

Wien im internationalen Städtewettbewerb

Maier

1. Problemstellung

Der vorliegende Aufsatz beruht auf der Diplomarbeit mit dem Titel „Städtewettbewerb – Entwicklung eines theoretischen Konzepts, übertragen auf das Beispiel Wien“ und befasst sich mit der Entwicklung eines theoretisch fundierten, operationalisierbaren Konzepts des Städtewettbewerbs, welches in weiterer Folge die Grundlage für die Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit der Stadt Wien darstellt. Unter Berücksichtigung aktueller empirischer Studien sollen dabei insbesondere folgende Fragestellungen bearbeitet werden:

- Kann Wien als eine im Allgemeinen wettbewerbsfähige Stadt bezeichnet werden?
- Welche Positionierung nach außen im Rahmen eines ganzheitlichen Stadtmarketingkonzepts erscheint für die Stadt Wien unter Berücksichtigung der Bewertung der Determinanten ihrer Wettbewerbsfähigkeit sinnvoll?

Die allgemeine Akzeptanz der Existenz eines noch näher zu definierenden Städtewettbewerbs findet ihren Ausdruck unter anderem in offiziellen kommunalen Planungsdokumenten, wie etwa im aktuellen Strategieplan Wien (2004). In diesem vom Magistrat der Stadt Wien im Auftrag der Stadtregierung ausgearbeiteten Leitkonzept für die angestrebte zukünftige Gesamteinwicklung der österreichischen Bundeshauptstadt heißt es beispielsweise: „Wien sieht sich als einziger großstädtischer Wirtschaftsstandort Österreichs primär im Wettbewerb mit anderen Stadtregionen der hochentwickelten Industrieländer“ (Magistrat der Stadt Wien, MA 18, 2004, S. 49). Bevor nun allerdings genauer auf das konkrete Beispiel Wien eingegangen wird, erscheint es unerlässlich, die Bedeutung von Städten bzw. Stadtregionen als Standorte ökonomischer Aktivitäten in einer in zunehmenden Maße integrierten globalen Weltwirtschaft zu bestimmen und darauf aufbauend den Prozess des Städtewettbewerbs zu konzeptionalisieren.

2. Die Globalisierung als Rahmenbedingung für ökonomische Aktivitäten

Das Konzept der Globalisierung wurde Anfang der 1960er vom Kanadier M. McLuhan eingeführt, der mit dem heute wohlbekannten Begriff global vil-

lage den wachsenden Einfluss neuer Informations- und Kommunikationstechnologien auf die soziokulturellen Lebensbedingungen zum Ausdruck bringen wollte. Durch einen als time-space compression bezeichneten Vorgang verlagern sich die für das menschliche Handeln maßgeblichen sozialen, kulturellen, politischen und wirtschaftlichen Prozesse auf eine globale Ebene, was, so die daran anknüpfende Argumentation, zu einem stetigen Bedeutungsverlust niedrigerer geographischer Maßstabsebenen wie der des Nationalstaates führt.¹ Die Tatsache, dass das Phänomen der Globalisierung mehrere Dimensionen, u. a. eine ökologische, kulturelle und wirtschaftliche, zu umfassen scheint, erschwert eine allgemein akzeptierte Definition erheblich und macht es deshalb erforderlich, die für einen möglichen Städtewettbewerb am relevantesten erscheinende zu isolieren und gesondert näher zu behandeln. Auch wenn somit die Prozesse sowohl der ökologischen als auch der kulturellen Globalisierung ohne Zweifel signifikanten Einfluss auf Städte und Stadtregionen nehmen, so sind es doch die Auswirkungen der ökonomischen Globalisierung, die in Bezug auf eine mögliche Städtekonkurrenz von größter Bedeutung zu sein scheinen.

Als ökonomische Globalisierung wird in diesem Aufsatz ein Prozess verstanden, der durch eine zunehmende, in erster Linie durch technische Fortschritte im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien herbeigeführte weltweite Vernetzung und Intensivierung wirtschaftlicher Beziehungen zu einer verstärkten Integration von Güter- und Faktormärkten führt und somit den räumlichen und zeitlichen Bezugsrahmen von sozioökonomischen Beziehungen stetig verändert.

Eine sich aus diesem Prozess ergebende Hauptkonsequenz ist der steigende Mobilitätsgrad der Produktionsfaktoren aufgrund der sinkenden Kosten der Raumüberwindung. Somit ergeben sich für die Produktionsfaktoren weitreichendere Möglichkeiten der Standortarbitrage.²

Dieser erhöhte Mobilitätsgrad der Produktionsfaktoren und das Konzept der Standortarbitrage sind auch die Faktoren, die im Hinblick auf einen möglichen Standortwettbewerb zwischen Städten und Nationen von entscheidender Relevanz sind und im Folgenden wieder aufgegriffen werden.

2.1. Führt die ökonomische Globalisierung zu einer völligen Entankerung ökonomischer Aktivitäten vom geografischen Raum?

Es ließe sich nun argumentieren, durch die globale Verfügbarkeit von Technologien, die Intensivierung von internationalen Beziehungen und die zunehmende Integration von Güter- und Faktormärkten etabliere sich weltweit ein Produktionssystem von austauschbaren Standorten, die sich hinsichtlich ihrer Ausstattung mit Produktionsfaktoren nur unwesentlich voneinander unterscheiden. Durch moderne Methoden der Datenübermittlung sei beispielsweise kodifizierbares Wissen prinzipiell an jeden Punkt der Welt transferierbar.³ Globalisierung führe somit also zu einer Homogenisierung des ökonomischen Raumes, durch den die Handelsströme zwischen von Nationalstaaten und dessen Institutionen losgelösten Netzwerken transnationaler Unternehmen fließen. P. MASKELL et al. bezeichnen diesen Prozess der Homogenisierung – wohl in Anlehnung an die Standorttheorie A. WEBERS – etwas umständlich als ubiquitification, im Zuge dessen zuvor lokalisierte Produktionsfaktoren in verschiedensten Teilen der Welt verfügbar werden und somit ihre strategische Bedeutung als Wettbewerbsvorteil (competitive advantage) verlieren.⁴

Allerdings weist beispielsweise P. WEICHHART darauf hin, dass Entwicklungsunterschiede zwischen Regionen auf unterschiedlichsten Maßstabsebenen nicht kleiner, sondern größer werden. Neben regionalen Disparitäten innerhalb von Staaten verschärfen sich auch die Entwicklungsunterschiede zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländern weiter.⁵

Auch die Tatsache, dass in den letzten Jahren manche im Vergleich zu den westlichen Industrienationen als ökonomisch rückständig eingestufte Volkswirtschaften wie China oder Indien einen teils rasanten wirtschaftlichen Aufholprozess initiiert haben, kann nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich die Diskrepanz in der sozioökonomischen Entwicklung zwischen Ländern der sogenannten ‚Ersten Welt‘ und jenen der sogenannten ‚Dritten Welt‘ nach wie vor verschärft. Zudem zeigt gerade das Beispiel der Volksrepublik China, wie groß die regionalen Entwicklungsunterschiede innerhalb von Volkswirtschaften sein können – auch solchen, die in Summe ein überdurchschnittliches wirtschaftliches Wachstum aufweisen.

Auf regionaler Ebene stellen regionale Ballungsprozesse wie die in der Literatur immer wieder zitierten Beispiele von Silicon Valley, der Boston Route 128,

des ‚Dritten Italien‘ oder der schweizerischen Jura Beispiele kleinräumiger Konzentrationen wirtschaftlicher Aktivitäten dar, die sich auf den ersten Blick nur schwer mit der Vorstellung einer in Bezug auf die Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren homogenisierten Weltwirtschaft vereinbaren lassen.

Es lässt sich also ein Bedeutungsgewinn von Regionen im Kontext der ökonomischen Globalisierung feststellen, den P. WEICHHART (2002, S. 15) „Regionalisierung“ nennt. Offensichtlich findet der Prozess der Globalisierung sein Pendant in der Stärkung lokaler Bezugssysteme, was als Glocalisierung bezeichnet werden kann.⁶ Es ist somit der Prozess der Regionalisierung nicht als Gegensatz zur, sondern als Teil der Globalisierung zu verstehen, oder, wie es L. SCHÄTZL (2001, S. 228) bildhaft ausdrückt, „[nach] heute vorherrschender Meinung sind Globalisierung und Regionalisierung zwei Seiten derselben Medaille“.

Im Zuge der Regionalisierung gewinnen auch, wie bereits oben erwähnt und durch den Begriff Glocalisierung zum Ausdruck gebracht, lokale Bezugssysteme beziehungsweise Städte und Stadtregionen an wirtschaftlicher Bedeutung. Autoren wie C. JENSEN-BUTLER und J. van WEESEP gehen sogar soweit zu behaupten, dass der Prozess der Globalisierung ausschließlich die Rolle des Lokalen stärkt, während die nationale und regionale Ebene im gesellschaftlichen Entwicklungsprozess einen Bedeutungsverlust erfahren. Städte werden somit zu den Knotenpunkten in den der Weltwirtschaft zu Grunde liegenden Netzwerken.⁷

Ersichtlich wird dies an der Ballung ökonomischer Aktivitäten in Städten, die, wie im Falle der Modindustrie in Mailand oder der Finanzdienstleistungen in Zürich oder Frankfurt, oftmals eine Spezialisierung erkennen lassen.

2.2. Die Gründe für die fortschreitende Konzentration ökonomischer Aktivitäten in Städten

Nachdem also nun eine Stärkung der lokalen Ebene als Trägerin von wirtschaftlichen Aktivitäten in einer zunehmend globalisierten Weltwirtschaft konstatiert wurde, soll im Folgenden den Gründen für die Konzentration ökonomischer Aktivitäten nachgegangen werden. Warum kommt es also trotz des technischen Fortschritts in den Informations- und Kommunikationstechnologien und der zunehmenden Integration von Faktor- und Gütermärkten zur Ballung bestimmter wirtschaftlicher Tätigkeiten und Funktionen an bestimmten Orten beziehungsweise in bestimmten Städten?

Die Position von Städten in der Weltwirtschaft in Zeiten der ökonomischen Globalisierung wurde seit Mitte der 1980er von der sogenannten Global Cities Forschung in den Mittelpunkt des Erkenntnisinteresses gestellt. Dabei stellt die eben beschriebene Parallelität der Entankerung ökonomischer Aktivitäten vom geografischen Raum und der Verdichtung bestimmter wirtschaftlicher Tätigkeiten an bestimmten Orten den Ausgangspunkt für die Einführung eines neuen Typus der Stadt, der Global City beziehungsweise der World City, in die wissenschaftliche Literatur dar. Global Cities konzentrieren hochrangige Unternehmensfunktionen und auf diese ausgerichtete Dienstleistungsangebote des quartären Sektors und sind gleichsam als im hohen Maße vernetzte, ortsgebundene Kommando- und Steuerungszentralen der Weltwirtschaft zu verstehen. Die Gründe für die Ballung von Managementfunktionen und Anbietern unternehmerorientierter Dienstleistungen in den Global Cities werden neben der generellen sich aus einer zunehmenden räumlichen Desintegration unternehmensinterner Funktionen ergebenden Notwendigkeit zur Konzentration von Entscheidungsfunktionen vorwiegend in den in Global Cities wirksam werdenden Agglomerationseffekten sowie in der Notwendigkeit persönlicher sozialer Interaktion zum Austausch nicht kodifizierbarer Information unter unternehmerischen Entscheidungsträgern gesehen. In zahlreichen Studien mit unterschiedlichen methodischen Ansätzen wird insbesondere seit den 1990ern versucht, die Global Cities dieser Welt hierarchisch zu gliedern, wobei allerdings in den meisten Fällen nur hinsichtlich der überragenden Stellung New Yorks, Tokios Londons und Paris' als dominierende Zentren der Weltwirtschaft Einigkeit herrscht. Auch wenn die Global City Forschung die Bedeutung von Städten in einer Phase der scheinbaren Dispersion ökonomischer Aktivitäten wieder verstärkt ins Bewusstsein der Wissenschaft gerückt hat, bleibt insgesamt allerdings festzustellen, dass das Global City Konzept als allgemeines Modell zur Erklärung der räumlichen Konzentration wirtschaftlicher Aktivitäten in Städten unter den Rahmenbedingungen der ökonomischen Globalisierung sich als nicht zweckmäßig erweist, weil es sowohl in theoretischer als auch empirischer Hinsicht zu einseitig auf den quartären Wirtschaftssektor von Städten der obersten Hierarchiestufen beschränkt ist, lokale Differenzierungen in städtischen Wirtschaftsstrukturen unberücksichtigt lässt und somit nur eingeschränkt auf alle Städte übertragbar ist.

Die vergleichende Analyse der der Raumwirtschaftstheorie entnommenen Konzepte der industriellen

Standortkonzentration nach P. KRUGMAN, der Cluster-Bildung nach M. PORTER, der Industriedistrikte und des innovativen Millieus scheint hingegen einen vielversprechenden Ausgangspunkt zur Erklärung der gegenwärtig feststellbaren Verteilung und Organisation wirtschaftlicher Aktivitäten im Raum zu bieten. All den eben genannten Ansätzen ist gemein, dass sie die Organisationsstruktur von Wirtschaftsregionen nicht anhand der Analyse von unternehmensinternen Merkmalen herzuleiten suchen, sondern die standörtliche Konzentration wirtschaftlicher Aktivitäten primär auf positive externe Effekte, welche die Diffusion von nicht kodifiziertem Wissen begünstigen und den Innovationsprozess vorantreiben, zurückführen. Die Innovationsfähigkeit von Unternehmen wird dabei als zentrale Determinante für wirtschaftliche Prosperität begriffen. Die Entstehung von Innovationen wiederum wird durch das institutionelle sowie soziokulturelle Umfeld der wirtschaftlichen Akteure entscheidend beeinflusst, wobei sich die räumliche Nähe aller in den Innovationsprozess eingebundenen Akteure für die Generierung und Diffusion von neuem Wissen prinzipiell als vorteilhaft erweist. Eine wirtschaftlich wettbewerbsfähige Unternehmensagglomeration zeichnet sich somit neben durch intensive forward linkages und backward linkages in wechselseitiger Beziehung stehende Unternehmen durch kollektive Lernprozesse aus, die von formalen und informellen Institutionen, lokalen Konventionen und Verhaltensregeln sowie spezifischen wirtschaftspolitischen Leitlinien gefördert werden. Die geografische Nähe zwischen den Akteuren wirkt sich dabei verstärkend auf die Diffusion von nicht kodifiziertem Wissen (tacit knowledge) aus.

Da in Städten in hohem Maße Lokalisations- und insbesondere Urbanisationsvorteile beziehungsweise pekuniäre und technologische externe Effekte wirksam werden, vollzieht sie die unternehmerische Innovationstätigkeit bevorzugt in städtischen Ballungsgebieten. Städte stellen sich somit als Verdichtungspunkte hochqualifizierten Humankapitals, als Zentren der Innovationstätigkeit und folglich als Motoren der weltwirtschaftlichen Dynamik dar. E. GLAESER beschreibt den kausalen Zusammenhang zwischen räumlicher Nähe, dem Transfer von Ideen und wirtschaftlichem Wachstum wie folgt:

In dense, urban environments proximity enables workers to acquire human capital by imitating a rich array of role models and learning by seeing. Alternatively, the flow of ideas may increase the rate of technological innovation and may lead dense cities to have a faster rate of new product

innovation. If there is a greater variety of new ideas in cities, then these ideas may show up in new firms and better production processes. (Glaser, 2000, S. 84)

Auf theoretischer Ebene stützen sich diese Aussagen im Besonderen auf die Erkenntnisse der neuen Wachstumstheorie, in der die Dynamik des wirtschaftlichen Wachstums in hochentwickelten Industrieländern grundsätzlich auf die Existenz von lokalen Spillover-Effekten des technischen Wissens zurückgeführt wird.

3. Städtewettbewerb

Städte können also als Orte angesehen werden, an denen positive Agglomerationseffekte verstärkt auftreten und aufgrund dessen eine wesentliche Voraussetzung für die Generierung von Innovation gegeben ist. Aus diesem Grund weisen ökonomische Aktivitäten beziehungsweise bestimmte unternehmerische Funktionen trotz der im Zuge der Globalisierung erfolgten zunehmenden Integration der Faktormärkte und einer damit verbundenen scheinbaren weltweiten Homogenisierung von Wirtschaftsstandorten nach wie vor eine deutlich zu beobachtende standörtliche Konzentration auf. Wie bereits erwähnt, erfährt die lokale, städtische Ebene vor dem Hintergrund einer erhöhten Faktormobilität somit eine Aufwertung als für die wirtschaftliche Dynamik relevante räumliche Einheit. Auch L. VAN DEN BERG et al. messen Städten die Funktion der wesentlichen Wachstumsmotoren der gesamteuropäischen Wirtschaft bei:

Clearly, the cities – or more accurately the functional urban regions – are the vital economic, cultural, transport and innovative centres of Europe. They function as the motors of the regional, national and European economy. (van den Berg et al., 2004, S.5)

Allerdings ist nicht zu erwarten, dass sich zunehmend mobile Produktionsfaktoren annähernd gleichmäßig über städtische Standorte verteilen, sondern vielmehr dorthin wandern, wo sie relativ effektiv eingesetzt werden können, d. h. wo sie mit ortsgebundenen Ressourcen die höchste Wertschöpfung erzielen. Dies impliziert, dass Städte untereinander in einem Konkurrenzverhältnis um jene Faktoren stehen, die unter Ausnutzung der jeweils lokal wirksamen, bei positiver Entwicklung sich selbst verstärkenden Agglomerationsvorteile eine positive wirtschaftliche Entwicklung in Gang setzen und verstärken. Auch wenn Autoren wie P. KRUGMAN eine Übertragung des Wettbewerbskonzepts von der pri-

vatwirtschaftlichen Unternehmensebene auf die Ebene territorialer Raumeinheiten für unzulässig halten, so herrscht in der Literatur doch weitgehende Akzeptanz darüber, dass Städte und Volkswirtschaften in aktivem Wettbewerb zueinander stehen. Als Ausgangspunkt für weitere Überlegungen kann dabei die Argumentationslinie von W. BLAAS dienen:

Man kann von wirtschaftlichem Wettbewerb von Regionen (Staaten, Städte, etc.) dann sprechen, wenn sie fiskalische Einheiten sind (Körperschaften mit fiskalischen Rechten und Pflichten, Budget, etc.) und nicht bloss Wirtschaftsräume. (Blaas, 2004, S. 64)

Diese Aussage impliziert, dass sich der Wettbewerb zwischen territorialen Einheiten als Prozess vollzieht, der von aktiven Akteuren gezielt beeinflusst wird und bei dem es sowohl Gewinner als auch Verlierer gibt. Die jeweiligen Akteure sind als fiskalische Einheiten organisiert und kommen einerseits für die im Standortwettbewerb anfallenden Kosten auf, haben andererseits jedoch auch die Möglichkeit, durch erfolgreiches Agieren Einnahmen zu erwirtschaften.

Es wurde bereits in Kapitel 2 auf das Konzept der Standortarbitrage und auf die steigende Mobilität der Produktionsfaktoren aufgrund sinkender Kosten der Raumüberwindung hingewiesen. Aufbauend auf diesen Überlegungen kann nun eine mögliche Konzeptionalisierung des Begriffs Städtewettbewerb vorgenommen werden.

T. STRAUBHAAR unterscheidet nach ihrem Mobilitätsgrad zwei Kategorien von Produktionsfaktoren: Als mobile, ‚footloose‘ Produktionsfaktoren bezeichnet STRAUBHAAR innovative Unternehmer, qualifizierte Arbeitskräfte oder Kapital, die sich innerhalb einer globalen Arbeitsteilung auf weltweiter Ebene danach orientieren, an welchem Ort sie standortspezifische Produktionsbedingungen vorfinden, um in Kombination mit letzteren attraktive Renditen zu erzielen. Jene standortgebundenen Produktionsvoraussetzungen gelten als immobile Produktionsfaktoren, die als standortspezifische, sozioökonomische und politische Faktoren materieller und immaterieller Art nach STRAUBHAAR sesshafte Arbeitskräfte, investiertes Sachkapital und Boden, Infrastruktureinrichtungen, rechtliche, gesellschaftliche und ethische Normen sowie Gesetze und Regulierungen umfassen.⁸

Entscheidend für die Konzeptionalisierung des Begriffs ‚Städte-‘, beziehungsweise ‚Standortwettbewerb‘ ist hierbei, dass T. STRAUBHAAR das

wesentliche Merkmal der immobilien Produktionsfaktoren darin erkennt, „sich für komplementäre mobile Produktionsfaktoren attraktiv zu machen“ (Straubhaar, 1996, S. 220), um gemeinsam mit diesen eine möglichst hohe Wertschöpfung zu erwirtschaften.

Somit lassen sich ‚Standort-‘ und in weiterer Folge auch ‚Städteettbewerb‘ prinzipiell als der Wettbewerb von immobilien um mobile Produktionsfaktoren konzeptionalisieren.

In diesem Kontext scheint es auch einsichtig, dass die ökonomische Globalisierung den Standortwettbewerb zwischen fiskalischen räumlichen Einheiten zunehmend verstärkt. Stetig sinkende Kosten der Raumüberwindung und der Informationsübertragung vergrößern das Arbitragepotential und erhöhen die Wichtigkeit der relativen Attraktivität eines räumlichen Standorts, da mobile Produktionsfaktoren immer schneller auf die Rahmenbedingungen, die Unternehmer an einem Ort vorfinden, reagieren können. Die Tatsache, dass immobilien Produktionsfaktoren durch attraktive Standortgestaltung prinzipiell die Möglichkeit erwächst, mobile Produktionsfaktoren anzuziehen, weist auf die aktive Rolle der lokalen Wirtschafts- und Standortpolitik im Städteettbewerb und die Bedeutung gestalteter komparativer Standortvorteile (acquired comparative advantages), wie sie H. SIEBERT nennt,⁹ hin.

3.1. Worum konkurrieren Städte

Wettbewerb um Unternehmenseinheiten (Sachkapital)

Der Wettbewerb um Sachkapitalinvestitionen weist nach P. KOTLER et al. die längste Tradition auf und ist als jenes Segment im Städteettbewerb anzusehen, welches den höchsten Konkurrenzdruck aufweist.¹⁰ Das Bemühen um die Attrahierung bestimmter betrieblicher Funktionen von oftmals multinationalen Unternehmen ist angesichts steigender Arbeitslosenzahlen in weiten Teilen der Europäischen Union nicht weiter verwunderlich. Insbesondere Unternehmenszentralen erzielen eine besonders hohe Wertschöpfung und werden daher in ihren Standortentscheidungen gezielt umworben.

Um der Komplexität des Konzepts des Städte Wettbewerbs nur annähernd gerecht zu werden darf der Wettbewerb um mobile Faktoren nicht ausschließlich auf einen Konkurrenzkampf um die Ansiedlung von Unternehmenseinheiten beschränkt werden, sondern muss erheblich weiter gefasst werden.

Wettbewerb um Besucher

Auch die wirtschaftliche Bedeutung der Tourismuswirtschaft im Allgemeinen und für Österreich im Besonderen ist unumstritten. So beziffern beispielsweise P. KOTLER et al. die Zahl der direkt oder indirekt vom Tourismus abhängigen Arbeitsplätze in Europa auf 19 Millionen und prognostizieren aufgrund des touristischen Potenzials in den Ländern des ehemaligen Ostblocks eine weiterhin positive Entwicklung der europäischen Tourismuswirtschaft.¹¹ Diese Einschätzung findet in den Statistiken der World Tourism Organization (WTO) eine vorläufige Bestätigung. Demnach sind die Einnahmen aus dem Tourismus in Europa zwischen 1990 und 2004 von 144,4 Milliarden Euro um fast das Doppelte auf 262,6 Milliarden Euro gestiegen. In Österreich war nach den Daten der WTO ein Anstieg der Tourismuseinkünfte von 10,5 Milliarden Euro im Jahre 1990 auf 12,3 Milliarden Euro 2004 zu verzeichnen.¹²

Wettbewerb um Kultur- und Sportveranstaltungen

Als eng verbunden mit dem Wettbewerb um Besucher stellt sich der Wettbewerb um kulturelle und sportliche ‚Events‘ von internationaler Bedeutung dar. Neben direkten Zuschauereinnahmen und damit verbundenen Konsumausgaben bringt die Durchführung von Spielen einer Europameisterschaft im Fußball oder von Veranstaltungen im Rahmen des Programms einer ‚europäischen Kulturhauptstadt‘ auch indirekten ökonomischen Nutzen durch eine Verbesserung der Infrastruktur und des allgemeinen Städteimages.¹³ Neben der Durchführung von Welt- und Europameisterschaften im Fußball ist es vor allem die Ausrichtung von Olympischen Spielen, auf die auch aufgrund ihrer symbolischen Strahlkraft die Hoffnung für nachhaltige Imagemerkmale sowie die Initiierung ökonomischer Entwicklungsprozesse in Städten basiert. Ohne Zweifel wird auch Peking 2008 die Olympischen Sommerspiele als Bühne zu benutzen wissen, auf der neben dem Bild der Sport- auch das der neuen Wirtschaftsgroßmacht China entsprechend in Szene gesetzt werden wird.

Wettbewerb um Bevölkerung

Eine steigende Einwohnerzahl erhöht nicht nur die Kommunalsteuereinnahmen von Städten, sondern auch den Bestand an Humankapital und Wissen.¹⁴

Sieht man somit den Wettbewerb um Bevölkerung als einen Wettbewerb um Humankapital an, so kommt unter Berücksichtigung der betonten Bedeutung von Innovation und Wissen für den technischen Fortschritt und somit der ökonomischen Leistungs-

fähigkeit einer Region der erfolgreichen Anwerbung von möglichst gut ausgebildeter Bevölkerung eine entscheidende Rolle im Städtewettbewerb zu. Zwar wurden Städte räumliche Einheiten identifiziert, in denen aufgrund der dort vorherrschenden Lokalisations- und Urbanisationsvorteilen die Diffusion von technologischem Wissen äußerst effizient erfolgen kann, jedoch setzt diese auch eine breite Basis an Humankapitalbestand voraus. Nur unter diesen Voraussetzungen kommen mögliche technologische externe Effekte voll zum Tragen.

Von dieser Grundüberlegung geht auch der amerikanische Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler R. FLORIDA aus, der in seinem unter politischen Entscheidungsträgern in den USA sehr populären Hauptwerk *The Rise of the Creative Class* (2004) den Nachweis zu erbringen versucht, dass die menschliche Kreativität die Hauptdeterminante von ökonomischem Erfolg darstellt. Nach R. FLORIDA geht die zunehmende Bedeutung von Kreativität für wirtschaftliches Wachstum mit dem Aufstieg einer neuen Klasse, der ‚kreativen Klasse‘ (Creative Class), einher. Zu dieser zählt der Autor im Kern Berufsgruppen aus den Bereichen Wissenschaft, Bildung, Kunst, Architektur und Design, Musik und Unterhaltung, aber auch im erweiterten Bereich sogenannte creative professionals, die im Wirtschafts-, Finanz-, Rechts- sowie im Gesundheitswesen beschäftigt sind. Zusammengefasst ballen sich Unternehmen nach R. FLORIDAS Dafürhalten dort, wo auch Angehörige der kreativen Klasse in gehäufte Form anzutreffen sind. Somit ist eine Grundaussage der von R. FLORIDA entwickelten Theorie, dass regionales Wirtschaftswachstum in Abhängigkeit zu den Standortentscheidungen der Angehörigen der kreativen Klasse zu setzen ist. Diese ziehen gemäß den für sie relevanten Werten und Normen Orte vor, die durch Toleranz, Diversität und Offenheit charakterisiert sind.¹⁵

Nun können zwar Begriffe wie ‚Toleranz‘ oder ‚Diversität‘ als Determinanten der Standortqualität einer Stadt angeführt werden, weisen jedoch aus pragmatischer Sicht den Nachteil auf, dass sie als abstrakte Konzepte kaum, und wenn, dann nur indirekt und über äußerst lange Zeiträume regionalpolitisch beeinflussbar sind. Deshalb soll nun, ausgehend von einer Analyse der entsprechenden Literatur, die Frage beantwortet werden, welche konkreten, mitunter empirisch messbaren und direkt beeinflussbaren Standortattribute ein Ort aufweisen sollte, um mobile Faktoren anzuziehen und somit mitunter auch von Angehörigen der kreativen Klasse als Wohn- und Arbeitsstätte in Betracht gezogen zu wer-

den. Des Weiteren soll der Versuch der Ableitung möglicher Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit von Städten aus der Literatur unternommen werden.

3.2. Mögliche Determinanten und Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit von Städten

Eine vergleichende Zusammenschau von Vorschlägen zur Klassifikation von Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit von Städten in den Arbeiten von P. KRESL (1995), M. PORTER (1990, 1995, 2002), P. MASKELL et al. (1998) und P. MAYRHOFER (2003) bringt folgende Erkenntnisse:

Faktorkonditionen als wesentliche Determinante der lokalen Wettbewerbsfähigkeit

Mit Ausnahme von MASKELL et al. erachten alle Autoren sowohl die Kosten als auch die Qualität der lokal verfügbaren Produktionsfaktoren für Unternehmen als wesentlich für die Wettbewerbsfähigkeit von Raumeinheiten. Auch wenn, wie P. MAYRHOFER betont, die zur Erbringung einer unternehmerischen Leistung notwendigen Inputfaktoren heute keineswegs mehr als wichtigstes Entscheidungskriterium für die Standortwahl von Unternehmen anzusehen ist,¹⁶ können Unterschiede in den Faktorkosten bei einem unternehmerischen Entscheidungsprozess zwischen zwei Standorten mit sonst ähnlichen Standortattributen letztlich durchaus die finale Entscheidungsgrundlage darstellen. Zur Untermauerung dieser These sei die von der internationalen Consulting-Gruppe Cushman & Wakefield Healey & Baker publizierte Studie *European Cities Monitor 2005* angeführt, im Rahmen derer 501 europäische Großunternehmen zur Standortattraktivität europäischer Wirtschaftszentren befragt wurden. Nach den Ergebnissen dieser Befragung stellen Personalkosten (cost of staff) den fünftwichtigsten Faktor bei Unternehmensansiedlungen dar.¹⁷

Die Qualität und Verfügbarkeit der materiellen und immateriellen Infrastruktur als wesentliche Determinanten der lokalen Wettbewerbsfähigkeit

Auch bezüglich der Bedeutung der lokalen Infrastruktur für die Wettbewerbsfähigkeit von Städten herrscht unter den oben zitierten Autoren weitgehende Einigkeit. Der Begriff Infrastruktur bleibt hierbei jedoch nicht alleine auf materielle Einrichtungen wie Flughafenverbindungen oder Glasfaserleitungen beschränkt, sondern schließt auch immaterielle Strukturen wie das Ausbildungssystem, das Verwaltungssystem oder das Forschungs- und Innovationssystem mit ein.

Der ‚milieubezogene‘ Einfluss auf die städtische Wettbewerbsfähigkeit

Das lokale wirtschaftspolitische, institutionelle und sozioökonomische Milieu stellt nach Meinung der angegebenen Autoren ebenfalls einen wichtigen, wenn auch mitunter kaum mit quantitativen Methoden messbaren Einflussfaktor auf die lokale Wettbewerbsfähigkeit dar.

Lebensqualität als wesentliche Determinante der lokalen Wettbewerbsfähigkeit

Auch wenn in den Ansätzen von PORTER und MASKELL et al. der Begriff urbane Lebensqualität nicht als Determinante der lokalen Wettbewerbsfähigkeit genannt wird, so geben jüngere wissenschaftliche Erkenntnisse sehr wohl Anlass dazu, diesen in den Katalog der entscheidenden Bestimmungsfaktoren zu inkludieren. Besonders im hochqualifizierten Dienstleistungssektor stellt die Lebensqualität eines Standortes ein wesentliches Entscheidungskriterium bei der Standortwahl dar, wie beispielsweise aus einer von Managementberatungsunternehmen Arthur D. Little durchgeführten Befragung von 50 Großunternehmen, die Verlagerungen von Unternehmenszentralen vorgenommen haben, hervorgeht.¹⁸

Auch wenn die Determinante Lebensqualität als weicher Standortfaktor bis zu einem gewissen Maß subjektiven Einschätzungen unterliegt und in der Literatur anhand unterschiedlichster Indikatoren operationalisiert wird, so muss klar festgehalten werden, dass Lebensqualität nicht nur als Einflussfaktor im städtischen Wettbewerb um Sachkapital von Bedeutung ist, sondern auch den Wettbewerb um Bevölkerung, insbesondere um hochqualifizierte und kreative Arbeitskräfte, entscheidend beeinflusst. In diesem Zusammenhang soll einmal mehr auf die Beiträge R. FLORIDAS verwiesen werden, der den Wettbewerb um kreative, talentierte Menschen als entscheidendste Herausforderung für ökonomische entwickelte Länder erachtet. In diesem Wettbewerb stellt sich ein vom Autor als quality of place bezeichneter Faktor als wichtigste Determinante dar. Dieser bezieht sich auf die einzigartige Kombination aus Charakteristika, die einen Ort prägen und ihm Attraktivität verleihen und umfasst die drei Dimensionen What's there, Who's there und What's going on.¹⁹ Ohne hier genauer auf die Parallelen zwischen FLORIDAS quality of place und dem traditionellen Konzept der Lebensqualität (quality of life) einzugehen sei bemerkt, dass FLORIDAS Konzept schlichtweg eine weitere Möglichkeit dar, Lebensqualität für eine bestimmte Zielgruppe definitorisch zu fassen.

Wettbewerbsfähigkeit von Städten in Abhängigkeit von nationalstaatlichen Determinanten

Die Wettbewerbsfähigkeit von Städten kann nicht in Isolation von jener der entsprechenden Nationalstaaten und in zunehmenden Maße auch jener von regionalen wirtschaftlichen und politischen Zusammenschlüssen wie der Europäischen Union gesehen werden. Eine Vielzahl an als wichtige Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit von Städten angesehenen Einflussfaktoren wie Faktorkosten, Unternehmensbesteuerung, materielle und insbesondere immaterielle Infrastruktur wie das Bildungssystem und gesetzliche Bestimmungen unterliegen direktem staatlichen Einfluss. Besonders die nationale Steuerpolitik und die damit verbundene Bereitstellung öffentlicher Infrastrukturen erweisen sich neben der Gestaltung von institutionellen, meist jedoch nur längerfristig beeinflussbaren Regeln sowohl im Wettbewerb zwischen Volkswirtschaften als auch im Städtewettbewerb als maßgebende Instrumente, die von staatlicher Seite eingesetzt werden.

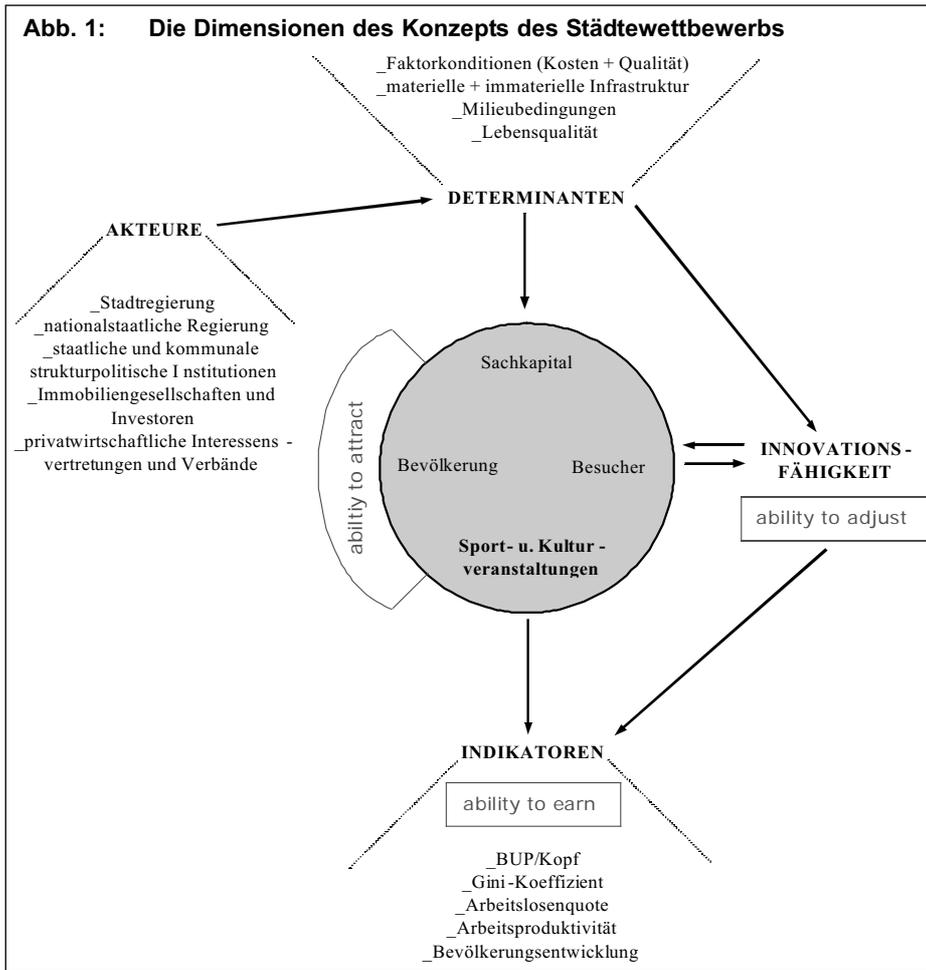
Als bestimmender Indikator hoher Wettbewerbsfähigkeit räumlicher Einheiten tritt schließlich die Aufrechterhaltung und Steigerung des regionalen Lebensstandards aus der Literatur hervor. Es scheinen somit folgende empirisch fassbaren Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit von Städten geeignet:

- Bruttourbanprodukt (BUP)/Kopf
- Arbeitslosenquote
- Arbeitsproduktivität
- Bevölkerungsentwicklung
- Gini-Koeffizient

Als Akteure im Städtewettbewerb und somit als aktive Gestalter der Wettbewerbsfähigkeit einer Stadt lassen sich unter anderem folgende übergeordnete Gruppen nennen:

- die nationalstaatliche Regierung
- die Stadtregierung
- staatliche und kommunale strukturpolitische Institutionen
- privatwirtschaftliche Interessensvertretungen und Verbände
- Immobiliengesellschaften und Investoren

Da die spezifischen Akteure für jede Stadt einzeln zu identifizieren sind ist die obige Aufzählung als unvollständig zu begreifen, soll jedoch verdeutlichen, dass die sich ‚Stadt‘ als Produzent von Stand-



und immaterielle Infrastruktur, das wirtschaftspolitische und soziale Umfeld sowie die lokale Lebensqualität – in einer Weise zu beeinflussen, welche eine langfristige Bindung der oben angeführten Ressourcen sicherstellt. Dies stellt die Grundvoraussetzung für das Erreichen der eigentlichen Zielsetzung, die Erhöhung des lokalen Lebensstandards, der zueinander in einem Konkurrenzverhältnis stehenden Städte dar. Anhand der Überprüfung geeigneter Indikatoren, wie dem BUP/Kopf oder der Arbeitslosenquote kann ex post annähernd festgestellt werden, ob diese Zielvorgabe realisiert werden konnte und die Bemühungen der jeweiligen Akteure von Erfolg gekrönt waren. Abbildung 1 dient der Illustration.

4. Wien im Städtewettbewerb

Ausgehend vom im vorigen Kapitel ausgearbeiteten Konzept des Städtewettbewerbs sollen nun in einem ersten Schritt die Determinanten und Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit der Stadt Wien einer empirischen Überprüfung unterzogen werden.

Während durch die vergleichende Darstellung der oben angeführten Indikatoren die relative Wettbewerbsfähigkeit der Stadt Wien ermittelt wird, sollen durch die Bewertung der jeweiligen Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit die Stärken und Schwächen des Standortes Wien aufgezeigt werden. Die so gewonnenen Erkenntnisse dienen in weiterer Folge als Grundlage für einen abschließenden Vorschlag für eine mögliche aktiv anzustrebende Positionierung Wiens im internationalen Städtewettbewerb.

4.1. Bewertung der Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit Wiens

Zur Bewertung der Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit der Stadt Wien werden folgende Studien und Indizes herangezogen, wobei durch das Miteinbeziehen der vier erstgenannten Arbeiten die Vorzüge und Nachteile der Bestimmungsfaktoren auf nationaler Ebene in das Bewertungsprofil der Stadt mit einfließen:

- The Global Competitiveness Report 2005-2006 (World Economic Forum)

orten und Akteur im internationalen Städtewettbewerb in der Realität aus mehreren Einzelakteuren zusammen, die aktiv das Ziel verfolgen, idealer Weise in gegenseitiger Kooperation mobile Ressourcen anzuziehen und dauerhaft zu binden.

Zusammengefasst stellt sich Städtewettbewerb also als ein Wettbewerb immobilier öffentlicher und privater Akteure um mobile Faktoren dar, wobei sich letztere nicht nur auf Sachkapital beschränken, sondern auch Besucher, Kultur- und Sportveranstaltungen und Bevölkerung umfassen. Vor allem die Attrahierung von Sachkapital und qualifizierten Arbeitskräften erweist sich dabei für die Etablierung eines innovativen unternehmerischen Umfelds, in dem in hohem Maße positive externe Effekte wirksam werden und das die Grundvoraussetzung für eine Erhöhung der regionalen technologischen Leistungsfähigkeit darstellt, von entscheidender Bedeutung. Somit sind die unterschiedlichen Akteure im Städtewettbewerb dazu angehalten, in effizienter Zusammenarbeit die entsprechenden Determinanten der städtischen Wettbewerbsfähigkeit – unter anderem die lokalen Faktorkonditionen, die materielle

- World Competitiveness Yearbook 2005 (IMD)
- International orientierte Unternehmen in Österreich (WIFO)
- OGM-Managerbefragung 2005 ‚Infrastruktur in Österreich‘ (Future Business Austria)
- Zweiter Bericht zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Wiens (WIFO)
- European Cities Monitor 2005 (Cushman & Wakefield Healey & Baker)
- Städtetest im MANAGER MAGAZIN (Universität Mannheim)
- Lebensqualitätsindices 2005 (Mercer, Economist Intelligence Unit)

Zusammenfassung der Ergebnisse

Aus den Ergebnissen der diskutierten Studien geht neben der fehlenden Flexibilität und Effizienz der öffentlichen Verwaltung, der fehlenden Flexibilität am Arbeitsmarkt und dem allgemein hohen Niveau der Faktorkosten vor allem die Höhe der Unternehmensbesteuerung als wesentliche Schwäche des Hochlohnstandorts Wien hervor.

Hierbei ist allerdings zu bemerken, dass im Zuge der zweiten Stufe der Steuerreform 2004/2005 mit erstem Jänner 2005 die Körperschaftssteuer in Österreich von 34% auf 25% gesenkt und zudem die Gruppenbesteuerung eingeführt wurde. Letztere tritt an Stelle der bis dato bestehenden Organschaftsregelung und erlaubt für international agierende Unternehmen die Gegenverrechnung von Gewinnen und Verlusten, die bei Auslandstöchtern anfallen. Wie auch in offiziellen Kommentaren betont wird, stellen diese Reformpunkte bewusste Maßnahmen zur Stärkung des Arbeits- und Wirtschaftsstandorts Österreich dar, der sich vor allem gegenüber den ostmitteleuropäischen Staaten einem verstärkten Steuerwettbewerb ausgesetzt sieht. Mit einem gesetzlichen Körperschaftssteuersatz von 25% wurde der Abstand zu den neuen EU-Mitgliedern Slowenien (ebenfalls 25%), Tschechien (24%), Slowakei (19%), Polen (19%) und Ungarn (17,25%) nun deutlich verringert, während die Steuerbelastung in Österreichs Haupthandelspartnern Deutschland und Italien mit einem Körperschaftssteuersatz von 38,4% beziehungsweise 37,25% merklich höher liegt. Es sei noch erwähnt, dass der neu geltende Körperschaftssteuersatz von 25% auch im Mittelpunkt einer gezielten Standortmarketingkampagne der dem Wirtschaftsministerium unterstellten österreichischen Betriebsansiedlungsgesellschaft Austrian Business Agency (ABA) unter dem aggressiven

Titel ‚The hitchhiker’s guide to low profit-taxes in Europe‘ stand.

Es bleibt abzuwarten, ob die Körperschaftssteuerreform, die für das Budget 2006 insgesamt Mindereinnahmen von geschätzten 1, 575 Milliarden Euro mit sich bringt,²⁰ letztlich die gewünschten Effekte erzielt. Allerdings deuten die verstärkten Anfragen deutscher Klein- und Mittelbetriebe aus der Bio-, Nano- und Informationstechnologiebranche an die ABA bezüglich konkreter Investitionen in Österreich darauf hin, dass die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Österreich durch die eben besprochenen Maßnahmen tatsächlich erhöht werden konnte. Laut einem Bericht der Tageszeitung KURIER stellt neben dem Ausmaß der Forschungsförderung und dem eingeschränkten Kündigungsschutz die vergleichsweise niedrige Körperschaftssteuer in Österreich den wichtigsten Anreiz für die erwähnten Unternehmen der Hochtechnologiebranche aus Deutschland dar, Forschungs- und Technologiestandorte im südlichen Nachbarland zu etablieren.²¹

Die im eben zitierten Bericht angeführte positive Bewertung der Forschungsförderung lässt des Weiteren den Schluss zu, dass auch Reformen in der staatlichen Forschungs- und Technologiepolitik wie die Errichtung des ‚Hauses der Forschung‘, die Etablierung der ‚Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft‘ (FFG) im Rahmen des Forschungsförderungs-Strukturreformgesetzes 2004 oder die in der Steuerreform 2000 und 2004 festgelegte steuerliche Behandlung von Forschungs- und Entwicklungsausgaben, die mitunter einen Forschungsfreibetrag von 25% der unternehmerischen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen vorsieht, nachhaltig die Attraktivität des gesamten Wirtschaftsstandorts für Sachkapitalinvestitionen erhöht haben. Zudem erscheint angesichts der sich für das Jahr 2005 auf 2,35% belaufenden Ausgaben für Forschung und Entwicklung gemessen am Bruttoinlandsprodukt²² auch die Erreichung der in der Lissabonstrategie angestrebten Forschungsquote der Länder der Europäischen Union von 3% bis zum Jahre 2010 zumindest realistisch.

Allerdings sollen diese positiven Aspekte nicht darüber hinwegtäuschen, dass, wie die Studie von N. KNOLL 2004 eindeutig zeigt, von öffentlicher Seite noch weiterhin erhebliche Anstrengungen erforderlich sind, um den Wirtschaftsstandort Österreich im Allgemeinen und Wien im Besonderen als Standort für Forschung & Entwicklung auf europäischer Ebene zu etablieren und weiter aufzuwerten. Um dieses Ziel zu erreichen, bedarf es laut den eingesehenen Studien unter anderem bürokratische Erleich-

terungen bei der Einstellung ausländischer Arbeitskräfte. Zudem erscheinen ein großangelegter Ausbau der Kinderbetreuung in Wien und verstärkte politische Anstrengungen für eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf für berufstätige Mütter dringliche Maßnahmen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit Wiens. So wurde Wien im Städtetest im MANAGER MAGAZIN eine im Vergleich zu anderen europäischen Großstädten auffällig unterdurchschnittliche Familienfreundlichkeit attestiert.

Während sich die nationalstaatliche Technologie- und Innovationspolitik somit in Zukunft zu einer eindeutigen Stärke des Wirtschaftsstandorts Österreichs im Allgemeinen und Wiens im Besonderen entwickeln könnte und sollte, lassen sich schon jetzt die hohe Lebens- und Umweltqualität, das Kultur- und Freizeitangebot sowie das lokale Ausbildungssystem als eindeutige Vorteile des Standortes Wien identifizieren. Besonders der erstgenannte Faktor geht aus jeder Studie als zentrales Asset hervor und wird in den jährlich veröffentlichten Indices des Beratungsunternehmens Mercer (Tab. 1) und des Wirtschaftsforschungsinstituts Economist Intelligence Unit (Tab. 2) auch mit großer medialer Beachtung bedacht.

Des Weiteren kann neben der Ausstattung mit materieller Infrastruktur trotz der diesbezüglich negativen Einschätzung im European Cities Monitor 2005 zudem die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte als weitere Qualität der österreichischen Bundeshauptstadt angeführt werden. Die allgemein unter-

durchschnittliche Beurteilung der Attraktivität der Stadt Wien als Unternehmensstandort in der eben genannten von Cushman & Wakefield Healey & Baker veröffentlichten Studie lässt jedoch auf Defizite im Stadtmarketing seitens der Wiener Stadtregierung schließen. Im European Cities Monitor 2005 findet die Empfehlung, in Zukunft verstärkt gezielte Marketingaktivitäten im Kommunikationsbereich zur Erhöhung des Bekanntheitsgrads des Geschäftsstandorts Wien zu setzen, auch eine direkte Bestätigung: Wien ist als Wirtschaftsstandort nur 44% der befragten Manager vertraut und erreicht damit denselben Wert wie Prag, dessen Bekanntheit als Wirtschaftsstandort sich jedoch seit 1990 beinahe verdreifacht hat, während im Falle von Wien nach den vorliegenden Ergebnissen²³ im selben Zeitraum eine leichte Verschlechterung in diesem Bereich zu konstatieren ist.

4.2. Bewertung der Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit Wiens

Um die Frage zu beantworten, ob Wien im Vergleich zu anderen Städten als wettbewerbsfähig bezeichnet werden kann, werden folgende Indikatoren analysiert und auf europäischer Ebene verglichen:

- Bruttourbanprodukt/Kopf für Wien 2002
- Bevölkerungsentwicklung 1991-2005 für Wien und angrenzende NUTS 3 – Regionen
- Arbeitslosenquote Wien 2003
- Arbeitsproduktivität Wien 2000, Produktivitätsentwicklung Wien 1975-2000
- Arbeitsproduktivität Österreich 2005
- Einkommensverteilung Österreich 1997
- Einkommensverteilung innerhalb Österreichs 1981-1999

Zusammenfassung der Ergebnisse

Die zusammenfassende Bewertung des eben diskutierten Bündels an Einzelindikatoren lässt insgesamt auf eine zum jetzigen Zeitpunkt vergleichsweise hohe Wettbewerbsfähigkeit der Stadt Wien im internationalen Städtewettbewerb schließen. Mit einem Bruttourbanprodukt pro Kopf zu laufenden Preisen von 38.377 Euro im Jahr 2002 ist der Standort Wien im innereuropäischen Vergleich durch ein relativ hohes Entwicklungsniveau gekennzeichnet. Zudem weist die Region Wien auch innerhalb Österreichs das höchste Bruttoregionalprodukt unter allen 35 heimischen Regionen auf NUTS 3 – Ebene auf.

Bezüglich der Bevölkerungsentwicklung ergibt sich

Tab. 1: Die 11 Städte mit der höchsten Lebensqualität nach Mercer 2005

Rang	Stadt
1	Genf
1	Zürich
3	Vancouver
3	Wien
5	Frankfurt
5	München
5	Düsseldorf
8	Auckland
8	Bern
8	Kopenhagen
8	Sidney

Tab. 2: Die 10 Städte mit der höchsten Lebensqualität nach Economist Intelligence Unit 2005

Rang	Stadt
1	Vancouver
2	Wien
3	Melbourne
4	Genf
5	Perth
6	Adelaide
7	Sidney
8	Zürich
9	Toronto
10	Calgary

Quelle: Mercer Human Resource Consulting: <https://secure.mercerhr.com/registerEvent.jhtml?idContent=1197215>; DER STANDARD, 12. Oktober 2005, S. 11

für Wien folgendes Bild: Während das Wachstum der Wohnbevölkerung in Wien zwischen 1991 und 2005 5,6% betrug, stieg die Wohnbevölkerung im selben Zeitraum in den NUTS 3 – Regionen ‚Wiener Umland – Nordteil‘ und ‚Wiener Umland – Südteil‘ um 14,3%, beziehungsweise 11,2%.²⁴ Während der Einzelwert der Stadt Wien somit nur unwesentlich über dem Durchschnittswert aller 35 österreichischen NUTS 3 – Regionen von 5,3% liegt, stellen die beiden letztgenannten Prozentsätze den höchsten beziehungsweise den vierthöchsten Wert dar und lassen schließlich neben einem hohen Pendleraufkommen von den ‚Speckgürteln‘ in das Stadtgebiet auch auf eine positive wirtschaftliche Entwicklung in der gesamten Stadtregion schließen.

Auch die Arbeitsproduktivität entwickelte sich in Wien im Vergleich zu anderen europäischen Städten überdurchschnittlich. Mit einer realen Produktion von 54.406 Euro pro Beschäftigten im Jahre 2000 und einem Produktivitätswachstum von 89,7% von 1975 bis 2000 nimmt Wien in beiden Bereichen eine Spitzenposition im europäischen Städtevergleich ein.²⁵ Aktuellere verfügbare Daten der Österreichischen Wirtschaftskammer auf nationalstaatlicher Ebene bestätigen, dass der Wirtschaftsstandort Österreich im Allgemeinen bezüglich der Arbeitsproduktivität als einer der wettbewerbsfähigsten innerhalb der Europäischen Union anzusehen ist. So lag Österreich in der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität im Jahre 2005 um 11,5% über dem Durchschnitt der EU 25. Nur in Frankreich, Belgien, Irland und Luxemburg wurde pro Erwerbstätigen demnach ein höheres BIP erwirtschaftet.²⁶

Zusammenfassend lässt sich somit sowohl für Wien im Speziellen als auch für Österreich im Allgemeinen ein relativ hohes Produktivitätsniveau feststellen. Auch die Autoren des World Competitiveness Yearbook 2005 heben die Produktivität als eine der Stärken des Wirtschaftsstandorts Österreichs hervor. Gemessen als BIP je Beschäftigten zu Kaufkraftparitäten in US-Dollar weist Österreich demnach die elfgrößte Produktivität weltweit auf.²⁷

Da hinsichtlich der Einkommensverteilung die für einen innereuropäischen Vergleich benötigten Daten nicht verfügbar sind, sei an dieser Stelle nur vermerkt, dass die personelle Einkommensverteilung in Österreich relativ egalitär verfasst ist. So führt die Weltbank im World Development Report 2006 für Österreich einen errechneten Gini-Koeffizienten über die Einkommen²⁸ von 0,28 an. Ein höheres Ausmaß an Gleichverteilung in der Europäischen Union herrscht demnach nur in Ungarn (Gini-Koeffizient: 0,24), Finnland (Gini-Koeffizient: 0,25), Schweden

(Gini-Koeffizient: 0,25), der Tschechischen Republik (Gini-Koeffizient: 0,25), Belgien (Gini-Koeffizient: 0,26), der Slowakei (Gini-Koeffizient: 0,26) und Dänemark (Gini-Koeffizient: 0,27).²⁹

Nach den Ergebnissen der von A. GUGER und M. MARTERBAUER verfassten Studie Die langfristige Entwicklung der Einkommensverteilung in Österreich (2004) scheint die Aufrechterhaltung der relativ egalitären Einkommensverteilung in Österreich vor allem aufgrund sozial- und verteilungspolitischer Maßnahmen in der jüngeren Vergangenheit durchaus mit Erfolg vorangetrieben worden zu sein. Die Autoren resümieren, dass in Österreich wie auch in den meisten Industriestaaten in den letzten Jahrzehnten die Ungleichheit in der funktionellen und personellen Einkommensverteilung zwar zugenommen hat, die positiven Umverteilungswirkungen des Sozialstaats durch direkte Steuern und Transfers einer markanten Ausweitung der Ungleichheit der verfügbaren Nettohaushaltseinkommen jedoch entgegengewirkt haben.³⁰

Bezüglich der Einkommensverteilung in Wien kommen K. CZASNY und G. BSTÄNDIG in ihrer Studie zum Ergebnis, dass die Einkommensdisparität in Wien zwar höher ist als im übrigen Bundesgebiet, der mittlere Einkommensunterschied zwischen Wien und den Bundesländern im Zeitraum von 1981 bis 1999 jedoch abgenommen hat. Während die Autoren im eben angeführten Untersuchungszeitraum einen Anstieg der Einkommensdisparität von 27% feststellten, beläuft sich der entsprechende Wert für das übrige Bundesgebiet auf 29%.³¹

Wie Tabelle 3 zeigt, steht den überwiegend positiv zu beurteilenden Maßzahlen für das BUP/Kopf, die Bevölkerungsentwicklung, die Arbeitsproduktivität und die Einkommensverteilung allerdings eine vergleichsweise hohe Arbeitslosenquote gegenüber:

Auch wenn die für Wien für das Jahr 2003 berechnete Arbeitslosenquote von 7,7% im Vergleich zur Arbeitsmarktsituation in einigen deutschen Städten moderat erscheint, lässt dieser Indikator im Unterschied zum Bruttourbanprodukt auf eine nur durchschnittliche Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Wien schließen. Im nationalen Vergleich auf Ebene von NUTS 3-Regionen weist Wien im Zeitraum zwischen 2002 und 2004 mit einer nach der österreichischen Methode berechneten Quote von durchschnittlich 10,7% sogar die höchste Arbeitslosigkeit im gesamten Bundesgebiet auf.³² Neben Einsparungen im öffentlichen Dienst ist die im innerösterreichischen Vergleich hohe Arbeitslosenquote Wiens, wie P. MAYERHOFER in einer

Tab. 3: Arbeitslosenquoten 2003 nach EU-Definition in europäischen Städten

Stadt	Arbeitslosenquote in % 2003 (nach EU-Definition)
Budapest	3,6
Prag	4,2
Dublin	4,2
Mailand	4,5
Amsterdam	4,8
Manchester	5,0
Rotterdam	5,1
Stuttgart	5,7
Kopenhagen	5,9
München	5,9
Turin	5,9
London	7,0
Bratislava	7,1
Stockholm	7,1
Madrid	7,2
Helsinki	7,5
<i>Wien</i>	<i>7,7</i>
Rom	8,0
Warschau	8,5
Athen	8,7
Paris	9,2
Hamburg	9,4
Barcelona	10,1
Brüssel	15,6
Dresden	16,5
Berlin	17,5
Leipzig	19,4

Quelle: Magistrat der Stadt Wien, MA 5, 2005, S. 342; FORMAT, 14. Oktober 2005, S. 20

Stellungnahme für das Wirtschaftsmagazin FORMAT betont, vor allem auf den tiefgreifenden Strukturwandel der letzten Jahre zurückzuführen. Der von Bratislava ausgehende Konkurrenzdruck führte bei den Wiener Unternehmen generell zu Rationalisierungsmaßnahmen, wodurch es zu einem Anstieg der Produktivität kam, welcher jedoch verhinderte, dass sich das an sich gute Wirtschaftswachstum direkt in Beschäftigung niederschlägt.³³

Die hohe allgemeine Arbeitslosigkeit stellt somit zweifelsohne eines jener Problemfelder dar, dem sich die Wiener Stadtpolitik in Zukunft verstärkt widmen muss und für das es umfangreicher Lösungsansätze bedarf. Die Senkung der Arbeitslosenquote bei parallelem Anstieg der allgemeinen Produktivität kann nur bei entsprechend hoher zukünftiger wirtschaftlicher Dynamik herbeigeführt werden kann. Dies kann vor allem als Auftrag an die oben genannten Akteure verstanden werden, die Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Wien auch weiterhin aktiv positiv zu beeinflussen.

5. Wien als unternehmerische Stadt: Empfohlene Positionierung nach außen

Wie aus den bisherigen Ausführungen hervorgegangen ist, stellt eine nachhaltig positive Beeinflussung bestimmter Determinanten der Standortqualität durch die Stadtverwaltung in Kooperation mit privaten Akteuren die Grundlage für eine entsprechend erfolgreiche Positionierung im zwischenstädtischen Wettbewerb um mobile Ressourcen dar, welche eine kontinuierliche Steigerung des lokalen Lebensstandards erlaubt. Wie F. STAHMANN festhält, unterliegt dieser Wettbewerb einer Entwicklung, die mit zunehmend gesättigten Produkt- und Dienstleistungsmärkten vergleichbar ist³⁴ und deshalb von den Stadtverwaltungen Maßnahmen erfordert, die sich nicht nur in stillschweigenden Verbesserungen der Bestimmungsfaktoren der städtischen Wettbewerbsfähigkeit erschöpfen, sondern auch eine Kommunikation dieser an die angestrebten Zielgruppen der Unternehmer, Privatpersonen, Touristen sowie Entscheidungsträger bei der Vergabe von Sport- und Kulturveranstaltungen mit einschließen. Mit anderen Worten soll durch die gezielte Bewerbung einer Stadt als Unternehmens-, Wohn- und Arbeits-, Tourismus- oder Sport- und Kulturstandort ein psychologischer Zusatznutzen bei den jeweils angestrebten Zielgruppen geschaffen werden, welcher der Stadt zusätzlich Vorteil im internationalen Städtewettbewerb eröffnet. Diese Form der urban governance ist charakteristisch für die unternehmerische Stadt, die sich gezielt des Instruments des Stadtmarketings bedient. Im Rahmen eines idealtypischen ganzheitlichen Marketingkonzepts wählt die Stadt basierend auf einem nach innen gerichteten, allgemein akzeptierten Stadtleitbild als manifestiertem Selbstbild eine geeignete Positionierung nach außen. Ziel ist, im internationalen Städtewettbewerb durch Differenzierung ein unverwechselbares Außenimage aufzubauen, welches der Stadt im Vergleich zu anderen Städten ein klares Profil gibt. M. KRANTZ und L. SCHÄTZL übertragen in diesem Zusammenhang den Ausdruck unique selling proposition (USP) für den hervorzuhebenden Hauptvorteil eines Produkts gegenüber Konkurrenzgütern von der betriebswirtschaftlichen auf die kommunale Marketingebene.³⁵

Dem gezielten Aufbau eines eindeutigen Außenimages als wesentlichem Bestandteil eines Stadtmarketingkonzepts kommt im Städtewettbewerb eine große Bedeutung zu, die sich unter anderem aus folgendem Umstand ergibt: „In the world of perception the image is more important than the reality“ (Hall, 2000, S. 119).

Ausgehend von einer Analyse des Stadtentwicklungsplans Wien 2005 (STEP 05) und des aktuellen Strategieplans aus dem Jahr 2004, den beiden wesentlichen offiziellen Dokumenten, in denen die Zielvorstellungen für die zukünftige Gesamtentwicklung der Stadt artikuliert werden, sollen folgende Fragen beantwortet werden:

- Ist seitens der Stadt Wien eine eindeutige, angestrebte Positionierung nach außen erkennbar?
- Welche zusätzlichen Empfehlungen können aus der im Kapitel 4.1. durchgeführten Bewertung der Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit Wiens sowie aus den theoretischen Erkenntnissen zu der Thematik des ‚Städte Wettbewerbs‘ abgeleitet werden?

Grundsätzlich muss festgehalten werden, dass sich weder im Strategieplan Wien noch im Stadtentwicklungsplan Wien 2005 Textpassagen finden lassen, die explizit auf eine eindeutige, angestrebte Positionierung Wiens im internationalen Städte Wettbewerb Bezug nehmen und eine Entscheidung für diese ausführlich begründen. Dennoch finden sich in beiden Dokumenten dispers auftretende Feststellungen, die hinsichtlich eines auf internationaler Städteebene kommunizierbaren Außenimages folgende Schlüsse zulassen:

- Wien soll als Qualitätsstandort im Allgemeinen und, ausgehend von den derzeit von der Stadtregerung forcierten Clusterinitiativen, als Kompetenzzentrum in den Bereichen ‚Life Sciences‘/Biotechnologie, ‚Creative Industries‘ und ‚Automotive Industries‘ im Besonderen positioniert werden.
- Die ‚Twin Cities‘ Wien und Bratislava sollen als Mittelpunkt der transnationalen Europaregion CENTROPE eine wettbewerbsfähige Zone weltwirtschaftlicher Integration bilden, die in ihrer Einzigartigkeit eine eindeutige Positionierung der gesamten Region in der europäischen Städte Landschaft ermöglicht.

Bezüglich der Clusterinitiativen sei festgehalten, dass vor dem Hintergrund der Qualitäten des Wirtschaftsstandorts Wien insbesondere die Spezialisierung auf ‚Life Sciences‘ und ‚Creative Industries‘ durchaus sinnvoll erscheint. Die öffentliche Unterstützung für den letztgenannten Wirtschaftsbereich scheint dabei in hohem Maße von den bereits angesprochenen Beiträgen R. FLORIDAS geleitet zu sein. Die in verschiedensten Studien immer wieder bestätigte unbestrittene Stellung Wiens als europäische Kunst- und Kulturmetropole³⁶ in Kombination mit der allgemein attestierten hohen lokalen Lebens-

und Freizeitqualität schaffen ideale Voraussetzungen für eine Attraktion der mittlerweile von einer Vielzahl von Städten stark umworbenen Berufsgruppe der ‚kreativen Klasse‘. Vor dem Hintergrund der lokalen Standortvoraussetzungen und der, u. a. von einer von der Stadt Wien in Auftrag gegebenen Studie zum ökonomischen Potenzial der ‚Creative Industries‘ in Wien vom Februar 2004 aktuell positiv bewerteten Dynamik des ‚Creative Industries‘-Sektors erscheint trotz starker Konkurrenz durch andere Städte eine inhaltliche Positionierung Wiens als ‚Creative Industries‘-Standort durchaus vorstellbar.

Die im Auftrag der Stadt Wien vom ‚Fraunhofer Institut System- und Innovationsforschung‘ und dem Beratungsunternehmen Technopolis durchgeführten und im Jänner 2006 publizierte Studie Life Science – Standort Wien im Vergleich bescheinigt dem Standort Wien auch im ‚Life Science‘-Sektor eine hohe Dynamik. Insgesamt sind in Wien, Niederösterreich und dem Burgenland, die gemeinsam unter der Bezeichnung ‚Vienna Region‘ vermarktet werden, 171 Unternehmen dem ‚Life Science‘-Sektor zuzurechnen, wobei die Pharmaindustrie mit 77 Unternehmen beziehungsweise mit knapp 9.000 Beschäftigten das größte Segment darstellt. Am Standort Wien finden sich insgesamt 140 Unternehmen mit 9.652 Beschäftigten. Auch wenn die Vienna Region mit insgesamt 61 Biotechnologieunternehmen und 1.554 Beschäftigten im Vergleich zur Region München mit 93 Biotechnologieunternehmen, in denen 2.240 Beschäftigung finden, noch deutliche Größennachteile aufweist, so gibt die starke Gründungsdynamik in der Vienna Region berechtigten Anlass zur Hoffnung, dass sich der Großraum Wien, gestärkt durch eine lange historische Tradition in der medizinischen Forschung, nachhaltig als ‚Life Science‘-Kompetenzzentrum etablieren und diese Spezialisierung zur bewussten Repräsentation nach außen einsetzen kann. Dennoch warnen die Autoren vor potentiellen Risiken, denen Wien beziehungsweise die gesamte Vienna Region als noch relativ junge ‚Life Science‘-Standorte ausgesetzt sind.³⁷

Stellen also die Wirtschaftsbereiche ‚Creative Industries‘ und ‚Life Sciences‘ durchaus vorstellbare Ansatzpunkte für den gezielten Aufbau eines Außenimages dar, so scheint dennoch das Projekt CENTROPE aufgrund seiner Einmaligkeit auf europäischer Ebene das größte Potenzial als ‚unique selling proposition‘ für die Stadt Wien im Verbund mit dem benachbarten Bratislava aufzuweisen. Während im Sog der von R. FLORIDA propagierten Theorien von einer Vielzahl von Städten eine Spezialisierung auf die ‚kreative Ökonomie‘ vorangetrieben wird

und auch der allgemeine Konsens über den ‚Life Science‘-Sektor als eindeutige Zukunftsbranche vielerorts entsprechende lokale Initiativen zur Förderung dieses Wirtschaftsbereichs nach sich gezogen hat, bleibt die geringe Entfernung von etwa 55 Kilometern zwischen zwei Bundeshauptstädten in der Europäischen Union ein nicht reproduzierbares Spezifikum, welches für Wien im Verbund mit Bratislava eine eindeutige Positionierung in der europäischen Städtelandschaft ermöglicht. Allerdings ist es in diesem Zusammenhang notwendig, die Euroregion CENTROPE und die ‚Twin Cities‘ Wien und Bratislava im Speziellen noch zusätzlich thematisch klar zu positionieren, da die geografische Nähe der beiden Großstädte und ein dadurch transportierter Ausdruck der transnationalen Vernetzung und Internationalität als Ausgangspunkt für ein ganzheitliches Stadtmarketingkonzept, welches die Position der beiden Städte im Wettbewerb um mobile Ressourcen stärken soll, nicht ausreichend erscheint.

An diese Überlegung schließt auch der Hauptkritikpunkt an die im Strategieplan Wien und im Stadtentwicklungsplan Wien 2005 vorgenommene Aussagen zur Positionierung Wiens als Teil der Region CENTROPE an: Mit Ausnahme einer kurzen Diskussion der geplanten Etablierung einer Biosphärenregion ‚Grüne Mitte‘ zwischen Wien und Bratislava als Grundlage für ein Leitmotiv der nachhaltigen Entwicklung im STEP 05 finden sich in den eben genannten Dokumenten keine eindeutigen Vorschläge zu einer eindeutigen thematischen Positionierung der CENTROPE-Region.

Eine mögliche thematische Positionierung der Euroregion CENTROPE kann aus Sicht der Stadt Wien nur in Abstimmung mit den im Kapitel 4.1. festgestellten Stärken des Standort Wiens, den von öffentlicher Seite geförderten Clusterinitiativen und unter Berücksichtigung der Standortvorteile der Städte in der gesamten CENTROPE-Region vorgenommen werden. Unter Berücksichtigung dieser Kriterien ergibt sich folgende mögliche Positionierung:

Wien als Wissenszentrum in der internationalen Universitäts- und Bildungsregion CENTROPE.

Eine derart gelagerte inhaltliche Positionierung baut nicht nur auf den vorhandenen Qualitäten des Standorts Wien in den Bereichen der Lebensqualität, der materiellen Bildungsinfrastruktur sowie der Vielfalt des kulturellen Angebotes und der künstlerischen Aktivitäten auf, sondern bringt zudem unmissverständlich die vielfach beschworene, sich in der CENTROPE-Region nun konkret manifestierende Internationalität der Wissenschaft zum Ausdruck. Gerade

in Anbetracht der Bedeutung von Humankapital und des Produktionsfaktors Wissen für die Innovationsfähigkeit und Dynamik einer Regional- oder Volkswirtschaft erscheint die vorgeschlagene Spezialisierung und Positionierung unter den in Wien und der gesamten CENTROPE-Region gegebenen Standortbedingungen als besonders geeignet. Neben der Tatsache, dass Wien nach der Anzahl der ordentlich Studierenden hinter Berlin der zweitgrößte Studienstandort im gesamten deutschsprachigen Raum ist, unterstützen zudem der bereits jetzt hohe Anteil an Studenten aus den mittel- und osteuropäischen Ländern an der Gesamtheit der ausländischen Studierenden an einer der acht Universitäten in Wien sowie die solide wissenschaftlich-universitäre Basis der slowakischen, ungarischen und tschechischen Teilräume der Region CENTROPE die oben angeführte Darstellung nach außen.

Für die äußere Wahrnehmung und interne Stärkung des Bildungsstandorts Wien erscheinen in nächster Zukunft unter anderem die im Zuge der angedachten Übersiedlungen der Technischen Universität und der Wirtschaftsuniversität Wien mögliche Entwicklung des Flugfelds Aspern zu einem neuen universitären Verdichtungspunkt sowie die Etablierung der als postgraduales Exzellenzzentrum für Naturwissenschaften konzipierten universitären Einrichtung in Maria Gugging bei Klosterneuburg von erhöhter Bedeutung. Für eine nachhaltige Positionierung Wiens und der gesamten Region CENTROPE als Wissenszentrum sollte bei diesen und anderen künftigen Projekten im universitären und wissenschaftlichen Bereich schon in der Planungsphase auf mögliche räumliche und funktionale Vernetzungspotentiale der geplanten Einrichtungen in der CENTROPE-Region Rücksicht genommen werden. Entscheidend für den Gesamterfolg des ambitionierten Projekts CENTROPE wird schließlich die Gleichberechtigung der beiden Kernstädte Wien und Bratislava im weiteren Entwicklungsprozess sein. Eine idealer Weise von beiden Seiten ausgehende Zusammenarbeit sollte auch durch Rückschläge in der Entwicklung der funktionalen Integration der Teilräume, wie der vorläufig gescheiterten Übernahme des Flughafens Bratislava durch ein Bieterkonsortium rund um den Flughafen Wien, nicht behindert werden.

Literatur

Aiginger, K. (2005): Strategien zur Erhöhung von Wachstum und Beschäftigung in Österreich. Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.

- Bathelt, H. und J. Glückler (2002): Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive. Stuttgart: Ulmer.
- Blass, W. (2004): Weltwirtschaft. Theorie, Institutionen und Politik. Begleitfolien zur Lehrveranstaltung am Institut für Geographie und Regionalforschung der Universität Wien im Sommersemester 2004.
- Create Connections Networking & Lobbying (Hrsg.) (2005): Symposium Future Business Austria. Zukunftsinfrastruktur Österreichs. Programmheft vom 8. November 2005.
- Cushman & Wakefield Healey & Baker (2005): European Cities Monitor 2005. London: Cushman & Wakefield Healey & Baker. Verfügbar von http://www.fco.gov.uk/Files/kfile/European_Cities_Monitor_2005_FINAL.pdf, zuletzt abgerufen am 10. 08. 2006.
- Czasny, K. und G. Bständig (2001): Entwicklung der Einkommensdisparität in Wien zwischen 1981 und 1999. Verfasst für die Magistratsabteilungen 18 und 26 der Gemeinde Wien. Wien: SRZ Stadt + Regionalwissenschaftliches Zentrum.
- DER STANDARD (12. Oktober 2005) : Wiener Welt der Wirtschaftswunder. S. 11.
- Dicken, P. (2000): Globalization. In Johnston, R., D. Gregory, G. Pratt und M. Watts (eds.): The Dictionary of Human Geography, S. 315 f. [4th ed.]. Oxford et al.: Blackwell.
- Florida, R. (2004): The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life. New York, NY: Basic Books.
- FORMAT (14. Oktober 2005): Wie gut ist Wien? S. 16-22.
- FORMAT (24. März 2006): Wohlstandsatlas Österreich. Wo man am besten lebt. S. 22-27.
- Gans, P. und T. Ott (Projektleiter) (2005): Mannheimer Metropolen Monitor. Europas attraktivste Metropolen für Manager. Forschungsbericht im Auftrag des manager magazin. Mannheim: Universität Mannheim, Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie. Verfügbar von <http://www.manager-magazin.de/static/staedteranking.pdf>, zuletzt abgerufen am 10. 08. 2006.
- Gibb, K., W. Lever und D. Kasparova (2001): The Future of UK Cities. Measurement and Implementation. RICS Foundation. Verfügbar von http://www.rics.org/NR/rdonlyres/C65E947D-9C53-4DE7-B1EC-BE2649DAF0F9/0/future_of_UK_cities_20011213.pdf, zuletzt abgerufen am 10. 08. 2006.
- Glaeser, E. L. (2000): The New Economics of Urban and Regional Growth. In Clark, G. L., M. P. Feldman und M. S. Gertler (eds.): The Oxford Handbook of Economic Geography, S. 83-98. Oxford et al.: Oxford University Press.
- Guger, A. und Marterbauer M. (2004): Die langfristige Entwicklung der Einkommensverteilung in Österreich. Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für soziale Sicherheit, Generationen und Konsumentenschutz. Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Hall, T. (2000): Urban Geography. [2nd ed.]. London: Routledge.
- Häußermann, H. und F. Roost (2000): Globalisierung, Global City. In Häußermann, H. (Hrsg.): Großstadt. Soziologische Stichworte, S. 79-91. Opladen: Leske & Budrich.
- Institute for Management Development (Hrsg.) (2005): IMD World Competitiveness Yearbook. Lausanne: Institute for Management Development.
- Jensen-Butler, C. und J. van Weesep (1997): Perspective. Competition, Urban Planning and Urban Policy. In Jensen-Butler, C., A. Shachar und J. van Weesep (eds.): European Cities in Competition, S. 494-507. Aldershot et al.: Avebury.
- Jörg, L., M. Endemann, J. Streicher, A. Rammer, S. Hinze, N. Roloff und S. Gaisser (2006): Life Science – Standort Wien im Vergleich. Endbericht. Studie erstellt durch Technopolis und Fraunhofer ISI im Auftrag der Stadt Wien MA 27. Wien: Technopolis Forschungs- und Beratungsgesellschaft und Fraunhofer Institut System- und Innovationsforschung. Verfügbar von http://www.technopolis-group.com/downloads/534_Life_Science_VR_Technopolis_ISI_Endbericht.pdf, zuletzt abgerufen am 10. 08. 2006.
- Knoll, N. (2004): International orientierte Unternehmen in Österreich. Rahmenbedingungen für Steuerungsfunktionen und Forschungskompetenz. Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag der Business Agency des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit sowie der Vereinigung der Österreichischen Industrie. Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Kotler, P., C. Asplund, I. Rein und D. H. Haider (1999): Marketing Places Europe. How to Attract Investments, Industries, Residents and Visitors to

- Cities, Communities, Regions and Nations in Europe. London: Financial Times Prentice Hall.
- Krantz, M. und L. Schätzl (1997): Marketing the City. In Jensen-Butler, C., A. Shachar und J. van Weesep (eds.): *European Cities in Competition*, S. 468-493. Aldershot et al.: Avebury.
- Kresl, P. K. (1995): The Determinants of Urban Competitiveness. A Survey. In Kresl, P. K. (ed.): *North American Cities and the Global Economy*, S. 45-68. Thousand Oaks, Calif. et al.: Sage Publications.
- Krugman, P. (1994): *Geography and Trade*. Leuven: Leuven University Press.
- KURIER (24. März 2006): Deutsche Firmen beißen in Österreich an. S. 19.
- Magistrat der Stadt Wien, MA 5 Finanzwirtschaft, Haushaltswesen und Statistik (2005): *Statistisches Jahrbuch der Stadt Wien. Ausgabe 2005*. Wien: Magistrat der Stadt Wien, MA 5 Finanzwirtschaft, Haushaltswesen und Statistik.
- Magistrat der Stadt Wien, MA 18 Stadtentwicklung und Stadtplanung (2004): *Strategieplan Wien*. Wien: Magistrat der Stadt Wien, MA 18 Stadtentwicklung und Stadtplanung. Verfügbar von <http://www.wien.gv.at/stadtentwicklung/strategieplan/>, zuletzt abgerufen am 10. 08. 2006.
- Magistrat der Stadt Wien, MA 18 Stadtentwicklung und Stadtplanung (2005): *STEP 05 – Stadtentwicklungsplan Wien 2005*. Elektronische Ressource. Wien: Magistrat der Stadt Wien, MA 18 Stadtentwicklung und Stadtplanung.
- Maskell, P., H. Eskelinen, I. Hannibalsson, A. Malmberg und E. Vatne (1998): *Competitiveness, Localised Learning and Regional Development. Specialisation and Prosperity in Small Open Economies*. London und New York: Routledge.
- Mayerhofer, P. (2003): *Zweiter Bericht zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit Wiens*. Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Magistrats der Stadt Wien, MA 26. Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Mercer Human Resource Consulting: <https://secure.mercerhr.com/registerEvent.jhtml?idContent=1197215>, zuletzt abgerufen am 10. 08. 2006.
- Österreichische Wirtschaftskammer: <http://www.wko.at/statistik/eu/europa-arbeitsproduktivitaet.pdf>, zuletzt abgerufen am 10. 08. 2006.
- Österreichische Wirtschaftskammer: <http://www.wko.at/statistik/jahrbuch/forschung.pdf>, zuletzt abgerufen am 10. 08. 2006.
- Porter, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York, NY: The Free Press.
- Porter, M. E. (1995): The Competitive Advantage of the Inner City, *Harvard Business Review*, Vol. 73, No. 3, S. 55-71.
- Porter, M. E. (2002): Regions and the New Economics of Competition. In Scott, A. J. (ed.): *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*, S. 139-157. Oxford et al.: Oxford University Press.
- Ratzenböck, V., K. Demel, R. Harauer, G. Landsteiner, R. Falk, H. Leo und G. Schwarz (2004): *Endbericht. Untersuchung des ökonomischen Potenzials der Creative Industries in Wien*. Studie erstellt durch Kulturdokumentation, Mediacult und Wifo im Auftrag von Stadt Wien MA 27, Wirtschaftskammer Wien und Filmfonds Wien. Wien: Kulturdokumentation, Mediacult und Wifo. Verfügbar von <http://www.creativeindustries.at/pdf/Endbericht.pdf>, zuletzt abgerufen am 10. 08. 2006.
- Rozenblat, C. und P. Cicille (2004): *Die Städte Europas. Eine vergleichende Analyse*. Forschungsauftrag der französischen Behörde für Raumplanung und regionale Entwicklung DATAR. [Deutsche Übersetzung von Mander, A.]. Bonn: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung. (= Forschungen Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, 115).
- Sassen, S. (2001): *The Global City*. New York, London, Tokyo. [2nd ed.]. Princeton und Oxford: Princeton University Press.
- Schätzl, L. (2001): *Wirtschaftsgeographie 1. Theorie*. [8. Aufl.]. Paderborn: Verlag Ferdinand Schöningh.
- Siebert, H. (1997): *Weltwirtschaft*. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Stahmann, F. (2000): *Event-Marketing*. In Zerres M. und I. Zerres (Hrsg.): *Kooperatives Stadtmarketing. Konzepte, Strategien und Instrumente zur Erhöhung der Attraktivität einer Stadt*, S. 113-129. Stuttgart et al.: Kohlhammer.
- Straubhaar, T. (1996): *Standortbedingungen im globalen Wettbewerb*. In Biskup, R. (Hrsg.): *Globalisierung und Wettbewerb*, S. 217-239. [2. Aufl.]. Bern et al.: Haupt.
- van den Berg, L., E. Braun und J. van den Meer (2004): *National Urban Policies in the European Union*. Rotterdam: European Institute for Comparative Urban Research (EURICUR). Verfügbar von

http://www.eu2004.nl/default.asp?CMS_TCP=tcpAsset&id=FD2A2936C76242538DCB8783EDF-CAA60, zuletzt abgerufen am 02. 05. 2006.

Weichhart, P. (2002): Glocalization – Die Globalisierung und ihre Auswirkungen auf die Regionen. In Dachs, H. und R. Floimair (Hrsg.): Salzburger Jahrbuch für Politik 2001, S. 9-21. Wien et al.: Böhlau Verlag.

World Bank (Hrsg.) (2005): World Development Report 2006. Equitiy and Development. New York: The World Bank und Oxford University Press. Verfügbar von <http://wdsbeta.worldbank.org/external/default/WDS>

ContentServer/IW3P/IB/2005/09/20/000112742_20050920110826/Rendered/PDF/322040World0Development0Report02006.pdf, zuletzt abgerufen am 10. 08. 2006.

World Economic Forum (Hrsg.) (2005): The Global Competitiveness Report 2005-2006. Houndmills et al.: Palgrave Macmillan.

World Tourism Organization. Tourism Indicators – International Tourism Receipts: <http://www.world-tourism.org/facts/menu.html>, zuletzt abgerufen am 05.05.2006.

¹ vgl. Dicken, 2000, S. 315.

² vgl. Straubhaar, 1996, S. 223.

³ vgl. Bathelt und Glückler, 2002, S. 273.

⁴ vgl. Maskell et al., 1998, S. 28.

⁵ vgl. Weichhart, 2002, S. 15.

⁶ vgl. Häußermann und Roost, 2000, S. 81.

⁷ vgl. Jensen-Butler und van Weesep, 1997, S. 505.

⁸ vgl. Straubhaar, 1996, S. 220.

⁹ vgl. Siebert, 1997, S. 181.

¹⁰ vgl. Kotler et al., 1999, S. 40.

¹¹ vgl. Kotler et al., 1999, S. 33 f.

¹² vgl. World Tourism Organization : <http://www.world-tourism.org/facts/menu.html>.

¹³ vgl. Gibb et al., 2001, S. 2.

¹⁴ vgl. ebenda, S. 2.

¹⁵ vgl. Florida, 2004, S. 223.

¹⁶ vgl. Mayerhofer, 2003, S. 134.

¹⁷ vgl. Cushman & Wakefield Healy & Baker, 2005, S. 6.

¹⁸ vgl. dazu Knoll, 2004, S. 25.

¹⁹ vgl. Florida, 2004, S. 232.

²⁰ vgl. Aiginger, 2005, S. 22.

²¹ vgl. KURIER, 24. März 2006, S. 19.

²² vgl. Österreichische Wirtschaftskammer: <http://www.wko.at/statistik/jahrbuch/forschung.pdf>: Laut Schätzungen der Statistik Austria, auf die sich die Österreichi-

sche Wirtschaftskammer in ihren Ausführungen bezieht, stieg die Forschungsquote von 2004 auf 2005 von 2,27% auf 2,35% an, was einer Gesamtsumme von 5,77 Milliarden Euro entspricht.

²³ vgl. Cushman & Wakefield Healey & Baker, 2005, S. 10.

²⁴ vgl. FORMAT, 24. März 2006, S. 25.

²⁵ vgl. Mayerhofer, 2003, S. 42.

²⁶ vgl. WKO: <http://www.wko.at/statistik/eu/europa-arbeitsproduktivitaet.pdf>.

²⁷ vgl. Institute for Management Development, 2005, S. 90.

²⁸ Über die Art des Einkommens lassen sich keine Angaben finden. Vermutlich handelt es sich um die Bruttoeinkommen.

²⁹ vgl. World Bank, 2005, S. 280 f.

³⁰ vgl. Guger und Marterbauer, 2004, S. 38.

³¹ vgl. Czasny und Bständig, 2001, S. 38.

³² vgl. FORMAT, 24. März 2006, S. 24.

³³ vgl. FORMAT, 14. Oktober 2005, S. 22.

³⁴ vgl. Stahmann, 2000, S. 115.

³⁵ vgl. Krantz und Schätzl, 1997, S. 474.

³⁶ So bringen beispielsweise die Ergebnisse der von Céline Rozenblat und Patricia Cicille (2004, S. 31- 34) im Auftrag der französischen Behörde für Raumplanung und regionale Entwicklung durchgeführten vergleichenden Analyse Die Städte Europas die auf europäischer Ebene und vor allem im deutschen Sprachraum herausragende Position Wiens als Museums- sowie Kultur- und Tourismusstandort zum Ausdruck.

³⁷ vgl. Jörg et al., 2006, S. 1 ff.