Realitäten bestimmter Bereiche der marokkanischen politischen Ökonomie widerspiegelt, liegt im Forschungsinteresse dieser Studie begründet. Im Fokus steht weniger ein Bild der Breite, sondern vielmehr eine Bild der eher innovativen und damit weniger klientelistisch organisierten Bereiche. Im Zuge der Arbeit wird an verschiedenen Stellen allerdings immer wieder auf das Verhältnis des Offshoring-Sektors zu anderen wirtschaftlichen Bereichen eingegangen, um sich auch einer Einordnung des marokkanischen Falles im Sinne der Typologie der Vergleichenden Kapitalismusforschung anzunähern. Der Zeitraum der Untersuchung umfasst im Wesentlichen den Zeitraum seit der Ansiedlung erster Offshoring-Unternehmen in Fes und dem Erlass des Aktionsplans Offshoring im Jahre 2006 bis zur Durchführung der qualitativen Interviews in den Jahren 2010 und 2011. Neuere Analysen, die bis Ende 2013 erschienen und sich insbesondere mit den in Marokko im Zuge der Arabischen Aufstände eingetretenen Veränderungen auseinandersetzen, werden soweit wie möglich mit einbezogen.

Neben dieser inhaltlichen Konzeption eines Falles sind darüber hinaus Fälle im Sinne einzelner Akteure relevant. Auf deren Auswahl wird im folgenden Abschnitt eingegangen.

4.2.2. Auswahl der Interviewpartnerinnen und Interviewpartner

Um ein möglichst vollständiges Bild von Interessenvermittlung im ausgewählten Politikfeld zu erhalten, müssen ausreichend Informationen zur Beantwortung der Fragestellung gesammelt werden. Im vorliegenden Fall heißt dies, dass alle Akteure (Fälle im zweiten Sinne) mit relevantem Wissen in die Erhebung mit einbezogen werden (vgl. Kelle und Kluge 2010, S. 42). Deswegen wird im Folgenden die Auswahl der Interviewpartnerinnen und Interviewpartner näher erläutert.²³

Die Auswahl der Interviewpartnerinnen und Interviewpartner kann in qualitativen Studien entweder vorab bezüglich bestimmter Merkmale festgelegt und/oder auf Basis des erreichten Erkenntnisstandes schrittweise erweitert werden (vgl. Mayer 2006, S. 37f). In dieser Arbeit wurde vor Beginn der Datenerhebung ein qualitativer Stichprobenplan zur Fallkontrastierung erstellt, der im

²³ Hiermit wird vorweggenommen, dass Experteninterviews als eine zentrale Quelle der Informationen zur Beantwortung der Forschungsfragen angesehen werden. Die Wahl des Interviews als Erhebungsmethode wird unter 4.3. näher begründet.

Laufe des Forschungsprozesses modifiziert beziehungsweise erweitert wurde. Ein solcher Stichprobenplan sollte relevante Merkmale, mögliche Merkmalsausprägungen sowie die Größe des qualitativen Samples berücksichtigen (vgl. Kelle und Kluge 2010, S. 50).

Relevante Akteure bezüglich des gewählten Politikfeldes sind solche, die in die Etablierung eines Sektors zum Offshoring von Dienstleistung auf dem Gebiet der Stadt Fes tatsächlich involviert sind, oder solche, die aufgrund ihrer Position in Politik, Verwaltung, Unternehmen, Zivilgesellschaft oder Ähnlichem auf die Realisierung eines solchen Projektes relevanten Einfluss nehmen bzw. nehmen könnten. Bezug nehmend auf die zwei Ebenen von Verhandlungen nach Lehmbruch (1977) werden dabei sowohl Interessenvermittlungsprozesse zwischen gesellschaftlichen und gesellschaftlichen sowie zwischen gesellschaftlichen und staatlichen Akteuren berücksichtigt.²⁴

Die verschiedenen Akteure sollten dabei möglichst eine Vielfalt an Beziehungstypen abbilden, die gemäß der in Kapitel 3 erläuterten, verschiedenen Mechanismen der Interessenvermittlung einzuordnen sind. Insbesondere sollten solche Akteure in die Analyse aufgenommen werden, die nicht-klientelistische Formen der Interessenvermittlung nutzen und/oder darüber berichten können. Aufgrund der in der Sozialforschung häufig vermuteten Relevanz bestimmter sozio-demografischer Merkmale (Alter, Geschlecht, Bildungsstand etc.) wird des Weiteren versucht, bezüglich dieser Merkmale eine möglichst große Vielfalt abzubilden.

Im Bericht über die durchgeführte Feldforschung unter 4.3.4. wird dargestellt, welche Akteure befragt wurden, im Anhang dieser Arbeit befindet sich eine Übersicht über alle geführten Interviews sowie relevante, aber nicht aufgezeichnete Gespräche in anonymisierter Form (siehe Interviewcoding). Diese Liste stellt eine im Laufe der Forschung erweiterte Version des zuvor aufgestellten qualitativen Stichprobenplans dar.

4.3. Erhebungsmethode und Auswertungstechnik

In dieser Arbeit soll herausgearbeitet werden, dass in der lokalen Wirtschaftspolitik in Fes auch nicht-klientelistische Formen der Interessenvermittlung relevant sind. Darüber hinaus soll die Frage beantwortet werden, unter welchen Bedingungen welche Formen der Interessenvermittlung genutzt werden. Hierbei wird angenommen, dass der Grad an Autonomie, über den Akteure verfügen, sowie bestimmte politische und sozioökonomische Strukturen zentrale Rollen spielen. Eine angemessene empirische Erhebungsmethode sollte folglich die zentralen Charakteristika unterschiedlicher Mechanismen der Interessenvermittlung, wie unter 3.1. dargestellt, sowie mögliche Bedingungen für deren Zustandekommen, wie unter 3.2. erläutert, erfassen können. Eine angemessene Forschungsstrategie sollte dabei insbesondere der Schwäche rechtstaatlicher Institutionen sowie der allseits postulierten hohen Bedeutung von Informalität in der arabischen Welt Rechnung tragen. Deswegen wird in dieser Arbeit das Experteninterview als zentrale Erhebungsmethode genutzt.

²⁴ Vgl. hierzu Abschnitt 2.2.

Darüber hinaus werden Gesetzestexte, Selbstdarstellungen verschiedener Institutionen, während des Forschungsaufenthaltes gemachte Beobachtungen und Zeitungsartikel hinzugezogen. Grundsätzlich stellen Experteninterviews jedoch die zentrale empirische Quelle dieser Arbeit dar. Welches Verständnis von Experteninterviews dabei zugrunde gelegt wird, wie der Leitfaden zur Durchführung dieser Interviews konstruiert wurde und welche Auswertungsstrategie angewendet wird, wird in den folgenden Abschnitten erläutert.

4.3.1. Experteninterviews

Experteninterviews stellen eine mögliche Form von qualitativen Interviews dar.²⁵ Bei solchen Interviews werden sogenannte „Expertinnen und Experten“ befragt. Hierzu ist es notwendig klarzustellen, was unter Expertin beziehungsweise Experte verstanden wird. Darüber hinaus sollte geklärt werden, wie das von diesen Expertinnen und Experten geäußerte „Expertenwissen“ verstanden wird.

Das in dieser Arbeit verwendete Verständnis von Expertinnen und Experten lehnt sich an das von Gläser und Laudel, aufbauend auf den Arbeiten von Hopf, an. In diesem Sinne beschreibt „Experte“ [...] eine spezifische Rolle des Interviewpartners als Quelle von Spezialwissen über die zu erforschenden Sachverhalte. Experteninterviews sind eine Methode, dieses Wissen zu erschließen“ (Gläser und Laudel 2010, S. 12). Gläser und Laudel definieren den Begriff der Expertin beziehungsweise des Experten folglich sehr weit. Gleichzeitig grenzen sie ein Experteninterview von solchen Untersuchungen ab, bei denen es nicht um das Wissen von Experten geht, sondern um Deutungen, Sichtweisen und Einstellungen (Gläser und Laudel 2010, S. 12). Ob diese Trennung so aufrecht erhalten werden kann, ist umstritten.

Mäuser und Nagel unterscheiden bei Experteninterviews zwischen zwei unterschiedlichen Verständnissen von Expertinnen und Experten. Es müsse klar sein, ob Expertinnen und Experten die Zielgruppe der Untersuchung sind oder nur eine zur eigentlichen Zielgruppe komplementäre Handlungseinheit. Sind Expertinnen Zielgruppe der Untersuchung, bezeichnen die Forscherin und der Forscher deren Wissen als Betriebswissen, im anderen Fall als Kontextwissen (Mäuser und Nagel 1991, S. 444ff). In dieser Arbeit wird als Expertin beziehungsweise als Experte verstanden, wer an Interessenvermittlungsprozessen partizipiert, dies zumindest versucht oder es bewusst oder unbewusst unterlässt. Folglich handelt es sich bei dem in dieser Arbeit erhobenen Material um Betriebswissen, weswegen hierauf im Folgenden näher eingegangen wird.

Aus der Fokussierung auf Expertinnen und Experten als Zielgruppe ergibt sich, dass es bei der Auswertung darum geht, „die entsprechenden Wissens- und Handlungsstrukturen, Einstellungen und Prinzipien theoretisch zu generalisieren, Aussagen über Eigenschaften, Konzepte und Kategorien zu treffen, die den Anspruch auf Geltung auch für homologe Handlungssysteme behaupten können bzw.

²⁵ zum Überblick über verschiedene Interviewformen vgl. Hopf 2006.

einen solchen theoretisch behaupteten Anspruch bestätigen oder falsifizieren“ (Mäuser und Nagel 1991, S. 447). Sichtweisen, Einstellungen und vermutlich auch Eigenschaften spielen in Experteninterviews im Sinne von Mäuser und Nagel somit eine wichtigere Rolle als im Verständnis von Gläser und Laudel. Es interessiert dabei allerdings weniger das Individuelle an bestimmten Einstellungen oder Eigenschaften etc., sondern das Generalisierbare. Ein solches Verständnis erscheint mit Blick auf die zentralen Fragen dieser Arbeit sowie das verwendete Verständnis von Fallstudien angemessen.

Die Suche nach dem Generalisierbaren hat schließlich Implikationen für die Auswertungsstrategie: „Anders als bei der Einzelfallanalyse geht es nicht darum, den Text als individuell-besonderen Ausdruck seiner allgemeinen Struktur zu behandeln. Das Ziel ist vielmehr, im Vergleich mit den anderen ExpertInnen-texten das Überindividuell-Gemeinsame herauszuarbeiten, Aussagen über Repräsentatives, über gemeinsame geteilte Wissensbestände, Relevanzstrukturen, Wirklichkeitskonstruktionen, Interpretationen und Deutungsmuster zu treffen“ (Mäuser und Nagel 1991, S. 452). „Anders als bei der einzelfallinteressierten Interpretation orientiert sich die Auswertung von ExpertInneninterviews an thematischen Einheiten, an inhaltlich zusammengehörigen, über den Text verstreuten Passagen – nicht an der Sequenzialität von Äußerungen je Interview. Demgegenüber erhält der Funktionskontext der ExpertInnen an Gewicht, die Äußerungen der ExpertInnen werden von Anfang an im Kontext ihrer institutionell-organisatorischen Handlungsbedingungen verortet [...]“ (Mäuser und Nagel 1991, S. 453). In diesem Sinne geht es nicht darum zu rekonstruieren, warum ein bestimmtes Individuum, das in diesem Fall Experte seiner Sache ist, oder die Organisation, die dieses Individuum repräsentiert, Verhandlungen führt, die sich einem bestimmten Modell der Interessenvermittlung annähern. Dies wäre eher eine Analyse im Sinne des Process Traicing. Es geht vielmehr um die Frage, wie konkrete Interessenvermittlungsprozesse, an denen verschiedene Akteure partizipieren, vor dem Hintergrund konkurrierender Theorien erklärt werden können. Es handelt sich folglich um eine Kongruenz-Analyse nach Blatter und Blume (2008), wie unter 4.2.1. erläutert.

Gerade bei einer auf Betriebswissen ausgerichteten Untersuchung liegen leitfadengestützte Interviews mit Bezug auf den theoretischen Rahmen der Studie nahe (vgl. Mäuser und Nagel 1991, S. 454). Wie der Leitfaden für die im Zuge dieser Studie geführten Interviews erstellt wurde, wird im nächsten Abschnitt erläutert.

4.3.2. Leitfadenerstellung

Um von den Forschungsfragen zu einem Interviewleitfaden zu kommen, spielt das theoretische Modell, wie im dritten Kapitel entwickelt und unter 3.3. in Tabelle 5 zusammengefasst, als Ausgangspunkt für die Frageformulierungen eine wesentliche Rolle. Interviewfragen sollten vor allem offen, neutral und klar formuliert sein (Gläser und Laudel 2010, S.131ff). Diese Fragen dienen als

Orientierung für die Interviewerin, die durch Nachfragen zu Details ergänzt werden können. Das Interview muss nicht strikt in der Reihenfolge des Leitfadens stattfinden und die Fragen können in eigenen Worten formuliert werden (H. Mayer 2006, S. 36f).

Bei der Leitfadententwicklung kann über diese Grundlagen hinaus zwischen Makro- und Mikroplanung unterschieden werden. In der Makroplanung wird die Abfolge der einzelnen Themenbereiche in Bezug auf die Forschungsfragen und auf Grundlage der bisher vorhandenen Literatur entwickelt, in diesem Sinne sind die Erläuterungen in Kapitel 3 bereits Teil der Makroplanung. In der Mikroplanung werden die Inhalte spezifiziert und auch befragungstechnische Überlegungen wie die Motivation und die Aufmerksamkeit des Befragten bedacht (vgl. Bortz und Döring 2006, S. 244ff). In diesem Sinne wurden die in Abbildung 2 zusammengestellten Fragen als zentral herausgearbeitet. Zentrale Antwortkategorien sind dabei bereits angeführt. Eine vollständige Übersicht darüber findet sich im Kodierleitfaden im Anhang.

In dieser abstrakten Form können die Expertinnen und Experten allerdings nicht befragt werden, da nicht davon ausgegangen werden kann, dass bei allen ein gemeinsames Verständnis der zentralen Begriffe bekannt ist und dass alle dazu bereit wären, auf solche Fragen offen zu antworten. Die Fragen wurden vielmehr dem jeweiligen Akteur sowie dessen Organisation in Inhalt und Formulierung angepasst und dabei weniger direkt und weniger wissenschaftlich formuliert.

Im Zuge erster vorbereitender Interviews im Jahre 2010 zeigte sich, dass die Akteure sich stark auf (teilweise irrelevante) formelle Regeln konzentrierten und weniger auf das, was tatsächlich geschieht. Interessen, Beziehungen und Abhängigkeiten sind heikel Themen. Deswegen beschloss ich, die Interviews um einige eher narrative Elementen zu erweitern. Ich begann mit einer sehr offenen Frage nach der Geschichte der Organisation, in welcher der jeweilige Akteur aktiv ist. Auf diese Weise kamen die Akteure ins „Erzählen“ und beantworteten einige der Interviewfragen von selbst. Die restlichen Fragethemen wurden durch Nachfragen ergänzt. Auch Nachfragen gestaltete sich aufgrund des offeneren Einstiegs als einfach, da die Akteure dadurch ein einer bereits vertrauensvolleren Stimmung waren.

Die Interviews wurden von mir selbst auf Französisch geführt und auch die Auswertung erfolgte auf Basis des französischsprachigen Materials. Eine teilweise Übersetzung erfolgt erst zu Darstellungszwecken in dieser Arbeit. Dass die Übersetzungen bereits eine Interpretation des Gesagten darstellen, sollte dabei mit bedacht werden.²⁶ Dass in dieser Arbeit von sprachlichen Feinheiten abstrahiert werden kann, erscheint aufgrund der gewählten Analysemethode allerdings als vertretbar. Wie genau die Auswertung der Interviewmitschnitte sowie der anderen weiter oben genannten schriftlichen Quellen stattfand, wird im Folgenden Abschnitt erläutert.

²⁶ Im Grunde handelt es sich bei dem Gesagten sogar häufig um „Übersetzungen“, da Französisch nur bei wenigen der befragten Akteure Muttersprache war. Allerdings war die Mehrzahl der Akteure so gut des Französischen mächtig, dass davon ausgegangen werden kann, dass diese bereits „auf Französisch gedacht“ hatten.

Abbildung 2: Leitfragen

<p>1. Fragestellung: Wer sind die relevanten politischen Akteure im untersuchten Politikfeld „Offshoring von Dienstleistungen in Fes“?</p> <p>➔ Benennung der Akteure</p> <p>➔ Einteilung in Gruppen:</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>Verwaltung (zentral/lokal; mittelbar/unmittelbar; dezentriert/dezentralisiert)</i>• <i>Politik(zentral/dezentral; insbesondere Region oder Kommune)</i>• <i>ArbeitgeberInnen/Unternehmensverbände</i>• <i>ArbeitnehmerInnen/Gewerkschaften</i>• <i>Nichtregierungsorganisationen</i>• <i>Privat-öffentliche Akteure (insbesondere Gemeinschaftsunternehmen)</i>• <i>wenn notwendig: Benennung einzelner Akteure</i> <p>2. Fragestellung: Welche Eigenschaften, Interessen und Ressourcen haben diese Akteure?</p> <p><u>Individuelle Eigenschaften:</u> Alter, Herkunft/Sozialisation, Bildung/Qualifikation, soziökonomische/finanzielle Situation, Beziehungen</p> <p><u>Interessen:</u> Welche Interessen werden formuliert? (<i>finanziell, materiell, politisch, ideell, personell</i>)</p> <p><u>Ressourcen:</u> Welche Ressourcen werden thematisiert? (<i>finanziell, materiell, politisch, ideell, personell</i>)</p> <p>3. Fragestellung: Wie interagieren diese Akteure?</p> <p><u>Zuordnung zu Akteurs-Kategorien</u> gemäß der ersten Fragestellung</p> <p><u>Interaktionen werden differenziert nach:</u> <i>innerhalb der eigenen Organisation, innerhalb der gleichen Akteurs-Kategorie und mit Akteuren aus anderen Akteurs-Kategorien</i></p> <p>3.1. Unterfrage: Welche konkreten Prozesse der Interessenvermittlung werden beschrieben?</p> <p><u>Entsprechen konkrete Handlungen/Handlungsideen einem bestimmten Typ der Interessenvermittlung?</u> <i>Pluralismus, Neokorporatismus, Clan, Staatskorporatismus, Klientelismus, Monismus; gemäß der Dimensionen in Tabelle 5</i></p> <p>➔ <i>Sind autonome Handlungen möglich/werden getätigt?</i></p> <p>3.2. Unterfrage: Was sind die für die jeweiligen Interaktionen relevanten Strukturen der Interessenvermittlung?</p> <p><u>Welche bestehenden Strukturen der Interessenvermittlung werden als handlungsprägend angenommen?</u> <i>Pluralismus, Neokorporatismus, Clan, Staatskorporatismus, Klientelismus, Monismus; gemäß der Dimensionen in Tabelle 5</i></p> <p>➔ <i>Herrschen Autonomie fördernde Rahmenbedingungen?</i></p> <ul style="list-style-type: none">○ Unterscheiden sich diese Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung von jenen in anderen Politikfeldern?
--

Quelle: Eigene Darstellung.

4.3.3. Auswertungsstrategie

Mit der Wahl der Auswertungsstrategie wird entschieden, wie die zur Beantwortung der Forschungsfragen nötigen Informationen aus dem qualitativen Material entnommen werden und wie mit diesen Informationen verfahren wird. Wie dies in der vorliegenden Studie geschieht, wird im Folgenden erläutert. Hierbei wird die Wahl des Kodierverfahrens begründet und die Strategie zur Strukturierung der Analyse erläutert.

Es bieten sich zur Auswertung der Experteninterviews insbesondere verschiedene Verfahren der qualitativen Inhaltsanalyse an. Inhaltsanalytische Methoden sind dabei immer mit der Wahl eines Kodierverfahrens verbunden. Einige Kodierverfahren erfordern bereits eine sehr spezifische Erhebungsstrategie und sind in der Politikwissenschaft eher unüblich. Kodierverfahren haben gegenüber einer freien Interpretation allerdings den Vorteil, dass das wissenschaftliche Vorgehen transparent gemacht wird und die Forscherin oder der Forscher ihr beziehungsweise sein eigenes Vorgehen reflektieren kann, das ansonsten der Gefahr der „stillschweigenden Verkodung“ (Hopf nach Gläser und Laudel 2010, S. 45) ausgesetzt wäre. Gemeinsamer Kern von qualitativen Kodierverfahren ist nach Keller und Kluge, „dass:

1. Textpassagen indiziert bzw. kodiert werden, indem ihnen bestimmte Kategorien zugewiesen werden,
2. Textpassagen, die bestimmte Kategorien und ggf. weitere Merkmale gemeinsam haben, synoptisch verglichen und analysiert werden
3. und dass angestrebt wird, auf der Grundlage dieses Vergleichs Strukturen und Muster im Datenmaterial zu identifizieren, die dann zur Bildung neuer Kategorien bzw. Subkategorien führen können“ (Kelle und Kluge 2010, S. 59).

Anders formuliert: „Ein empirisches Phänomen, repräsentiert durch eine Textstelle, wird ‚begrifflich auf den Punkt gebracht‘ und durch die Zuordnung zu einer Klasse von Begriffen beschrieben, verstanden und ggf. auch erklärt“ (Kelle und Kluge 2010, S. 61).

Kodierverfahren können wiederum nicht völlig losgelöst von der Strukturierung der gesamten Analyse diskutiert werden. Die verschiedenen Kodiertechniken unterscheiden sich im Wesentlichen hinsichtlich der Frage, ob ein zuvor anhand theoretischer Überlegungen formuliertes Kategoriensystem am empirischen Material angewendet wird oder ob das Material selbst als Grundlage zur Formulierung der analytischen Kategorien dient. Daneben gibt es verschiedene Zwischenformen (vgl. Gläser und Laudel 2010, S. 197ff; Kelle und Kluge 2010, S. 78f; Schmidt 2004, S. 447ff; Mayring 2003, S. 43f und 59ff). In Anlehnung an Gläser und Laudel wird in dieser Arbeit ein Verfahren gewählt, bei dem auf Basis der theoretischen Vorarbeit in Kapitel 2 und 3 bereits Kategorien vor der Datenerhebung formuliert wurden, die im Lauf der Analyse ergänzt wurden. Ein solches Vorgehen liegt, wenn man mit leitfadengestützten Interviews arbeitet, ohnehin nahe, da man im Zuge der Konstruktion des Interviewleitfadens bereits Fragekategorien formuliert hat. Eine Auflistung aller Antwortkategorien findet sich im Kodierleitfaden im Anhang dieser Arbeit. Gleichzeitig wurde ein Analyseverfahren gewählt, bei dem nicht der gesamte Text kodiert werden muss, sondern nur die zur Beantwortung der Forschungsfragen relevanten Textteile.

Die Kodierung des Materials stellt nur einen der Auswertungsschritte da. Gläser und Laudel schlagen folgende Schritte zur Strukturierung des Forschungsprozesses vor: 1. theoretische Vorüberlegungen, 2. Vorbereitung der Extraktion, 3. Extraktion, 4. Aufbereitung, 5. Auswertung (vgl. Gläser und Laudel

2010, S. 203). Die Begriffe „Vorbereitung der Extraktion“ und „Extraktion“ stehen dabei für das von der Forscherin und dem Forscher verwendete Kodierverfahren. Es kann vermutet werden, dass Gläser und Laudel diese Begriffe benutzen, um sich von einer in der Tradition von Mayring stehenden Inhaltsanalyse zu distanzieren. Sie sehen Mayring weiterhin einer quantitativen Logik verhaftet und kritisieren, „dass Mayring letztendlich Häufigkeiten analysiert, anstatt Informationen zu extrahieren“ (Gläser und Laudel 2010, S. 199).

Den Vorgang der Extraktion beschreiben Gläser und Laudel folgendermaßen: „Der Kern dieses Verfahrens ist die Extraktion, das heißt die Entnahme der benötigten Informationen aus dem Text. Das geschieht mittels eines Suchrasters, das ausgehend von den theoretischen Vorüberlegungen konstruiert wird. Extraktion heißt, den Text zu lesen und zu entscheiden, welche der enthaltenen Informationen für die Untersuchung relevant sind. Diese Informationen werden den Kategorien des Suchrasters zugeordnet, das heißt unter die entsprechenden Kategorien eingetragen“ (Gläser und Laudel 2010, S. 200). Das hierzu verwendete Kategoriensystem baut auf den im Zuge der theoretischen Vorüberlegungen aufgestellten Annahmen auf, ist aber gleichzeitig offen und kann während der Extraktion verändert werden. Dabei wird ebenfalls reflektiert, dass auch die Zuordnung zu einer Kategorie und das Paraphrasieren von Textstellen auf Interpretationen beruhend. Extraktion ist trotz angegebener Regeln folglich subjektiv geprägt (vgl. Gläser und Laudel 2010, S. 201).

Während die Aufbereitung als vierter Schritt der Analyse im Wesentlichen in einer synoptischen Betrachtung der einzelnen Textstellen besteht, lassen sich für die abschließende Auswertung nur weniger konkrete Regeln angeben. Wie bereits erläutert, geht es in dieser Studie darum, die Relevanz unterschiedlicher Mechanismen der Interessenvermittlung sowie Bedingungen für deren Zustandekommen herauszuarbeiten. Hierbei ist insbesondere von Bedeutung, wie bestimmte Strukturen über Mechanismen vermittelt wirkmächtig werden, um zu einer möglich vollständigen Rekonstruktion einzelner Interessenvermittlungsprozesse zu gelangen. Es geht allerdings nicht zentral um Process Traicing, sondern um einer Kongruenz-Analyse im Sinne von Blatter und Blume (2008). Diese hat das Ziel, die Angemessenheit konkurrierender theoretischer Ansätze, wie in Kapitel 1, 2 und 3 erläutert, herauszuarbeiten.

Da eine Trennung von Prozessen und Strukturen der Interessenvermittlung mit ihren Inhalten im Anschluss an Schmitter (1982) nicht als sinnvoll angesehen werden kann, wird die vorliegende Untersuchung nicht etwa nach den Typen der Interessenvermittlung systematisiert, sondern stärker inhaltlich. In Kapitel 6 stehen zunächst das Zustandekommen des Plans Emergence und des Projekts Fes Shore im Vordergrund. In Kapitel 7 wird Offshorings-Politik im weiteren Sinne in den Blick genommen und dabei insbesondere die Rolle eher progressiver Akteure herausgearbeitet. Obwohl das Projekt Fes Shore meist den diskursiven Ausgangspunkt in den Interviewverläufen darstellte, ließen sich weitgehendere Veränderungen in Interessenvermittlungsprozessen abseits dieses Projektes im engeren Sinne ausmachen, weswegen diese Kapitelfolge sinnvoll ist. Diesen beiden

Kapiteln steht das Kapitel 5 voran, in dem auf allgemeinerer Ebene die Relevanz unterschiedlichen Formen der Interessenvermittlung aufgezeigt und dadurch Kontextwissen für die in Kapitel 6 und 7 vorgenommenen Analysen vermittelt wird. Vor Beginn der eigentlichen Analyse wird im Folgenden ein kurzer Bericht über die durchgeführte Feldforschung gegeben.

4.3.4. Bericht über die Feldforschung

Vor Beginn der empirischen Untersuchung soll ein Bericht über die durchgeführte Feldforschung deutlich machen, wie das empirische Material gewonnen wurde und wie es charakterisiert werden kann. Die Leitfadententwicklung und Wahl der Auswertungsmethode, wie im vorangehenden Abschnitt dargestellt, stellen die zentrale Basis für dieses Vorgehen dar.

Die Feldforschung in Marokko wurde folgendermaßen strukturiert: Erste Interviews wurden im Zuge eines sechswöchigen Forschungsaufenthaltes von Februar bis März 2010 geführt. Diese dienten im Wesentlichen der Vorbereitung des längeren Forschungsaufenthaltes im Sinne des Sammelns erster Interviewerfahrung im marokkanischen Kontext, des Aufbaus von Kontakten und des Findens angemessener Frageformulierungen. Bereits während dieses Forschungsaufenthaltes konnte jedoch einiges Material zur Beantwortung der Forschungsfragen gewonnen werden. Der Großteil der Interviews fand während eines knapp halbjährigen Forschungsaufenthaltes von Februar bis Juli 2011 statt.

Die Interviews wurden nur von mir selbst geführt und fanden hauptsächlich in Fes statt. Interviews mit Akteuren außerhalb von Fes wurden geführt, wenn der Einfluss zentralstaatlicher Akteure besonders relevant erschien. Diese Akteure hielten sich entweder in Casablanca, der wirtschaftlichen Metropole, oder in Rabat, der Hauptstadt, auf. Eine detaillierte Übersicht über alle Interviews und Hintergrundgespräche sowie deren Verkodung findet sich im Anhang.

Während des Forschungsaufenthaltes im Frühjahr 2010 wurden Interviews mit Vertreterinnen und Vertretern der folgenden Institutionen/Organisationen geführt:

- Regionales Investitionszentrum
- Staatliche Ausbildungsinstitution
- Staatliche Arbeitsagentur
- Universität
- LokalpolitikerInnen
- Kommunalverwaltung
- Deutsche Außenhandelskammer

Zwischen Februar und Juli 2011 wurden Interviews mit Vertreterinnen und Vertretern folgender Institutionen/Organisationen geführt:

- Arbeitgeberverbände

- Unternehmen
- Gewerkschaften
- LokalpolitikerInnen
- Kommunalverwaltung
- Regionalverwaltung
- Regionales Investitionszentrum
- Regionale Vertretungen des Ministeriums für Arbeit, soziale Sicherheit und Berufsbildung, des Ministerium für Industrie, Handel und Neue Technologien sowie des höheren Planungskommissariats
- Kammer für Handel, Industrie und Service (Mitarbeiter sowie gewählte Vertreter)
- Öffentliche sowie private Ausbildungsanbieter
- Deutsche Botschaft

Im Zuge der beiden Forschungsaufenthalte konnten 18 Interviews geführt werden, die sowohl einen sehr guten Informationsgehalt hatten als auch transkribiert werden konnten, weil die Akteure ihr Einverständnis zur Aufzeichnung gegeben hatten. Darüber hinaus wurden weitere Interviews sowie Gespräche geführt, in denen relevantes Wissen weitergeben wurde. In diesen Fällen verweigerten die Akteure jedoch entweder die Aufzeichnung oder die Umstände des Gesprächs ließen dies nicht zu. Es wurden entweder während des Gesprächs oder danach Notizen gemacht, so dass im Zuge der Analyse auch auf diese Inhalte Bezug genommen werden kann. In der Übersicht über die geführten Interviews im Anhang sind 14 solcher Fälle aufgelistet. Darüber hinaus machte ich mir während meines Besuches einer Messe für Call-Center Betreiber Notizen und beobachtete die Aktivitäten des lokalen Muqqadams, des lokalen Vertreters der Zentralverwaltung, in meiner Straße.

Verweigerten Interviewpartner eine Aufzeichnung, so wurde dies meist damit begründet, dass sie mir zwar ihr Wissen weitergeben, sich aber nicht darauf festlegen lassen wollten, „dass es genau so sei“, beziehungsweise damit, dass sie nur für sich, nicht aber für ihre Organisation sprechen wollten. Dabei schienen mir Bedenken, doch nicht anonym zu bleiben, sowie Bedenken hinsichtlich der Vertrauenswürdigkeit meiner Person wesentliche Faktoren zu sein. In einem Interview, bei dem die Aufzeichnung besonders vehement verweigert wurde, wurde dies so stark zugespitzt, dass gesagt wurde, man hätte nicht die Autorisierung, Informationen an mich weiterzugeben beziehungsweise repräsentative Aussagen über die (staatliche) Organisation, welcher der Interviewpartner angehörte, zu machen. Ein solches Vorgehen müsse von der zentralstaatlichen Ebene autorisiert werden. Aussagen bezüglich der Notwendigkeit einer Autorisierung begegnete ich auch in zwei weiteren staatlichen Institutionen. Dabei war allerdings relativ eindeutig, dass es nicht wirklich um eine Autorisierung ging, sondern diese vielmehr vorgeschoben wurde, um mich loszuwerden. Dies entspricht einer Grundeinstellung, die man in marokkanischen Behörden häufig vorfindet. Gemäß dem Motto „Gehst du und kommst du wieder“ werden Personen häufig wieder weggeschickt, um

z. B. bestimmte Papiere beizubringen. Wer nicht über ein gewisses Wissen oder Bekannte mit diesem Wissen sowie die entsprechende Hartnäckigkeit verfügt, hat Probleme seine Ziele zu erreichen. Allerdings entstand bei mir nicht der Eindruck, ich müsse mich in ein Klientelverhältnis begeben, um Zugang zu Interviewpartnern zu bekommen. Die Tatsache, dass ich mich nicht sofort abweisen ließ, bereits einige Leute kannte und mich mit den örtlichen Gepflogenheiten auskannte, waren meist ausreichend, um Zugang zu bekommen. Manchmal funktionierte dies auch ganz spontan ohne jegliche Vorabsprachen oder Bekanntschaften.

Bezüglich der Bereitschaft der Befragten, an meiner Studie teilzunehmen, sowie der Interviewverläufe zeigten sich folgende erwähnenswerte Punkte: Dadurch dass ich meine Interviewanfrage stark auf ein konkretes Thema, nämlich das Offshoring von Dienstleistungen, beziehungsweise das Projekt Fes Shore zuspitzte, hatten zahlreiche Akteure den Eindruck, ich hätte eher einen technokratischen Zugang. Dies erleichterte mir den Zugang zu Interviewpartnern, da die Bereitschaft oder auch die Fähigkeit, in genereller Weise über politische Prozesse zu sprechen, weniger häufig anzutreffen ist. Insgesamt orientiert sich die dortige Wissenschaft stark an rechtlichen Normen und nicht an realen Prozessen. Die Frage nach konkreten Akteuren und Prozesse ist deswegen problematisch. Wenn ich z. B. Fragen danach stellte, „wie bestimmte Prozesse [die ich konkret benannte] ganz konkret praktisch ablaufen“, wurde mir teilweise sogar Unwissenschaftlichkeit unterstellt. Im Zuge meiner Recherche an der Bibliothek der Universität Fes habe ich meinen Ansatz mit denen von dortigen Master- oder Doktorarbeiten verglichen und kann das Erstaunen einiger marokkanischer Akteure gut nachvollziehen. Kritik wurde selbstverständlich nicht von allen geäußert. Einige merkten zu diesem Thema gar nichts an, einige kritisierten mein Vorgehen, andere erschienen wiederum sehr positiv eingestellt und erkannten einen ihrer Vorstellung nach eher soziologischen Zugang. Keiner brach jedoch im Laufe eines Interviews ab oder widerrief die Aufzeichnungsgenehmigung.

Die Interviews dauerten zwischen 30 und 90 Minuten. Für nur wenige Akteure war Französisch die (zweite) Muttersprache, so dass die Sprechgeschwindigkeit meist nicht allzu hoch war und die Akteure teilweise auch kleinere sprachliche Fehler machten, was bei der Analyse mit bedacht werden sollte.

4.4. Zwischenfazit: Interessenvermittlung in Theorie und Empirie

Im Zuge der Kapitel 3 und 4 habe ich gezeigt, wie ich im Anschluss an die Feststellung, dass Klientelismustheorien Interessenvermittlung in der MENA-Region im Allgemeinen und in Marokko im Besonderen nur unzureichend erklären können, zu einer theoretischen Systematisierung sowie einem konkreten Forschungsdesign gekommen bin. Hierzu habe ich den in Kapitel 1 und 2 zusammengefassten Forschungsstand in Kapitel 3 für die empirische Analyse operationalisiert. In Kapitel 4 habe ich das methodische Vorgehen dieser Arbeit dezidiert dargestellt.

Diese Vorarbeit war notwendig, um den Anspruch einer Kongruenzanalyse, die auf das Aufzeigen der Relevanz konkurrierender Theorien zur Erklärung bestimmter realer Phänomene abzielt, erfüllen zu können und gleichzeitig Bedingungen für das Zustandekommen unterschiedlicher Modi der Interessenvermittlung herauszuarbeiten. Im Folgenden schließt sich die empirische Analyse als Hauptteil dieser Studie an.

Teil C: Empirische Analyse

In dieser Arbeit geht es darum, die hegemoniale Stellung von Klientelismustheorien zur Erklärung von Interessenvermittlung in der MENA-Region zu relativieren und Bedingungen für das Zustandekommen anderer Mechanismen der Interessenvermittlung herauszuarbeiten. Hierzu wird exemplarisch das Feld der lokalen Wirtschaftspolitik in Fes (Marokko) analysiert. An diesem Fall wird die Relevanz unterschiedlicher Formen der Interessensermittlung aufgezeigt und die Mechanismen zur deren Entstehung rekonstruiert. Bevor dies am Beispiel der Bemühungen zur Realisierung des Projektes Fes Shore (Kapitel 6) beziehungsweise zur Etablierung eines Sektors zum Offshoring von Dienstleistungen auf dem Gebiet der Stadt Fes (Kapitel 7) detailliert getan wird, werden in Kapitel 5 zunächst einige Grundzüge von Politik in Marokko und damit die generelle Relevanz unterschiedlicher Formen der Interessenvermittlung aufgezeigt. Während in Kapitel 5 Interessenvermittlung in Marokko somit auf eher allgemeiner Ebene thematisiert wird und damit die Grundlagen für das Verständnis spezifischer Strukturen, Prozesse und Inhalte gelegt werden, hat Kapitel 6 einen sehr spezifischen Gegenstand, Kapitel 7 liegt vom Allgemeingrad her dazwischen. Diese Kapitelfolge gibt die Reihenfolge der tatsächlichen Analyse wieder. Diese ergab sich aus folgenden Gründen: Die Strategie Emergence beziehungsweise das Projekt Fes Shore werden von der überwiegenden Zahl der Akteure als Kern der marokkanischen Offshoring-Politik angesehen, weswegen dies meist den diskursiven Ausgangspunkt in Interviewverläufen darstellte. In Kapitel 7 wird allerdings aufgezeigt werden, dass mit den Veränderungsprozessen im Zuge der Offshoring-Politik im weiteren Sinne wesentlich tiefere Veränderungen in Strukturen und Prozessen der Interessenvermittlung sowie innerhalb der politischen Ökonomien insgesamt einhergehen als mit der Offshoring-Politik im engeren Sinne.

5. Grundzüge von Politik in Marokko: Zur Relevanz verschiedener Mechanismen der Interessenvermittlung

Grundzüge²⁷ von Politik in Marokko darzustellen, ist angesichts der sehr uneinheitlichen Einschätzungen dieses Falls durch verschiedene Forscherinnen und Forscher sowie der unterschiedlichen Einstufung des Landes in quantitativen Vergleichsstudien schwierig (vgl. Abschnitt 1.2. und 2.1.). Allerdings ist es gleichzeitig nicht möglich, dezidierte Erläuterungen zu konkreten Interessenvermittlungsprozessen am Beispiel des Projektes Fes Shore zu machen, ohne über ein gewisses Grundwissen über das marokkanische politische System, die marokkanische politische Ökonomie sowie laufende Dezentralisierungsprozesse zu verfügen. Diese Grundlagen zu legen und gleichzeitig ein Bewusstsein für die Heterogenität des marokkanischen Falles zu schaffen, ist Ziel dieses Kapitels.

²⁷ Kapitel 5 stellte eine überarbeitete und erweiterte Version von Teilen des Reports „Anticipation and management of restructuring in Morocco“, veröffentlicht in: Slaoui-Zirpins, 2011b, dar.

Die Analyse stützt sich dabei in weiten Teilen auf zentrale rechtliche Normen und Statistiken, wohlwissend, dass geklärt werden muss, inwiefern diese die Realitäten tatsächlich angemessen abbilden. Zusätzlich wird Sekundärliteratur herangezogen, die in Bezug auf konkrete Prozesse allerdings rar ist. Die transnationale Politikwissenschaft beschäftigt sich, abgesehen von den Area Studies, bisher nur in begrenztem Maße mit Marokko und die lokalen Forscherinnen und Forscher haben meist einen sehr auf rechtliche Normen und weniger auf tatsächliche Strukturen fixierten Bias. Nach den Arabischen Aufständen, die auch in Marokko einiges angestoßen haben, scheint sich das Interesse von Forscherinnen und Forschern allerdings zu verschieben. Die Erkenntnisse der neuesten Arbeiten bis Ende 2013 werden deswegen so weit wie möglich in die folgenden Erläuterungen mit einbezogen.

Im Laufe dieses Kapitels wird damit bereits auf allgemeinerer Ebene die Relevanz unterschiedlicher Modi der Interessenvermittlung aufgezeigt. Diese Zuordnung bleibt allerdings entsprechend dem einführenden Charakter dieses Kapitels auf einer noch relativ abstrakten Ebene. Die Erläuterungen setzen auf der politischen Ebene im engeren Sinne an und thematisieren in einem zweiten Schritt die politische Ökonomie und verschiedene Bestrebungen zu deren Restrukturierung. Anschließend wird näher auf (wirtschafts-)politische Strukturen der Stadt Fes eingegangen. In einem Zwischenfazit wird die (potentielle) Rolle lokaler (wirtschafts-) politischer Akteure in Interessenvermittlungsprozessen zusammengefasst.

5.1. Das marokkanische politische System im Transformationsprozess

Die Frage, ob sich das marokkanische politische System in einem Transformationsprozess befindet, war schon vor 2011 strittig, weswegen das Land von verschiedenen Forscherinnen und Forschern sowie von verschiedenen Transformationsindizes auch sehr unterschiedlich eingestuft wurde (vgl. Schlumberger 2008, S. 56f; Maghraoui 2009, S. 143ff). Diese Frage stellt sich seit dem Jahr 2011 in erhöhtem Maße, da im Zuge breiter gesellschaftlicher Proteste Reformprozesse eingeleitet wurden, deren Auswirkungen bis Ende 2013 nur begrenzt erkennbar beziehungsweise abschätzbar sind. Um ein möglichst differenziertes Bild von der aktuellen Qualität des marokkanischen politischen Systems zu erhalten, wird zunächst auf die Zeit vor 2011 eingegangen. Anschließend werden die historischen Wurzeln dessen diskutiert und schließlich aktuellere Entwicklungen thematisiert.²⁸

5.1.1. Das politische System zwischen 1996 und 2011

Gemäß seiner von 1996 bis 2011 gültigen Verfassung verstand sich Marokko als konstitutionelle, demokratische und soziale Monarchie (Art. 1 aMV), wobei die Bewertung des Demokratisierungsgrades Marokkos in der Politikwissenschaft umstritten ist (vgl. Schlumberger 2008, S. 56f; Entelis 2008; Hochman 2007, S. 67ff; Perthes 2006, S. 383f). Diese unterschiedlichen

²⁸ Dabei werden sowohl Bezüge zur von 1996-2011 gültigen marokkanischen Verfassung hergestellt als auch zur aktuellen. Die alte marokkanische Verfassung wird mit „aMV“ abgekürzt, die neue marokkanische Verfassung mit „nMV“.

Bewertungen lassen sich insbesondere auf unterschiedliche Einschätzungen bezüglich der Rolle des marokkanischen Königs sowie verschiedener politischer und gesellschaftlicher Akteure zurückführen, die im Folgenden thematisiert werden sollen.

5.1.1.1. Die Rolle des Königs

Der aktuelle König Marokkos ist seit 1999 Mohammed VI., welcher der Dynastie der Alaouiten angehört, die Marokko seit dem 17. Jahrhundert regiert. Lediglich in der Zeit des französischen Protektorats zwischen 1912 und 1956 waren deren Herrschaftsbefugnisse eingeschränkt (vgl. Vermeren 2006, S. 6ff). Mohammed VI. wird von vielen Marokkanerinnen und Marokkanern als Symbol der nationalen Einheit und Kontinuität gesehen und genießt dadurch beträchtlichen Rückhalt in der Bevölkerung (vgl. El Ghissassi 2006, S. 83ff). In jedem Falle hatte der König in seiner Funktion als „Amir al-Mouminin“, als „Führer der Gläubigen“, zumindest bis 2011 verfassungsrechtlich eine Rolle, die ihn über die vom Volk gewählten Institutionen stellte (vgl. insbesondere Art. 19, 23 und 26 aMV; Vermeren 2009, S. 108ff). Aufgrund der in diesem Zusammenhang großen Bedeutung des Artikels 19 der bis 2011 gültigen Verfassung wird dieser hier in der englischen Übersetzung angeführt:

„The King, Commander of the Faithful (Amir al-Mu’minin), symbol of the unity of the Nation, guarantor of the perennity and the continuity of the state, watches over the observance of Islam and the Constitution. He is the protector of the rights and liberties of the citizens, and of social groups and collectivities” (Art. 19 aMV in der Übersetzung von Waterbury 1970, S. xviii).

Diese herausgehobene Stellung des Königs wurde mit der Verfassung von 2011 zwar formell etwas abgeschwächt²⁹, zumindest bis zu diesem Zeitpunkt hatte der König jedoch unter anderem durch Artikel 19 das Recht, nicht nur in die Aktivitäten der Regierung und des Parlaments einzugreifen, wichtige Fragen per Dekret (dahir) selbst zu regeln und den Premierministerposten sowie die fünf Ministerien der Souveränität (Inneres, Äußeres, Verteidigung, Justiz und religiöse Angelegenheiten) nach seiner Vorstellung zu besetzen, sondern ihm unterstanden auch verschiedene Kommissionen, die mit zentralen politischen Fragestellungen beschäftigt waren. Diese waren beziehungsweise sind unter anderem das Konsultativgremium zu Menschenrechtsfragen, der höchste Rat in Bildungsfragen, der höchste Rat der Richter und Staatsanwälte, der höchste Rat der Religionsgelehrten, das königliche Institut der Amazigh-Kultur, die höchste Autorität der audiovisuellen Kommunikation und einige mehr (vgl. El Ghissassi 2006, S. 16f; Chimelli 2007, S. 200ff).

Die Amtsbefugnis des Königs, wichtige Regierungsämter persönlich zu besetzen sowie beratende Kommissionen nach seinen Vorstellungen zusammenzustellen, kann so gedeutet werden, dass selbst

²⁹ Kritisch zur Reichweite der Verfassungsänderungen vgl. Abschnitt 5.1.2. dieser Studie. Im vorliegenden Abschnitt soll nicht der Eindruck erweckt werden, vieles hätte sich im Zuge der Verfassungsreform 2011 deutlich geändert. Mit der Formulierung, dass etwas zumindest bis 2011 der Fall war, soll vielmehr deutlich gemacht werden, dass die Erläuterungen des Abschnitts 5.1.1. noch nicht die jüngsten Entwicklungen mit einbeziehen.

auf formalrechtlicher Ebene klientelistische Interessenvermittlung möglich ist. Das heißt, es ist in manchen Bereichen gar nicht notwendig, formales Recht zu umgehen, um klientelistische Interessenvermittlung betreiben zu können. Der König konnte zumindest bis 2011 de jure und de facto Entscheidungen weitgehend unabhängig treffen und sowohl Parlament als auch Regierung umgehen, insbesondere indem er Regelungen per königlichem Dekret vornahm (vgl. Art. 29 aMV; Perthes 2006, S. 89ff; Vermeren 2009, S. 113ff). Daneben wurden Provinzgouverneure, Caidis und Super-Caidis als höchste lokale Verwaltungsbeamte, Richter der säkularen sowie der religiösen Gerichtsbarkeit, Offiziere der königlichen Armee und der königlichen Polizei, diplomatische Vertreter und generell alle höheren öffentlichen Angestellten vom König ernannt. Diese Ernennungspraxis macht die hohe Relevanz klientelistischer Interessenvermittlung im öffentlichen Bereich deutlich.

Bereits der vorhergehende König Hassan II. nutzte immer mehr den Mechanismus der Kooptation im Gegensatz zum Mechanismus der Repression. Waterbury sprach diesbezüglich von einer „Politik der Karotte im Gegensatz zu einer Politik des Stockes“ (vgl. Waterbury 1970, S. 269). Während in der Regierungszeit Hassans II. Menschenrechtsverletzungen und damit Repression allerdings noch in höherem Maße vorkamen, bemühte sich Mohammed VI. um deren Aufarbeitung sowie einen weniger repressiven Regierungsstil (vgl. Perthes 2006, S. 384ff; Vermeren 2006, S. 85ff).

Aufgrund der Reduzierung öffentlicher Beschäftigungsmöglichkeiten im Zuge der seit den 1990er Jahren durchgeführten Strukturanpassungsprogramme wurden die Möglichkeiten zur Kooptation von Anhängern eingeschränkt, nach Auffassung zahlreicher Forscherinnen und Forscher allerdings nicht grundsätzlich geändert, wie im Folgenden erläutert werden soll. Viele sprechen deswegen von einem Fortbestehen der Machtstrukturen des Königshauses unter veränderten Bedingungen.

Cubertafond (2001) sieht die weiterhin herausgehobene Stellung des Königs am stärksten im rituellen Treuebekenntnis (*bay'a*) ausgedrückt. In diesem Ritual bezeugen alle wichtigen politischen und gesellschaftlichen Akteure ihre Treue zum König. Die aufwendige Zeremonie findet zur Thronbesteigung und zum jährlichen Thronjubiläum statt und ist durch Gesten der Unterwürfigkeit, wie das Küssen der Hand des Königs, gekennzeichnet (vgl. Cubertafond 2001, S. 11ff). Vorgreifend auf Abschnitt 5.1.2. sei an dieser Stelle bereits angemerkt, dass die Zeremonie auch im Juli 2011 wieder wie üblich durchgeführt wurde (vgl. Benchemsi 2011, S. 62). Mit dieser „Unterwerfung“ verbunden ist die informelle Institution des „Makhzen“. Dieser im marokkanischen Diskurs überaus geläufige und keineswegs durchgehend negativ belegte Begriff beschreibt die ans Königshaus angeschlossenen Machtstrukturen, die von einigen als quasi über dem konstitutionellen Staat stehend beschrieben werden: „[...] Il constitue un Etat parallèle imbriqué dans l'Etat et hors de lui. Il est le pouvoir laïc qui recourt au religieux, le pouvoir coopté qui emprunte volontiers les détours de la légitimité moderne et de la loi, un pouvoir enfoui dans la société, qui se place volontiers au-dessus

d'elle pour la régenter. [...].³⁰ (Cherifi nach Coubertafond 2001, S. 37f) Aufgrund der weiterhin hohen Bedeutung der Strukturen des „Makhzen“ sehen verschiedene Forscherinnen und Forscher in der selektiven Integration der bisherigen Opposition seit 1996 lediglich eine Kooptationstrategie, mit der der Machthaber seine Position sichere (vgl. Coubertafond 2001, S. 47ff; Amar 2009, S. 11ff). Fraglich ist, ob durch die Reformen Mohammeds VI. gar autokratische Strukturen verfestigt wurden, wie Amar behauptet: „Là où Hassan II avait une opposition historique, parfois violente et révolutionnaire, Mohammed VI a un champ politique laminé et en déshérence, servant d'instrument d'intégration des élites domestiquées. Résultat, le Maroc est passé d'une monarchie absolue, répressive et brutale, à une monarchie institutionnalisée qui dirige le pays à partir d'un palais au pouvoir politique et économique hypertrophié reposant sur cet éternel 'makhzen', un pouvoir sur les féodalités locales et le clientélisme“³¹ (Amar 2009, S. 11f). Trotz dessen neuen Gesichts sieht Amar den Makhzen somit immer noch in der klientelistischen Logik verhaftet. Der König kann nach dieser Auffassung als Spitze eines „klientelistischen Eisbergs“ verstanden werden. Eine solche Interpretation stimmt mit den Thesen jener Autoritarismusforscherinnen und -forscher überein, die sich im Wesentlichen mit den Anpassungsleistungen autokratischer System beschäftigen und nur Veränderungen in den Herrschaftsformen, nicht aber in der grundlegenden Logik feststellen (vgl. Albrecht und Schlumberger 2004; Albrecht und Frankenberger 2010 und 2011).

Unklar bleibt bei einem solchen Verständnis jedoch, wie genau sich die Strukturen des Makhzen zur Gesellschaft verhalten. Coubertafond sieht sie als tief in der Gesellschaft verwurzelt an, allerdings könnten sie auch als „au-dessus d'elle“, d. h. als über ihr stehend oder im Sinne eines „Parallelstaates“ als neben ihr stehend verstanden werden (vgl. Coubertafond 2001, S. 37f). Da die wissenschaftlichen Auseinandersetzungen mit dem marokkanischen Makhzen häufig nur die oberste Ebene, d. h. die direkten Klienten des Königshauses, thematisieren (vgl. Vermeren 2009, S. 72ff), bleibt das Verhältnis der Strukturen des Makhzen zur übrigen Gesellschaft weitgehend unklar. Zur Klärung dieses Verhältnisses, ist ein Blick in die Geschichte des Begriffes sinnvoll. Betrachtet man die historischen Wurzeln des Begriffes „Makhzen“, wird deutlich, dass dieser ursprünglich nicht allumfassend verstanden wurde, wie im Folgenden erläutert wird.

Zum Hintergrund des Begriffes lässt sich bezüglich der Geschichte Marokkos seit der Islamisierung zunächst feststellen, dass das Land zu den Gebieten gehört, die sich schon früh aus dem Herrschaftsverband des abbasidischen Khalifats lösten und eine vom islamischen Kernland relativ

³⁰ Er [der Makhzen SSZ] konstituiert einen Parallel-Staat im Staat, der in den Staat übergreift und außerhalb von ihm ist. Er ist die weltliche Macht, die sich aus religiöser Macht speist, die kooptierende Macht, die bereitwillig den Umweg moderner Legitimität und des Rechts nimmt, eine in die Gesellschaft eingegrabene Macht, die sich gern über ihr platziert, um sie zu bevormunden.

³¹ Dort, wo Hassan II. eine historische Opposition hatte, manchmal gewalttätig und revolutionär, hat Mohammed VI. ein platt gewalztes und verwahrlostes politisches Feld, das als Instrument zur Integration der domestizierten Elite dient. Ergebnis ist, dass sich Marokko sich von einer absoluten Monarchie, repressiv und brutal, zur einer institutionalisierten Monarchie entwickelt hat, die das Land von einem Palast mit anormal großer wirtschaftlicher und politischer Macht aus regiert, auf diesem ewigen 'Makhzen' beruhend, einer Macht, die auf lokalen feudalen Strukturen und Klientelismus gegründet ist.

unabhängige Entwicklung erlebten (vgl. Endreß 2006, S. 44ff; Vermeren 2006, S. 8f). Das Staatsgebiet wurde seit der Islamisierung von verschiedenen Dynastien beherrscht, umfasste unterschiedlich große Gebiete, gehörte aber nicht zum osmanischen Reich. Bedeutsam war über die Zeit hinweg ein Konflikt zwischen dem auf Städte und ihr Umland beschränkten, pazifizierten Kronland, dem „bilād al-makhzan“, und den im ländlichen Raum organisierten Stammesverbänden, dem „bilād as-sā'iba“. Die „Abtrünnigkeit“ des bilād as-sā'iba führte immer wieder zu einer Schwächung der Zentralgewalt (vgl. Endreß 2006, S. 71; Eisenstad und Roniger 1984, S. 95ff). Im modernen Marokko wird schließlich das Machtgeflecht des Königshauses in Anlehnung an dieses ältere Verständnis „Makhzen“ genannt (vgl. Chimelli 2007, S. 200). An den tief verwurzelten Konflikten zwischen pazifiziertem Kronland und abtrünnigen Stammesverbänden lässt sich erkennen, dass historisch gesehen die Unterordnung der Bevölkerung unter den König niemals absolut war und dieser immer wieder Maßnahmen ergreifen musste, um seine Macht so weit wie möglich aufrechtzuerhalten. Zudem ging es bei den Konflikten zwischen dem „bilād al-makhzan“ und dem „bilād as-sā'iba“ nicht etwa um Fragen der Lehnsherrschaft, wie aus dem feudalen Europa bekannt ist. Vielmehr ging es um das Recht, Steuern einzutreiben sowie die Anerkennung des Königs als Herrscher zur Befriedung von Konflikten zwischen verschiedenen Gruppen. In diesem Sinne ist ein allumfassendes Verständnis von Makhzen historisch betrachtet als unangemessen zu bezeichnen.

Damit kann zusammenfassend festgehalten werden, dass auf empirischer Ebene das Phänomen des Makhzen besonders hervorsticht, ohne dass empirisch fundiert behauptet werden könnte, dass dieser tatsächlich alles politische Geschehen umfasst. Eine klientelistisch strukturierte Gesellschaft müsste dem in Kapitel 3 herausgearbeiteten Idealtyp auf allen Ebenen entsprechen. Während der Makhzen als deutlich durch klientelistische Interessenvermittlung geprägt erscheint, ist im marokkanischen Fall jedoch unklar, wo die Grenzen des Makhzen und somit Möglichkeiten für andere Formen der Interessenvermittlung liegen. Um sich der Klärung dieser Frage weiter anzunähern, soll im folgenden Abschnitt zunächst die Rolle anderer konstitutioneller Akteure thematisiert werden.

5.1.1.2. Die Rolle anderer politischer Akteure im weiteren Sinne

Allein auf Basis der dargestellten Literatur zur herausgehobenen Stellung des Königs ist nicht eindeutig erkennbar, ob Interessenvermittlung tatsächlich durchgehend nach klientelistischer Logik verläuft, dies lässt sich vielmehr aufgrund der im vorangegangenen Abschnitt festgestellten begrenzten Reichweite des Makhzen-Begriffes stark bezweifeln. Das gilt insbesondere angesichts zweier Umstände. Zum einen weisen schon andere Bereiche der älteren marokkanischen Verfassung und andere Gesetzestexte konträre Logiken auf. Zum anderen weisen verschiedene Forscherinnen

und Forscher bereits auf das Erstarren unterschiedlicher Akteursgruppen hin. Auf beides soll im Folgenden eingegangen werden.

Die Bezeichnung des marokkanischen Regimes als (unter anderem) demokratisches System und die ausführlichen Regelungen bezüglich direkt gewählter Institutionen, insbesondere der ersten Kammer des Parlaments (vgl. Art. 36ff und 45ff aMV)³², bestätigen, dass zumindest auf formaler Ebene demokratische Formen der Interessenvermittlung eine Rolle spielen. Die Frage nach der tatsächlichen Rolle dieser Institutionen liegt parallel zu der Diskussion um die Öffnung autoritärer Systeme durch Wahlen und ähnliche Liberalisierungsprozesse (vgl. z. B. Levitsky und Way 2010; Schedler 2006).

Den politischen Parteien, den Gewerkschaften, den lokalen Gebietskörperschaften sowie den Berufskammern wird eine herausgehobene Rolle bei der Repräsentation der Bürgerinnen und Bürger zugeschrieben (vgl. Art. 3 aMV) und diese Körperschaften bilden schließlich die zweite Kammer des Parlaments (vgl. Art. 38 aMV)³³, so dass gewisse (neo)korporatistische Züge im Sinne der Zuschreibung konkreter Rollen an bestimmte Großorganisationen erkennbar sind. Während allgemein betrachtet klientelistische Strukturen in den autokratischen Rentierstaaten der MENA-Region mit der Schwäche politischer Parteien, Gewerkschaften und Berufsvertretungen einherzugehen scheinen (vgl. Santucci 2006, S. 149ff; Gobé 2006, S. 171ff), ist dies in Marokko offenbar weniger stark der Fall (vgl. El-Mikawy und Pripstein Posusney 2002, S. 53ff). Deswegen wird im Folgenden auf die marokkanischen Parteien sowie Gewerkschaften und Arbeitgebervertretungen eingegangen. Die Rolle lokaler Gebietskörperschaften, denen durch Artikel 3 der älteren marokkanischen Verfassung ebenfalls eine wichtige Rolle bei der Repräsentation der Bürgerinnen und Bürger zugeschrieben wurde, wird unter 5.3. gesondert behandelt.

Das marokkanische Parteiensystem wird im Wesentlichen durch das neueste Parteiengesetz, Gesetz 36-04 aus dem Jahre 2006, geregelt, das von vielen als ein Fortschritt im Demokratisierungsprozess gesehen wird (vgl. El Ghissassi 2006, S. 92ff). Mit 23 Parteien im Parlament ist das System stark zersplittert. Nach Vermeren können in Marokko vier verschiedene Typen von Parteien unterschieden werden: „les ‚partis administratifs‘, couvés dans le passé par le palais ou par l’Intérieur; la mouvance issue de l’Istiqlal³⁴ historique (qui mêle les gauches et les nationalistes); les ‚notables berbères du roi‘ de la mouvance harakiste; et les islamistes du PJD [...]“³⁵ (Vermeren 2009, S. 112). Während von den

³² Die Autonomie der zweiten Kammer des Parlaments ist problematischer, da diese in einem komplexen indirekten Wahlverfahren zustande kommt. Während eine indirekte Wahl an sich noch nicht problematisch sein muss, gibt es allerdings eine breite Diskussion darüber, dass das spezifische marokkanische Verfahren der Exekutive weitgehende Einflussmöglichkeiten auf die Zusammensetzung des zweiten Kammer des Parlaments bietet, welche für klientelistische Interessensvermittlung genutzt werden können.

³³ Diese Funktion von Parteien, Gewerkschaften und Arbeitgebervertretungen wird in den Artikeln 7 bis 9 der neuen marokkanischen Verfassung erneut aufgegriffen, allerdings nicht direkt auf lokale Gebietskörperschaften bezogen.

³⁴ Istiqlal (arabisch) = Unabhängigkeit

³⁵ Die Verwaltungs-Parteien, in der Vergangenheit durch den Palast oder das Innenministerium initiiert/umhert, die historische Unabhängigkeitsbewegung (welche Linke und Nationalisten vereint), die „Notabeln-Berber des Königs“ der Harakiste-Bewegung und die Islamisten der PJD.

Aktivitäten der königshausnahen Parteien im Allgemeinen wenig Progressives erwartet wird, setzen sich die Parteien der Amazigh-Bewegung (um den weniger positiv belegten Begriff der Berber zu vermeiden) im Wesentlichen für die Belange ihrer Ethnie ein. Für diese Parteien ist auch der Begriff der „Wifaq“-Parteien geläufig. Die aus der Unabhängigkeitsbewegung hervorgegangenen Parteien werden auch als Parteien der „Koutla“ bezeichnet (vgl. El Kettani 2009, S. 28ff). Im Zuge der erstmaligen Regierungsbeteiligung der aus der Unabhängigkeitsbewegung hervorgegangenen Parteien Istiqlal³⁶ und USFP (Union Socialiste des Forces Populaires) im Jahre 1997 gab es allgemein großen Optimismus bezüglich der damit erhofften Veränderungen (vgl. Perthes 2006, S. 384ff). Unter den islamistischen Bewegungen und Parteien ist Al-Adl Wal-Ihsan die älteste. Da diese Gruppierung die Monarchie ablehnt, ist sie nicht zu Wahlen zugelassen und es gründete sich später das MPDC (Mouvement Populaire Démocratique et Constitutionnel). Dieses vereinigte sich 1996 mit der Untergrundbewegung MUR (Mouvement Unité et Réforme), die zuvor als Chabiba Islamia bekannt war, zur gemäßigt islamischen PJD (Parti de la Justice et du Développement). Die PJD zählt heute zu den bedeutendsten Parteien Marokkos (vgl. Khallouk 2008, S. 145ff) und übernahm im Jahr 2011 schließlich die Führung der Regierung. Während die mit der Regierungsübernahme von Istiqlal und USFP verbundenen Hoffnungen nur begrenzt erfüllt beziehungsweise enttäuscht wurden³⁷, verbinden nun einige, insbesondere marokkanische, Akteure sowie verschiedene Forscherinnen und Forscher neue Hoffnungen mit der Regierungsübernahme der PJD, die unter 5.1.2. thematisiert werden.

An dieser Stelle bleibt festzuhalten, dass einige Forscherinnen und Forscher die Leistungen der marokkanischen Parteien zwar sehr ambivalent einschätzen und Parlamentarierinnen und Parlamentarier generell als wenig reformorientierte Notabeln bezeichnen (vgl. Perthes 2006, S. 89ff; Vermeren 2009, S. 113ff). Gleichzeitig lässt sich das System insbesondere aufgrund seiner Zersplitterung nicht grundsätzlich in die klientelistische Logik einordnen. Vielmehr lassen sich vielfältige Konflikte zwischen den unterschiedlichen Parteien ausmachen, auf die im Lauf der weiteren empirischen Analyse näher eingegangen werden soll. Neben Parteien wird, wie weiter oben dargestellt, insbesondere Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften eine herausgehobene Rolle bei der Interessenvertretung der Bürgerinnen und Bürger zugeschrieben, auf die im Folgenden näher eingegangen werden soll.

Gewerkschaften unterliegen in Marokko einigen Restriktionen, insbesondere was ihre Zulassung betrifft. Nur die ILO-Kernarbeitsnorm 98 aus dem Jahre 1957 zur Vereinigungsfreiheit wurde unterzeichnet, nicht aber die Norm 87 aus dem Jahre 1948. Gewerkschaften und andere Nichtregierungsorganisationen unterliegen einer Genehmigungspflicht, was Spielräume für Manipulationen schafft. Trotz dieser Restriktionen kann allerdings nicht davon gesprochen werden,

³⁶ Die USFP stellt eine spätere Abspaltung von der ursprünglichen Unabhängigkeitspartei Istiqlal dar.

³⁷ siehe die Erläuterungen zur bleibenden Rolle des Königs im vorangehenden Abschnitt

dass es sich bei Marokko grundsätzlich um ein staatskorporatistisches System handelt. Gewerkschaften sind trotz gewisser Restriktionen im Wesentlichen „bottom up“, d. h. aus der Gesellschaft heraus entstanden. Zugleich gibt es eine Vielzahl von Gewerkschaften, die teilweise deutlich ihren Unwillen gegenüber der staatlichen Politik ausdrücken. Allerdings rücken Gewerkschaften auch immer wieder näher an den Staat, um sich gewisse Privilegien gegenüber der großen Masse der informell Beschäftigten zu sichern (vgl. Slaoui-Zirpins 2013, S. 53ff). Gewerkschaftliche Akteure verfügen offenbar in unterschiedlichem Maße über Autonomie, worauf im Abschnitt 6.3.1.3. noch vertieft eingegangen werden soll. Für Arbeitgeberorganisationen und Interessenvertretungen einzelner Unternehmen oder Holdings lässt sich Ähnliches feststellen (vgl. Cammett 2004 und 2007). Catusse sieht bei jener Gruppe sogar noch deutlich mehr Autonomie verwirklicht als bei Gewerkschaften und beschreibt den Arbeitgeberverband CGEM (Confédération Générale des Entreprises du Maroc) Ende der 1990er-Jahre als einzige Organisation, die relativ glaubwürdig ein kollektives Interesse vertrat und als einzige ernstzunehmende Gegenmacht gegenüber dem Staat erschien (vgl. Catusse 2008b, S. 232ff; Sater 2002). Auf Unternehmer und ihre Verbände wird deswegen unter 7.3. dezidiert eingegangen, ihre Rolle bei der Aushandlung des Plan Emergence wird bereits unter 6.3.1. thematisiert.

Damit kann zusammenfassend festgehalten werden: Es ist deutlich gemacht worden, dass die beschriebenen Konflikte zwischen verschiedenen gesellschaftlichen Gruppierungen gegen ein Verständnis des marokkanischen Falles als einem einheitlichen, von oben nach unten bruchlos organisierten, ausschließlich klientelistischen Herrschaftssystem sprechen. Insgesamt kann das marokkanische politische System kaum eindeutig eingestuft werden und es ist unklar, welche Formen der Interessenvermittlung wann genutzt werden. Zahlreiche Forscherinnen und Forscher sehen Klientelismus in der Form eines hypertrophen Makhzen noch immer als deutlich dominierend an und interpretieren aktuelle Veränderungen nur als eine Transformation in eine anders organisierte Autokratie, wie bereits im Abschnitt zur Rolle des Königs thematisiert (vgl. Vermeren 2009, S. 45ff; Amar 2009, S. 11f; Cubertafond 2001, S. 47ff). Andere wiederum sehen unterschiedliche Akteursgruppen an Autonomie gewinnen, was Hinweise auf die Relevanz anderer Mechanismen der Interessenvermittlung gibt (vgl. Cammett 2004 und 2007, Catusse 2009, 2008b und 1998; Zaki 2011a und 2011b; Maghraoui 2008; Sater 2002). Dieser Autonomiegewinn findet im Wesentlichen bei Akteuren statt, die nicht als politische Akteure im engeren Sinne verstanden werden können. Deswegen wird diesen Akteursgruppen in dieser Arbeit besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Bevor allerdings näher auf die marokkanische politische Ökonomie eingegangen wird, wird zunächst thematisiert, inwiefern die Veränderungen seit den Protesten im Jahre 2011 Entwicklungstendenzen des politischen Systems angestoßen oder verstärkt haben.

5.1.2. Das politische System seit 2011

Das marokkanische politische System bis 2011 wird, wie im Verlauf der voranstehenden Abschnitte deutlich wurde, sehr unterschiedlich eingeschätzt. Nach 2011 ist dies noch stärker der Fall. Eine eher oberflächliche Betrachtung legt nahe, dass die Veränderungen im Zuge der Arabischen Aufstände in Marokko weniger stark waren als in anderen Staaten. Ob beziehungsweise inwiefern sich auch in Marokko tiefgreifende Veränderungen vollzogen, soll im Folgenden herausgearbeitet werden.

Um gegen vermehrte Unzufriedenheit anzugehen, wurde bereits Anfang 2009 eine Verfassungsreform in Aussicht gestellt (vgl. Vermeren 2009, S. 11). Der gesellschaftliche Druck wurde im Winter und Frühling 2011 unter anderem aufgrund der Revolutionen in anderen arabischen Staaten schließlich so stark, dass der König am 9. März 2011 eine Verfassungsreform unter breiter Beteiligung verschiedenster gesellschaftlicher Gruppen ankündigte. Am 1. Juli wurde eine neue Verfassung durch ein Referendum angenommen und am 25. November fanden Parlamentsneuwahlen statt. Die marokkanische Protestbewegung, genannt Bewegung des 20. Februars, lehnte allerdings die Beteiligung an dem Verfassungsreferendum sowie an den anschließenden Wahlen ab, da sie darin nur eine Anpassung des autoritären Regimes sah. Inwiefern die neue Verfassung als ein Schritt zu mehr demokratischer Interessenvermittlung verstanden werden kann, soll im Folgenden herausgearbeitet werden. Anschließend wird auf Veränderungen im Feld der zivilgesellschaftlichen Akteure, insbesondere auf die Leistungen der Bewegung des 20. Februar sowie den Machtgewinn der islamistischen Partei für Gerechtigkeit und Entwicklung (PJD) näher eingegangen.

5.1.2.1. Die neue Verfassung

Auch wenn die tatsächliche Relevanz der marokkanischen Verfassung für den politischen Prozess kritisch hinterfragt werden kann, lohnt es sich doch, sich näher mit ihr zu beschäftigen. Benchemsi (2012) weist beispielsweise darauf hin, dass das Regime einige Zugeständnisse gemacht hat, die aber geringer sind, als es auf den ersten Blick erscheint (vgl. Benchemsi 2012, S. 57ff). Deswegen soll die Frage, inwiefern die Verfassung des Jahres 2011 als ein Schritt zu mehr demokratischer Interessenvermittlung angesehen werden kann, mit Vorsicht angegangen werden.

Vergleicht man die Verfassung von 2011 mit der von 1996, fallen Kontinuitäten sowie Unterschiede ins Auge. Insgesamt ist die neue Verfassung deutlich umfangreicher: Die alte hatte 108 Artikel, die neue hat 180 Artikel, der Text ist etwa doppelt so lang. Während die Verfassung von 1996 nur über eine sehr kurze Präambel verfügt, ist diese in der Verfassung von 2011 deutlich länger und thematisiert die zentralen Diskussionspunkte und Neuerungen. Die Präambel beginnt mit den Worten: „Fidèle à son choix irréversible de construire un Etat de droit démocratique, le Royaume du Maroc poursuit résolument le processus de consolidation et de renforcement des institutions d'un État moderne, ayant pour fondements les principes de participation, de pluralisme et de bonne

gouvernance³⁸ (Präambel nMV). Auch wenn sich das Königreich Marokko in Artikel 1 der Verfassung von 1996 ebenfalls als eine konstitutionelle, demokratische und soziale Monarchie bezeichnete, wird die Frage von gesellschaftlicher Partizipation an politischen Prozessen in der neuen Verfassung deutlich stärker thematisiert. Der Begriff Pluralismus kommt in der Präambel sowie an drei weiteren Stellen vor, in der älteren Verfassung überhaupt nicht. Während die alte Verfassung mit einem Grundrechtsteil begann, ist dem Abschnitt über Grundrechte in der neuen Verfassung ein ausführlicher Abschnitt mit generellen Dispositionen zum politischen Prozess vorangestellt, was deutlich macht, wie zentral diese Frage in der gesellschaftlichen Debatte war.

Die Frage nach der Stellung und den Befugnissen des Königs war im gesamt Reformprozess das am meisten diskutierte Thema. Formal betrachtet hat er mit der Annahme der neuen Verfassung einige von diesen abgegeben, insbesondere verschwand der weiter oben angeführte „berühmt-berühmte“ Artikel 19. Allerdings bekommt der König durch Artikel 46 weiterhin eine bedeutende Stellung zugeschrieben. In diesem heißt es: „La personne du Roi est inviolable, et respect Lui est dû.“³⁹ Benchemsi (2012) macht allerdings darauf aufmerksam, dass die französischsprachige Variante des Artikels sowie eine entsprechende Übersetzung ins Deutsche den arabischen Text nicht angemessen wiedergeben. Die Übersetzung, dass dem König Respekt gebühre, unterscheidet sich von den Bedeutungen der arabischen Wörter „ihtiram“ und „tawqeer“, die einen privilegierten Status als Nachkommen des Propheten Mohammed hervorheben (vgl. Benchemsi 2012, S. 61ff). Die Frage nach Veränderungen bezüglich der herausgehobenen Stellung des Königs kann folglich nicht eindeutig beantwortet werden. Ähnlich verhält es sich mit seinen Amtsbefugnissen. Die Möglichkeiten des Königs, bestimmte Fragen durch königliches Dekret und somit vorbei am Parlament zu regeln, wurde auf bestimmte Bereiche eingeschränkt (vgl. Art. 42 nMV). Seine Beziehung zum Regierungschef und seine Präsidentschaft des Rates der Minister sowie dessen Aufgaben wurden weiter formalisiert. Insbesondere kann der König den Ministerpräsidenten nicht mehr frei ernennen, sondern ist an die Wahlergebnisse gebunden. Der Regierungschef schlägt alle Regierungsmitglieder dem König vor (vgl. Art. 47ff nMV). Folglich kann der König zumindest auf formeller Ebene Ministerposten nicht mehr eigenständig besetzen. Allerdings erscheint es fragwürdig, welchen Spielraum ein Premierminister in einem solchen Arrangement tatsächlich hat. Ähnlich ambivalent verhält es sich im Bereich der Justiz. Der König bleibt Vorsitzender des Obersten Rates der Justiz, kann aber nur noch einen Teil seiner Mitglieder ernennen (vgl. Art. 115 nV), auch beschreiben mehrere Artikel Verfahrensvorschriften sowie Justiz-Grundrechte (Art. 117 bis 128 NV). In Hinsicht auf die Person und die Befugnisse des Königs erscheint die klientelistische Logik der älteren Verfassung folglich nicht als eliminiert, aber zumindest als abgeschwächt. Es wird zu

³⁸ Getreu seiner irreversiblen Wahl, einen Staat demokratischen Rechts aufzubauen, verfolgt das Königreich Marokko den Prozess der Konsolidierung und Stärkung der Institutionen eines modernen Staates, aufbauend auf den Prinzipien der Partizipation, des Pluralismus und der guten Regierungsführung.

³⁹ Die Person des Königs ist unverletzlich und ihm gebührt Respekt.

beobachten sein, ob in der Verfassungsrealität die Logik des Klientelismus erneut Oberhand gewinnt oder ob die neu eingeführten oder verstärkten übrigen Logiken weiter an Bedeutung gewinnen.

In dieser Hinsicht erscheint, wie bereits weiter oben erläutert, nicht nur die Betrachtung der Rolle des Königs, sondern auch die der anderen Akteure als relevant. Ähnlich wie in der älteren Verfassung wird politischen Parteien, Gewerkschaften und Berufsvertretungen sowie lokalen Gebietskörperschaften in der neuen Verfassung eine herausgehobene Rolle bei der Vertretung gesellschaftlicher Interessen zugeschrieben. In der neuen Verfassung werden die Rollen und die Ansprüche an die Organisation von Parteien und Gewerkschaften sowie Berufsvertretungen in Artikel 7 und 8 allerdings genauer definiert und stärker in den Kontext von Demokratisierung gestellt. Das Herausheben dieser kollektiven Akteure bei gleichzeitiger Betonung von Pluralismus erscheint bezeichnend für das marokkanische System, das einerseits seinen pluralistischen Charakter zu betonen versucht und andererseits die Rolle gewisser sozioökonomischer Akteure ähnlich einem neokorporatistischen System hervorhebt. Die Rolle der lokalen Gebietskörperschaften wird in der Verfassung von 2011 ebenfalls aufgewertet (vgl. Art. 135ff nMV). Mit der Verfassungsreform wird unter anderem eine Vertiefung des Prozesses der Regionalisierung in Verbindung gebracht. Hierauf wird im Abschnitt 5.3.3. dezidiert eingegangen.

Inwiefern die Verfassungsreform zum tatsächlichen Autonomiegewinn verschiedener politischer und zivilgesellschaftlicher Akteure beigetragen hat, wird sich im Laufe der Zeit zeigen. Der zunächst auffälligste Wandel ist mit den auf die Verfassungsreform folgenden Neuwahlen verbunden: der erstmalige Wahlsieg der PJD und ihre Regierungsübernahme.

5.1.2.2. Der Wahlsieg der PJD

Im Zuge der Implementation der neuen Verfassung fanden am 25. November 2011 Parlamentswahlen statt. Zuvor gab es eine ausgeprägte öffentliche Diskussion, ob beziehungsweise inwiefern diese Wahlen die durch die Verfassungsreform angestoßenen Veränderungen weiterführen können. Die Frage, inwiefern die Regierungsübernahme der PJD als ein Element politischen Wandels weg von klientelistischer Interessenvermittlung interpretiert werden kann, spielt dabei eine ebenso zentrale Rolle wie die Relevanz außerparlamentarischen Protests. Auf beide Punkte soll im Folgenden eingegangen werden.

Mit 23 Parteien im Parlament ist das marokkanische Parteiensystem, wie unter 5.1.1.2. dargestellt, stark zersplittert. Die Parteien unterscheiden sich dabei deutlich hinsichtlich ihrer Autonomie vom Makhzen. Die Gründung einiger Parteien wurde sogar von diesem initiiert. Bereits im Vorfeld der Wahlen zum Repräsentantenhaus des marokkanischen Parlaments im Jahre 2007 deutete sich ein Wahlsieg oder zumindest ein Bedeutungsgewinn der PJD an. Diese lehnt die Monarchie zwar nicht ab, gilt aber als sehr kritisch gegenüber dem „politischen Establishment“. Entgegen einiger

Prognosen ging letztendlich die Istiqlal-Partei mit 52 Sitzen als stärkste Partei aus der Wahl hervor und stellte mit Abbas El Fassi den Premierminister. Die PJD erhielt 46 und die USFP 38 Sitze, so dass die PJD weniger hinzugewann als erwartet (nur plus vier Sitze) und die USFP herbe Verluste verzeichnen musste (minus 12 Sitze) (vgl. Lanz 2007a).

Die Gründung der Partei der Ursprünglichkeit und Modernität (Parti Authenticité et Modernité/PAM) kann als eine Reaktion des Makhzen auf den Bedeutungsgewinn der PJD verstanden werden (vgl. Dalmaso 2012, S. 226ff). In der PAM vereinigten sich 2008 fünf kleinere königshausnahe Parteien unter der Federführung von Fuad Ali El Himma, einem Freund und engen Vertrauten des Königs (vgl. Vermeren 2009, S. 23ff und 163ff). Im Vorfeld der Neuwahlen im Jahre 2011 konnten die PAM sowie die PJD als einzige effektive Parteien gesehen werden, wenngleich aus sehr verschiedenen Gründen. Dalmaso (2012) macht allerdings deutlich, dass andauernde Proteste den Makhzen dazu trieben, einen sich anbahnenden Sieg des PJD zu akzeptieren (vgl. Dalmaso 2012, S. 228).

Bezüglich der Wahl 2011 ist es relevant zu erwähnen, dass zuvor einige Posten in dem für die Organisation der Wahl zuständigen Innenministerium neu besetzt wurden und zahlreiche Bestrebungen geäußert wurden, den Wahlvorgang möglichst unbeeinflusst zu organisieren. Der Praxis des Stimmenkaufes wurde offiziell massiv entgegengewirkt. Einige prodemokratische Kräfte hatten allerdings im Anschluss an die ihrer Auffassung nach nicht weit genug gehenden Verfassungsreformen zum Wahlboykott aufgerufen (vgl. al-arabiya news 15.11.11). Nach Auffassung einiger marokkanischer Kommentatoren schien schließlich die Tradition, einen lokal bekannten Notablen zu wählen, also klientelistische Interessenvermittlung zu betreiben, zwar weitgehend fortgeführt zu werden (vgl. Maroc Hebdo 25.11.2011, S. 16). Die PJD gewann allerdings mehr als doppelt so viele Stimmen wie im Jahr 2007 (107 in 2011 im Vergleich zu 46 in 2007). Ihr klarer Wahlsieg kann als Ausdruck eines deutlichen Willens zu Veränderungen interpretiert werden, denn die PJD galt als einzige Partei, die sich nicht durch eine starke Involvierung in das ältere System bereits im Vorfeld disqualifiziert hatte. Die Partei konnte mit Abdelilah Benkirane den Regierungschef stellen und war damit zum ersten Mal an der Regierungsbildung beteiligt. Dieser Erfolg lässt sich nicht allein mit klientelistischen Beziehungen erklären, da es äußerst unwahrscheinlich erscheint, dass diese in jenem Maße neu aufgebaut werden konnten, wie es für eine solche Veränderung notwendig gewesen wäre. Wahlfälschungen werden von marokkanischen Kommentatoren eher ausgeschlossen, da die Zeiten, in denen Wahlergebnisse diktiert wurden, ihrer Ansicht nach vorbei seien (vgl. Maroc Hebdo 25.11.11, S. 14ff).

Eine Übersicht über die Wahlergebnisse des Jahres 2011 gibt Tabelle 6. Hieran wird zum einen der klare Vorsprung der PJD deutlich, zum anderen die Notwendigkeit mit mehreren Parteien eine Koalition einzugehen. Diese wurde von PJD und Istiqlal, MP sowie PPS gebildet. Zudem sind in dieser Koalition Parteien verschiedenster Ausrichtung vertreten. Bereits Anfang 2013 zeigte die Istiqlal-Partei Bestrebungen zum Ausstieg aus der Regierungskoalition, welchen sie im Juli 2013 vollzog. Im

Oktober trat nach längeren Verhandlungen die RNI der Regierungskoalition bei (vgl. Maroc Hebdo 18.10.2013, S. 10-14).

Tabelle 6: Ergebnis der Parlamentswahlen 2011

Partei	Sitze im Parlament
Parti de la justice et du développement/PJD	107
Parti de l'Istiqlal	60
Rassemblement national des indépendants/RNI	52
Parti authenticité et modernité/PAM	47
Union socialiste des forces populaires/USFP	39
Mouvement populaire/MP	32
Union constitutionnelle/UC	23
Parti du progrès et du socialisme/PPS	18
andere	17
GESAMT	395

Quelle: *La Vie Economique* 27.11.2011.

Dalmasso interpretiert den Wahlsieg der PJD in Verbindung mit dem Bedeutungsverlust der PAM als eine deutliche Veränderung im marokkanischen politischen System: „The Moroccan parties no longer perceive the king as a contender in the political game but as the ultimate arbiter. As a consequence, the regime appears to have gone largely unchanged despite the Arab Spring, but, upon closer scrutiny, a meaningful process of restructuring occurred in so far as the monarchy, while maintaining its role as ultimate arbiter upon parliament, had to abandon its strategy of pre-eminence within it“ (Dalmasso 2012, S. 230). Während das System somit insgesamt relativ unverändert erscheint, haben die Veränderungsprozesse doch zu einer deutlichen Veränderung in den Beziehungen zwischen gesellschaftlichen Akteuren und dem König geführt. Dieser werde nicht mehr als ein „Mitbewerber“ im politischen Spiel angesehen, sondern als ein „Schiedsrichter in letzter Instanz“. Ob diese Interpretation den weiteren Entwicklungen standhalten kann, wird sich zeigen. Damit hätte der König zwar noch immer eine herausgehobene Stellung, wäre aber zu schwach mit gesellschaftlichen Akteuren verwoben, als dass von klientelistischen Beziehungen gesprochen werden könnte.

Neben dem Machtgewinn der PJD erscheint insbesondere das Verhältnis des Makhzen zur Protestbewegung des 20. Februar relevant, um die Qualität möglicher Veränderungsprozesse angemessen beurteilen zu können. Während Fernandez Molina (2011) in einem im Oktober 2011 veröffentlichten Artikel die anfänglich intensiven Konflikte zwischen den Vertretern des Regimes und der Protestbewegung eher auslaufen sieht, betonen Hoffmann und König (2013) in einem Anfang 2013 veröffentlichten Artikel die bleibenden Veränderungen durch die Protestbewegung. Diese sehen die beiden Forscher im Wesentlichen auf der Ebene des Diskurses angesiedelt. Durch das Überschreiten ehemals „roter Linien“ konnte die Protestbewegung die Legitimität des herrschenden Regimes dauerhaft in Frage stellen. Auch wenn Massenproteste deutlich zurückgingen, können die geführten Diskurse, die gemachten Erfahrungen und die zwischen verschiedensten Akteursgruppen geknüpften Netzwerke als wichtige Grundlage für weitere Aktivitäten verstanden werden (vgl. Hoffmann und König 2013, S. 17f).

Der Umstand, dass die Proteste der Bewegung des 20. Februar insbesondere ab Februar 2012 erneut aufflammten, macht deutlich, dass noch viele Probleme ungelöst sind. Marginalität und Marginalisierung bleiben extrem verbreitet. Viele Jugendliche und junge Erwachsene sehen für sich weiterhin keine Perspektive, was einige zu heftigen Zusammenstößen mit den Sicherheitskräften oder gar zu einem inszenierten Selbstmord trieb (vgl. Maroc Hebdo 10.02.12, S. 14ff; Maroc Hebdo 17.02.12, S. 10ff). Der neue marokkanische Ministerpräsident Benkirane betont allerdings, dass er nicht die Mittel zur Schaffung von ausreichenden Arbeitsplätzen habe, sondern sich zunächst auf strukturelle Reformen konzentriere. Insbesondere solle Korruption und rent-seeking entgegen gewirkt werden (vgl. Maroc Hebdo 09.03.12, S. 14ff).

Während enttäuschte Erwartungen hinsichtlich der ökonomischen Situation des Landes die Diskussion im Jahr 2012 prägten, kam Anfang 2013 eine generelle Debatte zur Regierungsfähigkeit Benkiranes auf. Der neue Generalsekretär der Istiqlal-Partei und Bürgermeister des Stadt Fes, Hamid Chabat, forderte in einem Memorandum an Benkirane nicht nur eine angemessenere Berücksichtigung seiner Partei im Kabinett und eine generell effektivere Einteilung der Ministerien, sondern auch inhaltliche Politikveränderungen (vgl. Maroc Hebdo 11.01.13, S. 10ff). Während diese Kritik noch im Sinne der Etablierung demokratischer Interessenvermittlungsprozesse verstanden werden könnte, entwickelte sich die Kritik im Laufe der folgenden Wochen zu einer immer stärkeren Abwertung Benkiranes durch die Medien. Die Presse berichtet, die PAM habe der PJD im Parlament „den Krieg erklärt“. Der Phase einer islamistischen Regierung wird gar ein baldiges Ende vorausgesagt (vgl. Maroc Hebdo 08.02.13, S. 10ff). Die Istiqlal beschloss schließlich am 11. Mai 2013 ihren Rückzug aus der Regierungskoalition (vgl. lemonde.fr 11.05.2013), worauf der König sie allerdings zum Verbleib aufforderte. Am 9. Juli traten schließlich fünf von sechs Ministern der Istiqlal-Partei zurück, doch Benkirane betonte, dass Neuwahlen für ihn keine Option darstellten. Im August nahm die PJD Verhandlungen mit der Königshausnahen Partei RNI auf (Maroc Hebdo 6.9.2013, S. 10-13). Die Regierungsumbildung wurde am 10. Oktober nach langwierigen Verhandlungen offiziell beschlossen (vgl. Maroc Hebdo 18.10.2013, S. 10-14). An diesen Aktivitäten der PJD wird deutlich, dass im Zweifel auch eine Allianz mit Königshausnahen Kräften eine Option darstellt, obwohl gleichzeitig die Rolle der PJD im Zuge der Protestbewegung im Winter und Frühling 2011 erneut betont wird. Es lassen sich folglich eine Vielzahl von Konflikten aufzeigen, die als Konflikte zwischen verschiedenen, um Macht und Ressourcen konkurrierenden Clans gedeutet werden können.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass eine eindeutige Charakterisierung des marokkanischen politischen Systems bis 2011 schwierig ist und durch die laufenden Reformprozesse zusätzlich verkompliziert wird. Ein Vergleich der Phasen vor dem Frühjahr 2011 und nach dem Frühjahr 2011 lässt allerdings Entwicklungen erkennen, die als weitere Schritte in Richtung einer Liberalisierung und gegebenenfalls einer Demokratisierung gedeutet werden können. Zwischen diesen beiden Phasen

gibt es trotz der Feststellung von Unterschieden aber keinesfalls einen deutlichen Bruch. Es handelt sich vielmehr um eine kontinuierliche, graduelle Entwicklung, in deren Verlauf nicht-klientelistische Formen der Interessenvermittlung immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Der Umstand, dass die Interviews, auf die sich diese Studie stützt, während des Geltungszeitraums der älteren Verfassung beziehungsweise in der Phase der Verfassungsreform durchgeführt wurden, nimmt den Ergebnissen dieser Arbeit aufgrund der Kontinuität der marokkanischen Entwicklung nichts an ihrer Aktualität. Vielmehr bestätigen die jüngeren Entwicklungen die bereits zu Beginn dieser Forschungsarbeit getroffenen Annahmen über die Veränderungsprozesse des marokkanischen politischen Systems.

In diesem Sinne kann die neue marokkanische Verfassung als eine Reaktion auf bereits stattgefundenen gesellschaftliche Veränderungsprozesse gelesen werden und nicht als etwas, das durch diese Reform erst eingeführt wurde. Der Umstand, dass in den Jahren 2012 und 2013 bereits einige Ernüchterung über die Reichweite der Veränderungen eingetreten ist, widerspricht der vertretenen Argumentation nicht, sondern macht vielmehr darauf aufmerksam, dass im Fortgang dieser Arbeit immer wieder danach gefragt werden muss, ob beziehungsweise inwiefern tatsächlich ein Autonomiegewinn gesellschaftlicher Akteure beobachtet werden kann oder Strukturen wirkmächtig bleiben, die Akteure auch weiterhin von Interessenvermittlungsprozessen ausschließen. Für die Frage nach der Autonomie verschiedenster Akteure ist gemäß den oben erläuterten Annahmen deren sozioökonomische Situation von besonderer Relevanz und auch die andauernden Protestbewegungen thematisieren verstärkt sozioökonomische Probleme. Deswegen soll im Folgenden auf die Grundzüge der marokkanischen politischen Ökonomie und auf Bestrebungen zu deren Restrukturierung eingegangen werden.

5.2. Zum Bedeutungsverlust rentierstaatlicher Strukturen in der marokkanischen politischen Ökonomie

Ähnlich wie das politische System im engeren Sinne kann die marokkanische politische Ökonomie je nach eingenommener Perspektive beziehungsweise gewähltem Analysefokus unterschiedlich eingeschätzt werden. Einig ist man sich allerdings hinsichtlich der Einschätzung, dass Marokko ökonomische Liberalisierungsprozesse früher begonnen und intensiver durchgeführt hat als andere Staaten der MENA-Region. In dieser Arbeit wird wirtschaftliche Entwicklung allerdings anders verstanden als im Mainstream der Entwicklungsökonomie, nämlich als eine Transformation von Rentierstaatlichkeit zu kapitalistischer Marktwirtschaft. Gemäß dem in Kapitel 3 formulierten theoretischen Konzept gehe ich davon aus, dass Monopole und/oder Oligopole als zentrale Elemente rentierstaatlicher Strukturen verstanden werden können, da sie die Abschöpfung und Verteilung von Renten begünstigen (vgl. Elsenhans 2001, 1995 und 1981). Sie befördern dadurch in hohem Maße klientelistische Strukturen der Interessenvermittlung. Nach dem hier verfolgten Verständnis führt die

Liberalisierung einer politischen Ökonomie im Sinne des Aufbrechens rentierstaatlicher Strukturen zur Entmachtung von Privilegierungsnetzwerken. Allerdings stellt sich dieser Prozess komplexer dar, als von zahlreichen Befürworterinnen und Befürwortern wirtschaftlicher Liberalisierungsprozesse angenommen. In vielen Ländern haben solche Prozesse nicht direkt zu der damit erhofften gesellschaftlichen und politischen Öffnung geführt, sondern zu einer Umgestaltung autoritärer Systeme und einer noch stärkeren Verarmung der Bevölkerung (vgl. Heydemann 2004, S. 1ff; Wurzel 2009, S. 97ff; Bergh 2012, S. 303ff). Nicht ökonomische Liberalisierungsprozesse an sich, sondern die deutliche Reduzierung von Marginalität in Verbindung mit der Herausbildung sozialer Klassen können, wie unter 3.2.2. herausgearbeitet, als Anzeichen für den Bedeutungsverlust rentierstaatlicher Strukturen und damit für die Herausbildung nicht-klientelistischer Strukturen der Interessenvermittlung angesehen werden.

Monopole und Oligopole gab es in Marokko vor allem in der Zeit zwischen 1960 und 1983 in höherem Maße und einige davon sind noch heute relevant. Da Marokko allerdings auch in der Zeit aktiver Industriepolitik privaten Unternehmen Raum zur Entwicklung gelassen hat, erscheint die Verwurzelung klientelistischer Strukturen weniger absolut als in den ehemaligen sozialistischen Republiken der Region. Ebenso verfügt das Land über weniger zum Export geeignete natürliche Rohstoffe als beispielsweise die Öl-Rentierstaaten am Persischen Golf oder in Marokkos Nachbarland Algerien. Im Folgenden soll geklärt werden, inwiefern die marokkanische Entwicklung auf allgemeiner Ebene als eine Transformation von Rentierstaatlichkeit in Richtung kapitalistischer Marktwirtschaft verstanden werden kann. Hierzu sollen nach einem kurzen Überblick über die Entwicklung der marokkanischen politischen Ökonomie deren gegenwärtige Wirtschaftsleistung und -struktur diskutiert werden. Anschließend wird auf einige aktuellere Restrukturierungsprozesse vertiefend eingegangen.

5.2.1. Historischer Überblick: Staatseingriffe trotz liberaler Ideologie

Trotz des Umstands, dass die dominante wirtschaftliche Ideologie in Marokko fast immer liberal und privatwirtschaftlich orientiert war, griffen staatliche Akteure über Jahrzehnte massiv in wirtschaftliche Prozesse ein. Es können dabei die Phase einer aktiveren Industriepolitik in den Jahren 1960-1982 und die Phase einer liberaleren Industriepolitik ab 1983 unterschieden werden. Lediglich in den Jahren zwischen 1956 und 1960 gab es Bestrebungen zur Implementierung einer sozialistischen Industriepolitik, die allerdings nicht durchgesetzt werden konnten. In der Zeit der aktiven Industriepolitik gab es weniger eine zentral geplante allgemeine Industriepolitik wie in einigen arabischen Republiken, sondern vielmehr eine Politik, die bestimmte Unternehmen, Branchen oder Regionen förderte. Eine Vielzahl von Instrumenten wurde eingesetzt, zum Beispiel importsubstituierende Industrialisierung, Investitionsanreize, zinsverbilligte Darlehen, öffentliche Aufträge und die „Marokkanisierung“ von Unternehmen (vgl. Harabi 2008, S. 52). Seit 1983 wurden

viele Maßnahmen des Washington Consensus implementiert. Beispiele für diese sind fiskalpolitische Disziplin, die Umleitung öffentlicher Ausgaben von Subventionen in Richtung Wachstumsförderung in Verbindung mit Armutsbekämpfung, die Liberalisierung des Außenhandels und die Förderung von ausländischen Direktinvestitionen, die Privatisierung staatlicher Unternehmen, die Verbesserung der Rechtssicherheit für Eigentumsrechte und Ähnliches (vgl. Williamson 1990). Insbesondere die ersten Reformen dieser Art hatten schwerwiegende soziale Folgen, die in einer zweiten Ära nach 1993 zu weiteren Reformen führten. Marokko ist schließlich ein Mitglied der Welthandelsorganisation (WTO) seit ihrer Gründung im Jahr 1995. In den 1990er Jahren galt das westlichste Land Nordafrikas – dies kann sowohl geographisch als auch gesellschaftlich verstanden werden – als ein Paradebeispiel für wirtschaftliche Reformen (vgl. Richards und Waterbury 2008, S. 179 und S. 243).

Neben den Strukturanpassungsprogrammen von Weltbank und Internationalem Währungsfond (IWF) wird vor allem der "Mise à Niveau"-Strategie der Europäischen Union großer Einfluss auf die marokkanische Wirtschaftspolitik zugeschrieben. Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften haben im Zuge dessen an Bedeutung gewonnen, weil ihnen eine wichtige Rolle in Entwicklungsprozessen zugeschrieben wird (vgl. El Aoufi 1999, S. 36). Marokko unterzeichnete im Jahr 2000 ein Assoziierungsabkommen mit der EU und erreichte den fortgeschrittenen Status im Jahr 2008 als erstes Land der Region. Das Königreich ist nun der größte Empfänger von Entwicklungshilfegeldern im Zuge der Europäischen Nachbarschaftspolitik. Der größte Teil der jährlichen Hilfen geht in Form von Budget-Hilfen in die Angleichung der Rechtsvorschriften an EU-Standards in Bezug auf wirtschaftliche und soziale Aspekte. Auch die Reform des Arbeitsrechts, das 2004 neu erlassen wurde und noch weiter verbessert werden soll, kann in diesem Kontext genannt werden. Gleichzeitig lassen sich verstärkt Bemühungen marokkanischer Akteure ausmachen, die Entwicklung der Euro-Mediterranen Kooperation zu beeinflussen. Beispielsweise ist der Generalsekretär der Mittelmeer-Union seit 2010 der Marokkaner Fathallah Sijilmassi.

Als Reaktion auf die Protestbewegungen in den Monaten Ende 2010, Anfang 2011 fanden sich schließlich die Deauville-Partner zusammen, die Ägypten, Jordanien, Libyen, Marokko und Tunesien dabei unterstützen wollen, politische und ökonomische Transformationsprozesse miteinander zu verknüpfen. Die Deauville-Partnerschaft umfasst neben den G8-Staaten⁴⁰ Kuwait, Saudi-Arabien, die Türkei, die Vereinigten Arabischen Emirate und verschiedene internationale und regionale Finanzierungsinstitutionen (vgl. Weltbank 2013, S. 14f).

Die außenwirtschaftlichen Beziehungen Marokkos können folgendermaßen umrissen werden: Das Land trat dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) im Jahr 1987 bei. Die Liberalisierung des Außenhandels wurde insbesondere durch das Gesetz 13-89 des Jahres 1992 gefördert, doch die

⁴⁰ Deutschland, USA, Japan, Frankreich, Kanada, Vereinigtes Königreich, Italien und Russland

Zölle blieben im Laufe der 1990er Jahren noch relativ hoch. Die bevorzugte Behandlung Marokkos wurde durch mehrere bi-oder multilaterale Handelsabkommen ermöglicht, insbesondere innerhalb der Arabischen Maghreb Union (UMA), im Zuge der arabischen Freihandelszone (GAFTA), des Assoziierungsabkommens mit der Europäischen Union (EU) und des Freihandelsabkommens mit der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA). Des Weiteren ist das Agadir Agreement mit Ägypten, Jordanien und Tunesien zu nennen (vgl. Achy und Sekkat 2010, S. 49). Von besonderer Bedeutung ist schließlich das Freihandelsabkommen mit den USA, unterzeichnet im Jahr 2004. Dies ist das zweite Freihandelsabkommen der USA mit einem Staat der arabischen Welt nach dem mit Jordanien aus dem Jahr 2000. Ein Freihandelsabkommen mit der Europäischen Union sollte bereits im Jahr 2010 in Kraft treten, die Verhandlungen verzögern sich allerdings. Diese Vereinbarung ist von großer Bedeutung für Marokko, weil die Europäische Union bereits heute Marokkos wichtigster Handelspartner ist.

Während die Auswirkungen der Weltfinanzkrise auf die Wirtschaft Marokkos eher gering waren, verursacht der Rückgang der Exportzahlen infolge der allgemeinen Weltwirtschaftskrise einige Schwierigkeiten. Während an den Börsen der Staaten des Golf-Kooperations-Rates und in Ägypten hohe Summen zerstört wurden, waren die Banken Marokkos nicht ernsthaft in Gefahr. Der marokkanische Aktienindex sank seit Mitte 2008 nach einem starken Hoch im Frühjahr, aber nicht unter das Niveau von Anfang 2007 (vgl. Weltbank 2009, S. 14). Wie die anderen Energie-Importeure der MENA-Region litt Marokko jedoch unter der Stagnation beziehungsweise dem Rückgang der ausländischen Investitionen, der Einkünfte aus dem Export von Fertigwaren und aus Tourismusdienstleistungen sowie dem Rückgang von Gastarbeiter-Überweisungen. Die marokkanische Politik konzentrierte sich auf die realwirtschaftlichen Auswirkungen der Finanzkrise und startete Programme, um mögliche Nachfrageausfälle aufzufangen – Beispiele hierfür sind Kredite zu Vorzugsbedingungen, Bereitstellung von Mitteln für Werbung im Ausland und die Befreiung von Sozialabgaben (vgl. Weltbank 2009, S. 19; Brach und Loewe 2009, S. 1).

Die Liberalisierung des Außenhandels ging dabei nur begrenzt mit einer strukturellen Transformation interner Strukturen, insbesondere einer Erweiterung des Binnenmarktes, einher. Deswegen sollen im Folgenden die Strukturen der marokkanischen politischen Ökonomie überblicksartig dargestellt und ihre Erfolge und Defizite herausgearbeitet werden.

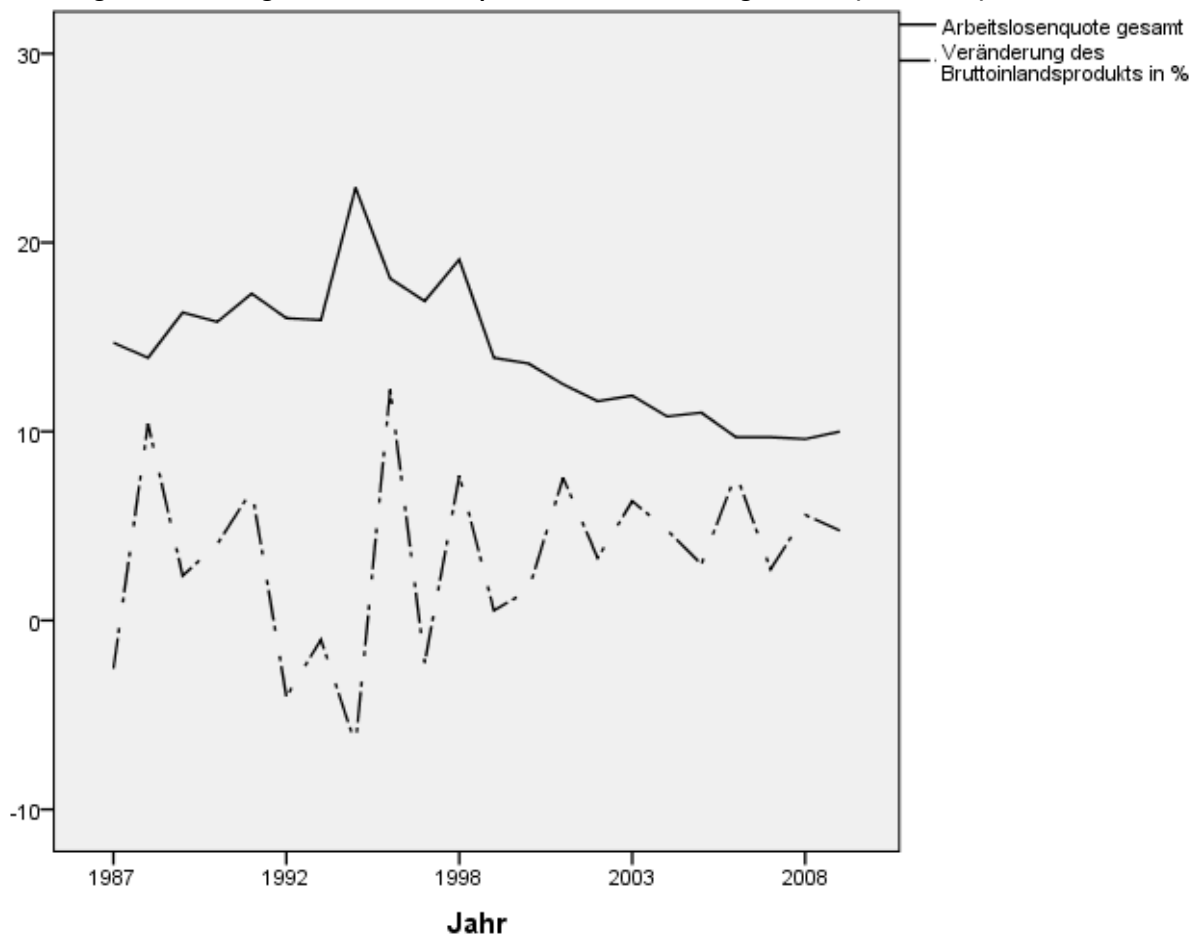
5.2.2. Zur Struktur der marokkanischen Wirtschaft

Die marokkanische Wirtschaft hat sich kontinuierlich entwickelt, weist aber trotz verstärkter Weltmarktintegration noch immer verschiedene strukturelle Probleme auf.

Es gab in Marokko zwischen 2000 und 2009 eine deutliche Zunahme des Bruttoinlandsprodukts (BIP) pro Kopf. Das BIP pro Kopf stieg von 2.911 US-Dollar im Jahr 2000 auf 4.081 US-Dollar im Jahr 2009, was einem Wachstum von einem Drittel während eines Jahrzehnts entspricht. Gleichzeitig schwankte

jedoch die jährliche Wachstumsrate des BIP erheblich. Sie variierte zwischen 1,6% und 7,8% (vgl. World Bank World Development Indicators). Der IWF und die Weltbank schätzen, dass die marokkanische Wirtschaft um durchschnittlich sechs Prozent pro Jahr wachsen muss, um in der Lage zu sein, Armut und Arbeitslosigkeit langfristig deutlich zu verringern. Die Volatilität des jährlichen BIP-Wachstums wird vor allem durch die starke Bedeutung des landwirtschaftlichen Sektors sowie schwankende Phosphat-Preise verursacht. Abbildung 3 gibt eine Übersicht über die Veränderungen des Bruttoinlandsprodukts im Vergleich zur Arbeitslosenquote für den Zeitraum zwischen 1987 und 2009. Daran fällt auf, dass die Arbeitslosenquote nach zwei deutlichen Anstiegen im Anschluss an die Privatisierungsmaßnahmen nach 1993 beziehungsweise 1998 relativ kontinuierlich abnahm. Sie ist aber noch immer problematisch, weswegen dieser Thematik ein eigener Unterabschnitt (vgl. 5.2.3.3.) gewidmet wird.

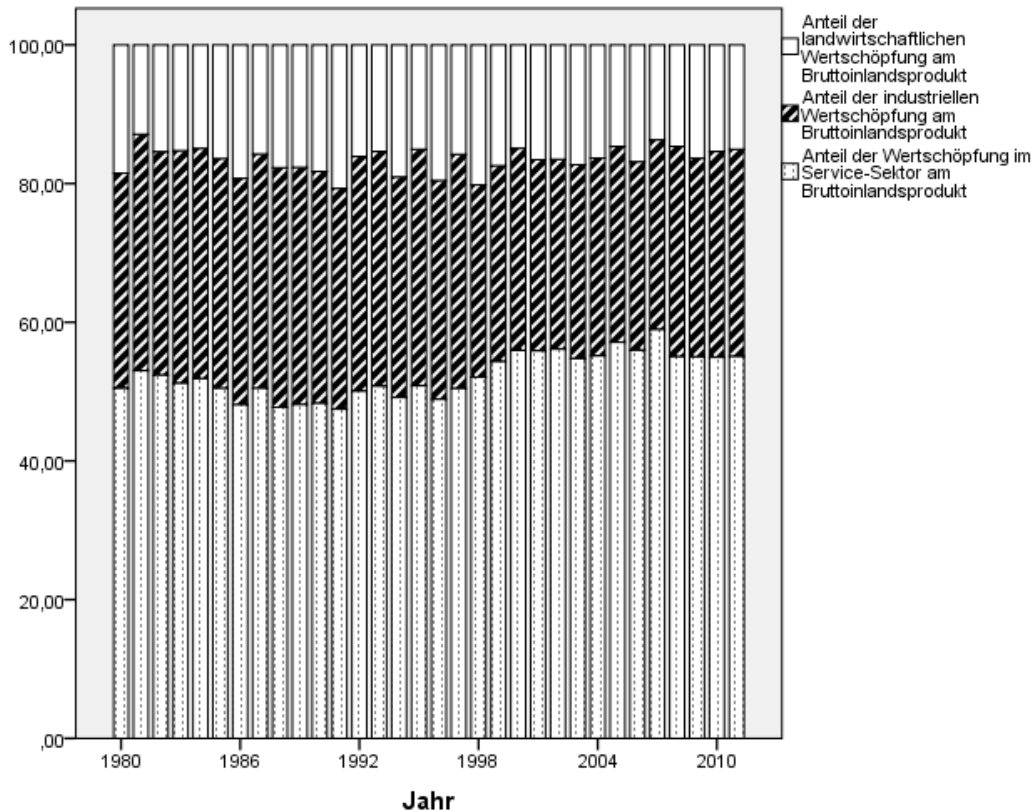
Abbildung 3: Entwicklung von Bruttoinlandsprodukt und Arbeitslosigkeit in % (1987-2009)



Quelle: eigene Darstellung auf der Basis von Weltbank-Daten (Arbeitslosenzahlen liegen erst ab 1987 vor).

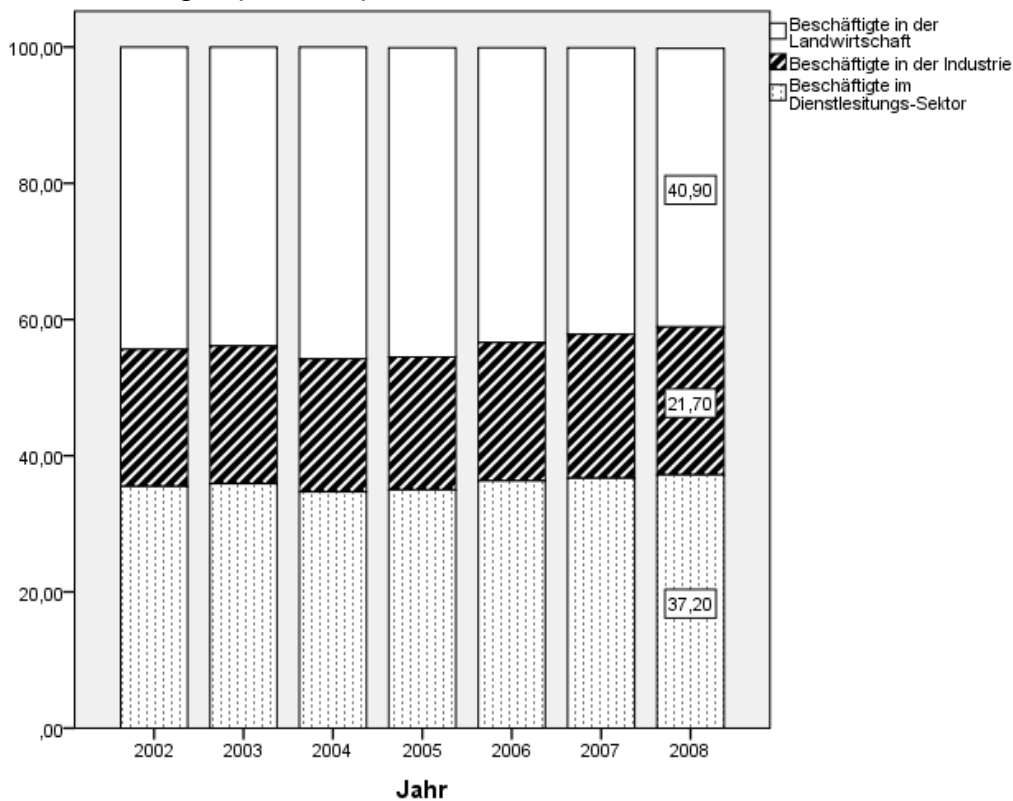
Für das Jahr 2009 kann der Beitrag der einzelnen Sektoren zum Bruttoinlandsprodukt wie folgt beschrieben werden: Die Landwirtschaft trägt 16,4% zum BIP bei, der Dienstleistungs-Sektor 55,1% und das produzierende Gewerbe 15,9% (vgl. World Bank World Development Indicators). Im letzten Jahrzehnt gab es keine wesentlichen strukturellen Veränderungen in Bezug auf die prozentualen Anteile pro Sektor, wie in Abbildung 4 deutlich wird.

Abbildung 4: Anteile der verschiedenen wirtschaftlichen Sektoren am Bruttoinlandsprodukt (1980-2011)



Quelle: eigene Darstellung auf der Basis von Weltbank-Daten.

Abbildung 5: Anteile der Beschäftigten in den verschiedenen wirtschaftlichen Sektoren in % der Gesamtbeschäftigten (2002-2008)

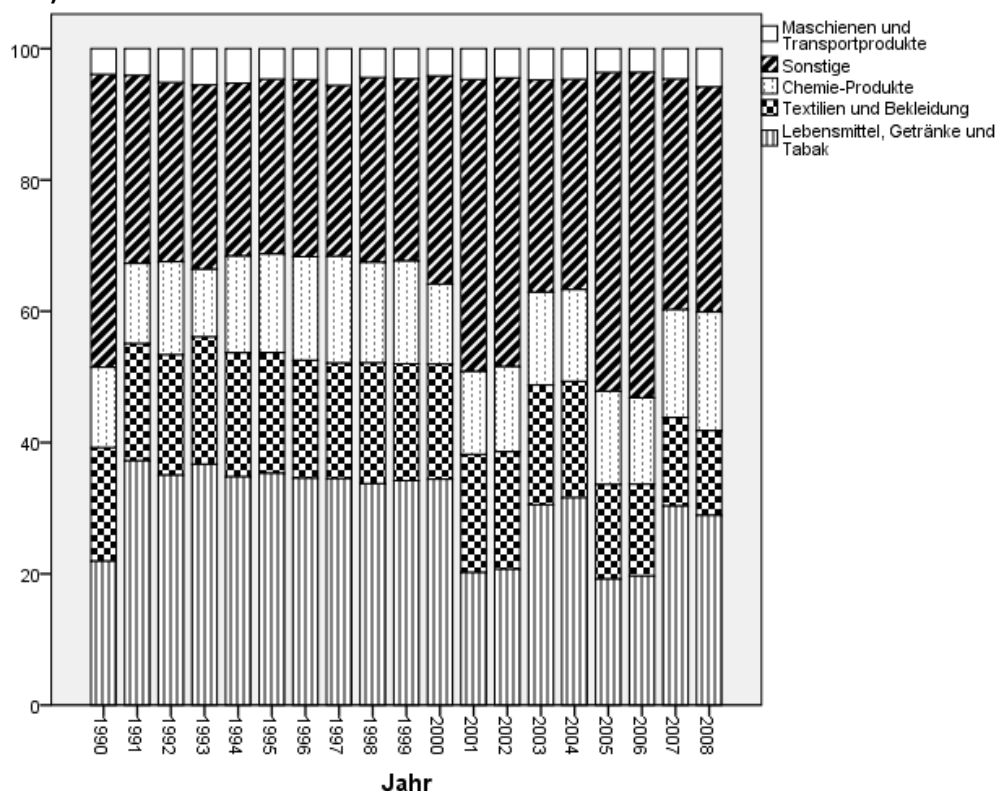


Quelle: eigene Darstellung auf der Basis von Weltbank-Daten (Daten für die Beschäftigung nach Sektoren sind erst ab 2002 aussagekräftig).

Vergleicht man Abbildung 4 mit Abbildung 5, fällt auf, dass der Anteil der verschiedenen wirtschaftlichen Sektoren am Bruttoinlandsprodukt in einem Missverhältnis zu den Anteilen der Beschäftigten in den verschiedenen Sektoren steht. Im Jahr 2008 waren über 40% der Beschäftigten im Agrarsektor tätig, obwohl dieser nur 20% zum BIP beiträgt. Der Dienstleistungs-Sektor trägt dagegen über 50% zum BIP bei, obwohl in ihm nur gut 35% der Erwerbstätigen beschäftigt sind. Ein solches Verhältnis ist typisch für relativ bevölkerungsreiche Entwicklungs- und Schwellenländer.

Das produzierende Gewerbe ist in Marokko noch immer hochkonzentriert: Textilien, Bekleidung, Lebensmittel und Mineralien/Chemie-Produkte machen 60 bis 70% am gesamten verarbeitenden Gewerbe aus (siehe Abbildung 6). Die Produktivität in diesen Branchen (ausgenommen Mineralien) ist relativ niedrig (vgl. Achy und Sekkat 2010, S.45). Jüngere Entwicklungen versprechen allerdings eine weitere Diversifizierung. Beispielsweise wurde 2008 mit der Konstruktion eines Renault-Werkes in Tanger begonnen, das 2012 in Betrieb genommen wurde und die Ansiedlung weitere Automobilzulieferer nach sich zog (vgl. Renault 2010). Ebenso wird die Ansiedlung von Volkswagen diskutiert (vgl. AHK Marokko 2012).

Abbildung 6: Anteile unterschiedlicher Bereiche an der Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe (1990-2008)

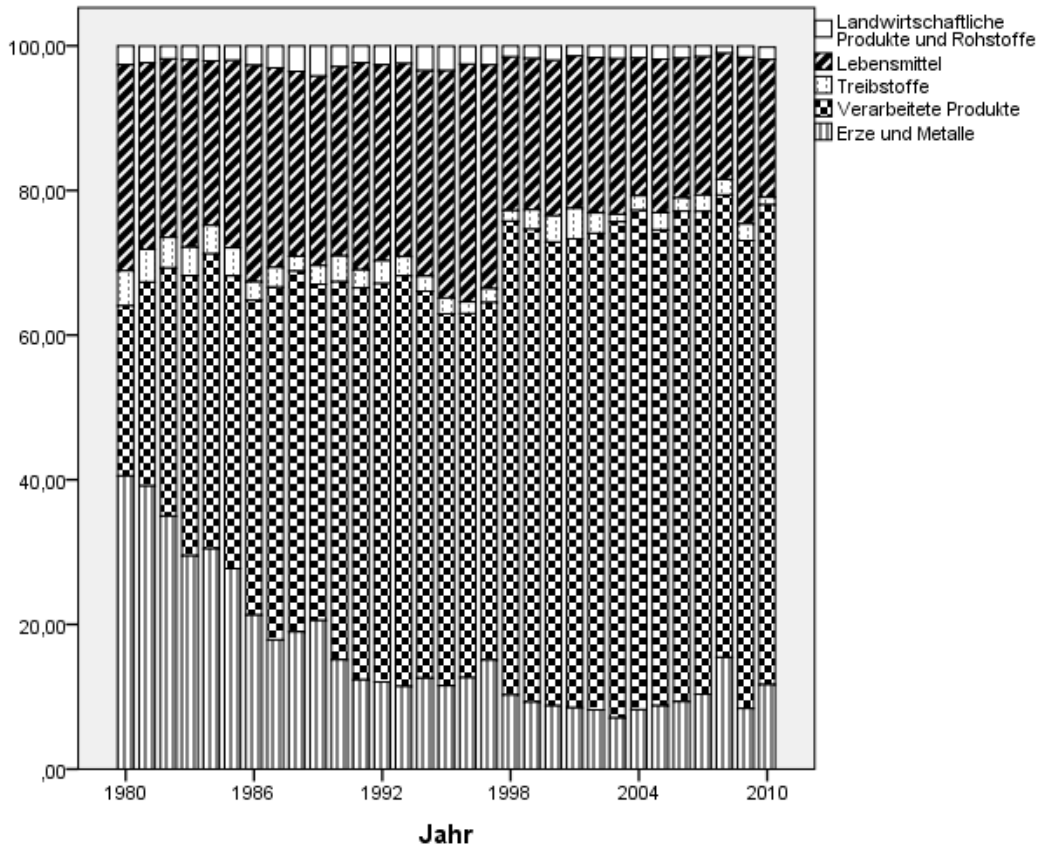


Quelle: eigene Darstellung auf der Basis von Weltbank-Daten.

Als Erfolg in Richtung einer weiteren Diversifizierung der Ökonomie kann zudem gelten, dass der Anteil verarbeiteter Produkte an den Exporten seit den 1980er Jahren kontinuierlich zugenommen

hat und mittlerweile bei über 60% der Warenexporte liegt. Dies stellt mehr als eine Verdopplung im Vergleich zu 1980 dar. Gleichzeitig nahm die Abhängigkeit der Ökonomie von Rohstoffexporten, insbesondere von Erzen und Metallen ab. Während diese 1980 noch 40% der Warenexporte ausmachten, sind dies seit Beginn der 1990er Jahre weniger als 15%.

Abbildung 7: Anteil unterschiedlicher Warengruppen an den Warenexporten (1980-2010)

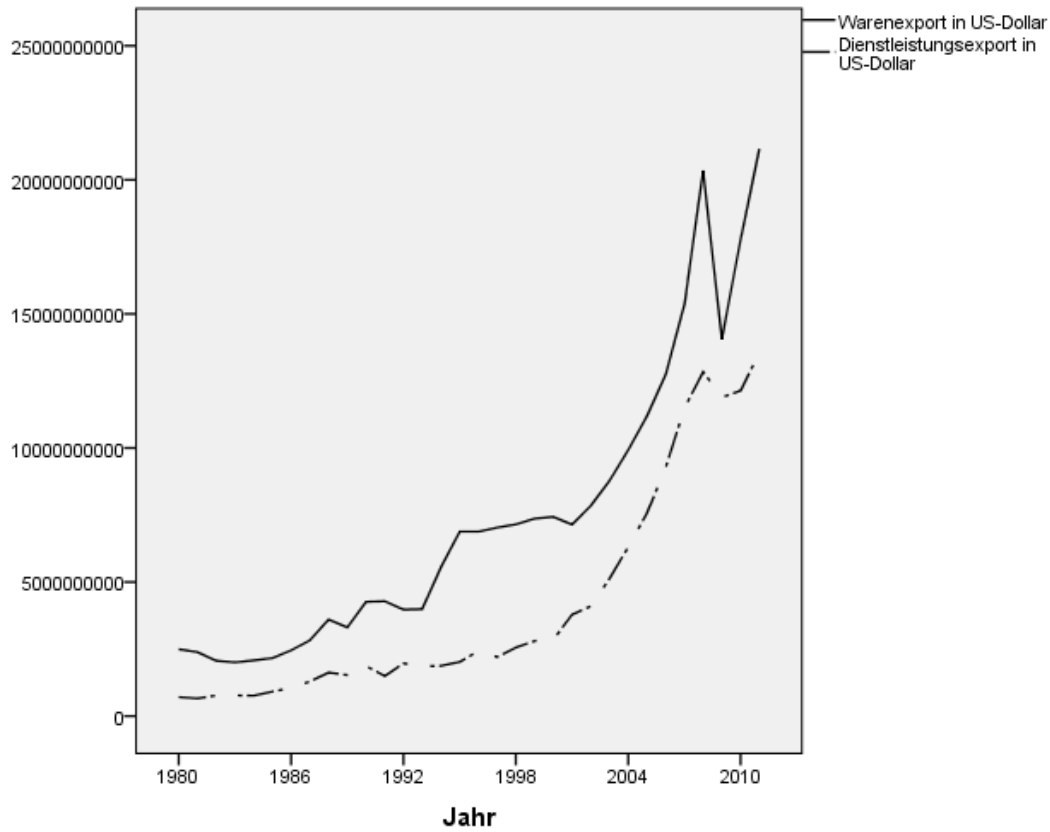


Quelle: eigene Darstellung auf der Basis von Weltbank-Daten.

Die Summen der Erlöse aus dem Export von Waren und Dienstleistungen haben sich seit den 1980er Jahren mehr als vervierfacht und die Exportzahlen konnten sich nach einem Einbruch in 2008 aufgrund der Weltwirtschaftskrise schnell wieder erholen (siehe Abbildung 8).

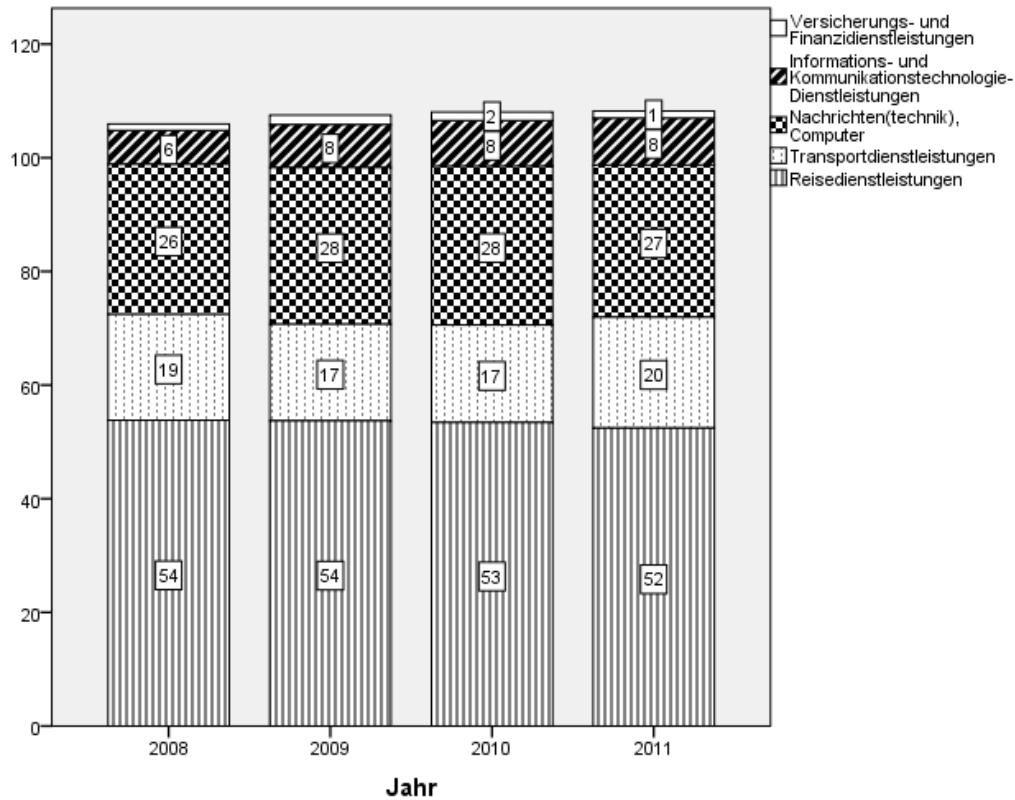
Ähnlich wie die Warenexporte sind allerdings auch die Dienstleistungsexporte relativ konzentriert. Daten zu deren Struktur gibt es erst ab 2008. Reisedienstleistungen machen daran gut 50% aus. Hinzu kommen Transportdienstleistungen mit rund 20%. Diese werden in großen Teilen durch die staatliche Fluglinie Royal Air Maroc erbracht. Die Abgrenzung der Kategorien „Computer, Nachrichten(technik) etc.“ sowie „Informations- und Kommunikationsdienstleistungen“ erscheint wenig trennscharf. An den in Abbildung 9 aufgezeigten Anteilen dieser beiden Kategorien an den Dienstleistungs-Exporten wird – ungeachtet begrifflicher Abgrenzungsprobleme - sehr deutlich, dass die Felder, in denen die im Fokus dieser Studie stehenden Unternehmen aktiv sind, bisher einen eher geringen Anteil an den gesamten Dienstleistungsexporten ausmachen.

Abbildung 8: Entwicklung von Waren- und Dienstleistungsexporten in US-Dollar (1980-2010)



Quelle: eigene Darstellung auf der Basis von Weltbank-Daten.

Abbildung 9: Anteile verschiedener Bereiche an den Dienstleistungsexporten in %



Quelle: eigene Darstellung auf der Basis von Weltbank-Daten.

Die wirtschaftlichen Strukturen in Marokko weisen deutliche Unterschiede zwischen städtischen und ländlichen Gebieten sowie zwischen den zurzeit 16 Regionen auf. Nach dem letzten marokkanischen Zensus entfielen in den Jahren 2001/2002 mehr als 128.000 Betriebe (d. h. mehr als 17% aller Betriebe) und fast 30% der dauerhaften Aktiva auf die Region Casablanca, gefolgt von der Region Sous Massa-Draa mit 11% der Betriebe und 8% der Aktiva. Die dritte Position wird von der Region von Rabat-Salé Zemmour Zaer mit 9% beziehungsweise 10% eingenommen. Im Gegensatz dazu gibt es deutlich weniger Betriebe mit immens geringerem Wert im südlichen Marokko beziehungsweise in der West-Sahara (in den Regionen des Oued Ed-Dahab-Lagouira, Laayoune-Boujdour-Sakia Hamra und Guelmim-Es-Smara). In diesen Regionen werden 25.200 Einheiten gezählt, das sind nur 3% der Gesamtzahl aller Betriebe des Königreichs (vgl. hcp 2004, S. 34). Auch nach einer Reduzierung der Regionen auf voraussichtlich zehn werden die Regionen in sehr unterschiedlicher Weise an der Schaffung des nationalen Wohlstandes partizipieren (vgl. Ministerium für Wirtschaft und Finanzen, 2011, S. 8). Schlechte Perspektiven im ländlichen Raum führen zu hohen Urbanisierungsraten. Der Anteil der in Städten lebenden Bevölkerung stieg von 41,92% im Jahr 1981 auf 56,3% im Jahr 2009 (vgl. World Bank World Development Indicators). Die in diesem Abschnitt dargestellten Informationen zur generellen Struktur der marokkanischen politischen Ökonomie sollten deswegen nicht über lokale Unterschiede hinwegtäuschen.

Damit lässt sich bezüglich der Struktur der marokkanischen Wirtschaft zusammenfassen, dass diese immer weniger durch den Typ des Rentierstaates angemessen erfasst werden kann. Landwirtschaft, informelle Wirtschaft sowie staatliche Eingriffe in wirtschaftliche Prozesse spielen zwar immer noch wichtige Rollen, es lässt sich aber eine andauernde Diversifizierung wirtschaftlicher Strukturen beobachten. Welche Restrukturierungsprozesse als ursächlich für diese angesehen werden können, soll im Folgenden diskutiert werden.

5.2.3. Aktuelle Restrukturierungsprozesse

Für die beschriebenen Veränderungen in der marokkanischen politischen Ökonomie können im Wesentlichen zwei miteinander verknüpfte, weiterhin andauernde Restrukturierungsprozesse als ursächlich angesehen werden: die Liberalisierung und Privatisierung ehemals staatlicher Bereiche sowie die Modernisierung der Privatwirtschaft. Beide Prozesse sollen im Folgenden umrissen werden und es soll deutlich gemacht werden, ob beziehungsweise inwiefern diese zum Abbau klientelistischer Strukturen beitragen haben oder dies noch tun (können). In einem weiteren Schritt wird gesondert auf Veränderungen am marokkanischen Arbeitsmarkt als Folge dieser Restrukturierungsprozesse eingegangen.

5.2.3.1. Liberalisierung, Privatisierung und andauernde Marginalisierung

Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse und insbesondere deren Ergebnisse werden von einigen Politikwissenschaftlerinnen und Politikwissenschaftlern sehr kritisch gesehen. Zunehmende Marginalisierung, verdeutlicht durch den Bedeutungszuwachs der informellen Wirtschaft (vgl. Aksikas 2007), und die Regulierung ehemals öffentlicher Bereiche durch private Akteure (vgl. Hibou 2005) sind deren zentrale Kritikpunkte. Wie unter 3.2.3. ausführlich erläutert, wird in dieser Arbeit Entwicklung als eine Transformation von Rentierstaatlichkeit in Richtung kapitalistischer Marktwirtschaft verstanden. Aus dem spezifischem Verständnis dieses Prozesses folgt, dass Marginalität und Marginalisierung als zentrale Elemente von Rentierstaatlichkeit verstanden werden und gerade nicht von kapitalistischer Marktwirtschaft. Bestehen Marginalität und Marginalisierung nach der Durchführung von Strukturanpassungsprogrammen fort, ist dies vielmehr als Anzeichen andauernder struktureller Heterogenität zu verstehen. In diesem Sinne sollen im Folgenden die Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse in Marokko sowie deren Folgen umrissen werden.

Die direkte Involvierung des marokkanischen Staates in wirtschaftliche Prozesse wurde im Zuge der Strukturreformen seit 1983 erheblich verringert. Allerdings kam es zu verschiedenen Formen der „Re-Regulierung“, die von verschiedenen Forscherinnen und Forschern sehr unterschiedlich interpretiert werden. Das Ergebnis solcher Prozesse auf allgemeiner Ebene fasst Dillmann pointiert zusammen: „from a structural point of view, the state’s ‘retreat’ from the economy, along with the growth of the private sector and a middle class, weakens state autonomy and leads to more political challenges“ (Dillmann 2001, S. 201). Inwieweit diese Prozesse in Marokko tatsächlich die Stellung des Staates geschwächt haben, soll im Folgenden diskutiert werden.

Zwischen 1993 und 2007 wurden in Marokko 73 Einheiten mit einem Gesamterlös von fast 10,6 Billionen US-Dollar teilweise oder vollständig privatisiert. Das öffentliche Portfolio ist allerdings immer noch von großer Bedeutung (siehe Tabelle 7). Die Verwaltung des öffentlichen Portfolios sowie ggf. die Privatisierung öffentlicher Einrichtungen steht unter der Kontrolle des Ministeriums für Wirtschaft und Finanzen. Während Privatisierungsprozesse mit verminderter Geschwindigkeit weiterhin im Gange sind, nimmt die Anzahl an Gemeinschaftsunternehmen, also an öffentlich-privaten Kooperationen, zu. Auch das oben angesprochenen Renault-Werk in Tanger entstand aus einer Kooperation von Renault-Nissan mit der marokkanischen Regierung.

Tabelle 7: Öffentliches Portfolio in 2005 und 2009

Legal Status ⁴¹	Anzahl 2005	Anzahl 2009
Öffentliche Rechtsträger	271	240
Staatsunternehmen	73	95
Öffentliche Tochtergesellschaften	111	128
Gemeinschaftsunternehmen	222	258
Insgesamt	677	721
Arbeitskräfte	171.292	171.292

Quellen: Ministerium für Finanzen und Privatisierung 2005, Ministerium für Wirtschaft und Finanzen 2009.

Die Privatisierungsprozesse wurden zunächst durch das Gesetz 39-89 vom 11. Dezember 1989 geregelt. Dieses Gesetz wurde im Jahr 1995 durch das Gesetz 45-95 und im Jahr 1999 durch das Gesetz 34-98 modifiziert. Auf der ersten Privatisierungs-Liste standen 75 Unternehmen und 37 Hotels. Dabei wurden die profitabelsten Unternehmen gewählt, die nicht viel Umstrukturierung benötigten. Diese agierten bereits in einem wettbewerbsorientierten Umfeld, hatten wenig Überbeschäftigung und die Rechtsform einer Gesellschaft. Darunter waren Firmen im Energie- und Finanzsektor die wichtigsten in Bezug auf Wertschöpfung. Ebenso standen der Tourismus-Bereich und das verarbeitende Gewerbe explizit im Fokus des Programms. In diesen Sektoren waren bereits 90% beziehungsweise 81% der Unternehmen in Privatbesitz. Diese Unternehmen zogen ausländische Direktinvestitionen in hohem Maße an. Der Verkehrs-, der Kommunikations- und der Bergbausektor, alle stark vom Staat dominiert, fehlten auf dieser ersten Liste (vgl. Khosrowshahi 1997, S. 243ff).

Nach Khosrowshahi kann das in Marokko bevorzugte Privatisierungs-Modell in dieser ersten Phase wie folgt beschrieben werden: „A familiar divestiture structure in Morocco, especially for larger state holdings, is the sale to a ‘noyau dur’, or hard core of shareholders, organised by direct negotiations or tender to provide management expertise and a possible capital injection. This is combined with a public offering on the stock exchange and possibly a subsequent offering of shares to employees” (Khosrowshahi 1997, S. 243). Ein Ergebnis dieser Prozesse hebt Khosrowshahi dabei besonders hervor: „Despite its call for total divestiture, the government has quietly maintained ‘golden shares’ in several companies that were privatised” (Khosrowshahi 1997, S. 245). Dieser Diversifizierungs-Prozess wurde insbesondere aufgrund seiner Undurchsichtigkeit kritisiert. Allein Finanz-Konsortien mit starken Bindungen an den Staat und eine sehr kleine Gruppe von Menschen und Institutionen schienen von dem Prozess tatsächlich zu profitieren. Ein explizites Ziel des ersten Privatisierungsgesetzes, die Beteiligung der Arbeitnehmer, wurde kaum realisiert (vgl. Khosrowshahi 1997, S. 251; vgl. auch Dillmann 2001, S. 208f).

Neben kompletten Privatisierungen gibt es große Bemühungen, Staatsbetriebe in eine private Rechtsform zu überführen und im Zuge dessen modernere Geschäftsmethoden einzuführen. Einige

⁴¹ Erläuterung dieser Begriffe mit Bezug auf Gesetz 69-00:

Öffentliche Rechtsträger: der Staat, lokale Gebietskörperschaften, öffentliche Institutionen

Staatsunternehmen: Unternehmen, deren Kapital in Staatsbesitz ist

Öffentliche Tochtergesellschaften: Unternehmen, die zu mehr als der Hälfte in Staatsbesitz sind

Gemeinschaftsunternehmen: Unternehmen, die zu weniger als der Hälfte in Staatsbesitz sind

wichtige, weiterhin in Staatshand verbleibende Unternehmen sind die Finanzinstitution „Caisse de Dépôt et de Gestion“ (CDG), das Immobilienunternehmen „Al Omrane“, das Bergbauunternehmen „Office Chérifien des Phosphates“ (OCP), die Fluglinie „Royal Air Maroc“, der Postbetreiber „barid al-maghrib“ und der Energieversorger „Office National de l'Électricité“ (ONE). Sie sind noch immer komplett in staatlicher Hand, agieren allerdings auf teilweise oder sogar weitgehend liberalisierten Märkten. Obwohl das staatliche Portfolio noch immer umfangreich ist, zeigt die weiter unten durchgeführte Arbeitsmarkt-Analyse, dass der Anteil an der Beschäftigung im öffentlichen oder quasi öffentlichen Sektor mit etwa 10% der städtischen Beschäftigung im internationalen Vergleich nicht hoch ist (vgl. hcp 2009, S. 28).

Damit lässt sich festhalten, dass ein undurchsichtiger, nur wenige Eliten begünstigender Privatisierungsprozess zu einer weiterhin hohen Konzentration des Kapitals führte, worauf im Abschnitt zur Modernisierung der Privatwirtschaft noch vertieft eingegangen werden wird.⁴² Dass Unternehmer sich immer mehr als autonome Gruppe und somit als eine Gegenmacht zum Staat etablierten, kann im Zusammenhang mit diesen Liberalisierungs- und Privatisierungsprozessen aufgezeigt werden (vgl. Catusse 2008b; Zaki 2008; Sater 2002). Vieles deutet dabei auf die Etablierung von Clan-Strukturen hin. In dieser Hinsicht erscheint der Zeitraum zwischen 1994 und 1996 als Wendepunkt. Während der Arbeitgeberverband CGEM (Confédération Générale des Entreprises du Maroc) bis zu Beginn der 1990er Jahre als sehr regimetreu galt, änderte sich dies innerhalb dieses Zeitraums. 1994 übernahm Abderrahim Lahjouji die Führung des Verbandes mit der Vision der Restrukturierung im Sinne einer umfassenden Professionalisierung und der Unabhängigkeit von staatlichen Akteuren. In einer königlichen Ansprache im Jahr 1995 wurde dies angesichts des allgemein wahrgenommenen ökonomischen Liberalisierungsprozesses sogar gefordert. Im gleichen Jahr startete die marokkanische Regierung allerdings eine Anti-Korruption-Kampagne, um die Vormachtstellung von König und Regierung gegenüber Unternehmerinteressen aufzuzeigen. Im Zuge dessen wurden zahlreiche Geschäftsleute inhaftiert, bis die allgemeine Unsicherheit schließlich so groß war, dass die Aktivitäten am Hafen von Casablanca in der ersten Hälfte des Jahres 1996 nahezu zum Erliegen kamen. Schließlich kam es recht schnell zu einem Ende der Kampagne durch ein „gentlemen's agreement“ (vgl. Sater 2002, S. 13ff). An diesem Kompromiss sowie den Auswirkungen dieser Kampagne wird deutlich, dass staatliche und privatwirtschaftliche Akteure aufeinander angewiesen sind. Der am Ende stehende Kompromiss wurde geschlossen zwischen „two equal but distinct partners, the private sector representing the modern outlook of Morocco and the supreme representative of the Makhzenian system, the interior minister“ (Sater 2002, S. 22). Die

⁴² Für eine vertiefende Darstellung der Liberalisierung und Privatisierung im Telekommunikations- sowie im Finanzsektor vgl. Abschnitt 7.3.1.

Bekämpfung von wirtschaftlicher Korruption wurde weitgehend in die Hände der CGEM selbst gelegt, die im Gegenzug den König als letzten Schiedsrichter anerkannte.

Auf die Rolle der CGEM und anderer Unternehmerverbände sowie deren umstrittene Autonomie wird unter 6.3.1. sowie 7.3.2. nochmals vertieft eingegangen. An dieser Stelle bleibt noch kurz auf das inhaltliche Ergebnis der Kampagne einzugehen: Einerseits verbessert sich die Praxis der Formalisierung der Ökonomie schrittweise, andererseits spielt die informelle Wirtschaft in Marokko noch immer eine sehr große Rolle. Im Jahr 2000 stellte die marokkanische Statistikbehörde fest, dass rund 40% der urbanen Wirtschaft informell sind, bezog allerdings kleinere Aktivitäten wie Straßenverkauf und Arbeiten im Haushalt nicht mit ein. Alle Zahlen sollten folglich mit großer Vorsicht betrachtet werden (vgl. Aksikas 2007, S. 253). Ungeachtet dessen, wie groß die informelle Wirtschaft weiterhin ist, lässt sich an der Entwicklung der Steuern allerdings feststellen, dass rechtsstaatliche Strukturen zumindest in bestimmten wirtschaftlichen Bereichen eine wichtige Rolle spielen. Bereits zwischen 1999 und 2003 lag der Anteil der direkten Steuern an den Staatseinnahmen bei 25 bis 30%. Wenn indirekte Steuern mit eingerechnet werden, lag der Gesamtanteil der Steuern an den Staatseinnahmen zwischen 76 und 84%. Neben Tunesien ist Marokko damit einer der Staaten der arabischen Welt, die ihre Bevölkerung am stärksten besteuern und dabei langsam an OECD-Maßstäbe heranreichen (vgl. Schwarz 2008, S. 605f). Auf eine stärkere Formalisierung der Ökonomie deuten auch die 2003 beschlossene Reform des Arbeitsrechts (Gesetz 65-99) sowie die Bestrebungen zu einer Ausweitung der Abdeckung der Sozialversicherung hin (vgl. 7.2.1.2.)

Insgesamt lässt sich folglich feststellen, dass das Bewusstsein dafür, dass staatliche „top down“-Steuerung in der Wirtschaft zentrale Entwicklungsprobleme nicht lösen kann, mittlerweile weit verbreitet ist. Gleichzeitig wird hierarchischen Formen der Interessenvermittlung von immer autonomeren privatwirtschaftlichen Akteuren deutlich entgegengewirkt. Auch wenn die informelle Wirtschaft noch immer eine hohe Relevanz besitzt, lassen sich doch Tendenzen zur Formalisierung zumindest in bestimmten Bereichen ausmachen. Mit der Bedeutungssteigerung der Privatwirtschaft infolge der Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse sowie einer die Privatwirtschaft fördernden Industriepolitik gewannen Unternehmen und ihre Verbände deutlich an Einfluss, was als wesentlichen Faktor zum Aufbrechen klientelistischer Strukturen verstanden werden kann. Deswegen wird auf diese Thematik unter 7.3. nochmals vertiefend eingegangen. Es lässt sich vermuten, dass Interessenvermittlung in diesen Bereichen durch clanförmige Strukturen geprägt ist. Diese Frage kann aufgrund des in die Empire einführenden Charakters dieses Kapitels nicht abschließend beantwortet werden, im Folgenden soll allerdings kurz auf sie eingegangen werden, um die Grundlage für weitere Erläuterungen zu legen.

5.2.3.2. Interessenvermittlungsstrukturen in der Privatwirtschaft

Die beschriebenen Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse sowie der Umstand einer seit Langem durch einige wenige einflussreiche Familien geprägten Privatwirtschaft verweisen auf die wahrscheinlich hohe Relevanz von Clan-Strukturen in der Interessenvermittlung. Inwiefern diese These auf der allgemeineren Ebene der marokkanischen politischen Ökonomie bestätigt werden kann, soll im Folgenden erläutert werden.

Die marokkanische Industrie ist hoch konzentriert. Es gibt eine kleine Anzahl großer Holdings, die von wenigen einflussreichen Familien kontrolliert werden. Diese Holdings haben oft ihren Ursprung in der Textilbranche und erweiterten im Laufe der Zeit und im Zuge des staatlichen Protektionismus ihren Einfluss in verschiedenen Bereichen. Diese Konzentration wurde durch die oben beschriebene Privatisierungsstrategie zusätzlich befördert. Diese Familienunternehmen unterhalten gute Beziehungen mit Politikern, mit der Regierung und der königlichen Familie, wie im folgenden Zitat zum Ausdruck kommt: „Les grands entrepreneurs marocains sont généralement sur plusieurs fronts et bénéficient de la proximité des centres de décision aussi bien économique que politique. De la sorte, ils sont très bien informés sur les tendances des marchés et sur les meilleures opportunités“⁴³ (l'observateur 24.12.2008). Diese Gruppen profitieren in hohem Maße vom Handel innerhalb der Gruppe und sind durch eine komplexe Management-Struktur gekennzeichnet. Ihre Ziele sind der Export sowie die Versorgung des potenziell großen Binnenmarktes (vgl. Cammett 2004). Selbst in dem Fall, dass diese Unternehmen börsennotiert sind, hält die Gründerfamilie mindestens eine Sperrminorität. Das Bild des "Industriekapitäns" ist noch immer dominant (vgl. Les Afriques 23.11.2009).

Die größte dieser Holdings ist Omnium Nord Africain (ONA), die von der königlichen Familie kontrolliert wird. In ONA sind mehr als 50 der wichtigsten marokkanischen privaten Unternehmen zusammengefasst. Diese Holding ist von besonderer Bedeutung, da sie zwar formell ein privates Unternehmen ist, aber aufgrund des Umstandes, dass sie von der königlichen Familie, welche wesentliche Macht im Staat innehat, kontrolliert wird, quasi-öffentliche Züge annimmt. Aber auch andere Namen sind sehr wichtig für die Entwicklung der marokkanischen Ökonomie: Benjelloun, Bensalah, Lamrani-Karimi, Sefrioui, Akhannouch, Zniber, Chaabi und andere (vgl. l'observateur, 24.12.2008). Othmane Benjelloun wird beispielsweise als „Multinational made in Morocco“ (vgl. TelQuel 25.08.2010) bezeichnet, seine Gruppe gilt als eine der wichtigsten Konkurrenten von ONA. Corporate Finance wurde in Marokko lange Zeit im Wesentlichen über Gewinnrücklagen organisiert. Der Anteil der Bankkredite an der Unternehmensfinanzierung war im Vergleich zum Beispiel mit Indien im Jahr 2000 immer noch sehr niedrig (vgl. Weltbank 2000, S. 37). Die mangelnde

⁴³ Die großen marokkanischen Unternehmer sind in der Regel an mehreren Fronten aktiv und profitieren von ihrer Nähe zu den Entscheidungszentren sowohl wirtschaftlich als auch politisch. Auf diese Weise sind sie sehr gut informiert über Markttrends und die besten Möglichkeiten.

Verfügbarkeit von Risikokapital sowie eine Risiko vermeidende Unternehmensführung reduzieren kurz- und mittelfristig das Innovationspotenzial. Allerdings wächst der marokkanische Bankensektor schnell und es gibt Programme, welche die Kreditvergabe fördern sollen. Die Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen ist insbesondere seit 1996 gestiegen und variiert mit den Privatisierungsschüben, wie z. B. der Privatisierung von Maroc Telecom, oder dem Eingehen von privat-öffentlichen Partnerschaften. Mit einer Marktkapitalisierung von 47,2 Milliarden US Dollar für 69 Unternehmen ist das Marktvolumen der Börse von Casablanca im internationalen Vergleich eher gering. Allerdings ist sie unter den zehn Börsen in der MENA-Region die mit den besten Ergebnissen neben Kuwait (vgl. New York Times 08.08.2007).

Nicht nur hinsichtlich von Interessenvermittlungsprozessen zwischen gesellschaftlichen und staatlichen Akteuren gab es im Laufe der letzten Jahrzehnte Veränderungen, wie am Beispiel der CGEM erläutert wurde. Auch bei Interessenvermittlungsprozessen zwischen gesellschaftlichen und gesellschaftlichen Akteuren lassen sich Veränderungen beobachten. Dies wird besonders gut deutlich am Beispiel der für Marokko so bedeutsamen Textil- und Bekleidungsindustrie. Die Relevanz dieses Industriezweiges ist im Hinblick auf Gesamtumsatz und Exporte seit Jahrzehnten außerordentlich hoch, es gab allerdings Schwierigkeiten im Zuge von Absatzproblemen aufgrund der Weltwirtschaftskrise seit 2008. Gleichzeitig ist der Sektor sehr zersplittert (1348 Produktionseinheiten im Jahr 2008) und hat im Laufe der letzten Jahre deutliche Veränderungen durchgemacht (vgl. Achy und Sekkat 2007, S. 54).

Tabelle 8: Die marokkanische Textil- und Bekleidungsindustrie in 2006 und 2008

	2006	% Anteil an der gesamten Industrie	2008	% Anteil an der gesamten Industrie
Anzahl der Produktionseinheiten	1612	21	1348	17
Gesamtumsatz	30 Milliarden DH	14	26 Milliarden DH	8
Export (ausgenommen der Wert der Investitionen)	19,8 Milliarden DH	39	16,5 Milliarden DH	19
Export (Wert der Investitionen eingeschlossen)	30,3 Milliarden DH	41	28,5 Milliarden DH	39
Arbeitskräfte	210.000	40	177.226	38

Quelle: AMITH 2006 und 2008.

Von besonderer Bedeutung ist dabei, dass die Textil- und Bekleidungsindustrie durch weltweite Importquoten über Jahrzehnte geschützt wurde. Das Übereinkommen für Textilwaren und Bekleidung (Agreement on Textiles and Clothing/ATC) sorgte allerdings für eine schrittweise Liberalisierung dieser Kontingente bis 2005. Die marokkanische Vereinigung der Textil- und Bekleidungsindustrie (Association Marocaine des Industries du Textile et d'Habillement/AMITH) sah die Folgen dieser Liberalisierung voraus und versuchte, rechtzeitig Reformen voranzubringen. Dabei kam es innerhalb der Organisation zu Interessenkonflikten zwischen dem etablierteren Bereich der Textilindustrie und jüngeren Unternehmen aus der Bekleidungsindustrie, was schließlich auch zu

einer internen Reform von AMITH führte (vgl. Cammett 2004). Bis heute kann AMITH als sehr aktive Organisation qualifiziert werden, die im Gegensatz zur CGEM weniger allgemeine wirtschaftspolitische Themen bearbeitet, sondern sich vielmehr mit den konkreten Fragen der Textil- und Bekleidungsindustrie auseinandersetzt (vgl. Interview EMP2). Neben AMITH gibt es eine lange Liste weiterer Sektor-spezifischer Arbeitgebervereinigungen, die in unterschiedlich hohem Maße an Interessenvermittlungsprozessen partizipieren. AMITH kann von diesen exemplarisch herausgegriffen werden, um deutlich zu machen, wie einerseits ein enger Austausch mit öffentlichen Akteuren zustande kommt, um die Wettbewerbsfähigkeit eines ökonomisch immens wichtigen Sektors zu erhalten beziehungsweise zu verbessern, und wie andererseits rent-seeking durch das Widerstreiten verschiedener Interessen innerhalb der Organisationen eingedämmt wird (vgl. Cammett 2004, S. 257ff).

Damit lässt sich festhalten, dass es in Marokko sowohl seit Langem etablierte, große Familienunternehmen als auch eine wachsende, relativ junge Unternehmerschicht gibt. Beide müssen sich nicht in ein Klientelverhältnis begeben, sondern können aufgrund ihrer gesamtwirtschaftlichen Relevanz Interessen immer autonomer artikulieren. Insbesondere die neuen Unternehmerinnen und Unternehmer stellen die traditionell engen Beziehungen zwischen staatlichen Stellen und großen Familienunternehmen in Frage und schränken dadurch rent-seeking ein. Generell scheint allerdings zu gelten, dass Unternehmerinnen und Unternehmer in Marokko weiterhin relativ enge Beziehungen zum Staat pflegen, was auf eine hohe Relevanz der Clan-Logik schließen lässt.

Neben der hohen Relevanz von Clan-Strukturen lassen sich auch andere Dimensionen des Typs der staatlich-durchdrungenen Marktwirtschaft, wie unter 3.2.2.4. erläutert, in der marokkanischen politischen Ökonomie ausmachen: Corporate governance und Unternehmensfinanzierung sind in hohem Maße insider-dominiert, konzentriert sowie durch ein Gemenge von staatlichen und privaten Akteuren geprägt. Auch wenn die informelle Wirtschaft sowie die Rolle des Staates in der marokkanischen politischen Ökonomie weiterhin bedeutsam sind, ist deren strukturelle Transformation offenbar relativ weit fortgeschritten. Diese führt insbesondere zu einem Autonomie-Gewinn verschiedener Arbeitgebervereinigungen.

Während auf der Seite des Kapitals rentierstaatliche Element deutlich an Bedeutung verloren, ist dies auf der Seite der Arbeitskräfte in geringerem Maße der Fall. Es kam nur in sehr begrenzten Bereichen zu Verknappungen auf dem Arbeitsmarkt und damit nur eingeschränkt zu einer Reduzierung von Marginalität und Marginalisierung. Dies zeigt insbesondere der Blick auf strukturelle Probleme des marokkanischen Arbeitsmarkts.

5.2.3.3. Strukturelle Probleme des marokkanischen Arbeitsmarktes

Während seit den 1990er Jahren Unternehmervereinigungen als politische Kräfte immer stärker in Erscheinung treten, ist dies bei Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern nur im eingeschränkten Maße der Fall.⁴⁴ Dies liegt unter anderem in der problematischen Struktur des marokkanischen Arbeitsmarktes begründet.

Die marokkanische Bevölkerung wächst schnell und die Zahl der Erwerbstätigen wächst noch schneller. Diese demografische Entwicklung ist typisch für die gesamte MENA-Region: Die Arbeitsmärkte in Nordafrika und im Nahen Osten stehen unter großem demografischem Druck. Die Region hat die höchste Geburtenrate der Welt. Zwischen 2000 und 2004 gab eine jährliche Wachstumsrate der erwerbstätigen Bevölkerung von 3,4%. In anderen Entwicklungsregionen lag diese Rate zwischen 0,8% und 2,2% (vgl. Weltbank 2004 nach Yousef 2004, S. 101). Neben dem demografischen Druck wirken sich auf den marokkanischen Arbeitsmarkt im Wesentlichen sehr unterschiedliche Zugangschancen aus, die sich nicht nur zwischen Stadt und Land, sondern auch innerhalb der Städte und zwischen den verschiedenen Regionen deutlich unterscheiden.

Rund 45% der marokkanischen Bevölkerung über 15 Jahre gelten als erwerbstätig. An diesem Anteil gab es keine signifikanten Änderungen während des letzten Jahrzehnts. Mehr als 40% aller Erwerbstätigen arbeiten in der Landwirtschaft. In ländlichen Gegenden sind dies sogar 75%. Die hohe Bedeutung des landwirtschaftlichen Sektors für den Arbeitsmarkt ist nicht gleichbedeutend mit seiner Bedeutung für die allgemeine wirtschaftliche Leistungsfähigkeit in Bezug auf den Anteil am BIP (siehe 5.2.2.). Wie in anderen Ländern des Globalen Südens gibt es hohe Unterbeschäftigungsraten in ländlichen Gebieten. Während Subsistenz-Wirtschaft weit verbreitet ist, sind Teile des marokkanischen Agrar- und Fischereisektors stärker kapitalisiert, was wiederum Auswirkungen auf die Arbeitsverhältnisse hat. Von besonderer Bedeutung für die Exportwirtschaft sind insbesondere mediterrane Produkte wie Obst, Gemüse und Olivenöl, während Getreide importiert werden muss und es staatliche Zuschüsse für die Einfuhr von anderen grundlegenden Gütern gibt (vgl. Escribano und Lorca 2008, S. 141; Achy und Sekkat 2007, S. 43 und 105; Sater 2010, S. 88). Während auf dem Land entscheidend ist, ob man Subsistenz-Wirtschaft betreibt oder sich in einem Angestelltenverhältnis befindet, stellt sich in den Städten die Frage, ob man in der formellen oder der informellen Wirtschaft beschäftigt ist. Marginalität hat folglich unterschiedliche Gesichter. Dabei gibt es häufig auch Mischformen.

Der Anteil der Erwerbstätigen im formellen Arbeitsmarkt kann durch Addition von Beschäftigten im öffentlichen Dienst, Angestellten in Staatsbetrieben und Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in der Privatwirtschaft, die vom nationalen Sozialsystem CNSS (Caisse Nationale de la Sécurité Sociale)

⁴⁴ Auf die Rolle von Arbeitnehmervertretern in Interessenvermittlungsprozessen wird unter 6.3.1.3. sowie unter 7.2. dezidiert eingegangen.

erfasst sind, ermittelt werden. Alle anderen Arbeitsverhältnisse können als informell bezeichnet werden (vgl. Agenor und El Aynaoui 2003, S. 9). Der Anteil der Beschäftigten in der städtischen informellen Wirtschaft wird auf rund 40% aller nicht-landwirtschaftlichen Beschäftigung geschätzt (vgl. Achy und Sekkat 2007, S. 112).

Dabei sind landesübergreifend Beschäftigungsmöglichkeiten im Dienstleistungssektor zahlenmäßig weitaus wichtiger als im verarbeitenden Gewerbe (37,2% versus 21,7% in 2008). Beide Anteile haben sich im Laufe des letzten Jahrzehnts nur wenig erhöht (vgl. World Bank World Development Indicators). In den städtischen Gebieten ist der Anteil der Beschäftigten im Dienstleistungssektor höher als im Landesdurchschnitt, er lag im Jahr 2006 bei 63,1% und im Jahr 2009 bei 64%. Zum industriellen Sektor zählen nur 20% aller (nicht-landwirtschaftlichen) Betriebe. Die gesamte marokkanische Wirtschaftsstruktur ist stark von Mikro-Unternehmen dominiert. Fast 98% der Betriebe beschäftigen weniger als zehn Personen. Darüber hinaus beschäftigen über 88% der vom marokkanischen Zensus identifizierten wirtschaftlichen Einheiten weniger als vier Beschäftigte auf Dauer (vgl. hcp 2004, S. 35).

Offizielle marokkanische Statistiken besagen, dass rund 90% der städtischen Arbeitskräfte im privaten Sektor und 10% im öffentlichen oder quasi-öffentlichen Sektor beschäftigt sind (vgl. hcp 2009, S. 28). In diesem Zusammenhang ist von besonderer Bedeutung, dass Marokko Beschäftigungsmöglichkeiten im öffentlichen Sektor früher reduziert als andere Länder in der MENA-Region. Marokko erreichte den internationalen Durchschnitt bereits Ende der 1990er Jahre. Ali und Elbadawi sehen in dem Umstand, dass immer weniger junge Menschen einen Arbeitsplatz im öffentlichen Sektor bekommen können, die Hauptursache für die hohen Arbeitslosenzahlen (vgl. Ali und Elbadawi 2002, S. 183). Diese Form der Arbeitslosigkeit ist besonders auf städtische Gebiete konzentriert. Die offizielle Arbeitslosenquote in den städtischen Gebieten stieg von 15,9% im Jahr 1990 auf 21,4% im Jahr 2000 (vgl. Agenor und El Aynaoui 2003, S. 9). Während des letzten Jahrzehnts ist sie wieder gesunken und lag im Jahr 2010 bei 13,4%. Damit ist sie allerdings immer noch höher als die offizielle nationale Arbeitslosenquote von 13,2% im Jahr 2000, die im Jahr 2009 sogar auf 10% sank (vgl. World Bank World Development Indicators).⁴⁵ Davon, dass in diesen Zahlen ein großer Anteil an Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung ähnlich wie in anderen Regionen des Globalen Südens nicht mit einbezogen wird, kann allerdings ausgegangen werden.

Im Folgenden soll auf zwei Variablen, die bei der Erklärung von Arbeitslosigkeit in Marokko offenbar eine wichtige Rolle spielen, näher eingegangen werden: Alter und Bildung. Die unten stehende Tabelle zeigt einen starken Zusammenhang dieser beiden Variablen mit der Variablen Arbeitslosigkeit.

⁴⁵ Wie oben bereits thematisiert, wird Arbeitslosigkeit auf dem Land weniger erfasst und führt entweder zu Unterbeschäftigung oder Migration in die Städte.

Tabelle 9: Arbeitslosigkeit nach Alter und Bildungsniveau

Alter	Arbeitslosenquote		
	Keine spezifische Bildung	Mittlerer Abschluss	Höherer Abschluss
15-24	7.6%	25.5%	54.7%
25-34	4.6%	16.1%	29.1%
35-44	3.2%	7.3%	10.5%
45 und älter	1.8%	2.5%	3.0%

Quelle: hcp 2012, S. 41.

Tabelle 9 macht deutlich, worum sich die öffentliche Diskussion in Marokko bezüglich Arbeitslosigkeit im Wesentlichen dreht, nämlich um die prekäre Arbeitsmarktsituation höher Gebildeter. Im Jahr 2012 waren 54,7% der marokkanischen Erwerbstätigen zwischen 15 und 24 Jahren mit einem höheren Abschluss als arbeitslos registriert. Unter einem solchen Abschluss ist ein dem Abitur äquivalenter oder ein höherer Abschluss zu verstehen. Die Suche nach einem ersten qualifizierten Job ist sehr schwer, nimmt viel Zeit in Anspruch und ist in vielen Fällen nicht erfolgreich. Die Tabelle zeigt, dass der Anteil der Arbeitslosen in der Gruppe der Menschen mit einem höheren Abschluss zwischen 25 und 34 Jahren immer noch hoch ist (29,1%). Darüber hinaus ist der Anteil der Arbeitslosen mit einem höheren Abschluss, die nie im offiziellen Arbeitsmarkt gearbeitet haben, sehr hoch (74,7%), ebenso der Anteil der Langzeitarbeitslosen mit einem höheren Abschluss (80,4%) (vgl. hcp 2012, S. 41).⁴⁶ Trotz ihrer hohen Relevanz in der öffentlichen Debatte um Arbeitslosigkeit repräsentiert die Gruppe der Arbeitslosen mit höherem Abschluss innerhalb der Bevölkerung allerdings nur einen kleinen Anteil. Laut offiziellen Statistiken hatten 63,1% der marokkanischen Erwerbsbevölkerung im Jahr 2012 keine spezifische Bildung/Ausbildung. 26,1% der Arbeitskräfte hatten einen mittleren Abschluss und nur 10,8% hatten einen höheren Abschluss (vgl. hcp 2012, S. 26). Die prekäre Situation gering Qualifizierter auf dem Land, in der informellen Wirtschaft usw. ist in einer solchen Diskussion um Arbeitslosigkeit weniger präsent, sie wird vielmehr in anderen Kontexten verhandelt, z. B. in Bezug auf Armutsbekämpfung, medizinische und infrastrukturelle Versorgung und Ähnliches. Dies führt dazu, dass dieser Bevölkerungsgruppe in arbeitsmarkt- und industriepolitischen Strategien weniger Relevanz zugeschrieben wird. Das bedeutet aber keinesfalls, dass in diesen Zusammenhängen Marginalität und Marginalisierung keine Rolle spielten. Auch in der vorliegenden Arbeit werden allerdings im Wesentlichen Bevölkerungsgruppen mit Qualifizierung thematisiert, was aus theoretischen Gesichtspunkten von besonderem Interesse ist. Wie unter 3.2. erläutert, wird angenommen, dass sich diese Gruppe durch Veränderungen innerhalb der Struktur der politischen Ökonomie als Mittelklasse zu formieren beginnt. Während in früheren Zeiten die Anstellung in einem öffentlichen, rentierstaatlichen System – und damit der Eintritt in ein Klientelverhältnis – für diese Menschen ein sicheres Auskommen ermöglichte, ist dies heute kaum noch der Fall. Ein Teil von ihnen wird marginalisiert oder ist zumindest von Marginalisierung bedroht,

⁴⁶ Als langzeitarbeitslos gilt jede beziehungsweise jeder, die beziehungsweise der länger als 12 Monate arbeitslos ist.

andere wiederum erwerben Kompetenzen und/oder andere Ressourcen, die ihre Verhandlungsposition gegenüber Arbeitgebern und/oder staatlichen Stellen stärken, worauf im Laufe der Arbeit noch vertieft eingegangen werden wird.

Zusammenfassend lässt sich ein deutlicher Bedeutungsverlust rentierstaatlicher Strukturen in der marokkanischen politischen Ökonomie feststellen. Dies lässt sich sowohl anhand von Strukturdaten zur marokkanischen Wirtschaft als auch anhand der beschriebenen Restrukturierungsprozesse aufzeigen. Hierbei sind Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse sowie Industrial Upgrading in Verbindung mit dem Aufstreben neuer Produzentengruppen von besonderer Bedeutung. Diese Prozesse führten in Marokko zu relativ vielfältigen Interessenlagen und zur Herausbildung unterschiedlicher Organisationen auf Arbeitgeberseite, wobei CGEM und AMITH besonders hervorgehoben werden können. An diesen Beispielen lässt sich nicht nur aufzeigen, dass es zwischen staatlichen und privatwirtschaftlichen Akteuren zur Eindämmung von rent-seeking kommt, sondern dass auch innerhalb dieser Organisationen wichtige Interessenvermittlungsprozesse stattfinden. Insgesamt deutet dies auf eine Annäherung der marokkanischen politischen Ökonomie an den Typ der staatlich-durchdrungenen Marktwirtschaft, wie unter 3.2.2.4. erläutert, und damit auf eine hohe Relevanz von Clan-Strukturen in der Interessenvermittlung hin. Inwiefern die im Zuge dieser einführenden Analyse herausgearbeitete Tendenz auch am konkreten Fallbeispiel festgestellt werden kann, wird aufzuzeigen sein. Andauernde Marginalität in weiteren Bereichen der politischen Ökonomie schränkt die Analyse zunächst etwas ein. Bevor diese Analyse im Zuge der Kapitel 6 und 7 vorgenommen wird, wird im Folgenden zunächst einführend auf lokale (wirtschafts-)politische Strukturen in Fes eingegangen, da in dieser Arbeit ein lokalpolitischer Fall, wie unter 4.2. begründet, im Zentrum des Interesses steht.

5.3. Lokale (wirtschafts-)politische Strukturen in Fes

In den bisherigen Erläuterungen in Kapitel 5 wurde die lokale Dimension von Politik und Ökonomie in Marokko weitgehend ausgeklammert. Auf diese soll nun dezidiert eingegangen werden. Lokale Strukturen werden dabei im Wesentlichen aus der Perspektive der Dezentralisierungsforschung betrachtet. In diesem Forschungszweig kommt es ähnlich wie in der Transformationsforschung und der Autoritarismusforschung zu sehr unterschiedlichen Einschätzungen der MENA-Region im Allgemeinen und Marokkos im Besonderen. Deswegen werden die Ergebnisse vorliegender Überblicks- sowie Einzelfallstudien durch eigene Analysen ergänzt.

Dezentralisierung kann als förderlich für demokratische Strukturen der Interessenvermittlung angesehen werden und wird häufig als eine zentrale Säule von Good Governance-Strategien verstanden (vgl. Coly und Breckner 2004). Kritische Stimmen sehen in konkreten

„Dezentralisierungsprozessen“⁴⁷ in der MENA-Region allerdings kaum mehr als ein Element zur Anpassung autoritärer Systeme (vgl. Bergh 2010; Bergh 2012a, S. 308ff). Auch Überblicksstudien kommen in Bezug auf die MENA-Region insgesamt zu einem weniger guten Ergebnis. Der Gold Report von United Cities and Local Governments und Weltbank sieht in lokalen Gebietskörperschaften Autonomie kaum verwirklicht: „Despite the long experiences of North African countries with decentralization, the autonomy of local governments there is still restricted overall in relation to the central state“ (United Cities and Local Governments 2008, S.27). An anderer Stelle heißt es in dem Report: „In North Africa, transfer of power is only nominal“ (United Cities and Local Governments 2008, S. 34). Gleichzeitig zeigt der Gold Report Divergenzen für Nordafrika auf, aber die Frage nach tatsächlichen Machtverschiebungen bleibt nur unzureichend beantwortet. Der Gold Report 2010 konzentriert sich auf die Finanzierung lokaler Gebietskörperschaften. Er stellt zwar Verbesserungen in Dezentralisierungs- und Devolutionsprozessen fest, sieht aber den Großteil lokaler Strukturen in der MENA-Region noch immer als dezentrierte Strukturen des Zentralstaates an.⁴⁸ Auch Tosun und Yilmaz (2008) sehen in einer Studie der Weltbank in Bezug auf die MENA-Region eine deutliche Übermacht von dezentrierten Strukturen gegenüber dezentralisierten. Gleichzeitig bemängelt der Gold Report, dass die Finanzierung lokaler Aktivitäten im Wesentlichen ad hoc geschehe (vgl. United Cities and Local Governments 2010, S. 57ff). Diese Argumente sprechen für eine bleibende Relevanz klientelistischer Strukturen.

Verschiedene Fallstudien schätzen lokale Politik in verschiedenen Staaten der MENA-Region ebenfalls unterschiedlich ein. Häufig wird die Beständigkeit klientelistischer Strukturen oder eine Re-Zentralisierung des Systems hervorgehoben (vgl. Bergh 2012a und 2012b; Catusse 2009; Rather 2001). Bergh, welche die Ergebnisse von „Dezentralisierungsstrategien“ in der MENA-Region insgesamt sehr kritisch sieht, erwähnt Marokko allerdings als eine potentielle Ausnahme in bestimmten Bereichen (vgl. Bergh 2012a, S. 317). Andere Autoren betonen wiederum, dass es in der MENA-Region auf der lokalen Ebene zumindest mannigfaltige Beispiele für das Infrage-Stellen autoritärer Herrschaft gebe, auch wenn diese an sich relativ stabil erscheine (vgl. Harders 2008). Darüber hinaus sind Arbeiten zu nennen, die nachweisen wollen, dass Dezentralisierungsprozesse tatsächlich zu nicht-klientelistischen Formen der Interessenvermittlung geführt haben (vgl. Zaki 2011a und 2011b; Denoëux 1993, S. 22ff).

⁴⁷ Der Begriff steht in Anführungszeichen, da für viele so bezeichnete Prozesse der Begriff eigentlich nicht angemessen ist. Wesentlich für Dezentralisierungsstrategien ist das Prinzip der Subsidiarität. Dieses umfasst nach Reddy (1999, S. 14f) folgende Elemente: die Zurückhaltung des Staates in Fragen, die besser durch kleinere Einheiten gelöst werden können, die Bereitstellung von Hilfe und Unterstützung durch den Staat für kleinere Einheiten und die Einmischung des Staates ausschließlich in Fällen, in denen die kleinere Einheit das erwartete Ergebnis nicht erreichen kann.

⁴⁸ In Anschluss an Thomi können Dekonzentration, Delegation, Devolution, Privatisierung, Denationalisierung und Deregulation differenziert werden (vgl. Thomi 2001, S. 17ff). Dabei wird Dezentralisierung häufig synonym für Devolution verwendet. Während Dezentralisierung im Sinne von Devolution mit einer substantiellen Übertragung von Kompetenzen an niedrigere staatliche Ebenen einhergeht, geht es bei Dekonzentration lediglich um den Aufbau lokaler Verwaltungseinrichtungen.

Die Idee, lokalen Gebietskörperschaften mehr Unabhängigkeit zuzugestehen, wird von marokkanischen Akteuren seit Ende der 1990er Jahre verstärkt geäußert, sie ist auch ein wichtiger Bestandteil des 2011 eingeläuteten Reformprozesses (vgl. Rousset 2010a). Von Seiten des marokkanischen Königs wird Dezentralisierung in Verbindung mit einer Modernisierung administrativer Strukturen immer wieder als ein zentrales Element des „neuen Konzepts der Autorität“ angesehen (vgl. Rousset 2010b, S. 55ff).

Um zu einer ersten Einschätzung der aktuellen Qualität lokaler (wirtschafts-)politischer Strukturen in Fes zu gelangen, wird zuerst auf die lange Tradition lokaler Gebietskörperschaften in Marokko eingegangen. Anschließend wird die Frage diskutiert, inwiefern aktuelle Dezentralisierungsprozesse zum Autonomiegewinn lokaler Akteure beitragen und dadurch Partizipationsmöglichkeiten vor Ort erhöhen. Im Zuge dessen wird insbesondere auf die wachsende Bedeutung der Regionen sowie die verbleibende Rolle des Zentralstaates eingegangen.

5.3.1. Die lange Tradition lokaler Gebietskörperschaften

Die Übertragung von Kompetenzen auf niedrigere, vorgelagerte staatliche Ebenen hat in Marokko eine längere Geschichte als politische Parteien, Gewerkschaften und Wirtschaftsverbände. Wie unter 5.1.1.1. deutlich gemacht, war der Staat schon vor der Zeit des Protektorats dezentral organisiert. Es kann jedoch nicht von einem ausgebildeten Kader lokaler Beamter gesprochen werden. Das System versuchte vielmehr, mit Konflikten zwischen dem auf Städte und ihr Umland beschränkten befriedeten Kronland, dem bilād al-makhzan, und den im ländlichen Raum organisierten, nach Autonomie strebenden Stammesverbänden, dem bilād as-sā'iba, umzugehen.⁴⁹ Viele Stammesverbände des bilād as-sā'iba erkannten den König zwar in seiner Rolle als religiösen Führer an, versuchten sich aber den Einflüssen der Administration, insbesondere in Bezug auf Steuerzahlungen, zu entziehen und organisierten sich autonom (vgl. Endreß 2006, S. 71; Chabih 2005, S. 50ff; Eisenstadt und Roniger 1984, S. 95ff). Um den Einfluss des Sultans sicherzustellen, vertraten in den Städten Paschas und in den ländlichen Gebieten Caïds seine Autorität. Im bilād al-makhzan war der Caïd militärischer Führer des Stammes, ziviler Gouverneur, Richter in nicht die Scharia betreffenden Fragen und Steuereintreiber in einer Person. Im bilād as-sā'iba war der Einfluss der Caïds teilweise sehr schwach. Während des französischen Protektorats wurde die Struktur der Paschas und Caïds beibehalten und zur Befriedung des bilād as-sā'iba genutzt. Neue rechtliche Regelungen zu deren Ernennung sollten die Loyalität gegenüber der Besatzungsmacht sicherstellen. Insbesondere in den Städten wurde dem Pascha ein Leiter der Gemeindeverwaltung oder ein Stellvertreter zur Seite gestellt (vgl. Chikhaoui 2000, S. 4ff; Bidwell 1973, S. 73ff).

Fragen lokaler Organisation wurden bereits kurz nach der Unabhängigkeit Marokkos erneut angegangen: 1956 wurde ein Gesetz über die territorialen Grenzen Marokkos erlassen und im Jahr

⁴⁹ Im Anschluss an diese Terminologie wird der Machtapparat des Königs „Makhzen“ genannt, vgl. 5.1.1.

1959 eines über die Gemeinderäte. 1960, 1976 und 2002 entstanden Kommunalverfassungen, wobei die jüngste am deutlichsten die Bemühungen zu verstärkter Dezentralisierung ausdrückt (vgl. Chabih 2005, S. 88ff; Harsi 2010). Die ersten Wahlen im unabhängigen Marokko waren die Kommunalwahlen im Mai 1960 (vgl. Vermeren 2006, S. 6ff). Seit 1971 wurde das Staatsgebiet in sieben verschiedene Regionen aufgeteilt, insbesondere um die Möglichkeiten staatlicher Planung zu verbessern. Zu lokalen Gebietskörperschaften wurden die Regionen erst 1992. 1997 gab es eine Reform, die den Zuschnitt der Regionen veränderte, ihre Zahl auf 16 erhöhte, ihre Kompetenzen erweiterte sowie einen indirekt gewählten regionalen Rat einführte (vgl. Gesetz 47-96). 2007 erhielten die sogenannten Süd-Provinzen (West-Sahara) einen Autonomiestatus und 2008 sowie 2010 diskutierte der König den weiteren Regionalisierungsprozess in öffentlichkeitswirksamen Ansprachen (vgl. Rousset 2010a, S.9ff). Im Januar 2010 wurde eine beratende Kommission zum Regionalisierungsprozess eingesetzt, die einen ausführlichen Report veröffentlichte und die Einrichtung von zwölf Regionen empfahl (vgl. Royaume du Maroc 2011). Im Zuge der Reformen des Jahres 2011 wurde darüber hinaus ein Modell mit zehn stärker autonomen Regionen diskutiert (vgl. Ministerium für Ökonomie und Finanzen 2011). Bis Ende 2013 gab es allerdings keine nennenswerten Fortschritte im Regionalisierungsprozess. Obwohl immer wieder von einer größeren politischen Rolle der Regionen gesprochen wird, spielen auf Regionalebene weiterhin Verwaltungsbeamte eine wichtigere Rolle als lokal gewählte Volksvertreterinnen und -vertreter, wie im Folgenden gezeigt werden wird.

An dieser Stelle bleibt zunächst festzuhalten, dass die lange Tradition lokaler Organisation in Marokko deutlich macht, dass Dezentralisierung in Marokko einerseits nichts Neues ist und andererseits immer wieder eine konfliktreiche Angelegenheit war, weshalb der Zentralstaat sich mit den Autonomiebestrebungen insbesondere ländlicher Gebiete befassen musste. Im Zuge des West-Sahara-Konflikts gewann diese Thematik erhöhte Brisanz, da Marokko diese Gebiete nach Abzug der spanischen Besatzung annektierte, obwohl es Unabhängigkeitsbestrebungen gab und noch immer gibt. Die Anerkennung dieser Gebiete als marokkanisch gehört zu den „roten Linien“ im politischen Diskurs. Durch eine stärkere Regionalisierung erhoffen sich zahlreiche Akteure eine Abschwächung beziehungsweise Lösung der damit verbundenen Konflikte. Inwiefern aktuelle Dezentralisierungsprozesse tatsächlich zum Autonomiegewinn lokaler Akteure führen, soll im Folgenden diskutiert werden.

5.3.2. Zur Autonomie lokalpolitischer Akteure

Bei der Frage, wie Interessenvermittlung auf lokaler Ebene sich vollzieht, ist gemäß den theoretischen Erläuterungen in Kapitel 3 die Frage nach der Autonomie der Akteure zentral. Deswegen soll zunächst einführend thematisiert werden, welche formellen sowie realen Möglichkeiten Stadt- und Regionalpolitik im Rahmen der dezentralen Staatsorganisation Marokkos

haben. Dieser Frage wird in den Kapiteln 6 und 7 am Beispiel des konkreten empirischen Falls besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Hier geht es um einen Überblick über das Zusammenspiel der unterschiedlichen Akteure auf verschiedenen Ebenen sowie zwischen staatlichen, halbstaatlichen und nicht-staatlichen Akteuren. Dabei wird im Wesentlichen auf die Situation bis zum Sommer 2011 eingegangen, da es bis Ende 2013 keine nennenswerten Fortschritte im Regionalisierungsprozess gab. Es werden aber einige Entwicklungstendenzen aufgezeigt.

5.3.2.1. Die unklare Rolle lokaler Gebietskörperschaften

Lokale Gebietskörperschaften sind gemäß der alten sowie der neuen marokkanischen Verfassung Regionen, Präfekturen, Provinzen und Kommunen (vgl. Art. 100 aMV; Art. 1355 nMV). Zurzeit gibt es 16 Regionen/wilayas, 13 Präfekturen und 49 Provinzen, wobei die Präfekturen auf der gleichen staatlichen Ebene wie die Provinzen anzusiedeln sind und die entsprechende Struktur für städtische Gebiete darstellen (vgl. Gold Report 2008, S. 25). Andere öffentliche Institutionen oder staatliche Agenturen haben wiederum eine andere regionale Ordnung, so dass generell nicht von einer einheitlichen lokalen Staatsorganisation gesprochen werden kann.⁵⁰

Kommunen werden in städtische und ländliche Kommunen unterteilt. Im Jahr 2002 gab es 249 städtische Kommunen und 1.298 ländliche. Die in dieser Arbeit untersuchte Region Fes-Boulemane umfasste bis 2004 fünf Präfekturen beziehungsweise Provinzen (vgl. Royaume du Maroc 2004, S. 15). Seit 2004 sind die Präfekturen Fes el-jedid Dar Dbibagh, Fes Medina und Zouagha Moulay Yaâcoub zur Präfektur Fes zusammengefasst. Zur Region gehören darüber hinaus die Provinzen Sefrou und Boulemane (vgl. Stadt Fes 2010a). Zur Präfektur Fes gehören neben der Stadt Fes noch die Kommunen Mechouar Fes el-Jedid, Ouald Tayeb, Ain Bida und Sidi Harazem. Die Kommune Fes hat ca. 1,1 Millionen Einwohner (vgl. Royaume du Maroc 2004, S. 19). Damit ist Fes die drittgrößte Stadt Marokkos. Die Stadt ist in sechs Arrondissements unterteilt: Agdal, Fes Medina, Jnane EL Ward, Zwagha, les Merinides und Saiss (vgl. Stadt Fes 2010b). Vor der Reform der Kommunalverfassung im Jahre 2002 wurde nicht die Stadt Fes, sondern die heutigen Arrondissements wurden als Kommunen bezeichnet. Die Zusammenfassung verschiedener Kommunen zur Kommune Fes und die damit einhergehende Stärkung gewählter Strukturen auf Stadtebene führten zu einem deutlichen Bedeutungsgewinn der Kommunalpolitik und einer Aufwertung der Position des Bürgermeisters, der im Grunde der Präsident des Kommunalrates ist.

⁵⁰ Zahlreiche öffentliche Institutionen sind regional strukturiert, einige sind entsprechend dem offiziellen Zuschnitt der Regionen organisiert, so z. B. die Kammern für Industrie, Handel und Service oder die Landwirtschaftskammern. Andere haben einen abweichenden Zuschnitt, so z. B. die Arbeitsagentur Agence Nationale de la Promotion de l'Emploi et des Compétences (ANAPEC) oder der staatliche Ausbildungsanbieter Office Nationale de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail (OFPPT). Diese sind in zehn Regionalverwaltungen untergliedert, die allerdings nicht den gleichen Zuschnitt haben wie der oben angesprochene Vorschlag zur Neuorganisation der Regionen. Zivilgesellschaftliche Organisationen wie z. B. Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände wählen ihren organisatorischen Zuschnitt selbst und orientieren sich dabei nach eigenen Aussagen an pragmatischen Faktoren wie z.B. Mitgliedernähe. Auch hier sind gewählte Regionalvertretungen üblich (vgl. Interview GEW). Auf die Rolle dieser Institutionen wird in Kapitel 7 noch eingegangen.

Nach Art. 101 der älteren marokkanischen Verfassung sollen die lokalen Gebietskörperschaften ihre Angelegenheiten demokratisch und gemäß den einfachen Gesetzen regeln. Die Formulierung dieses Artikels war bereits in der ersten Verfassung von 1962 enthalten (vgl. Chabih 2005, S. 108ff). In der neuen Verfassung werden diese Prinzipien detaillierter erläutert, das Subsidiaritätsprinzip wird explizit genannt (vgl. Art. 140 nMV). Gleichzeitig sollen mit der Implementation der neuen Verfassung Finanzierungsprobleme der Regionen durch die Schaffung eines Ausgleichsfonds angegangen werden (vgl. Art. 142 nMV). Als problematisch kann allerdings nicht nur die sehr unterschiedliche Wirtschaftskraft der verschiedenen Regionen angesehen werden. Stadt- und Regionalpolitiker bezeichnen es als erheblich problematischer, dass dezentralisierten Institutionen wie dem Regionalparlament im Gegensatz zur dezentrierten Staatsverwaltung nur einen Bruchteil an Mitteln zugewiesen wird (vgl. Interview CC).

Das Verhältnis dezentralisierter und dezentrierter Institutionen bleibt auch nach Inkrafttreten der neuen Verfassung problematisch, da es bisher an der Umsetzung der benannten Ziele mangelt und einige Punkte widersprüchlich sind. Nach Benchemsi kann, ähnlich wie in Bezug auf das marokkanische politische System im Allgemeinen, auch in Bezug auf die lokale Staatsorganisation von einer „Doppelzüngigkeit“ der Verfassung gesprochen werden. Einerseits wird betont, dass keine Gebietskörperschaft eine Aufsichtsfunktion über eine andere Gebietskörperschaft ausüben kann. Andererseits bleibt der Zentralstaat durch zahlreiche ihm unterstehende Beamte auf der lokalen Ebene präsent: Die Gouverneure sind weiterhin die höchsten der Zentralregierung untergeordneten Beamten auf der Ebene der Provinzen und Präfekturen. Der höchste der Zentralregierung untergeordnete Beamte auf der Ebene der Regionen (wilayas) bleibt der Wali. Gouverneure und Walis sind nach wie vor verantwortlich für die Ausführung der Gesetze, die Umsetzung der Entscheidungen der Regierung sowie die Verwaltung und Kontrolle lokaler Verwaltungen (vgl. Art. 102 aMV; Art. 145 nMV). Unterhalb der Ebene der Provinzen und Präfekturen gibt es weiterhin Distrikte, denen der Supercaïd, in Städten der Pascha vorsteht. In Fes entspricht ein Distrikt wie in anderen Großstädten einem Arrondissement und verfügt über einen gewählten Rat. Die Arrondissements sind wiederum in annexes administratives mit dem Caïd als höchstem Beamten unterteilt (vgl. Boudahrain 1994, S. 171ff; Cubertafond 2001, S. 40ff).

Bei dieser komplexen Staatsorganisation kommt es zu zahlreichen Verschränkungen und Überschneidungen der Kompetenzen unterschiedlicher Akteure. Dekonzentrierte Autoritäten und dezentralisierte Autoritäten bestehen nebeneinander und rivalisieren hinsichtlich bestimmter Fragen (vgl. Chabih 2005, S. 88ff). Die dem Zentralstaat unterstehenden Institutionen verfügen dabei, wie oben beschrieben, über eine viel längere Tradition als die gewählten Institutionen und meist auch über eine deutlich bessere Finanz- und Personalausstattung. Wie genau das Zusammenspiel der verschiedenen Akteure funktioniert, wird in den Kapiteln 6 und 7 an einem konkreten Beispiel genauer untersucht. Hier kann zunächst festgehalten werden, dass es fraglich erscheint, welcher

Raum für nicht-klientelistische Mechanismen der Interessenvermittlung bleibt, wenn die Aktivitäten der lokalen Akteure noch immer so stark von den Strukturen des Zentralstaates bestimmt werden. Auch auf lokaler Ebene lässt sich allerdings feststellen, dass verschiedene Akteure in Konkurrenz zueinander stehen und dadurch rent-seeking eingedämmt werden könnte.

Gleichzeitig bietet sich lokal gewählten Volksvertreterinnen und -Vertretern die Möglichkeit zur Aufnahme von vorteilhaften Beziehungen zu höheren staatlichen Ebenen. Vertreterinnen und Vertreter der lokalen Gebietskörperschaften sind insbesondere in der zweiten Kammer des nationalen Parlaments vertreten. Das Zweikammerparlament besteht aus der direkt gewählten Repräsentantenkammer (Chambre des Représentants) und der indirekt gewählten Beraterkammer (Chambre des Conseillers). Die Chambre des Conseillers wird zu drei Fünfteln aus von regionalen Wahlkomitees gewählten Vertretern der lokalen Gebietskörperschaften gebildet. Die übrigen zwei Fünftel sind gewählte Vertreter von Arbeitgebern und Arbeitnehmern (vgl. Art. 38 aMV; Art. 63 nMV). Während die Kompetenzverteilung zwischen den beiden Kammern im älteren Verfassungstext sehr undurchsichtig war, hat sich diese Situation in der neuen Verfassung durch eine etwas klarere Regelformulierung verbessert (vgl. Art. 75 nMV). Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass die indirekte Wahl der Abgeordneten der Repräsentantenkammer weiterhin dazu genutzt werden kann, im Zweifelsfall die Interessen des Makhzen abzusichern (vgl. Vermeren 2006, S. 94). Inwiefern die an sich positive Idee, lokale Gebietskörperschaften – ähnlich dem deutschen Bundesrat – an der Legislative zu beteiligen, tatsächlich dazu beiträgt, nicht-klientelistische Formen der Interessenvermittlung zu fördern, ist somit fraglich.

Die formal-juristische Perspektive allein verschafft folglich wenig Klarheit über die tatsächliche Autonomie lokaler Akteure. Deswegen soll im Folgenden näher auf die aktuelle politische Lage in der Kommune Fes eingegangen werden.

5.3.2.2. Die aktuelle politische Lage in der Kommune Fes

Um die aktuelle politische Lage in der Kommune Fes zu verstehen, sind zunächst einige Erläuterungen zur marokkanischen Kommunalverfassung notwendig.

Die marokkanische Kommunalverfassung, Gesetz 78-00 aus dem Jahr 2002, besteht aus 11 Titeln: einem Titel mit allgemeinen Dispositionen, einem über die Organe der Kommune, einem Wahlstatut, einem Titel über die Kompetenzverteilung, einem über das Funktionieren des Gemeinderats, einem über die Aufsichtsbehörden, einem über Kooperationen zwischen Kommunen, einem mit Dispositionen für Kommunen mit über 500.000 Einwohnern und drei abschließenden Titeln. Parallel zur Kommunalverfassung gibt es Dekrete beziehungsweise Gesetze zur Organisation der Präfekturen und Provinzen (Gesetz 79-00 aus dem Jahr 2002, welches das Dekret 1-59- 351 aus dem Jahr 1959 modifiziert) und der Regionen (Gesetz 47-96/Dekret 1-97-84 aus dem Jahr 1997, geändert durch Dekret 2-03-531 aus dem Jahr 2003, und Dekret 2-09-322 aus dem Jahr 2009), wobei alle drei

„Verfassungen“ ursprünglich königliche Dekrete waren, das heißt, dass diese Texte auf königliche Initiative zurückgingen. In den ersten beiden Fällen sind lediglich die anschließend durch das Parlament beschlossenen Gesetze als offizielle Quelle genannt.⁵¹

Die Organisation der gewählten Strukturen der Präfekturen und Provinzen ist denen der Kommunen sehr ähnlich, die Kompetenzen dieser beiden Gebietskörperschaften überschneiden sich zum Teil. Es gibt allerdings zwei zentrale Unterschiede zwischen Kommunen und anderen lokalen Gebietskörperschaften. Der erste besteht darin, dass die Räte auf Präfektur/Provinz-Ebene sowie auf regionaler Ebene nur indirekt gewählt werden. Der zweite Unterschied liegt in dem Umstand, dass dem Präsidenten des Kommunalrates eine relativ umfangreiche Kommunalverwaltung direkt untersteht, während dies bei den Präsidenten der Präfektoral-/ Provinzialräte beziehungsweise der Regionalräte nicht der Fall ist. Auf diesen Ebenen untersteht der Großteil der Verwaltung den Vertretern des Zentralstaats auf der gleichen Ebene, d. h. übermächtige dezentrierte Autoritäten bestehen parallel zu eher schwachen dezentralisierten Autoritäten. Den Regionen wird zwar insbesondere bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung eine hohe Bedeutung zugeschrieben, den Regionalräten obliegen aber insgesamt deutlich weniger Aufgaben, zudem verfügen sie über geringe finanzielle Mittel (vgl. Dekret 1-97-84, Art. 7 und 8). Von einer substantiellen föderalen Ordnung, wie sie zeitweise diskutiert wird, ist man in der Praxis noch weit entfernt (vgl. Interview ACR; Interview HCP).

Auf den ersten Blick ergeben sich somit auf kommunaler Ebene aufgrund der besseren Ausstattung mit finanziellen und personellen Mitteln mehr Möglichkeiten für autonome Aktivitäten, aber auch mehr Möglichkeiten für Kooptation. Deswegen soll im Folgenden nach der Autonomie kommunalpolitischer Akteure im engeren Sinne gefragt werden. Dabei muss allerdings mitbedacht werden, dass die Kommunalräte zwar auf mehr finanzielle und personelle Ressourcen zurückgreifen können als ihre Pendants auf den Ebenen von Präfektur/Provinz beziehungsweise Region. Diese sind aber im Vergleich zu den Mitteln des Zentralstaates immer noch gering: 2002 arbeiteten bei allen lokalen Gebietskörperschaften zusammen genommen nur rund 25% der gesamten öffentlichen Bediensteten. In städtischen Kommunen stellen Arbeiter mit handwerklichen Aufgaben mit 62% zudem die größte Gruppe der Bediensteten dar. Der Anteil der Ausgaben der lokalen Gebietskörperschaften an den gesamten Staatsausgaben beträgt 13,14%. Dies entspricht 3,48% des Brutto-Inlands-Produkts (vgl. Royaume du Maroc 2004, S. 27ff). Zudem ist fraglich, welche der kommunalpolitischen Akteure auf welche Verwaltungsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter beziehungsweise welche finanziellen Mittel zurückgreifen können. Der Zugriff auf die Kapazitäten der Verwaltung hängt offenbar wesentlich von persönlichen Beziehungen im Sinne von Bekanntschaften ab, die allerdings nicht direkt als vertikal erscheinen (vgl. Mitschriften ACR, AC und PA). Hierauf wird

⁵¹ Die Möglichkeit des Königs, per Dekret (dahir) quasi am Parlament vorbei zu regieren, wird unter demokratietheoretischen Gesichtspunkten häufig als ein zentrales Defizit des marokkanischen Systems gesehen.

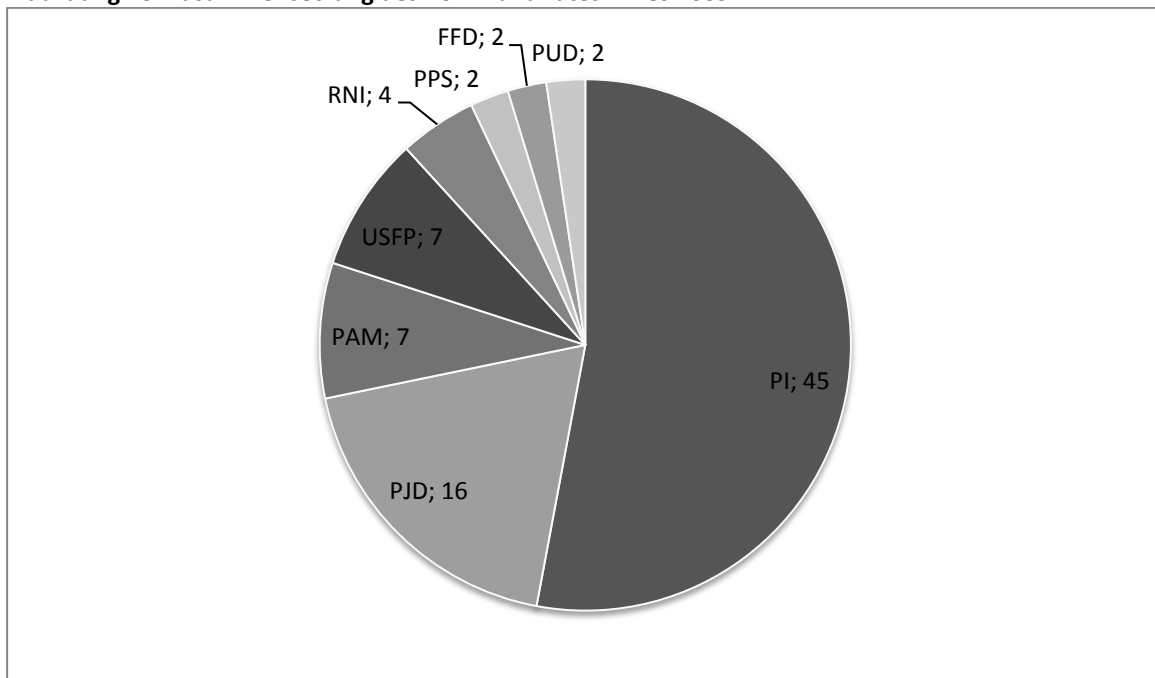
unter 7.1. nochmals vertieft eingegangen. An dieser Stelle werden zunächst verschiedene Organe auf Kommunalebene näher beschrieben.

Die Kommunalverfassung weist den auf sechs Jahren gewählten Kommunalräten (*conseils communaux*) die Rolle zu, die Angelegenheiten der Kommune selbst zu regeln (vgl. Art. 2 KV). Die Ergebnisse der Kommunalwahlen des Jahres 2009 für den Kommunalrat der Stadt Fes sind in Abbildung 10 dargestellt. Daran erkennt man, dass die Istiqlal-Partei (PI) mit 45 Sitzen deutlich die stärkste Kraft in Fes ist. Ihr folgt die islamistische PJD mit 16 Sitzen. Die Wählerinnen und Wähler in Fes waren damit im Wahljahr 2009 deutlich konservativer als im Landesdurchschnitt (vgl. *Royaume du Maroc 2009b*). Nach den vorgezogenen Neuwahlen der Repräsentantenkammer im Winter 2011 ähneln sich die Zusammensetzungen der Parlamente auf kommunaler und nationaler Ebene stärker.⁵² Ein Unterschied besteht allerdings darin, dass auf nationaler Ebene die PJD den Ministerpräsidenten stellt und die Istiqlal-Partei die zweitstärkste Kraft ist und in Fes ist es umgekehrt. Ein weiterer Unterschied besteht darin, dass in Fes die Parteien der Amazigh-Bewegung sowie die sogenannten königshausnahen Parteien nur eine geringe Rolle spielen.

Von besonderer Bedeutung ist des Weiteren, dass der Bürgermeister der Stadt Fes, Abdelhamid Chabat, seit 2012 Vorsitzender der Istiqlal-Partei ist und insbesondere seit Anfang 2013 den Ministerpräsidenten der PJD, Abdelilah Benkirane, stark unter Druck setzt. Im Mai 2013 wollte die Istiqlal gar aus der nationalen Regierungskoalition austreten, was nur durch Eingreifen des Königs verhindert werden konnte (vgl. *lemonde.fr 11.05.2013*). Dabei gibt es sehr ambivalente Einschätzungen gegenüber Chabat. Der Mann, der aus der benachbarten Stadt Taza nach Fes übersiedelte, wo er zunächst als Motorrad-Techniker arbeitete, machte anfangs in der Istiqlal-nahen Gewerkschaft UGTM (*Union Générale des Travailleurs du Maroc*) Karriere. Er unterscheidet sich durch seinen gesellschaftlichen Aufstieg unabhängig von seiner Herkunft deutlich von den meisten anderen politischen Leitfiguren Marokkos (vgl. *TelQuel 05.10.2012*). Catusse hat am Beispiel des CGEM eindrücklich deutlich gemacht, dass die erstmalige Übernahme des Vorsitzes durch einen „outsider“ der üblichen Machtzirkel einen deutlichen Umbruch in dem Verband markierte (vgl. *Catusse 2008a, S. 101ff*). Ob der häufig als „self-made man“ bezeichnete Politiker Chabat auch als Ausdruck eines Umbruchs verstanden werden kann, erscheint fraglich und kann an dieser Stelle nicht abschließend geklärt werden. Als Hinweis auf Veränderungsprozesse kann diese Tatsache allerdings in jedem Falle dienen.

⁵² Zu den nationalen Wahlergebnissen vgl. 5.1.2.2.

Abbildung 10: Zusammensetzung des Kommunalrates in Fes 2009



Quelle: <http://www.elections2009.gov.ma/#> ; eigene Darstellung;
Erläuterung aller Abkürzungen siehe Abkürzungsverzeichnis.

Die Arbeit der Kommunalräte geschieht im Rahmen eigener sowie vom Staat transferierter Kompetenzen (vgl. Art. 35ff KV) sowie im Rahmen einer konsultativen Kompetenz (vgl. Art. 44 KV). Zu den eigenen Kompetenzen gehören insbesondere die Erlassung eines Plans über die wirtschaftliche und soziale Entwicklung der Kommune (vgl. Art. 36 KV) und die Initiierung aller notwendigen Aktionen zur Förderung der lokalen Wirtschaft. In den Bereich der eigenen Kompetenzen fallen die Kommunalfinanzen, Stadtplanung, öffentliche Dienstleistungen, Umweltschutz sowie soziokulturelle Fragen (vgl. Art. 37ff KV). Zu den transferierten Kompetenzen zählen der Betrieb von Schulen, Universitäten und Krankenhäusern sowie Naturparks, die Wasserversorgung, der Denkmalschutz, die Ausbildung von Staatsangestellten und die Bereitstellung kommunaler Infrastruktur (vgl. Art. 43 KV). Da Wirtschaftspolitik eine eigene Kompetenz der Kommunen ist, könnte hier relativ gesehen besonders viel politischer Spielraum bestehen. Verschiedene Gespräche und Interviews mit Lokalpolitikern sowie Verwaltungsmitarbeiterinnen und -mitarbeitern ergaben allerdings, dass sich die Kommune Fes stark auf die Erbringung von bestimmten Dienstleistungen der Daseinsfürsorge, also transferierte Aufgaben, sowie auf die Aufrechterhaltung der öffentlichen Ordnung konzentriert. Wirtschaftspolitische Projekte werden eher der Region zugeschrieben (vgl. Interviews PCC; CC; AC und PA).

Um seine Aufgaben zu erfüllen, wählt der Kommunalrat aus seiner Mitte einen Präsidenten und einen Vize-Präsidenten, die das Büro des Rats bilden und die Spitze der dezentralisierten Exekutive der Kommune darstellen. Der Präsident des Rates leitet auch die Ratssitzungen und vertritt die

Kommune vor Gericht (vgl. Art. 6ff und Art. 45ff KV). Rein rechtlich wird dieser nicht als Bürgermeister angesehen, in der allgemeinen Sprachpraxis allerdings als solcher bezeichnet.

Der Rat wählt aus seiner Mitte weiterhin folgende Personen, die nicht gleichzeitig dem Büro des Gemeinderats angehören dürfen: den Ratssekretär und den Budget-Verantwortlichen sowie jeweils einen Vertreter und eine Hilfskraft für die beiden Positionen. Der Ratssekretär ist verantwortlich für die Niederschrift der Sitzungen und die Aufbewahrung dieser Dokumente. Der Budget-Verantwortliche stellt dem Rat die Finanzprognosen und die Verwaltungskonten dar (vgl. Art. 11 KV). Da die Mitglieder des Büros vom Kommunalparlament gewählt werden, spiegelt sich dessen Zusammensetzung auch im Büro des Rates wider. In Fes sind neben Istiqlal und PJD sind RNI (Rassemblement National des Indépendants/Nationale Versammlung der Unabhängigen) und PAM (Parti Authenticité et Modernité/Partei Authentizität und Modernität) als königshausnahe Verwaltungsparteien vertreten.

Der Rat muss mindestens drei ständige Kommissionen bilden: eine Finanzkommission, eine Wirtschafts- und Sozialkommission sowie eine Stadtplanungs- und Umweltkommission. Für jede Kommission werden ein Präsident und ein Vertreter durch den Gemeinderat gewählt (vgl. Art. 14f KV). Insbesondere die Arbeit der Wirtschafts- und Sozialkommission erscheint hinsichtlich der Forschungsfragen von besonderem Interesse. Vorgreifend auf die Ergebnisse aus Kapitel 7 sei an dieser Stelle angemerkt, dass auch intensives Suchen nach inhaltlicher Arbeit in den Kommissionen weitgehend vergeblich war und die Kommissionen im Wesentlichen als Fassadeninstitutionen im klientelistischen Sinne verstanden werden können.

Hinsichtlich der Frage, inwiefern Kommunalpolitiker tatsächlich autonom agieren können, liefern die Arbeitsbedingungen der Funktionäre weitere Hinweise. Der Rat kommt viermal im Jahr zusammen: im Februar, im April, im Juli und im Oktober. Die Sitzungsdauer darf 15 Tage nicht überschreiten, kann aber unter bestimmten Bedingungen um weitere sieben Tage verlängert werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit außerplanmäßiger Sitzungen (vgl. Art. 57f KV). Die Sitzungen sind öffentlich. Abstimmungen werden mehrheitlich getroffen und sind nur im Ausnahmefall geheim (vgl. Art 63f KV). Alle Bürgerinnen und Bürger können eine Niederschrift der Sitzungsdiskussion erhalten (vgl. Art. 67 KV). Auch meine Teilnahme an einer Ratssitzung war möglich. Die Diskussionen verliefen durchaus kontrovers. Eine vertiefte Analyse der auf Arabisch geführten Debatten wäre an dieser Stelle allerdings zu aufwändig. Eine Sitzungsperiode von mehreren Tagen zeigte sich als in der Praxis eher unüblich. Die geringe Anzahl von Sitzungen reduziert den Gestaltungsspielraum des Rates, viel Zeit in den Debatten nehmen Lob oder Kritik für die Amtsinhaber in Anspruch.

Des Weiteren erscheint problematisch, dass alle Aufgaben, auch die des Präsidenten und der Vize-Präsidenten des Rates, unbezahlt sind (vgl. Art. 34 KV). Bei einer Kommune wie Fes mit rund einer Million Einwohnern ist es schwierig, diese Aufgaben neben einem normalen Beruf zu bewältigen, wenn man Politik tatsächlich gestalten möchte. Es handelt sich im Grunde um Tätigkeiten, die

hauptsächlich ausgeführt werden müssten. Da dies nicht der Fall ist, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit der Einbindung von Mandatsträgern in klientelistische Strukturen. Hinzu kommt, dass wichtige lokale Persönlichkeiten meist in die Präfektoralräte, Regionalräte oder gar die zweite Kammer des Parlamentes entsandt werden. Dadurch verstärkt sich ihre Einbindung in die Strukturen des Zentralstaates.

Damit lässt sich zusammenfassend feststellen, dass das marokkanische System auf formeller Ebene einige Möglichkeiten zur autonomen Politikgestaltung kommunaler Akteure eröffnet, die in der Praxis allerdings schwer zu verwirklichen sind oder bereits auf formeller Ebene wieder eingeschränkt werden. Eine erhebliche Relevanz klientelistischer Strukturen in der Lokalpolitik erscheint als wahrscheinlich. Als besonders kritische Punkte können dabei zum einen die Arbeitsbedingungen der gewählten Vertreterinnen und Vertreter und zum anderen die Rolle der Aufsichtsbehörden gelten. Während die Arbeitsbedingungen bereits thematisiert wurden, wird im Folgenden auf die Rolle der Aufsichtsbehörden sowie die wachsende Bedeutung der Regionen und ihrer gewählten Vertretungen eingegangen.

5.3.3. Die Rolle der Aufsichtsbehörden sowie die wachsenden Bedeutung der Regionen

Dass lokale Politik in Marokko mehr ist als Kommunalpolitik, wurde bereits im voranstehenden Abschnitt deutlich. Es sind je nach Policy verschiedenste politische Ebenen in Interessenvermittlungsprozesse involviert. Dabei besteht die Problematik, dass eine substantielle Dezentralisierung durch starke, seit Langem bestehende dezentrierte Strukturen des Zentralstaates erschwert wird. Die Frage, wie das Zusammenspiel unterschiedlicher Ebenen und Strukturen in diesem Kontext angemessen erfasst werden kann, soll im Folgenden näher untersucht werden.

Bereits in den voranstehenden Abschnitten wurde erläutert, dass auf nahezu allen staatlichen Ebenen von jeweils zwei parallel existierenden Strukturen gesprochen werden kann: von dezentrierten Autoritäten (Wali, Gouverneur, Paschas, Caïds etc.) und dezentralisierten Autoritäten (Rat auf Ebene der Kommune/Präfektur/Region etc.). Dabei nehmen die dezentrierten Autoritäten neben anderen Aufgaben die Funktion von Aufsichtsbehörden wahr. Laut Kommunalverfassung gewährleisten diese, dass das geltende Recht durch den Kommunalrat und seine Exekutive beachtet und ausgeführt wird, um generelle Interessen und die Kooperation der Verwaltung sicherzustellen (vgl. Art. 68 KV). So sind die Beschlüsse des Gemeinderats zu zahlreichen Themen von der Aufsichtsbehörde gegenzuzeichnen (vgl. Art. 69 KV). Befasst sich ein Beschluss mit einem nicht in Art. 69 KV genannten Themenbereich, so ist er binnen zwei Wochen nach Ende der Sitzungsperiode an die zuständige lokale Verwaltung weiterzugeben. Der Beschluss wird ausgeführt, es sei denn, der Wali oder der Gouverneur widerspricht aufgrund von Nichtigkeit oder

Anfechtbarkeit des Beschlusses (vgl. Art. 72 KV). Vom Präsidenten des Gemeinderats erlassene Ausführungsbestimmungen zu Verwaltungsakten im Rahmen seiner in Art. 47 und 50 KV geregelten Zuständigkeiten müssen in städtischen Kommunen vom Innenministerium und in ländlichen Kommunen vom Gouverneur oder vom Wali authentifiziert werden (vgl. Art. 76 KV). Daneben werden zahlreiche Verwaltungstätigkeiten in den den örtlichen Caïds unterstehenden Büros ausgeführt und der Zentralstaat ist durch die den Caïds unterstehenden Muqaddam in den Straßen allseits präsent.

Neben starken Aufsichtsbehörden gibt es nur schwache gewählte Strukturen. Der Regionalrat wird – ähnlich wie die zweite Kammer des Parlaments – aus Vertreterinnen und Vertretern der lokalen Gebietskörperschaften, der Berufsverbände und der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nur indirekt gewählt (vgl. Art. 3 RV) und gestaltet sich dadurch hinsichtlich seiner demokratischen Legitimität als problematisch. Seine Organisation ist ähnlich der des Kommunalrates: Es werden ein Präsident und mehrere Vizepräsidenten gewählt, die zusammen mit weiteren Funktionären das Büro des Rates bilden (vgl. Art. 10ff RV) und Kommissionen zu verschiedenen Themen einberufen (vgl. Art. 36 RV). Wie die Kommunen verfügt die Region über eigene und über transferierte Kompetenzen. Die eigenen Kompetenzen im wirtschaftspolitischen Bereich sind nominell weitreichend. Beispielsweise sollen ein wirtschaftlicher und sozialer Entwicklungsplan sowie ein Flächennutzungsplan erstellt, Investitionen gefördert, bestimmte Steuern erhoben, Berufsausbildung und Arbeitsvermittlung betrieben werden (vgl. Art. 7 RV). Das Innenministerium als Aufsichtsbehörde hat allerdings auch hier weitgehende Befugnisse und übt seine Macht über die Person des Gouverneurs der Hauptstadt der Region aus, der zahlreiche Aufsichts-Funktionen innehat (vgl. Art. 41ff und 49ff RV). Insbesondere kann der Präsident des Regionalrates seine Kompetenzen nur indirekt durch den Gouverneur ausüben: „Pour l'exercice de ses compétences, le président fait appel aux services de l'Etat dans la région, par l'intermédiaire du gouverneur du chef-lieu de la région“⁵³ (Art. 50 RV). Es ist der Gouverneur, der die Verhandlungen des Rates ausführt (vgl. Art. 54 RV). Im wirtschaftspolitischen Bereich spielen des Weiteren die dem Wali und somit dem Innenministerium unterstellten regionalen Investitionszentren eine wichtige Rolle (vgl. Rousset 2010b, S. 57ff).

Daran wird deutlich, dass die indirekt gewählten Regionalräte noch weitaus weniger unabhängig agieren können als die direkt gewählten Vertretungen auf kommunaler Ebene. In der konkreten Regionalpolitik hat dezentrierte Staatsgewalt weitaus mehr Bedeutung als dezentralisierte, wie es auch in den zu Beginn dieses Unterkapitels genannten Überblickstudien festgestellt wird. Im Falle der Region Fes-Boulemane sowie in zahlreichen anderen Fällen kommt hinzu, dass zurzeit der Wali der Region gleichzeitig auch Gouverneur der Präfektur Fes ist und somit die Verwaltungen der Präfektur und der Region dem gleichen starken Mann unterstehen. Die Autonomie der Kommunalpolitik wurde

⁵³ Zur Ausübung seiner Kompetenzen wendet sich der Präsident an die staatlichen Dienststellen der Region, vermittelt durch den Gouverneur der Hauptstadt der Region.

im voranstehenden Absatz bereits stark in Frage gestellt, dies gilt jedoch im Fall der Regionalpolitik in noch höherem Maße. Auch wenn in politischen Diskursen immer wieder von voranschreitender Regionalisierung die Rede ist, können lokale wirtschaftspolitische Strukturen zumindest auf allgemeiner Ebene noch immer als stark durch den Zentralstaat geprägt angesehen werden. Wie sich dies bei konkreten wirtschaftspolitischen Projekten verhält, soll im Zuge der Kapitel 6 und 7 geklärt werden.

5.4. Zwischenfazit: Lokale (Wirtschafts-)Politik im Kontext politischer und sozioökonomischer Heterogenität

Ziel dieses Kapitels war es einerseits, wichtiges Kontextwissen zum politischen System, der politischen Ökonomie sowie der lokalen Organisation Marokkos zu vermitteln, um die in Kapitel 6 und 7 folgende Analyse des konkreten Falles besser einordnen zu können. Andererseits sollte bereits auf dieser generellen Ebene die Relevanz unterschiedlicher Mechanismen der Interessenvermittlung aufgezeigt werden. An dieser Stelle lässt sich als Zwischenfazit festhalten, dass die lokale (Wirtschafts-)Politik in Marokko sich in einem Kontext politischer und sozioökonomischer Heterogenität abspielt.

Dabei ist das politische System im engeren Sinne noch relativ stark durch klientelistische Strukturen geprägt. Die herausgehobene Stellung des Makhzen wurde in diesem Zusammenhang eingehend dargelegt. Gleichzeitig wurde aufgezeigt, dass dieses System niemals die gesamte gesellschaftliche Organisation umfasst und es seit längerer Zeit eine wachsende Zahl an Akteuren gibt, die mit dem Machtgeflecht des Königshauses sowie untereinander in Konflikt stehen. Die Stellung des Königs war niemals völlig absolut und die übrigen Akteure waren nicht allesamt, über verschiedenste Ebenen hinweg, einheitlich klientelistisch eingebunden. Die seit 2011 laufenden Reformen können bedingt als Schritte in Richtung einer weiteren Öffnung der Interessenvermittlungsstrukturen gedeutet werden. Zwischen diesen beiden Phasen gibt es trotz der Feststellung von Unterschieden keinen deutlichen Bruch, vielmehr handelt es sich dabei um eine kontinuierliche, graduelle Entwicklung, in deren Verlauf nicht-klientelistische Formen der Interessenvermittlung immer mehr an Bedeutung gewinnen. Während die jüngere Diskussion zum politischen System in Marokko sowohl pluralistische als auch neokorporatistische Elemente thematisiert, gibt es deutliche Hinweise darauf, dass Clan-Strukturen in Marokko eine hohe Rolle spielen, insbesondere wenn man die politische Ökonomie mit in den Blick nimmt.

Bezüglich der Struktur der marokkanischen Wirtschaft wurde aufgezeigt, dass diese immer weniger durch den Typ des Rentierstaates angemessen erfasst werden kann. Landwirtschaft, informelle Wirtschaft sowie staatliche Eingriffe in wirtschaftliche Prozesse spielen zwar immer noch wichtige Rollen, es lassen sich aber sowohl die Entwicklung einer liberalen Ideologie, die Herausbildung unterschiedlicher Interessengruppen innerhalb der Sphäre der politischen Ökonomie sowie eine

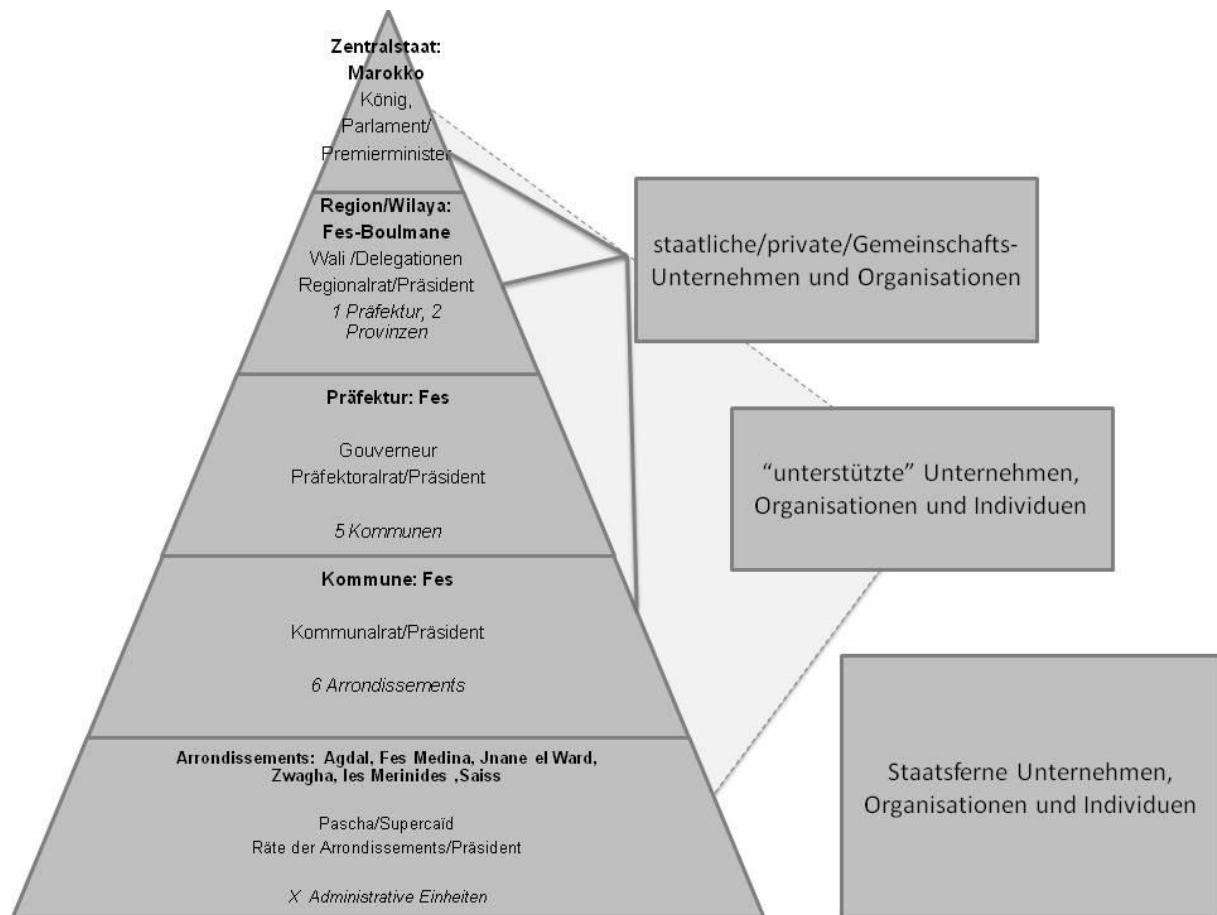
andauernde Diversifizierung wirtschaftlicher Strukturen beobachten. Hierfür lassen sich zwei miteinander verknüpfte, weiterhin andauernde Restrukturierungsprozesse als ursächlich ausmachen: die Liberalisierung und Privatisierung ehemals staatlicher Bereiche sowie die Modernisierung der Privatwirtschaft. Dies führt zu einer wachsenden, sich immer unabhängiger machenden Unternehmerschicht, die aufgrund ihrer gesamtwirtschaftlichen Relevanz ihre Forderungen selbstbewusst vorbringen kann. Gleichzeitig pflegen viele Unternehmer weiterhin enge Beziehungen zum Staat im Sinne der Clan-Logik. Auch hinsichtlich anderer Dimensionen der marokkanischen politischen Ökonomie konnten Annäherungen an das Modell der staatlich durchdrungenen Marktwirtschaft aufgezeigt werden. Problematisch bleibt allerdings die weiterhin angespannte Lage auf dem Arbeitsmarkt, was als Anzeichen für andauernde Marginalität und Marginalisierung verstanden werden kann.

Des Weiteren wurde festgestellt, dass die Autonomie lokaler politischer Akteure ambivalent ist. Auch wenn noch immer eine Übermacht dezentrierter Autoritäten gegenüber der lokalen Selbstregierung festgestellt werden kann, erscheinen Dezentralisierungsprozesse in Marokko nicht lediglich als Anpassungsleistungen eines autoritären Systems. Insbesondere auf kommunaler Ebene ergeben sich einige Möglichkeiten zur autonomen Politikgestaltung, da auf dieser Ebene keine direkt parallelen Strukturen des Zentralstaats bestehen. Verschiedene Fallstudien belegen darüber hinaus die Entstehung relativ autonomer zivilgesellschaftlicher Akteure auf lokaler Ebene. Die Autonomie der Kommunalpolitik erscheint in der Praxis allerdings schwer zu verwirklichen, da diese bereits auf formeller Ebene, insbesondere durch starke Aufsichtsbehörden, sowie aufgrund mangelnder Ressourcen schon wieder eingeschränkt wird. Auf regionaler Ebene erscheinen dezentralisierte Strukturen nochmals schwächer, so dass die aktuelle Diskussion um eine stärkere Regionalisierung sehr kritisch gesehen werden kann. Insbesondere hinsichtlich wirtschaftspolitischer Fragen wird der Region allerdings eine wichtige Bedeutung zugeschrieben.

In der unten stehenden Abbildung 11 wird das Zusammenspiel der verschiedenen staatlichen Ebenen sowie zwischen verschiedenen Akteursgruppen veranschaulicht. Innerhalb der Pyramide der staatlichen Akteure sind die beiden parallelen Strukturen zu erkennen: eine vom Volk gewählte, d. h. eine dezentralisierte Autorität und eine vom Zentralstaat ernannte, d. h. eine dezentrierte Autorität.⁵⁴ Sie sind in der Abbildung untereinander dargestellt, liegen aber prinzipiell nebeneinander im Sinne eines potentiellen Konkurrenzverhältnisses. Die Ausnahme bildet die Ebene der Kommunen, wo keine direkte parallele dezentrierte Struktur des Zentralstaates besteht.

⁵⁴ Unterhalb der Ebene der Arrondissements gibt es noch weitere dem Zentralstaat unterstehende Verwaltungsinstitutionen: die Caïds für Verwaltungsbezirke (annexes administratives) innerhalb der Arrondissements, die cercles für mehrere Straßenzüge und die muqaddams für einzelne Straßen.

Abbildung 11: Zusammenspiel verschiedener Ebenen sowie verschiedener Akteursgruppen



Quelle: Eigene Darstellung.

Neben den Organen dezentrierter Staatsverwaltung und den durch Devolution entstandenen Organen politischer Selbstregierung gibt es weitere Akteure, die über engere Beziehungen zum Staat verfügen, so dass unklar ist, ob beziehungsweise inwiefern sie zu ihm hinzugezählt werden können. In anderen Worten: Die Trennung der Sphären des Öffentlichen und des Privaten beziehungsweise von Staat, Markt und Zivilgesellschaft ist in manchen Bereichen relativ klar, in anderen wiederum nicht, was für die Relevanz unterschiedlicher Mechanismen der Interessenvermittlung spricht. Während staatliche Unternehmen und (quasi-)staatliche Organisationen wie z. B. öffentliche Agenturen relativ eindeutig als in den Staat inkorporiert angesehen werden können, obwohl sie eine gewisse Autonomie genießen, ist die Zuordnung bei Gemeinschaftsunternehmen oder Unternehmen, Organisationen und Individuen, die in irgendeiner Form von staatlicher Seite unterstützt werden, weniger eindeutig. Wie unter 5.2. dargelegt, vollzieht sich insbesondere die Einbindung großer Holdings nach Clan-Logik. Darüber hinaus wird die Existenz einer Gruppe von staatsferneren Unternehmen, Organisationen und Individuen angenommen. Dies erscheint angesichts des Umstandes, dass gemäß der oben stehenden Erläuterungen in Marokko Spielräume autonomer Gestaltung zumindest möglich erscheinen, angebracht.

Damit konnte dieses Kapitel über die Grundzüge von Politik in Marokko aufzeigen, dass Klientelismus nicht der einzige relevante Modus der Interessenvermittlung ist. Neben eher wenigen pluralistischen und neokorporatistischen Elementen scheinen insbesondere Strukturen der Clan-Logik eine wichtige Rolle zu spielen. Im Zuge der folgenden beiden Kapitel wird zu klären sein, ob Clans Interessenvermittlungsprozesse und -strukturen in Marokko dominieren und ob darüber hinaus weitere Formen der Interessenvermittlung an Relevanz gewinnen. Hierfür wurde im Zuge des Kapitels 5 ein solides Vorverständnis zum Kontext des konkreten Falles gelegt. In Kapitel 6 und 7 wird es nun um die detaillierte Analyse von Interessenvermittlung in dem konkreten wirtschaftspolitischen Fall, der Etablierung eines Sektors zum Offshoring von Dienstleistungen in Fes, gehen.

6. Interessenvermittlung am Beispiel des Projekts Fes Shore

Während in Kapitel 5 der Kontext für Interessenvermittlungsprozesse in Marokko dargelegt und die Relevanz unterschiedlicher Mechanismen der Interessenvermittlung auf genereller Ebene aufgezeigt wurde, geht es in den folgenden beiden Kapiteln um die Rekonstruktion von konkreten Interessenvermittlungsprozessen am Beispiel der Offshoring-Politik in Fes. In Kapitel 6 steht die Realisierung des Projektes Fes Shore im Zentrum des Interesses, in Kapitel 7 geht es um lokale Offshoring-Politik in einem weiteren Sinne, die weniger direkt das Projekt Fes Shore betrifft, aber im Zuge der Etablierung eines Sektors zum Offshoring von Dienstleistungen auf dem Gebiet der Stadt Fes relevant ist.

Kapitel 6 ist folgendermaßen strukturiert: Unter 6.1. werden involvierte Akteure und Strukturen zunächst überblicksartig vorgestellt. Unter 6.2. wird die inhaltliche Dimension des untersuchten Politikfeldes thematisiert, um deutlich zu machen, worum es in den konkret untersuchten Strukturen und Prozessen überhaupt geht. Unter 6.3. geht es um Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung, die direkt das Projekt Fes Shore betreffen. Dabei werden insbesondere die Aushandlung und Umsetzung des Plan Emergence sowie der Einfluss verschiedener lokaler Akteure auf die Realisierung des Projektes Fes Shore thematisiert.

6.1. Involvierte Akteure und Strukturen

Die erste, sowohl die Leitfadenerstellung als auch die Analyse dieser Arbeit strukturierende Fragestellung lautet, wie unter 4.3.2. erläutert: Wer sind die relevanten politischen Akteure im untersuchten Politikfeld „Offshoring von Dienstleistungen in Fes“? Diese unter Umständen recht banal klingende Frage ist bei näherer Betrachtung weitaus komplexer, als zunächst angenommen werden könnte. Aufgrund der hegemonialen Stellung von Klientelismus-Theorien zur Erklärung von politischen Prozessen in der MENA-Region erscheint es als höchst relevant, Akteurs-Beteiligungen nachzuweisen, die über hierarchisch strukturierte Fassaden-Beteiligungen hinausgehen. Fraglich ist, wer tatsächlich wie Einfluss zu nehmen versucht. Die Involvierung von Akteuren kann dabei nicht ohne inhaltlichen Bezug angemessen verstanden werden, deswegen soll die einführende Übersicht zu involvierten Akteuren mit einigen grundlegenden Informationen zum Projekt Fes Shore verbunden werden, da dieses häufig als eines der Kernprojekte der marokkanischen Offshoringpolitik verstanden wird.

Die Frage nach den relevanten Akteuren bestimmt nicht direkt die Auswahl der Interviewpartnerinnen und -partner, wie unter 4.2.2. dargestellt. Gemäß den in jenem Abschnitt beschriebenen Maßgaben sollten alle Akteure mit für die Fragestellungen dieser Arbeit relevantem Wissen in die Analyse einbezogen werden. Hierzu wurde vor Beginn der Feldforschung ein qualitativer Stichprobenplan erstellt, der im Laufe der Forschung erweitert wurde, so dass schließlich Interviews und Gespräche mit allen im Anhang aufgeführten Akteuren (siehe Interviewcoding)

geführt werden konnten. Unter diesen finden sich Personen, die sich offiziell nicht selbst als relevant für Interessenvermittlungsprozesse im Bereich des Offshorings von Dienstleistungen bezeichnen würden. Sie werden von mir als Forscherin allerdings als relevant angesehen, wenn sie diese Prozesse tatsächlich beeinflussen oder Einfluss unterlassen, obwohl sie diesen ausüben könnten. Warum dies in konkreten Fällen so ist, wird im Zuge der Analyse einzelner Akteure und Akteursgruppen jeweils gesondert begründet. Gleichzeitig schreibe ich teilweise Akteuren Relevanz in den untersuchten Interessenvermittlungsprozessen zu, ohne direkt mit ihnen gesprochen zu haben. Dies ist möglich, indem mir durch Expertinnen und Experten Wissen über diese zugänglich gemacht wurde oder anderes Analysematerial oder sogar Sekundäranalysen vorlagen. Durch die Zuschreibung von Relevanz an bestimmte Akteure erweiterte sich im Laufe der Forschung die Anzahl der Akteure insbesondere um solche, die nicht oder nur sehr indirekt auf das Projekt Fes Shore Einfluss zu nehmen versuchen. Um dabei eine möglichst weitgehende Anonymisierung der Befragten zu erreichen, wurde in den folgenden Darstellungen auf eine Kenntlichmachung des Geschlechtes der Interviewpartnerinnen und Interviewpartner verzichtet und nur die männliche Form verwendet. Es handelt sich bei den befragten Personen allerdings zu rund einem Drittel um Frauen.

Das Projekt Fes Shore ist ein Teilprojekt im Rahmen des Plan Emergence zur Förderung der industriellen Entwicklung in Marokko. Der Plan Emergence und die Entwicklungspläne für andere wirtschaftliche Bereiche wurden von öffentlichen und privaten Akteuren gemeinsam beschlossen und legen die Ziele der wirtschaftlichen Entwicklung in den jeweiligen Bereichen sowie Maßnahmen und Strategien zur Erreichung dieser Ziele fest. Neben dem Plan Emergence zur Förderung der industriellen Entwicklung sind insbesondere der Plan Maroc Vert zur Förderung der landwirtschaftlichen Entwicklung und der Plan Azur zur Förderung des Tourismus von besonderer Relevanz. Diese Pläne spiegeln weniger eine staatlich gelenkte Industriepolitik wider, sie sollen vielmehr Investitionsanreize zur Förderung der Privatwirtschaft bieten. Es wird dabei immer wieder betont, dass sie von staatlichen und privaten Akteuren gemeinsam ausgearbeitet und beschlossen wurden. Damit erscheint es zunächst als relevant, Akteure, die den Plan Emergence aushandelten, mit in die Analyse einzubeziehen, da dieser eine zentrale Bezugsstruktur darstellt. Dies sind neben verschiedenen Ministerien insbesondere der marokkanische Bankenverband GPBM (Groupement Professionnel des Banques du Maroc) und der allgemeine Arbeitgeberverband CGEM (Confédération Générale des Entreprises du Maroc), auf den bereits unter 5.2. kurz eingegangen wurde.

Mit der marokkanischen Industriepolitik ist die Hoffnung verbunden, dass es durch eine Stimulierung der Privatwirtschaft zur Schaffung von Arbeitsplätzen, zur Steigerung des BIP, zu Export-Wachstum und zu zusätzlichen privaten Investitionen kommt. Die Kosten des Programms Emergence zur Förderung der industriellen Entwicklung in bestimmten Sektoren (Luftfahrt, Agribusiness, Automobil, Handwerk, Elektronik, Offshoring, Fischerei und Textil) werden bei rund 12,4 Milliarden

Marokkanischer Dirham (rund 1,1 Milliarden Euro) für die Zeitspanne von 2009-2015 angesetzt (vgl. Ministerium für Industrie, Handel und Neue Technologien 2009).

Bei dem Projekt Fes Shore als einem Teilprojekt des Plan Emergence geht es um die Konstruktion und den Betrieb eines Industrieparks in der Region Fes-Boulemane, in dem sich Unternehmen ansiedeln können, die im Bereich des Offshoring von Dienstleistungen aktiv sind. Auf rund 20 Hektar werden in der Nähe des internationalen Flughafens Fes-Saiss 131.000 m² Büro- und Serviceflächen in neuen Gebäuden errichtet. Die Infrastruktur richtet sich mit modularen Bürogrößen von ca. 200 bis 300 m² vor allem an kleinere und mittlere Unternehmen. Neben modernen Büro-Infrastrukturen gehören Parks, Einkaufs- und Unterhaltungsmöglichkeiten, Verwaltungseinrichtungen sowie Parkplätze zu dem abgesicherten Terrain (vgl. Fes Shore S.A. 2013). Das Investitionsvolumen beträgt nach offiziellen Angaben etwa 1 Milliarde marokkanische Dirham (knapp 90 Millionen Euro). Angestrebt ist die Schaffung von 15.000 direkten Arbeitsplätzen.

Der Zeithorizont zur Realisierung des Projektes kann folgendermaßen umrissen werden: Im Juli 2008 wurde ein Vertrag mit einem Projektentwickler zur Konstruktion der Anlage geschlossen, die Fertigstellung eines ersten Abschnittes, eines Ausbildungszentrums, wurde für 2011 geplant (vgl. Interview CRI1). Die ersten Büroanlagen wurden im Juni 2012 eröffnet. Nach Casablanca und Rabat ging in Fes damit erstmals ein Offshoring-Park abseits der aktuellen industriellen Zentren an der Atlantikküste in Betrieb (vgl. Le Matin 20.06.2012). Ein halbes Jahr nach der Inbetriebnahme des ersten Abschnittes war der Betrieb allerdings noch nicht angelaufen, d. h. es hatte sich noch kein Unternehmen installiert (vgl. l'Economiste 17.12.2012). Damit gestaltet sich die Vermietung der Flächen in Fes offenbar deutlich schwieriger als in Casablanca und Rabat, worauf unter 6.2. nochmals vertiefend eingegangen werden soll.

Das Projekt Fes Shore wird zwar von verschiedensten Akteuren eindeutig auf die Strukturen des nationalen Plan Emergence bezogen, es gibt allerdings große Bemühungen, es als regionales, durch ein Netzwerk gestütztes Projekt zu präsentieren. Dabei gibt es nach Angaben des regionalen Investitionszentrums in Fes (Centre Régional des Investissements/CRI)⁵⁵, das von staatlicher Seite das Projekt maßgeblich verwaltet, verschiedene offizielle Projektpartner: das Wilaya der Region Fes-Boulemane (dezentrierte Autorität), die Region Fes-Boulemane (dezentrierte Autorität), das Ministerium für Industrie, Handel und Neue Technologien, die Universität Sidi Mohammed Ben Abdellah, der staatliche Ausbildungsanbieter OFPPT (Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail) und die staatliche Arbeitsagentur ANAPEC (Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences). Diese Liste umfasst damit neben Autoritäten des Zentralstaates sowohl dezentrierte als auch dezentrierte regionale Autoritäten und andere öffentliche Körperschaften, die zumindest offiziell über personelle sowie finanzielle Autonomie verfügen.

⁵⁵ Die Strukturen des CRI werden unter 6.3.2.1. eingehend erläutert.

Auffällig an dieser Liste ist einerseits, dass einige öffentliche Autoritäten fehlen, die in anderen Fragen auf lokaler Ebene wichtige Rollen spielen. Dies sind insbesondere die Kommune Fes sowie die Kammer für Industrie, Handel und Dienstleistungen. Jene Akteure sowie weitere öffentliche Akteure werden nach Angaben des CRI allerdings bei konkreten Spezialfragen, wie z. B. der Auswahl des geeigneten Terrains, konsultiert (vgl. Interview CRI1). Ob diese auch einen Anspruch auf tatsächliche Mitgestaltung des Projektes anmelden, wird im Laufe der Arbeit geklärt werden. An der Liste der offiziellen Projektpartner ist des Weiteren auffällig, dass private Akteure in dieser Liste fehlen, obwohl deren Beteiligung laut Plan Emergence anzustreben ist. Dies wurde von dem fachlich verantwortlichen Mitarbeiter des CRI damit begründet, dass man zwischen administrativen und geschäftlichen Aufgaben trenne. Während öffentliche Akteure sich mit der administrativen Seite befassen, übernehme der Projektentwickler MEDZ, auf dessen Rolle unter 6.3.2.2. noch vertiefend eingegangen wird, die geschäftlichen Aufgaben (vgl. Interview CRI1). Inwiefern eine solche Trennung überhaupt realistisch ist, kann stark in Frage gestellt werden. In dieser Arbeit werden beide Bereiche als durch politische Prozesse bestimmt aufgefasst, weswegen sowohl administrative Organe als auch der Projektentwickler sowie verschiedene Unternehmen und andere sozioökonomische Akteure mit in die Analyse einbezogen werden. Dies geschieht zunächst mit direktem Bezug auf das Projekt Fes Shore. Da allerdings zahlreiche private Akteure nicht direkt auf dieses Projekt einzuwirken versuchen, werden auch Akteure mit einem generellen Bezug zur Etablierung eines Sektors zum Offshoring von Dienstleistungen in Fes in die Untersuchung mit einbezogen. Ein derart weitgehendes Verständnis des Politischen stieß vielfach auf Verwunderung bei den Akteuren, was für die Gestaltung der Interviewfragen eine besondere Herausforderung war. Eine Verbindung der Fragen nach konkreten Inhalten mit Fragen nach konkreten Prozessen erleichterte dies allerdings deutlich. Ebenso problematisch war das Fragen nach konkreten Akteuren. Deziertes Nachfragen dazu, wer sich denn nun für die Region oder das Wilaya oder die Universität mit der Ausgestaltung der Offshoring-Politik befasst, wurden teilweise sogar als unangemessen bezeichnet. Eine Rekonstruktion von tatsächlichen Interessenvermittlungsprozessen kann allerdings nicht bei der Zuschreibung von Zuständigkeiten an größere Organisationen stehen bleiben.

Bevor konkreter auf beteiligte Akteure und konkrete Interessenvermittlungsprozesse eingegangen wird, wird zunächst die inhaltliche Dimension der marokkanischen Offshoring-Politik näher erläutert.

6.2. Zur inhaltlichen Dimension: Offshoring von Dienstleistungen in Marokko

Da in dieser Arbeit, wie in Kapitel 3 dargelegt, Interessenvermittlung nicht nur im Sinne von Strukturen, sondern auch als Policy-Prozess verstanden wird, spielen bei der Analyse sowohl die Beteiligung unterschiedlicher Akteure und Strukturen als auch inhaltliche Dimensionen wichtige Rollen. Nachdem die Involvierung zentraler Akteure einleitend dargestellt wurde, wird in den

folgenden Abschnitten auf einige Spezifika des Politikfeldes „Offshoring von Dienstleistungen in Marokko“ eingegangen.

Ausgangspunkt für die Wahl des Politikfeldes „Offshoring von Dienstleistungen“ war nicht nur seine politische und ökonomische Relevanz für die marokkanische Entwicklung, sondern auch die Vermutung, dass gerade in diesem Bereich klientelistische Interessenvermittlung eine geringere Rolle spielen dürfte als in anderen Bereichen. Zudem kann das Offshoring von Dienstleistungen nach der Verlagerung von Produktionsstandorten als ein weiterer Schritt in Richtung auf eine fortschreitende Globalisierung angesehen werden, so dass die Thematik für verschiedene Entwicklungs- und Schwellenländer von Relevanz ist (vgl. Winkler 2009; Glückler 2008). Assens und Abirran haben am Beispiel des Offshoring-Parks „Casaneashore“ in Casablanca bereits gezeigt, dass Akteursbeziehungen innerhalb dieses Parks nicht klientelistisch strukturiert sind und dadurch innovationsförderliche Arbeitsbedingungen herrschen (vgl. Assens und Abirran 2010). Aus politikwissenschaftlicher Perspektive interessiert jedoch nicht nur, wie Interessenvermittlung in einem bereits bestehenden Park geschieht, sondern gerade auch, durch welche Interessenvermittlungsprozesse solche Parks oder – noch genereller – überhaupt ein Sektor für das Offshoring von Dienstleistungen in einer bestimmten Region entstehen. Es ist zu fragen, ob nicht nur innerhalb eines solchen Parks Interessenvermittlung weniger klientelistisch stattfindet, sondern ob dies auch in dem Prozess zur Realisierung eines solchen Projektes der Fall ist. Um sich der Beantwortung dieser Frage anzunähern, wird zunächst darauf eingegangen, was unter Outsourcing und Offshoring von Dienstleistungen überhaupt verstanden werden kann und wie sich Strategien zur Etablierung eines solchen Sektors in nationale Entwicklungsstrategien sowie in die voranschreitende Globalisierung einordnen lassen. Im Anschluss daran werden die marokkanische Strategie sowie einige konkrete Maßnahmen näher untersucht.

6.2.1. Offshoring von Dienstleistungen als vielversprechender Entwicklungspfad

Die Verlagerung von Produktionsstandorten ist mittlerweile sehr weit fortgeschritten und es kann davon ausgegangen werden, dass die Standorte einzelner Produktionsabschnitte transnationaler Unternehmen weitgehend faktor- beziehungsweise lohnkostenoptimal gewählt sind. Auf dieser Feststellung aufbauend, beschreibt Glückler die aktuelle weltwirtschaftliche Situation folgendermaßen: „Nach der Minimierung der Fertigungstiefe verfolgen viele Unternehmen inzwischen eine Minimierung der Leistungstiefe, also des Anteils selbst erbrachter Dienstleistungen im Unternehmensbetrieb“ (Glückler 2008, S. 36). Offshoring von Dienstleistungen kann folglich als ein weiterer Schritt einer vertieften Globalisierung betrachtet werden.⁵⁶ Was genau darunter

⁵⁶ Im Zuge der folgenden Erläuterungen bleibt das Verständnis der Vergleichenden Kapitalismusforschung von Effizienz im Sinne von Komplementarität zwischen Institutionen weitgehend unberücksichtigt, da dieser Aspekt hier nicht im Zentrum des analytischen Interesses steht. Es sollte allerdings im Hinterkopf behalten werden, dass dieses Verständnis von Effizienz die Verlagerung von bestimmten Geschäftsprozessen ins Ausland unter Umständen erheblich kritischer erscheinen lässt.

verstanden werden kann und wie die Begriffe Outsourcing und Offshoring voneinander abgegrenzt werden können, soll im Folgenden geklärt werden.

Die Definition von Glückler gibt das allgemeine Verständnis dieser Prozesse gut wieder: „[...] ‚Outsourcing‘ bezeichnet die Auslagerung eines Geschäftsprozesses, der traditionell innerhalb des Unternehmens erbracht wurde, an ein anderes Unternehmen“ (Glückler 2008, S. 37). Dieses andere Unternehmen kann, muss aber nicht am gleichen Standort angesiedelt sein. Von „Offshoring“ spricht man, wenn der Geschäftsprozess ins Ausland verlagert wird. Dies kann innerhalb eines trans- oder multinationalen Konzerns geschehen oder zwischen einem solchen Konzern und einem Subunternehmen. Nur im letzten Fall wäre Offshoring auch ein Fall von Outsourcing. Winkler (2009) unterscheidet deswegen zwischen Captive Offshoring in Form von internationalen Direktinvestitionen und International Outsourcing (vgl. Winkler 2009, S. 26f). Obwohl die Definition von Winkler aus Firmenperspektive angemessen erscheint, wird im Folgenden die Definition von Glückler (2008) verwendet, da seine Terminologie stärker der in Marokko vorherrschenden ähnelt. Er unterscheidet vier verschiedene Typen von Outsourcing-Prozessen, abhängig von ihrer Wissensintensität und ihrem IT-Bezug: Business Process Outsourcing (BPO), Information Technology Outsourcing (ITO), Knowledge Process Outsourcing (KPO) und Software Research Outsourcing (SRO). Die vier Typen von Outsourcing nach Glückler (2008) sind in der folgenden Tabelle dargestellt.

Tabelle 10: Typen von Outsourcing

		Wissensintensität	
		niedrig	hoch
IT-Bezug	IT-vermittelt	<i>Business Process Outsourcing (BPO)</i>	<i>Knowledge Process Outsourcing (KPO)</i>
	IT-zentriert	<i>Information Technology Outsourcing (ITO)</i>	<i>Software Research Outsourcing (SRO)</i>

Quelle: Glückler 2008, S. 37; eigene Anpassungen.

Diese Definition vernachlässigt, dass es auch Offshoring geben kann, das nicht gleichzeitig Outsourcing ist. Dahingehend wird seitens der in Marokko offiziell eingeführten Definitionen allerdings auch nicht differenziert, obwohl es de facto vorkommt. Im maßgeblichen Rundschreiben des marokkanischen Premierministers wird in Bezug auf die Offshoring-Anlagen generell von der „externalisation des services“, der Auslagerung von Dienstleistungen, gesprochen (vgl. Circulaire no. 9/2007).

Um Dienstleistungen in einem marokkanischen Offshoring-Park erbringen zu können und dafür die entsprechende staatliche Förderung zu erhalten, muss es sich gemäß der genannten Verordnung des

Gleichzeitig ist die Herausarbeitung der kritischen Aspekte vertiefter Globalisierungsprozesse an dieser Stelle für das zentrale Argument zunächst nicht relevant. Aus globalisierungskritischer Perspektive kann das Offshoring von Dienstleistungen als eine Vertiefung von Abhängigkeiten zwischen Zentrum und Peripherie verstanden werden. Das tatsächliche Vorkommen solcher Abhängigkeiten wird auch nicht bestritten, im Fokus dieser Arbeit steht allerdings das Potential einer solchen Strategie zur Überwindung von nationalen Abhängigkeiten im Sinne einer Entwicklung von Rentierstaatlichkeit zu kapitalistischer Marktwirtschaft, wie unter 3.2. ausführlich erläutert.

Premierministers um die Verlagerung von bestimmten Aktivitäten oder Prozessen aus dem Ausland nach Marokko handeln. Dabei werden nur Business Process Outsourcing und Information Technology Outsourcing unterschieden. Dies liegt offenbar daran, dass man Knowledge Process Outsourcing und Software Research Outsourcing unter die erstgenannten Typen subsumieren kann, sowie daran, dass in Marokko bisher nur wenige Dienstleistungen mit einer hohen Wissensintensität ausgelagert wurden (vgl. Circulaire no. 9/2007; Annex 1. I-1-1).

Auch wenn nur von Outsourcing/externalisation die Rede ist, sind beispielsweise in der Anlage Casanearshore einige Unternehmen angesiedelt, die nach der Definition von Winkler (2009) streng genommen nicht Outsourcing, sondern vielmehr captive Offshoring betreiben. Zentrales Kriterium für die Ansiedlung ist, dass die Dienstleistungen, die in marokkanischen Offshoringparks erbracht werden, zu mindestens 70% für den Export bestimmt sein müssen (vgl. Circulaire no. 9/2007; Annex 1. I-1-2 und I-2).

Offshore-Standorte werden nach Glückler (2008) dann interessant, „wenn sie vergleichbar qualifizierte Arbeitskräfte zu geringeren Lohnkosten anbieten, wobei die Lohndifferenz größer sein muss als die zusätzlichen Transaktionskosten, die aus der Koordinierung räumlich getrennter Arbeit entstehen“ (Glückler 2008, S. 38). Winkler (2009) nennt neben dem Motiv der Minimierung von Lohnkosten auch Gründe aus den Bereichen Markt-Orientierung und Beschaffungs-Orientierung (vgl. Winkler 2009, S. 28). Gelingt die Ansiedlung von Geschäftsprozessen mit niedriger Wissensintensität, ist damit die Hoffnung verbunden, Dienstleistungsanbieter an den Standort zu binden, sie auch zur Ansiedlung höherwertiger Dienstleistungen zu bewegen und damit Offshoring als Entwicklungsstrategie zu nutzen. Um dabei dauerhaft erfolgreich zu sein, muss ein Offshoring-Standort Lohnkostenanstiege und allgemeine Preisniveausteigerungen durch Wertschöpfungs- und Spezialisierungsgewinne überkompensieren (vgl. Glückler 2008, S. 38ff). Die Förderung eines Sektors zum Offshoring von Dienstleistungen kann folglich als eine vielversprechende Entwicklungsstrategie gesehen werden. Dies gilt insbesondere für Länder, in denen bereits Erfahrungen in der standardisierten Erbringung von Dienstleistungen bestehen und relativ große Bevölkerungsanteile mit entsprechenden Bildungsvoraussetzungen verfügbar sind. Im marokkanischen Fall spielen insbesondere die Verbreitung der französischen Sprache sowie die engen Verbindungen mit Frankreich zentrale Rollen, wie später noch thematisiert wird. Sowohl für die Ansiedlung von Offshoring-Unternehmen als auch für Industrial Upgrading werden in Marokko verschiedene Anreizstrukturen geschaffen. Auf diese wird näher eingegangen werden, nachdem zunächst auf genereller Ebene die Veränderungen in der marokkanischen Entwicklungsstrategie dargestellt wurden.

6.2.2. Die Offshoring-Strategie als Ausdruck eines Willens zu mehr Innovation

Die marokkanische Offshoring-Strategie ist ein zentrales Element einer sektorübergreifenden Entwicklungsstrategie, die weg vom Niedriglohn hin zu mehr Innovation und höherer Wertschöpfung

strebt. Der Wille zu mehr Innovation wird dabei von verschiedenen Akteuren geäußert, insbesondere von Unternehmen, die bereits in Marokko aktiv sind und eine Verbesserung ihrer Operationsbedingungen anstreben, sowie von staatlichen Akteuren, die aufgrund begrenzter Beschäftigungsmöglichkeiten im öffentlichen Sektor und der wachsenden Bedeutung der Privatwirtschaft unter zunehmendem Druck stehen, ältere, eher innovationshinderliche Modi der Interessenvermittlung zu hinterfragen. Aufgrund der hohen Beschäftigungsintensität des Dienstleistungssektors bietet der Export von Dienstleistungen nicht nur ein großes Potential zur Steigerung der Exporte, sondern auch zur Ausweitung des Binnenmarktes. Im Zuge dieses Prozesses wird einerseits Technologie eine wichtige Rolle für wirtschaftlichen Erfolg zugeschrieben. Andererseits wandelt sich das Innovationsverständnis von einem eher hierarchischen, technokratischen Verständnis zu einem Verständnis, das Innovation als Produkt der Zusammenarbeit verschiedenster Akteure versteht. Vertieft werden diese Prozesse im Zuge einer stärkeren Weltmarktintegration der marokkanischen Ökonomie. Damit kann unterstellt werden, dass Interessenvermittlungsprozesse an Relevanz gewinnen, die nicht dem klientelistischen Typ entsprechen. Im Folgenden soll geklärt werden, inwiefern sich ein solcher Strategiewechsel hin zu mehr Innovation in Marokko erkennen lässt.

6.2.2.1. Strategiewechsel in der marokkanischen Wirtschaftspolitik?

Im Zuge der Realisierung der Offshoring-Parks werden nicht zum ersten Mal derartige Dienstleistungen von in Marokko ansässigen Unternehmen angeboten, sondern es handelt sich vielmehr um die Intensivierung eines bereits begonnenen Prozesses. Verschiedene größere Unternehmen im IT-Bereich sowie im Bereich des Business Process Outsourcing sind seit über zehn Jahren in Marokko vertreten. Beispielsweise sind die Call-Center-Betreiber „Atento“ und „Webhelp“ seit 2000 beziehungsweise 2001 in Casablanca beziehungsweise Rabat aktiv. In Casablanca wurde ebenfalls im Jahr 2001 der Casablanca Technopark, in dem verschiedene Technologie-Firmen untergebracht sind, in Betrieb genommen. Der Technopark wird von der Aktiengesellschaft „Moroccan Information Technopark Company“ (MITC) betrieben. MITC ist ein Gemeinschaftsunternehmen, bei dem 65% der Anteile von einem Bankenkonsortium und 35% der Anteile vom marokkanischen Staat gehalten werden (vgl. UNIDO). Die Konstruktion des Casablanca Technoparks ist ein deutlicher Ausdruck des Strategiewechsels innerhalb der marokkanischen Wirtschaftspolitik weg von der Niedriglohnproduktion hin zu mehr Innovation.

Zurzeit sind in sechs marokkanischen Städten Offshoringparks in der Planung, im Aufbau oder bereits in Betrieb: in Casablanca, Rabat, Fes, Marrakech, Oujda und Tetouan. Der Schwerpunkt dieser Anlagen liegt meist auf Prozessen mit niedriger Wissensintensität. Insbesondere im „Technopolis“-Park in Rabat konnten allerdings auch zahlreiche Unternehmen mit wissensintensiven

Geschäftsprozessen angesiedelt werden. Darüber hinaus gibt es auch für nicht in den Offshoring-Parks angesiedelte Offshoring-Unternehmen verschiedene Fördermöglichkeiten.

Ein solcher Entwicklungspfad wurde allerdings vergleichsweise spät eingeschlagen. Technologiebasierte Entwicklung spielte in den Maghreb-Staaten im Gegensatz zu Newly Industrializing Countries wie Korea oder Brasilien noch bis Mitte der 1990er Jahre eine deutlich geringere Rolle. Während diese Staaten Wettbewerbsvorteile durch steigende Qualifikationsstandards der Arbeitskräfte zu erreichen suchten, versuchte dies Marokko durch die Niedrighaltung der Löhne und durch Kinderarbeit. Ein Bewusstsein, dass diese Strategie für Marokko nicht (mehr) erfolgversprechend ist, setzte sich erst im Laufe der 1990er Jahre immer mehr durch und das Problembewusstsein bezüglich fehlender Innovationen wuchs. Hinzu kamen sich verändernde Problematiken auf dem Arbeitsmarkt, da nicht mehr ausreichend gut bezahlte, besser qualifizierte Arbeitsplätze im öffentlichen Sektor zur Verfügung standen, was zu drastisch steigender Arbeitslosigkeit unter Hochschulabsolventen führte (vgl. Abschnitt 5.2.3.3). Mehr staatliche Förderprojekte für den Bereich Forschung und Entwicklung wurden und werden gefordert und die Tendenz zu Risiko vermeidender Unternehmensführung aufgrund staatlichen Protektionismus wird kritisiert (vgl. Djeflat 1996, S. 32ff).

Insbesondere in den exportorientierten Sektoren wird immer mehr versucht, durch systèmes productifs locaux (SPL)⁵⁷ beziehungsweise Kompetenzzentren, Cluster oder Distrikte Innovation auf lokaler Ebene durch die Zusammenarbeit von staatlichen, halbstaatlichen und privaten Akteuren zu fördern (vgl. Eddelani 2009, S. 133ff). Dadurch wird die Rolle kleiner und mittlerer Unternehmen aufgewertet. Es scheint sich zumindest auf konzeptioneller Ebene ein „modernes“ Innovationsverständnis und damit die Idee von nicht-klientelistisch organisierter Interessenvermittlung immer mehr durchzusetzen: „Le milieu innovateur comprend un ensemble spatial, un collectif d’acteurs (entreprises, institutions de recherche et de formation, pouvoirs publics locaux), des éléments matériels (entreprises et infrastructures), immatériels (savoir-faire) et institutionnels (diverses formes de pouvoirs publics locaux ou d’organisations ayant des compétences décisionnelles), une logique d’interaction, une logique d’apprentissage, c’est-à-dire une capacité des acteurs, constituée au cours du temps, à modifier leur comportement en fonction des transformations de leur environnement. Ces coopérations s’effectuent généralement sous la forme de réseaux“⁵⁸ (Bousseta und Ezznati 2009, S. 13). Der Casablanca Technopark ebenso wie die neueren Offshoring-Parks versuchen solche Ansprüche zu erfüllen.

⁵⁷ Lokale produktive Systeme

⁵⁸ Ein innovatives Umfeld umfasst eine räumliche Einheit, ein Kollektiv von Akteuren (Unternehmen, Forschungs- und Ausbildungseinrichtungen, lokale Verwaltungen), Sachelemente (Unternehmen und Infrastruktur), immaterielle Elemente (Fähigkeiten) und institutionelle Elemente (verschiedene Formen der lokalen Verwaltung und anderer Organisationen mit Entscheidungsbefugnissen), eine Interaktions-Logik, eine Logik des Lernens, sozusagen eine Kapazität der Akteure, die sich

Aufgrund fehlender Innovationen und damit verbundener wirtschaftlicher Probleme werden die älteren Mechanismen der Interessenvermittlung im wirtschaftlichen Bereich hinterfragt. Diese Veränderungen der wirtschaftspolitischen Strategie sind dabei im Kontext der sich vertiefenden Weltmarktintegration Marokkos zu sehen. Im Zuge dessen sind vor allem die wirtschaftlichen Beziehungen Marokkos zur Europäischen Union von besonderer Bedeutung, die im Folgenden kurz umrissen werden sollen.

In Bezug auf den Export von Dienstleistungen versteht sich Marokko weniger als Offshore-Destination (wie z. B. indische oder chinesische Standorte), sondern vielmehr als Nearshore-Destination ähnlich osteuropäischen Standorten (vgl. Winkler 2009, S. 26). Geographische Nähe, kein beziehungsweise kaum Zeitunterschied zu Mitteleuropa sowie eine ähnliche Geschäftskultur werden hierfür als zentrale Vorteile der marokkanischen Standorte genannt. Die marokkanische Strategie ist dabei gezielt auf französische oder französischsprachige Unternehmen ausgerichtet, weil in den nordafrikanischen Staaten seit der Kolonialzeit enge Verbindungen zu Frankreich bestehen und die französische Sprache im Bildungssystem sowie in der Arbeitswelt eine herausgehobene Rolle spielt (vgl. Interview CRI1). Es gibt zudem eine starke Involvierung französischer Banken und Firmen in die marokkanische Ökonomie, wie unter 7.3.1. näher dargestellt wird. Diese Situation wird von Vermeren folgendermaßen umschrieben: „Le Maroc constitue une ‚vitrine française‘ dans la région“⁵⁹ (Vermeren 2009, S. 39). Dieser Umstand wird durch die Migration zahlreicher Marokkanerinnen und Marokkaner nach Frankreich sowie unter Umständen durch deren Reintegration in den marokkanischen Arbeitsmarkt intensiviert. Darüber hinaus wurde das enge Verhältnis zwischen Marokko und Frankreich durch die Freundschaft von Hassan II. mit Jacques Chirac verstärkt. Die engen Beziehungen Frankreichs zu Marokkos sowie zum gesamten Maghreb in Verbindung mit einer schon seit längerem ins Stocken geratenen „Euro-Mediterranen Partnerschaft“ (EMP) führten im Jahre 2007 schließlich zur Initiative des damaligen französischen Präsidenten Sarkozy, eine „Union für das Mittelmeer“ (UfM) voranzutreiben. Dieser 2008 in Paris zwischen der Europäischen Union (EU) und den Mittelmeer-Anrainerstaaten gegründete Zusammenschluss soll die seit 1995 bestehende Zusammenarbeit des Barcelona-Prozesses fortsetzen, die ab 2003/2004 durch eine wenig erfolgreiche Ausweitung der Europäischen Nachbarschaftspolitik (ENP) ergänzt wurde. Die Etablierung der Union für das Mittelmeer ist insbesondere seit Mitte 2011 allerdings ins Stocken geraten und kann nach Hollis (2012) weitgehend als gescheitert angesehen werden, da sie nur die Beziehungen zwischen Staaten, aber nicht zwischen privatwirtschaftlichen und zivilgesellschaftlichen Akteuren fokussiert und einseitig europäische Sicherheitsinteressen absichert (vgl. Hollis 2012, S. 82ff). Reformen im politischen und sozioökonomischen Bereich werden zwar häufig als Kondition

im Laufe der Zeit herausbildet, um ihr Verhalten entsprechend der Transformation ihrer Umwelt zu verändern. Diese Kooperationen finden in der Regel in Form von Netzwerken statt.

⁵⁹ Marokko stellt ein ‚französisches Schaufenster‘ innerhalb der Region dar.

für den Erhalt von finanziellen Hilfen gestellt, in Ländern ohne Perspektive zum EU-Beitritt werden Normen allerdings häufig nur formell beschlossen, aber nicht oder nur unvollständig implementiert (vgl. Schäfer 2009, S. 202; Schimmelfennig und Sedelmeier 2004, S. 675-676). Ob der Bedeutungsgewinn von Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften in Marokko (vgl. El Aoufi 1999, S. 36) sowie die 2003 beschlossene Reform des Arbeitsrechtes als ein Ergebnis der "Mise à Niveau"-Strategie der EU verstanden werden sollte oder vielmehr als ein Ergebnis von Interessenvermittlungsprozessen wirtschaftspolitischer Akteure unterhalb der intergouvernementalen Ebene, kann an dieser Stelle nicht abschließend beantwortet werden. Es spricht allerdings einiges dafür, dass die die großen Projekte der euromediterranen Zusammenarbeit auf Regierungsebene (EMP, ENP und UfM) eher weniger Einfluss auf lokale Interessenvermittlungsprozesse und Strukturen nehmen konnten als direktere Beziehungen zwischen ökonomischen Akteuren.

Hierbei ist hervorzuheben, dass die EU der wichtigste Handelspartner Marokkos (sowie anderer Mittelmeer-Anrainerländer) ist. Der Handel mit Waren spielt, wie unter 5.2.2. erläutert, zwar noch eine größere Rolle als der Handel mit Dienstleistungen, aber Veränderungen in diesem Verhältnis sind aufgrund der fortschreitenden Globalisierung zu erwarten. Unter den Mittelmeer-Anrainerländern sind die Türkei, Israel und Marokko die wichtigsten Handelspartner der EU. Zusammen umfassen die Handelsbeziehung zu diesen Staaten etwas mehr als 60% des gesamten euromediterranen Handelsvolumens (vgl. Brach 2006, S. 10). In mehreren Interviews wurden die Anforderungen europäischer Geschäftspartner an die Organisation verschiedener Geschäftsprozesse in Marokko thematisiert, wobei insbesondere die Formalisierung von Unternehmensbeziehungen sowie die Einhaltung des marokkanischen Arbeitsrechtes eine wichtige Rolle spielten (vgl. Interviews GEW, CALL2, EMP2, AMITH). Darüber hinaus werden an vielen Stellen Investorenschutz sowie verschiedene praktische Schwierigkeiten in Bezug auf Unternehmensgründung, -betrieb und -schließung diskutiert. Im bekannten Doing Business Report der Weltbank schneidet Marokko im Jahr 2013 mit Platz 97 von 185 Ländern schließlich nur mittelmäßig ab (vgl. IFC – The World Bank 2013). Einige jüngere Reformbemühungen, wie zum Beispiel die Gründung der regionalen Investitionszentren, auf die unter 6.3.2.1. vertiefend eingegangen wird, können als Ergebnis der von Unternehmerinnen und Unternehmern verstärkt geäußerten Anforderungen verstanden werden.

Die Frage, inwiefern wirtschaftliche Beziehungen zum Autonomiegewinn von wirtschaftlichen Akteuren beitragen können, wird in Kapitel 7 nochmals ausführlicher diskutiert. An dieser Stelle ist es zunächst wichtig festzuhalten, dass der Fall der Offshoring-Politik aufgrund seines Innovationspotentials sowie seiner internationalen Verwobenheit als besonders autonomieförderlich erscheint. Grundidee ist, dass private Unternehmen an Autonomie vom Staat gewinnen, der auf die Wertschöpfung dieser Unternehmen sowie die Schaffung von Arbeitsplätzen in der Privatwirtschaft angewiesen ist. Gerade im beschäftigungsintensiven Fall des Offshoring von Dienstleistungen

erscheint dieser Umstand als besonders ausgeprägt. Parallel dazu machen die wirtschaftlichen Beziehungen zu Unternehmen im Ausland die marokkanischen Unternehmen nochmals unabhängiger von lokalen rent-seeking Strukturen (vgl. Interviews CICS-K2, CALL2, CALL3). Dass diese sich dadurch auch in ein gewisses Abhängigkeitsverhältnis von den ausländischen Geschäftspartnern begeben, wird nicht bestritten, allerdings werden die Vorzüge des lokalen Autonomiegewinnes zunächst als höher eingeschätzt. Zudem lässt sich im marokkanischen Fall feststellen, dass Unternehmen nicht völlig hierarchisch in transnationale Produktionsketten ähnlich der osteuropäischen abhängigen Marktwirtschaften eingegliedert werden (vgl. Nölke und Vliegenthart 2009), sondern sich aufgrund bleibender, relativ starker staatlicher Strukturen eine gewisse Eigenständigkeit bewahren. Es spricht folglich einiges für die Annäherung des marokkanischen Kapitalismus an den Idealtyp der staatlich durchdrungenen Marktwirtschaft (vgl. Nölke 2011), der unter 3.2.2.4. idealtypisch erläutert wurde, sowie die Relevanz von Clans in Interessenvermittlungsprozessen.

Insgesamt kann damit festgehalten werden, dass die marokkanische Offshoring-Politik einen Strategiewechsel innerhalb der marokkanischen Wirtschaftspolitik markiert, bei dem vermutet werden kann, dass er mit dem Bedeutungsgewinn nicht-klientelistischer Formen der Interessenvermittlung einhergeht. Nachdem dieses Argument auf der Ebene der allgemeinen Entwicklungen herausgearbeitet wurde, soll es im Folgenden am Beispiel konkreter Maßnahmen der Offshoring-Politik erläutert werden.

6.2.2.2. Maßnahmen der Offshoring-Politik

Die Maßnahmen der Offshoring-Politik können nur im Kontext des soeben thematisierten Strategiewechsels innerhalb der marokkanischen Wirtschaftspolitik hin zu mehr Innovation, verbunden mit dem Relevanzgewinn privatwirtschaftlicher Akteure, angemessen verstanden werden. Es kann dabei zwischen übergreifenden Maßnahmen sowie Maßnahmen mit direktem Bezug zu einem Offshoring-Park unterschieden werden. Auf beides soll im Folgenden eingegangen werden.

Um Unternehmen mit wissensintensiven Aktivitäten anzusiedeln und dadurch zusätzliche, relativ gut bezahlte Arbeitsplätze zu schaffen, werden den in Offshoringparks sich ansiedelnden Unternehmen verschiedene Vorteile geboten. Sie können nicht nur die Büroanlagen zu subventionierten Preisen kaufen oder mieten, sondern erhalten zahlreiche weitere Vergünstigungen: Sie sind für fünf Jahre von der Unternehmenssteuer befreit und müssen danach nur 50% davon bezahlen. Für jeden neuen Beschäftigten mit marokkanischer Staatsangehörigkeit erhalten sie Ausbildungszuschüsse über einen Zeitraum von bis zu drei Jahren. Zudem können sie eine spezielle, befristete Vertragsform für Berufsanfänger (*contrat insertion IDMAJ*) nutzen, bei der weder Arbeitgeber- noch

Arbeitnehmeranteile an der Sozialversicherung gezahlt werden müssen und die Ausbildungssteuer sowie die Einkommenssteuer entfallen. Darüber hinaus können auch generelle Vorteile bei der Einkommenssteuer gewährt werden (vgl. Circulaire no. 9/2007; Annex 1. II-1-1; II-1-2; II-1-3; II-1-4). Einige dieser Vorteile, insbesondere den contrat insertion IDMAJ, gibt es auch für Unternehmen, die sich außerhalb eines Offshoringparks ansiedeln. Die Zuschüsse zur Ausbildung werden für nicht im Bereich des Offshoring von Dienstleistungen aktive Unternehmen allerdings nur für ein Jahr gewährt (Programm TAEHIL).

Der Abschluss solcher spezieller Arbeitsverträge sowie die Gewährung von Ausbildungsbeihilfen wird über die staatliche Arbeitsagentur ANAPEC (Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences) abgewickelt. ANAPEC gehört zu jenen jüngeren Institutionen, die als deutlich kooperativer und weniger klientelistisch strukturiert beschrieben werden als ältere Verwaltungsinstitutionen (vgl. Interview Call1 und Call2; Gespräch DAHK). Auf diese Institution wird deswegen unter 7.2.1.1. dezidiert eingegangen.

Ausbildungsmaßnahmen können über den staatlichen Ausbildungsanbieter OFPPT (Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail) abgewickelt werden, müssen dies aber nicht, um förderungswürdig zu sein, was die Institution unter einen gewissen Leistungsdruck bringt. In diesem Zusammenhang lassen sich beim OFPPT deutliche Bestrebungen erkennen, die angebotenen Ausbildungsgänge auf die Bedürfnisse des Arbeitsmarktes abzustimmen (vgl. Interview OFPPT1 und OFPPT2). Einige Unternehmer kritisieren aber auch die Ausbildungsgänge des OFFPT und nutzen andere Institutionen (vgl. Interviews CALL 2 und CALL3). Die Einbindung des OFPPT in Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung wird unter 7.2.2.2. vertiefend behandelt.

An dieser Stelle kann zunächst festgehalten werden, dass die Vergabe der verschiedenen Fördermaßnahmen kaum auf der Basis persönlicher Beziehungen sondern vielmehr auf der Basis rechtsstaatlicher Normen vollzogen wird, die klientelistische Logik spielt folglich hier keine erhebliche Rolle. Problematischer als die Vergabe von Fördermaßnahmen erscheint allerdings der Zugang zur Ansiedlung eines Unternehmens in einem Offshoring-Park beziehungsweise der Einfluss auf die Gestaltung eines solchen. Zum Vergabeverfahren der Flächen sowie zur Einflussnahme von Unternehmen auf deren Gestaltung war von der Betreibergesellschaft MEDZ wenig zu erfahren. Auffällig ist einerseits, dass zumindest ein großes Unternehmen ein speziell auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Gebäude erhielt, das auch gesonderte Zugangsberechtigungen verlangt (vgl. Interview MEDZ). Andererseits wurde mir deutlich gemacht, dass die Anfrage von mindestens einem mittelständischen Unternehmen erfolglos blieb (vgl. Interview CALL2). Tiefer gehende Einblicke in die Modalitäten zur Vermarktung der Flächen wurden durch ihre Einstufung als wirtschaftliche Entscheidung der politischen Einflussnahme allerdings weitgehend verunmöglicht (vgl. Interview CRI). Auf diese problematische Trennung von administrativen und geschäftlichen Fragen wird unter 6.3.2. noch näher eingegangen. Die unterschiedlichen Zugangsmöglichkeiten verschiedener

Unternehmen, welche auf heterogene Interessenvermittlungsstrukturen hindeuten, werden unter 7.3. eingehend diskutiert.

Die Erläuterungen aus Abschnitt 6.2. zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die marokkanische Offshoring-Politik hinsichtlich ihrer inhaltlichen Dimension eine Orientierung an nicht-klientelistischen Formen der Interessenvermittlung deutlich werden lässt. Gleichzeitig ist die Offshoring-Politik durch die Benotung von Globalisierung, Technik und Innovation normativ eng mit den Idealen der kapitalistischen Marktwirtschaft verknüpft, so dass es auf inhaltlicher Ebene problematisch erscheint, eine erfolgreiche Offshoring-Politik in einem deutlich rentierstaatlich System zu realisieren. Hierfür gibt es angesichts der Strategieformulierung und erster inhaltlicher Umsetzungsschritte ein deutliches Bewusstsein bei den beteiligten Akteuren. Inwiefern dieses bei der Realisierung des Projektes Fes Shore tatsächlich zum Tragen kommt, wird im Folgenden herausgearbeitet.

6.3. Rekonstruktion der Realisierung des Projekts Fes Shore: Prozesse und Strukturen

In Folgenden wird eine detaillierte Rekonstruktion von Strukturen und Prozessen der Interessenvermittlung zur Entwicklung und Durchführung des Projektes Fes Shore vorgenommen. Dies geschieht in zwei Schritten: Zunächst werden Aushandlung und Umsetzung des Plan Emergence thematisiert, da dieser eine zentrale Bezugsstruktur für die in das Projekt Fes Shore involvierten Akteure darstellt. Anschließend wird herausgearbeitet, wie autonom lokale Akteure trotz der zentralstaatlichen Vorgaben Einfluss auf die konkrete Realisierung des Projektes Fes Shore nehmen können.

6.3.1. Plan Emergence: Entwicklungsstrategie nach nicht-klientelistischer Logik?

Wie bereits unter 6.1. thematisiert, stellt der Plan Emergence zur Förderung der industriellen Entwicklung in Marokko für die in das Projekt Fes Shore involvierten lokalen Akteure eine zentrale Bezugsstruktur dar. Ebenso setzt er maßgebliche Rahmenbedingungen für die lokale Realisierung des Projektes. Um Ausmaß und Qualität dieses Einflusses auf lokale Interessenvermittlungsprozesse angemessen erfassen zu können, ist insbesondere die Frage, ob beziehungsweise inwiefern der Plan Emergence zur Förderung der industriellen Entwicklung eine zwischen verschiedenen Akteuren nach nicht-klientelistischer Logik ausgehandelte Strategie darstellt, von besonderem Interesse. Es kann davon ausgegangen werden, dass sich die Art und Weise, wie Interessenvermittlung im Zuge der Aushandlung und Umsetzung des Plans stattfand, zumindest in gewisser Weise auf lokaler Ebene widerspiegelt beziehungsweise Prozesse auf dieser Ebene beeinflusst.

6.3.1.1. Das Projekt Fes Shore im Kontext des Plan Emergence

Öffentliche Akteure, die ich zum Projekt Fes Shore befragte, nannten in der Regel den Plan Emergence als zentralen Bezugspunkt, weswegen sich eine relativ starke Orientierung an dessen Vorgaben vermuten lässt. Daneben spielen die Strategien E Maroc 2010, Maroc Numeric 2013 sowie Maroc envol (Nanotechnologie) inhaltlich und hinsichtlich der eingesetzten Mittel eher untergeordnete Rollen (vgl. Interviews CRI1 und CICS). Für ein angemessenes Verständnis von Interessenvermittlungsprozessen zur Realisierung des Projektes Fes Shore ist eine zeitliche und inhaltliche Einordnung in diese Kontexte relevant, da daran deutlich wird, welche Vorentscheidungen seitens zentralstaatlicher Akteure die lokale Realisierung des Projektes beeinflussen.

Thematisierten Akteure den Plan Emergence, differenzierten sie nicht zwischen Plan Emergence I und II. Allerdings wurde bereits während der Geltungsdauer des Plan Emergence I (2004-2009) die marokkanische Offshoringstrategie lanciert. Im Jahr 2006 wurde ein „Aktionsplan Offshoring“ erstellt und im Jahr 2007 erließ der damalige Premierminister Driss Jettou (Istiqlal-Partei) detaillierte Ausführungsbestimmungen zur Implementation der Offshoringstrategie. Im gleichen Jahr wurde auch ein Vertrag zwischen verschiedenen Ministerien und dem staatseigenen Unternehmen MEDZ über die Errichtung und den Betrieb des Parks Fes Shore geschlossen. Im Jahr 2008 suchte eine Kommission aus verschiedenen öffentlichen Akteuren ein Baugrundstück. Im Juli 2008 stellte MEDZ seine Pläne zur Konstruktion von Fes Shore in Fes vor. Erst nach all diesen Ereignissen fanden die königlichen Ansprachen, die den Plan Emergence II einleiteten, statt. Beschlossen wurde der Plan Emergence im Februar 2009. Maßgeblich bei der Ausarbeitung beider Pläne war die Unterstützung des Beratungsunternehmens McKinsey zu Koordination der öffentlichen und privaten Verhandlungspartner (vgl. La Vie Economique 1.10.2006; L'observateur 24.12.2009). Damit kann vieles, was in Bezug auf das Offshoring von Dienstleistungen im Plan Emergence II festgehalten ist, als bereits im Voraus festgelegt gelten.

Während die nationale Strategie den Rahmen zur Realisierung des Projektes weitgehend vorgibt, lässt sich für regionale Entwicklungspläne keine ähnliche Rolle feststellen. Abgesehen von den Mitarbeitern des regionalen Investitionszentrums nannte kein anderer Akteur einen solchen Plan als wesentliche Bezugsstruktur (vgl. Interview CRI1). Einige öffentliche Institutionen, wie z. B. der staatliche Ausbildungsanbieter OFPPT, legen ihre Entwicklungsstrategie allerdings ebenfalls in regionalen Plänen fest (vgl. Interview OFPPT1).

Abbildung 12: Zeitliche Einordnung des Projekts Fes Shore

2004-2009 Laufzeit Plan Emergence I
2006 Aktionsplan Offshoring
7. Mai 2007 Rundschreiben des Premierministers zur Implementation der Offshoring-Strategie
14. Juni 2007 Vertragsschluss zwischen MEDZ, dem Ministerium für Ökonomie und Finanzen und dem Ministerium für Industrie, Handel und neue Technologien über Bau und Betrieb von Fes Shore
21. Januar 2008 und 5. Mai 2008 Zusammentreffen der Kommission zum Kauf des Grundstückes
28. Juli 2008 Projektpräsentation von MEDZ in Fes
30. Juli 2008 und 20. August 2008 königliche Ansprachen zum Plan Emergence
13. Februar 2009 Plan Emergence beschlossen zwischen verschiedenen Ministerien, CGEM und Bankenverband; Laufzeit Plan Emergence 1. Januar 2009 bis 31. Dezember 2015
2011 Inbetriebnahme des OFPPT-Ausbildungszentrums auf dem Gelände von Fes Shore
Juni 2012 Inbetriebnahme des ersten Bürotraktes auf dem Gelände von Fes Shore

Quelle: Eigene Darstellung.

Eine Analyse des Plans zur wirtschaftlichen Entwicklung für die Region Fes-Boulemane, der mir von der Regionalverwaltung in gedruckter Version ausgehändigt wurde, zeigte schnell, warum diesem zwar vom CRI relativ viel, aber ansonsten eher wenig Bedeutung zugeschrieben wurde: Der „Plan“ ist im Grunde eine kurze, wenig konkrete Auftragsstudie, ausgearbeitet von einem lokalen Beratungsunternehmen. Das CRI nutzt aus diesem Plan extrahierte und erneut aufbereitete Informationen, um die regionale Dimension von Wirtschaftspolitik gemäß dem unter 5.3.3. behandelten Regionalisierungs-Diskurs darzustellen (vgl. CRI Fes 2009). Die Existenz eines regionalen Entwicklungsplans spricht damit nicht für die hohe Relevanz lokaler Interessenvermittlungsprozesse in diesem Feld, sondern stellt offenbar eher ein Fassaden-Instrument dar, wie im Abschnitt 7.1. zum (möglichen) eigenständigen Beitrag lokaler Gebietskörperschaften im Bereich der Offshoring-Politik näher erläutert wird.

Damit kann zunächst festgehalten werden, dass regionale Entwicklungspläne offenbar weniger stark die regionale Wirtschaftspolitik beeinflussen als nationale Entwicklungspläne. Gleichzeitig kann aufgrund des dargestellten zeitlichen Ablaufs in Frage gestellt werden, inwiefern es tatsächlich der zwischen staatlichen und privaten Akteuren geschlossene nationale Entwicklungsplan Emergence ist, der die lokale Politikgestaltung prägt, oder nicht vielmehr Festlegungen seitens des Königshauses und/oder der Regierung. Deswegen soll im Folgenden näher auf die Interessenvermittlungsprozesse zur Ausarbeitung und Umsetzung des Plan Emergence eingegangen werden.

6.3.1.2. Allianz zwischen Staat und bestimmten Kapitalinteressen

Manchmal wird in Bezug auf die Strategie Emergence an Stelle von „Plan“ auch von „Pakt“ oder Ähnlichem gesprochen, um nicht den Eindruck einer zentral geplanten Entwicklungsstrategie zu

erwecken. Ein solcher Pakt wird, wie bereits unter 6.1. thematisiert, offiziell zwischen öffentlichen und privaten Akteuren geschlossen und legt die gemeinsamen Ziele der wirtschaftlichen Entwicklung in bestimmten Bereichen sowie bestimmte Maßnahmen zu deren Erreichung fest. Grundidee ist dabei die Schaffung von Anreizen für die Privatwirtschaft, nicht die Expansion des Staates. Welche Qualität ein solcher Pakt zwischen öffentlichen und privaten Akteuren tatsächlich hat, ist allerdings fraglich. Im Folgenden wird herausgearbeitet, welchem Typ der Interessenvermittlung sich die Strukturen zur Aushandlung des Plans Emergence am stärksten annähern und welche Vorgaben zu dessen Umsetzung gemacht werden. Dabei werden zunächst die involvierten Verhandlungspartner und ihre Beziehungen untereinander thematisiert und anschließend inhaltliche Aspekte des Plans. Dem kann die Information vorangestellt werden, dass im Zuge der Organisation von dessen Aushandlung durch das transnationale Beratungsunternehmen McKinsey in einigen Medien der Eindruck eines modernen Prozesses vermittelt wurde. Gleichzeitig wird die Rolle McKinseys bei der Beratung öffentlicher Akteure in Marokko an verschiedenen Stellen kritisch hinterfragt (vgl. L'observateur 24.12.200; La Vie Economique 23.02.2007).

Zunächst kann die Auswahl der Partner zur Aushandlung des Plans Emergence hinsichtlich ihrer Selektivität kritisiert werden. Der Pakt wurde lediglich zwischen verschiedenen Ministerien, der Arbeitgeberorganisation „Confédération Générale des Entreprises du Maroc“ (CGEM) und dem Bankenverband „Groupement Professionnel des Banques du Maroc“ (GPBM) geschlossen. Folglich waren andere Arbeitgeberverbände sowie Arbeitnehmervertretungen nicht (offiziell) beteiligt. Auf den Aspekt der mangelnden Involvierung von Arbeitnehmerinteressen wird unter 6.3.1.3. gesondert eingegangen, auf die Sonderstellung von CGEM und GPBM in diesem Abschnitt.

Für Banken ist die Mitgliedschaft im GPBM Pflicht, zurzeit hat der GPBM 16 Mitgliedsorganisationen. Der Verband ist die einzige zugelassene Interessenvertretung der Banken und übernimmt gleichzeitig Aufgaben der Bankenaufsicht. Ihm obliegt nicht nur die Überwachung der Befolgung der relevanten Gesetze, sondern auch die Durchsetzung der Politiken des Finanzministeriums und der Zentralbank (vgl. GTZ 2011). Von einer Interessengruppe im pluralistischen Sinne kann beim GPBM aufgrund seiner starken Einbindung in staatliche Strukturen folglich nicht die Rede sein. Klientelistische Strukturen liegen wegen der relativ starken Organisationsstrukturen des GPBM sowie der deutlichen Präsenz privater Banken allerdings ebenfalls fern. Letzteres spricht auch gegen staatskorporatistische Strukturen. Insbesondere der Umstand, dass Othman Benjelloun, einer der wichtigsten Konkurrenten der Holding der Königsfamilie Ominium Nord Africain (ONA)⁶⁰, der Präsident des GPBM ist, deutet darauf hin, dass der GPBM auch nicht eindeutig nach staatskorporatistischer Logik funktioniert. Die

⁶⁰ Zu ONA gehören 50 der wichtigsten privaten Unternehmen Marokkos. ONA wurde gemeinsam mit SNI (Société Nationale d'Investissement) von der Börse in Casablanca genommen, um die Fusion der beiden Holdings zu organisieren, die andauert.

Familie Benjelloun ist eine jener Familien, welche die Entwicklung der marokkanischen Privatwirtschaft wesentlich geprägt haben (vgl. l'observateur, 24.12.2008). Othman Benjelloun ist Generaldirektor der 1995 privatisierten BMCE Bank und Vorstandsvorsitzender der Holding finance.com. Er wird häufig „the Multinational made in Morocco“ (TelQuel, 25.04.2010) genannt. Das Verhältnis des GPBM zu staatlichen Akteuren kann folglich einerseits als eine Konkurrenzsituation beschrieben werden, die Möglichkeiten für rent-seeking einschränkt. Andererseits wird in der Übertragung von Regulierungsfunktionen an den Verband eine gewisse Verbundenheit im Sinne gemeinsamer Ziele deutlich. Beides deutet in hohem Maße auf die Relevanz von Clan-Strukturen hin. Dass staatliche Akteure nicht nur ein enges Verhältnis zum GPBM haben, sondern im Banken-Sektor generell eine wichtige Rolle spielen, ohne ihn eindeutig zu dominieren und somit nach klientelistischer oder staatskorporatistischer Logik einzubinden, wird unter 7.3.1.1. nochmals näher erläutert.

Hinsichtlich der Autonomie der Akteure sowie der Interaktionsformen kann folglich nicht von einer Unterordnung des GPBM unter ein staatliches Diktat gesprochen werden. Inwiefern der GPBM allerdings in inhaltlicher Hinsicht als gleichberechtigter Partner angesehen werden kann, ist fraglich. In manchen entwicklungsfördernden Projekten, wie der Konstruktion des Technoparks Casablanca, wird ein Bankenconsortium an der Projektfinanzierung beteiligt, zahlreiche andere Industriepolitische Projekte werden allein über die staatliche Finanzinstitution CDG (Caisse de Dépôt et de Gestion) abgewickelt. Dies ist auch bei den Offshoringparks der Fall, was unter 6.3.2.2. näher erläutert wird. Es gibt in Marokko zwar zahlreiche einflussreiche private Finanzinstitutionen, so dass nicht von einem staatsdominierten Finanzsektor gesprochen werden kann (vgl. 7.3.1.1.), aber die Beteiligung anderer Banken bei der Realisierung von Entwicklungsprojekten ist insbesondere aufgrund der Stärke der CDG nicht grundsätzlich notwendig. Diese können zumindest zur Realisierung bestimmter Projekte umgangen werden oder gelten nur als zusätzliche Partner. Eine solche zusätzliche Einbindung sieht im Fall des Plans Emergence folgendermaßen aus: Die Attijariwafa Bank, die BMCE Bank und die Banque Populaire haben im Zusammenhang mit dem Plan Emergence die Vergabe von Krediten in Höhe von vier Milliarden Dirham zugesichert, wodurch rund 75% des Finanzierungsbedarfes des exportierenden Gewerbes abdeckt werden sollen (vgl. CGEM 2011). Durch die Einbindung des GPBM in die Strategie Emergence soll offenbar die bereits unter 5.2. thematisierte, noch immer geringe Finanzierung wirtschaftlicher Aktivitäten durch Bankkredite angegangen werden, weniger die Finanzierung von Infrastrukturprojekten selbst. So kann die Beteiligung des Bankenverbandes GPBM an der Aushandlung und Umsetzung des Plan Emergence in dem Sinne verstanden werden, dass dadurch die Festlegung auf ein gemeinsames Ziel im Sinne der Clan-Logik, die Erreichung besserer Finanzierungsmöglichkeiten für unternehmerische Aktivitäten, angestrebt wird.

Nicht nur die Einbindung des GPBM, sondern auch die des allgemeinen Arbeitgeberverbandes CGEM in Aushandlung und Umsetzung des Plan Emergence geschieht weitgehend in Clan-Strukturen, wie im Folgenden gezeigt werden wird. Auf den Bedeutungsgewinn der CGEM seit den 1990er Jahren wurde bereits unter 5.2.3.1. einfürend eingegangen. Um die Rolle des Verbandes bei der Aushandlung des Plan Emergence angemessen einzuordnen, werden diese Erläuterungen nun vertieft.

Hierbei sollte die CGEM im Kontext ihrer Entwicklung verstanden werden. Der Arbeitgeberverband entstand zwar bereits 1941 aus privater Initiative, ist aber mitnichten ein Dachverband der verschiedenen Arbeitgeberorganisationen, wie der erste Eindruck nahelegen könnte. Vielmehr ist die CGEM ein Arbeitgeberverband für sich ohne Bezug zu verschiedenen anderen Branchenverbänden, aber seit den 1990er Jahren mit eigenen Föderationen für unterschiedliche wirtschaftliche Bereiche und Arbeitsgruppen zu unterschiedlichen wirtschaftlichen Themen. Der Verband „modernisierte“ im Laufe der 1990er Jahre seine Strukturen unter seinem damaligen Vorsitzenden Lahjouji: weg von einer Organisation, die sehr nah an den politischen Machtquellen angesiedelt war, hin zu einem Unternehmerverband im engeren Sinne (vgl. Sater 2002, S. 13ff). Catusse (2008b) macht eindrücklich deutlich, dass im Zuge einer erstarkenden marokkanischen Privatwirtschaft eine starke allgemeine Arbeitgebervertretung politisch erwünscht war. Gleichzeitig wurden die Vorsitzenden der CGEM nicht müde, die soziale Rolle der Unternehmer für die marokkanische Entwicklung zu betonen, wodurch der die marokkanische Liberalisierungsstrategie legitimierte (vgl. Catusse 2008a, S. 94f). Während die CGEM zu Beginn der 1990er Jahre politisch noch weniger Bedeutung hatte als beispielsweise die Verbände der Textil- und Bekleidungsindustrie, der Bauindustrie, der Minenbetreiber und die Föderation für Handel und Service, erstarkte der Verband seit 1994/1995 zum wichtigsten politischen Verhandlungspartner auf Arbeitgeberseite (vgl. Catusse 2008b, S. 199ff). Als 1996 im Zuge der staatlichen Kampagne zur Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität die Aktivitäten im Hafen von Casablanca nahezu zum Erliegen kamen, sahen sich staatliche Akteure gar zum Eingehen eines Kompromisses getrieben, der zwar den König als letzten Schiedsrichter anerkannte, der CGEM aber ein hohes Maß an Autonomie zugestand (vgl. Sater 2002, S. 22). Ende der 1990er Jahre stellte die CGEM die einzige Organisation dar, die relativ glaubwürdig ein kollektives Interesse vertrat und als einzige ernstzunehmende Gegenmacht gegenüber dem Staat erschien (vgl. Catusse 2008b, S. 232ff). Die CGEM handelte insbesondere verschiedene soziale Abkommen aus (vgl. El Aoufi 1998) und tauschte sich im Anschluss an den Regierungswechsel 1997 eingehend mit der regierenden sozialdemokratischen USFP aus. Insgesamt entwickelte die Organisation sich programmatisch sowie praktisch im umfassenden Sinne weiter. Diese Entwicklung interpretiert Catusse als durch verschiedene, auch inter- und transnationale Akteure im Kontext einer neoliberalen Globalisierung erwünscht, da die älteren Kammern für Handel, Industrie und Service

diese Funktion als Ansprechpartner für die Politik offenbar kaum erfüllen konnten (vgl. Catusse 2008b, S. 335ff). Gleichzeitig hatten diese keine vergleichbare gesamtwirtschaftliche Relevanz.

Die immer stärkere Involvierung der CGEM in verschiedenste politische Prozesse ließ die Frage aufkommen, welche Interessen die CGEM tatsächlich vertritt beziehungsweise verfolgt. Häufig wird Kritik an der Repräsentativität des Verbandes geäußert, denn der Verband hat im Jahr 2011 zwar circa 2000 Mitglieder. Von diesen waren die meisten allerdings kleine oder sehr kleine Unternehmen (L'Économiste, 17.06.2011, S. 8). Dies spiegelt zwar die Struktur der marokkanischen Unternehmenslandschaft relativ gut wider, nicht aber die des marokkanischen Kapitalismus hinsichtlich der Wertschöpfung. Diese wird, wie unter 5.2.4.2. dargestellt, vielmehr stark durch große Holdings dominiert. Neben der CGEM gibt es eine Reihe sektoraler Arbeitgeberorganisationen⁶¹, die für die Unternehmen im Sinne einer Vertretung ihrer konkreten ökonomischen Interessen von weitaus größerer Relevanz sind, aber nicht an der Formulierung des Plan Emergence beteiligt waren. An dieser Stelle kann festgehalten werden, dass die Tatsache, dass die CGEM der einzige Arbeitgeberverband war, der den Plan Emergence mit aushandelte, den Verband als bevorzugten Partner erscheinen lässt. Damit weist der Verband zumindest an dieser Stelle eine größere Nähe zum Staat als andere Arbeitgebervertretungen auf. Die Entwicklung der CGEM ähnelt jener der politischen Parteien (vgl. 5.1.), die zu Beginn als oppositionelle Kraft auftraten, aber im Laufe der Zeit durch ihre Einbindung in politische Prozesse mehr und mehr „domestiziert“ wurden. Als klientelistisch oder staatskorporatistisch kann die Einbindung der CGEM allerdings nicht bezeichnet werden. Der Verband pflegt zwar enge Beziehungen zu staatlichen Akteuren, ist aber zu stark in einer nach Autonomie strebenden Privatwirtschaft verwurzelt, um von Inkorporierung sprechen zu können. Auch sind seine organisatorischen Strukturen zu stark, um von rein an persönlichen Beziehungen orientierten klientelistischen Strukturen sprechen zu können. Hinsichtlich der Autonomie der CGEM sowie den dominierenden Interaktionsformen liegt folglich eine deutliche Annäherung an die Clan-Logik nahe. Auf inhaltliche Fragen bezüglich der Rolle der CGEM bei der Aushandlung und Umsetzung des Plan Emergence wird im Folgenden näher eingegangen.

Ein inhaltlicher Aspekt bezüglich der Umsetzung des Plan Emergence wurde bereits in Bezug auf die Relevanz privater Banken an der Finanzierung von Entwicklungsprojekten angesprochen. Darüber hinaus erscheint die Beteiligung unterschiedlicher Akteure bei der Ausgestaltung einzelner Maßnahmen des Plan Emergence als relevant. Von einer wirklichen Public-Private-Partnership würde man erwarten, dass sowohl öffentliche als auch private Akteure verschiedene Aufgaben übernehmen, die genau abgegrenzt und ausdrücklich geregelt sind. Betrachtet man allerdings die Maßnahmen zum Bereich Offshoring im Rahmen des Plan Emergence sowie die jeweiligen

⁶¹ Auf diese Organisationstypen sowie die Kammern für Handel, Industrie und Service wird in Kapitel 7 vertieft eingegangen.

ausführenden Institutionen, wird deutlich, dass die Maßnahmen erstens immer noch sehr allgemein gehalten sind und zweitens die ausführenden Institutionen im Wesentlichen staatliche Institutionen sind.

Zur inhaltlichen Analyse stand nur die Kurzversion des Plans mit 90 Seiten, nicht aber der ausführliche Bericht, der rund 1800 Seiten umfasst, zur Verfügung (vgl. Royaume du Maroc 2009). In der kürzeren Version ist insbesondere nicht nachvollziehbar, warum die Schaffung von neuen Offshoring-Plattformen von den in Tabelle 11 beziehungsweise 12 genannten Ministerien verantwortet werden soll. Angesichts dessen, dass es hierbei um die Bedürfnisse der Privatwirtschaft geht, wäre genau dies ein Punkt, wo diese stärker in die Ausgestaltung von Politiken mit einbezogen werden könnte.

Die einzige das Offshoring von Dienstleistungen betreffende Maßnahme des Plan Emergence, bei der ein privater Akteur als verantwortlich bezeichnet wird, wirkt eher wie ein Lippenbekenntnis. Die CGEM soll sich für die Beteiligung der Privatwirtschaft an den Bemühungen des Staates engagieren, als Partner bei der Organisation sowie als Vorschläge machende Kraft fungieren und sich bei der Vorbereitung gemeinsam zu realisierender Aktionen beteiligen.⁶² Was darunter konkret zu verstehen ist, bleibt in dem 90-seitigen Text relativ unklar. Die CGEM in Fes hatte auf meine Anfrage hin jedenfalls von keinen nennenswerten Aktivitäten zur Gestaltung des Parks Fes Shore zu berichten und verwies auf die nationale Föderation (vgl. Gespräch CGEM). Ein im Feld der Informationstechnologie aktiver Unternehmer nannte bezüglich seines Interesses am Projekt Fes Shore die Kammer für Industrie, Handel und Dienstleistungen als vermittelnde Institution, nicht aber die CGEM, obwohl er auch in dieser ein aktives Mitglied ist (vgl. Interview CIC-K2).

Ein Blick in die anderen Bereiche des Plan Emergence macht allerdings deutlich, dass die CGEM in anderen wirtschaftlichen Feldern wesentlich mehr Aufgaben übernimmt und somit auch von einem intensiveren Aushandlungsprozess ausgegangen werden kann. Während in den Bereichen Elektronik, Aeronautik und Automotive die Beteiligung der CGEM ebenso sparsam ausfällt wie im Bereich Offshoring, stellt sich das Bild im Bereich Textilien und Leder deutlich anders dar. Hier findet sich eine lange Liste weitgehender Maßnahmen, bei denen die CGEM die alleinige oder die führende Umsetzung übernimmt (vgl. Royaume du Maroc 2010a). Die für Textilien und Bekleidung zuständige Föderation der CGEM kann folglich als ähnlich aktiv eingeschätzt werden wie der Branchenverband dieses Industriezweiges AMITH, auf den bereits unter 5.2. kurz eingegangen wurde. Der eher geringerer Beitrag der CGEM im Bereich Offshoring könnte folglich weniger in einer generellen staatlichen Übermacht, als vielmehr in der noch vergleichsweise geringen ökonomischen Ausdifferenzierung dieses Bereiches mit infolgedessen schwächeren organisatorischen Strukturen

⁶² Interessanterweise wird an dieser Stelle „Fédération en charge de l'Offshoring“ als Partnerorganisation der CGEM genannt, wobei unklar bleibt, wie eine eigne Föderation der CGEM als deren Partnerin fungieren kann. Dieser Punkt kann allerdings als Anknüpfungsmöglichkeit zur Beteiligung weiterer Akteure angesehen werden.

begründet liegen. Diese Feststellung widerspricht der im Zuge der Fallauswahl unter 4.2.1. getroffenen Annahmen sowie den Erläuterungen zur Innovation in der jüngeren marokkanischen Wirtschaftspolitik unter 6.2.2.1. An diesen Stellen war davon ausgegangen worden, dass gerade in jüngeren, „innovativeren“ Industriezweigen von einer geringeren Relevanz klientelistischer Interessenvermittlung ausgegangen werden könnte. Jene Faktoren erscheinen zumindest hinsichtlich der Aushandlung des Plan Emergence allerdings als deutlich weniger wichtig als das ökonomischen Gewicht sowie die Etabliertheit größerer Industriezweige und die damit verbundene stärkere Ausdifferenzierung von Interessenvermittlungsstrukturen.

Dafür, dass die eher geringe Relevanz privater Akteure bei der Gestaltung der Maßnahmen des Plan Emergence im Bereich Offshoring von staatlicher Seite nicht unbedingt so gewollt sein könnte, spricht insbesondere Nummer vier der Offshoring-Maßnahmen. Darin wird die 2009 gegründete nationale Agentur für Investitionsförderung (Agence Marocaine de Développement des Investissements/AMDI)⁶³ darauf verpflichtet, Anstrengungen zu unternehmen, um die führenden Akteure im Bereich Offshoring einzubinden, um Marokko als Investitionsziel attraktiv zu machen. Hieran sowie an den generellen Dispositionen zum Geschäftsklima wird eine deutliche Orientierung an dem unter 6.2.2.1. beschriebenen Innovationsverständnis deutlich, das in seiner Umsetzung allerdings nur als teilweise vorangeschritten erscheint.

Die Steuerung der Umsetzung des Plan Emergence wird schließlich von einem Lenkungsausschuss (comité de pilotage) verantwortet, dem Monitoring-Ausschüsse (comités de suivi) für jeden Teilbereich des Plans unterstehen. Die Aufgabe des Lenkungsausschusses ist das Anstoßen von Projekten, die Kommunikation von Fortschritten sowie die Entscheidung bei Konflikten (vgl. Royaume du Maroc 2010b). Der Monitoring-Ausschuss für den Offshoring-Bereich wird vom Industrieministerium sowie der AMDI geleitet. Weitere Mitglieder sind das Ministerium für Wirtschaft und Finanzen, das Innenministerium, das Ministerium für Arbeit und Berufsausbildung, die CGEM sowie die Föderationen der Berufsständischen Kammern (vgl. Royaume du Maroc 2010c). Auch in diesen Institutionen scheint folglich ein deutliches Übergewicht staatlicher Akteure zu herrschen und es ist fraglich, welcher Spielraum für private sowie lokale Initiativen bleibt. Allerdings hat der Monitoring-Ausschuss in der lokalen Praxis offenbar weniger Relevanz als die Regionale Investitionskommission, auf die unter 6.3.2.3. vertiefend eingegangen wird (vgl. Interview CRI1).

An dieser Stelle kann zunächst festgehalten werden, dass staatliche Akteure bei Beschluss und Umsetzung des Plan Emergence eine deutliche, aber keine insgesamt dominierende Rolle

⁶³ Die AMDI löste mit Beschluss des Gesetzes 41-08 die Direktion für Investitionen ab. Ziel der mit rechtlicher und finanzieller Autonomie ausgestatteten Agentur ist die Förderung von Investitionen in Marokko, allerdings nicht der Schutz von (insbesondere ausländischen) Investoren (vgl. Kairouani 2010, S. 49ff). Investitionszuschüsse für Projekte mit einem Investitionsvolumen von mehr als 200 Millionen Dirham (rund 18 Millionen Euro) werden nicht von einem Komitee am regionalen Investitionszentrum (CRI), sondern von einem an der AMDI angesiedelten Komitee beschlossen. Des Weiteren obliegt der Agentur die Erstellung von Studien in ihrem Themenfeld (vgl. La Vie Economique 28.11.2008).

einnehmen. Nicht-staatliche Akteure, insbesondere Unternehmensvertreterinnen und -vertreter, erscheinen in einigen Bereichen – so auch in der Offshoringpolitik – zwar weniger als Mitgestalter der gemeinsamen Entwicklungsstrategie, sondern häufig nur als Legitimationserbringer. Allerdings spielt in der marokkanischen Industriepolitik die inhaltlich programmatische Dimension eine deutliche Rolle und kann nicht allein als Fassade für klientelistische Beziehungen verstanden werden. Gleichzeitig lässt sich eine deutliche Angewiesenheit der staatlichen Seite auf die programmatische und teilweise auch organisatorische Unterstützung durch private Akteure erkennen. Dass private Akteure einen substantiellen Beitrag zur Formulierung und Umsetzung des Plan Emergence leisten, kann nur an bestimmten Stellen aufgezeigt werden, insbesondere da, wo ein Sektor bereits ein immenses wirtschaftliches Gewicht hat und stark ausdifferenziert ist. Die Stärkung jüngerer Wirtschaftszweige im Zuge des Plan Emergence erscheint weniger als von privaten Akteuren in einer bestimmten Art und Weise deutlich eingefordert, sondern vielmehr als staatlich erwünscht. Im Falle von CGEM und GPBM sind es jedoch die gleichen Organisationen, die je nach wirtschaftlichem Bereich unterschiedliche Rollen einnehmen. Die beiden Verbände agieren aber insgesamt weitgehend nach der Clan-Logik. Eine detaillierte Rekonstruktion des Prozesses der Aushandlung des Plan Emergence steht jedoch nicht im Zentrum dieser Arbeit. Vielmehr sollte anhand der voranstehenden Erläuterungen deutlich gemacht werden, welche Qualität der Plan Emergence als Bezugsstruktur für viele lokale Akteure hat. Er kann weder eindeutig klientelistischer noch staatskorporatistischer Logik zugeordnet werden, sondern spiegelt eine deutliche Relevanz von Clan-Strukturen wider. Geklärt werden muss, inwiefern dies Effekte auf die lokale Umsetzung hat.

Mit der Betonung der Rolle privater Akteure an Aushandlung und Realisierung des Plan Emergence geht in Marokko ein Diskurs einher, der eine technokratische Orientierung mit einem neoliberalen Effizienzdiskurs verbindet. Dies wird insbesondere in der Rolle McKinseys bei der Erarbeitung des Plans deutlich. Das Beratungsunternehmen, das seine Nordafrika-Zentrale seit 2004 in Casablanca hat, wird in der Presse als bevorzugter Partner der marokkanischen Regierung bei der Formulierung verschiedenster Strategien beschrieben. In diesem Zusammenhang wird der Plan Emergence so dargestellt, dass er auf umfassender Recherche und verschiedensten Studien beruhe (vgl. *La Vie Economique* 23.02.2007; *L'observateur* 24.12.2009). Nicht die Vermittlung verschiedener Interessen, sondern „professionelle Expertise“ erscheinen als zentrale Legitimationsgrundlage für Regierungsstrategien. In einem Kontext, in dem widerstreitende Interessen von Volksvertreterinnen und -vertretern, Interessengruppen und Verbänden nicht ausreichend offen thematisiert werden, können abseits von bestimmten Kapitalinteressen schwer andere Interessen in Interessenvermittlungsprozesse einfließen. Dies führte insbesondere zur weitgehenden Nicht-Beachtung der Interessen abhängig Beschäftigter bei der Aushandlung des Plan Emergence sowie damit verbundener Projekte, worauf im Folgenden näher eingegangen werden soll.

Tablelle 11: Maßnahmen Offshoring – Französischsprachiges Original

No.	Libelle Mesure	Responsable	Partenaire
1	"L'Etat s'engage à maintenir l'Offre Maroc Offshoring compétitive de façon dynamique. Cette Offre s'articule autour de 3 volets : <ul style="list-style-type: none"> • Un cadre incitatif attractif autour d'un Impôt sur le Revenu effectif plafonné à 20% • Un dispositif de développement des Ressources Humaines qualifiées : <ul style="list-style-type: none"> - un système d'aide aux opérateurs dans leurs efforts de formation à l'embauche et continue - un plan de formation adapté aux besoins du secteur de l'Offshoring • Une offre d'infrastructures et de services aux investisseurs aux meilleurs standards internationaux à travers le développement de 6 zones Offshoring dédiées." 	Ministère en charge de l'Industrie/AMDI	Ministère de l'Intérieur Ministère de l'Economie et des Finances Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle Ministère en charge de l'Enseignement Supérieur
1	"L'Etat s'engage à former les ressources humaines suffisantes pour accompagner le développement du secteur de l'Offshoring."	Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle Ministère en charge de l'Enseignement Supérieur	Ministère de l'Economie et des Finances Ministère en charge de l'Industrie
3	"L'Etat s'engage à développer un programme ambitieux de communication ciblée de l'Offre Maroc en consacrant un budget marketing conséquent qui viendra appuyer l'effort de commercialisation des gestionnaires des plateformes dédiées (P2I)."	AMDI	Ministère en charge de l'Industrie
4	"L'Etat s'engage à mettre en place les efforts nécessaires pour démarcher les acteurs de référence du secteur de l'Offshoring et fera appel aux compétences, notamment celles du secteur, pour vendre la destination Maroc."	AMDI	Ministère en charge de l'Industrie
5	"Le Privé s'engage à accompagner et amplifier les efforts de promotion de l'Etat, comme partenaire dans l'organisation, comme force de proposition et avec une participation active aux actions à programmer conjointement."	CGEM	Fédération en charge de l'Offshoring
6	"L'Etat s'engage à mettre en place les capacités d'accueil suffisantes pour accompagner le développement du secteur Offshoring."	Ministère en charge de l'Industrie/AMDI	Ministère de l'Intérieur Ministère de l'Economie et des Finances Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle

Quelle : <http://www.emergence.gov.ma/Pacte/Pages/Mesures.aspx>.

Tabelle 12: Maßnahmen Offshoring – Deutsche Übersetzung

Nr.	Maßnahme	Verantwortlich	Partner
1	<p>"Der Staat engagiert sich, um das marokkanische Offshoring-Angebot wettbewerbsfähig und dynamisch zu gestalten. Dieses Angebot hat drei Komponenten :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eine attraktive Anreiz-Struktur, in welcher der effektive Einkommenssteuersatz bei 20% gedeckelt ist • Maßnahmen zur qualifizierten Personalentwicklung: <ul style="list-style-type: none"> - Ein Unterstützungssystem für Betreiber in ihren Ausbildungsbemühungen bei der Einstellung und kontinuierlich - Ein Ausbildungsangebot angepasst an die Bedürfnisse der Offshoring-Branche • Die Bereitstellung von Infrastruktur und Dienstleistungen für Anleger nach höchsten internationalen Standards durch die Entwicklung von sechs Offshoring-Zonen 	Ministerium für Industrie/AMDI	Innenministerium Ministerium für Wirtschaft und Finanzen Ministerium für Arbeit und Berufsausbildung Ministerium für höhere Bildung
2	Der Staat verpflichtet sich, ausreichend Humankapital auszubilden, um die Entwicklung der Offshoring-Branche zu begleiten.	Ministerium für Arbeit und Berufsausbildung Ministerium für höhere Bildung	Ministerium für Wirtschaft und Finanzen Ministerium für Industrie
3	Der Staat engagiert sich für die Entwicklung eines ehrgeizigen Programms, um das marokkanische Offshoring-Angebot gezielt zu kommunizieren, und widmet dem ein erhebliches Marketing-Budget, um die Leitung der entsprechenden Plattformen (P2I) bei der Vermarktung zu unterstützen.	AMDI	Ministerium für Industrie
4	Der Staat verpflichtet sich, die notwendigen Anstrengungen zu unternehmen, um die führenden Akteure im Bereich Offshoring aufzusuchen und ihre Kompetenzen, insbesondere die des Sektors, einzubeziehen, um das Ziel Marokko zu verkaufen.	AMDI	Ministerium für Industrie
5	Die Privatwirtschaft verpflichtet sich, die Bemühungen des Staates zu begleiten und zu verstärken als organisatorischer Partner, als Vorschlagsgeber und mit aktiver Teilnahme an gemeinsam zu gestaltenden Aktionen .	CGEM	Offshoring-Verbände
6	Der Staat verpflichtet sich, ausreichend Aufnahme-Kapazitäten zu schaffen, um die Entwicklung des Offshoring-Sektors zu unterstützen.	Ministerium für Industrie/AMDI	Innenministerium Ministerium für Wirtschaft und Finanzen Ministerium für Arbeit und Berufsausbildung

Quelle : <http://www.emergence.gov.ma/Pacte/Pages/Mesures.aspx>; eigene Übersetzung.

6.3.1.3. Verhandlungspositionen von abhängig Beschäftigten

Arbeitnehmerinnen⁶⁴ und Arbeitnehmern werden in die Aushandlung des Pakt Emergence zur Förderung der industriellen Entwicklung nicht direkt eingebunden. Dabei kann unterstellt werden, dass offenbar davon ausgegangen wird, dass Gewerkschaften keinen substantiellen inhaltlichen Beitrag zur Ausarbeitung der Strategie leisten könnten. Gleichzeitig zeigen sich Gewerkschaften auch tatsächlich zurückhaltend bezüglich der Einforderung ihrer Beteiligung an der Ausarbeitung und Umsetzung von Entwicklungsstrategien (vgl. Interview GEW). Eine solche Einschätzung entspricht der Diagnose von Catusse (2008), die das gesellschaftliche Kräfteverhältnis in Marokko deutlich in Richtung der Unternehmerseite verschoben sieht. Um die Entwicklung wirtschaftspolitischer Strategien angemessen erklären zu können, erscheint es allerdings notwendig, näher auf die Verhandlungspositionen abhängig Beschäftigter einzugehen.

Die Zurückhaltung der Arbeitnehmerseite trifft in besonders hohem Maße auf noch junge Industriezweige zu, wie im folgenden Zitat eines Gewerkschafters deutlich wird:

„ [...] généralement pour les nouveaux secteurs on essaye d’être plus positif par rapport à l’intérêt de l’entreprise. On essaye d’ouvrir un dialogue social avec les patrons, avec l’administration. C’est toujours pour garder une bonne image à l’entreprise. On essaye de négocier le maximum possible. On n’allait pas vers le bras de fer jusqu’à ce qu’on épuise nos efforts de négociations. Donc pour les nouveaux secteurs on essaie d’être un vrai collaborateur, un vrai partenaire social par rapport au patron. On essaie de donner la chance suivant ses moyens. On essaie de comprendre le patron, de comprendre quels sont ses moyens. C’est par rapport à notre cahier revendicatif. On n’essaie pas d’aller à la grève. On laisse le choix de l’agresser notre dernier choix lorsque on épuise nos efforts de dialogue et des négociations. Donc pour les nouveaux secteurs nous comprenons que ces secteurs se sont le levier de l’économie marocaine comme l’offshoring, l’industrie de l’aviation. Notre présence dans ce secteur, elle est là à travers les représentants parce qu’une entreprise où il n’y a pas de représentants syndicaux il n’y a pas de représentants du personnel. C’est une entreprise qui ne respecte pas la loi. C’est notre vision par contre la présence d’un représentant du personnel. C’est quelqu’un qui va aider l’administration à compléter ses tâches que ça soit social que ce soit en matière de développement économique. Pour nous l’intérêt de l’établissement c’est l’intérêt des ouvriers. C’est la même chose. C’est pour cela quand on se met à une position d’un négociateur positif toujours“ (Interview GEW).

„[...]in der Regel versuchen wir in den neuen Bereichen noch positiver gegenüber den Interessen des Unternehmens eingestellt zu sein. Wir versuchen, einen sozialen Dialog mit den Arbeitgebern zu eröffnen, mit der Verwaltung. Das ist immer gut für das Image des Unternehmens. Wir versuchen, das maximal Mögliche zu verhandeln. Wir suchen nicht die Kraftprobe, solange wir unsere Verhandlungsmöglichkeiten nicht ausgeschöpft

⁶⁴ Abschnitt 6.3.1.3. stellte eine überarbeitete Version des Artikels „Labour Unions in the MENA Region between Incorporation, Conflict and Cooperation: The Case of Morocco“ veröffentlicht in: Slaoui-Zirpins, 2013, dar. Ebenso finden sich Teile dieses Abschnittes in einer früheren Fassung in dem Report „Anticipation and management of restructuring in Morocco“, veröffentlicht in: Slaoui-Zirpins, 2011b.

haben. Also für neue Branchen versuchen wir ein echter Kollaborateur, ein echter Sozialpartner gegenüber dem Arbeitgeber zu sein. Wir versuchen, ihm eine Chance gemäß seinen Mitteln zu geben. Wir versuchen den Arbeitgeber zu verstehen, zu verstehen, welche Ressourcen er hat hinsichtlich unserer Forderungen. Wir versuchen nicht zu streiken. Wir sehen den Angriff als unser letztes Mittel, wenn unsere Anstrengungen für Dialog und Verhandlungen erschöpft sind. Also für neue Branchen verstehen wir, dass diese Sektoren, z. B. das Offshoring und die Luftfahrtindustrie, die Hebel der marokkanischen Wirtschaft darstellen. Unsere Präsenz in dem Sektor ist durch Vertreter in den Unternehmen gegeben. Wo es keine Vertreter von Gewerkschaften gibt, gibt es keine Personalvertretung. Das ist ein Unternehmen, das die Gesetze nicht respektiert. Das ist unsere Sichtweise bezüglich des Personalvertreters. Das ist jemand, der der Verwaltung hilft, ihre Aufgaben hinsichtlich sozialer oder wirtschaftlicher Fragen zu erledigen. Für uns ist das im Interesse des Unternehmens, im Interesse der Arbeiter. Es ist das Gleiche. Deshalb nehmen wir die Position eines positiven Verhandlungspartners ein.“

In diesem Zitat wird unter anderem deutlich, dass Gewerkschafterinnen und Gewerkschafter versuchen, neokorporatistische Strukturen auf Unternehmensebene zu etablieren. Dabei werden die Vorteile dieser Art der Interessenvermittlung für alle Beteiligten hervorgehoben. Die Gewerkschaften betonen das Bild des Sozialpartners und setzen weniger auf Konflikt als in früheren Zeiten. Die Einführung solcher Strukturen gestaltet sich allerdings sowohl in neuen wirtschaftlichen Bereichen als auch in der informellen Wirtschaft schwierig. Dazu ist anzumerken, dass die Durchsetzung des 2004 erneuerten Arbeitsrechtes zwar immer noch defizitär ist, aber grundsätzlich regelmäßig Wahlen von Arbeitnehmervertreterinnen und -vertretern auf Unternehmensebene abgehalten werden und die Anzahl der teilnehmenden Unternehmen an diesen Wahlen steigt. In einigen Industriebereichen kommt es sogar zu relativ vorbildlichen Tarifabkommen (vgl. Filali Meknassi und Rioux 2010; Interview DT1).⁶⁵ Darüber hinaus gibt es von staatlicher Seite Bestrebungen, auf nationaler Ebene in bestimmten Politikbereichen Verhandlungen gemäß dem neokorporatistischen Typ einzuführen (vgl. Catusse 1998; El Aoufi 1999).

Gewerkschaftliche Aktivitäten werden dabei insbesondere durch die Fragmentierung des Gewerkschaftssystems erschwert. Derzeit gibt es fünf große Gewerkschaften und mehrere kleine. Die Gründung neuer Gewerkschaften ist jeweils mit allgemeinen politischen Ereignissen, insbesondere der Abspaltung oder Herausbildung neuer politischer Parteien verbunden. Die UMT (Union Marocaine du Travail) ist die älteste marokkanische Gewerkschaft und hat ihre Wurzeln im Kampf um die Unabhängigkeit vom französischen Protektorat. Neben der UMT sind die CDT (Confédération Démocratique du Travail), die UGTM (Union Générale des Travailleurs du Maroc), die FDT (Fédération Démocratique du Travail) und die UNTM (Union Nationale du Travail au Maroc) in der zweiten Kammer des marokkanischen Parlaments vertreten. Besonders UGTM, FDT und UNTM sind stark mit den ehemaligen Regierungsparteien des sogenannten "demokratischen Blocks" (Koutla) beziehungsweise mit der seit 2011 regierenden islamischen Partei PJD (Parti de la justice et du

⁶⁵ Für genauere Erläuterungen zu den Regelungen und den Folgen des aktuellen marokkanischen Arbeitsrechts vgl. 7.2.1.2.

développement) verbunden. Diese starke Affiliation mit politischen Parteien und damit auch mit dem etablierten politischen System wirft die Frage auf, inwiefern autonomes Gewerkschaftshandeln möglich ist.

Eine Übersicht über die Rolle von Gewerkschaften auf Unternehmensebene gibt Tabelle 13. Darin wird zunächst die steigende Anzahl der Delegierten deutlich. Diese hat sich von 2003 bis 2009 fast verdoppelt. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen in der steigenden Anzahl von Delegierten ohne Gewerkschaftsmitgliedschaft begründet. Aber auch die PJD-nahe UNTM konnte einen deutlichen Zuwachs verzeichnen. Die UMT ist weiterhin die mit Abstand am stärksten vertretene Gewerkschaft. Angesichts der hohen Bedeutung von Delegierten ohne Gewerkschaftsmitgliedschaft ist es fraglich, wie realistisch eine Entwicklung des marokkanischen Systems in Richtung neokorporatistischer Strukturen ist.

Tabelle 13: Ergebnisse der Wahlen der Arbeitgebervertreterinnen und -vertreter 2003 und 2009

	2003 Anzahl der Delegierten	%	2009 Anzahl der Delegierten	%
UMT	2437	23,88	2481	13.74
CDT	1245	12,20	1393	7.71
UGTM	647	6,34	1045	5.79
UNTM	169	1,66	683	3.78
FDT	228	2,23	520	2.88
andere	103	1,01	333	1.84
ohne Mitgliedschaft	5387	52,68	11608	64.26
insgesamt	<i>10207</i>	<i>100</i>	<i>18063</i>	<i>100</i>

Quelle: Daten des marokkanischen Ministeriums für Arbeit und Berufsbildung.

Betrachtet man gewerkschaftliche Aktivitäten im Zeitverlauf, lässt sich in den letzten drei Jahrzehnten ein deutlicher Autonomiegewinn ausmachen. Insgesamt lässt sich die Entwicklung des marokkanischen Gewerkschaftssystems in drei Phasen einteilen (vgl. Slaoui-Zirpins 2013, S. 60f; Catusse 1998):

- bis 1956: Widerstand gegen die französische Besatzung
- 1956-1983: Gewerkschaften als politische Opposition, die aber weitgehend als „Arbeiteraristokratie“ domestiziert wurde; Repression gegen linke Aktivisten
- seit 1983: zu Beginn starke Mobilisierung gegen Strukturanpassungsprogramme, mit der Zeit immer mehr Kooperationsbereitschaft (insbesondere seit 1996) in einem öffentlichen Diskurs, der Unternehmer und gemeinsame Lösungen fokussiert

Der Begriff „weitgehend domestiziert als Arbeiteraristokratie“ drückt aus, dass es für Gewerkschaften in der Zeit zwischen 1956 und 1983 schwer war, Autonomie zu erreichen, da deren Mitglieder weitgehend vom Staat als wichtigstem Anbieter formeller Beschäftigung abhängig waren. Gewerkschaften erreichten es, einige der spezielleren Interessen ihrer Mitglieder gegenüber der Regierung durchzusetzen, nicht aber generelle Interessen von Arbeitnehmerinnen und

Arbeitnehmern. Diese Interessenvermittlungsprozesse und -strukturen können als weitgehend rentierstaatlich bezeichnet werden, denn Gewerkschaften wurden relativ stark in die Unterstützungskoalitionen eines autokratischen Regimes eingebunden. Allerdings trägt die rentierstaatliche Logik nicht völlig. Alle Gewerkschaftsaktivitäten bis 1983 als in den autoritären Staat inkorporiert zu verstehen, würde die Tatsache ignorieren, dass in dieser Ära eine große Zahl von gewalttätigen Konflikten zwischen Gewerkschaftern und Sicherheitskräften stattfand und der Staat vor allem gegen gewerkschaftliche Aktivisten der Linken stark repressiv vorging. Es lassen sich vielmehr bereits in dieser Phase Unterschiede zwischen den einzelnen Gewerkschaftsverbänden feststellen. Bis Anfang der 1990er Jahre fungierte im Wesentlichen die UMT als offizieller Ansprechpartner des Staates in Arbeitnehmerfragen. Den anderen Gewerkschaften, affiliert mit politischen Parteien, die zwar zugelassen, aber bisher nicht in der Regierung vertreten waren, stand diese Möglichkeit nicht offen. Sie spielten lediglich auf Unternehmensebene wichtige Rollen. Die Bevorzugung der UMT bei nationalen Verhandlungen bis in die 1990er Jahre trägt folglich staatskorporatistische Züge. Aufgrund der Vielfältigkeit der aus der Gesellschaft heraus entstandenen Gewerkschaftslandschaft kann insgesamt aber nicht von einem staatskorporatistischen System gesprochen werden. Gleichzeitig spielten organisatorische Strukturen innerhalb der Gewerkschaften sowie gegenüber anderen Akteuren bereits in dieser Phase eine zu große Rolle, als dass von rein persönlichen, informellen und schließlich klientelistischen Beziehungen gesprochen werden könnte (vgl. Slaoui-Zirpins 2013).

Die seit 1983 in Marokko durchgeführten Strukturanpassungsprogramme und insbesondere die Privatisierungs-Gesetze von 1989 und 1993 schwächten den Kompromiss zwischen Gewerkschaften und Regime. Dies führte zu starker gewerkschaftlicher Mobilisierung und immer wieder zu gewalttätigen Streiks bis zum Ende der 1990er Jahre. Mit fortschreitender struktureller Transformation arrangierten sich die Gewerkschaften schließlich mit der neuen Situation (vgl. El Aoufi 1999, S. 42ff). Das war nur möglich, weil staatliche Stellen versuchten, Massenentlassungen in Verbindung mit Privatisierungen oder Betriebsschließungen zu vermeiden. Dies führte dazu, dass die durch die Strukturanpassungsprogramme steigende Arbeitslosigkeit hauptsächlich zu einem Problem von Berufseinsteigern wurde. Auf diese Besonderheit des marokkanischen Arbeitsmarktes, die Marokko mit anderen Gebieten des Globalen Südens teilt, wurde bereits im Abschnitt 5.2.4.3. eingegangen. Unter 7.2. werden die Folgen dieser strukturellen Problematik für Interessenvermittlungsstrukturen und -prozesse vertiefend behandelt. An dieser Stelle kann zunächst festgehalten werden, dass die Rolle der problematischen Gruppe der Berufseinsteiger in den Gewerkschaften relativ schwach ist, was wiederum Auswirkungen auf die Verhandlungsbemühungen von Gewerkschaftsvertreterinnen und -vertretern hat.

Die aktuelle Situation der marokkanischen Gewerkschaften kann schließlich folgendermaßen beschrieben werden: In einem Kontext, in dem formelle Beschäftigung im privaten Sektor wächst

und der öffentliche Diskurs sich stark auf Unternehmer, Unternehmertum und „gemeinsame Lösungen“ konzentriert, haben die marokkanischen Gewerkschaften als politische Verhandlungspartner an Bedeutung gewonnen. Die neue Rolle der Gewerkschaften drückt sich insbesondere in der ersten Vereinbarung zwischen Staat, Arbeitgebern und Arbeitnehmern aus dem Jahr 1996 aus (zu den Details des Abkommen vgl. El Aoufi 1999, S. 47ff). Diese wurde unter der Beteiligung der „historischen Opposition“ getroffen und durch deren Regierungsbeteiligung seit 1997 konsolidiert. Der Bedeutungsgewinn der Gewerkschaften steht folglich in einem engen Zusammenhang mit allgemeinen politischen Entwicklungen, insbesondere der Regierungsbeteiligung von Parteien des linken Spektrums sowie der strukturellen Transformation der marokkanischen politischen Ökonomie. Mittlerweile sind neokorporatistische Verhandlungsstrukturen auf nationaler Ebene sowie in einigen größeren Unternehmen relativ entwickelt (vgl. Catusse 1998, S. 21ff). Die vollständige Ausprägung neokorporatistischer Strukturen ist im marokkanischen Fall allerdings schwierig, da das Land ähnlich wie Frankreich über eine lange Tradition von mit Parteien assoziierten Gewerkschaften verfügt (vgl. Benhlal 1985). Die Konflikte um die Aushandlung der Arbeitsrechtsnovelle von 2003/2004 und die andauernde Diskussion um deren weitere Anpassung zeigen, dass die Verhandlungspositionen der Gewerkschaften relativ autonom sind. Weiterhin lassen sich Unterschiede hinsichtlich der Autonomie der einzelnen Gewerkschaftverbände feststellen: Die UMT hat aufgrund ihrer Nicht-Affiliation mit einer politischen Partei deutlich an Autonomie gewonnen, die UGTM kann aufgrund ihrer hohen Relevanz für Beschäftigte der mittelbaren und unmittelbaren Staatsverwaltung als die Gewerkschaft mit der geringsten Autonomie vom Staat bezeichnet werden (vgl. Slaoui-Zirpins 2013, S. 60ff).⁶⁶ Zudem spiegeln diese Verhandlungen eine weitere Problematik wider: die unzureichende Repräsentationsfunktion der Gewerkschaften und die damit verbunden Vermachtung des Arbeitsmarktes. Auf diese Thematik wird unter 7.2.1.2. vertiefend eingegangen. In Bezug auf die Einbindung von Gewerkschaften in Strukturen der Interessenvermittlung wird deutlich, dass trotz deren Bestreben zur Etablierung neokorporatistischer Strukturen der Interessenvermittlung auch Aspekte der Clan-Logik zum Tragen kommen. Dies betrifft insbesondere die Unterscheidung zwischen „insidern“ und „outsidern“, jenen, die sich gewerkschaftlich organisieren können, und jenen, denen diese Möglichkeit nicht offen steht. Während die Beteiligung von Gewerkschaften in verschiedenen sozioökonomischen Fragen, z. B. im Rat für Wirtschaft und soziale Fragen, in der Aushandlung des Arbeitsrechts etc., durchaus erwünscht ist beziehungsweise die Gewerkschaften diese sogar einfordern, ist dies gerade im untersuchten Fall der industriellen Entwicklung, speziell im Bereich des Offshoring, allerdings kaum der Fall. Dies kann einerseits in einer noch immer mangelnden Autonomie der Gewerkschaften begründet liegen,

⁶⁶ Kleinere Gewerkschaften und Gewerkschaftsverbände wurden nicht berücksichtigt, da sie im untersuchten Politikfeld nicht relevant sind.

andererseits in fehlenden organisatorischen Kapazitäten als einer Folge von mangelndem Interesse an diesem Politikbereich beziehungsweise dem Priorisieren anderer Themenbereiche.

Für eine mangelnde Autonomie der Gewerkschaften speziell in jüngeren Industriezweigen sprechen die Berichte der International Trade Union Confederation (ITUC). Die ITUC benennt im Jahr 2011 die Behinderung von gewerkschaftlichen Aktivitäten in exportorientierten Zonen als eine der gravierendsten Verletzungen von Arbeitnehmerrechten in Marokko (vgl. ITUC – CSI – IGB 2012a). 2012 wurden nach der Gründung einer Gewerkschaft bei einem Call-Center-Betreiber mit Hauptsitz in Rabat der neu gewählte Generalsekretär und der Schatzmeister entlassen, was die ITUC als schweren Verstoß gegen die Gewerkschaftsfreiheit anprangerte (vgl. ITUC – CSI – IGB 2012b). Wenn gewerkschaftliche Aktivitäten bereits auf Unternehmensebene so problematisch sind, erscheint es nachvollziehbar, dass die Beteiligung von Gewerkschaften bei der Ausarbeitung der Strategie zur industriellen Entwicklung zumindest in bestimmten Bereichen wenig realistisch ist. Mangelnde gewerkschaftliche Relevanz in einem Sektor führt wiederum zu mangelnden organisatorischen Kapazitäten, da die Gewerkschaftsverbände in thematische Föderationen gegliedert sind und somit die (ehrenamtlichen) Experten für bestimmte Gebiete schlichtweg fehlen. Allerdings gibt es Gewerkschaftsvertreter verwandter Branchen, im Falle des Offshoring von Dienstleistungen sind dies insbesondere jene des Finanzsektors, die den Entwicklungen in diesem Sektor gesteigerte Aufmerksamkeit widmen (vgl. Interview GEW). Insgesamt erscheint es jedoch als rational, die Gewerkschaftsarbeit im Wesentlichen auf jene Felder zu konzentrieren, in denen die Mitglieder dies auch einfordern. Dabei wird deutlich, dass die Frage nach Interessen der Gewerkschaften, ihren organisatorischen Kapazitäten und ihrer Autonomie eng miteinander verwoben sind.

In diesem Abschnitt zu den Verhandlungspositionen abhängig Beschäftigter wurde deutlich, dass diese auf die Aushandlung von wirtschaftlichen Entwicklungsstrategien sowie in bestimmten wirtschaftlichen Bereichen wenig Einfluss haben, während in anderen Bereichen Gewerkschaftsvertreterinnen und -vertreter durchaus relativ autonome Verhandlungspositionen einnehmen. Die offizielle Nichtberücksichtigung von Arbeitnehmerinteressen bei der Aushandlung des Pakt Emergence ist damit einerseits ein Beleg für die deutliche Übermacht der Kapitalinteressen gegenüber Arbeitnehmerinteressen, was durch das Fortbestehen von Marginalität und Marginalisierung erklärt werden kann. Dies hat nicht nur direkten Einfluss auf die Autonomie der Gewerkschaften, wobei sowohl zwischen verschiedenen Gewerkschaften als auch zwischen verschiedenen Föderationen für bestimmte wirtschaftliche Bereiche zu unterscheiden ist. Mittelbar schwächt dies auch die organisatorischen Kapazitäten von Gewerkschaften hinsichtlich bestimmter wirtschaftspolitischer Fragen. Dies gilt in hohem Maße für den Offshoring-Bereich, da dieser für eine große Zahl der arbeitslosen, (relativ) besser gebildeten Berufseinsteiger von Interesse ist. Der mangelnden Autonomie gewerkschaftlicher Aktivitäten im Offshoring-Bereich sowie in weiteren

wirtschaftlichen Bereichen, insbesondere auch in der informellen Wirtschaft, steht eine größere Autonomie gewerkschaftlicher Aktivitäten in anderen Bereichen gegenüber, was zu Spannungen führt. Gewerkschaftliche Akteure können folglich nicht einheitlich in Strukturen der Interessenvermittlung eingeordnet werden. Es gibt sowohl Entwicklungen in Richtung Clan-förmiger Strukturen und neokorporatistischer Strukturen als auch weiterhin zur Repression bestimmter Aktivitäten.

Damit kann als Ergebnisse von Abschnitt 6.3.1. zusammenfassend festgehalten werden, dass der Plan Emergence als eine zentrale Referenzstruktur für Akteure der lokalen Wirtschaftspolitik trotz einer starken Stellung staatlicher Akteure und einer bleibenden Relevanz von rent-seeking keinesfalls allein der klientelistischen Logik entspricht. Die Strategie ist zwar einerseits Ausdruck andauernder Marginalität weiter Bevölkerungsteile und spiegelt dadurch rentierstaatliche Elemente wider. Sie ist aber andererseits Ausdruck immer autonomer werdender Kapitalinteressen und Großorganisationen, die sich im Sinne gemeinsamer Entwicklungsziele kooperationsbereit zeigen. Das Zustandekommen der Strategie kann in weiten Teilen durch Clan-Strukturen erklärt werden.

6.3.2. Lokale Einflussnahme auf die Realisierung des Projekts Fes Shore?

Dass der Plan Emergence eine zentrale Bezugsstruktur für lokale Akteure darstellt, wurde im vorangehenden Abschnitt erläutert. Durch den Plan sowie andere zentralstaatliche Vorgaben erscheint der Handlungsspielraum lokaler Akteure relativ begrenzt. Gleichzeitig entspricht die Strategie Emergence hinsichtlich Aushandlung und Inhalten nicht deutlich der klientelistischen Logik, so dass davon ausgegangen werden kann, dass sie nicht alles lokale Handeln streng determiniert. Gleichzeitig wurde eine deutliche Relevanz von Clan-Strukturen aufgezeigt. Im Folgenden soll geklärt werden, inwiefern lokale Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung zur Anpassung des Projektes an die Interessen vor Ort erkennbar sind.

Wie bereits unter 6.1. erwähnt, wird das Projekt Fes Shore in den offiziellen Projektdarstellungen nicht als reines Regierungsprojekt präsentiert, sondern als ein Projekt mit verschiedenen lokalen Partnern. Die Zusammenstellung dieser Partner erscheint, wie oben erläutert, nur begrenzt nachvollziehbar. Die Frage nach dem tatsächlichen Einfluss lokaler Akteure auf die Realisierung des Projektes Fes Shore unterteilt sich deswegen wie folgt: Wie kommt es zur Einbindung bestimmter lokaler Partner in Interessenvermittlungsprozesse und zur Nicht-Einbindung anderer? Welche Rolle spielen die formal genannten Akteure, welche Rolle spielen andere Akteure? Zur Beantwortung dieser Fragen wird zunächst auf die Rolle zweier zentraler Akteure näher eingegangen, auf die des regionalen Investitionszentrums CRI sowie die des Projektentwicklers MEDZ. Anschließend werden die Rollen weiterer Akteure thematisiert.

6.3.2.1. Das CRI: Zentrale Anlaufstelle in Schlüsselposition

Bereits in den 1990er Jahren kam es zu einigen Reformen im Bereich der Dekonzentration wirtschaftspolitischer Strukturen. Mohammed VI. erklärte bei seiner Thronbesteigung im Jahr 1999 diesen Bereich zu einem der zentralen Politikbereiche mit der Begründung, lokale Institutionen seien näher an der ökonomischen Realität als der Zentralstaat und sollten deswegen eine größere Rolle bei der Investitionsförderung spielen. Am 9. Januar 2002 adressierte er einen Brief an den Premierminister, in dem er diesen dazu aufforderte, regionale Investitionszentren unter der Verantwortung der Walis der Regionen ins Leben zu rufen. Diese sollten zwei zentrale Aufgaben erfüllen: Zum einen sollten sie die Unternehmensgründung administrativ vereinfachen (*guichet d'aide à la création d'entreprises*). Zum anderen sollten die notwendigen Kompetenzen übertragen werden, um Investitionen lokal zu subventionieren. Zudem sollten Investoren in weiteren Fragen unterstützt werden (*guichet d'aide aux investisseurs*) (vgl. Harsi 2012, S. 146ff). Die dahinter stehende Logik wird in dem königlichen Brief vom 9. Januar 2002 folgendermaßen beschrieben:

„Cette démarche s'inscrit, par ailleurs, dans la cohérence de notre conception renouvelée du concept d'autorité au service de la promotion de l'investissement, outil privilégié de la croissance“ (vgl. Lettre Royale 09.01.2002).

„Dieser Ansatz ist außerdem eingeschrieben in die Kohärenz unseres erneuerten Konzeptes der Autorität im Dienste der Förderung von Investitionen, bevorzugtes Werkzeug für Wachstum.“

An dieser Formulierung wird deutlich, dass die Gründung der regionalen Investitionszentren in den Kontext der Neuausrichtung der marokkanischen Politik an den Interessen der Privatwirtschaft einzuordnen ist (vgl. insbesondere 6.2.2.). In diesem Sinne kann die Schaffung einer zentralen Anlaufstelle für Unternehmensgründerinnen und -gründer als Ausdruck der Orientierung an Unternehmensinteressen verstanden werden. Hierdurch werden Prozeduren transparenter, was wiederum die Einhaltung rechtlicher Normen durch Verwaltungsmitarbeiter immer stärker einfordert. Die hohe Zahl unterschiedlicher Anlaufstellen in älteren Verwaltungsinstitutionen begünstigte dagegen Klientelismus: Um nicht immer wieder von einer Stelle zur anderen laufen zu müssen, wo einem erneut mitgeteilt wird, dass man nochmals andere Papiere mitzubringen habe, brachte häufig das Eingehen eines Klientel-Verhältnisses oder zumindest die Bezahlung von Bestechungsgeld eine Erleichterung. Darauf, dass die durch die Gründung der CRI eingeführten Verbesserungen nicht generell gelten, sondern nur in bestimmten Fällen, wird unter 7.3.2. vertiefend eingegangen, denn der Zugang zu diesen Verbesserungen steht insbesondere bestimmten kleineren Unternehmen eher weniger offen.

In Zusammenhang mit der Realisierung des Projektes Fes Shore ist zunächst die zweite Anlaufstelle zur Unterstützung von Investoren von größerer Bedeutung. Deren Aufgaben werden in dem königlichen Schreiben folgendermaßen zusammengefasst:

„Le second guichet, guichet d'aide aux investisseurs :

- *procure aux investisseurs toutes les informations utiles pour l'investissement régional ;*
- *étudie toutes les demandes d'autorisations administratives ou prépare tous les actes administratifs, nécessaires à la réalisation des projets d'investissement dans des secteurs industriels, agro-industriels, miniers, touristiques, artisanaux et d'habitat, lorsqu'il s'agit d'investissements dont le montant est inférieur à 200 millions de dh, et ce, afin de permettre au wali de région de délivrer les autorisations ou de signer les actes administratifs afférents à ces investissements ;*
- *étudie - pour les investissements concernés par les secteurs précités, mais dont le montant est égal ou supérieur à 200 millions de dh - les projets de contrats ou de conventions à conclure avec l'Etat, en vue de faire bénéficier l'investisseur des avantages particuliers, et les transmet à l'autorité gouvernementale compétente pour approbation et signature par les parties contractantes. Le wali, dans la limite de ses compétences, prépare et exécute les autorisations, actes et contrats nécessaires à la réalisation de l'investissement, prévus par la convention dont il est chargé de l'exécution ;*
- *propose des solutions amiables aux différences entre les investisseurs et les administrations“ (vgl. Lettre Royale 09.01.2002).*

„Die zweite Anlaufstelle, die Anlaufstelle zur Unterstützung von Investoren:

- *beschafft den Investoren alle nützlichen Informationen für regionale Investitionen;*
- *prüft alle Anfragen zur administrative Autorisierungen oder bereitet alle administrativen Akte vor, die zur Realisierung von Projekten in den Bereichen Industrie, landwirtschaftliche Industrie, Bergbau, Tourismus, Handwerk und Bauwesen notwendig sind, wenn es sich um Projekte mit einem Investitionsvolumen von weniger als 200 Millionen Dirham handelt. Dadurch ermöglicht sie dem Wali der Region, die Autorisierung auszustellen oder die diese Investitionen betreffenden administrativen Akte zu unterschreiben;*
- *untersucht – für Investitionen in den genannten Sektoren, wo das Investitionsvolumen bei 200 Millionen Dirham oder mehr liegt – die Verträge oder Übereinkommen, die mit dem Staat geschlossen werden sollen, um dem Investor bestimmte Vorteile zukommen zu lassen, und übermittelt sie an die zuständige Regierungsautorität zur Annahme und Unterschrift durch die Vertragsparteien. Der Wali bereitet im Rahmen seiner Kompetenzen die für die Realisierung der Investition notwendigen Autorisierungen, administrativen Akte und Verträge vor und führt sie aus im Rahmen der Vereinbarung, für deren Ausführung er zuständig ist.*
- *schlägt einvernehmliche Lösungen bei Differenzen zwischen Investoren und Verwaltungsorganen vor.“*

An diesen Erläuterungen wird deutlich, dass der Wali bei der Realisierung der Aufgaben der CRI eine zentrale Rolle spielt. Während die CRIs grundsätzlich eigenständige Organisationsstrukturen unabhängig von der Regionalverwaltung haben, sind in mancher Hinsicht doch eng an diese angebunden. Dies gilt insbesondere angesichts des Umstandes, dass der Wali in vielen Fragen entscheidungsbefugt ist und das CRI diesem nur zuarbeitet. Bei dem Wali handelt es sich um eine Institution, die dem Innenministerium untersteht, das, wie in Kapitel 5 dargestellt, ohnehin eine

extrem starke Stellung im Staat hat, lange Zeit als verlängerter Arm des Makhzen galt und teilweise noch immer gilt. Während dies bereits ein Indiz für die Relevanz klientelistischer Strukturen ist, spricht die direkte Einsetzung der Leiter der CRI durch den König umso mehr dafür. Mit der Eröffnung der CRI soll zwar inhaltlich und organisatorisch den Bedürfnissen der kapitalistischen Marktwirtschaft Rechnung getragen werden. Dahinter lassen sich allerdings noch immer recht stark rentierstaatliche Strukturen erkennen.

Schließlich wurde Übertragung von Kompetenzen an eine Institution der dezentrierten Staatsverwaltung, den Wali, nicht mit einer stärkeren Beteiligung der gewählten Institution des Regionalrates verknüpft. Der Wali kann offiziell über den Verkauf von staatseigenen Flächen und Gebäuden entscheiden, ohne dabei gewählte Institutionen beteiligen zu müssen (vgl. Dekret Nr. 2-02-185 vom 5. Mai 2002). Diese kaum demokratisch kontrollierte Subventionspolitik auf regionaler Ebene lässt eine Verlagerung klientelistischer Strukturen auf die lokale Ebene vermuten. Eine gewisse Kontrolle findet allerdings durch die regionale Investitionskommission statt. Zudem stehen die Aktivitäten des CRI stärker in der Öffentlichkeit als die älterer Verwaltungsinstitutionen. Der Zugang gestaltet sich auch für Außenstehende wie mich deutlich einfacher als in der Kommunal-, Provinzial- oder Regionalverwaltung. Man gewährte mir beispielsweise Einsicht in zahlreiche Unterlagen, ohne dass ich besondere Beziehungen nachweisen musste. Trotz der stärkeren Formalisierung der Arbeitsprozesse des CRI hängt eine wirklich produktive Zusammenarbeit zwischen CRI und Unternehmern allerdings offenbar noch immer in erheblichem Maße von persönlichen Beziehungen ab, wie an dem folgenden Zitat eines Callcenter-Betreibers deutlich wird:

„Le CRI a fonctionné très bien il y a quelques années. Il y avait un bon directeur du CRI qui est malheureusement décédé parce que c'est le bon qui parte toujours. Aujourd'hui c'est un directeur de CRI qui existe. Il a dû nous contacté une fois. Donc, je ne sais plus ce que fait le CRI. C'est la vérité“ (Interview CALL2).

„Das CRI hat vor einigen Jahren sehr gut funktioniert. Es hatte einen guten Leiter, der leider verstorben ist, weil es immer der Gute ist, der geht. Heute gibt es einen Direktor des CRI, der existiert. Er sollte uns einmal kontaktieren. Also, ich weiß nicht mehr, was das CRI macht. Das ist die Wahrheit.“

Von der in diesem Zitat gemachten Aussage zur Relevanz der persönlichen Qualitäten der Leitung des CRI und damit verbunden zur Relevanz persönlicher Beziehungen kann allerdings nicht direkt auf die Dominanz klientelistischer Beziehungen geschlossen werden. Dafür, dass im Falle des CRI nicht allein klientelistische Strukturen relevant sind, spricht auch der weitere Inhalt des Interviews, in dem der genannte Unternehmer sich deutlich gegen klientelistische Strukturen in der marokkanischen Verwaltung ausspricht. Der Eindruck, dass die Qualität von Interessenvermittlungsprozessen in hohem Maße von einzelnen Personen abhängt, verstärkte sich auch in anderen Interviews (vgl. z. B.

Interview DTI1 und DTI2). Über ein gewisses Maß an persönlicher Autonomie verfügen folglich auch Akteure, die in Strukturen eingebunden sind, die eigentlich eher wenig Autonomie zulassen. Dass mit einigen Personen oder Personengruppen Interessenvermittlung besser funktioniert als mit anderen, könnte schließlich als ein Beleg für Clan-Strukturen angesehen werden. Diese sind zwar grundsätzlich eher horizontal, aber durch die Möglichkeit des Ausschlusses bestimmter Interessen grundsätzlich nicht inklusiv. Des Weiteren kann der Umstand, dass einige bestehende Unternehmen eher wenig Kontakt zum CRI haben, inhaltlich damit begründet werden, dass sich dessen Angebote im Wesentlichen an Unternehmens-Neugründungen richten. Man findet Vertreter der CRI schließlich regelmäßig auf Unternehmensmessen, wo sie für sich werben und ihre Kooperation anbieten, so auch auf Messen im Bereich des Offshoring von Dienstleistungen (vgl. Mitschriften MESSE). Hinsichtlich der Autonomie der beteiligten Akteure sowie der Interaktionsformen des CRI kann folglich weitgehend von Clan-Strukturen gesprochen werden.

Die konkrete Realisierung des Projektes Fes Shore scheint allerdings zunächst weniger stark der Clan-Logik zu entsprechen. So wurden durch einen Vertrag zwischen den involvierten Ministerien und dem Projektentwickler Fes Shore S.A.⁶⁷, einer Tochtergesellschaft von MEDZ, wesentliche Entscheidungen bezüglich Bau und Betrieb des Parks Fes Shore dem politischen Bereich im engeren Sinne entzogen und an ein in Staatsbesitz befindliches Unternehmen übertragen. In einem Vertrag vom 14.06.2007 wurde festgelegt, dass Fes Shore S.A. folgende Aufgaben zur Realisierung des Parks Fes Shore übernimmt: Kauf eines Grundstückes, Erstellung von Studien, Errichtung von Infrastrukturen (Verkehrswege, Strom-, Wasser- und Abwasserversorgung, Telekommunikationsinfrastruktur), Errichtung von Gebäuden, Marketing und Vertrieb sowie Integrierte Verwaltung. Dabei werden allerdings kaum Vorgaben dazu gemacht, wie genau die Realisierung dieser Aufgaben zu geschehen hat. Inwiefern abseits von hierarchischen Entscheidungsprozessen trotzdem noch Einfluss auf die Realisierung des Projektes genommen werden kann, wird im weiteren Verlauf dieser Arbeit zu klären sein (vgl. Vertrag beteiligte Ministerien – MEDZ).

Laut Angaben des CRI wurde vor Abschluss des Vertrages ein Grundstück durch eine aus verschiedenen öffentlichen Akteuren gebildete Kommission gesucht. Eine weitere Kommission legte schließlich den Preis des Grundstückes fest. Während der verantwortliche Mitarbeiter des CRI diese Aufgaben als administrative Aufgaben verstand, sah er die Konstruktion, die Vermarktung und den Betrieb der Anlage in den wirtschaftlichen Bereich fallend, weswegen diese Aufgaben der Betreibergesellschaft übertragen wurden. Er merkte allerdings auch an, dass das CRI bereits von einigen Interessenten bezüglich einer möglichen Ansiedlung im Offshoring-Park kontaktiert wurde (vgl. Interview CRI1). Daran wird deutlich, dass die scheinbar eindeutige Trennung zwischen

⁶⁷ Société Anonyme = Aktiengesellschaft

staatlichen und wirtschaftlichen Aufgaben in der Realität offenbar nicht so eindeutig funktioniert wie angegeben.

Der Vertrag zur Errichtung des Parks Fes Shore wurde aufgrund der Höhe des Investitionsvolumens nicht mit der Region, sondern mit den involvierten Ministerien, konkret dem Ministerium für Wirtschaft und Finanzen sowie dem Ministerium für Industrie, Handel und Neue Technologien, geschlossen. Die regionale Investitionskommission gab allerdings ebenso ihre Zustimmung zum Projekt. Zudem kommt diese in regelmäßigen Abständen zusammen, um den Fortgang des Projektes zu überwachen. Auf die Aktivitäten der Kommission wird unter 6.3.2.3. vertiefend eingegangen.

Damit kann zusammenfassend festgehalten werden, dass das CRI Fes-Boulemane im Besonderen sowie die marokkanischen CRIs im Allgemeinen junge Institutionen darstellen, die sich von älteren stärker klientelistisch strukturierten Institutionen deutlich abzuheben versuchen und eine Orientierung an den Interessen der Privatwirtschaft erkennen lassen. Aufgrund ihrer Anbindung an das Innenministerium, der Einsetzung der Leitung durch den König und ihrer Möglichkeiten zur Vergabe von Subventionen zeigen die CRI allerdings auch klientelistische Elemente. Prozesse wie die zur Realisierung des Projekts Fes Shore werden zwar relativ transparent gemacht. Problematisch ist dabei jedoch insbesondere die Auslagerung weitgehender Entscheidungen an ein staatseigenes Unternehmen, was im Folgenden näher erläutert wird.

6.3.2.2. MEDZ: Durchbrechen der klassischen Rentierslogik trotz Monopolstellung

Ein Tochterunternehmen von MEDZ, die Fes Shore S.A., übernimmt die Konstruktion und den Betrieb des Parks Fes Shore. Das in Staatsbesitz befindliche Unternehmen hat gemäß dem oben genannten Vertrag umfangreiche Möglichkeiten zur Ausgestaltung dieses Projektes. Dies wird unter anderem mit einer Trennung zwischen administrativen Aufgaben (Staatsverwaltung) und geschäftlichen Aufgaben (Betreiber-Unternehmen) begründet (vgl. Interview CRI2). Die Rolle des Projektentwicklers MEDZ bei der Realisierung des Projektes Fes Shore soll im Folgenden untersucht werden, wobei nur an wenigen Stellen zwischen dem Mutterunternehmen MEDZ und der Fes Shore S.A. differenziert wird, da beide als sehr verwoben erscheinen.

MEDZ ist eine 100%ige Tochter von CDG Developpement, die zur staatseigenen CDG-Gruppe gehört. Die bereits 1959 mit finanzieller und personeller Autonomie gegründete CDG (Caisse de Dépôt et de Gestion; vgl. Dahir Nr. 1-59-074) versteht ihre Mission folgendermaßen: “[...] la Caisse de Dépôt et de Gestion a pour rôle central de recevoir, conserver et gérer des ressources d’épargne qui, de par leur nature ou leur origine, requièrent une protection spéciale. [...] Impliqué dans les principaux projets structurants du Maroc, le groupe CDG est aujourd’hui le premier investisseur institutionnel du

Royaume et un acteur majeur de l'économie nationale"⁶⁸ (vgl. CDG 2013a). Dieses Zitat macht deutlich, dass der Einfluss der CDG in der marokkanischen politischen Ökonomie erheblich ist. Während die CDG bereits in den 1960er Jahren eine der zentralen Institutionen zur Platzierung der urbanen Elite sowie bei der Finanzierung und/oder Durchführung staatlicher Projekte war (vgl. Waterbury 1970, S. 106ff), hat sie heutzutage noch immer eine immense, allerdings veränderte Bedeutung. Die Finanzinstitution hat ihre interne Struktur weiter diversifiziert und ist heute in den folgenden Geschäftsfeldern aktiv: Vermögensverwaltung, Vorsorgekasse, Banken, Finanzen und Versicherungen sowie Raumentwicklung (vgl. CDG 2013a). Im Jahr 2011 verwaltete die CDG 45% aller öffentlichen Unternehmen (vgl. Ministerium für Wirtschaft und Finanzen 2011).

Die Gründung von CDG Developpement im Jahr 2004 markiert dabei einen wesentlichen Schritt im jüngsten Geschäftsfeld der Raumentwicklung. MEDZ ist wiederum eine der Tochtergesellschaften von CDG Developpement und Fes Shore S.A. Casanearshore S.A. und Technopolis Rabatshore S.A. diese wiederum sind Tochtergesellschaften von MEDZ. Eine weitere Tochtergesellschaft, MED-Sourcing, ist für übergreifende Aufgaben bezüglich der marokkanischen Offshoring-Parks zuständig (vgl. CDDG 2013b). Dabei ähnelt die Selbstdarstellung von MEDZ jener der CDG: „MEDZ est le partenaire privilégié du gouvernement dans le processus de mise en œuvre du volet industriel du plan Emergence et du Plan Maroc Vert (pour l'agro-industrie)“⁶⁹ (MEDZ 2013). Die CDG im Allgemeinen und MEDZ im Besonderen haben folglich eine herausgehobene Stellung bei der Realisierung der marokkanischen Industriepolitik. Die Buchstaben M-E-D in MEDZ stehen für „Maroc Economic Development“. Es handelt sich bei MEDZ um eine Bau- und Betreibergesellschaft. Die CDG-Gruppe kann damit als eine in verschiedensten Geschäftsfeldern aktive Holding verstanden werden. Dass solche Holdings in der marokkanischen politischen Ökonomie generell eine große Rolle spielen, wurde bereits unter 5.2.3 herausgearbeitet. Die CDG unterscheidet sich von den anderen großen Holdings allerdings hinsichtlich ihrer Eigentümerstruktur, denn sie befindet sich vollständig in Staatsbesitz.

In diesem Zusammenhang ist die Frage, wer wie auf die Aktivitäten dieser Gruppe beziehungsweise ihrer Tochtergesellschaften Einfluss nimmt oder nehmen kann, von großer Bedeutung. CDG und damit auch MEDZ gehören zwar dem marokkanischen Staat, die Unternehmensaktivitäten sind aufgrund der privatrechtlichen Organisationsform allerdings wenig transparent. Artikel 3 des königlichen Dekretes zur Schaffung der Institution (Dahir Nr. 1-59-074), modifiziert durch ein weiteres königliches Dekret (Dahir Nr. 1-59-420), legt fest, dass die Aktivitäten der Institution durch

⁶⁸ „[...] ... die CDG hat als zentrale Aufgabe Vermögen zu empfangen, zu bewahren und zu verwalten, das aufgrund seiner Natur oder aufgrund seines Ursprungs besonderen Schutz benötigt. [...] Beteiligt an den wesentlichen Strukturprojekten in Marokko, ist die CDG-Gruppe heute der größte institutionelle Investor des Königreichs und ein zentraler Akteur in der nationalen Wirtschaft.“

⁶⁹ „MEDZ ist der privilegierte Partner der Regierung im Prozess der Umsetzung des industriellen Teils des Plan Emergence und des Plan Maroc Vert (für die Lebensmittelindustrie).“ Ähnliches findet sich für den Plan Azur im Bereich des Tourismus.

eine Aufsichtskommission überwacht werden, die von den folgenden Autoritäten gebildet wird: zwei Mitglieder des höchsten Gerichts, bestimmt durch den Justizminister, der Wirtschaftsminister oder sein Vertreter, der Finanzminister oder sein Vertreter, der Gouverneur der Bank von Marokko oder sein Vertreter. Damit erhält allein die Exekutive Möglichkeiten zur Kontrolle der Aktivitäten der CDG. Der Direktor der CDG-Gruppe wird schließlich durch den König eingesetzt. Es erscheint somit insgesamt schwer vorstellbar, wie nicht-klientelistisch strukturierte Interessenvermittlung in diesem Zusammenhang stattfinden könnte.

Im Zuge der Realisierung des Parks Fes Shore sowie ähnlicher Projekte wird folglich ein Großteil der Entscheidungen einem Unternehmen überlassen, das kein Unternehmen im marktwirtschaftlich-kapitalistischen Sinne ist und eine relative Monopolstellung bei der Realisierung der Industriepolitik hat. Es handelt es sich vielmehr um ein Unternehmen, das weitgehend in rentierstaatliche Strukturen eingebunden ist. Bei MEDZ gibt es zwar erhebliche Bemühungen, den Eindruck eines modernen, innovativen Unternehmens zu erwecken, allerdings verwickelt man sich dabei in Widersprüche, wie das folgende Zitat zeigt:

"[...] En fait le Maroc est une économie très ouverte à l'international. En fait c'est une économie très privée. On a énormément de sociétés installées. Et en fait le géant public marocain qui est le CDG qui a créé des sociétés. Nous sommes 100 % filiale mais nous sommes considérés comme des secteurs privés parce qu'on est très réactif sur le marché. Je pense qu'il n'y a pas de problème d'ouvrir le capital à d'autres sociétés. Il n'y a pas de souci par contre. A ce stade c'est un projet national. C'est le ministère qui a développé le Plan Emergence et nous accompagnons le ministère pour accueillir les sociétés internationales pour s'installer au Maroc. Donc, ce n'est pas vraiment modèle où l'Etat contrôle tout, ce n'est pas le modèle social, ce n'est pas du tout ça. Le Maroc est une économie très ouverte à l'international et le secteur privé est très développé. Il faut dire aussi que le Plan Emergence est en partenariat entre le secteur public et le secteur privé. On fait des partenariats donc ce n'est pas 100 % l'État qui gère uniquement [...] Le cabinet McKinsey est venu pour réaliser des études pour le Maroc, ils ont dit que les filiales qui va être créée ... il doit avoir une certaine rapidité, une certaine fidélité. Donc, on est considéré comme semi-public, donc on n'a pas comment dirais-je un ministère s'est complètement différent c'est juste qu'on est une filiale d'une société qui a les fonds pour pouvoir construire les projets qui sont énormes, donc on est une filiale de cette société qui a le support, par contre le Maroc est un pays très très ouvert à l'économie internationale libérale ou tout ce que vous voulez" (Interview MEDZ).

"[...] Tatsächlich ist Marokko eine Ökonomie, die sehr offen gegenüber der Weltwirtschaft ist. Tatsächlich ist es eine sehr private Ökonomie. Wir haben eine enorme Anzahl hier niedergelassener Unternehmen. Und in der Tat gibt es den öffentlichen marokkanischen Branchenriesen CDG, der Gesellschaften gegründet hat. Wir sind eine 100% staatliche Tochtergesellschaft, aber wir werden behandelt wie dem privaten Sektor zugehörig, weil wir sehr aktiv auf dem Markt sind. Ich denke, es ist kein Problem, das Kapital auch für andere Unternehmen zu öffnen. Es gibt keine Sorge – im Gegenteil. In diesem Stadium ist es ein nationales Projekt. Es ist das Ministerium, das den Plan Emergence entwickelt hat, und wir begleiten das Ministerium, um internationale

Unternehmen, die sich in Marokko niederlassen wollen, zu empfangen. So ist es nicht wirklich ein Modell, wo der Staat alles kontrolliert, es ist nicht das soziale/sozialistische Modell, es ist überhaupt nicht das. Marokko ist eine Volkswirtschaft, die gegenüber internationalen Unternehmen sehr offen ist und der private Sektor ist sehr entwickelt. Es sollte außerdem erwähnt werden, dass der Plan Emergence in Partnerschaft mit der Privatwirtschaft geschlossen wurde. Man macht Partnerschaften, also ist es nicht 100% der Staat, der alles alleine regelt [...] Das Beratungsunternehmen McKinsey ist gekommen, um verschiedenen Studien für Marokko zu machen. Sie haben gesagt, dass die Tochtergesellschaft, die entsteht, eine gewisse Schnelligkeit, eine gewisse Glaubwürdigkeit haben muss. Deswegen werden wir behandelt wie halbstaatlich. Also ist es nicht, wie sagt man ... ein Ministerium ist komplett anders. Es ist nur, dass wir eine Tochtergesellschaft eines Unternehmens sind, welche die finanziellen Mittel zur Konstruktion enormer Projekte hat. Also sind wir eine Tochtergesellschaft dieses Unternehmens, das die Unterstützung hat. Im Übrigen ist Marokko ein gegenüber der liberalen Weltwirtschaft sehr, sehr offenes Land oder ... alles, was Sie wollen [...].“

Der interviewte Akteur von MEDZ bewegt sich, wie an diesem Zitat deutlich wird, in einem spannungsgeladenen und widersprüchlichen Feld. Auf normativer Ebene akzeptiert er die Imperative der kapitalistischen Marktwirtschaft und weiß, dass sein Unternehmen einen gewissen innovativen Eindruck insbesondere in Abgrenzung zu als ineffizient empfundenen staatlichen Institutionen im engeren Sinne sowie älteren Staatsunternehmen erwecken muss. Auf praktischer Ebene, insbesondere hinsichtlich der Projektfinanzierung, spielen der Staat und die Beziehungen zu ihm häufig noch eine sehr wichtige Rolle. Der herrschende Diskurs ist eindeutig liberal und man ist sich bewusst, dass dies notwendig ist, um internationale Investitionen anzuziehen. Wie ein 100% staatliches Unternehmen als „wie dem privaten Sektor zugehörig“ oder als „semi-privat“ verstanden werden kann, ist allerdings fraglich. Insbesondere die Aussage, dass MEDZ „sehr aktiv auf dem Markt“ sei, erscheint wenig nachvollziehbar, da das Unternehmen letztendlich völlig von staatlicher Finanzierung abhängig ist. Während in anderen wirtschaftlichen Bereichen ausgeprägte Konkurrenzsituationen herrschen, agiert es hinsichtlich der Konstruktion von Offshoring-Parks auf keinem wirklichen Markt. Abseits der Möglichkeit der Installation in einem Offshoring-Park bleibt Offshoring-Unternehmen allerdings die Möglichkeit zur Installation in einem beliebigen, selbst verwalteten Bürogebäude oder gar in einem Offshoring-Park in einem anderen Land. Insofern steht MEDZ doch wieder unter einem gewissen Konkurrenzdruck, wodurch die Rentierslogik durchbrochen wird. Das Unternehmen gestaltet schließlich seine Kundenbeziehungen weniger hierarchisch beziehungsweise weniger klientelistisch, was auch durch eine Studie von Assens und Abirran (2010) belegt wird.

Insbesondere durch die an MEDZ gestellten Anforderungen der Unternehmen wird die klassische Rentierslogik durchbrochen. MEDZ kann seine herausgehobene Stellung zwar dazu nutzen, Beziehungen zu verschiedenen Akteuren hinsichtlich der Vermietung oder des Verkaufs von Büroflächen eher selektiv aufzunehmen. Während einige dazu eingeladen werden, ihre

Unternehmen auf dem Gebiet des Parks anzusiedeln, und auf ihre Wünsche eingegangen wird, bleiben die Anfragen von anderen unbeantwortet (vgl. Interview CALL2).⁷⁰ Obwohl offensichtlich Interessenvermittlungsprozesse zwischen Betreibergesellschaft und Investoren stattfinden, werden (potentielle) Investoren nicht als Projektpartner genannt, sondern die Kontakte zu diesen werden über MEDZ kanalisiert und bleiben relativ intransparent. Gleichzeitig ist MEDZ einem öffentlichen gewissen Druck ausgesetzt, die mit der Konstruktion der Parks verbundenen Ziele zu realisieren, insbesondere hinsichtlich der Schaffung von Arbeitsplätzen, so dass Selektivität nur begrenzt möglich ist. Die in den Offshoringparks angesiedelten Unternehmen akzeptieren zwar ein gewisses Näheverhältnis zum Staat, der durch das Management des Parks verschiedene Umgebungsbedingungen vorgibt. Durch ihre multinationale Orientierung können sie bei Unzufriedenheit allerdings mit einer Standortverlagerung oder Ähnlichem drohen. Allerdings sind beschäftigungsintensive Dienstleistungen, die gewisse Qualifikationen voraussetzen, nicht beliebig beziehungsweise ohne finanzielle Verluste schnell verlagerbar. Wie genau die Rolle von Unternehmen in diesen Zusammenhängen angemessen erfasst werden kann, soll deswegen unter 7.3. eingehend thematisiert werden. Im Folgenden wird zunächst auf die Beiträge der regionalen Investitionskommission eingegangen.

6.3.2.3. Zur Einschränkung der Machtpositionen von CRI und MEDZ

In den voranstehenden Abschnitten wurden die herausgehobenen Stellungen des regionalen Investitionszentrums CRI sowie der Bau- und Betreibergesellschaft MEDZ herausgearbeitet. Es wurde festgestellt, dass der Staat zwar eine relativ starke Rolle in diesen Institutionen spielt, aber Strukturen und Prozessen der Interessenvermittlung in weiten Teilen der Clan-Logik entsprechen. Bei der Realisierung des Projektes Fes Shore konnte somit immerhin eine eigenständige Bedeutung von Akteuren nachgewiesen werden, die nicht direkt zum Zentralstaat gehören und zudem stark auf Unternehmensinteressen reagieren. Mittelbar ist folglich auch ein Einfluss von Unternehmen aufgezeigt worden, weswegen auf diese Akteursgruppe unter 7.3. nochmals gesondert eingegangen wird. Zunächst soll die Rolle der Mitglieder der regionalen Investitionskommission sowie weiterer lokaler Akteure geklärt werden.

Die regionale Investitionskommission wird regelmäßig über Fortschritte geförderter Projekte informiert und kann hierzu Anmerkungen machen. Die Zusammensetzung der Kommissionsteilnehmer variiert je nach thematisiertem Projekt und umfasst im Wesentlichen verschiedene dezentrierte Institutionen des Zentralstaates. Inwiefern die unterschiedlichen Akteure hier zumindest relativ autonom verhandeln (können), ist fraglich. Aussagen hierzu sind

⁷⁰ Vgl. zu dieser Problematik Abschnitt 7.3.2.2.

schwierig zu bekommen und sollten vorsichtig interpretiert werden. Von einigen Akteuren wurde ich lediglich auf den formellen Rahmen verwiesen und meine Fragen dazu, wer in dieser Kommission tatsächlich sitze und was dort konkret verhandelt werde, wurden als unangemessen bezeichnet (vgl. Interview CRI3). Von einem Vertreter der regionalen Delegation eines Ministeriums bekam ich jedoch detailliertere Aussagen. Er umschrieb die Verhandlungen folgendermaßen:

„[...] MEDZ qui aménage Fès Shore au fur et à mesure de l'invention de l'État. Au niveau de l'étude on est présente avec nos remarques, des modifications apportées au projet. Actuellement on suit avec le CRI l'état d'avancement des travaux. Il y a des réunions presque mensuelles de la commission pour suivre l'état d'avancement du projet. Après l'aménagement donc le projet sera concrétisé. On passera à l'étape de la commercialisation, l'examen des dossiers de demande“ (Interview MIN).

„[...] MEDZ, das Fes Shore in Teilabschnitten gemäß den Interventionen des Staates anlegt. In der Ausarbeitungsphase waren wir mit unseren Anmerkungen präsent, mit unseren Modifikationen bezüglich des Projekts. Aktuell überwachen wir gemeinsam mit dem CRI den Fortschritt der Arbeiten. Es gibt fast monatlich Treffen der Kommission, um den Fortschritt des Projektes zu überwachen. Nach dem Planungszeitraum wird das Projekt konkretisiert werden. Wir werden zur Etappe der Vermarktung übergehen, zur Prüfung der Anfragen [...].“

Diese Beschreibung der Überwachung und Beeinflussung des Fortgangs des Projekts Fes Shore durch die regionale Investitionskommission klingt deutlich anders als die weiter oben angeführte Beschreibung desselben durch den Mitarbeiter von MEDZ. Während MEDZ über die Maßen privatwirtschaftliche Aspekte betont, findet sich in den Aussagen des Mitarbeiters der regionalen Delegation des beteiligten Ministeriums eine beinahe planwirtschaftliche Logik wieder. Dies erscheint aufgrund der Geschichte dieser Regionaldirektion kaum verwunderlich, hatte sie nach ihrer Gründung in den 1970er Jahren doch zunächst die Reglementierung des Handels mit Gütern der Grundversorgung zur Aufgabe. Der Vertreter betont, dass es sich bei dem Projekt Fes Shore um ein staatlich subventioniertes Projekt handle, weswegen seine Delegationsmitglieder sowie andere Mitglieder der regionalen Investitionskommission auf den Fortgang des Projektes einwirkten. Als ein Beispiel für das Einwirken seiner Delegation nennt er den Vorschlag, nicht nur mehrstöckige Gebäude zu errichten, sondern auch Gebäude in Form eines Hangars. Des Weiteren sprach er die Verhandlung hinsichtlich des Preises für Vermietung oder Verkauf der Flächen an. Er sagte:

„Le prix a été déterminé avec la consultation des membres de la commission. L'aménageur propose un prix. On dépose une comparaison avec la subvention de l'État. On essaie d'équilibrer“ (Interview MIN).

„Der Preis wurde durch die Beratung der Mitglieder der Kommission bestimmt. Der Entwickler schlägt einen Preis vor. Wir bringen den Vergleich mit der staatlichen Subvention ein. Man versucht, das in Übereinstimmung zu bringen.“

An diesen Aussagen, in Zusammenschau mit den Erläuterungen zu den Aktivitäten von MEDZ, wird deutlich, dass zu der Realisierung des Projektes Fes Shore Akteure mit sehr unterschiedlichem Hintergrund in Interessenvermittlungsprozesse involviert sind. Die Realisierung des Projektes wird keinesfalls vollständig in die Hände von MEDZ gelegt, sondern es wird seitens der dezentrierten Autoritäten deutlich darauf einzuwirken versucht. Hierbei spielen insbesondere auch Interessenkonflikte zwischen verschiedenen öffentlichen Akteuren eine wesentliche Rolle. Das Bild von einem monolithischen autoritären Staat erscheint als unangemessen. Allerdings werden diese Einwirkungen weniger öffentlich vorgenommen, was eine umfassende Darstellung der Aktivitäten der Kommission erschwert. Von den Aktivitäten des Interviewpartners aus der Regionaldelegation des beteiligten Ministeriums habe ich beispielsweise durch die offiziell gar nicht am Projekt beteiligten Kammer für Industrie, Handel und Dienstleistungen erfahren, nicht aber direkt durch das CRI.

Insgesamt zeigt sich hinsichtlich der Autonomie dezentrierter Verwaltungseinrichtungen somit kein allzu homogenes Bild. Die regionalen Vertretungen von Ministerien sowie staatlichen Agenturen unterscheiden sich deutlich hinsichtlich ihrer Eigenständigkeit, weswegen Institutionen mit personeller und finanzieller Autonomie wie ANPEC und OFFPT in Kapitel 7 gesondert behandelt werden. Gleichzeitig gibt es zwischen den verschiedenen Ministerialverwaltungen sowie innerhalb von diesen deutliche Unterschiede. Dies wird bei einer näheren Betrachtung der Aktivitäten der regionalen Direktion des Arbeitsministeriums gut deutlich. Dieses ist zwar nicht direkt in die Realisierung der Projektes Fes Shore involviert. Es ist aber im weiteren Sinne, insbesondere hinsichtlich der strukturellen Problematiken des marokkanischen Arbeitsmarktes von Relevanz. Dass auch in diesem Ministerium nicht alles „top-down“ geregelt wird, sondern zwischen unterschiedlichen öffentlichen Akteuren innerhalb des gleichen Ministeriums tatsächlich Verhandlungen stattfinden und Kritik geäußert wird, dafür spricht die folgende Aussage eines Mitarbeiters der Regionaldelegation des Arbeitsministeriums:

"[...] moi, je propose et je demande au ministère de l'emploi de faire une répartition ou bien une séparation entre l'agent conciliateur et l'agent contrôleur. C'est une nécessité de mon point de vue. Je ne sais pas comment ils vont le faire mais c'est comme ça que je vois les choses parce qu'un agent conciliateur doit se concentrer pour concilier et régler les problèmes du travail, par contre un agent contrôleur il doit se consacrer aux visites de contrôle ou au conflit qui se déclenche dans n'importe quel moment [...]" (Interview AM).

"[...] Ich mache dem Arbeitsministerium einen Vorschlag und verlange, die Aufgaben eines Inspektors, der berät, und eines Inspektors, der kontrolliert, zu trennen. Es ist eine Notwendigkeit aus meiner Sicht. Ich weiß nicht, wie sie es tun sollen, aber so sehe ich die Sache, weil ein beratender Inspektor sich auf die Lösung von Konflikten konzentrieren muss, während sich ein kontrollierender Inspektor auf Inspektionen und sich abzeichnende Konflikte in egal welchem Moment konzentriert [...]."

Eine solche Kritik äußerte der Mitarbeiter bereits im Rahmen eines Qualitätsüberprüfungsprozesses durch ein externes Beratungsunternehmen. Auch wenn die regionalen Delegationen der Ministerien „nur“ dezentrierte Staatsverwaltungen darstellen, zeigen sich doch gewisse Eigendynamiken, unter anderem in Verbindung mit Qualitätsprüfungsprozessen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben zwar meist noch eine relativ technokratische Orientierung, sie sind aber nicht in jeder Hinsicht in hierarchische Strukturen eingebunden, beziehungsweise hierarchisch-strukturierte institutionelle Rahmenbedingungen erscheinen nicht in jeder Hinsicht als (allein) entscheidungsrelevant. Es bleibt ein gewisser Raum für Eigeninitiativen und Kritik im Rahmen von organisationsinternen Interessenvermittlungsprozessen (vgl. Interviews ICNT; AM; HCP).

Damit lässt sich zusammenfassend festhalten, dass sowohl das regionale Investitionszentrum CRI als auch das Staatsunternehmen MEDZ zentrale Rollen bei der Realisierung des Projektes Fes Shore übernehmen. Trotz der engen Anbindung des CRI an die dezentrierte Institution des wilaya lässt sich in diesem Fall aufgrund einer stärkeren Orientierung an Unternehmerinteressen eine gewisse Entwicklung weg von älteren Verwaltungsstrukturen, die weitaus stärker nach klientelistischer Logik funktionieren, ausmachen. Im Falle von MEDZ wird trotz seiner Stellung als bevorzugter Partner bei der Realisierung von industriepolitischen Projekten die klassische Rentierslogik durchbrochen. Dies geschieht insbesondere aufgrund einer starken Orientierung an ökonomischen Zielvorstellungen sowie durch die Einbringung der Interessen privater Unternehmen. Gleichzeitig bleiben die Einflussmöglichkeiten von Unternehmern auf die Strategie von MEDZ begrenzt. Schließlich entsprechen auch die Aktivitäten von zentralstaatlichen Vertretern in der regionalen Investitionskommission nicht vollständig der klientelistischen Logik und auch innerhalb der dezentrierten Staatsverwaltung konnten inhaltliche Interessenkonflikte aufgezeigt werden. Vorgaben höherer Ebenen werden vielerorts nicht kritiklos hingenommen, sondern es kommt durchaus zu relativ eigenständigen Verhandlungen bezüglich der Ausgestaltung des lokalen Projektes. Es konnten jedoch keine Hinweise darauf gefunden werden, dass auch grundlegende Fragen von öffentlichen Akteuren angezweifelt würden.

6.4. Zwischenfazit: Zwischen Klientelismus und Clans – zu den Schwierigkeiten des Übergangs

In diesem Kapitel stand das Projekt Fes Shore im engeren Sinne im Zentrum des Interesses. Hierzu wurden zunächst zentrale involvierte Akteure und Strukturen sowie einige wichtige inhaltliche Aspekte der marokkanischen Offshoring-Politik thematisiert. Anschließend wurden Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung zur Aushandlung und Umsetzung des Plan Emergence zur Förderung der industriellen Entwicklung in Marokko näher analysiert sowie Planung und Realisierung des Projektes Fes Shore detailliert rekonstruiert.

Es wurde herausgearbeitet, dass der Plan Emergence eine zentrale Referenzstruktur für zahlreiche Akteure der lokalen Wirtschaftspolitik darstellt. Trotz einer starken Stellung staatlicher Akteure und einer bleibenden Relevanz von rent-seeking entspricht dieser allerdings nicht allein der klientelistischen Logik. Die Strategie kann zwar unter anderem als Ausdruck der andauernden Marginalität weiter Teile der Bevölkerung verstanden werden und spiegelt folglich in gewissen Aspekten rentierstaatliche Elemente wider. Problematisch am „Pakt“ Emergence ist insbesondere, dass Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer an der Formulierung und Umsetzung weitestgehend unbeteiligt bleiben. Die Strategie ist aber gleichzeitig ein Ausdruck immer autonomer werdender Kapitalinteressen, die im Sinne gemeinsamer Entwicklungsziele Interessenvermittlung mit staatlichen Akteuren auf eher horizontaler Ebene betreiben. Dies wurde an den Beispielen der Aktivitäten des Arbeitgeberverbandes CGEM und des Bankenverbandes GPBM verdeutlicht. Das Zustandekommen der Strategie Emergence kann folglich in weiten Teilen durch Clan-Strukturen erklärt werden und spiegelt damit die Relevanz von Elementen einer staatlich durchdrungen Marktwirtschaft wider.

Im Anschluss daran wurde der Frage nachgegangen, inwiefern dies auch am Beispiel des Projektes Fes Shore festgestellt werden kann. Die eingehende Analyse von Planung und Umsetzung des Projektes zeigte, dass das regionale Investitionszentrum CRI sowie das in Staatshand befindliche Unternehmen MEDZ dabei zentrale Rollen spielen. Die enge Anbindung des CRI an die ältere, noch immer stark klientelistisch organisierte Regionalverwaltung, das wilaya, ist dabei problematisch. Ebenso ist die Übertragung zahlreicher Entscheidungen an MEDZ kritisch, weil dadurch zentrale Fragen der Ausgestaltung des Projektes dem Einfluss öffentlich zugänglicher Interessenvermittlungsprozesse weitgehend entzogen werden. Die Funktionslogik der beiden Institutionen entspricht allerdings nicht vollständig der klientelistischen Logik. Insbesondere die an diese Institutionen herangetragenen Unternehmerinteressen schränken rent-seeking deutlich ein. Zudem zeigt der Einblick in die Aktivitäten der regionalen Investitionskommission, dass auch innerhalb verschiedener staatlicher Institutionen nicht allein „top-down“ verwaltet wird, sondern sich verschiedene lokale öffentliche Akteure an der Ausgestaltung lokaler Projekt zu beteiligen versuchen und durchaus verschiedene Interessenkonflikte bestehen. Diese gestiegen Anforderungen

an öffentliche Akteure durch Private lassen sich mit dem Autonomiegewinn letzterer aufgrund der Entwicklung beziehungsweise Konsolidierung der Strukturen einer staatlich durchdrungenen Marktökonomie begründen.

Insgesamt lassen sich somit deutliche Autonomiebestrebungen verschiedener Akteure erkennen, die trotzdem weiterhin eine gewisse Nähe zum Staat pflegen. Anders als beim klientelistischen Idealtyp lässt sich eine relativ deutliche Trennung von staatlichen und privaten Akteuren ausmachen, was an den thematisierten Verbänden CGEM und GPBM sowie an den Bestrebungen, Fördermaßnahmen der Offshoring-Politik sowie Subventionen für private Unternehmen stärker zu formalisieren, besonders deutlich wird. Durch die Herausbildung neuer Akteure beziehungsweise Akteursgruppen im Zuge der strukturellen Transformation entwickeln sich neue Anforderungen an den Staat. Die Ausführungen zur Planung und Realisierung des Projektes Fes Shore zeigen dabei deutliche Annäherung an den Typ der staatlich durchdrungenen Marktökonomie mit dem Clan als zentralem Mechanismus der Interessenvermittlung, wobei jedoch gleichzeitig noch einige klientelistische und damit rentierstaatliche Elemente verbleiben.

Als eine maßgebliche Bedingung für die Herausbildung nicht-klientelistischer Formen der Interessenvermittlung konnte die zunehmende wirtschaftliche Macht von privaten Akteuren herausgearbeitet werden. Diese führte im diskutierten Fall meist zur Annäherung an Clan-Strukturen. Zudem wurden einige Tendenzen zur Herausbildung von neokorporatistischen Strukturen aufgezeigt, die unter anderem mit sinkender Marginalität in bestimmten Segmenten des marokkanischen Arbeitsmarktes verbunden sind. Diese zeigten sich allerdings weniger mit direktem Bezug zum Feld des Offshoring von Dienstleistungen. In diesem verhältnismäßig jungen Politikfeld konnte vielmehr eine Schwäche von Interessengruppen und -verbänden sowohl auf der Arbeitgeberseite als auch in noch stärkerem Maße auf Arbeitnehmerseite festgestellt werden, was sich auch auf der Ebene des Plan Emergence widerspiegelt. Die Unterschiede zwischen jüngeren und älteren Sektoren laufen folglich nicht deutlich parallel zu jüngeren und älteren Mechanismen der Interessenvermittlung. Vielmehr scheinen für den Übergang von klientelistischen zu Clan-förmigen Strukturen der Interessenvermittlung das ökonomische Gewicht und die interne Ausdifferenzierung eines wirtschaftlichen Bereiches wesentlicher zu sein. Um die Schwierigkeit des Übergangs von klientelistischer zu Clan-förmiger Interessenvermittlung besser zu verstehen, soll deswegen im folgenden Kapitel die Perspektive ausgedehnt und Offshoring-Politik im weiteren Sinne, auch im Verhältnis zu andere Sektoren, thematisiert werden.

7. Offshoring-Politik in Marokko im weiteren Sinne: Interessenvermittlung in und jenseits von Clans

Im Zuge der Erläuterungen in Kapitel 6 zu Strukturen, Prozessen und Inhalten der Interessenvermittlung mit direktem Bezug auf das Projekt Fes Shore wurde herausgearbeitet, dass vor allem drei Akteursgruppen Möglichkeiten dazu besitzen, rent-seeking und damit klientelistische Interessenvermittlung einzuschränken. Diese sind Unternehmerinnen und Unternehmer und ihre Verbände, Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und ihre Organisationen sowie lokalpolitische Akteure. Auf diese drei Akteursgruppen soll in den folgenden Unterkapiteln jeweils näher eingegangen werden. Deren Partizipation an Prozessen und Strukturen der Interessenvermittlung wird dabei nicht allein im Hinblick auf das Projekt Fes Shore untersucht, sondern Offshoring-Politik wird in einem umfassenderen Sinne verstanden und auch im Verhältnis zu anderen Politik-Feldern analysiert. Anders formuliert: Während in Kapitel 6 das Projekt Fes Shore im Wesentlichen als ein Infrastrukturprojekt betrachtet wurde, stehen in diesem Kapitel weitere Aspekte der Offshoring-Politik, insbesondere die Bereitstellung von qualifizierten Arbeitskräften und die Schaffung innovationsförderlicher Strukturen, im Vordergrund des Interesses.

7.1. Eigenständige Beiträge lokaler Akteure?

Ein wesentlicher Unterschied zwischen den verschiedenen in Kapitel 3 herausgearbeiteten Typen der Interessenvermittlung besteht hinsichtlich der Frage, ob Interessen aus der Gesellschaft aggregiert und über Verhandlungen mit anderen Interessengruppen und politischen Entscheidungsträgern in politische Maßnahmen übersetzt werden oder ob Strukturen der Interessenvermittlung nur der Übermittlung staatlicher Politik von oben nach unten dienen (siehe Abschnitt 3.3.). Diesbezüglich wurde auch auf die Überschneidungen zwischen der Forschung zu Interessenvermittlung im weiteren Sinne und der Dezentralisierungsforschung hingewiesen. Unter 5.3. wurde auf allgemeinerer Ebene auf lokale wirtschaftspolitische Strukturen in Marokko eingegangen und unter 6.3.2. auf Möglichkeiten der lokalen Einflussnahme auf die Planung und Realisierung des Projektes Fes Shore, insbesondere im Zuge der Aktivitäten der regionalen Investitionskommission. In diesem Unterkapitel soll schließlich der Frage nachgegangen werden, inwiefern Akteure der lokalen Gebietskörperschaften im weiteren Sinne an Interessenvermittlungsprozessen zur Etablierung eines Sektors zu Offshoring von Dienstleistungen im Raum Fes partizipieren. Die Realisierung des Projektes Fes Shore ist dabei nur als ein Aspekt eines solchen Bemühens zu verstehen. Bei der Herausarbeitung des konkreten Beitrags der Akteure lokaler Gebietskörperschaften sollten die bereits unter 5.3. herausgearbeiteten Punkte zur lokalen Politik in Marokko mitgedacht werden. Besonders hervorzuheben ist dabei, dass eine dezentrale Staatsverwaltung und die Bildung von lokalen Repräsentationsgremien in Marokko eine lange Tradition haben. Somit kann kaum von einer von oben aufoktroierten Dezentralisierungspolitik gesprochen werden. Seit 1997 wird durch den

Zentralstaat die Regionalisierungspolitik forciert, die im Zuge der Verfassungsreform von 2011 nochmals intensiviert wurde. Bis Anfang des Jahres 2013 dauerten konkrete Entscheidungsprozesse allerdings noch an. Unter 5.3. wurde auf allgemeiner Ebene herausgearbeitet, dass die Autonomie von Städten und Regionen bisher durch die Kontrollfunktionen von Aufsichtsbehörden, eine Vermischung von legislativen und exekutiven Aufgaben, einen Mangel an finanziellen Mitteln und durch zahlreiche, häufig undurchsichtige Überlagerungen zwischen der staatlichen und der privaten Sphäre erschwert wird. Ob beziehungsweise inwiefern diese Probleme sich auch im konkreten Fallbeispiel wiederfinden, soll im Folgenden geklärt werden.

Bereits auf allgemeiner Ebene wurden zahlreiche Überschneidungen zwischen legislativen und exekutiven Aufgaben auf verschiedenen staatlichen Ebenen herausgearbeitet. Dies bestätigt ein lokalpolitisch aktiver Interviewpartner und betont die Notwendigkeit zur Trennung dieser beiden Bereiche. In einem Gespräch darüber, was der Generalsekretär der Verwaltung und der Sekretär des Rates⁷¹ tun und wie sich ihre Aufgaben abgrenzen lassen, erläutert er:

„Monsieur [Name des Generalsekretärs der Verwaltung] disant qu’il s’occupe du côté administratif, le côté du conseil c’est Monsieur [Name des Generalsekretärs des Rates] qui s’en occupe. C’est lui qui fait le rapport des sessions, il vérifie l’ordre du jour. Pour que la session commence il faut qu’il y a un ordre du jour. S’il n’y a pas un ordre du jour il n’y a pas de session. C’est lui qui lit les délibérations. Donc, ce n’est pas la même chose. L’un, il gère administrativement avec les fonctionnaires, les employés de la mairie, et l’autre il fait le travail du conseil. Le secrétaire général [Name] ce n’est pas un conseiller et il ne fait pas de la politique“ (Interview CC).

„Herr [Name des Generalsekretärs der Verwaltung], sagen wir, er betreut die administrative Seite, auf der Seite des Rates ist es Herr [Name des Generalsekretärs des Rates], der diesen betreut. Er ist es, der die Berichte der Sitzungen erstellt, er kontrolliert die Tagesordnung. Er ist es, der die Beschlüsse verliest. Daher ist das nicht die gleiche Sache. Der eine arbeitet innerhalb der Verwaltung mit den Beamten, den Angestellten des Bürgermeisteramtes, der andere macht die Arbeit des Rates. Der Generalsekretär der Verwaltung [Name] ist kein Ratsmitglied und er macht keine Politik.“

Der Lokalpolitiker bemüht sich folglich, exekutive und legislative Tätigkeiten voneinander zu unterscheiden. Während die Aufgabenverteilung zwischen den beiden Positionen zumindest konzeptionell nachvollziehbar ist, erscheint die apolitische Darstellung des Generalsekretärs der Verwaltung mit der vehementen Aussage „er macht keine Politik“ allerdings fragwürdig. Dieser Eindruck erhärtete sich nach mehreren Besuchen beim kommunalen und beim regionalen Generalsekretär. Insbesondere auf kommunaler Ebene erscheint das Büro des Generalsekretärs als eine Art Kontenpunkt. Während ein Großteil der übrigen Beamten hinsichtlich Anwesenheit sowie

⁷¹ Beide Positionen gibt es sowohl auf kommunaler als auch auf regionaler Ebene.

Kontakten mit Bürgerinnen und Bürgern ganz offensichtlich ein eher ruhiges Leben führt, erscheint das Büro des Generalsekretärs als sehr geschäftig. Wer von ihm zur richtigen Person geschickt wird, bekommt sein Anliegen erledigt. Meinem Anliegen begegnete er zunächst abweisend und wies mich harsch darauf hin, dass mir die Autorisierung zum Forschen in Marokko fehle. Als ich ihn erneut aufsuchte, hatte er allerdings in Erfahrung gebracht, dass ich über Beziehungen zum Präsident des Rates, sozusagen zum Oberbürgermeister, verfügte. Aufgrund dessen vermittelte er mir verschiedene Kontakte. Eine solch hohe Relevanz persönlicher Beziehungen im Gegensatz zu rechtlichen Normen spricht stark für das Vorherrschen klientelistischer Verhältnisse. Allerdings würde ich mich nicht als Klientin des Oberbürgermeisters bezeichnen, da ich ihm keine Gegenleistung für das mir entgegengebrachte Vertrauen erwies. Deswegen möchte ich an dieser Stelle eine kurze Randnotiz über meine Beziehung zum Oberbürgermeister anbringen: Diesem wurde ich aufgrund der Bekanntschaft der Nachbarn meiner Schwiegereltern persönlich vorgestellt. Dies passierte in einer ruhigen Ecke einer tagsüber kaum besuchten Bar eines lokalen Luxushotels. Hier verweilte er mit drei weiteren Männern. Unsere Nachbarin schilderte ihm zunächst mein Anliegen, anschließend tat ich dies persönlich. Nach einer kurzen Unterhaltung verwies er mich an einen seiner Mitarbeiter innerhalb der Kommunalverwaltung, der mir helfen sollte, und händigte mir eine mit einer Notiz versehene Visitenkarte aus. Dieser Prozess ermöglichte mir den Zugang zum Generalsekretär, zu weiteren Verwaltungsbeamten und Lokalpolitikern auf kommunaler und regionaler Ebene, unter anderem auch zu jenem, von dem das oben stehende Zitat stammt. Bei dieser Beziehung war es nicht notwendig, dass ich eine Gegenleistung in Sinne klientelistischen Tausches erbrachte. Es handelte sich vielmehr um eine Gefälligkeit gegenüber Bekannten. Die einzige Gegenleistung, zu der ich mich unaufgefordert verpflichtete fühlte, war, mich des mir entgegengebrachten Vertrauens würdig zu erweisen. Damit ist nicht die Enthaltung von jeglicher Kritik gemeint, sondern die Nicht-Übertretung sogenannter „roter Linien“⁷². Dabei erscheint es einerseits als problematisch, von einer komplett horizontalen Beziehung zu sprechen, da Personen wie der Ratspräsident oder der Generalsekretär der Verwaltung über die Macht verfügen, den Zugang zu Politik und Verwaltung weitgehend zu verwehren. Andererseits wäre diese Zugangsverweigerung nicht absolut, da mir der Zugang zur lokalen Opposition noch offen stünde, was unter Umständen wenig vorteilhafte Forschungsergebnisse für die „regierenden“ Parteien mit sich bringen könnte. Zudem entstand generell der Eindruck, dass man einer Ausländerin, die sich für marokkanische Ökonomie, Politik und Verwaltung interessiert, nicht generell jeglichen Zugang verwehren sollte. Dass ausländische Forscherinnen und Forscher es hinsichtlich des Zugangs zu Akteuren in Marokko sowie in anderen arabischen Staaten häufig einfacher haben als Landsleute, wurde mir auch von verschiedenen anderen Stellen bestätigt. Schließlich sind Ausländerinnen und

⁷² Zur Rolle von roten Linien in der marokkanischen Politik und deren Übertretung durch die Protestbewegung des 20. Februar vgl. Hoffmann und Jung 2013, S. 1ff.

Ausländer nicht in gleichem Maße davon abhängig, zu einem marokkanischen Akteur Zugang zu erhalten, wie marokkanische Forscherinnen und Forscher, da sie grundsätzlich weniger stark auf die Wahl einer Studie zu einem Thema in Marokko angewiesen sind.

Dieses Beispiel über meinen Zugang zu Lokalpolitik kann folglich als Beleg für die Relevanz persönlicher Beziehungen dienen, aber auch dafür, dass nicht jede persönliche Beziehung gleich als klientelistische Beziehung eingestuft werden sollte. Vielmehr können sich auch persönliche Beziehungen zur lokalen Politik und Verwaltung an Clan-Strukturen annähern, insbesondere dann, wenn sich alternative Möglichkeiten ergeben, d. h. keine absolute Abhängigkeit von einem bestimmten Zugang besteht.

Anders verhält es sich offensichtlich in Fällen, wo deutliche ökonomische Abhängigkeiten vorhanden sind. Dies betrifft in hohem Maße die Frage nach Einkommen und/oder beruflichem Erfolg in bestimmten Beschäftigungsfeldern. Damit verbunden sind Schwächen der Rechtsstaatlichkeit. Der bereits oben zitierte Lokal- und Regionalpolitiker betont zwar an verschiedenen Stellen im Interview die hohe Bedeutung von Rechtsnormen. Gleichzeitig hebt er allerdings hervor, dass es (quasi) obligatorisch für Anwälte sei, Parteimitglied zu werden. Dies verbindet er auch mit seiner eigenen Biographie als Anwalt:

„Pour tout ce qui est l'engagement politique, c'est une idée qui est très vieille. Vous savez que pour les avocats l'appartenance à une partie politique est nécessaire, est obligatoire. C'est-à-dire que rares sont les avocats puissants apolitiques. Il y a certains que presque tous qui font les études du droit ils font de la politique, l'appartenance au parti. [...]

Ce n'est pas obligatoire mais c'est un bon champ, on peut dire que la quasi-totalité des avocats font parti d'une parti politique pour ne pas dire la totalité. [...]

Ces sont les avocats parce que les avocats font des études de droit, les autres ne font pas des études de droit [...]
Donc il faut un peu de tout pour faire une parti politique“ (Interview CC).

„Alles, was das politische Engagement angeht, das ist eine sehr alte Idee. Wissen Sie, für Anwälte ist die Zugehörigkeit zu einer politischen Partei notwendig, ist obligatorisch. Das heißt, es gibt nur sehr wenige einflussreiche apolitische Anwälte. Es gibt einige; aber fast alle, die Recht studieren, machen Politik, gehören einer Partei an. [...]

Es ist nicht obligatorisch, aber es ist eine gute Sache, man kann sagen, quasi die Gesamtheit der Anwälte ist Mitglied in einer politischen Partei, um nicht zu sagen die Gesamtheit. [...]

Es sind die Anwälte, weil die Anwälte Recht studiert haben, die anderen haben nicht Recht studiert [...] Daher braucht es ein wenig von allem, um eine politische Partei zu organisieren.“

Warum genau es der Interviewte als notwendig ansieht, als Anwalt Parteimitglied zu werden, spricht er nicht offen aus. Aufgrund seiner Darstellung wird allerdings deutlich, dass dies auch mit

beruflichem Erfolg zu tun hat. Allein der Umstand, dass eine Partei Mitglieder benötigt, die über Kenntnisse des Rechts verfügen, kann nicht als alleinige Erklärung für das starke Engagement von Anwältinnen und Anwälten in politischen Parteien dienen. Das wäre eine zu altruistische Einstellung. Darüber hinaus wäre das – ein differenziertes Rechtssystem vorausgesetzt – nur eine sinnvolle Begründung für Anwälte, die sich hauptsächlich mit öffentlichem Recht beschäftigen. Folglich scheinen die Beziehungen zwischen Exekutive, Legislative und Judikative gerade auf lokaler Ebene weiterhin sehr eng zu sein beziehungsweise die Trennung dieser Gewalten erscheint als unvollständig. Aufgrund des Umstandes, dass nahezu die Gesamtheit der Anwälte parteipolitisch eingebunden ist, wird deutlich, wie wichtig Beziehungen sind, um Recht zu erhalten. Klientelistische Beziehungen erscheinen folglich als höchst relevant. Die Quasinotwendigkeit der parteipolitischen Einbindung der Berufsgruppe der Anwälte ist dabei nur ein Beispiel für das Fortbestehen von rentierstaatlichen Strukturen in Marokko. Inwiefern sich dies auch im Zuge der konkreten politischen Arbeit auf lokaler Ebene so bestätigen lässt, soll im Folgenden geklärt werden.

Der Interviewpartner äußert zwar den Willen, eigene kommunale und regionale Projekte umzusetzen. Auf regionaler Ebene sieht er hierfür jedoch das größte Hindernis in dem nur kleinen Budget der Regionalräte. Auf kommunaler Ebene bestehe mehr finanzieller Spielraum, er sieht es aber als sehr problematisch an, dass die Aufsichtsbehörden alle Aktivitäten zuvor genehmigen müssen. Er formuliert seine Kritik folgendermaßen:

“ [...] La question du contrôle a priori - parce que vous ne pouvez pas agir si vous avez les mains liées. Quand vous voulez faire un projet il faut d'abord l'approbation du ministère de la tutelle. Il y a la lenteur. Il y a la lenteur. Nous voulons agir au moment et le contrôle viendra après. Il y a maintenant ce qu'on appelle les cours du compte, les cours du compte vérifient les comptes des communes et s'ils trouvent quelque chose qui ne va pas à ce moment-là on peut suivre les personnes qui ont fait des délires. Mais le contrôle a priori il ne va pas. C'est la chose la plus importante dans les conseils communaux” (Interview CC).

„[...] – die Frage der Kontrolle im Voraus – denn Sie können nicht handeln, wenn Ihnen die Hände gebunden sind. Wenn Sie ein Projekt machen wollen, benötigen Sie die Bewilligung durch das Aufsicht führende Ministerium. Das dauert lange. Das dauert lange. Wir wollen im richtigen Moment handeln und die Kontrolle wird nachher kommen. Es gibt jetzt das, was man den Rechnungshof nennt. Der Rechnungshof prüft die Rechenschaftsberichte der Kommunen. Und wenn er etwas findet, das in dem Moment nicht geht, kann man die Personen, die den Fehler gemacht haben, verfolgen. Aber die Kontrolle im Voraus geht nicht. Das ist die wichtigste Sache bezüglich der Kommunalräte.“

An diesen Erläuterungen wird deutlich, dass die bereits in Kapitel 5 dargestellten Aufsichtsfunktionen der dezentrierten Staatsverwaltung gegenüber dezentralisierten, auf niedrigerer Ebene angesiedelten Organen in der Praxis als größtes Hindernis empfunden werden. Dies führt einige

Forscherinnen und Forscher zu der Einschätzung, dass es in Marokko wie in anderen nordafrikanischen Staaten de facto kaum beziehungsweise keine Dezentralisierung gebe (vgl. United Cities and Local Governments 2008, S. 27; Hoffmann 2013, S. 5). Obwohl zahlreiche politische Akteure in Marokko von Dezentralisierung oder häufiger noch von Regionalisierung sprechen, sind kommunale Akteure noch immer wenig autonom. Dies spiegelt sich auch auf inhaltlich-organisatorischer Ebene wider.

Wie unter 5.3. dargelegt, sollten die Räte der lokalen Gebietskörperschaften thematische Kommissionen bilden. Es ließen sich allerdings kaum Hinweise auf eine tatsächlich substantielle inhaltliche Arbeit der kommunalen Kommissionen finden (vgl. Interview CC; Mitglied des Haupt- und Budgetausschusses). Um diesen Befund noch zu verallgemeinern, wäre allerdings noch weitere Forschungsarbeit nötig. Beispielsweise konnten in einer Kommission der Kammer für Handel, Industrie und Dienstleistungen mehr Aktivitäten aufgedeckt werden, als zunächst angenommen wurde. Folglich kann vermutet werden, dass es lokale Unterschiede gibt.

Ähnlich problematisch verhält es sich mit dem Entwurf von lokalen Entwicklungsstrategien. Wie bereits in Kapitel 5 herausgearbeitet, sind die Volksvertretungen der lokalen Gebietskörperschaften dazu angehalten, lokale Entwicklungspläne auszuarbeiten. Dies gilt in besonderem Maße für die Regionen, die regionale wirtschaftliche Entwicklung als eine ihrer Hauptaufgaben haben, aber auch für die Kommunen, bei denen es neben der lokalen wirtschaftlichen Entwicklung hauptsächlich um die Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen geht. Die Suche nach der ausformulierten Version dieser Pläne gestaltete sich auf beiden Ebenen schwierig. Insbesondere auf kommunaler Ebene wurde meine Frage nach einem solchen Plan zunächst eher mit Erstaunen aufgenommen. Es war etwas Suchen seitens der Verwaltungsangestellten notwendig, um den Plan aufzufinden. Offensichtlich ist dieser in der Praxis von eher geringer Bedeutung. Auch auf regionaler Ebene wusste das befragte Mitglied des Regionalparlamentes zunächst nicht, um welchen Plan es sich handeln sollte. Ein gemeinsamer Besuch mit dem Ratsmitglied beim Generalsekretär der Regionalverwaltung war allerdings erfolgreich: Ein DIN A5 große Heftchen befand sich in gebundener Form griffbereit auf dem Schreibtisch des Generalsekretärs. Es handelte sich allerdings nicht um ein politisch ausdiskutiertes, vom Regionalparlament ausgearbeitetes Programm, sondern vielmehr um eine Auftragsstudie mit Politikempfehlungen, erarbeitet von einem Forschungs- und Beratungsbüro, die lediglich durch das Regionalparlament bestätigt wurde. Hinsichtlich dieses lokalen Entwicklungsplanes kann folglich nicht von einem Ergebnis von „bottom-up“ Interessenvermittlungsprozessen gesprochen werden.

Nicht nur hinsichtlich dieser Entwicklungspläne, sondern auch insgesamt lässt sich eine stark technokratische Orientierung öffentlicher Akteure bezüglich lokaler Wirtschaftsentwicklung ausmachen. Lokalpolitikerinnen und Lokalpolitiker äußern Bedenken, dass sie sich als zur wenig kompetent sehen, um differenzierte Äußerungen zu komplexen wirtschaftspolitischen Projekten zu

machen und es gibt auch keine Maßnahmen abgesehen von Projektpräsentationen, um sie in die Ausgestaltung solcher Projekte mit einzubeziehen. Lokalpolitikerinnen und Lokalpolitiker verweisen zur Beantwortung derartiger Fragen auf die „Experten“ aus der Verwaltung, im Wesentlichen auf das CRI (vgl. Interview CC). Der Umstand, dass es kaum lokale Initiativen zu Ausgestaltung größerer wirtschaftspolitischer Projekte abseits des CRI und der regionalen Investitionskommission gibt, geht mit der Tendenz einher, jegliche Investition in die Region grundsätzlich gutzuheißen. Dies wird daran besonders deutlich, dass zahlreiche Akteure ihre Erläuterungen zu wirtschaftspolitischen Projekten des Zentralstaates damit einleiten, dass die Region Fes-Boulemane im Zuge der Strukturanpassungsprogramme der 1980er und frühen 1990er Jahre deutlich an wirtschaftlicher Relevanz und damit auch an Arbeitsplätzen verloren hat. Die Förderung eines Sektors zum Offshoring von Dienstleistungen auf dem Gebiet der Stadt Fes wurde von den befragten Akteuren deswegen weitergehend gutgeheißen. Man sieht darin eine sinnvolle Entwicklungsstrategie für die Stadt, aus der zahlreiche Industrieunternehmen an die Atlantikküste abgewandert sind, wodurch die aktuelle Wirtschaftskraft im Wesentlichen nur noch auf Tourismus, Handel, Handwerk und anderen Dienstleistungen beruht (vgl. Interviews CC; ICNT 1; CICS-K2; GEW).

In diesem Sinne kann die Frage nach Autonomie nicht nur auf einzelne Akteure (Personen oder Organisationen), sondern auch auf ganze Regionen bezogen werden. Die Autonomie der Regionen vom Zentralstaat erscheint problematisch, wenn diese nicht eigenständig eine wirtschaftliche Entwicklung einschlagen können, um Marginalität und Marginalisierung weitgehend zu überwinden, sondern in hohem Maße von Fördermaßnahmen des Zentralstaates abhängig sind. In der Region Fes-Boulemane ist die soziökonomische Lage mäßig, aber nicht so schlecht wie in manch anderen Regionen, so dass sich – abgesehen von einer noch relativ stark klientelistisch eingebundenen Lokalpolitik – weitere Akteure formierten und noch formieren, die rent-seeking zunehmend eindämmen. Dies sind insbesondere verschiedene dezentralisierte Institutionen mit personeller und finanzieller Autonomie sowie Unternehmen und Unternehmerverbände, worauf im Folgenden näher eingegangen werden soll.

7.2. Dezentralisierte Institutionen der Arbeitsmarkt-, Bildungs- und Ausbildungspolitik

Im vorangehenden Unterkapitel wurde herausgearbeitet, inwiefern die Akteure der lokalen Gebietskörperschaften eigene Beiträge zu Interessenvermittlungsprozessen bezüglich lokaler wirtschaftspolitischer Fragen leisten. Die Autonomie der Lokalpolitik stellte sich dabei als insgesamt kritisch dar. Über die Stadt- und Regionalräte sowie die Regionalverwaltungen hinaus gibt es allerdings noch weitere öffentliche Institutionen, die in die lokale Politik involviert sind. Dies sind insbesondere arbeitsmarkt- und (aus-)bildungspolitische Institutionen. Deren Einbindung in lokale Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung soll im Folgenden untersucht werden.

Im Falle der marokkanischen Offshoring-Politik werden einige dieser Institutionen auch offiziell in die Gesamtstrategie eingebunden. So sind die Universität Sidi Mohammed Ben Abdellah in Fes, die staatliche Ausbildungsinstitution OFPPT (Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail) und die Arbeitsagentur ANAPEC (Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences) Mitglieder des Netzwerkes zur Realisierung des Projekts Fes Shore. In diesem Unterkapitel wird herausgearbeitet, ob beziehungsweise inwiefern diese Institutionen die Interessen von (potentiellen) Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern sowie Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern widerspiegeln und sie trotz ihrer öffentlichen Finanzierung in gewisser Weise als intermediäre Kräfte zwischen Staat und Zivilgesellschaft aufgefasst werden können.

Bezüglich abhängig Beschäftigter wurde in Abschnitt 6.3.1.3 bereits herausgearbeitet, dass sich deren Einbindung bei der Aushandlung und Umsetzung des Plan Emergence von der Einbindung der Kapitalinteressen deutlich unterscheidet. Dies liegt im Wesentlichen in der andauernden Marginalität weiter Bevölkerungsteile beziehungsweise ihrer Marginalisierung durch Arbeitslosigkeit begründet. Die Gründe hierfür sind zunächst in den strukturellen Problemen des marokkanischen Arbeitsmarktes, wie unter 5.2.3.3. dargestellt, zu sehen. In weiterem Sinne ist dies ein Ausdruck der noch unvollständigen strukturellen Transformation der marokkanischen politischen Ökonomie. Diese Transformation wird gemäß den Erläuterungen in Abschnitt 3.2. als Voraussetzung dafür angesehen, dass weite Teile der Bevölkerung aus Formen der vorkapitalistischer Abhängigkeit befreit werden und dadurch nicht-klientelistische Formen der Interessenvermittlung ausgebildet werden können. Dieses normativ gesetzte Ziel kann nicht ohne ausreichende Beschäftigungsmöglichkeiten und eine damit verbundene hohe Nachfrage an Arbeitskräften erreicht werden. Allerdings können (aus)bildungs- und arbeitsmarktpolitische Institutionen diesen Prozess unterstützen.

(Aus)Bildungs- und arbeitsmarktpolitische Institutionen sind mit den Interessen von Unternehmerinnen und Unternehmern sowie deren Verbänden konfrontiert. Unter 6.2. und 6.3. wurde bereits aufgezeigt, dass einige Elemente der marokkanischen Offshoring-Politik als Ausdruck von Kapitalinteressen verstanden werden können. Inwiefern sich auch die Interessen von Unternehmerinnen und Unternehmern sowie von deren Verbänden neben denen von (potentiellen) Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern in den Aktivitäten von bildungs- und arbeitsmarktpolitischen Institutionen widerspiegeln, wird im Folgenden herausgearbeitet.

7.2.1. ANAPEC, Arbeitsmarktpolitik und die Reform des Arbeitsrechtes

Im⁷³ Laufe der 1990er Jahre verschärfte sich in Marokko als Folge der Strukturanpassungsprogramme sowie der demografischen Entwicklung das Problem der Arbeitslosigkeit (vgl. 5.2.3.3.). Zudem wurde im Zusammenhang mit dem sich verändernden Diskurs zu Unternehmertum stärker hinterfragt, dass Stellen weitgehend nach persönlichen Beziehungen und nicht nach Qualifikation vergeben werden.

⁷³ Abschnitt 7.2.1. stellt eine überarbeitete Version von Teilen des Reports „Anticipation and management of restructuring in Morocco“, veröffentlicht in: Slaoui-Zirpins, 2011b, dar.

Bougroum und Ibourk formulieren prägnant, dass die sozialen Kosten dieses älteren Modells seit Ende der 1990er Jahre als zu hoch empfunden werden: „Le coût social et politique du chômage des diplômés a conduit les pouvoirs publics à adopter une politique de l’emploi dont l’objectif principal est de favoriser l’insertion professionnelle des diplômés dans le secteur privé. La première action dans ce domaine a consisté à mettre en place une structure publique d’intermédiation qui, par la suite, a été mobilisée en tant que maître d’œuvre des dispositifs d’aide à l’insertion“⁷⁴ (Bougroum und Ibourk 2002, S. 87). Die Gründung von ANAPEC kann folglich als eine Reaktion auf soziökonomische Veränderungen sowie auf Veränderungen auf Diskursebene angesehen werden. Der Frage, inwiefern sich dadurch auch Veränderungen in Interessenvermittlungsstrukturen ergaben, soll nun näher nachgegangen werden. Die durch ANAPEC angebotenen Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik sollen in einem weiteren Schritt zu Maßnahmen der passiven Arbeitsmarktpolitik, insbesondere im Bereich des Arbeitsrechtes, in Beziehung gesetzt werden. Maßnahmen der Berufsausbildung, die ebenfalls zur aktiven Arbeitsmarktpolitik gezählt werden können, werden in einem gesonderten Unterkapitel behandelt.

7.2.1.1. ANAPEC

Durch ANAPEC, im Jahr 2000 durch das Gesetz 51-99 ins Leben gerufen, sollte in der Stellenvergabe die Logik der Beziehungen der Logik des Marktes weichen (vgl. Bougroum und Ibourk 2002, S. 88). ANAPEC ersetzt die älteren Informations- und Orientierungsstellen für Arbeitnehmer (centres d’information et d’orientation pour l’emploi/CIOP), die mit ihrer Arbeit im Jahr 1993 begannen. Zusätzlich zu seinen Bemühungen im Bereich der Stellenvermittlung greift der marokkanische Staat durch ANAPEC – ähnlich dem französischen Modell – in den Arbeitsmarkt ein: ANAPEC bietet Lohnsubventionen, Ausbildungszuschüsse und Flexibilitäts-Programme an. Dass diese insbesondere für Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber im Bereich des Offshoring von Dienstleistungen eine erhebliche Rolle spielen, wurde bereits unter 6.2.2. dargelegt. Die Programme IDMAJ und TAEHIL zur Förderung erster Berufserfahrungen sowie berufsbezogener Ausbildung werden rege genutzt. Das Programm MOUKAWALATI zur Förderungen der Selbstständigkeit hat generell sowie im Bezug auf das Offshoring von Dienstleistungen weniger Bedeutung. Eine Übersicht über die Nutzung der Programme gibt Tabelle 14.

Tabelle 14: Maßnahmen der aktivierenden Arbeitsmarktpolitik durch ANAPEC

	2006	2007	2008	2009	2010	Ziel für 2010
IDMAJ	32 880	40 160	47 036	52 257	55 881	55000
TAEHIL	---	9 502	11 601	14 033	15 199	24 000
MOUKAWALATI	---	586	688	1 012	1 029	2 000

Quelle: Ministerium für Arbeit und Berufsbildung 2010.

⁷⁴ „Die sozialen und politischen Kosten der Arbeitslosigkeit der Hochschulabsolventen haben öffentliche Autoritäten dazu veranlasst, eine neue Arbeitsmarktpolitik einzuführen, bei der das oberste Ziel ist, die Hochschulabsolventen in den Privatsektor zu integrieren. Die erste Aktion in diesem Bereich war die Errichtung einer öffentlichen Vermittlungsstruktur, die in der Folge bereitgestellt wurde, um Eingliederungshilfen anzubieten.“

Obwohl die beschäftigungsfördernde Wirkung dieser Programme von staatlichen Stellen sowie Arbeitgebern gerne gelobt wird, gibt es allerdings auch einige Kritikpunkte. Durch IDMAJ können Unternehmen ihre personellen Ressourcen durch die Rekrutierung junger Absolventen zu geringeren Kosten entwickeln und die Absolventen können erste Berufserfahrungen sammeln. Da es sich dabei allerdings nur um eine befristete Vertragsform handelt, nutzen offenbar zahlreiche Unternehmen dies, um das Beschäftigungsverhältnis nach Auslauf der Vergünstigungen zu beenden. Es ist oft vorteilhafter, einen neuen Absolventen zu geringeren Kosten einzustellen. Eine Fortführung dieser Vertragsform erscheint aber auch nicht unbedingt erstrebenswert für junge Menschen, denn das Gehalt ist relativ niedrig für Personen mit einer höheren Bildung. In den verschiedenen Modellen von Verträgen liegt das Gehalt zwischen 1.600 und 6.000 Dirham (zwischen 140 und 530 Euro), was sich deutlich von den Zielvorstellungen vieler Hochschulabsolventen unterscheidet.⁷⁵ Diese machen jedoch nur ein Viertel der Programmteilnehmer aus. Die anderen Teilnehmer haben entweder einen Abschluss ähnlich dem Abitur, eine Berufsausbildung oder einen anderen Abschluss (vgl. ANAPEC 2008a). Im Call-Center-Bereich sind die typischen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer allerdings die Hochschulabsolventen, die keine ihrer Ausbildung entsprechende, besser bezahlte Beschäftigung gefunden haben (vgl. Interviews CALL1, CALL2 und CALL3).

Trotz des Umstandes, dass das Programm IDAMJ mit einigen Modifikationen bereits seit 20 Jahren läuft⁷⁶, gibt es nicht ausreichend Informationen über den Verbleib der Programmteilnehmer nach Ablauf des Vertrages. Es gibt zwar seit 1998 eine interministerielle Kommission zur Überwachung und Evaluation der Maßnahmen (vgl. Bouharrou 2001, S. 31), deren Arbeitsergebnisse sind aber nicht gut zugänglich. Aufgrund eines offenbar steigenden Bewusstseins von der Problematik des Übergangs nach Auslaufen eines Vertrages wurden im Oktober 2012 zusätzliche Anreize eingeführt, die Absolventin beziehungsweise den Absolventen nach Ablauf der Vergünstigungen in ein unbefristetes Vertragsverhältnis zu übernehmen (vgl. ANAPEC 2011).

TAEHIL ist ein jüngeres Programm als IDMAJ und soll ebenfalls die Diskrepanz zwischen der allgemeinen und beruflichen Bildung und den Anforderungen des Arbeitsmarkts überwinden.

⁷⁵ Ein Einkommen zwischen 1.600 und 6.000 Dirham mag zwar angesichts eines durchschnittlichen Haushaltseinkommens von 5.308 Dirham im Jahr 2007 in Marokko als angemessen erscheinen. Dies gilt umso mehr, wenn man beachtet, dass in die Berechnung des Haushaltseinkommens neben Erwerbseinkommen weitere Einkommensarten einfließen. Erwerbseinkommen macht im Durchschnitt nur knapp 40% des Haushaltseinkommens in Marokko aus. Eine genauere Betrachtung der Einkommensverteilung macht das Ungerechtigkeitsempfinden der Absolventen allerdings nachvollziehbar, denn Einkommen ist in Marokko sehr ungleich verteilt. Während das arithmetische Mittel des Haushaltseinkommens bei 5.308 Dirham liegt, liegt der Median bei 3.500. Das heißt, 50% der Haushalte haben ein Monatseinkommen von weniger als 3.500 Dirham, gut 310 Euro. Herunter gerechnet auf einzelne Haushaltmitglieder beträgt das arithmetische Mittel 1.029 Dirham, der Median 663 Dirham. Die Einkommensverteilung ist folglich in hohem Maße linksschief. Zum Vergleich: Der Mindestlohn (salaire minimum interprofessionnel garanti/SMIG) bei Vollbeschäftigung ergäbe ein Monatseinkommen von 2.109 Dirham (vgl. hcp 2009, S. 199ff). Demgegenüber reichen die Gehälter der „cadres“, des mittleren und höheren Managements an europäische Verhältnisse heranreichen.

⁷⁶ Die rechtliche Grundlage für das Programm ist das Gesetz 13-98 aus dem Jahr 1998, welches das Gesetz 1-93-16 aus dem Jahr 1993 abänderte. Weitere Änderungen gab es durch das Finanzgesetz 39-06 aus dem Jahr 2007.

Während es bei IDMAJ wesentlich um Learning on the Job geht, ermöglicht TAEHIL die Bezuschussung von konkreten Ausbildungsmaßnahmen. Das Training kann von öffentlichen oder privaten Einrichtungen, die verschiedene Bedingungen erfüllen müssen, aber nicht von dem Unternehmen selbst, durchgeführt werden. Ausnahmegenehmigungen erhalten ausländische Direktinvestoren, bei denen nicht organisiert werden kann, die Ausbildung von lokalen Anbietern durchführen zu lassen. Die Maßnahmen können mit bis zu 40 Dirham (knapp vier Euro) pro Stunde für bis zu einem Jahr bezuschusst werden. Rechtliche Grundlagen für das Programm sind das Gesetz zur Schaffung von ANAPEC sowie ein Vertrag zwischen ANAPEC und dem Staat (vgl. ANAPEC 2008b).

Damit kann festgehalten werden, dass Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik in Marokko in relativ großem Umfang eingesetzt werden und bereits über eine längere Geschichte verfügen. Die Aktivitäten von ANAPEC erscheinen dabei weniger als staatliche Aktivitäten im engeren Sinne sondern nähern sich denen einer intermediären Organisation an, die bestimmte gesellschaftliche Problemlagen anzugehen versucht und auf diese Weise die Interessen verschiedener gesellschaftlicher Akteure berücksichtigt. Folglich lassen sich keine klientelistischen Strukturen bei ANAPEC ausmachen, vielmehr versucht man mittels aktiver Arbeitsmarktpolitik diese in anderen Bereichen abzubauen. Hierzu pflegt ANAPEC eine enge Kooperation mit Unternehmen und versucht diese auf gemeinsame Ziele zu verpflichten.

Im Bereich der passiven Arbeitsmarktpolitik stellt sich die Lage insgesamt sowie hinsichtlich der Aufnahme gesellschaftlicher Interessen weitaus problematischer dar. Während das Sozialversicherungssystem in den Bereichen Kranken- und Rentenversicherung schrittweise verbessert wird⁷⁷, gibt es kein System der Arbeitslosenversicherung (vgl. Bouharrou 2001, S. 39). Soziale Sicherheit wird – außer durch die Familie – im Wesentlichen darüber erlangt, dass man über einen unbefristeten Arbeitsvertrag verfügt, bei dem der Arbeitgeber sich an die rechtlichen Vorgaben hält. Diese sind vergleichsweise restriktiv, wie im Folgenden dargestellt wird.

7.2.1.2. Die Regulierung des Arbeitsmarktes

Das aktuelle marokkanische Arbeitsrecht (Gesetz 65-99) wurde 2003 verabschiedet und trat 2004 in Kraft. Die vorausgehenden Verhandlungen zwischen Staat, Arbeitgebern und Arbeitnehmern dauerten lange und waren schwierig, führten aber zu wichtigen Änderungen im Arbeitsrecht. Allerdings gibt es eine ausgeprägte Debatte darüber, dass die Änderungen in bestimmten Bereichen immer noch nicht ausreichend sind. Der Umstand, dass zahlreiche arbeitnehmerfreundliche Regelungen festgeschrieben wurden, spricht für die starke Rolle der Gewerkschaften in bestimmten Bereichen.

⁷⁷Das Sozialsystem ist in zwei Teile unterteilt: die CNSS (Caisse Nationale de Sécurité Sociale) für Arbeitnehmer des privaten Sektors und die CNOPS (Caisse Nationale des Organismes de Prévoyance Sociale) für Angestellte des öffentlichen Dienstes. Das Sozialsystem bietet Leistungen bei Krankheit, Invalidität, Mutterschaft sowie Familien- und Hinterbliebenenhilfen. Die CNSS wird von Arbeitgebern und Arbeitnehmern nach einem bestimmten Schlüssel gezahlt (vgl. CLEISS 2011).

Die in diesem Zusammenhang wesentlichen Regelungen sind die folgenden: Ein Arbeitsvertrag kann in Marokko mündlich oder schriftlich geschlossen werden. Grundsätzlich gibt es drei Formen von Arbeitsverträgen: der Vertrag von unbestimmter Dauer (contract à durée indéterminée/CDI), der befristeten Vertrag (contract à durée déterminée/CDD) und der Vertrag für eine bestimmte Aufgabe (contract de travail à temps partiel). Befristete Verträge können für ein Jahr geschlossen und nur einmal verlängert werden (vgl. El Fekkak 2003, S. 21). Sonderfälle stellen die oben beschriebenen Verträge mit ANAPEC dar. Die Anstellung von Ausländerinnen und Ausländern wird durch besondere Vorschriften geregelt.

Entlassungen können nur in schweren Fällen von Unfähigkeit oder aus disziplinarischen oder wirtschaftlichen Gründen vorgenommen werden. In jedem Fall gibt es strenge Auflagen. Wenn eine Arbeitnehmerin oder ein Arbeitnehmer aufgrund technologischer Neuerungen nicht mehr in der Lage ist, ihre beziehungsweise seine Arbeit zu erfüllen, muss ihr beziehungsweise ihm zunächst eine Weiterbildung angeboten werden. Entlassung wegen Fehlverhaltens ist erst nach der fünften Abmahnung innerhalb eines Jahres möglich. Entlassungen aus wirtschaftlichen Gründen (einschließlich Unternehmensschließung) erfordern ein komplexes Zulassungsverfahren unter Beteiligung verschiedener staatlicher Behörden (vgl. Art. 66ff des Gesetzes Nr. 65-99). Außer im Falle einer schweren Verfehlung müssen Entschädigungen auf der Grundlage des Dienstalters gezahlt werden (vgl. El Fekkak 2003, S. 61ff).

Mit diesen sehr strengen Bedingungen wird den Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern ein hohes Maß an sozialer Verantwortung zugeschrieben. Allerdings ist der formelle Arbeitsmarkt infolge der sehr rigiden Regelungen nicht sehr flexibel.⁷⁸ Umstrukturierungen schnell vorzunehmen ist kaum möglich und bedarf der Zustimmung zahlreicher Akteure. Aus diesem Grund nutzen mehr und mehr Unternehmen befristete Verträge oder umgehen gar formelle Regelungen. Infolgedessen haben diejenigen, die bereits in einem unbefristeten Beschäftigungsverhältnis sind, einen deutlichen Vorteil gegenüber denjenigen, die eine Stelle suchen. Damit ist es höchst problematisch, jungen Absolventinnen und Absolventen quasi die Schuld für ihre Arbeitslosigkeit zuzuschreiben, weil sie nicht angemessen qualifiziert seien, denn der Arbeitsmarkt ist grundsätzlich so reguliert, Neulingen den Zugang zu erschweren. Darüber hinaus wird im Zuge dieser arbeitsrechtlichen Regelungen der Staat bereits im Voraus, nicht erst im Falle eines Rechtsstreits an einem Konflikt zwischen Kapital und

⁷⁸ Ein gewisses Maß an Flexibilität ist durch die vorübergehende Reduzierung der Arbeitszeit möglich. In nicht-landwirtschaftlichen Tätigkeiten beträgt die gesetzliche Arbeitszeit acht Stunden pro Tag und 44 Stunden pro Woche (2.288 Stunden pro Jahr). Bei landwirtschaftlichen Tätigkeiten beträgt die gesetzliche Arbeitszeit 2.496 Stunden pro Jahr, verteilt nach landwirtschaftlichen Notwendigkeiten. Bei bestimmten Tätigkeiten kann die gesetzliche Arbeitszeit höher sein, wenn eine inaktive Anwesenheit am Arbeitsplatz erforderlich ist, zum Beispiel bei einem Friseur (bis zu 50 Stunden pro Woche) oder in einem Restaurant (bis zu 57 Stunden pro Woche). Eine Reduzierung der Arbeitszeit ist wegen einer Wirtschaftskrise oder aufgrund anderer unabwendbarer Umstände möglich. Die Arbeitszeit kann nach einer Beratung mit den in vorgeschriebenen Personalvertretungswahlen gewählten Delegierten unbezahlt reduziert werden. Das Gehalt darf allerdings nicht weniger als 50% des normalen Gehalts erreichen (vgl. El Fekkak 2003, S. 92).

Arbeit beteiligt. Diese Logik durchbricht das Subsidiaritätsprinzip. All dies führt dazu, dass es starke Anreize zur illegalen Vermeidung dieser komplexen und zeitaufwändigen Prozesse gibt – entweder in Form von Korruption zur Erteilung von bestimmten Genehmigungen und Ähnlichem oder im Zuge eines grundsätzlichen Ausweichens in die informelle Wirtschaft.

Diese Erläuterungen sollen kein Plädoyer für ein möglichst liberales Arbeitsrecht darstellen, sondern vielmehr darauf aufmerksam machen, dass ein sehr unflexibles Arbeitsrecht, das zudem zahlreiche staatliche Genehmigungen im Voraus vorschreibt, für Länder wie Marokko in verschiedener Hinsicht problematisch beziehungsweise unter Umständen kontraproduktiv ist. Es führt zur Herausbildung einer Gruppe von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern, die als „Arbeiteraristokratie“ bezeichnet werden kann und die im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung nur eine kleine Gruppe darstellt. Ein solcher Arbeitsmarkt ist stark vermachtet. Insbesondere Zugangsmöglichkeiten junger Menschen zu Beschäftigung und damit auch zu wirtschaftspolitischen Interessenvermittlungsprozessen sind stark eingeschränkt.

Die Programme von ANAPEC ermöglichen jungen Menschen einen ersten Einstieg in diesen vermachteten Arbeitsmarkt, ohne die dem System zugrunde liegenden Probleme grundsätzlich zu verändern. Allerdings machen die Programme der aktiven Arbeitsmarktpolitik auf Schwächen des älteren Systems aufmerksam und es erscheint fraglich, wie lange dieses Spannungsverhältnis noch ausgehalten werden kann. Zurzeit scheinen diejenigen, die aufgrund ihrer (knappen) Kompetenzen Beschäftigungsverhältnisse relativ unproblematisch finden und wechseln können, noch in der Minderheit zu sein gegenüber jenen, die die Aufnahme in die Gruppe der privilegierten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer suchen.

Letztere versuchen dies zum Beispiel durch ihr Engagement in der Bewegung der arbeitslosen Absolventen. In dieser Bewegung formieren sich seit den frühen 1990er Jahren Gruppen, welche die Aufnahme in ein öffentliches Beschäftigungsverhältnis einfordern. Die älteste Gruppe ist die nationale Vereinigung der arbeitslosen Absolventen (Association nationale des diplômés chômeurs/ANDCM), gegründet im Jahr 1991. Diese Vereinigung fordert ein Recht auf Anstellung im öffentlichen Sektor. Mehrheitlich aus der unteren Mittelschicht stammend, haben die Mitglieder dieser Nichtregierungsorganisation meist nicht jene persönlichen Beziehungen, um auf diesem Wege in ein öffentliches Beschäftigungsverhältnis zu gelangen. Sie wehren sich einerseits explizit gegen klientelistische Strukturen, wollen aber andererseits Teil eines solche Beziehungen fördernden Staatsapparates werden. Somit folgt ihr Ersuchen einer sehr widersprüchlichen Logik. Dies zeigt sich in dem fragwürdigen Modus, nach dem die Mitglieder für ein Beschäftigungsverhältnis vorgeschlagen werden: Die ANDCM sowie ähnliche Organisationen führen mehrmals pro Woche Demonstrationen vor dem marokkanischen Parlament und ähnliche Aktionen durch. Die Mitglieder bekommen für die Teilnahme an Protestveranstaltungen Punkte. Wenn staatliche Stellen sich wieder einmal bereit erklären, arbeitslose Absolventen einzustellen, werden die Stellen nach dem Punktesystem der

Organisation vergeben (vgl. Emprador 2011, S. 223; Bogart und Emprador 2011, S. 249ff). Die Widersprüchlichkeit dieses Protests bringen Bogart und Emprador treffend zum Ausdruck: „As such, we could ask ourselves whether the graduates’ protest really constitutes a political threat to the existential nature of the regime or a rather co-opted, almost institutionalized form to channel and control public discontent. Protest in the case of the unemployed graduates is not opposition to a certain political system but rather a form of job application” (Bogart und Emprador 2011, S. 254). Von Autonomie der Akteure, wie in Kapitel 3 diskutiert, kann im Falle der Bewegung der arbeitslosen Absolventen folglich keine Rede sein.

Damit kann festgehalten werden, dass die Bewegung der Absolventen kaum Potential besitzt, klientelistische Strukturen der Interessenvermittlung zu verändern. Die Bewegung ist vielmehr ein Hinweis auf die andauernde Vermachtung des marokkanischen Arbeitsmarktes, obwohl anderweitige Bemühungen geäußert werden. Die Aktivitäten von ANAPEC lassen sich demgegenüber zumindest teilweise in progressivem Sinne verstehen. Die beschriebenen Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik lassen die Kernbereiche eines häufig noch nach klientelistischer Logik organisierten Arbeitsmarktes zwar eher unangetastet, stellen aber dessen Funktionslogik doch in Frage. Wie weiter oben dargestellt, kann dies als Reaktion auf die hohen sozialen Kosten der Jugendarbeitslosigkeit sowie die veränderten Anforderungen von Unternehmen verstanden werden. In diesem Sinne spiegelt ANAPEC die Interessen bestimmter Bevölkerungsgruppen wider. Die Zahlung von umfangreichen Subventionen im Bereich der aktiven Arbeitsmarktpolitik erscheint angesichts der im Laufe des letzten Jahrzehnts deutlich gestiegenen Bildungsausgaben allerdings als wirtschaftlich problematisch. Es kann die Frage formuliert werden, warum ANAPEC Absolventinnen und Absolventen mittels staatlicher Mittel „employable“ machen sollte, wenn Schulen, Universitäten und andere Ausbildungseinrichtungen dies mit weitaus mehr Mitteln nicht erreichen konnten. Am Beispiel der Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik durch ANAPEC lässt sich folglich ein Spannungsverhältnis zwischen der Regulierung des Arbeitsmarktes und den älteren, stärker klientelistisch strukturierten Bildungs- und Ausbildungsinstitutionen aufzeigen. Auf dieses Spannungsverhältnis soll im Folgenden näher eingegangen werden.

7.2.2. Hochschulbildung und Berufsausbildung

Eine Diskrepanz zwischen den Fähigkeiten, die Absolventen im marokkanischen Bildungs- und Ausbildungssystem erwerben, und den Anforderungen der Unternehmen als zentrale Ursache für andauernd hohe Arbeitslosenzahlen zu sehen, verkennt die Realität der unzureichenden Anzahl an angemessenen Beschäftigungsmöglichkeiten in der Privatwirtschaft infolge unvollständiger struktureller Transformation. Allerdings lässt sich feststellen, dass es in einigen Bereichen trotz eines prinzipiellen Überangebotes an Arbeitskräften schwierig ist, Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer

mit den von Unternehmen geforderten Qualifikationen zu finden. Insgesamt erscheinen Interessenvermittlungsstrukturen des Bildungs- und Ausbildungssystems als nur unzureichend mit denen der Privatwirtschaft verzahnt. Auf diese Problematik soll im Folgenden näher eingegangen werden. Hierzu werden Institutionen der Hochschulbildung sowie der Berufsbildung analysiert und es wird herausgearbeitet, inwiefern sich in deren Aktivitäten die Interessen verschiedener Bevölkerungsgruppen widerspiegeln.

7.2.2.1. Universitäten

In Marokko ist in der Regel davon auszugehen, dass ein Abschluss an einer der Business Schools, genannt „Instituts et Écoles supérieures“, bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt bietet als ein Abschluss an einer Universität. Tatsächlich ist die Mehrheit der jungen Marokkaner aber nur in der Lage, an einer öffentlichen Universität zu studieren. Die Universitäten sind mit zwei unterschiedlichen, in den letzten Jahren deutlich gestiegenen Anforderungen konfrontiert: einer besseren Anpassung der Universitäts(aus)bildung an die Bedürfnisse des Arbeitsmarktes einerseits und steigenden Studierendenzahlen aufgrund der demografischen Entwicklung und besserer Zugangsmöglichkeiten zu Bildung andererseits. Von den Universitäten werden folglich sowohl qualitative als auch quantitative Veränderungen erwartet. Steigende Unzufriedenheit von verschiedenen Seiten führte 1999/2000 zu einem Aktionsplan namens „Charte Nationale d'Education et de Formation“. Dieser umfasst alle Stufen des Bildungssystems, nicht nur die der Hochschulbildung. Auch nach einigen Reformmaßnahmen waren die Statistiken in den Jahren 2006/2007 allerdings immer noch alarmierend. Nur 45% der Studienanfänger schlossen ihr Studium ab, nur 26% der Absolventen konnten relativ problemlos in den Arbeitsmarkt integriert werden. Die Einstufung der marokkanischen wissenschaftlichen Forschung fiel – verglichen mit den anderen afrikanischen Staaten – vom dritten Rang im Jahr 2004 auf den sechsten Rang. Dies hatte weitere Reformmaßnahmen zur Folge (vgl. Ministerium für höhere Bildung 2011c). Insbesondere führte eine königliche Rede im Herbst 2007 zu einem „Notfall-Plan“ namens „NAJAH 2009-2012“. Ein Ziel dieses Planes ist es, Eigeninitiative und Exzellenz in der Sekundarstufe und an der Universität zu fördern. Andere Ziele des Programms sind die Durchsetzung der allgemeinen Schulpflicht bis zum Alter von 15 Jahren sowie verschiedene Querschnittsthemen und eine Bereitstellung ausreichender Mittel. Von den 17 Projekten des Plans sind vor allem die Projekte Nummer 13 und 14 im Rahmen dieser Arbeit von Bedeutung. Projekt Nummer 13 befasst sich mit der Verbesserung des Angebots an Hochschulbildung. In Projekt Nummer 14 geht es um die Förderung der wissenschaftlichen Forschung. Darüber hinaus sind die Projekte 15 und 16 bezüglich der Kompetenzen der Hochschulmitarbeiter wichtig (vgl. Ministerium für höhere Bildung etc. 2009). Insgesamt lässt sich an den Zielen des Programms deutlich erkennen, dass der Schwerpunkt auf Quantität, weniger auf Qualität gelegt wird.

Zum Hintergrund dieser Maßnahmen ist Folgendes anzumerken: Die marokkanischen Universitäten werden durch das Ministerium für Hochschulbildung, Ausbildung von Führungskräften und wissenschaftliche Forschung sowie durch das allgemeine Regierungsbudget finanziert. Die Bedeutung des letzteren ist mit 205.853 Millionen Dirham im Jahr 2011 (etwa 18.519 Millionen Euro) deutlich höher als die des ersteren mit nur 8.352 Millionen Dirham (ca. 753 Millionen Euro), was für eine relativ schwache Rolle des Fachministeriums spricht. Etwa ein Viertel des Gesamtbudgets der Universitäten wird für Investitionen verwendet, drei Viertel fließen in den laufenden Betrieb. Von diesem Budget stehen weniger als 100 Millionen für die wissenschaftliche Forschung zur Verfügung, mehr als 5.000 Millionen werden für Gehälter ausgegeben (vgl. Ministerium für höhere Bildung etc. 2010-2011c). Folglich steht und fällt die Qualität der marokkanischen Universitäten im Wesentlichen mit den Lehrkräften und dem weiteren Universitätspersonal. Insgesamt hat sich das Universitäts-Budget zwischen 2004 und 2010 fast verdoppelt (vgl. Ministerium für höhere Bildung etc. 2009-2010).

Im Hochschuljahr 2010/2011 waren mehr als 360.000 Studierende an den 14 öffentlichen marokkanischen Universitäten eingeschrieben. Unter diesen ist die Sidi Mohammed Ben Abdellah Universität in Fes mit fast 60.000 Studierenden die größte und eine von denen mit der höchsten Auslastung beziehungsweise der größten Überlastung ihrer Kapazitäten (vgl. Ministerium für höhere Bildung etc. 2010-2011b; Ministerium für höhere Bildung etc. 2011b). Zum Vergleich: Nur 35.648 Studierende waren im gleichen Jahr an allen privaten Hochschulen im ganzen Land eingeschrieben (vgl. Ministerium für höhere Bildung etc. 2010-2011a). Trotz einer weitgehenden Öffnung des Bildungssystems für private Anbieter spielen diese somit zahlenmäßig noch immer eine geringe Rolle. Die beschriebene Mittelverteilung macht deutlich, dass die Qualität der universitären Ausbildung zu einem großen Teil von den Leistungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Universitäten abhängig ist. Die Frage ist, inwiefern Studierende sowie deren potentielle Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber gegenüber Lehrenden sowie anderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ihre Interessen äußern und einfordern können. Reformistisch eingestellte Professoren, zahlreiche Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Studierende beklagen, dass marokkanische Universitätsprofessorinnen und -professoren de facto sehr frei darin seien, wie sie lehren und was sie lehren. Niemand fordere eine grundlegende Verhaltensänderung im Sinne einer stärkeren Orientierung an den Bedürfnissen der Studierenden ein. Viele Professoren verbringen offenbar einen Großteil ihrer Zeit in eigenen (Forschungs-)Büros und weniger in der Universität (vgl. Interview UCA). Nach der Auffassung eines Unternehmers gibt es keine nennenswerten Anreize, die Leistungen in der Lehre zu verbessern, um eine Hochschulausbildung zu erreichen, die die Fähigkeiten der Studierenden mit den Anforderungen des sich wandelnden Arbeitsmarktes in Einklang bringt (vgl. Interview CALL1). Seitens der Universitätsleitungen gibt es ein wachsendes Bewusstsein bezüglich dieser Problematik, nicht zuletzt aufgrund zentralstaatlicher strategischer Vorgaben. Schließlich ist

die Universität Sidi Mohammed Ben Abdellah in Fes neben der staatlichen Ausbildungsinstitution Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail (OFPPT), wie in Abschnitt 6.1. beschrieben, auch offizielles Mitglied des lokalen Netzwerks zur Realisierung des Projektes Fes Shore. Die Bemühungen zu einem stärkeren Austausch mit Unternehmerverbänden sind allerdings als noch nicht weit fortgeschritten (vgl. Interview USMBA). Die Autonomie der Universitäten zu fördern, ist ein erklärtes Ziel des Plans NAJAH, von dem die Realität allerdings noch weit entfernt ist. Insgesamt sind die Universitäten weitgehend nach klientelistischer Logik organisiert. Dies beginnt bei der Ernennung des Universitätspräsidenten durch den König bis zum Jahr 2011. Seit der Verfassungsreform übernimmt dies offiziell der Ministerrat (Art. 92 nMV). Diese Logik setzt sich auf niedrigeren Ebenen fort, wo man beispielsweise über gute Beziehungen zu Mitarbeiterinnen oder Mitarbeitern verfügen muss, um mehr als zwei Bücher gleichzeitig aus der Bibliothek ausleihen zu können, oder das Buch eines Professors gekauft haben muss, um überhaupt zu einer Prüfung zugelassen zu werden. Eine Interessenvertretung durch Studierende ist praktisch nicht vorhanden. Es gibt zwar Studierendengewerkschaften, diese spielen jedoch keine erhebliche Rolle.

Während in früheren Zeiten eine Universitätsausbildung im Wesentlichen formell auf die Übernahme eines öffentlichen Beschäftigungsverhältnisses vorbereitete, ist dies heutzutage nicht mehr der Fall. Dieser zentrale Umstand hat sich geändert, ohne dass sich die Universitäten grundlegend verändert hätten. Heutzutage dient eine Universitätsausbildung vielen Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern der Privatwirtschaft häufig nur als Beleg dafür, dass ein Minimum an Reflexions- und Organisationsfähigkeit vorausgesetzt werden kann (vgl. Interview CALL3). Auch wenn Unternehmerinnen und Unternehmer diesen Zustand bemängeln, sind weitreichende Veränderungen zurzeit nicht in Sicht. Die Unzufriedenheit der Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber wird im Wesentlichen durch die von ANAPEC angebotenen Subventionen vorübergehend abgedeckt. Die Politikfelder der Arbeitsmarkt- und (Aus-)Bildungspolitik werden folglich sowohl durch klientelistische als auch nicht-klientelistische Interessenvermittlungsstrukturen geprägt, was zu gesellschaftspolitischen Spannungen führt. Diese Thematik soll im Folgenden am Beispiel des staatlichen Ausbildungsanbieters OFPPT vertieft werden.

7.2.2.2. OFPPT

Im Gegensatz zu den Universitäten bieten das staatliche OFPPT sowie einige private Ausbildungsinstitutionen eher praxisorientierte Möglichkeiten der Ausbildung. OFPPT ist nicht nur offizieller Partner bei der Realisierung des Projektes Fes Shore, ein Ausbildungsinstitut von OFPPT ist zudem an den Offshoring-Park in Fes, ähnlich wie an andere Offshoring-Parks, angeschlossen. Im Falle des OFPPT kann aufgrund seiner deutlichen Präsenz vor Ort folglich nicht von einer eher fassadenhaften Beteiligung gesprochen werden wie im Falle der Universitäten. Dies muss allerdings nicht heißen, dass die Aktivitäten des OFPPT von Offshoring-Unternehmen auch so gewünscht sind.

Für keinen der in Fes befragten Unternehmer spielten die Angebote von OFPPT bisher eine große Rolle, ein Unternehmer äußerte diesbezüglich sogar harsche Kritik:

„Je vous dis à haute voix: ces formations sont nulles. À chaque fois que j'ai quelqu'un d'un autre centre de formation je le mettais zéro ou je ne l'employais même pas. Donc je devais refaire toute la formation. Pourquoi ? Parce que ces formations sont théoriques. Elles sont programmées des centres de formation mais ils font seulement de la théorie. Mais nous, on fait une formation extrêmement pratique. Voilà pourquoi les gens évoluent et ils évoluent vite“ (Interview CALL2).

„Ich sage es Ihnen mit lauter Stimme: diese Ausbildungen sind nichts. Jedes Mal, wenn ich jemanden von einem anderen Ausbildungszentrum hatte, habe ich ihn auf Null gesetzt oder ich habe ihn nicht eingestellt. Deshalb musste ich die gesamte Ausbildung wiederholen. Warum? Weil diese Ausbildungen zu theoretisch sind. Sie sind von den Ausbildungszentren entwickelt, aber sie machen nur Theorie. Aber wir machen eine extrem praxisorientierte Ausbildung. Darum entwickeln sich die Menschen und sie entwickeln sich schnell.“

Auch die Institutionen des OFPPT sind folglich der Kritik einer zu geringen Praxisorientierung ausgesetzt. Dies führt im Bereich des Offshoring in vielen Fällen dazu, dass Ausbildung betriebsintern und/oder von lokal ansässigen, teilweise ausländischen Instituten vorgenommen wird. In dieser Hinsicht unterscheidet sich der jüngere Bereich des Offshoring von Dienstleistungen von bereits länger etablierten wirtschaftlichen Bereichen. Beispielsweise gibt es im Textil- und Bekleidungsbereich große Bemühungen zur Kooperation mit dem OFPPT auch von Unternehmerseite, unterstützt durch den Staat. Hier funktioniert die Verzahnung zwischen Ausbildungsinstitution und Unternehmen offenbar deutlich besser. Dies liegt nach Aussagen eines Vertreters des Arbeitnehmerverbandes des Textil- und Bekleidungssektors AMITH (Association Marocaine des Industries du Textile et d'Habillement) unter anderem darin begründet, dass die Unternehmen dieses Sektors mittlerweile Probleme haben, Personal zu gewinnen, da insbesondere junge Frauen andere Tätigkeitsfelder bevorzugten (vgl. Interview AMITH). Dies spräche für eine Verbesserung von Interessenvermittlungsstrukturen aufgrund von sinkender Marginalität. Fraglich ist, ob die Akzeptanz der Angebote des OFPPT größer ist, wo Offshoring-Unternehmen bereits stärker etabliert sind und das OFPPT-Institut mit der Spezialisierung auf den Offshoring-Bereich schon länger in Betrieb ist, wie z. B. in Casablanca. In Fes wurden zum Befragungszeitraum lediglich erste Ausbildungsgänge des OFPPT an verschiedenen Standorten angeboten, das Offshoring-Ausbildungszentrum mit direktem Anschluss an den Offshoring-Park war allerdings noch nicht in Betrieb.

Um die Einbindung von OFPPT in Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung genauer zu betrachten, seien folgende Informationen zu dessen Institutionen erwähnt: OFPPT wurde im Jahr 1974 durch das Gesetz 1-72-183 ins Leben gerufen. Mit dem im gleichen Jahr erlassenen Dekret 2-73-

633 wurde eine Ausbildungssteuer eingeführt, die neben staatlichen Subventionen und berufsbegleitender Weiterbildung die Institution finanziert. Die Institution entstand folglich in der Zeit der „Marokkanisierung“ der Wirtschaft, geprägt von deutlichen Staatseingriffen. Durch das Gesetz 36-96 aus dem Jahr 1996 und das Gesetz 12-00 aus dem Jahr 2000 werden die Aktivitäten der Institution, die eine andauernd hohe Bedeutung hinsichtlich der Zahl der Auszubildenden hat, weiter geregelt.

Im Schuljahr 2009/2010 bildete das OFFPT 220.000 junge Menschen in 297 Bildungseinrichtungen in über 140 verschiedenen Ausbildungsgängen aus. Die Institution hat fast 7.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter 5.200 Ausbilderinnen und Ausbilder. Die Zahl der Auszubildenden hat sich in den letzten zehn Jahren stark erhöht. Es werden Abschlüsse auf unterschiedlichen Qualifikationsniveaus angeboten, angefangen vom Grundschulabschluss bis hin zum Abitur. Es werden vollschulische Ausbildungsgänge, Ausbildungsgänge mit 50% oder sogar 80% Praxisphase im Betrieb und verschiedene Qualifizierungen angeboten (vgl. OFPPT 2010).

Offiziell wird die Ausbildungsstrategie des OFPPT in Komitees erarbeitet, denen auf nationaler Ebene der Minister für Arbeit und Berufsbildung und auf regionaler Ebene der Wali vorsitzt. Auf beiden Ebenen gilt die Zielvorgabe, dass die spezifischen Bedürfnisse des Arbeitsmarktes durch mehrere Treffen mit Arbeitgeberverbänden eruiert werden und die Strategie in einem Vertrag zwischen den Partnern festgeschrieben werden soll. OFPPT ist in zehn regionalen Departements organisiert, in größeren Städten gibt es grundsätzlich mehrere Schulungseinrichtungen in verschiedenen Stadtbezirken. Auf diese Weise kann jede Einrichtung ihre Beziehungen mit den Unternehmen im Stadtteil pflegen und ist für die Auszubildenden besser erreichbar. Hinzu kommt die Idee, dadurch die wirtschaftliche Entwicklung auch kleinräumiger befördern zu können. Die nationale Strategie des OFPPT wird von einem seiner verantwortlichen Mitarbeiter als Ensemble der regionalen Strategien beschrieben (vgl. Interview OFPPT1).

Das OFPPT hat damit zumindest offiziell Interessenvermittlungsstrukturen zwischen staatlichen und wirtschaftlichen Akteuren schon seit längerem institutionalisiert und postuliert das Ideal einer „bottom-up“ Interessenvermittlung. Dass trotz dieses Umstandes Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des OFPPT nähere Informationen über ihren Austausch mit Unternehmerinnen und Unternehmern nicht explizit offenlegen wollten, lässt die Frage offen, wie der Zugang zu diesen Interessenvermittlungsstrukturen tatsächlich organisiert wird. Während der Vertreter von AMITH zwar von einem konstruktiven Verhältnis zum OFFPT sprach und auch der verantwortliche Mitarbeiter des OFPPT von einem besonders guten Austausch gerade in diesem Sektor sprach, wollte ein interviewter Schulleiter nicht seine Kontakte zu Textilunternehmen offenlegen, obwohl dieser Bereich den Schwerpunkt seines Instituts darstellt und sich verschiedene Textil- und Bekleidungsunternehmen im Umfeld der Schule befinden. Die Begründung war, dass in Marokko immer noch eine Mentalität herrsche, bei der ein Unternehmer sich hintergangen fühlen könnte,

wenn man Kontakte zu ihm ungefragt offenlege (vgl. Interview OFPPT2). Eine ähnliche Aussage zum Offenlegen von Kontakten bekam ich auch beim regionalen Investitionszentrum CRI. Hier wurden Kontakte nur direkt vermittelt, d. h. über einen vorherigen Anruf beim potentiellen Gesprächspartner (vgl. Interview CRI2). Andere Gesprächspartner, insbesondere von Unternehmerverbänden sowohl aus dem Offshoring-Bereich als auch aus anderen Bereichen, gaben Kontakte wiederum ohne vorherige Anfrage weiter.

Damit lässt sich zusammenfassend festhalten, dass hinsichtlich der Einbindung in Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung Unterschiede zwischen der universitären Bildung und der eher praktisch-technischen Berufsausbildung bestehen. Während die Universitäten trotz der Notwendigkeit einer Anhebung der Qualität ihrer Ausbildung und eines stärkeren Austausches mit der Wirtschaft aufgrund veränderter Rahmenbedingungen weitgehend in der klientelistischen Logik verharren, lässt sich im Falle des OFPPT ein stärkerer Austausch mit Wirtschaftsinteressen ausmachen. Dieser ist zwar offiziell institutionalisiert, aber nur begrenzt transparent. Hier lassen sich erneut Unterschiede zwischen ökonomisch stärker etablierten Bereichen wie dem Textil- und Bekleidungssektor und neueren Bereichen wie dem der Call-Center ausmachen. Während im ersten Fall die Interessen der Unternehmen offenbar deutlicher eingefordert werden, erscheint die Strategie im anderen Fall eher als top-down implementiert. Aufgrund der bisher geringen Etablierung des Offshorings-Sektors wird abzuwarten sein, in welche Richtung sich Interessenvermittlungsstrukturen entwickeln. Es lässt sich in Bezug auf das OFPPT im Vergleich zu den Universitäten nicht nur eine stärkere Verzahnung mit Wirtschaftsinteressen erkennen, es wird auch versucht, das OFPPT stärker in durch ANAPEC angebotene Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik zu integrieren. So sind Unternehmen zwar nicht verpflichtet, Fortbildungsmaßnahmen durch das OFPPT durchführen zu lassen, aber es gibt hierfür Anreize. Während das Spannungsverhältnis zwischen den Interessen von (potentiellen) Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern sowie Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern mit den Universitäten stark ausgeprägt ist, gibt es zumindest im Fall der Ausbildungspolitik durch das OFPPT deutlichere Anzeichen, dieses abzubauen.

7.3. Unternehmen und Unternehmensverbände

In Kapitel 6 wurde bezüglich der Rollen des Arbeitgeberverbands CGEM und des Bankenverbands GPBM sowie bezüglich der Anforderungen von Unternehmen und ihren Verbänden an das regionale Investitionszentrum CRI und an die Betreibergesellschaft der Offshoringparks MEDZ bereits deutlich, dass Unternehmen und ihre Verbände auf unterschiedliche Weise an Interessenvermittlungsprozessen zur Realisation des Projektes Fes Shore sowie an der marokkanischen Offshoring-Politik im weiteren Sinne partizipieren. Gleichzeitig wurde aufgezeigt,

dass staatliche Akteure weitgehende Vorgaben liefern, so dass der Spielraum für den Einfluss nicht-staatlicher Akteure begrenzt ist. Der Frage nach der Partizipation von Unternehmen und ihren Verbänden an Strukturen und Prozessen der Interessenvermittlung soll deswegen in den folgenden Abschnitten vertiefend nachgegangen werden. Hierzu wird zunächst auf Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse in für das Offshoring von Dienstleistungen relevanten Bereichen eingegangen. Anschließend werden verschiedene Typen von Offshoring-Unternehmen und ihren Verbände herausgearbeitet, was wiederum in Bezug zu Strukturen und Prozessen der Interessenvermittlung gesetzt wird. Abschließend wird auf die Bedingungen zur Herausbildung unterschiedlicher Strukturen der Interessenvermittlung in Bezug auf Unternehmer und ihre Verbände eingegangen.

7.3.1. Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse in relevanten Bereichen

Wie bereits unter 5.2. auf allgemeiner Ebene dargestellt, ist die marokkanische politische Ökonomie stark von großen Holdings sowie von (teilweise) staatseigenen Unternehmen geprägt, während der Großteil der Menschen in kleinen Unternehmen, der Landwirtschaft und/oder der informellen Wirtschaft tätig ist. Die CDG ist eine dieser Holdings und die Rolle der Betreibergesellschaft der Offshoring-Anlagen, der CDG-Tochter MEDZ, wurde bereits unter 6.3.2.2. ausführlich diskutiert. Während die staatseigene MEDZ bei der Realisierung der marokkanischen Offshoring-Politik in Bezug auf Planung, Konstruktion und Betrieb der Anlagen eine privilegierte Position innehat, spielen staatseigene Unternehmen als direkte Erbringer von zum Export bestimmten Dienstleistungen eine geringere Rolle. Lediglich im noch teilweise von Staatsanteilen geprägten Bankensektor sowie im Telekommunikationssektor werden Dienstleistungen in beachtlichem Umfang insbesondere für den (west)afrikanischen sowie den europäischen Markt exportiert. Zudem stellen diese beiden Sektoren wichtige Strukturen für andere Dienstleistungsexporteure bereit. Im Folgenden soll deswegen näher auf Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse im Banken- und im Telekommunikationssektor eingegangen werden. Die wesentlichen Privatisierungsprozesse im Bankensektor wurden zwischen 1994 und 1997 vollzogen, im Telekommunikationssektor zwischen 1999 und 2003, als sie 55% der Privatisierungserlöse ausmachten (vgl. OECD 2010, S. 19).

7.3.1.1. Die Privatisierung von Finanzdienstleistungen und die starke Relevanz von Clan-Strukturen

Zum Kontext des marokkanischen Bankensystems ist zunächst Folgendes anzumerken: Mit Ausnahme der frühen und mittleren 1980er Jahren konnte die marokkanische Zentralbank starke Schwankungen des nominalen (flexiblen) Wechselkurses vermeiden (vgl. Neaime 2005, S. 237). Des Weiteren konnte Marokko die Inflationsrate nach der Unabhängigkeit relativ stabil unter dem 4,5%-Niveau halten. Es gibt allerdings einige Hinweise dafür, dass die hohe regionale und internationale Integration des marokkanischen Finanzmarkts zu einer größeren Volatilität des Konsums und des BIP

führt. Die Volatilität von Konsum und BIP in Marokko ist neben der in der Türkei die höchste unter allen MENA-Ländern (vgl. Neaime 2005, S. 231).

Die Privatisierung der marokkanischen Staatsbanken wurde durch das Gesetz 39-89 aus dem Jahr 1990 geregelt, das durch die Gesetze 45-96 und 34-98 aus den Jahren 1995 und 1999 modifiziert wurde. Darin wurde die Privatisierung der folgenden Finanzinstitutionen festgeschrieben: Société nationale pour le développement de l'élevage (SNDE), Banque marocaine du commerce extérieur (BMCE), CEDE Banque, Banque nationale pour le développement économique (BNDE), Crédit immobilier et hôtelier (CIH) und Société nationale d'investissement (SNI). Neben diesen Banken gab es in Marokko allerdings auch immer private Finanzinstitutionen in relevanter Größe, d. h. der marokkanische Bankensektor war niemals ausschließlich staatlich geprägt. Bereits Mitte der 1990er Jahre wird den privaten Banken in Marokko die größte strukturelle Macht im regionalen Vergleich zugeschrieben (vgl. Henry 1996).

Zurzeit gib es 19 marokkanische Banken. Drei Banken sind die wichtigsten in Bezug auf Umsatz und Agenturen: die Attijariwafa Bank, die Banque Populaire du Maroc (BCP) und die BMCE Bank. Während die Aktien der beiden ersten im Jahr 2010 signifikante Gewinne einfuhren (44,1% und 63,85%), sank der Kurs der Aktien der letzteren um 13,2%. Dies ist im Wesentlichen durch die Verluste der Londoner Tochtergesellschaft BMCE Bank International verursacht. Ansonsten sind auch die Aktivitäten der BMCE Gruppe auf dem marokkanischen und auf dem afrikanischen Markt erfolgreich (vgl. La Vie Economique 22.04.2011, S. 66). Der Umstand, dass diese drei Banken zusammen mehr als 50% des Anlagevermögens verwalten und hinsichtlich der Anzahl der Agenturen deutlich dominieren, wird von verschiedensten Akteuren als problematisch angesehen. Ebenso werden Schwierigkeiten bei der Kreditvergabe an kleine und mittlere Unternehmen angemahnt sowie Intransparenzen bei der Kreditvergabe konstatiert (vgl. OECD 2011, S. 52f). Diese Umstände legen die Frage nahe, inwiefern sich auch im Bankensektor Clan-Strukturen oder gar klientelistische Strukturen ausmachen lassen.

Von den 19 in Marokko aktiven Banken sind sechs an der Börse von Casablanca notiert: Attijariwafa Bank, Banque Populaire du Maroc (BCP), BMCE Bank, Banque marocaine pour le commerce et l'industrie (BMCI), Crédit du Maroc (CDM), Crédit immobilier et hôtelier (CIH). Diese sind in der nachstehenden Tabelle kursiv markiert. Daneben sind vor allem die staatseigene CDG sowie zwei französische Banken von hoher Bedeutung: Credit Agricole du Maroc (CAM) und Société Général (SGMB). Über die in der Liste genannten Institute hinaus sind die folgenden Banken in Marokko aktiv: Citibank (USA), Arab Bank (Saudi-Arabien), Union Marocaine des Banques, Mediafinance (MDF), Fonds d'équipement communal (FEC), Casablanca Finance Market (FCM) sowie Bank al-Amal. Diese Banken haben aber eine insgesamt eher geringe Bedeutung. Fünf weitere Banken sind als spezielle Offshoring Banken registriert: Attijari International Bank, Succursale Offshore de la BMCE, Chaabi International Bank (gehört zu BCP), BMCI – Banque Offshore, Société Général Tanger Offshore

(gehört zu SGMB). Alle haben ihren Hauptsitz in Tanger und sind Tochtergesellschaften größerer Geschäftsbanken (vgl. Bank al-Maghrib 2012).

In der unten stehenden Tabelle sind die Eigentümerstrukturen der größten marokkanischen Banken nach Hauptanteilseignern, ausländischen Anteilseignern, staatlichen Anteilseignern und privaten Großanlegern systematisiert. Der marokkanische Staat ist dabei auf drei unterschiedlichen Wegen beteiligt: direkt über öffentliche Unternehmen oder Finanzinstitutionen (CGD, OCP, Zentralbank), indirekt über Vorsorgekassen (MCMA-MAMDA, RCAR, CMR und CIMR)⁷⁹ oder noch indirekter über Unternehmen, die sich im Besitz der königlichen Familie befinden (SNI und Wafa Insurance) und offiziell nicht als staatlich gelten (La Vie Economique 19.6.2012). Dabei ist eine Eigentümer-Konstruktion besondere hervorzuheben, die von Massira Capital Management als Hauptanteilseigner der CIH. Hierunter ist folgender Zusammenschluss zu verstehen: Die CDG hat sich 2006 gemeinsam mit der französischen Genossenschaftsbank Groupe Caisse d'Épargne (heute: Groupe Banque Populaire France) zu Massira Capital Management zusammengeschlossen. Massira Capital Management ist folglich eine recht eigenartige Konstruktion der französisch-marokkanischen Zusammenarbeit, da die CDG, wie oben erläutert, ein reines Staatsunternehmen ist (vgl. CDG 2006).

Da Unternehmen in Besitz der Königsfamilie offiziell nicht als staatlich klassifiziert werden, sind deren Anteile in der oben stehenden Tabelle als Anteile von Familienunternehmen angeführt. Die Unternehmen der Königsfamilie stellen die Trennung zwischen staatlicher und privater Sphäre allerdings in hohem Maße in Frage. Sie können hinsichtlich ihrer gesellschaftlichen Relevanz und der Verknüpfung von ökonomischer und politischer Macht nicht als reine Privatangelegenheit angesehen werden. In dieser Hinsicht kann insbesondere die Einstufung der Attijariwafa Bank als eine private Bank hinterfragt werden. Auffällig ist diesbezüglich insbesondere, dass die Santusa Holding, Tochter der spanischen Santander Bank, ihre Anteile im Jahr 2010 von rund 15% auf rund 5% verringerte und ansonsten im Wesentlichen öffentliche Investoren die Anteilsstruktur prägen. Allerdings halten auch AXA Assurances Marokko, eine marokkanische Tochter des französischen Versicherungskonzerns, sowie die im Besitz der Familie Benjelloun befindliche RMA Watanya kleinere Anteile an der Attijariwafa Bank.

Neben den Beteiligungen der Königsfamilie sind die der Familien Benjelloun sowie Bensalah (über RMA Watanya, finance.com und HOLMARCOM) besonders hervorzuheben. Deren Anteile sind in der Summe allerdings deutlich kleiner als die der Königsfamilie. Im Falle der BMCE Bank steht dem Großinvestor Othman Benjelloun zudem die französische Banque fédérative du crédit mutuel mit gut einem Viertel der Anteile zur Seite. Insgesamt prägen französische Banken und Versicherungen in

⁷⁹ CIMR – Caisse Interprofessionnelle Marocaine de Retraite; CMR – Caisse Marocaine de Retraite; RCAR – Régime Collectif d'Allocation de Retraite (alles Rentenversicherer mit öffentlichem Auftrag); MCMA –MAMDA - Mutuelle Centrale Marocaine d'Assurance – Mutuelle Agricole Marocaine d'Assurance (Versicherer im landwirtschaftlichen Bereich).

hohem Maße die Anteilsstrukturen. Spanische und portugiesische Investoren spielen nur eine geringere Rolle.

Tabelle 15: Eigentümerstrukturen marokkanischer Banken

Finanzinstitution	Hauptanteilseigner	Ausländische Anteilseigner	Staatsanteil	Anteil von Familienunternehmen
Attijariwafa Bank	SNI (König) 46,98%	Santusa Holding 5,33% (Spanien), Axa Assurance Maroc 1,38% (Frankreich), verschiedene kleinere ausländische Investoren	MCMA-MAMDA 8,15%, CDG 2,34%, CIMR 2,34%, CMR 2,30%	SNI (König) 46,98%, Wafa Assurance (König) 6,60%, RMA Watanya (Benjelloun) 1,34%
Banque Populaire du Maroc - BCP (Genossenschaftsbank)	BPR (Banques Populaires Régionales) 42,49%	BPCE 5% (Frankreich)	Zentralbank 6,02%, RCAR 6,41%, OCP 5,06%, CIMR 4,79%, CMR 2,58%, + indirekt über regionale Banken	Wafa Assurance (König) 1,93%
BMCE Bank	RMA Watanya (Benjelloun) 28,46%, Banque fédérative du credit mutuel 26,21%	Banque fédérative du credit mutuel 26,21% (Frankreich), Banco Espirito Santo 2,58% (Portugal)	MCMA-MAMDA 5,15%, CGD 8,46%, CIMR 4,35%	RMA Watanya (Benjelloun) 28,46%, Finance.com (Benjelloun) 7,96%
Banque marocaine pour le commerce et l'industrie - BMCI	BNP Paribas 66,74%	BNP Paribas 66,74% (Frankreich), Axa Assurance Maroc 8,55% (Frankreich)		HOLMARCOM (Bensalah) 7,78%
Crédit du Maroc - CDM		77,03% Credit Agricole (Frankreich)		Wafa Assurance (König) 10,17%
Crédit immobilier et hôtelier - CIH	Massira Capital Management 70,88%	Massira Capital Management (Frankreich/Marokko) zusammen 70,88%	CDG als Partner von Massira Capital Management, CDG 0,34%, RCAR 3,68%	HOLMARCOM (Bensalah) 5,97%, RMA Watanya (Benjelloun) 2,88%
Crédit Agricole du Maroc - CAM		Groupe Crédit Agricole (Frankreich)		
Société Générale - SGMB		Groupe Société Générale (Frankreich)		
CGD Capital			Staatseigene Bank	

Quelle: Eigene Zusammenstellung auf Basis der Daten der Börse Casablanca aus dem Mai 2013 (<http://www.casablanca-bourse.com>); nicht erwähnt bleiben kleinere Anleger.

Die Beteiligungen von Familienunternehmen, ausländischen Investoren sowie der staatlichen Akteure sind so verteilt, dass zwar ein relativ vielfältiges, aber nicht stark durch Konkurrenz geprägtes Bild entsteht. Die Privatisierung des Bankensektors erscheint als ein Beispiel gemanagter Privatisierung, was unter 5.2.3.1. auf allgemeiner Ebene thematisiert wurde. Dabei behalten

öffentliche Akteure einerseits einen gewissen Einfluss, andererseits sind die unterschiedlichen Anteilseigner so vielfältig, dass kaum von einer einheitlichen „top-down“ entschiedenen und durchgesetzten Strategie wie im klientelistischen Ideal ausgegangen werden kann. Hinzu kommt, dass die französischen Banken Crédit Agricole und Société Générale zwar nicht die gleiche Relevanz haben wie die drei größten marokkanischen Banken, aber hinsichtlich der Anzahl ihrer Agenturen eine beträchtliche Rolle spielen (418 versus 360 Filialen in 2011 vgl. Credit Agricole 2011; Société Générale 2011). Der Anteil der beiden Banken im Kreditgeschäft wird für 2009 mit rund 23% angegeben. Die Forschungsabteilung der Attijariwafa Bank, Attijari Intermediation, stellt die Aktivitäten dieser Banken in einem Bericht aufgrund der höheren Dividendenausschüttung als stärker Shareholder-orientiert dar als die in Marokko notierten Banken (vgl. Les Afriques MBF). Bei der Umsetzung der Reglementierungen des Basel II-Abkommens zu den Eigenkapitalvorschriften der Banken in Marokko spielten die französischen Banken offenbar eine Vorreiterrolle (vgl. La Vie Economique 22.06.2009). Rent-seeking in Interessenvermittlungsprozessen wird folglich nicht nur durch die Eigentümerstrukturen der marokkanischen Banken, sondern auch durch eine beträchtliche Relevanz ausländischer Banken eingedämmt. Gleichzeitig deutet die immense Präsenz französischer Banken auf das historische Erbe des französischen Protektorats hin. Bis heute spielen nicht nur im marokkanischen Bankensektor, sondern in der gesamten marokkanischen Wirtschaft französische Akteure eine herausgehobene Rolle. Sie erscheinen als eng verbunden mit den marokkanischen Eliten, können diese aber nicht dominieren.

Folglich deutet vieles auf eine starke Relevanz von Clan-Strukturen im Banken-Sektor hin. Dies bestätigt die bereits im Lauf des Kapitels 6 getroffenen Aussagen zur Beteiligung des Bankenverbands GPBM an der Aushandlung und Realisierung der Strategie Emergence sowie weiterer Entwicklungsprojekte. Im marokkanischen Bankensektor sind staatliche Akteure, große Familienunternehmen und ausländische, im Wesentlichen französische Investoren im Sinne gemeinsamer Entwicklungsziele eng miteinander verknüpft. In diesem Sektor sind neben Kapitalinteressen zudem die Interessen der Beschäftigten in hohem Maße in Interessenvermittlungsprozesse involviert.

Die Beteiligung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer im marokkanischen Bankensektor hat im Gegensatz zu anderen wirtschaftlichen Bereichen eine lange Tradition. In den Jahren 1978, 1996, 2000, 2006 und 2011 wurden ausführliche Tarifverträge geschlossen. Dabei ist hervorzuheben, dass der erste schon lange vor der Zeit entstand, in der die marokkanische Regierung begann, Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbände zum Abschluss solcher Verträge zu ermutigen. Im Gegensatz zu anderen Tarifverträgen und Vereinbarungen beschäftigen sich die Tarifverträge im Bankensektor explizit mit Löhnen (Filali Meknassi und Rioux 2010, S. 11). Zudem organisiert die Vereinbarung die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern sowie die Arbeitsbedingungen sehr detailliert. Der aktuelle Vertrag geht deutlich über die

Mindestanforderungen des Arbeitsrechts hinaus. Er legt die Regeln für Entlassungen, die Arbeitszeit und beschäftigungsfreie Zeiten fest. Er klassifiziert verschiedene Arten der Beschäftigung in einer sehr ausführlichen Art und Weise und legt die Bedingungen für die Zahlung von Boni fest. Eine zusätzliche Bank-Rente wurde im Jahr 1996 eingeführt. Weitere Abkommen regeln die Kreditvergabe an Angestellte. Eine gemeinsame Kommission zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern auf nationaler Ebene fungiert als Ansprechpartner für verschiedene Fragen im Bereich des Arbeitsrechts im Allgemeinen sowie bezüglich des Tarifvertrags im Besonderen. Zudem organisiert die Kommission Fortbildungsprogramme und vermittelt im Falle von Konflikten (vgl. Interview GEW; Tarifvertrag Banken).

Am Beispiel des Bankensektors können folglich Entwicklungstendenzen von Clan-Strukturen in Richtung neokorporatistischer Strukturen ausgemacht werden, diese bleiben allerdings unvollständig, da sie im Wesentlichen auf diesen Sektor beschränkt sind. Es bestehen immense Unterschiede zwischen Insidern, die in den Genuss der tarifvertraglichen Regelungen des Bankensektors kommen, und Outsidern, die in einem anderen Bereich der marokkanischen Ökonomie mit weniger komfortablen Regulierungen beschäftigt sind. Gleichzeitig sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Banken in vielen Fällen aktive Gewerkschaftsmitglieder, die versuchen, das von ihnen erlebte „Ideal“ auch auf andere Sektoren zu übertragen (vgl. Interview GEW).

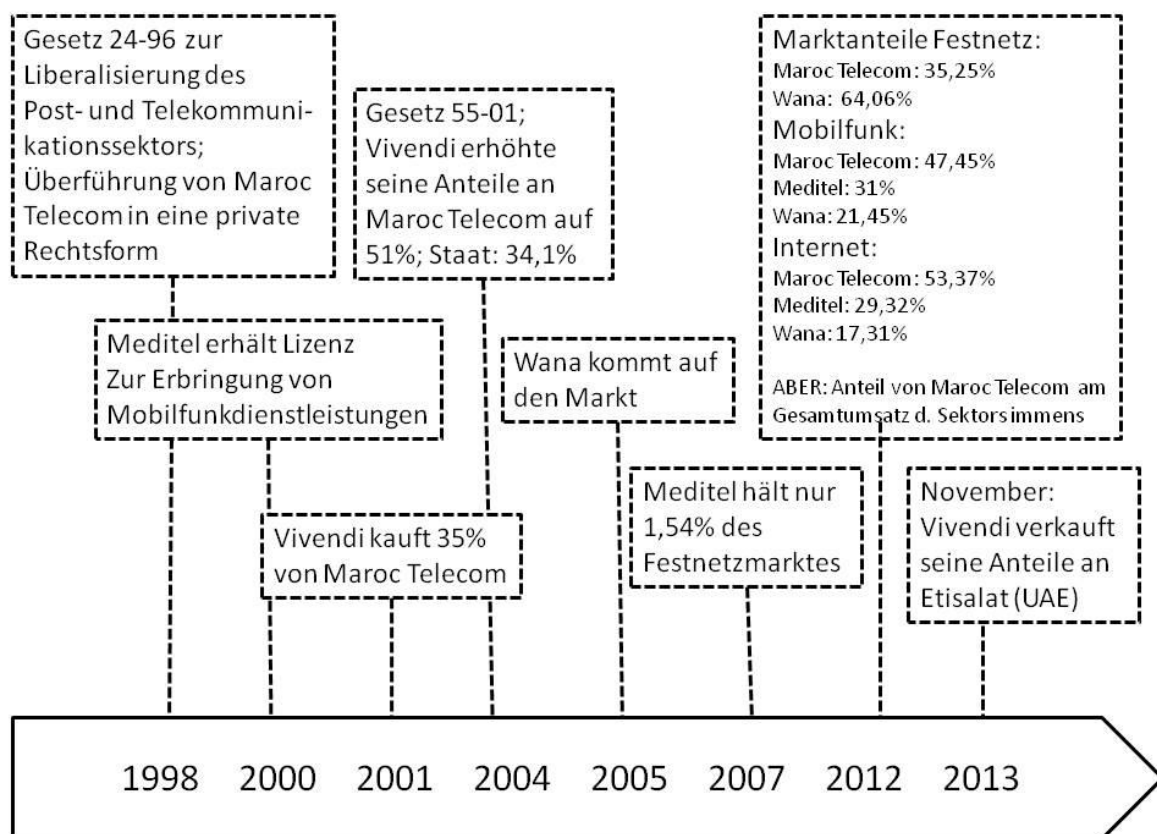
7.3.1.2. Liberalisierung und Privatisierung von Telekommunikationsdienstleistungen: Vergleich mit dem Finanzsektor

Privatisierungs- und Liberalisierungsprozesse im Post- und Telekommunikationssektor begannen mit dem Gesetz 24-96 aus dem Jahr 1998, das 2004 durch das Gesetz 55-01 modifiziert wurde. Sie unterscheiden sich deutlich von jenen im Finanzsektor.

Während Postdienstleistungen noch immer weitestgehend staatlich erbracht werden, wurden 1998 Telekommunikationsdienstleistungen in das zunächst noch staatliche Unternehmen „Maroc Telecom“ ausgegliedert. Im Jahr 2000 erhielt das Unternehmen „Meditel“ eine Lizenz zur Erbringung von Mobilfunkdienstleistungen, weitere kleinere Unternehmen bekamen Lizenzen zur Erbringung von Nischendienstleistungen. 2001 kaufte der französische Medienkonzern Vivendi 35% der Anteile von Maroc Telecom und erhöhte seine Anteile bis 2004 auf 51%. Der marokkanische Staat behielt 34,1% der Anteile, 14,9% wurden von wechselnden Aktionären gehalten. Gleichzeitig verzeichnete Maroc Telecom Erfolge durch den Erwerb von Mehrheitsanteilen an Telekommunikationsunternehmen in Mauretanien, Burkina Faso, Gabun und Mali (vgl. Maroc Telecom 2010). Maroc Telecom ist sowohl an der Börse in Casablanca als auch in Paris notiert. 2005 kommt neben Meditel ein weiterer Konkurrent auf den marokkanischen Telekommunikations-Markt: „Wana“. Während Meditel das Monopol von Maroc Telecom auf dem Festnetzmarkt im Jahr 2007 nur ansatzweise mit 1,43% der Marktanteile zu durchbrechen begann, wird der Festnetzmarkt

bereits im Jahr 2012 mit 64,06% deutlich von Wana dominiert. Maroc Telecom betreibt nur noch 35,25% der Festnetzanschlüsse und Meditel 0,69% (vgl. ANRT 2007a und 2012a). Auch bei der Bereitstellung von Internetanschlüssen sank die Bedeutung von Maroc Telecom, das Unternehmen hält aber auch 2012 noch den größten Marktanteil (72,29% in 2008 und 53,37% in 2012). Die Marktanteile von Meditel stiegen (5,29% in 2008 und 29,32% in 2012) und die von Wana sanken (22,03% in 2008 und 17,31% in 2012) (vgl. ANRT 2008 und 2012c). Im Bereich der Mobiltelefonie rangiert Maroc Telecom 2012 weiterhin an erster Stelle (47,45%), gefolgt von Meditel (31%) und Wana (21,45%), wobei der Marktanteil von Meditel dem entspricht, den das Unternehmen bereits 2007 hatte (vgl. ANRT 2012b und 2007b). Eine Übersicht über die unterschiedlichen Privatisierungs- und Liberalisierungsschritte enthält Abbildung 13. Im Telekommunikationssektor fanden folglich wesentliche Privatisierungsschritte, insbesondere die Beteiligung von Vivendi an Maroc Telecom, bereits vor einer umfassenden Liberalisierung des Sektors statt. Insgesamt entsteht stark der Eindruck eines staatlich gemanagten Prozesses.

Abbildung 13: Liberalisierung und Privatisierung von Telekommunikationsdienstleistungen



Quelle: eigene Zusammenstellung auf Basis der im Text genannten Quelle.n

Aufschlussreich ist des Weiteren ein Blick in die Eigentümerstrukturen der Konzerne: Während Maroc Telecom fast zehn Jahre lang mehrheitlich von Vivendi und zu rund 30% vom marokkanischen Staat gehalten wurde, war seit Juli 2013 ein Rückzug von Vivendi in der Debatte (vgl. Maroc Telecom 2013). Als wahrscheinlichster Käufer galt von Anfang an das Telekommunikationsunternehmen Etisalat aus Abu-Dhabi (vgl. Les echos 16.06.2013) und der Verkauf der Anteile von Vivendi in

Verbindung mit der Ausschüttung einer Dividende von zusammen genommen 4,2 Milliarden Dirham (ca. 370 Millionen Euro) wurde im November 2013 beschlossen (vgl. Maroc Hebdo 08.11.2014).

Der größte Anteilseigner von Meditel ist mit 40% France Telecom-Orange. 30% der Anteile werden von der Holding finance.com gehalten, deren Präsident der bereits mehrfach thematisierte Othman Benjelloun ist. Die Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG), das Mutterunternehmen der Betreibergesellschaft der marokkanischen Offshoringparks, hält weitere 30% (vgl. Meditel 2010). Meditel wird folglich von drei sehr unterschiedlichen Anteilseignern gehalten. Dass deren Zusammenarbeit trotzdem funktioniert, kann durch Clan-Strukturen sinnvoll erklärt werden.

Wana gehört zu rund 65% der Holding der Königsfamilie Ominium Nord Africain/Société Nationale d'Investissements (ONA/SNI) und zu 35% dem Kuwaitischen Telekommunikationsunternehmen Zain. Im Vergleich zum Bankensektor haben im Telekommunikationssektor neben französischen Konzernen somit auch arabische eine deutliche Relevanz.

Damit lässt sich an der Entwicklung der Marktanteile, der Eigentümerstruktur sowie an verschiedenen Projekten zum Ausbau des Telekommunikationsnetzes und zur Nutzung neuer Technologien (vgl. Royaume du Maroc 2013) deutlich erkennen, dass Clan-Strukturen auch den Telekommunikations-Sektor deutlich prägen. Bekannte, einflussreiche marokkanische Akteure (private, staatliche sowie „königliche“) organisieren gemeinsam mit transnationalen – im Wesentlichen französischen, zunehmend mit arabischen – Unternehmen die Bereitstellung von Telekommunikationsdienstleistungen. Sie verfolgen zwar unterschiedliche Eigeninteressen, so dass kein Akteur die Kontrolle an sich reißen kann, sind aber institutionell so eng miteinander verbunden, dass Autonomie nur begrenzt möglich ist. Insgesamt gibt es dabei im Telekommunikationssektor jedoch deutlich weniger Akteure als im Finanzsektor.

Die institutionelle Organisation dieser Prozesse von staatlicher Seite kann folgendermaßen umrissen werden: Mit dem Liberalisierungsgesetz wurde die staatliche Agentur Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications (ANRT) geschaffen, die einerseits die Konkurrenzsituation auf dem Telekommunikationsmarkt überwachen und andererseits die allgemeine Zugänglichkeit von Telekommunikationstechnologien anstreben soll (vgl. ANRT 2013). Sie ist eine eigenständige Rechtsperson und besitzt finanzielle Autonomie (vgl. Gesetz 24-96). Im Gegensatz zum Bankensektor, wo stärkere Tendenzen zu neokorporatistischen Strukturen der Interessenvermittlung erkennbar sind, nimmt der Staat im Fall des Telekommunikationssektors folglich eine deutlich zentralere Rolle zur Vermittlung einer geringeren Anzahl an Akteuren ein, ohne dass von einer hierarchischen „top-down“ Steuerung gesprochen werden kann.

Die Entwicklungen im Finanz- und Telekommunikationssektor vergleichend, lässt sich zusammenfassend feststellen, dass die Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse in diesen für das

Offshoring von Dienstleistungen relevanten Bereichen in hohem Maße zur Herausbildung von Clan-Strukturen führten. Die beiden Sektoren unterscheiden sich allerdings hinsichtlich dieser Strukturen. Im zu keiner Zeit völlig staatlichen Bankensektor gibt es schon seit längerem relativ autonome Akteure, die sich an Interessenvermittlungsprozessen jenseits des klientelistischen Idealtyps beteiligen, was sogar zu einer teilweisen Annäherung an den neokorporatistischen Idealtyp führt. Liberalisierungsprozesse im Telekommunikationssektor sind deutlich jünger und die beteiligten Akteure erscheinen weniger autonom, wenngleich auch hier von Clan-Strukturen gesprochen werden kann, allerdings mit einer deutlich stärkeren Stellung des Staates.

7.3.2. Verschiedene Typen von Offshoring-Unternehmen und ihre Pendants auf der Assoziationsseite

Die oben genannten Unternehmen der Finanz- und Telekommunikationsbranche exportieren nur einen relativ geringen Anteil ihrer Dienstleistungen, denn ihre Dienstleistungen richten sich im Wesentlichen an marokkanische Konsumenten. Sie spielen allerdings eine wichtige Rolle für die Operationsfähigkeit von Offshoring-Unternehmen im engeren Sinne. In diesem Unterkapitel soll schließlich vertiefend auf letztere eingegangen werden. Hierzu werden verschiedene Typen von Offshoring-Unternehmen und ihre Pendants auf Assoziationsseite herausgearbeitet. Es wird insbesondere aufgezeigt, dass hinsichtlich der Frage nach der Einbindung von Unternehmen und Unternehmensverbänden in Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung die Unternehmensgröße und damit ihr ökonomisches Gewicht eine wichtige Rolle spielt.

7.3.2.1. Kleinere Unternehmen und ihre Möglichkeiten zur Einbindung in Strukturen der Interessenvermittlung

Dass Unternehmen in Marokko ungleich behandelt werden, wird bereits bei der Firmengründung deutlich. Wer ausreichend Relevanz besitzt oder zumindest zu besitzen scheint, wird in den regionalen Investitionszentren (CRI, siehe Abschnitt 6.3.2.1.) mit zahlreichen Hilfen oder gar Subventionen empfangen. Der Umstand, dass man in einem solchen regionalen Investitionszentrum nicht sonderlich viele Menschen antrifft und es gleichzeitig relevante Strukturen für die Erteilung von Betriebserlaubnissen auf kommunaler Ebene gibt, ließ bei mir die Frage aufkommen, wo und warum Unterschiede bei der Unternehmensgründung gemacht werden. Kleinunternehmer müssen sich de facto mit der Kommunalverwaltung meist selbst auseinandersetzen, während mittelständische Unternehmen in den regionalen Investitionszentren willkommen sind. Inwiefern sie dort allerdings tatsächlich substanzielle Unterstützung erhalten, wird von ihnen unterschiedlich bewertet (vgl. Interviews CALL2 und CALL3; sowie Interview CRI1). Ausländische Unternehmer können sich zunächst an die nationale Investitionsagentur (Agence Marocaine de Développement des Investissements/AMDI) oder auch direkt an ein regionales Investitionszentrum wenden und sind geteilter Meinung, ob dies lohnenswert ist oder nicht (vgl. Mitschriften MESSE). Großunternehmen,

insbesondere transnationale Konzerne, werden von den Mitarbeitern der AMDI oder – im Bereich des Offshoring von Dienstleistungen – von MDEZ häufig direkt angesprochen beziehungsweise eingeladen (vgl. Interview MEDZ).

Das organisatorische Prozedere zur Eröffnung eines Betriebes lässt sich folgendermaßen beschreiben: In der Kommunalverwaltung ist die Verwaltungspolizei (Police Administrative) mit der Erteilung von Betriebserlaubnissen betraut. Wendet sich eine Investorin oder ein Investor an ein regionales Investitionszentrum, werden die notwendigen Prozeduren bei der Police Administrative über das Investitionszentrum als Mittler abgewickelt. Allerdings konnte nicht abschließend geklärt werden, wer im Sinne des CRI als Investorin beziehungsweise als Investor gilt und somit im CRI erwünscht ist. Die Möglichkeiten zur Betriebsgründung über den Mittler CRI und direkt über die Kommunalverwaltung unterscheiden sich insbesondere hinsichtlich der zu Verfügung gestellten Informationen. Während das CRI alle notwendigen Formulare bereits im Internet zur Verfügung stellt, scheint die kommunale Police Administrative weitgehend der alten Verwaltungskultur verhaftet zu sein: Man muss mehrmals vorstellig werden, um letztendlich alle notwendigen Dokumente beisammen zu haben. Da die Internetseite des CRI Fes-Boulemane nur auf Französisch vorhanden ist, stellt dies für nicht-frankophone Marokkanerinnen und Marokkaner eine erhebliche Barriere dar. Einige CRIs bieten zwar auch eine arabischsprachige Version oder gar eine englische oder spanische Variante ihrer Internetseite an. Die Formulare zum Download sind allerdings ebenfalls auf Französisch. Auch wenn Französisch an marokkanischen Schulen als Fremdsprache gelehrt wird, gibt es noch immer eine ausgeprägte Diskussion darüber, dass nicht ausreichende Französischkenntnisse eine hohe Barriere für den beruflichen Erfolg junger Menschen nicht-elitärer Herkunft darstellen. Die Bedeutung eines Faktors wie der Sprache sollte nicht unterschätzt werden und deutet auf eine gewollte Begrenzung des Zugangs zu den CRI hin.

Obwohl die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Police Administrative ein offizielles Prozedere ihres Genehmigungsablaufes beschreiben, zu dem nicht nur die Vorlage einer Reihe von Dokumenten sondern auch eine Ortsbegehung gehört (vgl. Interview PA), ist offensichtlich, dass manches nur teilweise formell geregelt ist und persönliche Beziehungen in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle spielen. Insbesondere ist die Zustimmung eines mit einem speziellen Amt betrauten Vertreters des Kommunalrates zur Betriebseröffnung notwendig. Zudem sind die Muqqadam, niedrige Verwaltungsbeamte, die den Caids und damit der dezentrierten Staatsverwaltung unterstehen (vgl. Abschnitt 5.3.), dauerhaft in den Straßen präsent und werden in Fragen der Erteilung von Betriebserlaubnissen zurate gezogen (vgl. Interview PA). Diesen ist in vielen Fällen klar, dass z. B. der Inhaber eines Kleinbetriebes ein notwendiges Zertifikat nur gekauft hat, ohne dass sie dagegen einschreiten würden (vgl. Beobachtung MUQQADAM). Diese Punkte können hier allerdings nicht vertieft werden, denn eine eingehende Untersuchung von Strukturen der Interessenvermittlung, in

die Kleinbetriebe eingebunden sind, ist nicht Ziel dieser Arbeit. Diese Erläuterungen sollten lediglich aufzeigen, dass die weniger klientelistischen Strukturen der CRI nicht für die gesamte marokkanische Ökonomie verallgemeinert werden können, sondern von der andauernden Relevanz klientelistischer Strukturen in Bezug auf Kleinbetriebe ausgegangen werden muss.

Unternehmen, die im Bereich des Offshoring von Dienstleistungen aktiv sind, sind aufgrund der Beschäftigungsintensität dieses Bereiches kaum Kleinstbetriebe. Allerdings gibt es im Marokko z. B. auch immer mehr kleinere Call-Center mit 15 bis 30 Arbeitsplätzen. Fraglich ist, in welchem Ausmaß deren Aktivitäten formalisiert sind und Interessenvermittlungsprozesse somit weniger klientelistisch organisiert werden. Im Zuge der Feldstudie zeigte sich, dass der Zugang zu kleineren Unternehmen der Offshoring-Branche schwierig ist. Obwohl Kontakte vermittelt und mehrere Anläufe versucht wurden, konnte kein kleiner Call-Center-Betreiber für ein ausführliches Interview gewonnen werden. Es wurde allerdings ein ausführliches Interview mit dem Betreiber einer kleinen Privatschule geführt, der auch ein kleines IT-Unternehmen führt. Hierzu ist anzumerken, dass es in Marokko zahlreiche Privatschulen gibt, darunter auch Institutionen der tertiären Bildung (vgl. 7.2.2.). Obwohl es nicht allzu schwierig ist, eine solche Institution der tertiären Bildung zu eröffnen, ist die Anerkennung der dort erworbenen Bildungsabschlüsse schwierig. Zurzeit ist es eines der drängendsten Probleme dieser Institutionen, Kooperationsverträge mit staatlich anerkannten Hochschulen zu schließen, um gemeinsam mit diesen einen ersten berufsqualifizierenden Abschluss (licence professionnelle; ähnlich einem Bachelor) vergeben zu können. Dies wird von Schulbetreibern als sehr schwieriger Prozess beschrieben, da die Universitäten nichts von ihrer Macht abgeben möchten (vgl. Interview CICS-K2). Wenn solche zentralen Fragen weitgehend von der Kooperationswilligkeit öffentlicher Institutionen und weniger von formellen Prozessen abhängen, deutet das auf die Relevanz klientelistischer Strukturen hin. Dass die marokkanischen Universitäten weitgehend nach klientelistischer Logik organisiert sind, wurde unter 7.2.2.1. bereits gezeigt. Kleinbetriebe haben aufgrund ihrer geringeren ökonomischen Relevanz zudem eine schlechtere Verhandlungsposition und verfügen über weniger Zugänge zu alternativen Ressourcen. Während beispielsweise mittelständische Unternehmer ihre Unabhängigkeit in hohem Maße auf ihre relativ diversifizierten wirtschaftlichen Beziehungen zu Kunden im Ausland zurückführen (vgl. Interview CALL3 und Interview EMP3), ist dies bei Kleinbetrieben in weitaus geringerem Umfang möglich (vgl. Interview CICS-K2).

Diese unterschiedlichen Bedingungen von kleineren und größeren Betrieben spiegeln sich auch auf der Assoziationsseite wider. Für Kleinbetriebe hat die Mitgliedschaft in einem branchenspezifischen Arbeitgeberverband bereits aufgrund der Mitgliedsbeiträge weniger Relevanz. Zudem sehen sie darin häufig wenig praktische Vorteile. Schließlich stellen verschiedene branchenspezifische Arbeitgeberverbände an ihre Mitglieder gewisse Anforderungen hinsichtlich bestimmter Standards, die für Unternehmen, die im Wesentlichen informell agieren, kaum einhaltbar sind (vgl. Interview

AMITH). Kleinbetriebe sind häufig entweder in der Kammer für Industrie, Handel und Dienstleistungen⁸⁰ (Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services/CCIS), in der CGEM oder überhaupt nicht formell organisiert. Es gibt allerdings auch speziellere Unternehmerverbände, die sich gezielt an kleine und mittlere Unternehmen richten, wie z. B. ACASIOM, worauf später noch eingegangen wird.

Für kleinere Unternehmen sowie selbstständige Professionen war die regionale Kammer für Industrie, Handel und Service über Jahrzehnte hinweg der erste Anlaufpunkt. Diese in der Zeit des Protektorats entstandenen Kammern unterstehen dem Ministerium für Industrie, Handel und Neue Technologien, d. h. dieses Ministerium ist die Aufsichtsbehörde jener mit finanzieller und personeller Autonomie ausgestatteten Institutionen. Geregelt wurde die Organisation der Kammern zunächst durch ein königliches Dekret aus dem Jahr 1958, das 1977 durch ein weiteres Dekret (1-77-42) ersetzt wurde. Im Jahr 1997 veränderte und ergänzte ein neues Dekret (1-97-85) einige Punkte. Diese wurden im Änderungsgesetz 2-97 festgehalten. Aktuell werden weitere Modifikationen des Statuts der Kammern diskutiert. Diese betreffen insbesondere die Wahl des Präsidenten und seines Büros, d. h. der Vizepräsidenten, der Sekretäre und der Schatzmeister. Diese Änderungen sollen den Kammern, die über die Jahre hinweg stark in die Kritik geraten waren und von den wichtigen ökonomischen Weichenstellungen immer mehr ausgeschlossen wurden, wieder eine größere Rolle als wirtschaftspolitische Akteure verschaffen. Zudem ist die Organisation der Kammern für den allgemeinen Regionalisierungs- und Demokratisierungsprozess relevant, da die Kammern Abgeordnete an die Regionalräte und an die zweite Kammer des Parlamentes entsenden (vgl. L'Economiste 26.11.2010; Le Matin 09.05.2012). Auch in den von mir geführten Interviews beanspruchten Mitarbeiter der Kammer sowie Mitglieder der Kommission für Neue Technologien für die Institution wieder eine wichtigere Rolle. Sie fordern, am regionalen Marketing für den Park Fes-Shore beteiligt zu werden, und grenzen die regionale Relevanz des Projekts von der überregionalen Dimension ab. Dabei wird deutlich, dass die Mitglieder der Kammer an der Verteilung der mit dem Projekt Fes-Shore verbundenen Vorteile partizipieren möchten. Dies gilt insbesondere bezüglich der Ansiedlung regionaler Unternehmen im Park, wie an verschiedenen Stellen in einem Interview sowie in ergänzenden Gesprächen deutlich wurde (vgl. Interview CICS-K1, Mitschriften CICS). Aufgrund von Veränderungen in Interessenvermittlungsstrukturen droht der Kammer für Industrie, Handel und Dienstleistungen offenbar ein Abgleiten in die Bedeutungslosigkeit, was die Mitglieder zu vermeiden versuchen, indem sie die Kammer abseits von älteren Strukturen klientelistischer Interessenvermittlung für weitere Akteure interessant zu machen suchen. Zurzeit erscheint es allerdings noch nicht absehbar, inwiefern diese Bemühungen deutliche Veränderungen hervorbringen werden.

⁸⁰ Für andere wirtschaftliche Bereiche wie Landwirtschaft, Fischerei, Kunsthandwerk usw. gibt es ähnlich organisierte Kammern.

Neben der Übernahme eines Amtes in der Kammer für Industrie, Handel und Dienstleistungen oder der Mitgliedschaft in der CGEM bieten sich für kleine und mittlere Unternehmen mehr und mehr Möglichkeiten zur Mitgliedschaft in branchenspezifischen Unternehmerverbänden. In Bezug auf den Sektor des Offshoring von Dienstleistungen ist hier insbesondere der Verband der Call-Center-Betreiber und Informatikdienstleister mit dem Akronym ACASIOM zu nennen (Association Centres d'Appelles et Services Informatiques). Während sich ACASIOM gezielt an kleinere Unternehmen richtet, sind große Call-Center-Betreiber im Wesentlichen im marokkanischen Verband für Kundenbeziehungen (Association Marocaine de la Relation Cliente/AMRC) Mitglied. Im Verband der Experten in der Informationstechnologie (Association des Professionnels de Technologie de l'Information/APEBI) sind schließlich die eher technologieintensiven Unternehmen zusammengeschlossen.

Bei ACASIOM gibt es Bestrebungen, Unternehmerinnen und Unternehmern den Austausch in lokalen Gruppen zu ermöglichen sowie als eine Art Vermittler mit öffentlichen Akteuren zu fungieren (vgl. Interview EMP1). Das Resultat erster Regionalgruppentreffen war allerdings eher ernüchternd. Ein Unternehmer beschrieb, dass die Kooperation in diesem wirtschaftlichen Bereich gerade mit kleineren Unternehmen sehr schwierig sei. Man sei nicht kommunikativ, verstecke seine Probleme, halte seine Kunden sowie die eigene Art zu arbeiten geheim. Mit großen Unternehmen kommuniziere man dagegen sehr gut (vgl. Interview CALL2). Interessenvermittlungsstrukturen sind zwischen größeren Unternehmen der Call-Center-Branche insgesamt offenbar deutlich stärker etabliert als zwischen kleineren (vgl. Interview CALL3). Ein weiterer interessanter Unterschied zwischen ACASIOM und AMRC besteht darin, dass sich die in ACASIOM zusammengeschlossenen Unternehmen nicht nur mit dem Export von Dienstleistungen beschäftigen, sondern auch Dienstleistungen für marokkanische Kunden erbringen. Darüber hinaus sind die meisten Mitglieder von ACASIOM gerade abseits der großen Offshoring-Parks angesiedelt, d. h. innerhalb der Städte. Dabei ist ACASIOM insgesamt deutlich mehr als eine Interessengruppe im pluralistischen Sinne. Der Einfluss auf öffentliche Entscheidungen scheint allerdings nicht das primäre Ziel zu sein. Hinsichtlich der Offshoring-Politik der Regierung zeigt man sich vielmehr sehr zurückhaltend. Der Verband bietet im Wesentlichen Beratungen bei der Unternehmensgründung an und strebt eine Intensivierung von Interessenvermittlungsprozessen zwischen verschiedenen Unternehmen durch die oben genannten Regionaltreffen oder durch die jährliche Ausrichtung einer Branchenmesse an. Zudem fungiert ACASIOM ähnlich anderen, auch älteren marokkanischen Unternehmerverbänden als Mittler bei Konflikten zwischen einem Unternehmen und staatlichen Autoritäten (vgl. Interviews EMP1 und EMP2; Mitschriften MESSE). Dadurch wird der Eindruck erweckt, dass ein Unternehmerverband wie ACASIOM dazu dient, privilegierte Zugänge zu Ressourcen aufzubrechen und für alle Mitglieder zu öffnen. Dass dies im untersuchten wirtschaftlichen Bereich bisher allerdings nur sehr unvollständig

geschieht, zeigen Beispiele unterschiedlicher mittelständischer Call-Center-Betreiber, die teilweise ebenfalls in ACASIOM organisiert sind.

7.3.2.2. Mittelständische Unternehmen und ihre unterschiedlichen Einbindungsmöglichkeiten

Während⁸¹ kleinere Unternehmen in Marokko weiterhin relativ stark in klientelistischen Strukturen verhaftet bleiben, obwohl es durch verschiedene Verbände Bestrebungen gibt, dies zumindest teilweise aufzubrechen, ist die Beteiligung von mittelständischen Unternehmen an Strukturen und Prozessen der Interessenvermittlung sehr unterschiedlich. Dies soll im Folgenden durch die Kontrasierung zweier stark unterschiedlicher Fälle erläutert werden.

Während der eine Unternehmer Kontakte zu öffentlichen Akteuren durchaus positiv bewertet, steht der andere Unternehmer diesen stark ablehnend gegenüber. Letzterer antwortet auf die Frage nach seinem Verhältnis zur öffentlichen Verwaltung Folgendes:

„Vous allez voir avec l’administration marocaine; de la révolution qui est en train de se faire. Aujourd’hui c’est contre les administrations.“

[...]

„C’est-à-dire que l’administration ne nous fait pas confiance, nous, les entrepreneurs. Alors, pourquoi vous voulez qu’on leur fasse confiance ? Ils sont tout le temps là à nous juger. Alors qu’on est les seuls à faire travailler les jeunes. Ils sont là pour nous dire «vous voulez seulement gagner de l’argent» mais, oui, j’ai besoin de gagner ma vie. C’est clair. Mais en même temps, moi, je ne fais pas que voler des terrains de l’État ou des services privés pour construire des immeubles. Moi, je suis en train de faire travailler les jeunes. C’est l’entrepreneur qui fait travailler les jeunes ou les usines qui détesté le plus au Maroc. On ne l’aide pas. On l’embête. Donc, moi aussi je n’adhère à rien“ (Interview CALL2).

„Sie werden es sehen mit der marokkanischen Verwaltung; mit der Revolution, die dabei ist, sich zu entwickeln. Heutzutage geht es gegen die Verwaltung.“

[...]

„Man muss sagen, dass die Verwaltung uns nicht vertraut, uns, den Unternehmern. Nun, warum sollen wir ihnen vertrauen? Sie sind die ganze Zeit da, um uns zu richten, obwohl wir allein der Jugend Arbeit geben. Sie sind da, um uns zu sagen: ‚Sie wollen nur Geld verdienen‘. Ja, ich muss meinen Lebensunterhalt verdienen, das ist klar. Gleichzeitig stehle ich dem Staat aber nicht sein Land oder private Dienstleistungen, um Gebäude zu bauen. Ich bin dabei, der Jugend Arbeit zu geben. Es ist der Unternehmer, der der Jugend Arbeit gibt, oder es sind die Fabriken, welche die meisten in Marokko hassen. Man hilft ihm nicht, man macht ihm Scherereien. Also, ich hänge niemandem an.“

⁸¹ Eine frühe, kompensierte Zusammenfassung des Abschnittes 7.3.2.2. findet sich in Slaoui-Zirpins, 2012.

An diesen Zitaten wird deutlich, dass dieser Unternehmer staatlichen Akteuren stark ablehnend gegenübersteht. Er definiert seine eigenen Aktivitäten als fern vom Staat, gar in einer gegensätzlichen Logik, und sieht sich nicht in einem Austauschprozess mit öffentlichen Akteuren. Dabei stellt er insbesondere die entwicklungsfördernde Funktion der Privatwirtschaft hinsichtlich der Schaffung von Beschäftigung heraus. Diesen Aspekt erwähnt er auch an anderen Stellen im Interview. Ob diese behauptete Unabhängigkeit von öffentlichen Akteuren tatsächlich so absolut ist, wie er es darstellt, ist fraglich. Bedeutsam ist, dass er offen anspricht, dass er „niemandem anhängt“. Seine Einbindung in klientelistische Strukturen der Interessenvermittlung erscheint damit als definitiv nicht gegeben. Darüber hinaus legt seine Darstellung von zwei getrennten Welten, die der Politik und die der Wirtschaft, ein sehr reduziertes Verständnis von Interessenvermittlung nahe. Selbst eine Einbindung in Clan-Strukturen oder neokorporatistische Strukturen scheint abwegig, da die Ablehnung öffentlicher Akteure bei diesem Unternehmer sehr stark ist. Allerdings zeigt sich der Unternehmer kooperationswillig mit anderen wirtschaftlichen Akteuren, insbesondere im Rahmen seines Engagements in einem Branchenverband. Hier wird ein Austausch bisher allerdings nur begrenzt realisiert, was der Unternehmer sehr bedauert. Aufgrund des als eher kompetitiv beschriebenen Verhältnisses zu anderen Unternehmern in Call-Center-Bereich, der damit verbundenen eher geringen Bedeutung von Mittlerorganisationen und der Postulierung der eigenen Autonomie liegt eine Annäherung dieses Falls an das pluralistische Ideal der Interessenvermittlung nahe. Diese Zuordnung ist allerdings nur begrenzt sinnvoll, da die Transparenz des politischen Prozesses nicht ausreichend gegeben ist. Dass derartige Formen der Interessenvertretung in Marokko zumindest ansatzweise möglich sind, kann allerdings als überaus interessantes empirisches Ergebnis festgehalten werden. Des Weiteren ist hervorzuheben, dass verschiedene öffentliche Akteure das Beispiel des genannten Call-Center-Betreibers mir gegenüber als Erfolgsgeschichte hervorhoben, obwohl dieser selbst ihnen ablehnend gegenübersteht. Dies kann als weiterer Hinweis auf die Angewiesenheit öffentlicher Akteure auf die Aktivitäten der privaten Unternehmen und für deren Autonomiegewinn aufgefasst werden.

Das Postulieren einer solch deutlichen Trennung zwischen staatlicher und privatwirtschaftlicher Sphäre widerspricht den Argumenten der unter 3.2.1. dargestellten Diskussion um die mangelnde Autonomie gesellschaftlicher Akteure in Entwicklungs- und Schwellenländern. Während zahlreiche Forscherinnen und Forscher davon ausgehen, dass der Staat dort häufig so sehr in die Gesellschaft hineinragt, dass er deren Akteure in ihrer Autonomie beschneidet, können auch Hinweise für gegenläufige Entwicklungen aufgezeigt werden. Der oben zitierte Unternehmer lehnt gerade dieses Hineinragen des Staates in seine Tätigkeiten resolut ab und erklärt, dass dies nicht notwendig sei, um seine unternehmerischen Ziele zu verwirklichen. Inwiefern diese durch das CRI postulierte Trennung tatsächlich so absolut ist, wie behauptet, kann offen bleiben. In jedem Falle kann das Beispiel dieses Unternehmers als deutlicher Beleg für einen Wandel der marokkanischen politischen Ökonomie im

Sinne des theoretischen Interesses dieser Arbeit gesehen werden.⁸² Ob dieses Beispiel als Beleg für die steigende Relevanz pluralistischer Strukturen der Interessenvermittlung in Marokko angesehen werden kann, ist allerdings fraglich. Es nähert sich aufgrund des hohen Autonomiestrebens des Unternehmers diesem an, offenbar weil er darin die größte Möglichkeit zur Distanzierung von staatlichen Akteuren sieht. Dies kann aber eher als eine Momentaufnahme eines noch unabgeschlossenen Prozesses verstanden werden.

Eine deutliche andere Einstellung gegenüber staatlichen Akteuren lässt sich bei einem anderen Call-Center-Betreiber finden, wie an den folgenden Ausschnitten aus einem Interview deutlich wird:

„Maintenant, en ce moment-là, le Maroc veut promouvoir l'économie. On veut aller en avant, on aide les investisseurs pour créer l'emploi, on veut aller en avant. C'est pour ça qu'on essaie d'aider, on ne dit pas tenir par une bureaucratie. Ça existe. On a une bureaucratie un peu lente. Mais c'est comme ça. Parce que on a une bureaucratie et on n'est pas assez modernisé en point de vue. Mais on nous aide à avancer, à faciliter les choses même si un peu difficile. Surtout le CRI, pour une société c'est un centre de conseil, c'est un centre d'aide, c'est un centre d'orientation. Et à part de ça on a pas un contact direct avec les politiciens ou un affrontement. On n'a pas besoin de ça en travail, j'essaie de rentabiliser mon projet et c'est ça" (Interview CALL3).

„Jetzt in diesem Moment möchte Marokko die Wirtschaft vorantreiben. Man will vorankommen, man hilft den Investoren, Beschäftigung zu schaffen. Deswegen versucht man zu helfen, man sagt nicht, man müsse einer Bürokratie verpflichtet sein. Das stimmt, wir haben eine etwas langsame Bürokratie. Aber das ist eben so. Weil es eine Bürokratie ist und weil sie meiner Meinung nach nicht ausreichend modernisiert ist. Aber man hilft uns voranzukommen, die Dinge zu vereinfachen, auch wenn sie noch ein bisschen schwierig sind. Vor allem das CRI, für ein Unternehmen ist es eine Beratungsstelle, ein Beratungszentrum, ein Zentrum für Hilfen und Orientierung. Und abgesehen davon, hat man keinen direkten Kontakt mit den Politikern oder eine Auseinandersetzung. Man braucht sie nicht für die Arbeit. Ich versuche mein Projekt rentabel zu gestalten und das ist es.“

An diesem Zitat wird deutlich, dass dieser Unternehmer eine eher positive Haltung gegenüber öffentlichen Akteuren hat. Er benennt zwar Schwächen der Bürokratie, aber auch einen grundsätzlichen Willen öffentlicher Akteure, Unternehmer zu unterstützen. Seine Äußerungen ähneln dem im vorherigen Kapitel beschriebenen Ideal einer Entwicklungspartnerschaft zwischen staatlichen und privaten Akteuren. Er verfügt auch über enge Beziehungen zu diesen. Das Interview mit ihm wurde mir über das CRI vermittelt. Sein Verhältnis zu öffentlichen Akteuren lässt sich insgesamt gut durch den Clan-Begriff beschreiben. Er ist autonom genug, um seine eigenen Interessen zu verfolgen und staatliche Stellen zu kritisieren. Diese Kritik bleibt allerdings immer auf einem kooperativen Niveau, ist nicht so grundsätzlich wie im vorher beschriebenen Fall des anderen Unternehmers. An einer anderen Stelle im Interview beschreibt der zweite Unternehmer ausführlich

⁸² siehe Erläuterungen zum Verständnis von Entwicklung als Transformation weg von Rentierstaatlichkeit unter 3.2.2.2..

die Defizite des Ausbildungssystems und verschiedene eigene Versuche, öffentliche Akteure auf diese aufmerksam zu machen. Allerdings kommt er zu einem sehr pragmatischen Ergebnis:

„L’université - c’est difficile de changer. Moi, je ne comprends pas sincèrement parce que c’est pas évident de changer une structure pareille l’université. C’est grand, c’est géant, c’est difficile de changer.

[...]

On ne peut parler comme ça. C’est vrai. Mais si on se met à la place du monsieur peut-être qu’il n’a pas la marge de manœuvre pour améliorer ou changer ça “ (Interview CALL3).

„Die Universität – die ist schwer zu verändern. Ich verstehe das ehrlich gesagt nicht ganz, weil es nicht evident ist, eine solche Struktur wie die Universität zu verändern. Sie ist groß, sie ist gigantisch, sie ist schwer zu verändern.

[...]

So kann man das nicht sagen. Das ist wahr. Aber, wenn man sich an die Stelle des Herrn versetzt, vielleicht hat er keinen Spielraum, um das zu verbessern oder zu ändern.“

Mit dieser Aussage über die marokkanischen Universitäten macht der Unternehmer einerseits sein Problembewusstsein deutlich. Gleichzeitig argumentiert er sehr pragmatisch, indem er auf die Schwierigkeit, alte Institutionen zu verändern, sowie möglicherweise mangelnden politischen Spielraum, hinweist. Diese eher pragmatische Bewertung der Missstände wird vor allem dadurch bestärkt, dass der marokkanische Staat durch direkt an Unternehmer gezahlte Ausbildungsbeihilfen diese Missstände zu kompensieren versucht, wie an anderen Stellen im Interview deutlich wird.

An dieser Stelle kann festgehalten werden, dass die aktuelle marokkanische Strategie der Wirtschaftsförderung bei diesem Unternehmer offenbar gut ankommt. Er nutzt beispielsweise die Ausbildungsbeihilfen durch die staatliche Arbeitsagentur ANAPEC, was ihm nach eigener Aussage hilft, sein Unternehmen rentabler zu machen. Diese positiven Effekte verknüpft er mit einer kooperativen Haltung insbesondere gegenüber ANAPEC und dem CRI.

Damit lässt sich festhalten, dass in Bezug auf die Einbindung von mittelständischen Unternehmen Clan-Strukturen eine überaus wichtige Rolle spielen. Allerdings erscheinen sie nicht als einzig möglicher Weg zum Erfolg. Anhand des thematisierten Beispiels des ersten Unternehmers konnte vielmehr aufgezeigt werden, dass es auch Möglichkeiten zu größerer Autonomie von staatlichen Strukturen gibt. In Bezug auf Großunternehmen zeigt sich dagegen ein anderes Bild.

7.3.2.3. Große Unternehmen und ihre Einbindung in Clan-Strukturen

Es konnte leider kein Interviewpartner aus dem Topmanagement eines Großunternehmens im Call-Center-Bereich gewonnen werden, aber ein Interviewpartner aus dem mittleren Management, der sowohl operative als auch strategische Funktionen innehat, ermöglichte tiefgehende Einsichten. Die

Besonderheit des hier thematisierten Unternehmens besteht darin, dass es von ausländischen Investoren in Marokko gegründet wurde und von dort aus auch in andere Staaten expandierte. An diesem Unternehmen lässt sich exemplarisch aufzeigen, wie auch Unternehmen von Nicht-Marokkanern es schaffen können, in die herrschenden Clans aufgenommen zu werden. Die engen Beziehungen solcher Unternehmen zum marokkanischen Staat drücken sich insbesondere in der Verleihung des wissam-Ordens an die Firmengründer aus, womit diese für die Schaffung zahlreicher Arbeitsplätze geehrt werden. Die enge Einbindung des Konzerns in marokkanische Strukturen der Interessenvermittlung wird in dem folgenden Zitat deutlich:

„Sur le projet l’Offshoring en global, il faut savoir qu’on est hyper intégré et on prend fortement parti au niveau du projet avec l’État directement puisque l’un des présidents [de la société SSZ] est décoré par le roi en ordre de Wissam pour le nombre de salariés qu’il a pu apporter dans le privé etc. Donc on est quand même privilégié au niveau de ces rencontres pour pouvoir échanger avec eux sur les difficultés ou les opportunités qu’on peut aller trouver dans le marché de l’ Offshoring“ (Interview CALL1).

„Bezüglich des Offshoring-Projekts im umfassenden Sinne muss man wissen, dass wir überaus integriert sind und auf der Ebene des Projekts deutlich Partei ergreifen für den Staat, weil einer der Präsidenten unseres Unternehmens mit dem königlichen Wissam-Orden ausgezeichnet wurde für die Anzahl der Arbeitsplätze, die er in der Privatwirtschaft schaffen konnte etc. Folglich ist man doch privilegiert auf Ebene dieser Treffen, um sich mit ihnen auszutauschen über die Schwierigkeiten und die Möglichkeiten, die man im Offshoring-Markt vorfinden kann.“

Als mehr oder weniger logische Schlussfolgerung aus dieser privilegierten Position folgt schließlich eine positive Bewertung der Zusammenarbeit mit öffentlichen Akteuren:

„Non, la coopération fonctionne très bien. Il faut savoir que le Maroc a mis en place le plan émergence il y a cinq ou six ans maintenant et qui apporte énormément d’aide aux entreprises surtout étrangères: l’exonération d’impôt pendant cinq ans [...] vous avez aussi des aides étatiques telles que le remboursement des heures de formation. 80 % des heures de formation de votre salarié est remboursé par l’État si vous travaillez à un billet de contrats comme l’ANAPEC, ça c’est très intéressant, la coopération fonctionne très bien“ (Interview CALL1).

„Nein, die Kooperation funktioniert sehr gut. Man muss wissen, dass Marokko vor fünf oder sechs Jahren den Plan Emergence ins Leben gerufen hat und dass dieser enorme Hilfen für Unternehmen, besonders ausländische, mit sich bringt: Die Ausnahme von der Besteuerung für fünf Jahre [...] Sie haben auch staatliche Hilfen wie die Rückvergütung von Ausbildungsstunden. 80% der Ausbildungsstunden Ihres Beschäftigten werden Ihnen vom Staat rückerstattet, wenn Sie mit einen Vertrag wie dem von ANAPEC arbeiten, das ist sehr interessant, die Kooperation funktioniert sehr gut.“

Der Manager greift die bereits in dem Interview mit dem zweiten mittelständischen Call-Center-Betreiber angesprochenen Fördermaßnahmen für die Privatwirtschaft auf und bewertet diese und die Zusammenarbeit mit öffentlichen Akteuren als überaus positiv. Dies wird allerdings nicht mit einer Kritik an anderen, schlechter funktionierenden Verwaltungsbereichen verbunden wie in den Aussagen des zweiten Unternehmers. Die Gesamtbewertung der Zusammenarbeit mit öffentlichen Akteuren fällt sehr positiv aus. Ältere, stärker klientelistisch strukturierte Verwaltungsinstitutionen erscheinen genauso fern von der Realität dieses Unternehmens wie die von (Markt-)Liberalen immer wieder gerühmte Notwendigkeit einer größeren Distanz zwischen privatwirtschaftlichen und staatlichen Akteuren. Ein gutes Verhältnis zu öffentlichen Akteuren spielt in der Unternehmensstrategie sogar eine größere Rolle als der Austausch mit anderen Unternehmern der gleichen Branche. Von anderen Unternehmern wird das hier angesprochene Großunternehmen zwar als kommunikativ und kooperationswillig beschrieben (vgl. Interview CALL2), der befragte Manager äußert allerdings, dass seine Firma bewusst Gebiete gewählt habe, in denen es wenig Konkurrenz gibt (vgl. Interview CALL1). Der Faktor einer geringen Konkurrenz spielt auch für den zweiten mittelständischen Unternehmer eine wichtige Rolle bei der Entscheidung für den Standort Fes. Er bringt dies allerdings insbesondere mit dem Angebot an qualifizierten Arbeitskräften in Verbindung (vgl. Interview CALL3). Ähnlich wie unter 6.3.1. bereits in Bezug auf die Aushandlung und Umsetzung des Plan Emergence herausgearbeitet, kann festgestellt werden, dass in jüngeren, weniger durch Konkurrenz geprägten Bereichen rent-seeking in geringerem Maße eingedämmt werden kann als in durch eine größere Anzahl von aktiven Unternehmen geprägten Bereichen. Auch hier lässt sich allerdings keine hierarchische Einbindung des Unternehmens in klientelistische Strukturen der Interessenvermittlung feststellen, sondern vielmehr eine hohe Relevanz von Clan-Strukturen. Ein hohes Maß an Autonomie ist insbesondere dadurch möglich, dass der wirtschaftliche Erfolg von Offshoring-Unternehmen kaum von nationalen Aufträgen, sondern vielmehr von internationalen Geschäftsbeziehungen abhängt und gleichzeitig eine enorme Anzahl an Arbeitsplätzen in Marokko geschaffen wird.

Die Ergebnisse aus Abschnitt 7.3. zu Unternehmen und Unternehmensverbänden zusammenfassend, kann festgehalten werden, dass der in Kapitel 6 herausgearbeitete Anspruch der marokkanischen Strategie Emergence zur Förderung der industriellen Entwicklung, die Kooperation zwischen öffentlichen und privaten Akteuren sowie zwischen privaten und privaten Akteuren zu fördern, bisher nur eingeschränkt eingelöst wird. Im Sinne des theoretischen Ansatzes dieser Arbeit kann dies aber auch nicht als ein Prozess angesehen werden, der „top-down“ eingeführt werden könnte. Vielmehr ist dazu die Herausbildung von Akteuren notwendig, die sich unabhängig von staatlicher Bevormundung in Interessenvermittlungsprozesse einbringen und ihre Interessen einfordern. Unternehmerinnen und Unternehmer zeigen in Marokko im Vergleich zu anderen Akteursgruppen

diesbezüglich die umfangreichsten und am weitesten fortgeschrittenen Aktivitäten. Insbesondere Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung, wie von den beiden oben genannten mittelständischen Unternehmern sowie dem Manager des größeren Unternehmens thematisiert, können nicht (mehr) angemessen als klientelistisch bezeichnet werden. Strukturen der Interessenvermittlung, in die mittelständische und große Unternehmen eingebunden sind, entsprechen vielmehr weitgehend der Clan-Logik. Einer der mittelständischen Unternehmer beginnt sich gar von dieser zu lösen, indem er eine noch stärkere Autonomie der eigenen Aktivitäten postuliert. Bei kleinen Unternehmen erscheint die Einbindung in klientelistische Strukturen zwar weiterhin verbreitet, allerdings eher punktuell, d. h. abhängig von konkreten Problemstellungen. Es zeigen sich aber auch hier Bestrebungen, diese zu überwinden.

Die unterschiedliche Einbindung von Unternehmen in Strukturen der Interessenvermittlung je nach Unternehmensgröße spiegelt sich auch auf der Ebene der Unternehmensverbände wider. Während die Führung kleinerer Unternehmen, wenn überhaupt, Mitglied in der CGEM ist oder ein Amt in der Kammer für Handel, Industrie und Dienstleistungen übernimmt, orientieren sich mittelständische und große Unternehmen stärker an branchenspezifischen Verbänden.

Auch wenn kleine Unternehmen häufig auf klientelistische Strukturen der Interessenvermittlung angewiesen sind, bietet eine Aktivität in der grundsätzlich eher nach Clan-Logik funktionierenden CGEM ein gewisses Potential zum Ausbrechen aus dieser Logik. Die Funktionslogik der Kammer für Handel, Industrie und Dienstleistungen erscheint zwar grundsätzlich als eher klientelistisch, es ließen sich aufgrund der Ängste insbesondere jüngerer Akteure vor einem Abgleiten der Institution in die völlige Bedeutungslosigkeit allerdings auch hier einige progressive, weniger klientelistisch strukturierte Aktivitäten aufzeigen.

Als Branchenverbände für den Bereich des Offshoring von Dienstleistungen wurden Verbände vorgestellt, die sich entweder an größere oder an kleinere und mittlere Unternehmen richten. Diese Verbände erfüllen zwar in mancher Hinsicht nicht die von den Unternehmern geäußerten Hoffnungen, sie sind allerdings mehr als reine Fassadenorganisationen. Diese Verbände können als Foren verstanden werden, in denen und mit denen versucht wird, privilegierte Zugänge zu Ressourcen aufzubrechen und Interessenvermittlungsprozesse zwischen Unternehmen zu intensivieren sowie zwischen privaten und staatlichen Akteuren zu verbessern. Dabei werden teilweise sogar kleine Unternehmen mit angesprochen.

Die Möglichkeiten zur Einbindung in Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung sind dabei nicht nur im Verhältnis zur Unternehmensgröße, sondern auch im Verhältnis zu bestimmten Eigenschaften des (Sub-)Sektors zu sehen. Diesbezüglich wurden zum einen Sektoren, die seit Langem nicht eindeutig staatlich dominiert sind, wie der Finanzsektor, und solche, bei denen Liberalisierungsprozesse erst wenige Jahre zurückliegen, wie der Telekommunikationssektor, unterschieden. In beiden Bereichen lässt sich die Herausbildung von Clan-Strukturen beobachten, im

Fälle des Finanzsektors zeigen sich die Akteure allerdings als deutlich autonomer. Es kommt nicht nur zur Einbindung von Kapitalinteressen, sondern auch zu der von Arbeitnehmerinteressen. Zum anderen wurden Unterschiede zwischen wirtschaftlich etablierten Bereichen, wie der Textil- und Bekleidungsindustrie, und neueren Bereichen, wie dem Offshoring von Dienstleistungen, herausgearbeitet. Entgegen der ursprünglichen Vermutung, dass jüngere wirtschaftliche Bereiche weniger in die ältere klientelistische Logik eingebunden sein könnten, hat sich gezeigt, dass die verschiedenen privatwirtschaftlichen Akteure im Bereich des Offshoring von Dienstleistungen sich beim rent-seeking weniger gegenseitig behindern als Akteure etablierter Sektoren. Sie besitzen auch weniger ökonomisches Gewicht, um ihre Forderungen gegenüber staatlichen Akteuren einzufordern.

7.4. Zwischenfazit: Abhängigkeit der Interessenvermittlung von der Autonomie der Akteure

Während in Kapitel 6 Strukturen, Prozesse und Inhalte der Interessenvermittlung mit direktem Bezug zum Plan Emergence und dem Projekt Fes Shore analysiert wurden, stand in Kapitel 7 Offshoring-Politik in weiterem Sinne im Zentrum des Interesses. Dadurch wurden auch Akteure und Strukturen erfasst, die sich selbst nicht direkt als in die marokkanische Offshoring-Politik involviert bezeichnen. Auf diese Weise konnte ein umfassendes Bild von lokaler Wirtschaftspolitik am Beispiel der Etablierung eines Sektors zum Offshoring von Dienstleistungen auf dem Gebiet der Stadt Fes herausgearbeitet und hinsichtlich seiner Entsprechung der in Kapitel 3 herausgearbeiteten Typen der Interessenvermittlung untersucht werden. Ebenso wurden die konkreten Entstehungsbedingungen unterschiedlicher, in der Empirie vorgefundener Formen der Interessenvermittlung herausgearbeitet. Hierzu wurde unter 7.1. zunächst nach dem Beitrag der lokalen Gebietskörperschaften zu wirtschaftspolitischen Interessenvermittlungsprozessen und -strukturen gefragt, insbesondere nach dem der gewählten Volksvertreterinnen und -vertreter auf kommunaler und regionaler Ebene. Aufgrund der andauernden Schwäche rechtsstaatlicher Strukturen, der hohen Relevanz persönlicher Beziehungen und des geringen inhaltlichen Beitrags dieser Akteure zur Politikformulierung ließ sich an dieser Stelle weitgehend ein Fortbestehen klientelistischer Strukturen der Interessenvermittlung feststellen. Obwohl soziale und wirtschaftliche Entwicklungen den Kommunen und in noch höherem Maße den Regionen als Aufgabe zugeschrieben werden, gibt es keine umfangreiche lokale Diskussion zu dieser Thematik, vielmehr ist ein technokratisches Politikverständnis weit verbreitet. Es ließ sich feststellen, dass die fehlende Autonomie der lokalen Politik im engeren Sinne unter anderem auch mit der mangelnden ökonomischen Autonomie bestimmter Regionen zusammenhängt.

Neben den Kommunen und Regionen zeigten sich weitere dezentralisierte Institutionen als bedeutsam für die lokale Wirtschaftspolitik. Dies sind insbesondere die Arbeitsagentur ANAPEC, die Universitäten und der Ausbildungsanbieter OFPPT. Die Einbindung dieser Institutionen in lokale wirtschaftspolitische Interessenvermittlungsprozesse sowie die Relevanz des Arbeitsrechtes als

Bezugsstruktur wurden unter 7.2. näher untersucht. Es ließen sich Unterschiede zwischen den Universitäten und dem OFPPT herausarbeiten: Die Universitäten erwiesen sich als weitgehend immun gegenüber gesellschaftlichen Interessen und deutlich in älteren klientelistischen Strukturen verhaftet. Im Zuge offizieller Reformbemühungen und gemäß der nationalen Strategie spricht man zwar von der Notwendigkeit einer stärkeren Koordination mit wirtschaftlichen Akteuren, de facto entzieht man sich allerdings weitgehend der Kritik der Unternehmerinnen und Unternehmer sowie der Unzufriedenheit der häufig arbeitslosen Absolventinnen und Absolventen. Die Institute des OFPPT sind, insbesondere aufgrund der Geschichte dieser Institution sowie aufgrund des Umstandes, dass manche Ausbildungsgänge teilweise in Betrieben organisiert werden, enger in Interessenvermittlungsstrukturen mit wirtschaftlichen Akteuren eingebunden und es gibt auch ein offizielles Prozedere zur Abstimmung der Curricula mit Arbeitgeberverbänden. Trotzdem sind die Aktivitäten des OFPPT nur begrenzt transparent, insbesondere Beziehungen zu Unternehmen werden nicht offengelegt. Zudem zeigten sich deutliche Unterschiede zwischen jüngeren und etablierteren wirtschaftlichen Bereichen. Letztere tragen ihre Interessen deutlich an die Institutionen des OFPPT heran, erstere sind mit eher top-down entworfenen Ausbildungsprogrammen sehr unzufrieden und bilden lieber selbstorganisiert aus. Unter anderem aufgrund der Unzufriedenheit von Unternehmerinnen und Unternehmern im Offshoring Bereich, insbesondere von Call-Center-Betreibern, mit der universitären (Aus-) Bildung sowie mit der durch das OFPPT angebotenen Berufsausbildung, werden verschiedene Maßnahmen der aktiven Arbeitsmarktpolitik durch die im Jahr 2000 gegründete Arbeitsagentur ANAPEC angeboten. Der immer noch weitgehend klientelistisch organisierte Arbeitsmarkt und die deutlich von Klientelismus geprägten Universitäten werden dadurch zwar nicht direkt verändert, aber ihre Logik wird offen kritisiert und Defizite werden zumindest teilweise temporär kompensiert. Dies ist ein deutlicher Hinweis auf mangelnde institutionelle Komplementarität im Sinne der vergleichenden Kapitalismusforschung und kann folglich im Sinne einer möglichen, aber bisher unvollständigen Entwicklung des Bildungs- und Ausbildungssystems aus einer stärker rentierstaatlichen Logik in Richtung des Typs der staatlich durchdrungenen Marktwirtschaft gedeutet werden.

Für eine Entwicklung in Richtung des Typs der staatlich durchdrungenen Marktwirtschaft spricht auch die Analyse der Interessenvermittlungsstrukturen zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern, ihren Verbänden und dem Staat. Im Unterkapitel 7.3. wurde aufgezeigt, dass zwischen kleinen, mittleren und größeren Unternehmen deutliche Unterschiede hinsichtlich ihrer Autonomie und damit hinsichtlich ihrer Einbindung in Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung bestehen. Während große Unternehmen weitgehend in Clan-Strukturen eingebunden sind und kleine Unternehmen häufig noch in klientelistischen Strukturen verharren, lassen sich auch bei mittelständischen Unternehmen Tendenzen hin zu Clan-Strukturen aufzeigen. Hier zeigt sich allerdings ein größerer Spielraum hinsichtlich unterschiedlicher Möglichkeiten zur Einbindung in

Interessenvermittlungsstrukturen. Diese unterschiedlichen Möglichkeiten zur Einbindung von Unternehmen spiegelt sich auch auf der Ebene der Arbeitgeberverbände wider, wobei sich allerdings generell deren rent-seeking einschränkende Funktion aufzeigen ließ.

Des Weiteren wurden Unterschiede dahingehend herausgearbeitet, wie lange ein wirtschaftlicher Bereich liberalisiert ist und Unternehmen weitgehend privat sind, sowie dahingehend, ob es sich um einen bereits stark etablierten wirtschaftlichen Bereich mit einer Vielzahl relativ gut organisierter Akteure handelt oder um einen jüngeren Bereich, bei dem rent-seeking weniger gut eingedämmt werden kann und es weniger Zeit dafür gab, institutionelle Komplementaritäten herauszubilden. Diese Faktoren erscheinen als maßgeblich dafür, wie weit der Staat Strukturen, Prozesse und Inhalte der Interessenvermittlung durchdringen kann.

Teil D: Schluss

8. Ergebnisse und Ausblick

Diese Arbeit knüpft an den Forschungsstand zur politischen Ökonomie, Staatlichkeit und Transformation in der MENA-Region im Allgemeinen und in Marokko im Besonderen an. Aufbauend auf der These, dass Klientelismustheorien allein politische Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung dort nicht (mehr) angemessen erfassen und erklären können, werden die hegemoniale Stellung dieser Ansätze an einem empirischen Beispiel relativiert, die Relevanz anderer Mechanismen der Interessenvermittlung aufgezeigt sowie Bedingungen zu deren Zustandekommen herausgearbeitet. Im Folgenden werden die hierzu verfolgten Schritte zusammengefasst und die wichtigsten empirischen Teilergebnisse hervorgehoben. Anschließend wird ein Fazit der gesamten Arbeit gezogen und die Ergebnisse dieser Arbeit werden in den Kontext der Debatten zur MENA-Region und Marokko, zu Staatlichkeit und politischer Ökonomie sowie zu Interessenvermittlung gestellt. Abschließend wird auf einige praktische Implikationen für die Wirtschaftspolitik in Marokko eingegangen.

8.1. Zusammenfassung der Teilergebnisse

Diese Arbeit ist als Kongruenz-Analyse im Sinne von Blatter und Blume (2008) angelegt, d.h. der Ausgangspunkt der Forschungsarbeit ist die Feststellung eines konkreten Mismatches zwischen herrschenden Theorien und empirischen Beobachtungen. Ziel ist es, die relative Stärke verschiedener konkurrierender Theorien zur Erklärung bestimmter Phänomene herauszuarbeiten. Konkret geht es um das Aufzeigen der Relevanz nicht-klientelistischer Mechanismen der Interessenvermittlung bei den Bestrebungen zur Etablierung eines Sektors zum Offshoring von Dienstleistungen in der Stadt Fes sowie die Herausarbeitung von deren Entstehungsbedingungen.

In diesem Sinne begann die Aufarbeitung des Forschungsstandes mit einer Auseinandersetzung mit Klientelismustheorien sowie deren Herausforderung durch jüngere Entwicklungen in der MENA-Region im Allgemeinen und in Marokko im Besonderen. Im Zuge dessen wurde zunächst auf allgemeine Problematiken von kulturalistischen Ansätzen zur Erklärung der Persistenz autoritärer Herrschaft in der MENA-Region eingegangen. Anschließend wurde einer dieser Ansätze gesondert herausgegriffen, der Neopatrimonialismus-Ansatz. Es wurde aufgezeigt, inwiefern sich dieser mit dem Klientelismus-Ansatz überschneidet, und erläutert, warum der Klientelismusbegriff dem Neopatrimonialismusbegriff vorzuziehen ist. Zentral ist dabei der Fokus auf Tausch. Als wesentliche Ursache für klientelistische Beziehungen werden nicht Traditionen, sondern sozioökonomische Entwicklungsprobleme angesehen. Präziser formuliert wird davon ausgegangen, dass rentierstaatliche Strukturen klientelistische Formen der Interessenvermittlung befördern. Es kann von einem „authoritarian bargain“ (vgl. Zorob 2011 und 2013; Heydemann 2007) im Sinne eines

Tauschgeschäfte verschiedener Gruppen innerhalb der Bevölkerung eines Staates gesprochen werden. Tausch stellt auch den wesentlichen Anknüpfungspunkt für alternative beziehungsweise ergänzende Ansätze zur Erfassung von Partizipation in der MENA-Region dar, die in Kapitel 2 thematisiert wurden.

Die zu Beginn von Kapitel 2 aufgearbeitete Autoritarismus-Forschung geht zwar über die Klientelismus-Perspektive hinaus und liefert insbesondere tiefergehende Einsichten in das Funktionieren autoritärer Systeme. Sie erweist sich durch ihre starke Orientierung an staatlichen Institutionen im engeren Sinne sowie durch die damit verbundene unzureichende Berücksichtigung von Dynamiken allerdings als nur begrenzt hilfreich bei der Erfassung von Partizipation in einem weiteren Sinne. Die zunächst mit Bezug auf die westlichen Industrienationen entstandene Forschung zu Interessenvermittlung zeigt sich dagegen als weiterführend. Im Zuge einer Systematisierung der verschiedenen Ansätze in zwei Epochen (1950er/1960er und 1970/1980er-Jahre sowie Wandel und Neuausrichtung seit den 1990er Jahren) wurde herausgearbeitet, inwiefern diese neben dem Klientelismus-Ansatz Partizipation in Marokko erfassen und/oder erklären können beziehungsweise könnten. Die Forschung zu Interessenvermittlung liefert insbesondere das begriffliche Instrumentarium zur Erfassung der Beziehungen zwischen staatlichen und privaten sowie zwischen privaten und privaten Akteuren sowie Aussagen zur deren Entstehungsbedingungen, die im Wesentlichen in verschiedenen Formen der kapitalistischen Marktwirtschaft verortet werden. Die Vergleichende Kapitalismusforschung, die auf der Neuausrichtung der Forschung zu Interessenvermittlung seit den 1990er-Jahren aufbaut, liefert dabei wichtige Ansätze zur Differenzierung der verschiedenen Formen der Interessenvermittlung.

Die Aufarbeitung des Forschungsstandes in Kapitel 1 und 2 zusammenfassend, konnte festgehalten werden, dass es eine Verbindung von Klientelismus und Staatskorporatismus mit Rentierstaatlichkeit sowie von Pluralismus, Korporatismus und Clans mit verschiedenen Formen der kapitalistischen Marktwirtschaft gibt. Gleichzeitig wurde insbesondere anhand des marokkanischen Beispiels aufgezeigt, dass die Verbindung einer bestimmten Form der Interessenvermittlung mit einer bestimmten Form der politischen Ökonomie zwar auf idealtypischer Ebene besteht, es in der empirischen Realität allerdings häufig zu Mischformen beziehungsweise zum Nebeneinander verschiedener Formen kommt.

Nach dem Resümee des Forschungsstandes in Kapitel 1 und 2 wurde das theoretische Konzept dieser Arbeit in Kapitel 3 weiter spezifiziert und für die empirische Analyse operationalisiert. Dazu wurden zunächst verschiedene Idealtypen der Interessenvermittlung von den klassischen Schmitterischen Definitionen (1974) übernommen und weiter analog dazu formuliert. Dabei wurde besonderes Augenmerk auf Merkmale der Verbände sowie der Staat-Verbände-Beziehungen gelegt, wohlwissend, dass eine umfassende Analyse von Interessenvermittlung auch die Policy-Dimension mit einbeziehen muss. Die Definitionen von Pluralismus, Neokorporatismus, Clans,

Staatskorporatismus und Klientelismus sind unter 3.1. zu finden. Dabei ist besonders hervorzuheben, dass zwischen den ersten beiden und den letzten beiden Typen ein bisher wenig etablierter Typ der Interessenvermittlung eingefügt wurde, der der Clans. Hiermit ist die These verbunden, dass es in einigen fortgeschrittenen Entwicklungs- und Schwellenländern einen eigenen Typ der Interessenvermittlung gibt (vgl. Nölke 2011; May et al. 2014). Dieser ist vergleichbar mit „factions“ nach Shih (2009). Der Typ ist in Anlehnung an Ouchi (1980) insbesondere dadurch gekennzeichnet, dass rent-seeking durch widerstreitende Akteure weitgehend eingedämmt ist und die Akteursbeziehungen kooperativ, eher horizontal und auf Basis gemeinsamer Werte strukturiert sind. An die Operationalisierung verschiedener Formen der Interessenvermittlung anschließend, wurden deren unterschiedliche Entstehungsbedingungen auf theoretischer Ebene herausgearbeitet. Die Frage nach der Unabhängigkeit gesellschaftlicher Akteure vom Staat wird dabei als zentral angesehen, auch wenn ein strenger Dualismus zwischen Staat und Gesellschaft, wie er vor allem in älteren Arbeiten zu Interessenvertretung ausgedrückt wurde, heute im Allgemeinen als überholt gilt. Zivilgesellschaftliche Akteure können in einem solchen Kontext als antagonistische Kräfte gegen autoritäre Systeme wirken, wenn sie (relativ) autonom handeln können. Um sich der Erfassung von Autonomie weiter anzunähern, wurde diese zunächst aus Perspektive der pluralistischen Diskussion betrachtet, wobei sich allerdings zeigte, dass eine positive Definition von Autonomie kaum möglich ist, da vollständige Autonomie immer ein Ideal bleibt. Zur empirischen Erfassung zeigte sich eine negative Definition beziehungsweise eine indirekte Definition über sozioökonomische und politische Rahmenbedingungen zielführender. Dies wurde durch Erläuterungen zum Zusammenhang von Demokratie und Entwicklung bestärkt. An diese Diskussion anknüpfend, wird Entwicklung, insbesondere aufbauend auf Elsenhans (1981 und 2001), als Transformation von Rentierstaatlichkeit in kapitalistische Marktwirtschaft verstanden. Zentral ist dabei, dass darunter keine rein ökonomische Entwicklung verstanden wird, sondern eine umfassendere gesellschaftliche Entwicklung, die insbesondere mit einer Transformation von Strukturen, Prozessen und Inhalten der Interessenvermittlung einhergeht. Diese normative Setzung wird dadurch begründet, dass aufgrund rentierstaatlicher Strukturen nicht nur die Autonomie einzelner Individuen, sondern auch die ganzer Gruppen und damit die Herausbildung von gesellschaftlichen Klassen behindert wird. Ein solches Verständnis von Entwicklung voraussetzend, wurde der Frage, wie fortgeschrittene Entwicklungs- und Schwellenländer auf einem Kontinuum eingeordnet werden können, ein weiteres Unterkapitel gewidmet. Es wurde erläutert, dass es analytisch sinnvoll ist, zwischen den beiden Polen der kapitalistischen Marktwirtschaft und des Rentierstaates den Typ der staatlich-durchdrungenen Marktwirtschaft mit Clans als zentralem Mechanismus der Interessenvermittlung einzufügen. Dieser Typ unterscheidet sich deutlich von rentierstaatlichen Systemen, lässt Autonomie aber nur in begrenztem Maße zu.

Schließlich wurden die im Zuge von Kapitel 3 erarbeiteten Definitionen von Pluralismus, Neokorporatismus, Clans, Staatskorporatismus und Klientelismus sowie die Erläuterungen zu deren Entstehungsbedingungen in Anschluss an die Systematisierung von Kennedy (2005) in eine Tabelle überführt und dabei Aussagen zu den Organisationsformen mit Aussagen zu den Entstehungsbedingungen der verschiedenen Mechanismen verknüpft. Zentral sind dabei, neben der Frage nach Autonomie, die Interaktionsformen, die Interaktionsnormen und der Systembezug, wie in Tabelle 5 ersichtlich. Diese Operationalisierung diene als wesentliche Basis für die empirische Untersuchung.

Der methodische, methodologische sowie erkenntnistheoretische Hintergrund dieser Arbeit wurde in Kapitel 4 erläutert. Hierzu wurde zunächst der Zugang der qualitativen empirischen Sozialforschung zum Forschungsfeld begründet und anschließend die dieser Arbeit zugrunde liegende erkenntnistheoretische Grundposition des Kritischen Realismus. Ziel ist nicht das Auffinden allgemeingültiger Gesetze, sondern die Formulierung von der Realität angemessenen Erklärungen. Im Fokus des Interesses stehen soziale Mechanismen, im vorliegenden Fall Mechanismen der Interessenvermittlung. Für diese Studie fiel die Entscheidung auf eine Kongruenz-Analyse nach Blatter und Blume (2008), bei der es um die Herausarbeitung der relativen Stärke verschiedener Theorien zur Erklärung eines empirischen Phänomens geht.

Konkret geht es um lokale Wirtschaftspolitik in der MENA-Region am Beispiel von Strukturen, Prozessen und Inhalten der Interessenvermittlung zur Etablierung eines Sektors zum Offshoring von Dienstleistungen in der Stadt Fes. Diese Fallauswahl wurde unter 4.2. dezidiert begründet. Die konkurrierenden Theorien sind in diesem Fall neben der in Kapitel 1 dargestellten hegemonialen Klientelismustheorie die in Kapitel 2 und 3 dargestellten Theorien zu Interessenvermittlung im weiteren Sinne sowie zu deren Entstehungsbedingungen. Leitfadengestützte Experteninterviews stellen schließlich das wesentliche empirische Instrument zur Erfassung der unterschiedlichen Mechanismen sowie ihrer Entstehungsbedingungen dar. Die Systematisierung in Kapitel 3 diene dabei als Grundlage für die Leitfadenerstellung. Als Auswertungsstrategie wurde eine qualitative Inhaltsanalyse in Anlehnung an Gläser und Laudel (2010) gewählt. Zum Abschluss des Kapitels 4 wurde ein Bericht über die 2010 und 2011 in Marokko durchgeführte Feldforschung sowie eine Übersicht über die geführten Interviews gegeben. Von den 32 geführten Interviews durften 18 aufgezeichnet werden, bei den übrigen wurden Notizen gemacht. Es handelte sich um staatliche, private sowie intermediäre Akteure, rund ein Drittel davon waren Frauen. Zu den staatlichen Akteuren zählen sowohl dezentrierte als auch dezentralisierte Autoritäten, zu den privaten sowohl einzelne Unternehmer als auch Vertreter von Verbänden. Als intermediäre Akteure können (halb)staatliche Unternehmen sowie Lokalpolitikerinnen und Lokalpolitiker verstanden werden. Ein solcher soziologisch sowie ethnologisch inspirierter empirischer Zugang, der nach den konkreten Beziehungen zwischen verschiedenen Akteuren in einem spezifischen Politikfeld auf lokaler Ebene

fragt, unterscheidet sich von den in der Politikwissenschaft üblicherweise in Bezug auf die MENA-Region angewendeten Forschungsdesigns und kann folglich als innovativ bezeichnet werden.

An diese methodischen und methodologischen Erläuterungen schließt sich der empirische Hauptteil dieser Studie an. In den Kapiteln 5, 6 und 7 wurde die empirische Analyse zur Relativierung der hegemoniale Stellung von Klientelismustheorien zur Erklärung von Strukturen, Prozessen und Inhalten der Interessenvermittlung sowie der Herausarbeitung der Bedingungen für das Zustandekommen anderer Mechanismen der Interessenvermittlung vorgenommen. Dabei hat Kapitel 5 einen grundlegenden Charakter. Es führt auf allgemeinerer Ebene in das marokkanische politische System im engeren Sinne, in die marokkanische politische Ökonomie sowie in lokale wirtschaftspolitische Strukturen ein. Dadurch wird ein Verständnis des Kontextes der lokalen Wirtschaftspolitik vermittelt, ohne das Erläuterungen zum konkreten Fall nicht möglich wären. Gleichzeitig wurde bereits auf dieser allgemeineren Ebene aufgezeigt, dass in Marokko verschiedene Mechanismen der Interessenvermittlung relevant sind.

Bezüglich des politischen Systems im engeren Sinne wurde dem Phänomen des „Makhzen“ besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Dieses Machtgeflecht des Königshauses zeigt sich als deutlich klientelistisch strukturiert, wobei allerdings nicht behauptet werden kann, dass dieses tatsächlich die gesamte marokkanische Gesellschaft umfasst. Dies war auch im Laufe der Geschichte niemals der Fall und in jüngerer Zeit lässt sich ein weiterer Autonomiegewinn unterschiedlicher Akteursgruppen ausmachen, was deutliche Hinweise auf die Relevanz nicht-klientelistischer Formen der Interessenvermittlung gibt. Die Proteste der Bewegung des 20. Februars, die neue Verfassung von 2011 sowie die Regierungsübernahme der PJD können als weitere Schritte in Richtung einer wachsenden Autonomie gesellschaftlicher Akteure vom Makhzen und damit als Fortführung einer bereits vor 2011 begonnen Entwicklung verstanden werden.

Auf der Ebene der politischen Ökonomie lässt sich im marokkanischen Fall eine deutliche Entwicklung von rentierstaatlichen Strukturen in Richtung marktwirtschaftlich-kapitalistischer Strukturen aufzeigen. Bezüglich der Struktur der marokkanischen Wirtschaft wurde deutlich gemacht, dass Landwirtschaft, informelle Wirtschaft sowie staatliche Eingriffe in wirtschaftliche Prozesse zwar immer noch wichtige Rollen spielen, sich aber eine andauernde Diversifizierung wirtschaftlicher Strukturen beobachten lässt. Zur Erklärung dieser Veränderungen wurde zwei parallel stattfindende Restrukturierungsprozesse näher betrachtet: die Liberalisierung und Privatisierung ehemals staatlich dominierter Bereiche sowie die Modernisierung der Privatwirtschaft. Beide Prozesse führen zu einer zunehmend autonomen Gruppe von Unternehmerinnen und Unternehmern und zum Relevanzgewinn von deren Verbänden in verschiedenen Interessenvermittlungsprozessen. Insgesamt deutet vieles darauf hin, dass Clan-Strukturen in diesen Fällen eine große Rolle spielen, was eine Annäherung an den Typ der staatlich durchdrungenen Marktwirtschaft erkennen lässt. Während auf Seiten des Kapitals ein deutlicher Autonomiegewinn stattfindet, lässt sich eine parallele Entwicklung

auf Seite der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer allerdings weniger deutlich ausmachen. Der marokkanische Arbeitsmarkt ist vielmehr noch immer in hohem Maße von Marginalität und Marginalisierung geprägt.

In einem weiteren Teil des Kapitels 5 wurde auf lokale (wirtschafts-)politische Strukturen in Fes eingegangen, da in dieser Arbeit lokale Politik im Vordergrund steht. Es wurde deutlich gemacht, dass Dezentralisierung in Marokko einerseits nichts Neues ist und andererseits immer wieder eine konfliktreiche Angelegenheit war, in deren Rahmen der Zentralstaat mit den Autonomiebestrebungen insbesondere ländlicher Gebiete umgehen musste. Gleichzeitig stellt die voranschreitende Regionalisierung ein zentrales Projekt der aktuellen marokkanischen Regierung sowie des Könighauses dar, um mit Autonomiebestrebungen bestimmter Landesteile sowie dem generellen Bestreben der Bevölkerung zu mehr Selbstregierung umzugehen. Die Frage nach der tatsächlichen Autonomie lokaler Gebietskörperschaften erwies sich als schwer zu beantworten, da es auf nahezu allen Ebenen sowohl dezentralisierte Strukturen wie gewählte Parlamente als auch Institutionen der dezentralisierten Staatsverwaltung gibt. Letztere verfügt meist über deutlich bessere Ressourcen und übt verschiedene weitreichende Aufsichtsfunktionen über gewählte Institutionen aus. Durch die neue Kommunalverfassung von 2002 erhielten die gewählten Organe auf kommunaler Ebene mehr Autonomie als die entsprechenden Organe auf Ebene der Präfekturen, Provinzen und Regionen. Auf regionaler Ebene wurde durch die Verlagerung wirtschaftspolitischer Kompetenzen an den Wali und das regionale Investitionszentrum dagegen die dezentralisierte Exekutive gestärkt. Dies ist wiederum eine Institution, die im Falle der Offshoring-Politik eine wichtige Rolle spielt, worauf in Kapitel 6 dezidiert eingegangen wird.

Während Kapitel 5 in Strukturen, Prozesse und Inhalte der Interessenvermittlung in Marokko einführte und dabei die Relevanz unterschiedlicher Modi der Interessenvermittlung auf generellerer Ebene aufzeigte, wurden in Kapitel 6 und 7 konkrete Strukturen, Prozesse und Inhalte der Interessenvermittlung im Bereich der Offshoring-Politik rekonstruiert. In Kapitel 6 stand dabei das Projekt Fes Shore und damit vor allem die Schaffung von Infrastrukturen in Vordergrund, aber auch der breite Kontext des Projektes im Rahmen der Industriepolitik des Plans Emergence wurde thematisiert. In Kapitel 7 ging es um Offshoring-Politik im weiteren Sinne, insbesondere um Arbeitsmarkt- und (Berufs-)Bildungspolitik sowie um die Organisation der Interessen von Unternehmerinnen und Unternehmern. Obwohl es sich dabei „nur“ um Offshoring-Politik im weiteren Sinne handelt, können die in diesem Zusammenhang aufgezeigten Veränderungen als deutlich weitergehend bezeichnet werden als die Veränderungen im Zuge der Offshoring-Politik im engeren Sinne.

Zu Beginn von Kapitel 6 wurden die für die Realisierung des Projektes Fes Shore relevanten Akteure und Strukturen zunächst überblicksartig vorgestellt. Dabei wurde herausgearbeitet, dass es große Bemühungen gibt, das Projekt als regionales, durch ein Netzwerk gestütztes Projekt zu präsentieren.

Dies ist konsistent mit der generellen Orientierung der marokkanischen (Wirtschafts-)Politik, die sich als dezidiert liberal, dezentral und in Partnerschaft mit privaten sowie lokalen Akteuren erarbeitet präsentiert. In Fes zeigte sich allerdings eine deutliche Tendenz zahlreicher Akteure, sich sehr stark auf den Plan Emergence sowie die Vorgaben zentralstaatlicher Akteure zu beziehen. Die lokale Offshoring-Politik ist folglich von Spannungen zwischen öffentlichen und privaten Akteuren sowie zwischen Zentralstaat und lokalen Autoritäten geprägt, auf die im Laufe der Kapitel 6 und 7 näher eingegangen wurde.

Hinsichtlich der inhaltlichen Dimension des Projektes Fes Shore wurden zunächst zentrale Begriffe geklärt und Offshoring-Politik im Allgemeinen als Entwicklungsstrategie diskutiert. Im Anschluss daran wurde hinterfragt, inwiefern die marokkanische Offshoring-Politik einen Strategiewechsel in der Wirtschaftspolitik markiert und als Ausdruck eines Willens zu mehr Innovation verstanden werden kann. Im Zuge dessen wurde auch auf Maßnahmen der Offshoring-Politik eingegangen, die aufgrund ihrer inhaltlichen Ausrichtung sowie ihrer formalen Organisation keine klientelistische Logik widerspiegeln.

Der Schwerpunkt des Kapitels 6 lag schließlich auf der Rekonstruktion der Realisierung des Projekts Fes Shore im engeren Sinne. Hierzu wurde zunächst die Frage behandelt, ob beziehungsweise inwiefern der Plan Emergence als zentrale Referenzstruktur für lokale Akteure eine klientelistische Logik erkennen lässt. Die Analyse setzt bei der Feststellung an, dass von verschiedensten Akteuren immer wieder der Charakter des Plans als Pakt zwischen öffentlichen und privaten Akteuren betont wird. Die Umstände, dass ein Großteil der Offshoring-Strategie bereits vor Beschluss des aktuellen Plan Emergence lanciert wurde und dass in inhaltlicher Hinsicht wenig substantielle Beiträge privater Akteure zur Offshoring-Politik im Zuge der Aushandlung und Umsetzung des Plans ausgemacht werden konnten, lassen es allerdings als fraglich erscheinen, ob es sich beim Plan Emergence nicht doch um ein reines Fassadeninstrument zur Übermittlung staatlicher Politik handelt. Hierfür spräche auch, dass die Interessen abhängig Beschäftigter nicht direkt in die Umsetzung und Aushandlung des Plans mit einbezogen werden. Gegen die Einstufung des Plans als Instrument klientelistischer Politik spricht jedoch, dass der allgemeine Arbeitgeberverband CGEM sowie der Bankenverband GPBM, die beiden Partner des Paktes auf Seite der Privatwirtschaft, insgesamt als relativ autonom eingeschätzt werden können. Zudem fordern Beschäftigte und ihre Gewerkschaften in anderen Bereichen ihre Interessen weitaus vehementer ein, so dass ihre Nichteinbeziehung in die Ausformulierung der nationalen Industriepolitik auch als eine inhaltliche Schwerpunktsetzung verstanden werden kann. Schließlich ist insbesondere die CGEM in die Aushandlung und Umsetzung des Plans in anderen wirtschaftlichen Bereichen deutlich stärker involviert. Dies ist beispielsweise im Textil- und Bekleidungssektor der Fall. Es lässt sich folglich entgegen der ursprünglichen Annahme, dass gerade in „modernerer“ wirtschaftlichen Bereichen weniger klientelistische Interessenvermittlung stattfindet, feststellen, dass Faktoren wie das ökonomische Gewicht eines wirtschaftlichen Bereiches

sowie die Diversifizierung von dessen internen Interessenvermittlungsstrukturen deutlich mehr Potential zur Eindämmung von rent-seeking haben. Durch den Plan Emergence werden folglich mehr, jedoch weniger stark verrentete Bereiche gleichzeitig erfasst. Auch wenn die Strategie noch einige eher klientelistische Elemente enthält, kann sie aber insgesamt als Ausdruck autonomer werdender Kapitalinteressen verstanden werden. Das Zustandekommen der Strategie kann in weiten Teilen durch Clan-Strukturen erklärt werden, wobei es deutliche Unterschiede zwischen den verschiedenen wirtschaftlichen Bereichen gibt. Diesen waren jedoch insgesamt „als Paket“ für die CGEM und die GPBM zustimmungsfähig. Ob lokale Akteure in diese Clans eingebunden sind, erscheint aufgrund der relativ weitgehenden Vorgaben durch die nationale Strategie allerdings als fraglich. Deswegen wurde der Frage nach dem Handlungsspielraum lokaler Akteure zur Einflussnahme auf die Umsetzung der Strategie das anschließende Unterkapitel gewidmet.

Zur Erfassung der Möglichkeiten der lokalen Einflussnahme auf die Realsierung des Projektes Fes Shore wurden zunächst drei Akteure beziehungsweise Akteurskonstellationen genauer untersucht: das regionale Investitionszentrum CRI, der Projektentwickler MEDZ sowie die Investitionskommission der Region Fes-Boulemane. Das CRI lässt aufgrund seiner Unterstellung unter die Aufsicht des Walis sowie aufgrund des Umstandes, dass dessen Leitung durch den König ernannt wird, klientelistische Strukturen vermuten. Gleichzeitig äußert sich in dessen Aufgabenbeschreibung sowie dessen konkreter Arbeitsweise eine deutliche Orientierung an Unternehmensinteressen, da die regionale Ansiedlung von Wirtschaftskraft von verschiedensten lokalen Akteuren immer wieder als vorrangiges Ziel formuliert wird. Ähnlich ambivalent erscheint die Rolle des Projektentwicklers MEDZ. Einerseits werden wesentliche Fragen zu Planung, Bau und Betrieb des Parks Fes Shore durch einen nur wenig detaillierten Vertrag zwischen den involvierten Ministerien und dem in Staatsbesitz befindlichen Unternehmen MEDZ durch ihre Deklaration als „geschäftliche Fragen“ weitgehend öffentlicher Einflussnahme entzogen. Andererseits sieht sich MEDZ trotz seiner Monopolstellung als privilegierter Partner der Regierung bei der Umsetzung industriepolitischer Projekte einem deutlichen Konkurrenzdruck bezüglich der Anwerbung von Unternehmen zur Ansiedlung im Park ausgesetzt und zeigt infolgedessen große Bemühungen, als möglichst innovativ und am Markt orientiert aufzutreten. Zudem mischt sich insbesondere die regionale Investitionskommission immer wieder in die Aktivitäten von MEDZ ein. Trotz der engen Anbindung dieser Kommission an die dezentrierte Staatsverwaltung werden in dieser verschiedene Interessenkonflikte verhandelt. Insgesamt zeigten sich Vertreterinnen und Vertreter der dezentrierten Staatsverwaltung in unterschiedlich hohem Maße konfliktfähig und damit teilweise relativ autonom.

Damit ließen sich die Erläuterungen aus Kapitel 6 dahingehend zusammenfassen, dass anhand der Analyse von CRI, MEDZ und der Investitionskommission deutlich wurde, dass vor allem drei Akteursgruppen das Potential dazu besitzen, rent-seeking und damit klientelistische Interessenvermittlung einzuschränken: Unternehmen und ihre Verbände,

Arbeitnehmerorganisationen sowie lokalpolitische Akteure. Auf diese drei Akteursgruppen wurde in Kapitel 7 näher eingegangen. Dabei wurde die Analyse nicht auf das Projekt Fes Shore beschränkt, sondern Offshoring-Politik wird in einem umfassenderen Sinne verstanden und teilweise auch im Verhältnis oder im Vergleich zu anderen Politikfeldern untersucht. Es ging dabei insbesondere um die Bereitstellung von qualifizierten Arbeitskräften und die Schaffung innovationsfördernder Strukturen. Bei Vertreterinnen und Vertretern der lokalen Gebietskörperschaften wurde umfassend nach Bemühungen zur Gestaltung einer eigenständigen lokalen Wirtschaftspolitik gesucht, da dies in besonderem Maße gegen das Vorherrschen klientelistischer Strukturen spräche. Hierzu gibt es auf formeller Ebene auch eine eindeutige Kompetenzzuweisung. Es zeigte sich allerdings, dass in der Praxis die Formulierung lokaler wirtschaftlicher Entwicklungsstrategien nahezu keine Rolle spielt. Wirtschaftspolitische Fragen sind kaum Gegenstand von Interessenvermittlungsprozessen auf kommunaler, provinzieller oder regionaler Ebene, sondern werden in technokratischer Manier an Experten, Forschungsbüros und ähnliche Stellen übertragen. Als Grund hierfür konnte eine Mischung aus mangelnden Fähigkeiten von Ratsmitgliedern bezüglich wirtschaftlicher Fragestellungen, mangelndem Spielraum für deren Aktivitäten aufgrund der weitgehenden Aufsichtsfunktionen dezentrierter Autoritäten sowie mangelnden finanziellen und personellen Ressourcen herausgearbeitet werden. Lokale Politik im engeren Sinne erscheint im Wesentlichen als klientelistisch organisiertes Unterfangen, bei dem es in hohem Maße um persönlicher Vorteile und weniger um die Formulierung allgemeiner Politiken geht. Trotz der hohen Relevanz von persönlichen Beziehungen sind diese nicht grundsätzlich von einem strikten Ober-/Unterordnungsverhältnis bestimmt, so dass sich zumindest ein Potential zu einer Entwicklung in Richtung von Clan-Strukturen zeigte. Der Umstand, dass manche Regionen aufgrund einer ungünstigen lokalen wirtschaftlichen Entwicklung in höherem Maße von den Förderprojekten des Zentralstaates abhängig sind, zeigte sich als weiterer, die Autonomie der lokalen Gebietskörperschaften einschränkender Faktor. Die wirtschaftliche Lage in der Region Fes-Boulemane ist im marokkanischen Vergleich mittelmäßig, für zahlreiche Akteure spielt die deutliche Verschlechterung der Lage im Vergleich zu der Zeit vor den Strukturanpassungsprogrammen eine wichtige Rolle.

Anschließend wurden Institutionen der Arbeitsmarkt-, Bildungs- und Ausbildungspolitik näher untersucht. Diese können unter anderem als Resultate der Einbringung der Interessen von Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern sowie (potentiellen) Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern verstanden werden, denn es ist deutlich erkennbar, dass zumindest teilweise versucht wird, durch Reformen dieser Institutionen insbesondere auf die Problematiken der hohen Jugendarbeitslosigkeit sowie des Mismatches des Bildungs- und Ausbildungssystems mit den Anforderungen der Unternehmen einzuwirken.

In diesem Zusammenhang wurden zunächst die Ideen, die hinter der Gründung der Arbeitsagentur ANAPEC stehen, sowie deren Angebote im Bereich der aktiven Arbeitsmarktpolitik aufgezeigt.

Intention bei der Gründung von ANAPEC war, dass Stellensuche und -vergabe zukünftig weniger nach der Logik der Beziehungen, sondern mehr nach der Logik des Marktes funktionieren sollten (vgl. Bougroum und Ibourk 2002). Die Programme von ANAPEC werden in beachtlichem Umfang genutzt und weisen dabei auf die Probleme beim Übergang zwischen Institutionen sekundärer und tertiärer Bildung und dem Arbeitsmarkt hin. Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber bemängeln insbesondere die mangelnde Berufsorientierung der Qualifikationen der Absolventinnen und Absolventen, für viele Absolventen erscheinen die Berufsperspektiven aufgrund der hohen Jugendarbeitslosigkeit desaströs. Die Problematik des Übergangs zwischen Bildung/Ausbildung und Beruf kann allerdings nicht allein auf eine mangelnde Anpassung von Bildungs- und Ausbildungsinstitutionen an die Bedürfnisse des Arbeitsmarktes zurückgeführt werden. Vielmehr sind sowohl der Arbeitsmarkt als auch Universitäten selbst weiterhin deutlich klientelistisch strukturiert, wie die Analysen zur Regulierung des marokkanischen Arbeitsmarktes sowie des Hochschulsystems ergaben. Bei der staatlichen Ausbildungsinstitution OFPPT lässt sich aufgrund der von den Universitäten verschiedenen Geschichte sowie der eher technischen Ausrichtung der Ausbildungsgänge schon länger eine deutlichere Ausrichtung an den Interessen von Unternehmerinnen und Unternehmern erkennen, was sich auch in gemeinsamen regionalen Strukturen zur Erarbeitung der Curricula niederschlägt. Trotzdem bleiben Interessenvermittlungsprozesse zwischen den Institutionen des OFPPT und den wirtschaftlichen Akteuren relativ intransparent und unterscheiden sich zudem deutlich zwischen jüngeren und etablierteren wirtschaftlichen Bereichen. Insbesondere Offshoring-Unternehmen greifen nur in geringerem Umfang auf durch das OFPPT organisierte Ausbildungs- und Fortbildungsgänge zurück.

Damit konnte in dem Unterkapitel zu den dezentralisierten Institutionen Arbeitsmarkt-, Berufs- und Ausbildungspolitik nicht nur Unterschiede zwischen verschiedenen wirtschaftlichen Bereichen, sondern auch zwischen verschiedenen Institutionen herausgearbeitet werden. Dass Bildungs- und Ausbildungsinstitutionen sowie große Teile des Arbeitsmarktes weiterhin nach der alten, klientelistischen Logik funktionieren, widerspricht immer stärker den Interessen von vielen Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern sowie von jungen Arbeitssuchenden. Dieser Interessenkonflikt wird offen thematisiert und die Programme von ANAPEC können als Versuche verstanden werden, die Interessen von Arbeitgeberinnen und Arbeitgebern sowie von jungen Arbeitssuchenden zumindest teilweise zu befriedigen. Aufgrund des bleibenden Spannungsverhältnisses zwischen den jüngeren und den älteren, zwischen den weniger und den mehr klientelistisch strukturierten Institutionen sowie aufgrund der damit verbundenen hohen Aufwendung öffentlicher Mittel kann dies allerdings nicht als langfristige Strategie verstanden werden und es wird zu verfolgen bleiben, wie diese Konflikte weiter verhandelt werden.

Nachdem die Partizipation von Unternehmerinnen und Unternehmern in Interessenvermittlungsprozessen bereits im Zuge der Erläuterung zur Aushandlung und Umsetzung

des Plan Emergence sowie in Verbindung mit der Arbeitsmarkt- und (Aus-)Bildungspolitik thematisiert wurde, ist das letzte Unterkapitel von Kapitel 7 dezidiert den Unternehmen und ihren Verbänden gewidmet. Zunächst werden Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse in für das Offshoring von Dienstleistungen relevanten Bereichen näher betrachtet. Dies ist zum einen der Bereich der Finanzdienstleistungen, zum anderen der der Telekommunikationsdienstleistungen. Anschließend werden verschiedene Typen von Offshoring-Unternehmen herausgearbeitet und ihre Pendanten auf Assoziationsseite vorgestellt.

Als Erstes wurde aufgezeigt, dass Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse in den Bereichen von Finanz- und Telekommunikationsdienstleistungen in hohem Maße zur Herausbildung von Clan-Strukturen führten. Gleichzeitig unterscheiden sich die Strukturen der Interessenvermittlung in den beiden Bereichen. Es wurde herausgearbeitet, dass es im niemals völlig verstaatlichten Bankensektor schon seit längerer Zeit relativ autonome Akteure gibt, die sich an Interessenvermittlungsprozessen jenseits des klientelistischen Idealtyps beteiligen, was nicht nur zu einer Ausprägung von Clan-Strukturen führte, sondern sogar zu einer Annäherung an den neokorporatistischen Idealtyp. Insbesondere werden in diesem Sektor auch Arbeitnehmerinteressen in höherem Maße in Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung mit einbezogen. Liberalisierungsprozesse im Telekommunikationssektor sind deutlich jünger und die beteiligten Akteure erscheinen als weniger autonom, wenngleich auch hier weitgehend von Clan-Strukturen gesprochen werden kann, allerdings mit einer deutlich stärkeren Stellung des Staates. Im Bankensektor sind dagegen Familienunternehmen in deutlich höherem Maße in den Eigentümerstrukturen repräsentiert. Besonders thematisiert wurde die Rolle von Unternehmen der Königsfamilie, die zwar formell private Unternehmen sind, aber doch eine andere Stellung haben als „normale“ Unternehmen. Rent-seeking wird allerdings auch in diesem Fall durch widerstreitende Interessen erheblich eingedämmt. Des Weiteren konnte hervorgehoben werden, dass insbesondere französische Konzerne in erheblichem Maß an den Privatisierungsprozessen in Marokko beteiligt waren, ohne dass von einem „Ausverkauf“ des marokkanischen Staatsbesitzes gesprochen werden könnte. Französische und andere europäische Konzerne wurden vielmehr in die gemanagten Privatisierungen mit einbezogen und erscheinen dadurch als Teil von Clan-Strukturen.

Während im Finanz- und Telekommunikationsbereich im Wesentlichen große Konzerne relevant sind, finden sich in anderen Bereichen, in denen Dienstleistungen exportiert werden, Unternehmen unterschiedlichster Größe. In dieser Arbeit wurde besondere Aufmerksamkeit dem Callcenterbereich gewidmet. Dabei zeigte sich, dass eine Klassifizierung in kleine, mittlere und große Unternehmen gut die unterschiedlichen Einbindungsmöglichkeiten von Unternehmerinnen und Unternehmern in Prozesse und Strukturen der Interessenvermittlung widerspiegelt. Dabei sind kleine Unternehmen in deutlich höherem Maße auf klientelistisch strukturierte Institutionen angewiesen als mittlere und große Unternehmen. Während große Unternehmen nahezu ausschließlich an Clan-Strukturen zu

partizipieren scheinen, zeigten sich in mittleren Unternehmen unterschiedliche Möglichkeiten zur Partizipation. Während einige deutlich von einer Einbindung in Clan-Strukturen profitieren, verfolgen andere eine deutlich stärker auf Autonomie bedachte Strategie. Das regionale Investitionszentrum CRI kann dabei als ein zentraler Anlaufpunkt insbesondere für mittlere Unternehmen verstanden werden, während kleine Unternehmen sich häufig direkt mit der Kommunalverwaltung auseinandersetzen müssen. Kleinunternehmer sind entweder nicht Mitglied eines Unternehmerverbandes, Mitglied im allgemeinen Unternehmerverband CGEM, oder übernehmen ein Amt in der Kammer für Handel, Industrie und Dienstleistungen. Im Bereich des Offshorings von Dienstleistung ist allerdings hervorzuheben, dass es auch einen Unternehmerverband gibt, der sich speziell an kleinere und mittlere Unternehmen richtet und damit kleineren Unternehmen zumindest die Möglichkeit zur Partizipation in weniger stark klientelistisch strukturierten Interessenvermittlungsprozessen ermöglichen möchte. Neben der Förderung des Austausches zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern fungiert der Verband als Mittler bei Konflikten zwischen Unternehmen und staatlichen Autoritäten. Es wird nach eigenen Angaben allerdings nicht versucht, auf die generelle Offshoring-Politik der Regierung Einfluss zu nehmen. Man bevorzugt vielmehr eine autonomere Ansiedlung in den Innenstädten. Größere Unternehmen des im Zuge dieser Arbeit besonders eingehend studierten Callcenterbereichs sind demgegenüber in einem anderen Verband organisiert. Dieser hat im Gegensatz zu Unternehmerverbänden in anderen Bereichen, wie dem bereits mehrfach thematisierten Textil- und Bekleidungssektor, allerdings eine geringere Relevanz für tatsächliche Interessenvermittlungsprozesse. Diese werden im Wesentlichen direkt, d.h. ohne einen Verband als Mittler abgewickelt. Etablierte Großunternehmen haben durchweg direktere Beziehungen zum Makhzen, die aufgrund der Autonomie der Konzerne allerdings nicht klientelistische, sondern vielmehr clanförmig sind.

8.2. Fazit und Ausblick

Als Gesamtfazit dieser Arbeit lässt sich damit festhalten, dass die hegemoniale Stellung von Klientelismustheorien zur Erklärung von Strukturen, Prozessen und Inhalten der Interessenvermittlung in der MENA-Region am Beispiel der Bemühungen zur Etablierung eines Sektors zum Offshoring von Dienstleistungen in der Stadt Fes deutlich relativiert werden konnte. Dies wird an der folgenden Zuordnung der unterschiedlichen Akteursgruppen zu den verschiedenen Typen der Interessenvermittlung sowie der Zusammenfassung unterschiedlicher Entstehungsbedingungen der Interessenvermittlung nochmals pointiert deutlich. An dieses Resümee schließen sich die Einordnung dieser Forschungsarbeit in die wissenschaftliche Debatte sowie die Darstellung einiger Empfehlungen für die marokkanische Wirtschaftspolitik an.

8.2.1. Zuordnung der Akteursgruppen zu den verschiedenen Typen der Interessenvermittlung und Zusammenstellung der Entstehungsbedingungen

Klientelistische Strukturen sind in Marokko im engsten Machtzirkel des Makhzen, in der dezentrierten Staatsverwaltung und in den Universitäten sowie bei kleinen Unternehmen und in der Lokalpolitik noch immer dominierend. Ebenso zeigen sich bei Institutionen, die weitgehend einer anderen Logik verhaftet sind, hin und wieder klientelistische Beziehungen. Klientelistische Beziehungen bestehen allerdings nicht bruchlos zwischen verschiedensten Akteuren sowie auf verschiedensten Ebenen, auch dominieren sie Interessenvermittlungsprozesse nicht insgesamt. Klientelistische Interessenvermittlung erscheint nicht (mehr) grundsätzlich als einzige Möglichkeit der Interessenvermittlung, sondern wird stärker punktuell, d.h. abhängig von bestimmten Akteurskonstellationen und konkreten Fragestellungen praktiziert. Selbst bei Institutionen, die weitgehend der klientelistischen Logik verhaftet sind, spielen auch andere Formen der Interessenvermittlung zunehmend eine wichtige Rolle, wie an den Pfeilen in Abbildung 14 zur Einordnung der Akteure deutlich wird. Zumindest sind durch rent-seeking geprägte Institutionen aber immer stärkerer Kritik ausgesetzt und es kommt zu Spannungen, die Eingang in die öffentliche Debatte finden. Die Zuordnung in Abbildung 14 sollte allerdings nicht in einem quantitativen Sinne als exakt verstanden werden, sondern stellt vielmehr eine interpretierte Zuordnung dar. Die im Zuge von Kapitel 3 vorgenommene Operationalisierung der verschiedenen Typen der Interessenvermittlung erwies sich dabei als äußerst hilfreich.

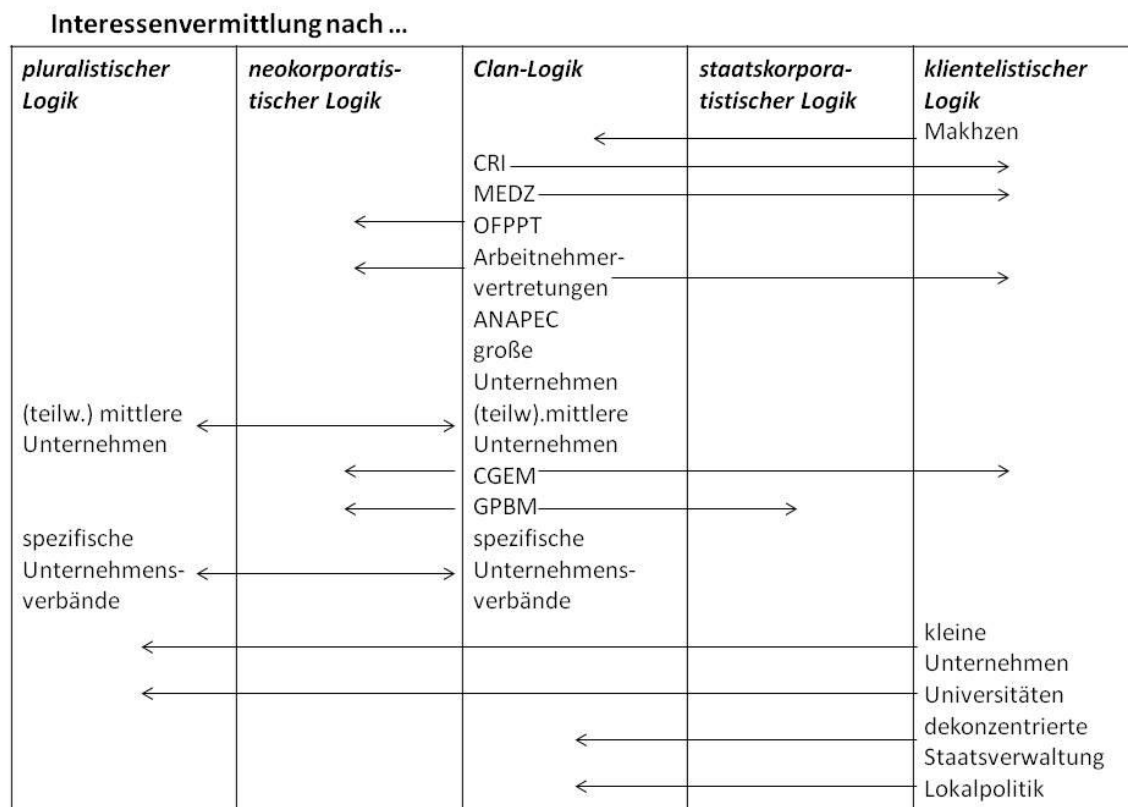
Parallel zum Relevanzgewinn nicht-klientelistischer Formen der Interessenvermittlung bei Akteuren, die ansonsten noch weitgehend in klientelistische Strukturen eingebunden sind, findet sich bei zahlreichen anderen Akteuren eine Dominanz der Clan-Logik. Insbesondere zeigte sich die Dominanz von Clan-Strukturen in den Fällen des regionalen Investitionszentrums CRI, der staatlichen Betreibergesellschaft der Offshoring-Parks MEDZ, des Ausbildungsanbieters OFPPT, der Arbeitsagentur ANAPEC, bei Arbeitgebervertretungen sowie bei größeren und einigen mittleren privaten Unternehmen. Des Weiteren sind der allgemeine Arbeitgeberverband CGEM, der Bankenverband GBPM sowie einige spezifische Unternehmensverbände weitgehend der Clan-Logik verhaftet. Deutlich wurde an verschiedensten Stellen die häufig direkte und eher persönliche Natur dieser Beziehungen, aber auch die wachsende Bedeutung von Vermittlerorganisationen, die in der bisherigen Forschungsarbeit zu Clans eher weniger Berücksichtigung gefunden hat.

Während die in den letzten beiden Absätzen genannten Akteure zwar „Ausschläge“ in Richtung anderer Formen der Interessenvermittlung zeigen, können sie doch einem bestimmten Typ weitestgehend zugeordnet werden, so dass dieser als dominant angesehen werden kann. Im Falle von mittleren Unternehmen sowie branchenspezifischen Unternehmensverbänden verhält sich dies anders. Es gibt einige Fälle, die sich deutlich der Clan-Logik zuordnen lassen, während sich andere relativ deutlich der pluralistischen Logik zuordnen lassen. Diese Zuordnung bleibt zwar, wie unter

7.3.2.2. eingehend erläutert, unvollständig. Diese Akteure stellen sich und ihre Aktivitäten allerdings als derart „fern vom Staat“ dar, dass nicht von einer Verpflichtung auf gemeinsame Ziele oder enge Verbindungen zu staatlichen Akteuren gesprochen werden kann. In diesen beiden Akteursgruppen gibt es folglich besonders hohe interne Spannungen.

Unternehmerinnen und Unternehmer sowie ihre Verbände zeigen insgesamt ein deutlich höheres Maß an Autonomie als Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sowie deren Verbände, wobei die weiterhin weitgehend klientelistische Einbindung von kleinen Unternehmen allerdings nicht unterschätzt werden sollte. Im Bereich des Offshorings von Dienstleistungen spielen kleine Unternehmen jedoch nur eine geringe Rolle. Die andauernd deutlich von Marginalität und Marginalisierung geprägte Arbeitsmarktsituation erschwert die Einbindung von Beschäftigten in Strukturen und Prozesse der Interessenvermittlung auch im Bereich des Offshorings von Dienstleistungen. Aufgrund der wachsenden öffentlichen Unzufriedenheit hinsichtlich dieser Problematik sowie der Verknappungen in bestimmten Segmenten des Arbeitsmarktes konnten allerdings im Hinblick auf Arbeitnehmervertretungen einige Entwicklungen weg von klientelistischen Strukturen, teilweise sogar in Richtung neokorporatistischer Strukturen, aufgezeigt werden. Dies gilt in besonderem Maße für den Bereich der Finanzdienstleistungen. Des Weiteren spiegeln die Reformbemühungen der Institutionen in den Bereichen Bildung, Ausbildung, Arbeitsmarktregulierung und Arbeitsvermittlung den wachsenden Druck seitens der Marginalisierten oder der von Marginalisierung Bedrohten sowie der mit ineffizienten Institutionen unzufriedenen Unternehmerinnen und Unternehmer wider.

Abbildung 14: Einordnung der Akteure



Quelle: eigene Zusammenstellung.

Inwiefern rent-seeking eingedämmt und damit nicht-klientelistische beziehungsweise nicht-staatskorporatistische Formen der Interessenvermittlung ermöglicht werden, hängt in hohem Maße davon ab, wie stark Akteure dies einfordern können, wobei im Falle der Unternehmen deren Größe einen zentralen Faktor darstellt. Ökonomisches Gewicht im Sinne von gesamtwirtschaftlicher Relevanz lässt große Unternehmen ihre Interesse stärker einbringen als kleine. In diesem Sinne erscheint die Entwicklung weg von klientelistischen Strukturen keinesfalls als etwas von oben „Gewährtes“, sondern vielmehr als etwas von unten „Erkämpftes“. Dabei konnte anhand eines Vergleichs des Offshoring-Sektors mit dem der Textil- und Bekleidungsindustrie deutlich gemacht werden, dass die interne Struktur eines Sektors hohe Relevanz bei der Ausgestaltung konkreter Politiken hat. Während versucht wird, die Offshoring-Politik in deutlichem Maße von staatlichen Stellen zu steuern, sind im traditionsreichen Textil- und Bekleidungssektor Unternehmer und ihr Verband diejenigen, die staatliche Aktivitäten zu beeinflussen versuchen. Sowohl zwischen privaten Akteuren als auch zwischen privaten und öffentlichen Akteuren treten Interessenkonflikte in Letzterem wesentlich deutlicher zu Tage als im vermeintlich „modernerem und innovativerem“ Offshoring-Sektor. Zudem gibt es Unterschiede zwischen verschiedenen Bereichen des Offshoring-Sektors, wie zum einem an dem Vergleich zwischen Finanzdienstleistungen und Telekommunikationsdienstleistungen, zum anderen an der Kontrastierung dieser Bereiche mit dem Callcenterbereich deutlich wurde. Die verschiedenen Bereiche unterscheiden sich hinsichtlich ihrer

historischen Entwicklung, der Konkurrenzsituation, des Ausmaßes staatlicher Eingriffe sowie des Einflusses transnationaler Akteure. In allen Bereichen kam es allerdings zur Ausbildung von Clan-Strukturen, wenngleich in unterschiedlichen Varianten. Während die Bereiche der Finanz- und Telekommunikationsdienstleistungen bereits fest in Marokko etabliert und auch auf den marokkanischen Binnenmarkt ausgerichtet sind, ist der Bereich der Kundenbetreuung durch Callcenter erst in seiner Entstehung. Dabei geht die Orientierung an europäischen Kunden der an marokkanischen Kunden voraus und es gibt deutliche Tendenzen, die Ansiedlung neuer Dienstleistungs- und Industriezweige grundsätzlich zu befürworten beziehungsweise zu fördern. Trotz staatlicher Eingriffe ermöglicht die Orientierung an transnationalen Märkten die Ausbildung von nicht-klientelistischen Formen der Interessenvermittlung.

Unter dem Dach der Strategie Emergence kommen diese unterschiedlichen Akteure schließlich zusammen. Die Akteure eint das gemeinsame Ziel, Privatwirtschaftsentwicklung als eine hohe Notwendigkeit anzusehen, um die nationalen Entwicklungsprobleme sowie gesellschaftliche Spannungen zu lösen. Dies kann im Sinne von Ouchi (1980) als ein zentrales gemeinsames Ziel der herrschenden, aber auch rivalisierenden Clans verstanden werden. In Marokko erscheint dieses Ziel aufgrund der historischen Entwicklung der politischen Ökonomie des Landes als in höherem Maße verfestigt als in anderen Staaten der MENA-Region. Ein solches fest etabliertes gemeinsames Ziel sollte allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass es zu seiner Erreichung unterschiedliche Strategien geben kann und Konflikte um die Strategien zur Erreichung dieses Zieles ein normales Element des politischen Prozesses darstellen. Es konnte an verschiedenen Stellen in dieser Arbeit gezeigt werden, dass es im Zuge der Offshoring-Politik zu einer kooperativen Zusammenarbeit und damit zu einer gemeinwohlverträglichen Transformation von Interessen kam. Gleichzeitig partizipieren gesellschaftliche Akteure an der Aushandlung einiger zentraler Fragen nicht beziehungsweise nicht ausreichend und es bleiben hinsichtlich zahlreicher Fragen Spannungen zwischen verschiedenen Interessengruppen bestehen. Diese Spannungen lassen es fraglich erscheinen, inwiefern der behandelte Fall als stabil verstanden werden kann. Die aufgezeigten, stark verschiedenen Strukturen und Prozesse sowie die damit verbundenen Spannungen deuten vielmehr auf einen laufenden Transformationsprozess hin. Zur Erklärung dieses Prozesses beziehungsweise für die Zuordnung des empirischen Materials zu unterschiedlichen sozioökonomischen Strukturen zeigten sich die unter den ersten beiden Spiegelstrichen in Tabelle 16 genannten Punkte (ökonomisches Gewicht eines Unternehmens/Sektors) als besonders bedeutsam. Daneben erwies sich die Herausarbeitung des Ausmaßes an Transparenz des politischen Prozesses beziehungsweise an Rechtsstaatlichkeit, wie bereits in Kapitel 3 angenommen, als relevanter Faktor. Schließlich kann die Ausdifferenzierung beziehungsweise die spezifische Ausgestaltung von Interessenvermittlungsstrukturen in einem wirtschaftlichen Bereich als weitere Entstehungsbedingung für konkrete Interessenvermittlungsprozesse angesehen werden und ist im

Sinne von Sayer (2010) ein eindrucksvolles Beispiel für das Verhältnis von Abstraktem und Konkretem, was es analytisch zu differenzieren gilt.

Als letzte, aber nicht unwichtigste Entstehungsbedingung unterschiedlicher Formen der Interessenvermittlung wird die inhaltliche Dimension angeführt. Dieser wurde bereits im Zuge der Erläuterungen in Kapitel 3 eine wichtige Rolle zugeschrieben. Sie wurde in der Zusammenfassung des theoretischen Konzeptes unter 3.3. allerdings noch nicht ausreichend berücksichtigt. Die Verpflichtung auf gemeinsame Ziele beziehungsweise die Relevanz konkurrierender Ziele und die Möglichkeit zur gemeinwohlverträglichen Transformation von Interessen ist zwar in der Unterscheidung der Beziehungstypen „kompetitiv“ versus „kooperativ“ angelegt, bedarf allerdings weiterer Differenzierung. Im untersuchten Fall zeigte sich eine hohe Verpflichtung verschiedenster Akteure auf gemeinsame Ziele, aber deutliche Unterschiede hinsichtlich der dafür einzusetzenden Strategien. Um die gemeinwohlverträgliche Transformation von Interessen angemessen erklären zu können, sollte diese Ebene noch stärker konzeptionell mit eingebunden werden. In diesem Sinne können, aufbauend auf den theoretischen und empirischen Ergebnissen dieser Arbeit, weiter unten auch einige praktische Empfehlungen formuliert werden. Zunächst sollen die Ergebnisse dieser Arbeit allerdings noch in den Kontext der wissenschaftlichen Diskussion gestellt werden.

Tabelle 16: Entstehungsbedingungen unterschiedlicher Formen der Interessenvermittlung

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Ausmaß des Drucks zur Orientierung an Unternehmens- und/oder Arbeitnehmerinteressen: Größe eines Unternehmens, „ökonomisches Gewicht“; „ökonomisches Gewicht“ eines Sektors; Arbeitsmarktsituation im relevanten Segment/Marginalität?- Konkurrenzsituation innerhalb eines Sektors: historische Entwicklung eines Sektors; Ausmaß staatlicher Eingriffe in einen Sektor; Einfluss transnationaler Akteure in einem Sektor- Transparenz des politischen Prozesses/Rechtsstaatlichkeit- Ausdifferenzierung von Interessenvermittlungsstrukturen innerhalb eines Sektors- Verpflichtung auf gemeinsame Ziele/konkurrierende Ziele/Raum zur gemeinwohlverträglichen Transformation von Interessen? |
|---|

Quelle: eigene Zusammenstellung.

8.2.2. Einordnung dieser Forschungsarbeit in die wissenschaftliche Debatte sowie Ausblick auf mögliche Anknüpfungspunkte

Wie in der Aufarbeitung des Forschungsstandes sowie dessen Operationalisierung für die empirische Analyse in den Kapiteln 1, 2 und 3 ersichtlich, knüpft diese Arbeit an die sozialwissenschaftlichen Debatten zur MENA-Region und zu Marokko, zu Staatlichkeit und politischer Ökonomie im Allgemeinen sowie zu Interessenvermittlung im Besonderen an. Deswegen werden die oben dargestellten Ergebnisse im Folgenden gemäß des in Kapitel 4 dargestellten Anspruches dieser Forschungsarbeit als theoriegeleitete qualitative Forschung nochmals explizit auf diese Debatten bezogen.

Am Anfang dieser Arbeit stand die Frage, wie Partizipation in der MENA-Region angesichts von Prozessen des Wandels angemessen erfasst und erklärt werden kann. Es wurde aufgezeigt, dass sich in verschiedenen Staaten der Region im Allgemeinen und in Marokko im Besonderen seit längerer Zeit die Erosion von autoritären Sozialpakten, von „authoritarian bargains“, beobachten lässt. Während Klientelismus (oder Neopatrimonialismus) über Jahrzehnte hinweg relativ einhellig als ein zentrales Element dieser Pakte gesehen wurde (vgl. Pawelka 2008; Schlumberger 2004 und 2008; Karadag 2007; Loewe 2007; Bill und Springborg 1990), stellen zahlreiche Forscherinnen und Forscher als einen zentralen Aspekt der Arabischen Aufstände heraus, dass Bürgerinnen und Bürger mittlerweile nicht mehr bereit sind, ihre Loyalität zum herrschenden Regime im Gegenzug für den Verzicht auf politische Freiheiten erkaufen zu lassen (vgl. Zorob 2011 und 2013; Schlumberger und Martzke 2012; Beck 2013). Angesichts des Umstands, dass angestoßene Transformationsprozesse noch unabgeschlossen sind und in einigen Staaten nicht einmal ein formeller Systemwechsel stattgefunden hat, bleibt in den meisten Arbeiten weitgehend offen, was an die Stelle der autoritären Sozialpakete tritt beziehungsweise treten wird. Da Klientelismus ein zentraler Aspekt von autoritären Sozialpaketen war, ist insbesondere fraglich, welche Mechanismen der Interessenvermittlung diesen ablösen (werden) und wie es zu diesen Prozessen des Wandels kommt. Die Ausrichtung weiter Teile der Autoritarismusforschung auf den Staat und seine Institutionen im engeren Sinne findet hier kaum Antworten. Wie Köllner (2008), Bank (2009), Kailitz (2009) und andere treffend herausgestellt haben, vernachlässigen deren Debatten insbesondere sozioökonomische sowie akteurszentrierte Variablen und damit Dynamiken, die nicht unmittelbar die Regimestruktur betreffen. Die vorliegende Arbeit leistet aus der Perspektive der politischen Ökonomie einen Beitrag zu den Debatten der Transformations- und der Autoritarismusforschung, um einerseits zu einem differenzierteren Bild von Interessenvermittlung in der MENA-Region beizutragen und andererseits den Einfluss sozioökonomischer Faktoren für aktuelle Prozesse des Wandels weiter zu systematisieren.

Um zu erfassen, welche Mechanismen der Interessenvermittlung neben dem klientelistischen relevant sind, zeigte sich die Forschung zu Interessenvermittlung, die im Wesentlichen mit Bezug auf die westlichen Industrienationen entstand, als überaus hilfreich. In Anlehnung insbesondere an die klassischen Arbeiten von Dahl (1961 und 1982), Lindblom (1979 und 2001), Schmitter (1972 und 1982) und Lehmbruch (1967 und 1977) sowie an verschiedene spätere Forschungen (insbesondere von Streeck 1994; Czada 1994; Molina und Rhodes 2002; Kennedy 2005) wurden Pluralismus, Neokorporatismus und Staatskorporatismus als weitere Typen der Interessenvermittlung theoretisch eingeführt und für die empirische Analyse operationalisiert. Ziel war das Aufzeigen der Relevanz dieser Kategorien sowie ihrer Angemessenheit für Fälle in der MENA-Region im Allgemeinen und für Marokko im Besonderen. Das Aufzeigen der bleibenden Relevanz dieser Kategorien ist in einer Zeit, in der die Debatte zu Interessenvermittlung durch einen Fokus auf Lobbyismus dazu tendiert, sich

wieder auf eine Debatte über Interessenvertretung zu reduzieren, bereits ein beachtliches Ergebnis. Noch wichtiger im Zuge der ursprünglichen Problemstellung dieser Arbeit ist die Tatsache, dass sich im Zuge der in Kapitel 5, 6 und 7 vorgenommenen empirischen Analyse mittels der Kategorien dieser Forschungsrichtung eine deutlich Relevanz nicht-klientelistischer Formen der Interessenvermittlung in der lokalen marokkanischen Wirtschaftspolitik herausarbeiten ließ (siehe Abbildung 14). Diese Arbeit bleibt allerdings nicht beim Aufzeigen nicht-klientelistischer Formen der Interessenvermittlung stehen, sondern arbeitet auch Bedingungen für deren Entstehung heraus (siehe Tabelle 16). Hierbei zeigten sich die Ansätze der Rentierstaats-Forschung im Anschluss an Elsenhans (1981 und 2001) sowie die Ansätze der Vergleichenden Kapitalismusforschung im Anschluss an Hall und Soskice (2001) sowie Nölke (2011) als in hohem Maße hilfreich. Durch die stärkere Beziehung dieser beiden Forschungsrichtungen aufeinander trägt diese Arbeit dazu bei, Formen der staatlich durchdrungenen Marktwirtschaft deutlich von rentierstaatlichen Strukturen abzugrenzen, was bisher eher weniger systematisch geschah. Dadurch leistet diese Arbeit einen wichtigen Beitrag dazu, dynamischere Entwicklungs- und Schwellenländer stärker in die vergleichende politökonomische Analyse zu integrieren und dabei die Erkenntnisse der Regionalforschung sowie der Entwicklungsforschung mit einzubeziehen, was verschiedene Forscherinnen und Forschern als eines der zentralen Forschungsdesiderate der Vergleichenden Kapitalismusforschung ansehen (vgl. Bruff et. al. 2013, S. 9ff; Ebenau 2013, S. 70ff).

Während die B(R)IC-Staaten, auch Südafrika, die Türkei, Indonesien und Mexiko schon häufiger Gegenstand von Analysen dieser Forschungsrichtung waren (vgl. Nölke, May und Claar 2014, S. 9ff), war der marokkanische Fall bisher kaum in die vergleichende Analyse integriert. In einer entwicklungspolitischen Debatte, die immer mehr vom „Aufstieg des Südens“ (vgl. UNDP 2013) spricht, erscheint es allerdings als überaus angebracht, auch Aufstiegstendenzen in Staaten näher zu betrachten, die in transnationalen Debatten bisher weniger Aufmerksamkeit erhalten haben, aber ein großes Potential zeigen. Dies gilt für den marokkanischen Fall insbesondere angesichts dessen, dass Klientelismus und damit rentierstaatliche Strukturen dort eine im innerregionalen Vergleich relativ geringe Rolle spielen, marokkanische Unternehmen deutliche Internationalisierungsbestrebungen zeigen und marokkanische Akteure im Zuge der euromediterranen Zusammenarbeit sehr engagiert sind. Marokko hat bereits im Jahr 2000 ein Assoziierungsabkommen mit der EU unterzeichnet und den fortgeschrittenen Status im Jahr 2008 als erstes Land der Region erreicht. Schließlich ist der Marokkaner Fathallah Sijilmassi seit 2010 Generalsekretär der Mittelmeerunion. Der marokkanische Binnenmarkt ist mit gut 30 Millionen Einwohnern im Verhältnis zu den anderen Schwellenländern zwar verhältnismäßig klein, aber im Vergleich mit den anderen Staaten der MENA-Region einer der größten. Zu Beginn dieser Arbeit wurde die Einschätzung von Richards und Waterbury (2008) zitiert, dass Marokko neben Ägypten und der Türkei als eine der Emerging Economies der Region gesehen werden kann (vgl. Richards und

Waterbury 2008, S. 67) und die Ergebnisse dieser Arbeit bestätigen diese Einordnung. In diesem Sinne ermöglicht die Beschäftigung mit dem marokkanischen Fall nicht nur Erkenntnisse hinsichtlich der thematisierten theoretischen Fragen, sondern bringt auch realweltlich bedeutsame Ergebnisse hervor.

Hinsichtlich des theoretischen Erkenntnisinteresses dieser Arbeit lässt sich pointiert festhalten: Es ließ sich für den marokkanischen Fall sowohl eine gewisse Bedeutung rentierstaatlicher Strukturen aufzeigen als auch die von Strukturen einer staatlich durchdrungenen Marktwirtschaft. Hinzu kommt in geringerem Maße der Einfluss anderer marktwirtschaftlicher Strukturen. Im Falle der Offshoring-Politik dominieren allerdings Strukturen der staatlich durchdrungenen Marktwirtschaft und somit Interessenvermittlungsstrukturen nach der Clan-Logik. Das Nebeneinander verschiedener Formen der Interessenvermittlung sowie unterschiedlicher Strukturen der politischen Ökonomie lässt den marokkanischen Fall insgesamt als heterogen erscheinen. Die zahlreichen Spannungen und die aufgezeigten, immer stärker auch öffentlich diskutierten Interessenkonflikte legen es nahe, nicht von einem zwar heterogenen, aber relativ stabilen Fall zu sprechen, sondern vielmehr von einem in Transformation befindlichen Fall. Die hohe Relevanz von Strukturen der staatlich durchdrungenen Marktwirtschaft lässt große Hoffnungen aufkommen, dass Marokko seinen relativ erfolgreichen Entwicklungsweg weitergehen beziehungsweise seine Bemühungen intensivieren wird. Das Aufzeigen der Heterogenität des marokkanischen Falles sollte dabei nicht als Gegenargument für die Integration dieses Falles in die Vergleichende Kapitalismusforschung verstanden werden. Vielmehr sollte dies als Hinweis darauf aufgefasst werden, dass der Umstand, dass auch in den großen Schwellenländern Korruption und ähnliches (und damit häufig auch Klientelismus) neben Strukturen der staatlich durchdrungenen Marktwirtschaft weiterhin eine große Rolle spielt, mehr wissenschaftliche Aufmerksamkeit verdient, als in einer Randbemerkung ausgedrückt werden kann. Vielmehr gilt es, marktwirtschaftlich-kapitalistische Strukturen von rentierstaatlichen Strukturen klar abzugrenzen. Dabei ist es im Falle der insgesamt in hohem Maße durch Renten geprägten MENA-Region von besonderer Bedeutung, keinen „orientalischen Sonderweg“ zu unterstellen, wie dies mit der Generierung von Typen wie dem eines „patrimonialen Kapitalismus“ (Schlumberger 2004 und 2008) geschieht. Vielmehr ist auf Gemeinsamkeiten mit anderen fortgeschritteneren Entwicklungs- und Schwellenländern abzustellen, wie in der vorliegenden Arbeit sehr deutlich wurde.

Dass die Suche nach solchen Gemeinsamkeiten und die Einordnung in die übergreifende theoretische Diskussion sehr gut auf Basis einer lokalen Policy-Analyse stattfinden können, hat diese Arbeit eindrücklich gezeigt. Der Fokus auf ein bestimmtes lokales Politikfeld widerspricht dabei nicht dem Ziel einer Einordnung in die vergleichende Forschung. Die lokale Perspektive kann zwar die Postulierungen eines kohärenten nationalen Modells erschweren. Dies erscheint aufgrund der lokalen Unterschiede in einem Land wie Marokko allerdings als angemessen. Ein stärker policy-orientiertes Vorgehen, das auch lokale Dimensionen mit einbezieht, böte sich schließlich für einen

Vergleich der wirtschaftspolitischen Strukturen, Prozesse und Inhalte in Marokko, Ägypten und der Türkei an. Ein solcher Vergleich könnte ebenfalls anhand der Offshoring-Politik oder zwischen verschiedenen wirtschaftspolitischen Bereichen stattfinden. Letzteres erscheint angesichts des Umstandes, dass bereits in dieser Arbeit die Kontrastierung mit anderen wirtschaftspolitischen Bereichen notwendig wurde, als in hohem Maße sinnvoll. Dabei wären systematische Vergleiche zwischen verschiedenen Politikfeldern bereits innerhalb eines Landes ein anspruchsvolles Unterfangen, und dies gilt in noch höherem Maße für länderübergreifende Vergleiche. Dazu dürfte die stärkere Hinzuziehung quantitativer Methoden notwendig werden. Zur Integrierung verschiedener Typen der Interessenvermittlung liegen insbesondere Netzwerkanalysen nahe. Die vorliegende Arbeit dürfte allerdings deutlich gemacht haben, dass eine direkt Erhebung von Beziehungen im Kontext der MENA-Region meist schwierig ist.

Neben vergleichenden Analysen böten sich in Anschluss an diese Arbeit weiter in die Tiefe gehende Analysen an. Im Laufe dieser Arbeit wurde schließlich sehr deutlich, dass im Zuge der Bestrebungen zu einer stärkeren Integrierung der MENA-Region in die vergleichende Forschung nicht eine vorschnelle Anwendung vorformulierter Kategorien oder eine halbherzige Beachtung des Forschungsstandes der Regionalforschung stattfinden sollte. Vielmehr wurde die Notwendigkeit einer engen Verzahnung von in die Tiefe gehender mit vergleichender Forschung deutlich. Dabei konnte auch in dieser Arbeit aufgrund einer Einschränkung der Fragestellung sowie der begrenzten Möglichkeiten zur Feldforschung nicht überall so weit in die Tiefe gegangen werden, wie es unter Umständen interessant sein könnte. Beispielsweise wären eine detaillierte Rekonstruktion des Prozesses zur Formulierung des Plans Emergence oder einer anderen nationalen Entwicklungsstrategie, tiefergehende Analysen zur Unternehmensfinanzierung, Unternehmensführung oder zur Reform des Bildungs- und Ausbildungssystems weitere höchst relevante empirische Projekte. Auf diese Weise könnte eine noch systematischere Analyse des marokkanischen Falles mittels der Kategorien der Vergleichenden Kapitalismusforschung durchgeführt werden. Ebenso könnte durch tiefergehende Analysen von Verbandsaktivitäten noch stärker an die Forschung zu Interessenvermittlung angeknüpft und die Ergebnisse dieser Analysen könnten wiederum in die Vergleichende Kapitalismusforschung integriert werden. Schließlich wurde am marokkanischen Fall die große Bedeutung von Verbandsaktivitäten ersichtlich, obwohl die Forschung zu staatlich durchdrungenen Marktökonomien deren Relevanz deutlich hinter persönlichen Beziehungen ansiedelt.

Neben diesem Ausblick auf mögliche weitere Forschungsarbeiten lassen sich auf Basis der vorliegenden Arbeit auch einige Empfehlungen für die marokkanische Praxis und gegebenenfalls auch für die anderer, ähnlicher politischer Ökonomien der Region formulieren.

8.2.3. Implikationen für die marokkanische Wirtschaftspolitik

Wenn ein Politikfeld nicht rein klientelistisch strukturiert ist, bedeutet dies, dass die inhaltliche Dimension von Politik nicht bloß eine Fassade für persönliche Beziehungen darstellt, sondern tatsächlich eine Bedeutung hat. Die Bedeutung politischer Inhalte für den untersuchten Fall wurde in dieser Arbeit mehrfach hervorgehoben. Gleichzeitig wurde deutlich gemacht, dass es für wirtschaftspolitische Strategien kein Patentrezept gibt. Wirtschaftspolitische Strategien stellen vielmehr das Ergebnis von Interessenvermittlungsprozessen dar, die gemäß den jeweils konkreten Rahmenbedingungen unterschiedlich ausgeformt sein können und auf diese Weise auch das inhaltliche Politikergebnis beeinflussen. Dies bedeutet nicht, dass jeder praktische Nutzen der Policy-Analyse verneint wird. Empirisch-analytische Forschung kann durchaus zur Problemlösung innerhalb der praktischen Politik beitragen. Eine fundierte Analyse der Situation kann den Ausgangspunkt für weiteres politisches Handeln bieten, kann politische Prozesse transparent machen und so effektive Partizipation ermöglichen (vgl. Héritier 1993, S. 11ff). Wenn dies bereits für westliche demokratische Industrienationen so hervorgehoben wird, gilt dies in nicht vollständig demokratischen Systemen mit rentierstaatlichen Elementen in noch höherem Maße, da hier politische Prozesse meist weniger transparent sind.

Wirtschaftspolitische Strategien als Ergebnis von Interessenvermittlungsprozessen zu begreifen, stellt folglich einen wichtigen Erkenntnisschritt für nationale Akteure dar, um die Ergebnisse dieser Prozesse gemäß ihrer eigenen Vorstellungen gezielter beeinflussen zu können. Weder die an verschiedenen Stellen thematisierte technokratische Einstellung älterer Eliten aus Zeiten der importsubstituierenden Industrialisierung noch die Orientierung jüngerer Eliten an den vermeintlich effizientesten Empfehlungen internationaler Beratungsunternehmen erscheinen dabei als sehr zielführend. Ebenso problematisch (allerdings keinesfalls obsolet) erscheint die Verweigerungshaltung mancher Oppositionsbewegungen, die die Kooperation mit nicht vollständig demokratischen Regimen grundsätzlich verweigern. Während sich die ersten beiden den durch andere vorgegebenen Politikempfehlungen mehr oder weniger ausliefern, negieren letztere Ansatzpunkte einer möglichen Einflussnahme, die zwar nicht direkt zum Systemwechsel, aber unter Umständen zu einigen pragmatischen Verbesserungen im Sinne ihrer Vorstellungen führen könnten. Aufgrund der hohen Bedeutung sozioökonomischer Strukturen für die Herausbildung von Interessenvermittlungsstrukturen erscheint es gar als problematisch, zu viel Augenmerk auf formelle Systemwechsel zu legen.

Von der Vorstellung eines wirtschaftspolitischen Patentrezeptes abzurücken und wirtschaftspolitische Strategien stärker als Ergebnis von Interessenvermittlungsprozessen zu verstehen, bedeutet allerdings nicht zu verneinen, dass manche konkreten politischen Inhalte aus analytischer Perspektive vorteilhafter erscheinen können als andere. Dies gilt insbesondere angesichts des Umstandes, dass politische Ökonomien mit einem hohen Maß an institutionellen

Komplementaritäten besonders leistungsfähig sind (vgl. Höpner 2005; Crouch et. al. 2005). Sind verschiedene Bereiche einer politischen Ökonomie durch unterschiedliche Formen der Interessenvermittlung (in der Terminologie der Vergleichenden Kapitalismusforschung: durch unterschiedliche Koordinationsmechanismen) geprägt, spiegelt sich dies in ihren Institutionen wider. Reformen in einem bestimmten Bereich können zu Komplementaritätsproblemen und Spannungen in anderen Bereichen führen, wie dies im Laufe dieser Arbeit an verschiedenen Stellen aufgezeigt wurde. Für wirtschaftspolitische Reformbemühungen ist es folglich essentiell, die unterschiedlichen Sphären der politischen Ökonomie als miteinander verknüpft anzusehen. Dass im Bereich des Offshorings von Dienstleistungen sowie in anderen wirtschaftlichen Bereichen Clan-Strukturen eine erhebliche Rolle spielen, aber das Bildungs- und Ausbildungssystem sowie der Arbeitsmarkt in hohem Maße von klientelistischen Strukturen geprägt sind, sind im marokkanischen Fall besonders dringliche Probleme. Diesbezüglich gibt es bereits Reformversuche, die allerdings noch nicht sehr effektiv gewesen sind. Darüber hinaus ist es gerade in sich spät entwickelnden Ländern notwendig, politische Ökonomien stärker in ihren lokalen Dimensionen zu betrachten, da sich diese deutlich unterscheiden können. Wirtschaftspolitik stärker regional zu betreiben, ist in Marokko ein offizielles Ziel. Dieses Ziel wurde bisher allerdings nur eingeschränkt realisiert.

Solche Veränderungsprozesse sind schwierig, weil die Entwicklung weg von klientelistischen Strukturen mit einem höheren Maß an Transparenz des politischen Prozesses und einem höheren Maß an Rechtsstaatlichkeit sowie mit weniger hierarchisch strukturierten Beziehungen einhergeht, wie bereits in der Zusammenfassung des theoretischen Ansatzes in Tabelle 5 deutlich gemacht wurde. Dies bedeutet aus der Perspektive öffentlicher Akteure einen Machtverlust. Dieser Machtverlust Einzelner kann allerdings mit besseren Politikergebnissen für viele aufgewogen werden, da eine Einbeziehung verschiedenster Interessen sowie deren gemeinwohlverträgliche Transformation gemäß den Erkenntnissen der Korporatismusforschung auch zu besseren Politikergebnissen führt oder zumindest führen kann. Der Machtverlust öffentlicher Akteure des Zentralstaates droht in nochmals höherem Maße bei wirtschaftspolitischen Projekten abseits der politischen und wirtschaftlichen Zentren einer politischen Ökonomie. Gerade bei bevölkerungsreichen Flächenstaaten erscheinen solche Strategien allerdings als höchst bedeutsam. Dies drückte sich in dieser Arbeit an verschiedenen Stellen aus, wo Akteure auf die Notwendigkeit einer Förderung der Privatwirtschaftsentwicklung in Fes eingingen, das im Anschluss an umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen seit den 1990er Jahren in einer relativ problematischen Lage ist. Die Einbeziehung unterschiedlicher Akteure in Interessenvermittlungsprozesse ist unter solchen Bedingungen deutlich schwieriger als beispielsweise in Casablanca, wo soziökonomische Strukturen weitaus weniger rentierstaatlich geprägt sind.

In Casablanca waren zahlreiche Unternehmen, Interessensgruppen und Verbände bereits vor dem Bau des dortigen Offshoring-Parks aktiv. Dies ist in Fes sowie in anderen marokkanischen Städten

und Regionen in ungleich geringerem Maße der Fall. Während es viele Unternehmen ohnehin nach Casablanca zieht, gilt es in Fes der Abwanderung von Unternehmen entgegenzuwirken beziehungsweise diese überhaupt erst für die Region zu gewinnen. Aufgrund dieser sozioökonomisch problematischen Situation gibt es in Fes Tendenzen, Fördermaßnahmen grundsätzlich gutzuheißen. Ein Offshoring-Park wird weniger von Unternehmen und ihren Verbänden eingefordert als vielmehr von verschiedenen lokalen politischen Akteuren, die einen Aufschwung der regionalen Wirtschaft und damit die Schaffung von Arbeitsplätzen anstreben. Dies hat die Gefahr zur Folge, dass Privatwirtschaftsförderung mehr oder weniger ins Leere laufen kann und geschaffene Infrastrukturen nicht ausreichend genutzt werden. Was als Privatwirtschaftsförderung begann, kann ähnlich ineffizient enden wie manche Strategien der importsubstituierenden Industrialisierung, wenn zum Beispiel geschaffene Infrastrukturen nicht genutzt werden. Gleichzeitig erscheint es angesichts der sozioökonomischen Probleme Marokkos als zynisch, bloß auf die eigenständige Entwicklung der Privatwirtschaft zu warten und wirtschaftspolitische Strategien nur an deren Interessen auszurichten. Strategien zur Förderung der industriellen Entwicklung können zwar zur Generierung von Renten führen. Diese müssen allerdings nicht langfristig zur Stabilisierung rentierstaatlicher Strukturen verwendet werden, sondern können insbesondere durch ihre beschäftigungsfördernde und damit die Massennachfrage steigernde Wirkung entwicklungsfördernd eingesetzt werden. Inwiefern eine solche Strategie langfristig erfolgreich ist, hängt im hohen Maße von den sich parallel verändernden Strukturen, Prozessen und Inhalten der Interessenvermittlung und damit von der Entwicklung der unterschiedlichen Institutionen der politischen Ökonomie ab. Wenn insbesondere lokale Akteure noch nicht über ausreichend Autonomie verfügen, um ihre Interessen einfordern zu können, könnten partizipationsfördernde Maßnahmen unter Umständen hilfreich sein, um wirtschaftspolitische Projekte gezielter an lokalen Bedürfnissen auszurichten. Wie dies möglich wäre, ist allerdings nicht Gegenstand dieser Arbeit.

Damit kann insgesamt festgehalten werden, dass das Konzept dieser Arbeit in hohem Maße angemessen zur Erfassung und Erklärung von Strukturen, Prozessen und Inhalten der Interessenvermittlung in der MENA-Region im Allgemeinen und in Marokko im Besonderen ist und dass aufgrund der zahlreichen möglichen Anknüpfungspunkte für weitere Forschungsarbeit sowie der Implikationen für die politische Praxis zu hoffen ist, dass es weiterhin Verwendung finden wird.

Anhang

Kodierleitfaden

1. Fragestellung: **Wer sind die relevanten politischen Akteure im untersuchten Politikfeld „Offshoring von Dienstleistungen in Fes“?**

→ Benennung der Akteure

→ Einteilung in Gruppen:

- *Verwaltung (zentral/lokal; mittelbar/unmittelbar; dezentriert/dezentralisiert)*
- *Politik(zentral/dezentral; insbesondere Region oder Kommune)*
- *ArbeitgeberInnen/Unternehmensverbände*
- *ArbeitnehmerInnen/Gewerkschaften*
- *Nichtregierungsorganisationen*
- *Privat-öffentliche Akteure (insbesondere Gemeinschaftsunternehmen)*
- *wenn notwendig: Benennung einzelner Akteure*

2. Fragestellung: **Welche Eigenschaften, Interessen und Ressourcen haben diese Akteure?**

Individuelle Eigenschaften:

Alter:	<i>jüngere Generation</i>	<i>ältere Generation</i>	
Herkunft/Sozialisation:	<i>in Marokko aufgewachsen</i>	<i>im Ausland aufgewachsen</i>	
Bildung/Qualifikation:	<i>Universitätsabschluss</i>	<i>kein Universitätsabschluss</i>	
sozioökonomische/finanzielle Situation:			
<i>abhängig beschäftigt privat</i>	<i>abhängig beschäftigt Staat</i>	<i>selbstständig</i>	
Beziehungen:	<i>Fassi-Familie</i>	<i>Unternehmerfamilie</i>	<i>kein besonderer familiärer Hintergrund</i>

Interessen: Welche Interessen werden formuliert? (*finanziell, materiell, politisch, ideell, personell*)

Ressourcen: Welche Ressourcen werden thematisiert? (*finanziell, materiell, politisch, ideell, personell*)

3. Fragestellung: **Wie interagieren diese Akteure?**

Zuordnung zu Akteurs-Kategorien *gemäß der ersten Fragestellung*

Interaktionen werden differenziert nach: *innerhalb der eigenen Organisation, innerhalb der gleichen Akteurs-Kategorie und mit Akteuren aus anderen Akteurs-Kategorien*

3.1. Unterfrage: **Welche konkreten Prozesse der Interessenvermittlung werden beschrieben?**

Entsprechen konkrete Handlungen/Handlungsideen einem bestimmten Typ der Interessenvermittlung? *Pluralismus, Neokorporatismus, Clan, Staatskorporatismus, Klientelismus, Monismus; Gemäß der Dimensionen in Tabelle X; dabei insbesondere: Sind konkrete Beziehungen formell oder informell, direkt oder indirekt, vertikal oder horizontal?*

➔ *Sind autonome Handlungen möglich/werden getätigt?*

3.2. Unterfrage: **Was sind die für die jeweiligen Interaktionen relevanten Strukturen der Interessenvermittlung?**

Welche bestehende Strukturen der Interessenvermittlung werden als Handlungsprägend angenommen? *Pluralismus, Neokorporatismus, Clan, Staatskorporatismus, Klientelismus, Monismus; Gemäß der Dimensionen in Tabelle X; dabei insbesondere:*

Rechtstaatlichkeit/Transparenz des Prozesses gegeben – nicht gegeben

Generelle Auffassung von Beziehungen als formell oder informell, direkt oder indirekt, vertikal oder horizontal

Situationseinschätzung kapitalistisch oder rentierstaatlich

➔ *Herrschen Autonomie fördernde Rahmenbedingungen?*

Geführte Interviews

DAHK fachliche Mitarbeiter deutsche Außenhandelskammer, Casablanca, 03.2010 (kein Mitschnitt)

DBOT fachliche Mitarbeiterin deutsche Botschaft, Rabat, 03.2011 (kein Mitschnitt)

DT1 fachliche Mitarbeiterin der regionalen Delegation des Arbeitsministeriums, Fes ,06.2011

DT2 leitender Mitarbeiter der regionalen Delegation des Arbeitsministeriums, Fes, 06.2011 (kein Mitschnitt),

ICNT fachlicher Mitarbeiter der regionalen Delegation des Ministeriums für Industrie, Handel und Neue Technologien, 05.2011

HCP zwei fachliche Mitarbeiter der regionalen Delegation des hohen Planungskommissariats, Fes, 06.2011 (kein Mitschnitt)

CGEM Mitarbeiterin der allgemeinen Arbeitgeberverbandes CGEM in Fes, Fes, 05.2011 (kein Mitschnitt)

CICS fachlicher Mitarbeiter der Kammer für Industrie, Handel und Service, Fes, mehrfach zwischen 03.2011 und 05.2011 (kein Mitschnitt)

CICS-K1 Vertreter der Kommission für Neue Technologien der Kammer für Industrie, Handel und Service, Fes , 04.2011

CICS-K2 Vertreter der Kommission für Neue Technologien der Kammer für Industrie, Handel und Service, Fes , 04.2011

USMBA leitender Mitarbeiter der Universität Sidi Mohammed Ben Abdellah, Fes, 03.2010

UCA Professor der Universität Cadi Ayyad Marrakesch, Fes, 11.2012 (kein Mitschnitt)

OFPPT1 leitender Mitarbeiter der staatlichen Ausbildungsinstitution Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail, Fes, 03.2010

OFPPT2 leitender Mitarbeiter der staatlichen Ausbildungsinstitution Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail, Fes, 05.2011

OFPPT3 zwei leitende Mitarbeiter der staatlichen Ausbildungsinstitution Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail, Fes, 05.2011 (Aufzeichnung verweigert)

ANAPEC Mitarbeiter des staatlichen Arbeitsvermittlers Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences, Fes, 03.2010

GEW Gewerkschafter Union Marocain du Travail, Fes, 07.06.11

CRI1 fachlicher Mitarbeiter des regionalen Investitionszentrums, Fes, 03.2010

CRI2 gleicher fachlicher Mitarbeiter des regionalen Investitionszentrums wie bei CRI1, Fes (kein Mitschnitt), 03.2011

CRI3 mehrere fachlicher Mitarbeiter des regionalen Investitionszentrums, Fes, 06.2011(kein Mitschnitt)

MEDZ fachliche Mitarbeiterin von MED-Sourcing, Casablanca, 04.2011

EMP1 Vertreter einer im Bereich Offshoring aktiven Arbeitgeberorganisation, Casablanca,04.2011

EMP2 Vertreter der Arbeitgeberorganisation im Bereich Textilien und Bekleidung, Fes, 06.2011

EMP3 Unternehmerin; Unternehmensmesse ausrichtend, Fes, 05.2011

CALL1 leitende Mitarbeiterin eines großen Callcenter-Betreibers, Fes, 04.2011

CALL2 leitende Mitarbeiterin eines mittleren Callcenter-Betreibers, Fes, 04.2011

CALL3 leitender Mitarbeiter eines mittleren Callcenter-Betreibers, Fes, 04.2011

PCC Mitglied des Büro des Stadtparlaments, Fes, 05.2010 (kein Mitschnitt)

CC Mitglied des Stadt- und des Regionalparlaments, Fes, 05.2011

AC Leitender Mitarbeiter Stadtverwaltung, Fes 05.2011 (kein Mitschnitt)

PA leitende Mitarbeiterin der Verwaltungspolizei der Kommune Fes, Fes, 06.2011 (kein Mitschnitt)

ACR zwei leitende Mitarbeiter des Regionalparlaments, Fes, 06.2011 (kein Mitschnitt)

MESSE Branchenmesse Offshoring, Casablanca, 04.2011 (Mitschriften)

MUQQADAM teilnehmende Beobachtung

-

Literaturverzeichnis

Achy, Lahcen, Sekkat, Khalid : L'économie marocaine en question (1956-2006), Paris, 2007.

Acemoglu, Daron, Robinson, James A.: Economic Origins of Dictatorship and Democracy, Cambridge, 2009.

Agénor, Pierre-Richard, El Aynaoui, Karim: Politiques du marché du travail et chômage au Maroc : une analyse quantitative, in: Revue d'économie du développement, Bd. 19, Nr. 1, 2005, S. 5-51.

AHK Marokko - deutsche Industrie- und Handelskammer Marokko: Volkswagen wählt Marokko statt Algerien, 2012, <http://marokko.ahk.de/informationen/detail-view/artikel/volkswagen-waehlt-marokko-statt-algerien/?cHash=bdd510b1484a433d8cf84f3850fab12>, Rev. 10.09.2013.

Aksikas, Jaafar: Prisoners of Globalization: Marginality, Community and the New Informal Economy in Morocco, in: Mediterranean Politics, Bd. 12, Nr.2, 2007, S. 249-262.

Al arabiya news: Calls for boycott threaten Morocco's upcoming elections, 15.11.2011, <http://www.alarabiya.net/articles/2011/11/15/177330.html>, Rev. 09.09.2013.

Albrecht, Holger: The Nature of Political Participation, in: Lust-Oskar, Ellen, Zerhouni, Saloua (Hg.): Political Participation in the Middle East, London, 2008, S. 15-32.

Albrecht, Holger: Macht und Herrschaft im Vorderen Orient – Eine Einführung, in: Albrecht, Holger (Hg.): Der Vordere Orient. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, Baden-Baden, 2007, S. 11-19.

Albrecht, Holger, Frankenberger, Rolf: Die „dunkle Seite“ der Macht: Stabilität und Wandel autoritärer Regime, in: Albrecht, Holger, Frankenberger, Rolf, Frech, Siegfried (Hg.): Autoritäre Regime . Herrschaftsmechanismen – Legitimationsstrategien – Persistenz und Wandel, Schwalbach/Ts., 2011, S. 17-45.

Albrecht, Holger, Frankenberger, Rolf: Autoritarismus Reloaded: Konzeptionelle Anmerkungen zur Vergleichenden Analyse politischer Systeme, in: Albrecht, Holger, Frankenberger, Rolf (Hg.): Autoritarismus Reloaded. Neuere Ansätze und Erkenntnisse der Autokratieforschung, Baden-Baden, 2010, S. 37-60.

Albrecht, Holger, Schlumberger, Oliver: Waiting for Godot: Regime Change without Democratization in the Middle East, in: International Political Science Review/Revue International de science politique, Bd. 25, Nr. 4, 2004, S. 371-392.

Alhamad, Laila: Formal and Informal Venues of Engagement, in: Lust-Oskar, Ellen, Zerhouni, Saloua (Hg.): Political Participation in the Middle East, London, 2008, S. 33-47.

Ali, A. A.G., Elbadawi, I. A.: Poverty and the Labour Market in the Arab World: The Role of Inequality and Growth, in: Handoussa, H., Tzannatos, Z. (ed.): Employment Creation & Social Protection in the Middle East and North Africa, Cairo/New York, 2002, pp. 173-193.

Amar, Ali: Mohammed VI. Le Grand Malentendu, Paris, 2009.

Amin, Samir: The Causes of Africa's Economic Disaster, in: Uroh, Chris Okechukwu (Hg.): Africa and the Challenge of Development, Ibadan, 1998, S. 22-38.

Amin, Samir: The Maghreb in the Modern World. Algeria, Tunisia, Morocco, Harmondsworth/Baltimore/Ringwood, 1970.

Amin, Samir: Zur Theorie von Akkumulation und Entwicklung in der gegenwärtigen Weltgesellschaft, in: Senghaas, Dieter (Hg.): Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt, 1974, S. 71-97.

AMITH - Association Marocaine des Industries du Textile et d'Habillement: Données Sectorielles, 2006, <http://www.textile.ma/Amith/Fr/MenuHaut/Le+secteur/Donn%C3%A9es+Sectorielles/>, Rev. 05.06.2011.

AMITH - Association Marocaine des Industries du Textile et d'Habillement: Données Sectorielles, 2008, <http://www.textile.ma/Amith/Fr/MenuHaut/Le+secteur/Donn%C3%A9es+Sectorielles/>, Rev. 11.09.2013.

ANAPEC - Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences: Contrats d'Insertion, 2011, http://institutionnel.anapec.org/preprod/flash/pdf/fiche_idmaj.pdf, Rev. 04.09.2013.

ANAPEC - Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences: Etat d'avancement du programme IDMAJ à fin juillet 2008, 2008a, www.emploi.gov.ma/docs/18252008114001AM.doc, Rev. 04.09.2013.

ANAPEC - Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences: Manuel des Procédures « Initiatives Emploi » Procédure relative à L'Amélioration de l'Employabilité « Programme TAEHIL, 2008b, <http://www.emploi.gov.ma/docs/taehil1.pdf>, Rev. 04.09.2013.

ANRT- Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications : Vision, 2013, <http://www.anrt.ma/lagence/vision>, Rev. 05.09.2013.

ANRT- Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications : Fixed Telephony in Morocco . Quarterly Observatory – March 2012 -, 2012a, http://www.anrt.ma/sites/default/files/2012_T1_TB_Fixe_ang.pdf, Rev. 05.09.2013.

ANRT- Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications : Tableau de Bord . Marché du mobile au Maroc – Tableau de bord Mars 2012, 2012b, http://www.anrt.ma/sites/default/files/2012_T1_TB_mobile_fr.pdf, Rev. 05.09.2013.

ANRT- Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications : Tableau de Bord . Marché internet au Maroc – Tableau de bord Mars 2012, 2012c, http://www.anrt.ma/sites/default/files/2012_T1_TB_Internet_fr.pdf, Rev. 05.09.2013.

ANRT- Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications : Tableau de Bord . Marché internet au Maroc – Tableau de bord trimestriel Septembre 2008, 2008, http://www.anrt.ma/sites/default/files/publications/2008_T3_TB_Internet_fr.pdf, Rev. 05.09.2013.

ANRT- Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications : Tableau de Bord . Marché du fixe 2007 au Maroc – Tableau de bord trimestriel Septembre 2007, 2007a, http://www.anrt.ma/sites/default/files/2007_T3_TB_Fixe_fr.pdf, Rev. 05.09.2013.

ANRT- Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications : Tableau de Bord . Marché du mobile au Maroc – Tableau de bord Mars 2007, 2007b,

http://www.anrt.ma/sites/default/files/publications/2007_T1_TB_mobile_fr.pdf, Rev. 05.09.2013.

Asad, Muhammad: *The Principles of State and Government in Islam*, Berkeley, 1961.

Assens, Christopher, Abirran, Yoni: *Networking et Pôles de Compétitivité : Le Cas du Technopark de Casablanca*, in: *innovations*, Nr. 31, 2010, S. 157-180.

Atkinson, Michael M., Coleman, William D.: *Strong States and Weak States: Sectoral Policy Networks in Advanced Capitalist Economies*, in: *British Journal of Political Science*, Bd. 19, Nr. 1, 1989, S. 47-67.

Ayoubi, Nazih N.: *Over-stating the Arab State. Politics and Society in the Middle East*, London/New York, 1995.

Bach, Daniel C.: *Patrimonialism and neopatrimonialism. Comparative receptions and transcriptions*, in: Bach, Daniel C., Gazibo, Mamoudou (Hg.): *Neopatrimonialism in Africa and beyond*, London/New York, 2012, S. 25-45.

Badry, Roswitha: *Die Zeitgenössische Diskussion um den islamischen Beratungsgedanken (šūrā) unter dem besonderen Aspekt ideengeschichtlicher Kontinuitäten und Diskontinuitäten*, Stuttgart, 1998.

Bank, André: *Die neue Autoritarismusforschung: Ansätze, Erkenntnisse und konzeptionelle Fallstricke*, in: Albrecht, Holger, Frankenberger, Rolf (Hg.): *Autoritarismus Reloaded. Neuere Ansätze und Erkenntnisse der Autokratieforschung*, Baden-Baden, 2010, S. 21-36.

Bank, André: *Die Renaissance des Autoritarismus. Erkenntnisse und Grenzen neuerer Beiträge der Comparative Politics und Nahostforschung*, in: *hamburg review of social sciences*, Bd. 4, Nr. 1, 2009, S. 10-41.

Bank, André: *Staatskonzeptionen und der Vordere Orient – Genese, politsoziologische Trends und Forschungsperspektiven*, in: Albrecht, Holger (Hg.): *Der Vordere Orient. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft*, Baden-Baden, 2007, S. 43-61.

Bank al-Maghrib: *Rapport annuel . Su le contrôle, l'activité et les résultats des établissements de crédit*, 2012,

http://www.bkam.ma/wps/portal/net/kcxml/04_Sj9SPykssy0xPLMnMz0vM0Y_QjzKL94o3CnQBSZnFe8QbebvqR2KIuSDEfD3yc1P1g9KK9L31A_QLckMjyh0dFQGt5hZJ/delta/base64xml/L3dJdyEvdOZ_NQUFzQUMvNEIVRS82X0pfMIFI, Rev. 05.09.2013.

Baumgarten, Britta, Lahusen, Christian: *Politiknetzwerke – Vorteile und Grundzüge einer qualitativen Analysestrategie*, in: Hollstein, Bettina, Strauss, Florian (Hg.): *Qualitative Netzwerkanalyse. Konzepte, Methoden, Anwendungen*, Wiesbaden, 2006, S. 177-197.

Bayat, Asef: *Life as Politics: How Ordinary People Change the Middle East*, Stanford, 2012.

Beblawi, Hazem: *The Rentier State in the Arab World*, in: Beblawi, Hazem, Luciani, Giacomo (Hg.): *The Rentier State*, New York, 1987, S. 49-62.

Beck, Martin: *Rente und Rentierstaat im Nahen Osten*, in: Beck, Martin, Harders, Cilja, Jünemann, Annette, Stetter, Stephan (Hg.): *Der Nahe Osten im Umbruch*, Wiesbaden, 2009, S. 25-49.

Beckmann, Björn, Sachikonye, Lloyd: Introduction: Trade unions and party politics in Africa, in: Beckmann, Björn, Buhlungu, Sakhela, Sachikonye, Lloyd (Hg.): Trade Unions & Party Politics. Labour movements in Africa, Kapstadt, 2010, S. 1-21.

Becker, Uwe: Open Varieties of Capitalism. Continuity, Change and Performances, Houndmills/New York, 2009.

Bellin, Eva: The Robustness of Authoritarians in the Middle East. Exceptionalism in Comparative Perspective, in: Comparative Politics, Bd. 36, Nr. 2, 2004, S. 139-157.

Bellin, Eva: Contingent Democrats. Industrialists, Labor, and Democratization in Late-Developing Countries, in: World Politics, Bd. 52, Nr.2, 2000, S. 175-205.

Benchemsi, Ahmed: Morocco: Outfoxing the Opposition, in: Journal of Democracy, Bd. 23, Nr. 1, 2012, S. 57-69.

Benhaddou, Ali: Les élites du royaume. Enquête sur l'organisation du pouvoir au Maroc, Paris, 2009.

Benhlal, Mohamed: Le syndicat comme enjeu politique au Maroc (1955-1981), in: Sraieb, Nourredine, Ben Hamida, Abdesselam, Bessis, Juilette et al. (Hg.): Le mouvement ouvrier maghrébin, Paris, 1985, S. 217-258.

Benz, Arthur, Lütz, Susanne, Schimanek, Uwe, Simonis Georg: Einleitung, in: Benz, Arthur, Lütz, Susanne, Schimanek, Uwe, Simonis Georg (Hg.): Handbuch Governance. Theoretische Grundlagen und empirische Anwendungsfelder, Wiesbaden, 2007, S. 9-25.

Bergh, Sylvia I.: Introduction: Researching the effects of neoliberal reforms on local governance in the Southern Mediterranean, in: Mediterranean Politics, Bd. 17, Nr. 3, 2012a, S. 303-321.

Bergh, Sylvia I.: 'Inclusive' Neoliberalism, Local Governance Reforms and the Redeployment of State Power: The Case of the National Initiative for Human Development (INDH) in Morocco, in: Mediterranean Politics, Bd. 17, Nr. 3, 2012b, S. 410-426.

Bidwell, Robin : Morocco under Colonial Rule. French Administration of Tribal Areas 1912-1956, London, 1973.

Bill, James A., Springborg, Robert: Politics in the Middle East, New York, 1990.

Billeh, Victor: Matching Education to Demand for Labor in the MENA Region, in: Handoussa, Heba, Tzannatos, Zafiris (Hg.): Employment Creation & Social Protection in the Middle East and North Africa, Cairo/New York, 2002, S. 1-19.

Blatter, Joachim, Janning, Frank, Wagemann, Claudius: Qualitative Politikanalyse, Wiesbaden, 2007.

Blatter, Joachim, Blume, Till: In search of co-variance, causal mechanisms or congruence? Towards a plural understanding of case studies, in: Swiss Political Science Review, Bd. 14, Nr. 2, 2008, S. 115-156.

Bogaert, Koenraad, Emperador, Montserrat: Imaging the State through Social Protest: State Reformation and the Mobilization of Unemployed Graduates in Morocco, in: Mediterranean Politics, Bd. 16, Nr. 2, 2011, S. 241-259.

Boix, Carles, Stokes, Susan C.: Endogenous Democratization, in: World Politics, Bd. 55, Nr. 4, 2003, S. 517-549.

Borchardt, Andreas, Göthlich, Stephan E.: Erkenntnisgewinn durch Fallstudien, in: Albers, Sönke, Klapper, Daniel, Konradt, Udo, Walter, Achim, Wolf, Joachim (Hg.): Methodik der empirischen Forschung, Wiesbaden, 2007, S. 33-48.

Bortz, Jürgen, Döring, Nicola: Forschungsmethoden und Evaluation: für Human- und Sozialwissenschaftler mit 87 Tabellen, Heidelberg, 2006.

Bortz, Jürgen: Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler, Berlin/Heidelberg, 2005.

Boudahrain, Abdellah :Éléments de droit public marocain, Paris, 1994.

Bougroum, Mohammed, Ibourk, Aomar : Le chômage des diplômés au Maroc : quelques réflexions sur les dispositifs d'aide à l'insertion, Formation emploi, 2002, Nr. 79, S. 83-101.

Bouharrou, Ahmed: La politique publique de l'emploi au Maroc. Analyse et évaluation, Publication de la Revue Marocaine d'Administration Locale et de Développement, Série « Thèmes actuels », Nr. 27, 2001.

Bousseta, Mohamed, Ezznati, Mohammed: Introduction, in: Bousseta, Mohamed, Ezznati, Mohammed (Hg.): Gouvernance, territoires et pôles des compétitivité, Paris, 2009, S. 7-18.

Bratton, Michael, Van de Walle, Nicholas: Neopatrimonial Regimes and Regime Transitions in Africa, in: World Politics, Bd. 46, Nr. 4, 1994, S. 453-489.

Brinkerhoff, Derick W., Goldsmith, Arthur A.: Clientism, Patrimonialism and Democratic Governance: An Overview and Framework for Assessment and Programming, Abt. Associates Inc., http://www.abtassociates.com/reports/2002601089183_30950.pdf, Rev. 08.01.2013.

Bruff, Ian, Ebenau, Mathias, May, Christian, Nölke, Andreas: Einleitung: Kapitalismusvergleich, Kapitalismusanalyse, Kapitalismuskritik, in: Bruff, Ian, Ebenau, Mathias, May, Christian, Nölke, Andreas (Hg.): Vergleichende Kapitalismusforschung: Stand, Perspektiven, Kritik, Münster, 2013, S. 9-20.

Camau, Michel: L'exception autoritaire ou l'improbable point d'Archimède de la politique dans le monde arabe, in : Picard, Élisabeth (Hg.) : La politique dans le monde arabe, Paris, 2006, S. 29-53.

Cammett, Melani: Business-Government Relations and Industrial Change: The Politics of Upgrading in Morocco and Tunisia, in: World Development, Bd. 35, Nr. 11, 2007, S. 1889-1903.

Cammett, Melani: Challenges to Networks of Privilege in Morocco: Implications for Network Analysis, in: Heydemann, Steven (Hg.): Networks of Privilege in the Middle East. The Politics of Economic Reform Revisited, New York, 2004, S. 245-279.

Catusse, Myriam: Morocco's political economy: Ambiguous privatization and the emerging social question, in: Pioppi, Daniela, Guazzone, Laura (Hg.): The Arab State and Neo-liberal Globalization. The Restructuring of State Power in the Middle East, Reading, 2009b, S. 185-216.

Catusse, Myriam: Gestion communal et clientélisme moral au Maroc: les politiques du Parti de la justice et du développement, in : Critique Internationale 2009a, Bd.1, Nr. 42, S. 73-91.

Catusse, Myriam: Le temps des entrepreneurs? Politique et transformations du capitalisme au Maroc, Paris, 2008b.

Catusse, Myriam: Une tentative manquée de conversion politique au Maroc. L'éche électoral de l'ancien « patron des patrons » (2001-2007), in: Politix, Nr. 84, 2008a, S. 91-113.

Catusse, Myriam: Ordonner, classer, penser la société: les pays arabes au prisme de l'économie politique, in: Picard, Élisabeth (Hg.): La politique dans le monde arabe, Paris, 2006, S. 215-238.

Catusse, Myriam: De la lutte des classes au dialogue social. La recomposition des relations professionnelles au Maroc, in: Monde arabe. Maghreb – Machrek, Nr. 162, 1998, S. 18-38.

Catusse, Myriam, Vairel, Frédéric: Question sociale et développement : Les Territoires de l'action et de la contestation au Maroc, in: Politique Africaine, Nr. 120, 2010, S. 5-23.

CDG - Caisse de Dépôt et de Gestion: Profil, 2013a, <http://www.cdg.ma/fr/groupe-cdg/profil.htm>, Rev. 14.06.2013

CDG - Caisse de Dépôt et de Gestion: Développement territorial, 2013b, <http://www.cdg.ma/fr/metiers-et-filiales/developpement-territorial.html>, Rev. 14.06.2013

CDG - Caisse de Dépôt et de Gestion : Rapport d'activité 2006, <http://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CC8QFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.cdg.ma%2Fcomponent%2Fattachments%2Fdownload%2F23.html&ei=UU4wUqHvEcXqswauh4D4CA&usg=AFQjCNEv2PCAtAgB7sumTKa4bGRdvzjLMA&bvm=bv.51773540,d.Yms>, Rev. 11.09.2013.

CGEM - Confédération Générale des Entreprises du Maroc: Dossier Conjoncture N° 929 - Industrie: le positionnement stratégique du Royaume, 19.09.2011, <http://www.cgem.ma/doc1/etr/Ind/14.pdf>, Rev. 06.06.2013.

Chabih, Jilali : Les finances des collectivités locales au Maroc. Essai d'une approche globale des finances locales, Paris, 2005.

Chikhaoui, Saïd: Die Dezentralisierung im Zeichen von Tradition und den Anforderungen der Gegenwart, http://www.kas.de/upload/kommunalpolitik/Konferenz_09_2000/chikhaoui-de.pdf, Rev. 02.02.2009.

Chimelli, Rudolph: Marokko, in: Weiss, Walter M. (Hg.): Die arabischen Staaten. Geschichte, Politik, Religion, Gesellschaft, Wirtschaft, Heidelberg, 2007, S. 194-207.

Clapham, Christopher: Clientelism and the State, in: Clapham, Christopher (Hg.): Private Patronage and Public Power. Political Clientelism in the Modern State, New York, 1982, S. 1-35.

CLEISS (Centre des Liaisons Européennes et Internationales de Sécurité Sociale) Le régime marocain de sécurité sociale, 2011, http://www.cleiss.fr/docs/regimes/regime_maroc.html#IC, Rev. 10.12.2013.

Collins, Kathleen: Clans, Pacts, and Politics in Central Asia, in: Journal of Democracy, Bd. 13, Nr. 3, 2002, S. 137-152.

Coly, Anette, Breckner, Elke: Dezentralisierung und Stärkung kommunaler Selbstverwaltung zur Förderung von Good Governance, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Bd. 15-16, 2004, S. 3-11.

Compagnon, Daniel: The model of the political entrepreneur, in: Bach, Daniel C., Gazibo, Mamoudou (Hg.): Neopatrimonialism in Africa and beyond, London/New York, 2012, S. 46-57.

Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM): <http://www.cgem.ma/>, Rev. 14.12.2009.

Credit Agricole: Communication financière du Crédit Agricole du Maroc, 2011, http://www.cdvm.gov.ma/sites/default/files/CAM_2011.pdf, Rev. 16.05.2013.

CRI Fes - Centre Régional d'Investissement Fès Boulmane : PDRI Fès Boulemane : Bilan d'étape 2007-2009, 2009, http://www.crif.es.ma/def.asp?codelangue=23&id_info=1836, Rev. 05.09.2013.

Croissant, Aurel: Einleitung: Demokratische Grauzonen – Konturen und Konzepte eines Forschungszweiges, in: Bendel, Petra, Croissant, Aurel, Rüb, Friedbert W. (Hg.): Zwischen Diktatur und Demokratie. Zur Konzeption und Empirie demokratischer Grauzonen, Opladen, 2002, S. 9-53.

Croissant, Aurel, Lauth, Hans-Joachim, Merkel, Wolfgang : Zivilgesellschaft und Transformation : ein internationaler Vergleich, in : Merkel, Wolfgang (Hg.): Systemwechsel 5. Zivilgesellschaft und Transformation, Opladen, 2000, S. 9-49.

Crouch, Collin, Streeck, Wolfgang, Boyer, Robert, Amable, Bruno, Hall, Peter A., Jackson, Gregory: Dialogue on 'Institutional complementarity and political economy', in: Socio Economic Review, Bd. 3, 2005, S. 359-382.

Crouch, Collin: Generalized Political Exchange in Industrial Relations in Europe during the Twentieth Century, in: Marin, Bernd (Hg.): Governance and Generalized Exchange. Self-Organizing Policy-Networks in Action, Frankfurt/Boulder, 1990, S. 69-116.

Cubertafond, Bernard: La vie politique au Maroc, Paris, 2001.

Czada, Roland : Konjunkturen des Korporatismus: Zur Geschichte eines Paradigmenwechsels in der Verbändeforschung, in: Politische Vierteljahresschrift , Sonderheft Nr. 25 Staat und Verbände, 1994, S. 7-36

Dahl, Robert: Dilemmas of Pluralist Democracy . Autonomy vs. Control, New Heaven/London, 1982.

Dahl, Robert: Who Governs? Democracy and Power in an American City, New Heaven, 1961.

Dalmasso, Emanuela: Surfing the Democratic Tsunami in Morocco: Apolitical Society and the Reconfiguration of a Sustainable Authoritarian Regime, in: Mediterranean Politics, Bd. 17, Nr. 2, 2012, S. 217-232.

Denoeux, Guilain: Corruption in Morocco: Old Forces, New Dynamics and a Way Forward, in: Middle East Policy, Vol. XIV, No. 4, Winter 2007, S. 134-151.

Denoeux, Guilain: Urban Unrest in the Middle East. A Comparative Study of Informal Networks in Egypt, Iran, and Lebanon, New York, 1993.

Desrues, Thierry, Moyano, Eduardo: Social Change and Political Transition in Morocco, in: Mediterranean Politics, Bd. 6, Nr. 1, 2001, S. 21-47

Diamond, Larry: The Coming Wave, in: Journal of Democracy, Bd. 23, Nr. 1, 2012, S. 5-13

Diamond, Larry: Why are there no Arab Democracies?, in: Journal of Democracy, Bd. 21, Nr. 1, 2010, S. 93-112.

Diekmann, Andreas: Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden, Anwendungen, Reinbek bei Hamburg, 2003.

Dillman, Bradford: Facing the Market in North Africa, in: Middle East Journal, Bd. 55, Nr. 2, 2001, S. 198-215.

Djefflat, Abdelkader: Strategies for Science and Technology-based Development and Transition: The Maghreb Perspective, in: Zwadie, Girma, Djefflat, Abdelkader: Technology and Transition. The Maghreb at the Crossroads, Lodon/Protland, 1996, S. 32-46.

Ebenau, Matthias: Die Globalisierung der Vergleichenden Kapitalismusforschung: ein kritischer Blick auf Stand, Probleme und Herausforderungen, in: Bruff, Ian, Ebenau, Mathias, May, Christian, Nölke, Andreas (Hg.): Vergleichende Kapitalismusforschung: Stand, Perspektiven, Kritik, Münster, 2013, S. 70-83.

Eddelani, Oumhani : Le cluster : ecosysteme d'innovation et incubateur d'organisations compétitives, cas de la région de Fés Boulmane, in : Bousseta, Mohamed, Ezznati, Mohammed (Hg.): Gouvernance, territoires et pôles des compétitivité, Paris, 2009, S. 133-168.

Eisenstadt, S.N., Roniger, L.: Patrons, Clients and friends. Interpersonal relations and the structure of trust in society, Cambridge, 1984.

Eisenstadt, S.N., Roniger, L.: Patron-Client Relations as a Model of Structuring Social Exchange, in: Comparative Studies in Society and History, Bd. 22, Nr. 1, Jan. 1980, S.42-77.

Eising, Rainer: Politische Interessenvermittlung, in: Benz, Arthur, Lütz, Uwe, Schimank, Georg Simonis (Hg.): Handbuch Governance. Theoretische Grundlagen und empirische Anwendungsfelder, Wiesbaden, 2007, S. 285-296.

El Aoufi, Nourredine : La réform économique : strategies, institutions, acteurs, in : Monde arabe. Maghreb – Machrek, Nr. 164, 1999, S. 36-52.

El Ghissassi, Hakim: Regard sur le Maroc de Mohammed VI., Neuilly-sur-Seine, 2006.

El Kettani, Oumama: Partis politiques, élections et processus de démocratisation, in : Revue Marocaine d'Administration Locale et de Développement, Nr. 89, 2009, S. 25-43.

El Maslouhi, Abderrahim: La voie marocaine de la démocratisation: repères transitologiques, in: Centre d'Études Internationales : Une décenniede réformes au Maroc (1999-2009), Paris, 2010, S. 15-34.

El-Mikawy, Noha, Pripstein Posusney, Marsha: Labor Representation in the Age of Globalization: Trends and Issues in Non-Oil-Based Arab Economies, in: Handoussa, Heba, Tzannatos, Zafiris (Hg.): Employment Creation & Social Protection in the Middle East and North Africa, Cairo/New York, 2002, S. 49-94.

Elsenhans, Hartmut: Die Behinderung der Institutionenbildung durch Renten: Die Herausforderung der derzeitigen Globalisierung, in: Benz, Arthur, Siedentopf, Heinrich, Sommermann, Karl-Peter: Institutionenwandel in Regierung und Verwaltung. Festschrift für Klaus König zum 70. Geburtstag, Berlin, 2004, S. 697-712.

Elsenhans, Hartmut: Das Internationale System zwischen Zivilgesellschaft und Rente, Münster, 2001.

Elsenhans, Hartmut: Überwindung von Marginalität als Gegenstand der Armutsbekämpfung, in: Schäfer, Hans-Bernd (Hg.): Bevölkerungsdynamik und Grundbedürfnisse in Entwicklungsländern, Berlin, 1995, S. 193-221.

Elsenhans, Hartmut: Zur politischen und ökonomischen Lage in Algerien, in: Souchon, Lennart, Pothoff, Martin: Die Sicherheitspolitische Lage im Mittelmeerraum.; Berlin/Bonn/Herford, 1994, S. 71-90.

Elsenhans, Hartmut: Abhängiger Kapitalismus und bürokratische Entwicklungsgesellschaft. Versuch über den Staat in der Dritten Welt, Frankfurt/New York, 1981.

Emperador Badimon, Montserrat: Unemployed Moroccan university Graduates and Strategies for "Apolitical" Mobilization, in: Beinin, Joel, Vairel, Frédéric: Social Movements, Mobilization, and Contestation in the Middle East and North Africa, Stanford, 2011, S. 217-236.

Endreß, Gerhard: Der Islam in Daten, München, 2006.

Entelis, John P.: The Unchanging Politics of North Africa, in: Middle East Policy, Bd. XIV, Nr. 4, 2007, S. 23-41.

Epstein, David L., Bates, Robert, Goldstone, Jack, Kristensen, Ida, O'Halloran, Sharyn: Democratic Transitions, in: American Journal of Political Science, Bd. 50, Nr. 3, 2006, S. 551-569.

Erdmann, Gero, Engel, Ulf: Neopatrimonialism Revisited – Beyond a Catch-All Concept, GIGA Working Papers, Nr. 16, 2006, http://www.giga-hamburg.de/dl/download.php?d=/content/publikationen/pdf/wp16_erdmann-engel.pdf, Rev. 09.01.2013; neue Quelle: Neopatrimonialism Reconsidered: Critical Review and Elaboration of an Elusive Concept, in: Journal of Commonwealth and Comparative Studies, Bd. 45, Nr. 1, 2007, S. 95-119.

Escribano, Gonzalo, Lorca, Alejandro V.: Economic Reform in the Maghreb. From Stabilization to Modernization, in: Zoubir, Yahia H., Amirah-Fernández, Haizam: North Africa. Politics, Region, and the Limits of Transformation, London, 2008, S. 135-158.

Fenger, Menno, Klok, Pieter-Jan: Interdependency, beliefs, and coalition behaviour: A contribution to the advocacy coalition framework, Policy Sciences 34, 2001, S. 157-170.

Fernandez Molina, Irene: The Monarchy vs. the 20 February Movement: Who holds the Reins of Political Change in Morocco?, in: Mediterranean Politics, Bd. 16, Nr. 3, 2011, S. 435-441.

Fes Shore S.A.: Le parc, <http://www.fes-shore.com/fr/presentation/presentation-fes-shore-parc-offshore-outsourcing-fes-maroc>, Rev. 04.09.2013.

Filiali Meknassi, Rachid, Rioux, Claude: Labour relations and collective bargaining in Morocco, International Labour Office Working Papers Nr. 14, Genf, 2010.

Flick, Uwe, Kardorff, Ernst von, Steinke, Ines: Was ist qualitative Forschung? Einleitung und Überblick, in: Flick, Uwe, Kardorff, Ernst von, Steinke, Ines (Hg.): Qualitative Forschung. Ein Handbuch, Reinbek bei Hamburg, 2004, S. 13-29.

Frankenberger, Rolf: Institutioneller Wandel in Russland – Die Konsolidierung der Autokratie, in: Albrecht, Holger, Frankenberger, Rolf, Frech, Siegfried (Hg.): Autoritäre Regime . Herrschaftsmechanismen – Legitimationsstrategien – Persistenz und Wandel, Schwalbach/Ts., 2011, S. 74-96.

Fülberth, Georg: G Strich – Kleine Geschichte des Kapitalismus, Köln, 2005.

Gandhi, Jennifer, Przeworski, Adam: Cooperation, Cooptation, and Rebellion under Dictatorships, in: Economics & Politics, Bd. 18, Nr.1, 2006, S. 1-26.

Gause III., Gregory: Why Middle East Studies Missed the Arab Spring, in: Foreign Affairs, Bd. 90, Nr. 4, 2011, S. 81-90.

Gazibo, Mamoudou: Introduction, in: Bach, Daniel C., Gazibo, Mamoudou (Hg.): Neopatrimonialism in Africa and Beyond, Landon/New York, 2012, S. 1-6.

Gazibo, Mamoudou: Can neopatrimonialism dissolve into democracy?, in: Bach, Daniel C., Gazibo, Mamoudou (Hg.): Neopatrimonialism in Africa and Beyond, Landon/New York, 2012, S. 79-89.

Geddes, Barbara: What Causes Democratization?, in: Boix, Charles, Stokes, Susan C.: The Oxford Handbook of Comparative Politics, Oxford, 2009, S. 317-339.

Geddes, Barbara: What do we know about Democratization after twenty years?, in: Annual Review of Political Science, Bd.2, 1999, S. 115-144.

Gerring, John: What Is a Case Study and Is It Good for?, in: American Political Science Review, Bd. 98, Nr. 2, 2004, S. 341-354.

Gläser, Jochen, Laudel, Grit: Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse, Wiesbaden, 4. Auflage, 2010.

Glückler, Johannes: „Service Offshoring“: globale Arbeitsteilung und regionale Entwicklungschancen, in: Geographische Rundschau, Bd. 60, Nr. 9, 2008, S. 36-42.

Gobé, Éric : Corporatismes, syndicalisme et dépolitisation, in: Picard, Élizabeth (Hg.) : La politique dans le monde arabe, Paris, 2006, S. 171-192.

Gray, Kenneth R., Amine, Lyn S.: doing business in ... Morocco, in: Thunderbird International Business Review, Bd. 44, Nr. 3, 2002, S. 379-398.

Gross Solomon, Susan: 'Pluralism' in Political Science: The Odyssey of a Concept, in: Gross Solomon, Susan: Pluralism in the Soviet Union: Essays in Honour of H. Gordon Skilling, 1983, S. 4-36.

GTZ – Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit: Groupement Professionnelle des Banques du Maroc, 2011, <http://www.tam-gtz.ma/partenaires/60-groupementprofessionnelledesbanquesdumaroc.html>, Rev. 25.05.2011.

Hall, Peter A.: The Evolution of Varieties of Capitalism in Europe, in: Hancké, Bob, Rhodes, Martin, Thatcher, Mark (Hg.): Beyond Varieties of Capitalism, Oxford, 2007, S. 39-85.

Hall, Peter A., Gingerich, David W.: Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy, MPIfG Discussion Paper 2004 Nr. 5, neue Quelle: Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Political Economy: An Empirical Analysis, in: British Journal of Political Science, Bd. 39, Nr. 3, 2009, S. 449–482.

Hall, Peter A., Soskice, David: An Introduction to Varieties of Capitalism, in: Hall, Peter A., Soskice, David: Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford, 2001, S. 1-68.

Hancké, Bob, Rhodes, Martin, Thatcher, Mark: Introduction: Beyond Varieties of Capitalism, in: Hancké, Bob, Rhodes, Martin, Thatcher, Mark (Hg.): Beyond Varieties of Capitalism, Oxford, 2007, S. 3-38.

Harabi, Najib: An Empirical Analysis of Industrial Policy in Morocco, in: Galal, Ahmed (Hg.): Industrial Policy in the Middle East and North Africa, Cairo/New York, 2008, S. 51-80.

Harders, Cilija: Politik von unten – Perspektiven auf den autoritären Staat in Ägypten, in: Beck, Martin, Harders, Cilja, Jünemann, Anette, Stetter, Stephan (Hg.): Der Nahe Osten im Umbruch. Zwischen Transformation und Autoritarismus, Wiesbaden, 2009, S. 299-323.

Harders, Cilja: Autoritarismus von unten: Lokale Politik in Ägypten, in: GIGA Focus, Nummer 12, 2008, S. 1-8, http://www.giga-hamburg.de/dl/download.php?d=/content/publikationen/pdf/gf_nahost_0812.pdf, Rev. 03.04.2009.

Harsi, Abdallah: Administration territoriale. Bilan et perspectives, in: Centre d'Études Internationales: Une décennie de réformes au Maroc (1999-2009), Paris, 2010b, S. 55-71., S.143-166.

Hauck, Gerhard: ‚Neopatrimonialismus‘ und ‚Good Governance‘ – Die verkehrte Welt des Entwicklungsdiskurses, in: Hauck, Gerhard (Hg.): Globale Vergesellschaftung und koloniale Differenz, Münster, S. 187-207.

Hcp – Haut Commissariat au Plan: ACTIVITE, EMPLOI ET CHOMAGE 2012 . Quatrième trimestre 2012, <http://www.hcp.ma/file/137337/>, Rev. 12.09.2013.

Hcp – Haut Commissariat au Plan: ACTIVITE, EMPLOI ET CHOMAGE 2009 . Quatrième trimestre 2009, <http://www.hcp.ma/file/103436/>, Rev. 12.09.2013.

Hcp – Haut Commissariat au Plan: Recensement Economique 2001/2002, rapport N°1: Résultats relatifs aux établissements économiques, fascicule n°1: Résultats agrégés Décembre 2004, <http://www.hcp.ma/file/103294/>, Rev. 12.09.2013.

Heilmann, Sebastian: Verbände und Interessenvermittlung in der VR China: Die marktinduzierte Transformation eines leninistischen Staates, in: Merkel, Wolfgang, Sandschneider, Eberhard (Hg.): Systemwechsel 4 . Die Rolle von Verbänden im Transformationsprozeß, Opladen, 1999, S. 279-321.

Heinelt, Hubert: Demokratie jenseits des Staates. Partizipatives Regieren und Governance, Baden-Baden, 2008.

Henry, Clement N.: The Mediterranean Debt Crescent: Money and Power in Algeria, Egypt, Morocco, Tunisia, and Turkey, Gainesville, 1996.

Héritier, Adrienne: Policy-Analyse. Elemente der Kritik und Perspektiven der Neuorientierung, , in: Héritier, Adrienne (Hg.): Policy-Analyse. Kritik und Neuorientierung, PVS-Sonderheft 24, Opladen, 1993, S. 9-36.

Hesse, Joachim Jens, Sharpe, Laurence J.: Local Government in International Perspective: Some Comparative Observations, in: Hesse, Joachim Jens (Hg.): Local Government an Urban Affairs in International Perspective. Analyses of Twenty Western Industrialised Countries, Baden-Baden, 1991, S. 603-621.

Heydemann, Steven: Social Pacts and the Persistence of Authoritarianism in the Middle East, in: Schlumberger, Oliver (Hg.): Debating Arab Authoritarianism . Dynamics and Durability in Nondemocratic Regimes, Stanford, 2007, S. 21-38.

Heydemann, Steven: Networks of Privilege: Rethinking Economic Reform in the Middle East, in: Heydemann, Steven (Hg.): Networks of Privilege in the Middle East. The Politics of Economic Reform Revisted, New York, 2004, S. 1-34.

Hibou, Béatrice: The 'Privatization' of the State: North Africa in Comparative Perspective, in: Schlichte, Klaus (Hg.): The Dynamics of the State. The Formation and Crisis of Domination, Aldershot/Burlington, 2005, S. 71- 95.

Hinrichs, Karsten: Dezentralisierung als Handlungsfeld der Entwicklungszusammenarbeit – Erfahrungen und Perspektiven, in: Thomi, Walter, Steinich, Markus, Polte, Winfried (Hg.): Dezentralisierung in Entwicklungsländern. Jüngere Ursachen, Ergebnisse und Perspektiven staatlicher Reformpolitik, Baden-Baden, 2001, S. 279-286.

Hochman, Dafna: Divergent Democratization: The Paths of Tunisia, Morocco and Mauritania, in: Middle East Policy, Bd. XIV, Nr. 4, Winter 2007, S. 67-83.

Hoffmann, Anja, König, Christoph: Scratching the Democratic Facade: Framing Strategies of the 20 February Movement, in: Mediterranean Politics, Bd. 18, Nr. 1, S. 1-22.

Holbig, Heike: Die Globale Finanzkrise in China: Nationale und Internationale Dimensionen der Legitimität autoritärer Herrschaft", in: Albrecht, Holger, Frankenberger, Rolf (Hg.): Autoritarismus Reloaded. Neuere Ansätze und Erkenntnisse der Autokratieforschung, Baden-Baden, 2010, 2. 227-248.

Holbig, Heike, Reichenbach, Thomas: Verbandliche Interessenvermittlung in der VR China. Der Bund für Industrie und Handel zwischen staatlichem Kontrollanspruch und privatwirtschaftlicher Selbstbehauptung, Institut für Asienkunde, Hamburg, 2005.

Hollis, Rosemary: No friend of democratization: Europe's role in the genesis of the 'Arab Spring', in: International Affairs, Nr. 88, Bd. 1, 2012, S. 81-94.

Hopf, Christl: Qualitative Interviews – ein Überblick in: Flick, Uwe, Kardorff, Ernst von, Steinke, Ines (Hg.): Qualitative Forschung. Ein Handbuch, Reinbek bei Hamburg, 2004, S. 349-360.

Hopf, Christl: Hypothesenprüfung und qualitative Sozialforschung, in: Rainer Strobl, Andreas Böttger (Hg.): Wahre Geschichten? Zur Theorie und Praxis qualitativer Interviews, Baden-Baden, 1996, S. 9-21.

Höpner, Martin: What connects industrial relations and corporate governance? Explaining institutional complementarity, in: Socio Economic Review, Bd. 3, 2005, S. 331-358.

Hollstein, Bettina: Qualitative Methoden der Netzwerkanalyse – ein Widerspruch? in: Hollstein, Bettina, Strauss, Florian (Hg.): Qualitative Netzwerkanalyse. Konzepte, Methoden, Anwendungen, Wiesbaden, 2006, S. 11-31.

Huber, Evelyne, Rueschemeyer, Dietrich, Stephens, John D.: The Impact of Economic Development on Democracy, in: Journal of Economic Perspectives, Bd. 7, Nr. 3, 1993, S. 71-85.

Huntington, Samuel P.: Kampf der Kulturen . Die Neugestaltung der Weltpolitik im 21. Jahrhundert, München, 2002.

IFC – The Worldbank: Doing Business in Morocco 2013, <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/morocco/>, Rev. 22.07.2013

Illy, Hans F.: Dezentralisierung und Entwicklung – Anmerkungen zu einigen neueren Ansätzen, in: Illy, Hans F., Schmitzek, Klaus (Hg.): Entwicklung durch Dezentralisierung? Studien zur Kommunal- und Regionalverwaltung in der Dritten Welt, München, 1986, S. 9-23.

ITUC – CSI – IGB: Annual Survey of violations of trade unions rights . Morocco 2012: in practice, 2012a, <http://survey.ituc-csi.org/Morocco.html?lang=en#tabs-4>, Rev. 05.09.2013.

ITUC – CSI – IGB: Annual Survey of violations of trade unions rights . Morocco 2012: violations, 2012b, <http://survey.ituc-csi.org/Morocco.html?lang=en#tabs-5>, Rev. 05.09.2013.

Jackson, Gregory, Deeg, Richard: How many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analysis of Capitalist Diversity, MPIfG Discussion Paper 06/2, http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/mpifg_dp/dp06-2.pdf, letzter Aufruf 10.01.2013.

Jamal, Amaney A., Tessler, Mark A.: Attitudes in the Arab World, in: Journal of Democracy, Bd. 19, Nr. 1, 2008, S. 97-110.

Jordan, Grant, Schubert, Klaus: A preliminary ordering of policy network labels, in: European Journal of Political Research, Bd. 21, Nr. 1-2, 1992, S. 7-27.

Joffé, George: Morocco's Reform Process: Wider Implications, in: Mediterranean Politics, Bd. 14, Nr. 2, 2009, S. 151-164.

Kailitz, Steffen: Stand und Perspektiven der Autokratieforschung, in: Zeitschrift für Politikwissenschaft, Bd. 19, Nr. 3, 2009, S. 437-488.

Kairouani, Ali: L'Agence Marocaine de Développement des Investissements à l'épreuve du droit international des investissements, in : Revue Marocaine de l'Administration Locale et du Développement, Nr. 90-91, 2010, S. 47-55.

Karadag, Roy: Jenseits von Kultur und Ökonomie: Rivalisierende Erklärungsansätze zum Klientelismus und ihre Relevanz für die arabische Welt, in: Albrecht, Holger (Hg.): Der Vordere Orient. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, Baden-Baden, 2007, S. 243-260.

Katseli, Louka: Historischer Überblick zur Geschichte der EZA. Schwerpunktsetzung in der EZA – Ein Überblick über ein entstehendes Paradigma, in: Freudenschuß-Reichl, Irene, Bayer, Kurt: Internationale Entwicklungspolitik und Entwicklungszusammenarbeit, Wien, 2008, S. 9-22.

Kelle, Udo, Kluge, Susann: Vom Einzelfall zum Typus, Wiesbaden, 2010.

Kelsall, Tim: Rethinking the Relationship between Neo-Patrimonialism and Economic Development in Africa, in: IDS Bulletin, Bd. 42, Nr. 2, 2011, S. 76-87.

Kenndy, Scott: The Business of Lobbying in China, Cambridge/London, 2005.

Kenis, Patrick, Schneider, Volker: Policy-Networks and Policy-Analysis: Scrutinizing a New Analytical Toolbox, in: Marin, Bernd, Mayntz, Renate (Hg.): Policy Networks: empirical evidence and theoretical considerations, Frankfurt/Boulder, 1991, S. 25-59.

Khallouk, Mohammed: Islamischer Fundamentalismus vor den Toren Europas. Marokko zwischen Rückfall ins Mittelalter und westlicher Modernität, Wiesbaden, 2008.

Kienle, Eberhard: Libéralisation économique de délibéralisation politique : le nouveau visage de l'autoritarisme? in: Dabène, Olivier, Geisser, Vincent, Massardier, Gilles (Hg.): Autoritarisme démocratiques et démocraties autoritaires au XXIe siècle. Convergences Nord/Sud, Paris, 2008, S. 251-265.

Kitschelt, Herbert, Wilkinson, Steven I.: Citizen-politician linkages: an introduction, in: Kitschelt, Herbert, Wilkinson, Steven I.: Patrons, clients and policies: patterns of democratic accountability and political competition, Cambridge, 2007a, S. 1-49.

Kitschelt, Herbert: The demise of clientelism in affluent capitalist democracies, in: Kitschelt, Herbert, Wilkinson, Steven I.: Patrons, clients and policies: patterns of democratic accountability and political competition, Cambridge, 2007b, S. 298-343.

Köllner, Patrick: Autoritäre Regime – Ein Überblick über die jüngere Literatur, in: Zeitschrift für Vergleichende Politikwissenschaft, Bd. 2, Nr. 2, 2008, S. 351-366.

Kraus, Jon: Trade Unions in Africa's Democratic Renewal and Transitions, in: Kraus, Jon (Hg.): Trade Unions and the Coming of Democracy in Africa, New York, 2007, S. 1-33.

Kremer, Alfred von: Geschichte der herrschenden Ideen des Islams. Der Gottesbegriff, die Prophetie und die Staatsidee, Darmstadt, 1961, S. 309-467.

Kühnel, Steffen M., Krebs, Dagmar: Statistik für die Sozialwissenschaften. Grundlagen, Methoden, Anwendungen, Reinbek bei Hamburg, 2006.

Landé, Carl H.: Political Clientelism in Political Studies Retrospect and Prospects,
In: International Political Science Review / Revue internationale de science politique, Vol. 4, No. 4,
1983, S. 435-454.

Lanz, Hajo: Parlamentswahlen in Marokko: Der König regiert, die Marokkaner wählen – oder eben
auch nicht, 2007a, <http://library.fes.de/pdf-files/iez/04879-20080110.pdf> Rev. 3.9.09, Rev.
03.09.2007.

Lanz, Hajo: Marokkos neue Regierung: Premierminister Abbas El Fassi startet mit einem deutlich
jüngeren und weiblicheren Kabinett, 2007b, [http://library.fes.de/pdf-files/iez/04940-
20071024.pdf](http://library.fes.de/pdf-files/iez/04940-20071024.pdf), Rev. 3.9.2007.

La Vie Economique (Réda Harmak) : Qui détient les banques marocaines ? 19.06.2012,
<http://www.lavieeco.com/news/economie/qui-detient-les-banques-marocaines--22500.html>,
Rev. 11.12.2013.

La Vie Economique: les résultats définitifs des législatives Maroc 2011, 27.11.2011,
[http://www.lavieeco.com/actualite/les-resultats-definitifs-des-legislatives-maroc-2011-
6243.html](http://www.lavieeco.com/actualite/les-resultats-definitifs-des-legislatives-maroc-2011-6243.html), Rev. 11.09.2013.

La Vie Economique : Résultats 2010 des sociétés cotées, 14^e édition, 22.04.2011.

La Vie Economique (Naoufal Belghazi) Bâle II : les banques marocaines ne seront pas
conformes avant fin 2010, 22.06.2009, [http://www.lavieeco.com/news/economie/bale-ii-les-
banques-marocaines-ne-seront-pas-conformes-avant-fin-2010-14046.html](http://www.lavieeco.com/news/economie/bale-ii-les-banques-marocaines-ne-seront-pas-conformes-avant-fin-2010-14046.html), Rev. 12.09.2013.

La Vie Economique (N.T.): Investissement : une agence aux larges prérogatives, 28.11.2008,
[http://www.lavieeco.com/news/economie/investissement-une-agence-aux-larges-prerogatives-
12345.html](http://www.lavieeco.com/news/economie/investissement-une-agence-aux-larges-prerogatives-12345.html), Rev. 03.06.2013.

La Vie Economique (Saâd Benmansour, Fadel Agoumi): McKinsey : nous avons misé sur le Maroc
et nous croyons en son potentiel, 23.02.2007, [http://www.lavieeco.com/news/economie/
mckinsey-nous-avons-mise-sur-le-maroc-et-nous-croyons-en-son-potentiel-2399.html](http://www.lavieeco.com/news/economie/mckinsey-nous-avons-mise-sur-le-maroc-et-nous-croyons-en-son-potentiel-2399.html), Rev.
03.06.2013.

La Vie Economique (Fadel Agoumi, Saâd Benmansour) ; Quand le Maroc se met à rêver
Emergence, 01.01.2006, <http://www.mafhoum.com/press9/262E19.htm>, Rev. 03.06.2013

Leca, Jean, Schemeil, Yves: Clientélisme et Patrimonialisme dans le Monde Arabe, in: International
Political Science Review, Bd. 4, Nr. 4, S. 455-494.

L'Économiste: «Fès Shore», parc fantôme?, 17.12.2012,
<http://www.leconomiste.com/article/901583-f-s-shore-parc-fant-me>, Rev. 28.05.2013.

L'Économiste (F.F.) : Chambres de commerce: La version ultime de la réforme, 26.11.2010,
<http://www.leconomiste.com/article/chambres-de-commerce-la-version-ultime-de-la-reforme>,
Rev. 12.09.2013.

L'Économiste : La structure de la CGEM, 17.06.2011, S. 8 (Print-Version).

Lehlou, Mehdi: Performance of Education System and Profile of Industry Demand for Skills in Morocco, in: Zwadie, Girma, Djeflat, Abdelkader: Technology and Transition. The Maghreb at the Crossroads, Lodon/Portland, 1996, S. 81-88.

Lehmbruch, Gerhard: Liberal Corporatism and Party Government, in: Comparative Political Studies, Bd. 10, Nr. 1, 1977, S. 91-126.

Lehmbruch, Gerhard: Proporzdemokratie. Politisches System und politische Kultur in der Schweiz und in Österreich, Tübingen, 1967.

Leif, Thomas, Speth, Rudolf: Lobbyismus in Deutschland . Fünfte Gewalt – einflussreich und unkontrolliert?, in: Forschungsjournal Neue soziale Bewegungen, Bd. 16, Nr. 3, 2003, S. 24-36.

Lemarchand, Rene, Legg, Keith: Political Clientelism and Development. A Preliminary Analysis, in: Comparative Politics, Bd. 4, Nr. 2, 1972, S. 149-178.

Le Matin (Rachida Bami): Offshoring - Inauguration officielle de Fès Shore, 20.06.2012, <http://mobile.lematin.ma/content/1340219989995356100/MatinUne>, Rev. 12.09.2013

Le Matin (Brahim Mokhliss): Chambres de commerce, d'industrie et de services . Le projet de un nouveau statut à adapter par le parlement, 09.05.2012, <http://www.lematin.ma/reader-2012/files/lematin/2012/05/10/journal.pdf>, Rev. 12.09.2013

Lemonde.fr : Au Maroc, le principal allié des islamistes annonce son retrait du gouvernement, 11.05.2013, http://www.lemonde.fr/afrique/article/2013/05/11/au-maroc-le-principal-allie-des-islamistes-annonce-son-retrait-du-gouvernement_3175797_3212.html, Rev. 09.09.2013.

Les Afriques (A.W.): Le capitalisme familial marocain à l'abri des OPA, 23.11.2009, <http://www.lesafriques.com/actualite/le-capitalisme-familial-marocain-a-l-abri-des-opa.html?Itemid=89>, Rev. 12.09.2013

Les Afriques (MBF) : Les banques étrangères au Maroc et la logique de dividende, <http://www.lesafriques.com/special-banques/les-banques-etrangeres-au-maroc-et-la-logique-de-divi.html?Itemid=308>, Rev. 12.09.2013

Les echos – Gulliaume de Calignon: Vivendi devrait vendre Maroc Telecom à Etisalat, 16.06.2013, <http://www.lesechos.fr/entreprises-secteurs/tech-medias/actu/0202831>, Rev. 25.06.2013.

Lettre Royale 09.01.2002, entnommen aus <http://www.investangier.com/?menuid=7>, Rev. 05.09.2013.

Leveau, Rémy: Morocco at the crossroads, in: Journal: Mediterranean Politics, Bd. 2, Nr. 2, 1997, S. 95-113.

Levitsky, Steven, Way, Lucan A.: Competitive Authoritarianism. Hybrid Regimes After the Cold War, New York, 2010.

Lindblom, Charles: Market System: What It Is, How It Works and What to Make od It, New Heaven, 2001.

Lindblom, Charles: Politics and Markets, New York, 1977.

Linz, Juan J., Stephan, Alfred: Problems of Democratic Transition and Consolidation. Southern Europe, South America, and Post-Communist Europe, Baltimore/London, 1996.

Lipset, Seymour Martin: Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy, in: The American Political Science Review, Bd. 53, Nr. 1, 1959, S. 69-105.

Loewe, Markus: Unternehmer, Korruption und Investitionsförderung in Jordanien, in: Albrecht, Holger (Hg.): Der Vordere Orient. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, Baden-Baden, 2007, S. 141-158.

L'observateur (Hakim Arif): L'histoire des riches du Maroc, 24.12.2008, <http://www.observateur.ma/interne.php?reference=1450>, Rev. 25.8.2010.

L'observateur (Fatima Zohra Jdily): Le monopole de McKinsey au Maroc, 24.12.2009, www.maghress.com/fr/observateur/2193, Rev. 03.06.2013.

Lust, Ellen: Competitive Clientelism in the Middle East, in: Journal of Democracy, Bd. 20, Nr. 3, 2009, S. 122-135.

Lust-Oskar, Ellen: Taking Political Participation Seriously, in: Lust-Oskar, Ellen, Zerhouni, Saloua (Hg.): Political Participation in the Middle East, London, 2008, S. 1-11.

Lust-Oskar, Ellen: The Management of Opposition . Formal Structures of Contestation and Informal Political Manipulation in Egypt, Jordan, and Morocco, in: Schlumberger, Oliver (Hg.): Debating Arab Authoritarianism . Dynamics and Durability in Nondemocratic Regimes, Stanford, 2007, S. 39-58.

Mackert, Jürgen: Ohnmächtiger Staat? Über die sozialen Mechanismen staatlichen Handelns, Wiesbaden, 2006.

Mäuser, Michael, Nagel, Ulrike: ExpertInneninterviews - vielfach erprobt, wenig bedacht. Ein Beitrag zur Methodendiskussion, in: Garz, Detlef, Kraimer, Klaus (Hg.): Qualitativ-empirische Sozialforschung. Konzepte, Methoden, Analysen. Opladen, 1991, S. 441-471.

Maghraoui, Driss: Introduction: Interpreting Reform in Morocco, in: Mediterranean Politics, Bd. 14, Nr. 2, 2009, S. 143-149.

Maghraoui, Driss: The Dynamics of Civil Society in Morocco, in: Lust-Oskar, Ellen, Zerhouni, Saloua (Hg.): Political Participation in the Middle East, London, 2008, S. 193-215.

Manley, John F.: Neo-Pluralism: A Class Analysis of Pluralism I and Pluralism II, in: American Political Science Review, Bd. 77, Nr. 2, 1983, S. 368-383.

Manor, James: The Political Economy of Democratic Decentralization, Washington, 1999.

Marks, John: Nationalist policy-making and crony capitalism in the Maghreb: the old economics hinders the new, in: International Affairs 85: 5 (2009), S. 951-962.

Maroc Hebdo (Aissa Amourag): Veni, vidi, Vivendi, 08.11.2013, S. 16-19.

- Maroc Hebdo (Mustapha Sehim): Alliance Benkirane-Mezouar : Un mariage de raison, 18.10.2013, S. 10-14.
- Maroc Hebdo (Mustapha Sehim): J’y suis, j’y reste, S. 10-13.
- Maroc Hebdo (Abdellatif Mansour): La conspiration, 08.02.2013, S. 10-13.
- Maroc Hebdo (Mustapha Sehim): La guerre des populos, 11.01.2013, S. 10-13.
- Maroc Hebdo (Mustapha Sehim): Les listes Benkirane . Le Maroc des privilèges, le début de la fin, 09.03.2012, S. 14-16.
- Maroc Hebdo (Loubna Bernichi): Benkirane face aux émeutes populaire, 17.02.2012, S. 10-12.
- Maroc Hebdo (Abdellatif Mansour): Le chômage des jeunes . La poudrière, 10.02.2012, S. 14-17.
- Maroc Hebdo (Abdellatif Mansour): Le scrutin de 25 Novembre 2011, ses forces et ses faiblesses . Les élections vue de l’Intérieur, 25.11.2011, S. 14-16.
- Maroc Hebdo (Interview von Nouredine Jouhari mit Omar Saghi): L’Intérieur ne doit plus contrôler les élections, 25.11.2011, S. 16.
- Maroc Telecom: Communiqué de presse, 23.07.2013, [http://www.casablanca-bourse.com/BourseWeb/UserFiles/File/2013/Note Information/Vivendi-Etisalat 2013-07-23.pdf](http://www.casablanca-bourse.com/BourseWeb/UserFiles/File/2013/Note%20Information/Vivendi-Etisalat%202013-07-23.pdf), Rev. 05.09.2013.
- Maroc Telecom: Résultats annuel 2010, 2010, [http://www.iam.ma/Lists/TLchargement%20Finance/Attachments/312/Maroc Telecom Presentation Resultats 2010 FR.pdf](http://www.iam.ma/Lists/TLchargement%20Finance/Attachments/312/Maroc%20Telecom%20Presentation%20Resultats%202010%20FR.pdf), Rev. 05.09.2013.
- Masoud, Tarek: Islamist Parties. Are They Democrats?: Does It Matter?, in: Journal of Democracy, Bd. 19, Nr. 3, 2008, S. 19-24.
- May, Christian, Nölke, Andreas, ten Brink, Tobias: Institutionelle Determinanten des Aufstiegs großer Schwellenländer: Eine globalpolitökonomische Erweiterung der „Varieties of Capitalism“, in: Jakobeit, Cord, Müller, Franziska, Sondermann, Elena, Wehr, Ingrid, Ziai, Aram (Hg.): PVS Sonderheft 48 – Entwicklungstheorien . Weltgesellschaftliche Transformationen, entwicklungspolitische Herausforderungen, theoretische Innovationen, im Erscheinen (2014).
- Mayer, Horst O.: Interview und schriftliche Befragung. Entwicklung, Durchführung und Auswertung, München, 2006.
- Mayer, Florian: Zur Bedeutung von Renteneinnahmen für die politische und ökonomische Entwicklung der MONA-Region. Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft, Friedrich-Ebert-Stiftung, Hintergrundinformationen zur Internationalen Entwicklungszusammenarbeit, 2006, <http://library.fes.de/pdf-files/iez/04276.pdf>, Rev. 01.05.2010.
- Mayring, Philipp : Qualitative Inhaltsanalyse . Grundlagen und Techniken, Weinheim/Basel, 8. Auflagen, 2003.
- MEDZ: Nos domaines d’activité, 2013, <http://www.medz.ma/?Id=4&lang=fr>, Rev. 14.06.2013

Médard, Jean-François : États d’Afrique noire. Formation, mécanismes et crise, Paris, 1991.

Médard, Jean-François: L’état sous-développé en Afrique noir: clientélisme politique ou neo-patrimonialisme ?, Talence Cedex, 1982.

Meditel: rapport d’activité 2010, http://corporate.meditel.ma/jsp/salle_presse/publications.jsp, Rev. 05.06.2013.

Menzel, Ulrich: Teil I: Entwicklungstheorie, in: Stockmann, Reinhard, Menzel, Ulrich, Nuscheler, Franz: Entwicklungspolitik Theorien – Probleme – Strategien, München, 2010, S. 11- 159.

Merkel, Wolfgang, Puhle, Hans-Jürgen: Von der Diktatur zur Demokratie. Transformationen, Erfolgsbedingungen, Entwicklungspfade, Opladen/Wiesbaden, 1999.

Meyer, Frank: Kontinuität und Wandel einer marokkanischen Elite: das Beispiel der Fassi, in: Meyer, Günther (Hg.): Die Arabische Welt im Spiegel der Kulturgeographie, Zentrum für Forschung zur Arabischen Welt (ZFAW), Mainz, 2004, S. 272-277.

Meyer, Wolfgang: Zur politischen Dimension von Local Government Management Reformen – Neuere Aspekte und Erfahrungen, in: Thomi, Walter, Steinich, Markus, Polte, Winfried (Hg.): Dezentralisierung in Entwicklungsländern. Jüngere Ursachen, Ergebnisse und Perspektiven staatlicher Reformpolitik, Baden-Baden, 2001, S. 73-98.

Ministerium für Arbeit und Berufsbildung: PRINCIPAUX INDICATEURS DU MINISTERE DE L’EMPLOI ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE - Domaine de l’Emploi, 2010, http://www.finances.gov.ma/portal/page?_pageid=53,17813752&_dad=portal&_schema=PORTAL, Rev. 5.05.2011.

Ministerium für Finanzen und Privatisierung: Contrôle financier et gouvernance des entreprises publiques au Maroc, Présentation zum Treffen der OECD am 15.09.2005 in Rabat, <http://www.oecd.org/dataoecd/61/61/35412896.pdf>, Rev. 11.09.2013.

Ministerium für höhere Bildung, Forschung und die Ausbildung leitender Angestellter: Budgets, 2012, http://www.enssup.gov.ma/doc_site/documents/Statistiques/Statistiques_universitaires/2010-2011/Budgets.pdf, Rev. 04.09.2013.

Ministerium für höhere Bildung, Forschung und die Ausbildung leitender Angestellter: Programme d’Urgence 2009 – 2012 . Principales mesures prévues et éléments de bilan à mi parcours 2008/09, 2011a, http://www.enssup.gov.ma/enssup1/doc_site/documents/Programme_urgence/Programme_urgence2009-2012/Bilan_miparcours.pdf, Rev. 04.09.2013.

Ministerium für höhere Bildung, Forschung und die Ausbildung leitender Angestellter: rapport etape, 2011b, http://www.enssup.gov.ma/doc_site/documents/Programme_urgence/Rapport_etape/Rapport_etape2011.pdf, Rev. 04.09.2013

Ministerium für höhere Bildung, Forschung und die Ausbildung leitender Angestellter: Programme d’Urgence 2009-2012 . Principales mesures prévues et éléments de bilan à mi parcours 2008/09, 2011c, http://www.enssup.gov.ma/enssup1/doc_site/documents/Programme_urgence/Programme_urgence2009-2012/Bilan_miparcours.pdf, Rev. 10.09.2013.

Ministerium für höhere Bildung, Forschung und die Ausbildung leitender Angestellter: Enseignement superieur privé, 2010-2011a, http://www.enssup.gov.ma/doc_site/documents/Statistiques/Statistiques_universitaires/2010-2011/Enseignement_superieurPrive.pdf, Rev. 04.09.2011.

Ministerium für höhere Bildung, Forschung und die Ausbildung leitender Angestellter: Etudiants, 2010-2011b, http://www.enssup.gov.ma/doc_site/documents/Statistiques/Statistiques_universitaires/2010-2011/Etudiants.pdf, Rev. 04.09.2013.

Ministerium für höhere Bildung, Forschung und die Ausbildung leitender Angestellter: Budgets, 2010-2011c, http://www.enssup.gov.ma/doc_site/documents/Statistiques/Statistiques_universitaires/2010-2011/Budgets.pdf, Rev. 04.09.2013.

Ministerium für höhere Bildung, Forschung und die Ausbildung leitender Angestellter: Evolution des budgets, 2009-2010, http://www.enssup.gov.ma/doc_site/documents/Statistiques/Maroc_universitaire/Evolution_budget.pdf, Rev. 04.09.2013.

Ministerium für höhere Bildung, Forschung und die Ausbildung leitender Angestellter: 17 CONTRATS POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'UNIVERSITE MAROCAINE, 2009, http://www.enssup.gov.ma/doc_site/documents/Programme_urgence/17Contrats/17contrats.pdf, Rev. 04.09.2013.

Ministerium für Industrie, Handel und Neue Technologien: Pacte National pour l'Emergence Industrielle, Präsentation für die Pressekonferenz am 13. Februar 2009, 2009, <http://www.emergence.gov.ma/Documents/DossierPresse1.pdf>, Rev. 04.09.2013.

Ministerium für Wirtschaft und Finanzen: Indicateurs Sociaux / Emploi, activité et chômage, 2013, http://www.finances.gov.ma/portal/page?_pageid=53,17813752&_dad=portal&_schema=PORTAL, Rev. 04.09.2013.

Ministerium für Wirtschaft und Finanzen: Inventaire du portefeuille des Etablissements et Entreprises Publics, 2011, http://www.finances.gov.ma/portal/page?_pageid=53,17814383&_dad=portal&_schema=PORTAL, Rev. 11.09.2013.

Ministerium für Wirtschaft und Finanzen: Inventaire du portefeuille des Etablissements et Entreprises Publics, 2009, http://www.finances.gov.ma/portal/page?_pageid=53,17814383&_dad=portal&_schema=PORTAL, Rev. 11.05.2011.

Molina, Óscar, Rhodes, Martin: The Political Economy of Adjustment in Mixed Market Economies: A Study of Spain and Italy, in: Hancké, Bob, Rhodes, Martin, Thatcher, Mark (Hg.): Beyond Varieties of Capitalism, Oxford, 2007, S. 3-38.

Molina, Óscar, Rhodes, Martin: Corporatism: The Past, Present, and Future of a Concept, in: Annual Review of Political Science, Bd. 5, 2002, S. 305-331.

- Mouritzen, Poul Erik, Svava, James H.: Leadership at the Apex. Politicians in Western Local Governments, Pittsburgh, 2002.
- Nabil, Mustapha K., Keller, Jennifer, Nassif, Claudia, Silva-Jáuregui, Carlos: The Political Economy of Industrial Policy in the Middle East and North Africa, in: Galal, Ahmed (Hg.): Industrial Policy in the Middle East and North Africa, Cairo/New York, 2008, S. 109-136.
- Najem, Tom P.: Privatization and the State in Morocco: Nominal Objectives and Problematic Realities, in: Mediterranean Politics, Bd. 6, Nr. 2, 2001, S. 51-67.
New York Times 08.08.2007
- Nohlen, Dieter, Nuscheler, Franz: Was heißt Unterentwicklung?, in: Nohlen, Dieter, Nuscheler, Franz (Hg.): Handbuch der Dritten Welt. Grundprobleme, Theorien, Strategien, Bonn, 1993, S. 31-54.
- Nölke, Andreas, May, Christian, Claar, Simone: Ursachen und Folgen des Aufstiegs der großen Schwellenländer in der Weltwirtschaft: Perspektiven der Politikwissenschaft, in: Nölke, Andreas, May, Christian, Claar, Simone (Hg.): Die großen Schwellenländer . Ursachen und Folgen ihres Aufstiegs in der Weltwirtschaft, Wiesbaden, 2014, S. 9-18.
- Nölke, Andreas, Vliegthart, Arjan: Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe, in: World Politics, Bd. 61, Nr. 4, 2009, S. 670-702.
- Nölke, Andreas: Die BRIC-Variante des Kapitalismus und soziale Ungleichheit: Das Beispiel Brasiliens, in: Wehr, Ingrid, Burchardt, Hans-Jürgen: Soziale Ungleichheit in Lateinamerika. Neue Perspektiven auf Wirtschaft, Politik und Umwelt, Baden-Baden, 2011, S. 137- 152.
- OFPPPT - Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail: Les dates clés, 2010, <http://www.ofppt.ma/1.htm>, Rev. 11.09.2013.
- Olowu, Dele, Wunsch, James S.: Introduction: Local Governance and Democratic Decentralization in Africa, in: Dele Olowu, James S. Wunsch: Local Governance in Africa. The Challenges of Decentralization, Boulder, 2004, S. 1-27.
- Olson, Mancur: The rise and decline of nations: economic growth, stagflation, and social rigidities, New Haven, 1982.
- Olson, Mancur: Die Logik des kollektiven Handelns, Tübingen, 1968.
- Ouissa, Rachid: Blockierte Mittelschichten als Motor der Veränderung in der arabischen Welt?, in: Jünemann, Anette, Zorob, Anja (Hg.): Arabellions – Zur Vielfalt von Protest und Revolte im Nahen Osten und Nordafrika, Wiesbaden, 2013, S. 257-277.
- Ouissa, Rachid: Dynamik der Staatsklasse zwischen Konsolidierung und Segmentierung am Beispiel Algerien, in: Beck, Martin, Harders, Cilja, Jünemann, Annette, Stetter, Stephan (Hg.): Der Nahe Osten im Umbruch, Wiesbaden, 2009, S. 78-99.
- Ouissa, Rachid: Staatsklasse als Entscheidungsträger in den Ländern der Dritten Welt. Struktur, Entwicklung und Aufbau der Staatsklasse am Beispiel Algerien, Berlin/Münster/Wien/Zürich/London, 2005.

Ouchi, William G.: Markets, Bureaucracies and Clans, in: Administrative Science Quarterly, Bd. 25, Nr. 1, 1980, S. 129-141.

Owen, Roger: State, Power and Politics in the Making of the Modern Middle East, London, 3. Auflage, 2004.

Pawelka, Peter: Der orientalische Staat im 21. Jahrhundert: Zur Reinkarnation des vormodernen Staates in einer globalisierten Welt, in: Pawelka, Peter (Hg.): Der Staat im Vorderen Orient. Konstruktion und Legitimation politischer Herrschaft, Baden-Baden, 2008b, S. 37-54.

Pawelka, Peter: Einleitung: Konstitution, Geschichte und Funktionsweise des Staates im Vorderen Orient, in: Pawelka, Peter (Hg.): Der Staat im Vorderen Orient. Konstruktion und Legitimation politischer Herrschaft, Baden-Baden, 2008a, S. 27-36.

Pawelka, Peter: Der Vordere Orient und die Internationale Politik, Stuttgart, 1993.

Perkins, Dwight H., Radelet, Steven, Lindauer David L.: Économie du développement, Brüssel, 3. Auflage 2008.

Perthes, Volker: Ist der Vordere Orient (noch) zu reformieren?, in: Pawelka, Peter (Hg.): Der Staat im Vorderen Orient. Konstruktion und Legitimation politischer Herrschaft, Baden-Baden, 2008, S. 9-23.

Perthes, Volker: Maghrebinische Umbrüche. Vom verordneten Wechsel zum post-islamistischen Konflikt, in: ders.: Geheime Gärten. Die neue arabische Welt, Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn, 2006, S.380-415.

Perthes, Volker: Einleitung: Die arabische Welt und Iran und ihre neuen politischen Eliten, in: Perthes, Volker (Hg.): Elitenwandel in der arabischen Welt, Stiftung Wissenschaft und Politik, Berlin, 2002, S. 7-18, http://www.swp-berlin.org/common/get_document.php?asset_id=757, Rev. 02.02.09.

Perthes, Volker, Schlumberger, Oliver: Regionale Ordnung, externe Akteure und die Frage politischer Reform im Vorderen Orient, in: Albrecht, Holger (Hg.): Der Vordere Orient. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, Baden-Baden, 2007, S. 23-42.

Picard, Élizabeth : Introduction, in : Picard, Élizabeth (Hg.) : La politique dans le monde arabe, Paris, 2006, S. 5-10.

Pitschas, Rainer: Dezentralisierung und Good Governance – Zivilgesellschaftliche Entwicklung im Konflikt mit dem effizienten Staat, in: Thomi, Walter, Steinich, Markus, Polte, Winfried (Hg.): Dezentralisierung in Entwicklungsländern. Jüngere Ursachen, Ergebnisse und Perspektiven staatlicher Reformpolitik, Baden-Baden, 2001, S. 125-149.

Pripstein Posusney, Marsha: Enduring Authoritarianism. Middle East Lessons for Comparative Theory, in: Comparative Politics, Bd. 36, Nr. 3, 2004, S. 127-138.

Przeworski, Adam: Capitalism, Development, and Democracy, in: Brazilian Journal of Political Economy, Bd. 24, Nr. 4, 2004, S. 487-499.

Przeworski, Adam, Alvarez, Michael E., Cheibub, José Antonio, Limongi, Fernando: Economic Development and Political Regimes, in: Dahl, Robert A. (Hg.): The Democracy Sourcebook, Cambridge, 2003, S. 108-115.

Przeworski, Adam, Limongi, Fernando: Modernization: Theories and Facts, in: World Politics, Bd. 49, Nr. 2, 1997, S. 155-183.

Raounak, Abedlhadi: Aménagement du territoire et développement régional, in : Centre d'Études Internationales : Une décenniede réformes au Maroc (1999-2009), Paris, 2010, S. 167-186.

Rather, Wilfried: Die Erfahrungen mit der Dezentralisierung in Tunesien unter Berücksichtigung der lokalen Rahmenbedingungen, in: Thomi, Walter, Steinich, Markus, Polte, Winfried (Hg.): Dezentralisierung in Entwicklungsländern. Jüngere Ursachen, Ergebnisse und Perspektiven staatlicher Reformpolitik, Baden-Baden, 2001, S. 107-118.

Reddy, P.S.: Local Government Democratisation and Decentralisation: Theoretical Considerations, and Recent Trends and Developments, in: Reddy, P.S. (Hg.): Local Government. Democratisation and Decentralisation: A Review of the Southern African Region, Süd-Afrika, 1999, S. 9-29.

Renault: Renault baut erstes CO2-neutrales Automobilwerk der Welt, 2010, <http://www.renault.de/renault-welt/umwelt/umweltschutz-bei-renault/umweltstandarts-marokko/>, Rev. 10.09.2013.

Richards, Alan, Waterbury, John: A Political Economy of the Middle East, Boulder, 3. Ausgabe, 2008.

Richter, Thomas: Außenhandelsrestriktionen bei Autokratien: Eine empirische Analyse zum Einfluss von Devisenreserven, politischer Offenheit, Rente und Regimetyyp, in: Politische Vierteljahresschrift, Sonderheft 47, 2013, S. 528-563

Richter, Thomas: Autoritäre Herrschaft, materielle Ressourcen und Außenwirtschaftsreformen: Marokko, Tunesien, Ägypten und Jordanien im Vergleich, Wiesbaden, 2011.

Richter, Thomas: Rente, Rentierstaat und die Distribution materieller Ressourcen in Autokratien, in: Albrecht, Holger, Frankenberger, Rolf (Hg.): Autoritarismus Reloaded. Neuere Ansätze und Erkenntnisse der Autokratieforschung, Baden-Baden, 2010, S. 157-176.

Richter, Thomas: Materielle Ressourcen und der Beginn orthodoxer Wirtschaftsreformen in Marokko, Tunesien, Ägypten und Jordanien. Der Rentierstaats-Ansatz unter Anpassungsdruck? In: Beck, Martin, Harders, Cilja, Jünemann, Annette, Stetter, Stephan (Hg.): Der Nahe Osten im Umbruch, Wiesbaden, 2009, S. 50-77.

Richter-Bernburg, Lutz: Vorgebliche Zwillinge: Staat und Religion im Islam, in: Pawelka, Peter (Hg.): Der Staat im Vorderen Orient. Konstruktion und Legitimation politischer Herrschaft, Baden-Baden, 2008, S. 127-136.

Rosenthal, Erwin: Ibn Khalduns Gedanken über den Staat. Ein Beitrag zur Geschichte der mittelalterlichen Staatslehre, München, 1932.

Rothchild, Donald: The Debate on Decentralization in Africa: An Overview, in: Rothchild, Donald (Hg.): Strengthening African Local Initiative: Local Self-Governance, Decentralisation and Accountability, Hamburg, 1994, S. 1-11).

Rousset, Michel: Le nouveau concept de l'autorité et la modernisation de l'administration marocain, in: Centre d'Études Internationales: Une décennie de réformes au Maroc (1999-2009), Paris, 2010b, S. 55-71.

Rousset, Michel: Le projet marocain de régionalisation: défis et perspectives – Quelle autonomie pour quelle région?, in: Revue Marocaine d'Administration Locale et de Développement, Nr. 90/91, 2010a, S. 9-16.

Royaume du Maroc: Plan Maroc Numerique 2013,
<http://www.egov.ma/Documents/Maroc%20Numeric%202013.pdf>, Rev. 05.09.2013.

Royaume du Maroc - Commission consultative de la régionalisation : Rapport sur la régionalisation avancée, 2011, <http://www.regionalisationavancee.ma/PageFR.aspx?id=8>, Rev. 11.09.2013.

Royaume du Maroc: Emergence – Pacte - Les Mesures, 2010a,
<http://www.emergence.gov.ma/Pacte/Pages/Mesures.aspx>, Rev. 08.05.2013.

Royaume du Maroc: Emergence – Gouvernance - Objectifs, 2010b,
<http://www.emergence.gov.ma/Gouvernance/Pages/Objectifs.aspx>, Rev. 08.05.2013.

Royaume du Maroc: Emergence – Gouvernance – Instance de suivi, 2010c,
<http://www.emergence.gov.ma/Gouvernance/Pages/Objectifs.aspx>, Rev. 08.05.2013.

Royaume du Maroc: Pacte Nationale pour l'Emergence Industrielle, 2009a,
<http://www.emergence.gov.ma/Pacte/Documents/PACTE.pdf>, Rev. 08.05.2013.

Royaume du Maroc : Ergebnisse der Kommunalwahlen [arabisch], 2009b
<http://www.elections2009.gov.ma/#>, Rev. 15.01.2010.

Rueschemeyer, Dietrich, Huber Stephens, Evelyn, Stephens, John D.: Capitalist Development and Democracy, Cambridge, 1992.

Sabatier, Paul A., Weible, Christopher M.: The Advocacy Coalition Framework, in: Sabatier, Paul A. (Hg.): Theories of the Policy-Process 2nd Edition, Boulder, 2007, S. 189-220.

Said, Edward : Orientalism, London, 5. Auflage 2003, S. 1-28.

Santucci, Jean-Claude: La place et lo rôle des systèmes partisans dans les évolutions du champ politique, in : Picard, Élisabeth (Hg.) : La politique dans le monde arabe, Paris, 2006, S. 149-170.

Sater, James N.: Morocco. Challenges to Tradition and Modernity, New York, 2010.

Sater, James: Civil Society, Political Change and the Private Sector in Morocco: The Case of the Employer's Federation Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM), in: Mediterranean Politics, Bd. 7, Nr. 2, 2002, S. 13-29.

Sayer, Andrew: Method in Social Science. A realist approach, New York, 2010.

Schäfer, Isabel: The EU's Mediterranean Policy: Competing Frameworks, Actors and Dynamics from Above, in: Schäfer, Isabel, Henry, Jean-Robert (Hg.): Mediterranean Policies from Above and Below, Baden-Baden, 2009, S.186-211.

Schedler, Andreas: Electoral Authoritarianism: The Dynamics of Unfree Competition, Boulder/London, 2006.

Schiller, Thomas, Kuchejda, Jerome : Kommunalwahlen in Marokko. Sieg für die « Königspartei », 2009, http://www.kas.de/wf/doc/kas_16963-544-1-30.pdf, Rev. 09.09.2009.

Schimmelfennig, Frank, Sedelmeier, Ulrich: Governance by conditionality: EU rule transfer to the candidate countries of Central and Eastern Europe, in: Journal of European Public Policy, Bd. 11, Nr. 4, 2004, S. 661-679.

Schlumberger, Oliver, Matzke, Torsten: Debate . Path toward Democracy? The Role of Economic Development, in: Swiss Political Science Review, Bd. 18, Nr. 1, 2012, S. 105–109.

Schlumberger, Oliver: Autoritarismus in der arabischen Welt. Ursachen, Trends und internationale Demokratieförderung, Baden-Baden, 2008b.

Schlumberger, Oliver: Structural Reform, economic order, and development: Patrimonial Capitalism, Revue of International Political Economy, Bd. 15, Nr. 4, 2008a, S. 622-649.

Schlumberger, Oliver: Staatlichkeit und Governance im Vorderen Orient: Herausforderungen in Nahost und Nordafrika, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, 4/2007, [http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3.nsf/\(ynDK_contentByKey\)/ADMR-7BMJEZ/\\$FILE/4%202007%20DE.pdf](http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3.nsf/(ynDK_contentByKey)/ADMR-7BMJEZ/$FILE/4%202007%20DE.pdf), Rev. 02.02.2009.

Schlumberger, Oliver: Patrimonial Capitalism. Economic Reform and Economic Order in the Arab World, 2004, <http://tobias-lib.uni-tuebingen.de/volltexte/2005/1947/pdf/complete.pdf>, Rev. 04.01.2013.

Schmid, Claudia: Rente und Rentier-Staat. Ein Beitrag zur Theoriegeschichte, in: Boeckh, Andreas, Pawelka, Peter (Hg.): Staat, Markt und Rente in der Internationalen Politik, Opladen, 1997, S. 28–50.

Schmidt, Christiane: Analyse von Leitfadeninterviews, in: Flick, Uwe, Kardorff, Ernst von, Steinke, Ines (Hg.): Qualitative Forschung. Ein Handbuch, Reinbek bei Hamburg, 2004, S. 447-456.

Schmitter, Philippe C.: Reflections on Where the Theory of Neo-Corporatism Has Gone and Where the Praxis of Neo-Corporatism May Be Going, in: Lehbruch, Gerhard, Schmitter Philippe C. (Hg.): Patterns of Corporatist Policy-Making, London, 1982, S. 259-280.

Schmitter, Philippe C.: Still the Century of Corporatism?, in: The Review of Politics, Bd. 36, Nr. 1, 1974, S. 85-131.

Schmitter, Philippe C., Streeck, Wolfgang: The Organization of Business Interests. A Research Design to Study the Associate Action of Business in Advanced Industrial Societies of Western Europe, Discussion Paper des Wissenschaftszentrums Berlin IIM/MLP 81-13, 1981.

Schmitzek, Klaus: Strukturelle Defizite der Kommunalverwaltung in Ländern der Dritten Welt : Ein Überblick, in: Illy, Hans F., Schmitzek, Klaus (Hg.): Entwicklung durch Dezentralisierung? Studien zur Kommunal- und Regionalverwaltung in der Dritten Welt, München, 1986, S. 25-91.

Schneider, Ben Ross, Soskice, David: Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems, in: *Economy and Society*, Vol. 38, No.1, Feb. 2009, S. 17-52.

Schneider, Volker: The Structure of Policy-Networks . A comparison of the 'chemicals control' and 'telecommunications' policy domains in Germany, in: *European Journal of Political Research*, Bd. 21, Nr. 1-2, 1992, S. 109-129.

Schneider, Volker, Janning, Frank: Politikfeldanalyse. Akteure, Diskurse und Netzwerke in der öffentlichen Politik, Wiesbaden, 2006.

Schöller, Marco: Methode und Wahrheit in der Islamwissenschaft. Prolegomena, Wiesbaden, 2000.

Schubert, Klaus, Bandelow, Nils C: Politikdimensionen und Fragestellungen der Policy-Analyse, in: Schubert, Klaus, Bandelow, Nils C (Hg.): Lehrbuch der Politikfeldanalyse, München, 2003, S. 1- 21.

Schwarz, Rolf: The political economy of state-formation in the Arab Middle East: Rentier states, economic reform, and democratization, in: *Review of International Political Economy* , Bd. 15, Nr. 4, 2008, S. 599-621.

Scott, James S.: Patron-Client Politics and Political Exchange in Southeast Asia, in: *The American Political Science Review*, Bd. 66, Nr. 1, 1972, S. 91-113.

Scott, James S.: Machine Politics, and Political Change, in: *The American Political Science Review*, Bd. 63, Nr. 4, Dec. 1969, S. 1142-1158.

Senghaas, Dieter: Vorwort. Elemente einer Theorie des peripheren Kapitalismus, in: Senghaas, Dieter (Hg.): Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung, Frankfurt, 1974, S. 7-36.

Shih, Victor: *Factions and Finance in China. Elite Conflict and Inflation*, Cambridge, 2009.

Sieper, Hartmut: *Investieren in Afrika. Profitieren auch Sie von Reichtum des Schwarzen Kontinents*, München, 2008.

Simon, Klaus: Local Governance als Lernprozess: Die Entwicklungszusammenarbeit vor postmodernen Tendenzen in Dezentralisierung und Verwaltungsreform, in: Thomi, Walter, Steinich, Markus, Polte, Winfried (Hg.): *Dezentralisierung in Entwicklungsländern. Jüngere Ursachen, Ergebnisse und Perspektiven staatlicher Reformpolitik*, Baden-Baden, 2001, S. 151-171.

Slaoui-Zirpins, Stefanie: Labour Unions in the MENA Region between Incorporation, Conflict and Cooperation: The Case of Morocco, in: Friedrich, Wiebke, Schwarz, Christoph H., Voigt, Sebastian (Hg.): *Gewerkschaften im demokratischen Prozess: 10 internationale Beiträge/Trade Unions in the Democratic Process: 10 international Contributions*, Düsseldorf, 2013, S. 53-71.

Slaoui-Zirpins, Stefanie: Umbruch in Nordafrika? Selbstwahrnehmungen und Handlungsspielräume wirtschaftspolitischer Akteure in Outsourcing-Sektor in Fes (Marokko)", in:

Zentrum für Mittelmeerstudien: Akteure und Agency im Mittelmeerraum. 2. Bochumer Nachwuchsworkshop für MediterranistInnen 2011, Bochum 2012, S. 13-17, [http://www.zms.ruhr-uni-bochum.de/mittelmeerstudien/mam/downloads/onlinepublikation_4 - akteure und agency im mittelmeerraum.pdf](http://www.zms.ruhr-uni-bochum.de/mittelmeerstudien/mam/downloads/onlinepublikation_4_-_akteure_und_agency_im_mittelmeerraum.pdf), Rev. 05.03.2013.

Slaoui-Zirpins, Stefanie: Anticipation and management of restructuring in Morocco, Europäische Kommission, 2011b, ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7188&langId=en, Rev. 03.06.13.

Slaoui-Zirpins, Stefanie: Quo vadis Nordafrika? Wirtschaftspolitik in Marokko zwischen Rentierstaatlichkeit und kapitalistischer Marktwirtschaft, in: Friedrich-Ebert-Stiftung/Abteilung Studienförderung: Reader der Fachtagung Entwicklungsprozesse in der Dritten Welt und Entwicklungspolitik, Bonn, 2011a, S. 63-73, <http://library.fes.de/pdf-files/studienfoerderung/08332.pdf>, Rev. 05.03.2013.

Snyder, Richard: Explaining Transitions from Neopatrimonial Dictatorships, in: Comparative Politics, Bd. 24, Nr. 4, Juli 1992, S. 379-399.

Société Générale: COMMUNICATION FINANCIÈRE au 31 décembre 2011, 2011, http://www.sgmb.ma/fileadmin/templates/images/princ_indic/compteSGMA311211.pdf, Rev. 16.05.2013.

Stadt Fes (2010a): localisation, http://www.fes-city.com/notre_ville/localisation.html, Rev. 12.01.2010.

Stadt Fes (2010b): découpage administratif, http://www.fes-city.com/notre_ville/decoupage_administratif.html, Rev. 12.01.2010.

Stephan, Alfred, Linz, Juan J.: Democratization Theory and the “Arab Spring”, in: Journal of Democracy, Bd. 24, Nr. 2, 2013, S. 15-30.

Stephan, Alfred, Robertson, Graeme B.: An “Arab” More Than a “Muslim” Democracy Gap, in: Journal of Democracy, Bd. 14, Nr. 3, 2003, S. 30-44.

Streeck, Wolfgang: The study of organized interests: before ‘The Century’ and after, in: Crouch, Collin, Streeck, Wolfgang (Hg.): The Diversity of Democracy . Corporatism, Social Order and Political Conflict, Cheltham/Northampton, 2006, S. 3-45.

Streeck, Wolfgang: Staat und Verbände: Neue Fragen. Neue Antworten?, in: Politische Vierteljahresschrift , Sonderheft Nr. 25 Staat und Verbände, 1994, S. 7-36

Streeck, Wolfgang, Schmitter, Philippe C.: From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organized Interests in the Single European Market, in: Politics & Society, Bd. 19, Nr. 2, 1991, S. 133- 164.

TelQuel (Karim Boukhari) : Le roi de Fès, 05.10.2012, <http://www.telquel-online.com/Editorial/Le-roi-de-Fes/539>, Rev. 09.09.2013.

TelQuel (K.T.): Les 50 marocains les plus influents (Business), in: TelQuel Online, http://www.telquel-online.com/138/couverture2_138_1.shtml, Rev. 25.08.2010.

Thatcher, Mark: The development of policy network analysis. From modest origins to overarching frameworks, in: Journal of Theoretical Politics, Bd. 10, Nr. 4, 1998, S. 389- 416.

Theres, Jürgen: Rechtsstaatliche Verwaltung und Demokratie, Chancen und Risiken der entwicklungspolitischen Partnerschaft der Hanns-Seidel-Stiftung in Maghreb, in: Speyerer Forschungsberichte 219: König, Klaus, Adam, Markus (Hg.): Governance als entwicklungspolitischer Ansatz, Speyer, 2001, S. 89-97.

The World Bank/Jean-Pierre Chauffor: From Political to Economic Awakening in the Arab World - The Path of Economic Integration. A Trade and Foreign Investment Report for the Deauville Partnership, Washington DC, 2013.

Thiel, Reinhold E.: Zur Neubeurteilung der Entwicklungstheorie, in: ders. (Hg.): Neue Ansätze der Entwicklungstheorie, Bonn, 1999, S. 9-34.

Thomi, Walter: Hoffnungsträger Dezentralisierung? Zur Geschichte, den Potentialen und den Perspektiven eines Instruments, in: Thomi, Walter, Steinich, Markus, Polte, Winfried (Hg.): Dezentralisierung in Entwicklungsländern. Jüngere Ursachen, Ergebnisse und Perspektiven staatlicher Reformpolitik, Baden-Baden, 2001, S. 17- 41.

Tibi, Bassam: Why They Can Not Be Democratic, in: Journal of Democracy, Bd. 19, Nr. 3, 2008, S. 43-48.

Tosun, M., Yilmaz S.: Centralization, Decentralization, and Conflict in the Middle East and North Africa, World Bank Policy Research Working Paper 4774, 2008.

UNIDO – United Nations Industrial Development Organization: Casablanca Technopark <http://www.unido.org/index.php?id=o26497>, Rev. 07.05.2011.

United Cities and Local Governments: Local Government Finance: The Challenges of the 21st Century. Executive Summary - Second Global Report on Decentralization and Local Democracy, Barcelona, 2010 http://www.cities-localgovernments.org/gold/Upload/gold_report_2/2010%20EXECUTIVE%20SUMMARY%20baixa.pdf, Rev. 20.03.2013.

United Cities and Local Governments/The World Bank: Decentralization and local democracy in the world. First Global Report by United Cities and Local Governments, Barcelona, 2008, http://www.cities-localgovernments.org/gold/Upload/gold_report/gold_report_en.pdf, Rev. 20.03.2013.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD 2010): World Investment Report 2010. Investing in a Low-Carbon Economy. Country Fact Sheet Morocco, http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir10_fs_ma_en.pdf, Rev. 05.07.2010.

United Nations Development Programme (UNDP 2009b), Arab Foundation for Economic and Social Development 2009: Arabischer Bericht über die menschliche Entwicklung. Herausforderungen für die Sicherheit in den Arabischen Staaten. Der Bericht in Kurzfassung, <http://www.arab-hdr.org/publications/other/ahdr/ahdr09-inbrief-ge.pdf>, Rev. 22.12.2009.

United Nations Development Programme (UNDP 2013): Human Development Report 2013 . The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World, http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf, Rev. 22.01.2014.

United Nations Development Programme (UNDP 2009a), Arab Foundation for Economic and Social Development 2009e: Arab Human Development Report 2009. Challenges to Human Security in the Arab Countries, <http://www.arab-hdr.org/publications/other/ahdr/ahdr2009e.pdf>, Rev. 22.12.2009.

United Nations Development Programme (UNDP 2002), Arab Foundation for Economic and Social Development: Arab Human Development Report 2002. Creation Opportunities for Future Generations, http://hdr.undp.org/en/reports/regionalreports/arabstates/RBAS_ahdr2002_EN.pdf, Rev. 04.03.09.

USAID/ Deneux, Guillaum, Payne, Rhys: Democracy and Governance Assessment in Morocco. Final Report, 2003, http://pdf.dec.org/pdf_docs/PNACX727.pdf, Rev. 25.04.2009.

USIB, GPBM, UMT: CONVENTION COLLECTIVE DE TRAVAIL DU PERSONNEL DES BANQUES DU MAROC, 2011.

Van de Walle, Nicolas: The path from neopatrimonialism. Democracy and clientelism in Africa today, in: Bach, Daniel C., Gazibo, Mamoudou (Hg.) : Neopatrimonialism in Africa and Beyond, Routledge, 2012, S. 111-123.

Van Waarden, Frans: Dimensions and types of policy networks, in: European Journal of Political Research, Bd. 21, Nr. 1-2, 1992, S. 29-52.

Vairel, Frédéric: Morocco: From Mobilizations to Reconciliation?, in: Mediterranean Politics, Bd. 13, Nr. 2, 2008, S. 229-241

Vermeren, Pierre: Le Maroc de Mohammed VI. La transition inachevée, Paris, 2009.

Vermeren, Pierre: Histoire du Maroc depuis l'indépendance, Paris, 2006.

von Alemann, Ulrich: Vom Korporatismus zum Lobbyismus? Die Zukunft der Verbände zwischen Globalisierung, Europäisierung und Berlinisierung, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Bd. 26-27, 2000, <http://www.bpb.de/apuz/25539/vom-korporatismus-zum-lobbyismus> Rev. 27.08.13.

von Freyhold, Michaela: Dependenztheorie/Dissoziationstheorie – oder Theorie der Produktionsweisen/Theorie der sozialen Kämpfe?, in: Peripherie, Nr. 5/6, 1981, S. 49-63.

von Soest, Christian: The African State and its Revenues. How Politics Influences Tax Collection in Zambia and Botswana, Baden-Baden, 2009.

von Winter, Thomas: Lobbying als politischer Tauschprozess, in: von Winter, Thomas, Mittendorf, Volker (Hg.): Perspektiven der politischen Soziologie im Wandel von Gesellschaft und Staatlichkeit. Festschrift für Theo Schiller, Wiesbaden, 2008, S. 49-67.

von Winter, Thomas: Vom Korporatismus zum Lobbyismus . Forschungsstand und politische Realität, in: Forschungsjournal Neue soziale Bewegungen, Bd. 16, Nr. 3, 2003, S. 37-44.

von Winter, Thomas, Willems Ulrich: Zum Wandel der Interessenvermittlung in Politikfeldern. Zentrale Befunde aus der Verbände- und der Policy-Forschung, in: Rehder, Britta, von Winter, Thomas, Willems, Ulrich (Hg.): Interessenvermittlung in Politikfeldern Vergleichende Befunde der Policy- und Verbändeforschung, 2009, S. 9-29.

Waterbury, John: Democracy without Democrats?: the potential for political liberalization in the Middle East, in: Salamé, Ghassan: Democracy without Democrats? The Renewal of Politics in the Muslim World, London/New York, 1994, S. 23-47.

Waterbury, John: Twilight ode the State Bourgeoisie?, in: Journal of Middle East Studies, Bd. 23, Nr. 1, S. 1-17.

Waterbury, John: The Commander of the Faithful. The Moroccan Political Elite – A Study in Segmented Politics, New York, 1970.

Weber, Max: Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, Tübingen, 1934.

Weltbank/marokkanisches Ministerium für Industrie, Handel, Energie und Minen: Moroccan manufacturing sector at the turn of the century Results of the firm analysis and competitiveness survey (FACS-MOROCCO 2000), 2000, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2005/10/05/000090341_20051005140754/Rendered/PDF/336940MOROICA.pdf, Rev. 12.09.2013.

White, Gregory W.: The “End of the Era of Leniency” in Morocco, in: Zoubir, Yahia H., Amirah-Fernández, Haizam: North Africa. Politics, Region, and the Limits of Transformation, S. 90-108.

Williamson, John: What Washington Means by Policy Reform, Peterson Institute for International Economics, 1990, <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486>, Rev. 14.05.2013.

Willis, Michael J.: After Hassan: A new monarch in Morocco, in: Mediterranean Politics, Bd. 4, Nr. 3, 1999, S. 115-128.

Winkler, Deborah: Service Offshoring and its Impact on the Labor Market, Heidelberg, 2009.

Wintrobe, Ronald: Dictatorship: Analytical Approaches, in: Boix, Charles, Stokes, Susan C.: The Oxford Handbook of Comparative Politics, Oxford, 2009, S. 363-394.

Wurzel, Ulrich G.: The political economy of authoritarianism in Egypt: Insufficient structural reforms, limited outcomes and a lack of new actors, in: Pioppi, Daniela, Guazzone, Laura (Hg.): The Arab State and Neo-liberal Globalization. The Restructuring of State Power in the Middle East, Reading, 2009, S. 97-123.

Yousef, Tarik M. : Development, Growth and Policy Reform in the Middle East and North Africa since 1950, in: The Journal of Economic Perspectives, Bd. 18, Nr. 3, Summer 2004, S. 91-115.

Zaki, Lamia: La fédération national des promoteurs immobiliers: la mobilisation corporatiste de nouveaux acteurs de la fabrication des villes au Maroc, in: Zaki, Lamia, Abdelkafi, Jellal (Hg.): L' action urbaine au Maghreb. Enjeux professionnels et politiques, Paris, 2011b, S. 255-285.

Zaki, Lamia: Introduction, in: Zaki, Lamia, Abdelkafi, Jellal (Hg.): L' action urbaine au Maghreb. Enjeux professionnels et politiques, Paris, 2011a, S. 11-30.

Zaki, Lamia: Le clientélisme, vecteur de politisation en régime autoritaire?, in: Dabène, Olivier, Geisser, Vincent, Massardier, Gilles (Hg.): Autoritarisme démocratiques et démocraties autoritaires au XXIe siècle. Convergences Nord/Sud, Paris, 2008, S. 157-180.

Zerhouni, Saloua: The Moroccan Parliament, in: Lust-Oskar, Ellen, Zerhouni, Saloua (Hg.): Political Participation in the Middle East, London, 2008, S. 217-237.

Zerhouni, Saloua: Marokkos Elite: Mehr Recycling als Erneuerung, in: Perthes, Volker (Hg.): Elitenwandel in der arabischen Welt, Stiftung Wissenschaft und Politik, Berlin, 2002, S. 19-33, http://www.swp-berlin.org/common/get_document.php?asset_id=757 Rev. 02.02.09.

Zinecker, Heidrun: Regime-Hybridity in Developing-Countries: Achievements and Limitations of New Research on Transitions, International Studies Review, Bd.11, Nr. 2, 2009, S. 302-331.

Zinecker, Heidrun: Zivilgesellschaft in Entwicklungsländern – konzeptionelle Überlegungen, in: Politische Vierteljahresschrift, Bd. 46, Nr. 4, 2005, S. 527-551.

Zorob, Anja: Der Zusammenbruch des autoritären Gesellschaftsvertrags, in: Jünemann, Anette,

Zorob, Anja (Hg.): Arabellions – Zur Vielfalt von Protest und Revolte im Nahen Osten und Nordafrika, Wiesbaden, 2013, S. 229-256.

Zorob, Anja: Nordafrikanische Erfolgsgeschichten?, in: Blätter für Deutsch und Internationale Politik, Juli 2011, S. 31-34.

Verwendetes Programm: SPSS 21