

Thomas Döring

Standortpolitik

S. 2583 bis 2593

URN: urn:nbn:de: 0156-55992453



CC-Lizenz: BY-ND 3.0 Deutschland

In:

ARL – Akademie für Raumforschung und Landesplanung (Hrsg.):
Handwörterbuch der Stadt- und Raumentwicklung

Hannover 2018

ISBN 978-3-88838-559-9 (PDF-Version)

URN: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0156-55993>

Standortpolitik

Gliederung

- 1 Begriff und Ziele der Standortpolitik
- 2 Aktuelle Herausforderungen und Typen von Standortwettbewerb
- 3 Theoretische Grundlagen der Standortpolitik
- 4 Relevanz verschiedener Standortfaktoren
- 5 Ausgewählte empirische Untersuchungsergebnisse
- 6 Implikationen für die Standortpolitik

Literatur

Die voranschreitende wirtschaftliche Globalisierung führt zu gewandelten Herausforderungen für die Standortpolitik. Neuere Untersuchungen zu Prozessen des Standortwettbewerbs deuten dabei auf eine Gewichtsverschiebung in der Bedeutung einzelner Standortfaktoren hin, der die Standortpolitik bei der lokalen und regionalen Förderung von Wachstum und Beschäftigung Rechnung zu tragen hat.

1 Begriff und Ziele der Standortpolitik

Unter lokaler und regionaler Standortpolitik werden im Allgemeinen solche wirtschaftspolitischen Maßnahmen zusammengefasst, mit denen staatliche und nicht staatliche Akteure sowohl auf der Ebene von Städten, Gemeinden und Kreisen als auch auf der Ebene von Ländern und Regionen versuchen, die Wachstums- und Beschäftigungsdynamik des Unternehmenssektors zu fördern (vgl. Meyer-Stamer 1999). Zu den Zielsetzungen der Standortpolitik zählen zum einen die Attrahierung regionsexterner Unternehmen und zum anderen die Bestandspflege der orts- wie regionsansässigen Unternehmen, wobei Letzteres die Bestandsicherung ebenso wie die Bestandserweiterung umfasst. Die Erreichung dieser Ziele kann sowohl durch eine Konzentration auf externe Entwicklungsfaktoren wie die Mobilität von Arbeit und Kapital oder die interregionale Infrastrukturschließung (mobilitätsorientierte Strategie) als auch durch die Nutzung regionsinterner Potenziale unter Berücksichtigung der lokalen und regionalen Eigenheiten (endogene Strategie) erfolgen. Dabei bewegt sich die Standortpolitik in einem spezifischen Spannungsverhältnis unterschiedlicher Anforderungen: Einerseits hat sie den Ansprüchen Rechnung zu tragen, an denen Unternehmen ihre *▷ Standortentscheidung* ausrichten. Damit unterscheidet sich der hier verwendete Begriff von Standortpolitik, dem eine raumwirtschaftliche Perspektive zugrunde liegt, zugleich vom Begriff der betrieblichen Standortpolitik, verstanden als die Suche nach dem optimalen Ort für die Leistungserstellung eines Unternehmens. Andererseits muss sich Standortpolitik an externen Leitlinien orientieren, die sie selbst nur in engen Grenzen beeinflussen kann. Dies trifft etwa auf Vorgaben der *▷ Raumordnung* sowie der Landesplanung (*▷ Landesplanung, Landesentwicklung*) und der *▷ Regionalplanung* zu. Das gilt ebenso für die Regelungen der europäischen Beihilfenkontrolle, um einen fairen Wettbewerb zwischen lokalen und regionalen Wirtschaftsstandorten zu gewährleisten.

Standortpolitik ist zudem mehr als *▷ Kommunale Wirtschaftsförderung*, wobei Letztere alle gemeindlichen Maßnahmen umfasst, die unmittelbar für betriebliche Investitions- und Standortentscheidungen von Bedeutung sind. Als umfassende Gestaltung und Koordination der räumlichen Entwicklung eines gesamten Gebietes reicht die Standortpolitik über die Grenzen einer einzelnen Kommune hinaus. Die damit verbundene Koordinationsaufgabe umfasst nicht nur die vertikale Abstimmung zwischen Städten, Gemeinden, Regionen, Ländern, Bund und EU zur Erreichung der genannten Ziele. Standortpolitik impliziert zudem eine zielgerichtete horizontale Abstimmung von Maßnahmen der Standortförderung zwischen verschiedenen Fachpolitiken (Wirtschaftsförderung, Technologie- und Infrastrukturpolitik, Arbeitsmarkt-, Bildungs- und Forschungspolitik), was sie zu einer Querschnittsaufgabe macht. Standortpolitik ist zugleich mehr als reine Industriepolitik, die ihrer Zielsetzung nach ebenfalls zur Schaffung von Arbeitsplätzen und Wohlstand beitragen soll. Der wesentliche Unterschied liegt jedoch darin, dass Standortpolitik nicht allein auf die Stärkung industrieller Standorte begrenzt ist, sondern ebenso die Förderung des Dienstleistungssektors beinhaltet. Zudem fällt – abweichend vom traditionellen Verständnis von Industriepolitik – staatlichen Akteuren keine dominierende Rolle zu, vielmehr kooperieren diese im Rahmen der Standortpolitik verstärkt mit gesellschaftlichen Akteuren (Unternehmensverbände, Gewerkschaften, Wissenschaft etc.).

2 Aktuelle Herausforderungen und Typen von Standortwettbewerb

Im Zuge einer voranschreitenden \triangleright *Globalisierung* des Wirtschaftens sehen sich Kommunen und Regionen einem verstärkten Wettbewerb als Standorte von Produktions- und Dienstleistungsunternehmen ausgesetzt. Zudem trägt der technologische Fortschritt dazu bei, dass wirtschaftliche Entwicklungsprozesse mehr und mehr in Richtung einer Informations- und \triangleright *Wissengesellschaft* verlaufen, was bezogen auf Arbeitskräfte und Management von Unternehmen häufig ein hohes Maß an Mobilität, Qualifikation und Flexibilität erfordert (vgl. Stimson/Stough/Brian 2006; Läßle 2001). Diese grundlegenden Veränderungen tragen mit dazu bei, dass Kommunen und Regionen mehr denn je im Rahmen ihrer Standortpolitik genötigt sind, ihre Wettbewerbsfähigkeit bezüglich der Attrahierung von Unternehmen und (qualifizierten) Arbeitskräften zu steigern.

Diese zunehmende Intensität des Standortwettbewerbs geht mit einem wachsenden Ausmaß an Standortbewegungen von Unternehmen einher. Dazu zählen neben Unternehmensverlagerungen sowie Unternehmensneugründungen im In- und Ausland ebenso die Ausweitung und \triangleright *Schrumpfung* bestehender Standorte, die Gründung und Auflösung von Zweigstellen ebenso wie Bleibeentscheidungen von Unternehmen. Auch muss in Zukunft aufgrund verschiedener Veränderungen in der Wirtschaft, wie beispielsweise der Einführung von neuen Produktionskonzepten, der Internationalisierung von Vorleistungsverflechtungen, der Verkürzung von Produktlebenszyklen im Industrie- wie im Dienstleistungssektor (\triangleright *Industrie/Gewerbe*; \triangleright *Dienstleistungen*) oder der steigenden Bedeutung des firmeninternen Flächenmanagements, mit einer noch stärker wachsenden Dynamik bei standortrelevanten Unternehmensentscheidungen gerechnet werden.

Für die Standortpolitik ist dabei von Bedeutung, dass in Anbetracht dieser Entwicklungstendenzen mehr denn je spezifische Vor- und Nachteile von Städten, Gemeinden, Kreisen und Regionen in der überwiegenden Zahl der Fälle für unternehmerische Standortbewegungen ausschlaggebend sind (vgl. Blume 2012). Firmen werden sich entsprechend für solche Standorte entscheiden, an denen sie ein leistungsfähiges Umfeld vorfinden, das ihren jeweiligen Anforderungen genügt. Vor diesem Hintergrund lassen sich aus Sicht der Standortpolitik drei Typen von Standortwettbewerb unterscheiden (vgl. Meyer-Stamer 1999): Zum einen ist dies die Standortkonkurrenz zwischen Kommunen und Regionen, denen es nicht gelungen ist, spezifische Standortvorteile zu erzeugen. Sie sind lediglich durch allgemeine Vorteile wie etwa hinreichend qualifizierte Arbeitskräfte, eine ausreichende Infrastruktur oder Gewerbeflächen ohne Altlasten gekennzeichnet. Solche Standorte sind vor allem für „alte“ Industrien mit bekannten Produkt- und Prozesskenntnissen geeignet, weil in solchen Industrien die Bedeutung kollektiver Lernprozesse von Unternehmen, Kunden, Zulieferern, Banken, Ausbildungs- und Forschungsinstituten etc. vergleichsweise gering ist.

Davon zu unterscheiden ist die Konkurrenz zwischen Standorten mit spezifischen Vorteilen, deren Wettbewerbsfähigkeit auf der Mobilisierung besonderer lokaler und regionaler Ressourcen beruht, die im Rahmen der Standortpolitik von ortsansässigen Unternehmen im Zusammenspiel mit kollektiven Aktivitäten etwa in Form der Einrichtung von Ausbildungs- und Beratungseinrichtungen durch Unternehmensverbände und staatliche Akteure bewirkt wird. Entsprechende Standorte sind vorrangig für „neue“ Industrien von Bedeutung, in denen die Unternehmen aufgrund eines hohen Innovationsdrucks auf kollektive Lernprozesse und die Unterstützung durch externe

Institutionen angewiesen sind (vgl. Porter 1990). Für einen dritten Typ von Standortkonkurrenz ist schließlich charakteristisch, dass die davon betroffenen Kommunen und Regionen mit der Abwanderung bisheriger (alter) Industrien konfrontiert sind. Der Standortpolitik kommt hierbei die Aufgabe zu, den strukturellen Niedergang nicht allein den Marktkräften zu überlassen, sondern den notwendigen Strukturwandel aktiv zu gestalten. Im Zentrum steht dabei die Durchsetzung einer neuen Grundorientierung in der wirtschaftlichen Entwicklung einer Region gegenüber den Erhaltungsinteressen der alten Industrien.

Die Unterscheidung verschiedener Typen von Standortwettbewerb macht deutlich, warum „die Einrichtung neuer Fabriken in der meistbietenden Kommune, die manche Autoren für das vorherrschende Modell von Standortwahl, -politik und -konkurrenz halten, nur eine Erscheinung neben verschiedenen anderen ist“ (Meyer-Stamer 1999: 9). Für die Standortpolitik gilt vielmehr, dass selbst bei ungünstigen wirtschaftlichen Ausgangsbedingungen von Kommunen und Regionen handlungs-, lern- und strategiefähige Akteure dazu in der Lage sind, aus dem Globalisierungsprozess einen Nutzen zu ziehen.

3 Theoretische Grundlagen der Standortpolitik

Soweit Prozesse des Standortwettbewerbs aus der Perspektive klassischer Standorttheorien analysiert wurden, stand vor allem die unterschiedliche Kostenwirksamkeit von Standorten im Zentrum der Betrachtung (vgl. Hoover 1948; Beckmann 1968; Smith 1971). Die Orte, an denen sich Betriebe ansiedeln, wurden aus räumlich beeinflussten Produktions- und Vertriebskosten abgeleitet, welche die Preise ihrer Produkte und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit beeinflussten. So wurde etwa die Differenz zwischen Stadt und Land, zwischen stark und schwach verdichteten Räumen mit Kostendifferenzen von Unternehmen erklärt. Die wichtigsten raumrelevanten Kosteneinflussfaktoren waren dabei Beschaffungskosten von Rohmaterial, Kosten des Vertriebs und Kosten der Fertigung. Während Beschaffungs- und Vertriebskosten als von der Entfernung abhängig galten, wurden Fertigungskosten als abhängig vom Grad der Verdichtung von Unternehmen der gleichen sowie vor- und nachgelagerten Produktionsstufen angesehen, die sich durch Ballung in einem begrenzten Raum gegenseitig befruchten (*Agglomerationsvorteile*; > *Agglomeration*, *Agglomerationsraum*). Die räumliche Verteilung von wirtschaftlichen Aktivitäten kann dabei sich selbst verstärkenden Effekten unterliegen, weil die Agglomerationsvorteile – vor allem in Form wachsender Absatz- und Beschaffungsmärkte, die mit kostensenkenden Skaleneffekten einhergehen – mit jeder Verdichtungszunahme größer werden (vgl. Krugman 1991; Schmutzler 1999).

Für die Gestaltung von Standortpolitik lautet die implizite Botschaft der klassischen Standorttheorien: Kommunen und Regionen können dann erfolgreich sein, wenn sie Unternehmen Standortfaktoren anbieten, die zu einer Kostensenkung führen. Dazu können etwa die schnelle Erreichbarkeit von Absatzmärkten, niedrige Grundstückspreise oder eine Agglomeration von Unternehmen beitragen. Der Fokus dieser Ansätze liegt damit auf den sogenannten harten Standortfaktoren wie der Verkehrsinfrastruktur, der Höhe von lokalen Steuern und Abgaben, dem kommunalen Flächen- und Büroangebot, standortrelevanten Produktionsauflagen oder auch der Höhe von gewährten Fördermitteln. Entsprechend fallen auch die Ausgestaltungsempfehlungen für eine erfolgreiche Standortpolitik aus: Kommunen und Regionen können ihre Position im Standortwettbewerb dadurch behaupten oder sogar verbessern, indem sie Unternehmen durch

niedrige Steuern und Abgaben, die Vergabe von Fördermitteln, durch Investitionen in die örtliche Verkehrsinfrastruktur oder auch die Bereitstellung von Büro- und Geschäftsräumen zu günstigen Kosten an den eigenen Standort binden.

Die Sichtweise der klassischen Standorttheorien und der aus ihnen abgeleiteten Handlungsempfehlungen ist in den zurückliegenden Jahren vermehrt infrage gestellt worden. Zum einen hat hierzu die Erfahrung beigetragen, dass – anders als von den klassischen Standorttheorien prognostiziert – die Ballung von Unternehmen im Raum und – damit verbunden – lokales wie regionales wirtschaftliches Wachstum dort am höchsten waren, wo Lebenshaltungs- und Bürokosten hoch, Flächenreserven gering, Fördermittel kaum oder nicht gewährt wurden sowie Belastungen durch Steuern und Abgaben vergleichsweise groß waren. Es wird versucht, diese Erfahrung nicht zuletzt damit zu begründen, dass moderne Volkswirtschaften sich immer mehr zu Dienstleistungs- und Wissensgesellschaften entwickeln, in denen vormals relevante Faktoren wie die Rohstoff- oder Absatzmarktorientierung von Unternehmen zunehmend an Bedeutung verlieren. Zum anderen haben Erkenntnisse aus den Bereichen der Neuen Wachstumstheorie sowie der *Regionalökonomik* zu einer veränderten Bewertung von Standortwettbewerb und relevanten Standortfaktoren geführt.

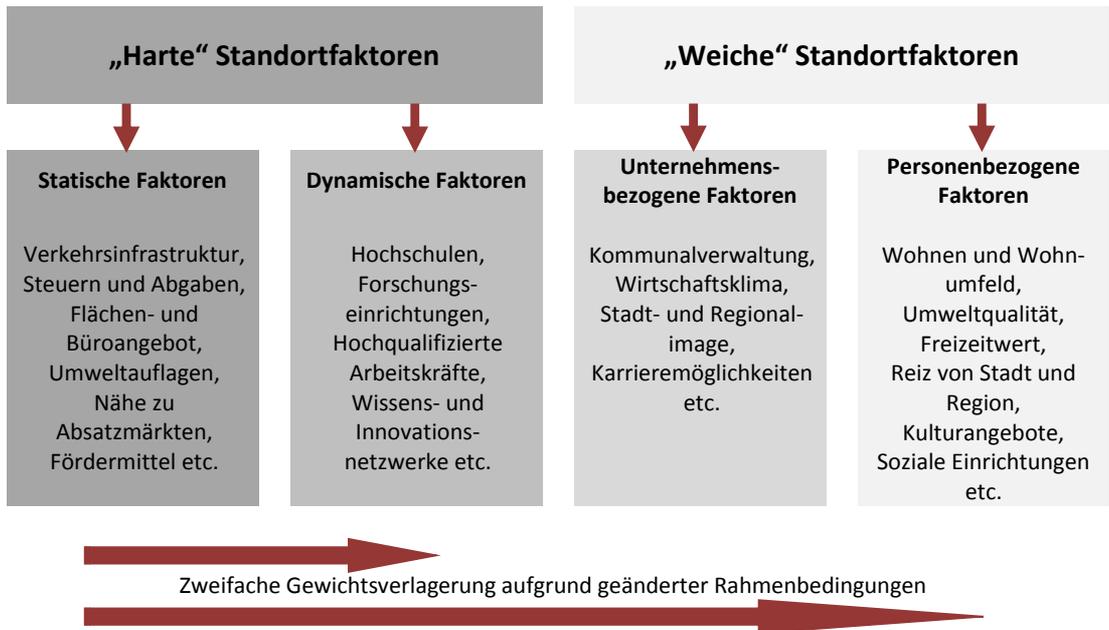
Aus wachstumstheoretischer Sicht ist danach insbesondere in Industrieländern nicht die hinreichende Ausstattung mit und Bereitstellung von Kapital und Arbeit für die erfolgreiche Entwicklung von Standorten entscheidend. Vielmehr wird der überwiegende Anteil eines dauerhaften wirtschaftlichen Wachstums auf den Produktionsfaktor Wissen und ein damit verbundenes Innovationsverhalten zurückgeführt (vgl. Romer 1987; Lucas 1988). Untermauert wird diese Einsicht durch eine regionalökonomische Neuinterpretation der Agglomerationsvorteile, wonach die Ballung von Unternehmen im Raum in erster Linie ein die Produktivität steigernder Faktor ist. Dabei spielen weniger die direkten Produktions- und Vertriebskostenvorteile eine entscheidende Rolle als vielmehr positive Skaleneffekte, die durch wechselseitiges Lernen und Wissen-Spillovers hervorgerufen werden (vgl. Döring/Schnellenbach 2006). Lernen und Innovationen bzw. die Fähigkeit von Unternehmen zur Hervorbringung von neuen Produkten und Produktionsverfahren auf der Grundlage von Wissenszuwachs und räumlichem Wissensaustausch werden damit zu kritischen Erfolgsfaktoren für die regionale Wirtschaftsentwicklung.

4 Relevanz verschiedener Standortfaktoren

Der Überblick über die theoretischen Grundlagen der Standortpolitik führt zu zweierlei Schlussfolgerungen: Zum einen wird für entsprechende Prozesse des Standortwettbewerbs aus Sicht der neueren Wachstums- und Regionalökonomik nicht mehr die Erreichung von Kostendegressionseffekten als alleinige oder entscheidende Zielgröße angesehen. An deren Stelle tritt vielmehr das Erfordernis der Realisierung einer wissensbasierten *Regionalentwicklung*, die auf die Bewältigung des allgegenwärtigen Strukturwandels durch Steigerung der unternehmerischen Innovationsfähigkeit setzt. Damit einher geht eine Gewichtsverschiebung innerhalb der harten Standortfaktoren von den eher statischen (Verkehrsinfrastruktur, lokale Steuern und Abgaben etc.) hin zu den als dynamisch bezeichneten Faktoren (s. Abb. 1). Zu Letzteren zählen beispielsweise die Verbesserung des Wissenstransfers zwischen Unternehmen, Hochschulen und Forschungseinrichtungen,

die Schaffung innovativer Milieus (▷ *Milieu*) und kooperativer Netzwerke (▷ *Netzwerke, soziale und organisatorische*) ebenso wie die Anziehung hoch qualifizierter und kreativer Arbeitskräfte (vgl. Fritsch/Koschatzky/Schätzl 1998).

Abbildung 1: Verschiebung in der Relevanz von Standortfaktoren



Quelle: Döring/Aigner 2010

Zum anderen wird weichen Standortfaktoren eine immer größere Rolle zugesprochen, welche für die Bildung von innovationsorientierten Netzwerken sowie die Leistungsfähigkeit von Unternehmen mit wissensorientierten Arbeitsplätzen bedeutsam sind. Sie gelten als wichtig für die Standortqualität und damit als mitentscheidend dafür, wo sich Unternehmen ansiedeln und wo qualifizierte und kreative Arbeitskräfte ihre Leistungen anbieten. Zu den weichen Standortfaktoren zählen dabei einerseits unternehmensbezogene Faktoren wie die Effektivität und Effizienz der kommunalen Verwaltung, das Image von ▷ *Stadt* und ▷ *Region* ebenso wie das Wirtschaftsklima vor Ort. Hierzu gerechnet werden andererseits aber auch personenbezogene Faktoren wie ▷ *Wohnen* und Wohnumfeld, die lokale Umweltqualität, der Freizeitwert und Reiz einer Stadt ebenso wie Quantität und Qualität von Kulturangeboten und sozialen Einrichtungen. Bezogen auf den Standortwettbewerb resultierten daraus neue Möglichkeiten, aber auch neue Herausforderungen: So verlieren die klassischen Instrumente der Wirtschaftsförderung relativ gesehen an Wirkungskraft, um unter den gewandelten Rahmenbedingungen im Standortwettbewerb erfolgreich zu sein. Zugleich erhöht sich durch die zunehmende Pluralität an relevanten Standortfaktoren aber auch die Zahl der Wettbewerbsparameter, mit denen Kommunen und Regionen die eigene Standortattraktivität steigern können.

5 Ausgewählte empirische Untersuchungsergebnisse

Empirische Studien für die USA und Europa zur Standortwahl von Unternehmen legen nahe, dass harte Standortfaktoren (Flächenvorhaltung, Verkehrsinfrastruktur, Steuer- und Abgabenbelastung etc.) bei der unternehmerischen Standortentscheidung nach wie vor von Bedeutung sind (vgl. Love/Crompton 1999; Kinkel/Dachs/Ebersberger 2007). Erst wenn diese in angemessener Quantität und Qualität vorliegen, gewinnen auch weiche Standortfaktoren an Relevanz. Ein differenziertes Bild zeigt sich hingegen, wenn man allein wissensintensiv produzierende Unternehmen betrachtet. Erfolgt eine Verlagerung wissensintensiver Leistungen, wie dies etwa für den Bereich der Informationstechnologie oder viele unternehmensbezogene Dienstleistungen der Fall ist, so divergiert die Bedeutung von Standortfaktoren im Vergleich zu Industrieunternehmen. Hierbei stellt der Zugang zu qualifiziertem Personal einen signifikanten Antriebsfaktor für Standortverlagerungen dar (vgl. Doh/Bunyaratavej/Hahn 2009; Lewin/Massini/Peeters 2009). Auch werden höherwertige Dienstleistungen häufig in Länder mit relativ hohen Lohnkosten verlagert (vgl. Bunyaratavej/Hahn/Doh 2007).

Neben den Studien zu den Motiven der Standortwahl von Unternehmen haben darüber hinaus die Ansätze der Neuen Wachstumstheorie zu einer Reihe von Untersuchungen zum Zusammenhang der räumlichen Diffusion von Wissen, dem Innovationsverhalten von Unternehmen und der wirtschaftlichen Entwicklung von Regionen geführt. Dabei konnte gezeigt werden, dass Unterschiede im Wachstum wie auch in der Arbeitsproduktivität zwischen Standorten mit Divergenzen in der Ausstattung mit Humankapital erklärt werden können (vgl. Mankiw/Romer/Weil 1992; Martin 1999). Zu ähnlichen Ergebnissen kommen weitere Studien, die neben den bereits genannten Faktoren auch die Relevanz des Technologie- und Wissenstransfers zwischen Hochschulen, außeruniversitären Forschungsinstituten und Unternehmen in die Analyse einbeziehen (vgl. Badinger/Tondl 2005).

Für die Ausgestaltung von Standortpolitik ebenfalls bedeutsam ist der Befund, dass die wirtschaftliche Nutzung neuen Wissens in aller Regel räumlich begrenzt erfolgt (vgl. Anselin/Varga/Acs 1997; Funke/Niebuhr 2000). Für Kommunen und Regionen bedeutet dies, dass Investitionen in eine wissensbasierte Standortentwicklung insoweit lohnend erscheinen, wie die möglichen Erträge einer entsprechend ausgerichteten Standortpolitik vor allem den Akteuren vor Ort zugekommen. Ein direkter Nachweis für die im Zusammenhang mit dem Produktionsfaktor Wissen hervorgehobene Bedeutung von kooperativen Netzwerken findet sich wiederum in jenen Studien, die bezogen auf den Erfolg von Industrieclustern der Vernetzung lokaler Unternehmen eine Schlüsselrolle zusprechen (vgl. Piore/Sabel 1984; Lazerson 1993; Gottardi 1996). Dabei wird auch an weniger wachstumsstarken Standorten der Innovationserfolg ortsansässiger Unternehmen wesentlich durch die Einbindung in entsprechende Kooperationsnetzwerke bestimmt.

Die zunehmende Bedeutung weicher Standortfaktoren wurde – anders als die Überlegungen zum Produktionsfaktor Wissen – bislang kaum empirisch getestet. Eine Ausnahme bilden hier Studien zu Metropolregionen (> *Metropolregion*) in den USA, die zeigen, dass wirtschaftliche Dynamik vor allem dort zu finden ist, wo sich Hochqualifizierte und Kreative niederlassen und wo sich in der Folge auch komplementäre Unternehmen ansiedeln (Stolarick 2005; Florida 2000). Danach ist die Wahrscheinlichkeit, auf Industrien mit einem erheblichen Anteil an hoch qualifizierten Arbeitnehmern zu stoßen, umso höher, je größer die Lebensqualität einzelner Standorte ausfällt.

Orte mit hoher Lebensqualität, die sich in einem hochgradigen Wohn- und Freizeitwert, einem positiven sozialen Klima, einer hohen Attraktivität der \triangleright *Innenstadt*, einer bürgerfreundlichen Verwaltung oder auch einer hinreichenden Ausstattung mit sozialen und kulturellen Einrichtungen ausdrückt, sorgen für eine ausgeprägte Bindungswirkung. Untersuchungen zur Attraktivität deutscher Kommunen im Standortwettbewerb kommen darüber hinaus zu dem Ergebnis, dass all jene Städte und Gemeinden bevorteilt sind, die über eine effiziente und flexible Verwaltung verfügen, moderne Steuerungsinstrumente einsetzen (z. B. New Public Management, \triangleright *Public Private Partnership*, Stadt- und Regionalmarketing) und durch eine regionale Vernetzung mit Verbänden, Kammern, Ausbildungseinrichtungen etc. gekennzeichnet sind (Blume 2006).

6 Implikationen für die Standortpolitik

Die theoretischen und empirischen Untersuchungsergebnisse legen die Schlussfolgerung nahe, dass sich mittels traditioneller Maßnahmen der Standortpolitik (Liegenschaftspolitik, Beratungstätigkeit, Steuer- und Abgabepolitik, Investitionen in die unternehmensnahe Infrastruktur etc.), die in mehr oder weniger ähnlicher Form allerorts zu finden sind, kaum noch Vorteile im Standortwettbewerb erreichen lassen. Um unter den gewandelten Rahmenbedingungen erfolgreich zu sein, bedarf es vielmehr einer Neuausrichtung der Standortpolitik (vgl. Blume 2012): Mit der wachsenden Bedeutung von Wissen und Humankapital für den Unternehmenserfolg muss diesen Standortfaktoren mit Blick auf das endogene Potenzial einer Region auch im Rahmen der Standortpolitik insgesamt eine größere Bedeutung beigemessen werden. Kommt damit zum einen humankapital- und wissensorientierten Fördermaßnahmen ein höheres Gewicht zu, verschiebt sich zum anderen die Zielorientierung der Standortpolitik von der Neuansiedlung von Unternehmen hin zur Bestandspflege.

Auch gilt es, zunehmend Maßnahmen der Innovations- und Technologieförderung (Aufbau von Technologie- und Gründerzentren, Intensivierung des Wissenstransfers zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen, Ausbau und Stärkung von Netzwerken) zu praktizieren sowie den Fokus von der harten auf die weiche Infrastrukturausstattung zu lenken, um hoch qualifiziertes Fachpersonal örtlich zu binden. Dies schließt ein Umsteuern der regionalen Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik unter der Zielsetzung mit ein, vermehrt wettbewerbsfähige Arbeitsplätze zu schaffen sowie die Qualifikation der lokal verfügbaren Arbeitskräfte zu steigern. Des Weiteren bedarf es eines gezielten Einsatzes von Finanzhilfen und sonstigen Fördermaßnahmen, der an den bestehenden sektoralen Clustern (\triangleright *Cluster*) orientiert ist, um auf diese Weise das endogene Entwicklungspotenzial einer Region zu stärken.

Zudem erscheinen Veränderungen in der Organisationsstruktur der Standortpolitik erforderlich. Um das fachpolitische und finanzpolitische Handeln von Kommunen und Regionen besser auf die Wünsche der vorhandenen wie der neu zu gewinnenden Unternehmer abzustimmen, ist im Unterschied zum traditionellen Nebeneinander verschiedener Fachpolitiken deren stärkere Vernetzung (Wirtschaftsförderungs-, Stadtentwicklungs-, Verkehrs-, Kultur-, Arbeitsmarkt- und \triangleright *Umweltpolitik*) unter einem gemeinsamen Leitbild der Wirtschaftsfreundlichkeit erforderlich. Innerhalb der Standortpolitik besteht darüber hinaus ein Bedarf zu einem kleinräumig abgestimmten Verhalten, da in aller Regel nur größere Regionen, die sich mit ihrer jeweils unterschiedlichen Ausstattung an harten und weichen Standortfaktoren als Einheit verstehen, über

ein hinreichendes Potenzial zur Bildung von innovativen Milieus und Netzwerken verfügen. Dies schließt eine sinnvolle Arbeitsteilung zwischen den regionalen Akteuren (Kammern, Verbänden, Kommunen, Ausbildungs- und Forschungseinrichtungen etc.) mit ein. Unter dem Vorzeichen einer solch intensivierten Zusammenarbeit von öffentlichen und privaten Akteuren gelten dabei externe (privatrechtliche) Fördergesellschaften oder auch privat-öffentliche Kooperationen (Public Private Partnerships) gegenüber rein öffentlichen Organisationsformen der Standortpolitik als erfolgreicher, da mit ihnen sowohl schneller als auch flexibler auf die Erfordernisse von Unternehmen reagiert werden kann.

Literatur

- Anselin, L.; Varga, A.; Acs, Z. J. (1997): Local geographic spillovers between university research and high technology innovations. In: *Journal of Urban Economics* 42 (3), 422-448.
- Badinger, H.; Tondl, G. (2005): The factors behind European regional growth. In: *Jahrbuch für Regionalwissenschaft* 25, 67-89.
- Beckmann, M. (1968): *Location theory*. New York.
- Blume, L. (2006): Local economic policies as determinants of the local business climate. In: *Regional Studies* 40, 312-333.
- Blume, L. (2012): Ökonomische Rahmenbedingungen und Herausforderungen des Standortwettbewerbs. In: Kaufmann, A.; Rosenfeld, M T. W. (Hrsg.): *Städte und Regionen im Standortwettbewerb*. Hannover, 14-31. = *Forschungs- und Sitzungsberichte der ARL* 238.
- Bunyaratavej, K.; Hahn, E.; Doh, J. (2007): International offshoring of services: A parity study. In: *Journal of International Management* 13, 7-21.
- Doh, J.; Bunyaratavej, K.; Hahn, E. (2009): Separable but not equal: The location determinants of discrete services offshoring activities. In: *Journal of International Business Studies* 40, 926-943.
- Döring, T.; Schnellenbach, J. (2006): What do we know about geographical knowledge spillovers and regional growth? – A survey of the literature. In: *Regional Studies* 40 (3), 375-395.
- Florida, R. (2000): *Competing in the age of talent – quality of place and the new economy*. Pittsburgh.
- Fritsch, M.; Koschatzky, K.; Schätzl, L. (1998): Regionale Innovationspotentiale und innovative Netzwerke. In: *Raumforschung und Raumordnung* 56 (4), 243-252.
- Funke, M.; Niebuhr, A. (2000): *Spatial R&D spillovers and economic growth – evidence from west Germany*. Hamburg. = *HWWA Discussion Paper* 98.
- Gottardi, G. (1996): Technology strategies, innovation without R&D and the creation of knowledge within industrial districts. In: *Journal of Industry Studies* 3 (2), 119-134.

Standortpolitik

- Hoover, E. M. (1948): The location of economic activity. New York.
- Kinkel, S.; Dachs, B.; Ebersberger, B. (2007): Produktionsverlagerungen und Rückverlagerungen im europäischen Vergleich. In: *Industrie Management* 23 (1), 47-51.
- Krugman, P. (1991): *Geography and trade*. Cambridge, MA.
- Läpple, D. (2001): Stadt und Region in Zeiten der Globalisierung und Digitalisierung. In: *Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften* 40 (2), 12-36.
- Lazerson, M. (1993): Factory or putting-out? Knitting networks in Modena. In: Grabher, G. (ed.): *The embedded firm: On the socioeconomics of industrial networks*. London / New York, 203-226.
- Lewin, A.; Massini, S.; Peeters, C. (2009): Why are companies offshoring innovation? The emerging global race for talent. In: *Journal of International Business Studies* 40 (6), 901-925.
- Love, L. L.; Crompton, J. L. (1999): The role of quality of life in business (re)location decisions. In: *Journal of Business Research* 44 (3), 211-222.
- Lucas, R. E. (1988): On the mechanics of economic development. In: *Journal of Monetary Economics* 22 (1), 3-42.
- Mankiw, N. G.; Romer, D.; Weil, D. N. (1992): A contribution to the empirics of economic growth. In: *Quarterly Journal of Economics* 107 (2), 407-437.
- Martin, R. (1999): Regional convergence in the EU: Determinants for catching-up or staying behind. In: *Jahrbuch für Regionalwissenschaft* 19 (2), 157-181.
- Meyer-Stamer, J. (1999): *Lokale und regionale Standortpolitik – Konzepte und Instrumente jenseits von Industriepolitik und traditioneller Wirtschaftsförderung*. Duisburg. = INEF-Report 39.
- Piore, M. J.; Sabel, C. F. (1984): *The second industrial divide – possibilities for prosperity*. New York.
- Porter, M. E. (1990): *The competitive advantage of nations*. London.
- Romer, P. M. (1987): Growth based on increasing returns due to specialization. In: *American Economic Review* 77 (2), 56-62.
- Schmutzler, A. (1999): The new economic geography. In: *Journal of Economic Surveys* 13 (4), 355-379.
- Smith, D. M. (1971): *Industrial location*. New York.
- Stimson, R. J.; Stough, R.; Brian, B. H. (2006): *Regional economic development*. New York.
- Stolarik, K. (2005): The “soft” factors or regional growth: Technology, talent and tolerance. In: Thießen, F.; Cernavin, O.; Führ, M.; Kaltenbach, M. (Hrsg.): *Weiche Standortfaktoren – Erfolgsfaktoren regionaler Wirtschaftsentwicklung*. Berlin, 73-100. = *Volkswirtschaftliche Schriften* 541.

Weiterführende Literatur

Döring, T.; Aigner, B. (2010): Standortwettbewerb, unternehmerische Standortentscheidungen und lokale Wirtschaftsförderung. In: Van der Beek, G.; Korn, T.; Fischer, E. (Hrsg.): Aktuelle Herausforderungen in der Wirtschaftsförderung. Lohmar, 13-49.

Kaufmann, A.; Rosenfeld, M. T. W. (2012) (Hrsg.): Städte und Regionen im Standortwettbewerb. Hannover. = Forschungs- und Sitzungsberichte der ARL 238.

Liefner, I.; Schätzl, L. (2012): Theorien der Wirtschaftsgeographie. Paderborn.

Bearbeitungsstand: 02/2017