

IWH, Wirtschaft im Wandel, Jg. 17 (1), 2011, S. 50-56

## Was bringen Vernetzung und Kooperation für die lokale Wirtschaftsentwicklung?

### Bericht über eine Tagung am IWH

Christoph Hornyh, Martin T. W. Rosenfeld, Albrecht Kauffmann, Martin Mühlberg

*Die Abteilung Stadtökonomik des IWH veranstaltete am 2. und 3. Dezember 2010 das dritte „Halle Forum on Urban Economic Growth“. Auf der im zweijährigen Turnus stattfindenden Konferenz werden Forschungsergebnisse zu wesentlichen Einflussfaktoren der wirtschaftlichen Entwicklung von Städten präsentiert. Das dritte „Halle Forum“ widmete sich der Frage nach den Formen und Vorteilen von Kooperationen und Vernetzung für die wirtschaftliche Entwicklung von Städten und Metropolregionen. In den Vorträgen und Diskussionen wurden die Effekte und Determinanten von inter- und intraregionalen Kooperationen zum einen zwischen Unternehmen, zum anderen zwischen benachbarten Kommunen thematisiert. Ein besonderer Fokus lag dabei auf der Zusammenarbeit von Städten im Rahmen der Etablierung von Metropolregionen, mit denen die nationale und internationale Wettbewerbsfähigkeit der betreffenden Städte verbessert werden soll.*

Ansprechpartner: Christoph Hornyh (Christoph.Hornyh@iwh-halle.de)  
 JEL-Klassifikation: D85, L14, P25, R11, R58  
 Schlagworte: Regionale Wirtschaftsstruktur, Stadtentwicklung, Stadt-Umland-Beziehungen, Unternehmenskooperation, Metropolregionen, Netzwerke

Seit dem Jahr 2006 findet am IWH im zweijährigen Turnus das „Halle Forum on Urban Economic Growth“ statt, mit dem das Anliegen eines interdisziplinären und internationalen Dialogs über relevante Faktoren für Kreativität und wirtschaftliche Dynamik in urbanen Milieus verfolgt wird.<sup>1</sup> Das dritte „Halle Forum“ am 2. und 3. Dezember 2010 widmete sich der Frage nach den Formen von Kooperationen und Vernetzung zwischen Unternehmen, Kommunen und anderen korporativen Akteuren und nach den Vorteilen solcher Zusammenarbeit für die wirtschaftliche Entwicklung von Städten und Metropolregionen.

Die Fähigkeit der lokalen Akteure zur Kooperation innerhalb von Städten sowie mit Akteuren in benachbarten Städten wird in der jüngeren stadtökonomischen Literatur als eine wesentliche Quelle für den wirtschaftlichen Erfolg von Städten

betrachtet.<sup>2</sup> Es wird postuliert, dass Städte sowie Stadtregionen, in denen das kooperative Verhalten besonders ausgeprägt ist, wirtschaftliche Vorteile gegenüber anderen Städten und Stadtregionen generieren können. Nicht zuletzt spielt die Fähigkeit lokaler Akteure zur Kooperation eine Rolle bei der Etablierung von Metropolregionen, mit denen die Wettbewerbsfähigkeit der Städte verbessert werden soll. Diese neuartigen Verbünde zwischen größeren Kernstädten und benachbarten kleineren und mittleren Städten setzen freiwillige Vereinbarungen zwischen den beteiligten Kommunen voraus; ob es gelingt, diese Vereinbarungen zu schließen – und vor allem: sie mit Leben zu erfüllen –, hängt in erheblichem Maße davon ab, wie stark die jeweiligen Akteure darin geübt und dazu gewillt sind, miteinander zu kooperieren. Aber auch für die Teilhabe einer Stadt an überregionalen Netzwerken und überregional verfügbarem Wissen spielt

<sup>1</sup> Für eine Zusammenfassung der Ergebnisse des „Halle Forums“ im Jahr 2008 vgl. Franz, P.; Rosenfeld, M. T. W.; Illy, A.: Wie werden Städte zu Zentren der Kreativität und Innovation? Ein Bericht über das „Second Halle Forum on Urban Economic Growth“ am IWH, in: IWH, Wirtschaft im Wandel, Jg. 15 (6), 2009, 255-260.

<sup>2</sup> Vgl. z. B. Capello, R.: The City Network Paradigm: Measuring Urban Network Externalities, in: Urban Studies, Vol. 37 (11), 2000, 1925-1945. – Batten, D. F.: Network Cities: Creative Urban Agglomerations for the 21<sup>st</sup> Century, in: Urban Studies, Vol. 32 (2), 1995, 313-327.

die Kooperationsfähigkeit der lokalen Akteure eine wesentliche Rolle.

Vor diesem Hintergrund konzentrierten sich die Vorträge und Diskussionen der Tagung auf fünf Fragestellungen:

- Welche Formen von Kooperation gibt es, und was sind die allgemeinen Vorteile von Kooperation?
- Wie lassen sich diese allgemeinen Zusammenhänge für lokale und überregionale Vernetzungen von Unternehmen konkretisieren?
- Welche Nutzen haben interkommunale Kooperationen im Allgemeinen und speziell innerhalb von Metropolregionen?
- Wie lassen sich konkrete Metropolregionen räumlich abgrenzen, welche Rolle kommt dabei der Vernetzung von Akteuren zu?
- Wie relevant ist die nationale und internationale Vernetzung von Städten und Metropolregionen für die wirtschaftliche Entwicklung?

#### ***Potenzielle Vorteile von Unternehmensnetzwerken aus theoretischer Sicht klar herleitbar!***

Die Tagung begann mit einer Keynote von *Charlie Karlsson*, Präsident der European Regional Science Association (ERSA) und Professor an der Jönköping International Business School (Schweden). Karlssons Vortrag befasste sich grundlegend mit Vorteilen von Unternehmensnetzwerken für die urbane und regionale Entwicklung. Zunächst ging Karlsson aus theoretischer Sicht auf die Typen und die Struktur von Netzwerken zwischen Unternehmen ein. Zudem erörterte er, über welche Mechanismen eine Kooperation durchgeführt werden kann und welche Bereiche Kooperationen umfassen können.

Einen starken Fokus legte Karlsson auf die Frage, aus welcher Motivation heraus Unternehmen miteinander kooperieren oder aber auf Kooperationen verzichten. Beweggründe für eine Kooperation von Unternehmen seien etwa die Vermeidung von Prinzipal-Agenten-Problemen bei Zulieferer-Abnehmer-Beziehungen, eine Senkung der Trans-

aktionskosten durch langfristige Verträge sowie Vorteile, die sich aus der Kooperation im Bereich von Forschung und Entwicklung ergeben, da das Risiko der Investitionen für das einzelne Unternehmen geringer werde. Gründe, eine Kooperation zu vermeiden, könnten geringes Vertrauen und Bedenken sein, mit einem Konkurrenten zusammenzuarbeiten. Durch die Einrichtung geeigneter institutioneller Arrangements könne der Staat aber bei der Vernetzung helfen.

Nach den Aussagen der Theorie können sich Karlsson zufolge Unternehmensnetzwerke auch positiv auf die Entwicklung einer Region auswirken. Empirisch lasse sich dieser Zusammenhang jedoch nicht klar nachweisen, diesbezügliche Studien kämen zu gemischten Ergebnissen. Karlsson folgerte daraus, dass Unternehmensnetzwerke zwar vermutlich wesentliche Treiber der urbanen Wachstumsprozesse seien, hierzu jedoch noch weitergehende Forschung notwendig sei.

#### ***Die Struktur von Netzwerken als Erfolgskriterium?***

In den folgenden Vorträgen wurden die Effekte und Determinanten von inter- und intraregionalen Kooperationen zwischen Unternehmen sowie zwischen Unternehmen und Wissenschaftseinrichtungen untersucht. Dabei wurden Ergebnisse aus verschiedenen Branchen und Regionen präsentiert.

*Dr. Arno Brandt* von der Nord/LB (Norddeutsche Landesbank) aus Hannover stellte in seinem Vortrag Ergebnisse einer Untersuchung der Vernetzung der maritimen Wirtschaft in Deutschland vor. Ein besonderer Fokus lag dabei auf den Unterschieden der Vernetzungsmuster zwischen verschiedenen norddeutschen Regionen (Ems-Achse, Metropolregion Bremen-Oldenburg, Metropolregion Hamburg, Nördliches Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern). Brandt zufolge zeigen die Ergebnisse der Analysen, dass die Metropolregion Hamburg nicht nur hinsichtlich der Zahl der Beschäftigten in der Branche, sondern auch bezüglich der Vernetzung der Akteure das Zentrum der maritimen Wirtschaft in Deutschland darstellt. Dabei wiesen die Akteure aus Hamburg eine starke Vernetzung mit Akteuren aus anderen Regionen Deutschlands auf, und auch innerhalb der Metropolregion könnten besonders zahlreiche Kooperationsbeziehungen nachgewiesen werden. Neben diesen beiden Aspekten wurden von Brandt auch die Bedeutung des Grades der Vernetzung mit Akteuren außerhalb Deutschlands sowie des Ausmaßes der

Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft als weitere Indikatoren der Vorteilhaftigkeit der Netzwerkstruktur einer Region diskutiert.

Einen weiteren Ansatz, um die Stärken und Schwächen der Vernetzung von Regionen zu identifizieren, präsentierte *Dr. Gerhard Heimpold* vom Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH). Hierbei stützte er sich auf eine Untersuchung der Merkmale von Unternehmensnetzwerken in der Metropolregion Mitteldeutschland.<sup>3</sup> Insbesondere betonte Heimpold die Notwendigkeit der Simultanität von Kooperationen mit Partnern aus der eigenen Region und aus anderen Regionen (Schlagwort *local buzz and global pipelines*). Gerade bezüglich der überregionalen Einbindung scheinen dabei Unternehmensnetzwerke aus Mitteldeutschland Defizite aufzuweisen. Ähnlich wie Brandt sah auch Heimpold neben der räumlichen Verteilung der Kooperationspartner in der Einbindung von Wissenschaftseinrichtungen ein wichtiges Element von Unternehmensnetzwerken. Bezüglich dieses Punktes deutete die Tatsache, dass zahlreiche Netzwerke in der Metropolregion Mitteldeutschland von Wissenschaftseinrichtungen koordiniert würden, auf eine Stärke der bestehenden Kooperationsstrukturen hin. Daneben würden in der Untersuchung aber auch Unterschiede innerhalb der Metropolregion deutlich. Vor allem in den Stadtregionen Dresden und Chemnitz hätten sich viele Unternehmensnetzwerke gebildet. Ein möglicher Grund für diesen Befund sei die Konzentration an Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe in diesen Regionen.

Auch *Falk Strotebeck* von der Ruhr-Universität Bochum beschäftigte sich in seinem Vortrag mit der räumlichen Struktur von Kooperationsbeziehungen. Er präsentierte Ergebnisse einer Untersuchung zur Struktur regionaler Netzwerke in der Biotechnologiebranche, wobei der regionale Fokus auf den Bundesländern Baden-Württemberg, Bayern und Nordrhein-Westfalen lag. Mittels der Methode der sozialwissenschaftlichen Netzwerkanalyse wurde identifiziert, welche Kommunen die jeweils zentralsten Positionen in den Netzwerkstrukturen dieser Bundesländer einnehmen. Dabei zeigte sich,

dass meist einige wenige Kommunen die Zentren der regionalen Netzwerke bilden, während viele andere Kommunen nur eine geringe Vernetzung aufweisen und sich am Rande des Netzwerks wiederfinden. Die zentralen Kommunen bilden dabei nicht nur die Kerne der regionalen Netzwerkstrukturen, sondern dienen auch als Schnittstellen, über welche die Verbindungen zu anderen Regionen laufen.

Ergebnisse zu den Effekten der Vernetzung von Unternehmen in der deutschen Photovoltaikindustrie wurden von *Christoph Horny* vom IWH präsentiert.<sup>4</sup> Einen Hintergrund der Studie bildet die öffentliche Förderung von Kooperationsprojekten in dieser Industrie, in der Metropolregion Mitteldeutschland etwa im Rahmen des Spitzenclusters „SolarValley Mitteldeutschland“. Die Untersuchung zeigte, dass tatsächlich weniger die räumliche Ballung von Unternehmen der Industrie, als vielmehr bestehende Kooperationen für positive Effekte auf die ökonomische und technologische Leistungsfähigkeit der Unternehmen ursächlich sind. Allerdings traten diese positiven Effekte keineswegs bei allen Kooperationsbeziehungen in gleichem Maße auf. Horny konnte zeigen, dass die Position eines Unternehmens in der Netzwerkstruktur Einfluss auf die Vorteilhaftigkeit seines Kooperationsarrangements hat.

### ***Interkommunale Kooperation gewinnt weiter an Bedeutung – aber wo bleibt die Erfolgskontrolle?***

Nach den Vorträgen zu Unternehmenskooperationen beschäftigten sich die folgenden Vorträge mit der Kooperation zwischen Kommunen, insbesondere innerhalb von Metropolregionen. *Dr. Beate Hollbach-Grömig* vom Deutschen Institut für Urbanistik (DIFU), Berlin, ging in ihrem Vortrag auf die Ausprägungen, Hindernisse und Erfolgsbedingungen von Kooperationsvorhaben auf der kommunalen Ebene ein. Sie wies auf das Problem hin, dass zwar in den Kommunen ein allgemeiner Konsens darüber bestünde, wonach eine interkommunale Kooperation in zahlreichen Fällen für alle Beteiligten von Vorteil wäre, es gebe aber in

<sup>3</sup> Vgl. hierzu *Heimpold, G.*: Unternehmensnetzwerke in Mitteldeutschland: Häufig durch Wissenschaftseinrichtungen koordiniert, in: IWH, *Wirtschaft im Wandel*, Jg. 16 (8), 2010, 384-388. – *Heimpold, G.*: Unternehmensnetzwerke in den Regionen Leipzig, Dresden, Chemnitz und Halle: Befinden sich die Netzwerkmitglieder in räumlicher Nähe zueinander?, in: IWH, *Wirtschaft im Wandel*, Jg. 16 (4), 2010, 205-212.

<sup>4</sup> Siehe hierzu auch *Horny, C.*; *Brachert, M.*: Unternehmensnetzwerke in der Photovoltaik-Industrie – starke Verbundenheit und hohe Kooperationsintensität, in: IWH, *Wirtschaft im Wandel*, Jg. 16 (1), 2010, 57-64. – *Horny, C.*; *Brachert, M.*: Die Photovoltaik-Industrie in Sachsen-Anhalt – Entstehung, Entwicklung und Perspektiven, in: *RegioPol – Zeitschrift für Regionalwirtschaft*, Ausgabe 2/2010, 2010, 75-87.

der Praxis eine ganze Reihe von Hindernissen, so dass vielfach eine eigentlich wünschenswerte Kooperation nicht zustande käme. Dabei wird die Notwendigkeit für interkommunale Kooperation – Hollbach-Grömig zufolge – in Zukunft eher noch zunehmen, unter anderem wegen der Veränderungen infolge der Globalisierung, der allgemeinen kommunalen Finanznot, des demographischen Wandels und der Suburbanisierungsprozesse.

Der von der Referentin präsentierte Überblick über die Hauptaktivitätsfelder der interkommunalen Kooperation machte deutlich, dass die Bereiche Tourismusförderung und Regionalmarketing sowie Wasserversorgung und Abwasserentsorgung an erster Stelle stehen. Hinsichtlich der Anlässe für interkommunale Kooperation wird von den kommunalen Akteuren vor allem die Verbesserung der ökonomischen Wettbewerbsfähigkeit und die Zusammenlegung von Ressourcen (bei unzureichenden eigenen Ressourcen) betont. Dabei gibt es in der Praxis eine große Vielfalt von Governance-Formen der Kooperation. Hinsichtlich der Gestaltungs- und Entscheidungsrechte sind die Stadt- und Gemeinderäte zumeist nur in grundlegende Fragen involviert, etwa bei der Basis-Entscheidung, ob eine Kooperation eingegangen werden soll. Die Detailentscheidungen werden von Mitgliedern der Kommunalverwaltung ohne Einschaltung der Räte getroffen. Die Einwohner werden in den meisten Fällen nur spärlich über die Inhalte und Ausprägungen der Kooperation informiert. Bemerkenswert erscheint die Feststellung der Referentin, dass bislang nur wenige Kommunen konkrete Verfahren zur Kontrolle des Erfolgs der von ihnen eingegangenen interkommunalen Kooperationsbeziehungen installiert hätten.

Zu den Bedingungen für eine erfolgreiche interkommunale Kooperation gehören – der Referentin zufolge – neben den immer notwendigen „gemeinsamen Interessen“ nicht zuletzt das Vorhandensein von Persönlichkeiten, die sich als „Promotoren“ in besonderem Maße für die Kooperation einsetzen. Interkommunale Kooperation benötigt stets eine besondere „Kultur“ innerhalb der Verwaltungen – der Aufbau einer solchen „Kultur“ sei zeitaufwendig. Gerade deshalb sei es auch wichtig, dass hinsichtlich der Akteure, die in den Verwaltungen für die Kooperation zuständig sind, eine größtmögliche Kontinuität gegeben ist. Monitoring und Erfolgskontrolle, also Elemente, die heute zumeist noch stiefmütterlich behandelt würden, gehörten auf jeden Fall zu den Faktoren, die für eine langfristig erfolgreiche Kooperation erforderlich

seien. Darüber hinaus notwendig seien aber auch eine hinreichende Transparenz der für die Kooperation eingesetzten Organisation, die Überwindung lokaler Egoismen und ein günstigerer institutioneller Rahmen (z. B. durch Flexibilisierung von Regulierungen und Standards, die von Bund und Ländern gesetzt werden).

Kommunen, die bislang nicht miteinander kooperiert haben, kann aus Sicht der Referentin empfohlen werden, mit solchen Projekten zu starten, bei denen ein rascher Erfolg zu erwarten ist, um damit Motivation für die weitere Kooperation zu schaffen. Auch ein „Leuchtturm“-Projekt könne den Start einer Kooperation begünstigen.

In der Diskussion wurde unter anderem die Frage aufgeworfen, ob die geringe Neigung zahlreicher Kommunen zur Kooperation mit benachbarten Kommunen auch darin begründet sein könnte, dass der Wettbewerb zwischen den Kommunen in Deutschland zu gering ist und mithin bislang zu wenig Druck gegeben ist, sich im Wettbewerb möglichst gut zu positionieren – z. B. eben auch auf dem Wege einer interkommunalen Kooperation.

### ***Niedrige Transaktionskosten und Headquarters entscheidend für den Erfolg interkommunaler Vernetzung in Metropolregionen***

Metropolregionen sind eine spezielle Form der interkommunalen Kooperation im Umfeld einer Großstadt („monozentrische Metropolregion“) oder mehrerer Kernstädte („polyzentrische Metropolregion“), an der sich neben den Kommunen auch Vertreter von Unternehmen und anderen Organisationen mit dem Ziel beteiligen, die wirtschaftliche Entwicklung der jeweiligen Metropolregion zu fördern.

Prof. Dr. Dietrich Fürst von der Leibniz-Universität Hannover gab in seinem Vortrag zunächst einen Überblick über die derzeit in Deutschland existierenden Metropolregionen und ihre jeweiligen Governance-Strukturen. Er hob dabei einige Besonderheiten der Metropolregionen gegenüber anderen Formen der interkommunalen Kooperation hervor. Hierzu gehörten die fehlende eindeutige räumliche Abgrenzung von Metropolregionen, ihre große räumliche Ausdehnung sowie oftmals eine starke Ausrichtung auf nach außen gerichtete Aktivitäten (Standortmarketing und Lobbying). Fürst erläuterte anhand verschiedener Kriterien die unterschiedlichen Strukturen der deutschen Metropolregionen, unter anderem hinsichtlich der Fragen,

inwieweit in deren Lenkungsorgane Unternehmen der Region eingebunden sind und inwieweit diese sich aktiv für die jeweilige Metropolregion engagieren. Hinsichtlich der rechtlichen Struktur werde zumeist die Form des Vereins gewählt, u. a. um den Verlust kommunaler Kompetenzen zu begrenzen und die *exit option* bei gegebenem Anlass möglichst problemlos wahrnehmen zu können.

Die Entstehung der deutschen Metropolregionen gegen Ende der 1990er Jahre ist Fürst zufolge auf verschiedene Faktoren zurückzuführen. Hier seien zum einen reale wirtschaftliche Veränderungen (Globalisierung, zunehmende Bedeutung der Faktoren Innovation, Wissen und Humankapital, wachsender Fachkräftemangel in zahlreichen Städten, räumliche Ausweitung der Aktionsradien der Städte infolge von sinkenden Transport- und Transaktionskosten) und die von ihnen ausgelöste wissenschaftliche und politische Diskussion unter anderem über Ballungsvorteile, Cluster, die wirtschaftliche Bedeutung der Steuerungs- und Kontrollfunktionen von *Global Cities* sowie die „Lissabon-Strategie“ der EU anzuführen. Zum anderen habe auch das Anliegen der großen Städte eine Rolle gespielt, durch eine gezielte Intensivierung der Diskussion über Metropolregionen eine Abkehr von der bisherigen ausgleichsorientierten Raumentwicklungspolitik und die Hinwendung zu einer stärker wachstumsorientierten Politik zu forcieren (und damit tendenziell mehr öffentliche Mittel für die Entwicklung der Zentren zu mobilisieren).

Im Mittelpunkt des Vortrags von Fürst stand die Frage, welche Strukturen und Bedingungen gegeben sein müssen, um die Zielsetzungen der Metropolregionen erreichen zu können. Hier spielen – Fürst zufolge – nicht zuletzt die Transaktionskosten eine Rolle. Diese seien z. B. in polyzentrischen Städtesystemen besonders hoch, weil es dort zumeist ausgeprägte intraregionale Konflikte und Unklarheiten bezüglich der Führungsrolle gebe. Die Transaktionskosten hingen auch von der jeweiligen Fähigkeit der kommunalen Akteure zur Kooperation ab. Sie nähmen zu, wenn eine Metropolregion die Ländergrenzen überschreitet und es für notwendig erachtet wird, auch Vertreter der jeweiligen Landesregierungen in die Steuerungsgremien aufzunehmen. Hohe Transaktionskosten seien auch zu erwarten, wenn es neben der Organisation der Metropolregion noch zahlreiche weitere Governance-Ebenen gibt, mit Hilfe derer die Interessen der einzelnen Kommunen koordiniert werden sollen; dies erläuterte Fürst exemplarisch am „Flickenteppich“

entsprechender sich räumlich überschneidender Koordinierungsorganisationen im Rhein-Ruhr-Gebiet.

Über den Erfolg einer Metropolregion entscheidet – laut Fürst – auch der Mix an kommunalen Interessenlagen und Wirtschaftsinteressen. Während die Vertreter der Kommunen eher nach außen gerichtete Interessen verträten, um die Position der eigenen Stadt oder der Metropolregion zu stärken, oder auch, um Verteilungskonflikte zwischen den Kommunen zu vermeiden, seien die Unternehmen eher daran interessiert, die Infrastruktur zu verbessern und für mehr Lebensqualität zu sorgen. Die Mitwirkung von Unternehmen ist – Fürst zufolge – vor allem dann wirklich nutzbringend, wenn in der jeweiligen Metropolregion *Headquarters* international agierender Unternehmen vorhanden sind, die auch bereit sind, gezielt eigene Ressourcen für die Entwicklung der Metropolregion einzusetzen. Wenn das Interesse der Akteure an der Metropolregion eher gering ist, sich gegebenenfalls sogar darauf beschränkt, „nicht außen vor zu bleiben“, so sei der Misserfolg eigentlich bereits programmiert, weil diese Motivation nicht ausreiche, um für hinreichende Investitionen in die Zukunft der Metropolregion zu sorgen.

Fürst betonte, dass bislang keinerlei empirische Evidenz für die Effektivität von Metropolregionen vorliege. Immerhin sei für die Metropolregionen Rhein-Neckar und Stuttgart zu konstatieren, dass dort klare Aktionsprogramme und gemeinsame große Infrastrukturprojekte in die Wege geleitet wurden, von denen gegebenenfalls positive Effekte ausgehen könnten.

In der sich an den Vortrag anschließenden Diskussion wurde unter anderem die Frage diskutiert, inwieweit für eine erfolgreiche Installierung von Metropolregionen Maßnahmen der Länder und des Bundes erforderlich seien, oder ob der Prozess weiterhin allein den Kommunen überlassen werden sollte.

### ***Effekte der Erreichbarkeit von Metropolregionen***

*Florian Allroggen* präsentierte in seinem Vortrag eine gemeinsam mit *Robert Malina* an der Universität Münster durchgeführte empirische Studie über regionale Wachstumseffekte von Flughäfen und Luftverkehr in Deutschland. Durch die Errichtung von Flughäfen werde die Erreichbarkeit einer Region (*accessability*) gefördert, die eine positive Wirkung auf die wirtschaftliche Entwicklung einer Region haben könne.

Die Studie kommt zu dem Ergebnis, dass im Falle der kleinen regionalen Flughäfen die bloße Bereitstellung des Flughafens einen positiven wirtschaftlichen Effekt für die Region habe, weil ihre Erreichbarkeit und damit ihre Attraktivität als Unternehmensstandort erhöht würden. Eine Ausweitung des Flugverkehrs auf diesen Flughäfen sei zwar für private Nutzer (etwa für Erholungsreisen), aber weniger für Geschäftsreisende relevant. Bei großen und mittelgroßen Flughäfen habe hingegen ein Angebot zusätzlicher Flugverbindungen auch zusätzliche positive wirtschaftliche Effekte für die Regionen im Einzugsbereich.

Im Anschluss an den Vortrag wurde unter anderem die Frage diskutiert, wie die Umweltkosten eines Flughafens zu bewerten seien. Mit der Frage wurde auch Bezug auf die Tatsache genommen, dass sich in einigen Fällen vor allem seitens direkter Anwohner erheblicher Widerstand gegen die Gründung oder Erweiterung von Flughäfen regt. Allroggen ging kurz auf die Problematik der Messung von Umweltkosten von Flughäfen ein und erläuterte am Beispiel des Lübecker Flughafens, dass in der Bevölkerung oft auch eine breite Unterstützung für die Gründung bzw. die Erhaltung eines Flughafens herrschen kann.

### ***Vernetzung als Kriterium zur Abgrenzung und Identifikation von Metropolregionen***

Inwieweit verschiedene Ansätze zur Messung der Vernetzung von Gebietseinheiten oder Unternehmen zur Bestimmung von Metropolregionen herangezogen werden können, war Gegenstand zweier weiterer Vorträge. Vorgestellt wurden zum einen die Abgrenzung von Metropolregionen als funktionale urbane Regionen anhand von Pendlerbeziehungen, zum anderen die Bestimmung von Knotenpunkten im Städtenetz anhand der Vernetzung in Multi-Standort-Unternehmen. Beide Vorträge bezogen sich auf die Metropolregion Mitteldeutschland (eine Erweiterung der bis Ende 2009 existierenden Metropolregion Sachsendreieck).

*Dr. Albrecht Kauffmann* vom IWH stellte Ergebnisse einer Untersuchung von Pendlerverflechtungen in der Metropolregion Mitteldeutschland vor,<sup>5</sup> die sich zum einen auf die Frage der Kohäsion der Kernstädte, zum anderen auf die Größe

---

<sup>5</sup> *Kauffmann, A.*: „Metropolregion Mitteldeutschland“: Welche Verflechtungen bestehen zwischen den Zentren?, in: IWH, *Wirtschaft im Wandel*, Jg. 17 (2), 2011 (erscheint demnächst).

der aus ihnen und ihrem Umland gebildeten, jeweils polyzentrischen funktionalen Stadtregion konzentriert. Dabei wurde deutlich, dass zwischen den Städten dieser Metropolregion in ihrer ursprünglichen Konstellation (Chemnitz, Dresden, Halle, Leipzig und Zwickau), aber auch zwischen den Thüringer Städten (Erfurt, Weimar und Jena) starke Verflechtungen bestehen, die den historisch gewachsenen Beziehungen dieser Ballungsräume entsprechen. Die räumliche Abgrenzung des Umlands der elf Kernstädte<sup>6</sup> anhand des größten Auspendleranteils der Umlandgemeinden in eine der Kernstädte variiert stark – je nach den angewendeten Kriterien. Laut *Kauffmann* sollten die Mindestauspendler-Anteile für die Zuordnung zu einer Metropolregion deutlich niedriger gewählt werden, als dies bei der Identifikation von Arbeitsmarktregionen üblich ist, um die weiter reichenden Pendlerverflechtungen Hochqualifizierter höher zu gewichten. In jedem Fall ergebe sich eine im Hinblick auf Bevölkerung und Fläche sehr große Region, bei allerdings nur dünner Besiedlung und deutlicher Separierung mehrerer Subnetze von Städten und Kommunen. In der Diskussion wurden kleinräumigere Kooperationen zwischen den enger verflochtenen Kernstädten sowie die Option der Bildung einer „Regiopole Magdeburg“ angeregt.

*Prof. Dr. Alain Thierstein* von der Technischen Universität München präsentierte einen Ausschnitt aus einem Forschungsvorhaben,<sup>7</sup> das sich mit Standortverflechtungen in der Wissensökonomie und ihren Folgen für die deutschen Metropolregionen befasst. Moderne Städtehierarchien seien zunehmend durch den Grad der Vernetzung der dort ansässigen Zentralen oder Filialen national und international operierender Unternehmen begründet, und zwar auf unterschiedlichen Ebenen: Hier sei insbesondere die Produktion höherwertiger Unternehmensdienste und Hightech-Güter relevant, die sich national und international auf relativ wenige Standorte konzentrieren. Die Größe einer Region, gemessen an ihrer Einwohnerzahl, decke sich nicht immer mit ihrer Bedeutung als Standort wissensintensiver Produktion. *Thierstein* verdeutlichte sein Anliegen auch anhand der Gegenüberstellung karto-

---

<sup>6</sup> Zu den genannten kommen noch Dessau-Roßlau, Gera und Magdeburg.

<sup>7</sup> *Thierstein, A.; Lüthi, S.; Bentlage, M.; Langer-Wiese, A.*: Standortverflechtungen der Wissensökonomie und die Folgen für deutsche Metropolregionen. Über räumliche Hierarchien und lokalisierte Wertschöpfungssysteme in Deutschland. Forschungsbericht. München: Lehrstuhl für Raumentwicklung. TU München (erscheint demnächst).

graphischer Darstellungen der geographischen Nähe einerseits und der funktionalen Proximität andererseits, letztere ermittelt auf der Grundlage der Häufigkeit von Netzwerkbeziehungen in Unternehmen, in die die Städte als Unternehmensstandorte eingebunden sind. Eine im Hinblick auf die Metropolregion Mitteldeutschland interessante Aussage betraf die Vernetzung innerhalb von Unternehmen mit mehreren Standorten: Einerseits sind die bestehenden Vernetzungen zwischen den an diesen Standorten befindlichen Unternehmensteilen in Mitteldeutschland relativ schwach. Dafür zeigten sich deutlich stärkere Vernetzungen innerhalb von Unternehmen mit Standorten in Mitteldeutschland und in Berlin.

In der Diskussion wurde deutlich, dass eigene Primärerhebungen bei der Ermittlung von Unternehmensbeziehungen oft die einzige empirische Quelle darstellen. Über die Eignung der aus dem EU-Forschungsprojekt ESPON 1.1.1 übernommenen Methodik zur Abgrenzung funktionaler Regionen wurde kontrovers diskutiert.

### ***Neue Aufschlüsse über die Dynamik lokaler Entwicklungsprozesse***

Eine zusammenfassende Betrachtung der Vorträge und Diskussionen lässt deutlich werden, dass mit Hilfe einer Analyse von Vernetzungen und Kooperationen wesentliche Beiträge für das bessere Verständnis der wirtschaftlichen Entwicklung von Städten geleistet werden können. Im Ergebnis der Veranstaltung konnte der Tagungsleiter, *Prof. Dr. Martin T. W. Rosenfeld* vom IWH, zudem eine große Übereinstimmung aller Teilnehmer dahingehend konstatieren, dass hinsichtlich der konkreten Wirkungszusammenhänge noch erheblicher Bedarf an weiterer Forschung gegeben ist. Nicht jede Form der Vernetzung und ihrer politischen Förderung sind per se erfolgversprechend.

Den festlichen Rahmen der Tagung bildete am Abend des ersten Veranstaltungstages ein Empfang im Romanischen Gewölbe des Händelhauses zu Halle, der auf Einladung der *Wirtschaftsinitiative für Mitteldeutschland* stattfand.<sup>8</sup> Ihr sei an dieser Stelle noch einmal herzlich gedankt.

---

<sup>8</sup> In der Wirtschaftsinitiative für Mitteldeutschland engagieren sich Unternehmen, Kammern und Städte aus Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen für die wirtschaftliche Entwicklung in der mitteldeutschen Region, nicht zuletzt durch Förderung der Clusterbildung und der weiteren Vernetzung der wirtschaftlich relevanten Akteure. Vgl. <http://www.mitteldeutschland.com/>.