

UNIVERSITÄT POTSDAM

WIRTSCHAFTS- UND SOZIALWISSENSCHAFTLICHE FAKULTÄT

VOLKSWIRTSCHAFTLICHE DISKUSSIONSBEITRÄGE

Albrecht Kauffmann

Im Zentrum Europas:
Die Metropolenregion Berlin
in der erweiterten Europäischen Union



Diskussionsbeitrag Nr. 96

Potsdam 2008

Im Zentrum Europas: Die Metropolregion Berlin in der erweiterten Europäischen Union

Albrecht Kauffmann*

November 20, 2008

Der Diskussionsbeitrag entstand im Rahmen des von der Hans-Böckler-Stiftung in Auftrag gegebenen Projekts „Strategien für mehr Beschäftigung in Berlin – Bestandsaufnahme und Vorschläge“ in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung Berlin (DIW). Wir danken für die von der Hans-Böckeler-Stiftung gewährte großzügige Unterstützung. Besonders möchten wir uns bei den Mitarbeitern des Forschungsdatenzentrums der Statistischen Landesbetriebe Berlin und Brandenburg für die gute Zusammenarbeit bedanken.

Abstract:

European integration provokes competition between the European metropolitan areas. At the same time, the question at which locations services of highest centrality are produced remains open. The paper analyses how far the German capital Berlin accepts the challenge to accommodate headquarters of multinational firms. Our investigation shows that Berlin's qualifications to attract headquarters are quite well. The number of headquarters residing in Berlin has increased subtly but continuously during the last 15 years. One advantage could be the spatial proximity to the Eastern European markets.

JEL-code: R11, R12, O14

Keywords: Berlin, integration, metropolitan areas, headquarters, central places theory

* Correspondence to: Karl-Marx-Strasse 67, 14482 Potsdam.
e-mail: alkauffm@rz.uni-potsdam.de phone: *49 (0) 331 977 4671.

1. Einleitung

Der durch die Wiedervereinigung Deutschlands forcierte Strukturwandel der Berliner Wirtschaft ist noch nicht zum Abschluss gekommen. Dabei zeichnet sich bereits eine weitere Herausforderung an die Gestalter der Berliner Wirtschaftspolitik ab: die fortschreitende Integration Europas, konkret: der Beitritt von sechs Ländern Mittel- und Osteuropas zur Europäischen Union. Der vorliegende Beitrag versucht Antworten zu finden auf die Frage, wie die EU-Osterweiterung (neben anderen integrierenden Faktoren) sich auf die Stellung Berlins im System der europäischen Metropolen auswirken wird, bzw.: welche Auswirkungen hat die Zusammenführung der Marktgebiete dies- und jenseits des „Eisernen Vorhangs“ auf Produktion und Beschäftigung in den Regionen, insbesondere die Metropolenregion Berlin?

Die Probleme, die sich aus der Zusammenführung bisher getrennter Wirtschaftsräume für die Entwicklung der bis dato bestehenden Metropolen ergeben, sind nicht neu. Die unterschiedlichen Entwicklungen der einstigen Residenzstädte z.B. deutscher Fürstentümer während und nach der im 19. Jahrhundert erfolgten Integration der deutschen Kleinstaaten (Zollverein, Norddeutscher Bund) verdeutlichen die Bandbreite der Optionen heutiger Metropolen, die ihre Position in den durch die gegenwärtigen Integrationsprozesse entstehenden wirtschaftlichen Großräumen finden und behaupten müssen. Auch die theoretischen Grundlagen zur räumlichen Ordnung der Wirtschaft und der Herausbildung eines Systems zentraler Orte, gelegt von AUGUST LÖSCH und WALTER CHRISTALLER, gehören seit langem zum Standardwerkzeug der Stadtplanung. Relativ neu ist aber die mathematisch stringente Formulierung eines Zentrale-Orte-Systems in ökonomischen Modellen, die mit rechenintensiven Simulationen einhergeht und erst in Folge der technischen Entwicklung auf diesem Gebiet möglich wurde. Der vorliegende Beitrag stützt sich u.a. auf Modelle dieses Zweiges der Raumwirtschaft, der auch als „Neue Ökonomische Geographie“ (NÖG) bezeichnet wird, und deren Ergebnisse zunächst trivial erscheinen: Die Schaffung größerer Marktgebiete durch Integration führt zur Veränderungen vor allem an der Spitze der Hierarchie der Metropolen; es wird Gewinner und Verlierer geben; zu Beginn der Zusammenführung lässt sich nicht vorhersagen, wer zu welcher Gruppe gehören wird. Allenfalls anhand von Frühindikatoren lassen sich Vermutungen bilden, ob eine Metropole ihre Stellung im System behaupten und ausbauen oder verlieren wird.

Zur Identifikation solcher Frühindikatoren liefern uns die genannten Modelle allerdings einen wertvollen Hinweis: Gewinner im Integrationsprozess werden diejenigen Metropolen sein, denen es gelingt, die Erstellung jener Dienstleistungen an sich zu ziehen und zu binden, die in die vertikale Wertschöpfungskette als Leistungen der Führung und Gestaltung (*design*) an vorderster Stelle eingehen und praktisch keine Substitute haben, also unersetzlich sind. Dementsprechend erstreckt sich ihre Reichweite auch über das gesamte Marktgebiet. In der Sphäre der öffentlichen Güter

sind dies die Ministerien, die Universitäten und Forschungseinrichtungen, die Stätten des Kulturbetriebs und viele weitere Einrichtungen; im Bereich der Privatwirtschaft sind es die Hauptniederlassungen der großen multinationalen Unternehmen. In der deutschen Hauptstadt besteht offensichtlich ein Missverhältnis zwischen der Konzentration weitreichender öffentlicher Güter und der spärlichen Ansiedlung von Entscheidungszentralen großer Unternehmen.

Die örtliche Trennung von Entscheidungs- und Produktionsbereichen hat mit der schnellen Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnik zugenommen; entsprechend lässt sich seit einigen Jahren eine zunehmende funktionale Arbeitsteilung zwischen den Metropolen einerseits und Städten in ihrem Hinterland andererseits feststellen: Während in den Metropolen eine Konzentration von Unternehmensführungszentralen und diesen vorgelagerten Unternehmensdienstleistungen (Banken, Versicherungen, Beratungen, EDV u.v.a) zu beobachten ist, werden die Produktionsanlagen an Orten angesiedelt, die günstigen Zugang zu transportintensiven Ressourcen oder den Absatzmärkten haben. Die Beobachtbarkeit dieser Vorgänge wollen wir uns zunutze machen und stellen daher zwei Fragen: 1. Welche Hauptniederlassungen großer national und international agierender Unternehmen haben nach dem Mauerfall ihren Sitz in Berlin noch gehabt, und wie hat sich der Bestand seither entwickelt? 2. Wie hat sich in Berlin die Wirtschaftsstruktur in den letzten Jahren verändert im Hinblick auf das Verhältnis von Verarbeitendem Gewerbe (und weiteren Industriebereichen) zu den unternehmensbezogenen Dienstleistungen, und wie verhält sich die Entwicklung Berlins hierbei im Vergleich zu den Entwicklungen im Brandenburger Anteil am Engeren Verflechtungsraum und im Äußeren Entwicklungsraum Brandenburgs?

Schließlich soll einer dritten Frage nachgegangen werden, die sich auf die Prognosen der traditionellen Raumwirtschaftstheorie einerseits und der Zwei-Regionenmodelle der Neuen Ökonomischen Geographie andererseits bezieht: Welche Auswirkungen hat die EU-Osterweiterung auf die wirtschaftliche Prosperität in den Regionen der Beitrittsländer wie auch in den Grenzregionen der alten EU-15, in einer derer sich die Metropole Berlin ja befindet? Nach LÖSCH folgt der Schwerpunkt der Wirtschaftsaktivität dem geographischen Zentrum des nunmehr integrierten Gebietes. Im Falle Berlins bedeutet dies: verlagert sich das Zentrum nach Osten, müsste es zum Aufschwung der früheren Grenzregion kommen. Zu ähnlichen, aber differenzierteren Schlussfolgerungen gelangen auch die Modelle der Neuen Ökonomischen Geographie. Wir wollen hier auf die Ergebnisse früherer empirischer Untersuchungen aufbauen, die ein schnelleres Wachstum vor allem der Grenzregionen der Beitrittsländer zu den Ländern der alten EU vorhersagen. Dabei beschränken wir uns auf eine Darstellung der regionalen Wachstumsvorgänge in Form von Kartenplots.

Im nachfolgenden Teil werden die Theoriebausteine, die für die Auswahl der Methoden und die Interpretation der Ergebnisse eine Rolle spielen, grob skizziert und

zusammengeführt. Außerdem wird Bezug genommen auf bereits existierende relevante empirische Arbeiten. Der daran anschließende empirische Teil versucht Antworten zu finden auf die oben formulierten Fragen. Analysiert werden u.a. Daten der Datensammlung „Die großen 500“, die Unternehmensregister URS95 der Landesbetriebe für Statistik Berlin und Brandenburg, 2001 und 2006, und von Eurostat bereitgestellte Daten zur Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung in der Datenbank „EU Regio“. Im Schlussteil werden die wichtigsten empirischen Ergebnisse zusammengefasst und aus Sicht der Theorie interpretiert.

2. Theoretische und empirische Fundierung

2.1. Wirkungen der Integration auf die wirtschaftliche Bedeutung von Städten und Regionen

Die Schwierigkeit einer Prognose über die wirtschaftliche Zukunft Berlins erwächst zu einem guten Teil aus der Vielschichtigkeit sich überlagernder historischer, politischer und ökonomischer Prozesse, die in der Stadt, der Metropolregion und den angrenzenden Gebieten mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten ablaufen. Dem entsprechend erfordert die Erklärung und Prognose des Geschehens eine Separierung der Vorgänge. Es finden Integrationsprozesse auf internationaler, nationaler und regionaler Ebene statt, von denen die Metropolen – dies bezeugen sowohl die Vorhersagen theoretischer Modelle als auch die historische Wahrnehmung – in besonderer Weise betroffen sind.

Einen Überblick über die räumlichen Auswirkungen der Integration gibt BRÖCKER (1990): Einzig der Erklärungsansatz LÖSCHS – die Reduzierung des Marktgebiets eines an der Grenze ansässigen Unternehmens auf einen Halbkreis führt zur Verlagerung des Unternehmensstandorts in eine zentrumsnähere Region; Integration stellt das „natürliche“ Vollkreis-Marktgebiet wieder her – führe zu empirisch testbaren Hypothesen.¹ Weitere Erklärungsansätze – die neoklassische Außenhandelstheorie, die Neue Außenhandelstheorie, und auch die Theorie der dynamischen Integrationseffekte – erlauben keine eindeutigen Vorhersagen. BRÖCKER kommt zu dem optimistischen Schluss, dass die unklare räumliche Verteilung von Gewinnern und Verlierern als Chance zu begreifen sei: „Je unklarer a priori ist, wo die Verlierer sitzen, desto grösser ist die Chance, dass sich gegen gesamtwirtschaftlich wünschenswerte

1. GIERSCH (1988) vermerkt hierzu, dass dieser Effekt bisher „mit bloßem Auge kaum sichtbar“ geworden sei. — Im Fall der Deutsch-Polnischen Grenze ist die Existenz der ökonomischen Barriere sicher nicht ausschließlich auf die institutionelle Grenze beschränkt; stattdessen müssen auch sprachliche, kulturelle und mentale Verschiedenheiten in Betracht gezogen werden.

Änderungen von Rahmenbedingungen keine regionalen blockierenden Koalitionen bilden.“

Einen neueren Überblick über theoretische und empirische Studien von Integrationseffekten geben NIEBUHR/STILLER (2004). Zu den bei BRÖCKER (1990) aufgeführten Theorieansätzen kommen nun die Modellfamilien der Neuen Ökonomischen Geographie (NEG), die z.B. die Verlagerung von Produktion aus dem Großraum Mexiko City in die „Maquiladoras“ im Mexikanisch-US-amerikanischen Grenzgebiet erklären.² Dieser Ansatz findet zwar keine unmittelbare Entsprechung der Gegebenheiten im deutsch-polnischen Grenzraum, doch könnte man vermuten, dass ein verbesserter Zugang zum deutschen Markt die Wojewodschaften im Westen Polens attraktiver erscheinen lässt.³ Die aus den Standardmodellen der NEG⁴ abgeleiteten günstigen Wirkungen der Integration auf die Grenzregionen können auch ausbleiben, wenn z.B. der Warentransport extrem billig ist. Die empirische Forschung liefert hierfür noch keine klaren Aussagen.

Aufbauend auf das in BRÜLHART et al. (2004) angewendete NEG-Modell von PFLÜGER (2004) und die Schätzmethodik in HANSON (1999), untersucht NIEBUHR (2004) die Auswirkung der (West-) Europäischen Integration insbesondere auf die Entwicklung der Grenzregionen der EU-15. Die Transportkosten sind dabei in Zeiteinheiten ausgedrückt; der Integrationsprozess wird simuliert durch Modifikation der Fahrzeitmatrix unter Verwendung zuvor ermittelter Parameter, die aus einer Schätzgleichung der Wirkung der regionalen Marktpotentiale auf die abhängigen Variablen „Pro-Kopf-Einkommen“ oder „Beschäftigung“ (als Proxys für die regionalen Löhne) der EU-15-Regionen stammen. Dabei wird ein deutlicher Einfluss des Abbaus von Grenzbarrieren auf das Pro-Kopf-Einkommen in den Regionen festgestellt, insbesondere in Regionen mit Nähe zu EU-Innengrenzen. In einer hierauf aufbauenden Simulationsstudie verwendet NIEBUHR (2005) die in der letztgenannten Arbeit v.a. aus Regressionen der regionalen Pro-Kopf-Einkommen und Beschäftigung auf die regionalen Marktpotentiale für die alte EU gewonnenen Parameter auf die Beitrittsländer zur erweiterten EU-27 an. Die Ergebnisse prognostizieren eine deutlich positive Wirkung der Integration (vor allem) für die kleinen mittel- und osteuropäische Länder (MOEL) Slowenien, Tschechien, die Slowakei und Ungarn, die an der Außengrenze der EU-15 liegen, und moderate Wirkungen auf große oder peripher gelegene Länder wie Polen oder Bulgarien. Die Wirkung der Integration erscheint in ihrer Größenordnung eher gering. Der Markt der EU-15 ist für die MOEL wichtiger als deren eigene Kaufkraft. Im Unterschied zu BRÜLHART et al. (2004) wird für die Grenzregionen im Osten der EU-15 ein nur geringer Zuwachs des Marktpotentials vorhergesagt. Diese

2. Vgl. KRUGMAN/LIVAS ELIZONDO (1996).

3. Vgl. KRÄTKE (1999).

4. Vgl. KRUGMAN (1991) u. FUJITA et al. (1999).

Aussagen gelten sicher auch für die in nur geringer Entfernung zur Grenze zu Polen befindliche deutsche Hauptstadt.

Die neue Ökonomische Geographie gestattet aber auch Einsichten in die Mechanismen der Entwicklung urbaner Hierarchien. TABUCHI/THISSE (2008) modellieren den Prozess der Hierarchiebildung eines Städtesystems unter der Wirkung fallender Kosten des Gütertransports. Im Verlauf dieser Entwicklung nimmt die Zahl der Städte in den höheren Hierarchiestufen ab (insbesondere in der höchsten), während die Bedeutung der in diesen Stufen verbleibenden Städte – gemessen am Anteil an der Gesamtbevölkerung und an der Substitutionselastizität (und damit der Reichweite) der an diesen Orten höchster Zentralität produzierten Güter – zunimmt. In der Geschichte haben derartige Vorgänge immer wieder stattgefunden. Entscheidend hierbei ist, dass nicht per se vorhergesagt werden kann, welche bisherige Metropolenregionen zu den Gewinnern, welche zu den Verlierern der Integration zählen werden. Zu dieser Aussage gelangt auch BRÖCKER (2005), der auch auf mögliche Anfangsvorteile wie z.B. eine zentrale Lage verweist, „aber hier gibt es keinen Determinismus“ – ja, es könne „sogar der feste Glaube daran, dass bestimmte Agglomerationen die Gewinner sein werden, zu einer selbsterfüllenden Erwartung werden“. Die Aussagen dieser hierarchischen NEG-Modelle lassen sich aber auch im Sinne einer Präzisierung des Gewinnerstatus einer Metropolenregion im Integrationsprozess interpretieren: Übrig bleiben werden jene Orte höchster Zentralität, denen es gelingt, die Erzeugung möglichst vieler Produkte mit zentralörtlicher Funktion, d.h., mit geringer Ersetzbarkeit (CHRISTALLER (1933) S. 51) – oder auch niedriger Substitutionselastizität – auf sich zu vereinigen. Im Bereich der öffentlichen Güter sind dies die höchsten Regierungs- und Verwaltungsfunktionen, in der privaten Wirtschaft die von den Hauptniederlassungen (*headquarters*) multinationaler Unternehmen ausgeübten Führungs- und Koordinationsfunktionen.

Zusammenfassend wäre bis hierher zu konstatieren, dass aus Sicht der traditionellen Standorttheorie für Berlin aufgrund seiner Nähe zum angrenzenden EU-Ost-Erweiterungsraum (und der mit dem Fallen der Grenze aufgehenden Benachteiligung des Grenzgebiets) positive Wirkungen der Integration zu erwarten wären. Allerdings können hierfür keinerlei Vorhersagen hinsichtlich der Größenordnung und des zeitlichen Eintritts der zu erwartenden Effekte getroffen werden. Die Neue Ökonomische Geographie kommt zu dem Schluss, dass zunächst die der EU kürzlich beigetretenen Mittel- und Osteuropäischen Länder hiervon profitieren werden. Eine Folge des Aufholens der MOEL wäre auch ein nach Osten wachsendes Marktpotential Berliner Unternehmen. Hier ergeben sich Ansatzpunkte für eine empirische Überprüfung.

2.2. Von der sektoralen zur funktionalen Stadthierarchie

Bereits seit mehreren Jahrzehnten ist ein Wandel hinsichtlich der Art der Arbeitsteilung zwischen Städten unterschiedlicher Hierarchieebenen zu beobachten: Unterschieden sich die Städte aus ökonomischer Sicht vormals vor allem in der sektoralen Struktur des am jeweiligen Ort ansässigen produzierenden Gewerbes, lassen sich zunehmend Unterschiede in der Verteilung der Funktionen von Unternehmensbereichen unterschiedlicher vertikaler Positionen auf Städte unterschiedlicher Hierarchieebenen feststellen: Während in manchen – meist großen – Städten sich die Führungszentralen großer Unternehmen und/oder deren Konstruktions-, Forschungs- und Designabteilungen konzentrieren, findet die Produktion an anderen Orten, häufig in kleineren Städten mit sektoraler Spezialisierung, statt.⁵ Diese Entwicklung wurde möglich u.a. durch die enormen Fortschritte im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnik in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts mit der Folge sinkender Transaktionskosten zwischen Führungs- und Produktionsbereichen; dies war aber auch notwendig, u.a. im Hinblick auf gestiegene Stau- und andere urbane Kosten.⁶

Eine weitere wichtige Voraussetzung für die Ansiedlung von Hauptniederlassungen multinationaler Unternehmen ist das Vorhandensein eines reichhaltigen Angebots von Unternehmensdienstleistungen. DAVIS/HENDERSON (2004) stellen anhand von in den USA erhobenen Daten fest, dass ein Anwachsen der Anzahl lokaler Anbieter von Unternehmensdienstleistungen um 10 % mit einer Zunahme der Anzahl am Ort befindlicher *headquarters* um 3,6 % einhergeht. Als weitere für die Ansiedlung von *headquarters* einflussreiche Größen nennen STRAUSS-KAHN/VIVES (2006) die bereits erfolgte Ansiedlung weiterer Hauptniederlassungen im selben Wirtschaftszweig, eine gute Flughafenanbindung, niedrige Körperschaftssteuern und ein niedriges Lohnniveau. Dabei kommt der Metropole Berlin ihr außerordentlich reichhaltiges kulturelles Angebot, die Auflockerung der Großstadt mit Gewässern und Grünflächen und weitere besondere Annehmlichkeiten (*amenities*) im Vergleich zu anderen Städten zu Gute, da dies die Bereitschaft zum Verzicht auf einen Teil sonst möglicher monetärer Entlohnung fördert (vgl. ROBACK (1982)) – dies um so mehr, da die zahlreichen Bildungs- und Forschungseinrichtungen der Stadt, die auch ein überregionales Medizenzentrum ist, begabte und kreative Menschen anziehen und an die Stadt binden.⁷

5. Vgl. DURANTON/PUGA (2004) u. GROSSMAN/HELPMAN (2001).

6. Vgl. BADE et al. (2004).

7. Zu diesem Schluss kommen DALMAZZO/DE BLASIO (2007) in ihrer Untersuchung dieses Zusammenhangs in italienischen Städten. Für Berlin steht eine solche Untersuchung noch aus. Insbesondere wäre es für Berlin wichtig, dass Absolventen von Berliner Bildungseinrichtungen Anreize verspüren, in Berlin zu bleiben.

Unsere Argumentation ist also die folgende: Die Integration verringert die Anzahl der Marktgebiete, erweitert aber deren Größe. In einem hierarchischen System zentraler Orte verringert sich daher die Anzahl der Metropolen in der höchsten Hierarchieebene (oder, alternativ: es kommt zur Bildung einer neuen höchsten Hierarchieebene mit kleinerer Mitgliederzahl); die Reichweite der dort produzierten Führungs- und Designleistungen wächst. Gleichzeitig kommt es zur funktionalen Spezialisierung zwischen Metropolen und nachgeordneten Städten: Während in den Metropolen (zunehmend) geführt und entschieden wird, findet die Produktion (überwiegend) an anderen, kostengünstigeren Orten statt. Die Führungszentralen großer Unternehmen sind dabei auf eine vorhandene Infrastruktur gut entwickelter Unternehmensdienstleistungen angewiesen. Ein Frühindikator für die Entwicklungsrichtung einer Metropolenregion ist somit der Zuzug von Hauptniederlassungen großer und multinationaler Unternehmen, ein anderer das Wachsen des Anteils unternehmensbezogener Dienstleistungen an der Beschäftigung und an der Wertschöpfung, und zwar insbesondere im Zentrum der Metropolenregion.

Im Folgenden soll deskriptiv untersucht werden, wie sich der Bestand von Hauptniederlassungen großer Unternehmen in Berlin seit 1992 entwickelt hat. Anschließend wird die Entwicklung des Sektors der unternehmensbezogenen Dienstleistungen dargestellt. Schließlich richten wir unseren Blick auf die regionalen Entwicklungen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern 1995 bis 2005 und deren mögliche Konsequenzen für Berlin und Brandenburg.

3. Empirische Analyse

3.1. Verwendung von Daten aus unterschiedlichen Quellen

Ein erstes Problem bei der Analyse der Entwicklung von Metropolenregionen ist ihre Abgrenzung von ihrer Umgebung. Hierin unterscheiden sich häufig Daten unterschiedlicher Herkunft. Wir wollen das Problem am Beispiel von Daten zur Bevölkerungsentwicklung nachvollziehen. Die Daten nationaler und regionaler Statistiken hierzu sind in Abb. 1 zusammengefasst. Zu erkennen ist, dass die Einwohnerzahl Berlins bis 2000 leicht geschrumpft ist, während die wachsende Einwohnerzahl der im engeren Verflechtungsraum gelegenen Städte und Gemeinden diesen Schrumpfungseffekt mehr als kompensiert: Die Neigung zur Ansiedlung im Umland Berlins besteht weiter.

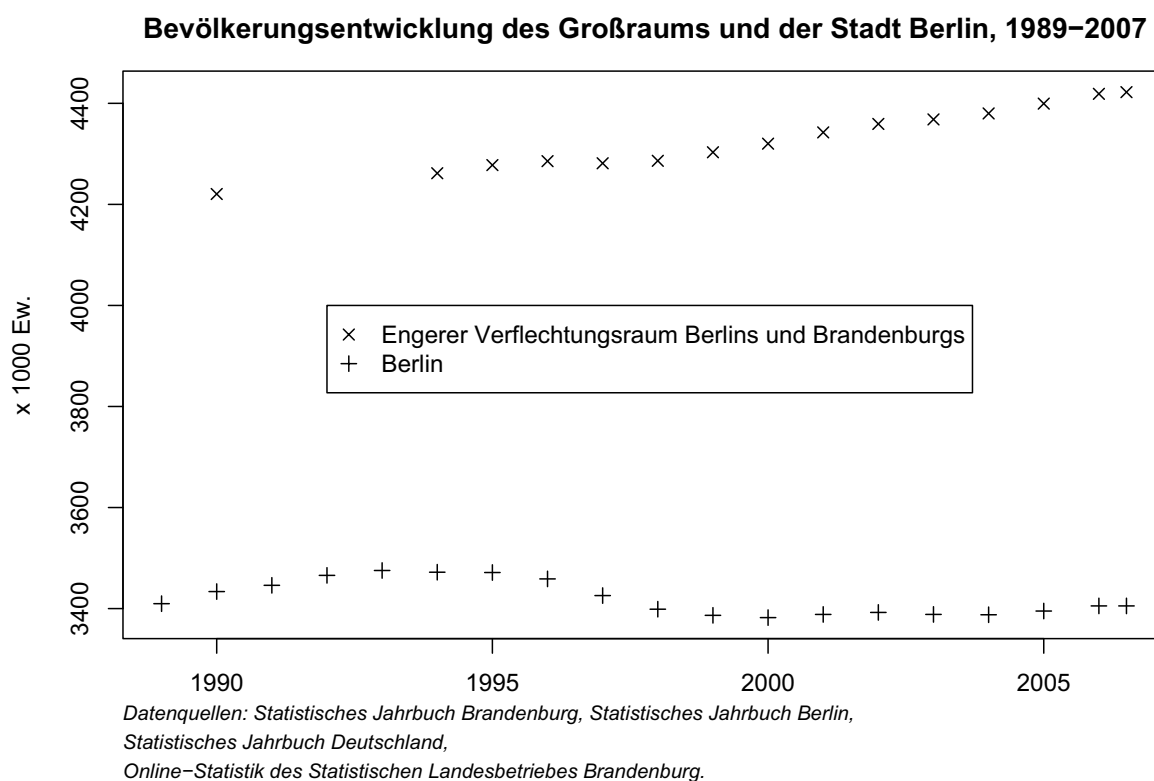


Abb. 1: Bevölkerungsentwicklung in Berlin und im engeren Verflechtungsraum Berlin-Brandenburg, 1989–2007

Abb. 2 S. 10 zeigt die Bevölkerungsentwicklung Berlins und der benachbarten Metropolen. Auch hier sind für Berlin ähnliche Tendenzen feststellbar (leichte Schrumpfung der Kernstadt, aber Wachstum der Metropolenregion). Allerdings liegen den Daten

unterschiedliche Abgrenzungen der Metropolregionen zugrunde: Die Daten von Eurostat überdecken ein deutlich größeres Gebiet als der in den nationalen Statistiken ausgewiesene sog. „engere Verflechtungsraum“.⁸ Dennoch scheinen die Daten vergleichbar. Auffällig ist die Ähnlichkeit der Muster: Mit einer Ausnahme (Budapest) wachsen die Bevölkerungen der Metropolregionen, während die in engen Verwaltungsgrenzen befindlichen Kernstädte meist schrumpfen (Ausnahmen: Hamburg, Wien und Warszawa). Im Falle Berlins ist das Stadtgebiet auf die Fläche innerhalb des Autobahnringes beschränkt, während der Ballungsraum Berlin in den Jahren nach der Wiedervereinigung stark ins Umland hineingewachsen ist. Es sollten daher möglichst stets auch Daten für den so genannten „engeren Verflechtungsraum“ Berlins mit dem Brandenburger Umland zum Vergleich herangezogen werden.

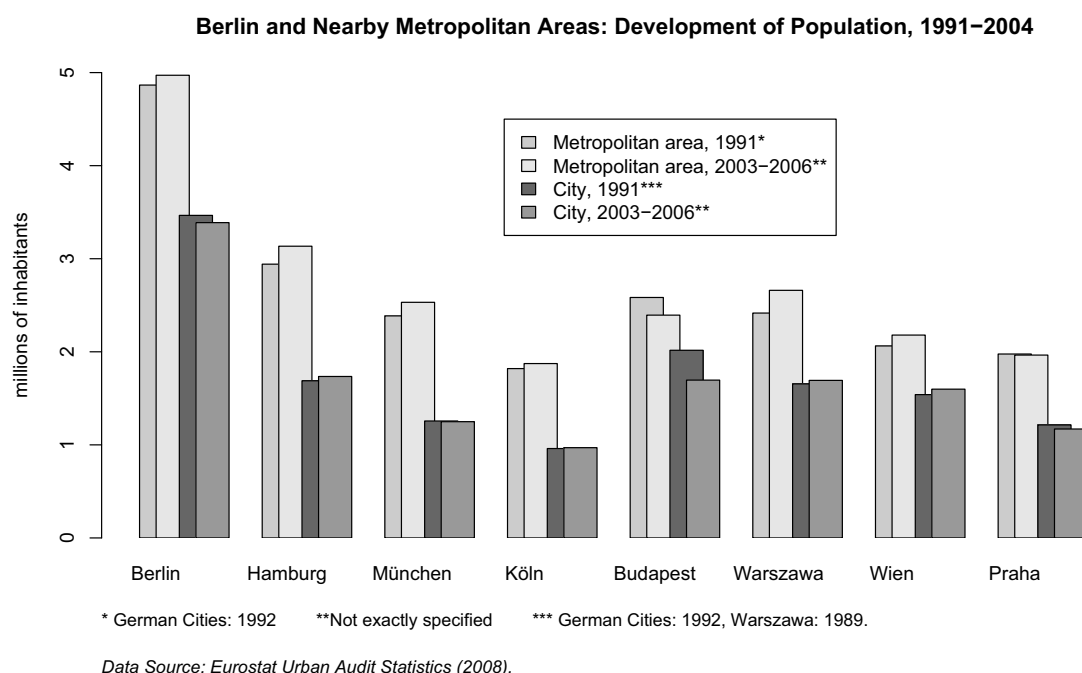


Abb. 2: Bevölkerungsentwicklung in Berlin und sieben benachbarten Metropolen

3.2. Headquarters in Berlin und in anderen Metropolregionen Deutschlands

Der Begriff der Hauptniederlassung bzw. des Hauptsitzes „großer“ Unternehmen ist nicht klar definiert; zudem ist er an die Abgrenzung der Größenordnung von Unternehmen gebunden. Seine englische Entsprechung „headquarters“ ist dem militärischen Wortschatz entlehnt, wie auch die sog. kreativen Abteilungen von Unternehmen (z.B.

8. Verordnung über den Landesentwicklungsplan für den Gesamttraum Berlin-Brandenburg (LEP GR) – ergänzende raumordnerische Festlegungen für den äußeren Entwicklungsraum, vom 20. Juli 2004.

Konstruktion, Design) den Stabsstellen in der militärischen Organisation entsprechen. Bei der empirischen Zählung soll unter *headquarters* der Sitz eines deutschen Großunternehmens oder die deutsche Konzernzentrale eines ausländischen Unternehmens verstanden werden, auch wenn unter theoretischen Aspekten der Begriff weiter gefasst werden könnte. Um die Positionierung Berlins im Zeitablauf bestimmen zu können, greifen wir auf Daten der 500 umsatzstärksten Unternehmen mit Sitz in Deutschland (1992–2003: SCHMACKE (2003), 2004–2007: SCHMACKE (2007)) zurück. Diese Datensammlung listet u.a. die Anschriften der Hauptsitze der 500 (oder mehr)⁹ umsatzstärksten publikationspflichtigen Unternehmen mit Sitz in Deutschland auf. Die in den Tabellen 1 und 2 rein quantitativ dargestellten Entwicklungen lassen eine Stärkung der Position Berlins vermuten:

Tabelle 1: DG500: Verteilung der umsatzstärksten deutschen Unternehmen auf 15 Bundesländer, 1992–2006

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
S-H	9	9	9	10	12	10	13	12	11	11	11	9	9	10	9
HH	43	43	44	45	47	46	48	49	50	51	50	45	47	46	46
NSa	28	28	29	28	32	29	32	33	33	31	33	32	33	33	33
HB	8	8	9	8	8	8	8	8	8	7	7	6	6	7	7
NRW	164	164	158	165	166	167	174	171	184	187	194	174	165	175	170
HE	73	73	70	66	65	65	74	75	87	87	91	83	81	88	87
R-Pf	14	14	13	16	13	12	11	12	13	12	13	11	13	12	13
BaW	71	71	73	69	69	72	74	74	85	84	90	90	88	86	86
Bay	77	77	71	68	62	67	77	80	87	88	90	78	87	92	91
Saar	8	8	7	8	8	6	8	8	9	9	10	10	10	9	9
B	12	12	11	12	11	10	13	13	14	14	17	15	17	19	20
Brb	1	1	1	1	2	4	4	4	5	3	3	3	3	4	4
M-V	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0
Sa	4	4	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3
Sa-A	1	1	1	0	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2	1
Th	0	0	1	1	2	2	2	3	2	3	3	2	3	3	3
	513	513	500	500	500	500	540	545	594	593	618	563	567	589	582

9. Um Unternehmen auch im unteren Bereich der Umsätze regelmäßig abzubilden, wurde zeitweise eine deutliche Vergrößerung der Anzahl einbezogener Unternehmen in Kauf genommen. Dies ließ sich jedoch nicht dauerhaft durchhalten.

Tabelle 2: DG500: Anzahl der umsatzstärksten deutschen Unternehmen in acht Großstädten, 1992–2006

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Anzahl:														
Düsseldorf	30	30	29	29	26	25	30	13	12	14	17	15	14	16	16
Frankfurt	30	30	29	25	21	22	22	23	26	25	27	24	24	27	26
Hannover	14	14	13	13	13	13	14	13	11	11	12	11	11	11	11
Köln	23	23	20	21	21	21	19	16	17	16	18	16	14	17	17
München	34	34	32	28	28	29	28	34	37	38	38	32	32	36	36
Stuttgart	22	22	23	21	20	22	21	21	25	25	27	25	24	25	25
Berlin	12	12	11	12	11	10	13	13	14	14	17	15	17	19	20
Hamburg	43	43	44	45	47	46	48	49	50	51	50	45	47	46	46
	Anteile in % der im Jahr in DG500 ausgewiesenen Unternehmen:														
Düsseldorf	5.8	5.8	5.8	5.8	5.2	5	5.6	2.4	2	2.4	2.8	2.7	2.5	2.7	2.7
Frankfurt	5.8	5.8	5.8	5	4.2	4.4	4.1	4.2	4.4	4.2	4.4	4.3	4.2	4.6	4.5
Hannover	2.7	2.7	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.4	1.9	1.9	1.9	2	1.9	1.9	1.9
Köln	4.5	4.5	4	4.2	4.2	4.2	3.5	2.9	2.9	2.7	2.9	2.8	2.5	2.9	2.9
München	6.6	6.6	6.4	5.6	5.6	5.8	5.2	6.2	6.2	6.4	6.1	5.7	5.6	6.1	6.2
Stuttgart	4.3	4.3	4.6	4.2	4	4.4	3.9	3.9	4.2	4.2	4.4	4.4	4.2	4.2	4.3
Berlin	2.3	2.3	2.2	2.4	2.2	2	2.4	2.4	2.4	2.4	2.8	2.7	3	3.2	3.4
Hamburg	8.4	8.4	8.8	9	9.4	9.2	8.9	9	8.4	8.6	8.1	8	8.3	7.8	7.9
	Entwicklung für Berlin, eigene Recherche:														
Berlin	13	13	13	14	15	16	19	19	19	19	20	20	21	22	22

Berlin ist sowohl das einzige Bundesland als auch die einzige Metropole Deutschlands, die eine über den gesamten Zeitraum (1992–2006) ständig steigende Anzahl von Firmensitzen jener Unternehmen, die in DG500 gelistet sind, aufweist. Auch der Anteil der Unternehmen mit Hauptsitz in Berlin an der Gesamtzahl der im jeweiligen Jahr in DG500 aufgelisteten Unternehmen ist in diesem Zeitraum gestiegen – ausgehend von einem niedrigen Niveau, aber stetig und kontinuierlich. Aufgrund der fließend changierenden Abschneidegrenzen sind die in Tabelle 2 übermittelten Zahlen eher zu niedrig angesetzt (Einheiten fallen heraus oder kommen erst später in die Datenbank herein, obwohl sie ununterbrochen bzw. längst am Ort sind, da andere Einheiten, z.B. auf Grund ihres schnelleren Wachstums, in die Datenbank nachrücken). Eine korrigierte Reihe für Berlin ist in der letzten Zeile von Tabelle 2 eingefügt. Diese Daten wurden auf der Grundlage von SCHMACKE (2003) und SCHMACKE (2007) aus öffentlich zugänglichen Quellen ermittelt (s.u.).

Tabelle 3: DG500: Verweildauer der in DG500 gelisteten Unternehmen in Berlin (eigene Recherche), 1992–2006

Name des in DG500 gelisteten Unternehmens oder des Vorgängers	In Berlin:
Berliner Kraft- und Licht (BewaG)-Aktiengesellschaft	1992–2002
Daimler-Benz Inter Services AG (debis)	1992–2006
DeTeWe Deutsche Telephonwerke AG & Co.	1992–2006
Deutsche Waggonbau	1992–1993
elf oil AG	1992–2006
GEMA Gesellschaft für musikalische Aufführungs-, und mechanische Vervielfältigungsrechte	1992–2006
IBM Deutschland GmbH	1992–1993
Otis GmbH	1992–2006
Otto Reichelt AG	1992–1995
Schering AG	1992–2006
Axel Springer Verlag AG	1992–2006
VEAG Vereinigte Energiewerke AG	1992–2002
AgrEvo (Gruppe)	1994–1999
Herlitz AG	1994–2006
P. Dussmann GmbH & Co. KG	1995–2006
Berliner Elektro Holding AG	1992–1999
SAT 1 Satellitenfernsehen GmbH	1996–2002
KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	1998–2006
August Storck KG	1998–2006
Cap Gemini Ernst & Young Deutschland GmbH	2000–2006
Coca-Cola Erfrischungsgetränke AG	1997–2006
Deutsche Bahn AG	2000–2006
Berlinwasser Holding AG	2002–2006
Vattenfall Europe AG	2003–2006
Vattenfall Europe Transmission GmbH	2003–2006
Coca-Cola Deutschland Verkauf GmbH & Co. KG	2003–2006
Air Berlin GmbH & Co. Luftverkehrs-KG	2004–2006
Bombardier Transportation GmbH	2001–2006
Berliner Wasserbetriebe	2005–2006
GASAG Berliner Gaswerke AG	1998–2006
Adtranz (DaimlerChrysler Rail Systems GmbH, Hennigsdorf)	1996–2000

Um der Frage nachzugehen, um welche Berliner Unternehmen es sich bei den in der Datenbank „DG500“ ausgewiesenen Firmen handelt, mussten weiterführende Re-

cherchen unternommen werden. Es wurden v.a. die Internetseiten der betreffenden Unternehmen aufgesucht. In vielen Fällen führte auch die Suche bei Wikipedia zu brauchbaren Resultaten. Die Ergebnisse sind in Tabelle 3 zusammengefasst. Dabei zeigt sich, dass es einen (sehr kleinen) Bestand alter Berliner Unternehmen gibt, die die Zeit der Teilung im ehem. Westteil der Stadt überdauert haben (BewaG, DeTeWe, Otis, Otto Reichelt, Schering, Springer) oder aus der Privatisierung ehemaliger DDR-Kombinate hervorgegangen sind (DWA Berlin/Adtranz Henningsdorf: zu Bombardier, VEB Minol: zu elf, VEAG: zu Vattenfall). Darüber hinaus stellte sich heraus, dass einige der in „DG500“ zeitweise auftauchenden Unternehmen an der unteren Umsatzgrenze der Datensammlung operieren und tatsächlich über längere Zeiträume in Berlin ihren Sitz hatten (GEMA, Otis). Andere Unternehmen (z.B. Herlitz, Air Berlin) kamen erst nach der Umwandlung in eine AG und Zukäufen in die „DG500“ hinein; im Gegenzug fanden auch große Berliner Unternehmen Käufer an anderen Standorten (Reichelt, Berliner Elektro, Hoechst Agro [ehem. AgrEvo]). Eine weitere Gruppe von Großunternehmen entstand durch die Privatisierung großer städtischer Unternehmen (Berliner Wasserbetriebe und Töchter, Vattenfall und GASAG), bzw. im Ergebnis einer expliziten Ansiedlungspolitik des Bundes (Deutsche Bahn). Schließlich haben tatsächlich einige Verlagerungen von und nach Berlin stattgefunden (Zuzüge: Dussmann, Coca Cola, Cap Gemini, KPMG, Storck; Wegzüge: IBM, SAT 1). Auf die entsprechende Zeile in Tabelle 2 wurde bereits hingewiesen.

Die deutliche Entwicklung des Bestandes von Führungszentralen großer Unternehmen in Berlin hat sich in jüngster Zeit fortgesetzt (z.B. Zuzug der Deutschland-Zentrale von Pfizer) und kann als Zeichen der Festigung der Metropolenstellung Berlins interpretiert werden. Dagegen spricht die nach wie vor niedrige Zahl der *headquarters*, die ihren Sitz in Berlin haben, und die auch in Zukunft nicht schnell steigen wird, da die bestehende Standortverteilung ein starkes Beharrungsvermögen hat. Berlin wird hier am ehesten von Aus- und Neugründungen, von Unternehmenszusammenschlüssen, sowie von der Expansion ausländischer Unternehmen in den europäischen Raum profitieren. Eine wichtige Voraussetzung hierfür soll im folgenden Abschnitt untersucht werden.

3.3. Entwicklung unternehmensbezogener Dienstleistungen in Berlin und im engeren Verflechtungsraum Berlin-Brandenburg

Eine Zusammenfassung der Auswertung der Branchenstruktur der Wirtschaft Berlins in den Stadtgrenzen, in den Grenzen des engeren Verflechtungsraums, des Brandenburger Teils des engeren Verflechtungsraums sowie des äußeren Entwicklungsraums

Brandenburgs anhand von Daten des Unternehmensregisters (URS95) wird im Anhang in den Tabellen 4–11 S. 26–29 gezeigt. Die Daten wurden im Forschungsdatenzentrum Berlin-Brandenburg bereitgestellt und mittels kontrollierter Datenfernverarbeitung ausgewertet. Für Berlin 2001 wie auch für die Brandenburger Gebiete 2001 und 2006 dürfte die Veröffentlichung dieser Daten ein Novum darstellen.¹⁰

Unternehmensbezogene Dienstleistungen in Berlin: Der Sektor unternehmensbezogener Dienstleistungen¹¹ ist in Berlin quantitativ sehr stark. Sein Anteil ist im Zeitraum 2001–2006 weiter gewachsen: 2001 waren in diesem Sektor 30697 Unternehmen mit gemeldeten Umsätzen ausgewiesen, das waren 33 % aller Berliner Unternehmen mit Umsätzen. 2006 betrug dieser Anteil 36,6 %. an Der Anteil der Umsätze des Sektors an den in Berlin gemeldeten Umsätzen betrug in den betreffenden Jahren¹² 1999 und 2004 25,1 bzw. 30 %. Gemessen am Umsatzanteil ist der Sektor der Unternehmensdienstleistungen der bedeutendste Wirtschaftsbereich der Hauptstadt. Die Anzahl von Betrieben mit Meldung SV-pflichtiger Beschäftigter im WZ-Abschnitt K betrug 2001 18599; der Anteil stieg von 25,3 % (2001) auf 27 %. Die Zahl der in diesem Sektor Beschäftigten wuchs ebenfalls; ausgehend von 159524 im Jahre 1999 erhöhte sich ihr Anteil von 16,1 auf 18,8 % der gemeldeten Beschäftigten im Jahre 2004. Der Umsatz der Unternehmen dieser Branche stieg um 67,8 %, die Beschäftigung um 16,8 %. Die Umsatzsteigerung wird nur noch vom Sektor I übertroffen, der durch den Umzug der Deutschen Bahn nach Berlin eine Stärkung erfahren hat, die die Veränderung in den anderen Branchen relativiert erscheinen lässt. Aber auch der Beschäftigungsanstieg ist ausgeprägt und wird nur von dem des Berliner Gastgewerbes übertroffen.

Die Bedeutung des Kredit- und Versicherungsgewerbes (Sektor J in WZ2003) ist in Berlin eher geschrumpft: Bei einer Umsatzsteigerung von nur einem Prozent ging der Anteil am Gesamtumsatz um 0,1 % zurück; die Beschäftigtenzahl verringerte sich um 5,3 % (Rückgang des Anteils an der Gesamtbeschäftigung um 0,2 %). Die deutlich gestiegene Zahl von Unternehmen dieser Branche (Unternehmen mit gemeldeten Umsätzen: Zuwachs um 25,7 %, Betriebe mit SV-pflichtigen Beschäftigten: +30,7 %) im Zeitraum lässt auf Strukturveränderungen innerhalb des Berliner Kredit- und Versicherungsgewerbes schließen, die einerseits der Schwäche des in Berlin ohnehin sehr

10. Die Berliner Daten für 2006 wurden in AMT FÜR STATISTIK BERLIN-BRANDENBURG (2007) veröffentlicht. Um intersubjektive Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wurde bei der Auswertung der Mikrodaten die dort angewandte Methodik übernommen.

11. In der WZ2003 ist dies Abschnitt K: „Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen, anderweitig nicht genannt“.

12. Die Angaben zu Beschäftigten und Umsätzen erscheinen im Unternehmensregister mit zweijähriger Verzögerung, d.h. z.B.: im URS95 für 2006 ausgewiesene Beschäftigte waren tatsächlich im Jahr 2004 gemeldet.

bescheiden positionierten Sektors (Anteil an Umsatz und Beschäftigung 2004: 0,9 % bzw. 3,5 %) geschuldet sind, darüber hinaus aber vermuten lassen, dass die durch den Rückzug größerer Unternehmen entstehenden Lücken von kleineren Firmen besetzt werden.

Schließlich soll auch auf die Entwicklung des Sektors O in WZ2003 („Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen“) eingegangen werden, der u.a. ständische und berufliche Interessenvertretungen sowie Wissenschafts- und Kultureinrichtungen umfasst und für die Ansiedlung von Hauptniederlassungen großer Unternehmen ebenfalls bedeutsam ist. Hier hat sich die Anzahl der Unternehmen mit gemeldeten Umsätzen am stärksten erhöht (um 36,4 %), der Zuwachs an Betrieben mit SV-pflichtigen Beschäftigten betrug 22 %. Obgleich der Anteil der Umsätze dieses Sektors am Gesamtumsatz um 0,4 % zurückging, ist sein Anteil an der Gesamtbeschäftigung von 7,5 auf 8,5 % gestiegen. Die zugrundeliegenden Strukturänderungen sind es sicher wert, in einer eigenständigen Untersuchung analysiert zu werden.

Veränderungen der sektoralen Struktur in Berlin und Brandenburg: Der Vergleich der in den Tabellen 4–11 S. 26–29 zusammengefassten Strukturdaten und -änderungen zeigt am Beispiel der hier zusammengefassten Sektoren C (Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden), D (Verarbeitendes Gewerbe) und E (Energie- und Wasserversorgung),¹³ dass der funktionale Wandel in der Hierarchie der Städte im Berliner Raum entsprechend den Vorhersagen der Theorie der Hierarchie der Unternehmensteile zu folgen scheint: Der Rückgang der Beschäftigung in Industriebetrieben 1999–2004 lag im Gesamttraum Berlin – engerer Verflechtungsraum mit 8,5 % der Zahl der 1999 Beschäftigten deutlich unter dem für die Stadt Berlin ermittelten Wert (10 %). Die in den für den Brandenburger Teil des engeren Verflechtungsraums ausgewiesenen Beschäftigungszahlen dieser Sektoren weisen einen deutlich geringeren Rückgang auf (–3,4 %). Da die Beschäftigung in ehemaligen Volkseigenen Betrieben dieses Raums stark zurückgegangen ist, lässt der relativ moderate Rückgang der Gesamtbeschäftigung in diesen Sektoren auf eine starke Verlagerung der Tätigkeit von vormals Berliner Industriebetrieben in das Umland schließen. Für den äußeren Entwicklungsraum Brandenburgs dürfte dies nur in geringerer Masse zutreffen; dort ging die Beschäftigung in den Industriesektoren im gleichen Zeitraum um 8,9 % zurück. Dennoch weisen im äußeren Entwicklungsraum Brandenburgs die Industriesektoren den höchsten Umsatz- (41,3 %) und einen sehr hohen Beschäftigungsanteil (19,4 %) auf. — Andererseits führten Unternehmensfusionen Brandenburgische Industriebetriebe unter die Kontrolle Berliner Hauptniederlassungen (Adtranz, Hennigsdorf zu Bombardier und Lausitzer Braunkohle AG, Senftenberg, zu Vattenfall).

13. Die Zusammenfassung erfolgte aus Gründen des Datenschutzes.

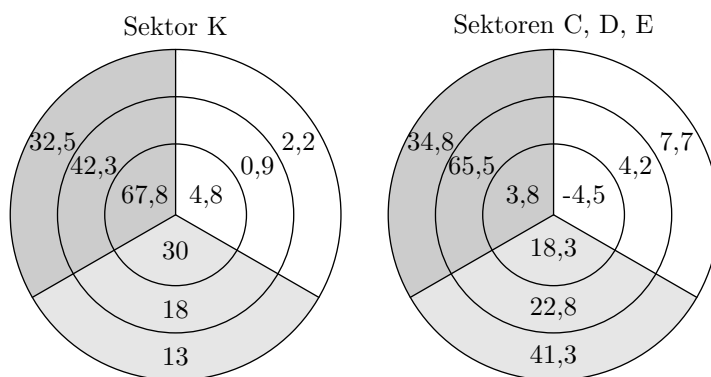
Im Bereich unternehmensnaher Dienstleistungen lassen sich für Berlin, das Brandenburger Umland und den äußeren Entwicklungsraum Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede finden: In allen drei Regionen weist der Sektor K bei der Beschäftigung die stärkste positive (im äußeren Verflechtungsraum: geringste negative) Entwicklung auf. Gleiches gilt für die Anzahl der Betriebe mit SV-pflichtigen Beschäftigten. Bei den Umsätzen gilt dies nur für Berlin (67,8 %) und den Brandenburger Teil des engeren Verflechtungsraums (42,3 %): im äußeren Entwicklungsraum übersteigt das Umsatzwachstum der Industriesektoren (34,8 %) das der unternehmensnahen Dienstleistungen (32,5 %). Bei der Entwicklung der Anzahl der Unternehmen mit gemeldeten Umsätzen liegt der Brandenburger Teil des engeren Verflechtungsraums vor Berlin (55,1 % vs. 26,8 %), allerdings auf einem immer noch deutlich niedrigeren Niveau (Anteile 2006: 27,3 % im Brandenburger Teil des engeren Verflechtungsraums vs. 36,6 % in Berlin).

Die Entwicklungen der Sektoren K (unternehmensnahe Dienstleistungen) und der Industriesektoren C, D und E sind in Abb. 3 S. 18 noch einmal zusammenfassend dargestellt. Hierin kommt klar zum Ausdruck, dass die 2001 bestehenden Gegensätze zwischen Metropole, Umland und Peripherie sich in den folgenden Jahren verstärkt haben: im Einflussbereich sind die unternehmensnahen Dienstleistungen der Metropole ausgehend von einem hohen Niveau gewachsen, der Industrieanteil geschrumpft. In den peripheren Regionen wuchs (trotz Beschäftigungsrückgangs) die Bedeutung des Industriesektors, während der Anteil unternehmensnaher Dienstleistungen auf niedrigem Niveau nur unbedeutend stieg. Der Brandenburger Teil des engeren Verflechtungsraums profitiert von Berlin. Diese Strukturverschiebungen stehen im Einklang mit der Theorie der funktionalen Arbeitsteilung von Städtesystemen: Während in den Metropolen Führungstätigkeiten und diesen unmittelbar vorgelagerte Dienstleistungen hoher Reichweite ausgeübt werden, findet die Produktion überwiegend in den peripheren Regionen statt. Allerdings darf – insbesondere angesichts der gegenwärtig geringen und nur langsam steigenden Anzahl von Hauptniederlassungen großer Unternehmen in Berlin – die Bedeutung der Industriesektoren für Berlin nicht unterschätzt werden. Auch die Flächenreservoirs für Gewerbeansiedlungen in und um Berlin und die geographisch günstige Lage der Stadt sprechen dafür, dass es in Berlin zu parallelen Entwicklungen kommt, die sowohl Gewerbeansiedlungen auf hohem technischen Stand als auch weitreichende Dienstleistungen begünstigen.

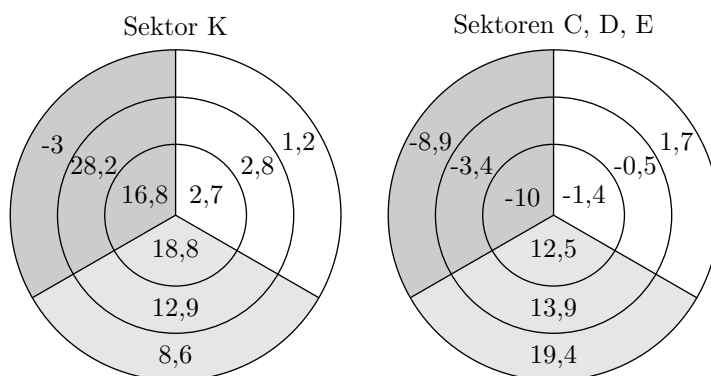
3.4. Entwicklung der Pro-Kopf-Einkommen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern

Schließlich soll der Frage nach den Möglichkeiten wachsender Marktpotentiale in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern zur Europäischen Union nachgegangen

Umsätze von Unternehmen:



Beschäftigung in Betrieben:



Anteil 2004

Wachstum 1999-2004

Veränderung des Anteils 1999-2004

Innerer Kreis: Stadt Berlin

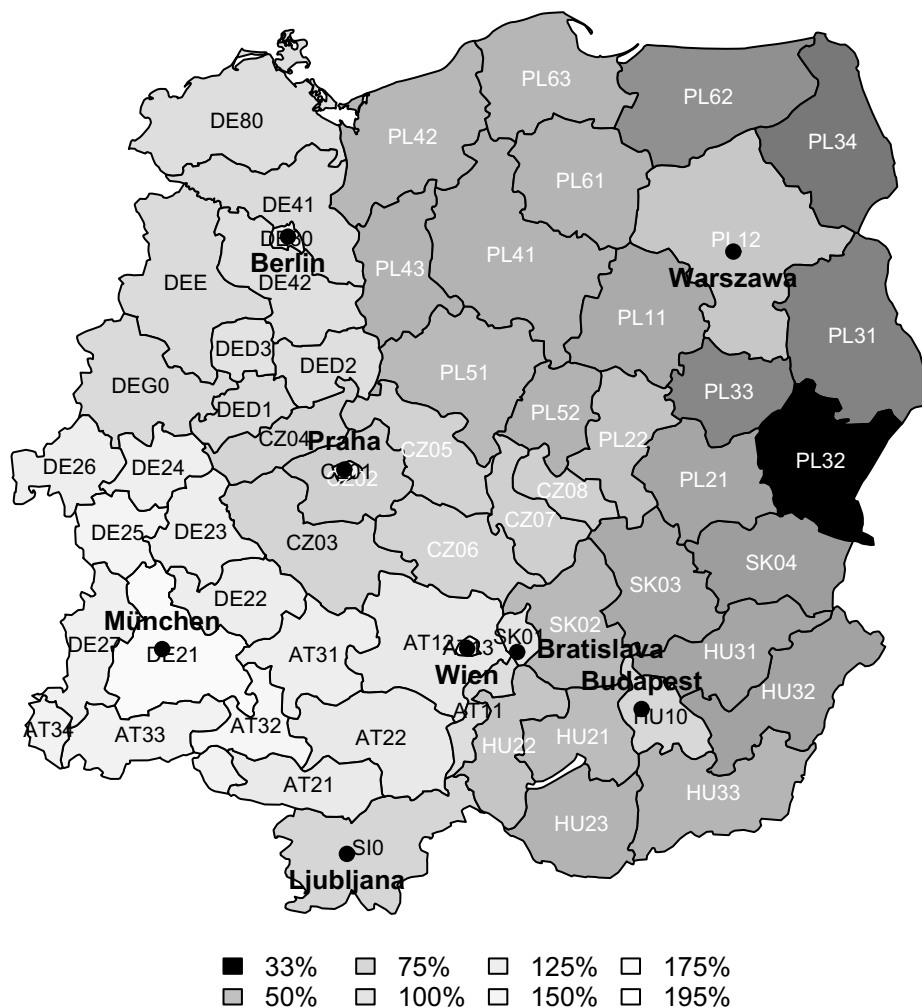
Mittlerer Kreis: Brandenburg, engerer Verflechtungsraum

Äusserer Kreis: Brandenburg, äusserer Entwicklungsraum

Abb. 3: Berlin, engerer Verflechtungsraum und äusserer Entwicklungsraum: Anteile, Wachstum und Anteilsveränderungen der Umsätze der Unternehmen und der Beschäftigung in Betrieben, 1999-2004

werden. Wie eingangs erwähnt, halten NIEBUHR (2004) und (2005) einen eher moderaten Anstieg des Marktpotentials in den an die EU-15 angrenzenden Regionen der MOEL für möglich. In Eurostat Regio finden sich regionale Daten zum Pro-Kopf-Einkommen in Kaufkraftparitäten auf NUTS-2-Ebene, die in enger Beziehung zu den regionalen Marktpotentialen stehen.

BIP pro Kopf 1995, in KKS, in Prozent des EU-Durchschnitts, NUTS-2-Regionen

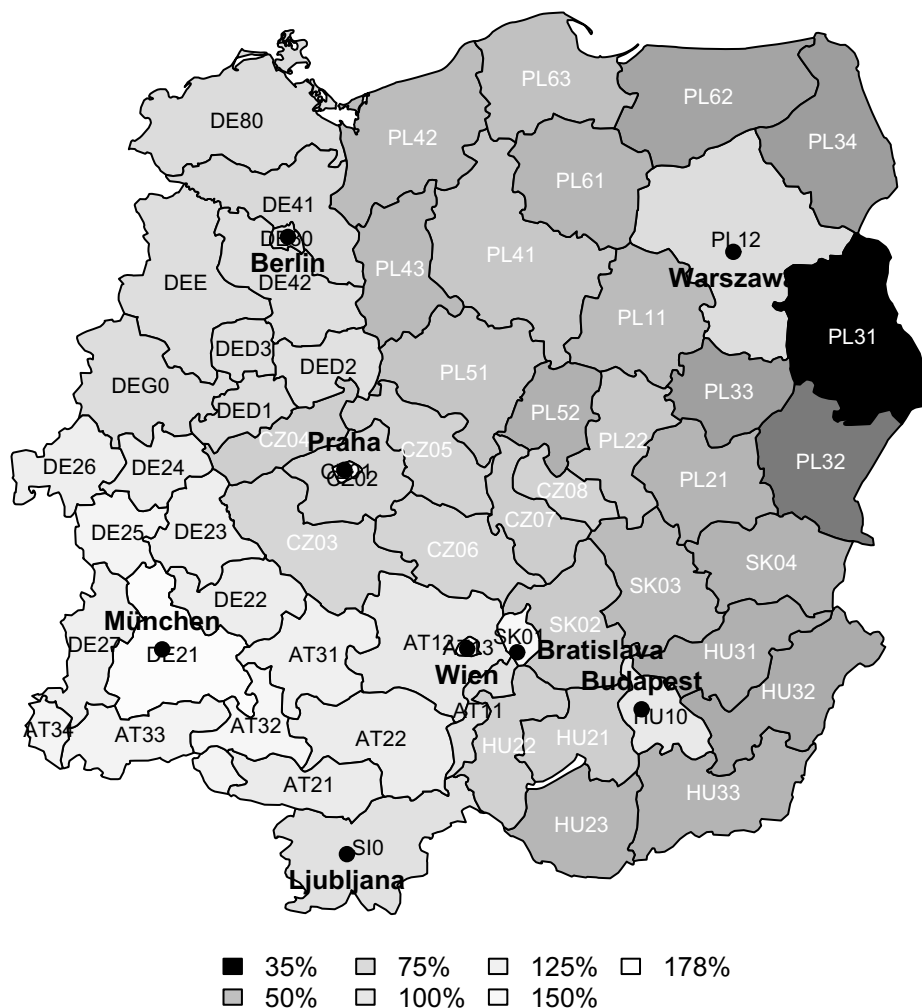


Data source: Eurostat Regio Statistics, 2008. White Identifiers: BIP < 69.5 % of EU mean.

Abb. 4: Deutschland (neue Länder + Bayern), Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien: Pro-Kopf-Einkommen in Kaufkraftparitäten in Prozent des europäischen Durchschnitts, 1995

In den Abbildungen 4–6 sind die Pro-Kopf-Einkommen (bereinigt um nationale Preisunterschiede) 1995, ihre Veränderung 1995–2005 und ihr Niveau 2005 als Kartenplot dargestellt. Auffällig beim Betrachten der Karte Abb. 4 ist das starke Ost-West-Gefälle, das durch die Verteilung der weiß (= unterhalb des Medians) und schwarz (= oberhalb des Medians) bezeichneten Regionen noch deutlicher herausgehoben wird. Die schwächste Ausgangsposition in der betrachteten Zeitspanne weisen jene Regionen Polens, der Slowakei und Ungarns auf, die an den Grenzen zu Weißrussland, der

BIP pro Kopf 2005, in KKS, in Prozent des EU-Durchschnitts

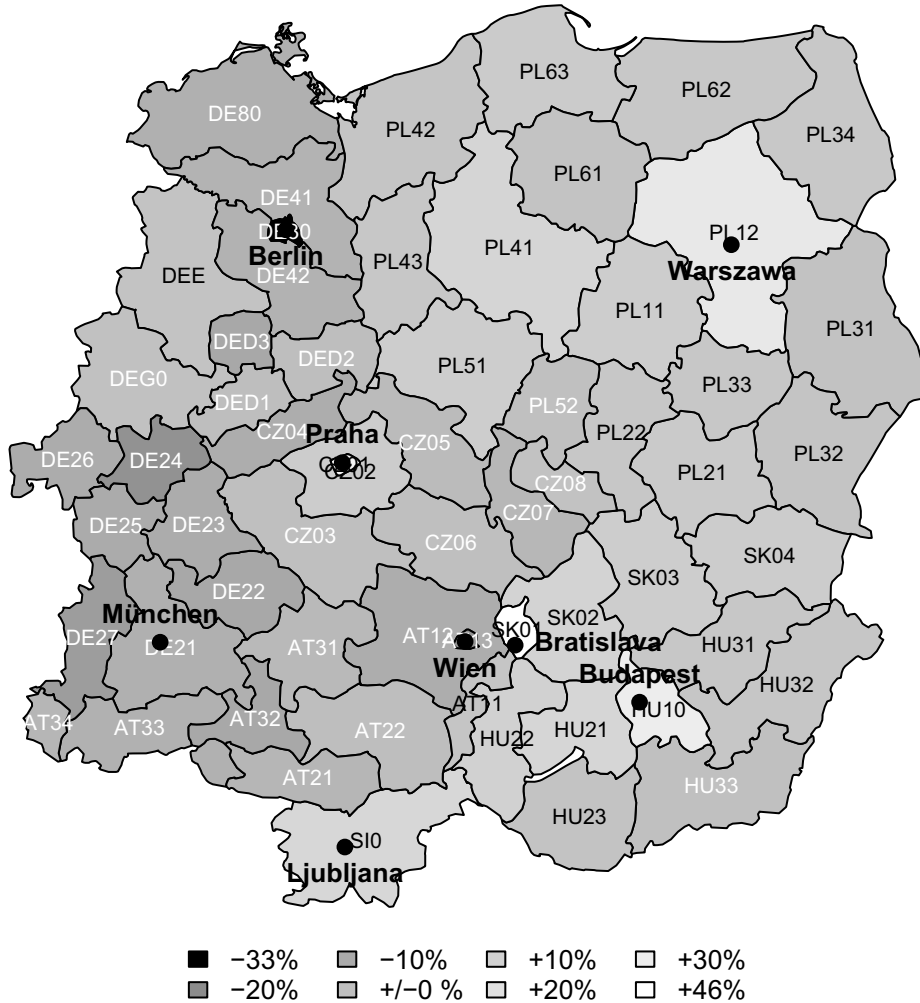


Data source: Eurostat Regio Statistics, 2008. White Identifiers: BIP < 70.5 % of EU mean.

Abb. 5: Deutschland (neue Länder + Bayern), Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien: Pro-Kopf-Einkommen in Kaufkraftparitäten in Prozent des europäischen Durchschnitts, 2005

Ukraine und Serbien liegen. Gleichzeitig liegen die Pro-Kopf-Einkommen der Regionen PL12, CZ01, SK01, HU10, und SI0 mit den Metropolen Warszawa, Praha, Bratislava, Budapest und Ljubljana deutlich über den nationalen Durchschnitt. Wie Abb. 5 zeigt, haben diese Regionen auch in der Folgezeit vom Strukturwandel während der Transformation am stärksten profitiert. Mit der Entwicklung der Metropolenregionen haben sich die erwähnten Beiträge A. NIEBUHRS nicht befasst, sie entsprechen jedoch den Vorhersagen der hierarchischen Stadtmodelle: Integration führt zur Stärkung der

BIP pro Kopf in KKS, Prozent des EU-Durchschnitts, Veränderung 1995–2005

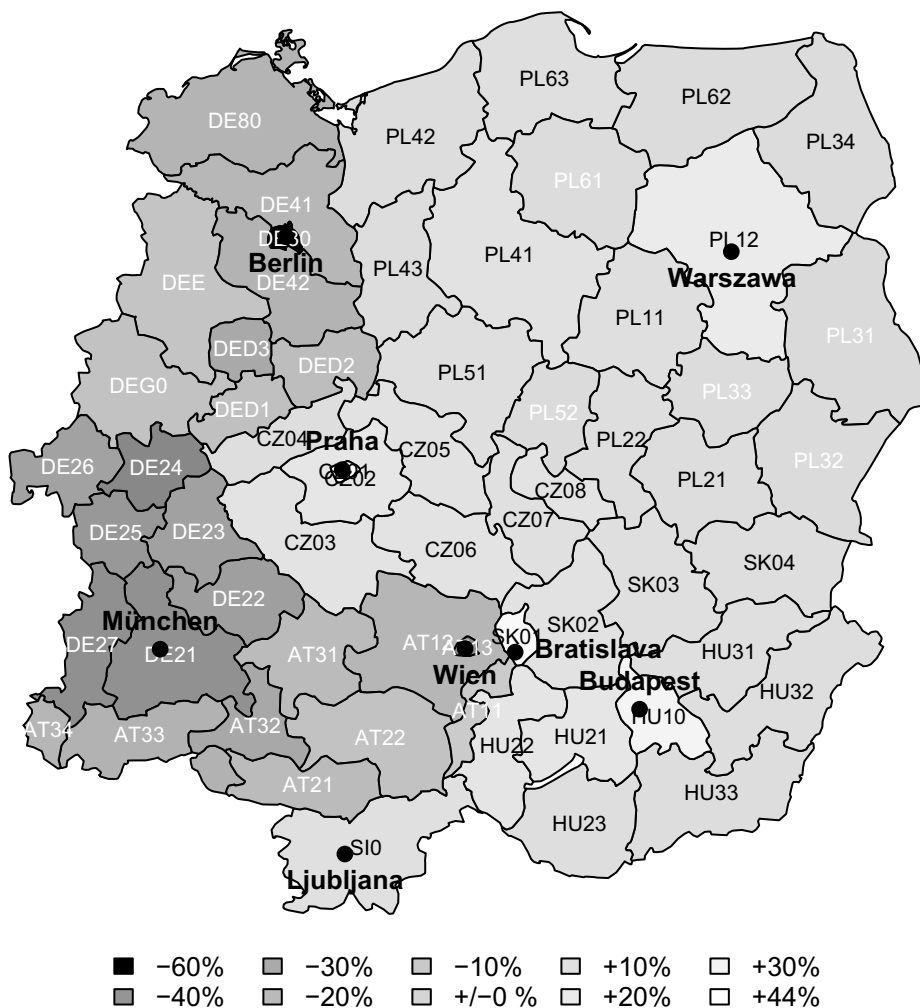


Data source: Eurostat Regio Statistics, 2008. White Identifiers: Change < 1.3 %.

Abb. 6: Deutschland (neue Länder + Bayern), Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien: Pro-Kopf-Einkommen in Kaufkraftparitäten in Prozent des europäischen Durchschnitts, Veränderung 1995–2005

Metropolen, solange diese sich nicht gegenseitig am Wachsen hindern. Nicht gewachsen ist die Kaufkraft in den Regionen PL42 und PL43 (Zachodniopomorskie und Lubuskie), wohl aber in den Regionen PL 41 (Wielkopolskie) und PL51 (Dolnoslaskie). Das Band lässt sich in südwestliche Richtung fortsetzen über die Regionen Tschechiens CZ01, CZ02, CZ03, CZ05, CZ06 (Praha, Stredni Cechy, Jihozapad, Severovychod und Jihovychod) über die Slowakei (SK02: Zapadne Slovensko) und Ungarn (HU21: Kozep-Dunantul, HU22: Nyugat-Dunantul) bis nach Slowenien (SI0).

BIP pro Kopf in Euro, Prozent des EU-Durchschnitts, Veränderung 1995–2005



Data source: Eurostat Regio Statistics, 2008. White Identifiers: Change < 6.5 %.

Abb. 7: Deutschland (neue Länder + Bayern), Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien: Pro-Kopf-Einkommen in Prozent des europäischen Durchschnitts, Veränderung 1995–2005

Abb. 6 S. 21 zeigt die Veränderungen des Pro-Kopf-Einkommens in Kaufkraftstandards (KKS) als Prozent des EU-Durchschnitts in diesen Regionen. Hier kehren sich die Vorzeichen der Werte in den Regionen um, was auf eine Konvergenz hinweist: Während das Pro-Kopf-Einkommen in KKS in den in die Karte einbezogenen deutschen und österreichischen Gebieten sich unterdurchschnittlich entwickelte und in vielen Gebieten zurückging (auch in den neuen deutschen Bundesländern, Ausnahme: DEE = Sachsen-Anhalt, sowie in großen Teilen Tschechiens), kam es in den meisten Regionen Polens, der Slowakei und Ungarns zu einem Anstieg – allerdings

mit starken regionalen Unterschieden: am deutlichsten abgehoben erscheinen die Regionen, in denen sich die Metropolen der Länder befinden. Darüber hinaus verbesserte sich im Westen Polens insbesondere die Position der erwähnten Regionen Wielkopolskie (Großpolen) und Dolnoslaskie (Niederschlesien), in der Slowakei Zapadne Slovensko (Westslowakei), in Ungarn Kozep-Donatul (Mitteltransdanubien) und Nyugat-Dunatul (Westtransdanubien), sowie Slowenien. Am schwächsten fällt das Wachstum jener Regionen an den Ostgrenzen der nunmehr erweiterten EU aus, die schon 1995 zu den schwächsten Regionen zählten. Diese Divergenz kann zur Abkopplung der Entwicklung in den Grenzregionen zu Weißrussland, der Ukraine und Serbien von der der „europänäheren“ Regionen führen. In Tschechien waren die Veränderungen geringer, bzw. das BIP in KKS sank in Teilen des Landes geringfügig (Ausnahmen: Prag und Stredni Cechy). Allerdings lag das Ausgangsniveau der tschechischen Regionen über dem der anderen mitteleuropäischen Beitrittsländer, außerdem verzerrt hier möglicherweise die Anwendung nationaler Deflatoren bei der Bildung von KKS die Wiedergabe regionaler Entwicklungen. Dies wird deutlich, wenn man die in Abb. 6 dargestellten Entwicklungen des Bruttoinlandsprodukts in KKS mit den in Abb. 7 S. 22 gezeigten nominalen Veränderungen des BIP vergleicht.

Die beobachteten Entwicklungsmuster in den Regionen der der EU beigetretenen MOEL stehen nicht im Widerspruch zu den Prognosen der Theorie. Inwieweit Berlin von den Steigerungen der Marktpotentiale in den östlichen Nachbarregionen eines Tages profitieren wird, hängt ganz sicher auch davon ab, ob es Berlin gelingt, einen größeren Teil der auf den osteuropäischen Raum ausgerichteten Planungs- und Vertriebszentralen großer Unternehmen zu attrahieren.

4. Zusammenfassung

Berlin erfüllt als deutsche Hauptstadt Funktionen höchster Zentralität. Als Standort von Entscheidungszentralen multinationaler Unternehmen führt es gegenwärtig ein eher bescheidenes Dasein. Um seiner Größe und zentralen Lage gerecht zu werden, muss Berlin auch als Wirtschaftsstandort in die Dimension hineinwachsen, die es als politische Entscheidungszentrale bereits innehat. Dies ist zweifellos ein noch lange andauernder Prozess.

Ziel der vorliegenden Untersuchung war es, Frühindikatoren zu ermitteln und zu interpretieren, die uns darüber Aufschluss geben können, ob ein solcher Prozess inzwischen auf den Weg gebracht wurde und in welche Richtung dieser Weg weist. Im Einzelnen stellten wir die Fragen: 1. Wie hat sich die Anzahl der Hauptniederlassungen großer deutscher und multinationaler Unternehmen in Berlin entwickelt, wie schneidet Berlin im Vergleich mit anderen Bundesländern und Metropolen ab, welche Unternehmen sind dies? 2. Wie hat sich der Sektor der unternehmensnahen

Dienstleistungen – ein wichtiger Inputfaktor der *headquarters* großer Konzerne – in der Stadt Berlin entwickelt, und welche Unterschiede lassen sich zu den Berlin konzentrisch umgebenden Brandenburger Umlandgebieten des „engeren Verflechtungsraums“ und des „äußeren Entwicklungsraums“ feststellen? 3. Wie entwickeln sich die Marktpotentiale in den Regionen der neu zur EU hinzugekommenen Länder, die sich zum Teil in unmittelbarer Nachbarschaft befinden und bei deren Erschließung Berlin eine Schlüsselrolle zukommen kann?

Um Antworten zu finden, wurden verfügbare Daten aus unterschiedlichen Quellen ausgewertet und anhand der im zweiten Abschnitt beschriebenen Theorien interpretiert. Die Auswertung der Datensammlung „Die Großen 500“ (SCHMACKE (2003) und SCHMACKE (2007)) zeigte, dass von den ca. 500 umsatzstärksten Unternehmen Deutschlands eine im Zeitraum 1992–2006 kontinuierlich wachsende Zahl ihren Hauptsitz in Berlin hat, dass außer Berlin lediglich München und Stuttgart einen positiven Trend aufweisen (wenngleich nicht mit dieser Deutlichkeit) und dass Berlin die einzige Metropole ist, deren Anteil an der Grundgesamtheit dieser Unternehmen im genannten Zeitraum gewachsen ist. Allerdings handelt es sich um ein Wachstum auf immer noch niedrigem Niveau, und bei den allerwenigsten Zugängen handelt es sich um „echte“ Umzüge. Dies ändert allerdings nichts an dem Fakt, dass *jede* weitere Führungsniederlassung einen Beitrag zur Stärkung der Strahlkraft Berlins leistet. Gleichzeitig gibt die gemischte Zusammensetzung der hinzugekommenen *headquarters* einen Hinweis auf die Art künftigen Wachstums der Berliner Wirtschaft: Berlin kann von den Veränderungen der Struktur großer Unternehmen (Fusionen, Aufspaltungen, Ausgliederungen, *joint ventures*) profitieren, da hier die Standortfrage am ehesten neu aufgeworfen wird. Zu einem sprunghaften Anstieg der Konzentration von Unternehmenszentralen wird es auf diese Weise in Berlin nicht kommen, doch bewirkt eine lange Folge kleiner Schritte ebenfalls einen Anstieg der wirtschaftlichen Bedeutung Berlins.

Ein dichtes Netz unternehmensnaher Dienstleistungen bereitet gewissermaßen den Nährboden für Hauptniederlassungen großer Unternehmen, zusammen mit einem breiten kulturellem Angebot und der Nähe wissenschaftlicher Forschung und Lehre (und weiterer Faktoren, z.B. der Attraktivität für Familien) ist es eine maßgebliche Voraussetzung für die Standortwahl des *headquarters*. Die Analyse des Unternehmensregisters URS95 für Berlin und Brandenburg der Jahre 2001 und 2006 ergab ein deutliches Muster sowohl in räumlicher als auch zeitlicher Dimension: Im Stadtgebiet von Berlin ist der Sektor unternehmensnaher Dienstleistungen auf hohem Niveau stark gewachsen, während der Industrieanteil an Umsatz und Beschäftigung deutlich gesunken ist. Mit zunehmender Entfernung von der Metropole kehren sich diese Verhältnisse um: Während der Anteil Brandenburgs am engeren Verflechtungsraum von der Wirtschaftskraft Berlins profitiert (Steigerung der Umsätze in Industrie- und

unternehmensnahen Dienstleistungssektoren, Steigerung der Beschäftigung in unternehmensnahen Dienstleistungsbetrieben, nur geringer Rückgang der Beschäftigung in Industriebetrieben), haben im äußeren Entwicklungsraum die Sektoren des Verarbeitenden Gewerbes zusammen mit der Energie- und Rohstoffgewinnung und der Bauwirtschaft ihren ohnehin hohen Anteil an Umsatz und Beschäftigung deutlich ausgedehnt. Diese Entwicklungen liegen im Einklang mit den Vorhersagen der Theorien vom Wandel der Städtesysteme von einer sektoralen zur funktionalen Gliederung und von der Aufspaltung großer Unternehmen in Führungs- und Produktionsbereiche: Die Führungszentralen siedeln sich zusammen mit den ihnen zuarbeitenden Dienstleistungsunternehmen in der Metropole an, während die Produktionsbetriebe einen geeigneteren Standort im Umland finden. Allerdings sind dies nur grobe Tendenzen: Da der Zuzug von Hauptniederlassungen nur zögerlich erfolgt, ist Berlin auf absehbare Zeit auf eine industrielle Basis angewiesen; zudem hat Berlin sowohl hinsichtlich des Arbeitsangebots, der Flächenverfügbarkeit als auch des wissenschaftlich-kreativen Potentials gute Voraussetzungen für die Sicherung und auch Ausweitung des gegenwärtigen Anteils der Industrieproduktion.

Die Auswertung der regionalen Werte des Bruttoinlandsprodukts in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern zur Europäischen Union, den fünf neuen Bundesländern und den an diese grenzenden Regionen Bayerns und Österreichs erfolgte anhand von kartografischen Darstellungen dieses Merkmals. Bereits eine solch einfache explorative Analyse zeigt, dass die mit Hilfe der Neuen Ökonomischen Geographie vorhergesagten regionalen Muster der wirtschaftlichen Entwicklung diesseits und jenseits der östlichen Grenze des Euro-Währungsgebiets tatsächlich festgestellt werden können. Entlang der Grenze zur alten EU-15 zeigt sich ein Band mit erhöhtem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts, allerdings erst an zweiter Stelle: am stärksten ist, ausgehend von einem relativ hohen Niveau, das Bruttoinlandsprodukt in den Metropolenregionen der Beitrittsländer gewachsen. Das schwächste regionale Wachstum in der Gruppe der beigetretenen MOEL zeigen die schon früher schwächer entwickelten Regionen an den östlichen Außengrenzen der erweiterten EU. Von der Integration profitieren somit diejenigen Regionen der Beitrittsländer am stärksten, die sich in der Nähe zur alten Europäischen Union befinden. Der von LÖSCH vorhergesagten Verlagerung der Wirtschaftsaktivität in Richtung der gefallenen Grenze geht ein Angleichungsprozeß voraus, von dem Berlin aber, gesamtwirtschaftlich betrachtet, noch nicht profitiert. Bevor das Marktpotential der Beitrittsländer in den Grenzregionen der alten EU Wirkung entfalten kann, muss der Aufholprozess der schwächeren Regionen einen gewissen Abschluss finden. Klar ist indes, dass Berlin schon jetzt auf diese Phase der Entwicklung zusteuern muss und auch gute Aussichten hat, am Aufschwung in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern zu partizipieren.

Anhang: Tabellen

Tabelle 4: Berlin: Veränderungen der Sektorstruktur der Unternehmen mit gemeldeten Umsätzen, 2001 und 2006, und der Umsätze, 1999 und 2004

Sektor (WZ 2003)	Anzahl 2001	Anteile 2001	Verän- derung 2001– 2006	Anteile 2006	Verän- derung Anteile 2001– 2006	Um- sätze 1999	Anteile 1999	Verän- derung 1999– 2004	Anteile 2004	Verän- derung Anteile 1999– 2004
Insges.	93102	100	14.3	100		91470706	100	40.7	100	
CDE	4867	5.2	9.1	5.0	-0.2	22678920	24.8	3.8	18.3	-6.5
F	10439	11.2	-6.5	9.2	-2.0	6344526	6.9	-50.9	2.4	-4.5
G	21731	23.3	1.7	20.8	-2.6	27574931	30.1	26.9	27.2	-2.9
H	7762	8.3	6.2	7.7	-0.6	1753036	1.9	17.9	1.6	-0.3
I	4689	5.0	-1.1	4.4	-0.7	2750875	3.0	544.5	13.8	10.8
J	335	0.4	25.7	0.4	0.0	959477	1.0	25.6	0.9	-0.1
K	30697	33.0	26.8	36.6	3.6	22981538	25.1	67.8	30.0	4.8
O	9507	10.2	36.4	12.2	2.0	3120469	3.4	23.6	3.0	-0.4
Andere	3075	3.3	32.6	3.8	0.5	3306934	3.6	8.6	2.8	-0.8

Tabelle 5: Engerer Verflechtungsraum incl. Berlin: Veränderungen der Sektorstruktur der Unternehmen mit gemeldeten Umsätzen, 2001 und 2006, und der Umsätze, 1999 und 2004

Sektor (WZ 2003)	Anzahl 2001	Anteile 2001	Verän- derung 2001– 2006	Anteile 2006	Verän- derung Anteile 2001– 2006	Um- sätze 1999	Anteile 1999	Verän- derung 1999– 2004	Anteile 2004	Verän- derung Anteile 1999– 2004
Insges.	117423	100	16.1	100		109643383	100	39.7	100	
CDE	6565	5.6	6.6	5.1	-0.5	26054709	23.8	11.8	19.0	-4.8
F	14690	12.5	1.0	10.9	-1.6	8426133	7.7	-45.2	3.0	-4.7
G	28000	23.8	3.0	21.2	-2.7	34409096	31.4	24.5	28.0	-3.4
H	9545	8.1	5.5	7.4	-0.7	2065492	1.9	15.2	1.6	-0.3
I	6025	5.1	2.6	4.5	-0.6	3575302	3.3	479.2	13.5	10.3
J	483	0.4	15.7	0.4	0.0	981685	0.9	24.9	0.8	-0.1
K	35962	30.6	30.9	34.5	3.9	26089609	23.8	64.8	28.1	4.3
O	11916	10.1	34.8	11.8	1.6	4132495	3.8	17.9	3.2	-0.6
Andere	4237	3.6	33.5	4.2	0.5	3908862	3.6	14.0	2.9	-0.7

Tabelle 6: Brandenburg, engerer Verflechtungsraum: Veränderungen der Sektorstruktur der Unternehmen mit gemeldeten Umsätzen, 2001 und 2006, und der Umsätze, 1999 und 2004

Sektor (WZ 2003)	Anzahl 2001	Anteile 2001	Veränderung 2001–2006	Anteile 2006	Veränderung Anteile 2001–2006	Umsätze 1999	Anteile 1999	Veränderung 1999–2004	Anteile 2004	Veränderung Anteile 1999–2004
Insges.	24321	100	22.9	100		18172677	100	35.1	100	
CDE	1698	6.98	-0.5	5.65	-1.3	3375789	18.58	65.5	22.76	4.2
F	4251	17.48	19.5	17	-0.5	2081607	11.45	-27.8	6.12	-5.3
G	6269	25.78	7.8	22.61	-3.2	6834165	37.61	14.7	31.94	-5.7
H	1783	7.33	2.8	6.13	-1.2	312456	1.72	0.4	1.28	-0.4
I	1336	5.49	15.6	5.17	-0.3	824427	4.54	261.5	12.14	7.6
J	148	0.61	-6.8	0.46	-0.1	22208	0.12	-5.4	0.09	0.0
K	5265	21.65	55.1	27.32	5.7	3108071	17.1	42.3	18.02	0.9
O	2409	9.91	28.5	10.36	0.5	1012026	5.57	0.3	4.14	-1.4
Andere	1162	4.78	36.1	5.29	0.5	601928	3.31	43.7	3.52	0.2

Tabelle 7: Brandenburg, äußerer Entwicklungsraum: Veränderungen der Sektorstruktur der Unternehmen mit gemeldeten Umsätzen, 2001 und 2006, und der Umsätze, 1999 und 2004

Sektor (WZ 2003)	Anzahl 2001	Anteile 2001	Veränderung 2001–2006	Anteile 2006	Veränderung Anteile 2001–2006	Umsätze 1999	Anteile 1999	Veränderung 1999–2004	Anteile 2004	Veränderung Anteile 1999–2004
Insges.	40903	100	-0.8	100		25939159	100	9.8	100	
CDE	3737	9.14	-10.4	8.25	-0.9	8719805	33.62	34.8	41.28	7.7
F	6869	16.79	-3.4	16.35	-0.4	4010825	15.46	-45.6	7.66	-7.8
G	11870	29.02	-11.8	25.8	-3.2	6697733	25.82	-1.2	23.23	-2.6
H	4004	9.79	-8.0	9.07	-0.7	672630	2.59	-18.8	1.92	-0.7
I	1877	4.59	-3.1	4.48	-0.1	730283	2.82	25.8	3.23	0.4
J	176	0.43	-17.6	0.36	-0.1	23562	0.09	-15.2	0.07	0.0
K	5990	14.64	25.5	18.52	3.9	2788470	10.75	32.5	12.97	2.2
O	3041	7.43	8.5	8.13	0.7	779264	3	14.8	3.14	0.1
Andere	3339	8.16	9.8	9.04	0.9	1516587	5.85	22.2	6.51	0.7

Tabelle 8: Berlin: Veränderungen der Sektorstruktur der Unternehmen mit gemeldeten SV-pflichtigen Beschäftigten, 2001 und 2006, und der Zahl der Beschäftigten, 1999 und 2004

Sektor (WZ 2003)	Anzahl 2001	Anteile 2001	Verän- derung 2001– 2006	Anteile 2006	Verän- derung Anteile 2001– 2006	Be- schäf- tigte 1999	Anteile 1999	Verän- derung 1999– 2004	Anteile 2004	Verän- derung Anteile 1999– 2004
Insges.	73412	100	6.8	100.0		989836	100.0	-0.1	100.0	
CDE	4296	5.9	-0.2	5.5	-0.4	137113	13.9	-10.0	12.5	-1.4
F	7759	10.6	-12.5	8.7	-1.9	69701	7.0	-43.7	4.0	-3.1
G	14730	20.1	-1.4	18.5	-1.6	128514	13.0	-7.6	12.0	-1.0
H	5889	8.0	11.6	8.4	0.4	35025	3.5	23.7	4.4	0.8
I	2934	4.0	8.4	4.1	0.1	59059	6.0	12.4	6.7	0.7
J	1175	1.6	30.7	2.0	0.4	36951	3.7	-5.3	3.5	-0.2
K	18599	25.3	13.8	27.0	1.7	159524	16.1	16.8	18.8	2.7
O	5952	8.1	22.0	9.3	1.2	74627	7.5	13.3	8.5	1.0
Andere	12078	16.5	8.5	16.7	0.3	289322	29.2	0.9	29.5	0.3

Tabelle 9: Engerer Verflechtungsraum incl. Berlin: Veränderungen der Sektorstruktur der Unternehmen mit gemeldeten SV-pflichtigen Beschäftigten, 2001 und 2006, und der Zahl der Beschäftigten, 1999 und 2004

Sektor (WZ 2003)	Anzahl 2001	Anteile 2001	Verän- derung 2001– 2006	Anteile 2006	Verän- derung Anteile 2001– 2006	Be- schäf- tigte 1999	Anteile 1999	Verän- derung 1999– 2004	Anteile 2004	Verän- derung Anteile 1999– 2004
Insges.	96633	100.0	5.9	100.0		1260821	100.0	-0.1	100.0	
CDE	6027	6.2	-0.9	5.8	-0.4	176072	14.0	-8.5	12.8	-1.2
F	11161	11.5	-10.5	9.8	-1.8	98429	7.8	-41.0	4.6	-3.2
G	20294	21.0	-2.1	19.4	-1.6	175035	13.9	-5.6	13.1	-0.8
H	7449	7.7	9.2	7.9	0.2	42578	3.4	19.8	4.0	0.7
I	4234	4.4	8.1	4.5	0.1	82549	6.5	12.9	7.4	0.8
J	1631	1.7	23.6	2.0	0.3	42497	3.4	-4.8	3.2	-0.2
K	22095	22.9	15.2	24.9	2.0	186774	14.8	18.5	17.6	2.7
O	7834	8.1	17.7	9.0	0.9	93170	7.4	10.0	8.1	0.7
Andere	15908	16.5	7.6	16.7	0.3	363717	28.8	1.0	29.2	0.3

Tabelle 10: Brandenburg, engerer Verflechtungsraum: Veränderungen der Sektorstruktur der Unternehmen mit gemeldeten SV-pflichtigen Beschäftigten, 2001 und 2006, und der Zahl der Beschäftigten, 1999 und 2004

Sektor (WZ 2003)	Anzahl 2001	Anteile 2001	Verän- derung 2001– 2006	Anteile 2006	Verän- derung Anteile 2001– 2006	Be- schäf- tigte 1999	Anteile 1999	Verän- derung 1999– 2004	Anteile 2004	Verän- derung Anteile 1999– 2004
Insges.	23221	100	3.1	100		270985	100	0.1	100	
CDE	1731	7.45	-2.6	7.04	-0.4	38959	14.38	-3.4	13.86	-0.5
F	3402	14.65	-6.0	13.36	-1.3	28728	10.6	-34.3	6.96	-3.6
G	5564	23.96	-3.9	22.34	-1.6	46521	17.17	-0.1	17.12	0.0
H	1560	6.72	0.2	6.53	-0.2	7553	2.79	1.7	2.83	0.0
I	1300	5.6	7.6	5.84	0.2	23490	8.67	14.3	9.9	1.2
J	456	1.96	5.3	2.01	0.0	5546	2.05	-1.8	2.01	0.0
K	3496	15.06	22.5	17.9	2.8	27250	10.06	28.2	12.87	2.8
O	1882	8.1	4.1	8.19	0.1	18543	6.84	-3.4	6.6	-0.2
Andere	3830	16.49	4.9	16.79	0.3	74395	27.45	1.6	27.85	0.4

Tabelle 11: Brandenburg, äußerer Entwicklungsraum: Veränderungen der Sektorstruktur der Unternehmen mit gemeldeten SV-pflichtigen Beschäftigten, 2001 und 2006, und der Zahl der Beschäftigten, 1999 und 2004

Sektor (WZ 2003)	Anzahl 2001	Anteile 2001	Verän- derung 2001– 2006	Anteile 2006	Verän- derung Anteile 2001– 2006	Be- schäf- tigte 1999	Anteile 1999	Verän- derung 1999– 2004	Anteile 2004	Verän- derung Anteile 1999– 2004
Insges.	45150	100	-14.3	100		494200	100	-17.0	100	
CDE	3954	8.76	-13.2	8.88	0.1	87388	17.68	-8.9	19.39	1.7
F	6209	13.75	-20.9	12.69	-1.1	64016	12.95	-49.9	7.82	-5.1
G	11158	24.71	-20.8	22.85	-1.9	66314	13.42	-20.6	12.84	-0.6
H	3551	7.86	-21.4	7.22	-0.6	13558	2.74	-18.0	2.71	0.0
I	2158	4.78	-10.4	5	0.2	24184	4.89	-9.2	5.35	0.5
J	917	2.03	-11.3	2.1	0.1	8040	1.63	-16.6	1.63	0.0
K	4732	10.48	-2.6	11.92	1.4	36522	7.39	-3.0	8.63	1.2
O	3430	7.6	-13.4	7.68	0.1	29114	5.89	-18.9	5.76	-0.1
Andere	9041	20.02	-7.4	21.66	1.6	165064	33.4	-10.8	35.88	2.5

Literatur

- AMT FÜR STATISTIK BERLIN-BRANDENBURG (2007): *Statistischer Bericht D II 1 - j/06: Unternehmensregister im Land Brandenburg 2006*. Berlin: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg.
- BADE, FRANZ-J., LAASER, CLAUS-F., SOLTWEDEL, R. (2004): *Urban Specialization in the Internet Age — Empirical Findings for Germany*. Kiel Working Paper No. 1215: Kiel Institute for World Economics.
- BRÖCKER, J. (1990): Räumliche Auswirkungen der europäischen Integration — ein Survey. — *Jahrbuch für Regionalwissenschaft* 11, 43–63.
- BRÖCKER, J. (2005): *Städtesystem und Globalisierung*. Matrei in Osttirol: Vortrag im Rahmen des Winterseminars der Gesellschaft für Regionalforschung, gehalten am 23. Februar 2006.
- BRÜLHART, M., CROZET, M., KOENIG, P. (2004): *Enlargement and the EU Periphery: The Impact of Changing Market Potential*. HWWA Discussion Paper No. 270: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv.
- CHRISTALLER, W. (1933): *Die zentralen Orte in Süddeutschland*. Zweite Auflage. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft (1968, Reprografischer Nachdruck der 1. Auflage, Jena, 1933).
- DALMAZZO, A., BLASIO, G. DE (2007): *Skill-biased Agglomeration Effects and Amenities: Theory with an Application to Italian Cities*. Working Paper No. 503: Quaderni del Dipartimento di Economia Politica, Università degli Studi di Siena.
- DAVIS, J. C., HENDERSON, J. V. (2004): *The Agglomeration of Headquarters*. Brown University (Providence, Rhode Island): mimeo.
- DURANTON, G., PUGA, D. (2004): *From Sectoral to Functional Urban Specialization*. Toronto: University of Toronto.
- FUJITA, M., KRUGMAN, P. R., VENABLES, A. J. (1999): *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*. Cambridge, Mass., and London, England: The MIT Press.
- GIERSCH, H. (1988): *Der EG-Binnenmarkt als Chance und Risiko*. Kieler Diskussionspapiere Nr. 147: Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- GROSSMAN, G. M., HELPMAN, E. (2001): *Integration vs. Outsourcing in Industry Equilibrium*. CES ifo Working Paper No. 460: Center for Economic Studies & Ifo Institute for Economic Research, München.

- HANSON, G. H. (1999): *Market potential, increasing returns, and geographic concentration*. Discussion Paper No. 439: Research Seminar in International Economics, The University of Michigan.
- KRÄTKE, S. (1999): Regional integration or fragmentation? The German–Polish border region in a new Europe. – *Regional Studies* 33, 631–641.
- KRUGMAN, P. R. (1991): Increasing returns and economic geography. – *Journal of Political Economy* 99, 483–499.
- KRUGMAN, P. R., LIVAS ELIZONDO, R. (1996): Trade policy and the Third World metropolis. – *Journal of Development Economics* 49, 137–150.
- NIEBUHR, A. (2004): *Spatial Effects of European Integration: Do Border Regions Benefit Above Average?* HWWA Discussion Paper No. 307: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv.
- NIEBUHR, A. (2005): *The Impact of EU Enlargement on European Border Regions*. HWWA Discussion Paper No. 330: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv.
- NIEBUHR, A., STILLER, S. (2004): Integration effects in border regions – a survey of economic theory and empirical studies. – *Jahrbuch für Regionalwissenschaft* 24 (1), 3–21.
- PFLÜGER, M. (2004): A simple, analytically solvable, Chamberlinian agglomeration model. – *Regional Science and Urban Economics* 34, 565–573.
- ROBACK, J. (1982): Wages, rents, and the quality of life. – *The Journal of Political Economy* 90, 1257–1278.
- SCHMACKE, E. (Hrsg.) (2003): *Die großen 500 auf einen Blick : Deutschlands Top-Unternehmen mit Anschriften, Umsätzen und Management, 1992–2003*. Neuwied: Luchterhand.
- SCHMACKE, E. (Hrsg.) (2007): *Die großen 500. Deutschlands Top-Unternehmen mit Anschriften, Kennzahlen, Management und Kontakten, 2004–2007*. München: Müssig Verlag.
- STRAUSS-KAHN, V., VIVES, X. (2006): *Why and Where Do Headquarters Move?* WP No. 650: IESE Business School – University of Navarra.
- TABUCHI, T., THISSE, J.-F. (2008): *Self-organizing Urban Hierarchy*. CIRJE Discussion Paper No. F-414 (revisited January 4, 2008): Center for International Research on the Japanese Economy, Tokyo.

Bisher erschienene Diskussionsbeiträge:

- Nr. 1 **Eickhof, Norbert/Franke, Martin:** Die Autobahngebühr für Lastkraftwagen, 1994.
- Nr. 2 **Christoph, Ingo:** Anforderungen an eine standortgerechte Verkehrspolitik in der Bundesrepublik Deutschland, 1995.
- Nr. 3 **Franke, Martin:** Elektronisches Road Pricing auf den Autobahnen, 1995.
- Nr. 4 **Franke, Martin:** Reduktion der CO₂-Emissionen des Straßenverkehrs durch Zertifikate?, 1995.
- Nr. 5 **Eickhof, Norbert:** Marktversagen, Wettbewerbsversagen, staatliche Regulierung und wettbewerbspolitische Bereichsausnahmen, 1995.
- Nr. 6 **Eickhof, Norbert:** Die Industriepolitik der Europäischen Union, 1996.
- Nr. 7 **Schöler, Klaus:** Stadtentwicklung im Transformationsprozeß – Erkenntnisse aus der deutschen Entwicklung –, 1996.
- Nr. 8 **Schöler, Klaus/Hass, Dirk:** Exportsubventionen im internationalen räumlichen Oligopol, 1996.
- Nr. 9 **Schöler, Klaus:** Tariffs and Welfare in a Spatial Oligopoly, 1996.
- Nr. 10 **Kreikenbaum, Dieter:** Kommunalisierung und Dezentralisierung der leitungsgebundenen Energieversorgung, 1996.
- Nr. 11 **Eickhof, Norbert:** Ordnungspolitische Ausnahmeregelungen – Rechtfertigungen und Erfahrungen –, 1996.
- Nr. 12 **Sanner, Helge/Schöler, Klaus:** Competition, Price Discrimination and Two-Dimensional Distribution of Demand, 1997.
- Nr. 13 **Schöler, Klaus:** Über die Notwendigkeit der Regionalökonomik, 1997.
- Nr. 14 **Eickhof, Norbert/Kreikenbaum, Dieter:** Reform des Energiewirtschaftsrechts und kommunale Bedenken, 1997.
- Nr. 15 **Eickhof, Norbert:** Konsequenzen einer EU-Osterweiterung für den Gemeinsamen Markt und Anpassungserfordernisse der Gemeinschaft, 1997.
- Nr. 16 **Eickhof, Norbert:** Die Forschungs- und Technologiepolitik der Bundesrepublik und der Europäischen Union – Herausforderungen, Maßnahmen und Beurteilung –, 1997.
- Nr. 17 **Sanner, Helge:** Arbeitslosenversicherung, Lohnniveau und Arbeitslosigkeit, 1997.
- Nr. 18 **Schöler, Klaus:** Die räumliche Trennung von Arbeit und Wohnen – Kritik einer populären Kritik –, 1997.
- Nr. 19 **Strecker, Daniel:** Innovationstheorie und Forschungs- und Technologiepolitik, 1997.
- Nr. 20 **Eickhof, Norbert:** Die Neuregelung des Energiewirtschaftsrechts, 1998.
- Nr. 21 **Strecker, Daniel:** Neue Wachstumstheorie und Theorie der strategischen Industrie- und Handelspolitik – Fundierte Argumente für forschungs- und technologiepolitische Maßnahmen? –, 1998.
- Nr. 22 **Schirmag, Toralf/Schöler, Klaus:** Ökonomische Wirkungen der Universitätsbeschäftigten auf die Stadt Potsdam und das Umland, 1998.
- Nr. 23 **Ksoll, Markus:** Ansätze zur Beurteilung unterschiedlicher Netzzugangs- und Durchleitungsregeln in der Elektrizitätswirtschaft, 1998.
- Nr. 24 **Eickhof, Norbert/Kreikenbaum, Dieter:** Die Liberalisierung der Märkte für leitungsgebundene Energien, 1998.

- Nr. 25 **Eickhof, Norbert:** Die deutsche und europäische Forschungs- und Technologiepolitik aus volkswirtschaftlicher Sicht, 1998.
- Nr. 26 **Sanner, Helge:** Unemployment Insurance in a General Equilibrium Framework with Firms Setting Wages, 1998.
- Nr. 27 **Never, Henning:** Vielfalt, Marktversagen und öffentliche Angebote im Rundfunk, 1998.
- Nr. 28 **Schöler, Klaus:** Internationaler Handel und räumliche Märkte – Handelspolitik aus Sicht der räumlichen Preistheorie –, 1999.
- Nr. 29 **Strecker, Daniel:** Forschungs- und Technologiepolitik im Standortwettbewerb, 1999.
- Nr. 30 **Schöler, Klaus:** Öffentliche Unternehmen aus raumwirtschaftlicher Sicht, 1999.
- Nr. 31 **Schöler, Klaus:** Wohlfahrt und internationaler Handel in einem Modell der räumlichen Preistheorie, 1999.
- Nr. 32 **Wagner, Wolfgang:** Vergleich von ringförmiger und sektoraler Stadtstruktur bei Nachbarschaftsexternalitäten im monozentrischen System, 1999.
- Nr. 33 **Schulze, Andreas:** Die ordnungspolitische Problematik von Netzinfrastrukturen – Eine institutionenökonomische Analyse –, 1999.
- Nr. 34 **Schöler, Klaus:** Regional Market Areas at the EU Border, 2000.
- Nr. 35 **Eickhof, Norbert/Never, Henning:** Öffentlich-rechtlicher Rundfunk zwischen Anstaltschutz und Wettbewerb, 2000.
- Nr. 36 **Eickhof, Norbert:** Öffentliche Unternehmen und das Effizienzproblem – Positive und normative Anmerkungen aus volkswirtschaftlicher Perspektive –, 2000.
- Nr. 37 **Sobania, Katrin:** Von Regulierungen zu Deregulierungen – Eine Analyse aus institutionenökonomischer Sicht –, 2000.
- Nr. 38 **Wagner, Wolfgang:** Migration in Großstädten – Folgen der europäischen Osterweiterung für mitteleuropäische Stadtstrukturen, 2000.
- Nr. 39 **Schöler, Klaus:** Vertikal verbundene Märkte im Raum, 2000.
- Nr. 40 **Ksoll, Markus:** Einheitliche Ortspreise im Stromnetz und Wettbewerb in der Elektrizitätswirtschaft, 2000.
- Nr. 41 **Sanner, Helge:** Regional Unemployment Insurance, 2001.
- Nr. 42 **Schöler, Klaus:** Zweistufige Märkte bei zweidimensionaler räumlicher Verteilung der Nachfrage, 2001.
- Nr. 43 **Isele, Kathrin:** Institutioneller Wettbewerb und neoklassische Modelle, 2001.
- Nr. 44 **Sanner, Helge:** Bargaining Structure and Regional Unemployment Insurance, 2001.
- Nr. 45 **Sanner, Helge:** Endogenous Unemployment Insurance and Regionalisation, 2001.
- Nr. 46 **Ksoll, Markus:** Spatial vs. Non-Spatial Network Pricing in Deregulated Electricity Supply, 2001.
- Nr. 47 **Ksoll, Markus/Schöler, Klaus:** Alternative Organisation zweistufiger Strommärkte – Ein räumliches Marktmodell bei zweidimensionaler Verteilung der Nachfrage, 2001.
- Nr. 48 **Kneis, Gert/Schöler, Klaus:** Zur Begründung der linearen Nachfragefunktion in der Haushaltstheorie, 2002.
- Nr. 49 **Westerhoff, Horst-Dieter:** Die Zukunft der Gemeinsamen Agrarpolitik angesichts der EU-Erweiterung, 2002.
- Nr. 50 **Wagner, Wolfgang:** Subventionsabbau um jeden Preis? Wohlfahrtswirkungen von Subventionen im Transportsektor, 2002.
- Nr. 51 **Isele, Kathrin:** Fusionskontrolle im Standortwettbewerb, 2003.

- Nr. 52 **Eickhof, Norbert:** Globalisierung, institutioneller Wettbewerb und nationale Wirtschaftspolitik, 2003
- Nr. 53 **Schulze, Andreas:** Liberalisierung und Re-Regulierung von Netzindustrien – Ordnungspolitisches Paradoxon oder wettbewerbsökonomische Notwendigkeit? –, 2003.
- Nr. 54 **Schöler, Klaus/Wagner, Wolfgang:** Freizeitbewertung und städtische Bevölkerungsverteilung – Theoretische und empirische Ergebnisse –, 2003.
- Nr. 55 **Sanner, Helge:** Imperfect Goods and Labor Markets, and the Union Wage Gap, 2003.
- Nr. 56 **Sanner, Helge:** Imperfect Goods and Labor Markets, Regulation, and Spillover Effects, 2003.
- Nr. 57 **Holzer, Verena L.:** Überblick über die Energiepolitik der Europäischen Union, 2003.
- Nr. 58 **Westerhoff, Horst-Dieter:** Hightech und Infrastruktur – Die Entwicklung der Geoinformationsbranche –, 2003.
- Nr. 59 **Wagner, Wolfgang:** Simulationen von sozialer Segregation im monozentrischen Stadtsystem, 2003.
- Nr. 60 **Wagner, Wolfgang:** Mietpreisbindung für Wohnungen und ihre Wirkung auf die soziale Segregation, 2003.
- Nr. 61 **Eickhof, Norbert:** Freiwillige Selbstverpflichtungen aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht, 2003.
- Nr. 62 **Merkert, Rico:** Die Liberalisierung des schwedischen Eisenbahnwesens – Ein Beispiel vertikaler Trennung von Netz und Transportbetrieb, 2003.
- Nr. 63 **Holzer, Verena L.:** Ecological Objectives and the Energy Sector – the German Renewable Energies Act and the European Emissions Trading System –, 2004.
- Nr. 64 **Schulze, Andreas:** Alternative Liberalisierungsansätze in Netzindustrien, 2004.
- Nr. 65 **Do, Truong Giang:** Tariffs and export subsidies in a spatial economic model, 2004.
- Nr. 66 **Wagner, Wolfgang:** Der räumliche Wohnungsmarkt als lokales Mehrproduktmonopol, 2004.
- Nr. 67 **Sanner, Helge:** Economy vs. History: What Does Actually Determine the Distribution of Firms' Locations in Cities?, 2004.
- Nr. 68 **Schulze, Andreas:** Liberalisierungen in Netzindustrien aus polit-ökonomischer Sicht – Eine positive Analyse der Interessenbedingtheit von Privatisierungen und Marktöffnungen am Beispiel netzgebundener Wirtschaftsbereiche –, 2004.
- Nr. 69 **Wagner, Wolfgang:** Spatial Patterns of Segregation – A Simulation of the Impact of Externalities between Households, 2004.
- Nr. 70 **Wagner, Wolfgang:** Optimal Spatial Patterns of Two, Three and Four Segregated Household Groups in a Monocentric City, 2004.
- Nr. 71 **Wagner, Wolfgang:** A Simulation of Segregation in Cities and its Application for the Analysis of Rent Control, 2004.
- Nr. 72 **Westerhoff, Horst-Dieter:** Wie sich eine Nation arm rechnet – Einige statistische Bemerkungen zum Konzept der relativen Armut –, 2004.
- Nr. 73 **Holzer, Verena L.:** Does the German Renewable Energies Act fulfil Sustainable Development Objectives?, 2004.
- Nr. 74 **Eickhof, Norbert/Isele, Kathrin:** Do Economists Matter? Eine politökonomische Analyse des Einflusses wettbewerbspolitischer Leitbilder auf die europäische Fusionskontrolle, 2005.
- Nr. 75 **Sanner, Helge:** Bertrand Wettbewerb im Raum kann zu höheren Preisen führen als ein Monopol, 2005.

- Nr. 76 **Gruševaja, Marina:** Formelle und informelle Institutionen im Transformationsprozess, 2005.
- Nr. 77 **Eickhof, Norbert:** Regional- und Industriepolitik in den neuen Bundesländern, 2005.
- Nr. 78 **Merkert, Rico:** Die Reorganisation und Zukunft des Eisenbahnwesens in Großbritannien, 2005.
- Nr. 79 **Sanner, Helge:** Instability in Competition: Hotelling Re-reconsidered, 2005.
- Nr. 80 **Kauffmann, Albrecht:** Structural Change during Transition: Is Russia Becoming a Service Economy?, 2005.
- Nr. 81 **Sanner, Helge:** Price Responses to Market Entry With and Without Endogenous Product Choice, 2005.
- Nr. 82 **Blien, Uwe/Sanner, Helge:** Structural change and regional employment dynamics, 2006.
- Nr. 83 **Eickhof, Norbert/Holzer, Verena L.:** Die Energierechtsreform von 2005 – Ziele, Maßnahmen und Auswirkungen, 2006.
- Nr. 84 **Gruševaja, Marina:** Transplantation von Institutionen – Eine Analyse der Wettbewerbspolitik in Russland, 2006.
- Nr. 85 **Schöler, Klaus:** Transformationsprozesse und Neue Ökonomische Geographie – Erklärungsbeiträge der neuen Ökonomischen Geographie zur Transformation der ostdeutschen Volkswirtschaft, 2006.
- Nr. 86 **Holzer, Verena L.:** Erneuerbare Energien im Binnenmarkt: Nationale Fördersysteme oder europäische Harmonisierung?, 2006.
- Nr. 87 **Wonke, Christoph:** Das transaktionale Marktversagen als volkswirtschaftliche Begründung für das kommunalwirtschaftliche System der Hausmüllentsorgung in Deutschland, 2006.
- Nr. 88 **Gruševaja, Marina:** Do Institutions Matter? An Analysis of the Russian Competition Policy in the Period of Transformation, 2006.
- Nr. 89 **Schöler, Klaus:** Gibt es eine optimale Stadtgröße?, 2007.
- Nr. 90 **Gruševaja, Marina/Eickhof, Norbert:** Institutioneller Wandel im Rahmen der ökonomischen Transformation – Wettbewerbspolitik in Russland auf dem Prüfstand, 2007.
- Nr. 91 **Westerhoff, Horst-Dieter:** Die amtliche Statistik in der demokratischen Gesellschaft, 2007.
- Nr. 92 **Hösel, Ulrike:** Die Konzepte öffentlicher und meritorischer Güter: Darstellung, Diskussion und ihre Anwendung auf die Freien Berufe am Beispiel der Ärzte und Rechtsanwälte, 2007.
- Nr. 93 **Kauffmann, Albrecht:** Transport Costs and the Size of Cities: the Case of Russia, 2007.
- Nr. 94 **Wonke, Christoph:** Wettbewerbsversagen in natürlichen Monopolen als volkswirtschaftliche Rechtfertigung für das kommunalwirtschaftliche System der Hausmüllentsorgung in Deutschland, 2007.
- Nr. 95 **Eickhof, Norbert:** Die Hoppmann-Kantzenbach-Kontroverse – Darstellung, Vergleich und Bedeutung der beiden wettbewerbspolitischen Leitbilder, 2008.
- Nr. 96 **Kauffmann, Albrecht:** Im Zentrum Europas: Die Metropolenregion Berlin in der erweiterten Europäischen Union, 2008.