



CARINTHIA
UNIVERSITY
OF APPLIED
SCIENCES



FACHHOCHSCHULE
KÄRNTEN



isma Discussion Paper Series

04-2009

**Standortwettbewerb, unternehmerische
Standortentscheidungen und lokale
Wirtschaftsförderung – Zum Stand der
theoretischen und empirischen
Forschung aus ökonomischer Sicht**

Prof. (FH) Dr. habil Thomas Döring

Mag. (FH) Birgit Aigner

Standortwettbewerb, unternehmerische Standortentscheidungen und lokale Wirtschaftsförderung – Zum Stand der theoretischen und empirischen Forschung aus ökonomischer Sicht

Thomas Döring, Birgit Aigner

Inhaltsverzeichnis

1. Ausgangspunkt: Entwicklungstrends und relevante Fragestellungen.....	3
2. Standortwettbewerb, Standortentscheidungen und Standortfaktoren in theoretischer Sicht.....	5
2.1 Die traditionelle Sicht: klassische Standorttheorien	5
2.2 Die erweiterte Perspektive: Polarisierungstheorien und Neue Ökonomische Geographie	6
2.3 Neuere Ansätze: Moderne Wachstumstheorie und innovationsorientierte Regionalökonomie	9
3. Zur Relevanz verschiedener Standortfaktoren aus theoretischer Sicht – ein Zwischenergebnis	12
4. Ausgewählte empirische Untersuchungsergebnisse	14
4.1 Zum Einfluss von „harten“ Standortfaktoren auf unternehmerische Standortentscheidungen	14
4.2 Humankapital, Wissen und Wissensexternalitäten als Indikatoren hoher Standortattraktivität	16
4.3 Zur empirischen Relevanz von „weichen“ Standortfaktoren.....	19
5. Implikationen für die Wirtschaftsförderungspolitik	21
Literaturverzeichnis	

1. Ausgangspunkt: Entwicklungstrends und relevante Fragestellungen

Im Zuge einer voranschreitenden Globalisierung der wirtschaftlichen Verflechtungen und einer damit verbundenen Intensivierung der internationalen wie der nationalen Arbeitsteilung sehen sich Kommunen und Regionen einem verstärkten Wettbewerb als Standorten von Produktions- und Dienstleistungsunternehmen ausgesetzt. Zudem hat der voranschreitende technologische Fortschritt dazu beigetragen, dass wirtschaftliche Entwicklungsprozesse verstärkt in Richtung einer ausdifferenzierten Informations- und Wissensgesellschaft verlaufen, was bezogen auf Arbeitskräfte und Management von Unternehmen häufig ein hohes Maß an Mobilität, Qualifikation und Flexibilität erfordert.¹ Diese grundlegenden Veränderungen tragen mit dazu bei, dass Kommunen und Regionen mehr denn je genötigt sind, ihre Wettbewerbsfähigkeit bezüglich der Attrahierung von Unternehmen und (qualifizierten) Arbeitskräften zu steigern.

Die zunehmende Intensität des kommunalen Standortwettbewerbs geht mit einem wachsenden Ausmaß an Standortbewegungen von Unternehmen einher, die wiederum Auswirkungen auf die Bedeutung von lokalen und regionalen Standortbedingungen haben. Ökonomische Untersuchungen auf der Basis von Unternehmensbefragungen in westeuropäischen Ländern kommen dabei zu dem Ergebnis, dass mehr als 25 % der befragten Unternehmen in den zurückliegenden fünf Jahren vor der Befragung standortrelevante Entscheidungen getroffen haben.² Dazu zählen neben den üblicherweise in diesem Kontext betrachteten Unternehmensverlagerungen sowie Unternehmensneugründungen im In- und Ausland ebenso die Vielzahl „versteckter“ standortrelevanter Prozesse wie beispielsweise die Ausweitung und Schrumpfung bestehender Standorte (relativ zu anderen Standorten), die Gründung und Auflösung von Zweigstellen oder auch Bleibeentscheidungen von Unternehmen (sofern sie in der Alternative zu möglichen Verlagerungen stehen).

¹ Siehe hierzu etwa Keating (2001), Stimson et al. (2006) oder auch Läßle (2001).

² Siehe für Deutschland etwa Grabow (2005). Siehe für Österreich Kinkel et al. (2007) sowie Breinbauer et al. (2008), die zeigen, dass knapp 48 % aller befragten Unternehmen in den Jahren 2007 und 2008 Entscheidungen zu Standortverlagerungen getroffen haben.

In Zukunft muss aufgrund verschiedener Entwicklungstendenzen in der Wirtschaft, wie beispielsweise der Einführung von neuen Produktionskonzepten, der Internationalisierung von Vorleistungsverflechtungen, der Verkürzung von Produktzyklen im Produktions- wie im Dienstleistungssektor oder der zunehmenden Bedeutung des firmeninternen Flächenmanagements, mit einer noch stärker wachsenden Dynamik bei standortrelevanten Unternehmensentscheidungen gerechnet werden. Mit Blick auf den Standortwettbewerb von Kommunen und Regionen ist dabei entscheidend, dass die Ursachen unternehmerischer Standortentscheidungen vorwiegend lokaler und regionaler Natur und damit ortsbezogen sind.³ D.h. spezifische Vor- und Nachteile der jeweiligen Standorte in Städten, Gemeinden, Kreisen und Regionen sind in der überwiegenden Zahl der Fälle für Standortbewegungen ausschlaggebend.

Vor diesem Hintergrund lässt sich aus ökonomischer Sicht eine Reihe von relevanten Fragen mit Blick auf das angemessene Verhalten von Kommunen im Standortwettbewerb formulieren. So kann danach gefragt werden, wie lokale und regionale Entwicklungsprozesse gestaltet sein müssen, damit Kommunen und Regionen in Industrieländern wie Deutschland ihre erreichte Stellung auch in Zukunft behaupten können. Ebenfalls von Bedeutung ist die Frage, welche Standortfaktoren gegenwärtig wie in Zukunft für eine erfolgreiche Wirtschaftsentwicklung von Bedeutung sind. Schließlich ist ebenso von Relevanz, welcher Stellenwert politischen Maßnahmen und damit der Wirtschaftsförderung aus Sicht von theoretischen wie empirischen Analysen zur Relevanz von Standortfaktoren im lokalen und regionalen Standortwettbewerb zukommt.

Die nachfolgenden Ausführungen geben diesbezüglich einen Überblick zum aktuellen Stand der ökonomischen Forschung aus regionalökonomischer und wachstumstheoretischer Sicht. Dabei wird zunächst ein Überblick zu den aus theoretischer Sicht einschlägigen ökonomischen Ansätze zum Zusammenhang von unternehmerischen Standortentscheidungen, Maßnahmen der Wirtschaftsförderung und regionaler Wirtschaftsentwicklung gegeben (Kapitel 2), um daraus Folgerungen zur Relevanz verschiedener Standortfaktoren abzuleiten (Kapitel 3). Den zunächst rein

³ Siehe für diese Feststellung stellvertretend Blume (2006).

theoretischen Überlegungen werden in einem weiteren Schritt empirische Untersuchungsergebnisse gegenübergestellt (Kapitel 4), um daraus abschließend Implikationen für die Ausgestaltung von Wirtschaftsförderungspolitik abzuleiten (Kapitel 5).

2. Standortwettbewerb, Standortentscheidungen und Standortfaktoren in theoretischer Sicht

2.1 Die traditionelle Sicht: klassische Standorttheorien

Soweit Prozesse des Standortwettbewerbs aus der traditionellen Perspektive von Ansätzen der klassischen Standorttheorie analysiert wurden, stand vor allem die unterschiedliche Kostenwirksamkeit von Standorten im Zentrum der Betrachtung. Dabei wurden – aus einzelwirtschaftlicher wie aus gesamtwirtschaftlicher Sicht – räumliche Modelle entwickelt, um die Standortentscheidungen von Unternehmen ebenso wie die sich daraus ergebende Struktur von wirtschaftlichen Aktivitäten im Raum sowohl erklären als auch optimieren zu können. Im Zentrum dieser Ansätze, deren Ursprung in den Arbeiten von Alfred Weber (1909) gesehen werden kann, stand somit die Frage, warum Wirtschaftseinheiten im Regelfall ungleich im Raum verteilt sind und welchen Standortfaktoren aus Sicht von Unternehmen bei ihren Ansiedlungsentscheidungen ein besonderes Gewicht beizumessen ist.⁴

Ausgangspunkt der Analysen war die Annahme, dass sich Unternehmen bei ihrer Standortwahl von Marktzugangsmöglichkeiten, Kostenminimierungskalkülen und somit letztlich dem Motiv der Gewinnsteigerung leiten lassen. Die Orte, an denen sich Betriebe ansiedeln, wurden folglich aus räumlich beeinflussten Produktions- und Vertriebskosten abgeleitet, welche die Preise ihrer Produkte und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit beeinflussten. Danach lässt sich etwa die Differenz zwischen Stadt und Land, zwischen stark und schwach verdichteten Räumen durch Kostendifferenzen von Unternehmen erklären. Die wichtigsten raumrelevanten Kosteneinflussfaktoren waren dabei Beschaffungskosten von Rohmaterial, Kosten des Vertriebs und

⁴ Siehe im Bereich der einzelwirtschaftlichen Standorttheorie auch die Beiträge von Hoover (1948), Greenhunt (1956), Beckmann (1968) oder auch Smith (1971). Siehe aus gesamtwirtschaftlicher Sicht die Beiträge von Thünen (1875), Lösch (1944) oder auch Christaller (1933).

Kosten der Fertigung. Während Beschaffungs- und Vertriebskosten als von der Entfernung abhängig galten, wurden Fertigungskosten als abhängig vom Grad der Verdichtung von Unternehmen der gleichen sowie vor- und nachgelagerten Produktionsstufen angesehen, die sich durch Ballung in einem begrenzten Raum gegenseitig befruchten (Agglomerationsvorteile).⁵

Mit Blick auf das Verhalten von Kommunen und Regionen im Standortwettbewerb und die von ihnen betriebene Wirtschaftsförderung lautet die implizite Botschaft der klassischen Standorttheorie: Städte und Gemeinden können dann erfolgreich sein, wenn sie Unternehmen Standortfaktoren anbieten, die zu einer Kostensenkung führen. Dazu können etwa die schnelle Erreichbarkeit von Absatzmärkten, niedrige Grundstückspreise oder eine Agglomeration von Unternehmen beitragen. Der Fokus dieser Ansätze liegt damit auf den so genannten harten Standortfaktoren wie der Verkehrsinfrastruktur, der Höhe von lokalen Steuern und Abgaben, dem kommunalen Flächen- und Büroangebot, standortrelevanten Produktionsauflagen oder auch der Höhe von gewährten Fördermitteln. Entsprechend fallen auch die Politikempfehlungen für eine erfolgreiche Ausgestaltung kommunaler und regionaler Wirtschaftsförderung aus: Kommunen und Regionen können ihre Position im Standortwettbewerb dadurch behaupten oder sogar verbessern, indem sie Unternehmen durch niedrige kommunale Steuern und Abgaben, die Vergabe von Fördermitteln, durch Investitionen in die örtliche Verkehrsinfrastruktur, durch die Bereitstellung von Büro- und Geschäftsräumen zu günstigen Kosten oder durch eine Flächenvorhaltungspolitik an den eigenen Standort binden.

2.2 Die erweiterte Perspektive: Polarisierungstheorien und Neue Ökonomische Geographie

Die Verteilung von wirtschaftlichen Aktivitäten im Raum und damit die Standortwahl von Unternehmen kann sich selbst verstärkenden Effekten unterliegen, weil die Agglomerationsvorteile – vor allem in Form wachsender Absatz- und Beschaffungsmärkte, die mit Kosten senkenden (positiven) Skaleneffekten einhergehen – mit jeder

⁵ Siehe für einen Überblick Stimson et al. (2006), Edwards (2007) oder auch Schätzl (2003).

Verdichtungszunahme größer werden. Grundlegende Einsichten hierzu wurden schon früh von Alfred Marshall (1920) mit Hilfe seines Konzepts der Industrie-Cluster (industrial districts) entwickelt, um auf den Zusammenhang zwischen Standortwahl, raumwirtschaftlicher Struktur und lokaler Wachstumsdynamik hinzuweisen. Vor allem durch die so genannten Wachstumspoltheorien⁶ wurden diese Überlegungen aufgegriffen und weiterentwickelt. Während dabei die sektoralen Polarisationsmodelle⁷ keinen unmittelbaren räumlichen Bezug aufweisen, steht innerhalb der regionalen Polarisierungstheorien demgegenüber die Interaktionsbeziehung zwischen lokalen und regionalen Standorten im unmittelbaren Zentrum.

So gehen etwa Gunnar Myrdal (1959) oder auch Albert Hirschman (1958) in ihren Modellen von einer selektiven Sogwirkung aus, die peripheren Standorten Produktionspotenziale (vor allem qualifizierte Arbeitskräfte) zugunsten zentral gelegener Standorte entzieht. Diesen zentripetalen Entzugseffekten (bzw. Polarisierungseffekten), die durch Produktivitätsvorsprünge und eine höhere Entlohnung im Zentrum bewirkt werden, stehen zwar auch zentrifugale Ausbreitungseffekte (bzw. Sicker-effekte) etwa in Form einer räumlichen Diffusion des technischen Wissens gegenüber. Im Saldo beider Effekte – folgt man den Modellen – dominiert jedoch die Agglomerationstendenz, was nicht nur zu einer ausgeprägten räumlichen Differenzierung zwischen beiden Standortkategorien führt. Zugleich müssen – wenn auch in einem sehr allgemeinen Sinne – die Handlungsmöglichkeiten lokaler und regionaler Wirtschaftsförderungen, diesen rein wirtschaftlich bedingten Polarisierungseffekten entgegenwirken zu können, als mehr oder weniger stark limitiert gelten.

Der wesentliche Beitrag von Ansätzen der Neuen Ökonomischen Geographie (NÖG), deren Entwicklung vor allem mit dem Namen Paul Krugman (1991 und 1993) verbunden ist, kann in erster Linie darin gesehen werden, die Einsichten der ver-

⁶ Für eine formalisierte Darstellung der Polarisationsmodelle siehe Kaldor (1970), Dixon/Thirwall (1975) sowie Richardson (1973).

⁷ Folgt man dem prominentesten Vertreter dieser Ansätze – dem Industrieökonomem Francois Perroux (1950) – ist davon auszugehen, dass wirtschaftliches Wachstum durch einzelne Sektoren („motorische Einheiten“) mit überdurchschnittlicher Entwicklung bei gleichzeitig starker Verflechtung mit anderen Sektoren erzeugt wird. Die wirtschaftlichen Impulse eines solchen Leitsektors können dabei in internen wie externen Ersparnissen gesehen werden, welche über die Realisierung niedriger Stück-

schiedenen Polarisierungstheorien in formale Modelle überführt zu haben. Jenseits dessen finden sich in diesen Modellen aber auch Ideen der Produktlebenszyklustheorie sowie das so genannte Konzept der Marktpotenziale verarbeitet.⁸ Danach wird als zentral für die unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklung von Standorten und Regionen das Zusammenspiel von steigenden Skalenerträgen aufgrund von Marktgrößeneffekten (zentripetale Kräfte) und bestehenden Kosten der Raumüberwindung (Handelsbarrieren, Transportkosten) bei im Raum verstreuten immobilien Produktionsfaktoren (zentrifugale Kraft) angesehen.

Bereits in den einfachsten Modellen kann es vor diesem Hintergrund zu einer kumulativen Verursachung kommen, d.h. Firmen siedeln sich dort an, wo die Nachfrage groß und der Zugang zu den benötigten Inputfaktoren am besten ist. Dies geschieht dort, wo eine Agglomeration von Unternehmen (bereits) erfolgt ist und sich mobile Produktionsfaktoren zusammengezogen haben. Nur wenn die Skalenerträge im Vergleich zu den Raumüberwindungskosten groß genug sind, kommt es zu einer räumlichen Konzentration der Produktionsaktivitäten von Unternehmen. Dies ist in der Regel der Fall, wenn bereits ein räumlicher Kristallisationspunkt mit einer gewissen Konzentration von Arbeitskräften und Nachfrage vorhanden ist. Der Agglomerationsanreiz steigt mit zunehmender Kristallisation der Produktion im Raum und einer damit einhergehenden regionalen Konzentration der Nachfrage.

Aus der Perspektive von Standortwettbewerb und Wirtschaftsförderung sind hierbei zum einen jene Arbeiten von Interesse, die eine Verbindung zwischen Fragen des Steuerwettbewerbs und der beschriebenen Zentren-Peripherie-Struktur herstellen.⁹ Übergreifend können die Untersuchungsergebnisse dabei wie folgt interpretiert werden: Die Agglomerationsvorteile in den wirtschaftlichen Zentren ermöglichen es diesen, höhere Steuern als die peripheren Regionen zu erheben. Die peripheren Regionen haben kaum eine Alternative zum Ausgleich ihrer Standortnachteile als die

kosten für eine zunehmende Marktmacht sorgen sowie zu einem steigenden Bedarf an Inputfaktoren und Vorprodukten führen.

⁸ Siehe zum Bezug zu Produktlebenszyklustheorien Vernon (1966) und zum Marktpotenzialansatz Harris (1954). Für eine zusammenfassende Darstellung siehe zudem Ottaviano/Puga (1998), Schmutzler (1999) sowie Fujita/Thisse (2000).

Steuerpolitik und die öffentlichen Investitionen in die wirtschaftsnahe Infrastruktur. Sie müssen durch ein geeignetes Bündel von Steuerentlastungen und öffentlichen Leistungen versuchen, Unternehmen anzuziehen. Zusätzlich zu den genannten Untersuchungen finden sich auch solche Arbeiten, die auf die Analyse von einzelnen Politikinstrumenten wie Steuern, öffentlichen (Infrastruktur-)Ausgaben, Subventionen, die Verlagerung von Behörden oder staatlichen Institutionen in periphere Regionen sowie eine am „Heimatmarkt“ ausgerichtete öffentliche Beschaffung konzentriert sind, um zu zeigen, wie die genannten staatlichen Maßnahmen die räumliche Verteilung von Wirtschaftsaktivitäten beeinflussen.¹⁰ Soweit dabei die Möglichkeit einer aktiven Wirtschaftsförderung zum Abbau bestehender Standortdisparitäten im Vordergrund steht, gelten diese nach Unterschreiten des kritischen Schwellenwertes der Raumüberwindungskosten als sehr eingeschränkt. Lediglich in Modellen, die eine schwächere Form des Agglomerationsprozesses untersuchen, besteht mittels gezielter Investitionen in die Infrastruktur, durch Subventionszahlungen an Unternehmen sowie mit Hilfe sonstiger Fördermaßnahmen an peripheren Standorten die Option, der entstehenden Kern-Peripherie-Struktur entgegen zu wirken.¹¹

2.3 Neuere Ansätze: Moderne Wachstumstheorie und innovationsorientierte Regionalökonomie

Die Sichtweise der klassischen Standorttheorie und der aus ihnen abgeleiteten Handlungsempfehlungen für ein erfolgreiches Verhalten von lokalen Akteuren im Standortwettbewerb ist in den zurückliegenden Jahren zunehmend in Frage gestellt worden.¹² Zum einen hat hierzu die schlichte Erfahrung beigetragen, dass – anders als von den klassischen Standorttheorien propagiert – die Ballung von Unternehmen im Raum und – damit verbunden – lokales wie regionales wirtschaftliches Wachstum dort am höchsten waren, wo Lebenshaltungs- und Bürokosten hoch, Flächenreser-

⁹ Siehe hierzu etwa Kind et al. (2000), Andersson/Forsild (1999), Ludema/Wooton (2000), Baldwin/Krugman (2004) sowie Brakeman et al. (2002).

¹⁰ Siehe Brakman et al. (2002), Baldwin et al. (2003), Forsild (2004), Brühlhart/Trionfetti (2004) oder auch Dupont/Martin (2006).

¹¹ Siehe Martin/Rogers (1995) oder auch Dupont/Martin (2006). Allerdings zeigt Baldwin (2005), dass Subventionszahlungen an Unternehmen in peripheren Regionen zu einer selektiven Ansiedlung der unproduktiven Unternehmen in der Peripherie führen.

ven gering, die Fördermittel kaum oder nicht gewährt wurden sowie die Belastungen durch kommunale Steuern und Abgaben vergleichsweise groß waren. Zu begründen versucht wird diese Erfahrung nicht zuletzt damit, dass moderne Volkswirtschaften sich immer mehr zu Dienstleistungs- und Wissensgesellschaften entwickeln, in denen vormals relevante Faktoren wie die Rohstoff- oder Absatzmarktorientierung von Unternehmen zunehmend an Bedeutung verlieren.

Zum anderen haben Erkenntnisse aus den Bereichen der so genannten Neuen Wachstumstheorie, die vor allem auf Arbeiten von Paul M. Romer (1986) und (1987) sowie Robert E. Lucas (1988) zurückgehen, zu einer veränderten Bewertung von Standortwettbewerb und erfolgsrelevanten Standortfaktoren geführt.¹³ Danach ist insbesondere in Industrieländern nicht die hinreichende Ausstattung mit und Bereitstellung von Kapital und Arbeit für die erfolgreiche Entwicklung von Standorten entscheidend. Vielmehr wird der überwiegende Anteil eines dauerhaften wirtschaftlichen Wachstums auf den Produktionsfaktor „Technischer Fortschritt“ zurückgeführt. Entsprechend liegt das Hauptanliegen dieser wachstumstheoretischen Ansätze darin, die Determinanten des technischen Fortschritts näher zu spezifizieren, wobei der Entstehung und Ausbreitung neuen Wissens sowie einem damit verbundenen Innovationsverhalten, aber auch der Akkumulation von Humankapital in Form von hoch qualifizierten Arbeitskräften eine Schlüsselrolle beigemessen wird.

Untermuert wird diese Einsicht durch eine regionalökonomische Neuinterpretation der Lehre von den Agglomerationsvorteilen.¹⁴ Ballung von Unternehmen im Raum ist danach in erster Linie ein die Produktivität steigernder Faktor. Dabei spielen weniger die noch in den Ansätzen der klassischen Standorttheorie oder den Polarisations-theorien (einschließlich der Neuen Ökonomischen Geographie) hervorgehobenen direkten Produktions- und Vertriebskostenvorteile aufgrund von Marktgrößeneffekten eine entscheidende Rolle. Der Fokus liegt vielmehr auf solchen positiven Skaleneffekten, die durch wechselseitiges Lernen und „Wissen-Spillovers“ hervorgerufen

¹² Siehe Thießen (2005). Siehe auch Döring (2007) und Döring (2008).

¹³ Siehe auch Barro (1990), Rebelo (1991), Grossman/Helpman (1991) oder auch Athur (1994).

werden. Lernen und Innovationen bzw. die Fähigkeiten von Unternehmen zur Hervorbringung von neuen Produkten, Produktionsverfahren, Organisationsformen etc. auf der Grundlage von Wissenszuwachs und räumlichen Wissensaustausch werden damit zu kritischen Erfolgsfaktoren für die lokale und regionale Wirtschaftsentwicklung.¹⁵ Hinsichtlich der Entstehung und räumlichen Ausbreitung von Wissen wird dabei wiederholt die Relevanz lokal begrenzter sozialer Netzwerke hervorgehoben, die auch von jenen Ansätzen innerhalb der Regionalökonomik betont wird, die auf die Bedeutung von „innovativen Netzwerkstrukturen“, „kreativen Milieus“ sowie von „regionalen Clustern“ für die wirtschaftliche Entwicklung von Regionen verweisen.¹⁶

Aus wachstumstheoretischer Perspektive scheinen Standorte vor allem dann einen Wettbewerbsvorteil aufgrund der Nutzung lokal und regional verfügbaren Wissens zu haben, wenn in ihnen eine Cluster- oder Netzwerkstruktur vorherrscht, die die Herausbildung eines innovativen Milieus begünstigt. Für den wirtschaftlichen Erfolg eines Standortes und damit bezogen auf die Ausgestaltung von Maßnahmen der Wirtschaftsförderung ist aus dieser Sicht wichtig, dass neben der materiellen Infrastruktur (Produktionsanlagen, Straßen, digitale Netze etc.) dem Faktor „Vernetzung“, verstanden als kontinuierliche Interaktionsbeziehung zwischen den relevanten lokalen und regionalen Akteuren (Unternehmen, Kreditinstitute, Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Industrie- und Handelskammern, öffentliche Verwaltung) eine herausgehobene Bedeutung zukommt.¹⁷ Zudem gilt die räumliche Nähe zu solchen Einrichtungen als wichtig, die sich mittels ihrer neues Wissen erzeugenden Leistungen als eine Art Zulieferer für die unternehmerische Innovationstätigkeit interpretieren lassen. Eine besondere Rolle fällt hierbei ortsansässigen Hochschulen und Forschungsinstituten als strategischer Faktor einer wissensbasierten Lokal- und Regionalentwicklung zu. Zu den Voraussetzungen für die Realisierung einer solchen Entwicklung wird neben einer aktiven Förderung des Wissenstransfers zwischen Hoch-

¹⁴ Siehe Beise et al. (1999) oder auch Kahnert (1998), die systematisch zwischen statischen und dynamischen Agglomerationsvorteilen unterscheiden. Siehe ebenso Cappelin (2001), Antonelli (2000), Caniëls (2000), Keilbach (2000), Harhoff (1995) oder auch Glaeser et al. (1992).

¹⁵ Siehe stellvertretend Döring (2004) oder auch Castells (2001).

¹⁶ Siehe grundlegend zur Analyse von Netzwerken Granovetter (1973). Bezüglich der Analyse von kreativen Milieus kann stellvertretend auf Camagni (1991) verwiesen werden. Zur Bedeutung von lokalen und regionalen Clusterbegriff siehe etwa Porter (1990).

¹⁷ Siehe Fritsch et al. (1998), Sternberg (1995) oder auch Fromhold-Eisebith (1999).

schulen und Unternehmen auch eine ausreichende Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte vor Ort gezählt.¹⁸

3. Zur Relevanz verschiedener Standortfaktoren aus theoretischer Sicht – ein Zwischenergebnis

Der knappe Überblick über die unterschiedlichen Theorien und Ansätze, die sich aus ökonomischer Sicht mit Fragen unternehmerischer Standortentscheidungen und einer damit verknüpften Wirtschaftsentwicklung von Kommunen und Regionen beschäftigen, führt bezogen auf den lokalen und regionalen Standortwettbewerb einschließlich der hierbei als relevant anzusehenden Standortfaktoren zu zweierlei Schlussfolgerungen: Zum einen wird für entsprechende Wettbewerbsprozesse aus Sicht der neueren Wachstums- und Regionalökonomie im Unterschied zu den traditionellen Ansätzen (Standorttheorie und Polarisierungstheorien) nicht mehr die Erreichung von Kostendegressionseffekten als alleinige oder entscheidende Zielgröße angesehen. An deren Stelle tritt vielmehr das Erfordernis der Realisierung einer „wissensbasierten“ Lokal- und Regionalentwicklung, die auf die Bewältigung des allgegenwärtigen Strukturwandels durch Steigerung der unternehmerischen Innovationsfähigkeit setzt.

Damit einher geht eine Gewichtsverschiebung innerhalb der „harten“ Standortfaktoren von den eher statischen (Verkehrsinfrastruktur, lokale Steuern und Abgaben etc.) hin zu den als dynamisch bezeichneten Faktoren (siehe Abbildung 1). Zu letzteren zählen beispielsweise die Verbesserung des Wissenstransfers zwischen Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen vor Ort, die Schaffung innovativer Milieus und kooperativer Netzwerke ebenso wie die Anziehung hoch qualifizierter und kreativer Arbeitskräfte.

Zum anderen wird weichen Standortfaktoren eine zunehmend größere Rolle zugesprochen, welche für die Bildung von innovationsorientierten Netzwerk- und Milieu-

¹⁸ Siehe hierzu etwa Badinger/Tondl (2003) oder auch Franke (2002).

strukturen sowie die Leistungsfähigkeit von Unternehmen mit wissensorientierten Arbeitsplätzen bedeutsam sind. Sie gelten als bestimmend für die Qualität eines Standortes und damit als entscheidend dafür, wo sich Unternehmen ansiedeln und wo qualifizierte und kreative Arbeitskräfte ihre Leistungen anbieten.¹⁹

Abbildung 1: Relevanz von Standortfaktoren



Quelle: Eigene Darstellung.

Zu den weichen Standortfaktoren zählen dabei einerseits unternehmensbezogene Faktoren wie die Effektivität und Effizienz der kommunalen Verwaltung, das Image von Stadt und Gemeinde, das „Wirtschaftsklima“ vor Ort ebenso wie die sich bietenden individuellen Karrierechancen. Hierzu gerechnet werden andererseits aber auch personenbezogene Faktoren wie Wohnen und Wohnumfeld, die lokale Umweltqualität, der Freizeitwert und Reiz einer Stadt ebenso wie Quantität und Qua-

¹⁹ Siehe stellvertretend Logan/Swanstrom (1990) sowie Smilor/Wakelin (1990).

lität von Kulturangeboten und sozialen Einrichtungen. Bezogen auf den kommunalen Standortwettbewerb resultierten aus dieser Sichtweise neue Möglichkeiten, aber auch neue Herausforderungen. So verlieren die klassischen Instrumente kommunaler Wirtschaftsförderung, wie in Abbildung 1 dargestellt, relativ gesehen an Wirkungskraft, um unter den gewandelten Rahmenbedingungen im Standortwettbewerb erfolgreich zu sein. Zugleich erhöht sich durch die zunehmende Pluralität an relevanten Standortfaktoren aber auch die Zahl der Wettbewerbsparameter, mit denen Kommunen die eigene Attraktivität in Konkurrenz zu anderen Standorten steigern können.

4. Ausgewählte empirische Untersuchungsergebnisse

Die bisherigen Überlegungen waren rein theoretischer Natur und lassen daher offen, welche empirische Evidenz sich mit der These vom gewandelten Standortwettbewerb unter den Rahmenbedingungen von Globalisierung und Wissensgesellschaften und der damit einhergehenden Verschiebung in der Rangfolge von für die kommunale Wirtschaftsentwicklung als bedeutsam anzusehenden Standortfaktoren verbindet. Die nachfolgenden Ausführungen zielen darauf ab, die Aussagen der theoretischen Ansätze mit den Ergebnissen vorliegender empirischer Untersuchungen zum Gegenstandsbereich abzugleichen.

4.1 Zum Einfluss von „harten“ Standortfaktoren auf unternehmerische Standortentscheidungen

Empirische Studien, welche sich mit der Frage der Standortwahl von Unternehmen beschäftigen, legen nahe, dass harte Standortfaktoren für Unternehmen im Zuge von Standortwahlentscheidungen nach wie vor von besonderer Bedeutung sind. So kommen etwa Love/Crompton (1999) in Untersuchung von Unternehmen verschiedener Branchen im US-Bundesstaat Colorado, welche in den zurückliegenden fünf Jahren eine Betriebsansiedlung, -erweiterung oder -übersiedlung vorgenommen hatten, zu dem Ergebnis, dass die als „hart“ bezeichneten Faktoren wie „Kosten für

Büroflächen und Grund“, „Betriebskosten“, „Transportinfrastruktur“ und „Verfügbarkeit von Arbeitskräften“ als am bedeutendsten eingestuft werden. Die genannten traditionellen Standortfaktoren werden als „must have“ angesehen. Erst wenn diese in angemessener Quantität und Qualität vorliegen, werden auch weiche Standortfaktoren (z.B. „Lebensqualität“) in den Auswahlprozess mit aufgenommen.

Dieses Ergebnis spiegelt sich in einer Reihe weiterer Studien – sowohl in den USA als auch in Europa – wider.²⁰ Hierbei zeigen Unternehmen aus westeuropäischen Industrieländern in Hinblick auf die Bedeutung des (Lohn-)Kostenmotivs für Produktionsverlagerungen erstaunliche Einigkeit – der Anteil kostengetriebener Verlagerungen liegt zwischen 80% und 90%, wobei unter kostengetriebener Verlagerung eine solche mit dem Hauptmotiv der Kostenreduktion verstanden wird. In weiterer Reihung der Bedeutung von Standortfaktoren folgen – nach dem Grad der Relevanz – die Faktoren „Markterschließung“, „Nähe zu bedeutenden Großkunden“ oder „Lieferfähigkeit und Flexibilität vor Ort“.²¹ Die Standortfaktoren „Steuern“ und „Subventionen“ sowie die Faktoren „Freizeitwert“, „Klima“ oder „Vernetzung im Rahmen von Clustern“ können demnach eher vernachlässigt werden.²²

Ein differenziertes Bild zeigt sich hingegen bei einer alleinigen Betrachtung wissensintensiv produzierender und serviceorientierter Unternehmen. Erfolgt eine Verlagerung wissensintensiver Leistungen, wie dies beispielsweise für die Bereiche der Informationstechnologie oder der unternehmensbezogenen Dienstleistungen der Fall ist, so divergieren die Ziele und in weiterer Folge die Bedeutung von Standortfaktoren im Vergleich zu Industrieunternehmen. Da der Faktor Wissen für die genannten Unternehmensgruppen unabdingbar ist, rückt die Wichtigkeit physischer oder mechanischer Inputfaktoren in den Hintergrund. Demgegenüber wird der Zugang zu qualifiziertem Personal als ein signifikanter Antriebsfaktor für Standortverlagerungen

²⁰ Siehe für die USA stellvertretend die Studie von Duke University/Archstone Consulting (2005), wonach die Reduktion von Kosten von mehr als 100 der größten US-Firmen in 93% der Fälle als Hauptgrund Standortverlagerungen genannt wird.

²¹ Siehe hierzu etwa die Studien von Kinkel/Dachs/Ebersberger (2007), Breinbauer et al. (2008) sowie Statistisches Bundesamt (2008).

²² Siehe hierzu beispielsweise Breinbauer et al. (2008) für Österreich.

in diesen Bereichen angegeben.²³ Dies spiegelt sich auch in einer – zeitlich gesehen – rückläufigen Entwicklung des Arbeitskostenmotivs bei Standortverlagerungen wider, welche insbesondere auf die zunehmende Bedeutung von humankapitalintensiven Unternehmensbereichen im Vergleich zu arbeits- und lohnintensiven Branchen aufgrund des Wandels hin zur Wissensgesellschaft zurückzuführen ist.²⁴ Gegenteilig zum Kostenmotiv werden Servicedienstleistungen häufig in Länder mit relativ hohen Lohnkosten verlagert.²⁵

Mit Blick auf den Einfluss harter Standortfaktoren auf unternehmerische Entscheidungen lässt sich damit zusammenfassen, dass eine Verschiebung innerhalb der harten Standortfaktoren – hin zu den als dynamisch bezeichneten – erkennbar ist, welche als Folge des Wandels hin zur Wissensgesellschaft und der von wissensintensiven Unternehmen differenzierten Motive einer Standortentscheidung dargestellt werden kann, im Sinne einer höheren Bedeutung der Qualifikation von Arbeitskräften am gewählten Standort. In Hinblick auf weiche Standortfaktoren zeigt die Empirie, dass diese primär als den harten Faktoren nachgereiht eingestuft werden können. Dies lässt jedoch in weiterer Folge darauf schließen, dass Städte und Kommunen im Standortwettbewerb mit infrastrukturell vergleichbaren Regionen mit Hilfe weicher Standortfaktoren komparative Standortvorteile generieren können.

4.2 Humankapital, Wissen und Wissensexternalitäten als Indikatoren hoher Standortattraktivität

Die von den Ansätzen der neuen Wachstumstheorie sowie der Regionalökonomik betonte Relevanz einer wissensbasierten Lokal- und Regionalentwicklung hat in den zurückliegenden Jahren zu einer Reihe von empirischen Untersuchungen zum Zusammenhang von Wissen, der räumlichen Diffusion von Wissen und der wirtschaftlichen Entwicklung bzw. dem Innovationsverhalten von Unternehmen an einzelnen

²³ Siehe beispielsweise Duke University/Archstone Consulting (2005), Kinkel/Maloca (2008), Doh et al. (2009) oder auch Lewin et al. (2009).

²⁴ Siehe hierzu DIHK Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2003).

²⁵ Siehe die entsprechende Studie von Bunyaratavej et al. (2007) zu Standortverlagerungen im Bereich von Shared Service Centern sowie IT-Services..

Standorten geführt. Dabei konnte gezeigt werden, dass insbesondere in Agglomerations- und Verdichtungsräumen die Ballung von wissensintensiv produzierenden Unternehmen zu positiven Wachstumsraten und einer hohen Pro-Kopf-Wertschöpfung beiträgt.²⁶ Es sind gerade diese Unternehmen, die mittels innovativer Technologien neue Märkte schaffen sowie neue Beschäftigungsmöglichkeiten generieren. Dabei spielt häufig das Vorhandensein von höher qualifizierten Beschäftigten eine entscheidende Rolle. Entsprechende Studien zeigen diesbezüglich, dass Unterschiede im Wachstum wie in der Arbeitsproduktivität zwischen Standorten mittels Divergenzen in der Ausstattung mit Humankapital erklärt werden können.²⁷ Zu ähnlichen Ergebnissen kommen weitere Untersuchungen, die neben den bereits genannten Faktoren auch die Relevanz des Technologie- und Wissenstransfers in die Analyse einbeziehen.²⁸ Danach sind neben der Ausstattung mit „physischem“ Kapital die Akkumulation von Wissen in Form von Humankapital sowie der regionale Wissenstransfer entscheidend für das regionale Wachstum. Es kann daher nicht überraschen, dass – im Einklang mit der Theorie – die wirtschaftliche Entwicklungsdynamik empirisch gerade an jenen Standorten besonders hoch ist, die zu den klassischen Technologiestandorten mit Hochschulen und außeruniversitären Forschungsinstituten gerechnet werden.

Als für die lokale und regionale Standortpolitik noch bedeutsamer muss jedoch der Befund gewertet werden, dass die wirtschaftliche Nutzung neuen Wissens in aller Regel räumlich begrenzt ist.²⁹ Dies belegen sowohl empirische Studien zum Innovationsverhalten von Unternehmen in Großstadtregionen der USA als auch vergleichbare Untersuchungen für Europa sowie deutscher (Raumordnungs-) Regionen.³⁰ Für Kommunen und Regionen bedeutet dies, dass Investitionen in eine wissensbasierte Standortentwicklung insofern lohnend erscheinen, wie die möglichen Erträge einer

²⁶ Siehe hierzu etwa Bode (1998), Harhoff/König (1993), Beise et al. (1999) oder auch Kahnert (1998).

²⁷ Siehe stellvertretend die empirischen Studien von Mankiw et al. (1992) sowie Martin (1999).

²⁸ Siehe hierzu etwa die Untersuchungen von Badinger/Tondl (2003) und Badinger/Tondl (2005) zu den Bestimmungsfaktoren des wirtschaftlichen Wachstums in 159 EU-Regionen.

²⁹ Siehe für einen zusammenfassenden Überblick zu den vorhandenen empirischen Studien Döring (2004) sowie Döring/Schnellenbach (2006).

³⁰ Siehe für die USA stellvertretend Anselin et al. (1997), Varga (1998) Feldman/Audretsch (1996), Audretsch/Feldman (1994) oder auch Jaffe et al. (1993). Siehe für Europa unter anderen die Studie von Botazzi/Peri (2003) oder Paci/Pigliaru (2001). Für Deutschland kann hier auf die empirischen Untersuchungen von Franke (2002), Funke/Niebuhr (2000) oder Niebuhr (2000) verwiesen werden.

entsprechend ausgerichteten Wirtschaftsförderungspolitik vor allem den Akteuren vor Ort zugutekommen. Hinsichtlich der Anknüpfungspunkte für eine solche Standortpolitik sind wiederum Untersuchungen von Bedeutung, die einen positiven Zusammenhang zwischen der lokalen Ausstattung mit universitären bzw. öffentlichen Forschungseinrichtungen und der Innovationstätigkeit von Unternehmen nachweisen, wobei insbesondere kleine und mittlere Unternehmen von entsprechenden Wissens-Spillovers profitieren.³¹ Es konnte zudem nachgewiesen werden, dass auch intra- wie inter-industrielle Wissenstransfers sich signifikant positiv auf die Patenttätigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen auswirken.

Ein direkter Nachweis für die ebenfalls im Zusammenhang mit dem Produktionsfaktor Wissen hervorgehobene Bedeutung von kooperativen Netzwerken für eine positive regionale wie kommunale Wirtschaftsentwicklung findet sich in jenen Studien, die bezogen auf den wirtschaftlichen Erfolg von Industrieclustern der Vernetzung lokaler Unternehmen empirisch eine Schlüsselrolle zusprechen.³² Der zentrale Erklärungsbeitrag lokaler Unternehmensnetzwerke wurde dabei mit der auf die Vernetzung zurückzuführenden positiven Innovationswirkung sowie einer damit ebenso verbundenen Senkung von Transaktionskosten zu begründen versucht. Auch wenn in späteren Folgestudien eine Vielzahl institutioneller wie organisatorischer Aspekte von industriellen Clustern untersucht wurde, gilt unisono die Einflussgröße „lokale und regionale Vernetzung“ als ein zentraler Erfolgsfaktor der betrachteten Industriedistrikte.³³ Mit Blick auf Deutschland vorliegende Untersuchungen deuten darüber hinaus darauf hin, dass auch an weniger wachstumsstarken Standorten der Innovationserfolg ortsansässiger Unternehmen wesentlich durch die Einbindung in entsprechende Kooperationsnetzwerke und die damit einhergehende Wissensdiffusion mitbestimmt wird.³⁴

³¹ Stellvertretend kann hier die Studie von Jaffe (1989) genannt werden, die einen positiven Zusammenhang zwischen universitärer Forschung, Patentanmeldungen und F&E-Aktivitäten von Unternehmen nachweist, der in der Folgezeit durch weitere empirische Studien bestätigt wurde. Siehe hierzu Acs et al. (1999), Edler/Schmoch (2001) oder auch Blume/Fromm (2000).

³² Siehe als Pionierstudie in diesem Feld Piore/Sabel (1984).

³³ Siehe etwa Gottardi (1996), Lazerson (1995), Saxenian (1994) oder auch Maskell (1992).

4.3 Zur empirischen Relevanz von „weichen“ Standortfaktoren

Die theoretische betonte, zunehmende Bedeutung der weichen Standortfaktoren im Rahmen des Übergangs hin zur Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft wurde – anders als die Überlegungen zum Produktionsfaktor Wissen – bislang kaum empirisch getestet. Eine Ausnahme bilden hier die Studien zu Metropolregionen in den USA, die von der These gleitet sind, dass – obwohl in Zeiten der Globalisierung moderne Industrien und Unternehmen zunehmend standortunabhängig werden – Standortfragen in einem neuen Sinne von großer Bedeutung sind.³⁵ Wachstum und wirtschaftliche Dynamik sind danach vor allem dort zu finden, wo sich die „Hochqualifizierten“ und „Kreativen“ niederlassen und wo sich in der Folge auch komplementäre Unternehmen ansiedeln.

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit lassen sich die Ergebnisse dieser Studien wie folgt zusammenfassen: Je höher die Lebensqualität einzelner Standorte, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, auf Industrien mit einem erheblichen Anteil an hoch qualifizierten Arbeitnehmern zu stoßen. Orte mit hoher Lebensqualität, die sich in einem hochgradigen Wohn- und Freizeitwert, einem positiven sozialen Klima, einer hohen Attraktivität der Innenstadt, einer bürgerfreundlichen Verwaltung, einer hinreichenden Ausstattung mit sozialen Einrichtungen etc. ausdrückt, sorgen für eine ausgeprägte Bindungswirkung. Darüber hinaus kommt dem Faktor „Kultur“ im weitesten Sinne eine besondere – wenngleich auch ambivalente – Bedeutung zu. So scheint die passiv konsumierbare Hochkultur (Oper, Symphonieorchester, Ballett, Theater) eher eine geringe Rolle zu spielen. Dies gilt in gleicher Weise für so genannte Big-Ticket-Ereignisse (z.B. Fußballspiele, Großkonzerte), die nur einen geringen Einfluss auf die wahrgenommene Standortqualität haben. Wichtiger scheint demgegenüber eine attraktive „Night-Life-Szene“ im Sinne eines für den „Normalbürger“ stimmungsvollen Abend- und Nachtlebens zu sein. Zu positiven Standortbewertungen führt schließlich auch der leichte und bedarfsorientierte Zugang zu „Outdoor-Aktivitäten“ (z.B. Radfahren, Schwimmen, Rudern, Klettern) sowie zu „Lifestyle-Aktivitäten“ (im Zusammenhang mit einer Musik-, Restaurant- oder Kneipenszene).

³⁴ Siehe stellvertretend Blume et al. (2001) oder auch Ragnitz et al. (2001).

Bestätigt werden diese Ergebnisse zum einen durch Folgestudien für die USA, die den räumlichen Zusammenhang zwischen hoch qualifizierten Arbeitnehmern und wirtschaftlichen Wachstum untersuchen. Danach erweisen sich solche Kommunen im Wettbewerb um „kreative Köpfe“ als besonders erfolgreich, die anstelle der Pflege traditioneller Standortfaktoren (Verkehrsinfrastruktur, niedrige Steuern und Abgaben etc.) auf die Steigerung der natürlichen, sozialen sowie kulturellen Lebensqualität vor Ort und damit stärker auf den Einsatz von weichen Standortfaktoren setzen.³⁶ Mit besonderem Fokus auf kulturelle Standortfaktoren wurde zum anderen für Deutschland im Rahmen einer Fallanalyse deren Relevanz für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in Stadtregionen untersucht.³⁷ Die Studie kommt zu dem Ergebnis, dass für rund 60 % der befragten Unternehmen „kulturelle Einrichtungen“ eine positive Wirkung für ihre Geschäftsaktivitäten im Verhältnis zu Mitkonkurrenten haben. Aus der Perspektive des Standortwettbewerbs ist dabei von Bedeutung, dass in der untersuchten Kommune bereits seit Mitte der 1980er Jahre kulturelle Aktivitäten zum festen Bestandteil der Konzeption für Stadtentwicklung und Wirtschaftsförderung zählen.

Nicht grundlegend in Frage gestellt, jedoch in Teilen relativiert werden diese Ergebnisse durch empirische Untersuchungen, die für Deutschland den Einfluss einer unterschiedlichen Ausgestaltung der kommunalen Wirtschaftsförderung auf das lokale Wirtschaftsklima als Indikator für die Attraktivität einer Kommune im Standortwettbewerb untersucht hat.³⁸ Danach weisen all jene Kommunen ein positives Wirtschaftsklima auf, die über eine effiziente sowie schnell und flexibel reagierende Verwaltung verfügen, die moderne Steuerungsinstrumente einsetzen (z.B. New Public Management, Stadtmarketing, Public-Private-Partnership) und die durch eine funktionierende regionale Vernetzung (Kooperation mit Wirtschaftskammern, regionalen Forschungseinrichtungen, politischen Entscheidungsträgern auf Landesebene etc.) gekennzeichnet sind. Einen negativen Einfluss auf das lokale Wirtschaftsklima haben demgegenüber eine intensive Subventionierung der Unternehmen vor Ort, vergleich-

³⁵ Siehe hierzu die Studien von Florida (2005), (2002) und (2000).

³⁶ Siehe zu diesen Ergebnissen die Studie von Stolarick (2005),

³⁷ Siehe hierzu die Untersuchung von Dziembowsky-Kowalska/Funck (2000) mit einer Fallanalyse für die Stadt Karlsruhe.

³⁸ Es handelt sich hierbei um die Studien von Blume (2006) und (2003).

sweise hohe Pro-Kopf-Ausgaben für kulturelle und soziale Zwecke sowie Mängel in der Flächenvorhaltungspolitik einer Kommune.

Diese zuletzt referierten Befunde legen die Schlussfolgerung nahe, dass der Erfolg von Kommunen und Regionen im Standortwettbewerb nicht per se von harten oder weichen Standortfaktoren abhängt. Unternehmen scheinen vielmehr Standortbedingungen nachzufragen, die in Teilen mit den aus theoretischer Sicht formulierten Anforderungen an eine wissensbasierte Lokal- und Regionalentwicklung in Einklang stehen (z.B. Netzwerkbildung, bürgerfreundliche Verwaltung), die jenseits dessen aber auch durchaus auf die Instrumente einer traditionell ausgerichteten Wirtschaftsförderungspolitik zielen (Infrastrukturpolitik oder Flächenpolitik).

5. Implikationen für die Wirtschaftsförderungspolitik

Vor dem Hintergrund der dargestellten theoretischen wie empirischen Analysen lassen sich Schlussfolgerungen für eine zweckmäßige Ausgestaltung lokaler wie regionaler Wirtschaftspolitik unter den Rahmenbedingungen des Standortwettbewerbs und bezogen auf das Ziel einer Steigerung des wirtschaftlichen Wachstums ableiten.³⁹ Den Ausgangspunkt hierfür bildet die bereits an früherer Stelle getroffene Feststellung, dass in Zeiten von Globalisierung und einem Wandel hin zur Wissensgesellschaft der kritische Wettbewerbsvorteil, den Unternehmen in Konkurrenz zu anderen haben müssen, nicht – wie früher – spezifische Kostenvorteile sind. Vielmehr bedarf es der Fähigkeit, sich an jenen Standorten anzusiedeln, wo sich hinreichend qualifiziertes Personal findet, um den sich mit den neuen wirtschaftlichen Herausforderungen verbindenden Strukturwandel erfolgreich meistern zu können. Bezogen auf den Wettbewerb zwischen Kommunen verfügen dabei jene Standorte über einen Wettbewerbsvorteil in der Anziehung und Bindung von Unternehmen, die zum einen über ein Potenzial für eine wissensbasierte Wirtschaftsentwicklung vor Ort verfügen und die zum anderen solche Eigenschaften aufweisen, die für hoch qualifizierte und kreative Arbeitnehmer von Interesse sind.

Anknüpfungspunkte für eine erfolgreich gestaltete lokale Wirtschaftspolitik bilden dabei einerseits die Förderung des Wissenstransfers und die Verbesserung der lokalen Qualifikationsstruktur. Je nach Stadtgröße (Metropole, Regiopole, mittlere und kleine Stadt oder Gemeinde), der Integration einzelner Kommunen in überregionale Netzwerke sowie den je spezifischen natürlichen und sozioökonomischen Standortbedingungen sind hierfür unterschiedliche Strategien erforderlich. Begünstigt sind zweifelsohne all jene Kommunen, die über eine räumliche Nähe zu solchen (meist öffentlichen) Einrichtungen aufweisen, die sich mittels ihrer Forschungsleistungen als eine Art Zulieferer für die unternehmerische Innovationstätigkeit interpretieren lassen und damit als förderlich für den Wissenstransfer einzustufen sind. Dabei liegt sowohl die organisatorische wie finanzielle Beteiligung einer Kommune an so genannten Wissenstransferzentren, wie sie an vielen Hochschulen und Forschungseinrichtungen bereits bestehen oder im Aufbau begriffen sind, als auch die Einbeziehung in die Förderung von „akademischen Unternehmensausgründungen“ als einer besonderen Form des Wissenstransfers nahe.

Zu den Voraussetzungen für den Erfolg einer wissensbasierten Lokalentwicklung zählt darüber hinaus die ausreichende Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte vor Ort. Jenseits des bloßen Vertrauens auf das „richtige“ Ausbildungs- und Mobilitätsverhalten der privaten Akteure liegt eine Aufgabe kommunaler Wirtschaftspolitik in der Aufdeckung und Analyse von Defiziten in der lokalen Qualifikationsstruktur sowie – soweit dies möglich ist – deren Beseitigung. Neben aus lokaler Sicht nur begrenzten Einwirkungsmöglichkeiten auf Universitäts- und Fachhochschulausbildung ist hier vor allem das vor Ort bestehende Fort- und Weiterbildungsangebot von Bedeutung. Dabei sollten lokale Entscheidungsträger mittels regelmäßiger Beobachtung des regionalen Fort- und Weiterbildungsmarktes ihre Weiterbildungspolitiken gezielt auf die bestehenden Qualifikationsanforderungen ausrichten.

Einen weiteren Anknüpfungspunkt für eine wissensbasierte lokale Wirtschaftspolitik bildet die Förderung von lokalen und regionalen Innovationsnetzwerken. Die Vielfalt lokaler Ausprägungsformen von solchen Netzwerken erschwert jedoch nicht selten

³⁹ Siehe für die nachfolgenden Ausführungen auch Grabow (2005), Fürst/Löb (2005), Döring (2004),

deren gezielte kommunale Erzeugung und Planbarkeit. Aufgabe lokaler Wirtschaftspolitik sollte es daher sein, eine Plattform für das Zustandekommen von innovativen Netzwerken zu schaffen. Erfahrungsgemäß braucht eine als „Networking-Politik“ angelegte lokale Wirtschaftspolitik einen langen Atem. Es ist daher sinnvoll, eine solche Förderung von kooperativen Netzwerken in ein umfassender angelegtes Regionalmanagement einzubetten, zu dessen Aufgaben neben einer kommunalen Unterstützung beim Auf- und Ausbau von Institutionen des Wissens- und Informationsaustauschs auch ein von öffentlichen und privaten Akteuren gemeinsam getragenes Standortmarketing gehören sollten. Zu den Zielen eines solchen lokalen Standortmarketings gehört dabei, nach außen die vorhandenen lokalen Spezialisierungsmuster glaubhaft zu vermitteln und nach innen zum Aufbau eines intensivierten „Standort- und Lokalbewusstseins“ beizutragen, mit dem sich die Akteure vor Ort hinreichend identifizieren können, um die innere Kooperationsbereitschaft sowie die äußere Wettbewerbsfähigkeit eines Standorts kollektiv steigern zu wollen.

Des Weiteren von Bedeutung für eine erfolgreiche kommunale Wirtschaftspolitik ist schließlich die Instrumentalisierung und Gestaltung weicher Standortfaktoren in Ergänzung zu einer auf die harten Standortfaktoren ausgerichteten Politik. Dies gilt umso mehr, je häufiger zueinander in Konkurrenz stehende Kommunen durch den Rückgriff auf traditionelle Instrumente der Wirtschaftsförderung keine hinreichenden Wettbewerbsvorteile mehr generieren können. Den Ausgangspunkt einer stärker auf die weichen Standortfaktoren ausgerichteten Politik sollte dabei die systematische Überprüfung der bestehenden Notwendigkeit zur Förderung harter Standortfaktoren (z.B. Investitionen in die materielle Infrastruktur, Verfügbarkeit an und Erschließung von Gewerbe- und Büroflächen) bilden, um auf diese Weise die für einen Ausbau bzw. die Pflege weicher Standortfaktoren notwendigen (finanziellen) Ressourcen freizusetzen. Naturgemäß sollten sich Kommunen dabei auf jene weichen Faktoren konzentrieren, bei denen die lokalen und regionalen Gestaltungsmöglichkeiten am größten sind (z.B. kommunale Verwaltung, Wohnumfeld, Umweltqualität etc.).

Die Pflege und Verbesserung weicher Standortfaktoren ist dabei weniger für die Außenwirkung als vielmehr für die Bestandspflege wichtig. Verbesserungsmaßnahmen in diesem Bereich sollten daher in erster Linie danach beurteilt werden, ob sie die Konkurrenzfähigkeit des Standortes nach innen stärken, um auf diese Weise Identifikations- und Mobilisierungseffekte auf Seiten der ortsansässigen Unternehmen sowie der Arbeitnehmer zu erzeugen. Dazu zählen vor allem Maßnahmen, die unter dem Stichworten „unternehmens- und bürgerfreundliche Verwaltung“ sowie „transparente Stadtpolitik“ zusammengefasst werden können. Hierzu zählen aber auch Maßnahmen des wichtigsten personenbezogenen Faktors „Wohnen und Wohnumfeld“ einschließlich des damit verbundenen Faktors „Umweltqualität“.

Literaturverzeichnis

- Acs, Z.J., FitzRoy, F.R. und I. Smith* (1999): High Technology Employment, Wages and University R&D Spillovers: Evidence from US Cities, in: *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 8, S. 57-78.
- Arthur, W.B.* (1994): Increasing returns and path dependency in the economy, *Ann Arbor*.
- Andersson, F. und R. Forslid* (1999): Tax Competition and Economic Geography, in: *CEPR Discussion Paper No. 2230*.
- Anselin, L., Varga, A. und Z.J. Acs* (1997): Local Geographic Spillovers between University Research and High Technology Innovations, in: *Journal of Urban Economics*, Vol. 24, S. 422-448.
- Antonelli, Ch.* (2000): Collective Knowledge, Communication and Innovation, in: *Regional Studies*, Vol. 34, S. 535-547.
- Audretsch, D.B. und M.P. Feldman* (1994): R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production, *WZB Discussion Paper FS IV 94-2*, Berlin.
- Badinger, H. und G. Tondl* (2003): Trade, Human Capital and Innovation, in: *Fingleton, B. (Hrsg.), European Regional Growth*, Berlin et al., S. 215-239.
- Badinger, H. und G. Tondl* (2005): The Factors behind European Regional Growth, in: *Jahrbuch für Regionalwissenschaft*, Jg. 25, S. 67-89.

- Baldwin, R.* (2005): Heterogeneous Firms, Agglomeration and Economic Geography – Spatial Selection and Sorting, NBER Working Paper No. 11650.
- Baldwin, R.* und *P. Krugman* (2004): Agglomeration, Integration and Tax Harmonization, in: *European Economic Review*, Vol. 48, S. 1-23.
- Baldwin, R., Forslid, R., Martin, P., Ottaviano, G.* und *F. Robert-Nicoud* (2003): *Economic Geography and Public Policy*, Princeton.
- Barro, R.J.* (1990): Government spending in a simple model of endogenous growth. *Journal of Political Economy*, Vol. 98, S. 103-125.
- Beckmann, M.* (1968): *Location theory*. New York.
- Beise, M., Gehrke, B.* und *H. Legler* (1999): Attraktivität Deutschlands und seiner Regionen für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, in: *Informationen zur Raumentwicklung*, Jg. 25, S. 31-44.
- Blume, L.* (2003): *Kommunen im Standortwettbewerb*, Baden-Baden.
- Blume, L.* (2006): Local Economic Policies as Determinants of the Local Business Climate, in: *Regional Studies*, Vol. 40, S. 312-333.
- Blume, L.* und *O. Fromm* (2000): Wissenstransfers zwischen Universitäten und regionaler Wirtschaft, in: *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, Jg. 69, S. 109-123.
- Blume, L., Daskalakis, M.* und *O. Fromm* (2001): *Unternehmerische Innovationen und regionale Wirtschaftspolitik*, Berlin.
- Bode, E.* (1998): *Lokale Wissensdiffusion und regionale Divergenz in Deutschland*, Tübingen.
- Bottazzi L.* und *G. Peri* (2003): Innovation and Spillovers in Regions: Evidence from European Patent Data, in: *European Economic Review*, Vol. 47, S. 687-710.
- Brakman, S., Garretsen, H.* und *Ch.v. Marrewijk* (2002): *Locational Competition and Agglomeration: The Role of Government Spending*, CESifo Working Paper No. 775, München.
- Breinbauer, A. Haslehner F.* und *T. Wala* (2008): *Internationale Produktionsverlagerungen österreichischer Industrieunternehmen*, Wien
- Brühlhart, M.* und *F. Trionfetti* (2004): Public Expenditure and International Specialization, in: *European Economic Review*, Vol. 48, S. 851-881.
- Bunyaratavej, K, Hahn, E.* und *J. Doh* (2007): International offshoring of services: A parity study, in: *Journal of International Management*, Vol. 13, S. 7-21.

- Butzin, B.* (2000): Netzwerke, Kreative Milieus und Lernende Regionen, in: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, Jg. 44, S. 149-166.
- Camagni, R.* (1991): Local 'Milieu', Uncertainty and Innovation Networks, in: Camagni, R. (Hrsg.), Innovation Networks, London und New York, S. 121-144.
- Caniëls, M.C.J.* (2000): Knowledge Spillovers and Economic Growth, Cheltenham.
- Cappellin, R.* (2001): Urban Agglomeration and Regional Development Policies in an Enlarged Europe, in: Bröcker, J. und H. Herrmann (Hrsg.), Spatial Change and Interregional Flows in the Integrating Europe, Heidelberg, New York, S. 117-129.
- Castells, M.* (2001): Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft, Opladen.
- Christaller, W.* (1933): Die zentralen Orte in Süddeutschland, Jena.
- DIHK Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2003)*: Produktionsverlagerung als Element der Globalisierungsstrategie von Unternehmen. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Berlin.
- Dixon, R. und A.P. Thirlwall* (1975): A Model of Regional Growth-Rate Differences on Kaldorian Lines, in: Oxford Economic Papers (N.S.), Vol. 27, S. 201-214
- Doh, J., Bunyaratavej, K. und E. Hahn* (2008): Separable but not equal: The location determinants of discrete services offshoring activities, in: Journal of International Business Studies, Vol. 40, S. 926-943.
- Döring, T.* (2004): Räumliche Wissens-Spillovers und regionales Wirtschaftswachstum, in: Schmollers Jahrbuch, Jg. 124, S. 95-137.
- Döring, T.* (2007): Kommunen und Regionen im Standortwettbewerb – Relevante Erfolgsfaktoren und politische Implikationen, in: Brodel, D. (Hrsg.), Handbuch Kommunales Management, Wien, S. 345-362.
- Döring, T.* (2008): Neue Herausforderungen im kommunalen Standortwettbewerb und ihre Konsequenzen für die lokale Wirtschaftspolitik, in: Biwald, P. et al. (Hrsg.), Innovation im öffentlichen Sektor, Wien und Graz, S. 62-71.
- Döring, T., Schnellenbach, J.* (2006): What Do We Know About Geographical Knowledge Spillovers and Regional Growth? – A Survey of the Literature, in: Regional Studies, Vol. 40, S. 375-395.
- Duke University, Archstone Consulting* (2005): 1st Bi-annual Offshore Survey Results. Durham, North Carolina.
- Dupont, V. und P. Martin* (2006): Subsidies to Poor Regions and Inequalities – Some Unpleasant Arithmetic, in: Journal of Economic Geography, Vol. 6, S. 223-240.

-
- Dziembowska-Kowalska, J., Funck R.H.* (2000): Cultural Activities as a Location Factor in European Competition between the Regions, in: *Annals of Regional Science*, Vol. 34, S. 1-12.
- Eidler, J. und U. Schmoch* (2001): Wissens- und Technologietransfer in öffentlichen Forschungseinrichtungen, in: *ifo Schnelldienst*, Nr. 4/2001, S. 18-30.
- Edwards, E.* (2007): *Regional and Urban Economics and Economic Development: Theory and Methods*, New York.
- Feldman, M.P. und D.B. Audretsch* (1996): *Location, Location, Location: The Geography of Innovation and Knowledge Spillovers*, WZB Discussion Paper FS IV 96-28, Berlin.
- Florida, R.* (2000): *Competing in the Age of Talent: Quality of Place and the New Economy*, Pittsburgh.
- Florida, R.* (2002): *The Rise of the Creative Class*, New York.
- Florida, R.* (2005): *The flight of the Creative Class: The new global competition for talent*. New York.
- Forslid, R.* (2004): *Regional Policy Integration and the Location of Industry in a Multi-region Framework*, Working Papers in Economics, Stockholm University.
- Franke, G.* (2002): *Regionale Wissens-Spillover und Innovationserfolge industrieller Unternehmen*, Frankfurt am Main et al.
- Fritsch, M. et al.* (1998): Regionale Innovationspotentiale und innovative Netzwerke, in: *Raumforschung und Raumordnung*, Jg. 55, S. 243-252.
- Fromhold-Eisebith, M.* (1999): Das ‚kreative Milieu‘ – nur theoretisches Konzept oder Instrument der Regionalentwicklung, in: *Raumplanung und Raumentwicklung*, Jg. 17, S. 168-175.
- Fujita, M. und J.-F. Thisse* (2000): The Formation of Economic Agglomeration – Old Problems and New Perspectives, in: *Huriot, J.M. und J.-F. Thisse (Hrsg.), The Economics of Cities*, Cambridge (Mass.), S. 3-73.
- Funke, M. und A. Niebuhr* (2000): *Spatial R&D Spillovers and Economic Growth – Evidence from West Germany*, HWWA Discussion Paper Nr. 98, Hamburg.
- Fürst, D. und S. Löb* (2005): *Kulturlandschaften – wachsende Bedeutung für regionalpolitische Strategien?*, in: *Thießen, F. et al. (Hrsg.), Weiche Standortfaktoren – Erfolgsfaktoren regionaler Wirtschaftsentwicklung*, Berlin, S. 53-72.

- Gehrke, B. und H. Legler* (2001): Innovationspotenziale deutscher Regionen im europäischen Vergleich, Berlin.
- Gottardi, G.* (1996): Technology Strategies, Innovation Without R&D and the Creation of Knowledge Within Industrial Districts, in: *Journal of Industry Studies*, Vol. 3, S. 119-134.
- Grabow, B.* (2005): Weiche Standortfaktoren in Theorie und Empirie – ein Überblick, in: Thießen, F. et al. (Hrsg.), *Weiche Standortfaktoren – Erfolgsfaktoren regionaler Wirtschaftsentwicklung*, Berlin, S. 37-52.
- Granovetter, M.* (1973): The Strength of Weak Ties, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 78, S. 1360–1380.
- Greenhunt, M.L.* (1956): *Plant location in theory and practice: the economics of space*, Chapel Hill.
- Grossman G. und E. Helpman* (1991): *Innovation and growth in the global economy*, Cambridge (MA).
- Harhoff, D.* (1995): Agglomerationen und regionale Spillovereffekte, in: Gahlen, B. (Hrsg.), *Standort und Region*, Tübingen, S. 83-115.
- Harhoff, D. und H. König* (1993): Neuere Ansätze der Industrieökonomik – Konsequenzen für eine Industrie- und Technologiepolitik, in: Meyer-Krahmer, F. (Hrsg.), *Innovationsökonomie und Technologiepolitik*, Heidelberg, S. 47-67.
- Harris, C.D.* (1954): The Market as a Factor in the Localization of Industry in the United States, in: *Annals of the Association of American Geographers*, Vol. 44, S. 315-348
- Hoover, E.M.* (1948): *The location of economic activity*. New York.
- Jaffe, A.B.* (1989): Real Effects of Academic Research, in: *American Economic Review*, Vol. 79, S. 984-1001.
- Jaffe, A.B., Trajtenberg, M. und R. Henderson* (1993): Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations, in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, S. 577-598.
- Kahnert, R.* (1998): Wirtschaftsentwicklung, Sub- und Desuburbanisierung, in: *Informationen zur Raumentwicklung*, Jg. 24, S. 509-520.
- Kaldor, N.* (1970): The Case for Regional Policies, in: *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 17, S. 337-348.

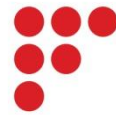
-
- Keating, M.* (2001): Rethinking the region: Culture, Institutions and Economic Development in Catalonia and Galicia, in: *European Urban and Regional Studies*, Vol. 8, S. 217-234.
- Keilbach, M.* (2000): *Spatial Knowledge Spillovers and the Dynamics of Agglomeration and Regional Growth*, Heidelberg und New York.
- Kind, H.J., Knarvik, K.H.M. und G. Schjelderup* (2000): Competing for Capital in a Lumpy World, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 78, S. 253-274.
- Kinkel, S., Dachs, B. und B. Ebersberger* (2007): Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen im europäischen Vergleich, in: *Industrie Management*, Jg. 23, S. 47-51.
- Kinkel, S., Maloca, S.* (2008): Produktionsverlagerungen rückläufig, Ausmaß und Motive von Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen im deutschen Verarbeitenden Gewerbe. Fraunhofer Institut System- und Innovationsforschung, Karlsruhe, Nr. 45.
- Krugman, P.* (1991): *Geography and Trade*, Cambridge (MA).
- Läpple, D.* (2001): City and Region in an Age of Globalisation and Digitization, in: *German Journal of Urban Studies*, Vol. 40, No. 2/2001.
- Lazerson, M.* (1993): Factory or Putting-out? Knitting Networks in Modena, in: Grabher, G. (Hrsg.), *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*, London und New York, S. 203-226.
- Lewin, A., Massini, S. und C. Peeters* (2008): *Why are companies offshoring innovation? The emerging global race for talent*, in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, S. 901-925.
- Lösch, A.* (1944): *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*, 2. Auflage, Jena.
- Logan, J.R. und T. Swanstrom* (1990): Urban restructuring – a critical review, in: Logan, J.R. und T. Swanstrom (Hrsg.), *Beyond the City Limits: Urban Policy and Economic Restructuring in Comparative Perspective*, Philadelphia, S. 3-24.
- Love, L.L. und J.L. Crompton* (1999): The Role of Quality of Life in Business (Re)Location Decisions, in: *Journal of Business Research*, Vol. 44, S. 211-222.
- Ludema, R.D. und I. Wooton* (2000): Economic Geography and the Fiscal Effects of Economic Integration, in: *Journal of International Economics*, Vol. 52, S. 331-357.

-
- Mankiw, N.G., Romer, D. und D.N. Weil* (1992): A Contribution to the Empirics of Economic Growth, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, S. 407-437.
- Martin, R.* (1999): Regional convergence in the EU: Determinants for catching-up or staying behind, in: Jahrbuch für Regionalwissenschaft, Jg. 19, S. 157-181.
- Martin, P. und C. Rogers* (1995): Industrial location and public infrastructure, in: Journal of International Economics, Vol. 39, S. 335-351.
- Maskell, P.* (1992): Learning in the Village Economy of Denmark: The Role of Institutions and Policy in Sustaining Competitiveness, in: Braczyk, H.-J., Cooke, P. und M. Heidenreich (Hrsg.), Regional Innovation Systems, London, S. 190-213.
- Niebuhr, A.* (2000): Räumliche Wachstumszusammenhänge – empirische Befunde für Deutschland, HWWA Discussion Paper Nr. 84, Hamburg.
- Ottaviano, G. und D. Puga* (1998): Agglomeration in the Global Economy – A Survey of the ‘New Economic Geography’, in: The World Economy, Vol. 21, S. 707-731.
- Paci, R. und F. Pigliaru* (2001): Technological Diffusion, Spatial Spillovers, And Regional Convergence in Europe, University of Cagliari and CRENoS, Nota di lavoro 36.2001, Cagliari.
- Piore, M.J. und Ch.F. Sabel* (1984): The Second Industrial Devide: Possibilites for Prosperity, New York.
- Porter, M.E.* (1990): The Competitive Advantage of Nations, London.
- Ragnitz, J., Müller, G., Wöfl, A. et al.* (2001): Produktivitätsunterschiede und Konvergenz von Wirtschaftsräumen, Halle
- Rebelo, S.* (1991): Long run policy analysis and long run growth, in: Journal of Political Economy, Vol. 98, S. 71-102.
- Richardson, H.W.* (1973): Regional Growth Theory, London et al.
- Romer, P.M.* (1986): Increasing Returns and Long-Run Growth, in: Journal of Political Economy, Vol. 94, S. 1002-1037.
- Romer, P.M.* (1987): Growth based on increasing returns due to specialization, in: American Economic Review, Vol. 77, S. 56-62.
- Saxenian, A.L.* (1994): Regional Advantage, Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128, Cambridge (MA) und London.
- Schätzl, L.* (2003): Wirtschaftsgeographie, Band 1: Theorie, Paderborn.
- Schmutzler, A.* (1999): The New Economic Geography, in: Journal of Economic Surveys, Vol. 13, S. 355-379.

- Smilor, R.W. und M. Wakelin* (1990): Smart infrastructure and economic development, in: Kosmetsky, G. und R.W. Smilor (Hrsg.), *The technopolis phenomenon*, Austin (TX), S. 53-75.
- Smith, D.M.* (1971): *Industrial Location*, New York.
- Statistisches Bundesamt* (Hrsg., 2008): *Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten. Ergebnisse der Piloterhebung*. Wiesbaden.
- Sternberg, R.* (1995a): Wie entstehen High-Tech-Regionen?, in: *Geographische Zeitschrift*, Bd. 83, S. 48-63.
- Stimson, R.J., Stough, R. und B.H. Brian* (2006): *Regional Economic Development*. New York et al.
- Stolarick, K.* (2005): The „Soft“ Factors of Regional Growth: Technology, Talent and Tolerance, in: Thießen, F. et al. (Hrsg.), *Weiche Standortfaktoren – Erfolgsfaktoren regionaler Wirtschaftsentwicklung*, Berlin, S. 73-100.
- Thießen, F.* (2005): Zum Geleit: Weiche Standortfaktoren – die fünf Sichtweisen, in: Thießen, F. et al. (Hrsg.), *Weiche Standortfaktoren – Erfolgsfaktoren regionaler Wirtschaftsentwicklung*, Berlin, S. 9-34.
- Thünen, J.H.v.* (1875): *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Berlin.
- Varga, A.* (1998): *Local Academic Knowledge Spillovers and the Concentration of Economic Activity*, Regional Research Institute, West Virginia University, Research Paper No. 9803, Morgantown.
- Vernon, R.* (1966): International Investment and International Trade in Product Cycle, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, S. 190-207.



CARINTHIA
UNIVERSITY
OF APPLIED
SCIENCES



FACHHOCHSCHULE

KÄRNTEN



ISMA - Discussion Paper Series 2009

01-2009	The Importance of Knowledge for Regional Economic Growth – State of Economic Research and its Application to the Alps-Adriatic Region	Döring, T.; Aigner, B.
02-2009	Should Cross-Border Services between Austria and Slovenia Still be Restricted? – An Economic Assessment of the Existing Market Regulations	Döring, T.; Aigner, B.
03-2009	A Tale of Two Federalism: Germany, the United States and the Ubiquity of Centralization	Schnellenbach, J.; Döring, T.
04-2009	Standortwettbewerb, unternehmerische Standortentscheidungen und lokale Wirtschaftsförderung	Döring, T.; Aigner, B.
05-2009	Municipalities and Regions in Locational Competition – Relevant Factors for Success and Political Implications	Döring, T.; Knappitsch, E.; Aigner, B.

ISMA - Discussion Paper Series 2010

01-2010	Political Competences within the European Union and their Significance for the Western Balkans	Döring, T.; Knappitsch, E.; Aigner, B.
02-2010	Bevölkerungsentwicklung in Österreich – regionale Unterschiede und Determinanten	Aigner, B.; Döring, T.
03-2010	Auswirkungen des demographischen Wandels auf Niveau und Struktur des Konsums österreichischer Haushalte	Aigner, B.; Döring, T.
04-2010	Structure and Developments of the Grant System in Germany	Otter, N.
05-2010	E-Mobility: Realistic Vision or Hype – Some Economic Considerations	Döring, T.; Aigner, B.
06-2010	Standortwettbewerb im Strukturschwachen Raum – Fallanalyse Kärnten unter besonderer Berücksichtigung der Städten Klagenfurt und Villach	Döring, T.; Aigner, B.
07-2010	Differences in Regional Economic Prosperity: Do State Policies Matter? – An Empirical Investigation of Data from the German States	Blume, L.; Döring, T.; Knappitsch, E.
08-2010	Unzureichende kommunale Finanzausstattung als Ausdruck einer Krise des Finanzausgleichssystems?	Döring, T.; Rischkowsky, F.