

WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT

SCHRIFTENREIHE ZUR WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHEN FORSCHUNG UND PRAXIS

Standort Centrope – theoretische Reflexionen



Johannes Jäger / Bettina Köhler
Regionale Governance und Wettbewerbsfähigkeit:
Transdisziplinäre Perspektiven

Franz Tödting / Michaela Trippel
Wirtschaftliche Verflechtungen in der Centrope Region:
Theoretische Ansätze und empirische Befunde

Andreas Breinbauer / August Gächter
Die Nutzung der beruflichen Qualifikationen von Migrantinnen und Migranten
aus den Centrope-Ländern – theoretische Analyse und erste Charakterisierung

Franz Haslehner / Thomas Wala
Betriebliche Standortwahl – ein Überblick

Daniela Grozea-Helmenstein / Christian Helmenstein / Tatjana Slavova
Benchmarking der regionalen Standortattraktivität –
österreichische Bundesländer und angrenzende Regionen der EU-25

Wirtschaft und Management

Schriftenreihe zur wirtschaftswissenschaftlichen
Forschung und Praxis

Autorenhinweise

Möchten Sie einen Beitrag in „Wirtschaft und Management“ veröffentlichen? Wir freuen uns, wenn Sie uns einen Artikel senden. Wir werden Sie nach besten Kräften unterstützen. Nachfolgend finden Sie einige Hinweise, um deren Beachtung wir Sie dringend ersuchen.

1. Allgemeine Hinweise

- **Dateityp:** Word-Dokument
- **Schrift:** Arial
- **Schriftgröße:** 10 Pkt.
- **Zeilenabstand:** 1,5 Zeilen
- **Satz:** Blocksatz
- **Silbentrennung:** Bedingten Trennstrich (Strg und -) verwenden
- **Rechtschreibung:** Bitte verwenden Sie die neuen deutschen Rechtschreibregeln.
Es ist auf eine geschlechtsneutrale Schreibweise zu achten.
- **Bilder und Grafiken:** Stellen Sie bitte alle Bilder und Graphiken in separaten Dateien bei! Die Bildauflösung muss für den Druck mindestens 300dpi betragen. Bedenken Sie bei der Einbindung von Grafiken und Bildern, dass Ihr Beitrag im Schwarz-Weiß-Druck erscheinen wird und wählen Sie starke Kontraste und keine dunklen Hintergründe.
- **Lebenslauf und Portrait:** Stellen Sie bitte in extra Dateien einen kurzen Lebenslauf (ca. 5 bis max. 10 Zeilen) und ein Portrait von Ihnen und Ihren MitautorInnen bei.
- **Bitte schreiben Sie im Fließtext und verwenden Sie nur Standardformate!**

2. Gestaltung des Beitrags

- **Titel des Beitrags:** fett
- **AutorIn:** Geben Sie Titel Vorname Nachname der/des Autorin/Autors sowie Institution/Firma an
- **Abstract:** Stellen Sie bitte Ihrem Beitrag nach den o.g. Angaben einen kurzen deutschen und einen englischen Abstract voran.
- **Überschriften:** Verwenden Sie maximal drei Gliederungsebenen (1.; 1.1.; 1.1.1.)
- **Aufzählungen:** Nummerierte Aufzählungen mit 1., 2., 3. usw. nummerieren, Aufzählungen ohne Nummerierung nur mit vorangestelltem Trennstrich -.
- **Fett und Kursivdruck:** Nicht nur das Wort, auch die vorne und hinten angrenzenden Silbenzeichen im selben Format.
- **Anmerkungen:** Anmerkungen werden als Fußnoten notiert (Menü Einfügen/Fußnote/Fußnote Seitenende; automatische Nummerierung).
- **Zitation im Text:** Zitieren Sie nur **im** Text. Ein/e AutorIn: (Familienname Jahr); Zwei AutorInnen/HerausgeberInnen: (Familienname / Familienname Jahr); Mehrere AutorInnen / HerausgeberInnen: (Familienname et al. Jahr); Mit Seitenangaben: (Familienname Jahr: ##) oder (Familienname Jahr: ##-##) oder (Familienname Jahr: ## f.) oder (Familienname Jahr: ## ff.).
Mehrere Literaturzitate bitte nach Erscheinungsjahr reihen und durch Strichpunkt(e) trennen. Mehrere Literaturzitate desselben Autors / derselben Autorin mit Beistrich absetzen.
- **Literaturverzeichnis:** Das komplette Literaturverzeichnis platzieren Sie am **Ende des Textes**.
Monographie: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. Ort: Verlag.
Zeitschrift: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. In: Zeitschrift Vol (Nr.), ##-##.
Zeitung: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. In: Zeitung Nr., Datum, ##-##.
Internet-Dokument: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. <URL>, Datum des Download (= last visit).
Sammelbände: Familienname, Vorname/Familienname, Vorname (Hg. bzw. ed./eds., Jahr): Titel. Ort: Verlag.
Aufsätze in Sammelbänden: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. In: Familienname, Vorname (Hg. bzw. ed./eds.): Titel. Ort: Verlag, ##-##.
Mehrere AutorInnen: Familienname, Vorname/Familienname, Vorname (Rest siehe: ein/e AutorIn)

3. Betreuung durch die Redaktion / Nutzungsrechte

Bitte stimmen Sie Thema und Länge Ihres Beitrags mit der Redaktion ab. Die Redaktion steht Ihnen gerne für Fragen bzw. zur Abstimmung Ihres Themas zur Verfügung. Mit der Einreichung des Manuskripts räumt der/die AutorIn dem Herausgeber für den Fall der Annahme das unbeschränkte Recht der Veröffentlichung in „Wirtschaft und Management“ (in gedruckter und elektronischer Form) ein. Vor der Veröffentlichung erhalten Sie die redigierte Endfassung Ihres Beitrags zur Freigabe. Sie werden ersucht, diese Version rasch durchzusehen und die Freigabe durchzuführen. Notwendige Korrekturen besprechen Sie bitte mit der Redaktion. Nach Erscheinen Ihres Artikels erhalten Sie 5 Autorenexemplare durch den Herausgeber. Mit der Übermittlung des Manuskripts erkennen Sie die Bedingungen des Herausgebers an. Die Autorenhinweise sind einzuhalten.

Kontakt: Mag. Evamaria Schlattau; E-Mail: evamaria.schlattau@fh-vie.ac.at; Tel.: +43/1/720 12 86
Fachhochschule des bfi Wien, Wohlmutstraße 22; 1020 Wien

Editorial

Sehr geehrte Leserinnen und Leser!

Die vorliegende siebte Ausgabe unserer Schriftenreihe „Wirtschaft und Management“ widmet sich dem zweiten Forschungsschwerpunkt der Fachhochschule „**Standortwettbewerb und Regionen**“. Im Rahmen dieses Schwerpunktes wird ein drei Jahre laufendes Forschungsvorhaben „Chancen und Perspektiven für die Wiener Wirtschaft im Kontext der Europa Region Mitte (Centrope)“ von der Stadt Wien kofinanziert.

Einleitend wird von **Andreas Breinbauer** und **Johannes Jäger** das genannte Forschungsprojekt insgesamt kurz dargestellt. Im Anschluss daran finden Sie die hier im Überblick vorgestellten Beiträge.



Rudolf Stickler
Rektor (FH)
der Fachhochschule des bfi Wien

Der Themenschwerpunkt wird in diesem Heft mit dem Beitrag von **Johannes Jäger** und **Bettina Köhler** eröffnet. Sie geben zunächst einen Überblick über die theoretische Diskussion von Prozessen der Regionsbildung und Regionalentwicklung. In der Folge analysieren sie unterschiedliche Zugänge zu Governance und deren Relevanz für räumliche und regionale Fragestellungen mit besonderer Berücksichtigung der Entwicklungen in Europa. Darauf aufbauend wird der Versuch unternommen, alternative Perspektiven zu Fragen regionaler Entwicklungsstrategien zu entwerfen, die unter anderem Gendergerechtigkeit und die Rolle unterschiedlicher Gruppen von StakeholderInnen thematisieren.

Im Beitrag von **Franz Tödtling** und **Michaela Tripl** werden wichtige theoretische Konzeptionen für Netzwerkanalysen dargestellt. Diese werden auf ihre Tauglichkeit geprüft, Verflechtungen in der Centrope-Region zu analysieren. Dabei wird eine Unterscheidung zwischen Handelsverflechtungen, Verflechtungen über Direktinvestitionen und Cluster- und Innovationsbeziehungen getroffen. Darüber hinaus wurden den theoretischen Argumenten erste empirische Befunde gegenübergestellt, und Schlussfolgerungen bezogen auf mögliche weitere Spezialisierungsfelder gezogen.

Andreas Breinbauer und **August Gächter** gehen in ihrem Beitrag von der Tatsache aus, dass in Wien einerseits zahlreiche MigrantInnen aus den Centrope-Ländern Tschechien, Slowakei und Ungarn ansässig sind und Wien andererseits Zielregion für die Pendelmobilität von MigrantInnen aus den Centrope-Staaten ist. Vor dem Hintergrund, dass MigrantInnen in der globalen Realität ihre Qualifikationen oft nur unvollständig verwerten können, versuchen sie Variablen auszumachen, die einen Einfluss auf die Nutzung der häufig brachliegenden Humanressourcen haben. Dies stellt eine wichtige Voraussetzung für empirische Untersuchungen dar, die der Frage nachgehen, welche Möglichkeiten es gibt, MigrantInnen stärker in regionale Entwicklungsprozesse einzubeziehen.

Franz Haslehner und **Thomas Wala** zeigen aus betriebswirtschaftlicher Perspektive auf, welche Faktoren die Standortwahl von Unternehmen beeinflussen. Es wird ein Überblick über ausgewählte theoretische Zugänge gegeben. Spezielle Aufmerksamkeit erfährt auch der Bereich der internationalen Standortwahl, womit die Frage von Direktinvestitionen im Ausland – wie etwa von Wiener Unternehmen im nicht-österreichischen Teil der Centrope-Region –, explizit aus betriebswirtschaftlicher Sichtweise

behandelt wird. Dabei stellt sich die Wichtigkeit regionaler Vernetzungen für Standortentscheidungen heraus.

Abgerundet wird der Themenschwerpunkt durch einen Artikel von **Daniela Grozea-Helmenstein**, **Christian Helmenstein** und **Tatjana Slavova**. Dieser ist nicht mit dem oben dargestellten Forschungsprojekt verbunden, stellt aber inhaltlich eine wichtige Ergänzung dar. In diesem Beitrag wird der Versuch unternommen, ein objektives Benchmarking der regionalen Standortattraktivität zu erstellen. Als empirische Basis werden dazu österreichische Bundesländer und angrenzende Regionen der EU herangezogen.

Ich bin zuversichtlich, dass die in dieser Ausgabe abgehandelten Themen, die sich diesmal schwerpunktmäßig mit dem Thema „Standortwettbewerb und Standortwahl“ befassen, Ihr Interesse finden.

Weiters enthält dieses Heft redaktionelle Beiträge zum Thema „Kooperationsprojekte mit Partnerunternehmen und Hochschulpartnern im In- und Ausland“ sowie zum postgradualen Lehrgang „MBA Osteuropa“.

Den Autorinnen und Autoren dieser Ausgabe möchte ich für Ihre interessanten Beiträge recht herzlich danken.

Die im Frühjahr 2008 erscheinende 8. Ausgabe unserer Schriftenreihe wird sich voraussichtlich dem Thema „Risikomanagement im Bereich Logistik und Transportwirtschaft“ widmen.

Ihr



Prof. (FH) Dr. Rudolf Stickler
Rektor (FH) der Fachhochschule des bfi Wien

Inhaltsverzeichnis

Beiträge	Seite
Regionale Governance und Wettbewerbsfähigkeit: Transdisziplinäre Perspektiven <i>Johannes Jäger / Bettina Köhler</i>	9
Wirtschaftliche Verflechtungen in der Centrope-Region: Theoretische Ansätze und empirische Befunde <i>Franz Tödtling / Michaela Trippl</i>	27
Die Nutzung der beruflichen Qualifikationen von Migrantinnen und Migranten aus den Centrope-Ländern – theoretische Analyse und erste Charakterisierung <i>Andreas Breinbauer / August Gächter</i>	41
Betriebliche Standortwahl – ein Überblick <i>Franz Haslehner / Thomas Wala</i>	73
Benchmarking der regionalen Standortattraktivität – österreichische Bundesländer und angrenzende Regionen der EU-25 <i>Daniela Grozea-Helmenstein / Christian Helmenstein / Tatjana Slavova</i>	87
Berichte	Seite
Kooperationsprojekte zum Schwerpunkt „Centrope“ – Stadt Wien fördert FH-Aktivitäten <i>Ilse Schindler</i>	103
MBA Central and South Eastern Europe (MBA CSEE) an der Fachhochschule des bfi Wien <i>Andreas Breinbauer</i>	106
Literaturhinweise	Seite
Literaturhinweise	109
Verzeichnis der AutorInnen	Seite
Verzeichnis der AutorInnen	111
Working Papers und Studien der Fachhochschule des bfi Wien	Seite
Working Papers und Studien der Fachhochschule des bfi Wien	115

Impressum

Medieninhaber, Herausgeber und Verleger:

Fachhochschule des bfi Wien Gesellschaft m.b.H.
A-1020 Wien, Wohlmutstraße 22, Tel.: 01/720 12 86
E-Mail: info@fh-vie.ac.at
<http://www.fh-vie.ac.at>

Geschäftsführer:

Dr. Helmut Holzinger

Redaktionsleitung:

Mag. Evamaria Schlattau

Redaktion:

Prof. (FH) Dr. Andreas Breinbauer
Dr. Johannes Jäger
Dr. Ilse Schindler
Dr. Rudolf Stickler

Redaktionsassistentz:

Martina Morawetz

Lektorat:

Prof. (FH) Dr. Günter Strauch
AtWord Multilingual Services (Englische Texte)

Layout und Druck:

Claudia Kurz, 1020 Wien

ISBN: 978-3-902624-01-7

Hinweis des Herausgebers:

Die in „Wirtschaft und Management“ veröffentlichten Beiträge enthalten die persönlichen Ansichten der AutorInnen und reflektieren nicht notwendigerweise den Standpunkt der Fachhochschule des bfi Wien.

Chancen und Perspektiven für die Wiener Wirtschaft im Kontext der Europaregion Mitte (Centrope)

Auf Basis eines transdisziplinären Ansatzes zu Fragen der „Regionalentwicklung in der Wissensgesellschaft“ wird im Rahmen dieses von der Stadt Wien im Rahmen der Wiener Fachhochschulförderung geförderten dreijährigen Projektes seit nunmehr einem Jahr an der Fachhochschule des bfi Wien geforscht. Dieses Projekt stellt einen wichtigen Pfeiler des an der Institution im Aufbau begriffenen Forschungsschwerpunkts zu Standortwettbewerb dar. Bereits jetzt liegen erste Ergebnisse zu theoretischen Grundlagen vor. Ausgewählte Arbeiten des ForscherInnenteams werden im Rahmen der vorliegenden Ausgabe von „Wirtschaft und Management“ zugänglich gemacht.

Die besondere Herausforderung im Rahmen dieses Forschungsprojektes liegt darin, dass aus unterschiedlichen theoretischen Blickwinkeln ein Zugang zu Fragen regionaler Entwicklung in der Centrope Region erfolgt.

Als Gegenstand der Forschungen stehen insbesondere drei Bereiche im Vordergrund. So wird die Rolle von Netzwerken, menschlichen Ressourcen und Governance-Strukturen untersucht. Netzwerke und menschliche Ressourcen sind für den Wirtschaftsprozess von zentraler Bedeutung. Insbesondere neuere Arbeiten zeigen die Wichtigkeit von unterschiedlichen Netzwerkstrukturen für ökonomische Prozesse. Auch die betriebswirtschaftlich orientierten Ansätze zur theoretischen Fassung von Standortentscheidungen deuten auf die Wichtigkeit von Netzwerken und Kontrollaspekten im Wirtschaftsprozess hin. Ökonomische Veränderungen, die häufig als Entwicklung zur Wissensgesellschaft bezeichnet werden, verdeutlichen die hohe Wichtigkeit von Menschen und deren Ressourcen für den Produktionsprozess. Ausgehend von einer räumlich orientierten Betrachtungsweise stellt sich etwa die Frage, wie MigrantInnen und deren Fähigkeiten in den Wertschöpfungsprozess eingebettet sind. Wie dies theoretisch und empirisch gefasst werden kann, war ein zentraler Gegenstand bisheriger Arbeiten im Rahmen des Forschungsprojektes. Der Governance-Ansatz ermöglicht es, die Bedeutung von Netzwerken und menschlichen Ressourcen nicht nur auf einer Mikro-Ebene, sondern auch in ihrer institutionellen Einbettung und Verbindung auf einer Meso- und Makro-Ebene handlungsorientiert zu konzeptualisieren. Damit können Interdependenzen des Handelns von AkteurInnen und dem jeweiligen institutionellen Setting systematisch erfasst werden. Dieser Ansatz ist bislang für Phänomene auf unterschiedlichen räumlichen Ebenen und gestützt auf verschiedene theoretische Zugänge bearbeitet worden. Im Vordergrund der Forschungsarbeiten stand daher bezogen auf diesen Aspekt bislang die Frage, inwieweit und in welcher Form diese Ansätze für die Diskussion von Fragen der regionalen Entwicklung fruchtbar gemacht werden können.

Insgesamt stehen bislang im Rahmen eines zirkulären Forschungsprozesses eine Aufarbeitung theoretischer Zugänge zur Thematik sowie die Sichtung vorhandenen empirischen Materials im Vordergrund.

Gendergerechtigkeit sowie Nachhaltigkeit sind durchgängige Leitlinien, welche die inhaltliche wie methodische Ausgestaltung des Projektes strukturieren. Dies stellt eine besondere Herausforderung

dar, da häufig traditionelle disziplinäre Herangehensweisen zu Fragen der Regionalentwicklung diese Dimensionen ausblenden. Das trifft auch auf die oben erwähnten und im Rahmen des Projektes herangezogenen theoretischen Perspektiven weitgehend zu. Eine Berücksichtigung von Gendergerechtigkeit und Nachhaltigkeit fördert zentrale Widersprüche zu Tage und liefert einen differenzierteren Blick auf Prozesse der Regionalentwicklung, der über eine multidisziplinäre Herangehensweise hinausgeht. Dies macht auch einen Dialog mit StakeholderInnen und die Reflexion der Frage, wie welche Gruppen in Prozesse der Regionalentwicklung eingebunden sind, so wichtig. Das gilt für die Diskussion von Entwicklungsperspektiven – ihren Voraussetzungen und Strategien – und unterstreicht die Notwendigkeit eines Strebens nach Transdisziplinarität. Transdisziplinarität bedeutet ja nicht nur die phänomen- bzw. problembezogene Integration von unterschiedlichen disziplinären Sichtweisen, sondern auch auf gesellschaftliche Gruppen bezogene Entwicklung von Perspektiven. Ein transdisziplinärer Anspruch kann im strengen Sinne bislang nicht eingelöst werden. Vielmehr zeigt sich, dass es äußerst schwierig ist, transdisziplinäre Perspektiven in die einzelnen Forschungsfelder zu integrieren bzw. zu entwickeln, geschweige denn einzelne Felder in einer einheitlichen transdisziplinären Perspektive zusammenzuführen.

Dennoch ist es bereits gelungen, bislang auf theoretischer Ebene – und zum Teil an empirische Fakten anknüpfend – in den einzelnen Forschungsbereichen wichtige Ergebnisse zu erzielen. Dazu gehört sowohl eine Aufarbeitung des Regionenbegriffs im Zusammenhang mit der Diskussion von Governance, als auch die Frage, welche Formen von Netzwerken in der Centrope-Region zentral sind. Ebenso wurden für die Untersuchung der Einbindung von MigrantInnen bereits grundlegende Indikatoren festgemacht. Darüber hinaus wurden wichtige Standortfaktoren und Formen von Entscheidungsprozessen aus betriebswirtschaftlicher Perspektive analysiert. Die einzelnen Beiträge stellen damit ein relativ breites Gesamtbild dar. Sie zeigen, wie Entwicklungsprozesse in der Centrope-Region analysiert werden können, und welche Chancen und Perspektiven damit verbunden sind. Neben verschiedenen theoretischen Perspektiven kommen dabei auch unterschiedliche, an die jeweiligen Phänomene und Fragestellungen angepasste, methodische Herangehensweisen zum Einsatz. Damit werden wichtige Grundlagen für ein holistisches Verständnis der Phänomene und Prozesse geschaffen.

Regionale Governance und Wettbewerbsfähigkeit: Transdisziplinäre Perspektiven

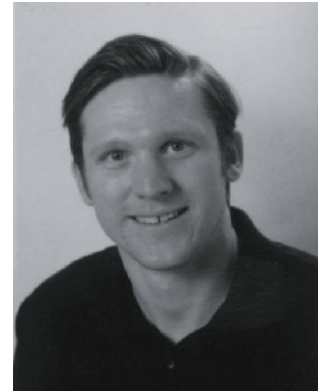
Abstract

Der Text behandelt zentrale Fragen regionaler Governance. Der Diskurs zur Wettbewerbsfähigkeit ist nicht nur auf europäischer Ebene bedeutend, sondern eng mit Prozessen der regionalen Entwicklung und der regionalen Governance verschränkt. Der Artikel gibt einen Überblick über den Aufstieg des neuen Regionalismus und verbindet dies mit einer Analyse der räumlichen Transformation von Akkumulationsstrategien und Regulationsmodi sowie mit verschiedenen theoretischen Zugängen zu Governance. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass regionale Governance nicht ohne Bezug zu ihrer materiell-inhaltlichen Dimension analysiert werden kann, wird das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit untersucht. Diese Analyse stellt sich als wesentlich für die Diskussion der analytischen und normativen Dimensionen alternativer Zugänge zu regionaler Governance heraus.

The paper seeks to address crucial questions of regional governance. The discourse of competitiveness is dominant on a European level and deeply inscribed in processes of regional development and regional governance today. The article provides an overview of the rise of new regionalism and links this to the spatial transformation of accumulation strategies, modes of regulation and different theoretical approaches to governance. The concept of competitiveness is analyzed on the basis that regional governance cannot be discussed without considering its material dimension. This proves crucial for the discussion of analytical and normative dimensions of alternative approaches to regional governance.

1. Einleitung

Regionale Governance ist im Zuge des Aufkommens des neuen Regionalismus zu einem wichtigen Schlagwort geworden. Gleichzeitig ist die Vorstellung von Wettbewerbsfähigkeit zu einem zentralen Leitmotiv nicht nur auf der europäischen Ebene, sondern auch für regionale Diskurse und Strategien geworden. In diesem Beitrag wird zunächst die Reichweite des Begriffs der Region geklärt. Darauf aufbauend erfolgt eine theoretische Verortung des neuen Regionalismus. Auf dieser Grundlage erfolgt eine systematische Auseinandersetzung mit dem Governance-Begriff, wobei zentrale Definitionen und Konzeptionen dargelegt werden. In einer spezifischen transdisziplinären Zugangsweise, nämlich in der prä- bzw. postdisziplinären Perspektive der politischen Ökonomie (vgl. Jessop/Sum 2000), wird der Zusammenhang zwischen Veränderungen von Governancestrukturen und politökonomischen Veränderungen in Europa analysiert. Dabei wird insbesondere auf die räumliche Transformation von Akkumulationsprozessen und Regulationsmodi abgestellt. Es wird deutlich, dass regionale Governance heute vielfach vor dem Hintergrund des



Johannes Jäger
Fachhochschule des bfi Wien



Bettina Köhler
Fachhochschule des bfi Wien
(Wissenschaftliche Projektmitarbeiterin)

Wettbewerbsdiskurses diskutiert wird. Dessen Struktur und analytischer Gehalt wird daher in der Folge untersucht. Darauf aufbauend werden sowohl analytische als auch normative Zugänge zur Einschätzung weiterer Entwicklungspfade im Bereich regionaler Governance diskutiert und Schlussfolgerungen gezogen.

2. Regionen und Akkumulation

2.1 Regionen und ihre Produktion

Es kann nicht von regionaler Governance gesprochen werden, ohne ein klares Verständnis des Begriffs Region und der ökonomischen, politischen und sozialen Faktoren, die regionale Entwicklungsprozesse bedingen, zu haben. Daher werden im Folgenden theoretische Zugänge und Erklärungen für regionale Phänomene und Prozesse kurz analysiert. Der Begriff Region bezieht sich zunächst auf zwei unterschiedliche Dimensionen: Sowohl subnationale als auch supranationale räumliche Einheiten werden damit bezeichnet. Auf den ersten Blick scheint Region, verstanden als territoriale Einheit, ein eindeutiger Begriff zu sein. Versucht man, den Begriff Region jedoch vor dem Hintergrund seiner ökonomischen, sozialen und formellen sowie informellen politischen Strukturen zu begreifen, so geht die vordergründige Klarheit des Begriffs verloren.

Wenn man davon ausgeht, dass historisch etablierte Regionen weitgehend als Analyseeinheit herangezogen werden können, so ist doch anzumerken, dass es sich dabei nicht um „natürlich“ gegebene Einheiten handelt, sondern dass diese vielmehr Ergebnis komplexer Formationsprozesse sind. Sie sind jedoch nicht nur Ergebnis sozialer Prozesse, sondern ebenso Medium für soziale Interaktionen und Prozesse (Gualini 2004: 32). Um ein besseres Verständnis der politökonomischen Implikationen von spezifischen regionalen Entwicklungen zu bekommen, ist es notwendig, den Begriff der Region genauer zu klären (MacLeod 2001: 811). Auf der einfachsten Ebene kann eine Region als eine spezifische skalare Manifestation von Territorialität verstanden werden, wobei ein bestimmtes Territorium häufig von administrativen Grenzen definiert wird. Aber sogar in dieser simplen Perspektive ist weder das Definitionskriterium noch das entsprechende territoriale Ergebnis als selbsterklärend zu begreifen. Was gemeinhin als Region verstanden wird, ist nicht fix vorgegeben, sondern wird laufend neu definiert und restrukturiert und zeigt sich oft durch widersprüchliche Interpretationen gekennzeichnet. Es geht daher darum, den Prozess, die Art und Weise, wie Regionen konstruiert werden, zu verstehen.

Wie bereits angedeutet ist nicht einmal die skalare Artikulation von Regionen selbstredend. In unterschiedlichen Disziplinen und Forschungszusammenhängen werden regionale Interessen entweder auf den supranationalen oder den subnationalen Ebenen ausgemacht. Supranationale Ebenen wie die EU oder der MERCOSUR sind häufig Gegenstand der Analyse internationaler politischer Ökonomie. Prozesse der Regionsbildung werden auf dieser Ebene als „regionale Integration“ verstanden (vgl. Becker et al. 2006, Becker 2006). Regionen als territoriale Einheiten auf der subnationalen Ebene sind Gegenstand von zahlreichen Forschungsrichtungen wie etwa der Regionalforschung. In jüngerer Zeit haben grenzüberschreitende Regionen bestehend

aus mehreren subnationalen Räumen zunehmend die Aufmerksamkeit auf sich gezogen. Im Folgenden werden wir Regionen in ihrer Bedeutung als subnationale Einheiten diskutieren, um damit Grundlagen für die Analyse von grenzüberschreitenden Regionen zu legen.

Jenseits der Bedeutung von Regionen als territoriale Einheiten können Regionen auch als Konzepte verstanden werden, die auf eine bestimmte Form der Interaktion oder Identität der Akteure innerhalb eines bestimmten Raumes abstellen. In diesem Sinne können Regionen als entweder auf deskriptiven Merkmalen basierend (bezogen auf Grenzen, innere Homogenität und Funktionen) oder als normatives Konstrukt, basierend auf administrativen oder politischen Entscheidungen, verstanden werden (Pütz 2004: 15). In diesem Zusammenhang bezeichnet Smouths (1998) Regionen als historisches Ergebnis von verschiedenen Strategien von Akteuren, die darauf abzielen, die relevanten Handlungsarenen neu zu definieren. Dabei unterscheidet er erstens offiziell gestaltete Regionen, die auf politischen top-down Entscheidungen beruhen, zweitens spontane Regionen, die eher auf bottom-up Prozessen beruhen, und drittens gewählte Regionen, die als subjektive Räume aus symbolischen Repräsentationen konstruiert werden (Smouths 1998: 33 ff.).

Bezogen auf ein breiteres Mehrebenensystem kann die subnationale Ebene auch als wichtiges Terrain begriffen werden, auf dem unterschiedliche sozialräumliche Interessen artikuliert werden und die Verteilung von Ressourcen umkämpft ist (Wissen 2000: 374). Historisch haben Regionen unterschiedliche Rollen in der Nationalstaatenbildung gespielt. Regionen und regionale territoriale Institutionen haben in dieser Hinsicht oft eine sich verändernde und widersprüchliche Rolle in der Vermittlung zwischen Zentralgewalt und lokaler Gesellschaft inne gehabt. Aus einer top-down Perspektive waren Regionen und regionale Verschiedenheit immer eine Herausforderung für den Zentralstaat im Prozess der Konsolidierung des Nationalstaates. Aus einer bottom-up Perspektive konfrontierten regionale Interessensgruppen bzw. Formationen Zentralstaaten mit unterschiedlichen Ansprüchen in Form von mehr oder weniger regionaler Autonomie/Demokratie, materiellen Freiheiten etc. Diese nahmen unterschiedliche politische Formen an (Keating 2003: 257 ff.).

2.2 Neuer Regionalismus

Nach der Krise und Stagnation des Regionalismus in den 1970er Jahren wurde der Begriff Region in den 1980er und 1990er Jahren wieder häufiger gebraucht. Dies hing mit ökonomischer Restrukturierung und der Transformation des Nationalstaates, nicht zuletzt vor dem Hintergrund der europäischen Integration, zusammen (Keating 2003: 261). Während man die Zukunft von Städten weder eindeutig positiv noch negativ einschätzte, wurden Regionen zu Hoffnungsträgern, denen man zutraute, den neuen technologischen und sozioökonomischen Herausforderungen gewachsen zu sein (Pütz 2004: 18). Dieses Wiedererstarken der Region in politischen und akademischen Debatten wird nunmehr als neuer Regionalismus bezeichnet.

Brenner (2003a) identifiziert grob zwei unterschiedliche Analysestränge im neuen Regionalismus. Einerseits bezieht sich neuer Regionalismus auf das Erstarken regionaler Ökonomien unter den Bedingungen des post-fordistischen Kapitalismus (siehe z.B. Cooke/Morgan 1998, Amin 1999). Aus dieser Perspektive spielen große regionale Agglomerationen und das Geflecht an Unternehmensbeziehungen, innovative Cluster, Lernprozesse und Netzwerke und nicht-markt-

förmige Interdependenzen eine zentrale Rolle für ökonomische Entwicklung im gegenwärtigen Kapitalismus (Florida 1995, Morgan 1997). Diese Forschungsrichtung hat bislang insbesondere auf die paradigmatische Analyse von industriellen Distrikten wie z.B. die Emilia-Romagna, Baden-Württemberg oder das Silicon Valley fokussiert (Brenner 2003a: 304). Andererseits bezeichnet der Begriff „neuer Regionalismus“ auch den Bezug zu den entstehenden subnationalen politökonomischen Landschaften innerhalb der EU. In diesem Zusammenhang werden Tendenzen zur Aushöhlung des fordistischen Nationalstaates und eine Re-Skalierung in Richtung supranationaler Institutionen, aber auch in Richtung subnationaler Räume ausgemacht. Im resultierenden europäischen Rahmen einer Mehrebenengovernance werden nationale Regierungen nur mehr zu einem Akteur unter vielen. Die Rolle der Regionen ist es in dieser Sichtweise, endogene Regionalentwicklung unter den Bedingungen intensivierten supranationalen territorialen Wettbewerbs voranzutreiben.

Arbeiten in der Tradition des neuen Regionalismus legen das Hauptaugenmerk auf Regionen und beschreiben den Bedeutungsgewinn der regionalen Ebene, um mögliche Strategien erfolgreicher regionaler Entwicklung in einer „globalisierten“ Welt auszumachen (Scott 1996, Storper 1995, Florida 1995, MacLeod 2001). Die zentralen Fragen sind einerseits, warum Regionen heute bedeutender scheinen als früher und wie sie zur Entwicklung regionalen Wohlstands beitragen können. Andererseits steht die Suche nach neuen Formen regionaler Governance, die für diese neuen Formen regionaler Entwicklung passend sein können, im Vordergrund (siehe unten).

Eine breitere Perspektive wird von Arbeiten im Bereich der politischen Geographie und der geographisch inspirierten politischen Ökonomie eingenommen und fokussiert insbesondere auf die Frage der politics of scale (Swyngedouw 1997, Brenner 2001, Marston 2000, MacLeod 2001). Ein vorherrschender Ausgangspunkt dieser Forschungstradition ist, dass räumliche Maßstäbe keine fix vorgegebenen Einheiten sind, sondern dass diese in umkämpften Prozessen permanent konstruiert, relativiert und rekonfiguriert werden. Anstelle Regionen als gegebene Einheiten zu begreifen, die „zusammenstehen“ müssen, um im Prozess des räumlichen Wettbewerbs bestehen zu können, ist der Prozess der Entstehung territorialer und maßstäblicher Einheiten für politische und ökonomische Organisation und deren Einbettung in sich verändernde, maßstäbliche Kategorien von zentralem Interesse. D.h., die Frage ist, welche Akkumulationsstrategien und regulatorischen Projekte mit dem Wiedererstarben der Regionen zusammen hängen (vgl. Brenner 2000a: 329).

Obwohl die Erkenntnisse aus der vom neuen Regionalismus inspirierten empirischen Forschung weithin anerkannt werden, weisen Kritiker doch auf eine Reihe von Problemen hin. Insbesondere der starke Fokus auf Erfolgsgeschichten wie etwa die Emilia-Romagna oder das Silicon Valley (vgl. Läßle 2001 in Pütz 2004: 18) und der Hang, mit modernen, aber wenig hinterfragten Schlagwörtern wie Innovation, regionale Wettbewerbsfähigkeit oder Cluster zu arbeiten, wird in Frage gestellt. Wenn es beim Wettbewerb darum geht, dass Gewinner und Verlierer entstehen, sollte Fragen von ungleicher räumlicher Entwicklung mehr explizite Aufmerksamkeit geschenkt werden (MacLeod 2001: 819). Darüber hinaus wird eine starke normative Ausrichtung der neuen Regionalismusdebatte ausgemacht. Aus dieser Sichtweise beschreibt der neue Regionalismus daher weniger gegenwärtige Entwicklungen, sondern stellt eher einen Diskurs oder eine politische Strategie dar. Die eng zusammenhängenden Begriffe wie regionale

Wettbewerbsfähigkeit, regionales Lernen, regionale Netzwerke und Zwänge der Globalisierung erlauben keine einfache Antwort auf Sachzwänge, die sich aus dem globalen Kapitalismus oder der europäischen Integration ergeben, sondern sind eher ein Argument, um subnationale institutionelle Veränderungen voranzutreiben (Brenner 2003a: 305f., MacLeod 2001).

3. Regionale Governance: der Erfolg eines neuen Konzepts

Wie oben gezeigt wurde, ist das, was als der Bedeutungsgewinn der Regionen dargestellt wird, unmittelbar mit neuen Akkumulationsstrategien und Regulationsformen verbunden. Der neue Regionalismus ist daher eng mit der Debatte um regionale Governance verbunden. Um die Konzepte von Governance und regionaler Governance zu verstehen, ist es daher auch notwendig, das sich wandelnde Umfeld, in dem diese Begriffe reüssieren, zu analysieren. Viele Debatten zu gegenwärtigen Veränderungen betonen die Bedeutung technologischer Innovation für die Entstehung der Wissensgesellschaft, die Diversifikation der Lebensstile sowie den generellen Globalisierungsprozess und den damit verbundenen Bedeutungsverlust nationaler Politik. Aus dieser Sichtweise erscheinen die jüngeren Veränderungen in regionalen Entwicklungsprozessen als unvermeidbar und von Globalisierung als externer Kraft vorgegeben. Um jedoch die Dynamiken regionaler Transformation genauer zu verstehen, sind Ansätze, die die komplexen Prozesse der De- und Re-Territorialisierung in Bezug auf eine generelle Veränderung von Staatlichkeit thematisieren können, besser geeignet als Zugänge, die alleinig die Auflösung des Nationalstaates thematisieren (vgl. Keil 1998, Pütz 2004). Die staatliche Dimension erodiert nicht, sondern re-artikulierte und re-territorialisiert sich sowohl auf subnationalen als auch auf supranationalen Ebenen (Brenner 1998: 1). Was als Übergang vom Fordismus zum Post-Fordismus bezeichnet wird, ging auch mit substantziellen Veränderungen der Regulationsmodi und der inneren Organisation von Staatlichkeit auf der nationalen Ebene und mit einem Abbau keynesianischer Wohlfahrtsstaatlichkeit einher.

3.1 Die Merkmale von Governance

Innerhalb des letzten Jahrzehnts hat Governance als Konzept eine sehr hohe Aufmerksamkeit in sozialwissenschaftlichen Debatten und im öffentlichen Diskurs erfahren. Obwohl die meisten darin übereinstimmen, dass es sich bei dem, worauf sich Governance bezieht, nicht um ein gänzlich neues Phänomen handelt und es kein einheitliches Definitionskriterium geben kann, kann die häufige Verwendung des Begriffs als Antwort auf die diversen komplexen Dynamiken gesellschaftlicher Veränderungsprozesse verstanden werden (vgl. Kooiman 2000, 2003, Pierre 2000). Im Rahmen dieser generellen Veränderungsprozesse wird insbesondere die Antwort auf die Frage danach, welche Rolle Politik in der Gesellschaft spielen soll, umdefiniert. Das ist ein Prozess, der am besten mit der Veränderung von Government zu Governance umschrieben wird. Das heißt, das Governance-Konzept baut im Kern auf keinen fixen und einheitlichen Definitionen auf, sondern zeigt vielmehr auf bestimmte Felder und Phänomene von Veränderung, wie z.B. das sich transformierende Verhältnis von Staat und Gesellschaft. Abhängig vom disziplinären Hintergrund können folgende vier Bereiche ausgemacht werden.

Erstens stimmen die meisten darin überein, dass die Transformation von Government zu Governance eine Vervielfachung der AkteurInnen im Prozess der Politikformulierung beinhaltet. Zu den staatlichen AkteurInnen und Institutionen kommen verschiedenste nicht-staatliche AkteurInnen als Institutionen der Zivilgesellschaft. Zweitens wird eine neue Art der politischen Steuerung ausgemacht. Während Government mit hierarchischen und autoritären Regulierungsformen gleichgesetzt wird, sind die neuen Formen der Governance durch neue Formen der politischen Interaktion charakterisiert, die auf horizontalen Formen von Verhandlung und Kooperation aufbauen. Drittens hat die räumliche Reichweite von Politik wesentliche Veränderungen erfahren. Politökonomische Prozesse, die früher speziellen räumlichen Ebenen (der lokalen Ebene, der nationalen Ebene, der globalen Ebene etc.) zugeordnet worden waren, verändern sich mit dem Effekt, dass sich die Rolle und Bedeutung der einzelnen Ebenen transformiert. Die gesteigerte Wichtigkeit der regionalen und globalen Ebenen und die damit einhergehenden Veränderungen von regionaler und globaler Governance sind ein Ausdruck dieser Veränderungen. Darüber hinaus ist auch die Form, wie sich politische und ökonomische Prozesse auf verschiedenen räumlichen Ebenen artikulieren, Gegenstand der Analyse. Insbesondere seitens der Arbeiten zur multi-level Governance (Bache/Flinders 2004, Gualini 2004, Brunnengräber/Walk 2007) und mit leicht geänderter Schwerpunktsetzung in den Debatten zu politics of scale (Swyngedouw 1997, Marston 2000, Brenner 2001, vgl. auch Wissen 2007) wird diesem Aspekt besondere Aufmerksamkeit zuteil. Viertens unterliegt auch der Inhalt der Politik einem Wandel. Die generelle Transformation der Staatlichkeit geht mit einer substanziellen Veränderung der Orientierung öffentlicher Politik einher. Es kommt von einer Input- zu einer Outputorientierung, verstärkter Sparpolitik und einem Fokus auf Marktorientierung und territorialen Wettbewerb.

3.2 Zugänge zu Governance

Ausgehend von diesen generellen Charakteristika von Governance variieren die Konzeptualisierungen von Governance entsprechend den disziplinären Zugängen, den konkreten Anwendungen und abhängig von eher deskriptiven, normativen, politisch-strategischen oder analytischen Ausrichtungen (vgl. Brunnengräber et al. 2004). Während die meisten Debatten zur Governance auf Fragen der effektiven Steuerung und die Notwendigkeit staatlicher Anpassung zur Sicherstellung der Steuerungskapazität in einem sich dynamisch verändernden Umfeld abzielen, wird der Begriff Steuerung zunehmend durch Governance ersetzt (Brunnengräber 2004: 8f., Benz 2004). Forschungsinteressen variieren zwischen staatszentrierten Ansätzen, die auf politische Institutionen abzielen, und gesellschaftstheoretischen Ansätzen, die insbesondere auf unterschiedliche Formen der Interaktion von öffentlichen und privaten Akteuren und Fragen der Koordination und unterschiedlicher Netzwerke abstellen (Pierre 2000: 3): Kritische Ansätze weisen auf versteckte Asymmetrien hin. Diese werden im Governance-Konzept unzureichend wahrgenommen und resultieren in den damit verbundenen Diskursen als Machtinstrument. Insbesondere die zunehmende Informalisierung öffentlicher Politik und der ausschließende Charakter von Verhandlungsprozessen zwischen staatlichen und privaten Akteuren schwächt tendenziell weniger starke Akteure und untergräbt formale demokratische Prozesse der Problemformulierung und Entscheidungsfindung (Brunnengräber et al. 2004: 11, Brand 2003, für eine regionale Fallanalyse siehe Coimbra/Novy 2007).

Governance wird in der ökonomischen Diskussion und der politikwissenschaftlichen Diskussion sehr unterschiedlich konzeptualisiert. Ein wesentlicher Unterschied ist die jeweilige Gewichtung von Staat und Markt. Während die Debatte in den Politikwissenschaften primär auf sich verändernde Modi der Koordination zwischen Staat und Gesellschaft abzielt, fokussieren politökonomische Ansätze auf Probleme der institutionellen Steuerung und der Einbettung von marktförmigen Aktivitäten (vgl. Lütz 2003). In der Ökonomie kann grob zwischen ökonomischer Governance, die sich auf die Makroebene und die Rolle privater Unternehmen in der Gesellschaft bezieht, sowie Corporate Governance, die auf die Mikroebene konzentriert ist, unterschieden werden (Brunnengräber et al. 2004: 14).

Um die oben bereits dargelegten regionalen Entwicklungen besser zu verstehen, gibt es drei sich nur zum Teil überlappende Zugänge, die wertvolle Einsichten liefern: Urbane und metropolitane Governance, multi-level Governance und regionale Governance. Im Bereich der Stadtforschung ist es zu einem Gemeinplatz geworden, die sich ändernde Rolle von Städten im globalen Städtesystem sowie die neuen Formen urbaner und metropolitane Governance zu betonen. Dabei gibt es einerseits Zugänge mit einem breiteren politökonomischen Ansatz, welche die zunehmende Orientierung hin zu einer unternehmerischen, wettbewerbsfähigen Stadt kritisch betrachten (Keil 1998, Brenner 2003a). Andererseits sind bestimmte Arbeiten vor allem mit der Frage nach Koordinationsstrategien wie etwa der Suche nach Wachstumskoalitionen (Stoker 2000: 93ff.) oder den Implikationen von public-private Partnerships (Sack 2005) beschäftigt. Im öffentlichen Management wird die Transformation von Government zu Governance als New Public Management diskutiert. Darunter fallen die Übernahme von Managementmethoden aus dem Unternehmenssektor sowie die Implementierung von Marktinstrumenten (Rhodes 2000: 56).

Vor dem Hintergrund des europäischen Integrationsprozesses wird in der Diskussion um multi-level Governance der Versuch unternommen, sich ändernde Formen staatlicher Regulierung unter den Bedingungen der Globalisierung zu analysieren (vgl. Bache/Flinders 2004, Marks/Hooghe 2004, Gualini 2004, Wissen 2007). Während multi-level Governance stärker auf die sich verändernde Bedeutung und das Zusammenspiel unterschiedlicher räumlicher Ebenen abzielt, nimmt regionale Governance den Mehrebenenkontext als gegeben und fokussiert auf verschiedene Formen von Governance innerhalb subnationaler Regionen in Verbindung zu Prozessen regionalökonomischer Entwicklung. Man bezieht sich damit auf komplexe Steuerungsprozesse innerhalb von Regionen (Pütz 2004: 11). Auf einer sehr allgemeinen Ebene unterscheidet Fürst (2006) zwischen funktionalen Zugängen, die auf spezifische Probleme regionaler Entwicklung abstellen, und territorialen Zugängen, welche die Strategien der Akteure in einer gegebenen Region analysieren. Beide Zugänge können sowohl eine analytische als auch eine normative Orientierung aufweisen, wobei letztere etwa die Bedeutung von „Good Governance“ betont. Die Debatten über regionale Governance sind auch mit früheren Debatten über lernende Regionen, den Milieu-Ansatz, die Analyse regionaler Akteure und ihrer Rolle für Entwicklungsprozesse sowie netzwerktheoretischen Ansätzen verbunden (Heintel 2006).

4. Regionen und territoriale Politiken in Europa

In den Prozessen der Nationalstaatenbildung wurden Regionen im 19. Jahrhundert oft als Hindernis erachtet. Im Gegensatz dazu wurden Regionen nach dem Zweiten Weltkrieg als Teile von nationalen technokratischen Modernisierungsprojekten begriffen. Regionale Unterschiede wurden als Problem betrachtet, dem adäquater Weise mit Staatsintervention auf der regionalen Ebene begegnet werden konnte (Keating 2003: 257). Diese Notwendigkeit, mit regionalen Disparitäten umzugehen, stellte einen wichtigen Motor für die Raumplanung seit den 1950er/1960er Jahren dar. Die Idee des Ausgleichs der Lebensverhältnisse und des sozialräumlichen Ausgleichs durch staatliche Umverteilungspolitik waren zentrale Elemente nationaler Politiken in Ländern wie Österreich oder Deutschland bis in die 1970er/1980er Jahre hinein. Beginnend in den 1980er Jahren, explizit aber erst in den 1990er Jahren wurden das Paradigma auf den Diskurs der internationalen Wettbewerbsfähigkeit abgestimmt und die Bedeutung lokaler und regionaler Charakteristika für die Wettbewerbsfähigkeit hervorgehoben. Der Anspruch der Sicherung einheitlicher Lebensverhältnisse blieb bedeutend, wurde jedoch radikal umdefiniert. Aufbauend auf dem Argument, dass einheitliche Lebensverhältnisse nicht mit Uniformität gleichzusetzen sind, wurde das Konzept der regional spezifischen Entwicklungspfade eingeführt. Damit wurde seitens staatlicher Regionalpolitik eine Re-Differenzierung des nationalen Raumes anhand der unterschiedlichen Qualitäten regionaler Ökonomien, Distrikte und Wachstumspole eingeleitet. Ungleiche Entwicklung sollte damit paradoxer Weise durch die Rezentralisierung von Wachstum innerhalb spezialisierter urbaner Kernräume erfolgen (Brenner 2000a: 331f.). Der Staat wird damit nicht mehr länger als Garant für sozialräumlichen Ausgleich betrachtet, vielmehr sollen Regionen ihr eigenes Potenzial entwickeln und in neuen Formen der regionalen Governance entsprechende Rahmenbedingungen schaffen (Benz 2004: 4). Vor diesem Hintergrund wird das Paradigma der Wettbewerbsfähigkeit an die regionale Ebene angepasst. Während im Zuge einer neuen „lokalen Welle“ in den 1980er Jahren einzelne Städte und Plätze gegeneinander zu konkurrieren schienen, wurde in den 1990er Jahren eine Kooperation innerhalb von Regionen als Bedingung für das Bestehen im Wettbewerb mit anderen Territorien auf europäischer und globaler Ebene betont (Brenner 2000a: 331f, 2003b: 18).

Der Diskurs der (regionalen) Wettbewerbsfähigkeit ist im Globalisierungsdiskurs eingebettet. Die Entstehung des Diskurses auf europäischer Ebene wurde von Apeldoorn (2002) analysiert. Er zeichnet die zentrale Rolle des European Roundtable of Industrialists in der Herausbildung der Dominanz dieses Diskurses in den 1990er Jahren nach. Die Vorstellungen von der regionalen Wettbewerbsfähigkeit und der Städtekonkurrenz wurden auch von kritischen SozialwissenschaftlerInnen wie etwa Saskia Sassen (1994) propagiert. Dieser Zugang kann als Teil des Hyper-Globalisierungsdiskurses (vgl. Bruff 2005) begriffen werden. Er basierte auf einem sehr einfachen und hoch strukturellen Verständnis der Ökonomie und lieferte damit indirekt Argumente für die Unausweichlichkeit neo-liberaler Restrukturierung unter dem Titel der Wettbewerbsfähigkeit (Fischer/Jäger 2003).

Metropolitane und regionale Governance wird damit von einer vertikalen, koordinativen und redistributiven Beziehung innerhalb einer nationalen administrativen Hierarchie zu einem horizontalen Wettbewerbsverhältnis zwischen subnationalen Räumen, die insbesondere um

die Anziehung von Kapital gegeneinander kämpfen, umdefiniert (Brenner 2003b: 19). Während dieser allgemeine Trend in Europa beobachtbar ist, so muss doch jeder regionale Transformationsprozess vor seinen spezifischen Hintergründen analysiert werden. Dennoch kann das Wiederentstehen der Regionen ohne den Kontext der europäischen Integration nicht verstanden werden. Das heißt, Regionalisierung innerhalb des Nationalstaates ist stark von der regionalen Integration auf der kontinentalen Ebene beeinflusst (Brenner 2003b: 19, Tömmel 2003).

Dessen ungeachtet ist ausgleichendes Wachstum in allen europäischen Regionen seit jeher ein wichtiges Ziel europäischer Politik. Formal wurde der EU-Strukturfonds 1975 eingerichtet. Sozialräumliche Disparitäten werden als Problem für soziale und ökonomische Kohäsion erachtet und es wird davon ausgegangen, dass sozialräumlich kompensierende Politiken nötig sind. Die EU-Instrumente zielen auf subnationale Räume innerhalb Europas ab. Dies trägt dazu bei, die Autonomie regionaler Administrationen gegenüber der nationalen Ebene tendenziell zu stärken. Seit 1989 fördert die EU im INTERREG-Programm Grenzregionen und zunehmend auch grenzüberschreitende Regionen (Euroregions) (Maier et al. 2006: 169ff.). Jüngere Reformen der EU-Strukturpolitik implementieren die Grundideen der Lissabon-Strategie in die Regionalpolitik der EU. Das neue Strukturelement „European Territorial Cooperation“, welches nunmehr anstelle des früheren INTERREG-Programms tritt, fördert Wettbewerbsfähigkeit und grenzüberschreitende Kooperation durch Stärkung endogener Potenziale (Maier et al. 2006, Tömmel 2006, European Commission 2004). Dieser Prozess korrespondiert mit nationalen Projekten der Regionalisierung und könnte mittelfristig die Dominanz der nationalen Regierungen in der Steuerung von grenzüberschreitenden Regionen unterminieren (Blatter 2004: 532).

Die offiziell 2003 errichtete Centrope-Region (sie inkludiert Wien, Niederösterreich, Burgenland sowie angrenzende Teile Südschleisiens, der Westslovakie und Westungarns) liefert für diese Entwicklungen ein gutes empirisches Beispiel (vgl. www.centrope.info). Die Errichtung der grenzüberschreitenden Region wurde primär von der Stadt Wien vorangetrieben und über ein von der EU finanziertes INTERREG IIIA Projekt realisiert (ÖROK 2004). Dies erfolgte jedoch nicht auf Basis einer ökonomisch als Region definierbaren Einheit (Palme/Feldkircher 2005), sondern scheint eher vom politischen Willen getragen zu sein, das Hinterland von Wien zu integrieren. Auch die formalen Governance-Strukturen scheinen bislang noch schwach ausgeprägt. Bei der neuen Region handelt es sich daher bisher – um es mit Lefebvre (1991) zu sagen – um eine Repräsentation von Raum.

5. Wettbewerb und alternative regionale Perspektiven

5.1 Zur Verortung des Wettbewerbsdiskurses

Obwohl die unterschiedlichen Zugänge zu regionalökonomischen Fragestellungen eine hohe Variation aufweisen (vgl. Novy 2007), ist doch in den letzten Jahren vor dem Hintergrund des Wettbewerbsdiskurses eine verstärkt angebotsorientierte Perspektive dominant geworden. Der Diskurs zu Wettbewerb und Globalisierung wurde auf sehr allgemeiner Ebene von Hay und Marsh (2000) sowie von Bruff (2005) kritisiert. Bezogen auf konkrete wirtschaftspolitische Implikationen

hat Weiss (2003) zahlreiche im Globalisierungsdiskurs präsente Annahmen in Frage gestellt. Auch Paul Krugman (1995) hat argumentiert, dass die Vorstellung von Wettbewerbsfähigkeit zwar auf Unternehmen, nicht jedoch Volkswirtschaften zutrifft. Bei Nationalökonomien bzw. Währungsräumen kann nicht von Wettbewerbsfähigkeit gesprochen werden, da der Wechselkursmechanismus zumindest längerfristig (unter Abstraktion von autonomen Kapitalflüssen, die längerfristige Ungleichgewichte hervorrufen können) zu einer ausgeglichenen Leistungsbilanz führt. Dennoch bleibt die Frage offen, was dies für die regionale Ebene bedeutet und welche Möglichkeiten jenseits einer Anpassung an Wettbewerbszwänge auf der regionalen Ebene gegeben sind. Dies ist zentral für die Diskussion regionaler Governanceprozesse, da damit Vorbedingungen für deren Inhalte und Strukturen geschaffen werden. Es steht außer Zweifel, dass aufgrund ökonomischer Interaktion Wettbewerb zu einem gewissen Grade wenn schon nicht zwischen Nationen, so doch zwischen Regionen innerhalb eines Währungsraumes besteht. Während traditionelle neoklassische Zugänge bislang davon ausgegangen waren, dass Wettbewerb zwischen unterschiedlichen Räumen dazu führte, dass sich Preise und Faktoreinkommen, d.h. Löhne und Profite und damit auch das regionale Wohlstandsniveau, auf ein einheitliches Niveau einpendelten, war dies von anderen regionalökonomischen Zugängen schon lange in Frage gestellt worden. Diese alternativen Zugänge gingen vor dem Hintergrund empirischer Erfahrungen nicht davon aus, dass Raum neutral sei und es längerfristig zu einem Ausgleich käme. Im Gegenteil argumentierten sie, dass ungleiche Entwicklungen sich über längere Perioden sogar zuspitzen und verfestigen konnten. Bei diesen Zugängen handelte es sich zum Zentrum-Peripherie-Modelle oder die Exportbasis-Theorie, die beide die Bedeutung der regionalen Nachfrage und die Rolle zirkulärer Prozesse betonen (Hirschman 1958, Myrdal 1974). Darüber hinaus gibt es eine lange Tradition von politökonomischen Ansätzen wie etwa der Regulationstheorie, die die Rolle von Institutionen und soziopolitischen Faktoren für regionale Entwicklungsprozesse hervorheben (Perroux 1991, Becker/Novy 1999, MacLeod 2001). Während diese differenzierte Sichtweise auf regionale Entwicklungsprozesse durch diese Theorien ungleicher räumlicher Entwicklung bereits seit Jahrzehnten eine wichtige Grundlage liefert, wurde in der neoklassischen Theorie erst vor ca. 15 Jahren begonnen, entsprechende Aspekte einzubauen (Fujita et al. 1999, Brakman 2001). Die Aufgabe einiger Annahmen – wie etwa die Abwesenheit von externen Effekten oder das Vorhandensein von konstanten Skalenerträgen – sowie die Fortschritte in der Computertechnologie erlaubten die Konstruktion von wenn schon nicht analytisch, so doch numerisch lösbaren Simulationsmodellen. Die Ergebnisse dieser neuen Herangehensweise – mittlerweile als New Economic Geography bekannt – sind in vielen Fällen ähnlich wie in den traditionellen Ansätzen zur ungleichen Entwicklung. Generell wird davon ausgegangen, dass ökonomische Aktivitäten eine Tendenz aufweisen, sich im Raum zu konzentrieren und damit ungleiche Entwicklungsmuster zu produzieren. Als wichtiger Grund dafür werden positive Externalitäten, die sich aus der Nähe von Zulieferern, Absatzmarkt und ähnlichen Firmen ergeben, ausgemacht. Damit hat räumliche Konzentration positive Wirkungen auf die Produktivität, indem Durchschnittskosten fallen, was sich auch empirisch als sehr bedeutsam zeigt (Brakman 2001). Dies steht jedoch in scharfem Gegensatz zu herkömmlichen Annahmen über das scheinbar so ebene Spielfeld, auf dem Regionen ihre Wettbewerbsfähigkeit unter Beweis stellen müssen. Vor dem Hintergrund dieses theoretischen Zugangs wird auch die Rolle von endogenen Prozessen betont (Maskell/Malmberg 1999). Neben einer sehr eingeschränkten Sichtweise auf Institutionen im Rahmen

dieser Zugänge der New Economic Geography wird im Unterschied zu traditionellen regional-ökonomischen Theorien auch die Rolle der effektiven Nachfrage nicht berücksichtigt, da in neo-klassischer Tradition eine Vollausslastung der Faktoren und damit keine Arbeitslosigkeit unterstellt wird. Dies steht jedoch mit der empirischen regionalen Evidenz in Widerspruch.

5.2 Alternativen durch und jenseits von Wettbewerbsfähigkeit

Die Fragen nach Alternativen jenseits von Wettbewerbsfähigkeit können auf analytischer und normativer Ebene diskutiert werden. Zunächst werden im Folgenden auf analytischer Ebene die politökonomischen Determinanten für die Realisierung unterschiedlicher Entwicklungspfade analysiert. Daran anschließend werden unterschiedliche alternative normative Entwicklungsmodelle diskutiert.

Die Analyse der (regionalen) Governance-Prozesse gibt zwar wichtigen Aufschluss über zentrale Steuerungsprozesse, sie ist jedoch als solche unzureichend, um politökonomische Entwicklungsprozesse in ihrer Gesamtheit zu analysieren, da die Diskussion ökonomischer Determinanten unterbelichtet bleibt. Eine Analyse der Entwicklungsrichtung benötigt neben der Untersuchung von Governance-Prozessen daher eine politökonomische Fundierung. Wir schlagen hier vor, den regulationstheoretischen Ansatz (Aglietta 2000) als konkreten politökonomischen Zugang heranzuziehen, da dieser die Verbindung von ökonomischen Strukturen, Institutionen und Governance-Prozessen innerhalb eines kohärenten Rahmens erlaubt. Überdies wird die Ökonomie als soziales Verhältnis begriffen, welches grundsätzlich offen für Veränderung ist. Im Unterschied zur Debatte um die Varianten des Kapitalismus (Hall/Soskice 2001) erlaubt dieser Ansatz nicht nur, zwischen räumlich unterschiedlichen kapitalistischen Spielarten zu unterscheiden, sondern auch historische Veränderungsprozesse kapitalistischer Akkumulation und Regulation analytisch zu fassen. Die Stärke der Governance-Ansätze liegt darin, dass sie Vorstellungen vom Staat als Leviathan relativieren. Dies korrespondiert eng mit einem regulationstheoretischen Zugang, in dem Institutionen als Ergebnis der Auseinandersetzung unterschiedlicher AkteurInnen im Staat-Zivilgesellschafts-Kontinuum begriffen werden. Institutionen bzw. strukturelle Formen werden im regulationstheoretischen Ansatz als Schlüsselkonzepte zum Verständnis unterschiedlicher Formen kapitalistischer Akkumulation begriffen, die mit den Institutionen bzw. deren Gesamtheit in einem Wechselverhältnis stehen. Während die Regulationstheorie eher die strukturelle Seite politökonomischer Entwicklungsprozesse abzudecken hilft, erlaubt es der Governance-Ansatz, auch stärker Handlungsaspekte zu integrieren. Akkumulation und Regulation werden, ebenso wie Governance, als multi-skalare Phänomene begriffen (vgl. Jessop 1997, Becker 2002) und sind damit, was die räumliche Dimension ihres ontologischen Zugangs betrifft, als kohärent zu erachten.

Bezogen auf normative Entwicklungsmodelle sind im aktuellen Diskurs einerseits neo-liberale Ansätze in der regionalen Wirtschaftspolitik, andererseits auch sozial-liberale und zum Teil alternative Ansätze, die über die Grenzen des Wettbewerbsdiskurses hinaus gehen, von Bedeutung (Eisenschitz/Gough 1993, 1996). Während neo-liberale Ansätze Wettbewerbsfähigkeit in den Vordergrund stellen, die primär an einer Reduktion von Kosten (z.B. Arbeitskosten, Steuern etc.) orientiert ist – Storper/Walker (1989) bezeichnen dies als schwache Wettbewerbsstrategien –,

so zielen sozial-liberale Ansätze darauf ab, regionale ökonomische Entwicklungen dadurch zu verbessern, dass Unternehmen mit adäquaten Rahmenbedingungen unterstützt werden. Dabei handelt es sich typischer Weise um die Bereitstellung von Infrastruktur, ausgebildeten und motivierten Arbeitskräften, die Unterstützung von Forschung und Entwicklung usw. Anstelle kurzfristorientierter Kostensenkungsstrategien wie bei neo-liberalen Ansätzen, versuchen sozial-liberale Strategien mittelfristige Produktivitätssteigerungen zu erreichen. Dabei werden primär jedoch solche Politikmaßnahmen umgesetzt, die nicht mit kurzfristigen Profitinteressen von Unternehmen in Widerspruch stehen (Novy 2002). Solche Strategien zielen nicht auf die Transformation sozioökonomischer Strukturen, gehen jedoch mit (regionalen) Wohlfahrtspolitiken einher, weil diese die Akzeptanz lokaler bzw. regionaler ökonomischer Strategien erhöhen, da sie allfällige negative Effekte bestimmter Entwicklungsstrategien auf einzelne Gruppen abfedern helfen. Die Grenzen für eine solche begleitende Politik bleiben mit dem Hinweis auf (vermeintlich) leere Kassen jedoch häufig relativ eng (Jäger/Tomassovits 2004). Darüber hinaus wird in sozial-liberaler Perspektive von divergierenden Interessen generell abstrahiert und ein gemeinsames generelles Interesse bzw. Allgemeinwohl unterstellt. Regionalpolitik wird damit nicht als eine Frage von unterschiedlichen Interessen und Projekten, sondern als eine soziale Technik verstanden, die nur richtig angewendet werden müsste. Ähnlich wie bei neo-liberalen Ansätze bleibt auch hier Wettbewerbsfähigkeit im Rahmen gegebener und nicht hinterfragter skalarer Konfiguration der zentrale Bezugspunkt regionalökonomischen Handelns.

Darin unterscheidet sich der sozial-liberale Ansatz substantiell von alternativen regionalen Entwicklungsstrategien, die Wettbewerb weder als einzigen zentralen Bezugspunkt noch als gegebenen Referenzpunkt akzeptieren. Vielmehr werden regionale Entwicklung und ihre Ziele als Prozess gesehen, der potenziell für alle gesellschaftlichen Gruppen offen und damit durch widersprüchliche Interessen gekennzeichnet ist. Gendergerechtigkeit und Nicht-Diskriminierung am Arbeitsmarkt (etwa von MigrantInnen) oder auch ökologischen Zielen wird in dieser Sichtweise hohe Bedeutung beigemessen (vgl. Aufhauser 2000); und zwar unabhängig davon, ob diese Ziele mit der Maximierung ökonomischen Wachstums in Widerspruch stehen oder nicht. Damit wird eine Rationalität impliziert, die jenseits der engen ökonomischen Logik (vgl. Lemke 1997) liegt und der politischen Dimension gegenüber der ökonomischen Sphäre Priorität eingeräumt. Daher wird eine Demokratisierung der Entscheidungsprozesse und eine Re-Konfiguration ökonomischer Strukturen gefordert, die zu niedriger Arbeitslosigkeit und ausgeglichener Verteilung von Einkommen und Vermögen führen. Regionale Sozialpolitik spielt in dieser alternativen Strategie eine zentrale Rolle und wird darüber hinaus als wichtig für ökonomische Entwicklung erachtet (Lipietz 1992). Darüber hinaus wird argumentiert, dass Gewinne aus Prozessen fiktiver Akkumulation, wie etwa aus der Immobilienspekulation, für produktive Zwecke genutzt werden sollten (vgl. Becker et al. 2001, Jäger 2003). Darüber hinaus wird Ökonomie weitergefasst und nicht ausschließlich auf den Bereich der formalen Marktökonomien fokussiert. Das heißt, dass die Reproduktions-sphäre, der staatliche Sektor und der nicht-gewinnorientierte private Sektor als solche sowie ihre Beziehungen untereinander und zum formellen Sektor als höchst relevant erachtet werden (vgl. Gubitzer 2006). Es ist evident, dass sich aus dieser alternativen Perspektive die Diskussion regionaler Entwicklungsstrategien nicht auf die regionale Ebene beschränken darf, sondern dass regionale Entwicklung als multi-skalares Phänomen begriffen werden muss (vgl. Brenner 2001).

6. Schlussfolgerungen

Die Analyse des Aufkommens der neuen Regionalismen und der unterschiedlichen Ansätze zu Governance erfolgte vor dem Hintergrund einer sich verändernden räumlichen Konfiguration von Akkumulationsstrategien und Regulationsmodi. Ein politökonomischer Ansatz kann als transdisziplinärer Zugang betrachtet werden, der es erlaubt, sich verändernde Governance-Prozesse systematisch und über die Grenzen einzelner Disziplinen hinweg zu erfassen. In der aktuellen Transformation regionaler Entwicklungskonfigurationen spielt die nunmehr vorherrschende Vorstellung bzw. der Diskurs regionaler Wettbewerbsfähigkeit eine wichtige Rolle. Fragen der regionalen Entwicklung und der regionalen Governance werden damit aus einer sehr spezifischen Perspektive betrachtet, die Interessen von einzelnen Akteuren gegenüber anderen hervorhebt. Regionale Governance kann damit nicht unabhängig vom inhaltlichen Bezugspunkt, d.h. von allgemeinen soziökonomischen Entwicklungen, diskutiert werden. Der Diskurs zur Wettbewerbsfähigkeit ist daher zu relativieren und um alternative Ansätze zu Fragen der Regionalentwicklung zu ergänzen. Alternative Ansätze implizieren die Übernahme von nicht-dominanten Diskursen und damit die Produktion von Regionen und Räumen im Interesse von benachteiligten gesellschaftlichen Gruppen und die Verfolgung von Werten wie Gendergerechtigkeit und Nachhaltigkeit.

Literaturverzeichnis

- Aglietta, Michel (2000): *A Theory of Capitalist Regulation. The US-Experience*. London: Verso.
- Apeldoorn, Bastiaan van (2002): *Transnational Capitalism and the Struggle over European Integration*. London: Routledge.
- Bache, Ian; Flinders, Matthew (2004): *Multi-level Governance*. New York: Oxford University Press.
- Becker, Joachim (2002): *Akkumulation. Regulation. Territorium. Zur Kritischen Rekonstruktion des französischen Regulationsansatzes*: Marburger: Metropolis.
- Becker, Joachim; Imhof, Karen; Schwank, Oliver (2006): *Regionale Integration. Tendenzen und Alternativen* (Editorial). In: *Journal für Entwicklungspolitik* 22(2), 4-10.
- Becker, Joachim (2006): *Metamorphosen der regionalen Integration*. In: *Journal für Entwicklungspolitik* 22(2), 11-44.
- Becker, Joachim; Jäger, Johannes; Raza, Werner (2001): *Economía Política de Montevideo. Desarrollo Urbano y Políticas Locales*. Montevideo: Coscoroba Ediciones.
- Benz, Arthur (2004): *Leistungswettbewerb in der regionalen Raumentwicklungspolitik*. In: *DISP* 157, 4-10.
- Blatter, Joachim (2004): *'From Spaces of Place' to 'Spaces of Flows'? Territorial and Functional Governance in Cross-border Regions in Europe and North America*. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 28(3), 530-548.

- Brakman, Steven. et al. (2001): *An Introduction to Geographical Economics*. Cambridge: University Press.
- Brenner, Neil (1998): Global cities, glocal states: global city formation and state territorial restructuring in contemporary Europe. In: *Review of International Political Economy* 5(1), 1-37.
- Brenner, Neil (2000a): Building ‚Euro-Regions‘. Locational Politics and the Political Geography of Neoliberalism in Post-Unification Germany. In: *European Urban and Regional Studies* 7(4), 319-345.
- Brenner, Neil (2000b): The Urban Question as a Scale Question: Reflections on Henri Lefebvre, Urban Theory and the Politics of Scale. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 24 (2), 361-377.
- Brenner, Neil (2001): The limits to scale? Methodological reflections on scalar structuration. In: *Progress in Human Geography* 25(4), 591–614.
- Brenner, Neil (2003a): Metropolitan Institutional Reform and the Rescaling of State Space in Contemporary Western Europe. In: *European Urban and Regional Studies* 10, 297-325.
- Brenner, Neil, (2003b): Standortpolitik, State Rescaling and the New Metropolitan Governance in Western Europe. In: *DISP* 152, 15-25.
- Brenner, Neil; Heeg, Susanne (1999): Lokale Politik und Stadtentwicklung nach dem Fordismus. In: *Kurswechsel* 2/1999.
- Bruff, Ian (2005): Making Sense of the Globalisation Debate when Engaging in Political Economy Analysis. In: *British Journal of Politics and International Relations* (7): 261-280.
- Brunnengräber, Achim; Dietz, Kristina; Hirschl, Bernd; Walk, Heike (2004): Interdisziplinarität in der Governance-Forschung: Diskussionspapier 01/04 des Projektes „Global Governance und Klimawandel“. (www.globalgovernance.de).
- Brunnengräber, Achim; Walk, Heike (2007): *Multi-Level-Governance. Klima-, Umwelt- und Sozialpolitik in einer interdependenten Welt*. Baden-Baden: Nomos.
- Coimbra de Souza, Daniela; Novy, Andreas (2007): New Regions and New Modes of Regional Governance in Central Europe and in Brazil. In: *Journal für Entwicklungspolitik* 23(1), 51-74.
- Eisenschitz, Aram; Gough, Jamie. (1993): *The Politics of Local Economic Policy. The Problems and Possibilities of Local Initiative*. London: MacMillan.
- Eisenschitz, Aram; Gough, Jamie. (1996): The Contradictions of Neo-Keynesian Local Economic Strategy. In: *Review of International Political Economy* 3 (3).
- European Commission (2004): *A new partnership for cohesion – convergence competitiveness cooperation. Third report on economic and social cohesion*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Florida, Richard (1995): Toward the learning region. *Futures* 27, 527-536.

Fürst, Dietrich (2006): Regional Governance – ein Überblick. In: Kleinfeld, Ralf; Plamper, Harald; Huber, Andreas (Hg.): Regional Governance. Steuerung, Koordination und Kommunikation in regionalen Netzwerken als neue Formen des Regierens. Band 1. Universitätsverlag Osnabrück bei V&R Unipress, 37-60.

Fujita, Masahisa; Krugman, Paul.; Venables, Anthony. (1999): The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade. Cambridge, MA.: MIT-Press.

Gualini, Enrico (2004): Multi-level Governance and Institutional Change. The Europeanization of Regional Policy in Italy, Aldershot: Ashgate.

Gubitzer, Luise (2006) Wirtschaft ist mehr! Sektorenmodell der Gesamtwirtschaft als Grundlage für Gendergerechtigkeit. Widerspruch 50, 17-29.

Hall, Peter; Soskice, David (2001): Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Univ. Press.

Hay, Colin, Marsh, David (2002): Demystifying Globalization. Houndmills: Palgrave.

Heintel, Martin (2006): Regional Governance: Modetrend oder brauchbare Theorie? In: Wirtschaft und Gesellschaft 32(3), 345-367.

Hirschman, Albert O. (1958): The Strategy of Economic Development. New Haven: Yale Univ. Press.

Jäger, Johannes; Fischer, Karin (2003): Theorizing the Metropolis. From Structuralist and Post-Modernist Conceptualizations towards a Cultural Political Economy. In: Sinn-haft – Zeitschrift zwischen Kulturwissenschaften 14/15: 110-120

Jäger, Johannes (2003): Urban Land Rent Theory. A Regulationist Perspective. In: International Journal of Urban and Regional Research 27 (2), 233-249.

Jäger, Johannes; Tomassovits, Rainer (2004): Politik der leeren Kassen. Budget, politics of scale und kommunale öffentliche Dienstleistungen. In: Kurswechsel 3/2004: 41-53.

Jessop, Bob (1997): Capitalism and its Future: Remarks on Regulation, Government and Governance. In: Review of International Political Economy 4 (3), 561-581.

Jessop, Bob; Sum, Ngai-Ling (2000): Pre-disciplinary and post-disciplinary Perspectives. In: New Political Economy 5 (1), 89-101.

Keating, Michael (2003): The Invention of Regions: Political Restructuring and Territorial Government in Western Europe. In: Brenner, Neil; Jessop, Bob; Jones, Martin; MacLeod, Gordon (eds.): State/Space. A Reader. Malden: Blackwell, 256-277.

Keil, Roger (1998): Globalization makes states: perspectives of local governance in the age of the world city. In: Review of International Political Economy 5(4), 616-646.

Kooiman, Jan (2000): Societal Governance: Levels, Modes, and Orders of Social-Political Interaction. In: In: Pierre, Jon (ed.): Debating Governance. Authority, Steering, and Democracy. New York, Oxford University Press, 138-164.

- Kooiman, Jan (2003): *Governing as Governance*. London: Sage.
- Krugman, Paul (1995): *Development, Geography, and Economic Theory*. Cambridge, MA.: MIT-Press.
- Lefebvre, Henri (1991): *The Production of Space*. Oxford: Blackwell.
- Le Galès, Patrick; Lequesne, Christian (1998): *Regions in Europe*. London: Routledge
- Lemke, Thomas (1997): Eine Kritik der politischen Vernunft. Foucaults Analyse der modernen Gouvernementalität. *Argument Sonderband 251*.
- Lipietz, Alain (1992): *Towards a New Economic Order*. Oxford: Polity Press.
- MacLeod, Gordon (2001): *New Regionalism Reconsidered: Globalization and the Remaking of Political Economic Space*. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 25(4), 804-829.
- Maier, Gunther; Tödting, Franz; Trippl, Michaela (2006): *Regional- und Stadtökonomik 2. Regionalentwicklung und Regionalpolitik (3. aktualisierte und erweiterte Auflage)*. Wien und New York, Springer.
- Marks, Gary; Hooghe, Liesbeth (2004): *Contrasting Visions of Multi-level Governance*. In: Bache, Ian; Flinders, Matthew (eds.): *Multi-level Governance*. New York, Oxford University Press, 15-30.
- Marston, Sallie A. (2000): *The social construction of scale*. In: *Progress in Human Geography* 24(2), 219-242.
- Masekell, P.; Malmberg, A. (1999): *Localised learning and industrial competitiveness*. In: *Cambridge Journal of Economics* (23): 167-185.
- Myrdal, Gunnar (1974): *Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen*. Frankfurt: Fischer.
- Novy, Andreas (2002): *Politökonomische Umbrüche in Wien aus der Sicht der Regulationstheorie*. In: Schmee, J. et al.: *Dienstleistungsmetropole Wien. Stadtpunkte*. Arbeiterkammer Wien. Wien.
- Novy, Andreas (2007): *Regionalökonomische Aspekte wirtschaftlicher Entwicklung*: In: Becker, Joachim et al. (ed.): *Kapitalismus und Wirtschaftliche Entwicklung in Nord und Süd*. Wien: Mandelbaum, 241-256.
- ÖROK (2004): *Europaregionen – Herausforderungen, Ziele, Kooperationsformen*. Wien, ÖROK-Studie.
- Palme, Gerhard; Feldkircher, Martin (2005): *Wirtschaftsregion 'CENTROPE Europa Region Mitte': Eine Bestandsaufnahme*. Wien: Wifo.
- Perroux, François (1991): *L'économie du XXe siècle. Oevres complètes V*. Grenoble: Presses Universitaires.
- Pierre, Jon (2000): *Introduction: Understanding Governance*. In: Pierre, Jon (ed.): *Debating Governance. Authority, Steering, and Democracy*. New York: Oxford University Press, 1-10.

Pütz, Marco (2004): *Regional Governance. Theoretisch-konzeptionelle Grundlagen und eine Analyse nachhaltiger Siedlungsentwicklung in der Metropolregion München*. Hochschulschriften zur Nachhaltigkeit. Bd.17. Ökom-Verlag.

Pütz, Marco (2006): *Regional Governance in der räumlichen Planung*. In: Kleinfeld, Ralf; Plamper, Harald; Huber, Andreas (Hg.): *Regional Governance. Steuerung, Koordination und Kommunikation in regionalen Netzwerken als neue Formen des Regierens*. Band 2. Universitätsverlag Osnabrück bei V&R Unipress, 39-51.

Rodes, R.A.W. (2000): *Governance and Public Administration*. In: Pierre, Jon (ed.): *Debating Governance. Authority, Steering, and Democracy*. New York, Oxford University Press, 54-90.

Sack, Detlef (2005): *Staat, Markt und Partnerschaft? Zum institutionellen Wandel durch sektorübergreifende Kooperation*. In: Haus, Michael (ed.): *Institutionenwandel lokaler Politik in Deutschland. Zwischen Innovation und Beharrung*. Wiesbaden: VS Verlag, 132-154.

Sassen, Saskia (1994): *Cities in a World Economy*. Thousand Oaks, California: Pine Forge/Sage Press.

Scott, A.J. (1996): *Regional motors of the global economy*. In: *Futures* 28, 391-411.

Stoker, Gerry (2000): *Urban Political Science and the Challenge of Urban Governance*. In: Pierre, Jon (ed.): *Debating Governance. Authority, Steering, and Democracy*. New York: Oxford University Press, 91-109.

Storper, Michel (1995): *The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies*. In: *European Urban and Regional Studies* 2 (1), 191-221.

Swyngedouw, Erik (1997): *Neither Global nor Local. "Glocalization" and the Politics of Scale*. In: Cox, Kevin (ed.): *Spaces of Globalization. Reasserting the Power of the Local*. New York/London: Guilford Press, 137-166.

Tömmel, Ingeborg (2006): *Die Reform der Strukturpolitik der EU – Eine Reform europäischer Governance*. In: Kleinfeld, Ralf; Plamper, Harald; Huber, Andreas (Hg.): *Regional Governance. Steuerung, Koordination und Kommunikation in regionalen Netzwerken als neue Formen des Regierens*. Band 2. Universitätsverlag Osnabrück bei V&R Unipress, 183-200.

Weiss, Linda (ed., 2003): *States in the Global Economy. Bringing Domestic Institutions Back In*. Cambridge: University Press.

Wissen, Markus (2000): *Die Transformation des regionalen Staates. Diskurse und Institutionen regionaler Entwicklung im Wandel*. In: *Das Argument* 236, 374-386.

Wissen, Markus (2005): *Europäische Wettbewerbsstaatlichkeit. Die Rolle der EU im Prozess neoliberaler Restrukturierung*. In: *Widerspruch* 48, 31-37.

Wissen, Markus (2007): *Politics of Scale. Multi-Level-Governance aus der Perspektive kritischer (Raum-)Theorien*. In: Brunnengräber, Achim; Walk, Heike (eds.): *Multi-Level-Governance. Klima-, Umwelt- und Sozialpolitik in einer interdependenten Welt*. Baden-Baden: Nomos, 229-249.

Wirtschaftliche Verflechtungen in der Centrope-Region: Theoretische Ansätze und empirische Befunde



Franz Tödting
Institut für Regional- und
Umweltwirtschaft,
Wirtschaftsuniversität Wien

Abstract

Das Ziel dieses Artikels besteht darin, auf der Grundlage verschiedener Theorieansätze zu analysieren, welche wirtschaftlichen Verflechtungen Österreichs mit den MOEL und insbesondere für die Centrope-Region zu erwarten sind. Weiters werden erste empirische Befunde zu unterschiedlichen Typen von Austauschbeziehungen zur Diskussion gestellt. Es wird eine Unterscheidung zwischen Handelsbeziehungen, Direktinvestitionen, Cluster- und Innovationsbeziehungen getroffen. Im Anschluss daran wird eine dynamische Perspektive eingenommen und untersucht, ob im Zuge der fortschreitenden Integration und Entwicklung der MOEL mit einer Änderung der Spezialisierungsmuster und Verflechtungen zu rechnen ist. Abschließend werden die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst und Schlussfolgerungen gezogen.



Michaela Trippl
Institut für Regional- und
Umweltwirtschaft,
Wirtschaftsuniversität Wien

Drawing on different theoretical approaches, the aim of this article is to conceptually examine what economic relations can be expected between Austria and Central Europe. In this context, special attention will be given to the regions forming the Centrope area. Moreover, we present initial empirical results on different types of relationships. We draw a distinction between trade relations, foreign direct investment and cluster and innovation linkages. Taking a dynamic perspective, we then examine whether patterns of specialisation and relations will change in the course of the ongoing integration and development of Central European Countries. Finally, the main results are summarised and conclusions drawn.

1. Einleitung

Durch den „Eisernen Vorhang“ waren die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Österreich und den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL) und auch innerhalb der Centrope-Region, welche sich aus den Bundesländern Wien, Niederösterreich und Burgenland sowie den angrenzenden Regionen in Ungarn, Tschechien und der Slowakei zusammensetzt, für einige Jahrzehnte unterbrochen oder stark behindert. Die Ostöffnung am Ende der 1980er Jahre hat viele dieser Beziehungen wieder intensiviert bzw. neue entstehen lassen. Das Ziel des vorliegenden Beitrags besteht darin, auf der Grundlage verschiedener Theorieansätze zu analysieren, welche wirtschaftlichen Verflechtungen Österreichs mit den MOEL und insbesondere für die Centrope-Region zu erwarten sind. Dabei stehen folgende Untersuchungsfragen im Vordergrund:

- Welche Typen von wirtschaftlichen Austauschbeziehungen können unterschieden werden?
- Welche theoretischen Fundierungen bieten sich an, um Verflechtungen in verschiedenen Bereichen konzeptuell zu erfassen und zu charakterisieren?
- Inwieweit ändert sich der Stellenwert verschiedener Typen von Austauschbeziehungen im Zuge des Integrationsprozesses?
- Welche empirische Evidenz liegt zur Ausprägung von Verflechtungen und deren Wandel im Zeitverlauf vor?

Der vorliegende Beitrag ist wie folgt aufgebaut. In einem ersten Schritt werden eine theoretisch-konzeptuelle Analyse verschiedener Formen von wirtschaftlichen Verflechtungen vorgenommen und erste empirische Befunde zu unterschiedlichen Typen von Austauschbeziehungen zur Diskussion gestellt (Kapitel 2). Dabei wird insbesondere auf Handelsbeziehungen, Direktinvestitionen, Cluster- und Innovationsbeziehungen eingegangen. Im Anschluss daran wird eine dynamische Perspektive eingenommen und untersucht, ob im Zuge der fortschreitenden Integration und Entwicklung der MOEL mit einer Änderung der Spezialisierungsmuster und Verflechtungen zu rechnen ist (Kapitel 3). Abschließend werden die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst und Schlussfolgerungen gezogen (Kapitel 4).

2. Sozio-ökonomische Verflechtungstypen: theoretische Fundierung und bisherige Evidenz

Wirtschaftliche Verflechtungen können sich in verschiedenen Bereichen ergeben. Dazu gehören insbesondere der Austausch bzw. Handel von Gütern und Dienstleistungen, Direktinvestitionen, die Mobilität bzw. Migration von Arbeitskräften, verschiedene Formen der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit, Clusterbeziehungen sowie Innovationsnetzwerke und Wissensströme.

Theoretische Fundierungen können sich daher aus der internationalen Handelstheorie, den Ansätzen zu Direktinvestitionen, Produktionsverlagerungen und Arbeitskräftemobilität und den Konzepten zu industriellen Clustern und Innovationssystemen ergeben. Im Folgenden wird auf einige dieser Theorien Bezug genommen und versucht herauszuarbeiten, welche wirtschaftlichen Verflechtungen Österreichs mit den MOEL und insbesondere für die Centrope-Region zu erwarten sind. Weiters gilt es aufzuzeigen, welche Barrieren für derartige Verflechtungen allenfalls existieren. Diesen Erwartungen werden auch einige erste empirische Befunde, soweit sie zugänglich waren, gegenübergestellt. Der Fokus wird auf vier wichtige Formen von Beziehungen, nämlich

- Handelsverflechtungen,
- Direktinvestitionen,
- Clusterbeziehungen und
- Innovations- und Wissensbeziehungen

gerichtet. Da sich nicht alle Ansätze und Materialien trennscharf nur für die Centrope-Region ableiten und anwenden lassen, werden in der Folge zwei Untersuchungsebenen betrachtet: zum einen die Länderebene (Österreich und die angrenzenden MOEL) und zum anderen die

Ebene von Centrope, die die Ostregion Österreichs (Wien, Niederösterreich, Burgenland) und die benachbarten Regionen der Tschechischen Republik, der Slowakei und Ungarns umfasst.

2.1 Handelsverflechtung und Spezialisierung

Aussagen zum grenzüberschreitenden Austausch von Gütern und Dienstleistungen lassen sich zunächst aus der internationalen Handelstheorie ableiten. Sie erklärt Spezialisierungsmuster im Handel mit Gütern und Dienstleistungen zwischen den betrachteten Ländern. Hier gibt es unterschiedliche Ansätze, etwa jene neoklassischer Herkunft (Heckscher/Ohlin/Samuelson), die unter Zugrundelegung der neoklassischen Annahmen (wie etwa vollkommene Konkurrenz, Ausschluss von Skalenerträgen und von externen Effekten) von einer Spezialisierung der involvierten Länder nach der jeweiligen Faktorausstattung und den Faktorkosten ausgehen (Samuelson 1948; Maier / Tödting / Trippel 2006). Aus dieser Sicht wäre für die MOEL (und implizit für die entsprechenden Gebiete von Centrope) eine Spezialisierung auf arbeits- und lohnintensive Güter und Dienste zu erwarten. Für Österreich und insbesondere für die Ostregion sollten Spezialisierungsvorteile im Bereich der qualifikations- und technologieintensiven Produktionen gegeben sein. Neuere Ansätze zum Außenhandel stellen hingegen Skalenvorteile, Produktdifferenzierung und den intra-industriellen Handel stärker in den Vordergrund, wobei sie eine monopolistische Konkurrenz zulassen (Krugman 1980; Krugman / Venables 1990; Mayerhofer 2006). Hier spezialisieren sich die einzelnen Länder auf jene Produktionen, bei denen sie einen historischen Startvorteil besitzen, oder bei denen sie Skalenvorteile auf der Unternehmens- oder Branchenebene aufweisen. Während die neoklassische Handelstheorie zu einer inter-industriellen Spezialisierung der beteiligten Länder und entsprechendem Austausch führt, kommt es nach den neueren Ansätzen der Handelstheorie in stärkerem Maße zu intra-industrieller Spezialisierung und Austausch. Dieser intra-industrielle Handel kann sowohl horizontaler (Handel mit ähnlichen, jedoch qualitativ differenzierten Produkten) als auch vertikaler Art sein (Handel in vor- oder nachgelagerten Bereichen der Wertschöpfungskette).

Die bisherigen Befunde zeigen, dass in der ersten Phase der Ostöffnung sehr starke Faktorkostenunterschiede, insbesondere bei den Löhnen, festzustellen waren. Allerdings hat es auch starke Produktivitätsunterschiede gegeben, sodass die Differenz bei den Stücklöhnen deutlich geringer ausgefallen ist. Dennoch sollten sich nach der Faktorproportionentheorie die MOEL und damit auch die entsprechenden Gebiete von Centrope stärker auf arbeitsintensive Produkte spezialisieren, während Österreich und insbesondere Wien sich eher auf technologie- und qualifikationsintensive Produkte in diesem Austausch ausrichten sollten (vgl. auch Mayerhofer 2006).

Die empirische Evidenz (siehe zum Beispiel Palme / Feldkircher 2005; KMU Forschung Austria 2005) zeigt zunächst eine stark steigende Handelsverflechtung und bestätigt das zu erwartende Muster zwar in den Grundzügen, nicht aber in allen Einzelheiten. So zeigen die MOEL zwar Vorteile und eine Spezialisierung insbesondere bei den arbeitsintensiven Produkten (etwa Textilien und Bekleidung), jedoch weisen einzelne dieser Länder (zum Beispiel Tschechien und Ungarn) auch in gewissem Maße komparative Vorteile bei technologieintensiven Produkten auf (Huber / Mayerhofer 2006). Dafür könnten zum Teil auch die bereits getätigten Direktinvestitionen internationaler Firmen etwa in den Bereichen der Automobil- und Elektronikindustrie und in

den hochwertigen Konsumgütern (zum Beispiel elektrotechnische Geräte) verantwortlich sein. Defizite gibt es hingegen insbesondere bei den marketingintensiven Produkten. Umgekehrt ist auch das Spezialisierungsmuster Österreichs nicht erwartungsgemäß (Palme/Feldkircher 2005): Hier zeigen sich keine nennenswerten Vorteile bei den technologieintensiven Produkten, sondern eher solche bei arbeitsintensiven Produkten mittlerer Qualifikationen (zum Beispiel Maschinenbau und Kunststoffverarbeitung). Hier bestätigt sich wiederum das auch in anderen Arbeiten gefundene „Paradoxon“ der österreichischen Wirtschaft, das eine hohe Wettbewerbsfähigkeit beruhend auf Produktqualität, Flexibilität und mittleren Qualifikationen, jedoch keine nennenswerten Technologiestärken beschreibt.

Die neueren Ansätze zum Außenhandel stellen Skalenvorteile, Produktdifferenzierung und den intra-industriellen Handel stärker in den Vordergrund. Nach diesen Ansätzen spezialisieren sich Länder auf jene Produkte und Produktionssparten innerhalb einer Industrie, in denen sie Skalen-, Qualitäts- oder Ausstattungsvorteile besitzen. Die empirische Evidenz zeigt diesbezüglich, dass im Jahr 2003 ca. die Hälfte des Außenhandels mit den MOEL intra-industriell stattfindet (vgl. Palme / Feldkircher 2005). Wichtige Branchen, in denen sowohl exportiert als auch importiert wird, sind der Maschinenbau, elektrotechnische Geräte und der Fahrzeugbau (KMU Forschung Austria 2005). Die MOEL sind dabei stärker in eine vertikale Arbeitsteilung (also Handel in Bezug auf vor- und nachgelagerte Bereiche der Wertschöpfungskette) eingebunden, während österreichische Firmen eher eine horizontale Differenzierung aufweisen (also Handel mit ähnlichen Produkten). Erwartungsgemäß haben die MOEL mehr Exportaktivitäten bei den Zwischenprodukten mit niedriger Qualität.

Für Centroe ergibt sich auch ein hohes Potential für den Austausch von Dienstleistungen, obwohl die von der Europäischen Kommission angestrebte Dienstleistungsfreiheit erst in ersten Ansätzen existiert. Durch die starken Lohnunterschiede zwischen österreichischen und den MOEL-Regionen eröffnen sich zum einen für Ostfirmen viele Möglichkeiten im Bereich von Haushalts- und Personenbezogenen Dienstleistungen (etwa im Bau-, Installations- und Reparaturgewerbe, in der Altenbetreuung, bei Sozial- und Haushaltsdiensten), die derzeit auf Grund der regulativen Beschränkungen etwa in Bezug auf die Mobilität aber erst in Ansätzen genutzt werden können. Zum anderen ergibt sich für handelbare unternehmensbezogene Dienste ein starkes Absatzpotential für Firmen aus Österreich und insbesondere aus dem Wiener Raum, da die MOEL-Regionen diesbezüglich sehr schwach ausgestattet sind. In der Tat hat sich der Dienstleistungsexport Österreichs in die MOEL zwischen 1995 und 2003 mehr als verdoppelt, wobei die wichtigsten Branchen Unternehmensberatung, Transportleistungen, Reiseverkehr und Finanzdienstleistungen sind (KMU Forschung Austria 2005).

2.2 Direktinvestitionen und Produktionsauslagerungen

Die zweite Art der wirtschaftlichen Verflechtung betrifft die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit von Unternehmungen, wie zum Beispiel die Errichtung von Produktionsstätten und Vertriebsniederlassungen. Ein wichtiger Erklärungsansatz ist hier die Theorie internationaler Direktinvestitionen von Dunning (1981, 1988; OLI-Ansatz). Dunning argumentiert, dass Direktinvestitionen von den jeweiligen Unternehmungen dann als Strategie gewählt werden, wenn drei

Voraussetzungen vorliegen. Erstens sollten die betreffenden Unternehmungen gegenüber den lokalen Firmen einen spezifischen Wettbewerbsvorteil aufweisen („ownership advantage“), wie etwa eine bestimmte technologische Kompetenz, einen Markenvorteil oder ein internationales Vertriebsnetz. Zum zweiten sollte die Internalisierung für die Wahrnehmung dieses Vorteils wichtig sein („internalisation advantage“). In vielen MOEL ist ein Vorteil der Internalisierung zum Beispiel auf Grund des Fehlens verlässlicher Lieferanten oder Vertriebspartner sowie sonstiger Unsicherheiten festzustellen. Und zum dritten sollte das betreffende Land und die jeweilige Region einen wesentlichen Standortvorteil („location advantage“) für die Investition aufweisen. Im Prinzip können derartige Standortvorteile in verschiedenen Bereichen liegen: im Zugang zu spezifischen Ressourcen (Rohstoffe, Landwirtschaft etc), in günstigeren Produktionskosten („efficiency seeking“), oder in einem großem, und rasch wachsenden Markt. Für Investitionen in die MOEL waren insbesondere die letztgenannten Motive von Bedeutung. Das Marktmotiv und „efficiency seeking“ erklären auch die Hauptstandorte von Direktinvestitionen, nämlich die Hauptstadtregionen und Ballungsräume zum einen und industrielle Regionen mit einem großen Potential von billigen, aber gut ausgebildeten Arbeitskräften zum anderen.

Weitere für Centrope relevante Ansätze sind die Produktzyklustheorie und der Ansatz der funktionalen Arbeitsteilung. Sie erklären standörtliche Spezialisierungsmuster nach dem Reifegrad von Produkten bzw. nach unternehmerischen Funktionen. Nach der Produktzyklustheorie würde sich eine Konzentration von jungen, innovativen und qualifikationsintensiven Aktivitäten und Unternehmen in den Ballungsräumen ergeben (also etwa im Raum Wien-Bratislava, Győr, Brünn und anderen Städten), während ausgereifte und standardisierte Aktivitäten stärker in der Peripherie von Centrope oder in noch weiter östlichen Regionen zu finden wären.

Der Ansatz der funktionalen Arbeitsteilung bezieht sich auf Mehrbetriebsunternehmen und argumentiert, dass diese einen Vorteil aus der standörtlichen Aufspaltung verschiedener Unternehmensfunktionen und Aktivitäten ziehen können (vgl. Maier / Tödting 2006). Dies gilt insbesondere für Wirtschaftsräume mit starken standörtlichen Differenzierungen in Bezug auf Managementfunktionen, Forschung und Entwicklung, Produktion und Vermarktung, wie es in der Centrope-Region der Fall ist. Demnach werden Headquarter-Funktionen in diesbezüglich gut ausgestatteten wirtschaftlichen Zentren lokalisiert, während operative Funktionen und Vertrieb ein stärker disperses Standortmuster (niedrigere Kosten, Marktorientierung etc.) aufweisen.

Die bisherige Evidenz zeigt, dass die MOEL seit etwa Mitte der 1990er Jahre in starkem Maße das Ziel von Direktinvestitionen von Seiten internationaler Firmen gewesen sind (Palme / Feldkircher 2005). Österreich hat insbesondere in den Centrope-Ländern einen hohen Anteil an Direktinvestitionen und hat sich trotz seiner im Grunde klein- und mittelbetrieblichen Unternehmensstruktur als bedeutender Investor entpuppt. Insbesondere Wiener Unternehmen haben ihre Direktinvestitionen in den Centrope-Ländern im Zeitraum 1995 bis 2003 vervielfacht (KMU Forschung Austria 2005). Die Direktinvestitionen in den MOEL und auch innerhalb von Centrope scheinen sowohl sektoral als auch räumlich stark konzentriert zu sein, etwa in den Branchen Automobil, langlebige Konsumgüter, Einzelhandel und Banken. Die wichtigsten Standorte von Direktinvestitionen sind zum einen die jeweiligen Hauptstadtregionen sowie industrielle Standorte, an denen spezielle Branchenschwerpunkte vertreten sind (vgl. Kratka 2004; Maderová 2004). Zum Teil sind diese

Konzentrationen der Ausgangspunkt für die Entstehung neuer Cluster, etwa im Automobilbereich in der Slowakei und in der Tschechischen Republik. Österreichische und Wiener Unternehmen waren insbesondere in den Wirtschaftszweigen Handel, Transport & Kommunikation und Finanzdienstleistungen als Investoren sehr aktiv (KMU Forschung Austria 2005).

Die räumliche Konzentration von Direktinvestitionen in den MOEL und auch innerhalb von Centrope lässt sich unter anderem mit Agglomerationseffekten (Urbanisations- und Lokalisationsvorteile) und mit Hilfe der neuen Wirtschaftsgeographie (auch unter Betonung von Skalen- und Agglomerationsvorteilen) erklären (vgl. Maier / Tödting 2006). Aus Sicht dieser Theorien prägen vorhandene und neu entstehende Ballungen die wirtschaftliche Entwicklung im Integrationsraum. Ballungsvorteile innerhalb von Centrope ergeben sich insbesondere für den Ballungsraum Wien-Bratislava-Győr sowie im Raum Brunn. Hier zeigen sich Skalenvorteile und Agglomerationseffekte auch im Bereich der Infrastruktur etwa bei hochrangigen Verkehrsverbindungen (Flug-, Bahn- und Straßenverkehr). Durch die Konzentration von Bevölkerung und Unternehmungen und durch die gute Erreichbarkeit ist das ein attraktiver Standortraum insbesondere für marktorientierte Aktivitäten.

Aus der umfangreichen Studie von Mayerhofer (2006) ergeben sich – beruhend auf Knoll (2004) – auch Hinweise auf eine Stärkung der Position Wiens als Headquarter Standort in Bezug auf die MOEL und in Bezug auf die Centrope-Länder. Von 113 befragten internationalen Firmen in Wien haben etwas über 50% Headquarter-Funktionen gegenüber den MOEL angegeben („Ostzentralen“). Von diesen waren etwa ein Viertel Konzernzentralen und drei Viertel regionale Headquarters. Von diesen Ostzentralen übten deutlich mehr als die Hälfte tatsächlich strategische LenkungsFunktionen aus, wie etwa strategische Planung (66%), Marketing (64%) und Controlling (59%). Etwa die Hälfte nahmen Vertrieb, Investitionsplanung und Personalwesen wahr. Allerdings übten nur 38% auch F&E-Aktivitäten aus. Auch wurde in der Befragung keine nennenswerte Ausweitung der Headquarter-Funktionen für die Zukunft erwartet.

2.3 Clusterstrukturen und Clusterbeziehungen

Ein weiterer wichtiger Verflechtungstyp umfasst Clusterbeziehungen bzw. -netze. Cluster lassen sich als räumliche Zusammenballung von Betrieben aus derselben Industrie bzw. aus verwandten Branchen, ihren Kunden, Zulieferern und sie unterstützenden Forschungs-, Qualifizierungs- und anderen Umfeldorganisationen definieren (siehe etwa Porter 1998). Porters Clusteransatz knüpft somit stark an den von Marshall (1920) beschriebenen Effekten der industriellen Ballung (Lokalisationsvorteilen) an, die in Vorteilen der Verfügbarkeit von Lieferanten und Abnehmern, eines spezialisierten Arbeitsmarktes und in technologischen Externalitäten (Wissens-Spillovers) begründet liegen (Maier / Tödting 2006). Nach Porters Argumentation bilden nicht Einzelunternehmen den Kern leistungsfähiger Wirtschaften, sondern Wettbewerbsfähigkeit entsteht in Clustern und ist durch das systemische Zusammenspiel von vier Faktoren („Diamant“) determiniert. Dazu gehören (1) Faktorbedingungen, (2) Nachfragebedingungen, (3) verwandte und unterstützende Industrien und (4) Firmenstrategie, Struktur und Wettbewerb.

Die Grenzöffnung und Centrope verändern die Wettbewerbs- und Standortvorteile von solchen Clustern. Es lassen sich verschiedene Arten einer Transformation in Bezug auf Cluster feststellen. Zunächst ist davon auszugehen, dass sich die Bestimmungselemente der „Diamanten“ von existierenden Clustern ändern. Ein Wandel kann beispielsweise bei

- den Faktorbedingungen (zum Beispiel neues Potential an kostengünstigen Arbeitskräften und/oder Fachkräften),
- den Nachfragebedingungen (Eröffnung neuer Märkte),
- den unterstützenden Industrien (Erschließung neuer kostengünstiger Zulieferer oder Dienstleister), oder auch bei
- Strategie, Struktur und Wettbewerb (zum Beispiel Veränderungen von Unternehmensstrategien, welche aus einer durch die Grenzöffnung bedingten Verschärfung des Wettbewerbsdrucks resultieren)

einsetzen. Auch eine Neugestaltung der räumlichen Organisation von Wertschöpfungsketten ist wahrscheinlich. Beispiele für Änderungen in Hochlohnregionen sind etwa eine Auslagerung von arbeitsintensiven Tätigkeiten, ein vermehrter Zukauf von Gütern und Dienstleistungen oder auch eine Spezialisierung auf höherwertige Aktivitäten und Funktionen (vgl. Stanimirovic 2006). Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, dass die Herausbildung und Weiterentwicklung der Wirtschaftsregion Centrope zu einer verstärkten Spezialisierung innerhalb von und zwischen Clustern führt. Weiters ergeben sich potenzielle Ansätze für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit von Clustern. In diesem Zusammenhang sind mehrere Aspekte von Relevanz. Wichtige Bereiche umfassen insbesondere

- den koordinierten Infrastrukturausbau (Verkehr, Ausbildung, Forschung und Entwicklung, Technologietransfer),
- die Clustergröße, die internationale Vermarktung und „Visibility“,
- den Erfahrungsaustausch und die Vernetzung, sowie
- das Zulieferwesen und unterstützende Dienste.

Erste Ansatzpunkte für die Entstehung und Entwicklung grenzüberschreitender Cluster in Centrope könnten die Branchen Automobil, Maschinenbau, Tourismus oder auch Biotechnologie bieten. Noch wenig erforscht sind allerdings die Fragen, unter welchen Bedingungen es zu einer stärkeren Vernetzung, grenzüberschreitenden Zusammenarbeit und Organisation von Clustern kommt, welche Barrieren existieren und wie diese überwunden werden können.

2.4 Innovations- und Wissensbeziehungen

Innovations- und Wissensnetze stellen weitere wichtige Formen der Verflechtung dar, die in der entstehenden Wissensökonomie zukünftig erheblich an Bedeutung gewinnen werden. Die Theorie zu regionalen Innovationssystemen (RIS) betont, dass innovationsorientierte Interaktionen, welche eine intensive Wissenszirkulation ermöglichen und zu „regionalem kollektivem Lernen“ (Keeble 2000) führen, die Grundlage für die Generierung neuer Produkte und Verfahren

darstellen (vgl. Asheim / Gertler 2005). Regionale Innovationssysteme bestehen aus einem Subsystem der Wissensgenerierung und -diffusion, welches Forschungs- und Entwicklungsinstitute, Bildungsorganisationen und Einrichtungen der Technologie- und Qualifikationsvermittlung umfasst, und einem Subsystem der Wissensanwendung und -verwertung, das sich aus den in der Region vorhandenen Unternehmen zusammensetzt (vgl. Autio 1998). Enge Interaktionen und die Zirkulation von Wissen, Ressourcen und Humankapital zwischen diesen Subsystemen führen zur Entfaltung eines dynamischen regionalen Innovationsgeschehens. Ein weiteres wichtiges RIS-Element bildet die regionale Politikebene, die mittels der Förderung von Innovation, Netzwerken und Clustern die Wettbewerbskraft der regionalen Wirtschaft stärken kann (vgl. Tödting / Tripl 2005). Ein großer Stellenwert wird schließlich noch formalen (Gesetze, Vorschriften) und informellen (Gewohnheiten, Normen, Konventionen, Routinen) Institutionen zugeschrieben, die das Verhalten von Akteuren bzw. Organisationen und die Beziehungen zwischen diesen beeinflussen (Hodgson 1988, Edquist 2005).

Für die Centroe-Region hat die Frage nach den Bedingungen, unter denen sich grenzüberschreitende Innovationsnetze und -systeme herausbilden, eine besondere Relevanz. Eine Anwendung der theoretischen Argumente des RIS-Konzeptes auf grenzüberschreitende Wirtschaftsräume (vgl. auch Tripl 2006) ermöglicht die Identifikation einer Reihe von kritischen Faktoren, welche für die Entwicklung von staatsgrenzenübergreifenden Innovationssystemen von besonderer Relevanz sind (siehe hierzu die nachfolgende Tabelle 1). Zu den Schlüsselementen grenzüberschreitender RIS zählen somit vor allem

- kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung,
- eine hervorragende Wissensinfrastruktur,
- ein leistungsfähiges Technologietransfersystem,
- eine hohe Innovationskraft der Wirtschaft,
- intensive Innovations- und Wissensverflechtungen,
- die Existenz von kultureller und institutioneller Nähe sowie auch
- politische Steuerung und Unterstützung, die sich in kooperativen Formen vollziehen sollte.

Die empirische Evidenz verweist auf die Existenz einiger Forschungs- und Innovationsschwächen in der Centroe-Region (vgl. MERIT und Institute for the Protection and Security of the Citizen 2006, KUBECZKO et al 2007). So bestehen Defizite im Bereich der Humanressourcen (sowohl Österreich wie auch Tschechien, Ungarn und die Slowakei weisen im EU-Vergleich Schwächen bei der tertiären Ausbildung auf) wie auch bei den öffentlichen und privaten Investitionen in Forschung und Entwicklung. Lediglich Österreich bildet hier eine Ausnahme. Tschechien, Ungarn und die Slowakei haben allerdings im Vergleich zu Österreich größere Beschäftigungsanteile in Branchen mit mittlerem und höherem Technologiegehalt. Auch in Bezug auf die Umsatzanteile von Innovationen, welche neu für den Markt bzw. neu für das Unternehmen sind, liegen die Nachbarländer (Ausnahme Ungarn) vor Österreich. Dem stehen eine mit Abstand größere Innovationskraft von kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) und eine breitere Innovationsunterstützung durch die Politik in Österreich gegenüber.

Tabelle 1: Kritische Faktoren für die Entwicklung grenzüberschreitender RIS

Dimensionen	Hemmende Faktoren	Förderliche Faktoren
Wissensinfrastruktur	<ul style="list-style-type: none"> • Defizite in der Ausstattung mit F&E-Institutionen, Bildungsorganisationen, Technologietransferstellen • Schwache Orientierung am Bedarf der regionalen Wirtschaften und ihrer Cluster • Starke Ausrichtung der Leistungen auf den eigenen regionalen / nationalen Kontext 	<ul style="list-style-type: none"> • Leistungsfähiges Set Up von F&E-Institutionen, Bildungsorganisationen, Technologietransferstellen • Starke Orientierung am Bedarf der regionalen Wirtschaften und ihrer Cluster • Ausrichtung auf institutionellen Kontext aller Teilregionen
Wirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Dominanz eines "low road" Entwicklungspfades (basierend auf niedrigen Löhnen / Kosten) in einem / mehreren Teilräumen der grenzüberschreitenden Region) • Niedriges Niveau an Komplementaritäten / Ähnlichkeiten in Industriestruktur und Wissensbasen • Geringes Potential für die Entwicklung grenzüberschreitender Cluster 	<ul style="list-style-type: none"> • Dominanz eines "high road" Entwicklungspfades (basierend auf kontinuierlicher Innovation in allen Teilräumen der grenzüberschreitenden Region) • Hohes Niveau an Komplementaritäten / Ähnlichkeiten in Industriestruktur und Wissensbasen • Hohes Potential für die Entwicklung grenzüberschreitender Cluster
Beziehungen	<ul style="list-style-type: none"> • Dominanz asymmetrischer Beziehungen • Geringes Ausmaß von grenzüberschreitenden Wissensnetzen 	<ul style="list-style-type: none"> • Dominanz symmetrischer Beziehungen • Hohes Ausmaß von grenzüberschreitenden Wissensnetzen
Sozio-institutionelle Faktoren	<ul style="list-style-type: none"> • Starke kulturelle und institutionelle Distanz zwischen den Teilräumen • Starke Unterschiede zwischen nationalen Innovationssystemen 	<ul style="list-style-type: none"> • Geringe kulturelle und institutionelle Distanz zwischen den Teilräumen • Geringe Unterschiede zwischen nationalen Innovationssystemen
Governance	<ul style="list-style-type: none"> • Zentralistische politische Systeme • Sporadische Kooperation • Fehlen von Governance-Mechanismen / lose gekoppelte Governance-Settings 	<ul style="list-style-type: none"> • Föderale politische Systeme • Kohärente Innovationsstrategie • Stabilisierte institutionelle Governance-Settings

Quelle: Tripl, 2006, 14

3. Dynamische Aspekte der Integration und Verflechtung

Es ist zu erwarten, dass sich die Spezialisierungsmuster und die Verflechtungen im Laufe der Zeit ändern, da sich die MOEL-Länder und Regionen sehr rasch entwickeln. Die Einnahme einer dynamischen Betrachtungsweise auf Aspekte der Integration und Verflechtung zeigt folgendes Bild:

In der **ersten Phase der Integration** (1990er Jahre) haben noch sehr starke Unterschiede der Wirtschaftskraft (Produktivität, Einkommen, Lohnunterschiede), der Qualifikationen und der infrastrukturellen Ausstattung existiert. Dies hat auch zu einem klaren Muster der wirtschaftlichen Spezialisierung zwischen dem Wiener Raum und den MOEL-Regionen geführt:

So hatte die Region Wien zum Beispiel relativ mehr qualifikations- und technologieintensive Branchen, mehr unternehmensbezogene Dienste (KIBS), mehr Headquarterfunktionen, Forschung, Entwicklung und Innovation. Auslagerungen fanden insbesondere bei arbeitsintensiven Aktivitäten in die angrenzenden Centroe-Regionen und darüber hinaus (MOEL) statt.

Die MOEL und auch die dazugehörigen Centroe-Regionen wiesen in dieser Phase ein dynamisches Wachstum in arbeits- und ressourcenintensiven Sektoren sowie in marktbezogenen Industrien und Dienstleistungen auf. Ein wichtiger Mechanismus waren auch die in dieser Phase stark steigenden Direktinvestitionen aus dem Westen.

In der **zweiten Phase der Integration** (etwa seit Ende der 1990er Jahre) sind durch die dynamische wirtschaftliche Entwicklung der MOEL und insbesondere auch der Centroe-Region in einigen Bereichen diese Unterschiede geringer geworden. So haben sich zum Beispiel die Unterschiede der Lohnstückkosten (gemessen in Kaufkraftparitäten) zwischen den Centroe-Ländern und Österreich zwischen 1995 und 2004 etwa halbiert (Anstieg der MOEL-Löhne von etwa 20% des Österreichtniveaus auf etwa 40%: Palme / Feldkircher 2005). Auch haben sich in einzelnen Industrien (etwa Automobilindustrie) durch die starken Direktinvestitionen die Voraussetzungen stark verändert. So entstanden durch die Ansiedlung großer internationaler Automobilfirmen neue Industrieballungen / Cluster in den MOEL-Regionen (etwa in der Slowakei und in der Tschechischen Republik).

Diese neuen Cluster treten zum Teil in Konkurrenz zu den bestehenden Aktivitäten im Wiener Raum. Auf Grund der Lohnkostenvorteile und der Fördermöglichkeiten in den MOEL durch die EU (Strukturfonds) haben sie zudem eine höhere Attraktivität für die Ansiedlung von ausländischen Niederlassungen.

Andererseits eröffnen sich durch diese dynamische Entwicklung in den MOEL auch neue Chancen für Firmen des Wiener Raums. Hervorzuheben sind in diesem Zusammenhang insbesondere die Möglichkeiten zur

- Marktexpansion und Verlagerung von Aktivitäten an neue Standorte insbesondere für (unternehmensbezogene) Dienstleistungen (Banken, Versicherungen, Telekom),
- Kooperation mit den neuen Clustern (in den Bereichen Produktion, Vermarktung, Innovation) und
- Bildung von größeren international sichtbaren Clustern.

4. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Durch die Ostöffnung und die Herausbildung des grenzüberschreitenden Wirtschaftsraumes Centrope ergeben sich vielfältige Möglichkeiten für sozioökonomische Verflechtungen und Austauschbeziehungen zwischen Österreichs Ostregionen und den Nachbargebieten in Ungarn, der Slowakei und der Tschechischen Republik.

In diesem Beitrag wurden verschiedene theoretische Konzeptionen diskutiert, mit deren Hilfe sich Anhaltspunkte darüber gewinnen lassen, welche Verflechtungen im Zuge des Integrationsprozesses zu erwarten und welche Implikationen daraus für die Entwicklung der jeweiligen Teilregionen abzuleiten sind. Weiters wurden die theoretischen Argumente mit ersten empirischen Befunden konfrontiert.

Die Theorieanalyse und die erste Bestandsaufnahme der empirisch orientierten Literatur haben gezeigt, dass vor allem in den Bereichen

- Handelsverflechtungen,
- Direktinvestitionen,
- Clusterbeziehungen und
- Innovations- und Wissensnetze

vielfältige Chancen bestehen. Insbesondere in Bezug auf Handelsbeziehungen und Direktinvestitionen ist bereits eine intensive Nutzung des Potentials festzustellen, während im Vergleich dazu Clusternetze und Innovationsverflechtungen in noch geringerem Ausmaß geknüpft wurden. Die Herausbildung eines grenzüberschreitenden Innovationssystems und interregionaler Cluster stellen eine wichtige Herausforderung für die Zukunft dar, deren Bewältigung ein koordiniertes Vorgehen wichtiger Stakeholder auf allen Seiten der Grenze erforderlich macht.

Abkürzungsverzeichnis

F&E	Forschung und Entwicklung
KIBS	Knowledge Intensive Business Services
KMU	Klein- und Mittelbetriebe
MERIT	Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology
MOEL	Mittel- und osteuropäische Länder
OLI-Ansatz	Ownership, Location and Internalisation-Ansatz
RIS	Regionale Innovationssysteme

Literaturverzeichnis

- Asheim, B. / Gertler, M. (2005): The Geography of Innovation, In: Fagerberg, J. Mowery, D. and Nelson, R. (Eds.), The Oxford Handbook of Innovation. Oxford University Press, Oxford, S. 291-317.
- Autio, E. (1998): Evaluation of RTD in Regional Systems of Innovation. European Planning Studies, 6, S. 131-140.
- Dunning, J. (1981): International Production and Multinational Enterprise. George Allen and Unwin, London.
- Dunning, J. (1988): The Eclectic Paradigm of International Production. A Restatement and Some Possible Extensions. Journal of International Business Studies, 30, S. 1-25.
- Edquist, C. (2005): Systems of Innovation – Perspectives and Challenges, In: Fagerberg, J., Mowery, D., Nelson, R. (Eds.), The Oxford Handbook of Innovation. Oxford University Press, Oxford, S. 181-208.
- Hodgson, G. (1988): Economics and Institutions: a Manifesto for a Modern Institutional Economics, Cambridge, Polity Press.
- Huber, P. / Mayerhofer, P. (2006): Structural Change in the Centre-Region. In: New Regional Economics in Central European Economies: The Future of Centre. Proceedings of OeNB workshops No. 9, Vienna.
- Keeble, D. (2000): Collective Learning Process in European High-Technology Milieux, In: D. Keeble / F. Wilkinson (Eds), High-Technology Clusters, Networking and Collective Learning in Europe, Ashgate, Aldershot, S. 199-229.
- KMU Forschung Austria (2005): Endogenes Arbeitskräftepotenzial für die Internationalisierung Wiener Unternehmen. Einsatz von Personen mit ost- und südeuropäischem Migrationshintergrund für grenzüberschreitende Aktivitäten. Endbericht im Auftrag der Stadt Wien.
- Knoll, N. (2004): International orientierte Unternehmen in Österreich. Rahmenbedingungen für Steuerungsfunktionen und Forschungskompetenz, WIFO Studie, Wien.
- Kratka, J. (2004): Eastern Europe. EU corporate location of the future (example of Slovakia). Dissertation, Wirtschaftsuniversität Wien.
- Krugman, P. (1980): Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. American Economic Review, 70, S. 950-959.
- Krugman, P. und Venables, A.J. (1990): Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry. CEPR Discussion Paper, 363, London.
- Kubeczko, K. / Paier, M. / Tötzer, T. /Steinhagen, S. (2007): Internationaler Vergleich von Innovationssystemen und FTI-Politik in Agglomerationsräumen. Austria Research Centers und Zentrum für Innovation und Technologie, Wien.

Maderová, J. (2004): Regionale Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen in der Slowakei. Diplomarbeit, Wirtschaftsuniversität Wien.

Maier, G. / Tödtling, F. (2006): Regional- und Stadtökonomik 1. Springer, Wien und New York.

Maier, G. / Tödtling, F. / Trippl, M. (2006): Regional- und Stadtökonomik 2. Springer, Wien und New York.

Marshall, A. (1920): Principles of Economics (8. Auflage), Macmillan, London.

Mayerhofer, P. (2006): Wien in einer erweiterten Union. LIT Verlag, Wien.

MERIT - Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology and Institute for the Protection and Security of the Citizen (2006): European Innovation Scoreboard 2006 – Comparative Analysis of Innovation Performance [Internet: <http://www.proinno-europe.eu/index.cfm?fuseaction=page.display&topicID=5&parentID=51>]

Palme, G. / Feldkircher, M. (2005): Wirtschaftsregion „Centropo Europearegion Mitte“: Eine Bestandsaufnahme, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag der Oesterreichischen Nationalbank, WIFO, Wien.

Porter, M. (1998): On Competition. Harvard Business School Press, Boston.

Samuelson, P. (1948): International Trade and the Equalisation of Factor Prices. Economic Journal, 58, S. 163-184.

Stanimirovic, M. (2006): Standortstrategien österreichischer Automobilzulieferer in Mittel- und Osteuropa. Diplomarbeit, Wirtschaftsuniversität Wien.

Tödtling, F. / Trippl, M. (2005): One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach. Research Policy, 34, S. 1203-1219.

Trippl, M. (2006): Cross-Border Regional Innovation Systems, SRE Discussion 2006/05, Institute for Regional Development and Environment, Vienna University of Economics and Business Administration.

Die Nutzung der beruflichen Qualifikationen von Migrantinnen und Migranten aus den Centroe-Ländern – theoretische Analyse und erste Charakterisierung



Andreas Breinbauer
Fachhochschule des bfi Wien

Abstract

Österreich und speziell Wien sind mit der Region Ost- und Südosteuropa wirtschaftlich stark verflochten. Angesichts der Tatsache, dass ca. zwei Drittel aller MigrantInnen aus diesem Raum stammen und davon viele in Wien leben, ergibt sich ein beträchtliches Humanpotenzial für die Wiener Unternehmen, das auch entsprechend genutzt werden sollte. Für die Wiener Unternehmen befinden sich die Haupthandelspartner in den Centroe-Ländern Ungarn, der Tschechischen und der Slowakischen Republik, weshalb im Folgenden eine erste Charakterisierung der MigrantInnen aus den Centroe-Ländern im Kontext der ost- und südosteuropäischen MigrantInnen vorgenommen wird.

In der globalen Realität können aber die MigrantInnen ihre mitgebrachten Qualifizierungen und Qualifikationspotentiale im Empfängerland nur unvollständig verwerten. Daher wird im Hauptteil der Frage nachgegangen, welche Variablen als potentielle Einflüsse auf die Bildungsadäquanz der beruflichen Tätigkeit von Einwanderinnen und Einwanderern für weitere Auswertungen und empirische Erhebungen im Rahmen unseres Forschungsfeldes in Betracht gezogen werden sollten.



August Gächter
Zentrum für Soziale Innovation

Austria and particularly Vienna are tightly economically interwoven into the Eastern and Southern European region. In view of the fact that around two thirds of all immigrants originate from this region and many of them live in Vienna this represents a considerable human potential for Viennese enterprises which should be used correspondingly.

For Viennese enterprises, the major trading partners are in the Centroe countries of Hungary and the Czech and Slovak Republics, so an initial characterising of the migrants from the Centroe countries will be undertaken in the following in the context of Eastern and Southern European migrants.

In the global reality however, the migrants cannot fully utilise their actual and potential qualifications in the receiving country. The main section will therefore deal with the question of which variables within the scope of our field of research should be considered for further secondary statistical analyses and empirical surveys as potential influences on professional and educational eligibility for the positions occupied by migrants.

1. Einleitung

Aufgrund seiner geografischen Lage hat Österreich eine lange Einwanderungsgeschichte; trotzdem wird dies weder von offizieller Seite anerkannt, noch ist es in das Bewusstsein der breiten Öffentlichkeit vorgedrungen, dass Österreich de facto ein Einwanderungsland ist (EMN 2004: 3).

MigrantInnen und ihre Kinder werden als Akteure im politischen, sozialen und kulturellen Prozess bisher kaum wahrgenommen und ebenso fanden sie in der Forschung bis vor kurzem kaum Beachtung (Waldrauch/Sohler 2004: 34). Dies kann auch damit zusammenhängen, dass Österreich in diesem Bereich der akademischen Forschung im Vergleich zu anderen EU-Ländern weit zurück liegt, wie in der Migrationsforschung selbst auch (Gächter 2000).

Dabei sind gerade Wien und die Ostregion von Migration in besonderem Ausmaß betroffen und seit 1989 Zielgebiet einer „neuen Ost-West-Wanderung“, die zu einer Rückkehr zu Migrationsmustern des 19. und 20. Jahrhunderts geführt hat (Fassmann u.a. 1999). Etwa ein Viertel der Wiener Wohnbevölkerung weist einen direkten (sg. erste MigrantInnengeneration) oder indirekten (zweite Generation) ost- und südosteuropäischen Hintergrund auf, wobei für die Zukunft ein konstanter bis steigender Zustrom zu erwarten ist (KMU Forschung 2005: 1).

Wien ist nicht nur mit Mittel-, Ost- und Südosteuropa sehr stark wirtschaftlich verflochten, sondern zeichnet sich durch ein auch im Vergleich zu anderen europäischen Metropolen hohes Humanpotenzial von ImmigrantInnen aus diesen Regionen aus. Dass dieses Potenzial auch genutzt werden sollte, wird zunehmend, zumindest auf der akademischen und politischen Ebene, realisiert (Perchinig 2004: 38). Dies zeigt sich etwa in der 2002 formulierten Diversitätspolitik der Stadt Wien:

„Diversitätsorientierte Städte sehen ZuwanderInnen nicht primär als eine Zielgruppe der sozialpolitischen Maßnahmen, sondern zunächst einmal als die Bürgerinnen und Bürger ihrer Stadt... Sie (Die Städte, Anm. d. Verf.) verstehen auch, dass die Stadtgesellschaft vom multiethnischen Hintergrund eines unweigerlich größer werdenden Teils der BewohnerInnen-gesellschaft geprägt ist und die in der Stadt vorhandene Vielfalt eine enorme kulturelle und wirtschaftliche Ressource darstellt. Letztlich erkennen sie, dass sie selbst, als politisches Gemeinwesen und Administration gefordert sind, sich auf den Wandel der Stadt einzustellen und zu verändern.“ (Stadt Wien 2002: 4).

Im Wirtschaftsleitbild der Stadt Wien wird im Jahr 2004 bereits festgehalten, dass Wien seine Rolle als Ost-West-Transaktionszentrum stärken und ausbauen will (Magistrat der Stadt Wien 2004: 59). Dazu sollen gezielte Maßnahmen zur Nutzung des Potenzials der WienerInnen mit entsprechender Muttersprache für die Wiener KMUs gesetzt werden.

Es muss festgehalten werden, dass zwischen diesem Wunsch und dem hohen Angebot des Arbeitskräftepotenzials aus Mittelosteuropa einerseits und der entsprechenden Nutzung durch Wiener Unternehmen noch eine erhebliche Differenz besteht. Zum einen dürften angebotsseitig noch Mängel bestehen (etwa bei den Deutschkenntnissen oder den Basisqualifikationen). Auf der Seite der Wiener Unternehmen ist etwa an „fehlendes Bewusstsein oder Vorurteile“ zu denken (KMU Forschung Austria 2005: 10).

Zur Schließung dieser Wissenslücke möchte das Forschungsprojekt des CALL 4 der Stadt Wien¹ im Bereich „Human Resources“ beitragen.

¹ „Chancen und Perspektiven für die Wiener Wirtschaft im Kontext der Europa Region Mitte (Centre) – Ein transdisziplinärer Ansatz zur Regionalentwicklung in der Wissensgesellschaft“

Im Detail sollen (über die gesamte Laufzeit des Projekts) folgende Fragen beantwortet werden:

- Inwieweit werden die Human Resources der MigrantInnen aus der Centroe Region in Wiener Unternehmen „genutzt“?
- Welches „brachliegende Potenzial“ besteht? (Mismatch zwischen Anspruch und Wirklichkeit sowohl bei Arbeitskräften als auch bei Unternehmen)
- Inwiefern können MigrantInnen und transnational Mobile zur Entwicklung der Region Centroe beitragen? (Vernetzung Quell- und Zielregion etc.)
- Welche Barrieren bestehen, dieses Potenzial besser auszunutzen (die Nutzung der beruflichen Qualifikationen von MigrantInnen)?
- Welche Empfehlungen können für die Stakeholder abgeleitet werden?

Der Fokus richtet sich daher in erster Linie auf die MigrantInnen aus den Centroe-Ländern Ungarn, Tschechische Republik und Slowakische Republik. In diesen Ländern befinden sich auch jene Betriebe, mit denen Wiener Unternehmen am stärksten Handel treiben (KMU Forschung Austria 2005: 2).

In diesem Beitrag sollen der theoretische Zugang zur Thematik geschärft und somit ein Fundament für die folgenden sekundärstatistischen Auswertungen und empirischen Erhebungen gelegt werden. Am Beginn steht eine aus der Literatur abgeleitete kurze Charakterisierung der MigrantInnen aus den Centroe-Ländern in Wien. Im folgenden Hauptteil wird diskutiert, welche Variablen für den Einfluss auf die Bildungsadäquanz der beruflichen Tätigkeit von Einwanderinnen und Einwanderern in Betracht gezogen werden können.

2. Charakterisierung von MigrantInnen aus den Centroe-Ländern in Wien

Ein wesentlicher formaler Unterschied zu den meisten anderen in Wien lebenden MigrantInnen ist der, dass TschechInnen (seit 1976), UngarInnen und SlowakInnen (in Wien seit 1992) als autochtone Volksgruppen anerkannt sind, sofern sie österreichische Staatsangehörige sind (Waldrauch/Sohler 2004: 112).

Eine weiterer Unterschied – wenn auch mit geringer empirischer Evidenz – kann darin gesehen werden, dass im Unterschied zu den „klassischen“ ArbeitsmigrantInnen aus der Türkei und aus Ex-Jugoslawien, die in Bezug auf ihre strukturelle Zusammensetzung, aber auch bezüglich des Migrationstyps eine relativ homogene Gruppe bilden (Migration/Remigration bzw. Niederlassung bis zur Pensionierung), die in Wien existierenden ethnischen Communities der TschechInnen, SlowakInnen und UngarInnen eine sehr heterogene und in ihrer räumlichen Orientierung sehr dynamische Gruppe darstellen (Hintermann 2000: 9).

Aufgrund der räumlichen Nähe zur Zielregion sind transnationale Lebensformen in hohem Umfang vertreten, wenn auch umfassende empirische Belege bislang fehlen. Nach einer nicht repräsentativen Erhebung des ICMPD u.a. (1999: 12) pendelten unter den untersuchten UngarInnen, TschechInnen und SlowenInnen (SlowakInnen wurden nicht erhoben) 31% täglich und 30% zumindest 1x wöchentlich zwischen dem österreichischen Wohnort und dem Herkunftsland. Bei den UngarInnen dominierten die Tages-, bei den TschechInnen die WochenendpendlerInnen.

Eine hohe Pendelbereitschaft von *potenziellen* MigrantInnen aus Centrope lässt sich auch aus der Untersuchung von Bittner und Hudler-Seitzberger (2006) ableiten. Dabei muss festgehalten werden, dass bei den Befragten Wien v.a. für die SlowakInnen (34%) und TschechInnen (23%) ein bevorzugtes Arbeitszielgebiet in Österreich wäre, während die *potenziellen* ungarischen ArbeitsmigrantInnen Wien eher meiden würden (nur für 5% ist Wien das Wunschziel) (ebenda: 449). Drei Viertel der untersuchten migrationswilligen Personen aus Ungarn und der Slowakei bevorzugen eine transnationale Migrationsform in Form von Tages- und Wochenendpendeln zu ihrem österreichischen Arbeitsplatz, was mit der guten Verkehrsverbindung erklärt wird. Die *potenziellen* MigrantInnen aus Tschechien würden Wochenpendeln (39%) vor dauerhafter Migration (27%) und Monatspendeln (22%) wählen (Bittner/Hudler-Seitzberger 2006: 445).

Ein weiteres wichtiges Merkmal der MigrantInnen aus den Centrope-Ländern in Wien ist der überdurchschnittlich hohe Frauenanteil (Hintermann 2000: 9). Die meisten slowakischen und tschechischen (über ungarische liegen keine Daten vor) bewilligungspflichtig beschäftigten ArbeitnehmerInnen sind im Haupterwerbsalter (25-44 Jahre), der Anteil an jüngeren Beschäftigten ist im Vergleich zu anderen Herkunftsländern Ost- und Südosteuropas vergleichsweise gering (KMU Forschung Austria, 2005: 29). Eine weitere Differenzierung zu den klassischen ImmigrantInnen (aus der Türkei und Ex-Jugoslawien) kann nach Hintermann (2000: 9) auch darin vorgenommen werden, dass es den neuen Zuwanderinnen und Zuwanderern gelang und gelingt, trotz kürzerer Aufenthaltsdauer, ein breiteres berufliches Spektrum zu eröffnen. Vor allem TschechInnen und SlowakInnen sind nicht wie die klassischen MigrantInnen in Industrie und Gewerbe konzentriert, sondern arbeiten zu einem hohen Anteil im Dienstleistungsbereich, v.a. im Gesundheitswesen. Ungarische MigrantInnen sind ebenso in technischen Berufen, Verwaltungs- und Büroberufen stärker vertreten als die klassischen Vergleichsgruppen. Weiters kann davon ausgegangen werden, dass der Anteil von hoch qualifizierten Personen unter den Centrope-MigrantInnen überdurchschnittlich ausgeprägt ist. Nach Angaben der KMU Forschung Austria (2005: 29) haben tschechische und slowakische ArbeitnehmerInnen den höchsten Anteil an Graduierten unter jenen MigrantInnen, die in Berufen tätig sind, die in Zusammenhang mit grenzüberschreitenden Aktivitäten der Wiener Unternehmen stehen. Unter den *potenziellen* MigrantInnen, die Österreich als Zielland wählen würden, befinden sich nach Bittner und Hudler-Seitzberger sehr viele FacharbeiterInnen, und ca. 9 von 10 potenziellen MigrantInnen haben eine höhere Schulbildung als die des Primärstufenabschlusses (Bittner/Hudler-Seitzberger 2006: 447). 50% der befragten TschechInnen und ca. 40% der befragten UngarInnen und SlowakInnen gaben an, sich in Deutsch gut in Wort und Schrift ausdrücken zu können (ebenda).

3. Die Nutzung der beruflichen Qualifikationen von MigrantInnen – theoretische Analyse

3.1 Fragestellung

Bildung und ihre berufliche Verwertung

Eine Reihe von Untersuchungen hat ergeben, dass die Bildung und Ausbildung von Einwanderinnen bzw. Einwanderern und ihren Kindern nicht gleich vollständig genutzt wird, wie jene der „Einheimischen“. Diesbezügliche Belege gibt es für einzelne Gesellschaften (Akresh

2006; Reitz 2005; Gächter 2007) ebenso wie für die OECD-Mitgliedsländer im Vergleich (Dumont/Liebig 2005: 7). Weitere Untersuchungen sind in Gang. Heute gilt die vergleichsweise unvollständige berufliche Nutzung der mitgebrachten Qualifikationen und Qualifizierungspotenziale von Einwanderinnen und Einwanderern sowie ihrer im Inland aufgewachsenen Kinder und Enkel viel stärker als problematisch als noch vor fünf Jahren. Im Moment geht es vor allem um die Frage, woran die volle Nutzung scheitert, ob an Defiziten und Inkompatibilitäten der mitgebrachten Bildung, an Defiziten der Aufnahmegesellschaft, die Bildung zu erkennen und zu würdigen, oder an anderen Defiziten der Einwanderinnen und Einwanderer bzw der Aufnahmegesellschaft. Mitbedacht werden muss auch, dass der berufliche Status sich im Zeitverlauf ändern kann. Eine Gruppe von neuen Einwanderinnen und Einwanderern wird vielleicht relativ zur Bildung einen schlechteren beruflichen Status haben als eine schon Jahrzehnte niedergelassene Gruppe. Ob es so ist, muss aber als empirische Frage betrachtet werden. Berufliche Mobilität könnte biografisch sein, vollzieht sich aber meist vor allem zwischen Generationen. Die biografischen wie die generationsübergreifenden Karrieren von Bildung und Beruf können bedeutsam sein, da sie möglicherweise Erwartungen prägen und darüber bestimmen, ob Hoffnung, Optimismus und der Glaube an die Zukunft für weiterhin sinnvoll gehalten werden oder nicht mehr. Diese Längsschnittaspekte der Verwertung von Qualifikationen stellen jedoch hohe Anforderungen an die Qualität und Quantität der Daten. Nur selten gibt es Datensätze, die biografische Informationen über einen Zeitraum von mehr als ein oder zwei Jahren enthalten oder Informationen über Eltern – geschweige denn die Großeltern – der Befragten.

Die berufliche Nutzung von Bildung und Ausbildung hat mindestens zwei Dimensionen:

1. Beschäftigung, gleich ob in adäquater oder inadäquater Weise, statt freiwilliger oder unfreiwilliger Beschäftigungslosigkeit.
2. Adäquate Nutzung der Qualifikationen, also a) entsprechend der Spezialisierung und b) entsprechend dem Niveau der Ausbildung. Selbständige Erwerbstätigkeit ist im einen wie im anderen Sinn mitunter schwer als adäquat oder inadäquat einzuordnen. Wir konzentrieren uns hier ausschließlich auf den zweiten Sinn, also nicht auf den Inhalt der Ausbildung, sondern ausschließlich auf das Niveau.

Wenn Bildung beruflich nicht bei allen Teilen der Bevölkerung das gleiche erreicht, woran liegt das? Im Folgenden wird daher beabsichtigt, einen Überblick über die in der Literatur angebotenen Hypothesen über die bestimmenden Einflüsse auf die Nutzung der im formalen Bildungs- und Ausbildungssystem erworbenen Qualifikationen von Migrantinnen und Migranten am Zielort und, allenfalls, am Herkunftsort vor der Auswanderung zu geben. Es geht daher um die Wahl der Variablen, die in diese Hypothesen aufgenommen wurden, sowie um die Definition und Operationalisierung der Variablen und der Beziehungen zwischen ihnen. Wo nötig, soll auch auf fehlende Variablen hingewiesen werden, deren Aufnahme in eine Gesamthypothese einen empirischen Test aussagekräftiger machen könnte. Das Ziel ist, diese Gesamthypothese aus der Literatur heraus zu konstruieren.

Der Bildungsgehalt der Berufe

Wenn, wie hier, von mangelnder Verwertung von beruflichen Qualifikationen am Arbeitsmarkt die Rede ist, dann muss man in der Lage sein, die Differenz zwischen Ausbildung und Beruf zu messen. Das geht am besten, wenn man die Berufe an ihrem Bildungsbedarf misst. Dieser ist am eindeutigsten zu ermitteln, indem man das durchschnittliche Bildungsniveau der Beschäftigten im jeweiligen Beruf berechnet. In der Praxis muss man Kompromisse eingehen, denn das optimale Maß, die Zahl der erfolgreich absolvierten Schulstufen, liegt nirgends vor. Zur Verfügung hat man entweder die Zahl der im Schul- und Ausbildungssystem zugebrachten Jahre oder den höchsten Abschluss.

Berufe rein am Bildungsniveau der Beschäftigten zu messen, war auch der Vorschlag, worin eine sorgfältige und umfangreiche Untersuchung von Hauser und Warren (1997: 242, 246, 251; Hauser 2002: 8) gipfelte. Konkret bestimmten sie die Berufe anhand des Prozentsatzes der Beschäftigten mit Ausbildung von mehr als einem Jahr College (Hauser/Warren 1997: 201). Akresh (2006:862) berechnete dagegen die durchschnittliche Bildung der Berufe. Ob eine Standardisierung nach dem Alter und dem Geschlecht sinnvoll ist, und auf welche Weise, steht in Diskussion. Hauser und Warren (1997: 202) stellten drei Versionen der Altersstandardisierung der Bildung nebeneinander, ebenso wie sie Standardisierungen nach den beiden Geschlechtern einzeln sowie zusammen nebeneinander stellten. Özden (2005; Mattoo u.a. 2005) standardisierte mittels multinomialen Logit nach Alter und Geschlecht. Je nach dem, ob man Unterschiede zwischen Altersgruppen bzw Geschlechtern sehen können will oder nicht, wird man sie in einer Standardisierung zum Verschwinden bringen wollen oder nicht. In all den genannten Fällen erhält man eine intervallskalierte Messung des Bildungsgehalts der Berufe.

Welche Definition könnte oder müsste man der abhängigen Variablen in einem österreichischen Kontext geben? Hausers und Warrens Vorschlag, Berufe anhand der Bildung der Beschäftigten zu bewerten, ist praktikabel. Der höchste Abschluss gemeinsam mit dem Beruf der Befragten liegt in der EU-Arbeitskräfteerhebung (LFS) ebenso vor wie in den Volkszählungen, in den EU Statistics on Income and Living Conditions (SILC) und dem vorangegangenen European Community Household Panel (ECHP). Die Arbeitskräfteerhebung und SILC enthalten außerdem auch Variablen, mit deren Hilfe in gewissem Umfang eine Untersuchung der Ursachen differierender Bildungsverwertung unternommen werden kann. Die Volkszählungen eignen sich dazu kaum. Einen geeigneten administrativen Datensatz gibt es in Österreich bis jetzt nicht.

3.2 Kausale Untersuchungen

Grundstruktur der Erklärungshypothese

Theoretische Untersuchungen, wie diese, bestehen darin, jene Variablen zu definieren, die möglicherweise zur Erklärung der Messwerte einer bestimmten abhängigen Variablen beitragen, im vorliegenden Fall also der Nutzung des Könnens und Wissens von Einwanderinnen und Einwanderern am Zielort. Nachstehend besprechen wir anhand konkreter Studien eine Liste von Einflüssen und ihre Wirksamkeit, wie sie sich in bisherigen empirischen Untersuchungen darstellt.

Akresh berichtet, was auch unserer eigenen Erfahrung entspricht, dass Erklärungen für das Erreichen von Berufen, die über dem Bildungsniveau liegen, anders beschaffen sind, als Erklärungen für den umgekehrten Fall. "Generally, the determinants of upgrading do not mirror those of downgrading as there are fewer significant covariates and, when significant, the magnitude is often smaller" (Akresh 2006: 855). Wir beschränken uns hier gänzlich auf Hypothesen zur Erklärung von Beschäftigung in Berufen, die weniger Bildung bzw Ausbildung verlangen als die Betroffenen besitzen.

Menge der Bildung

Bildung gilt als der wesentlichste Einfluss auf den beruflichen Status und das Einkommen (Breen 2004:16). Sie hat aber zwei Dimensionen, nämlich erstens die Menge an Bildung und zweitens die Qualität. Die Menge der Bildung hat ihrerseits mehr als einen Aspekt und es ist bis heute nicht wirklich klar, wie sehr die Aspekte sich unterscheiden. Die folgenden müssen jedenfalls erwogen werden:

1. Anzahl der im formalen Schul- und Ausbildungssystem verbrachten Jahre
2. Anzahl der begonnenen oder der abgeschlossenen Schulstufen
3. Der konkrete höchste Abschluss, der erworben wurde.

Standard in der ausgedehnten Literatur zu Bildungsrenditen ist die Anzahl der im Ausbildungssystem zugebrachten Jahre. Das liegt einerseits daran, dass es in den USA kein ausgeprägtes System von Schulstufen gibt, und andererseits am verbreiteten Mangel von Angaben über die Zahl der absolvierten Schulstufen. Das normale Alter des Schuleintritts und das letzte Schulbesuchsjahr sind dagegen häufig bekannt.

Für das Israel des Jahres 1983 konnte gezeigt werden, dass im Ausland erworbene Bildungsjahre am heimischen Arbeitsmarkt nicht verwertet werden können. Die erzielten Einkommen sind davon unabhängig. Im Inland von Einwanderinnen und Einwanderern erworbene Bildungsjahre werden dagegen honoriert und machen zugleich die zuvor im Ausland erworbenen Bildungsjahre teilweise verwertbar (Friedberg 2000).

Ein Effekt dieser Art konnte anhand der Daten aus dem US "New Immigrant Survey Pilot" (NIS-P) mit Einschränkungen auch für die USA des Jahres 1997 nachgewiesen werden (Akresh 2006: 868). Für Einwanderinnen und Einwanderer aus Asien sowie aus Lateinamerika und der Karibik konnte nicht belegt werden, dass US-Bildungsjahre per se Auswirkungen auf das Einkommen in den USA haben, wohl aber dass sie den Wert der zuvor im Ausland erworbenen Bildungsjahre steigern – Verdoppelung im Fall Lateinamerikas, Steigerung um mehr als die Hälfte im Fall Asiens. Im Fall der Einwanderinnen und Einwanderer aus Europa, Kanada und Australien konnte weder das eine noch das andere statistisch gesichert nachgewiesen werden. In der Gesamtstichprobe steigerte ein Jahr US-Bildung den Wert eines Jahres Auslandsbildung um ein Sechstel, aber ein selbständiger Effekt der US-Bildung konnte selbst hier nicht belegt werden. Diese statistischen Schwierigkeiten dürften von der geringen Größe der Stichprobe herrühren. Sie besteht aus rund 4,72% der im Juli und August 1996 infolge „employment preference“ vergebenen Green Cards und rund 1,35% der aus anderen Gründen vergebenen Green Cards (Akresh 2006: 860;

<http://nis.princeton.edu>). Darunter waren nur insgesamt 531 Befragte mit vollständigen Angaben bei den in Akreshs Analyse verwendeten Variablen (Akresh 2006:861). Die Erstbefragung erfolgte zum Zeitpunkt der Erteilung, eine zweite nach sechs, eine dritte nach zwölf Monaten. Akresh verwendete Daten aus allen drei.

Ausbildungsabschlüsse

Arrow (1973) hatte argumentiert, möglicherweise seien es nicht die Bildungsjahre, welche am Arbeitsmarkt honoriert würden, sondern die zertifizierten Abschlüsse unabhängig von der Zahl der Jahre, die in sie investiert wurden. Die Abschlüsse erfüllten den Zweck eines Filters. Die Wirkungsmacht von Bildung am Arbeitsmarkt liege demnach nicht im tatsächlichen Wissen und Können, das sie vermittele, sondern in der Mitteilung, die betreffende Person habe im Bildungssystem so und so gut funktioniert und es daher bis zu diesem oder jenem Abschluss gebracht. In diesem Sinn würden Arbeitgeber die Schule nicht, oder jedenfalls nicht primär, als Vermittler von verwertbaren Kenntnissen sehen, sondern wie einen vorhergehenden Arbeitgeber, dessen Zeugnis sie als Arbeitszeugnis läsen, nicht als Zeugnis über den Erwerb von brauchbaren Kenntnissen (Farkas 2003). Noch relevanter als die Höhe des Abschlusses sei vielleicht die Einrichtung, die ihn ausgestellt hat. Daraus lasse sich die soziale Schicht ablesen und das soziale Netzwerk der Bewerberin oder des Bewerbers, sodass Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber in der Lage seien, jene anzustellen, die sie für ihresgleichen und so für sozial kompatibel halten. Auf Arrow folgend hatten daher Bowles und Gintis (1976) postuliert, Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber seien weniger an den Fachkenntnissen von Bewerberinnen und Bewerbern interessiert als an deren sozialen Merkmalen und Fähigkeiten. Eine anwachsende Literatur (zitiert u.a. bei Pager u.a. 2006: 3f, Carneiro u.a. 2005, Farkas 2003; Bowles u.a. 2001: 5) betont, wie sehr die explizite Nachfrage nach einer „positiven Einstellung“ und nach der „Fähigkeit zu effizienter Kommunikation“ gegenüber den technischen Fähigkeiten überwiege, jedenfalls in den USA und in Großbritannien. Dem Vernehmen nach hat das AMS Oberösterreich 2006-2007 eine diesbezügliche Befragung unter Unternehmen durchgeführt und kam zu sehr ähnlichen Ergebnissen. In der Literatur ist das kontrovers geblieben (Farkas 2003). Jedenfalls haben sich beide Fraktionen erhalten, jene, die Bildung im wesentlichen für eine Produktion von Können und Wissen hält und sie daher in Form von Bildungsjahren operationalisiert, und jene, die Bildung mehr für ein Auswahl- und Attribuierungsverfahren hält und sie daher in Form der Abschlüsse operationalisiert sehen will.

Was geschieht, wenn die Arbeitgeber die Abschlüsse nicht kennen und daher nicht zu interpretieren verstehen? Die OECD zog den Schluss, dies gereiche Besitzern ausländischer Abschlüsse bei der Suche nach Arbeit zum Nachteil: „... , possession of a degree from the host country is an additional advantage to immigrants. This advantage is partly due to the signal given by a degree ‘known’ to employers, but also to the linguistic mastery which is generally associated with it and the absence of problems of international transferability of human capital (recognition of qualification, institutional framework, lack of country-specific knowledge – functioning of the labour market, social relations). Immigrants educated in their host country are thus at an advantage compared with their peers educated in foreign education systems which are more difficult to evaluate, and the time spent job-seeking is less as a result of their country-specific knowledge. A Swedish study (Bevelander/Nielsen 1999) thus shows that possession of a foreign

degree reduces the probability of being employed for Iranian immigrants, but not for those from other Nordic countries (where their degrees are probably more familiar). A similar finding was made for Australia (Cobb-Clark 2000). Taken together, these factors often confer an advantage on applicants for immigration trained locally in gaining entry to the labour market on arrival, and consequently in the process of granting visas." (SOPEMI 2002: 95). Ein ausländischer Abschluss ist dann praktisch das Gleiche, wie ohne Abschluss zu sein. Die Sache verhält sich also nicht anders als es bei den Bildungsjahren der Fall ist.

Reitz (2005) meint, wenn detailliertere Informationen vorlägen, käme es bei der Herkunft der Abschlüsse auf die einzelne Bildungseinrichtung an, nicht auf den Staat, in dem sie sich befindet. Versteckt in einer Datenbank durch günstige Kennzahlen zu brillieren, wäre aber vermutlich wenig effektiv. Nur bewusste und gekonnte Markenpolitik, die ein ausgeprägt positives Vorurteil zu schaffen in der Lage ist, das ein Nachsehen in der Datenbank verzichtbar erscheinen lässt, könnte den Absolventinnen und Absolventen einen Vorteil verschaffen.

Qualität der Bildung

Besonders bei international vergleichenden Untersuchungen stellt sich das Problem, dass die Menge der Bildungsjahre und die Höhe der Abschlüsse nicht ohne weiteres als gleiche Mengen an Können und Wissen interpretiert werden können. Die Bildungsqualität, also die tatsächlich pro Bildungsjahr erworbene Menge des Könnens und Wissens, wird in einigen Ländern schon seit mehreren Jahrzehnten punktuell erhoben. Das Mittel dazu sind Tests relativ großer Stichproben von Schülerinnen und Schülern, wie zum Beispiel bei der 1995 durchgeführten Third International Mathematics and Science Study (TIMSS) der International Association for the Evaluation of Educational Achievement (IEA) oder bei PISA, oder von Erwachsenenstichproben, wie IALS (International Adult Literacy Survey). Mit Hilfe dieser Daten wurden zum einen Hypothesen über die Effizienz der Bildungsproduktion getestet. „Die empirische Forschung der letzten Jahre hat gezeigt, dass vermehrte Bildungsausgaben keine Garantie für bessere schulische Leistungen bieten (Wößmann 2001). Letztere bestimmen sich mehr aus den institutionellen Rahmenbedingungen und den Anreizstrukturen des Bildungssystems als aus dessen finanzieller Ausstattung. Thiele und Wiebelt (2000) verweisen allerdings am Beispiel der von ihnen untersuchten Entwicklungsländer darauf, dass qualitative und finanzielle Aspekte einer armutsorientierten Bildungspolitik teilweise eng miteinander verwoben sind. Dies gilt zum Beispiel für Anstrengungen, ein ausreichend qualifiziertes Lehrpersonal im staatlichen Schulsystem zu halten, und für die Ausstattung der Schüler mit geeignetem Lernmaterial“ (Nunnenkamp/Thiele 2004: 14).

Bei Fuchs und Wößmann (2006) erwies sich eine ganze Reihe von Variablen als relevant zur Beschreibung der Leistungsfähigkeit eines nationalen Bildungssystems. "Student characteristics, family backgrounds, home inputs, resources, teachers and institutions are all significantly related to math, science and reading achievement. Our models account for more than 85 percent of the between-country performance variation, with roughly 25 percent accruing to institutional variation. Student performance is higher with external exams and budget formulation, but also with school autonomy in textbook choice, hiring teachers and within-school budget allocations. School autonomy is more beneficial in systems with external exit exams. Students perform

better in privately operated schools, but private funding is not decisive" (Fuchs/Wößmann 2006: abstract).

Zum anderen werden mit Daten zur Bildungsqualität Hypothesen über die volkswirtschaftliche Produktivität von Bildung getestet. Wößmann (2002) gewichtete die Bildungsjahre mit „student performance on cognitive achievement tests“ und zog dazu TIMSS heran. Auf diese Weise konnte er die Einkommensunterschiede pro Kopf zwischen den OECD-Ländern praktisch zur Gänze erklären (obwohl sich die technologischen Unterschiede so nicht erklären ließen).

Drittens kann mit Daten zur Bildungsqualität die individuelle Performance im Beschäftigungswesen teilweise erklärt werden. Hanushek und Kimko (2000) fanden bezüglich des Einkommens in den USA einen Zusammenhang zwischen Bildungsqualität und Einkommen. Bei einer Stichprobe im Ausland geborener Männer aus der US-Volkszählung 1990, die zwischen 25 und 60 Jahren alt waren und 1989 ein Jahreslohneinkommen von mindestens USD 1.000 gehabt hatten, ergänzten sie die Angaben zum Jahreslohneinkommen, der Bildungsjahre im Herkunftsland, der Bildungsjahre in den USA und der Jahre seit Bildungsabschluss um ein Maß der Bildungsqualität, nämlich die Durchschnittswerte ihrer Herkunftsländer bei sechs internationalen Tests der Kenntnisse von Schülerinnen und Schülern in Mathematik und Naturwissenschaften, die zwischen 1965 und 1991 von der IEA oder im Rahmen von International Assessment of Educational Progress (IAEP) durchgeführt worden waren. 37 Länder aus Ost und West, Nord und Süd hatten einmal oder mehrmals daran teilgenommen. Für 87 weitere Staaten schätzten sie die durchschnittlichen Testwerte auf der Basis der Determinanten, die für die Teilnehmerländer ermittelt werden konnten. Die Stichprobe der Einwanderinnen und Einwanderer wurde in drei Gruppen unterteilt, nämlich Personen, die ihre Bildung ganz im Herkunftsland erhalten hatten, solche mit einem Teil der Bildung aus dem Herkunftsland und einem Teil – vermutlich einschließlich Abschluss – aus den USA und solche mit US-Bildung. Bei der ersten der drei ergab sich sowohl bei Herkunft aus Ländern mit gemessenen Testwerten wie auch aus solchen mit geschätzten Testwerten ein statistisch signifikanter und positiver Koeffizient auf der Bildungsqualität. Bei der teils-teils Gruppe war er nur bei den geschätzten Ländern signifikant, nicht bei den gemessenen, und bei der Gruppe mit US-Bildung war er es in beiden Fällen nicht. Man hat hier also einen relativ klaren Hinweis, dass die Qualität des Bildungssystems im Herkunftsland am US-Arbeitsmarkt belohnt wird. In allen Regressionen aber war die Anzahl der Bildungsjahre statistisch deutlich signifikanter als die Bildungsqualität und dasselbe galt für die Jahre, die seit dem Abschluss der Bildung vergangen waren (Hanushek/Kimko 2000: 1198).

Wie schon vermerkt, stellen die öffentlichen und/oder privaten Bildungsausgaben pro relevanten Kopf eine nur unvollständige Annäherung an ein Qualitätsmaß dar. Dennoch gelang es Çağlar Özden (2005; Mattoo u.a. 2005) damit, in einer Studie über die sehr unterschiedliche Nutzung von Bildungsabschlüssen in den USA je nach Herkunftsland der Einwanderinnen und Einwanderer relativ gute Ergebnisse zu erzielen. Er konnte zeigen, dass die Bildungsausgaben für den tertiären Bereich im Herkunftsland in einer statistischen Beziehung zur Wahrscheinlichkeit stehen, dass Universitätsabsolventinnen und Universitätsabsolventen nach der Auswanderung in die USA dort dem Abschluss entsprechend beschäftigt sind. Aus Volkszählungsdaten berechnet man die Wahrscheinlichkeit, mit der beschäftigte Einwanderinnen und Einwanderer eines gegebenen Bildungsgrads (9 Ausprägungen) in jeder von sechs Berufsschichten beschäftigt werden (Mattoo

u.a. 2005: 6f, 10-12). Die Berufsschichten sind im Wesentlichen durch die Höhe des Abschlusses der Beschäftigten definiert. Zur Ausübung der Berufe in der obersten Schicht benötigt man normalerweise ein Doktorat, in der zweiten Schicht eine Ausbildung, die dem gleichkommt. In beiden Schichten beträgt die durchschnittliche Bildung mehr als 18 Jahre. Für Berufe in der dritten Schicht benötigt man gemeinhin ein MA oder Äquivalent. Die durchschnittliche Bildung nahm mehr als 16 Jahre in Anspruch. Bei der vierten und der fünften Berufsschicht liegt die durchschnittliche Bildungsdauer zwischen 12 und 16 Jahren, wobei die obere eher einen Matura- bis BA-gleichen allgemeinen Abschluss zu erfordern scheint, die untere eher spezifischere Ausbildungen. Bei der sechsten Berufsschicht beträgt die durchschnittliche Bildung unter 12 Jahren. Außer dem Bildungsgrad werden bei der Berechnung der Wahrscheinlichkeiten das Alter, die Aufenthaltsdauer in den USA und das Herkunftsland berücksichtigt. Eine durchschnittliche beschäftigte Einwanderin, ein durchschnittlicher beschäftigter Einwanderer der 1990er Jahre hatte bei der Volkszählung 2000 sechs Jahre Aufenthalt und war 34 Jahre alt. Je nach Herkunftsland variierte die Wahrscheinlichkeit einer solchen Durchschnittsperson, wenn sie ein „professional degree“, d.h. einen Universitätsabschluss in Medizin, Zahnmedizin, Tiermedizin, Pharmazie, Optometrie oder Recht hatte, in einer der drei oberen Berufsschichten beschäftigt zu sein, zwischen unter 20 Prozent und über 90 Prozent. Eine entsprechende Person aus Kanada hatte, beispielsweise, eine Wahrscheinlichkeit von 89%, während eine aus Mexiko nur eine Wahrscheinlichkeit von 35% hatte.

Diese zwischen Herkunftsländern variierenden Wahrscheinlichkeiten zu erklären, ist die Absicht der Untersuchung von Mattoo u.a. (2005). Das tun sie mittels multipler Regression. Sie haben Daten für 90 Länder. Sechs unabhängige Variablen berücksichtigen sie in der Hypothese: Entfernung des Landes von den USA (natürliche Logarithmen), ob Englisch eine wichtige Verkehrssprache in dem Land ist, ob es in dem jeweiligen Jahrzehnt in dem Land einen bewaffneten Konflikt gab, die Höhe der durchschnittlichen Ausgaben für tertiäre Bildung pro Studierende/n im jeweiligen Jahrzehnt (natürliche Logarithmen, Kaufkraftparitäten), Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (natürliche Logarithmen, Kaufkraftparitäten) und Anteil der Einwanderinnen und Einwanderer, die in der jeweiligen Dekade aufgrund von Familiennachzug, Lotterie oder Asyl in die USA einreisen durften, an der Wohnbevölkerung des jeweiligen Herkunftslandes zu Beginn der Dekade. Wie sich zeigt, vermag die Regression bei den Einwanderinnen und Einwanderern der 1990er Jahre einen respektablen Teil der Varianz der Wahrscheinlichkeiten zu erklären, nämlich je nach Ausbildungsniveau zwischen 57% und 75%. Am deutlichsten statistisch signifikant ist der Einfluss der tertiären Bildungsausgaben auf die Wahrscheinlichkeit, in einer der drei oberen Berufsschichten beschäftigt zu sein, bei den beschäftigten Einwanderinnen und Einwanderern mit einer Ausbildung zum „professional“ ($p < 0,01$). Auch bei MA- und BA-Absolventinnen und Absolventen ist der Einfluss statistisch signifikant ($p < 0,05$).

Kritisch muss man anmerken, dass die Qualitätsvariablen bisher stets Länderdurchschnitte waren. Man weiß daher nicht, worüber sie eigentlich Auskunft geben, nämlich ob mehr über die tatsächlichen Qualifikationen der Emigrantinnen und Emigranten oder mehr über die Vorurteile, die sie treffen, weil ihr Herkunftsland ein bestimmtes Image hat. Selbst bei Ländern, wo das Image seine Berechtigung hätte, könnte es im individuellen Fall völlig unpassend sein. Als Makrogröße lässt sie daher statistische Diskriminierung zu. Es ist sogar denkbar, dass die Bil-

dungsausgaben mit dem Erscheinungsbild der Bewerber korrelieren, nämlich dass sie umso geringer sind, je dunkler die Hautfarbe, mit ein oder zwei Ausnahmen, die ihrerseits als Stereotyp in die Entscheidungsfindung eingehen können. Mit den Länderdurchschnitten verliert man somit die Möglichkeit, zwischen dem Arbeitsmarkteffekt tatsächlichen Könnens und Wissens einerseits und jenem von auf das Herkunftsland oder das Erscheinungsbild der Einwanderinnen und Einwanderer bezogener Diskriminierung zu unterscheiden. Die Frage ist daher, ob die Qualitätsvariable statistisch noch funktionieren würde, wenn sie die individuellen schulischen Leistungen oder den tatsächlichen individuellen Bestand an schulisch erworbenem Wissen und Können wiedergäbe.

Könnte man eine ähnliche Untersuchung wie Özdens oder Akreshs über die Einwanderung nach Österreich bzw. nach Wien machen? Die Daten über den aktuellen Beruf, den höchsten Bildungsabschluss, den Zuzugszeitpunkt und das Geburtsland sind in der Arbeitskräfteerhebung vorhanden. Die Entfernung des Geburtslandes von Österreich oder von Wien lässt sich bestimmen, ob Deutsch dort eine wichtige Verkehrssprache ist, auch. Die Daten zu den Bildungsausgaben im tertiären Bereich pro Studierende/r könnten wie bei Mattoo u.a. aus den World Development Indicators entnommen werden. Eine Replikation für Österreich wäre daher möglich. Eine weitere Steigerung der Erklärungsleistung des Modells wäre zu erwarten, wenn man die Bildungsinhalte und die Qualität ihrer Vermittlung statt der Bildungsausgaben nehmen könnte. Es würde vermutlich genügen, die länderweisen Qualitätsindizes von Hanushek & Kimko oder von Wößmann zu übernehmen. Reitz (2005) folgend, sollte man nicht Landesdurchschnitte der Bildungsqualität heranziehen, sondern jene der je einzelnen Bildungseinrichtung. Wären die Stichproben der IEA oder der OECD groß genug, so ließe sich das in gewissem Umfang verwirklichen. Das scheint aber nicht der Fall zu sein. Vielleicht sollte man außerdem das Umfeld außerhalb des Bildungswesens berücksichtigen, etwa indem man den Anteil der Hochschul- oder der SekundarschulabsolventInnen an der Herkunftsbevölkerung in das Modell aufnimmt. Man müsste zudem eine Relativierung der Dequalifizierung der Einwanderinnen und Einwanderer in Hinblick auf drei Kennzahlen anstreben:

- Nutzung der einheimischen Qualifikationen im Herkunftsland,
- Nutzung der einheimischen Qualifikationen im Zielland,
- Nutzung eingewanderter Qualifikationen im Herkunftsland.

Vorläufige Untersuchungen für Österreich (Gächter/Stadler 2006) zeigen, dass hohe Dequalifizierungsanteile eher bei jenen Herkunftsgruppen wahrscheinlich sind, die geringe Anteile an Hochqualifizierten aufweisen. Das kann ein Hinweis sein, dass hohe Bildung in einem Umfeld geringer Bildung entweder nicht wahrgenommen oder nicht ernst genommen wird. Daher wird es ratsam sein, die Bildungsverteilung in Herkunftsgruppen als unabhängige Variable zu berücksichtigen. Vorgängig wird zu klären sein, ob die Bildungsanteile nicht mit dem Bildungsbudget oder mit der Bildungsverteilung im Herkunftsland korrelieren. Es könnte daher sein, dass nicht nur die tertiären Bildungsausgaben Einfluss haben, sondern auch jene im übrigen Bildungssystem. Vielleicht wäre auch zu überlegen, die Ausgaben pro Kopf der ganzen Bevölkerung statt pro Student bzw. Studentin zu nehmen.

Sprache

Untersuchungen mit dem Einfluss der Deutschkenntnisse auf die Bildungsadäquanz des Berufs scheint es nicht zu geben. Analoge Untersuchungen zu Englisch in englischdominierten Ländern gibt es dagegen. So wirkt sich Englisch als Verkehrssprache im Herkunftsland eindeutig positiv auf den beruflichen Erfolg in den USA aus, trägt aber im Lauf der Zeit weniger dazu bei (Mattoo u.a. 2005: 31). Im Jahr 2000 war es bei den Einwanderinnen und Einwanderern der 1980er und 1970er Jahre gleichgültig, ob sie aus einem Land mit oder ohne Englisch stammten. Mindestens vier Mechanismen für diese Verschiebung müssen in Erwägung gezogen werden:

- vielleicht weil nach einer gewissen Zeit auch die Einwanderinnen und Einwanderer aus anderen Ländern Englisch gelernt haben,
- vielleicht weil jene Einwanderinnen und Einwanderer, die Englisch weniger gut können, bildungsadäquate Arbeitsplätze gefunden haben, in denen sie Englisch weniger brauchen, was auch mit der Beobachtung erhöhter Häufigkeit von selbständiger Erwerbstätigkeit (Akresh 2006:855) übereinstimmen würde, was nicht heißen muss, dass sie dort gut verdienen (Shin/Chang 1988),
- vielleicht weil die US-Gesellschaft eher auf andere Merkmale als die Qualität der Sprachbeherrschung hört oder sieht,
- vielleicht weil jene mit geringeren Englischkenntnissen die USA wieder verlassen haben.

Die erklärte Varianz ist bei Özden in jenen Regressionen geringer, wo Englisch nichts zur Erklärung beiträgt.

Akresh (2006:868) fand einen hohen Nutzen guter und sehr guter Englischkenntnisse am Arbeitsmarkt.

- Für Lateinamerikanerinnen und Lateinamerikaner ist gut Englisch zu sprechen ungefähr so wertvoll, wie ein um sieben Bildungsjahre höherer Bildungsgehalt des letzten Berufs im Herkunftsland oder rund zwölf im Herkunftsland erworbene Jahre an Bildung. Über den Wert von in den USA erworbenen Bildungsjahren konnte in diesem Fall keine Aussage getroffen werden, vermutlich weil die Stichprobe zu klein war.
- Bei Einwanderinnen und Einwanderern aus Europa, Kanada und Australien ist kein Einfluss der Englischkenntnisse auf den Bildungsgehalt des US-Berufs nachweisbar, vermutlich weil zu wenige nicht Englisch zur Muttersprache hatten.
- Für Einwanderinnen und Einwanderer aus Asien hatten gute Kenntnisse des Englischen den Wert von rund drei Jahren Bildungsgehalt des letzten Berufs im Herkunftsland oder rund sechs im Herkunftsland erworbene Bildungsjahre. Auch hier war über den Wert von US-Bildungsjahren keine Aussage möglich.

Eine größere Anzahl von Untersuchungen bezüglich des Lohneinkommens deutet generell in dieselbe Richtung.

- USA: "English ability has also been shown to have a strong positive correlation with labor market success for immigrants (Kossoudji 1988; LaLonde/Topel 1991; Bleakley/Chin 2004). The ability to speak English opens up possibilities in many types of occupations,

particularly those involving interaction with the public or in a work environment where native English speakers are the majority.” (Akresh 2006:859).

- Australien: “Chiswick, Lee & Miller (2003) were able to take into account the individual’s pre-immigration job. They find that patterns of occupational mobility and the extent of occupational downgrading vary by class of admission and country of origin. They find the highest downward mobility for refugees and immigrants from countries most different from Australia in language and labor market structure.” (Akresh 2006: 856f).

Wie empirische Erhebungen unter Wiener Unternehmen (KMU Forschung Austria, 2005) zeigen, besteht das Anforderungsprofil für MigrantInnen aus Ost- und Südosteuropa nicht nur in der Beherrschung von gutem Englisch, sondern explizit in „zufrieden stellenden“ Deutschkenntnissen (KMU Forschung Austria 2005: 3). Die Beherrschung einer „Ostsprache“ wird als positiv gesehen, um die Geschäfte mit den Haupthandelspartnern, nämlich den Centropo-Ländern abwickeln zu können (ebenda). Die Beherrschung einer „Ostsprache“ müsste per se unter nicht diskriminierenden und sonst gleichen Bedingungen auch das aggregierte Wissen erhöhen.

Man muss gewiss zwischen einigermaßen objektiv erhobenen Sprachkenntnissen und dem Interviewereindruck, der immer wieder als Messwert verwendet wird, unterscheiden. Vermutlich funktioniert der Interviewereindruck besser, wenn es um die Prognose des Erfolgs am Arbeitsmarkt geht, weil darin Vorurteile enthalten sind, die jenen der Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber ähnlich sind. Dadurch verliert man aber die Möglichkeit, zwischen den Wirkungen einerseits objektiver Sprachkenntnisse und andererseits der Vorurteile bzw der Diskriminierung zu unterscheiden. Wünschenswert wäre daher eine objektive Angabe, die aber wiederum zwischen mehreren Dimensionen der Sprachfertigkeit unterscheiden müsste. Unerlässlich wäre besonders auch eine Unterscheidung zwischen dem bloßen Akzent auf der einen Seite und grammatikalisch-syntaktisch-orthografischem Können auf der anderen. Der Umfang und der Aufbau des Wortschatzes wären noch eine eigene dritte Dimension.

In Österreich stehen in keiner Zufallsstichprobe Daten über die Deutschkenntnisse zur Verfügung, weder über die objektiven noch die subjektiven. Eine Annäherung, wie bei Özden, über das Herkunftsland ist mit Einschränkungen möglich. Größere Unsicherheiten ergeben sich aber bei Personen mit Geburtsort und/oder Staatsangehörigkeit Italien und Schweiz.

Aufenthaltsdauer und Berufserfahrung im Inland

Die Aufenthaltsdauer im Einwanderungsland per se bedeutet eigentlich nicht viel. Sie steht aber häufig an Stelle von anderen Größen, die zu messen sehr aufwendig wäre. Dazu gehört der Spracherwerb, der Erwerb an Kenntnissen über das Funktionieren der Institutionen, zum Beispiel des Arbeitsmarkts, des Sozial- oder des Bildungswesens usw. Unter anderem kann mit der Aufenthaltsdauer auch der Erwerb von Berufserfahrung oder von formaler Bildung einhergehen. Berufserfahrung in dem Sinn, dass die Beschäftigungskarriere mit Dauer und Art der Arbeitsplätze erfasst wäre, liegt kaum jemals in einer Untersuchung mit größerer Stichprobe vor. Sie wird in Untersuchungen in aller Regel simpel durch die Zeitspanne zwischen dem Ende der Ausbildung und dem Befragungszeitpunkt angenähert und dann als „potenzielle Erfahrung“ bezeichnet. Es ist daher in den allerwenigsten Fällen möglich oder sinnvoll, zwischen Aufenthalts-

dauer und (potenzieller) Berufserfahrung einen Unterschied zu machen. Bestenfalls kann man, wie Friedberg (2000), zwischen einer Dauer potenzieller Berufserfahrung im Ausland und einer nachfolgenden im Inland unterscheiden. Die zweite ist ganz einfach ident mit der Aufenthaltsdauer. Diese Variable wurde bei Akresh (2006: 868) in keiner Regression statistisch signifikant.

Die Aufenthaltsdauer zu bestimmen, ist nicht immer einfach. Soll man nach dem Beginn des ersten Aufenthalts oder des aktuellen Aufenthalts fragen? Welche Dauer dürfen Unterbrechungen des Aufenthalts haben, um als vernachlässigbar gelten zu können? Die Zeit (gleich Geld), um in einer Erhebung mit größerer Stichprobe die gesamte Migrationskarriere abzufragen, hat man kaum je. Schließlich ist auch noch die Frage, welche Aufenthaltsdauer die im Inland Geborenen haben. Friedberg (2000: 224) setzte sie „definitionsgemäß“ gleich Null. Sie verwendete stattdessen eine Dummy-Variable, die zwischen Geburtsort im Ausland und Geburtsort im Inland unterschied.

Die Dauer des Aufenthalts in den USA wurde von Özden nicht direkt als Variable berücksichtigt. Stattdessen wurden für Personengruppen mit unterschiedlicher Aufenthaltsdauer je eigene Regressionen durchgeführt. Die Ergebnisse sind in den vorliegenden Papieren (Özden 2005; Mattoo u.a. 2005) leider sehr unvollständig berichtet. Soweit ersichtlich, scheint das Modell die Wahrscheinlichkeiten für die Einwanderinnen und Einwanderer der 1980er Jahre deutlich schlechter zu erklären als für jene der 1990er Jahre: Das R-Quadrat ist niedriger, weniger Koeffizienten sind statistisch signifikant und sie sind es in geringerem Maß. In einer Regression ohne die rechtliche Variable bewähren sich unter den unabhängigen Variablen die Bildungsausgaben pro Studierendem/r noch am besten. Diese Variable – und die Entfernung des Geburtslandes von den USA – scheint längerfristige Wirkung zu behalten, während andere das nicht tun.

Berufserfahrung im Ausland nicht oder als nicht gleichwertig anzuerkennen ist eine Sache, zusätzlich im Inland erworbene Berufserfahrung zu verlangen eine andere. Vor allem die kanadische Literatur thematisiert dies als Variable. Gerechtfertigt werde das Erfordernis mit zwei Argumenten. Einesteils hätten Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber gerne den Beweis, in einer inländischen Organisation funktionsfähig zu sein, anderenteils könnten sie dann auch eher eine Referenz anfordern (Bauder 2003: 711-713; Reitz 2005: 10). Ein Thema sei das aber, so versichert Bauder, nur in Berufen, wo es leicht sei, die Stellen mit „Einheimischen“ zu besetzen. Wo das nicht der Fall sei, werde meist keine inländische Berufserfahrung verlangt. Die Folge sei, so Bauder, dass die Betroffenen weiter unten in der Berufshierarchie anfangen, als sie schon gestanden waren, dass sie teils unbezahlte Praktika und Freiwilligentätigkeiten ausüben, nur um Erfahrung in inländischen Organisationen vorweisen zu können, dass sie, wenn sie einen einigermaßen bildungsadäquaten Arbeitsplatz erreichen, dort keine Vordienstzeiten angerechnet bekommen und daher hinsichtlich des Einkommens stets hinter den Kolleginnen und Kollegen zurückbleiben, während sie für die Arbeitgeber ein äußerst günstiges Kosten-Nutzen-Verhältnis aufweisen.

Wollte man diese kanadische Erfahrung in eine Regressionsanalyse einbeziehen, so würde das gewisse Schwierigkeiten bereiten. Es wäre nötig, zwischen der ersten Tätigkeit nach der Einwanderung und allen weiteren zu unterscheiden. Die erste müsste im Vergleich zu späteren in einer größeren Zahl von Fällen prekär oder auch unentgeltlich sein. Man müsste bei der Operationalisierung beachten, dass der Effekt von der Dauer der ersten beruflichen Erfahrung

abhängen könnte, vielleicht aber auch davon unabhängig ist. In der Arbeitskräfteerhebung ist diese Unterscheidung nur mit Unschärfen möglich. Präziser möglich wäre sie nur in Individualdaten der Sozialversicherung, wo aber die für unsere Zwecke entscheidenden Angaben zu Bildung und Beruf fehlen. Man sollte daher die Unschärfen der Arbeitskräfteerhebung akzeptieren und sehen, was die Daten zeigen.

Scholz u.a. (2007: 30f) bilden aus der tatsächlichen Dauer der praktischen Erfahrung im je einzelnen Beruf (Erfahrungswissen) und dem erlernten Schul- und Ausbildungswissen, welches für die Ausübung eines Berufes notwendig ist (= Kern-Fachwissen), einen Index des „Wertes“ von Beschäftigten. Dazu nehmen sie an, das Erfahrungswissen nehme bis zum 30. Jahr der Tätigkeit zu, um danach konstant zu bleiben, und das Kern-Fachwissen verliere über die Jahre hinweg kontinuierlich an Wert. Das aggregierte Wissen (Kern-Fachwissen+Erfahrungswissen) erreicht auf diese Weise im Überschneidungsraum der beiden Kurven zwischen 10 und 20 Jahren ein Maximum. Somit würde die größte Wertschöpfung von MitarbeiterInnen in einem Unternehmen bei Personen zu finden sein, die ca. 10-20 Jahre Kernfachwissen sowie Erfahrungswissen akkumuliert haben.

Dies könnte man einerseits auf die berufliche Erfahrung und Schulung vor der Migration anwenden. Wird unterstellt, dass mit zunehmendem aggregiertem Wissen bei MigrantInnen auch eine bildungsadäquate Berufsplatzierung im Herkunftsland leichter fällt, wären diese MigrantInnen unter sonst gleichen Bedingungen auch in Wiener Unternehmen stärker nachgefragt, oder anders ausgedrückt: Jene MigrantInnen, die weniger aggregiertes Wissen vorweisen können (unter 10 Jahre) oder deren aggregiertes Wissen veraltet ist (über 20 Jahre), wären weniger nachgefragt.

Scholz u.a. denken hier vermutlich an betrieblich verfügbare Daten, in Wahrheit also an die Beschäftigungsdauer im Unternehmen, nicht im Beruf, womit die berufliche Erfahrung im Ausland, soweit sie nicht im selben Konzern anfiel, gegenstandslos würde. Die Beschäftigungsdauer beim jetzigen Arbeitgeber liegt auch in der Arbeitskräfteerhebung vor. Es gibt aber in Österreich keinen einzigen Datensatz, aus dem arbeitgeberübergreifend die Dauer der beruflichen Erfahrung ablesbar wäre.

Der Beruf im Herkunftsland

Wie erwähnt, sind die Berufe der Befragten im Herkunftsland fast immer unbekannt. Das wirft ein besonderes Problem auf, nämlich dass folglich unbekannt bleibt, ob sie vor der Migration bildungsadäquat beschäftigt waren oder nicht, und ob sie es unmittelbar vor der Migration waren oder zu einem früheren Zeitpunkt. Bei einer Erhebung in Kapfenberg und Leoben – zusammen 50.000 Einwohnerinnen und Einwohner, darunter rund 3.000 im Erwerbsalter mit Schulabschluss im Ausland – im Jahr 2003 im Rahmen der ersten Runde von EQUAL zeigte sich, dass mehr als 40% der Befragten am Ende ihres Aufenthalts im Herkunftsland dequalifiziert oder nach einer Beschäftigungsphase arbeitslos waren. Mit anderen Worten, man muss vorsichtig sein, aus der letzten beruflichen Tätigkeit im Herkunftsland Schlüsse zu ziehen. Sie ist in vielen Fällen – vermutlich gerade auch bei Flüchtlingen – kein sehr verlässliches Indiz für Berufe, die im Herkunftsland bildungsadäquat wären.

Akresh standen unter anderem auch Daten über den letzten Beruf im Herkunftsland zur Verfügung. Dieser erwies sich dabei durchwegs als signifikant für den Beruf zum Befragungszeitpunkt in den USA (Akresh 2006: 867f). Je höher der Bildungsgehalt der letzten Beschäftigung im Herkunftsland gewesen war, desto größer war er auch bei der aktuellen Beschäftigung in den USA. Netto der anderen Einflüsse übertrugen sich, wenn man so sagen will, bei Herkunft aus Europa, Kanada oder Australien 28% des Bildungsgehalts des früheren Berufs auf den neuen, bei Herkunft aus Asien rund 21% und bei Herkunft aus Lateinamerika und der Karibik weniger als 15%. Das heißt, die Tradierung des Bildungsgehalts des Berufs über die Migration und das erste Jahr in den USA gelang nur sehr beschränkt und der Abstieg war erheblich. In ihrer Untersuchung zeigte sich auch, dass in der Tat der Beruf vor der Migration in vielen Fällen nicht der Bildung entsprochen haben dürfte. Trotz der Berücksichtigung des letzten Berufs im Herkunftsland erwiesen sich die Bildungsjahre im Herkunftsland als signifikant positiver Einfluss auf den Bildungsgehalt des Berufs in den USA (Akresh 2006: 869). Er entsprach ungefähr drei Viertel des Einflusses des letzten Berufs.

In österreichischen Daten ist der letzte Beruf vor der Einreise nicht enthalten. Nur fallweise, wenn Befragte seit der Einreise nie beschäftigt waren oder erst weniger als ein Jahr in Österreich leben, ist die Angabe vorhanden. Das ist wenig hilfreich. Nur in der Arbeitskräfteerhebung im 2. Quartal 2008 wird auch der letzte Beruf vor der Migration abgefragt werden.

Soziales Netzwerk

Der Zugang zu Beschäftigung in qualifizierten Berufen beruhe häufig auf Kennen, nicht nur Können, sagt die Sozialkapitalliteratur der letzten dreißig Jahre als eine ihrer grundlegenden Weisheiten. Das funktioniert in beide Richtungen. Einerseits erfahren Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer auf diese Weise von offenen Stellen, die ihren Qualifikationen bzw Ambitionen und Möglichkeiten entsprächen, andererseits gibt es im Betrieb dann eine Gewährsperson, die sich quasi für die neu einzustellende Person verbürgt und so die Referenzen früherer Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber bzw Schulabschlüsse ersetzt oder doch ergänzt. Akresh (2006: 157) zitiert in einem Zug "the importance of social networks (Mullan 1989) and US experience (Mullan 1988) for positive labour market outcomes" bei Einwanderinnen und Einwanderern aus Mexiko. In ihrem Datensatz hatte sie eine Variable „help from relative getting a job“ ja/nein.

Die einzige Annäherung an eine Sozialkapitalvariable in der Arbeitskräfteerhebung ist die Frage nach den Methoden der Arbeitsplatzsuche. Sie wird all jenen gestellt, die aus welchen Gründen auch immer auf Jobsuche sind, gleich ob sie aktuell beschäftigt sind oder nicht. Man kann dort sehen, wer sich mehr auf das Netzwerk stützt und wer mehr auf andere Optionen. Die aktuell Erwerbstätigen werden zudem gefragt, ob sie mit der jetzigen Arbeitgeberin bzw dem jetzigen Arbeitgeber durch das AMS in Berührung gekommen sind, aber das sagt vermutlich relativ wenig über das soziale Netzwerk. Es ist also nur in sehr eingeschränkter Weise möglich, die berufsbezogene Zweckmäßigkeit des sozialen Netzwerks abzubilden und in eine empirische Untersuchung einzubeziehen.

Zugangsbeschränkungen zu Berufen

Bauder (2003) hob im Bericht von einer explorativen Studie in Vancouver, Kanada, vor allem zwei unabhängige Variablen hervor, die auch für österreichische Verhältnisse von Bedeutung sein könnten. Die eine ist die formale Anerkennung von im Ausland erworbenen Qualifikationen, die andere der anschließende Zugang zu den betreffenden Berufen. Im ersten Fall geht es um Ausbildungen und Praxiszeiten, im zweiten um andere mehr oder minder im Ermessen der Behörden und Berufsvereinigungen liegende Voraussetzungen für die legale Ausübung des Berufs. Bei beiden ist die Frage unter anderem, welcher Aufwand an Anstrengung, Zeit und Geld nötig ist, um die Anerkennung zu erreichen. Die Kosten umfassen nicht nur die direkten Ausgaben für Kurse, amtliche Gebühren usw, sondern auch die Lebenshaltung während der Zeit ohne oder mit verringertem Einkommen.

Noch vorgelagert kann es eine allgemeine aufenthalts- oder arbeitsrechtlich festgeschriebene Beschränkung beim Zugang zu Beschäftigung geben, wie das in Österreich gegenwärtig in Form eines ministeriellen Erlasses bei Asylwerbern der Fall ist.

Bauder hebt vor allem jene Berufe hervor, wo Berufsvereinigungen über die Zulassung zum Beruf entscheiden. Seine Hypothese ist, dass Berufe, für die nichts weiter als Können erforderlich ist, weil sich (bislang) weder ein Ausbildungssystem noch eine Berufsvereinigung gebildet haben, wie etwa im IT Bereich, Einwanderinnen und Einwanderern bessere Chancen auf qualifikationsadäquate Beschäftigung bieten als alle anderen (Bauder 2003: 710). Bauders Bericht, wie er vorliegt, enthält nur 18 kurze Zitate aus den 39 Interviews. Sie wurden nicht nach Zufallsprinzip ausgewählt, sondern willkürlich, und stellen daher keine brauchbare Stichprobe aus dem Material dar. Man kann daraus nicht entnehmen, welchen Einfluss die Ausschließungen im Westen Kanadas haben.

Um in einer Untersuchung am österreichischen Arbeitsmarkt die Zugänglichkeit von Berufen systematisch zu berücksichtigen, wäre es nötig, sie alle nach den Erfordernissen für die Nostrifikation, der Gewerbeordnung usw zu kodieren. Das würde einmal einen erheblichen Aufwand machen, wäre dann aber für vieles nützlich. Ein solches Projekt könnte vielleicht sinnvoll bei der Sozialstatistik der Statistik Austria angesiedelt werden. Kurzfristig würde es für ein konkretes Projekt vermutlich genügen, die Berufe einfach 0/1 zu kodieren, ob sie, abgesehen von der reinen Bildungsvoraussetzung, eine definierte Zugangsberechtigung verlangen oder nicht.

Innerbetrieblicher und zwischenbetrieblicher Aufstieg

Gegen Bauders Betonung der Berechtigung zur Berufsausübung wendet Reitz (2005: 9) ein, das sei nur der kleinere Teil des Problems. Sie zu haben, bedeute noch nicht, dass man auch Beschäftigung finde, und eine Beschäftigung zu haben bedeute noch nicht, dass man in gleicher Weise wie Inlandsgeborene in Leitungsfunktionen aufsteigen könne. Gerade Letzteres sei eigentlich der Engpass.

Innerbetrieblicher Aufstieg ist ein alternativer Weg in bessere, höhere, adäquatere Berufspositionen. Statt aus der Ausbildung, aus dem Arbeitsmarkt oder aus der Einwanderung direkt in eine ausbildungsadäquate berufliche Position einzusteigen, könnte das Glück in einer geringer-

wertigen Beschäftigung mit anschließendem innerbetrieblichem Aufstieg gesucht werden. Das könnte sogar die Form eines impliziten Vertrags haben, dass bei ausreichend guter Performance im Einstiegsjob eine realistische Aussicht auf sukzessiven Aufstieg quasi zugesichert wird. Das Problem ist aber, dass die meisten Firmen klein sind und daher keine Aufstiegskanäle haben. Die Frage ist daher gar nicht so sehr, wer aus Einstiegsjobs aufsteigt und wer nicht, sondern wer überhaupt in solche Sprungbrettjobs bei Großfirmen kommt.

Aufstiegskanäle könnten im Prinzip, wie das oben bei der Frage der inländischen Berufserfahrung bereits angedeutet war, auch zwischenbetrieblich verlaufen. Dafür wäre aber wieder nötig, in eine der relativ wenigen Firmen zu wechseln, die überhaupt eine erkennbare Hierarchie unter den Beschäftigten haben, und dort nicht am untersten Ende zu beginnen. Insofern Leiharbeiterinnen und Leiharbeiter die ranguntersten sind, würde die Übernahme aus Leiharbeit in eine Anstellung zwischenbetrieblichen Aufstieg bedeuten.

Im Prinzip muss man zwar davon ausgehen, dass alle Beschäftigten in jeder noch so kleinen Firma in einer Hierarchie stehen, aber das ist etwas ganz anderes als die Hierarchie der Tätigkeiten. Letztere können in Form von definierten Arbeitsplätzen so eingerichtet werden, dass sie massenhaft auf der gleichen Hierarchiestufe stehen bzw kann klar definiert werden, welcher Arbeitsplatz sich wo in der betrieblichen Hierarchie befindet. Die Beschäftigten befinden sich aber ganz unabhängig von der Gleichrangigkeit der Arbeitsplätze in einer Hierarchie bzw stimmt die Hierarchie der Beschäftigten häufig nicht ganz mit jener der Arbeitsplätze überein. In Befragungen wird dem nur Rechnung getragen, wenn sie spezifisch auf solche Fragestellungen ausgerichtet sind. Das ist selten der Fall, und wenn, dann erfordert es viele Fragen und beschränkt sich daher auf kleine Stichproben. Zur Verfügung hat man in Befragungen meist den Beruf, und nur wo es gelingt, die Berufe in eine Hierarchie zu bringen, lassen sich auch Statusunterschiede erkennen. Diese beziehen sich auf die Tätigkeiten.

Man erhält nur ganz selten Zugang zu innerbetrieblichen Daten (zB Grüner 1992). Davon abgesehen wäre es im Prinzip möglich, anhand der Arbeitskräfteerhebung Wahrscheinlichkeiten des Aufstiegs innerhalb des Betriebs wie auch durch Betriebswechsel zu errechnen. Die Befragten geben einerseits Auskunft über ihre berufliche Tätigkeit vor einem Jahr und andererseits werden sie im Verlauf eines Jahres fünfmal befragt. Die Häufigkeit von beruflichen Aufstiegen in einem Zweijahreszeitraum ist also an sich erkennbar. Man könnte, falls die Stichprobengröße ausreicht, sehen, bei welchen Geburtsländern, Staatsangehörigkeiten, Altersgruppen und in welchen Branchen sie sich ereignen, und welche Bildung die Mobilen und die Immobilen haben.

Angebot und Nachfrage nach Qualifikationen

In Kanada wurde beobachtet, dass die formalen Qualifikationen der Einwanderinnen und Einwanderer – bedingt durch das Punktesystem und seine laufende Adjustierung – in den letzten Jahrzehnten zugenommen haben. Zugleich aber fielen die Einstiegsverdienste neuer Einwanderinnen und Einwanderer immer weiter hinter jene von im Inland Geborenen zurück. Auch die Beschäftigungsquoten neuer Einwanderinnen und Einwanderer gingen rascher zurück als jene der im Inland Geborenen (Reitz 2005: 3). Jeffrey Reitz bietet dafür eine höchst marktförmige Erklärung. Steigende Bildung der im Inland Geborenen habe, relativ gesehen, die Nach-

frage nach den Qualifikationen der Einwanderinnen und Einwanderer schrumpfen lassen. Wie in den USA, habe das negative Auswirkungen auf die Einkommen der Neuzuziehenden gehabt. Die Veränderung der Qualifikationen bei den Neuzuziehenden – steigend in Kanada, fallend in den USA – habe sich vergleichsweise wenig ausgewirkt, entscheidend seien vor allem die Veränderungen bei den Inlandsgeborenen gewesen.

Worauf das alles hinausläuft ist, dass eine empirische Analyse auch die Menge des Zuzugs an Personen mit beruflichen oder akademischen Qualifikationen berücksichtigen sollte, die laufende Menge der einschlägigen Abschlüsse im Inland und den Bestand an Qualifikationen im Inland. Alle drei Variablen sind, sofern es um die formalen Abschlüsse geht, in der Arbeitserhebung vorhanden.

Institutionelle Ausstattung des Einwanderungslandes

Reitz diagnostiziert also ein zunehmend ausreichendes Angebot an im Inland erworbenen Qualifikationen, so dass die aus dem Zuzug stammenden immer mehr als Überangebot zu werten seien. Er sieht drei Handlungsoptionen, nämlich, erstens, die negative Entwicklung bei den Neuzuziehenden zu akzeptieren und auf eine bessere Zukunft für ihre Kinder und Enkel zu hoffen; zweitens, den Zuzug einzuschränken; drittens, die Vergrößerung der institutionellen Fähigkeit, die Qualifikationen der Einwanderinnen und Einwanderer zu nutzen, gewissermaßen die Aufnahmekompetenz der gesellschaftlichen Einrichtungen zu stärken (Reitz 2005: 4f, 2004).

Mit der dritten Option befasst er sich ausführlich, denn er führt die zwischen Neuzugezogenen und Ansässigen deutlich unterschiedliche Dynamik von Beschäftigung und Einkommen auf den Mangel an effizientem Informationsfluss zwischen Arbeitgeberseite und Arbeitssuchenden zurück. Der Erfolg der kanadischen Einwanderungspolitik, sagt er (Reitz 2005:8), beruhe auf einem essenziellen Merkmal, nämlich auf Institutionen, welche Arbeitssuchende mit Arbeitsplätzen zusammenbringen und für die internationale Transferierbarkeit von Qualifikationen sorgen. Die Leistungen der fraglichen Institutionen löst er in drei Variablen auf (Reitz 2005: 9):

1. Zugang zu präziser Information über die Qualifikationen, die in Abschlüssen von ausländischen Bildungs- und Ausbildungseinrichtungen enthalten sind. Bei den Universitäten denkt er da an jede einzelne.
2. Zugang zu zuverlässiger Information darüber, wie gut die einzelnen Arbeitssuchenden die Ausbildungsziele ihrer Universität oder sonstigen Bildungseinrichtung erreicht bzw. erfüllt haben.
3. Zugang zu zuverlässiger Information, wie gut sich vergleichbar qualifizierte Beschäftigte in vergleichbaren lokalen Unternehmen bewährt haben.

Diese Informationen brauchen beide Seiten und die Migrantinnen und Migranten eigentlich schon, bevor sie sich zur Migration entschließen, nicht erst nach der Ankunft. Sie sähen hier ihre eigenen Abschlüsse und ihre Erfahrungen umgemünzt in den tatsächlichen Gegenwert im Einwanderungsland.

Eine einschlägige Variable müsste das Ausmaß messen, in dem Informationsmedien über die tatsächlichen, quasi in lokalen Maßeinheiten ausgedrückten Qualifikationen der Einwanderinnen

und Einwanderer auf individueller Ebene verfügbar sind und genutzt werden. Mattoo u.a. hatten versucht, diese Information auf Ebene der Herkunftsländer abzubilden, nicht der Individuen.

Reitz geht an dieser Stelle aber eigentlich in eine andere Richtung. Folgt man seiner Darstellung, dann wäre eine Variable erforderlich, welche das Vorhandensein von Einrichtungen misst, die eine effiziente Einschätzung der tatsächlichen Qualifikationen vornehmen, eine ebenso effiziente Überbrückung allfälliger, wirklich vorhandener Defizite veranlassen und der Arbeitgeberseite die Informationen über die aktuell und nach der Überbrückung vorhandenen Qualifikationen mitteilen. Wie die Effizienz zu messen wäre, liegt gegenwärtig noch im Dunklen. Evaluierungsdaten würden darin vermutlich eine Rolle spielen. Als Maßnahmen, die möglicherweise effizient sein könnten, schlägt Reitz eine Art Lehre für erwachsene Hochqualifizierte vor, die aber eben auf die Wiedererlangung des zuvor ausgeübten Berufs ausgerichtet wäre, nicht auf einen Lehrberuf in österreichischem Sinn. Er schlägt auch vor, nur jene Ausbildungsteile nachzuverlangen, die in der konkreten Ausbildung im Einwanderungsland tatsächlich Standard sind, in jener der konkreten Einwanderin bzw. des Einwanderes aber nachweislich fehlen, und nicht die Absolvierung des ganzen Studiums oder der ganzen Ausbildung oder – im ärztlichen Bereich – auch nur des ganzen Turnus zu verlangen.

Diskriminierung

Diskriminierung spielt sich etwa darin ab,

- dass gleiche Qualifikationen als ungleich wahrgenommen werden, je nach Aussehen oder Akzent der Bewerberin oder des Bewerbers, oder
- dass die fachliche Eignung gar nicht geprüft wird, oder
- dass sie nach anderen Kriterien geprüft wird, oder
- dass die soziale Eignung nicht oder nach anderen Kriterien geprüft wird, oder
- in verringerter Fähigkeit bzw. Willigkeit mit Personen eines bestimmten Aussehens oder mit einem bestimmten Akzent erfolgreich zu kommunizieren, oder darin,
- dass die Angelegenheiten von „Minderheiten“ als politisch weniger wichtig eingestuft werden (Reitz 2005:12).

Alle diese Verhältnisse sind bis heute bestenfalls in Laborexperimenten einwandfrei beobachtbar, messbar und nachweisbar. Sie können daher in eine empirische Untersuchung nicht einbezogen werden. Allenfalls kann vermutet werden, dass nach Einbeziehung aller anderen erklärenden Variablen der verbleibende unerklärte Rest ein Ausdruck allfälliger Diskriminierung sein könnte.

Oben wurde schon erwähnt, dass Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber, wie es scheint, mehr soziale als fachliche Kompetenz nachfragen, und dass sie auch den erzielten Schulabschluss möglicherweise eher auf diesen Aspekt hin interpretieren. Zugleich gibt es Belege, dass sie sich durch äußerliche Merkmale davon abhalten lassen, eine nähere Prüfung der sozialen oder auch fachlichen Kompetenz überhaupt zu unternehmen. Ein schicht- oder ortsspezifischer Akzent, wie leicht auch immer er sein mag, kann mit der Erwartung von bestimmten Verhaltensmustern verbunden sein, ohne dass im einzelnen Fall noch überprüft wird, ob die Erwartung auch zutrifft.

Es geht hier, wenn man so will, eigentlich auch um die soziale Kompetenz der Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber. Sie kann in gewissem Maße getestet werden, etwa durch die Diskriminierungstests, die von der ILO angeboten werden (zB Allasino u.a. 2004; Cediey/Foroni 2007; Attström u.a. 2007; oder auch Fibbi u.a. 2003). Die ungeprüfte Zuschreibung von sozialer Kompetenz oder ihrem Mangel zu Gruppen ohne unvoreingenommenes Ansehen des Individuums ist zweifellos ein Problem. Im günstigsten Fall wird man sagen, die Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber sparen Zeit, indem Vorurteile oder Stereotypen zur Anwendung kommen, statt eine individuelle Eignungsprüfung vorzunehmen.

Direkt messbar ist Diskriminierung bis jetzt nur sehr eingeschränkt. Die Testmethode der ILO (Zegers de Beijl 1999) und anderer (Riach/Rich 2002) erlaubt nur den Blick auf die Beschäftigungsaufnahme. Was sich innerhalb der Betriebe abspielt könnte nur über detaillierte Daten der Geschäftsleitung erschlossen werden. Erfragen lässt sich Diskriminierung nicht, da sie von den Betroffenen teils nicht wahrgenommen und teils negiert wird.

Selektion und Selbstselektion der Migrantinnen und Migranten

Vereinzelt gibt es Untersuchungen über den Einfluss der rechtlichen Selektion von Einwanderinnen und Einwanderern auf den Erfolg am Arbeitsmarkt. Akresh resümiert kurz die US Forschung, woraus sich vor allem ergibt, dass man die Aufenthaltsdauer als Variable mit berücksichtigen muss. "Jasso und Rosenzweig (1995) compare outcomes for immigrants granted permanent residency through marriage to a U.S. citizen with those for employment-based immigrants at the time of permanent residency and at the later point of naturalization and find that, although employment-based immigrants have greater labour-market success in the short term, less than half who began in executive or managerial positions were still in positions of that level at the time of naturalization. Duleep and Regets (1996) have also found that family-based immigrants have lower incomes in the short term, but faster earnings growth than employment-based immigrants." (Akresh 2006:856). Akresh vermutet, offenbar vor dem Hintergrund von persönlicher Erfahrung oder Geschichten in Medien, Einwanderinnen und Einwanderer seien bereit, sich den Verbleib in den USA durch die Annahme geringer qualifizierter Tätigkeiten zu erkaufen. "Highly qualified individuals ... may be willing to accept a degree of downward mobility in exchange for the opportunity to work and live in the U.S. Anecdotal evidence supports the idea that some individuals deem this a trade-off worth making." (Akresh 2006:855). Im Zitat geht es um Fälle, in denen die Green Card quasi durch Lohn- oder Statusverzicht erkaufte wurde. Jedenfalls erwiesen sich in ihrer Untersuchung die vier diesbezüglichen Variablen als negative Einflüsse auf den Bildungsgehalt des Berufs zum Befragungszeitpunkt: Familiennachzug zu US-Staatsangehörigen ebenso wie zu nicht US-Staatsangehörigen und Flüchtlingsstatus gehören dazu. Die vierte diesbezügliche Variable, Green Card Lotterie Gewinner, blieb statistisch insignifikant (Akresh 2006:867f).

In Özdens Untersuchung ergab sich als relativ sicher, dass Familiennachzug, Asyl, Lotterie und militärische Konflikte die Wahrscheinlichkeit, adäquat beschäftigt zu sein, senken, wobei aber Familiennachzug, Asyl und Lotterie nicht unterschieden, sondern als eine einzige Kategorie gefasst waren (Mattoo u.a. 2005). Asylsuche und militärische Konflikte im Herkunftsland könnten Hand in Hand gehen. Wenn die Suche nach Sicherheit ein wichtiges Migrationsmotiv war, dann

scheint sich das negativ auf die Adäquanz der Beschäftigung auszuwirken. Die Auswahl der Migrantinnen und Migranten und der Zeitpunkt ihrer Ankunft in den USA sind dann vermutlich weniger gut auf den US-Arbeitsmarkt abgestimmt, jedenfalls im Vergleich zu Selbstausswahl und Ankunftszeitpunkt anderer Migrantinnen und Migranten, besonders vielleicht jener im H1-B Programm, in dem Visa nur erteilt werden, wenn die Antragstellerinnen und Antragsteller bereits eine Zusage über einen hochqualifizierten Arbeitsplatz vorweisen können.

Familiennachzug könnte dagegen in zwei Richtungen wirken und sollte analytisch unbedingt von Asylsuchenden und Kriegsflüchtlingen unterschieden werden. Einerseits könnte Familiennachzug mit bedrohlichen oder zumindest ungünstigen Entwicklungen im Herkunftsland zusammenhängen, wie das etwa um 1990 herum in Jugoslawien der Fall war. Andererseits könnte Familiennachzug besonders genau auf den Arbeitsmarkt abgestimmt sein. Zum einen steht der Zielhaushalt ja selbst im Arbeitsmarkt und kann die Beschäftigungschancen der konkret nachziehenden Person einschätzen. Zum zweiten wird sich der Zielhaushalt nicht mit einem neuen beschäftigungslosen Mitglied belasten wollen. Das kann natürlich im Falle des Nachzugs von Partnerinnen wieder anders sein, wenn primär die Erfüllung des Kinderwunsches wichtig ist. Insgesamt würde man erwarten, dass sich Familiennachzug nicht eindeutig positiv oder negativ auf die Beschäftigungsquote oder auf die Adäquanz der Beschäftigung auswirkt, oder dass er es jedenfalls gemittelt über einen längeren Zeitraum nicht tut. Zum je einzelnen Zeitpunkt könnte durchaus die eine oder die andere Komponente des Familiennachzugs im Vordergrund stehen. In einem Modell, wie Özden's, müsste sich das aber an sich durch die Inkludierung einer Variablen wie der Konfliktintensität oder dem realen Wirtschaftswachstum im Herkunftsland einfangen lassen, ohne dass es auf den Nachzugseffekt als solchen durchschlagen würde.

Fremdauswahl und Selbstausswahl sind für statistisch angelegte Untersuchungen eine gewisse Herausforderung. Es entsteht „sample selection bias“, oder zumindest muss man das befürchten. Die Frage ist nämlich, nach welchen Kriterien Menschen zur Migration zugelassen werden bzw nach welchen Kriterien sie sich selbst dafür auswählen. Es ist nicht ausgeschlossen, dass gerade jene, bei denen Dequalifizierung besonders wahrscheinlich ist und auch im Herkunftsland wahrscheinlich gewesen wäre, Migrantinnen und Migranten werden. In einem solchen Fall erschiene das Beschäftigungssystem des Ziellandes der Migration übertrieben dequalifizierend. Wenn umgekehrt gerade jene migrieren, bei denen die Gefahr der Dequalifizierung am geringsten ist, dann erschiene das System übertrieben offen für die Akzeptanz von Qualifikationen. In beiden Fällen wären zudem Prognosen schwierig, weil die bisherigen Beobachtungen ja nur für den Fall der verzerrten Auswahl und Selbstausswahl der Migrantinnen und Migranten gelten. Wenn die Kriterien der Auswahl bekannt sind, dann ist das alles kein Problem. Dann sind zutreffende Aussagen über die Gegenwart und gültige Prognosen möglich. Bei Selbstausswahl ist das aber typischerweise nicht der Fall, selbst für die Betroffenen nicht. Bei internationaler Migration liegt Selbstausswahl fast sicher vor, denn selbst wenn die Kriterien der Visaerteilung bekannt sind, so sind es jene der Selbstausswahl für die Antragstellung trotzdem nicht. Bei visumsfreier Migration einschließlich der illegalen liegt reine Selbstausswahl vor, nicht unbedingt allein durch die Migrantinnen und Migranten selbst, sondern unter Mitwirkung aller anderen an der Entscheidung Beteiligten im Herkunfts- und im Zielland. Im Prinzip eignet sich die Situation für das von Heckman (1979; Winship/Mare 1992) vorgeschlagene Korrekturverfahren, wonach man zuerst

ein Probit für die Wahrscheinlichkeit der Auswahl in die Migration schätzen müsste, um dessen transformiertes Ergebnis dann als unabhängige Variable in der Schätzung der Dequalifizierungswahrscheinlichkeit zu berücksichtigen. Das Problem ist, dass bei internationaler Migration im Normalfall keine Datengrundlage für die Schätzung des Probit vorhanden ist. Man kann hier nur in Anja Weiss (2005) Lamento über den „methodologischen Nationalismus“ einstimmen, der nicht nur die amtliche, sondern auch die akademische Datenerhebung an staatlichen Grenzen enden lässt und so Brüche in der Erfassung von Biografien herbeiführt, die das Studium aller mit Migration verbundenen Phänomene quasi zur Unwahrheit zwingt. Man ist vorerst gezwungen, jedes Ergebnis im Kontext internationaler Migration mit der Warnung einzuleiten, es gelte nur unter den – nicht benennbaren – Bedingungen der bisherigen Muster der Selbstauswahl.

Da berufliche Mobilität sich am Arbeitsmarkt abspielt, taucht das Problem der Selbstauswahl noch ein zweites Mal auf. Die Kriterien, nach denen die Entscheidung, am Arbeitsmarkt aktiv zu werden, gefällt wird, sind ebenfalls nicht bekannt. Wieder könnte es sein, dass jene, die Dequalifizierung stärker zu fürchten haben, eben deshalb gar nicht in den Arbeitsmarkt eintreten, oder dass es jene nicht tun, die sie am wenigsten zu fürchten hätten. Hier sind die Grundlagen für eine Korrektur besser, da sich der Vorgang im Inland abspielt. Wir haben dennoch keine Untersuchung zur beruflichen und sozialen Mobilität gefunden, bei der ein Versuch zur Korrektur des „sample selection bias“ gemacht worden wäre.

Bei Özdens Untersuchung taucht das Problem in einem dritten Zusammenhang auf, da er die Analyse mit Bestandszahlen durchgeführt. „Sample selection bias“ ist hier sehr wahrscheinlich, weil die Rückwanderer nicht mehr in der Stichprobe enthalten sind. Die Selbstauswahl zum Verbleib war sicher nicht zufällig, sondern hat Determinanten, die in einer geeigneten Untersuchung benannt werden könnten.

Dieser dreifache „sample selection bias“ betrifft alle Variablen in Özdens Datensatz, wenn auch vielleicht weniger als im Falle der weiter oben zitierten Untersuchung von Hanushek & Kimko, aber vermutlich stärker als bei Akresh. Alle Variablen verhalten sich in einer Stichprobe von eben erst Eingewanderten (Akresh) vermutlich anders als in einer, die aus Personen besteht, die in einem Zehnjahreszeitraum eingewandert sind (Özden), oder die aus allen möglichen Aufenthaltsdauern zusammengemischt ist (Hanushek & Kimko). Nochmals anders verhielten sie sich in einer Stichprobe, die weitgehend aus lange Ansässigen besteht. Mit steigender Aufenthaltsdauer wird das Problem vermutlich größer. Die Selbstauswahl für die Auswanderung war statistisch vermutlich weniger verzerrt als es jene Bevölkerung ist, die im Zielland nach der Rückwanderung übrig bleibt.

Spezifische Kenntnis der (potenziellen) HandelspartnerInnen

Für Länder und Regionen, die auf starke Außenhandelsverflechtung angewiesen sind und eine andere Verkehrssprache als Englisch haben, kann für den Erfolg im Außenhandel und damit beim Erhalt und der Steigerung des Wohlstands Personal mit Kenntnissen der HandelspartnerInnen wichtig sein. Dies ist ein wenig bis gar nicht untersuchter Aspekt des Außenhandels einerseits und der wirtschaftlichen Integration von Migrantinnen und Migranten andererseits. Immerhin zeigt sich regelmäßig, dass der Handel, die Auslandsinvestitionen und die Migrati-

on ähnlichen geografischen Mustern folgen, bzw dass sie sich alle mit Gravitationsmodellen beschreiben lassen. Von da her wäre es eigentlich schon längst überfällig, sich zu fragen, ob Handel, Investitionen und Migration sich nicht auch gegenseitig verstärken. Zum Teil ist das geschehen. Sassen (1988) hat immer wieder die Parallelität von Direktinvestitionen und Migration betont, ohne aber einen empirischen Nachweis über Fallstudien und willkürlich gewählte Beispiele hinaus zu führen.

Dömeland (2007, 2002) gelang anhand des Ziellandes USA der Nachweis, dass die Intensität des Handels zwischen Herkunftsland und Zielland sich bei Migrantinnen und Migranten positiv auf die Verwertung der im Herkunftsland gemachten beruflichen Erfahrung im Zielland auswirkt. Sie konnte zeigen, dass das netto der Effekte des Entwicklungsstands des Herkunftslandes, des Ausbildungsniveaus und der „institutional quality“ des Herkunftslandes gilt, und dass es kein Effekt der Selbstauswahl der Migrantinnen und Migranten oder der Sprache des Herkunftslandes ist. Dömeland konnte aber nicht zeigen, auf welchen Wegen sich der Handel mit dem Herkunftsland auf die Einkommen der Migrantinnen und Migranten auswirkt. Unklar bleibt auch, ob der Effekt nur in den Handel treibenden Unternehmen anfällt oder über diese hinaus. In den Handel treibenden Unternehmen könnte sein, dass spezifische Kenntnis des Herkunftslandes der Migrantinnen und Migranten, etwa der Sprache, der Geografie, der Umgangsformen, des Transportwesens usw, von den Unternehmen aktiv genutzt und auch remunieriert wird. Hinsichtlich eines allgemeineren Effekts wäre denkbar, dass Länder, die wichtige Handelspartner sind, ein besseres Image genießen, wovon auch die Zuwanderinnen und Zuwanderer aus diesen Ländern profitieren, oder dass infolge des Handels und des damit verbundenen Informationsflusses, der ja auch die Massenmedien einbezieht, zutreffendere Information über das Bildungswesen vorliegt, sodass den Abschlüssen aus einem solchen Land weniger Skepsis entgegengebracht wird.

Es wäre keine Schwierigkeit, erstens die bilaterale Handelsintensität und zweitens die Investitionsintensität Österreichs mit den Herkunftsländern als Variablen in ein Modell aufzunehmen. Es könnte sogar auch möglich sein, den Anteil der Unternehmen, die mit dem jeweiligen Herkunftsland Handel treiben oder dort investieren, in Erfahrung zu bringen und als Variable zu berücksichtigen. Die Frage, ob der Effekt vor allem auf Unternehmensebene oder breiter anfällt, könnte damit aber nicht geklärt werden, sie ist auch zweitrangig. Nicht zu klären ist in jedem Fall die Frage von Ursache und Wirkung: Befördert die Migration Außenhandel und Investitionen oder ist es umgekehrt. Dazu wäre eine Zeitreihe nötig, die für die Migration nicht in ausreichender Qualität vorliegt, und vermutlich auch für den Handel und die Investitionen nicht.

Wohlstand des Herkunftslandes

Das BIP/Kopf zu Kaufkraftparitäten des Herkunftslandes leistet in Özdens Studie nur bei Befragten mit MA, nicht aber bei solchen mit BA oder Doktorat einen statistisch signifikanten Beitrag zur Wahrscheinlichkeit, in einem bildungsadäquaten Beruf beschäftigt zu sein. Das Vorzeichen ist bei den Einwanderinnen und Einwanderern der 1990er Jahre bei allen drei Bildungsgraden negativ. Bei den Einwanderinnen und Einwanderern der 1980er Jahre war es positiv, aber in allen Fällen insignifikant (Mattoo u.a. 2005: 30f). Diese Variable kann problemlos jedem Datensatz hinzugefügt werden, wenn die Herkunftsländer der Befragten bekannt sind.

Entfernung zum Herkunftsland

Die Entfernung von den USA trägt in Özdens Studie wenig zur Erklärung der Bildungsadäquanz der Beschäftigung bei. Das Vorzeichen ist stets positiv, statistische Signifikanz ($p < 0,05$) erreicht der Koeffizient aber nur bei Einwanderinnen und Einwanderern mit BA bzw mit Doktorat, nicht bei solchen mit MA (Mattoo u.a. 2005:30f). Entfernungsangaben sind in der Migrationsforschung Standard und leicht zu berücksichtigen.

Schlussfolgerungen

Wir haben oben sechzehn Variablen als potenzielle Einflüsse auf die Bildungsadäquanz der beruflichen Tätigkeit von Einwanderinnen und Einwanderern in Betracht gezogen. Um sie hier kurz in Erinnerung zu rufen:

1. Menge der Bildung
2. Ausbildungsabschlüsse
3. Qualität der Bildung
4. Sprache
5. Aufenthaltsdauer und Berufserfahrung
6. Beruf im Herkunftsland
7. Soziales Netzwerk
8. Zugangsbeschränkungen zu Berufen
9. Innerbetrieblicher und zwischenbetrieblicher Aufstieg
10. Angebot und Nachfrage nach Qualifikationen
11. Institutionelle Ausstattung des Einwanderungslandes
12. Diskriminierung
13. BIP/Kopf des Herkunftslandes
14. Entfernung zum Herkunftsland
15. Bilaterale Außenhandelsverflechtung
16. Selektion und Selbstselektion der Migrantinnen und Migranten

Nicht alle haben sich in bisherigen empirischen Untersuchungen als wichtig erwiesen. Dennoch ist es ratsam, sie alle, sofern möglich in die weitere empirische Forschung einzubeziehen. Variablen, für die keine geeigneten Daten vorhanden sind, können zumindest in der Interpretation der Ergebnisse berücksichtigt werden.

Literaturverzeichnis

Allasino, Enrico / Reyneri, Emilio / Venturini, Alessandra / Zincone, Giovanna (2004): Labour Market Discrimination Against Migrant Workers in Italy; International Migration Papers No. 67; www.ilo.org/migrant 2007-03-04

Akresh, Ilana Redstone (2006): Occupational Mobility Among Legal Immigrants to the United States. In: International Migration Review 40/4:854–884.

Arrow, Kenneth J. (1973): Higher Education as a Filter. In: Journal of Public Economics 2/3:193-216.

Attström, Karin / Schröder, Lena u.a. (2007, im Erscheinen): Labour Market Discrimination Against Second Generation Immigrants in Sweden; Geneva: ILO.

Bauder, Harald (2003): "Brain Abuse", or the Devaluation of Immigrant Labour in Canada; Antipode 35/4:699-717 <http://www.blackwell-synergy.com/links/doi/10.1046%2Fj.1467-8330.2003.00346.x> 2006-02-26.

Bittner, Marc / Hudler-Seitzberger, Michaela (2006): Arbeitskraftmonitoring. Struktur, Motive, Erwartungen und Wünsche des Arbeitsmigrationspotenzials in den Grenzregionen der Slowakei, Tschechiens und Ungarns in Österreich. In: SWS Rundschau 46/4, S. 432-457.

Bowles, Samuel D. / Gintis, Herbert (1976): Schooling in Capitalist America; Basic Books.

Bowles, Samuel / Gintis, Herbert / Osborne, Melissa (2001): The Determinants of Earnings: A Behavioral Approach; www.umass.edu/preferen/gintis/jelpap.pdf 2005-08-31.

Breen, Richard (2004): Social Mobility in Europe; paper based on joint work undertaken with Ruud Luijkx as part of the project on 'National Patterns of Social Mobility: Convergence or Divergence?' http://www.sidos.ch/method/rc28/abstracts/Richard%20Breen%20_keynote_.pdf 2007-08-14.

Cediey, Eric / Feroni, Fabrice (2007): Les Discriminations à raison de «l'origine» dans les embauches en France. Une enquête nationale par tests de discrimination selon la méthode du BIT ; Genève : Bureau International du Travail.

Dumont, Jean-Christophe / Liebig, Thomas (2005): Labour Market Integration Of Immigrant Women: Overview and Recent Trends; paper presented at the OECD and European Commission Seminar on Migrant Women and the Labour Market: Diversity and Challenges, Brussels, 26-27 September 2005 http://ec.europa.eu/employment_social/employment_analysis/imm/imm_migrwom05_dum_lieb_en.pdf 2007-08-08.

Fassmann, Heinz/Hintermann, Christiane/Kohlbacher, Josef/Reeger, Ursula (1999): Arbeitsmarkt Mitteleuropa. Die Rückkehr historischer Migrationsmuster; ISR-Forschungsbericht 18, Institut für Stadt- und Regionalforschung, Verlag der Österreichischen Akademie der Wissenschaften.

Farkas, George (2003): Cognitive Skills and Noncognitive Traits and Behaviors in Stratification Processes; Annual Review of Sociology 29:541-562.

- Fibbi, Rosita / Kaya, Bülent / Piguet, Etienne (2003): Le passeport ou le diplôme? Etudes des discriminations à l'embauche des jeunes issus de la migration; Rapport de recherche 31/2003; Swiss Forum for Migration and Population Studies.
- Friedberg, Rachel M. (2000): You Can't Take It With You? Immigrant Assimilation and the Portability of Human Capital; Journal of Labor Economics 18/2:221-251; originally 1996 as NBER Working Paper No. 5837; Cambridge/MA: NBER.
- Gächter, August (2000): Migrationforschung in Österreich. Das Beispiel der EU-Osterweiterung; SWS-Rundschau 40/2:163-191.
- Gächter, August (2007): Bildungsverwertung am Arbeitsmarkt 2005, Manuskript.
- Gächter, August / Stadler, Bettina (2006): Qualifizierung, Dequalifizierung und berufliche Weiterbildung in Österreich 2001 und 2005; Manuskript.
- Grüner, Hans (1992): Mobilität und Diskriminierung. Deutsche und ausländische Arbeiter in einem betrieblichen Arbeitsmarkt; Campus.
- Hanushek, Eric A. / Kimko, Dennis D. (2000): Schooling, Labor Force Quality, and the Growth of Nations. In: American Economic Review 90/5:1184-1208 <http://www.caldercenter.org/about/HanushekPubs.cfm> 2007-06-28.
- Hauser, Robert M. (2002): Meritocracy, Cognitive Ability, and the Sources of Occupational Success; prepared for the annual meetings of the American Sociological Association, Chicago, Illinois, August 2002 http://www.ssc.wisc.edu/~hauser/merit_01_081502_complete.pdf 2007-08-02.
- Hauser, Robert M. / Warren, John Robert (1997): Socioeconomic Indexes for Occupations: A Review, Update, and Critique. In: Sociological Methodology 27:177-298.
- Heckman, John J. (1979): Sample Selection Bias as Specification Error. In: Econometrica 47:153-61.
- Hintermann, Christiane (2000): Die „neue“ Zuwanderung nach Österreich – Eine Analyse der Entwicklungen seit Mitte der 80er Jahre. In: SWS-Rundschau 40/1:5-23.
- International Centre for Migration Policy Development (ICMPD) / ÖFM / Institut für Stadt und Regionalforschung der Österreichischen Akademie der Wissenschaften (ISR) / Forum Politische Bildung der Universität Wien (2001): Die soziale Mobilität der Ausländer/innen. Ein Beitrag zur Arbeitsmarkt- und Sozialstrukturanalyse der Großstadt. Kurzfassung Endbericht; ÖFM.
- KMU Forschung Austria (2005): Endogenes Arbeitskräftepotenzial für die Internationalisierung Wiener Unternehmen. Studie im Auftrag der MA 27 (EU-Strategie und Wirtschaftsentwicklung), Wien.
- Magistrat der Stadt Wien (Hg.) (2004): Strategieplan Wien im erweiterten Europa. Magistrat der Stadt Wien, Magistratsabteilung 18 – Stadtentwicklung und Stadtplanung, Wien.

Mattoo, Aaditya / Neagu, Ileana Cristina / Özden, Çağlar (2005): Brain Waste? Educated Immigrants in the U.S. Labor Market; Policy Research Working Paper 3581; World Bank http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=722925 2007-03-25.

Nationaler Kontaktpunkt Österreich im Europäischen Migrationsnetzwerk (EMN) (Hg.) (2004): Der Einfluss der Immigration auf die österreichische Gesellschaft. Eine Bestandsaufnahme der jüngsten österreichischen Forschungsliteratur; Wien.

Nunnenkamp, Peter / Thiele, Rainer (2004): Strategien zur Bekämpfung der weltweiten Armut: Irrwege, Umwege und Auswege; Kieler Diskussionsbeiträge 407; Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel <http://www.uni-kiel.de/ifw/pub/kd/2004/kd407.pdf> 2007-06-18.

Özden, Çağlar (2005): Educated Migrants: Is There Brain Waste?; in: Özden/Schiff (eds.) 2005:227-244 <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/APCITY/UNPAN022364.pdf> 2006-08-09.

Özden, Çağlar / Schiff, Maurice (Hg.) (2005): International Migration, Remittances, and the Brain Drain; Palgrave Macmillan (for the World Bank) http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2005/10/21/000012009_20051021094619/Rendered/PDF/339880rev.pdf 2005-11-25.

Pager, Devah / Western, Bruce / Bonikowski, Bart (2006): Discrimination in Low-Wage Labor Markets; draft <http://www.econ.brown.edu/econ/events/pager&western1.pdf> 2006-12-02.

Perchinig, Bernhard (2004): Der Einfluss der Immigration auf die österreichische Gesellschaft: der kulturelle Kontext. In: Nationaler Kontaktpunkt Österreich im Europäischen Migrationsnetzwerk (EMN) (Hg.) Der Einfluss der Immigration auf die österreichische Gesellschaft. Eine Bestandsaufnahme der jüngsten österreichischen Forschungsliteratur; Wien: 37-45.

Reitz, Jeffrey G. (2004): The Institutional Context of Immigration Policy and Foreign Credential Recognition in Canada; prepared for the conference on "North American Integration: Migration, Trade and Security", Ottawa April 1-2, 2004 <http://www.utoronto.ca/ethnicstudies/reitz.html#RecentPublications> 2006-01-28.

Reitz, Jeffrey G. (2005): Tapping Immigrants' Skills: New Directions for Canadian Immigration Policy in the Knowledge Economy; IRPP Choices 11/1:2-18 <http://www.utoronto.ca/ethnicstudies/reitz.html#RecentPublications> 2006-01-28.

Riach, Peter A. / Rich, Judith (2002): Field Experiments of Discrimination in the Labour Market; *Economic Journal* 112:F480-F518.

Sassen, Saskia (1988): *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow*; Cambridge University Press.

Scholz, Christian / Stein, Volker / Müller, Stefanie (2007): Personalwirtschaftliche Humankapitalbewertung (Teil 1: Die theoretische Basis). Den Wert des Mitarbeiters erkennen. In: *Weiterbildung* 2007/2:30-33.

Shin, Eui Hang / Chang, Kyung-Sup (1988): Peripherization of Immigrant Professionals: Korean Physicians in the United States. In: *International Migration Review* 22/4:609-622.

SOPEMI (2002): *Trends in International Migration*, 2001 Edition; OECD.

Stadt Wien (Hg.) (2002): *Migration, Integration, Diversitätspolitik*; Wien.

Stark, Oded (Hg.) (1986): *Research in Human Capital and Development: A Research Manual*, Volume 4: *Migration, Human Capital and Development*; JAI Press.

Waldrauch, Harald / Sohler, Karin (2004): *Migrantenorganisationen in der Großstadt. Entstehung, Strukturen und Aktivitäten am Beispiel Wiens*. Europäisches Zentrum Wien, Bd. 14; Campus Verlag; Wien.

Weiss, Anja (2005): The Transnationalisation of Social Inequality: Conceptualizing Social Positions on a World Scale; *Current Sociology* 53/4:707-728.

Winship, Christopher / Mare, Robert D. (1992): Models for Sample Selection Bias. In: *Annual Review of Sociology* 18:327-350.

Wößmann, Ludger (2002): Cross-Country Evidence on Human Capital and the Level of Economic Development: The Role of Measurement Issues in Education. In: *Historical Social Research* 27/4:47-76 http://hsr-trans.zhsf.uni-koeln.de/hsrretro/docs/artikel/hsr/hsr2002_548.pdf, 2007-06-28.

Zegers de Beijl, Roger (Hg.) (1999): *Documenting Discrimination Against Migrant Workers in the Labour Market: A Comparative Analysis of Four European Countries*; Geneva: ILO.

Weitere Literatur, die im Text erwähnt wird

Bevelander, Pieter / Nielsen, Helen Skyt (1999): Declining employment assimilation of immigrants in Sweden: observed or unobserved characteristics?; CEPR Discussion Paper No. 2132.

Bleakley, Hoyt / Chin, Aimee (2004): Language Skills and Earnings: Evidence from Childhood Immigrants; *Review of Economics and Statistics* 86/2:481-496.

Chiswick, Barry R. / Lee, Y. L. / Miller, Paul W. (2003): Patterns of Immigrant Occupational Attainment in a Longitudinal Survey; *International Migration* 41/4:47-69.

Cobb-Clark, Deborah A. (2000): Do selection criteria make a difference? Visa category and the labour market status of immigrants to Australia; *Economic Record* 76:15-31.

Duleep, Harriet O. / Regets, Mark C. (1996): Admission Criteria and Immigrant Earnings Profiles. In: *International Migration Review* 30/2:260-285.

Jasso, Guillermina / Rosenzweig, Mark R. (1995): Do Immigrants Screened for Skills Do Better than Family Reunification Immigrants?; *International Migration Review* 29/1:85-111.

Kossoudji, Sherrie A. (1988): English Language Ability and the Labor Market Opportunities of Hispanic and East Asian Immigrant Men; *Journal of Labor Economics* 6/2:205-228.

LaLonde, Robert J., / Topel, Robert H. (1991): Immigrants in the American Labor Market: Quality, Assimilation, and Distributional Effects; *American Economic Review* 81/2:297-302.

Mullan, Brendan (1988): Social Mobility among Migrants between Mexico and the U.S. and within the U.S. Labor Market; *International Migration* 26/1:71–93.

Mullan, Brendan (1989): The Impact of Social Networks on the Occupational Status of Migrants; *International Migration* 27/1:69–86.

Thiele, Rainer / Wiebelt, Manfred (2000): Sind die Anpassungsprogramme von IWF und Weltbank gescheitert? Eine Bestandsaufnahme der Erfahrungen von zwei Jahrzehnten; *Kieler Diskussionsbeiträge* 357; Kiel: Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel.

Wößmann, Ludger (2001): Why Students in Some Countries Do Better: International Evidence on the Importance of Education Policy; *Education Matters* 1/2:67-74 http://media.hoover.org/documents/ednext20012_67.pdf 2007-06-26.

Betriebliche Standortwahl – ein Überblick

Abstract

Der vorliegende Beitrag gibt einen Überblick über das Thema „Standortwahl“ aus betriebswirtschaftlicher Perspektive. Nach den einleitenden Definitionen wird die Thematik in Kapitel 2 in ausgewählten Ansätzen der Standorttheorie verortet. In Kapitel 3 werden Standortentscheidungen durch die sie kennzeichnenden Aspekte Prozess, Methoden und Standortfaktoren beschrieben. Kapitel 4 ist der Internationalisierung der betrieblichen Standortwahl gewidmet. In diesem Zusammenhang wird deutlich, dass die Möglichkeit zur regionalen Vernetzung für die Beurteilung unterschiedlicher Standorte ein entscheidender Faktor sein kann. Kapitel 5 stellt einige neue Instrumente vor, die zur Unterstützung beim Treffen von Standortentscheidungen entwickelt wurden. Auch hier wird die Wichtigkeit der regionalen Vernetzung unterstrichen. Im Fazit ergibt sich daraus, dass in der Gewichtung von Standortfaktoren trotz – oder aufgrund – der Globalisierung ein noch stärkeres Umdenken in diese Richtung erforderlich sein mag, als bisher angenommen.

This paper provides an overview of the selection of an industrial location from a managerial perspective. Chapter 2 introduces the topic in reference to some approaches used in industrial location theory. Chapter 3 specifies the industrial location decision by its distinctive aspects process, methods and appraisal factors. Chapter 4 emphasises, as an effect of internationalisation, the increasing importance of regional networks. Chapter 5 presents some new tools developed to support industrial location decisions. They, too, underpin how crucial regional networks can be. In conclusion, this seems to require a revision of the balance of appraisal factors in that direction, despite – or even due to – globalisation.

1. Einleitung

Ziel dieses Beitrages ist es, über das Thema Standortwahl einen Überblick aus betriebswirtschaftlicher Perspektive zu geben. Nach den einleitenden Definitionen sowie nach einer Verortung der Thematik in ausgewählten Ansätzen der Standorttheorie liegt daher der Schwerpunkt bei der Standortentscheidung. Besondere Berücksichtigung finden Aspekte, die aus der Internationalisierung erwachsen, sowie einige neue Instrumente des Standortcontrollings.

Unter dem **Standort** eines Unternehmens versteht man den geografischen Ort, an dem dieses seine Produktionsfaktoren einsetzt. Die Entscheidung über den Standort des Unternehmens ist ähnlich grundlegend wie die Wahl der Rechtsform, es handelt sich dabei um eine konstitutive Entscheidung, die nur unter beträchtlichem Mitteleinsatz revidierbar ist (vgl. Thommen/Achleitner 2006: 96).



Franz Haslehner
Fachhochschule des bfi Wien



Thomas Wala
Fachhochschule des bfi Wien

Die richtige Standortentscheidung kann zu den langfristigen Erfolgsvoraussetzungen für Unternehmen gezählt werden und ist damit von ähnlicher Bedeutung wie etwa die Entwicklung von Wettbewerbsvorteilen oder Entscheidungen in Bezug auf die Produktpolitik (vgl. Günther/Tempelmeier 2002: 29).

Dieser Befund macht es erforderlich, Standortüberlegungen in die strategische Unternehmensplanung einzubeziehen und eine in die Zukunft gerichtete detaillierte Standortplanung durchzuführen.

Die betriebliche Betrachtungsweise der Standortplanung ist abzugrenzen einerseits von der überbetrieblichen¹ und andererseits von der innerbetrieblichen Standortplanung. Die überbetrieblichen Standorttheorien versuchen, die Ansiedlung von Unternehmen und Betrieben im Raum (innerhalb eines Wirtschaftsgebietes) zu erklären. Die innerbetriebliche Standortplanung (oder Layout-Planung) (vgl. Günther/Tempelmeier 2002: 80)² bezieht sich auf die räumliche Anordnung von Organisationseinheiten und Betriebsmitteln innerhalb der Grenzen eines bestimmten Betriebes, der seine betriebliche Standortentscheidung bereits getroffen hat.

Die **betriebliche** Standortplanung bezieht sich entweder auf einen einzelnen geografischen Ort, oder auf eine Mehrzahl von geografischen Orten. Im letzteren Fall erfolgt der Einsatz der Produktionsfaktoren in verschiedenen räumlich voneinander getrennten Einrichtungen, etwa wenn die Produktion auf mehrere Standorte aufgeteilt ist, oder wenn separate Standorte für Vertrieb, Läger für Fertigprodukte oder für Verwaltung bestehen, wie das in der Regel auf Holdingkonstruktionen zutrifft.

2. Standorttheorien

Die standorttheoretische Forschung war in ihrer Entwicklung lange Zeit vom **neoklassischen Ansatz** geprägt, der unter anderem vollkommene Information und keine Mobilitätshemmnisse unterstellt, sowie Unternehmer, die sich in Bezug auf ihre Zielfunktion uneingeschränkt rational verhalten. Es wird daher davon ausgegangen, dass für einen Betrieb je nach Standort divergierende Ein- und Auszahlungen resultieren und ermittelt werden können. Postuliert wird folglich die Entscheidung für denjenigen Standort, für den sich die größte Differenz zwischen diskontierten Ein- und Auszahlungen ergibt. Je nach angenommener Wettbewerbsstrategie werden dabei entweder standortspezifisch unterschiedliche Kostenfaktoren (etwa Grund und Boden, Arbeitskräfte) oder Erlösfaktoren (etwa die Nähe zu unterschiedlichen Märkten) größere Aufmerksamkeit auf sich ziehen (vgl. Maier/Tödtling 2001: 23 ff.).

Als Sonderproblem der Kostenseite kann die Minimierung der Transportkosten betrachtet werden. Wenn sie den Fokus der Analyse bilden, können quantitative Modellierungs- und Lösungsmethoden aus dem Bereich des **Operations Research** wie etwa Verfahren der linearen Optimierung zum Einsatz gebracht werden (vgl. Günther/Tempelmeier 2002: 72 ff.).

1 Rüschenpöhler 1958: 12 ff. unterscheidet die überbetriebliche Behandlung des Standortproblems in den Disziplinen Wirtschaftsgeografie, Sozialwissenschaften und Volkswirtschaftslehre.

2 Hier wird Layout als Ergebnis der Festlegungen bzgl. verschiedener Arbeitssysteme bezeichnet, die am Wertschöpfungsprozess mitwirken.

Der neoklassische Ansatz in der Standorttheorie wird aus unterschiedlichen Gründen als realitätsfern kritisiert. Zum einen, weil der Unternehmer in Bezug auf den Standort vielfach nicht nach der optimalen, sondern nach einer zufrieden stellenden Lösung sucht, oder weil sich die Standortfrage aufgrund der starken Bedeutung persönlicher Bindungen oder anderer Faktoren, die die Fähigkeit begrenzen, einen anderen Standort als den bisherigen einzunehmen, erst gar nicht stellt. Zum anderen wird vollkommene Information angenommen, wodurch die Kosten der Beschaffung und Verarbeitung von Informationen, die zur Standortwahl zweifelsohne nötig sind, außer Acht gelassen werden (vgl. Maier/Tödtling 2001: 23 ff.).

Im Gegensatz zu den normativen und rationalen Elementen der Neoklassik steht der **behaviouristische Ansatz** in der Standorttheorie. Sein Ausgangspunkt ist die Untersuchung des tatsächlichen Verhaltens von Unternehmern bei Standortentscheidungen. Von Interesse sind daher beispielsweise Prozesse bzw. Verfahren sowie Kriterien bzw. Faktoren, die zur Entscheidung für einen bestimmten Standort führen. Diese können auf Korrelation mit Situation und Beschaffenheit des Unternehmens untersucht werden, sodass als Ergebnis, auch auf normativer Ebene, unternehmenstypspezifische Empfehlungen zur Standortwahl abgeleitet werden können (vgl. Maier/Tödtling 2001: 23 ff.).

Sowohl die neoklassische als auch die behaviouristische Standorttheorie unterstellen dem Unternehmen implizit unbegrenzte Wahlfreiheit in Bezug auf seinen Standort. Der **strukturelle Ansatz** thematisiert diese Freiheit und geht davon aus, dass sehr wohl Rahmenbedingungen und Entwicklungen (eben Strukturen) bestehen, die den Handlungsspielraum begrenzen oder sogar Entscheidungen determinieren. Entsprechende Phänomene sind sektorale räumliche Spezialisierungen oder Netzwerke zwischenbetrieblicher Verbindungen, die durch die Einflussnahme von bestimmenden Unternehmen oder staatlichen Autoritäten gefördert oder behindert werden können (vgl. Maier/Tödtling 2001: 23 ff.).

3. Standortentscheidungen

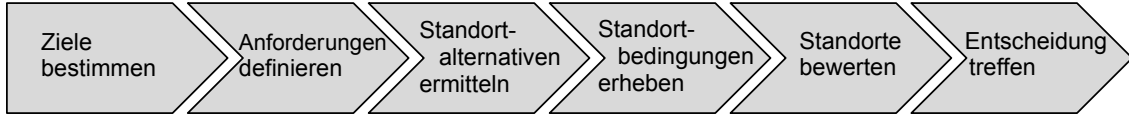
Ein Anlass zur Standortentscheidung ist für ein Unternehmen zuerst bei seiner Gründung gegeben. In der Folge stellt sich die Standortfrage jedes Mal, wenn ein zusätzlicher Kapazitätsbedarf und folglich ein Bedarf an zusätzlichen Standorten festgestellt wird, oder – im Gegenteil – ein Kapazitätsüberschuss konstatiert wird und folglich die Anforderung, bestehende Standorte aufzulassen. Die Standortfrage stellt sich aber auch dann, wenn sich ein Standort als unzulänglich erweist, etwa aufgrund technologischer Entwicklungen, veränderter Absatzmärkte oder aufgrund eines geänderten Produktionsprogramms. Standortentscheidungen können auch durch öffentliche Auflagen oder Förderprogramme angestoßen werden, ebenso wie auch durch betriebliche Optimierungsprogramme wie etwa unternehmensweite Just-in-Time-Konzepte, oder durch Veränderungen in der Struktur des Unternehmens, etwa infolge von Fusionen oder Übernahmen. Schließlich kann die Notwendigkeit zur Ersatzinvestition aufgrund Veralterung von Gebäuden und technischen Einrichtungen die Frage der Standortentscheidung aufwerfen.³

³ Bankhofer 2001: 86 ff gibt einen systematischen Überblick über Anlässe für Standortentscheidungen. In weiterer Folge wird auch auf den Fit zwischen Anlass und entsprechender Planung hingewiesen.

3.1 Prozess

Der Standortentscheidungsprozess kann wie folgt strukturiert werden:

Abbildung 1: Standortentscheidungsprozess



Quelle: Herbertz 2002: 76 ff.

- Ziele bestimmen: Aus den Unternehmenszielen sind diejenigen Ziele herauszufiltern, die für die Standortentscheidung relevant sind.
- Anforderungen definieren: Aus den relevanten Zielen werden Anforderungen an den zukünftigen Standort abgeleitet.
- Standortalternativen ermitteln: Aus der theoretisch unbegrenzten Zahl von Alternativen wird eine Vorauswahl konkreter möglicher Standorte getroffen.
- Standortbedingungen erheben: Für jede Standortalternative, die Teil der Vorauswahl ist, werden die Informationen über die jeweiligen Bedingungen eingeholt.
- Standorte bewerten: Aus der Gegenüberstellung von Anforderungen einerseits und Standortbedingungen andererseits resultiert die Bewertung der einzelnen Standorte.
- Entscheidung treffen: Die Bewertung der einzelnen Standorte legt eine darauf folgende Entscheidung für den Standort mit der besten Bewertung nahe.

3.2 Methoden

Die Bewertung von Standorten und die darauf folgende Entscheidung für einen Standort kann als Investitionsproblem interpretiert werden. Dabei werden, soweit möglich, alle Informationen monetär quantifiziert und in die Berechnung einbezogen. Zur Anwendung gelangen dann die bekannten Verfahren der Investitionsrechnung, wie beispielsweise die Kapitalwertmethode.⁴ Mit einer solchen Vorgehensweise wird dem neoklassischen Ansatz der Standorttheorie gefolgt. Hauptschwierigkeit der Anwendung der Investitionsrechenverfahren in der Standortentscheidung ist die zuverlässige monetäre Quantifizierbarkeit. Ein Beispiel für die Anwendung der Kapitalwertmethode für eine Entscheidung zwischen zwei Standortalternativen findet sich in Abbildung 2.

Abbildung 2: Beispiel Kapitalwertmethode

	Inv.	Einzahlungsüberschüsse						Kapitalwert
Periode:	0	1	2	3	4	5	6	
Standort A	-150	40	40	40	40	40	40	38
Standort B	-200	60	60	60	60	60	60	80
Zinssatz:	7%							

⁴ Kischewski/Sendel-Müller 2006, geben ein Beispiel für die Anwendung der Kapitalwertmethode im Falle einer Produktionsverlagerung an einen Niedrigkostenstandort.

Eine Ergänzung zu den Verfahren der Investitionsrechnung bietet der **Realloptionenansatz**. Er bietet die Möglichkeit, im Standortentscheidungsprozess auch jenen Vorteil zu bewerten, der sich für einen bestimmten potenziellen Standort daraus ergibt, dass er eine größere Vielfalt zukünftig offestehender Handlungsmöglichkeiten (Optionen) zulässt als andere. Eine Realloption ist insbesondere dann wertvoll, wenn eine Anpassung an allenfalls sich ändernde Umweltbedingungen von Bedeutung ist (vgl. Buhmann/Schön 2005: 268 ff.)⁵. Um verschiedene Standorte vergleichbar zu machen, kann der Wert einer Realloption zum Kapitalwert einer Standortinvestition addiert werden.

Die Bewertung von Standortalternativen kann auch anhand von **Punktwertverfahren** erfolgen, etwa mittels einer Nutzwertanalyse. Dabei werden zuerst Entscheidungskriterien ausgewählt und in ihrer Bedeutung gewichtet. Danach werden die vorhandenen Alternativen in Bezug auf die ausgewählten Kriterien mit Punkten beurteilt (vgl. Günther/Tempelmeier 2002: 67 ff.).

Da diese Methode auf Kriterien beruht, die sich aus der Analyse anderer Standortentscheidungen empfehlen, können sie dem behaviouristischen Ansatz in der Standorttheorie zugeordnet werden. Ein Beispiel für eine Standortentscheidung anhand einer Nutzwertanalyse findet sich in Abbildung 3.

Abbildung 3: Beispiel Nutzwertanalyse

Kriterium	Gewicht	Bewertung für Standort		
		A	B	C
Arbeitsmarkt	1/3	8	5	2
Verkehrsanbindung	1/3	2	5	8
Abgaben	1/3	2	5	8
Nutzwert		4	5	6

Die in solchen Verfahren verwendeten **Kriterien** werden als Standortfaktoren bezeichnet. Während Standortbedingungen generell die Gegebenheiten eines Ortes bezeichnen, sind als Standortfaktoren jene speziellen Bedingungen zu sehen, die von einem bestimmten Unternehmen genutzt werden (vgl. Rüschenpöhler 1958: 64)⁶. Auf die Entscheidungssituation bezogen handelt es sich um jene Faktoren, die die Wahl eines Standortes maßgeblich beeinflussen.

3.3 Standortfaktoren

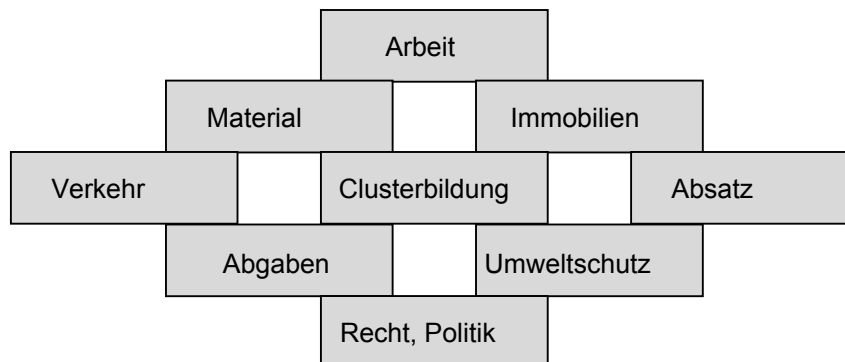
Die Sammlung und Analyse von Standortfaktoren hat bereits eine mehr als hundert Jahre lange Geschichte (vgl. Weber 1909: 15 ff.)⁷. Eine zeitgemäße Darstellung der bedeutenderen Standortfaktoren kann sich in den folgenden **Kategorien** (Abbildung 4) auffalten:

⁵ An dieser Stelle finden sich auch eine Übersicht über Arten von Realoptionen sowie eine Darstellung von Verfahren zur Bewertung von Realoptionen.

⁶ Auch Standortanforderungen und -bedingungen werden an dieser Stelle sinngemäß wie folgt erläutert: Jedes Unternehmen stellt an einen potenziellen Standort einerseits gewisse Anforderungen und findet andererseits gewisse Bedingungen vor. Standortanforderungen sind alle Ansprüche, die das Unternehmen an den Standort stellt, um den Leistungsprozess an diesem Standort durchführen zu können. Standortbedingungen sind all jene Gegebenheiten eines Ortes, die von einem Unternehmen im Leistungsprozess genutzt werden können. Dabei richtet sich das Augenmerk auf solche Gegebenheiten, die von Ort zu Ort unterschiedlich sind.

⁷ Von Weber stammt auch der Begriff des Standortfaktors, mit dem er einen ganz bestimmten Vorteil für eine wirtschaftliche Tätigkeit an bestimmten Orten bezeichnet.

Abbildung 4: Standortfaktorenkategorien



Quelle: Thommen/Achleitner 2006: 99 ff.

- Arbeit: Anzahl, Kosten und Qualifikation der Arbeitskräfte;
- Material: Transportkosten, Zuliefersicherheit und Art der zu beschaffenden Produkte, auch Energiekosten;
- Absatz: Entfernung und Beschaffenheit (Nachfrage, Wettbewerb, Reife) der Märkte;
- Verkehr: Transportmöglichkeiten für Rohstoffe und Produkte;
- Immobilien: Beschaffenheit und Kosten von Grundstücken und Gebäuden;
- Umweltschutz: Gesetzliche Vorschriften etwa zum Landschafts-, Lärm- und Gewässerschutz;
- Abgaben: Höhe und Struktur von Beiträgen, Gebühren, Steuern und Steuersystemen;
- Clusterbildung: Zusammenspiel von Know-how-Trägern;
- Recht und Politik: politische Stabilität, Rechtsstaatlichkeit und -sicherheit.

Zusätzlich dazu ist in der Literatur noch eine Vielzahl weiterer Standortfaktoren⁸ anzutreffen.

Darüber hinaus stellt sich die Frage, in welcher Form die so genannten **weichen Standortfaktoren** in eine Analyse der betrieblichen Standortwahl einbezogen werden können. Sie bezeichnen außerökonomische Faktoren und persönliche Präferenzen, die ebenfalls Einfluss auf Standortentscheidungen ausüben, wie beispielsweise Kulturangebot, Image, Wohnwert oder Mentalität der Bevölkerung (vgl. Salmen 2001: 32 ff.).

Ebenso gibt es Hinweise darauf, dass Standortentscheidungen durch individuelle Beziehungen beeinflusst werden, die von Entscheidungsträgern eines Unternehmens zu Personen in bestimmten Märkten gepflegt werden (vgl. Meckl 2006: 70 f.)⁹. Dieser Befund weist auf den behaviouristischen Ansatz in der Standorttheorie hin.

Methoden, die auf Standortfaktoren basieren, weisen aus Sicht der Unterstützung der Standortentscheidung auch **Schwächen** auf. Die statische Bewertung von Alternativen, besonders wenn

⁸ In Aufzählungen anderer Autoren finden sich auch Standortfaktoren wie die öffentliche Verwaltung, klimatische und geologische Bedingungen u. v. a. m. Bei Kremlicka 2005: 140 ff. wird auch der jeweilige Markt für Eigen- und Fremdkapital als wesentlicher Standortfaktor genannt.

⁹ In diesem Zusammenhang wird von sozialen Netzwerken gesprochen und ihre Existenz und Wirkung außer Frage gestellt, wenn auch im Rahmen einer sozialen Netzwerktheorie die Formulierung von optimierenden Gestaltungsvorschlägen noch schwer fällt.

es sich um die Verlagerung von bestehenden Standorten handelt, betrachtet den bestehenden Standort so, wie er sich zum Zeitpunkt der Analyse präsentiert und lässt daher in aller Regel gegebenenfalls vorhandene Optimierungspotentiale außer Acht. Darüber hinaus können, auch wenn in der angeführten Gliederung von Standortfaktoren die Kategorie Cluster enthalten ist, faktor-basierte Methoden nur schwer die Bedeutung von **Netzwerken** und Synergieeffekten operationalisieren (vgl. Kinkel 2003: 50 ff.).

4. Internationalisierung

Die betriebliche Standortwahl wurde durch die Internationalisierung der Wirtschaft unter anderem um folgende weitere Fragestellung bereichert: Was ändert sich am Prozess der Standortentscheidung, wenn das Unternehmen zwischen Standortalternativen entscheidet, die sich in **unterschiedlichen Ländern** befinden?

Das Unternehmen tritt dann in Beziehung zu **staatlichen Autoritäten**, die innerhalb eines gewissen Rahmens Einfluss ausüben und damit allgemeine Gegebenheiten (mit)gestalten, die für die Standortentscheidung des Unternehmens von Relevanz sind. Die einzelne staatliche Autorität kann auch ausschließlich für das Unternehmen geltende Bedingungen schaffen bzw. mit ihm Vereinbarungen abschließen.

Diese Beziehung zwischen Unternehmen und staatlichen Autoritäten hat in den letzten Jahrzehnten eine Entwicklung genommen, die für die betriebliche Standortwahl weitreichende Folgen hat. Der Ausgangspunkt dieser Entwicklung lässt sich in der Mitte des 20. Jahrhunderts lokalisieren und etwa folgendermaßen charakterisieren: Das Unternehmen war auf der Suche nach neuen Märkten abseits der Heimat und beantragte bei der staatlichen Autorität des Gastlandes den Eintritt in den Markt. Die staatliche Autorität betrachtete das Unternehmen mit Argwohn und verknüpfte die Zustimmung mit einer ganzen Reihe von **Bedingungen**, etwa an die Eigentümerstruktur (z. B. nationales Kapital), an die Art der Tätigkeit und die Profitabilität (vgl. Mudambi 2002: 279 ff.).

Die internationalen Unternehmen waren in ihrer Struktur oftmals hierarchisch und **zentralistisch** und auch in der Wertschöpfung stark auf das Heimatland fixiert. Die Wertschöpfung der Tochtergesellschaft im Gastland hingegen beschränkte sich im Wesentlichen auf standardisierte Leistungen, die unter Umständen an die Spezifika des Absatzmarktes des Gastlandes angepasst wurden. Nach und nach gelang es Niederlassungen, spezifische Ressourcen des Gastlandes zu nutzen und für das gesamte Unternehmen auf internationaler Ebene als Wettbewerbsvorteil verwertbar zu machen, etwa in Form neuer Technologien. Das trug dazu bei, dass internationale Unternehmen in vielen Fällen von zentralistischen Strukturen zu **Netzwerken** mutierten, mit unterschiedlicher schwerpunktmäßiger Ausrichtung, beispielsweise Kompetenzzentren in unterschiedlichen Ländern (vgl. Mudambi 2002: 279 ff.).

Die staatliche Autorität des Gastlandes begrüßt die steigende Wertschöpfung in ihrem Land und setzt fortan Maßnahmen, um diese weiter zu fördern. Sie unternimmt Anstrengungen, die einen Standort in ihrem Land zu einem **Angebot** entwickeln, das sie internationalen Un-

ternehmen unterbreitet, die Standortentscheidungen treffen. Diese Anstrengungen beinhalten auch Programme, die aufgrund ihrer Absicht und Wirkung die Bezeichnung Standort-Marketing durchaus verdienen: Es ist ein Wettbewerb der Standorte um Unternehmen, wie er etwa im europäischen Steuerwettbewerb Ausdruck findet.

4.1 Standortwettbewerb

Die internationale **Wettbewerbsfähigkeit** eines Landes wird von seinen langfristigen Potenzialen charakterisiert und bestimmt. Auf Basis einer langfristigen Analyse der internationalen Wettbewerbsposition sind solche – ebenso langfristigen – Strategien zu entwickeln, die seine Wettbewerbsfähigkeit stärken, was nachhaltig nur in längeren Zeiträumen möglich ist. Ebenso tritt ein Verlust der internationalen Wettbewerbsfähigkeit nicht abrupt, sondern schleichend ein, sodass der strategischen Frühaufklärung, etwa durch Sensibilität auf schwache Signale, große Bedeutung zukommt.

Die staatliche Autorität ist in diesem Standortwettbewerb daher gut beraten, wenn sie nicht nur jene Möglichkeiten ausschöpft, die kurzfristig eine Ansiedelung von Unternehmen im Land begünstigen, sondern vor allem Rahmenbedingungen schafft, die langfristig die internationale Wettbewerbsfähigkeit ihres Landes fördern.

Rahmenbedingungen, für die ein positiver Kausalzusammenhang mit internationaler Wettbewerbsfähigkeit empirisch nachgewiesen wurde, können sich aus folgenden Elementen (Abbildung 5) zusammensetzen:¹⁰

Abbildung 5: Rahmenbedingungen internationaler Wettbewerbsfähigkeit



Quelle: Porter 1991: 93 ff.

- Faktorbedingungen: Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf qualitativ und quantitativ hochwertigen Humanressourcen (Ausbildung, Motivation, ...) und Kapitalressourcen (differenzierte

¹⁰ Eine sehr kompakte Darstellung der Rahmenbedingungen internationaler Wettbewerbsfähigkeit findet sich u. a. in Meckl 2006: 261 ff.

Eigenkapitalmöglichkeiten, professionell vergebenes Fremdkapital). Eine Rolle spielt hier auch die Möglichkeit, Faktorbedingungen durch etwaige Subventionen zu verändern.

- Nachfragebedingungen: Anspruchsvolle Kunden wirken in das Unternehmen hinein als Treiber für Innovation und Qualität und damit für eine Dynamik, die schließlich in Marktanteilen und Preisprämien ihren Ausdruck findet.
- Verwandte und unterstützende Branchen: Leistungsfähige Lieferanten, die ihrerseits Technologieführerschaft innehaben oder anstreben, ermöglichen Technologie- bzw. auch Kostenvorsprünge. Universitäten oder andere Forschungsinstitute ermöglichen dem Unternehmen Zugang zu Know-how in Form von Forschungsergebnissen und qualifizierten Mitarbeitern.
- Strategie und Konkurrenz: Die Nähe von direkten Konkurrenten fördert die Wettbewerbsintensität und damit die Bereitschaft zur kontinuierlichen Veränderung und Verbesserung.

Sind alle genannten Rahmenbedingungen in besonders hohem Ausmaß vorhanden¹¹, so sind auch die Voraussetzungen gegeben, um von einem **Cluster** sprechen zu können.

Aus Sicht des Unternehmens, das vor einer Standortentscheidung steht, folgt daraus, dass in der Beurteilung verschiedener Standorte den unterschiedlichen Ausprägungen der Möglichkeit **zur regionalen Vernetzung** besondere Bedeutung einzuräumen ist. Diese Schlussfolgerung könnte insofern überraschen, als der betriebliche Standort in Zeiten der Globalisierung mit weltweiten Märkten, beschleunigten Transport- und schier unbegrenzten Informationsmöglichkeiten eigentlich „egal“ sein müsste. Dennoch liegen, je komplexer und dynamischer sich ein Wirtschaftsbereich entwickelt, umso mehr Wettbewerbsvorteile paradoxerweise gerade im lokalen Bereich (vgl. Porter 1999: 51 ff.). Damit werden Annahmen des strukturellen Ansatzes in der Standorttheorie bestätigt.

4.2 Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit

Operationalisiert werden kann die Wettbewerbsfähigkeit von Ländern mittels **Indikatoren**, wie Lohnstückkosten, Direktinvestitionen, Handels- oder Leistungsbilanz (vgl. Gries 1998: 80 ff.). Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit reflektieren aus volkswirtschaftlicher Sicht die gleichen Gegebenheiten, die aus betriebswirtschaftlicher Sicht über Standortfaktoren abgebildet werden. Unternehmen können aus der Beobachtung von Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit Rückschlüsse auf die Ausprägung von Standortfaktoren ziehen. Manche Indikatoren haben auch Vorlaufwirkung im Sinne **schwacher Signale**, sodass sich auf ihrer Grundlage abschätzen lässt, wie sich bestimmte Standortfaktoren zukünftig entwickeln werden. Beispielsweise lassen etwa die Indikatoren Beschäftigungsquote (insgesamt und Älterer), Bildungsstand, Arbeitsproduktivität und Langzeitarbeitslosigkeit Rückschlüsse auf die Ausprägungen von Standortfaktoren der Kategorie Arbeit zu (vgl. Kremlicka 2005: 44)¹².

¹¹ Porter 1991, spricht in diesem Fall von einem Diamanten. Hier wird eine Reihe von Cluster-Diamanten angeführt, etwa die Ansammlung von Premium-Herstellern im Automobilbereich in Süddeutschland.

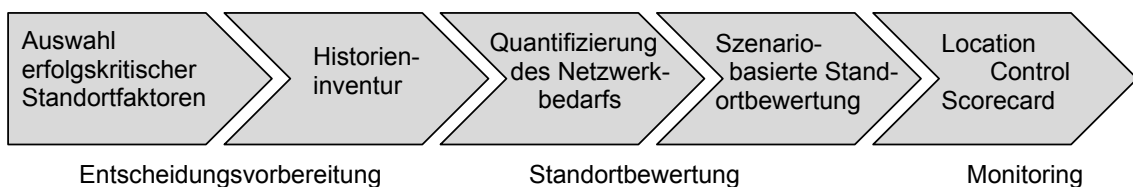
¹² Hier findet sich ein morphologischer Kasten, der eine Überführung der Lissabon Indikatoren der EU in Standortfaktoren versucht. Allerdings unterbleibt eine Definition bzw. ein Bezug zu einer Definition von Standortfaktoren. Die Auswahl der Faktoren legt die Vermutung nahe, dass es sich bei ihnen um eine Mischung aus Indikatoren der Wettbewerbsfähigkeit und Standortfaktoren handelt.

5. Neue Instrumente des Standortcontrollings

Besonders auf internationaler Ebene haben sich die klassischen oben angeführten Methoden zur Unterstützung bei Standortentscheidungen als nur teilweise taugliche Mittel erwiesen. Parallel dazu hat sich auf faktischer Ebene nach einem gewissen Internationalisierungsboom Ernüchterung breit gemacht, nachdem sich viele Erwartungen nicht erfüllt hatten. Diese Erwartungen waren zum Teil überzogen, was sich auch darin widerspiegelt, dass nicht wenige Standortentscheidungen **revidiert** werden mussten (vgl. Kinkel 2004: 3 ff.)¹³. Diese beiden Faktoren führten zu Bestrebungen, das Instrumentarium zur Unterstützung bei Standortentscheidungen zu erweitern.

Im Folgenden werden fünf neue Instrumente des Standortcontrollings angeführt, für die bereits Erfahrungsberichte über ihre erfolgreiche Anwendung in der Praxis vorliegen. Diese fünf neuen Instrumente können entsprechend der folgenden Darstellung in 3 Phasen eingeteilt und in einen sequentiellen Ablauf (Abbildung 6) integriert werden.

Abbildung 6: Neue Instrumente des Standortcontrollings



5.1 Entscheidungsvorbereitung

Checklisten erfolgskritischer Standortfaktoren: Dieses Instrument setzt bei der Beobachtung an, dass Standortverlagerungen oft deshalb nicht den gewünschten Erfolg bringen, weil schon die Auswahl und Gewichtung der Standortfaktoren eine suboptimale Entscheidung triggern. Die Fülle von möglichen Standortfaktoren verleitet dazu, umfangreiche Nutzwertanalysen anzustellen und dabei den erfolgskritischen Standortfaktoren zu wenig starkes Gewicht beizumessen. Als erfolgskritisch werden solche Faktoren gesehen, die einen direkten Zusammenhang zu den strategischen Zielen aufweisen, die das Unternehmen mit einer Standortverlagerung eigentlich verfolgt. Konkret werden aus einer Gesamtheit möglicher Standortfaktoren jene herausgefiltert, die einen wesentlichen Einfluss darauf haben, ob die verfolgte Strategie erfolgreich umgesetzt werden kann. Ist etwa die Erschließung eines Marktes das strategische Ziel, das die Standortverlagerung motiviert, so sind Faktoren wie „realistisches Marktpotential“, „Konzentration, Marktmacht, Technologieniveau der lokalen Wettbewerber“ oder „Zielpreise und Margen“ als erfolgskritisch anzusehen. Ist hingegen eine Reduktion der Kosten die hinter der Standortentscheidung liegende Strategie, so können „Lohn- und Gehaltskosten“, „Produktivitätsniveau“ oder „Verfügbarkeit und Wechselneigung von Arbeitskräften“ erfolgskritische Faktoren sein. Teil des Instruments ist auch eine empirische Datenbasis, die bei dieser Auswahl der für die jeweilige Strategie als kritisch zu erachtenden Faktoren eine Hilfestellung leistet (vgl. Kinkel/Buhmann 2004: 37 ff.).

¹³ Kinkel spricht in diesem Zusammenhang sogar von einer (aus bundesdeutscher Perspektive) Trendumkehr von der Verlagerung von Produktionsstätten in andere Länder hin zur Rückverlagerung in das Ursprungsland.

Historieninventur: Dieser pragmatische Ansatz eines Wissensmanagement-Tools unterstützt das Lernen aus Standortentscheidungen, die das Unternehmen in der Vergangenheit getroffen hat. Daraus folgt die Anforderung, im Zuge bzw. im unmittelbaren Anschluss an jede Standortentscheidung zu dokumentieren, wie sie zustande gekommen ist und welche Erwartungen damit verbunden sind. Im Zusammenspiel mit einer Beobachtung der weiteren Entwicklung kann somit eine unnötige Wiederholung von Fehlern vermieden werden. Es kommt dabei zu einer strukturierten Darstellung der Erfolge oder Misserfolge, die mit vergangenen Standortentscheidungen verbunden sind. Neben der laufenden Bewertung der Standortentscheidungen an sich ist auch eine rückblickende Bewertung der Entscheidungsprozesse vorgesehen. Dieses Instrument ist geeignet, besonders solche Herausforderungen deutlich zu machen, die mit den Spezifika der Produkte bzw. Prozesse des jeweiligen Unternehmens zusammen hängen, und die daher mit generischen Methoden nur in einem geringeren Ausmaß deutlich werden (vgl. Jung Erceg/Lay 2004: 91 ff.).

5.2 Standortbewertung

Netzwerkbedarfquantifizierung: Es handelt sich hier um ein Instrument, das eine Möglichkeit schafft, den nur schwer quantifizierbaren Faktor Netzwerkbedarf in die Standortentscheidung einzubeziehen. Wird ein noch nicht genutzter Standort betrachtet, so können mit diesem Instrument jene Kosten in Ansatz gebracht werden, die notwendig sind, um das Maß an Vernetzung zu erreichen, das am bestehenden Standort bereits vorhanden ist. Wird ein bereits genutzter Standort betrachtet, so ermöglicht dieses Instrument, auch eine Optimierung des bestehenden Netzwerkes in der Bewertung zu berücksichtigen (vgl. Kinkel/Buhmann 2004: 38 ff.).

Szenariobasierte Standortbewertung: Dieses Instrument integriert Szenariotechnik und Wirtschaftlichkeitsbetrachtung. Über die Definition von Ursache-Wirkungszusammenhängen kann in die Standortbewertung die Unsicherheit einfließen, die in der Einschätzung der zukünftigen Entwicklung der erfolgskritischen Standortfaktoren und des Performanceniveaus am Standort zweifelsohne vorhanden ist. Die geschätzten Entwicklungen werden zu in sich schlüssigen konsistenten Szenarien verdichtet, etwa zu jeweils einem pessimistischen, einem optimistischen und einem realistischen Szenario pro Standortalternative. Im Ergebnis wird so für die Bewertung von Standortalternativen die Angabe von Bandbreiten ermöglicht (vgl. Buhmann/Schön 2005: 253 ff.)¹⁴.

5.3 Monitoring

Wie eingangs erwähnt sind Standortentscheidungen von langfristiger und strategischer Tragweite. Daher ist es sinnvoll, Standortentscheidungen, die in der Vergangenheit getroffen wurden, immer wieder zu überprüfen, und gegebenenfalls unter neuen Vorzeichen zu revidieren, um andere Entscheidungen zu treffen.

¹⁴ In die szenariobasierte Standortbewertung kann auch die Berücksichtigung von Optimierungspotenzialen einfließen. Die Bewertung von Optimierungspotenzialen kann für alle betrachteten Standortalternativen interessant sein, vor allem aber für die Bewertung des bereits genutzten Standortes. Besonders bei Projekten zur Verlagerung von bestehenden Standorten wird durch die Berücksichtigung von Optimierungspotenzialen verhindert, dass ein neuer Standort mit moderner Technologie mit einem bestehenden Standort mit veralteter Technologie verglichen wird.

Ein Instrument, das ein solches Standortcontrolling und -monitoring ermöglicht, ist die **Location Control Scorecard**. Sie bietet, analog zur Balanced Scorecard, eine Systematik, um Ursache-Wirkungs-Beziehungen zwischen qualitativen und quantitativen Standortfaktoren zu identifizieren und kontinuierlich zu beobachten, sodass bei einer Veränderung sensibler Faktoren eine Überprüfung vergangener Standortentscheidungen angestoßen wird (vgl. Kinkel/Buhmann 2004: 38 ff.). Damit kann verhindert werden, dass einmal getroffene Standortentscheidungen sich als irreversibel perpetuieren, obwohl ihre ursprüngliche Vorteilhaftigkeit aufgrund veränderter Bedingungen nicht mehr gegeben ist.

6. Fazit

Sowohl die empirischen Untersuchungen von Porter als auch jüngere Instrumente des Standortcontrollings legen insbesondere auf die regionale Vernetzung großen Wert. Für die staatliche Autorität, die im Standortwettbewerb der Nationen bzw. Regionen steht, erwächst daraus die Aufgabe, Maßnahmen zu identifizieren, die geeignet sind, die Bildung von Clustern zu fördern. Für die betriebliche Standortwahl ist daraus zu folgern, dass in der Gewichtung von Standortfaktoren, trotz – oder aufgrund – der Globalisierung ein noch stärkeres Umdenken erforderlich sein mag, als bisher angenommen.

Literaturverzeichnis

Bankhofer U. (2001): Industrielles Standortmanagement. Aufgabenbereiche, Entwicklungstendenzen und problemorientierte Lösungsansätze. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.

Buhmann, M./Schön, M. (2004): Dynamische Standortbewertung – Denken in Szenarien und Optionen. In: Kinkel, S. (Hrsg.): Erfolgsfaktor Standortplanung. Berlin/Heidelberg: Springer, 253-276.

JungErceg, P./Lay, G. (2004): Ziel und Aufbau einer „Historieninventur“ für Standortentscheidungen. In: Kinkel, S. (Hrsg.): Erfolgsfaktor Standortplanung. Berlin/Heidelberg: Springer, 91-102.

Gries, T. (1998): Internationale Wettbewerbsfähigkeit. Eine Fallstudie für Deutschland Rahmenbedingungen – Standortfaktoren – Lösungen. Wiesbaden: Gabler.

Günther, H.-O./Tempelmeier, H. (2002): Produktion und Logistik, 5. Aufl. Berlin u. a.: Springer.

Herbertz, F. (2002): Einflußfaktoren bei internationalen Standortentscheidungsprozessen. Frankfurt am Main u. a.: Peter Lang.

Kinkel, S. (2004): Management Summary. In: Kinkel, S. (Hrsg.): Erfolgsfaktor Standortplanung. Berlin/Heidelberg: Springer, 1-15.

Kinkel, S./Buhmann, M. (2004): Problemlage und Zielstellung: ein Vorgehensmodell zur strategiekonformen und dynamischen Standortbewertung. In: Kinkel, S. (Hrsg.), Erfolgsfaktor Standortplanung. Berlin/Heidelberg: Springer, 32-48.

- Kinkel, S. (2003): Dynamische Standortbewertung und strategisches Standortcontrolling. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Kischewski, S./Sendel-Müller, M. (2006): Standort-Controlling: Investitionsrechnungen bei Produktionsverlagerungen. In: Controller Magazin 2006 (5), 473-479.
- Kremlicka, R. (2005): Wohlstand sucht Wachstum. So hat Österreich Standort-Zukunft. Wien: Linde.
- Mudambi, R. (2002): The location decision of the multinational enterprise. In: McCann, P. (Hrsg.): Industrial Location Economics. Cелtenham, UK/Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 263-285.
- Macharzina, K./Wolf, J. (2005): Unternehmensführung. Das internationale Managementwissen. Konzepte – Methoden – Praxis, 5. Aufl. Wiesbaden: Gabler.
- Maier, G./Tödting, F. (2001): Regional- und Stadtökonomik 1, 3. Aufl. Wien/New York: Springer.
- Meckl, R. (2006): Internationales Management. München: Vahlen.
- Porter, M. (1991): Nationale Wettbewerbsvorteile – Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt. München: Droemer Knauer.
- Porter, M. (1999): Unternehmen können von regionaler Vernetzung profitieren. In: Harvard Business Manager 2006 (3), 51-63.
- Rüschepöhler, H. (1958): Der Standort industrieller Unternehmungen als betriebswirtschaftliches Problem. Berlin: Duncker & Humboldt.
- Salmen, T. (2001): Standortwahl der Unternehmen. Ein Überblick über empirische Gründe, Prozesse und Kriterien. Marburg: Tectum.
- Thommen, J./Achleitner, A. (2006): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 5. Aufl. Wiesbaden: Gabler.
- Weber, A. (1909): Über den Standort der Industrien, 1. Teil: Reine Theorie des Standorts. Tübingen: Mohr.

Benchmarking der regionalen Standortattraktivität – österreichische Bundesländer und angrenzende Regionen der EU-25¹

Abstract

Gegenstand dieses Beitrages ist die Entwicklung einer Methodik zur komparativ-statischen Analyse der Standortattraktivität regionaler Gebietseinheiten einschließlich deren empirischer Anwendung auf die österreichischen Bundesländer und vergleichbare Regionen der Nachbarländer. Im Mittelpunkt der Modellierungsaufgabe steht die Entwicklung von drei verschiedenen Ansätzen, die in zwei Fällen auf für alle untersuchten Regionen identischen, in einem Fall auf regionsspezifischen Gewichtungsvektoren beruhen. Da die verwendeten Gewichtungen in allen drei Fällen auf der Grundlage von Fairnesskriterien modellendogen als Resultat (Lösung) eines komplexen, nicht-linearen und nicht-konvexen Optimierungsproblems bestimmt werden, entziehen sich die resultierenden Indizes allfälliger Interventionen in den Ranking-Prozess, wie sie bei herkömmlichen Standortvergleichen prinzipiell nicht auszuschließen sind. Im empirischen Teil dieses Beitrages wird die Anwendung der zuvor entwickelten Methodik demonstriert. Die gegenständliche Auswertung berücksichtigt ausschließlich outputorientierte Faktoren – daher ermöglicht sie Aussagen zu den Erfolgen von in der (jüngeren) Vergangenheit ergriffenen Maßnahmenbündeln zur Verbesserung der Standortattraktivität, insbesondere hinsichtlich der Wachstums- und Beschäftigungsdynamik der betreffenden Regionen.

This paper focuses on the development of a methodology for the comparative-static analysis of regional location attractiveness. Its empirical application is ring-fenced to comprise all Austrian Federal States and comparable regions of neighboring countries. The modelling task focuses on the development of three different approaches, which in two cases are based on identical vectors of indicator weights for all examined regions and in the third case on region-specific vectors. Since in all three cases the indicator weights are determined endogenously as a result of (a solution to) a complex, non-linear and non-convex optimization problem, the resulting location attractiveness indices are not prone to possible interventions in the ranking process which cannot be generally ruled out in the case of conventional ranking methodologies. The empirical part of the paper, being limited to encompassing output-oriented factors only, demonstrates the applicability of the methodology. As such, it renders an evaluation of the outcome of measures undertaken to improve the regional location attractiveness, in particular regarding growth and employment dynamics.



Daniela Grozea-Helmenstein
IHS – Institut für Höhere Studien
(Wien)



Christian Helmenstein
ESCE Economic & Social
Research Center (Eisenstadt,
Köln und Wien), Industriellen-
vereinigung (Wien)



Tatjana Slavova
IHS – Institut für Höhere Studien
(Wien)

¹ Diese Forschungsarbeit wurde durch die Oesterreichische Nationalbank im Rahmen des Jubiläumsfondsprojektes Nr. 10.883 finanziell unterstützt.

1 Einleitung

Der internationale Standortwettbewerb wurde über Jahrzehnte hinweg als eine im Wesentlichen auf nationaler Ebene zu adressierende Herausforderung wahrgenommen. Auf makroökonomischer Ebene pflegt die nationale Politik im Sinne einer horizontalen Arbeitsteilung auf die Attraktivierung der Rahmenbedingungen zu fokussieren. Dabei wurden in den vergangenen Jahren steuerpolitische Maßnahmen mit einem Schwerpunkt insbesondere auf der Unternehmensbesteuerung und der (direkten wie indirekten) Forschungsförderung präferiert. Zugleich konkurrieren auf mikroökonomischer Ebene nationale Ansiedlungsagenturen um ausländische Direktinvestitionen mit Leistungen, die vom Standortmarketing bis zum Ansiedlungscoaching reichen.

In jüngster Zeit hat das Streben nach einer Verbesserung der Standortbedingungen und einer zielgenaueren Ansprache potenzieller Investoren in verstärktem Maße auch die Ebene der regionalen wirtschaftspolitischen Akteure erreicht. Letztere überlassen nicht mehr länger nur der nationalen Ebene die Attrahierung ausländischer Direktinvestitionen, sondern engagieren sich auch selbst mit regionsspezifischen Institutionen und Instrumenten (beispielsweise in Form einer eigenständigen regionalen Markenführung). Neben die horizontale Arbeitsteilung tritt somit eine vertikale Arbeitsteilung zwischen den unterschiedlichen gebietskörperschaftlichen Ebenen. Dass der relevante Markt dabei weniger von nationalen, sondern von regionalen Grenzen konstituiert wird, impliziert mitunter eine zweite Ebene des interregionalen Standortwettbewerbs.

Regionen sind dementsprechend bestrebt, den sich laufend ändernden Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit mindestens zu erhalten und womöglich zu steigern. Sie sehen sich bei der Analyse ihrer Wettbewerbsfähigkeit allerdings mit dem Problem konfrontiert, eine Vielzahl von Variablen prinzipiell in Betracht ziehen und die jeweils gewählten zueinander in Beziehung setzen zu sollen. Insbesondere werden Trade-off-Beziehungen zwischen Variablen – eine Verbesserung bei einer Größe geht möglicherweise zu Lasten einer oder mehrerer anderer Größen – wie auch Multikollinearitätsphänomene zu berücksichtigen sein. Hiervon könnte nur dann abstrahiert werden, wenn eine Region eine bei allen Variablen dominante Position der Wettbewerbsfähigkeit inne hätte.

Gegenstand dieses Beitrages ist die Anwendung neuer Methoden zum (retrospektiven) Benchmarking von Regionen hinsichtlich ihrer Standortqualität und Konkurrenzfähigkeit mit anderen Regionen im internationalen Ansiedlungswettbewerb, um Leistungsschwächen und -stärken aufzudecken. Nachstehend stellen wir drei verschiedene Benchmarking-Indizes, nämlich BEOW (Border-oriented Equal Optimal Weights), EEOW (Envelope-oriented Equal Optimal Weights) und SOW (Specific Optimal Weights), vor, die für eine komparative Analyse der Standortqualität der österreichischen Bundesländer und vergleichbarer, an Österreich angrenzender NUTS-2-Regionen herangezogen werden können.

Auf der Basis der drei vorgenannten Indizes wird die Standortqualität der untersuchten Regionen ermittelt. Mittels Simulationsrechnungen kann darauf aufbauend verschiedenen regionalökonomischen Fragestellungen nachgegangen werden.

Der Schwerpunkt der Analyse liegt auf den neun österreichischen Bundesländern sowie auf den Regionen Jihozápad und Jihovýchod der Tschechischen Republik, Bratislavský und Západné Slovensko der Slowakei, den zwei italienischen Regionen Veneto und Friuli-Venezia-Giulia, der Region Nyugat-Dunántúl aus Ungarn sowie auf Slowenien. Insgesamt umfasst das untersuchte Gebiet 61 NUTS-2-Regionen. Neben den neun österreichischen Bundesländern sind dies die NUTS-2-Regionen der Tschechischen Republik (8 Regionen), der Slowakei (4), Ungarns (7), Deutschlands (13), Italiens (19) sowie Slowenien, welches aufgrund seiner relativen Kleinheit in toto betrachtet wird.

Rangreihungen von Ländern, Regionen oder Städten erfahren eine hohe Resonanz in den Medien und in verschiedenen Bereichen der Politik. Um die Publikumswirksamkeit zu maximieren, wird neben der absoluten Platzierung einer Gebietseinheit bei den Auswertungen zumeist auf „Gewinner“ und „Verlierer“ fokussiert. Bei den betroffenen Regionen/Städten treffen solche Rankings auf unterschiedliche Reaktionen. Während die „Besten“ die Ergebnisse typischerweise ohne Methodenkritik rezipieren und in das eigene Standortmarketing einfließen lassen, beauftragen unterdurchschnittlich abschneidende Gebietseinheiten mitunter Gegengutachten, die nicht nur das methodische Vorgehen in Zweifel ziehen, sondern meistens auch zu anderen Ergebnissen gelangen. Sowohl das eine wie das andere Vorgehen wird der Intention des Benchmarkings nicht gerecht, da zu befürchten steht, dass der für den Erhalt und die Verbesserung der regionspezifischen Standortattraktivität erforderliche Erkenntnisprozess nicht ausgelöst wird.

Die Ergebnisse herkömmlicher Rangreihungen guten Gewissens zu ignorieren, fällt den betroffenen Gebietseinheiten mitunter leicht, da herkömmliche Standortrankings in der Tat wesentliche methodische Schwächen aufweisen (vgl. Schönert (2003), Grozea-Helmenstein, Helmenstein und Slavova (2005)). Exemplarisch angeführt seien:

- die Ergebnisdiskussion dreht sich im Sinne einer „Schönheitskonkurrenz“ (fast) ausschließlich um den Platz im **Gesamtranking**;
- langfristig angelegte **Entwicklungsstrategien** schlagen sich nicht kurzfristig in Positionsverbesserungen nieder, scheinen also nicht zu greifen und werden daher in Frage gestellt;
- räumliche **Klischees** verfestigen sich („Rekursive Selbstbestätigung“), insoweit Ergebnisse der Rangreihungen A-priori-Mutmaßungen zu bestätigen scheinen; falls Befragungsergebnisse als Variablen mitberücksichtigt werden, spiegelt die Rangreihung (auch) Perzeptionen wider, die nicht notwendigerweise mit den tatsächlichen Gegebenheiten übereinstimmen müssen.

Darüber hinaus gibt es eine Reihe methodischer Problemdimensionen, die es nahe legen, die Ergebnisse der meisten Rankings mit großer Vorsicht zu interpretieren, wenn nicht gar zu verwerfen:

- **Datenverfügbarkeit.** Die meisten Regionaldaten werden erst mit einem Veröffentlichungs-„Lag“ von zwei bis drei Jahren verfügbar. Die Positionierung einzelner Regionen, insbesondere solcher inmitten eines Prozesses des tiefgreifenden wirtschaftlichen Strukturwandels (beispielsweise in den Regionen der neuen EU-Mitgliedstaaten, aber

keineswegs auf diese beschränkt), kann sich bei Verwendung rezenter Daten substantiell anders darstellen.

- **Wahl und Verfügbarkeit zweckdienlicher Indikatoren.** In Abhängigkeit von der Auswahl der Indikatoren können die Rangreihungen *ceteris paribus* gravierend voneinander abweichen; eine Rangreihung, welche primär auf einkommensbezogene Outputvariablen abstellt, wird typischerweise beträchtlich von Rangreihungen abweichen, welche auf beschäftigungsbezogene Outputvariablen fokussieren;
- **Wahl der Analyseebene.** Zahlreiche Rankings beziehen sowohl Input- als auch Outputvariablen in logisch unverbundener Weise in die Analyse mit ein. Dadurch kommt es zu einer Vermischung von Elementen der Evaluation mit solchen der Steuerung mit der Folge, dass die Rankings für erfolgszuweisende oder politikgestaltende Vorhaben unbrauchbar sind;
- **Vergleichbarkeit.** Insoweit regionsspezifische Definitionen einzelner Indikatoren verwendet werden, sind selbige für interregionale Analysen auszuschneiden; Verzerrungen können gegebenenfalls dadurch vermieden werden, dass in diesen Fällen Veränderungs-raten herangezogen werden;
- **Wahl der Benchmarking-Partner.** Ist schon die Wahl der einbezogenen Gebietskulisse für die relative Platzierung in einer Rangreihung nicht irrelevant, so trifft dies noch mehr für die absolute Platzierung zu. Beispielsweise könnte ein zehnter Rang in einem bestimmten Jahr eine bessere Platzierung darstellen als ein fünfter Rang im vorhergehenden, wenn die berücksichtigte Gebietskulisse in der Zwischenzeit stark erweitert worden ist. Dies würde *a fortiori* gelten, wenn sich die bis dato unmittelbar vorgereichten *peer regions* in der aktuellen Rangreihung als nachgereicht erwiesen.

Peneder (1999) führt darüber hinaus folgende Kritikpunkte an: Eine synthetische Indexbildung, die bis zur Grenze der Sinnhaftigkeit komplexe Zusammenhänge vereinfacht; eine zu große Zahl an Indikatoren, die das Problem der Multikollinearität hervorruft; das Fehlen einer länderspezifischen Differenzierung der komparativen Handelsvorteile und Produktionsstrukturen – ohne eine solche Berücksichtigung der nationalen Branchenstrukturen sind Rankings wenig aussagekräftig. Dazu kommt, dass die behandelten Themen und dementsprechend die verwendeten Indikatoren mitunter sehr breit angelegt sind und von dem Arbeitsmarkt und der Wirtschaftskraft über die Umweltqualität bis zum Freizeitwert einer Region reichen.

Gängige Rankings, sofern sie sich überhaupt der Methode einer Indexierung bedienen und nicht lediglich eine Sammlung von Kennzahlen darstellen, haben zumeist die Eigenschaft, von *a priori* festgelegten Gewichtungen abhängig zu sein (z.B. Huggins (2003)). Für solche Indizes werden Expertenkenntnisse herangezogen, um den verwendeten Indikatoren jeweils spezifische Gewichtungen beizumessen. So gut begründet diese im Einzelfall auch sein mögen – sie sind Ausdruck subjektiver Beurteilungen, und noch dazu zumeist das Resultat einer isolierten Betrachtung einzelner Indikatoren, ohne dass deren komplexe Wechselwirkung untereinander berücksichtigt werden würde. Deren Modellierung aber wäre für einen Vergleich der regionalen Standortattraktivität, der das Prädikat „konsistent“ verdiente, erforderlich.

Solche grundsätzlichen konzeptionellen Schwächen der gängigen Ansätze beeinträchtigen im besten Falle die standortpolitische Brauchbarkeit der Ergebnisse, im schlimmsten Falle geben sie zu regionalen Fehlpositionierungen und damit Mittelvergeudung Anlass.

2 Modellentwicklung

Die in diesem Artikel vorgeschlagene Methodik zur Kalkulation der Indizes basiert auf einer Reihe von Vorarbeiten, die nachfolgend skizziert werden.

Das britische Ministerium für Handel und Industrie realisiert eine Schätzung der regionalen Wirtschaftsentwicklung in Form einer Bilanz aus zur Verfügung stehenden statistischen Informationen (vgl. Department of Trade and Industry (2001)). Dieser sogenannte DTI-Index umfasst die Unternehmensgründungs- und -überlebensrate, die Beschäftigung, die Wertschöpfung pro Beschäftigten nach Branchen, das durchschnittliche Einkommen und das BIP pro Kopf. Darüber hinaus wird eine Reihe anderer Indikatoren in Betracht gezogen, unter anderem die Ausgaben für Bildung und Infrastruktur.

Einen weiteren relevanten Beitrag stellt der „Neue Ökonomische Index“ des Milken Institute dar. Dieser Index misst die regionale Wirtschaftsleistung in den USA nach Maßgabe von Hochtechnologieindikatoren (De Vol (1999)). Der „Neue Ökonomische Metropolen-Index“ von Atkinson und Gottlieb (2001) verwendet ebenfalls exogen vorgegebene Gewichtungen.

Der „Global Competitiveness Report“ des „World Economic Forum“ (1999) zieht sowohl quantitative als auch qualitative Indikatoren heran und klassifiziert sie nach acht Gruppen, und zwar wie folgt (Gewichtungen in Klammern): Offenheit (1/6), Regierung (1/6), Finanzen (1/6), Infrastruktur (1/9), Technologie (1/9), Verwaltung (1/18), Arbeitsmarkt (1/6) und Institutionen (1/18).

Im Innovationsindex von Porter und Stern (1999) wird die Zahl der registrierten Patente zur Einschätzung des „Innovationsgrades“ eines Landes herangezogen. Allerdings sind zahlreiche Indikatoren hochgradig miteinander korreliert. Wird diese Korrelationsstruktur nicht berücksichtigt, führen exogen gewählte Gewichtungen dazu, dass die betreffenden Standortmerkmale überrepräsentiert sind (siehe Huggins, Izushi (2001)).

Einen anderen Zugang zur Effizienzschätzung einer Region bieten die Data Envelopment Analysis (DEA) und Stochastic Frontier Methods (SFM, Greene (1993)). Einen Überblick über diese Methoden sowie die Erweiterung der traditionellen Methoden im Fall der geometrischen oder stochastischen Unsicherheit von Daten geben Althaler und Slavova (2000). Über die betreffenden Daten ist entweder bekannt, dass sie in einem Polytop liegen, oder dass sie eine vorgegebene Wahrscheinlichkeitsverteilung besitzen. Die nachfolgend vorgeschlagenen DEA-Ansätze zur Lösung der geometrischen Unsicherheit von Daten ziehen Methoden der linearen Programmierung oder der Minimax-Optimierung heran, während der stochastischen Datenunsicherheit durch Implementierung von SFM-Optimierungsmethoden zur Schätzung der stochastischen Grenzfunktionen begegnet werden kann.

Für unsere Modelle wird angenommen, dass jede einzelne der R Regionen durch N Variablen charakterisiert wird, sodass die Daten als Matrix $x(m,j), m=1,\dots,R, j=1,\dots,N$ dargestellt werden können.

Die Daten werden normalisiert und positiv ausgerichtet, das heißt, die Standortattraktivität nimmt in den Werten der Variablenausprägung zu.

Für die Normalisierung werden unterschiedliche Ansätze verwendet:

1. Standardabweichung vom Mittel
(aktueller Wert – Mittelwert)/Standardabweichung;
2. Abstand in Prozent zur besten Ausprägung
 $100 \cdot (\text{aktueller Wert}/\text{maximaler Wert})$;
3. Abstand in Prozent vom Mittelwert
 $100 \cdot (\text{aktueller Wert}/\text{Mittelwert})$;
4. Abstand von der spezifisch besten zur spezifisch schlechtesten Region (als Maßstab für die Positionierung einer Region in Bezug zum globalen Maximum und Minimum);
 $100 \cdot (\text{aktueller Wert} - \text{minimaler Wert})/(\text{maximaler Wert} - \text{minimaler Wert})$.

Die drei nachfolgend vorgestellten Modelle unterscheiden sich voneinander durch die zugrunde liegende Vorstellung von Optimalität bezüglich der jeweils angewendeten Gewichtungsschemata.

2.1 BEOW-Modell

Im Falle des BEOW (Border-oriented Equal Optimal Weights)-Indexes wird von der Optimalitätskonzeption ausgegangen, dass das Ergebnis eines Benchmarkings dann als fair erachtet werden wird, wenn die aggregierte Abweichung des Ergebnisses einer jeden einzelnen Region vom bestmöglichen Ergebnis minimal ist. Ein Gewichtungsschema hingegen, welches arbiträr bestimmten Standortfaktoren ein hohes Gewicht und anderen ein geringes Gewicht zuweist, wird als von individuellen Gewichtungspräferenzen dominiert angesehen werden können und somit als objektiver Gewichtungsmaßstab nicht akzeptabel sein. Das hier verwendete Optimierungskalkül stellt somit auf die Ausstattung der Gesamtheit aller untersuchten Regionen mit Standortfaktoren und ihre spezifischen Ausprägungen ab. Im Ergebnis werden sich jene Regionen überdurchschnittlich (unterdurchschnittlich) positionieren, die bezüglich der in der Gesamtheit aller Regionen dominanten Variablen die relativ besten (schlechtesten) Positionierungen erreichen. Für jede Region werden die gleichen, in diesem Sinne optimalen, Gewichtungen gewählt. Das Ranking erfolgt auf Basis eines zusammengesetzten Indexes in Bezug auf den maximalen Wert.

2.2 EEOW-Modell

Im Falle des EEOW (Envelope-oriented Equal Optimal Weights)-Indexes wird die vorstehend beschriebene Optimalitätskonzeption wie folgt modifiziert. Im gegenständlichen Fall wird

nicht mehr auf die Abweichungen zum singulär besten Ergebnis abgestellt², sondern durch ein Optimierungskalkül die Abweichung der Ergebnisse in Bezug auf eine Effizienzhülle minimiert. Dieses Gewichtungsschema berücksichtigt, anders als das vorherige, dass Trade-off-Beziehungen zwischen den Ausprägungen der einzelnen Standortfaktoren bestehen. Somit fließen empirisch gefundene strukturelle Beschränkungen in der Ausstattung mit Standortfaktoren hierbei zusätzlich in die Analyse ein. Dieses Modell wurde auch in der Arbeit von Beyko et al. (2005) herangezogen.

2.3 SOW-Modell

Das Modell der spezifischen optimalen Gewichtungen (Specific Optimal Weights – SOW) bildet ein multiextremales Optimierungsproblem ab. Im Gegensatz zu den beiden anderen Modellen basiert es auf regionsspezifischen Gewichtungen. Dieser Index kann als eine DEA (Data Envelopment Analysis)-Erweiterung angesehen werden. Wie bei DEA wird die Effizienz einer Region nicht absolut, sondern in Bezug zu den anderen Regionen betrachtet (Althaler und Slavova (2000)).

Die Gewichtungen werden für jede Region so gewählt, dass die betreffende Region der Effizienzgrenze am nächsten liegt, der zusammengesetzte Index also den maximalen Wert in Bezug auf die Indizes anderer Regionen bei gleichen Gewichtskombinationen erreicht. Der Index ist Ausdruck eines Optimalitätskalküls, welches auf die Heterogenität von Regionen abstellt und fragt, ob eine Region bei einer oder mehreren spezifischen Kombinationen von Standortfaktoren eine Position auf der Effizienzgrenze einnimmt.

3 Indikatorenauswahl

Als Hauptquelle der Daten fungiert das Europäische Statistische Amt (Eurostat (2005)). Auf der Basis der oben dargestellten Modelle folgen nachstehend die empirischen Auswertungen. Dafür werden zwei Sets von Proxy-Variablen bestimmt, die sich drei Indikatorenkategorien zuordnen lassen, im Einzelnen: Demographie, wirtschaftliche Eckdaten und Lebensbedingungen.

Neben einer flächendeckenden Erfassung sämtlicher österreichischer Bundesländer wird in der vorliegenden Analyse eine Gebietskulisse von weiteren 52 NUTS-2-Regionen aus Deutschland (13 Regierungsbezirke), Italien (19 Provinzen), der Slowakei (4 Regionen), Tschechien (8 Regionen) Ungarn (7 Regionen) und Slowenien berücksichtigt.

Das erste Set von Variablen enthält insgesamt dreizehn Einzelindikatoren, welche jeweils regionenspezifisch für sämtliche der 61 in die Untersuchung einbezogenen NUTS-2-Regionen vorliegen (sogenannte Regionalfaktoren). Das zweite Set umfasst ergänzend vier weitere Indikatoren, für die entweder im Allgemeinen nationale Regelungen getroffen werden und die somit über sämtliche NUTS-2-Regionen eines Landes einheitlich ausgeprägt sind oder für die

² Es kann der (eher unwahrscheinliche) Fall auftreten, dass bei gleichen Gewichtungen im BEOW-Modell der zusammengesetzte Index für zwei Regionen den gleichen Messwert liefert. In diesem Fall existiert kein singulär bestes Ergebnis, doch die beiden Regionen liegen in geometrischer Betrachtung nach wie vor auf derselben Hyperebene.

lediglich nationale Durchschnittswerte verfügbar sind, obwohl prinzipiell auch regionenspezifische Differenzierungen möglich wären (sogenannte Aggregativfaktoren).

I. Demographie:

- Durchschnittliche regionale allgemeine Fruchtbarkeitsrate 2000-2002;
- Altenquotienten (65+/(15-64)).

II. Wirtschaftliche Eckdaten:

- Entwicklung der Erwerbstätigkeit (%), 2003-2002;
- Pendleranteil an den Gesamtbeschäftigten einer Region (Wohnortprinzip);
- Erwerbslosenquote (%);
- Langzeitarbeitslose (12 Monate und länger) auf NUTS-2-Ebene – EU-25;
- Frühe Schulabgänger (gem. ISCED 0-3);
- Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro EinwohnerIn, in KKS;
- Veränderung des BIP je EinwohnerIn (in KKS), in %;
- Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte je EinwohnerIn, in KKS;
- Entwicklung der Einkommen- und Vermögenssteuern in Prozentpunkten des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte;
- Produktivität (BIP je Erwerbstätiger/m);
- Hochtechnologieexporte (Anteil der Gesamtexporte);
- Pensionsausgaben (% des BIP);

III. Lebensbedingungen:

- Krankenhausbetten je 100.000 EinwohnerInnen;
- Ärztinnen/Ärzte je 100.000 EinwohnerInnen;
- Anteil AuspendlerInnen an Gesamtbeschäftigten (%);
- Umweltschutzinvestitionen des öffentlichen Sektors (% des BIP).

4 Empirische Ergebnisse: Standorteffizienz

4.1 Ergebnisse des BEOW-Modells

Das BEOW-Modell verwendet einheitliche Gewichtungen verschiedener Indikatoren. Die Faktoren, die vom Modell als standortsignifikant gewählt wurden, sind:

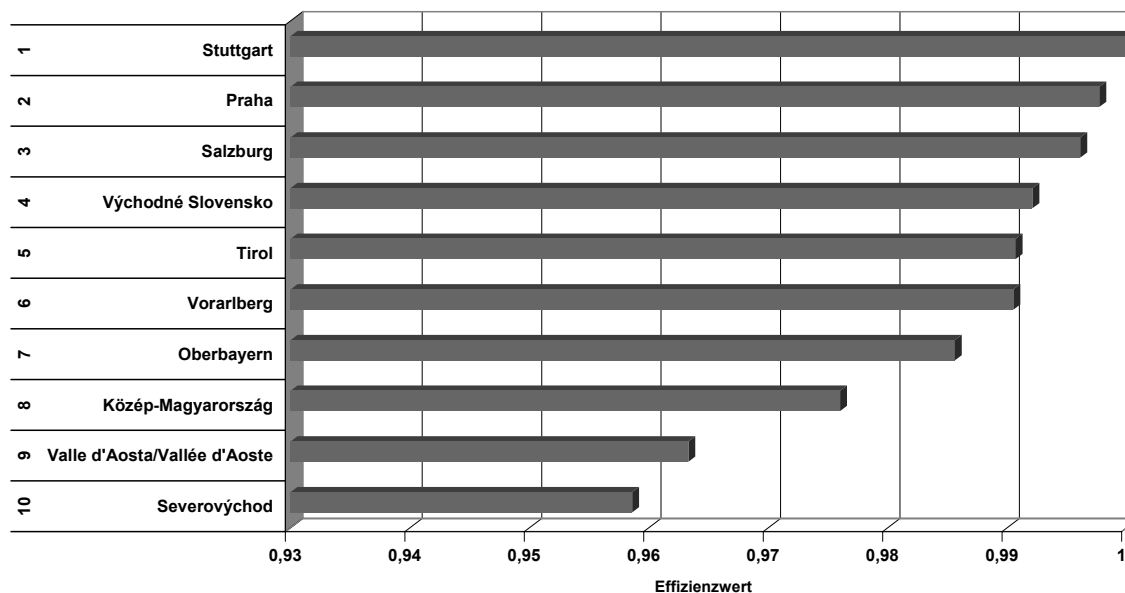
- 6 Regionalfaktoren (Faktoren, die regionalspezifisch ausgeprägt sind) und
- 1 Aggregativfaktor (Faktoren, die auf nationaler Ebene einheitlich ausgeprägt sind) (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Indikatorenauswahl BEOW-Modell

Indikatorkategorie	Gewicht	Proxy-Variable	Kat.
Demographie	0,1429	Fruchtbarkeitsrate 2000-2002	R
Wirtschaftl. Eckdaten	0,1429	Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte je Einwohner, in KKKS	R
Wirtschaftl. Eckdaten	0,1429	Entwicklung der Einkommen- und Vermögenssteuern in Prozentpunkten des Verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte, 2002 vs. 2005	R
Wirtschaftl. Eckdaten	0,1429	Erwerbslosenquote (in %)	R
Lebensbedingungen	0,1429	Anteil Auspendler an Gesamtbeschäftigten (%)	R
Demographie	0,1429	Regionale Unterschiede der Altenquotienten (65+/(15-64))	R
Wirtschaftl. Eckdaten	0,1429	Pensionsausgaben (% des BIP)	A

R = Regionalfaktoren, A = Aggregativfaktoren

Bei Anwendung dieses Verfahrens ergeben sich die in Abbildung 1 ausgewiesenen Top-10-Regionen.

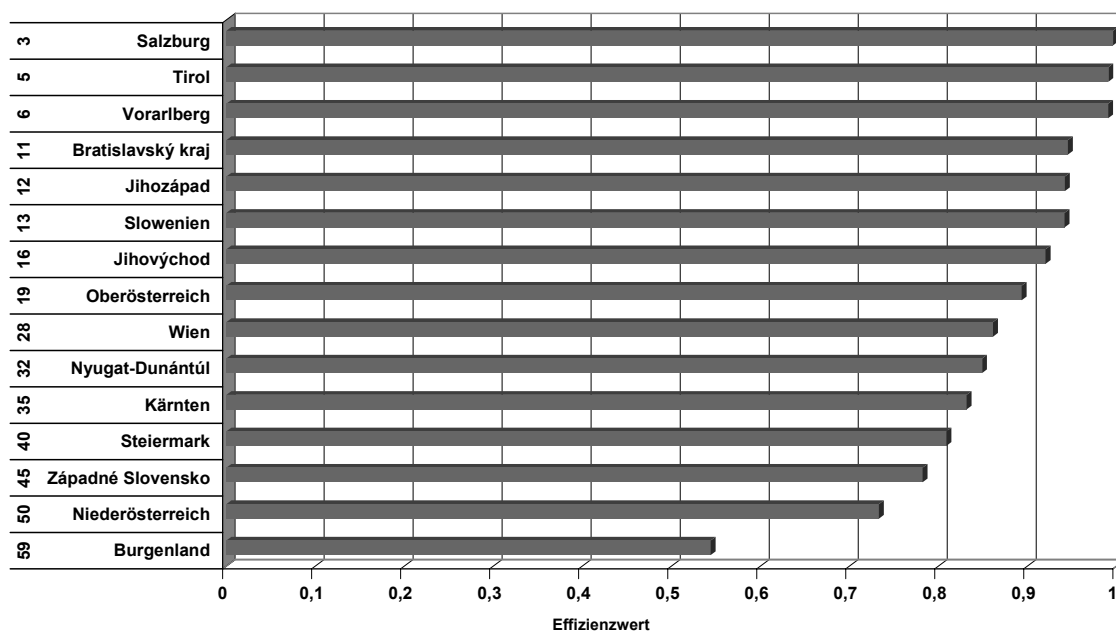
Abbildung 1: Standorteffizienz gemäß BEOW-Modell, Top-10-Regionen


Diesem Ergebnis zufolge befinden sich auf den ersten zehn Plätzen zwei deutsche NUTS-2-Regionen – Stuttgart (1. Platz) und Oberbayern (7. Platz); zwei tschechische NUTS-2-Regionen – Praha (2. Platz) und Severovýchod (10. Platz), 3 österreichische Regionen – Salzburg (3. Platz), Tirol (5. Platz) und Vorarlberg (6. Platz), eine slowakische Region – Východné Slo-

vensko (4. Platz), eine ungarische Region – Közép-Magyarország (8. Platz) und eine italienische Region – Valle d’Aosta/Vallée d’Aoste.

Unter den 61 NUTS-2-Regionen befinden sich die österreichische Regionen Salzburg (3), Tirol (5) und Vorarlberg (6) auf den ersten zehn Plätzen der Reihung, Oberösterreich (19), Wien (28) und Kärnten (35) belegen die mittleren Plätze, während sich die Steiermark (40), Niederösterreich (50) und das Burgenland (59) im unteren Drittel dieser Reihung befinden. Bratislavský kraj (11), Slowenien (13) und die an Österreich angrenzenden tschechischen Regionen Jihozápad (12) und Jihovýchod (16) rangieren im oberen Drittel. Die ungarische Region Nyugat-Dunántúl belegt Platz 32 und die slowakische Region Západné Slovensko Platz 45 (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2: Standorteffizienz gemäß BEOW-Modell: Position österreichischer und an Österreich angrenzender NUTS-2-Regionen im Gesamtranking



4.2 Ergebnisse des EEOW-Modells

Vom EEOW-Modell wurden die folgenden Indikatoren als standortsignifikant identifiziert:

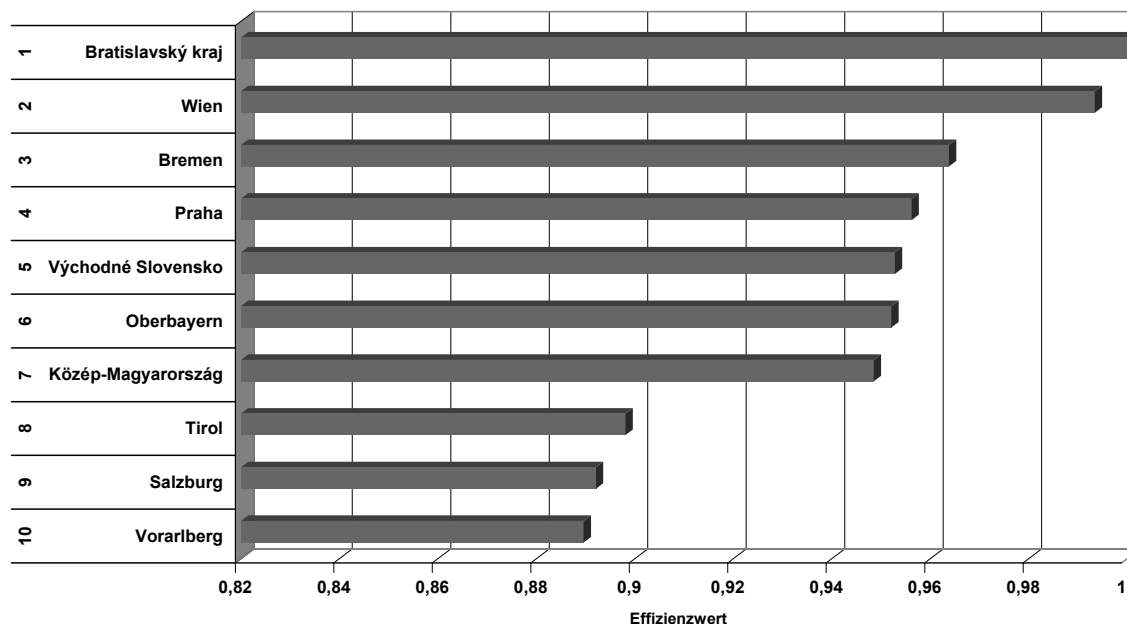
- 6 Regionalfaktoren und 2 Aggregativfaktoren gemäß Tabelle 2.

Tabelle 2: Indikatorenauswahl: EEW-Modell

Indikator	Gewicht	Proxy-Variable	Kat.
Demographie	0,3536	Fruchtbarkeitsrate 2000-2002	R
Demographie	0,3536	Regionale Unterschiede der Altenquotienten (65+/(15-64))	R
Wirtschaftl. Eckdaten	0,3536	Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte je Einwohner, in KKKS	R
Wirtschaftl. Eckdaten	0,3536	Entwicklung der Erwerbstätigkeit (%)	R
Wirtschaftl. Eckdaten	0,3536	Frühe Schulabgänge (% der 18- bis 24-jährigen mit Sekundarabschluss 0, 1, 2, 3)	A
Lebensbedingungen	0,3536	Ärzte je 100.000 Einwohner	R
Wirtschaftl. Eckdaten	0,3536	Produktivität (BIP/Erwerbstätige)	R
Wirtschaftl. Eckdaten	0,3536	Pensionsausgaben (% des BIP)	A

R = Regionalfaktoren, A = Aggregativfaktoren

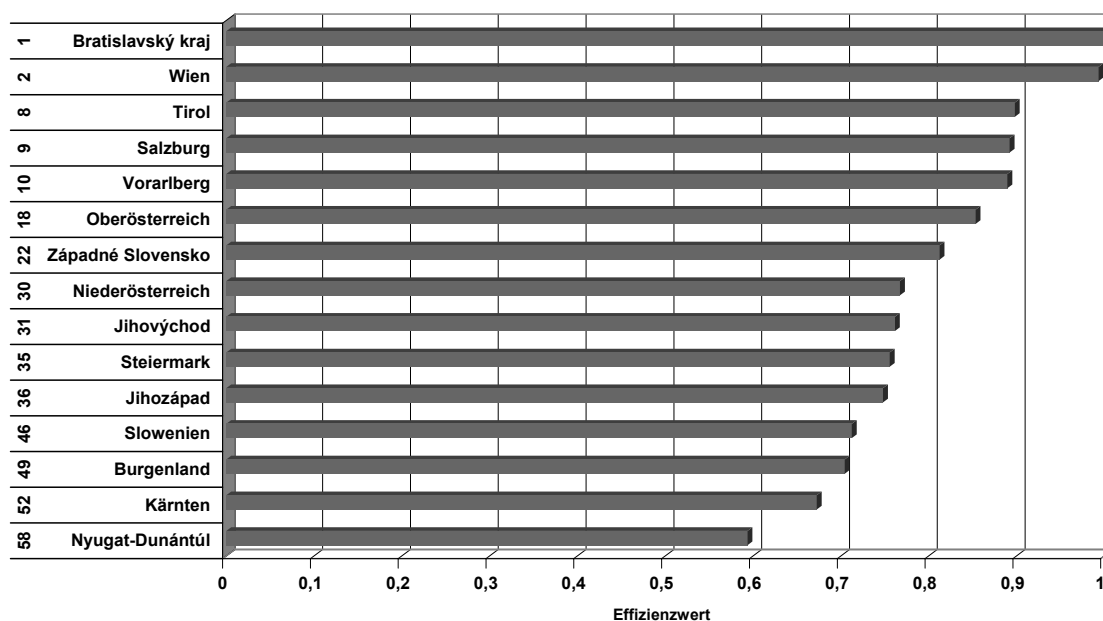
Dem EEW-Modell zufolge zählen zu den Top-10-Regionen (vgl. Abbildung 3):

Abbildung 3: Standorteffizienz gemäß EEW-Modell, Top-10-Regionen


Auf den ersten zehn Plätzen befinden sich zwei deutsche NUTS-2-Regionen – Bremen (3. Platz) und Oberbayern (7. Platz), eine tschechische NUTS-2-Region – Praha (4. Platz), 4 österreichische Regionen – Wien (2. Platz), Tirol (8. Platz), Salzburg (9. Platz) und Vorarlberg (10. Platz), zwei slowakische Regionen – Bratislavský kraj (1. Platz) und Východné Slovensko (5. Platz) und eine ungarische Region – Közép-Magyarország (7. Platz).

Bratislavský kraj erreicht diesem Kriterium zufolge den ersten Platz. Unter den 61 NUTS-2-Regionen befinden sich die österreichischen Bundesländer Wien (2. Platz), Tirol (8), Salzburg (9), Vorarlberg (10) und Oberösterreich (18) auf den ersten 20 Plätzen der Reihung, Niederösterreich (30) und die Steiermark (35) zusammen mit der slowakischen Region Západne Slovensko (22) und den tschechischen Regionen Jihozápad (36) und Jihovýchod (31) belegen die mittleren Plätze, während das Burgenland (49) und Kärnten (52) im unteren Drittel dieser Reihung aufscheinen. Slowenien und die ungarische Region Nyugat-Dunántúl belegen die Plätze 46 bzw. 58 (vgl. Abbildung 4).

Abbildung 4: Standorteffizienz gemäß EEW-Modell: Position österreichischer und an Österreich angrenzender NUTS-2-Regionen im Gesamtranking



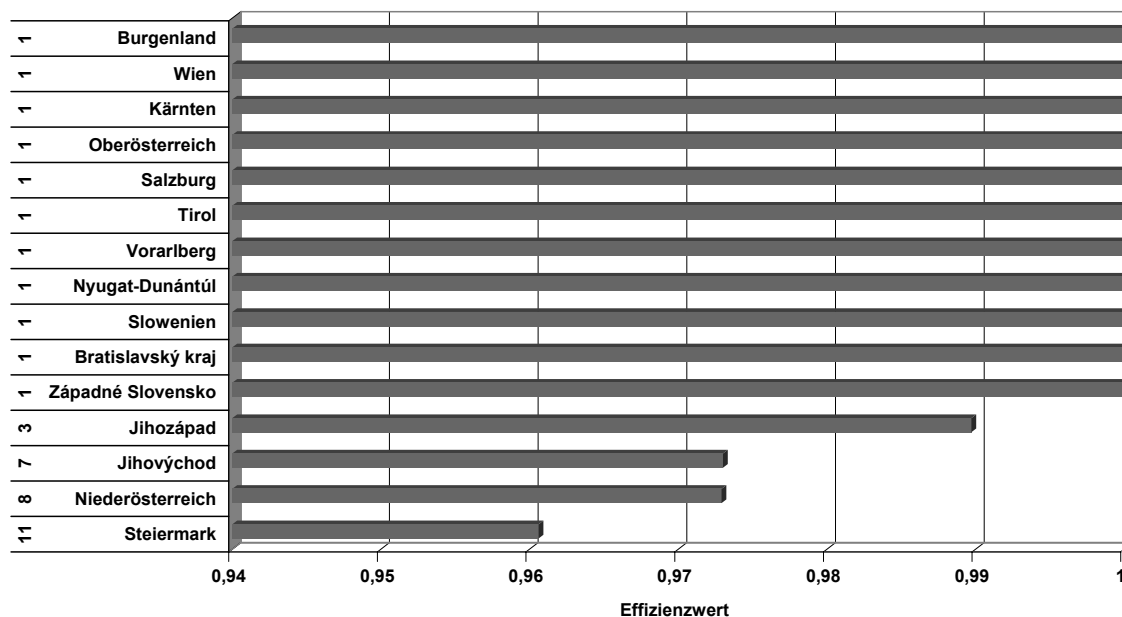
4.3 Ergebnisse des SOW-Modells

Das Modell der spezifischen optimalen Gewichtungen (SOW) greift auf regionsspezifische Gewichtungen zurück. Diese werden für jede Region so gewählt, dass die Distanz der betreffenden Region von der Effizienzgrenze minimiert wird, der zusammengesetzte Index also den größten Quotienten (als Ergebnis der Division des Indexwertes der betreffenden Region durch den maximalen Indexwert aller Regionen) bei gleichen Gewichtskombinationen erreicht.

Die maximale Effizienz wird bei Anwendung des SOW-Modells und der Heranziehung günstiger Indikatorenkombinationen von den folgenden 35 NUTS-2-Regionen erreicht: Burgenland, Kärnten, Oberösterreich, Salzburg, Tirol, Vorarlberg, Wien, Praha, Severovýchod, Severozápad, Střední Čechy, Bremen, Stuttgart, Tübingen, Oberbayern, Dél-Alföld, Dél-Dunántúl, Észak-Magyarország, Észak-Alföld, Közép-Dunántúl, Közép-Magyarország, Nyugat-Dunántúl, Campania, Emilia-Romagna, Lazio, Liguria, Lombardia, Piemonte, Provincia Autonoma Bolzano-Bozen, Valle d'Aosta/

Vallée d'Aoste, Slowenien, Bratislavský kraj, Stredné Slovensko, Východné Slovensko und Západné Slovensko. Bei den anderen NUTS-2-Regionen liegt der Effizienzwert unter 1, darunter: Jihozápad (0,9897), Jihovýchod (0,9730), Niederösterreich (0,9729) und die Steiermark (0,9606) (Abbildung 5).

Abbildung 5: Standorteffizienz gemäß SOW-Modell: Position österreichischer und an Österreich angrenzender NUTS-2-Regionen im Gesamtranking



Einen Vergleich über die Ergebnisse in Abhängigkeit vom verwendeten Fairness-Kriterium bietet Tabelle 3.

Tabelle 3: Vergleich der Ergebnisse

	BEOW	EEOW	SOW
Burgenland	59	49	1
Niederösterreich	50	30	8
Steiermark	40	35	11
Kärnten	35	52	1
Wien	28	2	1
Oberösterreich	19	18	1
Vorarlberg	6	10	1
Tirol	5	8	1
Salzburg	3	9	1
Nyugat-Dunántúl	32	58	1
Slowenien	13	46	1
Jihozápad	12	36	3
Jihovýchod	16	31	7
Západné Slovensko	45	22	1
Bratislavský kraj	11	1	1

5 Schlussbemerkung

Dem Lissabon-Primat der Wettbewerbsfähigkeit entsprechend verfolgt dieser Beitrag das Ziel eines objektivierten Benchmarkings der österreichischen Bundesländer im Vergleich zu 52 weiteren Standorten aus Deutschland, Italien, der Slowakei, Slowenien, Tschechien und Ungarn auf NUTS-2-Ebene. Im Vordergrund der Analyse steht nicht ein an historischen Outputgrößen orientiertes Positionsmarketing der Bundesländer. Vielmehr geht es darum einzuschätzen, inwieweit die Bundesländer nach Maßgabe aktueller Einkommens- und Beschäftigungsniveaus und -dynamiken sowie in weiteren Dimensionen der Standortqualität im internationalen Standortwettbewerb sich zu behaupten imstande waren. Dabei unterscheidet die Analyse zwischen solchen Faktoren, die regionsspezifisch, und solchen, die auf gesamtstaatlicher Ebene einheitlich ausgeprägt sind.

Die Studie kehrt das Vorgehen bei der Festlegung der Gewichte für die herangezogenen Indikatoren um und verlangt initial lediglich eine Übereinkunft über abstrakte Fairness-Kriterien für den Wettstreit der Regionen. Wurde ein bestimmtes Kriterium als fair akzeptiert, lässt sich das Rechenergebnis trotz einer etwaigen Unvorteilhaftigkeit nicht zurückweisen. Im Zuge der algorithmischen Umsetzung der Fairness-Kriterien ergeben sich die Gewichte endogen. Sie sind der diskretionären Intervention von außen somit entzogen. *Rank-Engineering* ist damit abgeschlossen.

Diese Ansätze erlauben es, die jeweiligen Beiträge der einzelnen Indikatoren zur Gesamtpositionierung einer Region zu identifizieren. Somit lassen sich regionale Stärken-/Schwächen-Profile direkt aus dem Modell ableiten. Die Kenntnis der Positionsbeiträge der einzelnen Indikatoren wiederum lässt sich zu Simulationsanalysen nutzen, um für gegebene Veränderungen von Einzelindikatoren oder Indikatorbündeln das Ausmaß der maximalen Positionsverbesserung einer Region zu bestimmen.

Ein Vergleich der Position der untersuchten Regionen auf Basis der drei verwendeten Verfahren zeigt, dass auch Regionen, die bei den beiden anderen Verfahren nicht herausragend gut abschneiden (etwa das Burgenland, Kärnten und Nyugat-Dunántúl) bei einer spezifischen Kombination von Standortfaktoren eine Position auf der Effizienzgrenze einnehmen können. Diese Auswertung ist insbesondere angesichts der Tatsache von Interesse, dass die Standortfaktorenbündel, die Investitionen zu attrahieren vermögen, in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße und der spezifischen Unternehmensfunktion, der Branchenzugehörigkeit, der Technologieintensität und weiteren Faktoren unterschiedlich ausfallen können.

Im SOW-Modell mag mithin eine Region gute Standortbewertungen erreichen, die für ein bestimmtes Anforderungsprofil ein passendes Bündel an Standortfaktoren bereithält. Dieser Ansatz trägt dem Phänomen Rechnung, dass eine Region, trotz einer unterdurchschnittlichen Ausstattung mit den im Durchschnitt am stärksten gesuchten Standortfaktoren, für bestimmte Nischenproduktionen eine dennoch hohe Standortattraktivität auszustrahlen vermag.

Abkürzungsverzeichnis

BIP	Bruttoinlandsprodukt
EU	Europäische Union
Eurostat	Statistisches Amt der EU
IHS	Institut für Höhere Studien
ISCED	International Standard Classification of Education bzw. Internationale Standardklassifikation im Bildungswesen
KKS	Kaufkraftstandard
KKKS	Kaufkraftkonsumstandard
NUTS	Nomenclature des unités territoriales statistiques bzw. Systematik der Gebietseinheiten für die Statistik

Literaturverzeichnis

Althaler K.S. und T. Slavova (2000): DEA Problems under Geometrical or Probability Uncertainties of Sample Data. Economics Series, 89, Institute of Advanced Studies, Vienna.

Atkinson R.D. und P.D. Gottlieb (2001): The Metropolitan New Economy Index: Benchmarking. Economic Transformation in the Nation's Metropolitan Areas. Progressive Policy Institute, Washington, D.C..

Beyko I.W., L.J. Bodachivsjka and Korobko T.W. (2005): The problems of multicriteria estimations with incomplete data with the use of the aggregated Slavova criteria, Problems of stochastic and discrete optimization. International Ukrainian-Polish Workshop, Kaniv, 2005, pp. 111-112.

De Vol R.C. (1999): America's High-tech Economy: Growth, Development, and Risks for Metropolitan Areas. Milken Institute, Santa Monica, CA.

Department of Trade and Industry (DTI) (2001): Regional Competitiveness Indicators. DTI, London.

EUROSTAT (2005): Regionen: Statistisches Jahrbuch 2005. Eurostat, Europäische Kommission, Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften.

Greene W.H. (1993): The econometric approach to efficiency analysis, in: H.O. Fried, C.A.K. Lovell and S.S. Schmidt (eds.), The Measurement of Productive Efficiency: Techniques and Applications, Oxford University Press, New York.

Grozea-Helmenstein D., C. Helmenstein und T. Slavova (2005): Benchmarking the Location Attractiveness of Regions, OeNB Anniversary Fund Study No. 10.883, Institute for Advanced Studies (IHS), Vienna.

Helmenstein C. (2001): FDI-determinierende Standortfaktoren. In: Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.): Österreichs Außenwirtschaft. Wien, S. 161-173.

Huggins R. (2003): Creating a UK Competitiveness Index: Regional and Local Benchmarking. *Regional Studies*, vol. 9, pp. 89-96.

Huggins R. und H. Izushi (2001): Global benchmarking of knowledge based regional economies. Paper presented to the Annual Conference of the Regional Studies Association, Regionalizing the Knowledge Economy, November, London.

Peneder M. (1999): Wettbewerbsfähigkeit und Standortqualität. Eine Kritik der Länder-Ranglisten. *Wirtschaftspolitische Blätter*, 1999, Heft 3, Thema: Benchmarking Austria.

Porter M. und S. Stern (1999): The New Challenge to America's Prosperity: Findings from the Innovation Index. Council on Competitiveness, Washington, DC.

Schönert M. (2003): Städteranking und Imagebildung – Die 20 größten deutschen Städte in Nachrichten- und Wirtschaftsmagazinen. BAW Institut für Wirtschaftsforschung, Heft 2/Februar 2003, Bremen.

Storper M. (1997): The Regional World: Territorial Development in a Global Economy. Guilford, New York.

World Economic Forum (Ed.) (1999): The Global Competitiveness Report. World Economic Forum/Oxford University Press, New York.

Kooperationsprojekte zum Schwerpunkt „Centrope“ – Stadt Wien fördert FH-Aktivitäten

Wie Sie in der aktuellen Ausgabe von „Wirtschaft und Management“ lesen können, gehören einige Beiträge zum laufenden Forschungsprojekt „Wirtschaftsstandort Wien“, das von der Stadt Wien, Magistratsabteilung 27 EU-Strategie und Wirtschaftsentwicklung (MA 27) gefördert wird.

Mittels dieses FH-Förderprogramms will die Stadt Wien das Angebot an hochwertigen Qualifizierungsmöglichkeiten für die Wiener Bevölkerung steigern, wie auch in den Zukunftsbranchen der Wiener Unternehmen das Fachkräfteangebot sichern und ausbauen.

Diese Ausschreibungen („Calls“) der MA 27 umfassen dementsprechend vielfältige Themenschwerpunkte, wie beispielsweise Lehre und Forschung, Gender Mainstreaming oder Internationalisierung. Neben Einzelprojekten können auch Antragsgemeinschaften, sogenannte Kooperationsprojekte mit in- und ausländischen Partnern, von den Wiener FH-Erhaltern eingereicht werden.

So setzen sich neben dem erwähnten Forschungsprojekt zwei internationale Kooperationsprojekte mit dem Schwerpunkt „Centrope“ auseinander, nämlich einerseits das Projekt „Interregional Business and Culture – Centrope“, andererseits „Centrope Summer Academy for part-time students (CESAP)“. Beide Projekte kommen von Antragsgemeinschaften der Fachhochschule des bfi Wien und der Fachhochschule Technikum Wien und weisen zahlreiche Kooperationen mit Partnerunternehmen und -hochschulen im In- und Ausland auf.

MA 27-Projekt 03-01: „Centrope Summer Academy for part-time students“ (CESAP) Laufzeit: September 2007 – Oktober 2009, Projektleitung: Prof. (FH) Mag. Dr. Thomas Wala

Über 50% der Studierenden an der Fachhochschule des bfi Wien und der Fachhochschule Technikum Wien sind neben dem Studium berufstätig. Den zahlreichen Vorteilen eines berufsbegleitenden Studiums steht jedoch der Nachteil einer eingeschränkten internationalen Mobilität gegenüber.

Ziel dieses Projektes ist es daher, gerade berufstätigen Studierenden die Chance zur Internationalisierung zu bieten, um ihre Fremdsprachenkenntnisse und interkulturellen Kompetenzen zu verbessern. Das Projekt wird 2008 und 2009 jeweils 14tägig im August als Summer School mit internationaler LektorInnen- und Studierendenbeteiligung, insbesondere aus der Centrope-Region, organisiert.

Für die teilnehmenden in- und ausländischen Studierenden sollte die Summer School folgende Vorteile bringen:

- Internationalisierung der Lehrinhalte und Intensivierung der Fremdsprachenausbildung, wie z.B. Intercultural Management: Focus Centrope-Region, Financial, International and Export Management oder International Project Management

-
- Erwerb von interkulturellen Kompetenzen und Steigerung der Employability
 - Meinungsaustausch und Wissenstransfer zwischen LektorInnen und Studierenden
 - Neue Lehrinhalte und innovative Lernmethoden

Ferner sollte die Summer School Vorteile für die ProjektpartnerInnen, die Wiener Wirtschaft, wie auch für die internationalen Partnerhochschulen bieten:

- Persönliche Kontakte zu angehenden, gut ausgebildeten AkademikerInnen mit interkulturellen Kompetenzen und ausgezeichneten Kenntnissen im Bereich Exportmanagement
- Expertisen seitens einer internationalen Studierendengruppe als Unterstützung zu Standortfragen
- Nutzen eines regionalen Netzwerkes
- PR für Betriebe in Österreich, der Republik Tschechien (Brno) und Ungarn (Győr)
- Erwerb von interkulturellen Zusatzqualifikationen der MitarbeiterInnen, die berufsbegleitend an der Fachhochschule des bfi Wien und der Fachhochschule Technikum Wien studieren
- Zusätzliches Internationalisierungsangebot der Hochschulen
- Kontakt zu Wiener Wirtschaftsbetrieben
- Wissenstransfer mit Partnerhochschulen und Betrieben in Österreich
- PR für die Hochschulen
- Höhere Employability der AbsolventInnen aufgrund internationaler Erfahrung
- Erwerb von interkulturellen Kompetenzen der Studierenden, Meinungsaustausch in internationalem Umfeld
- Innovative Lehrinhalte
- Einsatz der Unterrichtsmaterialien der Summer School in entsprechenden Lehrveranstaltungen der eigenen Hochschule

Neben den beiden Wiener Fachhochschulen werden sich die Mendel University of Agriculture and Forestry in Brno, die Fachhochschule Nordwestschweiz und die Széchenyi István Universität in Győr an der Summer School beteiligen. Es werden englischsprachige Module zu wirtschaftswissenschaftlichen und wirtschaftstechnologischen Themenschwerpunkten angeboten.

Neben den Lehrveranstaltungen werden Exkursionen mit ExpertInnenvorträgen zu mehreren Firmen in Brno und Sopron/Győr organisiert, deren Ergebnisse zu einem „Tschechien/Ungarn-Exportleitfaden“ zusammengefasst und über die Wirtschaftskammer interessierten Wiener Unternehmen und Fachhochschulen zur Verfügung gestellt werden.

MA 27-Projekt 03-03: Interregional Business & Culture – Centrope
Laufzeit: Juli 2006 – August 2008, Projektleitung: DI Maria Wasinger

Dieses Projekt soll durch geschäftliche und kulturelle Aktivitäten in der Centrope-Region den Aufbau eines internationalen Netzwerkes unterstützen. Die Angebote, die während des Semesters durchgeführt werden, sind für alle Studierenden der Fachhochschule des bfi Wien und der Fachhochschule Technikum Wien kostenlos.

Inhaltlich gibt es folgende Schwerpunktsetzungen:

- Aufbau eines nachhaltigen Netzwerkes mit Betrieben und Hochschulen in der Centrope-Region auf Basis von persönlichen Kontakten
- Erweiterung interkultureller und sprachlicher Kompetenzen von berufsbegleitenden Studierenden der Centrope-Region
- Attraktivierung des Wiener Fachhochschul-Standortes

Die TeilnehmerInnen setzen sich aus MitarbeiterInnen der internationalen Büros der Antragsgemeinschaft, VertreterInnen der Studierenden, StudiengangleiterInnen, LektorInnen bzw. PraktikumsbetreuerInnen und VertreterInnen von den Partnerhochschulen aus der Tschechischen Republik, der Slowakei und Ungarn zusammen. Dementsprechend vielfältig ist auch das Programm, das den Studierenden aus der Vienna- und Centrope-Region geboten wird. So werden Sprachkursblöcke in der jeweiligen Landessprache an den Wiener Fachhochschulen oder an den Partnerhochschulen abgehalten, wie auch Deutschkurse mit Information zur österreichischen Kultur mit E-Learning Elementen für Incoming Studierende der beiden Wiener Fachhochschulen. Ferner besteht die Möglichkeit zu Betriebsbesichtigungen / Exkursionen in die Zielregionen Bratislava, Trnava, Südmähren, Vienna-Region (z.B. OeNB) und Győr-Moson-Sopron-Region (z.B. Audi-Werke in Győr).

Zusätzlich gibt es zahlreiche kulturelle Angebote mit Socializing-Effekt, wie englischsprachige Tanzlektionen für Incoming- und Fachhochschul-Studierende, einen englischsprachigen „Vienna Region“ Kochkurs für Incoming- und Fachhochschul-Studierende, oder Opern- und Konzertbesuche in Brno, Bratislava, Sopron und Wien.

Die Studierenden erhalten nach erfolgreicher Teilnahme an den Programmen sogenannte ECTS-Credits (European Credit Transfer System), die wie Leistungen in den regulären Lehreinheiten angerechnet werden.

Rückfragehinweis:

Mag. Dr. Ilse Schindler, Gesamtkoordinatorin „Wiener FH-Förderungen: Calls“
E-Mail: ilse.schindler@fh-vie.ac.at, www.fh-vie.ac.at

Die Projekte werden durch die Stadt Wien (MA 27) im Rahmen des Fachhochschul-Förderungsprogramms 2005, 3. Ausschreibung, gefördert.

MBA Central and South Eastern Europe (MBA CSEE) an der Fachhochschule des bfi Wien

1. Ausbildungsziel und Zielgruppe des Lehrganges

Mit der verstärkten wirtschaftlichen Ausrichtung nach Zentral- und Südosteuropa sowie der Türkei eröffnen sich zunehmend neue Herausforderungen und Chancen für den postgradualen Bildungssektor. So werden nur hochqualifizierte Führungskräfte mit fundierter und umfassender Ausbildung dem Wettbewerb erfolgreich standhalten, das strategische Denken und Handeln mitbestimmen und die wirtschaftlichen Prozesse wesentlich mitgestalten können. Umgründungen und Umstrukturierungen von Unternehmen sowie zahlreiche Neugründungen und die Etablierung von Tochterunternehmen bedürfen neben qualifiziertem Wissenspotenzial vor allem auch der Sensibilität und der sozialen Kompetenz, um in den neuen Gebieten erfolgreich zu sein.

Da die Curricula deutscher MBAs überwiegend auf die Achse Deutschland-Polen-Russland ausgerichtet sind, befindet sich der überaus wichtige Themenschwerpunkt Zentral- und Südosteuropa nicht im Fokus dieser Ausbildungsprogramme. Zudem ist der Standort Wien aufgrund seiner historischen Bezüge und der regionalen Headquarter-Funktion für zahlreiche multinationale Unternehmen der ideale Standort für einen zentral- und südosteuropabezogenen MBA-Lehrgang. Im Rahmen des MBA Central and South Eastern Europe sollen die in Wien vorhandene Expertise für diesen Raum gebündelt und der Vorsprung im Know-how ausgeweitet werden.

2. Zielgruppe und Aufnahmeverfahren

- Primär hochqualifizierte Personen aus Österreich, Deutschland und der Schweiz sowie SpezialistInnen aus SO-Europa
- PraktikerInnen aus Unternehmen / Führungskräfte mit langer Berufserfahrung (mindestens 3 Jahre), die im mittleren oder oberen Management angesiedelt sind
- Breit gefächerte Herkunft der TeilnehmerInnen aus sämtlichen Fachgebieten; ein wirtschaftswissenschaftlicher Hintergrund stellt keine zwingende Voraussetzung dar
- Anerkannter akademischer Hochschulabschluss (mind. Bachelor) oder gleichzuhaltende berufliche Tätigkeit
- Außergewöhnliche berufliche Leistungsbilanz
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse (Zulassungsverfahren oder GMAT/TOEFL)
- Schriftliche Bewerbung (Homepage, siehe unten)
- Teilnahme an einem Aufnahmegespräch

3. Umfang und Aufbau des MBA

Die Blockveranstaltungen finden in ca. zweiwöchigen Intervallen im Rahmen von 4 Semestern statt:

	Semester	Blockveranstaltungen	SS/Wochenende	LVS/Semester
	1.	8 (=Wochenenden)	20	160
	2.	8 (-,-)	20	160
	3.	8 (-,-)	20	160
	4.	4 (-,-)	20	80
	Summe	4 (= 2 Jahre)	28	80
			80	560

Im Rahmen des MBA Central and South Eastern Europe werden 8 Themenmodule behandelt:

Modul 1 Internationale BWL

Modul 2 Sozialwissenschaften und VWL

Modul 3 Sprachen

Modul 4 Wirtschaftsrecht

Modul 5 Internationales Marketing

Modul 6 Rechnungswesen und Finanzierung

Modul 7 Personalmanagement und „Culture Fit Management“

Modul 8 Cross Regional Management & Master Thesis

Unterrichtssprache ist zu 90% Englisch.

Detaillierte Modulbeschreibungen unter:

<http://www.fh-vie.ac.at/content.aspx?CID=2,SCID=2,SSCID=8,PID=1453,LN=DE>

4. Lehrpersonal

In- und ausländisches wissenschaftliches Personal, wie Universitäts-ProfessorInnen und DozentInnen, sowie ExpertInnen aus der Praxis weisen durch ihre entsprechenden fachlichen und didaktischen Fähigkeiten eine hochgradige Qualifikation vor. Sie beherrschen nicht nur die interfunktionale Unterrichtsweise, sondern verfügen auch über entsprechende Sprachkenntnisse. Alle Lehrenden müssen genügend Zeit für Betreuung und Beratung einplanen und werden einer Evaluierung unterzogen.

5. Kosten

Die Lehrgangsgebühr beträgt € 15.000,- (mehrwertsteuerfrei) pro TeilnehmerIn und beinhaltet alle Lehrunterlagen und Prüfungsgebühren. Ratenzahlungsvereinbarungen, Frühzahlerbonus und spezielle Firmen- und FH-AbsolventInnen-Arrangements sind auf Anfrage möglich.

6. Kontakt/Anmeldung

Beginn des MBA: Herbst 2008.

Anmeldung über die Homepage (bis Juli 2008):

<http://www.fh-vie.ac.at/content.aspx?CID=2,SCID=2,SSCID=8,PID=1453,LN=DE>

Rückfragehinweis:

Prof. (FH) Mag. Dr. Andreas Breinbauer, wissenschaftlicher Leiter des MBA CSEE

E-Mail: andreas.breinbauer@fh-vie.ac.at, www.fh-vie.ac.at

Tel.: 0043 1 720 12 86/60

Literaturhinweise

An dieser Stelle möchte Ihnen die Redaktion einige Werke empfehlen, die zur weiteren Vertiefung in die Thematik „Standortforschung“ geeignet sind.

Breinbauer, Andreas / Eidler, Michael / Kucera, Gerhard / Matyas, Kurt / Poiger, Martin / Reiner, Gerald / Titz, Michael (2007): **Kriterien einer erfolgreichen Internationalisierung am Beispiel ausgewählter Produktionsbetriebe in Ostösterreich**. Wien: Fachhochschule des bfi Wien
ISBN: 987-3-902624-00-0

Brunnengräber, Achim / Walk, Heike (Hg. 2007): **Multi-Level-Governance. Klima, Umwelt- und Sozialpolitik in einer interdependenten Welt**. Baden-Baden: Nomos
ISBN 978-3-832-92706-6

Harvey, David (2006): Spaces of Global Capitalism. **Towards a Theory of Uneven Geographical Development**. London: Verso
ISBN 978-1-844-67550-0

Kleinfeld, Ralf / Plamper, Harald / Huber, Andreas (Hg. 2006): **Regional Governance. Steuerung, Koordination und Kommunikation in regionalen Netzwerken als neue Formen des Regierens**. Band 2. Universitätsverlag Osnabrück bei V&R Unipress
ISBN 978-3-899-71305-3

Maier, Gunther / Tödtling, Franz (2006): **Regional- und Stadtökonomik 1. Standorttheorie und Raumstruktur**. Wien und New York: Springer
ISBN 978-3-211-27954-0

Maier, Gunther / Tödtling, Franz. (2005): **Regional- und Stadtökonomik 2. Regionalentwicklung und Regionalpolitik**. Wien und New York: Springer
ISBN 978-3-211-27955-7

Mattersburger Kreis (Hg.) (2007): **Approaches to Governance in a Multi-Scale-Perspective**. In: Journal für Entwicklungspolitik (1/2007). Wien: Mandelbaum
ISBN 978-3-854-76224-9

Mayerhofer, Peter (2006): **Wien in einer erweiterten Union. Ökonomische Effekte der Ostintegration auf die Wiener Stadtwirtschaft**. Wien: Lit-Verlag
ISBN 3-8258-8609-3

Voelzkow, Helmut (2007): **Jenseits nationaler Produktionsmodelle? Die Governance regionaler Wirtschaftscluster. International vergleichende Analysen**. Marburg: Metropolis
ISBN 978-3-895-18611-0

Verzeichnis der AutorInnen

AutorInnen der Beiträge

Prof. (FH) Mag. Dr. Andreas Breinbauer

ist Vizerektor sowie Leiter des Fachhochschul-Studienganges „Logistik und Transportmanagement“ an der Fachhochschule des bfi Wien. Er studierte Geografie, BWL und Psychologie in Salzburg, Innsbruck und Wien. Sein Forschungsschwerpunkt liegt regional in Mittel- und Osteuropa, thematisch im Bereich Logistik und Transportwirtschaft, Standort und der Mobilität von Hochqualifizierten (Brain Drain). In den letzten Jahren hat er sich außerdem ausführlich mit den Investitionsbedingungen von westlichen Unternehmen in Mittel- und Osteuropa beschäftigt, v.a. mit der Problematik im Human Resources Bereich.

Mag. August Gächter

wurde 1958 in Vorarlberg geboren. Seit 1989 beschäftigt er sich mit Forschung zu Migration und Integration. Ab 1998 war er Konsulent für das International Migration Programme des International Labour Office (ILO), einer UN Organisation in Genf. In diesem Zusammenhang befasste er sich mit der Migration der Hochqualifizierten in Bulgarien, mit Diskriminierungstests am Arbeitsmarkt in Italien, Frankreich und Schweden, mit der Schaffung und Befüllung einer internetzugänglichen Datenbank von Antidiskriminierungs- und Gleichbehandlungsaktivitäten von Firmen, Vereinen, Sozialpartnern, Gemeinden und Staaten (www.ilo.org/migrant/discrimination) und mit der Schaffung von Qualitätskriterien für Antidiskriminierungs- und Gleichbehandlungsaktivitäten. Von 1991 bis 2002 war er am Institut für Höhere Studien beschäftigt. Seit 2002 ist er am Zentrum für Soziale Innovation tätig. Darüber hinaus ist er Lehrbeauftragter für Entwicklungstheorie an der Universität Wien.

Mag. Franz Haslehner

ist stellvertretender Studiengangsleiter und Lektor im Studiengang „Europäische Wirtschaft und Unternehmensführung“ an der Fachhochschule des bfi Wien. Nach seinem Studium der Wirtschaftsinformatik war er in unterschiedlichen Funktionen in den Bereichen Controlling und Global Finance tätig.

Dr. rer. oec. Daniela Grozea-Helmenstein, MBA, MA in Economics

Studium der Betriebswirtschaft, post-graduierte Ausbildung in Ökonomie (MA in Economics) und Internationalem Management (MBA) in den USA sowie Promotion in Ökonomie, gehört seit 1995 als Wirtschaftsforscherin dem Institut für Höhere Studien (IHS) in Wien an; Mitglied der Gruppe Prognose Österreich. Forschungsschwerpunkte: Europäische Integration, Tourismuswirtschaft und Regionalökonomie.

Dr. rer. oec. Dipl.-Kfm. Dipl.-Volksw. Christian Helmenstein

ist Chefökonom der Industriellenvereinigung sowie Leiter des ESCE Economic and Social Research Center und von SportsEconAustria Institut für Sportökonomie. Studium an der Universität zu Köln, Promotion an der Ruhr-Universität Bochum. Seit 1992 Forschungsassistent, seit 1997 bis 2004 Abteilungsleiterfunktionen am Institut für Höhere Studien. Von 1998 bis 2004 Gründungsvorstand für Finanzen im IHS Burgenland und im IHS Kärnten. Forschungsschwerpunkte: Makro- und Regionalökonomik, Finanzwirtschaft und wirtschaftlicher Strukturwandel.

Dr. Johannes Jäger

ist Lektor an der Fachhochschule des bfi Wien. Im Anschluss an das Studium der Volkswirtschaftslehre war er als Assistent an der Wirtschaftsuniversität Wien sowie als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Österreichischen Akademie der Wissenschaften tätig. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Finanzsysteme, Internationale politische Ökonomie und Regionalökonomie.

Dipl.-Ing. Bettina Köhler

ist Stadt- und Landschaftsplanerin und studierte in Berlin, Paris und New York. Sie war in Projekten in Berlin und als Assistentin an der Fakultät für Architektur und Raumplanung der TU Wien tätig. Derzeit ist sie Mitarbeiterin des Projektes „Chancen und Perspektiven für die Wiener Wirtschaft im Kontext der Europaregion Mitte (Centrope)“ und arbeitet als Lektorin an der Fachhochschule des bfi Wien.

Dr. Franz Tödttling

ist als Ao.Univ.Prof. am Institut für Regional- und Umweltwirtschaft der Wirtschaftsuniversität Wien tätig. Seine Lehr- und Forschungsschwerpunkte sind Regionalökonomie, industrielle Cluster, Innovationssysteme, Regional- und Technologiepolitik. Seine Buchveröffentlichungen umfassen die Themen regionale Wissensökonomie, Regionalentwicklung und Innovation sowie Lehrbücher zur Stadt- und Regionalökonomie. Darüber hinaus hat er zahlreiche Aufsätze in in- und ausländischen Fachzeitschriften veröffentlicht. Franz Tödttling hat u.a. als Schumpeter Fellow einen einjährigen Forschungsaufenthalt an der Harvard Universität verbracht und an einigen internationalen und europäischen kollaborativen Forschungsprojekten teilgenommen. Er hat auch Expertisen und Studien für Ministerien und andere Einrichtungen verfasst.

Dr. Michaela Trippi

ist promovierte Volkswirtin und arbeitet als Assistentin am Institut für Regional- und Umweltwirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. Seit 2005 ist sie zudem Lektorin an der Fachhochschule des bfi Wien (Studiengang Europäische Wirtschaft und Unternehmensführung). Zu ihren aktuellen Forschungsgebieten und Publikationen zählen die Wissensökonomie, industrielle Cluster, regionale Innovationssysteme und -netzwerke, sowie neue politische Steuerungsansätze in der Regional- und Innovationsförderung. Vor ihrer Tätigkeit an der Wirtschaftsuniversität Wien war Michaela Trippi mehrere Jahre als Forscherin und Beraterin bei einer privaten Innovations-

agentur beschäftigt und hat zahlreiche Forschungsgutachten und Expertisen auf den Gebieten der regionalen Wirtschaftsentwicklung und Innovationspolitik für verschiedene österreichische Ministerien erstellt.

Prof. (FH) Dr. Thomas Wala, MBA

leitet den Fachhochschul-Studiengang „Europäische Wirtschaft und Unternehmensführung“ an der Fachhochschule des bfi Wien. Davor war er Assistent am Institut für BWL der Industrie an der Wirtschaftsuniversität Wien sowie in leitender Funktion im Sport- und Veranstaltungsmanagement tätig. Seine bevorzugten Forschungsgebiete mit zahlreichen Veröffentlichungen sind Unternehmensbesteuerung, Rechnungslegung, Controlling sowie Finanzwirtschaft.

AutorInnen der Berichte und redaktionellen Beiträge

Mag. Dr. Ilse Schindler

ist Gesamtkoordinatorin der „Wiener Fachhochschul-Förderungen: Calls“ und Leiterin der Bibliothek an der Fachhochschule des bfi Wien.

Working Papers und Studien der Fachhochschule des bfi Wien

Die aufgelisteten Titel stehen auf der Homepage der Fachhochschule des bfi Wien
<http://www.fh-vie.ac.at/> unter dem Menüpunkt Forschung als Downloads zur Verfügung.

2007 erschienene Titel

Working Paper Series No 35

Thomas Wala: Reduktion des Nachbesetzungsrisikos von Fach- und Führungskräften mittels Nachfolgemanagement. Wien Jänner 2007.

Working Paper Series No 36

Thomas Wala: Berufsbegleitendes Fachhochschul-Studium und Internationalisierung – ein Widerspruch? Wien Februar 2007.

Working Paper Series No 37

Thomas Wala/Leonhard Knoll/Stefan Szauer: Was spricht eigentlich gegen Studiengebühren? Wien April 2007.

Working Paper Series No 38

Thomas Wala / Isabella Grahl: Moderne Budgetierungskonzepte auf dem Prüfstand.
Wien April 2007

Working Paper Series No 39

Thomas Wala / Stephanie Messner: Vor- und Nachteile einer Integration von internem und externem Rechnungswesen auf Basis der IFRS. Wien August 2007

Working Paper Series No 40

Thomas Wala / Stephanie Messner: Synergiecontrolling im Rahmen von Mergers & Acquisitions.
Wien August 2007

Studien

Schwarz, Robert: Modellierung des Kreditrisikos von Branchen mit dem Firmenwertansatz.
Study. Wien Februar 2007.

Andreas Breinbauer / Michael Eidler / Gerhard Kucera / Kurt Matyas / Martin Poiger / Gerald Reiner / Michael Titz: Kriterien einer erfolgreichen Internationalisierung am Beispiel ausgewählter Produktionsbetriebe in Ostösterreich. Wien September 2007.

2006 erschienene Titel

Working Paper Series No. 22

Thomas Wala: Steueroptimale Rechtsform. Wien Mai 2006.

Working Paper Series No. 23

Thomas Wala: Planung und Budgetierung. Entwicklungsstand und Perspektiven. Wien Mai 2006.

Working Paper Series No. 24

Thomas Wala: Verrechnungsproblematik in dezentralisierten Unternehmen. Wien Mai 2006.

Working Paper Series No. 25

Felix Butschek: The Role of Women in Industrialization. Mai 2006.

Working Paper Series No. 26

Thomas Wala: Anmerkungen zum Fachhochschul-Ranking der Zeitschrift INDUSTRIEMAGAZIN. Mai 2006.

Working Paper Series No. 27

Thomas Wala/Nina Miklavc: Betreuung von Diplomarbeiten an Fachhochschulen. Juni 2006.

Working Paper Series No. 28

Grigori Feiguine: Auswirkungen der Globalisierung auf die Entwicklungsperspektiven der russischen Volkswirtschaft. Juli 2006.

Working Paper Series No. 29

Barbara Cucka: Maßnahmen zur Ratingverbesserung. Juli 2006.

Working Paper Series No. 30

Evamaria Schlattau: Wissensbilanzierung an Hochschulen. Oktober 2006.

Working Paper Series No 31

Susanne Wurm: The Development of Austrian Financial Institutions in Central, Eastern and South-Eastern Europe, Comparative European Economic History Studies. Wien November 2006

Working Paper Series No 32

Christian Cech: Copula-based top-down approaches in financial risk aggregation. Wien Dezember 2006

Working Paper Series No 33

Thomas Wala / Franz Haslehner / Stefan Szauer: Unternehmensbewertung im Rahmen von M&A-Transaktionen anhand von Fallbeispielen. Wien Dezember 2006

Working Paper Series No 34

Thomas Wala: Europäischer Steuerwettbewerb in der Diskussion. Wien Dezember 2006

Studien

Andreas Breinbauer/Gabriele Bech (Hg.): „Gender Mainstreaming“. Chancen und Perspektiven für die Logistik- und Transportbranche in Österreich und insbesondere in Wien. Studie. März 2006.

Johannes Jäger: Kreditvergabe, Bepreisung und neue Geschäftsfelder der österreichischen Banken vor dem Hintergrund von Basel II. Wien April 2006

Andreas Breinbauer/Michael Paul (Hg): Marktstudie Ukraine. Zusammenfassung von Forschungsergebnissen sowie Empfehlungen für einen Markteintritt. Juli 2006.

Katharina Kotratschek/Andreas Breinbauer: Markt-, Produkt- und KundInnenanforderungen an Transportlösungen. Abschlussbericht. Ableitung eines Empfehlungskataloges für den Wiener

Hafen hinsichtlich der Wahrnehmung des Binnenschiffverkehrs auf der Donau und Definition der Widerstandsfunktion, inklusive Prognosemodellierung bezugnehmend auf die verladende Wirtschaft mit dem Schwerpunkt des Einzugsgebietes des Wiener Hafens. August 2006.

Andreas Breinbauer/Katharina Kotratschek: Markt-, Produkt- und KundInnenanforderungen an Transportlösungen. Abschlussbericht. Ableitung eines Empfehlungskataloges für den Wiener Hafen hinsichtlich der Wahrnehmung des Binnenschiffverkehrs auf der Donau und Definition der Widerstandsfunktion, inklusive Prognosemodellierung bezugnehmend auf die verladende Wirtschaft mit dem Schwerpunkt des Einzugsgebietes des Wiener Hafens. Wien August 2006

Strobl, Alois: Pilotstudie zu 1. Unterschiede im Verständnis des Soft Facts Rating zwischen Banken und Unternehmen und 2. Unterschiede im Verständnis der Auswirkungen des Soft Facts Rating zwischen Banken und Unternehmen in Österreich. Studie. Wien Dezember 2006.

2005 erschienene Titel

Working Paper Series No. 10

Thomas Wala: Aktuelle Entwicklungen im Fachhochschul-Sektor und die sich ergebenden Herausforderungen für berufsbegleitende Studiengänge. Wien Jänner 2005.

Working Paper Series No. 11

Martin Schürz: Monetary Policy's New Trade-Offs? Wien Jänner 2005.

Working Paper Series No. 12

Christian Mandl: 10 Jahre Österreich in der EU. Auswirkungen auf die österreichische Wirtschaft. Wien Februar 2005.

Working Paper Series No. 13

Walter Wosner: Corporate Governance im Kontext investorenorientierter Unternehmensbewertung. Mit Beleuchtung Prime Market der Wiener Börse. Wien März 2005.

Working Paper Series No. 14

Stephanie Messner: Die Ratingmodelle österreichischer Banken. Eine empirische Untersuchung im Studiengang Bank- und Finanzwirtschaft der Fachhochschule des bfi Wien. Wien April 2005.

Working Paper Series No. 15

Christian Cech/Michael Jeckle: Aggregation von Kredit und Marktrisiko. Wien Mai 2005.

Working Paper Series No. 16

Thomas Benesch/ Franz Ivancsich: Aktives versus passives Portfoliomanagement. Wien Juni 2005.

Working Paper Series No. 17

Franz Krump: Ökonomische Abschreibung als Ansatz zur Preisrechtfertigung in regulierten Märkten. Wien August 2005.

Working Paper Series No. 18

Nathalie Homlong/Elisabeth Springler: Thermentourismus in der Ziel 1-Region Burgenland und in Westungarn als Mittel für nachhaltige Regionalentwicklung? Wien September 2005.

Working Paper Series No. 19

Thomas Wala/Stephanie Messner: Die Berücksichtigung von Ungewissheit und Risiko in der Investitionsrechnung. Wien November 2005.

Working Paper Series No. 20

Daniel Bösch/Carmen Cobe: Structuring the uses of Innovation Performance Measurement Systems. Wien November 2005.

Working Paper Series No. 21

Julia Lechner/Thomas Wala: Wohnraumförderung und Wohnraumversorgung in Wien Dezember 2005.

Studien

Johannes Jäger (ed.): Basel II: Perspectives of Austrian Banks and medium sized enterprises. Study. Vienna March 2005.

Stephanie Messner/Dora Hunziker: Ratingmodelle österreichischer und schweizerischer Banken. Eine ländervergleichende empirische Untersuchung in Kooperation der Fachhochschule des bfi Wien mit der Fachhochschule beider Basel. Studie. Wien Juni 2005.

Michael Jeckle/Patrick Haas/Michael Palmosi: Regional Banking Study. Ertragskraft-Untersuchung 2005. Studie (Kooperation zwischen Finance Trainer und Fachhochschule des bfi Wien). Wien November 2005.

2004 erschienene Titel**Working Paper Series No. 1**

Christian Cech: Die IRB-Formel zur Berechnung der Mindesteigenmittel für Kreditrisiko. Laut Drittem Konsultationspapier und laut „Jänner-Formel“ des Baseler Ausschusses. Wien März 2004.

Working Paper Series No. 2

Johannes Jäger: Finanzsystemstabilität und Basel II - Generelle Perspektiven. Wien März 2004.

Working Paper Series No. 3

Robert Schwarz: Kreditrisikomodelle mit Kalibrierung der Input-Parameter. Wien Juni 2004.

Working Paper Series No. 4

Markus Marterbauer: Wohin und zurück? Die Steuerreform 2005 und ihre Kritik. Wien Juli 2004.

Working Paper Series No. 5

Thomas Wala/Leonhard Knoll/Stephanie Messner/Stefan Szauer: Europäischer Steuerwettbewerb, Basel II und IAS/IFRS. Wien August 2004.

Working Paper Series No. 6

Thomas Wala/Leonhard Knoll/Stephanie Messner: Temporäre Stilllegungsentscheidung mittels stufenweiser Grenzkostenrechnung. Wien Oktober 2004.

Working Paper Series No. 7

Johannes Jäger/Rainer Tomassovits: Wirtschaftliche Entwicklung, Steuerwettbewerb und politics of scale. Wien Oktober 2004.

Working Paper Series No. 8

Thomas Wala/Leonhard Knoll: Finanzanalyse - empirische Befunde als Brennglas oder Zerrspiegel für das Bild eines Berufstandes? Wien Oktober 2004.

Working Paper Series No. 9

Josef Mugler/Clemens Fath: Added Values durch Business Angels. Wien November 2004.

Studien

Andreas Breinbauer/Rudolf Andexlinger (Hg.): Logistik und Transportwirtschaft in Rumänien. Marktstudie durchgeführt von StudentInnen des ersten Jahrgangs des FH-Studiengangs „Logistik und Transportmanagement“ in Kooperation mit Schenker & Co AG. Wien Juni 2004.

Christian Cech/Michael Jeckle: Integrierte Risikomessung für den österreichischen Bankensektor aus Analystenperspektive. Studie in Kooperation mit Walter Schwaiger (TU Wien). Wien November 2004.

Robert Schwarz/Michael Jeckle: Gemeinsame Ausfallwahrscheinlichkeiten von österreichischen Klein- und Mittelunternehmen. Studie in Kooperation mit dem „Österreichischen Kreditschutzverband von 1870“. Wien November 2004.

Fachhochschule des bfi Wien Gesellschaft m.b.H.
A-1020 Wien, Wohlmutstraße 22
Tel.: +43/1/720 12 86
Fax: +43/1/720 12 86-19
E-Mail: info@fh-vie.ac.at
www.fh-vie.ac.at

ISBN 978-3-902624-02-4



FACHHOCHSCHULE DES BFI WIEN