Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft,
147. Jg. (Jahresband), Wien 2005, S. 161 - 186

WIEN IN DER INTERNATIONALEN STÄDTEHIERARCHIE: VON DER WEST-OST-DREHSCHEIBE ZUR GLOBAL CITY?[1)]

Robert MUSIL, Wien*

mit 5 Abb. und 6 Tab. im Text

INHALT

Abstract 161
Zusammenfassung 162
1 Einleitung: Geopolitische Umbrüche – Chance und Risiko für Wien 163
2 Hierarchische Unternehmensverflechtungen als Grundlage des globalen Städtenetzwerkes 164
3 Regionalisierte Direktinvestitionen – ein brauchbarer Indikator zur Erfassung internationaler Kontrollverflechtungen? 169
4 Empirische Befunde zu Wiens Stellung im internationalen Städtenetz 170
5 Fazit: Wien als Brückenkopf ohne Profit? 183
6 Literaturverzeichnis 184

Abstract

Vienna – a global city?

According to the global-city-concept cities did notonly not become obsolete by globalization, but became "strategically meaningful places" controlling the global economy. Cities are seen as major centres or nodes in a global network held together by flows of goods, services, humans and capital (SASSEN 1991). There is the unsettled question of how cities get positioned in this network.

[1)] Der vorliegende Beitrag basiert auf der Dissertation „Wien in der Weltwirtschaft. Positionsbestimmung der Stadtregion Wien in der internationalen Städtehierarchie". Die Arbeit wurde vom Autor im Juli 2005 an der Leopold-Franzens-Universität Innsbruck unter der Betreuung von o.Univ.-Prof. Dr. Axel BORSDORF und o.Univ.-Prof. Dr. Heinz FASSMANN (Zweitbetreuung) abgeschlossen. Das Forschungsvorhaben wurde im Rahmen des Projektes „Wien in der Weltwirtschaft" am Institut für Stadt- und Regionalforschung (Österreichische Akademie der Wissenschaften) durchgeführt und von der Kulturabteilung der Stadt Wien gefördert. Für die Kooperation seitens der Österreichischen Nationalbank ist Herrn Dr. René DELL'MOUR zu danken.

* Dr. Robert MUSIL, Institut für Stadt- und Regionalforschung, Österreichische Akademie der Wissenschaften, A-1010 Wien, Postgasse 7/4/2; e-mail: robert.musil@oeaw.ac.at, *http://www.oeaw.ac.at/isr*

In this paper a new approach was chosen: using the example of Vienna, flows of foreign direct investments were used to analyze changes in its position within the global hierarchy. This concept is based on two assumptions: First, the unequal economic relations between cities are primarly based on capital flows. Cities are those places of world economy that are the "basing points of global capital" (FRIEDMANN 1986). Second, capital flows between cities are a means for controlling each other; this "control- potential" (KRÄTKE 2001) constitutes the basis of the hierarchy mentioned above.

The empirical analysis aims at making a twofold contribution: firstly, it is based on an absolutely new type of data and, secondly, it attempts to clear up Vienna's position in the global city network. The dataset makes is suitable for analyzing the structure of hierarchies based on unequal capital flows. As it covers 13 years (1989 to 2001), it is possible to decide whether geostratetic changes, like the fall of the Iron Curtain or Austria's becoming a member of the EU, triggered new patterns of capital flows.

Zusammenfassung

Städte, so der Global City-Ansatz von SASSEN, sind die „strategisch bedeutsamen Orte" der Globalisierung. Es sind die Knotenpunkte einer netzwerkartig aufgebauten Weltwirtschaft, in denen Waren-, Kapital-, Dienstleistungs- und Informationsströme zusammenlaufen, an denen spezialisierte, unternehmensorientierte Dienstleistungen verfügbar sind, die das Management der Globalisierung ermöglichen (SASSEN 1991).

Um die Frage zu klären, wie Städte in diesem hierarchischen Netzwerk verortet werden können, wird am Fallbeispiel Wien ein neuer methodischer Ansatz angewandt: mit Hilfe regionalisierter, ausländischer Direktinvestitionen sollen die Veränderungen eines auf Wien zentrierten Netzwerkes in Raum und Zeit analysiert werden. Dieser Ansatz baut auf zwei Annahmen auf: erstens, dass die Relationen zwischen den Global Cities primär durch ungleiche Kapitalströme gebildet werden; Städte sind damit die „basing points of global capital" (FRIEDMANN 1986). Und zweitens sind diese Kapitalströme Ausdruck der Kontrollverflechtungen zwischen Städten, die die Grundlage der genannten Städtehierarchie bilden (KRÄTKE 2001).

Mit der empirischen Analyse dieses Aufsatzes soll einerseits ein neuer methodischer Ansatz vorgestellt und andererseits ein Beitrag zur Klärung der Frage geleistet werden, wie Wien in dem Netzwerk positioniert werden kann. Welche räumlichen und welche zeitlichen Veränderungen lassen sich dabei feststellen? Der Datensatz umfasst den Zeitraum von 1989 bis 2001. Damit kann auch der Frage nachgegangen werden, ob die für Wien bedeutsamen Strukturumbrüche, wie der Fall des Eisernen Vorhanges oder der EU-Beitritt Österreichs, auch zu einer Positionsverschiebung im Global City-Netzwerk geführt haben.

1 Einleitung: Geopolitische Umbrüche – Chance und Risiko für Wien

Die 1990er-Jahre brachten für Wien eine Reihe bedeutsamer Strukturveränderungen, die durch zwei Ereignisse ausgelöst wurden: den Fall des Eisernen Vorhanges und die Transformation in den mittel-osteuropäischen Nachbarländern sowie den Beitritt Österreichs zur Europäischen Union. Gerade für Wien hat sich – im Lichte der neuen Rahmenbedingungen – der „Hauptstadtbonus" als Wachstumshemmnis erwiesen: Die starke Binnenorientierung und ein städtischer Arbeitsmarkt, dessen Beschäftigungsmotor bisher die öffentliche Hand war (SCHMEE & WEIGL 1999, S. 73; MAYERHOFER 2000, S. 12), wirkten sich nachteilig auf die Position Wiens im neuen Städtewettbewerb aus. Die Folge der – im Vergleich zur gesamten Volkswirtschaft – verlangsamten Modernisierung waren massive Arbeitsplatzverluste in den 1990er-Jahren, sodass eher von einer De-Industrialisierung als von einer Tertiärisierung gesprochen werden muss (MAYERHOFER 2000, S. 6-7); darüber hinaus leistete Wien einen beständig negativen Beitrag zur nationalen Handelsbilanz.

Ungeachtet dieser strukturellen Schwächen und der damit verbundenen geringen internationalen Konkurrenzfähigkeit wurden die geopolitischen Umbrüche als große Chance für Wien wahrgenommen – vor allem auch deshalb, weil man die historisch einmalige Möglichkeit sah, Wien im europäischen Städtenetz als Drehscheibe zwischen Ost und West zu etablieren (LICHTENBERGER 1993, S. 37). Diese Annahme fand in den europäischen Raumentwicklungsmodellen ihren Niederschlag: Wien, das bisher abseits der Wachstumskorridore (wie etwa der „Blauen Banane") lag, fand sich plötzlich in einer neuen mitteleuropäischen Wachstumszone wieder (vgl. GORZELAK 1996 in KUNZMANN 1992). Gemessen an der Zahl niedergelassener „Osteuropazentralen" internationaler Konzerne in Wien, aber auch an dem zunehmenden Osteuropa-Engagement heimischer Unternehmen scheint sich die Einschätzung der „Brückenkopffunktion" Wiens für Osteuropa zu bestätigen (MAYERHOFER & WOLFMAYR-SCHNITZER 1996, BCG 2003 sowie KNOLL 2004).

Doch wie hat sich der Global City-Status Wiens vor dem Hintergrund jener geostrategischen Umbrüche, die gewissermaßen „vor der Haustüre" stattgefunden haben, tatsächlich verändert? Hat Wien im internationalen Kontext seine Funktion als West-Ost-Drehscheibe nützen können und hat dies zu einer Aufwertung der Donaumetropole als Global City geführt? Dies sind die zentralen Forschungsfragen der Arbeit, die konzeptionell an den Global City-Ansatz von SASSEN (1991) anknüpft. Als Datengrundlage wurde auf Investitionsflüsse zurückgegriffen, die über einen Zeitraum von 13 Jahren (1989 bis 2001) zwischen Wien und anderen Stadtregionen erfasst waren. Durch die Verknüpfung mit schon vorhandenen Global City-Daten (TAYLOR 2004) soll einerseits ein Beitrag zur Klärung der Position Wiens in der globalen Städtehierarchie geleistet werden, die in der Literatur bisher kaum Berücksichtigung fand (Ausnahmen sind die Arbeiten von PARNREITER 1999 oder NOVY 2002). Andererseits dienen die neuen Daten auch dem Versuch, den Global City-Ansatz konzeptionell weiter zu entwickeln.

2 Hierarchische Unternehmensverflechtungen als Grundlage des globalen Städtenetzwerkes

2.1 Begriffsbestimmung: Zentralität und Hierarchie in der Global City-Forschung

Die Popularität des Global City-Ansatzes (SASSEN 1991) kann verkürzt darauf zurückgeführt werden, dass es gelungen ist, die komplexe Verbindung zwischen globalen ökonomischen Prozessen und städtischer Entwicklung herzustellen (HÄUSSERMANN & ROOST 2000, S. 86). Es wurde aufgezeigt, dass die Bedeutung einer Stadt nicht aus dem Umland oder dem nationalen Städtesystem erklärt werden kann und dass es durch den „Dehnungsprozess" der Globalisierung (GIDDENS 1995, S. 85) zu einer Erweiterung des städtischen Bezugsrahmen kam. Wie schon andere Autoren zuvor (etwa FRIEDMANN & WOLFF 1982) definierte SASSEN die Weltwirtschaft als ein Netzwerk, in dem Global Cities die Knoten bilden (SASSEN 1991, vgl. auch: SASSEN 2000). Dabei legte SASSEN den Fokus auf jene hoch spezialisierten unternehmensorientierten Dienstleistungsbranchen (Finanzdienstleister, Steuerberatung, Marketing, Rechtsdienste, u.a.), die das Management der Globalisierung, die globale Ausweitung der ökonomischen Aktionsräume erst ermöglichten (SASSEN 1991, S. 29).

Ungeachtet seiner Popularität sah sich der Gobal City-Ansatz vielfältiger Kritik ausgesetzt, die in folgenden Punkten zusammengefasst werden kann:

- Die empirischen Grundlagen von SASSENs Studie basieren im Prinzip auf einer Fallstudie zu London, New York und Tokio; die Übertragbarkeit der Ergebnisse auf andere Städte wird als problematisch eingestuft (GERHARD 2004, S. 8).
- Damit in Verbindung wurde die Ausblendung der Rolle des Staates kritisiert: Denn aufgrund der leistungsfähigen Sozialsysteme scheint dieser (vor allem in Europa) in der Lage zu sein, die Auswirkungen der Globalisierung auf der lokalen, städtischen Ebene zu „filtern" (HAMNETT 1995, S. 109).
- Ein weiterer Kritikpunkt zielt auf die schmale empirische Grundlage, vor allem der Arbeiten der GaWC-Forschergruppe (GaWC: "Globalization and World Cities – Study Group & Network") ab (vgl. TAYLOR 2004), die in Anlehnung an SASSEN hochwertige unternehmensorientierte Dienstleistungsbranchen als Bewertungsgrundlage für die Stellung einer Stadt im Global City-Netzwerk heranzieht. Dabei können schon wenige Niederlassungen global tätiger Dienstleistungsfirmen den Global City-Status einer Stadt entscheidend beeinflussen, wenn diese auch aufgrund ihrer geringen Quantität (z.B. hinsichtlich der geschaffenen Arbeitsplätze) für Stadtökonomie unbedeutend sind (KRÄTKE 2001, S. 17f.).

Mit der Konzeptualisierung der Global City als Standort unternehmensorientierter Dienstleistungsbranchen – wie sie vor allem durch die GaWC-Gruppe erfolgten – werden die Ausstattungsunterschiede jener Branchen in den Mittelpunkt gerückt. Die Global City ist somit vor allem als jener Ort zu sehen, an dem Globalisierung organisiert und „gemanagt" wird. In diesem Zusammenhang wird von der Zentralität der Global Cities

– basierend auf der Reichweite dieser hochwertigen Dienste – gesprochen (SASSEN 2000, S. 205-207). Vor diesem Hintergrund kann ein weiterer Kritikpunkt genannt werden, der folgende zwei Aspekte umfasst:

- Erstens werden nicht die eigentlichen Akteure der Globalisierung, wie etwa Finanzmärkte oder multinationale Konzerne, zum zentralen Untersuchungsgegenstand, sondern die genannten Dienstleister, die die Produktion und das Management der Globalisierung ermöglichen. So meint SASSEN: *„My focus is not on power, but on production: the production of those inputs that constitute the capability for global control and the infrastructure of jobs involved in this production"* (SASSEN 1991, S. 6). Es handelt sich dabei gewissermaßen um die Infrastruktur, um die „formalen Strukturen" der Globalisierung (REBITZER 1995, S. 60). Diesen formalen Strukturen kommt in gewissem Sinne eine „Zeigerwertfunktion" zu, allerdings handelt es sich dabei nicht um die eigentlichen Wirkungsfaktoren der Globalisierung. Vielmehr zielt dieser methodische Ansatz darauf ab, das räumliche Grundgerüst darzustellen, „in dem sich Entwicklungsprozesse artikulieren" (MAIER & TÖDTLING 2001, S. 160).

- FRIEDMANN baute seine Weltstadt-Hypothese auf der Annahme einer hierarchischen Weltwirtschaft auf, die durch eine zentral-periphere Struktur gekennzeichnet war (FRIEDMANN 1986, S. 68). Städte wurden darin als „basing points of global capital" verstanden, deren Bedeutung aus der Kontrolle der globalen Weltwirtschaft mittels „globaler Kontrollfunktionen" resultierte (FRIEDMANN 1986, S. 69). Die ökonomischen Beziehungen zwischen diesen World Cities wurden als Ausdruck einer hierarchischen Weltwirtschaft verstanden: *„It is our view that the nature of these interrelations (e.g. freqency, strength, importance, dominance/subdominance) untergrids the structure of the world-system, reproducing its hierarchy, and powerfully shaping social life in particular regions"*(SMITH & TIMBERLAKE 1995, S. 81). Davon ist in der gegenwärtigen Global City-Debatte keine Rede mehr: Mit SASSEN wurde die Hierarchie der World Cities von der Zentralität der Global Cities abgelöst. Dies kommt symptomatisch in jenem Beitrag von HALL zum Ausdruck, der den Global City-Ansatz als eine Weiterentwicklung der Zentrale-Orte-Theorie versteht, die aus einer erhöhten Mobilität und Reichweite der Wirtschaftsbeziehungen zu erklären ist (HALL 2002, S. 110). Tabelle 1 zeigt diese „neue" Zentralität, nach der die beiden untersten Ebenen der CHRISTALLERschen Gliederung (Markt- und Amtsorte) um zwei zusätzliche Ebenen am oberen Ende ergänzt wurden: die Sub-Global City und die Global City.

Kurz zusammengefasst: Die Niederlassungen ausgewählter unternehmensorientierter Dienstleistungsbranchen in einer Stadt sind zweifelsohne ein Indikator für die Bedeutung als Global City. Sie sind allerdings nicht dazu geeignet, die hierarchischen Beziehungen der Weltwirtschaft und damit auch die Hierarchie im globalen Städtenetzwerk widerzuspiegeln. Aus diesem Grund stehen die hierarchischen Verflechtungen internationaler Konzerne im Mittelpunkt dieser Arbeit.

CHRISTALLER	Bevölkerung (in 1.000)	HALL	Bevölkerung (in 1.000)
		Global City	> 5.000
		Sun-Global City	1.000
Landstadt	500	Regional Global City	250
Provinzstadt	100	Provincial City	100
Gaustadt	30	Bezirksstadt	10
Bezirksstadt	10		
Kreisstadt	4	(Kreisstadt)	-
Amtsort	2		
Marktort	1		

Quelle: HALL 2002, S. 120

Tab. 1: Zentrale-Orte Gliederung nach CHRISTALLER und HALL (Bevölkerungsangaben in 1.000)

2.2 Hierarchische Unternehmensnetzwerke multinationaler Konzerne als Grundlage der Standorthierarchie?

An dieser Stelle soll der Ansatz vertreten werden, dass nicht die Zentralität und Erreichbarkeit unternehmensorientierter Dienstleistungsbranchen, sondern die Investitions- und Kontrollbeziehungen der multinationalen Konzerne die Hierarchie des globalen Städtenetzes bilden. Empirische Arbeiten, die die ständig steigende ökonomische Macht sowie die Dominanz multinationaler Konzerne im Welthandel betonen (KÜBLBÖCK 1999, S. 268; KULKE 2005, S. 7), rechtfertigen diesen Zugang. Damit wird auch der zentralen Annahme der relationalen Wirtschaftsgeographie gefolgt, die Unternehmen, vorrangig Mehrbetriebsunternehmen, als zentralen Forschungsgegenstand ansieht (BATHELT & GLÜCKLER 2003, S. 173). Diese Betriebe sind im konkreten Raum verortet, wobei ein wechselseitiges Verhältnis besteht: Einerseits erzeugen sie eine eigene „Räumlichkeit" (DICKEN & MALMBERG 2001, S. 355), in der es durch Standortentscheidungen oder durch unternehmensinterne Restrukturierungsmaßnahmen zu einer Veränderung regionaler Strukturen kommen kann. Global agierende Mehrbetriebsunternehmen sind in der Lage (in Abhängigkeit von der Größe und Marktmacht), Standorteigenschaften zu schaffen bzw. zu beeinflussen. Andererseits bestimmt auch die Bedeutung eines Standortes die Stellung des Betriebes in der Hierarchie des Gesamtunternehmens (GLÜCKLER & BATHELT 2003, S. 33).

Diese Perspektive ist für die vorliegende Fragestellung insofern wertvoll, als dadurch den zunehmenden Verflechtungen der Unternehmen, die durch den regelrechten Übernahme- und Fusionsboom, der in den 1990er-Jahren einsetzte, Rechnung getragen werden kann. Weltweit betrachtet lag allein der Umfang der neun größten Übernahmen

im Jahr 1997 bei 135 Mrd. US-Dollar, im folgenden Jahr sogar bei 536 Mrd. US-Dollar und machte damit 23% des weltweiten Fusions- und Übernahmevolumens aus (NUHN 2001, S. 16). Dass diese Tendenzen der zunehmenden Konzentration der ökonomischen Entscheidungs- und Kontrollfunktionen auch eine räumliche Ausprägung aufweisen, konnte in mehreren Untersuchungen (PRED 1977, BORCHERT 1978, GRÄBER et al. 1986, KRÄTKE & BORST 2000 sowie KNOLL 2004) bestätigt werden. Konzeptioneller Ausgangspunkt dieser Arbeiten ist die Annahme hierarchischer Beziehungen zwischen Mutter- und Tochterunternehmen. Diese haben zur Folge, dass Regionen, in denen Unternehmenszentralen angesiedelt sind, über eine Reihe an Vorteilen verfügen: Denn neben klassischen positiven Standorteffekten wie erhöhtes Steueraufkommen, höhere Forschungsquote oder der Imagegewinn für die betreffende Stadt (LÜNING 1992, S. 42), sind es auch die potenziellen Beherrschungsbeziehungen der Unternehmen, die nicht unbeträchtliche Vorteile mit sich bringen:

- Zu den indirekten Vorteilen zählt etwa die höhere Stabilität bei Arbeitsplätzen und Steueraufkommen. In einer Unternehmensbefragung von KNOLL konnte festgestellt werden, dass vor allem jene Betriebe von keiner Personalreduktionen betroffen waren, die selbst Tochterbetriebe kontrollieren – und damit als Unternehmenszentrale eingestuft werden können (KNOLL 2004, S. 16). Weiters profitiert jedes Mutterunternehmen vom Wachstum und der Expansion ihrer Töchter (PRED 1977, S. 104-105). Im Gegenzug laufen im Falle einer Stagnation Tochterunternehmen Gefahr, mit Personalreduktionen oder gar Standortschließungen konfrontiert zu sein (KRÄTKE 2004, S. 21).
- Direkte Vorteile aus diesen Kontrollbeziehungen sind etwa der Kapitaltransfer von der Tochter zum Mutterunternehmen in Form von Gewinnrückflüssen oder durch Management- oder Lizenzgebühren sowie Gewinne, die aus dem unternehmensinternen Wettbewerb resultieren, wie sie etwa in der Studie von PHELPS und WHALEY am „Schließungswettbewerb" zwischen substituierbaren Tochterunternehmen festgestellt wurden (PHELPS & WHALEY 2004, S. 204). Unternehmenshierarchien können daher nicht nur als eine Strategie zur Organisations- und Komplexitätsbewältigung (MCGUINNES 1991, S. 74), sondern auch zur Gewinnmaximierung verstanden werden.

2.3 Das „regionale Kontrollpotenzial" als Indikator für hierarchische Unternehmensverflechtungen

Der Grad an Autonomie eines Tochterunternehmens bzw. das Ausmaß an Zentralität der Entscheidungsstrukturen innerhalb eines Konzerns hängt von einer Reihe von Faktoren ab, vor allem von der Unternehmenskultur: So bestätigen etwa Studien, dass US-amerikanische Konzerne durch sehr hierarchische Strukturen gekennzeichnet sind, in denen europäische Tochterunternehmen nur sehr geringe Entscheidungskompetenzen zugestanden werden (vgl. etwa STEIGER 1998, S. 178). Bewertet man vor diesem Hintergrund Stadtregionen nach dem interregionalen Saldo dieser unternehmensinternen Kontrollverflechtungen, so ist es nahezu unmöglich, dem breiten unternehmensspezifischen Spektrum an Autonomie Rechnung zu tragen: *„Ob und in welchem Ausmaße die dadurch mögliche Beherrschung realisiert wird und eine Kontrolle auch wirklich*

existiert, kann nur in methodisch aufwendigen Betriebsuntersuchungen geklärt werden" (GRÄBER et al. 1987, S. 76). GRÄBER et al. haben in ihrem Ansatz des „regionalen Kontrollpotenzials" diese Problematik umgangen, indem sie nicht die faktischen, sondern die potenziell möglichen Kontrollverflechtungen zwischen den Regionen untersucht haben (GRÄBER et al. 1987, S. 76).

Die Bilanz der interregionalen Kontrollverflechtungen der Unternehmensnetzwerke, also das Ausmaß der aktiven oder passiven Kontrolle,[2] zeigt beträchtliche Auswirkungen auf regionalökonomische Strukturmerkmale: Abhängige Regionen sind durch niedriges Qualifikationsniveau, geringere Produktivität und monofunktionale Betriebsstrukturen gekennzeichnet; darüber hinaus weisen Regionen mit starker externer Kontrolle eine erhöhte konjunkturelle Abhängigkeit auf und sind stärker von Personalabbau betroffen (GRÄBER et al. 1986, S. 690). Einmal bestehende Abhängigkeitsverhältnisse können kumulative Wachstums- und Schrumpfungsprozesse verursachen: Aneignungsregionen sind eher in der Lage, ihr Kontrollpotenzial auszubauen und damit indirekt Multiplikatoreffekte auszulösen; beispielsweise durch die Ansiedlung von strategischen Abteilungen, hochwertigen Dienstleistungen oder Forschungs- und Entwicklungsabteilungen (GRÄBER et al. 1986, S. 686). Die Ergebnisse unterschiedlicher Arbeiten zu den kapitalbasierten Kontrollverflechtungen zeigen folgende räumliche und zeitliche Muster:

- Während die Abhängigkeit von Unternehmenszentralen (also die passive Kontrolle) relativ gleich verteilt ist, zeigt sich bei der aktiven Kontrolle eine hochgradige Konzentration, die etwa in Deutschland (GRÄBER et al. 1987, S. 35) oder in den USA (PRED 1977, S. 140) von den großen städtischen Zentren ausgeht.
- Die räumlichen Muster der Kontrollbeziehungen zeigen weiters, dass zwischen den hoch verdichteten Regionen starke gegenseitige Verflechtungen bestehen; das unmittelbare Umland dieser großen Agglomerationen wird ebenso kontrolliert, fällt – vom quantitativen Umfang her betrachtet – jedoch kaum ins Gewicht (GRÄBER et al. 1986, S. 686); dies kann auch in einer aktuelleren Fallstudie zu Berlin (KRÄTKE & BORST 2000, S. 95) bestätigt werden. Die Verflechtungen der Mehrbetriebsunternehmen scheinen somit die Zentrenhierarchie widerzuspiegeln.
- Langzeitstudien, wie jene von BORCHERT zeigen selbst über einen Untersuchungszeitraum von 52 Jahren (1920 bis 1971) nur eine sehr langsame Verschiebung der räumlichen Muster, in der insbesonders die großen Agglomerationen – vor allem New York – durch hohe Persistenz gekennzeichnet sind (BORCHERT 1978, S. 227-229). Dass es Sinn macht, den Fokus auf die regionale Eben zu legen, beweist der Umstand, dass die untersuchten Unternehmen durch erhebliche Instabilität gekennzeichnet sind: Nur 42% der insgesamt 1.700 von BORCHERT untersuchten Großunternehmen existierten zu beiden Erhebungszeitpunkten (BORCHERT 1978, S. 218).

[2] Der Begriff „aktive" Kontrolle bezieht sich immer auf die Perspektive einer Region (A), von der aus Tochterunternehmen in einer anderen Region (B) kontrolliert werden. Wenn ein Unternehmen aus der Region B ein Tochterunternehmen in Region A unterhält, handelt es sich (wieder aus Region A betrachtet) um „passive" Kontrolle.

Es kann festgehalten werden, dass der Fokus nicht, wie es TAYLOR et al. (2002, S. 232) beschreiben, auf die Kontrolle als Medium oder als Infrastruktur (in Form der unternehmensorientierten Dienstleistungsbetrieben) gelegt werden soll: *"The essence of this is 'power to' rather than 'power over', specifically the power to service global capital"*. Vielmehr steht die auf kapitalbasierten Kontrollverflechtungen beruhende, potenzielle „power over" im Zentrum dieser Untersuchung.

3 Regionalisierte Direktinvestitionen – ein brauchbarer Indikator zur Erfassung internationaler Kontrollverflechtungen?

Die empirische Untersuchung für die Stadtregion Wien[3] erfolgt auf Basis von regionalisierten Direktinvestitionen, die für den Zeitraum 1989 bis 2001 in den Staaten der derzeit EU-25 auf Nuts-3-Ebene verortet wurden.[4] Die verfügbaren Daten enthalten die Investitionsbeziehungen zwischen Wien und 145 ausländischen Standorten, allerdings existieren keine Informationen über die Vernetzungen zwischen den ausländischen Standorten, beispielsweise zwischen München und Bratislava. Aus diesem Grund ist es nicht möglich, hier eine Netzwerkanalyse im engeren Sinne durchzuführen, da die Daten ein „egozentrisches", also ein auf Wien zentriertes Netzwerk wiedergeben (JANSEN 2003, S. 79).

In der wissenschaftlichen Auseinandersetzung wie auch in der öffentlichen Wahrnehmung spielen Direktinvestitionen eine bedeutende Rolle, stellen sie als Ausdruck grenzüberschreitenden Engagements doch einen Indikator für die Internationalität einer Volkswirtschaft dar (ALTZINGER 2000, S. 16). Dennoch lässt sich das Phänomen Direktinvestition nur schwer erfassen und beurteilen. Dafür sind vor allem folgende Gründe zu nennen:

- Unterschiedliche nationale Definitionen und Erhebungsmethoden erschweren die internationale Vergleichbarkeit statistischer Daten. In der Regel steht die makroanalytische Rolle von Direktinvestitionen im Vordergrund der Erhebung, wodurch nur Teilaspekte dieses Phänomens erhoben werden können. Diese Diskrepanz führt zu einem Validitätsproblem: Die Statistiken erheben nur zum Teil, was mit der Theorie ausgesagt wird (DÖHRN & HEIDUK 1999, S. 11).

[3] Angesichts der dynamischen Suburbanisierungsprozesse im Umland der Städte ist es notwendig, diese in der Untersuchung zu berücksichtigen. Nicht zuletzt aufgrund der innerhalb der EU sehr unterschiedlichen Nuts-3-Gebietseinheiten wurde die Bevölkerungsdichte als Indikator (Schwellenwert: 1.000 EW pro km²) herangezogen, um Städte zu identifizieren, die mit den direkt angrenzenden Nuts-3-Einheiten als Stadtregionen zusammengefasst wurden.

[4] Die außereuropäischen Standorte (bzw. außerhalb der EU-25) wurden im Fall der USA auf County-Ebene verortet. Darüber hinaus konzentrierten sich die Investitionen auf wenige Städte, in der Regel die Hauptstädte der betreffenden Länder, und wurden diesen zugeordnet. Standorte mit zu geringen Häufigkeiten konnten aus Datenschutzgründen nicht in die Untersuchung einbezogen werden.

- Es gibt keine „Theorie der Direktinvestitionen": Verschiedene Ansätze sind nur in der Lage, einzelne Teilbereiche zu erfassen. Mikroanalytische Ansätze betonen die unternehmensspezifische Rolle, makroanalytische Ansätze die Bedeutung für den internationalen Zahlungsverkehr (HEIDUK & KERLEN-PRINZ 1999, S. 23). Einzige Ausnahme bildet DUNNING (1993, S. 267ff.), der mit dem eklektischen Erklärungsmodell einen eher qualitativen Erklärungsansatz entwickelt hat, der die mikro- und makroanalytische Ebene verbinden konnte.

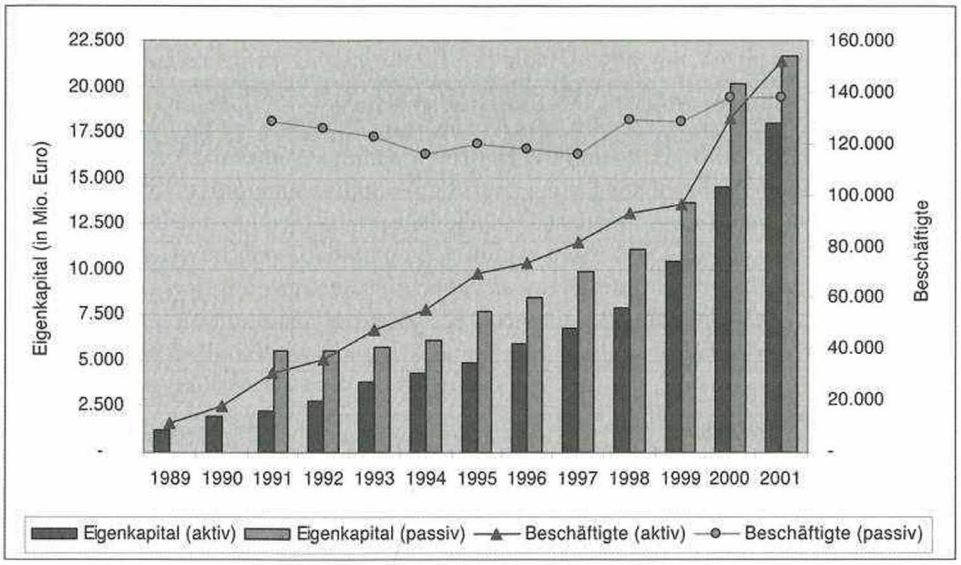
Die Unschärfe der empirischen Erfassung und der partiellen theoretischen Erklärungsansätze machen es nicht leicht, diese Investitionsform zu beurteilen: Einerseits spricht man von einer „Manifestation der Handlungen multinationaler Konzerne im Raum" (HEIDUK & KERLEN-PRINZ 1999, S. 54), andererseits wird das Schlagwort der „Globalisierung" ausländischer Direktinvestitionen in Frage gestellt (BELLAK 1999, S. 106). Dass es sich bei dieser Form der Kapitalmobilität dennoch um einen brauchbaren Indikator zur Erfassung der interregionalen Kontrollverflechtungen handelt, zeigt die in Anlehnung an die OECD-Richtlinien erstellte Definition der Österreichischen Nationalbank: *„Demgemäß versteht man unter ausländischen Direktinvestitionen Kapitalanlagen, die Investoren in der Absicht vornehmen, um mit einem Unternehmen in einem anderen Land eine dauernde Wirtschaftsbeziehung herzustellen und aufrecht zu erhalten, wobei gleichzeitig die Absicht besteht, auf das Management dieser Firma einen spürbaren Einfluss auszuüben"* (OeNB 2004, S. 6). Der Aspekt der „strategischen Kontrolle" ist für Direktinvestitionen auch deshalb von zentraler Bedeutung (DUNNING 1993, S. 5), weil er als Abgrenzungskriterium gegenüber Portfolioinvestitionen verwendet wird, die primär kurzfristigen Charakter haben und ausschließlich von der kurzfristigen, potenziellen Rendite einer Anlage geleitet werden (LÜNING 1992, S. 45). Damit erweisen sich ausländische Direktinvestitionen als brauchbarer Indikator für die Erfassung und Analyse grenzüberschreitender Kontrollverflechtungen.

4 Empirische Befunde zu Wiens Stellung im internationalen Städtenetz

Im folgenden Abschnitt werden die regionalisierten Direktinvestitionen in zwei Ebenen untersucht: Zuerst wird eine Analyse zur Gesamtbewertung des Standortes durchgeführt, wobei nur partiell eine räumliche Differenzierung der Kapitalflüsse erfolgt; dadurch wird es jedoch möglich, eine sehr detaillierte Auswertung der Investitionsstruktur durchzuführen (vgl. Abschnitt 4.1). Anschließend erfolgt eine regionalisierte Analyse der Direktinvestitionen, die aufgrund der Datenschutzanforderungen der OeNB nur mit wenigen Variablen durchgeführt wird (vgl. Abschnitt 4.2). Wiederum ohne detaillierte standortspezifische Analyse wird die Brückenkopf-Funktion Wiens durch indirekte Investitionen erhoben (vgl. Abschnitt 4.3).

4.1 Eine Gesamtbewertung des Standortes Wien: Trends und Strukturen

In dem Untersuchungszeitraum[5] fand eine enorme Ausweitung der Investitionstätigkeit Wiener Unternehmen statt: Das aktivseitig[6] investierte Eigenkapital[7] stieg seit 1991 von rund 2,2 auf 17,9 Mrd. Euro an (vgl. Abb. 1), was eine Zunahme um rund 700% bedeutet. Parallel dazu erfolgte ein massiver Ausbau der aktivseitigen Beschäftigung: Im Jahr 2001 waren 151.000 Arbeitnehmer bei ausländischen Tochterbetrieben beschäftigt. Diese Entwicklung ist Ausdruck der Internationalisierung Wiens, aber auch der gesamten österreichischen Volkswirtschaft, die sich in dieser Dekade an das Investitionsniveau der OECD-Länder (gemessen am Investitionsanteil des Bruttoinlandproduktes) annäherte (PFAFFERMAYR & STANKOVSKY 1999, S. 2). Auch die passiven Investitionen in Wien waren durch einen deutlichen Anstieg gekennzeichnet, nämlich von 5,6 auf 21,6 Mrd. Euro; wie die Abbildung 1 zeigt, wurde die Differenz zwischen aktiven und passiven Investitionen – die so genannte „Investitionslücke" – zwar relativ gesehen geringer, blieb allerdings mit 3,7 Mrd. im Jahr 2001 weiterhin bestehen.



Quelle: OeNB, eigene Datenverarbeitung

Abb. 1: Entwicklung von Eigenkapital und Beschäftigtenzahl der Investitionen der Stadtregion Wien

[5] Aktivseitige Investitionen (d.h. von Wiener Unternehmen ins Ausland gehende Investitionen) wurden zwischen 1989 und 2001 erhoben; die passivseitigen Investitionen, die von ausländischen Unternehmen in Wien durchgeführt wurden, erst ab 1991.

[6] Als „aktivseitig" oder „aktiv" werden jene Investitionen bezeichnet, die vom betreffenden Standort (d.h. Wien) ins Ausland fließen. Hingegen fließen „passivseitige" oder „passive" Investitionen in die Gegenrichtung, d.h. von einem ausländischen Standort nach Wien.

[7] Eigenkapital: Dieses setzt sich aus dem Nominalkapital, den Rücklagen und dem Saldo aus Gewinn- und Verlustvortrag zusammen (OeNB 2004, S. 9).

Bei den passiven Investitionen ist es zu einer Entkoppelung von Investitionsvermögen (d.h. investierten Eigenkapital) und der Beschäftigtenzahl gekommen: Denn trotz der enormen Ausweitung der passiven Investitionsbestände ist die Beschäftigung bei den betroffenen Tochterunternehmen zwischen 1991 und 2001 lediglich um rund 9.300 Arbeitnehmer angestiegen. Im Vergleich dazu lief der Anstieg der Beteiligungen mit den Beschäftigtenzahlen weitgehend parallel und führte zu einem Zuwachs von rund 120.000 Arbeitsplätzen.

Der damit verbundene starke Anstieg der passivseitigen Kapitalintensität kann einerseits auf den hohen Reifegrad der Investitionen in Wien (DELLMOUR, OeNB-4/2004, S. 76) sowie auf die zunehmende Übernahme von „kapitalintensiven" Unternehmen durch ausländische Konzerne (wie die Übernahme der Bank Austria-Creditanstalt durch die Bayerische Hypovereinsbank im Jahr 1997) zurückgeführt werden. Weiters bietet das im internationalen Vergleich hohe Lohnniveau Österreichs einen besonderen Anreiz für ausländische Konzerne, bei Wiener Tochterunternehmen eine sehr restriktive Beschäftigungsstrategie umzusetzen. Exemplarisch für viele ehemals eigenständige Unternehmen, sei hier auf die Unternehmensindikatoren der BankAustria-Creditanstalt vor und nach der Übernahme durch die Hypovereinsbank verwiesen (vgl. Tab. 2).

Jahr	Bilanzsumme (Mrd. Euro)	Jahresüberschuss vor Steuern (Mio. Euro)	Beschäftigte in Österreich
1991	38,14	138	9.668
1992	40,57	97	9.587
1993	42,69	110	9.237
1994	47,36	141	9.120
1995	49,97	217	8.953
1996	104,72	401	15.438
1997	113,99	519	15.283
1998	123,94	285	14.217
1999	139,99	587	13.816
2000	165,02	662	13.322
2001	159,60	655	12.636
2002	147,97	504	11.916
2003*	143,80	457	11.400

Quelle: ÖGPB 2004 und 2005 (* Angaben für die ersten drei Quartale); 1997 (graue Markierung): Übernahmejahr durch die HVB

Tab. 2: Unternehmensindikatoren der BA-CA Gruppe

Wien – ein Standort globaler Gewinnakkumulation?

Auch bei der Rentabilität (Gewinnanteil am Eigenkapital) zeigen sich beträchtliche Unterschiede zwischen aktiv- und passivseitigen Investitionen: Diese ist passivseitig doppelt so hoch wie aktivseitig, nämlich bei 9,1 gegenüber 5,1%. In absoluten Zahlen für 2001 erwirtschafteten ausländische Tochterunternehmen in Wien Gewinne im Umfang von 1,9 Mrd. Euro (d.h. passive Gewinne), die Gewinne der Wiener Tochterunternehmen im Ausland (aktive Gewinne) betrugen hingegen 770 Mio. Euro. Diese divergierende Entwicklung kann jedoch nicht – wie vielleicht nahe liegend – durch die Anlaufschwierigkeiten und Marktunsicherheiten bei den osteuropäischen Beteiligungen erklärt werden, denn im Gegensatz dazu konnten die Investitionen in dieser Region mit 7,9% eine überdurchschnittliche Rentabilität erzielen. Die insgesamt ungünstige Performance der Wiener Tochterunternehmen ist eher auf Beteiligungen in Westeuropa (EU-15 ohne Deutschland: Rentabilität bei 1,4%) und in Deutschland (Rentabilität 3,8%) zurückzuführen.

Angesichts dieser beträchtlichen Unterschiede in der Rentabilität muss die Frage der Gewinnverwendung geklärt werden. Konkret gefragt: Handelt es sich hier um einen Standort, an dem Investitionskapital akkumuliert, d.h. passive Gewinne reinvestiert bzw. aktive Gewinne hinzugeführt werden? Hier zeigt sich ein eher ungünstiges Bild, denn die passivseitigen Gewinnrückflüsse übersteigen mit einem Anteilswert von 104,7% die erwirtschafteten Gewinne. Anders formuliert: Das aus Wien abfließende Kapital übersteigt die Gewinne. Umgekehrt werden aktivseitig 67,9% der Gewinne an das Wiener Stammunternehmen überführt. Damit weicht die Gewinnverwendung der Wiener Investitionen deutlich vom österreichischen Gesamttrend ab: Denn österreichweit wird sowohl bei aktiven als auch bei passiven Investitionen der Großteil der Gewinne am jeweiligen Tochterstandort reinvestiert: Nur 12% der aktiven und 39% der passiven Gewinne werden an die Unternehmenszentrale abgeführt. Die Agglomeration Wien, so scheint es, dürfte dahingehend eine Sonderstellung einnehmen, dass Gewinne, die ausländische Unternehmen in der Stadt erwirtschaften, vollständig an die ausländische Konzernzentrale abgeführt werden.

Branchenstruktur: Dominieren hochrangige Dienstleistungen? Und welche Rolle spielt die Industrie?

Der schon festgestellte aktivseitige Beschäftigungszuwachs konzentriert sich auf sehr wenige Branchen: Allein ein knappes Drittel (32%) der 121.000 (aktivseitig) neu geschaffenen Arbeitsplätze, nämlich rund 38.700 Beschäftigte entfielen auf den Banken- und Kreditsektor. Sicherlich schlägt sich hier das starke Auslandsengagement österreichischer Banken an osteuropäischen Märkten nieder. An zweiter Stelle folgt der Handel mit 15,6% (plus 18.903 Beschäftigte), gefolgt vom Realitätenwesen/unternehmensorienterten Dienstleistungen (11,4%, 13.935 Beschäftigte). Die geringen Beschäftigungszuwächse der passivseitigen Investitionen konzentrieren sich ebenfalls auf wenige Branchen: Handel (mit 35%), Realitätenwesen/unternehmensorientierte Dienstleistungen mit 24,7% und Verkehr-/Nachrichtenwesen mit 11%. Allerdings stand diesen Zuwächsen (von 32.700 Arbeitsplätzen) in Wien ein nicht unbeträchtlicher Arbeitsplatzabbau von 23.400 Stellen gegenüber, der ausschließlich den sekundären

Sektor betrifft. Gemessen an den 81.142 Industriearbeitsplätzen, die in der Kernstadt zwischen 1991 und 2001 verloren gingen (MAYERHOFER 2000, S. 6-7), ist der Abbau an Beschäftigten in den ausländisch dominierten Tochterbetrieben enorm; immerhin handelt es sich dabei um über ein Viertel des Beschäftigtenrückganges. Dieser überproportional hohe Anteil bestätigt die Annahme, dass Tochterbetriebe in krisenanfälligen Branchen mit höherer Wahrscheinlichkeit von Schließungen und Kürzungen betroffen sind als solche, die selbst Unternehmenszentralen oder eigenständige Unternehmen sind (vgl. die Untersuchung von KNOLL 2004, S. 36). Weiters ist in diesem Zusammenhang bemerkenswert, dass sich der in Wien erfolgte Abbau der Industriebeschäftigung bei den passiven Investitionen nicht auf nationaler Ebene fortsetzt, denn bundesweit ist die Industriebeschäftigung zwischen 1991 und 2001 um rund 10%, auf 116.000 Beschäftigte angestiegen.

Die Gesamtbewertung des Standortes Wien fällt ambivalent aus: Einerseits hat Wien ohne Zweifel in den 1990er-Jahren eine bedeutsame Zunahme der internationalen Kapitalverflechtungen erfahren; der Terminus „Internationalisierungsphase" ist auf jeden Fall zutreffend. Andererseits zeigen die unterschiedlichen Variablen – wie Beschäftigtenentwicklung, Rentabilität oder Branchenstruktur –, dass zwischen aktiven und passiven Investitionen erhebliche strukturelle Unterschiede bestehen, die auf eine für Wien eher ungünstige Performance schließen lassen. Vor diesem Hintergrund soll die Frage beantwortet werden, ob und in welchem Umfang die Donaumetropole in dem globalen Städtenetzwerk einen Bedeutungsaufschwung erfahren hat.

4.2 Wien und seine Anbindung an das globale Städtenetzwerk

Standortbestimmung: Zu welchen Global Cities existieren Investitionsbeziehungen?

Der regionalisierte Direktinvestitionsdatensatz umfasst insgesamt 145 Standorte, die kapitalbasierte Relationen mit Wien unterhalten. Allerdings wurden nur jene Standorte in die Analyse eingeschlossen, die in dem Datensatz der GaWC (die „GaWC-123") auf der Basis von Niederlassungen ausgewählter Dienstleistungsunternehmen als hochrangige Global City ausgewiesen sind (TAYLOR 2004, S. 34-39). Die Zusammenführung der beiden Datensätze ergibt eine Übereinstimmung von 49 Standorten. Diese kann jedoch mit jenen Städten erweitert werden, die als niederrangige Global Cities identifiziert wurden (DERUDDER et al. 2002, 2003). Durch diese Erweiterung beträgt die Anzahl an Global Cities, die über Relationen (basierend auf dem regionalisierten Direktinvestitionsdatensatz) mit Wien verfügen, insgesamt 61; das sind 42% der Standorte aus dem vorliegenden Datensatz der regionalisierten Direktinvestitionen. Diese 61 Standorte stehen im Zentrum der weiteren Untersuchungen. Die 84 restlichen Standorte, die nicht als Global City definiert wurden, dienen gegebenenfalls als Vergleichsgruppe.

Die Verteilung der hochrangigen Global Cities („GaWC-123") ist in Abbildung 2 dargestellt; jene Städte, die – ausgehend von dem Datensatz der regionalisierten Direktinvestitionen – Relationen zu Wien aufweisen sind in farbiger, der Rest in einer schwarz-weißen Signatur dargestellt. Auffällig ist, dass die kapitalbasierten Verbindungen Wiens in hohem Maße auf europäische Standorte konzentriert sind. Nur 13 der

49 Global Cities liegen außerhalb Europas. Bemerkenswert ist weiters, dass bei den außereuropäischen Standorten vor allem jene dominieren, die in den beiden höchsten Klassen der Vernetzungsintensität liegen (über 0,5).

Die Erweiterung um die niederrangigen Global Cities ist in Abbildung 3 dargestellt: Es sind jene 61 Global Cities, die Investitionsbeziehungen mit Wien unterhalten, gegliedert nach ihrem Rang im GaWC-Netzwerk. Dabei wurden all jene Städte ausgeschlossen, die keine Relationen mit Wien aufweisen. Diese Karte bildet die Grundlage für die folgenden Analysen.

Mit dieser Erweiterung der Städte hat sich der Euro-Zentrismus Wiens noch weiter verstärkt, vor allem Standorte aus Deutschland (10 Standorte) und der Schweiz (5 Standorte) nehmen, zumindest von der Anzahl her, eine sehr dominierende Stellung ein.

Vernetzungsintensität und Konzentration: Welche Global Cities dominieren im Investitionsnetzwerk Wiens?

Die Stärke der Relationen zwischen Wien und den 61 Global Cities ergibt sich aus der Summe der aktiven und passiven Investitionen. Der schon festgestellte Eurozentrismus der Agglomeration Wien kann hier bestätigt werden: Gemessen am Anteil des investierten Gesamtwertes, liegt New York als wichtigste außereuropäische Stadt mit einem Anteilswert von 2,2% gerade nur an 14. Stelle. Doch auch innerhalb Europas zeigen die Investitionsverflechtungen Wiens eine beträchtliche Konzentration: So entfällt ein knappes Fünftel (18%) des investierten Gesamtwertes auf München. Zusammen mit nur sechs weiteren Städten (Amsterdam, Basel, Budapest, London, Paris und Prag) beträgt der Anteil der Verflechtungen innerhalb des Global City-Netzwerkes 50,4%.

Darüber hinaus lässt sich im zeitlichen Verlauf eine weitere Verstärkung dieser Konzentration feststellen: Denn der Beitrag zu der enormen Expansion der aktiven und passiven Kapitalverflechtungen, die in Punkt 5.1 festgestellt wurde, konzentriert sich auf sehr wenige Standorte, wobei München in den Beziehungen zu Wien das alles überragende Zentrum darstellt: 29,8% der Zuwächse zwischen 1991 und 2001 entfallen (innerhalb des Global City-Netzwerkes) auf diese Stadt. Stark an Bedeutung gewonnen haben weiters London (8,6%), Prag (6,6%) und Paris (5,2%). Weitere Global Cities mit einem mittleren Wachstumsbeitrag sind Amsterdam, Rotterdam, Bratislava, Budapest, Köln, Mailand und Barcelona (vgl. Abb. 4). Der Großteil der restlichen Standorte (immerhin 49) hat nur einen sehr geringen Anteil am Wachstum der Vernetzungsintensität, der in manchen Fällen sogar negativ war (etwa Zürich, Luxemburg, Dublin oder Boston). Auffällig ist, dass die außereuropäischen Global Cities durchgängig den beiden schwächsten Wachstumsklassen zugeordnet sind – der starke Eurozentrismus hat sich in der Untersuchungsdekade ganz offensichtlich verstärkt.

Das Ausmaß der divergierenden Entwicklung lässt sich an der durchschnittlichen Beteiligungssumme pro Global City sehr deutlich ermessen. Diese ist von 81,2 auf 457 Mio. Euro angestiegen; noch stärker allerdings ist die Streuung, also die Standardabweichung angewachsen: von 120,4 auf 976,1 Mio. Euro. Dies kann als Hinweis auf die ungleiche Entwicklung beziehungsweise die zunehmende Divergenz der einzelnen Standorte gewertet werden. Das 75-Prozent-Perzentil betrug 1991 noch 22% des Maximalwertes, 2001 nur mehr 6,5%. Die wichtigsten Standorte haben sich somit zunehmend von der Gesamtentwicklung abgekoppelt.

Diese divergierende Entwicklung der einzelnen Standorte führt zu der Frage der Rangstabilität der Global Cities. Die theoretischen und empirischen Befunde, die auf eine Pfadabhängigkeit und ein starkes Beharrungsvermögen der Standorte schließen lassen (vgl. Abschnitt 2), können hier nicht bestätigt werden. Selbst an der Spitze, unter den Top-10 Global Cities in Tabelle 3, scheinen nur fünf Städte sowohl 1991 als auch 2001 auf.

Rang	1991	1993	1995	1997	1999	2001
1	München	Amsterdam	München	München	München	München
2	Zürich	München	Amsterdam	Amsterdam	London	London
3	Amsterdam	Budapest	Budapest	Budapest	Amsterdam	Prag
4	Budapest	Zürich	Zürich	Paris	Stockholm	Paris
5	Rotterdam	Paris	Paris	Prag	Budapest	Budapest
6	Basel	Basel	Basel	London	Paris	Madrid
7	Tokio	London	Berlin	Frankfurt	Mailand	Rotterdam
8	New York	Hannover	London	Berlin	Prag	Mailand
9	Hannover	Düsseldorf	Düsseldorf	Basel	Kopenhagen	Amsterdam
10	Paris	New York	Prag	Zürich	Köln	Bratislava

Tab. 3: Ranking der Top-10 Global Cities nach dem Umfang der Relationen (nach dem Eigenkapital)

Kontinuierlich an Bedeutung verloren haben jene Städte, die eine lange Tradition in ihren Beziehungen zu Wien aufweisen, etwa Zürich oder Basel. Aber auch New York und Tokio, die einzigen außereuropäischen Standorte in dieser Gruppe, sind abgestiegen und seit 1995 nicht mehr unter den Top-10 der Global Cities innerhalb des Wien-zentrierten Netzwerkes. Dass sich die Bedeutung der einzelnen Stadt gegenüber Wien so rasch ändert, kann auf die anfänglich – in den frühen 1990er-Jahren – relativ geringen Direktinvestitionsbestände zurückgeführt werden. Dadurch können im Zuge der allgemeinen Ausweitung der Volumina schon wenige Investitionen in oder aus einer Stadt zu beträchtlichen Anteils- und Rankingverschiebungen führen. Doch die Rangmobilität ist, wie die vorliegenden Daten belegen, vor allem auch Ausdruck einer Neuorientierung, die im Zuge der Transformation in den osteuropäischen Staaten stattgefunden hat: der Aufstieg Prags beispielsweise, das nach Budapest in den 1990er-Jahren nun die wichtigste Global City in den MOEL-5 geworden ist.

Aufstieg oder Abstieg? Zur Veränderung der Position Wiens in der internationalen Städtehierarchie

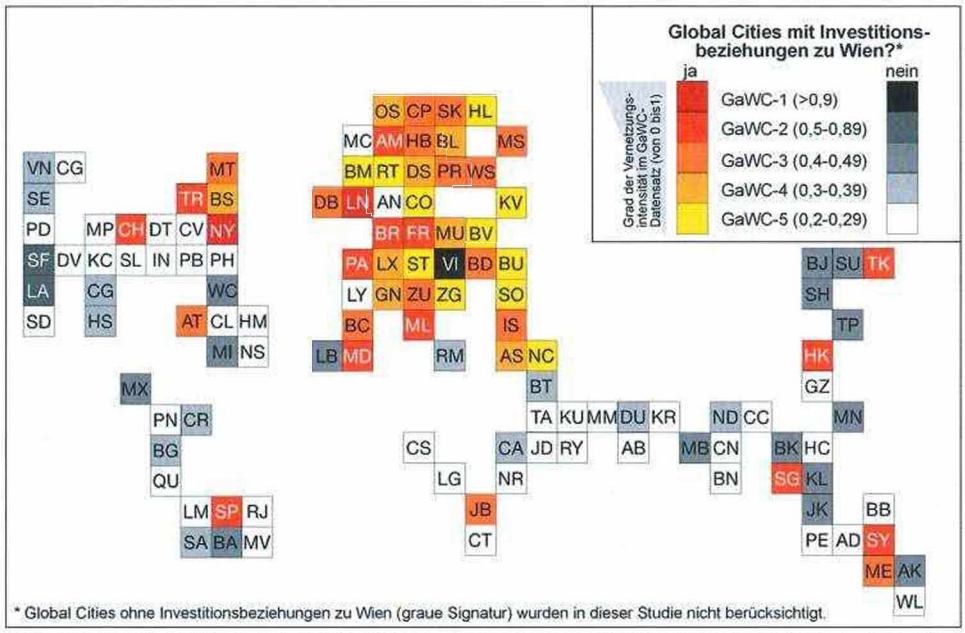
Die theoretische Grundannahme dieser Arbeit lautet, dass nicht die Ausstattungsunterschiede ausgewählter Dienstleistungsbranchen, sondern asymmetrische Kontrollbeziehungen für die Hierarchie der Global Cities ausschlaggebend sind. Als Indikator für die hierarchische Beziehung zwischen zwei Standorten wird die Bilanz der aktiv- und passivseitigen Investitionsströme (des Eigenkapitals) herangezogen. Bei einer positiven Bilanz überwiegen die aktiven Investitionen aus Wien, bei einer negativen Bilanz die passiven Investitionen, die vom Ausland nach Wien fließen.

Bemerkenswert ist, dass die Investitionsbilanzen der Stadtregion Wien nur gegenüber einer geringen Zahl von Standorten mehr oder weniger ausgeglichen ist: Gegenüber zehn, relativ dispers verteilten Standorten (vgl. Abb. 5, hellgelbe Signatur) existieren ausgeglichene Bilanzen; hingegen dominieren deutlich asymmetrische Beziehungen, die auch eindeutige Standortmuster erkennen lassen. Die Stadtregion Wien weist gegenüber sämtlichen Standorten in Ostmitteleuropa positive Bilanzen auf; sehr stark ausgeprägt gegenüber Prag (+4,8 Mrd. Euro), Budapest (+6,6 Mrd. Euro) und Bratislava (+2,4 Mrd. Euro). Die ökonomische Dominanz Wiens in diesem Raum ist offenkundig. Ein gänzlich anderes Bild zeigt sich hingegen für das westliche Europa: Gegenüber keinem einzigen Standort in Deutschland kann Wien eine positive Bilanz aufweisen; sehr stark dominierend, wie auch schon in der Stärke des Vernetzungsumfanges ist die Stellung Münchens, dessen Bilanz -8,9 Mrd. Euro beträgt. Weiters stark ausgeprägte negative Bilanzen weisen die Verflechtungen mit London (-4,4 Mrd. Euro), Paris (-2,9 Mrd. Euro), Rotterdam (-2,8 Mrd. Euro), Mailand (-2,8 Mrd. Euro) und Madrid (-1,6 Mrd. Euro) auf. Bei außereuropäischen Standorten ist die durchgängig negative Bilanz mit Nordamerika – gewissermaßen als transatlantische Fortsetzung der nordwesteuropäischen Dominanz über Wien – auffällig.

Die sehr ausgeprägten Asymmetrien lassen den Schluss zu, dass die strukturellen Unterschiede der Investitionen vor allem auf deren unterschiedliche geographische Ausrichtung zurückzuführen sind; dieses Muster kann als Hinweis auf eine Brückenkopf- oder Scharnierfunktion Wiens zwischen dem nordwesteuropäischen Zentralraum und der mittelosteuropäischen Peripherie interpretiert werden.

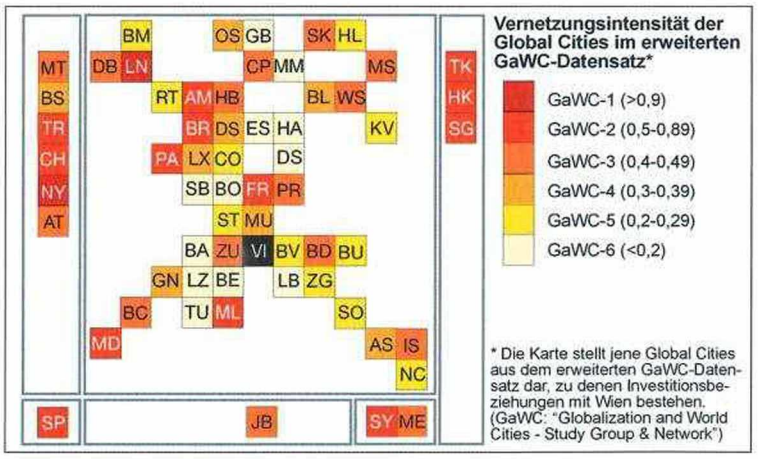
Konnte Wien durch das – vorrangig auf osteuropäische Standorte konzentrierte – Auslandsengagement seinen Status in der globalen Städtehierarchie stärken? Um die Positionsveränderung Wiens in der globalen Städtehierarchie für die Jahre 1991 bis 2001 festzustellen, werden die Standorte nach ihrer Zentralität eingestuft, die ihnen im GaWC-Datensatz zugeschrieben wird (sowie in Abb. 3 dargestellt), wobei die sechs Klassen aufgrund ihrer unterschiedlichen Größe in drei Gruppen zusammengefasst sind;[9] ergänzend werden noch jene Standorte angeführt, die mit Wien Investitionsbeziehungen aufweisen, jedoch über keinen Global City-Status verfügen. Wie aus den bisherigen Analysen eher zu erwarten ist, fällt die Bilanz Wiens für sämtliche Global

[9] Die Zentralitätsstufen 1 und 2 werden als „hochrangige Global Cities" (GC-hoch) zusammengefasst, die Stufen 3 und 4 zu „mittleren Global Cities" (GC-mittel) und die Stufen 5 und 6 zu „niederrangigen Global Cities" (GC-niedrig).



Quelle: TAYLOR 2004, S. 40, sowie OeNB, eigene Berechnung (GaWC-Begriff: vgl. Abb. 3)

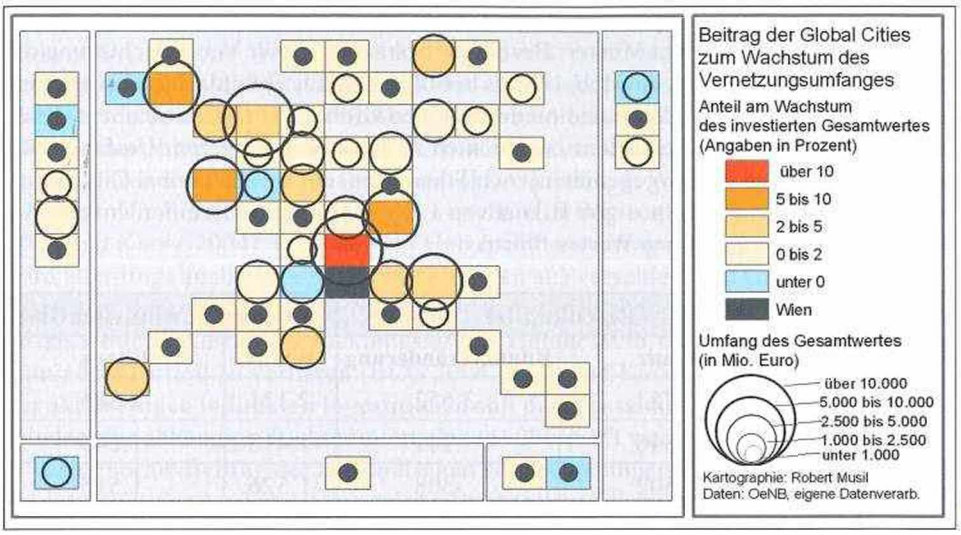
Abb. 2: Vernetzung Wiens in dem Global City-Netzwerk[8)] der „GaWC-123" (die Anordnung der Städte erfolgt nach ihrer ungefähren Lage)



Quelle: TAYLOR 2004, S. 40, eigener Entwurf

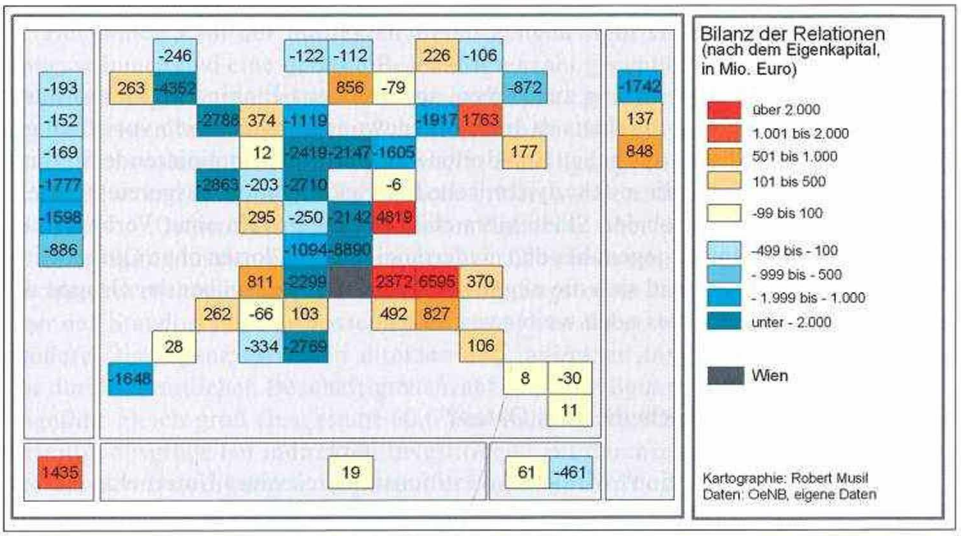
Abb. 3: Global Cities nach den Daten der Globalization and World Cities – Study Group & Network (GaWC) mit Relationen zu Wien

8) Die in Abbildung 3 dargestellte Grundkarte enthält folgende Städte: aus den Top-123, also GaWC-1 bis -5: AM (Amsterdam), AS (Athens), AT (Atlanta), BC (Barcelona), BD (Budapest), BL (Berlin), BM (Birmingham), BR (Brüssel), BS (Boston), BU (Bukarest), BV (Bratislava), CH (Chicago), CO (Köln), CP (Kopenhagen), DB (Dublin), DS (Düsseldorf), FR (Frankfurt), GN (Genf), HB (Hamburg), HK (Hongkong), HL (Helsinki), IS (Istanbul), JB (Johannesburg), KV (Kiew), LN (London), LX (Luxemburg),



Quelle: OeNB, eigene Berechnung

Abb. 4: Beitrag der Global Cities zu Wachstum des Vernetzungsumfanges innerhalb des GaWC-Netzwerkes (nach dem investierten Gesamtwert)



Quelle: OeNB, eigene Berechnung; Zahlenangaben in Mio Euro.

Abb. 5: Entwicklung der Bilanz zwischen 1991 und 2001 (nach dem Eigenkapital)

MD (Madrid), ME (Melbourne), ML (Mailand), MS (Moskau), MT (Montreal), MU (München), NC (Nicosia/Zypern), NY (New York), OS (Oslo), PA (Paris), PR (Prag), SG (Singapur), SK (Stockholm), SO (Sofia), SP (São Paulo), ST (Stuttgart), SY (Sydney), TK (Tokio), TR (Toronto), WS (Warschau), ZG (Zagreb), ZU (Zürich). Aus der erweiterten Liste mit 234 Städten, also GaWC-6, wurden ergänzt: BA (Basel), BE (Bern), BO (Bonn), DS (Dresden), ES (Essen) GB (Göteborg), HA (Hannover), LB (Laibach), LZ (Luzern), MM (Malmö), SB (Strassburg), TU (Turin).

City-Hierarchieebenen negativ aus (vgl. Tab. 4); im zeitlichen Verlauf zeigt sich allerdings ein differenziertes Muster: Besonders stark von dieser Verschlechterung der Bilanz sind die hochrangigen Global Cities betroffen (Bilanzverschlechterung um rund -3,7 Mrd. Euro). Bei mittleren und niederrangigen Global Cities kam es ebenfalls zu einer Verschlechterung der Bilanz, wenn auch in deutlich geringerem Umfang (-0,7 bzw. -0,3 Mrd. Euro). Nur gegenüber jenen Standorten, die keinen Global City-Status aufweisen, zeigt sich eine positive Bilanz von 1,7 Mrd. Euro, die zu einer Umkehr des für Wien ehemals negativen Wertes führte.

Global City-Status	Eigenkapitel		Gewinn	Gewinnrückfluss
	Bilanz	Bilanzveränderung	Bilanz	Bilanz
hoch	-16.753	-3.652	-2.121	-2.886
mittel	-5.846	-741	-1.418	-1.240
niedrig	-6.502	-308	-1.526	-1.515
kein	1.183	1.737	336	-638

Quelle: OeNB, eigene Datenverarbeitung

Tab. 4: Bilanzsumme sowie deren Veränderung (Bil-Ver, zwischen 1991 und 2001), gegliedert nach dem Global City-Status sowie Gewinne und Gewinnrückflüsse über alle Jahre (in Mio. Euro)

Fasst man diese Entwicklung zusammen, so hat Wiens Einbindung in das internationale Städtenetzwerk durchaus an Intensität gewonnen, wobei sich vor allem gegenüber den mittel-osteuropäischen Standorten eine eindeutig dominierende Stellung abzeichnet. Dennoch hat diese sehr dynamische Entwicklung nicht ausgereicht, Wiens Position innerhalb der globalen Städtehierarchie zu steigern. Zu einer Verbesserung der Bilanz ist es lediglich gegenüber den niederrangigen Standorten ohne Global City-Status gekommen, während sich die negative Asymmetrie gegenüber der Gruppe der hochrangigen Global Cities noch weiter vertieft hat.

4.3 Wien – Eine Drehscheibe zum Osten?

Als „indirekte Investition" wird die Investitionstätigkeit eines Unternehmens verstanden, das selbst Tochter eines ausländischen Mutterkonzerns ist.[10] Diese Investitionsform kann als Indikator für die Brückenfunktion eines Standortes herangezogen

[10] Definition „indirekte Beteiligung": Beteiligung eines Direktinvestitionsunternehmens an einem weiteren Unternehmen. Wenn nicht anders angegeben, werden bei der Betrachtung der indirekten Direktinvestitionsunternehmen das Nominalkapital und die Beschäftigung zweimal gewichtet, zum Ersten mit dem Nominalkapitalanteil der Mutter an der Tochter und zum Zweiten mit dem Anteil der Tochter am Enkel (Beispiel: Eine österreichische Firma X steht zu 60% im Besitz eines Schweizer Unternehmens und Firma Y in Österreich steht zu 70% im Besitz der Firma X. Somit besitzt das Schweizer Unternehmen 60% an der Firma X und 42% (70% von 60%) an der Firma Y).

werden. Vor allem für Wien ist die Frage relevant, in welchem Umfang ausländische Konzerne von ihrem Wiener Standort aus Investitionen, insbesondere in Osteuropa, getätigt haben. Mit der Etablierung Wiens als Brückenkopf oder Regionalzentrum für Ostmitteleuropa sind zahlreiche ökonomische Vorteile verbunden, auf die an anderer Stelle schon hingewiesen wurde: Dazu zählen die Ausweitung der Unternehmenskompetenzen der „Osteuropazentralen" (MAYERHOFER & WOLFMAYR-SCHNITZER 1996, S. 535) sowie Beschäftigungsimpulse, vor allem im Segment der Führungsebene (BCG 2004 und KNOLL 2004). In diesen auf Unternehmensbefragungen basierenden Studien wird allerdings auch davor gewarnt, dass Wien aus verschiedenen Gründen, etwa dem Wachstum der osteuropäischen Märkte und dem zunehmenden Anschluss dieser Region an das westeuropäische Entwicklungsniveau, Gefahr laufe, diese Brückenkopffunktion zumindest partiell zu verlieren (BCG 2004, S. 20 und KNOLL 2004b, S. 3/5). Anhand der aktivseitigen indirekten Investitionen soll diese pessimistische Einschätzung (zumindest für abhängige Tochterunternehmen) überprüft werden.

Der enorme Beitrag der ausländischen Niederlassungen in Wien zu den gesamten Investitionen der Agglomeration zeigt sich vor allem bei der Anzahl der Beteiligungen: Zwischen 1993 und 2001, dem Erhebungszeitraum für indirekte Investitionen, stieg die Anzahl der Beteiligungen, die ausländische Konzerne über Niederlassungen in Wien tätigten, von 275 auf 567 an. Das überproportionale Wachstum führte zu einem Anteil indirekter Beteiligungen von 32,4 auf 56,8% (vgl. Tab. 5, linker Teil).

Der hohen Zahl der indirekten Beteiligungen steht somit ein geringes Beteiligungsvolumen und eine geringe Beschäftigtenzahl gegenüber: Die durchschnittliche Beteiligungsgröße, gemessen am Nominalkapital pro Tochterunternehmen, lag bei den indirekten Investitionen mit 3,1 Mio. Euro deutlich unter dem durchschnittlichen Investitionsvolumen (7,1 Mio. Euro) aller Beteiligungen (vgl. Tab. 5, rechter Teil); dieser Umstand kann durch die Tatsache erklärt werden, dass ein beträchtlicher Teil der Wiener „Ostzentralen" ausländischer Konzerne über keine direkte kapitalmäßige Beteiligung an den Osttöchtern verfügt. Dies bedeutet, dass zwar von Wien aus Tochterunternehmen verwaltet werden, allerdings ohne dass das Investitionskapital über den Standort Wien geflossen ist (MAYERHOFER & PALME 1996, S. 121). Eine noch größere Diskrepanz zwischen direkten und indirekten Investitionen zeigt sich bei der durchschnittlichen Beschäftigtenanzahl pro Beteiligung: Waren diese 1993 noch ungefähr gleich groß (insgesamt 60,6 und indirekt 51,1 Beschäftigte), so sank die Beteiligungsgröße bei indirekten Investitionen auf durchschnittlich 39,5 Angestellte ab; bei den Beteiligungen insgesamt erfolgte ein Anstieg auf 130 Mitarbeiter pro Tochterunternehmen. Dies lässt den Schluss zu, dass der überproportionale Beschäftigungszuwachs ein Phänomen der direkten Investitionen, also der eigenständigen Unternehmenszentralen in Wien ist. Hingegen dürften die in Wien niedergelassenen Zweigbetriebe ausländischer Konzerne eher die Strategie zur Steigerung der Kapitalintensität verfolgen.

Jahr	Beitrag der indirekten Investitionen an gesamt (in %)			durchschnittl. Unternehmensgröße (Angaben in Mio. Euro bzw. Beschäftigte pro Beteiligung)			
	Nominal-kapital	Beschäf-tigte	Beteiligun-gen	Nominalk. / ges.	Beschäft. / ges.	Nominalk. / indir.	Beschäft. / indir.
1993	13,8	27,3	32,4	3,7	60,6	1,6	51,1
1994	14,4	26,2	40,1	3,5	64,8	1,3	42,3
1995	23,9	21,1	44,3	3,8	74,8	2,0	35,7
1996	22,9	20,0	44,6	4,1	76,4	2,1	34,3
1997	16,3	15,4	39,9	4,3	80,5	1,7	31,0
1998	15,5	17,7	47,2	5,0	90,3	1,6	33,9
1999	18,4	19,9	48,7	5,4	89,7	2,0	36,5
2000	16,9	17,3	52,3	5,9	116,4	1,9	38,6
2001	24,9	17,3	56,8	7,1	130,1	3,1	39,5

Quelle: OeNB, eigene Datenverarbeitung

Tab. 5: Strukturindikatoren der indirekten Investitionen

Bezüglich des drohenden Bedeutungsverlustes für Wien als Drehscheibe zwischen West und Ost kann festgehalten werden, dass – zumindest bis zum Jahr 2001 – die Investitionstätigkeit ausländischer Niederlassungen in Wien keinen Anlass zur Besorgnis bietet, im Gegenteil. Dies drückt sich auch an der nationalen Dominanz der Agglomeration Wien bei den aus Österreich stammenden indirekten Investitionen aus: Immerhin 53,8% der 1.229 aller indirekten Beteiligungen aus Österreich stammen aus Wien.

Die regionale Herkunft der indirekten Investitionen (also der Standort des ausländischen Mutterkonzerns) ließe vermuten, dass es sich – im Sinne der West-Ost-Brückenfunktion Wiens – um eine einseitige Ausrichtung handelt: d.h. west- oder außereuropäische Konzerne, die in Osteuropa investieren. Wohl stammt der indirekt investierte Unternehmensgesamtwert zu mehr als der Hälfte aus den drei westeuropäischen Regionen (54,4%, vgl. Tab. 6), bei der Beschäftigung liegt der Anteilswert noch höher, bei 64,7%. Allerdings stammt immerhin ein Viertel des investierten Gesamtwertes (24,8%) aus den beiden osteuropäischen Regionen. Dies ist bemerkenswert: Wien nimmt eine nicht unbedeutende Brückenfunktion in Europa ein, allerdings kann keinesfalls von einer einseitigen Ausrichtung gesprochen werden: denn Wien wird auch zunehmend von osteuropäischen Unternehmen (die Richtung Westeuropa investieren) als Brückenkopf genutzt (vgl. Tab. 6).

	Deutschland	Schweiz / LI	Westeu. - Rest	MOEL-5	Osteu. - Rest	Übersee
Gesamtwert (Mio. €)	1.400,1	241,2	2.889,8	1.848,0	218,1	1.724,7
Beschäftigung	57.486	4.224	37.890	30.401	2.127	21.730
Gesamtwert (%)	*16,8*	*2,9*	*34,7*	*22,2*	*2,6*	*20,7*
Beschäftigung (%)	*37,4*	*2,7*	*24,6*	*19,8*	*1,4*	*14,1*

Quelle: OeNB, eigene Datenverarbeitung

Tab. 6: Regionale Herkunft der indirekten Investitionen (1991-2001)

5 Fazit: Wien als Brückenkopf ohne Profit?

In der untersuchten Dekade ist es nicht nur zu einer verstärkten Konzentration der Kontrollbeziehungen Wiens gegenüber einer kleinen Gruppe von Standorten gekommen, es haben sich auch die Asymmetrien der Beziehungen verstärkt. Damit kann von einer im zeitlichen Verlauf zunehmenden Hierarchisierung des Städtenetzes ausgegangen werden, wobei die Sonderstellung Wiens an der „Wohlstandskante" Europas durchaus verstärkend wirken kann. Dies mag auch ein Grund für die hohe Ranginstabilität der einzelnen Standorte sein, womit die Beobachtungen bisheriger Studien nicht bestätigt werden können.

Zweifelsohne profitierte der Standort Wien von den geostrategischen Veränderungen. Mit dem Ende der Randlage und dem Beitritt zur Europäischen Union hat eine beträchtliche Dynamisierung der Investitionstätigkeit stattgefunden, die zu einer Neuorientierung auf die Standorte in den MOEL-5 geführt hat. Die Struktur der Beteiligungen wie auch deren räumliche Verteilungsmuster lassen den Schluss zu, dass Wien eine Zwischenstellung, eine Scharnierfunktion zwischen dem zentralen, westeuropäischen Wirtschaftsraum und der Peripherie Osteuropas einnimmt. Dabei profitiert die Stadt durchaus von ihrer Dominanz in den Beziehungen gegenüber Standorten in den MOEL. Gleichzeitig kam es jedoch zu einer verstärkt negativen Bilanz gegenüber Westeuropa, die sich unter anderem in einer zunehmend ungünstigen Bilanz der Gewinnabflüsse ausdrückt. Dass Wien seine Kontrollbilanz nur gegenüber den niederrangigen Standorten, die nicht als Global Cities eingestuft wurden, verbessern konnte, bestätigt diese Einschätzung und zeigt darüber hinaus, dass Wien nicht in der Lage war, seine Position als Global City aufzuwerten.

Scheinbar unabhängig davon dürfte die Stadt eine wichtige Funktion als Sprungbrett für internationale Konzerne in Richtung Osteuropa eingenommen haben, die – zumindest lassen die vorliegenden Daten diesen Schluss zu – nicht gefährdet sein dürfte. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang der Umstand, dass osteuropäische Unternehmen Wien zunehmend als Ausgangspunkt für Beteiligungsinvestitionen in Westeuropa nutzen; eine Entwicklung, die langfristig ein beträchtliches Potenzial darstellen könnte. Ob die viel gepriesene Stellung Wiens als Drehscheibe auch tatsächlich konkrete ökonomische Vorteile verschafft oder nur Stoff für das Stadtmarketing liefert, kann angesichts der vorliegenden Daten nicht geklärt werden. Jedoch, um pointiert mit den Worten eines Wiener Altbürgermeisters zu sprechen, müssen Zweifel angemeldet werden: *„Brückenfunktion? Auf einer Brücke zu leben, ist ziemlich ungemütlich. Da zieht es"* (FRANK 2003, S. 136).

6 Literaturverzeichnis

ALTZINGER W. (2000), Österreichs Direktinvestitionen in den MOEL und der Intra-Firmenhandel. In: MAYERHOFER P., PALME G. (Hrsg.), Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen den der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung. Preparity-Teilprojekt 5: Transnationale Direktinvestitionen und Kooperationen, S. 15-86. Wien.

BATHELT H., GLÜCKLER J. (2003), Wirtschaftsgeographie. Berlin, Basel.

BELLAK Chr. (1999), Kritische Einschätzung der empirischen Erfassung und Verwendung von Direktinvestitionsdaten. In: HEIDUK R., DÖHRN G. (Hrsg.), Theorie und Empirie der Direktinvestitionen, S. 103-128. Berlin.

BORCHERT J. (1978), Major Control Points in American Economic Geography. In: Annals of the Association of American Geographers, 68, S. 214-232.

BOSTON CONSULTING GROUP (2003), Schlank und schlau, marktnah und mobil. Welche Perspektiven haben multinationale Osteuropazentralen in Wien? Wien.

DELLMOUR R. (2004), Direktinvestitionslücke Österreichs geschlossen. Ergebnisse der aktuellen Direktinvestitionsbefragung der OeNB. In: ÖSTERREICHISCHE NATIONALBANK (Hrsg.), OeNB-Pressedienst. Wien.

DERUDDER B., WITLOX F., TAYLOR P.J., CATALANO G. (2002), Fuzzy Classifications in Large Geographical Databases: Towards a Detailed Assessment of the World City Network. (*http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb75.html* – letzte online-Abfrage:10. Mai 2005)

DERUDDER B., WITLOX F., TAYLOR P. J., CATALANO G. (2003), Hierarchical Tendencies and Regional Patterns in the World City Network: A Global Urban Analysis of 234 Cities. In: Regional Studies, 37, 9 (*http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb88.html* – letzte online-Abfrage: 10. Mai 2005)

DICKEN P., MALMBERG A. (2001), Firms in Territories: A Relational Perspective. In: Economic Geography, 77, 4, S. 345-363.

DÖHRN R., HEIDUK G. (1999), Direktinvestitionen im Spannungsfeld zwischen Theorie und Empirie. In: HEIDUK G., DÖHRN R. (Hrsg.), Theorie und Empirie der Direktinvestitionen, S. 9-16. Berlin.

DUNNING J.H. (1993), Multinational enterprises and the global economy. Wokingham.

FRANK M. (2003), Alles Wien Stadtansichten. Wien.

FRIEDMANN J. (1986), The world city hypothesis. In: Development and Change, 17, S. 69-83.

FRIEDMANN J., WOLFF G. (1982), World city formation, an agenda for research and action. In: Intern. Journal of Urban and Regional Research, 6, 3, S. 309-344.

GERHARD U. (2004), Global Cities – Anmerkungen zu einem aktuellen Forschungsfeld. In: Geogr. Rundschau, 4, S. 4-11.

GIDDENS A. (1995), Konsequenzen der Moderne. Frankfurt a.M.

GLÜCKLER J., BATHELT H. (2003), Relationale Wirtschaftsgeographie: Grundperspektive und Schlüsselkonzepte. In: GEBHARDT H., REUBER P., WOLKERSDORFER G. (Hrsg.), Kulturgeographie. Aktuelle Ansätze und Entwicklungen, S. 171-190. Berlin.

GRÄBER H., HOLST M., SCHACKMANN-FALLIS K.-P., SPEHL H. (1986), Neurorientierung der regionalen Wirtschaftspolitik? In: BUNDESFORSCHUNGSANSTALT FÜR LANDESKUNDE UND RAUMORDNUNG (Hrsg.), Informationen zur Raumentwicklung, 9/10, S. 679-694.

GRÄBER H., HOLST M., SCHACKMANN-FALLIS K.-P., SPEHL H. (1987), Externe Kontrolle und regionale Wirtschaftspolitik. Berlin.

HALL P. (2002), CHRISTALLER for a global age: redrawing the urban hierarchy. In: MAYR A. (Hrsg.), Stadt und Region: Dynamik von Lebenswelten; Tagungsbericht und wissenschaftliche Abhandlungen, S. 110-127.

HAMNETT C. (1995), Why SASSEN is wrong: A response to Burgers. In: Urban Studies, 33/1, S. 107-110.

HÄUSSERMANN H., ROOST F. (2000), Globalisierung, Global City. In: HÄUSSERMANN H. (Hrsg.), Großstadt. Soziologische Stichworte, S. 79-90. Opladen.

HEIDUK G., KERLEN-PRINZ J. (1999), Direktinvestitionen in der Außenwirtschaftstheorie. In: HEIDUK G., DÖHRN R. (Hrsg.), Theorie und Empirie der Direktinvestitionen, S. 23-54. Berlin.

JANSEN D. (2003), Einführung in die Netzwerkanalyse. Opladen.

KNOLL N. (2004), International orientierte Unternehmen in Österreich. Rahmenbedingungen für Steuerungsfunktionen und Forschungskompetenz. Wien.

KNOLL N. (2004b), Unterlagen zum Vortrag „Steuerungszentrale Wien" am 30. September 2004. Wien, unveröff. Manuskript.

KRÄTKE S. (2001), Globalisierung, Weltstädte und Globalizing Cities. Ansätze und Ergebnisse der Forschung zum Phänomen der Global City. S. 1-23. (*http://www.kraetke.privat.t-online.de/* – letzte online-Abfrage: 21. März 2002)

KRÄTKE S. (2004), Berlin – Stadt im Globalisierungsprozess. In: Geogr. Rundschau, 4, S. 20-25.

KRÄTKE S., BORST R. (2000), Berlin – Metropole zwischen Boom und Krise. Opladen.

KÜBLBÖCK K. (1999), Globalisierung und Peripherie. In: PARNREITER Chr., NOVY A., FISCHER K. (Hrsg.), Globalisierung und Peripherie. Umstrukturierung in Lateinamerika, Afrika und Asien, S. 159-282. Frankfurt a.M.

KULKE E.(2005), Weltwirtschaftliche Integration und räumliche Entwicklung. In: Geogr. Rundschau, 2, S. 4-11.

KUNZMANN K.R. (1992), Zur Entwicklung der Stadtsysteme in Europa. In: Mitt. d. Österr. Geogr. Ges., 134, S. 25-50.

LICHTENBERGER E. (1993), Vienna. Bridge between Cultures. London.

LÜNING J. (1992), Direktinvestitionen und Standortverhalten von multinationalen Unternehmen. Eine theoretische und empirische Analyse für die Region Wien. Wien, Diss.

MAIER G., TÖDLING F. (2001), Regional- und Stadtökonomik I. Standorttheorie und Raumstruktur. Wien.

MCGUINNES T. (1991), Markets and managerial hierarchies. In: FRANCES J., LEVACIC R., MITCHELL J. (Hrsg.), Markets, hierarchies and networks, S. 66-81. London.

MAYERHOFER P. (2000), Tertiärisierung und Wirtschaftsdynamik. Wachstumsbarrieren im Dienstleistungssektor in Wien? Wien.

MAYERHOFER P., FRITZ O. (2002), Bericht zur Wiener Wirtschaft. Konjunktur im Jahr 2001. Zur Internationalisierung der Wiener Wirtschaft – Der Stand der Dinge. Wien.

MAYERHOFER P., PALME G. (1996), Wirtschaftsstandort Wien. Positionierung im europäischen Städtenetz. Wien, WIFO. 191 S.

MAYERHOFER P., WOLFMAYR-SCHNITZER Y. (1996), Wiens „neue" Rolle im europäischen Städtenetz: Chancen als spezialisiertes Dienstleistungszentrum in Mitteleuropa? In: Wirtschaft u. Gesellschaft, 4, S. 515-551.

NOVY A. (2002), Politökonomische Umbrüche in Wien aus der Sicht der Regulationstheorie. In: AK-Standpunkte, 10. Wien, AK.

NUHN H. (2001), Megafusionen. Neuorganisation großer Unternehmen im Rahmen der Globalisierung. In: Geogr. Rundschau, 7-8, S. 16-25.

OeNB (Hrsg.) (2004), Österreichische Investitionen im Ausland und ausländische Investitionen in Österreich. Stand per Ende 2002 (= Stat. Monatsheft, 6). Wien, Österr. Nationalbank.

PARNREITER Chr. (1999), Weltstadt Wien? Von der Donaumonarchie zur Europäischen Union. Arbeit im Rahmen eines „Forschungsstipendiums zur Förderung jüngerer hochqualifizierter WissenschaftlerInnen" der Abteilung Stadtentwicklung und Stadtplanung des Magistrat der Stadt Wien. Wien, unveröff. Manuskript. 43 S.

PFAFFERMAYR M., STANKOVSKY J. (1999), Internationalisierung Österreichs durch Direktinvestitionen. Wien.

PHELPS N.A., WHALEY P. (2004), Capital Versus the Districts: A Tale of One Multinational Company's Attempt to Disembed Itself. In: Economic Geography, 80/2, S. 191-215.

PRED A. (1977), City Systems in Advanced Economies. London.

REBITZER D. (1995), Internationale Steuerungszentralen. Die führenden Städte im System der Weltwirtschaft. Erlangen, Nürnberg, Diss.

SASSEN S. (1991), The Global City: London, New York, Tokyo. Oxford.

SASSEN S. (2000), Die „Global City" – Einführung in ein Konzept und seine Geschichte. In: Mitt. d. Österr. Geogr. Ges., 142, S. 193-214.

SCHMEE J., WEIGL A. (1999), Von der Vollbeschäftigung in die Krise – der Wiener Arbeitsmarkt seit 1945. In: WEIGL J., SCHMEE A. (Hrsg.), Wiener Wirtschaft 1945-1998, S. 71-96. Wien.

SMITH D.A., TIMBERLAKE M. (1995), Conceptualising and Mapping the Structure of the World System's City System. In: Urban Studies, 32, S. 287-302.

STEIGER Ch. (1998), Internationale Direktinvestitionen und Standortkonkurrenz. Eine empirische Untersuchung über ausländische Unternehmungen in Zürich und Genf. Zürich, Diss.

TAYLOR P.J. (2004), World city network. A global urban analysis. London, New York.

TAYLOR P.J., WALKER D., CATALANO G., HOYLER M. (2002), Diversity and power in the world city network. In: Cities, 19, 4, S. 231-241.

Internetquellen

Österreichische Gesellschaft für Politikberatung – *http://www.politikberatung.or.at/documents/BACAKennzahlen.pdf* (letzte online-Abfrage: 7. Juli 2005).

http://www.lboro.ac.uk/gawc/ (letzte online-Abfrage: 9. November 2005).

ZOBODAT - www.zobodat.at

Zoologisch-Botanische Datenbank/Zoological-Botanical Database

Digitale Literatur/Digital Literature

Zeitschrift/Journal: Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft

Jahr/Year: 2005

Band/Volume: 147

Autor(en)/Author(s): Musil Robert

Artikel/Article: Wien in der internationalen Städehierarchie: Von der West-Ost-Drehscheibe zur Global City? 161-186