

Institut für Weltwirtschaft
Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel

Kieler Arbeitspapier Nr. 965

**Zur Arbeitsteilung zwischen Regionen:
Das nordöstliche Brandenburg aus der Sicht
der regionalökonomischen Theorie**

von

Katja Gerling und Klaus-Dieter Schmidt

Januar 2000

Für den Inhalt der Kieler Arbeitspapiere sind die jeweiligen Autorinnen und Autoren verantwortlich, nicht das Institut. Da es sich um Manuskripte in einer vorläufigen Fassung handelt, wird gebeten, sich mit Anregungen und Kritik direkt an die Autorinnen und Autoren zu wenden und etwaige Zitate mit ihnen abzustimmen.

Zur Arbeitsteilung zwischen Regionen: Das nordöstliche Brandenburg aus der Sicht der regionalökonomischen Theorie

Zusammenfassung:

Die wirtschaftliche Entwicklung in den neuen Ländern ist im Begriff, sich immer mehr auszudifferenzieren. Standorte, die im Windschatten der Wachstumsknoten liegen, haben dabei das Nachsehen. Der Nordosten Brandenburgs ist einer dieser Standorte. Um zu einer Arbeitsteilung mit den benachbarten Regionen zu finden, muss die Region zunächst ihre komparativen Vorteile definieren und sich entsprechend spezialisieren. Der vorliegende Beitrag untersucht die Entwicklungsperspektiven für das nordöstliche Brandenburg aus dem Blickwinkel der regionalökonomischen Theorie.

Abstract:

Regional development in eastern Germany is not proceeding in a homogeneous way. Regions which are situated in the periphery of the few growth poles often have to struggle hard for some economic dynamics. One such region is North-eastern Brandenburg. The paper evaluates its perspectives in the light of regional economic theory and discusses some options for regional specialization: First, forming an independent location of production in the tradition of the industrial districts; second, finding access to a division of labour with the Berlin region by exploiting lower production costs; and third, establishing production networks with the Polish border regions in which each side of the border specializes along its comparative advantages.

Schlagworte: Regionalökonomische Theorie, regionale Arbeitsteilung, Standortpotential, Spezialisierung, Nordost-Brandenburg

JEL Klassifikation: O18, R10

Katja Gerling
Institut für Weltwirtschaft
24100 Kiel
Telefon: +49/431/8814-407
Fax: +49/431/8814-525
E-mail: kgerling@ifw.uni-kiel.de

Klaus-Dieter Schmidt
Klingenberg 11
24248 Mönkeberg
Telefon: +49/431/23 11 37

Inhalt

I.	Einleitung.....	1
II.	Konvergenz oder Divergenz: Die Grundaussagen der regionalökonomischen Theorie.....	3
1.	Technologien, Netzwerke und Wirtschaftsräume: Das Dreigestirn der modernen Regionalökonomie.....	3
2.	Potentialfaktoren und Transportkosten: Die Kernaussagen der traditionellen Standorttheorie.....	6
3.	Handel, Faktorwanderung und Faktorpreisausgleich: Die traditionelle Außenhandelstheorie.....	8
4.	Skalenerträge, Spezialisierung und Agglomerationsvorteile: Die Neue Außenhandelstheorie und die Neue Wachstumstheorie.....	10
5.	Lokale Netzwerke und innovatives Milieu: Die moderne Organisationstheorie.....	12
6.	Moderne Industrien und endogenes Standortpotential: Die Neue Theorie der industriellen Geographie.....	14
III.	Das nordöstliche Brandenburg im System der räumlichen Arbeitsteilung: Die Optionen	16
1.	Raumlage und Raumausstattung: Die komparativen Vorteile und Nachteile der Region.....	17
2.	Spezialisierung und Kooperation: Regionale Vernetzung im industriellen Distrikt	19
3.	Hauptstadtnähe und Kostenvorteile: Wirtschaftliche Verknüpfung mit Berlin.....	21
4.	Segmentierung versus Integration: Orientierung nach Polen	23
IV.	Schlussfolgerungen	25
	Literatur.....	26

I. Einleitung

Unter der Überschrift „1500 Jobs für Ostdeutschland“ brachte das „Handelsblatt“ im Spätsommer 1999 folgende Meldung: Firstmark, ein weltweit operierendes amerikanisches Unternehmen aus der Telekommunikationsbranche, wird in Dresden eine technische Zentrale und in Berlin ein Produktions- und Vertriebszentrum für den Aufbau drahtloser Richtfunkanschlüsse errichten. Es wird dabei in den nächsten drei Jahren mehr als eine Milliarde DM investieren. Es überrascht nicht, dass sich Firstmark für Dresden und Berlin entschieden hat. Standorte im Nordosten Brandenburgs, etwa in Prenzlau, Angermünde oder Eberswalde, hat es vermutlich nicht einmal ins Auge gefasst. Für die Standortwahl nannte das Unternehmen zwei Gründe: In Dresden ist es das große Potential an hochqualifizierten Fachkräften im Umfeld der Universität, in Berlin ist es die große Anziehungskraft, die die Metropole auf Fachkräfte und ihre Familien, die es von woanders her anlocken muss, hat. Darin kommt zum Ausdruck, was im Wettbewerb der Regionen zählt: Eine Region muss entweder bereits über eine vergleichsweise gute Ausstattung mit Produktionsfaktoren verfügen, oder sie muss in der Lage sein, sich diese zu schaffen, indem sie Produktionsfaktoren von außen attrahiert. Dies ist — auf einen kurzen Nenner gebracht — die Grundaussage der regionalökonomischen Theorie.

Es zeichnet sich inzwischen ab, dass sich die wirtschaftliche Entwicklung in den neuen Ländern immer mehr ausdifferenziert. Unterschiede im Entwicklungstempo hat es vordem schon gegeben, doch waren sie mehr oder weniger von Zufälligkeiten bestimmt. Inzwischen bilden sich jedoch markante „Wachstumsknoten“ heraus, die wie ein Magnet ansiedlungswillige Investoren anziehen. Zu ihnen zählen in erster Linie das südliche Berliner Umland, die Region um Dresden und das südwestliche Sachsen. Andere Standorte, vor allem solche, die

in ihrem Windschatten liegen, haben das Nachsehen. Der Nordosten Brandenburgs ist einer dieser Standorte.

Die geringe Attraktivität der Region hat mehrere Ursachen:

- Die Region befindet sich geographisch in einer Randlage, und sie ist verkehrsmäßig schlecht erschlossen.
- Sie ist vergleichsweise dünn besiedelt, und entsprechend gering ist das Marktpotential.
- Sie verfügt über eine Ausstattung mit Produktionsfaktoren, die bestenfalls durchschnittlich ist; qualifizierte Arbeitskräfte werden bereits knapp, denn sie finden im Berliner Umland lohnende Beschäftigung.
- Sie weist schließlich nur einen schwachen Besatz an leistungsstarken Industrie- und Dienstleistungsunternehmen auf. Ein klares Spezialisierungsprofil fehlt, die Vernetzung mit anderen Unternehmen in der Region — und erst recht die mit Unternehmen außerhalb — lässt zu wünschen übrig.

Offenbar fehlt der Region so ziemlich alles, was für eine eigendynamische Entwicklung erforderlich ist. Sie muss also versuchen, zu einer Arbeitsteilung mit den benachbarten Regionen zu finden. Dazu muss sie zunächst ihre komparativen Vorteile definieren und sich entsprechend spezialisieren. Der folgende Beitrag untersucht die Entwicklungsperspektiven für das nordöstliche Brandenburg aus dem Blickwinkel der regionalökonomischen Theorie und konzentriert sich dabei auf solche Theorieansätze, die im Hinblick auf das Thema als ertragreich erscheinen.

II. Konvergenz oder Divergenz: Die Grundaussagen der regional-ökonomischen Theorie

Die regionalökonomische Theorie ist kein geschlossenes System. Sie setzt sich aus einer Vielzahl von Einzelbausteinen zusammen, die sich im Hinblick auf ihren analytischen Ansatz, ihre Prämissen und ihre Grundaussagen mehr oder weniger unterscheiden — und die sich dabei teils ergänzen, teils aber auch gegenseitig im Wege stehen. Die meisten dieser Bausteine sind zunächst zur Erklärung globaler Phänomene entwickelt und erst später um die räumliche Dimension erweitert worden. Das gilt etwa für die Wachstumstheorie, die Außenhandelstheorie, die Organisationstheorie, die Industrieökonomik und die Institutionenökonomik. Mit der Verfeinerung dieser Theorien ist die Erklärung räumlicher Entwicklungsprozesse sogar in den Mittelpunkt gerückt.

1. Technologien, Netzwerke und Wirtschaftsräume: Das Dreigestirn der modernen Regionalökonomie

Die moderne regionalökonomische Theorie kreist um drei Begriffe, die man als ihr Dreigestirn bezeichnen kann: Technologien, Netzwerke, und Wirtschaftsräume. Michael Storper, einer der führenden Vertreter der so genannten „California School“, die mit ihren stark empirisch orientierten Beiträgen zur Wirtschaftsgeographie in jüngerer Zeit viel von sich reden macht, umschreibt diese Begriffe folgendermaßen:¹

- Unter dem Begriff Technologien ist das in einer Region vorhandene Wissen zu verstehen. Es bestimmt maßgeblich, welche Produkte in der Region

¹ Storper spricht von der „holy trinity of regional economics“. Diese bezeichnet er als „technologies“, „organizations“ und „territories“ (Storper 1997: 26).

hergestellt und welche Produktionsverfahren dabei zum Einsatz kommen können. So wird eine Region mit einem geringen Wissensstand sich auf die Herstellung von Standardprodukten konzentrieren, bei der vorwiegend ungelernte Arbeitskräfte beschäftigt werden.

- Mit dem Begriff Netzwerke wird das Produktionsgefüge einer Region charakterisiert — die Art und Weise, in der die lokalen Akteure miteinander kooperieren. Hochentwickelte Regionen weisen in der Regel einen hohen und komplexen Verflechtungsgrad auf; ein großer Teil der Unternehmen ist in Wertschöpfungsketten integriert. Netzwerke im Sinne der regional-ökonomischen Theorie sind mehr als einfache Input-Output-Beziehungen. Sie basieren wesentlich auf informellen Beziehungen — Storper (1997) spricht von „untraded interdependencies“.
- Der Begriff Wirtschaftsraum beschreibt die geographische Ausdehnung wirtschaftlicher Aktivitäten, aber auch noch mehr: Er kann sich auch auf einzelne Industriekomplexe oder Forschungszentren beziehen. Das Ruhrgebiet als Wirtschaftsraum wurde lange Zeit als Agglomeration von Eisenhütten und Kohlengruben verstanden. Das Silicon Valley gilt heute, auch im übertragenen Sinne, als eine Ansammlung von Forschungslaboratorien, Computerherstellern und Softwareentwicklern. Unternehmen, die eng miteinander vernetzt sind, bilden einen Produktionskomplex. Dieser braucht nicht auf einen bestimmten Raum konzentriert sein. Er kann auch Zulieferer und Dienstleister in anderen Regionen einschließen.

Zwischen den drei Begriffen bestehen wechselseitige Feedbacks:

- Technologien bestimmen maßgeblich das Produktionsgefüge einer Region. So begünstigt die Ausbreitung der modernen Informations- und Kommu-

nikationstechnologien die Herausbildung vertikal integrierter Produktionskomplexe. Doch gilt auch umgekehrt: Der Aufbau solcher Komplexe ist nur möglich, wenn Unternehmen über die notwendige technische Kompetenz verfügen. Sie müssen beispielsweise in der Lage sein, „Just-in-Time-Lieferungen“ vorzunehmen oder „Total-Quality-Management“ zu praktizieren.

- Technologien schaffen Wirtschaftsräume — das Silicon Valley oder die Route 128 würde es ohne die Halbleitertechnologie nicht geben. Aber Wirtschaftsräume sind oftmals die Keimzelle für technische Neuerungen. Sie schaffen ein innovatives Milieu, das wesentlich aus der engen Kooperation der regionalen Akteure herrührt; Beispiele sind die Modebranche in der Lombardei und auf der Ile-de-France, die Raumfahrtindustrie in Kalifornien oder — einmal mehr — die Mikroelektronik im Silicon Valley, in Orange County-San Diego oder in der Region um Boston.
- Schließlich: Industrien schaffen Wirtschaftsräume, insbesondere durch ihr Produktspektrum und durch ihre Produktionstechnologie. So war das mitteldeutsche Chemiedreieck bis Ende der achtziger Jahre von der Grundstoffindustrie dominiert. Es gibt offenbar eine Reihe von Wirtschaftszweigen, die mehr als andere zur Clusterbildung neigen — und entsprechend einer Region ihren Stempel aufdrücken. Allen Scott (1988) nennt insbesondere drei: Die High-Tech-Industrien (Halbleiter, Gentechnik), die designintensiven Industrien (Bekleidung, Schuhe, Möbel) sowie die unternehmensorientierten Dienstleister (Beratungs-, Werbungs- und Finanzdienste). Allerdings: Nicht jede Region ist für die Herausbildung von Produktionskomplexen geeignet. Das zeigen die zahllosen fehlgeschlagenen Versuche in aller Welt, das Beispiel von Silicon Valley zu kopieren. Das

Potential für neue High-Tech-Zentren ist begrenzt. Qualifizierte Arbeitskräfte sind zwar hochgradig mobil, aber sie können nicht an jeden beliebigen Ort der Welt gelockt werden. Deshalb entwickeln sich High-Tech-Industrien in der Regel vorwiegend im Umkreis der Ballungszentren.

Aus alledem wird deutlich, dass die regionalökonomische Theorie die Entwicklung von Regionen grundsätzlich als offen ansieht. Jede Region, so Michael Storper (1997), besitzt ein „window of locational opportunity“. Zwar öffnet sich dieses Fenster nicht überall, aber mitunter öffnet es sich gerade dort, wo man es am wenigsten erwarten würde.

2. Potentialfaktoren und Transportkosten: Die Kernaussagen der traditionellen Standorttheorie

Aus der Sicht der traditionellen Standorttheorie wird die Entwicklung von Regionen maßgeblich von ihrem vorhandenen Standortpotential bestimmt (Biehl 1975, Thoss 1984). Zum Standortpotential zählen vor allem die geographische Lage, die Siedlungsstruktur, die Ausstattung mit immobilen Produktionsfaktoren und die Infrastruktur. Diese Faktoren bestimmen letztlich das Kostenniveau von Regionen. Ausstattungsunterschiede sagen somit etwas über deren Wettbewerbsfähigkeit und mithin über deren Entwicklungsperspektiven aus. Entsprechend basieren regionale Entwicklungsprognosen häufig auf einer Auflistung solcher Potentialfaktoren.

Die Kosten der Produktion sind freilich nur eine Seite der Medaille. Die andere Seite sind die Kosten des Transports. Sie können ins Gewicht fallen, wenn Rohstoffe und Vorprodukte von außerhalb beschafft und wenn Halb- und Fertigfabrikate dorthin geliefert werden. Die Wahl des Produktionsstandorts ist

somit eine Optimierungsaufgabe: Der optimale Produktionsstandort liegt dort, wo die Produktionskosten abzüglich der Transportkosten ein Minimum erreichen. Die Bestimmung des optimalen Produktionspunkts ist der Dreh- und Angelpunkt der traditionellen Standorttheorie, angefangen von den Thünenschen Ringen oder dem Launhardschen Trichter bis hin zu Isards graphischen Analysen räumlicher Strukturmuster.

Nach der Messlatte der Potentialfaktorentheorie besitzt das nordöstliche Brandenburg im Standortwettbewerb denkbar schlechte Karten: Es kann nichts vorweisen, was nicht auch andere Regionen, mit denen es im Wettbewerb steht, besitzen. Vermeintliche Ausstattungsvorteile wie qualifizierte Arbeitskräfte oder eine gute Infrastrukturausstattung sind mittlerweile zu Ubiquitäten geworden. Mit diesen Pfunden lässt sich im regionalen Standortwettbewerb nicht mehr wuchern. Das gilt erst recht, wenn in anderer Hinsicht große Defizite vorhanden sind, etwa eine geographische Randlage oder eine dünne Besiedelung.

Die traditionelle Standorttheorie ist freilich statisch — und das schränkt ihre prognostischen Möglichkeiten ein: Die Entwicklungsperspektiven einer Region sind allein durch ihre Ausstattungsmerkmale vorgegeben. Eine Aufwertung der Standortqualität, etwa durch Infrastruktur- oder durch Humankapitalinvestitionen, hat in ihr keinen Platz.² Alle Erfahrung zeigt jedoch, dass die Standortqualität von Regionen sich im Zeitablauf verändern kann — als Ergebnis von globaler wirtschaftlicher Entwicklung, von politischer Gestaltung oder auch nur

² Nach Biehl (1991) sind Potentialfaktoren durch folgende Eigenschaften gekennzeichnet: Unteilbarkeit, Nicht-Substituierbarkeit, Immobilität sowie Polyvalenz. Entsprechend kann beispielsweise das Fehlen eines Potentialfaktors nicht durch den vermehrten Einsatz anderer Faktoren ausgeglichen werden.

von Zufällen. So hat die feste Querung des Öre-Sunds der Region Kopenhagen–Malmö in jüngerer Zeit zu einer überaus dynamischen Entwicklung verholfen.

Kurzum: Die bloße Beschreibung von Ausstattungsvorteilen und –nachteilen liefert noch keine brauchbare Entwicklungstheorie. Der Ansatz muss deshalb um dynamische Elemente erweitert werden. Entsprechend hat beispielsweise Herbert Giersch (1978) die traditionelle Standorttheorie mit der neueren Außenhandelstheorie kombiniert. Das dynamische Element wird dabei mit der so genannten Produkt-Zyklus-Hypothese eingeführt. Danach verändern sich die regionalen Standortbedingungen durch den technischen Fortschritt, insbesondere dadurch, dass Produkte ausreifen und mithin von so genannten Schumpetergütern zu Standardgütern werden. Dabei kommt es zur Abwanderung von Produktionen aus den Ballungszentren in die peripheren Regionen, was es letzteren ermöglicht, aufzuholen.

3. Handel, Faktorwanderung und Faktorpreisausgleich: Die traditionelle Außenhandelstheorie

Um Kostenunterschiede zwischen Regionen geht es auch in der traditionellen Außenhandelstheorie. Die Außenhandelstheorie hat sich zwar unabhängig von der Standorttheorie entwickelt, aber beide sind eng verwandt. Sie sind heute Teil der Allokationstheorie. Im Gegensatz zur Standorttheorie stellt die Außenhandelstheorie nicht auf absolute, sondern auf komparative Kostenunterschiede ab. Danach braucht es nicht von Nachteil zu sein, wenn eine Region gegenüber anderen Regionen — partielle — Defizite bei der Ausstattung mit Produktionsfaktoren besitzt. Die Region muss sich dann entsprechend spezialisieren. Sie muss sich auf die Produktion solcher Güter konzentrieren, bei der sie vornehmlich jene Faktoren einsetzen kann, über die sie vergleichsweise reichlich verfügt.

Denn die Preise dieser Faktoren sind in der Regel dort niedriger als anderswo. So sind im nordöstlichen Brandenburg Grundstücke und Arbeitskräfte in der Regel billiger zu bekommen als im benachbarten Berliner Umland. In diesem Falle empfiehlt die Außenhandelstheorie eine Spezialisierung auf bodenintensive und arbeitsintensive Güter.

Die traditionelle Außenhandelstheorie hält für eine zurückgebliebene Region somit eine positive Botschaft bereit: Die Region hat alle Chancen, gegenüber einer weiter fortgeschrittenen Region aufzuholen. Wie in einer Reihe von Theoremen (Heckscher-Ohlin, Stolper-Samuelson, Rybczynski) gezeigt wird, kommt es durch die Ausweitung des inter-regionalen Handels zum Ausgleich der Güterpreise. In der Folge gleichen sich auch die Faktorintensitäten an — alle Regionen produzieren fortan mit dem gleichen Faktoreinsatzverhältnis. Dies wiederum führt dazu, dass sich die Faktorpreise angleichen. Durch Faktorwanderungen wird dieser Prozess verstärkt.³

Die traditionelle Außenhandelstheorie hebt ähnlich wie die traditionelle Standorttheorie die zentrale Bedeutung von Produktionskosten heraus. Sie vernachlässigt jedoch die Transaktionskosten. Hohe Risiken (etwa als Folge ungünstiger Rahmenbedingungen) können jedoch den Ausgleich der Faktorpreise und mithin der Faktorintensitäten erschweren. Es kann sogar passieren, dass knappe Produktionsfaktoren abwandern statt zuwandern — dass beispielsweise Kapital von der armen in die reiche Region fließt und nicht umgekehrt. Zudem beruht die Theorie auf einer Reihe weiterer problematischer Annahmen, die ihren Erklärungsgehalt einengen. Dazu gehört, dass sie von Marktunvollkommenheiten wie

³ Die Theorie kennt freilich den Spezialfall der vollständigen Spezialisierung. Er beschreibt eine Situation, bei der zwei Regionen eine sehr unterschiedliche Faktorausstattung besitzen und eine davon Vorteile auch bei der Nutzung des weniger reichlichen Produktionsfaktors hat. In diesem Fall findet eine Angleichung der Faktorpreise nicht statt.

eingeschränktem Wettbewerb, Produktdifferenzierung oder Informationsasymmetrien abstrahiert.

4. Skalenerträge, Spezialisierung und Agglomerationsvorteile: Die Neue Außenhandelstheorie und die Neue Wachstumstheorie

Während die traditionelle Außenhandelstheorie, und gleiches gilt für die traditionelle (neoklassische) Wachstumstheorie, von Marktunvollkommenheiten abstrahieren und auf diese Weise zu einer positiven Aussage bezüglich der Konvergenz armer und reicher Regionen kommen, berücksichtigen die Neue Außenhandelstheorie und die Neue Wachstumstheorie explizit steigende Skalenerträge und Externalitäten. Ihre Ergebnisse stehen daher teilweise im Widerspruch zur traditionellen Theorie.

Ausgehend vom Erklärungsbedarf intra-industriellen Handels, der aus dem Rahmen der traditionellen Handelstheorien herausfällt, entstand in den siebziger und achtziger Jahren die Neue Außenhandelstheorie. Ihre Kernaussage ist, dass es sich aufgrund von Skalenerträgen lohnt, die Produktion an einigen wenigen Standorten zu konzentrieren, selbst wenn diese Standorte keine komparativen Vorteile besitzen (vgl. z.B. Krugman 1979; Helpman und Krugman 1985). Die Theorie prognostiziert damit — wenn man von Eingriffen der Wirtschaftspolitik abstrahiert — ein bleibendes oder sich sogar noch vertiefendes regionales Wohlstandsgefälle (Krieger-Boden 1995).

Auch bei der Neuen Wachstumstheorie, die sich in den achtziger und neunziger Jahren entwickelte, stehen konstante oder steigende Skalenerträge des Faktors Kapital im Mittelpunkt (vgl. z.B. Romer 1986; Lucas 1988; Sala-i-Martin 1990; Barro und Sala-i-Martin 1990). Diese lassen sich z.B. dadurch erklären, dass

Forschung und Entwicklung externe Erträge erbringen, die die Produktivität des Kapitals fortlaufend erhöhen. Der Wachstumsprozess verläuft dann selbsttragend (endogen), das heißt, er verstärkt sich. Er verläuft umso rascher, je höher die Ausstattung einer Region mit Sachkapital oder Humankapital ist. Entgegen den Aussagen der neoklassischen Allokationstheorie ist das Wachstum in einer Region überdurchschnittlich hoch, die von Anfang an eine gute Ausstattung mit diesen Faktoren besitzt. Statt zu einer Konvergenz kommt es zur Divergenz (Krieger-Boden 1995; Gerling und Schmidt 1998).

Externe Effekte auf regionaler Ebene stellen sich häufig als so genannte Agglomerationsvorteile dar: In einem Ballungsraum findet sich zumeist ein großes Angebot an qualifizierten Arbeitskräften, an spezialisierten Zulieferern und Dienstleistern sowie an Infrastruktureinrichtungen aller Art. Es findet sich häufig auch ein aufnahmefähiger Absatzmarkt. Daraus ergibt sich eine gewisse Pfadabhängigkeit regionaler Entwicklung: Hat sich einmal — mitunter aufgrund von historischen Zufällen⁴ — eine kritische Masse von Unternehmen in einer bestimmten Region konzentriert, wird das weitere Unternehmen anziehen; der Wachstumsprozess verstärkt sich auf diese Weise selbst (Marshall 1920; Krugman 1991).

Eine solche Entwicklung, die Herausbildung von Wachstumsknoten, ist derzeit auch in Ostdeutschland zu beobachten. Entsprechend sind die Perspektiven peripherer Räume, die bislang nicht über eine kritische Masse von Unternehmen verfügen, und dazu gehört der Nordosten Brandenburgs, wenig günstig. Die

⁴ Krugman (1991) erwähnt als ein plakatives Beispiel für einen solchen historischen Zufall die Entstehung der Teppichindustrie im US-Bundesstaat Georgia. Sie hatte ihren Ursprung in einer geknüpften Bettdecke, die ein junges Mädchen einer Freundin gegen Ende des letzten Jahrhunderts zum Hochzeitsgeschenk machte. Die Knüpfttechnik wurde dann später auch in der Teppichherstellung angewandt.

Neue Wachstumstheorie lässt ihnen im Grunde nur zwei Möglichkeiten, um den Anschluss an prosperierende Regionen zu finden oder diese sogar zu überrunden: Sie können auf den historischen Zufall hoffen, oder sie können versuchen, den Sprung nach vorn, das so genannte Leapfrogging, zu machen (Brezis, Krugman und Tsiddon 1993). Zum Leapfrogging kommt es, wenn durch einen technologischen Schock plötzlich in großem Umfang alte Technologien obsolet werden. In diesem Fall lohnt es sich für periphere Regionen, die technologisch im Rückstand sind, in gänzlich neue Technologien zu investieren — anders als für prosperierende Regionen, die bereits viel Geld in alte Technologien gesteckt haben. Auf diese Weise kann es ersteren gelingen, letztere zu überrunden. Sieht man sich das empirische Bild regionaler Entwicklung an, so scheint der „technologische Froschsprung“ jedoch eher die Ausnahme als die Regel zu sein. Für das Leapfrogging wie für die historischen Zufälle gilt damit gleichermaßen, dass ihr Eintreten wie auch der Zeitpunkt des Eintretens ungewiss sind. Eine Region wie der Nordosten Brandenburgs sollte darauf nicht setzen.

5. Lokale Netzwerke und innovatives Milieu: Die moderne Organisationstheorie

Als eine Erweiterung der traditionellen regionalökonomischen Theorie um so genannte „weiche“ Standortfaktoren wie beispielsweise das soziale und kulturelle Umfeld und um evolutorische Aspekte können die Ansätze der Netzwerke („network approach“; Johanson und Mattson 1991) und des innovativen Milieus (Amin und Robins 1990; Maillat 1991; Courlet, Pecqueur und Soulage 1993) verstanden werden. Diese Ansätze betonen die Einbettung von Unternehmen in eine bestimmte Lokalität, in der das Zusammenwirken von geographischen, historischen, kulturellen, politischen und administrativen Faktoren eine eigene regionale Dynamik in Gang setzen kann.

Durch intensive intra-regionale Arbeitsteilung und Kooperation können insbesondere kleine und mittlere Unternehmen im Netzwerk⁵ sich Skalen- und Verbundvorteile schaffen und so ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern (Hakansson 1989; Lundvall 1992; Proulx 1992). Im Netzwerk kann sich jedes Unternehmen auf seine Kernkompetenzen konzentrieren, ohne auf die Vorteile eines großen Pools von Ressourcen und Fähigkeiten verzichten zu müssen. Die gemeinsame regionale Identität und die räumliche Nähe generieren dabei eine Vertrauensbasis, senken Transaktionskosten und erleichtern somit den Austausch von sensiblen Ressourcen wie unternehmensspezifischem Wissen und Know-how (Amin 1993). Auf diese Weise entsteht in der Region eine Atmosphäre, die Kreativität und Innovation fördert. Beispiele dafür sind Hochtechnologieregionen wie das Silicon Valley oder die Route 128. Hier ist das innovative Milieu durch das enge räumliche Nebeneinander von High-Tech-Unternehmen, Universitäten, Forschungslabors und regionalen Informationseinrichtungen bedingt. Es gibt jedoch auch Beispiele von Regionen, deren Wirtschaftsstruktur aus eher traditionellen Branchen besteht und die sich dennoch überaus dynamisch entwickelt haben. Eines davon ist das so genannte „Dritte Italien“, auf das der von Alfred Marshall (1919) geprägte Begriff des „industrial district“ zutrifft. Zahlreiche kleine, spezialisierte Unternehmen hauptsächlich aus der Textilindustrie, der Möbelindustrie, der Keramikindustrie und der Maschinenbauindustrie arbeiten hier auf horizontaler wie auf vertikaler Ebene intensiv zusammen. Sie können auf diese Weise trotz ihres vergleichsweise begrenzten Potentials Wettbewerbsvorteile gegenüber der Konkurrenz erringen. Die gemeinsame Nutzung von Kapazitäten, Beschaffungs- und Absatzkanälen ermöglicht es ihnen die Produktqualität zu verbessern, Kosten durch Spezialisierung einzusparen, auf die Wünsche der

⁵ Sydow (1992) definiert ein Netzwerk als ein Geflecht von kooperativen Beziehungen zwischen Unternehmen, die Teile ihrer wirtschaftlichen Aktivität koordinieren, um auf diese Weise Wettbewerbsvorteile gegenüber der Konkurrenz zu erlangen.

Kunden einzugehen und die Produkte besser zu vermarkten. Viele der Unternehmen haben gemeinsam den Sprung auf die Weltmärkte geschafft.⁶ So hat sich die norditalienische Region Emilia-Romagna, die noch in den fünfziger Jahren zu den ärmeren in Italien zählte, entgegen der eher pessimistischen Perspektiven der Neuen Wachstumstheorie zu einer der reicheren entwickelt (Brösse und Spielberg 1992; Lazerson 1993). Das zielgerichtete Zusammenwirken regionaler Akteure im Netzwerk, welches eher auf Kooperation als auf Konkurrenz setzt, kann also durchaus zu einem „leapfrogging“ vormals benachteiligter Regionen führen (Gerling und Schmidt 1998).

Allerdings: Ein solcher eigendynamischer Entwicklungsprozess setzt sich nicht von allein in Gang. Er muss einen Ausgangspunkt haben, an dem ein Netzwerk anknüpfen kann — sei es eine gewachsene Wirtschaftsstruktur, die in Verbindung mit niedrigen Lohnkosten einfache Fertigungsarbeiten erlaubt, sei es eine Universitäts- und Forschungslandschaft, die Keimzelle für die High-Tech-Produktion sein kann (Courlet und Soulage 1995). Die Region muss sich sozusagen eine Nische suchen, in der sie ihre Kompetenzen zur Geltung bringen kann.

6. Moderne Industrien und endogenes Standortpotential: Die Neue Theorie der industriellen Geographie

Die regionalökonomische Theorie, unabhängig von ihrer Ausformung, war bis vor nicht allzu langer Zeit von der Vorstellung bestimmt, dass die Entwicklungsperspektiven einer Region maßgeblich von ihrem Standortpotential abhängen. Davon ist man inzwischen etwas abgerückt. Nach der Neuen Theorie der

⁶ Ein eindrucksvolles Beispiel ist das des mittlerweile weltweit operierenden italienischen Textilherstellers Benetton, dessen Zulieferer- und Händlernetzwerk auf lokal konzentrierten Unternehmen fußt (Sydow 1992; Brösse und Spielberg 1992).

industriellen Geographie schaffen moderne Industrien Wirtschaftsräume und nicht umgekehrt (Storper und Walker 1989). Moderne Industrien verfügen gleichsam über ein eigenes endogenes Entwicklungspotential, und das macht sie weitgehend unabhängig von einer gegebenen Ressourcenausstattung.

Die Neue Theorie der industriellen Geographie geht von der Beobachtung aus, dass viele Industrien im Laufe der Zeit ihren Standort verlagern, teils vom Zentrum an die Peripherie, teils in andere Ballungsräume. Auffällig dabei ist: Neue Industrien formieren sich nicht selten an Orten, wo es eigentlich nicht erwartet wurde. Für jede Region, so lautet die optimistische Botschaft, gibt es ein „window of locational opportunity“.

Die Neue Theorie der industriellen Geographie hat mancherlei Berührungspunkte zu anderen Theorien und bewegt sich somit auf vertrautem Terrain. So vollzieht sich die Neu-Industrialisierung häufig in Bocksprüngen, was an das „Leapfrogging“ in der Neuen Wachstumstheorie erinnert. Auch wird der Netzwerk-Gedanke aus der Industrieökonomik übernommen: Die neuen Industriezentren werden als Verflechtungsräume verstanden, in denen die Akteure in ein engmaschiges Beziehungsgeflecht eingebettet sind.

Die Neue Theorie der industriellen Geographie sollte als eine nützliche Ergänzung anderer Theorieansätze verstanden werden. Sie steht allerdings nicht im Gegensatz zu diesen. Sie verspricht einer strukturschwachen, peripheren Region keinesfalls nur gute Aufholchancen. Moderne Industrien können wohl Ressourcen, die sie nicht vorfinden, von anderswo mitbringen. Doch das geht nicht unbegrenzt. So wird es kaum möglich sein, qualifizierte Arbeitskräfte in eine Gegend zu locken, in der das Umfeld für die Familie nicht stimmt. Moderne Industrien wählen daher ihren Standort häufig im näheren Umkreis von Metropolen

mit ihrem guten Angebot an Verkehrsinfrastruktur, Kulturstätten und Bildungseinrichtungen. In dieser Hinsicht haben Ballungszentren wie der Berliner oder der Dresdner Raum ungleich mehr zu bieten als große Teile des nordöstlichen Brandenburgs.

III. Das nordöstliche Brandenburg im System der räumlichen Arbeitsteilung: Die Optionen

Aus dem Blickwinkel der regionalökonomischen Theorie hat das nordöstliche Brandenburg aufgrund seiner geographischen Lage, seiner Siedlungsstruktur, seiner Infrastruktur, seiner Ausstattung mit immobilen Produktionsfaktoren und nicht zuletzt seiner wirtschaftlichen Ausgangslage eine recht begrenzte Anzahl von Optionen. Im Grunde sind es drei:

- Die Region könnte versuchen — nach dem Muster „industrieller Distrikte“ —, einen eigenständigen Produktionsraum zu formen.
- Sie könnte sich durch Einbindung in von außen geknüpfte, regionsübergreifende Netzwerke auf eine Arbeitsteilung mit dem Berliner Ballungsraum konzentrieren.
- Und sie könnte sich schließlich auf eine Arbeitsteilung mit den polnischen Grenzregionen hinorientieren, insbesondere mit Szczecin. In diesem Falle müsste sie teilweise selbst als Brückenkopf fungieren und grenzüberschreitende Netzwerke knüpfen.

Es ist auch eine Kombination aus mehreren dieser Optionen denkbar — etwa die geographische Orientierung sowohl in Richtung Südwesten als auch in Richtung

Osten. Im Folgenden ist zu untersuchen, welche Perspektiven diese drei Optionen bieten.

1. Raumlage und Raumausstattung: Die komparativen Vorteile und Nachteile der Region

Zunächst sind noch einmal die komparativen Vorteile und Nachteile der Region ins Blickfeld zu rücken. Es sieht nicht so aus, als könne es in absehbarer Zeit gelingen, mehrere Großinvestoren mit einem endogenen Standortpotential in den Barnim oder in die Uckermark zu locken, die — im Einklang mit den Vorstellungen der „neuen Schule der Wirtschaftsgeographie“ — sich dort neue Produktionsräume schaffen. Bildhaft: Die Region muss nolens volens erst einmal kleine Brötchen backen. Zu mehr reichen vorerst die Zutaten nicht aus:

- Geographische Lage: Das nordöstliche Brandenburg liegt zwar geographisch „mitten in Europa“, aber wirtschaftlich befindet es sich in einer Randlage.⁷ Zwar wird der Region häufig eine Brückenfunktion zugeschrieben — als Bindeglied zwischen West- und Osteuropa. Aber diese Rolle beanspruchen andere Standorte ebenfalls.⁸ Auch die Nähe zu Berlin verschafft bislang nur geringe Vorteile. Einerseits ist die Metropole zwar ein wichtiger Absatzmarkt für Produkte aus der Region, aber andererseits zieht sie qualifizierte Arbeitskräfte von dort ab.

⁷ Eine zentrale geographische Lage allein ist kein Pfund, mit dem sich wuchern lässt. Das zeigen die Beispiele zahlreicher altindustrieller Regionen, wie die des Ruhrgebiets, Lothringens oder Walloniens.

⁸ Eine solche Funktion kann durchaus von Regionen wahrgenommen werden, die geographisch außerhalb des grenznahen Raumes liegen. So spielen im Ost-West-Handel derzeit Düsseldorf oder Hamburg eine weitaus größere Rolle als Berlin.

- **Verkehrsinfrastruktur:** Mit den Ballungsräumen Berlin und Szczecin ist die Region verkehrsmäßig relativ gut vernetzt, mit anderen benachbarten Regionen (insbesondere auf der polnischen Seite) aber weniger gut. Vor allem die Qualität der regionalen und innerörtlichen Straßenverbindungen lässt zu wünschen übrig. Die geringen Entfernungen schlagen sich deshalb nicht in entsprechend kurzen Fahrtzeiten und niedrigen Transportkosten nieder.⁹
- **Arbeitskräftepotential:** Die Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte schwächt das Humankapital der Region. Qualifizierungsmaßnahmen laufen ins Leere, weil es danach nicht gelingt, die Menschen in der Region zu halten. Die hohe Arbeitslosigkeit ist deshalb kein Gradmesser für das verfügbare Arbeitskräftereservoir. Ein großer Teil der Arbeitslosen besitzt keine verwertbaren Qualifikationen für anspruchsvolle Tätigkeiten.
- **Unternehmensgrößen und Spezialisierungsmuster:** Die Unternehmenslandschaft ist von kleineren und mittelgroßen Einheiten dominiert. Diese beliefern vorwiegend regionale und lokale Märkte; die Exportquote ist entsprechend niedrig. Der Spezialisierungsgrad ist nicht sehr hoch. Im industriellen Bereich sind fast alle Branchen vertreten, so die chemische Industrie, die Papierindustrie, die Holzindustrie, das Ernährungsgewerbe, die Elektronik sowie der Maschinenbau; auch solche, die untereinander wenig Berührungspunkte haben. Auffällig ist, dass sich das Spezialisierungsprofil der Region seit Anfang der neunziger Jahre so gut wie nicht verändert hat. Das lässt nur zwei Erklärungen zu: Erstens, dass die Region schon kurz nach der Wende zu einer marktgerechten Struktur gefunden hat, was nicht sehr wahrscheinlich ist, oder zweitens, dass die Wirtschaftspolitik die Heraus-

⁹ In dieser Hinsicht haben vor allem die nördlicheren Gebiete der Uckermark große Nachteile. Vgl. Barjak und Heimpold (1999).

bildung einer solchen Struktur verschleppt oder gar verhindert hat, wofür einiges spricht (Barjak und Heimpold 1999).

Alles in allem ist die Situation im nordöstlichen Brandenburg mithin nicht sehr viel anders als in vielen strukturschwachen Regionen Ostdeutschlands: Die Ausgangsbedingungen für eine rasche Revitalisierung sind nicht sonderlich gut.

2. Spezialisierung und Kooperation: Regionale Vernetzung im industriellen Distrikt

Eine nicht unrealistische Strategie wäre die Ausrichtung auf eher traditionellere Bereiche nach dem Vorbild der industriellen Distrikte. Hierzu wäre eine stärkere Spezialisierung erforderlich. Denn zurzeit ist die Wirtschaftsstruktur im Nordosten Brandenburgs eher diffus. Hinzu kommt, dass sich nicht alle Branchen gleich gut für die Herausbildung eines regionalen Netzwerks eignen. Günstig sind die Bedingungen im Allgemeinen für kleinbetrieblich strukturierte Branchen, die auf Kooperationen angewiesen sind (wie beispielsweise die Holzindustrie, die Textil- und die Bekleidungsindustrie oder der Maschinenbau), für Branchen, die von lokalen Beschaffungs- oder Absatzmärkten abhängen (wie das Ernährungsgewerbe) oder für agglomerationsintensive Branchen, in denen sich häufig Zulieferer und Abnehmer in geringer räumlicher Distanz um einige zentrale Produzenten herum ansiedeln (wie in der Automobilindustrie und zum Teil in der chemischen Industrie) (Enright 1996). Hier besitzt Nordostbrandenburg mit der Holzindustrie, dem Maschinenbau und dem Ernährungsgewerbe einige wenige, bislang unausgeschöpfte Potentiale. Große Komplexe wie die Petrochemie in Schwedt, die ihren Rohstoff von weit außerhalb der Region bezieht und auch ihre Absatzmärkte weit außerhalb der Region hat, können nicht als Keimzelle eines regionalen Unternehmensnetzwerks angesehen werden.

Es bringt nichts für eine Region, wenn sie Großinvestoren gewinnt, die kaum Vernetzungsmöglichkeiten mit den regionalen Produzenten schaffen. Viel wichtiger ist es, die Kooperationsbereitschaft der Unternehmen vor Ort zu stärken. Damit ist es im Nordosten Brandenburgs wie in den meisten Regionen Ostdeutschland noch nicht weit her. Viele kleine Unternehmen haben Vorbehalte, sei es, weil sie über Kooperationsmöglichkeiten mangelhaft informiert sind, sei es, weil sie die Konkurrenz der potentiellen Kooperationspartner fürchten, sei es aber auch, weil die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen schlechte Erinnerungen an die DDR-Zeit weckt. Die regionale Wirtschaftspolitik könnte hier mit Initiativen wie Zuliefer- oder Kooperationsbörsen Hilfestellung leisten.

Neben der Industrie bieten auch Dienstleistungsbereiche vielfältige Möglichkeiten der regionalen Vernetzung. Im nordöstlichen Brandenburg ist es vor allem der Tourismus, auf den sich weiter aufbauen lässt. Dieser eröffnet ein recht breites Feld für Dienstleister verschiedener Art und bindet auch andere Branchen (z.B. als Zulieferer) ein. Allerdings ist gerade in diesem Bereich das Potential der Region nicht grenzenlos, denn die Konkurrenz umliegender Regionen ist groß. Auch liegen die Möglichkeiten in der Hauptsache im Tagestourismus, der weniger einträglich ist als der Urlaubertourismus. Dabei sollte man den Beitrag, den der Tourismus zur Wirtschaftskraft einer Region leisten kann, nicht überschätzen. Er liegt selbst in solchen Regionen, in denen er eine vergleichsweise große Rolle spielt, wie beispielsweise an den Küsten der Nord- und Ostsee, bei allenfalls 10 vH.

3. Hauptstadtnähe und Kostenvorteile: Wirtschaftliche Verknüpfung mit Berlin

Der vielleicht wichtigste Standortvorteil der Region ist die geographische Nähe zur Hauptstadt Berlin. Die südlich bzw. östlich gelegenen Orte der Landkreise Barnim und Märkisch-Oderland wie Bernau oder Strausberg liegen dicht an der Stadtgrenze. Nach dem Muster vieler traditioneller regionalökonomischer Entwicklungsmodelle, die eine ölfleckartige Ausbreitung wirtschaftlicher Aktivitäten von den Zentren in die umliegenden Peripherien prognostizieren (Trickle-down-Modelle), kann die Region darauf setzen, dass sie früher oder später von der Dynamik im Berliner Raum erfasst wird. Vor allem reife Branchen, die sich auf eine Strategie der Kostenminimierung verlegen, werden sich ins Umland absetzen, um von den vergleichsweise günstigen Grundstückspreisen und Arbeitslöhnen zu profitieren.¹⁰

Allerdings sieht es nicht danach aus, als könne die Region in dieser Hinsicht in absehbarer Zeit aus ihrer günstigen geographischen Lage viel Kapital schlagen. Dafür gibt es vor allem zwei Gründe:

- Das Zentrum der wirtschaftlichen Entwicklung im Berliner Umland liegt klar im Süden und Westen und nicht im Norden oder Osten. Großinvestoren zieht es meistens nach Potsdam, Teltow, Ludwigsfelde oder Dahlewitz-Hoppegarten, aber so gut wie nicht nach Rüderdorf, Eberswalde, Oranienburg oder Neuruppin. Standorte im „Speckgürtel“ profitieren von den guten

¹⁰ Im Gegensatz dazu stehen freilich jene Modelle, die einer Umlandregion keine Entwicklungsperspektiven einräumen und sie dauerhaft in Abhängigkeit vom Kernraum sehen (Dependency-Modelle). Das gilt auch für die „Theorie neuer Produktionsräume“, die die Übersprungeffekte von regionalen Entwicklungen betont. Danach siedeln sich Industrien, die einen neuen Standort suchen, abseits der bisherigen Kernräume an, lassen also die umliegenden peripheren Räume im Windschatten zurück (Krätze, Heeg und Stein 1997).

Verkehrsanbindungen, dem hohen Wohnwert und nicht zuletzt von den Synergieeffekten aus der Konzentration von High-Tech-Unternehmen. Ihre Anziehungskraft wird sich durch den Bau des Großflughafens Berlin-Schönefeld noch erhöhen. Das könnte dazu führen, dass die nördlichen Gebiete erst einmal noch weiter ins Abseits geraten.

- Die diffuse Produktionsstruktur der Region setzt einer Arbeitsteilung mit der Metropole Berlin Grenzen. Zwar bestehen zwischen beiden Teilräumen inzwischen enge wechselseitige Lieferverflechtungen (vgl. Eickelpasch und Pfeiffer 1998). Aber dabei handelt es sich selten um netzwerkartige Beziehungen im Sinne von regionalen Produktionskomplexen. Die Verankerung der Wirtschaftsbasis des nordöstlichen Brandenburgs in der des Berliner Raums ist bislang nur schwach ausgeprägt.

Es kommt also darauf an, dass die Region zu einer anderen Form der Arbeitsteilung mit dem Berliner Wirtschaftsraum findet. Fürs Erste kann das nur eine mehr oder weniger komplementäre, interindustrielle Arbeitsteilung sein, die auf Ausstattungsvorteilen der Region und mithin auf den Kostenunterschieden zu Berlin basiert. Gute Chancen haben dabei insbesondere

- die Landwirtschaft und das Ernährungsgewerbe, die in der Metropole ein großes Marktpotential vorfinden — nicht nur für Spreewälder Gurken und Eberswalder Würstchen;
- das verarbeitende Gewerbe, und hier insbesondere solche Branchen wie die Elektrotechnik und der Maschinenbau, die in der Lage sind, komplexe Zulieferaufgaben für Berliner Unternehmen zu übernehmen;

- die neuen Teledienstleister wie Call- und Surfcenter, Multimediacenters oder Teleworkcenter, die allesamt nicht standortgebunden sind;
- die Touristikbranche, freilich vor allem im Bereich der Tagestouristik, denn die meisten interessanten Ziele sind maximal zwei Fahrstunden von Berlin entfernt.

Es muss darauf hingewiesen werden, dass sich Kandidaten für eine qualifizierte Zusammenarbeit mit dem Berliner Raum zwar identifizieren lassen. Aber ob diese ihre Chancen nutzen können, muss offen bleiben.

4. Segmentierung versus Integration: Orientierung nach Polen

Viele sehen die Grenzlage der Region als großen Standortvorteil — von den meisten Orten beträgt die Fahrstrecke zur deutsch-polnischen Grenze nicht mehr als 50 Kilometer. Regionen, die längere Zeit durch eine geschlossene Grenze voneinander abgeschottet waren, weisen häufig große Unterschiede im Entwicklungsniveau auf und erscheinen damit prädestiniert für eine grenzüberschreitende, enge Zusammenarbeit. Sie verkörpern im Sinne der traditionellen Außenhandelstheorie eine Heckscher-Ohlin-Welt. Die Unterschiede bieten vielerlei Anreize für eine komplementäre Arbeitsteilung, bei der sich die Unternehmen beiderseits der Grenze auf solche Produktionen spezialisieren, bei denen sie aufgrund der Faktorverfügbarkeit komparative Vorteile besitzen. Grenzregionen zeichnen sich daher im Allgemeinen durch eine hohe Entwicklungsdynamik aus; vielbeschriebene Beispiele sind der US-amerikanisch/mexikanische Grenzraum, die so genannte Maquiladora, oder die südchinesische Region Hongkong/Guangdong (Sander 1997; Schmidt 1997).

Die tatsächliche Entwicklung im deutsch-polnischen Grenzraum hat solche Erwartungen enttäuscht. Die grenzüberschreitende Kooperation ist erst schwach ausgeprägt und sie beschränkt sich überwiegend auf rudimentäre Formen wie Handelsgeschäfte oder Lohnveredelung. Ob das nordöstliche Brandenburg mit den benachbarten polnischen Gebieten in absehbarer Zeit zu einem integrierten Wirtschaftsraum zusammenwachsen wird, darüber gehen die Meinungen auseinander.¹¹ Der Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen zwischen West und Ost muss der Region nicht notwendig Vorteile verschaffen. Er kann sie auch „überspringen“. Die Region würde dann mehr oder weniger nur als Transitkorridor fungieren, ohne dass sie selbst viel davon profitiert.

Die Region muss also eigene Initiativen entwickeln. Sie muss vor allem ihre Produktionsstruktur auf das Standortpotential der polnischen Seite ausrichten. Dieses besteht gegenwärtig vor allem aus billigen, gleichwohl gut qualifizierten Arbeitskräften. Fürs Erste bietet sich daher eine Spezialisierung auf so genannte Lohnveredelungsindustrien und mithin die Ansiedlung von Zwillingbetrieben an, die höherwertige Funktionen auf deutscher Seite mit geringerwertigen Produktionsaktivitäten auf polnischer Seite verknüpfen. Auf längere Sicht wird eine solche inter-industrielle Arbeitsteilung jedoch keine Zukunft haben, weil sich die Lohnniveaus auf beiden Seiten der Grenze annähern. Leitbild für eine nachhaltige Entwicklung kann deshalb nur eine intra-industrielle Arbeitsteilung sein. Dies erfordert, dass auf der polnischen Seite nicht nur „verlängerte Werkbänke“, sondern auch „Kompetenzzentren“ entstehen. Die Entwicklung in der ungarischen Győr-Sopron-Region kann hier Vorbild sein (Sadler und Swain 1994). Für das nordöstliche Brandenburg dürfte sich in diesem Sinne eine Inten-

¹¹ Zu den wirtschaftlichen Perspektiven des deutsch-polnischen Grenzraumes haben sich u.a. geäußert: Schultz und Nothnagle (1996); Krätge, Heeg und Stein (1997); Krätge (1998); Gerling und Schmidt (1998); Sander und Schmidt (1998); Barjak und Heimpold (1999).

sivierung der Zusammenarbeit mit der Provinz Szczecin als aussichtsreich erweisen, weil dort bereits ein beachtliches Potential an wirtschaftlicher Kompetenz vorhanden ist.

IV. Schlussfolgerungen

Beim Aufbau einer neuen Wirtschaftsbasis in den jungen Bundesländern hat der Nordosten Brandenburgs keine Trümpfe in der Hand. Die siedlungsstrukturellen Rahmenbedingungen, die Faktorverfügbarkeit, die Ausstattung mit Infrastruktur und der Besatz an Unternehmen locken Investoren nicht gerade an. So, wie es derzeit aussieht, wird sich das Mosaik der Regionalentwicklung auf absehbare Zeit weiter akzentuieren und zu einer fortschreitenden Polarisierung zwischen den bevorzugten Standorten im Umkreis großer Städte und den peripheren Räumen führen. Die geographische Nähe zu mehreren metropolitanen Wirtschaftszentren (Dresden, Berlin, Szczecin) erweist sich dabei für die Region eher als Nachteil. Es besteht die Gefahr, dass weitere qualifizierte Arbeitskräfte abwandern und die Region zusätzlich an Attraktivität verliert.

Die Region besitzt zwar einige Optionen, aber offensichtlich keine, die ihr den „großen Sprung nach vorn“ verheißen. Und auch diese Optionen wird sie nur unter bestimmten Voraussetzungen wahrnehmen können. Dazu gehört insbesondere eine Neuausrichtung der Wirtschaftsstruktur, die zu einer räumlichen Arbeitsteilung mit den benachbarten Wirtschaftszentren passt. Das kann sie nicht aus eigener Kraft schaffen. Sie benötigt dazu die Unterstützung durch eine qualifizierte regionale Entwicklungspolitik. Damit wird ein neues Thema angeschlagen, das gründliches Nachdenken verlangt. Nur so viel: Mit der Bereitstellung weiterer staatlicher Fördermittel ist es nicht getan.

Literatur

- Amin, A. (1993). The Globalization of the Economy — An Erosion of Regional Networks? In G. Grabher (Hrsg.). *The Embedded Firm*. London, New York.
- Amin, A. und K. Robins (1990). Industrial Districts and Local Economic Regeneration. Mimeograph. WZB, Berlin.
- Barjak, F. und G. Heimpold (1999). Development Problems and Policies at the German Border with Poland — Regional Aspects of Trade and Investment. Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Diskussionspapiere Nr. 101. Juli.
- Barro, R. J. und X. Sala-i-Martin (1990). Public Finance in Models of Economic Growth. Working Paper Nr. 3362. National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge, Mass.
- Biehl, D. et al. (1975). *Bestimmungsgründe des regionalen Entwicklungspotentials — Infrastruktur, Agglomeration und sektorale Wirtschaftsstruktur*. Tübingen.
- Biehl, D. (1991). The Role of Infrastructure in a Regional Development. In R. W. Vickerman (Hrsg.), *Infrastructure and Regional Development*. London.
- Brezis, E. S., P. R. Krugman und D. Tsiddon (1993). Leapfrogging in International Competition: A Theory of Cycles in National Technological Leadership. *American Economic Review*, 83: 1211–1219.
- Brösse, U. und R. Spielberg (1992). Industrielle Zulieferbeziehungen als ein Bestimmungsfaktor der Raumstruktur und der Regionalentwicklung unter besonderer Berücksichtigung aktueller Veränderungen der zwischen betrieblichen Arbeitsteilung. Beiträge der Akademie für Raumforschung und Landesplanung Nr. 121. Hannover.
- Courlet, C. und B. Soulage (1995). Industrial Dynamics and Territorial Space. *Entrepreneurship & Regional Development*, 7: 287–307.
- Courlet, C., B. Pecqueur und B. Soulage (1993). Industrie et Dynamiques de Territoires. *Revue d'Economie Industrielle*, 64: 7–21.
- Eickelpasch, A. und J. Pfeiffer (1998). Die wirtschaftliche Bedeutung Berlins für den Verflechtungsraum Berlin–Brandenburg. *Beiträge zur Strukturfor-schung*, Nr. 178. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin.

- Enright, M. J. (1996). Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda. In U. H. Staber, N. V. Schaefer und B. Sharma (Hrsg.). *Business Networks. Prospects for Regional Development*. Berlin, New York.
- Gerling, K. und K.-D. Schmidt (1998). Emerging East-West Corporate Networks in Central European Border Regions: Some Theoretical Arguments and Stylized Facts. Kieler Arbeitspapier Nr. 852. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Giersch, H. (1978). A European Look at the World Economy. The 12th Annual William K. McNally Memorial Lectures. Ann Arbor, Mich.
- Hakansson, H. (1989). *Corporate Technological Behaviour — Co-operation and Networks*. London, New York.
- Handelsblatt (1999). Nr. 171. 6. September: 16.
- Helpman, E. und P. R. Krugman (1985). *Increasing Returns, Imperfect Competition, and International Trade*. Cambridge, Mass.
- Johanson, J. und L.-G. Mattson (1991). Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with the Transactions-cost Approach. In G. Thompson et al. (Hrsg.). *Markets, Hierarchies and Networks*. London, Newbury Park, Neu Delhi.
- Krätge, S. (1998). Regionale Integration oder fragmentierte Entwicklung? Die deutsch-polnische Grenzregion im Transformationsprozess. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 42 (2).
- Krätge, S., S. Heeg, R. Stein (1997). *Regionen im Umbruch. Probleme der Regionalentwicklung an den Grenzen zwischen „Ost“ und „West“*.
- Krieger-Boden, C. (1995). *Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie. Ältere und neuere Erklärungsansätze*. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Krugman, P. R. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *Journal of International Economics*, 9: 469–479.
- Krugman, P. R. (1991). *Geography and Trade*. London, Leuven.
- Lazerson, M. (1993). Factory or Putting-out? Knitting Networks in Modena. In G. Grabher (Hrsg.). *The Embedded Firm*. London, New York.
- Lucas, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1): 3–42.
- Lundvall, B.-A. (Hrsg.) (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London.

- Maillat, D. (1991). The Innovation Process and the Role of the Milieu. In E. M. Bergman, G. Maier und F. Tödtling (Hrsg.). *Regions Reconsidered: Economic Networks, Innovation, and Local Development in Industrialized Countries*. London.
- Marshall, A. (1919). *Industry and Trade*. London.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. London.
- Proulx, M.-U. (1992). Innovative Milieus and Regional Development. *Canadian Journal of Regional Science*, 15: 149–154.
- Richardson, H. W. (1973). *Regional Growth Theory*. London, Basingstoke.
- Romer, P. R. (1986). Increasing Returns and Long Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94: 1002–1037.
- Sadler, D. und A. Swain (1994). State and Markets in Eastern Europe: Regional Development and Workplace Implications of Foreign Direct Investment in the Automobile Industry in Hungary. *Transaction of the Institute of British Geographers, N.S.*, 19.
- Sala-i-Martin, X. (1990). Lecture Notes on Economic Growth. Bd. I und II. Working Paper Nr. 3563 und 3564. National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge, Mass.
- Sander, B. (1997). Do Border Economies Generate Comparative Advantages for Small- and Medium-Sized Enterprises? Evidence from the Maquiladora Industry. Kiel Working Papers No. 806, April.
- Sander, B. und K.-D. Schmidt (1998). Wirtschaftliche Perspektiven von Grenzregionen: Ein internationaler Vergleich. *Die Weltwirtschaft*, Heft 4: 443–461.
- Schmidt, K.-D. (1997). Small- and Medium-Sized Enterprises in Cross-Border Networks: Empirical Evidence from the Pearl River Delta. Kiel Working Papers No. 808, April.
- Schulz, H. und A. Nothnagle (Hrsg.) (1996). *Grenze der Hoffnung. Geschichte und Perspektiven der Grenzregion an der Oder*. Potsdam.
- Scott, A. J. (1988). *New Industrial Spaces*. London.
- Siebert, H. (1994). *Außenwirtschaft*. 6. Aufl. Stuttgart, Jena.
- Storper, M. (1997). *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*. New York, London.

- Storper, M. und R. Walker (1989). *The Capitalist Imperative — Territory, Technology and Industrial Growth*. Oxford.
- Sydow, J. (1992). *Strategische Netzwerke — Evolution und Organisation*. Wiesbaden.
- Thoss, R. (1984). Potentialfaktoren als Chance selbstverantworteter Entwicklung der Regionen. In *Informationen zur Raumentwicklung* Nr. 1–2.