

Stefan Krätke

---

## Regionalstrukturen Ostmitteleuropas im Transformationsprozeß

Das Nebeneinander von Regionen der De-Industrialisierung und neuen industriellen Produktionszentren sowie prosperierenden metropolitanen Regionen, das in den westeuropäischen Ländern seit den 80er Jahren als »Polarisierung der Stadt- und Regionalentwicklung« thematisiert wurde, erhält in den 90er Jahren durch die Einbeziehung ostmitteleuropäischer Länder in eine »globale Marktökonomie« einen räumlich stark erweiterten Bezugsrahmen. In diesem Artikel wird die Veränderung der räumlichen Arbeitsteilung im erweiterten gesamt-europäischen Wirtschaftsraum erörtert. Nach der »Öffnung des Ostens« stellt *die Art und Weise* der Integration ostdeutscher und ostmitteleuropäischer Regionen in das neue wirtschaftsräumliche Gefüge Europas eine Herausforderung für die Raumforschung dar: welchen dieser Regionen kann eine Eingliederung in das Netz der wettbewerbsfähigen metropolitanen Regionen Europas gelingen, in welchen Regionen können Strukturen »industrieller Distrikte« revitalisiert oder innovative Industriestrukturen neu geschaffen werden, in welchen Regionen wird sich eher die funktionale Spezialisierung auf geringqualifizierte Produktionen durchsetzen, und welchen Regionen droht eine Marginalisierung im erweiterten europäischen Wirtschaftsraum? Angelpunkt des Artikels ist die These, daß die Restrukturierung des Regionalsystems in Ostmitteleuropa kein einheitliches wirtschaftsräumliches Entwicklungsmodell hervorbringen wird, sondern ein Mosaik unterschiedlicher regionaler Entwicklungsmuster. Die Restrukturierung der räumlichen Arbeitsteilung und die Veränderung von regionalen Wirtschaftsstrukturen erfolgt im neuen Europa unter überlagerten Kontextbedingungen: Neue Muster der Regionalentwicklung und der räumlichen Arbeitsteilung in Europa bilden sich im *Zusammenwirken* des Strukturbruchs im Osten und gesellschaftlichen Formationswandels im Westen. Während der Begriff der »Transformation« weithin als eine zielgerichtete Bewegung von einem Ausgangs- zu einem

vorab definierbaren Endzustand verstanden wird, verwendet dieser Artikel den Begriff Transformation im Sinne von *Restrukturierungs*-Prozess, da die in diesem Prozeß hergestellten Zustände einer starken regionalen Differenzierung unterliegen, und sich selbst in den Kernländern »des« Kapitalismus verschiedene Entwicklungsmodelle ausbilden und miteinander konkurrieren.

In neueren Konzepten der regionalen Entwicklungstheorie wird explizit oder implizit den »Institutionen« (bzw. dem institutionellen Wandel) und ihrer regionalen Differenzierung ein bedeutender Stellenwert zugemessen: nicht allein die physischen Ressourcen, sondern auch die »institutionellen Ressourcen« einer Region bestimmen ihre Entwicklung. Ein historisch und räumlich spezifisches sozioökonomisches Institutionengefüge bildet den Handlungsrahmen wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Akteure (North 1991; Amin/Thrift 1994). Der Restrukturierung institutioneller Gefüge wird gerade im Kontext der gesellschaftlichen Transformationsprozesse in Ostdeutschland und Ostmitteleuropa erhöhte Aufmerksamkeit geschenkt. Institutioneller Wandel kann hier einerseits als Prozess der Restrukturierung oder Neuschaffung von politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen und intermediären Organisationen der Wirtschaft (z.B. im Kreditwesen) verstanden werden, andererseits als Prozeß der Veränderung (oder auch Revitalisierung) von sozioökonomischen Beziehungsmustern und Verhaltensregeln. Bei der letzteren Schwerpunktsetzung werden Institutionen im Sinne von Konventionen und Handlungsregeln des Wirtschaftslebens betrachtet, die eine regionale Differenzierung aufweisen bzw. in »lokale« gesellschaftliche Strukturen eingebettet sind. Die in den neueren Ansätzen der Regionalforschung zentralen Begriffe wie »regionale Netzwerke«, »industrielle Distrikte«, sozioökonomische »Regulationsformen«, »innovative Milieus« beziehen sich z.B. auf die institutionelle Dichte oder Differenzierung der regionalen Wirtschaft, die Qualität regionaler Unternehmensbeziehungen und industrieller Arbeitsbeziehungen, formelle und informelle Kommunikationsbeziehungen zwischen regionalen Akteuren, und thematisieren damit im Grunde den Einfluß eines regional differenzierten sozioökonomischen Institutionengefüges auf die Raumentwicklung. In den Regionen der Länder Ostmitteleuropas und Osteuropas sind diesbezüglich tiefgreifende Restrukturierungsprozesse im Gange (Hausner/Jessop/Nielsen 1995). Die Funktionsweise einer »Marktökonomie« wird erheblich von ihrem institutionellen Kontext bestimmt, wobei sich neben den national unterschiedlichen Politik- und Rechtssystemen die *Regionen* Europas hinsichtlich der Formen der Unternehmensorganisation und Qualität der Unternehmensbeziehungen, der unternehmerischen Fähigkeiten, der industriellen Arbeitsbeziehungen usw. erheblich unterscheiden.

## Neue europäische Raumstrukturmodelle

Das Forschungsinstitut »Empirica« hat 1992/93 mehr als 400 Regionen in West-, Mittel- und Osteuropa hinsichtlich ihrer Attraktivität als Produktionsstandorte untersucht (EMPIRICA 1992 und 1993), wobei Kriterien wie Arbeitskräftepotential, Kosten (insbesondere Lohnkosten), Produktionsdichte (bzw. Industriebesatz), Angebot privater Dienstleistungen, Besatz mit Forschungseinrichtungen, Erreichbarkeit und Marktpotential, sowie Lebens- und Umweltqualität zugrundegelegt wurden. Mit Hilfe von Cluster-Analysen wurden dabei vier Regionstypen herauskristallisiert: *Erstens* »kostengünstige Produktionsstandorte«, die neben geringen Lohnkosten auch noch andere Standortvorteile wie z.B. qualifizierte Arbeitskräfte und gute Erreichbarkeit bieten (z. B. Poznan in Polen, West- und Südböhmen in der Tschechischen Republik, Bratislava in der Slowakei, Győr-Sopron in Ungarn, Burgenland in Österreich); *zweitens* »Hoffnungsträger im Hochpreissegment«: Regionen, die zwar keine besonderen Kostenvorteile bieten, aber gerade für distributions- und kommunikationsorientierte Unternehmen wettbewerbsfähige Produktionsstandorte darstellen (z.B. Hannover, Lombardia, Zürich), und *drittens* Regionen eines »Mischtyps«, die weder eindeutig produktions- noch dienstleistungsorientiert sind (z.B. Rhone-Alpes, Emilia-Romagna, Veneto). In den beiden letzteren Gruppen befinden sich viele derjenigen Regionen, die auf Basis der neueren »qualitativen« regionalökonomischen Analyse als Regionen mit revitalisierten industriellen Distrikten oder als Regionen mit innovativen Produktionssystemen klassifiziert würden - dies kann aber mit den herkömmlichen Datenbeständen der empirischen Regionalforschung, die weder Intensität noch Qualität regionalwirtschaftlicher Organisationsbeziehungen anzeigen, nicht erfasst werden. Die *vierte* Gruppe von Regionen bilden nach der Empirica-Studie »Verlierer mit mangelhaftem Standortprofil«, die meist außer geringen Kosten nichts zu bieten haben (z.B. Makedonien in Griechenland, Galizien in Spanien, Alentejo in Portugal, Fejér in Ungarn).

Interessant ist nun die West-Ost-Verteilung dieser Regionstypen im gesamt-europäischen Wirtschaftsraum: Die »Verlierer mit mangelhaftem Standortprofil« verteilen sich relativ gleichmäßig zwischen West- und Mittel- bzw. Osteuropa. Von den 198 »kostengünstigen Produktionsstandorten« befinden sich 124 in Ostmitteleuropa und Osteuropa, 74 in Westeuropa, woraus man schließen kann, daß im erweiterten gesamteuropäischen Wirtschaftsraum die Mehrzahl jener Regionen, die sich aus der Perspektive von traditionellen unternehmerischen Strategien der funktional-räumlichen Arbeitsteilung als Standorte für verlängerte Werkbänke und standardisierte Massenfertigung anbieten, »im Osten« zu finden sind. Die 178 Regionen, welche nach der Empirica-Studie dem »Mischtyp« oder dem Typus »Hoff-

nungsträger im Hochpreissegment« zugehören (s.o.), sind *ausschließlich in Westeuropa* lokalisiert. Danach ist zu befürchten, daß sich im neuen Europa ein akzentuiertes West-Ost-Gefälle zwischen »strukturstarken« Produktionsräumen und Ausführungs-Regionen ausbildet.

Im Zuge der Öffnung Ostmitteleuropas hat sich das überkommene Raumstrukturbild Europas, das eine großräumige Polarisierung des westeuropäischen Raumgefüges mit dem als »Banane« bezeichneten Korridor London-Mailand (RECLUS 1989; de Vries 1984) versinnbildlicht hatte, modifiziert. Seit der »Öffnung des Ostens« werden über gesamt-europäisch vergleichende Bewertungen von Städten und Wirtschaftsregionen (Nerb u.a. 1992; Schmidt/Sinz 1993; Ifo 1996) neue Raumstrukturmodelle vorgestellt. So wird z.B. östlich vom Nord-Süd-Korridor der »Banane« die Ausbildung eines neuen Nord-Ost-Korridors postuliert: Den Stadt-Regionen Berlin, Prag, Wien und Budapest z.B. werden Brückenkopf-Funktionen in dem sich neu formierenden erweiterten europäischen Wirtschaftsraum zugeschrieben. Damit ist die Vorstellung verbunden, daß sich (analog zur »Banane«) eine neue Nord-Ost-Achse im Osten Mitteleuropas heraus bildet, die - in Form einer »Keule« - von Kopenhagen über Berlin, Dresden, Prag und Wien bis Budapest reichen würde (Nerb u.a. 1992). Damit sei dann auch eine »Aufwertung« des Raumes zwischen der Banane und der Keule (Teile Deutschlands, der Tschechischen Republik und Österreichs) verbunden. Wie schon die alte »Banane«, so wird auch der neue Nord-Ost-Korridor über Regionen mit sehr verschiedenartigen Produktionsstrukturen und höchst unterschiedlichen regionalen Funktions- und Entwicklungszusammenhängen gelegt. Mit der Konstruktion großräumiger Entwicklungskorridore und »Kraftfelder« ist die Frage nach der künftigen räumlichen Arbeitsteilung und ökonomisch-funktionalen Hierarchie zwischen den Regionen Europas aber nicht zu beantworten.

Die Einbeziehung der Länder Ostmitteleuropas in den gesamten europäischen Wirtschaftsraum veranlaßte polnische Regionalforscher, *aus ostmitteleuropäischer Perspektive* eine weitere Modifikation europäischer Raumstrukturmodelle vorzustellen (Gorzela 1996): auf Basis der regional ungleichmäßigen Intensität ökonomischer Transformationsprozesse wird eine Hauptachse der Transformationsprozesse in Gestalt des ostmitteleuropäischen »Bumerangs« identifiziert: Diese Entwicklungsachse umschließt die Hauptzentren der Transformation sowie Regionen mit besonders intensiven Transformationsprozessen in Ungarn, Tschechien, der Slowakei, und Polen (wobei die Region Warschau ein Hauptzentrum der Transformation darstellt, das *außerhalb* des »Bumerangs« liegt). Als Indikatoren der Intensität wirtschaftlicher Transformation in den Regionen Ostmitteleuropas werden z.B. der Umfang ausländischer Direktinvestitionen, die Anzahl von Firmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung, die Anzahl der privatisierten Unter-

nehmen u.ä. herangezogen. Auf dieser Basis läßt sich eine »Hauptachse« der Transformationsprozesse konstruieren. Dieser ostmitteleuropäische »Bumerang« erstreckt sich von Gdansk im Nordosten über Poznan und Wroclaw nach Prag, wo er in südöstlicher Richtung abknickt und über Brno und Bratislava bis nach Budapest reicht. Dieses Raumstrukturmodell bringt im Unterschied zur »Banane« nicht die Anordnung von wirtschaftlichen Wachstumszentren im europäischen Raumgefüge, sondern die ungleichmäßige Verteilung von Zentren der wirtschaftlichen Transformation zum Ausdruck. Die Aussagekraft des »Bumerang«-Modells ist insofern begrenzt, als die Intensität von Transformationsprozessen und deren ungleichmäßige räumliche Verteilung nichts über die *Richtung* der Transformation, d.h. über *die Art und Weise der Integration* ostmitteleuropäischer Regionen in das neue wirtschaftsräumliche Gefüge Europas besagt. Hinsichtlich der regionalen Dimension der Transformation ist aber die Frage, *was* für ein Produktions- und Regulationssystem in den betreffenden Regionen neu entsteht, von zentraler Bedeutung: nicht alle Regionen mit »intensiven« Transformationsprozessen können sich in die Reihe der wettbewerbsfähigen regionalen Wirtschaftszentren Europas eingliedern; etliche dieser Regionen können sich auch in die Richtung von regionalen »branch plant economies« transformieren, d.h. zu Gebieten mit einer Spezialisierung auf geringqualifizierte Produktionsfunktionen. Ähnlich wie das Raumstrukturmodell der Banane könnte der Bumerang allerdings versinnbildlichen, daß den außerhalb der Bumerangzone lokalisierten Regionen Ostmitteleuropas eine *Marginalisierung* im erweiterten europäischen Wirtschaftsraum droht.

### **Westeuropäische Investitionsstrategien in den Regionen Ostmitteleuropas**

Die Art und Weise der Integration von Regionen Ostmitteleuropas in das wirtschaftsräumliche Gefüge des neuen Europa wird sich danach ausdifferenzieren, wieweit in bestimmten Gebieten wettbewerbsfähige regionale Ökonomien auf Basis (re-)aktivierbarer »endogener« Kräfte (d.h. regionsinterner Produktionspotentiale und institutioneller Ressourcen) entwickelt werden können, oder regionale Ökonomien vermittelt über ausländische Direktinvestitionen (d.h. auf Basis »exogener« Kräfte) in das wirtschaftsräumliche Gefüge Europas eingebunden werden; eine dritte mögliche Entwicklungsrichtung betrifft Gebiete, denen infolge mangelnder exogener Impulse wie auch defizitärer interner Strukturen eine Abkopplung vom Produktionszusammenhang des erweiterten europäischen Wirtschaftsraumes droht (marginalisierte Regionen). Den ausländischen Direktinvestitionen bzw. Investitionsaktivitäten transnationaler Unternehmen aus den westlichen Industrieländern wird in Ostmitteleuropa ein besonders hoher

Stellenwert zuerkannt - sie werden vielfach als »Hoffnungsträger« gesehen, die durch Ankauf von Unternehmen, Kapitalbeteiligungen (Joint Ventures) und die Errichtung neuer Produktionsanlagen zu Motoren der regionalen ökonomischen Entwicklung werden sollen. Man erhofft sich von den Aktivitäten der transnationalen Unternehmen den Einsatz von zusätzlichem Kapital und die Schaffung von Arbeitsplätzen, und darüberhinaus den Transfer von fortgeschrittenen Technologien sowie Organisations- und Managementwissen, d.h. eine weiterreichende positive Ausstrahlung auf die Wirtschaftsstrukturen der Zielregionen. Im Zuge der Restrukturierung der räumlichen Arbeitsteilung durch transnationale Investitionsaktivitäten wird häufig eine Spezialisierung der Regionen auf jene Wirtschaftsaktivitäten vermutet, welche die vergleichsweise »billigen« Produktionsfaktoren der jeweiligen Region ausnutzen. Aus dieser Perspektive würden sich die Industrieregionen Ostmitteleuropas auf *arbeitsintensive* Produktionen spezialisieren (ferner auf energieintensive sowie umweltbelastende Industrien), während die westeuropäischen Industrieregionen eher wissens- und technologieintensive Produktionen auf sich konzentrieren. Dieses Muster räumlicher Arbeitsteilung wird mitunter geradezu euphorisch als das für Unternehmen und Regionen in West und Ost gleichermaßen vorteilhafte Konzept »dualer Restrukturierung« propagiert (Kröger et al. 1994). Das Konzept ist darauf gerichtet, komplementäre Wertschöpfungsketten zwischen Produktionsstandorten in West- und Osteuropa aufzubauen:

»Der Osten wird zunächst als Lieferant von Low-Tech-Produkten, Komponenten und Rohmaterialien seinen Platz in einem weltweiten Wertschöpfungsverbund finden, während der Westen 'den Rücken frei' hat, um sich in wesentlich stärkerem Maße auf High-Tech-Produkte, Design, Engineering und flankierende Dienstleistungen zu konzentrieren« (Kröger et al. 1994, 19).

Dieses Muster räumlicher Arbeitsteilung wird in erster Linie als Strategie der Kostenreduzierung für West-Unternehmen interpretiert. Für Kröger et al. liegen »die Vorteile (...) in den niedrigen Faktorkosten und erst danach in mittel- und langfristigen zu erschließenden Marktpotentialen. Zu den günstigen Faktorkosten tragen die niedrigen Lohnkosten an osteuropäischen Standorten am stärksten bei« (Kröger et al. 1994, 82f). Diese Argumentation stützt sich meist auf fragwürdige, in der sog. »Standortdebatte« populäre Daten über Niveaudifferenzen der Arbeitskosten im internationalen Vergleich: Nach Berechnungen und Schätzungen des »Instituts der deutschen Wirtschaft« betragen die durchschnittlichen Arbeitskosten (Lohnkosten zuzüglich Personalzusatzkosten) je Arbeitsstunde im produzierenden Gewerbe 1993 in Westdeutschland 42,67 DM, in Ostdeutschland 29,00 DM, gegenüber 4,54 DM in Ungarn, 3,41 DM in Polen, 3,01 DM in der Tschechischen Republik und 2,70 DM in der Slowakei. Gegenüber den Ländern Ostmitteleuropas ist das Niveau der Arbeitskosten in Ländern der

EU-Peripherie deutlich höher (z.B. 20,72 DM in Spanien, 11,59 DM in Griechenland, 7,80 DM in Portugal).

In der sog. Standortdebatte wird das (komplexe) Problem der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer *nationalen* Ökonomie von den Unternehmensverbänden nahestehenden Wirtschaftsforschungsinstituten (wie dem Institut der deutschen Wirtschaft) gern auf *einen* Faktor wie Lohnkosten (oder *einen* Faktorenkomplex wie Arbeitskosten und Arbeitszeiten) reduziert. Tenor der Debatte ist, daß zu hohe Löhne, zu hohe Sozialleistungen, zu kurze Maschinenlaufzeiten deutsche Unternehmen zu Standortverlagerungen ins Ausland treiben. Mit dem Verweis auf abwandernde Unternehmen oder Betriebe werden Tendenzen der Globalisierung von Produktionsnetzen als Indikator einer gefährdeten Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Ökonomie interpretiert, um eine Politik der Senkung von Lohn- und Arbeitskosten, der Deregulierung und Flexibilisierung von Beschäftigungsverhältnissen (sowie der Reduzierung von Staatsausgaben) zu propagieren. Die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes wie der Bundesrepublik Deutschland ist aber vorrangig über internationale *Produktivitäts*-Vorsprünge bestimmt (Porter 1991). Als ein (kostenbezogener) Maßstab für die Wettbewerbsfähigkeit können nicht die Lohn- oder Arbeitskosten für sich, sondern nur die Arbeitskosten und Produktivität im Zusammenhang, d.h. die *Lohnstückkosten* herangezogen werden. Die Lohnstückkosten in *nationaler* Währung sind allerdings nicht als Indikator der internationalen Wettbewerbsfähigkeit geeignet, da der Handel zwischen nationalen Ökonomien stark durch die Wechselkurse beeinflusst wird. Dem zufolge sind die Lohnstückkosten *in einheitlicher Währung* zu bestimmen, wenn internationale Wettbewerbsfähigkeit zur Debatte steht. Hübner/Bley (1996) entwickeln hierfür das Konzept der relativen Lohnstückkosten, die als Ergebnis des Zusammenwirkens von vier Variablenkomplexen zu verstehen sind: Mit dem *Lohnregime* ist »das akteursmäßig-strategische wie das historisch-institutionelle Ensemble nationaler Lohnbildungs- und Lohnfindungsformen« (Hübner/Bley 1996, 34) angesprochen; mit dem *Produktivitätsregime* sind Nutzungsformen der Arbeitskraft, technologische und organisatorische Formen der Produktion umschrieben; mit dem *Innovationsregime* sind die Praktiken, Institutionen und Akteure zur Produktion und Nutzung technischer Neuerungen gemeint; das *Wechselkursregime* umfasst die spezifischen Regeln des Verkehrs nationaler Währungen und die regelgebundenen Handlungen währungspolitischer Instanzen ebenso wie die Strategien der Zentralbanken und nationalstaatlichen Wirtschaftspolitik im »Währungswettbewerb«. Nach diesem Ansatz entscheiden nicht die Arbeitskosten, sondern die Entwicklung der relativen Lohnstückkosten über die internationale Wettbewerbsfähigkeit, und die Analyse von Lohnstückkosten verweist auf den hohen Stellenwert von »Produktivitäts- und Inno-

vationsregimen« (Hübner/Bley 1996). In den relativen Lohnstückkosten spiegeln sich somit die Verhältnisse eines *vielschichtigen* Produktions- und Regulationssystems wider - wobei »Produktivitäts- und Innovationsregime« eine beträchtliche *regionale Differenzierung* innerhalb nationaler Wirtschaftsräume aufweisen. Auf diesem Hintergrund sind Produktionsverlagerungen deutscher Unternehmen nicht als Ausdruck mangelnder internationaler Wettbewerbsfähigkeit des »Standorts Deutschland« infolge hoher Arbeitskosten zu interpretieren. Sie sind eher Ausdruck von spezifischen Unternehmensstrategien und Produktionskonzepten, die keineswegs *gesamtwirtschaftlich* bestimmend sind, sondern im Kontext besonderer Branchen und regionaler Ökonomien eine dramatische Wirkung (Arbeitsplatzabbau, Betriebsstillegungen) haben können. Die *Direktinvestitionen* deutscher Firmen *im Ausland* in Höhe von 348 Mrd DM im Jahre 1994 sind zu 78% in die Industrieländer der EU und die Schweiz sowie nach Japan und in die USA geflossen (dabei hatten die EU-Länder einen Anteil von 48%, die USA 23%); in sog. Entwicklungsländer gingen 11%, und nur ca. 2,6% der deutschen Direktinvestitionen sind in Länder Ostmitteleuropas und Osteuropas geflossen (Deutsche Bundesbank 1996). So zeigt die geographische Verteilung der Direktinvestitionen, daß »die sog. 'Billiglohnländer' der südlichen Hemisphäre oder die ost- und zentraleuropäischen Transformationsländer keinesfalls bevorzugtes Ziel deutscher Unternehmensinvestitionen sind« (Altvater/Mahnkopf 1996, 257). Strategien der Kostenreduzierung durch Produktionsverlagerungen in Niedriglohnländer können für die räumliche Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen nicht allein bestimmend sein.

»Die viermal niedrigeren Lohnkosten in Portugal z.B. konnten nicht einmal ein halbes Prozent der deutschen Auslandsinvestitionen ins Land locken. Dagegen dienten 1991 zwei Drittel der deutschen Auslandsinvestitionen der Erschließung und Pflege ausländischer Absatzmärkte« (Simons/Westermann 1995, 24f).

Die räumliche Verteilung ausländischer Direktinvestitionen ist ein Indikator für die Standortattraktivität von Regionen im Kontext von *spezifischen Produktionskonzepten* und Unternehmensstrategien, sagt aber nichts über die Standortattraktivität *nationaler* Wirtschaftsräume aus. Die Entscheidungen transnationaler Unternehmen über die Wahl nationaler Produktionsstandorte sind in erster Linie von Gesichtspunkten wie der Größe von Absatzmärkten, der institutionellen Strukturen und Stabilität nationaler Politik sowie der Währungsstabilität bestimmt. Produktionsstandorte in Marktnähe (d.h. *innerhalb* des Ziellandes der Markterschließung) können dazu dienen, Transport- und Kommunikationskosten zu reduzieren, Produkte auf die Marktbesonderheiten des Ziellandes zuzuschneiden, Wechselkursrisiken zu verringern, und Handelschranken zu umgehen (internationaler Wettbewerb »von innen«). Fazit: Internationale Lohnkostendif-

ferenzen sind kein Indikator für die Standortattraktivität *nationaler* Wirtschaftsräume, sondern ein Anreiz für Produktionsverlagerungen und ausländische Direktinvestitionen im Rahmen *spezifischer* Unternehmensstrategien. Obgleich der gesamtwirtschaftliche Stellenwert dieser Unternehmensstrategien stark relativiert werden muß, können besondere Branchen und Regionen hiervon spürbar beeinflußt werden.

Neben den niedrigen Lohnkosten ist die Gelegenheit, neue industrielle Arbeitsbeziehungen und Arbeitsnormen in einem dafür »offenen« gesellschaftlichen Umfeld (im Vergleich zu klassischen westeuropäischen Industriezentren) einzuführen, eine zweite bedeutende Anziehungskraft der Regionen Ostmitteleuropas für West-Investoren, wie Sadler/Swain (1994) herausstellen. Für diese Investoren erhöht sich die Standortattraktivität einer Region durch die Möglichkeit, über Arbeitszeiten und Beschäftigungsbedingungen relativ frei zu disponieren, und sorgfältig rekrutierte neue Belegschaften mit erhöhten Produktivitätsstandards einzusetzen. Dieser Aspekt repräsentiert auch einen der maßgebenden »Standortvorteile« neuer Produktionsstätten in Ostdeutschland: die neue Automobilfabrik von Opel in Eisenach z.B. gilt als das produktivste Montagewerk Europas. Die Lohnkosten sind im Vergleich zu Produktionsstandorten in Ostmitteleuropa relativ hoch, da sie nur etwa 20% unter dem in den westdeutschen Zweigwerken des Konzerns gegebenen Niveau liegen. Für die hohe Produktivität des Eisenacher Werkes ist nicht allein der Einsatz fortgeschrittenster Technologien verantwortlich, auch die Restrukturierung der Arbeitsbeziehungen trägt in besonderem Maße dazu bei - die Belegschaft arbeitet in Form von Gruppenarbeit nach standardisierten Arbeitsabläufen mit erhöhten Leistungsnormen in drei Schichten, pro Woche drei Stunden länger als in den westdeutschen Zweigwerken; die Arbeitskräfte wurden aus dem großen Heer arbeitsloser Fachkräfte in der Region mit ausgeklügelten Tests und Auswahlverfahren rekrutiert, so daß an den Montagebändern aus schließlich Facharbeiter stehen, von denen viele ein Diplom, Abitur oder den Meisterbrief haben, und die Belegschaft ein Durchschnittsalter von 35 Jahren aufweist (Wüpper 1996). Das Potential zur Restrukturierung industrieller Arbeitsbeziehungen repräsentiert eine ebenso wichtige Dimension der »Standortattraktivität« von Regionen Ostmitteleuropas wie die Lohnkostenvorteile, und es beeinflußt die Art und Weise der Transformation regionaler Produktionssysteme.

Gegenüber den als duale Restrukturierung bezeichneten »einfachen« Modellen räumlicher Arbeitsteilung ist zu betonen, daß die Unternehmen, die bei der Reorganisation der räumlichen Arbeitsteilung maßgebenden Einfluß ausüben, durchaus *verschiedene strategische Optionen* verfolgen können: jene Unternehmen, die primär auf Kostenminimierung und den Einsatz »billiger« Produktionsfaktoren setzen, werden ostmitteleuropäische

Regionen mittels out-sourcing, Joint Ventures oder Verlagerung eigener Produktionsstätten als Billiglöhndstandorte nutzen; jene Unternehmen aber, die vor allem auf Qualitätsproduktion, fortgeschrittenste Technologien und beständige Innovationsaktivitäten setzen, werden die Wirtschaftsregionen Ostmitteleuropas eher unter dem Aspekt der Erschließung neuer Märkte in ihre Standortpolitik einbeziehen. Zwischen diesen beiden Extremen gibt es eine breites Band von Kombinationsmöglichkeiten. Es ist auch nicht ausgeschlossen, daß transnationale Unternehmen ausgewählte Produktionsstandorte Ostmitteleuropas *strategisch privilegieren* bzw. funktional aufwerten, d.h. innerhalb ihres europäischen Standortnetzes zu spezialisierten Zentren für bestimmte technologieintensive Produktionen ausbauen (z.B. ABB in Elblag/Polen). Die beiden weitverbreitetsten Strategievarianten der Investitionsaktivitäten transnationaler Unternehmen in Ostmitteleuropa sind aber mit den beiden erstgenannten Optionen umschrieben (vgl. Dicken 1992; Grabher 1992).

Soweit den ausländischen Direktinvestitionen transnationaler Unternehmen primär eine *Strategie der Markterschließung* zugrundeliegt, ist u.a. das Marktpotential des Ziellandes und der Zielregion von Einfluß, soweit die *Strategie der Kostenreduzierung* im Vordergrund steht, sind neben der Verfügbarkeit von Arbeitskräften und niedrigen Lohnkosten auch bestimmte Aspekte wirtschaftspolitischer Regulation von Belang: dazu gehören insbesondere fiskalische und finanzielle Investitionsanreize sowie Zollvergünstigungen (oder die Einrichtung von Sonderwirtschaftszonen) und nicht zuletzt »schwache« Arbeitsschutz- und Umweltschutz-Standards. Grabher (1992) charakterisiert die beiden zentralen Varianten am Beispiel der Aktivitäten von West-Unternehmen in Ostdeutschland als Strategie der Bildung von »Brückenköpfen« (in Richtung Osten) zur Markterschließung auf der einen Seite, und als Strategie der Bildung »kostenorientierter Enklaven« auf der anderen Seite. Die »Kostenorientierung« bezieht sich im Falle der ostdeutschen Produktionsstandorte, wie Grabher herausstellt, in besonderem Maße auf die Mitnahme von extrem großzügigen staatlichen Finanzhilfen/Subventionen für Großinvestoren, die in einigen Fällen 40-60% der gesamten Investitionssumme erreichen (Beispiel Opel in Eisenach, VW in Mosel bei Zwickau).

Im Zuge der Privatisierung von Staatsunternehmen wurde im speziellen Falle Ostdeutschlands eine Politik der »Kommodifizierung« bzw. Ausschlachtung von Unternehmen durchgesetzt (Alt vater/Mahnkopf 1993). Die Privatisierungspolitik der Treuhandanstalt war darauf gerichtet, lukrative Betriebsteile möglichst schnell an (mehr oder weniger seriöse) Westfirmen zu veräußern, mit der Konsequenz, daß in Ostdeutschland keine *regional* tragfähigen Wirtschaftsstrukturen entstehen oder erhalten werden können (Grabher 1992). Die teilweise mit hohen Subventionen ange lockten

westlichen Unternehmensteil-Aufkäufer (sog. »Investoren«) haben ihre neuerworbenen Ostbetriebsteile in den Unternehmensverbund des Westunternehmens eingegliedert. Mehr als jemals zuvor sind die Ostbetriebsteile von ihren ostdeutschen Standortregionen isoliert - die Materialien und Komponenten, die nicht aus dem Unternehmensverbund des Aufkäufers kommen, werden überwiegend von spezialisierten westlichen Zulieferfirmen bezogen. So entstehen im Zuge der Privatisierungspolitik der Treuhand in Ostdeutschland vorwiegend »verlängerte Werkbänke« bzw. Produktions-Enklaven der westdeutschen Industrie. Die strategischen Unternehmensfunktionen (höhere Direktionsfunktionen, Entwicklungsaktivitäten und Kontrolle über Technologien, Marketing) bleiben in den zentralen westlichen Unternehmenseinheiten lokalisiert. Die Unvollständigkeit der Unternehmensfunktionen am ostdeutschen Produktionsstandort bedeutet zugleich ein Entwicklungshemmnis für die regionale Ökonomie, da eine funktional defizitäre Zweigwerk-Struktur nichts zur Herausbildung einer neuen regionalen Unternehmerschicht beiträgt (Grabher 1992, 227). Die als verlängerte Werkbänke organisierten Betriebsstätten befördern auch meist keine Formen der Arbeitsorganisation, die jene »sozialen Kompetenzen« vermitteln, welche für innovative industrielle Produktionssysteme benötigt werden: selbstverantwortliches Arbeiten, Kooperationsfähigkeit, vielseitiges Qualifikationsprofil und Geschäftstüchtigkeit im weitesten Sinne werden in einer Region nicht durch Zweigwerk-Strukturen und fordistische Produktionsorganisation stimuliert oder entwickelt. Darüberhinaus sind die »kostenorientierten Enklaven« meist vom regionalwirtschaftlichen Umfeld des Betriebsstandortes isolierte Einheiten, und der mangelnde Ausbau regionsinterner Zulieferbeziehungen reduziert das Potential für neue Unternehmensgründungen sowie den Technologie- und Wissenstransfer in der Region. Produktions-Enklaven von Westfirmen sind nicht nur in Ostdeutschland, sondern auch in den Ländern Ostmitteleuropas entstanden.

Ein Beispiel für solche neuen Zweigwerk-Strukturen sind in Ungarn die zwei Montagefabriken von General Motors in Szentgotthárd (Investitionssumme 240 Mio US \$) in der österreichisch-ungarischen Grenzregion (Sadler/Swain 1994): Zu den hier gewährten Investitionsanreizen gehörte eine 10-jährige Steuerbefreiung sowie eine Zollbefreiung für eingeführte Teile und Komponenten, die u.a. aus Österreich vom ca. 160 km entfernten Produktionsstandort Aspern angeliefert werden (so wurde der Standort Szentgotthárd von GM als »Zollhafen« wahrgenommen). Die Montagefabriken beziehen nur einen geringen Teil ihrer Zulieferungen aus dem regionalen wirtschaftlichen Umfeld. Bei der Montage der Opel-»Astras« beträgt der Anteil lokaler Zulieferungen weniger als 15%, und bei der Maschinenmontagefabrik (dem zweiten Werk von GM in Szentgotthárd) gibt es praktisch überhaupt kein »local sourcing« - alle benötigten Maschinenteile wer-

den nach Ungarn eingeführt, speziell aus Aspern (Sadler/Swain 1994, 398). Die hochgradige Mechanisierung der Montagefabriken und die geringen Produktionsverflechtungen mit regionalen Firmen reduzieren den potentiellen regionalen Arbeitsplatzeffekt (mit der GM-Investition in Szentgotthárd werden rund 700 Arbeitsplätze geschaffen). Die Belegschaft der Montagefabriken (Durchschnittsalter 25 Jahre) wurde nach einem aufwendigen Rekrutierungsverfahren ausgewählt, und es gab in der Phase von 1988-1993 keine Präsenz einer gewerkschaftlichen Interessenvertretung. Die Restrukturierung von Arbeitsbeziehungen (und die damit ermöglichte Steigerung von Flexibilität und Produktivität) in Verbindung mit dem im Vergleich zu westeuropäischen Industrieregionen sehr niedrigen Lohnniveau hat für GM einen maßgeblichen Investitionsanreiz dargestellt.

Bei den Direktinvestitionen transnationaler Unternehmen in Ostmitteleuropa stehen bislang Strategien der Kostenminimierung und der Markterschließung im Vordergrund, wohingegen die Strategie der *Aufwertung* eines ostmitteleuropäischen Produktionsstandortes nur in seltenen Fällen verfolgt wird. Ein Beispiel hierfür sind die Aktivitäten des schwedisch-schweizerischen Konzerns ABB (Asea Brown Boveri) in der Region Elbląg im nördlichen Polen: der multinationale Konzern für Energie- und Verkehrstechnik, der in 140 Ländern mit ca. 210000 Beschäftigten operiert, hat sich in Polen an 11 Unternehmen beteiligt (Kröger et al. 1994). 1990 wurde die wichtigste Turbinenbau-Firma Polens in Zamech (Region Elbląg) in den ABB-Verbund eingegliedert. ABB Zamech wurde modernisiert und stellt heute unter polnischem Management mit ca. 3300 Beschäftigten komplette Turbinen der neuesten Generation *für den gesamten Konzernverbund* her; darüberhinaus hat ABB Zamech ein Netzwerk von regionalen Zulieferfirmen geschaffen (Strykiewicz 1995). In diesem (seltenen) Fall wurde in einer Region Ostmitteleuropas ein neues Kompetenzzentrum für technologieintensive Produktionen formiert und die Prozeßverantwortung gegenüber östlichen wie westlichen Kunden auf das ostmitteleuropäische Unternehmen des ABB-Konzernverbunds übertragen. Indem Kernkompetenzen (für einen bestimmten Produktionsbereich) in den Osten verlagert wurden, erfolgt eine nachhaltige Aufwertung des polnischen Produktionsstandortes innerhalb des weltweiten ABB-Unternehmensverbunds. Dies läßt sich auch als eine »qualifizierte« Form der Integration einer Industrieregion Ostmitteleuropas in den erweiterten europäischen Wirtschaftsraum charakterisieren, die sich insbesondere von der »schwachen« Integration mittels verlängerter Werkbänke abhebt.

## **Regionale Differenzierung des Transformationsprozesses in Ostmitteleuropa**

Der Transformationsprozeß in den Ländern Ostmitteleuropas vollzieht sich nicht in einem »leeren Raum«, sondern im Zusammenwirken von ökonomisch-sozialen Umbauprozessen mit überkommenen Mustern ungleichmäßiger Regionalentwicklung. Regionale Entwicklungsdifferenzen im ostmitteleuropäischen Wirtschaftsraum waren bereits vor der »Öffnung des Ostens« an der ungleichmäßigen Entwicklung von Gebietskategorien wie städtischen Agglomerationen, industriellen Entwicklungspolen und wirtschaftlich peripheren Regionen festzumachen. Nach Gorzelak (1996) führt die regional ungleichmäßige Intensität des Transformationsprozesses in Verbindung mit neuen Mustern der räumlichen Arbeitsteilung im erweiterten gesamt-europäischen Wirtschaftsraum insgesamt zu einer Verfestigung und Ausweitung regionaler Entwicklungsdifferenzen in Ostmitteleuropa. Dazu tragen auf der einen Seite »exogene« Kräfte in Form der räumlich selektiven Investitionsaktivitäten transnationaler Unternehmen bei, auf der anderen Seite die ungleichen »endogenen« Potentiale der Regionen Ostmitteleuropas, die sich insbesondere an den überkommenen institutionellen Ressourcen der regionalen Ökonomien fest machen lassen. In dieser Hinsicht hat die planwirtschaftliche Ära in den meisten Industrierregionen Ostmitteleuropas ein schwieriges Erbe hinterlassen, das sich als »De-Regionalisierung« der wirtschaftlichen Funktions- und Entwicklungszusammenhänge umschreiben läßt (Grabher 1992; Sadler/ Swain 1994): Die industrielle Entwicklungspolitik folgte in den Ländern Ostmittel- und Osteuropas weithin dem Leitbild der fordistischen Massenproduktion und dem Organisationsmodell großer vertikal integrierter Produktionskomplexe - Murray (1992) hat dies Entwicklungsmodell als »sowjetischen Fordismus« charakterisiert, der sich von den westlich-kapitalistischen Varianten des Fordismus vor allem durch eine abweichende gesellschaftliche Regulationsweise unterschied. Nach diesem industriellen Entwicklungsmodell wurden in den Ländern Ostmitteleuropas nicht nur neue Produktionskomplexe in bisher nicht industrialisierten Regionen errichtet, sondern auch bereits existente Industriebezirke, die traditionell andere regionalwirtschaftliche Strukturen und Organisationsformen aufwiesen, restrukturiert. So waren z.B. in Ostdeutschland die führenden Industrieregionen Sachsen und Thüringen vor dem 2. Weltkrieg charakterisiert durch kleine und mittlere Unternehmen mit engen wechselseitigen Produktionsverflechtungen, die sektorale und lokale Agglomerationen bildeten (z.B. feinmechanische, optische und Glas-Industrie im Jenaer Industriebezirk). Diese traditionellen regionalen Produktionsstrukturen wurden im Zuge der Industriepolitik der DDR mit der Formierung von großen, zentral gesteuerten Kombina-

weitgehend aufgelöst (in einzelnen Fällen wurde allerdings die zentralisierte Kombinatstruktur auf ein Netz von kleinen und mittleren Betriebsstätten »aufgesetzt«). Die Konzentration der Produktion in sektoral spezialisierten und primär vertikal integrierten Organisationskomplexen hatte für die *regionalen* Ökonomien meist negative Konsequenzen, insofern als die einzelnen Zweigwerke von Kombinat abgesehen von der Nutzung des lokalen Arbeitskräftereservoirs »keine ökonomische Beziehung zu der Region hatten, in der sie lokalisiert waren. Die zuvor existierenden regionsinternen Produktionsverflechtungen wurden aufgelöst und durch *überregionale* Verflechtungen *innerhalb des Kombinats* ersetzt, wodurch die Basis für regionalwirtschaftliche Multiplikator-Effekte zerstört wurde« (Grabher 1992, 222). Auf diese Weise verloren die Regionen einen zentralen Bestandteil ihres endogenen wirtschaftlichen Entwicklungspotentials, d.h. jene positiven Agglomerationseffekte, die aus einer diversifizierten und intensiv verflochtenen regionalen Ökonomie erwachsen und für die langfristige Erneuerungsfähigkeit einer Region von grundlegender Bedeutung sind.

Die De-Regionalisierung wirtschaftlicher Organisations- und Verflechtungszusammenhänge und die damit verbundene Schwächung endogener Entwicklungspotentiale der Regionen ist aber nicht im gesamten ostmitteleuropäischen Wirtschaftsraum gleichmäßig vorangetrieben worden, vielmehr hat es diesbezüglich nationale und regionale Differenzierungen gegeben, die bei der *gegenwärtigen* Ausdifferenzierung regionaler Entwicklungstypen im Transformationsprozeß insofern wirksam werden, als die Regionen Ostmitteleuropas über unterschiedliche institutionelle Ressourcen zur Bewältigung des Transformationsprozesses verfügen. Die skizzierte De-Regionalisierung war nicht vollständig bzw. flächendeckend, so daß in bestimmten Regionen Ostmitteleuropas Potentiale und Chancen für eine aus eigenen Kräften getragene regionalwirtschaftliche Erneuerung gegeben sein können. Solche Potentiale können insbesondere in Regionen vermutet werden, in denen sich während der planwirtschaftlichen Ära in lokalen industriellen Traditionen verankerte diversifizierte und regional vernetzte Wirtschaftsstrukturen erhalten konnten.

Neue Muster der Regionalentwicklung im Transformationsprozeß erwachsen aus der Verknüpfung von regionalen Ausgangsbedingungen (physische, wirtschaftliche und institutionelle Ressourcen), endogenen Potentialen der regionalökonomischen Restrukturierung, und strategischen Orientierungen westlicher Unternehmen bei der regionalen Verteilung ihrer Investitionsaktivitäten in Ostmitteleuropa. An der räumlichen Verteilung der *ausländischen* Investitionsaktivitäten läßt sich die *selektive* Einbindung von Regionen Ostmitteleuropas in globale (oder west-europäische) Produktionsnetze ablesen; die Chancen für eine »eigenständige« Restrukturierung

regionaler Ökonomien stehen dagegen auf einem anderen Blatt - hier sind neben den unterschiedlichen regionalen Ausgangsbedingungen (besondere Entwicklungsgeschichte, Industriekultur und institutionelles Gefüge der Regionalwirtschaft) die von *regionalen* Akteuren getragenen Aktivitäten (Privatisierung und Neugründung, Modernisierung von Produktionsanlagen, neue Produktionsmodelle und Marktstrategien, Revitalisierung von regionalen Produktionsnetzen u.a.) von Bedeutung, die sich weithin nur über detaillierte Regionalstudien erfassen lassen. Gorzelak (1996) betont, daß jene Regionen Ostmitteleuropas den Herausforderungen der Standort- und Marktkonkurrenz in einem radikal neudimensionierten (gesamt-europäischen) Wirtschaftsraum am besten gewachsen sind, die über moderne Infrastrukturen, ein breites Angebot qualifizierter Arbeitskräfte, eine gute Umweltqualität, und über effiziente Produktionsstrukturen sowie Innovationsfähigkeiten verfügen. In dieser Hinsicht haben die Regionen Ostmitteleuropas aufgrund ihrer unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklungsgeschichte bereits zu Beginn der Transformationsphase sehr verschiedene Ausgangspositionen erreicht. So wird es auf der einen Seite eine Reihe von Regionen geben, die die ökonomisch-soziale Restrukturierung als »führende« Regionen vorantreiben - wobei *unterschiedliche* Entwicklungspfade analog der Differenzierungen innerhalb der Gruppe west-europäischer »Aufsteiger«-Regionen möglich sind -, und es wird auf der anderen Seite eine Reihe von Regionen geben, denen weder eine Eingliederung in die räumliche Arbeitsteilung des erweiterten europäischen Wirtschaftsraumes noch die erfolgreiche regionalwirtschaftliche Erneuerung im jeweiligen nationalen Kontext gelingt. Ein derartiger Polarisierungs-Effekt hat sich nach Gorzelak (1996) bei der Restrukturierung des Regional systems in Ostmitteleuropa in den vergangenen Jahren bereits deutlich manifestiert.

In Verbindung mit der räumlich selektiven Industrialisierungs politik der planwirtschaftlichen Ära wurde in Ostmitteleuropa eine Regionalstruktur ausgebildet, bei der sich in der Tschechischen Republik, der Slowakei und Ungarn die metropolitanen Regionen zu dominanten nationalen Industriezentren formierten, während in Polen eine Reihe von hochentwickelten Industriezentren (z.B. Lodz, Kattowice, Gdansk, Wroclaw, Poznan), die mit bedeutenden städtischen Agglomerationsgebieten zusammenfallen, über das Land verteilt sind. Unter Einbeziehung des ungleichmäßigen Ausbaus von Infrastrukturen zeichnet sich die Regionalstruktur in allen genannten Ländern Ostmitteleuropas durch ein tradiertes West-Ost-Gefälle (Gorzelak 1996), ein Gefälle zwischen den wirtschaftlich stärker entwickelten westlichen und demgegenüber zurückgefallenen östlichen Landesteilen aus (die Regionalstruktur *Ungarns* war eher durch ein Nord-Süd-Gefälle charakterisiert, das in der Gegenwart von einem neuen West-Ost-Gefälle überformt wird). So gab es zwischen den Regionen Ostmitteleuropas bereits vor der

»Öffnung des Ostens« gravierende Ungleichheiten bzw. Entwicklungsnunterschiede. Die regionale Differenzierung der langfristigen wirtschaftlichen Entwicklung in Ostmitteleuropa hat eine für den *gegenwärtigen* Restrukturierungsprozeß einflußreiche regionale Differenzierung von sozialen und wirtschaftlichen Einstellungen und Handlungsmustern, Fähigkeiten und Kompetenzen hervorgebracht: Es gibt Regionen (wie z.B. in Polen das westlich-zentrale Gebiet Wielkopolska mit der heutigen Wojewodschaft Poznan als Mittelpunkt) mit einer ausgeprägten Tradition und Befähigung wirtschaftlicher Selbstorganisation und »unternehmerischer« Aktivität, Regionen mit institutionellen Ressourcen und wirtschaftlich-sozialen Kompetenzen, welche die *endogene* Erneuerungsfähigkeit der regionalen Ökonomie befördern und im gegenwärtigen Transformationsprozeß positiv genutzt werden können. Diese Eigenschaften treffen nach Gorzelak (1996) in Polen auf eine Reihe von Regionen mit großstädtischem Sozialgefüge und Wirtschaftsmilieu (wie Warschau, Krakow, Gdansk und Szczecin) zu.

Die Regionen Ostmitteleuropas verfügen somit über unterschiedliche »Kapazitäten« zur Bewältigung der mit der Systemtransformation verbundenen regionalwirtschaftlichen Restrukturierung. Vor allem Regionen mit hohem Urbanisierungs- und Industrialisierungsgrad, insbesondere jene mit einer diversifizierten industriellen Struktur und einer hochentwickelten Infrastruktur, haben die besseren Chancen hinsichtlich der Neugründung von Unternehmen und der Anziehung von ausländischen Investitionen. Die Privatisierung und Neugründung privatwirtschaftlicher Unternehmen sowie die ausländischen Investitionsaktivitäten werden meist als Indikatoren der »Anpassungsfähigkeit« der Regionen an die neuen ökonomischen Rahmenbedingungen begriffen. Nach Bachtler/Downes (1993) und Gorzelak (1996) hängt das Potential einer Region zur Bewältigung des Transformationsprozesses von drei Gruppen von Einflußfaktoren ab: Erstens die *Diversifizierung der ökonomischen Struktur*: Dazu gehören Niveau und Differenzierung der Qualifikation der regionalen Arbeitskräfte, die Qualität von Produktionsanlagen, und vor allem der Grad der Diversifizierung der regionalen Wirtschaft. Hierunter verstehen Regionalforscher meist die *sektorale* Diversifizierung, da sie diversifizierte Regionalökonomien als Gegensatz zu »mono-strukturierten« (d.h. sektoral spezialisierten) Regionen begreifen - es läßt sich aber auch die *institutionelle* Diversifizierung im Sinne der Vielfalt von Unternehmenseinheiten in den Mittelpunkt stellen, wenn der Blick auf die Qualitäten des regionalwirtschaftlichen Beziehungsgeflechts gerichtet werden soll. Die zweite Gruppe von Einflußfaktoren bezeichnet das *regionalökonomische Entwicklungsniveau*, womit auf der einen Seite der Grad der Urbanisierung und Industrialisierung sowie indirekt der Umfang und die Differenzierung des regionalen Arbeitsmarktes und die Qualität der Infrastrukturausstattung angesprochen sind (wobei städtische Ag-

glomerationsgebiete diesbezüglich das höchste Entwicklungsniveau aufweisen), auf der anderen Seite das regionale »business environment« (lokale Verfügbarkeit von Zulieferern und Dienstleistern) und die Qualitäten des regionalen »Wirtschafts-Milieus« im Sinne der unternehmerischen Handlungsorientierungen und Befähigungen regionalwirtschaftlicher Akteure (wobei die Agglomeration von Wirtschaftsaktivitäten in städtischen und/oder industriellen Verdichtungsgebieten förderlich ist). Die dritte Gruppe von Einflußfaktoren umschreibt die *großräumige Lagequalität einer Region* und ihre relative Distanz zu den Zentren von Kapital, Investitionsmitteln und fortgeschrittenen Technologien (wobei in erster Linie die metropolitanen Wirtschaftszentren und führenden Industrieregionen Westeuropas angesprochen sind, an zweiter Stelle aber auch die metropolitanen Zentren der Länder Ostmitteleuropas). Die Lagequalität einer Region läßt sich darüberhinaus direkt auf ihre verkehrsgeographische Lage im gesamteuropäischen Wirtschaftsraum beziehen, wobei auch die Nähe der jeweiligen Region zu leistungsfähigen internationalen Verkehrsverbindungen des Straßen-, Schienen- und Luftverkehrs sowie die Nähe zu einem großstädtischen Agglomerationsgebiet von Bedeutung ist.

Aus der Kombination der drei Gruppen von Einflußfaktoren entwickelt Gorzelak (1996) für Polen eine Typologie der Regionen nach ihrem »Potential zur Transformation«. Auf dem einen Extrem dieser Typologie liegen *die führenden Zentren* der Transformation (im Falle Polens die Regionen Warschau, Poznan, Wroclaw, Krakow, Gdansk), die sich durch eine diversifizierte regionalökonomische Struktur, ein hohes Entwicklungsniveau und eine gute Lagequalität auszeichnen, gefolgt von der Gruppe jener Regionen, die zwar nur ein mittleres regionalökonomisches Entwicklungsniveau aufweisen, aber auf Basis einer diversifizierten Wirtschaftsstruktur und guten Lagequalität für den Transformationsprozeß »relativ gut vorbereitet« sind (z.B. Szczecin, Zielona Gora, Bydgoszcz). Auf dem anderen Extrem der Typologie stehen *Problemregionen* mit großen Anpassungsschwierigkeiten im Transformationsprozeß: dazu gehören eine Reihe von Industrieregionen, die zwar über ein hohes wirtschaftliches Entwicklungsniveau und mittlere bis gute Lagequalitäten verfügen, aber hinsichtlich ihres mono-strukturierten Industriesektors im Transformationsprozeß mit großen Schwierigkeiten konfrontiert sind (z.B. Katowice, Lodz, Walbrzych); zweitens gehören zu den Problemregionen eine Reihe von mono-strukturierten Agrarregionen mit geringem Entwicklungsniveau und peripherer Lage.

Im Prozeß der regionalökonomischen Restrukturierung zeigt sich in den Ländern Ostmitteleuropas eine deutliche Korrespondenz zwischen der siedlungsstrukturellen Charakteristik und der Wirtschaftsstruktur individueller Regionen einerseits und dem Umfang der Privatisierung und Neugründung

von Unternehmen andererseits: bei der Neuformierung privatwirtschaftlicher Unternehmen kommt den Hauptstädten der jeweiligen Länder eine führende Rolle zu - die metropolitanen Zentren und großen städtischen Agglomerationsgebiete weisen stark überdurchschnittliche Konzentrationen von privatisierten und neuen Unternehmen auf (Bachtler/Downes 1993). In diesen Ballungszentren hat sich der Privatsektor im Bereich Handel und unternehmensbezogene Dienstleistungen ebenso wie im Bereich industrieller Produktion am schnellsten entwickelt, wobei die industrielle Restrukturierung auch eine erhöhte Konzentration industrieller Produktionsaktivitäten in den führenden Wirtschaftsregionen mit sich brachte (Gorzalak 1996). Die in einzelnen Regionen besonders ausgeprägte Dynamik der Neuformierung eines Sektors von Privatunternehmen ist zum Teil auf *tradierte* regionalwirtschaftliche Strukturen zurückzuführen: so gibt es z.B. in Polen »private business belts« um Warschau und Poznan herum, die sich bereits in den 70er Jahren formiert hatten (Gorzalak 1996; Strykiewicz 1995) und ihre besonderen wirtschaftlichen Strukturen wie z.B. die Dominanz kleiner und mittlerer Betriebe in der Transformationsphase beibehielten - dazu gehören u.a. die Städte Lomianski bei Warschau, Swarzedz bei Poznan, Kalwaria bei Krakow. Hier zeichnet sich ab, daß Regionen mit ausgeprägten Traditionen privater Geschäftstätigkeit, die in der Nähe der Märkte eines großen städtischen Ballungszentrums lokalisiert sind, im gegenwärtigen Transformationsprozeß eine »bevorteilte« Ausgangsposition nutzen können. In Polen hat die »offene« Grenze in Verbindung mit den Investitionsaktivitäten westlicher Firmen u.a. eine weitreichende Restrukturierung der Holzverarbeitungs- und Möbelindustrie mit sich gebracht. Deutsche, schwedische, und U.S.-amerikanische Unternehmen der Holzverarbeitungs- und Möbelindustrie haben sich in Polen an vielen Joint Ventures beteiligt oder Produktionsstätten übernommen, und diese als billige Zulieferer in ihre europäischen Produktionsnetze integriert. Die polnische Möbelindustrie ist innerhalb weniger Jahre zum drittgrößten Möbelexporteur Europas aufgestiegen; dabei drohen jedoch die Exporte der von *West*-Firmen übernommenen/kontrollierten Unternehmen inzwischen die Exporte der *polnischen* Unternehmen zu verdrängen. In dieser Konkurrenz hat sich u.a. ein traditioneller industrieller Distrikt der polnischen Möbelindustrie behaupten können, der in der westpolnischen Wojewodschaft *Poznan* liegt (Strykiewicz 1995): die Stadt Swarzedz (ca. 20000 Einwohner), die ein dichtes Netzwerk von 1320 spezialisierten Kleinbetrieben der Holzverarbeitungs- und Möbelindustrie sowie einen Großbetrieb (mit über 1300 Beschäftigten) hat, und auf Basis der Strukturen industrieller Distrikte über eine hohe Anpassungs- und Erneuerungsfähigkeit verfügt. Das Kleinbetriebliche Netzwerk mit seinen langfristig bewahrten handwerklichen Kompetenzen und seiner flexiblen Spezialfertigung hat bereits in der

staatssozialistischen Ära eine überlebensfähige »Insel der Privatwirtschaft« gebildet und verfügt bis heute über dichte informelle Beziehungsnetze zwischen den Betrieben sowie kollektive unterstützende Einrichtungen der lokalen Möbelproduzenten (Stryjakiewicz 1995). So kann der industrielle Distrikt von Swaredz als ein Beispiel für die Revitalisierung *regionaler* Ökonomien in Ostmitteleuropa (und ihre endogenen Bedingungen) angesehen werden. Die »geographische Reichweite« solcher Beispiele scheint jedoch in Ländern Ostmitteleuropas nur gering zu sein. Die Formierung eines privatwirtschaftlichen Sektors kleiner und mittlerer Unternehmen im Transformationsprozeß stellt sich weithin eher als ein Prozeß der *Informalisierung* von Produktionsstrukturen dar.

### **Formierung eines privatwirtschaftlichen Sektors auf »informeller Basis«**

Die Schaffung eines privatwirtschaftlichen Unternehmenssektors vollzieht sich in den Ländern Ostmitteleuropas auf mehreren Schienen: durch die Privatisierung von Staatsunternehmen, durch die Schaffung von neuen Unternehmen und Joint-Ventures auf der Basis ausländischer Direktinvestitionen, und durch die Neugründung kleiner und mittlerer Privatunternehmen (KMU). In Polen sind die Neugründungsaktivitäten im KMU-Sektor schneller vorangeschritten als die Privatisierung von Staatsunternehmen. Es kam zu einer regelrechten Gründungswelle von privaten Kleinunternehmen, und bereits im Jahre 1992 wurden über 1,5 Mio kleine und mittlere Privatunternehmen registriert, von denen nur ca. 50000 mehr als 5 Beschäftigte hatten (Storm-Pedersen 1993). Der größte Teil dieser KMU's ist im Bereich von Handels- und Dienstleistungsaktivitäten aktiv, während nur ein geringer Teil mit materiellen Produktionsaktivitäten beschäftigt ist. Die massenhafte Neugründung von kleinen und mittleren Handels- und Dienstleistungsunternehmen hat unter den Bedingungen eines radikalen ökonomischen Strukturbruchs nicht einen den westeuropäischen Ländern vergleichbaren KMU-Sektor hervorgebracht, sondern eine »Basar-Ökonomie«: damit wird eine Form privatwirtschaftlicher Aktivitäten umschrieben, mit der kleine und mittlere Unternehmen unter höchst unsicheren und schwierigen Geschäftsbedingungen zu überleben suchen, indem sie auf kurzfristige Handelsgeschäfte und Spekulationsaktivitäten setzen. Diese Orientierung wird noch tendenziell verstärkt durch die neuen Finanzierungsinstitutionen, insofern als die Banken den KMU gewöhnlich keine längerfristigen Kredite für den Aufbau oder die Modernisierung von Produktionen bereitstellen, sondern es vorziehen, kurzfristige Kredite für Geschäftsaktivitäten mit schnellem Kapitalumschlag (insbesondere für Handelsgeschäfte und business services) zu vergeben (Stryjakiewicz/Potrzebowski 1995; Storm-Pedersen 1993). Die Ausbreitung einer Basar-Ökonomie hat für die Per-

spektiven (regional-) ökonomischer *Entwicklung* problematische Konsequenzen: im Rahmen der Basar-Ökonomie ist es rational, sich in kurzfristigen Handels- und Spekulationsgeschäften zu engagieren, statt qualifizierte Produktionsaktivitäten auf der Basis industrieller oder handwerklicher Kompetenzen zu entwickeln (oder zu revitalisieren). Dies veranlaßt Storm-Pedersen (1993) zu der These, daß die Ausbreitung einer Basar-Ökonomie mit schnellen Gewinnaussichten und entsprechenden Verhaltensorientierungen tendenziell den Anreiz zur Neugründung von kleinen und mittleren Unternehmen im Bereich *produktiver* Aktivitäten untergräbt und damit Entwicklungspotentiale eines KMU-Sektors im Produktionsbereich schwächt.

Die These der Herausbildung einer Basar-Ökonomie im Transformationsprozeß wird zwar nicht auf bestimmte *Regionen* Ostmitteleuropas bezogen, doch scheinen speziell Grenzregionen für die Ausbreitung einer Basar-Ökonomie besonders förderliche Rahmenbedingungen zu bieten. Hier finden die grenzüberschreitenden Handels- und Dienstleistungsaktivitäten kleiner und mittlerer Privatunternehmen im Bereich von grenznahen Handelsplätzen ein optimales Geschäftsmilieu. Die grenznahen Handelsplätze sind räumliche Verankerungspunkte einer speziellen »Basar«-Ökonomie, die sich auf Exportaktivitäten gründet. Die privaten grenzüberschreitenden Handels- und Dienstleistungsaktivitäten sind der führende wirtschaftliche Wachstumssektor der deutsch-polnischen Grenzregionen. In einigen Grenzstädten und grenznahen Bezirken ist der grenzüberschreitende Handel zur wirtschaftlichen Existenzbasis für mehr als die Hälfte der lokalen Erwerbbevölkerung geworden. Mit diesen Aktivitäten wurde in Polen 1995 ein Gesamt-Umsatz von 6 Mrd. US \$ erzielt, was ungefähr 6-10% des nationalen Bruttosozialprodukts und einem Viertel der polnischen Exporte entspricht (Stryjakiewicz 1996). Die Ausbreitung der wirtschaftlichen Handlungsregeln einer (auf kurzfristige Geschäfte und schnellen Gewinn orientierten) Basar-Ökonomie zu Lasten der Entwicklungsmöglichkeiten von Produktionsaktivitäten im KMU-Sektor läßt sich für die Grenzregion nicht direkt belegen. Doch weisen z.B. Romiszewska/Rutowska (1996, 84) darauf hin, daß »sich die Handelstätigkeit in Slubice und Gubin dynamisch entwickelt, die Produktion aber größtenteils dem Zwischenhandel weicht«. Stryjakiewicz (1996) stellt heraus, daß sich in vielen Grenzstädten und Grenzgemeinden machtvolle »Lobbies« der kleinen privaten Handels- und Dienstleistungsunternehmen formiert haben, die in der Lage sind, ihnen nicht genehme wirtschaftliche Projekte zu verhindern, und die nicht an Aktivitäten des produzierenden Gewerbes oder Industrieansiedlungen interessiert sind. Auf der anderen Seite stimulieren die in den Basaren verankerten privaten Handelsaktivitäten als *Exportaktivitäten* auch die Revitalisierung von Produktionszweigen, die ihre Fertigung flexibel an die

Nachfrage und Kundschaft der Basare anpassen. Die vielen Kleinbetriebe, die als *Produzenten* für die Basar-Händler tätig sind, lassen sich statistisch kaum erfassen, da sie zum großen Teil einem ausgedehnten *informellen* Sektor angehören. Die Produzenten dieser Basar-Ökonomie sind auch nicht unbedingt in der Grenzregion lokalisiert, und ebensowenig sind alle bedeuten den Basare Polens in *Grenzgebieten* zu finden: Die größten Basare sind auf Käufer aus den Ländern *Osteuropas* orientiert, für die eine grenznahe Lage des Handelsplatzes kaum von Belang ist, so daß sich diese Basare in metropolitanen Regionen Polens finden - dazu gehören Warschau mit dem Markt im Stadion Dziesieciolecia, und Lodz mit den Märkten von Tuszyn und Rzgów im nahen Umland der Stadt. Der Basar im Warschauer Stadion beschäftigt direkt ca. 6500 Personen, und indirekt weitere 60-70000 Personen, die als Produzenten und Zulieferer für den Markt fungieren (Stryjakiewicz 1996). Die Basare im nahen Umland von Lodz sind vorwiegend *Produzenten*-Märkte für Textilien und Bekleidung, auf denen die Produktion von rund 7000 Kleinbetrieben (WPROST 10, 5.3.1995) hauptsächlich an Händler aus osteuropäischen Ländern verkauft wird (welche die Ware dann im Heimatland an Einzelkunden weiterverkaufen). In diesem neuen Sektor von Kleinproduzenten der Textil- und Bekleidungsindustrie sichern u.a. viele der durch den Zusammenbruch der großen staatlichen Textilfabriken von Lodz arbeitslos gewordenen Näher-, Weber- und SchneiderInnen ihr wirtschaftliches Überleben in den Strukturen einer informellen Ökonomie. Hier zeigt sich, daß die Rede vom »Zusammenbruch der Ostmärkte« relativiert werden muß: in bestimmten Produktionszweigen ist der »formelle«, ehemals staatssozialistisch organisierte Markt- und Produktionszusammenhang zusammengebrochen, jedoch an seine Stelle ein neu formierter informeller Markt- und Produktionszusammenhang getreten (Transformation stellt sich hier als ein Prozeß der Informalisierung dar). Die Basar-Ökonomie der Märkte für grenzüberschreitenden Handel scheint nicht unbedingt auf Kosten von Produktionsaktivitäten zu blühen, sondern eher eine Reorganisation von Produktionsnetzen in den Strukturen einer informellen Ökonomie voranzutreiben. Diese schaffen eine Existenzbasis für tausende von Kleinstbetrieben und »Sweatshops«, sind aber kaum als Vorboten einer Formierung neuer industrieller Distrikte mit kollaborativen Unternehmensnetzen, hoher technologischer Kompetenz und innovativen Produktionssystemen anzusehen.

### **Räumliche Verteilung ausländischer Direktinvestitionen**

Die *ausländischen* Direktinvestitionen haben sich zunächst höchst ungleichmäßig auf die verschiedenen *Länder* Ostmitteleuropas und Osteuropas verteilt: die von 1990 bis 1995 verzeichneten Investitionen in Höhe von insgesamt ca. 35,7 Mrd. US \$ sind zu 70 % nach Ungarn, Polen, in die

Tschechische Republik und die Slowakei geflossen (nach Rußland gingen etwa 12%, und der Rest verteilt sich auf die Ukraine, Rumänien, Bulgarien, Slovenien u.a.); die ca. 24,8 Mrd. US \$, die auf die vier zuerst genannten Länder (Visegrad-Staaten) entfielen, verteilten sich zu 45% auf Ungarn, 29% auf Polen, 23% auf die Tschechische Republik und 3% auf die Slowakei (Altvater/Mahnkopf 1996, 461). Ungarns herausgehobene Stellung beim Zufluß ausländischen Kapitals ist von der schon frühzeitig erfolgten Öffnung nach Westen befördert worden (Sadler/Swain 1994) - das Land hatte seit 1968 im Kontext von ökonomischen Reformen seine Wirtschaftsbeziehungen nach Westeuropa ausgebaut. So konnte Ungarn, in das seit dem Investitionsschutzgesetz von 1976 regelmäßig deutsches Kapital geflossen war (Kröger et al 1994), auf Basis der längst etablierten Wirtschaftsverbindungen zu westlichen Unternehmen bei der »Akquisition« ausländischer Direktinvestitionen eine Spitzenposition unter den Ländern Ostmitteleuropas erreichen.

Ähnlich wie das Muster der regional ungleichmäßigen Formierung eines Privatsektors korrespondiert die räumliche Verteilung von ausländischen Direktinvestitionen in Ostmitteleuropa *auf regionaler Ebene* mit der siedlungsstrukturellen Charakteristik und der Wirtschaftsstruktur der Regionen: es sind wiederum die metropolitanen Zentren (insbesondere die Hauptstädte) und großen städtischen Agglomerationsgebiete, die eine stark überdurchschnittliche Konzentration von ausländischen Direktinvestitionen aufweisen (Bachtler/Downes 1993; Sadler/Swain 1994). Allein in den Regionen Budapest und Prag sind jeweils mehr als 50% aller in Ungarn bzw. der Tschechischen Republik entstandenen Joint Ventures lokalisiert, in der Region Warschau sind es mehr als 35%, wobei sich aufgrund der polyzentrischen Struktur des polnischen Städtesystems die in Polen geschaffenen Joint Ventures auf eine Reihe bedeutender Agglomerationen konzentrieren (Mync 1992; Gorzelak 1996). Daneben hat sich *ein zweites Muster* der räumlichen Verteilung ausländischer Investitionsaktivitäten ausgebildet, das in einem West-Ost-Gefälle zum Ausdruck kommt: die näher am westeuropäischen Wirtschaftsraum gelegenen Regionen Ostmitteleuropas zeigen tendenziell eine stärkere Konzentration von ausländischen Direktinvestitionen und Joint Ventures als die jeweiligen östlichen Landesteile (Bachtler/Downes 1993). Dieses Verteilungsmuster korrespondiert zum einen mit dem generell höheren regionalökonomischen Entwicklungsniveau der westlichen Regionen Ostmitteleuropas, zum anderen ist es Ausdruck der Konzentration eines Teils der ausländischen Investitionsaktivitäten in *Grenzregionen* der Länder Ostmitteleuropas, wobei u.a. die größere Nähe zu den Wirtschaftszentren Westeuropas als Erreichbarkeitsvorteil wahrgenommen wird (Kröger et al 1994).

Eine ausgeprägte Konzentration von ausländischen Direktinvestitionen in Grenzregionen hat sich insbesondere in der Tschechischen Republik in den Regionen Nord-Böhmen (angrenzend an Sachsen) und Süd-Mähren (angrenzend an Österreich) ausgebildet, sowie in der Slowakei in Bratislava und der Region West-Slowakei. In Ungarn, das im Vergleich zu den anderen Ländern Ostmitteleuropas eine viel gleichmäßigere räumliche Verteilung ausländischer Investitionsaktivitäten aufweist, sind insbesondere in den Grenzregionen Győr-Sopron und Vas (angrenzend an Österreich) Konzentrationen ausländischer Direktinvestitionen festzustellen. In Polen zeigen die grenznahen Regionen im Vergleich zu den Agglomerationsgebieten im Landesinneren bislang keine ausgeprägte Konzentration ausländischer Investitionsaktivitäten, mit Ausnahme der Region Szczecin (Zentrum für Schiffbau mit relativ diversifizierter Wirtschaftsstruktur).

Bei der regionalen Verteilung ausländischer Direktinvestitionen in Polen zeigt sich zum einen, daß die Agglomerations-Wojewodschaften eine führende Position einnehmen, zum anderen, daß eine Reihe von Regionen Westpolens, darunter die Wojewodschaften des Grenzgebiets an der mittleren Oder und Neiße, ein »mittleres Niveau« der Konzentration ausländischer Investitionen aufweisen - es existiert somit neben einer Dominanz der Agglomerationszentren ein West-Ost-Gefälle (Stryjakiewicz 1996; Gorzelak 1996). Dies läßt sich als *Überlagerung zweier Standortmuster* interpretieren: in der Konzentration ausländischer Investitionsaktivitäten auf die Agglomerations-Regionen kommt ein Standortmuster zum Tragen, bei dem auf Basis weiträumiger internationaler Unternehmensbeziehungen »neue« Produktionsstandorte zum Zwecke der Markterschließung etabliert werden. Nach Maßstäben der »globalen« unternehmerischen Standortpolitik werden die zur Erschließung des *polnischen* Marktes dienenden Wirtschaftsaktivitäten westeuropäischer Firmen eher in einer der großen Stadtregionen lokalisiert als im grenznahen Raum Westpolens. Dagegen läßt sich die (weniger stark ausgeprägte) Konzentration ausländischer Direktinvestitionen auf Regionen Westpolens als Ausdruck der Formierung eines Standortmusters begreifen, bei dem neue *überregionale* Produktionsbeziehungen auf Basis von Strategien der Kostenreduzierung geschaffen werden. Dieses Standortmuster bietet sich vor allem für jene Produktionsaktivitäten an, welche die Belieferung des *deutschen* Marktes bezwecken. Sog. Lohnveredelungsindustrien, deren Erzeugnisse re-exportiert werden, können bei Ansiedlung in dem zum Zielland nahegelegenen Grenzgebiet einen Transportvorteil bieten, vorausgesetzt die Verkehrsverbindung zum Zielland ist in der Grenzregion »besser« als in den übrigen Gebieten (und die Durchlaßkapazität der Grenze ist ausreichend). Bisherige Beispiele für eine wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen deutschen und polnischen Unternehmen in der mittleren Grenzregion laufen meist auf neue regions-

*übergreifende* Verbindungen zwischen der polnischen Seite der Region und westdeutschen Firmen hinaus. Soweit sich diese Form von Unternehmensbeziehungen ausbreitet, droht der deutsch-polnischen Grenzregion eine »gespaltene« Entwicklung: relativ günstige Aussichten auf der polnischen Seite der Grenzregion, Stagnation und weiterer Niedergang auf der deutschen Seite. Neue Wirtschaftsverflechtungen zwischen westeuropäischen und ostmitteleuropäischen Unternehmen führen also nicht zwingend zur Aufwertung der Grenzregionen, oder zur Formierung von grenzüberschreitend *integrierten* Wirtschaftsregionen an der Schnittstelle von »West« und »Ost«. Hier besteht eher die Gefahr, daß sich neue Wirtschaftsverflechtungen zwischen Unternehmen in West-Deutschland und West-Polen ausbilden und die ostdeutschen Teile der Grenzregion »überspringen«, d.h. im Windschatten der Entwicklung zurücklassen (Krätke 1996).

Die ausländischen Investitionsaktivitäten können zwar als ein bedeutender Einflußfaktor der wirtschaftlichen Entwicklung und Transformation von Regionen Ostmitteleuropas angesehen werden, doch läßt sich mit der regionalen *Intensität* von Transformationsprozessen - für die Regionalstudien häufig ausländische Direktinvestitionen und Joint Ventures als Teil-Indikatoren verwenden - nichts über die *Art und Weise* der damit verbundenen regionalökonomischen Restrukturierung aussagen - hinter den räumlichen Mustern der ausländischen Investitionsaktivitäten können unterschiedliche Strategien westlicher Unternehmen stehen (vgl. oben), die *verschiedenartige* regionale Entwicklungsmuster befördern. Nichtsdestoweniger bedeutet die räumlich selektive Konzentration der ausländischen Investitionsaktivitäten, daß westliches Kapital als zu sätzlicher, verstärkender Faktor bei der regionalen Polarisierung in Ostmitteleuropa wirksam ist (Hamilton 1995; Gorzelak 1996).

## **Ergebnisse**

Die Erweiterung des gesamteuropäischen Wirtschaftsraumes durch die Einbeziehung des Ostens in eine globale Marktökonomie führt zu einer akzentuierten Polarisierungsstruktur des gesamteuropäischen Raumgefüges. Dieses Raumgefüge wird eher die Gestalt eines Mosaiks regionaler Entwicklungstypen annehmen, als in großräumige Korridore oder Achsen mit einheitlichen Funktions- und Entwicklungszusammenhängen gegliedert zu sein. Die mögliche Charakterisierung des Transformationsprozesses in Ostmitteleuropa als eine Entwicklung vom »sowjetischen Fordismus« (Murray 1992) zum »peripheren Fordismus« - analog früherer Phasen der geographischen Expansion fordistischer Massenproduktion in Billiglohnregionen Südeuropas durch Aufbau extern kontrollierter Montagefabriken (vgl. Lipietz 1987; Sadler/Swain 1994) - würde nur einen Ausschnitt der

Entwicklungen in diesem Wirtschaftsraum fassen, eine bestimmte Art von ausländischen Investitionsaktivitäten herausstellen. Dabei würden die Möglichkeiten zur Ausbildung von *verschiedenartigen* regionalen Entwicklungsmustern in Ostmitteleuropa ausgeblendet. Abgesehen von den unterschiedlichen Ausgangsbedingungen und internen Ressourcen der ostmitteleuropäischen Regionen können auch die Investitionsaktivitäten transnationaler Unternehmen unterschiedlichen strategischen Orientierungen folgen: auf der einen Seite können sie primär Kostenvorteile wahrzunehmen suchen und im Osten neue »branch plant economies« schaffen (was mit dem Modell eines peripheren Fordismus korrespondiert), auf der anderen Seite können sie aber im Kontext von Strategien der Markterschließung oder des Ausbaus europäischer Produktionsnetze auch zur Aufwertung von ausgewählten Produktionsstandorten Ostmitteleuropas beitragen. Insgesamt scheinen bei den Investitionsaktivitäten westlicher Firmen in Ostmitteleuropa Strategien der Bildung von Brückenköpfen zur *Markterschließung* im Vordergrund zu stehen. Auf diesem Hintergrund wird die Restrukturierung des Regionalsystems in Ostmitteleuropa kein einheitliches wirtschaftsräumliches Entwicklungsmodell hervorbringen, sondern ein Mosaik unterschiedlicher regionaler Entwicklungstypen.

## Literatur

- Altwater, E./Mahnkopf, B. (1993): *Gewerkschaften vor der europäischen Herausforderung*, Münster.
- (1996): *Grenzen der Globalisierung*, Münster.
- Amin, A./Thrift, N. (Hg.) (1994): *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, Oxford.
- Bachtler, J./Downes, R. (1993): *Regional socio-economic development in Poland, Hungary, the Czech Republic and Slovakia*. University of Strathclyde, European Policies Research Centre, Glasgow.
- Deutsche Bundesbank (Hg.) (1996): *Kapitalverflechtung mit dem Ausland*, Statistische Sonderveröffentlichung, Nr. 10 (Mai 1996), Frankfurt-M..
- Dicken, P. (1992): *Global Shift. The Internationalization of Economic Activity*, 2. Aufl., London.
- EMPIRICA (1992): *Zukunftsstandorte in Osteuropa*, Bonn.
- (1993): *Produktionsstandorte in West- und Osteuropa*, Bonn.
- Gorzalak, G. (1994): Regional Patterns of Polish Transformation 1990-2005, in: Wódz, K. (Hg.): *Transformation of old industrial regions as a sociological problem*, Katowice.
- (1996): *The Regional Dimension of Transformation in Central Europe*, London.
- Grabher, G. (1992): Eastern 'Conquista': The truncated industrialisation of Eastern European regions by large Western-European Corporations, in: Ernste, H./ Meier, V. (Hg.), *Regional development and contemporary industrial response, Extending flexible specialisation*, London/New York.
- (1994): The disembedded regional economy: The transformation of East German industrial complexes into Western enclaves, in: Amin, A./ Thrift, N. (Hg.) (1994): *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, Oxford.
- Hamilton, F.E.I. (1995): Re-Evaluating Space: Locational Change and Adjustment in Central and Eastern Europe, in: *Geographische Zeitschrift*, Jg. 83, Nr. 2/1995.
- Hausner, J./Jessop, B./Nielsen, K. (Hg.) (1995): *Strategic choice and path-dependency in*

- post-socialism: Institutional dynamics in the transformation process*, Aldershot.
- Hirn, W./Nölting, A. (1994): Flucht nach Osten, in: *Manager-Magazin* 3/1994.
- Hübner, K./Bley, A. (1996): *Lohnstückkosten und internationale Wettbewerbsfähigkeit, eine ökonomisch-theoretische Analyse*. Marburg.
- Ifo - Institut für Wirtschaftsforschung/ERECO (Hg.) (1996): *European Regional Prospects '96*, München.
- Krätke, S. (1996): Probleme und Perspektiven der deutsch-polnischen Grenzregion, in: Schultz, H./Nothnagle, A. (Hg.), *Grenze der Hoffnung, Geschichte und Perspektiven der Oderregion*, Potsdam.
- Kröger, F. u.a. (Hg.) (1994): *Duale Restrukturierung, Wettbewerbsfähig durch west-östliche Arbeitsteilung*. Stuttgart.
- Lipietz, A. (1987): *Mirages and miracles: the crisis of global Fordism*. London.
- Murray, R. (1992): Flexible specialisation and development strategy: The relevance for Eastern Europe, in: Ernste, H./Meier, V. (Hg.), *Regional development and contemporary industrial response, Extending flexible specialisation*, London/New York.
- Mync, A. (1992): Foreign Capital in Poland, in: Gorzelak, G./Kuklinski, A. (Hg.): *Dilemmas of Regional Policies in Eastern and Central Europe*, Warszawa.
- Nerb, G. u.a. (1992): Großräumige Entwicklungstrends in Europa und wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf, in: *Ifo-Schnelldienst* 17/18.
- North, D.C. (1991): *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge.
- Porter, M.E. (1991): *Nationale Wettbewerbsvorteile. Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt*. München.
- RECLUS (1989): *Les Villes Européennes, Rapport pour la DATAR*, Paris.
- Romiszewska, I./Rutowska, M. (1996): Die Zusammenarbeit in der deutsch-polnischen Grenzregion 1945-1993, in: Lisiecki, S. (Hg.): *Die offene Grenze*. Potsdam.
- Sadler, D./Swain, A. (1994): State and market in eastern Europe: regional development and workplace implications of foreign direct investment in the automobile industry in Hungary, in: *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series, No. 19/1994.
- Schmidt, V./Sinz, M. (1993): Gibt es den Norden des Südens?, in: *Informationen zur Raumentwicklung* 9/10.
- Simons, R./Westermann, K. (1995): *Industriestandort Deutschland. Zur Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft*. Marburg.
- Storm-Pedersen, J. (1993): The Baltic Region and the New Europe, in: Cappellin, R./Batey, P.W.J. (Hg.): *Regional Networks, Border Regions and European Integration*. London.
- Strykiewicz, T. (1995): *Implications of Globalisation and Localisation Processes for the changing Organisation of the Polish Economy*, Paper prepared for the Conference of the IGU Commission on the Organisation of Industrial Space, Seoul.
- (1996): *The changing Role of Border Zones in the transforming Economies of East-Central Europe*, Paper presented at the 28th International Geographical Congress, The Hague.
- /Potrzebowski, G. (1995): The newly emerging banking system in Poland and its spatial organisation, in: *Geographische Zeitschrift*, Jg.83, Nr. 2/1995.
- Vries, J. de (1984): *European Urbanization 1500-1800*, London.
- Wüpper, Th. (1996): Der Lack in Eisenach bekommt ein paar Macken, in: *FR* 18.9.1996.