

Einige Anmerkungen zur regionalen Wettbewerbsfähigkeit

Some comments on regional competitiveness

Kurzfassung

Mit der zunehmenden Bedeutung von Regionen geht eine Vielzahl von regionalen Vergleichsanalysen einher, in denen in Form von Rankings die regionale Wettbewerbsfähigkeit angegeben wird. Je nach Ziel und Methodik unterscheiden sich häufig die Rankings in ihrer Aussage. Anknüpfungspunkte für regionalpolitisches Handeln ergeben sich daraus nicht.

An diesem Befund setzt der Beitrag an. Zielsetzung ist die Vorstellung eines kausalanalytischen Konzepts regionaler Wettbewerbsfähigkeit, das die neuere regionalökonomische Diskussion über die Besonderheiten von Regionen berücksichtigt, den internationalen Stand über regionale Wettbewerbsfähigkeit einbezieht und Anknüpfungspunkte für regionalpolitisches Handeln bietet.

Schlagwörter

- Regionale Wettbewerbsfähigkeit
- Benchmarking
- Ranking
- Regionalpolitik
- Regionale Wettbewerbsfaktoren

Gliederung:

- 1 Einleitung
- 2 Ein ausgewählter Literaturüberblick

1. Einleitung

Der Begriff Wettbewerbsfähigkeit könnte ein Anwärter auf das Wort des Jahres sein. So sollen Arbeitskräfte, Betriebe, Regionen und Nationen im Wettbewerb bestehen. Vor allem seit der allseits angeführten Internationalisierung und Globalisierung zielen zahlreiche Aktivitäten auf die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit; vor allem die nationale Wettbewerbsfähigkeit steht hier im Fokus.

Auf der Mikroebene ist die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Arbeitskräften kein neues Thema. Die Fähigkeiten, sich gegenüber anderen Akteuren auf der jeweiligen Marktseite zu behaupten und durchzusetzen, sind seit langem Gegenstand der Diskussion in Wissenschaft und Praxis. So gilt ein Unternehmen als wettbewerbsfähig, wenn es unter Aufrechterhaltung des finanziellen Gleichgewichts einen positiven Barwert erwirtschaftet (vgl. Brockhoff 1987: 59).

Etwas neueren Datums ist die Diskussion über (inter)nationale Wettbewerbsfähigkeit (vgl. z.B. Jahregutachten 2004: Ziff. 355ff.). Danach stehen Nationen im Wettbewerb um Ressourcen und auf Märkten.

Bisher existiert keine einheitliche Begriffsbestimmung für Wettbewerbsfähigkeit. So gibt es die Auffassung, dass nur Unternehmen, aber nicht Nationen miteinander konkurrieren können (vgl. Krugman 1996). Dem steht die Auffassung gegenüber, dass die nationalen Rahmenbedingungen sehr wohl einen Einfluss auf die Produktivität und damit auf die Wettbewerbsfähigkeit ausüben (vgl. Jahregutachten 2004: Ziff. 457). Ausdruck dieser internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Staaten sind eine Reihe an Länderrankings: Das Weltwirtschaftsforum, IMD und die Bertelsmannstiftung seien als Beispiele dafür genannt (vgl. ebenda: Kasten 28).

Eine neuere Diskussion richtet sich in diesem Kontext auf die regionale Wettbewerbsfähigkeit. Diese hat wegen des Raumbezugs Ähnlichkeiten und Bezüge mit nationalen Konzepten. Wegen der Besonderheit von Regionen, die vor allem mit der neuen Regionalökonomie (vgl. z.B. Maier/Tödting 2002) und der neuen Wirtschaftsgeographie (vgl. Pflüger 2008) begründet werden, bestehen aber doch Unterschiede zur nationalen Wettbewerbsfähigkeit. Ein wesentliches Ergebnis dieser neuen Ansätze besteht darin, regionale Besonderheiten und Divergenzen in der Entwicklung von Regionen zu begründen; damit haben regionale Spezifika auch Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Arbeitskräften.

Mit der zunehmenden Bedeutung von Regionen geht eine Vielzahl von regionalen Vergleichsanalysen einher, in denen in Form von Rankings angegeben wird, wo sich eine Region – oder auch ein Land – im regionalen Vergleich befindet. Je nach Ziel und Methodik unterscheiden sich häufig die Rankings in ihrer Aussage. Anknüpfungspunkte für regionalpolitisches Handeln ergeben sich aus diesen Rankings nicht.

An diesem Befund setzen die folgenden Überlegungen an. Zielsetzung ist die Vorstellung eines Konzeptes regionaler Wettbewerbsfähigkeit, das die neuere regional-ökonomische Diskussion über die Besonderheiten von Regionen berücksichtigt, den internationalen Stand über regionale Wettbewerbsfähigkeit einbezieht und Anknüpfungspunkte für regionalpolitisches Handeln bietet.

Zuerst wird ein ausgewählter Überblick über den Stand der Diskussion über regionale Wettbewerbsfähigkeit gegeben. Am Beispiel der Region Rhein-Main erfolgt dann eine kurze Diskussion über Möglichkeiten und Grenzen regionalen Benchmarkings für regionales Handeln. Anschließend wird auf der Basis einer EU-Untersuchung ein kausalanalytisches Konzept regionaler Wettbewerbsfähigkeit vorgestellt.

2. Ein ausgewählter Literaturüberblick

Während Wettbewerb seit A. Smith in der Ökonomie einen, wenn nicht den zentralen Stellenwert einnimmt, trifft das auf die Wettbewerbsfähigkeit nicht zu. Zwar spielt zumindest implizit auf der Mikroebene die Fähigkeit von Firmen (und Arbeitskräften), sich gegenüber den Konkurrenten durchzusetzen, eine Rolle: "For a private firm, competitiveness is a relatively simple concept concerned with commercial performance or the ability to provide sufficient returns on capital to attract investment" (Bailey, Docherty, Turok 2002: 135). Aufgrund welcher Faktoren – Preise, Kosten, Qualität, Produktivität, Innovation – allerdings die ausreichende Rendite erzielt werden, ist schon schwieriger zu beantworten. U.W. gibt es bisher auch keine einheitliche Begriffsbestimmung: „Competitiveness has much in common with the proverbial elephant: we know one when we see one, but have great difficulty describing it" (Begg 2002, 2). Entsprechend gibt es unterschiedliche Definitionen (vgl. u.a. Begg 2002, 1ff; Martin 2002; Jahrgutachten 2004: Ziff. 455ff).

Noch schwieriger wird eine Begriffsbestimmung, wenn auf die Wettbewerbsfähigkeit von Räumen abgestellt wird: Wann ist eine Stadt, eine Region oder ein Nation wettbewerbsfähig? In den neunziger Jahren gab es dazu eine Kontroverse, ob es so etwas wie eine räumliche, damals vor allem (inter)nationale Wettbewerbsfähigkeit, geben kann. Vor allem Krugman wendet sich dagegen, dass Nationen und damit auch Regionen wettbewerbsfähig sein können (vgl. Krugman 1996): „Der Begriff der ‚Wettbewerbsfähigkeit‘ lässt sich auf ganze Volkswirtschaften nicht übertragen“ (Ders. 1999: 40). Nach Krugman konkurrieren nur Firmen miteinander, zwischen Staaten gibt es keinen Wettbewerb. Bei Firmen besteht bei Konkurrenz ein Nullsummenspiel, eine Firma gewinnt, die andere verliert. Der internationale Wettbewerb ist dagegen zumindest teilweise ein Positivsummenspiel, bei dem alle Beteiligten gewinnen können, wenn sie sich entsprechend ihrer komparativen Vorteile spezialisieren; daher stehen Volkswirtschaften miteinander zumindest teilweise nicht in ei-

nem Wettbewerb (vgl. Jahresgutachten 2004: Ziff. 455). Diese Sichtweise lässt sich auf Regionen übertragen; da auch Regionen teilweise aus der Arbeitsteilung gewinnen können.

Vor dem Hintergrund dieser Diskussion hat sich, ausgehend von dem Konzept „ability to sell“ (vgl. ebenda: Ziff. 456), eine breite Definition von Wettbewerbsfähigkeit entwickelt. Danach konkurrieren zwar Unternehmen¹; deren Wettbewerbsvorteile auf internationalen Märkten werden nach dieser breiteren Sichtweise nicht nur von betrieblichen Faktoren, sondern auch von „von den allgemeinen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Heimatland“ (ebenda) abhängen (vgl. auch Begg 2002: 2ff.). Nach diesem Konzept ist ein Land dann international wettbewerbsfähig, wenn es Güter und Dienstleistungen produziert „that meet the test of international markets while citizens earn a standard of living that is both rising and sustainable over the long run“ (OECD 1996; vgl. auch Jahresgutachten 2004: Ziff. 457; Begg 2002: 3f.).

Im Kontext der Internationalisierung und Globalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten einerseits und der neuen Regionalökonomie andererseits haben regionale Rahmenbedingungen zunehmende Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen erlangt, der Raumes hat Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit von Akteuren (vgl. Martin 2002; vgl. auch Porter 2003). Während Globalisierung eigentlich eine abnehmende Bedeutung von Regionen erwarten lässt, kann gerade eine globale Wirtschaft eine zunehmende Bedeutung von Regionen bewirken: „Regions matter“. Der Begriff der „glocalisation“ (vgl. Storper 1997), das gleichzeitige Auftreten von Globalisierung und Lokalisierung drückt diesen Zusammenhang aus.

Begründungen für die zunehmende Bedeutung von Regionen für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen liefert die neue Regionalökonomie (vgl. u.a. Maier, Tödtling 2002). Danach existieren regionsspezifische Wettbewerbsfaktoren. Vor allem Agglomerationseffekte (MAR- und Jacobs-Externalitäten), die in Form von regionalen Wissenstransfers (vgl. Döring 2004) sowie regionalen Verflechtungen auftreten und steigende regionale Skaleneffekte bewirken, begründen eine spezifische regionale Wettbewerbsfähigkeit. Die neue Regionalökonomie begründet auch, dass sich aufgrund unterschiedlicher regionaler Externalitäten und regionaler Spezifika die wirtschaftliche Entwicklung in Regionen unterscheiden (kann); danach ist nicht die durch die traditionelle Neoklassik begründete regionale Konvergenz zu erwarten, sondern Regionen können in ihrer Wirtschaftsentwicklung divergieren. Damit spielen

¹ Natürlich spielt die Wettbewerbsfähigkeit von Arbeitskräften auch eine Rolle, sie wird aber u.W. in der Diskussion über nationale und regionale Wettbewerbsfähigkeit kaum bzw. eher bei kostenorientierten Konzepten angesprochen. In anderen Zusammenhängen wird sie natürlich gerade im Kontext der Globalisierung umfangreich thematisiert. Beispiele hierfür sind die Diskussionen über die Deregulierung und Flexibilisierung der Arbeitsmärkte und die „Basarökonomie“ von Sinn.

spezifische regionale Standortbedingungen für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen eine Rolle.

Die verschiedenen Begründungen über eine zunehmende Bedeutung von Regionen haben denn auch die Diskussion über Konzepte regionaler (und urbaner) Wettbewerbsfähigkeit befördert (vgl. u.a. Thierstein 1996; Begg (Hg.) 2002; Martin, Kitson, Tyler 2006). Einheitliche Begriffsbestimmungen bestehen auch hier nicht. Aber aufbauend auf der OECD-Definition nationaler Wettbewerbsfähigkeit (vgl. hierzu auch Martin 2002: 2-2), die sich am US Competiveness Policy Council orientiert, wurde regionale Wettbewerbsfähigkeit als die Fähigkeit definiert, wettbewerbsfähige Güter und Dienstleistungen bei dauerhaft hohen (und steigenden) Einkommen in der Region zu produzieren (vgl. ebenda: 2-3). Diese Definition gilt insofern als begrenzt, als zum einen hier Firmen- und Regionsinteresse gleichgerichtet sind; Regionen aber auch andere Interessen als Firmen haben wie z.B. hohe Beschäftigung. Zudem bedarf es eines Transfers hoher Produktivität in Löhne und Gewinne. Daher schlägt Martin für die EU folgende Definition regionaler Wettbewerbsfähigkeit vor:

„A regional economy’s ability to optimise its indigenous assets in order to compete and prosper in national and global markets and to adapt to change in these markets“.
(ebenda: 2-3)

Bei dieser Definition bestehen teilweise Unterschiede zur nationalen Wettbewerbsfähigkeit; so sind z.B. Veränderungen des Wechselkurses kein Instrument für Regionen. Die folgenden Überlegungen basieren auf dieser Begriffsbestimmung.

3. Deskriptives und kausalanalytisches Benchmarking

Die Wettbewerbsfähigkeit von Regionen wird vor allem anhand von deskriptiven Benchmarkingansätzen beschrieben. Die Grenzen dieser Ansätze zeigen kurz am Beispiel der Region Rhein-Main. Ausgehend von diesen Grenzen skizzieren wir ein an der EU orientiertes Konzept eines kausalanalytischen Benchmarkings.

3.1. Deskriptive Benchmarkingansätze

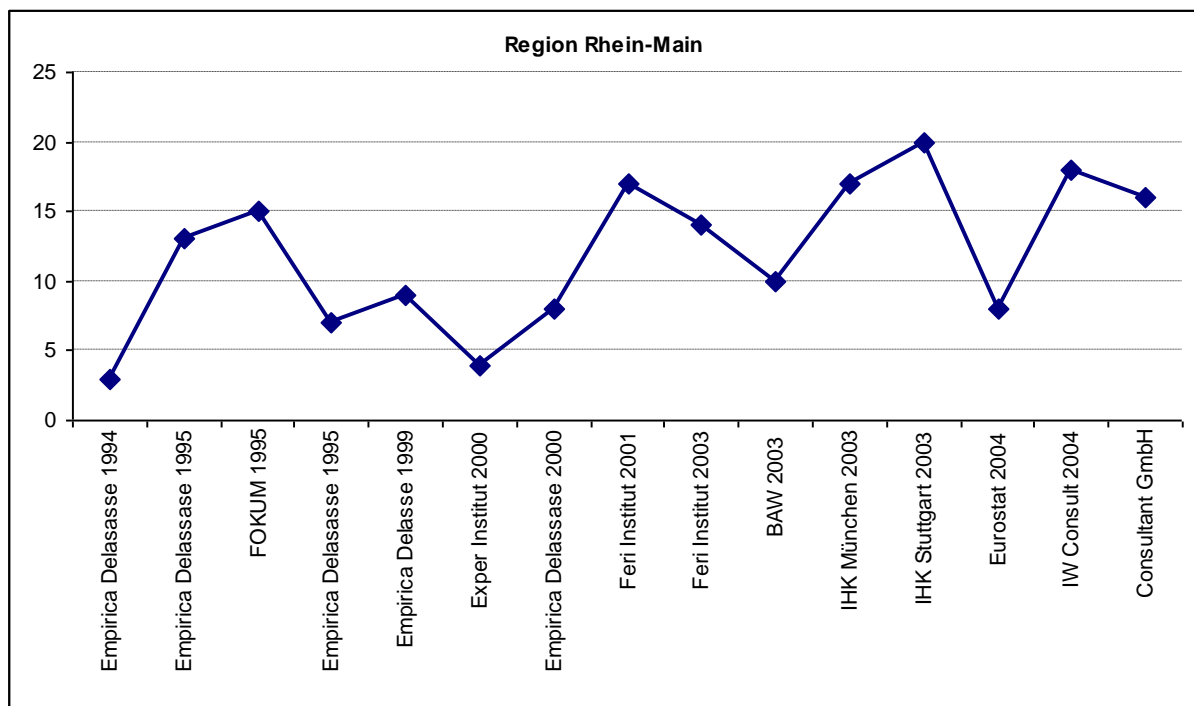
Obwohl der Begriff der regionalen Wettbewerbsfähigkeit noch weniger geklärt ist als der der nationalen Wettbewerbsfähigkeit sind Vergleiche von Regionen in Form von Rankings als Ausdruck der regionalen Wettbewerbsfähigkeit inzwischen häufig zu finden. Die zunehmende Bedeutung der regionalen Wettbewerbsfähigkeit schlägt sich auch in der Zahl der empirischen Befunde nieder: Standortvergleiche, Zukunftsfähigkeit von Regionen, regionales Benchmarking, immer häufiger werden Regionen miteinander verglichen und Rankings verbreitet. Die überwiegende Zahl dieser Stu-

dien basiert (in ihrer einfachen Form) auf deskriptiven Benchmarking-Ansätzen mit folgenden Grundannahmen:

- „best practice“ - Gedanke. Regionen können von den Besten durch Imitation lernen und schließen dann entsprechend zu ihnen auf. Regionale Wettbewerbsvorteile sind demnach nur von zeitlich begrenzter Natur. Sobald die auf den hinteren Rängen platzierten Regionen über die entsprechenden Informationen verfügen und von den Besten lernen, kommt es zu einer Angleichung der Regionen.
- Die zur Messung der Wettbewerbsfähigkeit zugrunde gelegten Indikatoren haben in allen Regionen die gleiche Bedeutung, d.h. das Set an Indikatoren für den Vergleich wird gewichtet und dann mit dieser Gewichtung auf alle Regionen übertragen. Regionale Besonderheiten werden damit ausgeschlossen.

Diese Städte- oder Regionen Rankings liefern zum Teil recht unterschiedliche Ergebnisse. Am Beispiel der Region Rhein-Main sei dies anhand von Rankingstudien verdeutlicht: Demnach nahm die Region zwischen 1994 und 2004 je nach gewählter Zielgröße, Indikatorenset, Gewichtung und Regionsabgrenzung einen Spitzenplatz ein, landete im Mittelfeld oder abgeschlagen auf einem der hinteren Ränge (vgl. z.B. Schönert 2003).

Abb. 1: Rankings der Region Rhein-Main nach ausgewählten Untersuchungen, jeweils erreichter Rang



Quelle: Eigene Zusammenstellung

Ursächlich für diese unterschiedlichen Ergebnisse sind u.E. folgende Aspekte:

1. *Uneinheitliche Regionsabgrenzung.*

Lassen sich Ländergrenzen (oder auch andere politisch-administrative Einheiten) noch eindeutig und einheitlich abgrenzen, wird die Definition von „Regionen“ mit der Einführung von Begriffen wie „Wirtschaftsraum“ „Metropolregion“ etc. unklarer und uneinheitlicher. Zugleich steigen die Datenlücken bzw. die Aufwendungen zur Informationsgewinnung erheblich an, wenn funktionale und politisch-administrative Regionsabgrenzungen divergieren. Entsprechend folgt die Regionsabgrenzung bei solchen Rankings häufig eher der Datenverfügbarkeit denn inhaltlich-konzeptionellen Anforderungen.

2. *Auswahl der Konkurrenzregionen*

Die Positionierung bzw. Bewertung innerhalb eines Benchmarkings hängt immer von der Auswahl der jeweiligen Konkurrenzregionen ab. Ein Vergleich einer Region mit allen möglichen anderen Regionen erscheint nicht zielführend. Dennoch fehlt bei den Benchmarking-Ansätzen häufig eine Typologisierung von Regionen, die z.B. aufgrund ähnlicher (Branchen-)Strukturen und Größe auch tatsächlich miteinander im Wettbewerb stehen.

3. *Keine Unterscheidung zwischen regionsspezifischen und regionsübergreifenden Indikatoren*

Ein indikatorenbasiertes Bewertungsschema - wie es die Benchmarking Ansätze darstellen - steht und fällt mit der „richtigen“ Auswahl der Indikatoren und ihrer korrekten Gewichtung. Eine zentrale Schwäche deskriptiver Rankings besteht darin, dass ein einziges Indikatorenset mit einer einzigen Gewichtung zugrunde gelegt und auf alle Regionen übertragen wird. Neuere theoretische Überlegungen und empirische Ergebnisse verweisen jedoch darauf, dass Wettbewerbsfaktoren in den einzelnen Regionen unterschiedlich sind und unterschiedliche Bedeutung haben. So belegen Studien des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, die die Beschäftigungsentwicklung in allen deutschen Kreisen analysierten, dass allgemein vergleichbare Indikatoren wie regionales Lohnniveau, regionale Qualifikations-, Betriebsgrößen- und Wirtschaftszweigstruktur zwar Erklärungsgehalt für unterschiedliche regionale Entwicklungen haben, ein wesentlicher Grund für die regionale Dynamik aber in regionsspezifischen Faktoren zu suchen ist, die eben nicht ohne weiteres auf andere Regionen übertragbar und mit diesen vergleichbar sind (vgl. Wolf 2002). Solche regionalen Wettbewerbsfaktoren erschweren ein konsistentes Ranking bzw. die Ableitung von „best practice“ Empfehlungen.

4. *Messung von Outcome-Größen*

Die letztendliche Bewertung der Regionen im Rahmen eines Benchmarkings erfolgt zumeist anhand aggregierter Outcome-Variablen wie BIP pro Kopf, Arbeitslosenquote, Bruttoarbeitskosten etc. Dies ist durchaus hilfreich, wenn es um die Beschreibung

von regionalen Wettbewerbsvorteilen oder Nachteilen geht. Erklärungsgehalt für eben diese Unterschiede in der Wettbewerbsfähigkeit haben sie aber nicht. Entsprechend können aus den deskriptiven Benchmarking-Ansätzen über Imitationsforderungen hinaus keine konkreten Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit einer bestimmten Region gegeben werden. Zugleich besteht durch die fehlende „Hierarchisierung“ der Indikatoren das Problem, kausale und simultane Wirkungen zu identifizieren.

Dieses deskriptive regionale Benchmarking unterliegt vor allem aus einer handlungsorientierten Perspektive Grenzen. So kann zwar konstatiert werden, auf welchem Rang sich eine Region im Vergleich zu anderen Regionen befindet. Daraus können aber keine Folgerungen abgeleitet werden, wie die Wettbewerbsfähigkeit einer Region erhalten und/oder verbessert werden kann.

3.2. Kausalanalytisches Benchmarking

An diesem kritischen Befund setzen neuere Konzeptionen zur regionalen Wettbewerbsfähigkeit an (vgl. Martin 2002). Theoretische und empirische Untersuchungen zeigen, dass sich regionale Angleichungsprozesse zumeist nicht beobachten ließen (was nach den Imitations- bzw. best-practice-Gedanken zu erwarten wäre), sondern dass sich Regionen mit einer vorteilhafteren Ausgangsbasis in einem kumulativen Prozess immer weiter von „schwächeren“ Regionen entfernen können, somit regionale Divergenz und nicht Konvergenz die Regel zu sein scheint. Wenn es trotz Imitation und begleitender (staatlicher) Förderung nicht gelingt, regionale Disparitäten mittelfristig zu beseitigen, muss regionsspezifischen (und damit nicht ohne weiteres übertragbaren) Wettbewerbsfaktoren eine größere Bedeutung zukommen als in den traditionellen Benchmarking-Ansätzen angenommen.

Ein Konzept, welches diesen Spezifika Rechnung trägt und über eine rein deskriptive Analyse hinaus Handlungsempfehlungen und –alternativen aufzeigen will, muss folgende Voraussetzungen erfüllen:

- *Einheitliche Definition eines zentralen Indikators zur Erfolgsmessung*

Anhand welcher Größe die Wettbewerbsfähigkeit letztendlich beschrieben und gemessen wird ist nicht unumstritten. Neuere Studien verwenden zur Messung der regionalen ökonomischen Entwicklung das Produktivitätswachstum (vgl. Eichler u.a. 2006). Wir orientieren uns an der Definition von „regionaler Wettbewerbsfähigkeit“ der Europäischen Kommission aus dem Jahr 1999:

“The ability to produce goods and services which meet the test of international markets, while at the same time maintaining high and sustainable levels of income, more generally, the ability to generate relatively high income and employment levels, while being exposed to external competition....In other words, for a region to be competitive, it is important to ensure both quality and quantity of jobs.” (EU 1999)The Sixth Periodic Report on the Regions).

Gemäß dieser Definition, welche auf das regionale Einkommen abzielt, erscheint uns das BIP pro Kopf die geeignetere Zielgröße.

- Einheitliche Regionsabgrenzung

In der Regionalwissenschaft herrscht Einigkeit darüber, dass es nicht nur einen, sondern unterschiedliche Regionstypen gibt, sodass für den jeweiligen Untersuchungsgegenstand eine adäquate Regionsabgrenzung gefunden werden muss. In der Regel sollte die Abgrenzung sowohl dem Homogenitätskriterium als auch dem Funktionskriterium Rechnung tragen (vgl. Maier; Tödtling 2002). Für die Frage der regionalen Wettbewerbsfähigkeit sind zum einen wirtschaftliche funktionale Zusammenhänge maßgeblich, zum anderen ist die Region ein polyzentrisches Verdichtungsgebiet, indem die Siedlungsstrukturen durch ein Geflecht von Arbeitsplatz-, Wohnstandort-, und Freizeitnutzungsstrukturen gebildet wird. Das Funktionalitätskriterium wird durch die Pendlerverflechtungen und das Homogenitätskriterium durch den Agglomerationsgrad berücksichtigt. Die Pendlerverflechtungen lassen sich als Ausdruck der funktionalen ökonomischen Verflechtungen begreifen, insofern die Entwicklung der Beschäftigung Resultat des ökonomischen Erfolgs und Wachstums in einer Region ist, Quantität und Qualität des Arbeitsmarktes ein zentrales Kriterium der Wettbewerbsfähigkeit darstellen und die Pendlerverflechtungen die Grundlage für die Konstitution von Siedlungsstrukturen und lebensräumlichen Verflechtungen sind. Werden die Pendlerverflechtungen zu einem wesentlichen Abgrenzungskriterium, sind Regionsbildungen wie „Stadt Frankfurt am Main“ oder „Inner London“ nicht möglich, auch wenn sie „ökonomische Zentren“ darstellen mögen. Eine BIP-pro-Kopf-Messung von solchen „Einpendlerregionen“ würde zu erheblichen Verzerrungen führen, wenn sie mit homogenen Pendlerregionen verglichen würden (beispielsweise ein Vergleich von „inner London“ mit der Region Rhein-Main).

- Regionale Wettbewerbsfaktoren und regionsspezifische Gewichtung dieser Faktoren

Aus den einschlägigen ökonomischen, sozialwissenschaftlichen und geographischen Theorien sind eine Vielzahl von Wettbewerbs- bzw. Wachstumsfaktoren hergeleitet worden: In klassischen bzw. neoklassischen Wachstumstheorien wird die Bedeutung der Produktionsfaktoren hervorgehoben, durch die endogene Wachstumstheorie (vgl. Romer 1986) wurden Wissen und Humankapitalbildung als zentrale Elemente abgeleitet, die „New Economic Geography“ (vgl. Pflüger 2008) zielt auf die räumliche Dimension ökonomischer Aktivitäten und leitet die Bedeutung von Transportkosten, Agglomerationseffekten und Externalitäten für die ökonomische Entwicklung ab, Theorien zu regionalen Innovationssystemen hoben die Bedeutung von Wachstumszentren und die Diffusion von Wissen über formelle oder informelle Kooperationsformen hervor.

Die folgende Übersicht fasst die aus diesen Theorien hergeleiteten Faktoren zusammen.

Übersicht 1: Regionale Wettbewerbsfaktoren

Produktive Rahmenbedingungen	Humankapital	Infrastruktur
Innovationen <ul style="list-style-type: none"> - Patente - F&E-Ausgaben - Forschungseinrichtungen - Kooperationen 	Demographie und Migration	Basisinfrastruktur <ul style="list-style-type: none"> - Strasse - Eisenbahn - Luftverkehr - Eigentumsverhältnisse
Internationalität <ul style="list-style-type: none"> - Spezialisierungsindex - Exportquoten - FDI 	Qualifikationsstruktur	Technologische Infrastruktur <ul style="list-style-type: none"> - Internet - Telekommunikation
Sektorale Konzentration <ul style="list-style-type: none"> - Betriebsstruktur - Beschäftigtenstruktur 		Bildungsinfrastruktur <ul style="list-style-type: none"> - Schulen - -Akademien, Universitäten
„Unternehmenskultur“		Kultureinrichtungen
<ul style="list-style-type: none"> - Risikobereitschaft - Markteintrittsbarrieren 		Sicherheitsindex
Kapitalverfügbarkeit		Umwelt
Institutionelle Struktur		

Quelle: Eigene Darstellung nach Martin 2002

Die Hervorhebung regionsspezifischer Wettbewerbsfaktoren impliziert nun nicht, dass in jeder Region verschiedene Faktoren maßgeblich sind. Die genannten Faktoren sind vielmehr in allen Regionen als „potentiell relevant“ zu betrachten. Im Unterschied zu den Annahmen traditioneller Benchmarking-Ansätze hat ein bestimmter Faktor aber nicht in allen Regionen die gleiche Bedeutung. Welches Gewicht einer dieser Faktoren in einer Region X und welches derselbe Faktor in Region Y besitzt, lässt sich per se nicht beantworten, sondern muss in einer regionsspezifischen Analyse erst herausgearbeitet werden. Erst dann lassen sich gegebenenfalls Vergleiche zwischen Regionen anstellen.

Neuere Benchmarking Ansätze versuchen - im Gegensatz zu traditionellen Rankings - die Gewichtung dieser Faktoren mittels aufwendiger Datenanalysen aus vielen Regionen zu berechnen. Die oben angesprochene regionsspezifische Analyse entfällt aber auch hier. Dadurch kommen auch sie zu teilweise widersprüchlichen Ergebnissen. So heben einige Untersuchungen die herausragende Bedeutung des Faktors „Innovation“ für das regionale Wachstum hervor, andere kommen zu dem Ergebnis, dass von Innovationen zwar positive Wachstumsimpulse ausgehen, sie in ihrer Bedeutung aber vergleichsweise gering sind (vgl. Eichler u.a. 2006).

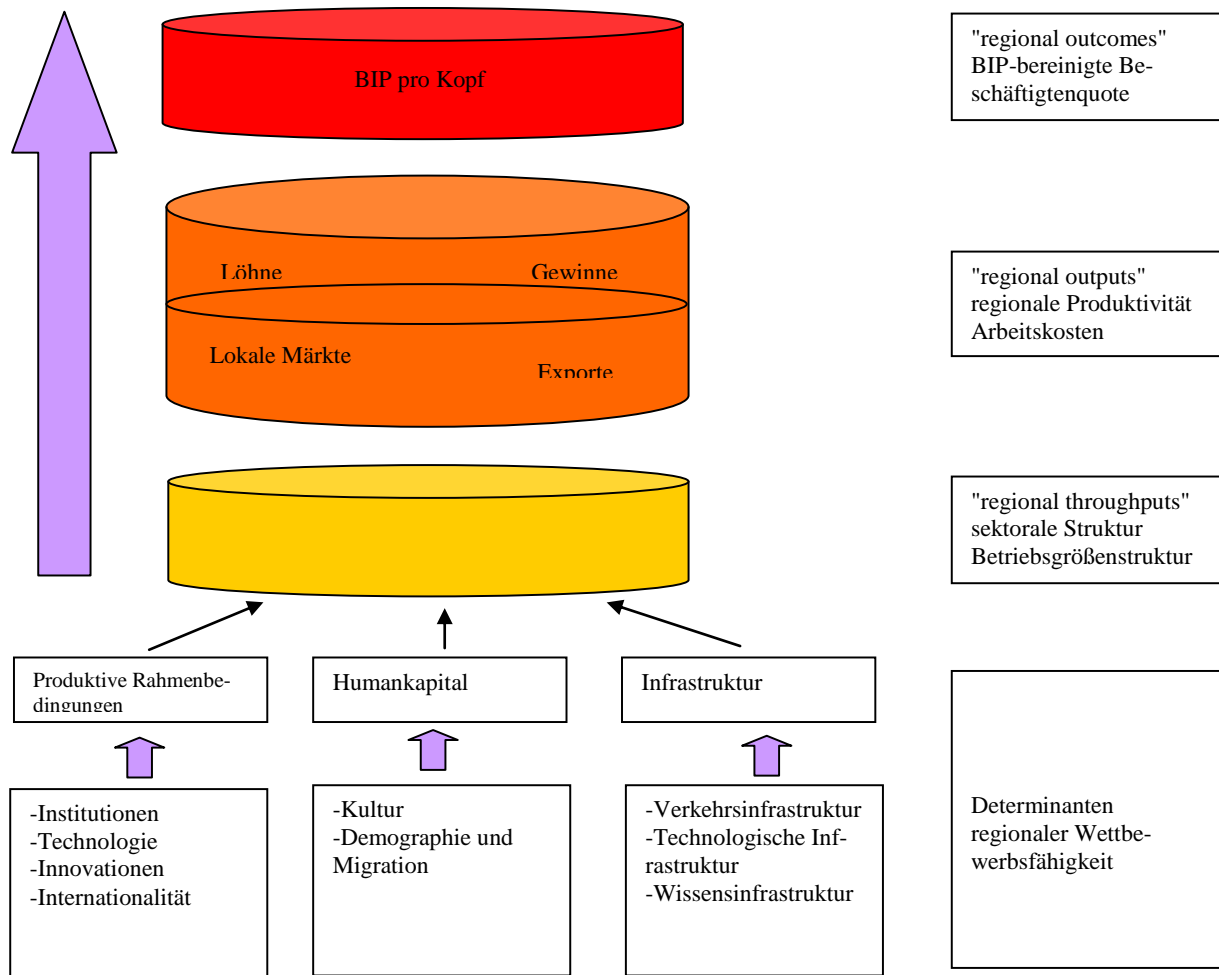
- Hierarchisierung und Ausdifferenzierung der Wettbewerbsfaktoren

Oben wurde bemängelt, dass durch eine gleichberechtigte Betrachtung von Outcomegrößen (wie das BIP pro Kopf) und Inputfaktoren (wie z.B. F&E Ausgaben), Kausalitätsbeziehungen zwischen den Variablen nicht erkennbar werden. Erhöht nun eine Steigerung des BIP die F&E Ausgaben oder besteht der umgekehrte Zusammenhang? Besteht überhaupt eine Beziehung zwischen diesen beiden oder liegt nur eine Scheinkorrelation vor? Hier erscheint eine Hierarchisierung der Einflussfaktoren erforderlich.

Des Weiteren wurde auf die Notwendigkeit hingewiesen, aus der Analyse regionaler Wettbewerbsfähigkeit auch Handlungsempfehlungen ableiten zu können. Wenn bspw. deutlich wird, dass in der Region X Innovationen eine maßgebliche Rolle für die Wettbewerbsfähigkeit zukommt, ist allein aus dieser Aussage noch keine handlungsrelevante Empfehlung abzuleiten, die über Banalitäten hinausgeht („Erhöhe die Innovationskraft der Region“). Hierzu ist es notwendig zu wissen, welche Determinanten wiederum Innovationen in der Region fördern bzw. verhindern. Die hierbei zu beobachtende übliche Herangehensweise, nämlich verschiedene messbare Größen (F&E Ausgaben, Anzahl der Forschungseinrichtungen, Patentanmeldungen etc.) deskriptiv nebeneinander zu stellen, ist nicht zielführend, solange keine Erklärungszusammenhänge hergestellt werden. Es bedarf somit einer weiteren Ausdifferenzierung der Wettbewerbsfaktoren in Determinanten, die diese Faktoren erklären können.

Ein anschaulicher konzeptioneller Weg für eine solche Hierarchisierung und Differenzierung stellt der „Competitiveness Hat“ dar (vgl. Martin 2002).

Übersicht 2: EU-Konzept regionaler Wettbewerbsfähigkeit



Quelle: Martin 2002: 2-36.

Die auf der untersten Ebene liegenden Determinanten der regionalen Wettbewerbsfähigkeit sind demnach nicht nur durch geeignete Variablen zu beschreiben und zu messen, sondern auch zu erklären. Auf diese Determinanten wirken regionsspezifische strukturelle Faktoren wie die sektorale Wirtschafts- und Betriebsgrößenstruktur, Eigentumsverhältnisse etc., hier „regionale throughputs“ genannt. Aus diesen zusammen lassen sich Messgrößen (nicht Erklärungsgrößen) ableiten, die als Beschreibung (nicht Erklärung) regionaler Wettbewerbsfaktoren dienen können („regional outputs“). Durch Einbeziehung von regionalen Transfers und nicht-marktlichen Aktivitäten gelangt man schließlich zur endgültigen zu erklärenden Variable, dem BIP pro Kopf.

4. Schlussbemerkung

Regionale Wettbewerbsfähigkeit wird zwar zunehmend in Wissenschaft und Praxis thematisiert und diskutiert; was darunter zu verstehen ist, darüber gehen die Meinungen zumindest teilweise auseinander. Bisher dominieren deskriptive Benchmarkingansätze mit einem Vergleich verschiedener Regionen. Diese Ansätze implizieren aus einer Handlungsperspektive Grenzen, da sie kaum Anknüpfungspunkte bieten, um die regionale Wettbewerbsfähigkeit zu beeinflussen.

Ein kausalanalytisches Benchmarking, das auf Bestimmungsfaktoren regionaler Wettbewerbsfähigkeit abstellt, beinhaltet zwar diese Schwächen nicht. Es stellt aber hohe Anforderungen zum einen an die erforderlichen Indikatoren und Daten zur Erfassung der zentralen Wettbewerbsfaktoren. Zum andern bedarf es ökonometrischer Verfahren zur Identifikation der in einer Region relevanten Wettbewerbsfaktoren und deren Bedeutung. Für eine handlungsorientierte Regionalpolitik liefern solche Wettbewerbsfaktoren aber konkrete Anknüpfungspunkte. Ob sich diese Faktoren in jeder Region unterscheiden oder ob bestimmte Faktoren für bestimmte Regionaltypen wie z.B. Metropolregionen relevant sind, lässt sich nur empirisch bestimmen.

5. Literatur

- Bailey, N.; Docherty, I.; Turok, I. (2002): Dimensions of city competitiveness: Edinburgh and Glasgow in a UK context. In: Begg, I. (Ed.), Urban Competitiveness. Bristol, S. 135ff.
- Begg, I. (2002): Introduction. In: Begg, I. (Ed.), Urban Competitiveness. Bristol, S. 1ff.
- Blien, U.; Hirschenauer, F. (1999): Regionale Disparitäten auf ostdeutschen Arbeitsmärkten. In: Wiedemann, E.; Brinkmann, C.; Spitznagel, E.; Walwei, U. (Hrsg.): Die arbeitsmarkt- und beschäftigungspolitische Herausforderung in Ostdeutschland (Beiträge zur Arbeitsmarkt und Berufsforschung 223). Nürnberg, S.139-162.
- Brockhoff, K. (1987): Wettbewerbsfähigkeit und Innovation. In: Dichtl, E.; Gerke, W.; Kieser, A. (Hg.): Innovation und Wettbewerbsfähigkeit. Wiesbaden, S. 53ff.
- Döring, T. (2004): Räumliche Wissens-Spillovers und regionales Wirtschaftswachstum. In: Schmollers Jahrbuch, Vol. 124, S. 95ff.
- Eichler, M.; Grass, M.; Blöchliger, H.; Ott, H. (2006): Research program "Policy and Regional Growth" Determinants of Productivity Growth. BAK Report 2006/1. Basel.
- EU (1999): The Sixth Periodic Report on the Regions. Brussels.
- Jahresgutachten des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2004.
- Krugman, P.R. (1996): Making Sense of the Competitiveness Debate. In: Oxford Review of Economic Policy, Vol. 12, S. 17ff.
- Ders. (1999): Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg. Frankfurt.
- Maier, G.; Tödtling, F. (2002): Regional- und Stadtökonomik, Bd. 1 und 2, 2. Aufl. Wien, New York.
- Martin, R.L. (2002): A Study on the Factors of Regional Competitiveness - A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy. Cambridge.
- Martin, R.; Kitson, M.; Tyler, P. (2006): Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? In: Martin, R.: Regional Competitiveness. London, S. 1ff.
- OECD (1996): Industrial Competitiveness. Paris.
- Romer, P. M. (1986): Increasing Returns and Long-run Growth. In: Journal of Political Economy, Vol. 94, S. 1002ff.
- Pflüger, M. (2008): Die Neue Ökonomische Geographie: Ein Überblick. In: WiSt, Heft 3, S. 150ff.
- Porter, M.E. (2003): The Economic Performance of Regions, in: Regional Studies, Vol. 37, S. 549ff.

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

Storper, M. (1997): Territories, Flows, and Hierarchies in the Global Economy. In: Cox K. R. (Ed.): Spaces of Globalization. Reasserting the Power of the Local. New York, S. 19ff.

Thierstein, A. (1996): Auf der Suche nach der regionalen Wettbewerbsfähigkeit – Schlüsselfaktoren und Einflussmöglichkeiten. In: Raumforschung und Raumordnung, 54. Jg., Heft 2/3 , Köln, Seite 193-202

Wolf, K. (2002): Analyse regionaler Beschäftigungsentwicklung mit einem ökonometrischen Analogon zu Shift-Share-Analysen. In: Kleinhenz, G. (Hrsg.): IAB-Kompodium Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, BeitragAB 250, S. 325ff.