

Die Städte in der „New Economy“

Vom 4. bis 6. Juli 2000 fand in Berlin die - hochtrabend als „Weltstädtekonferenz“ bezeichnete - Urban 21 statt, ein Honoratiorentreffen, bei dem Bürgermeister, Städteplaner und Architekten, Politik, Wissenschaft und Wirtschaft ihre Sicht von der Zukunft der Megastädte präsentierten, in deren Zentrum „technologischer Fortschritt“ und „wirtschaftliche Globalisierung“ standen. Wie die Städte sich fit machen sollen für den globalen Standortwettbewerb in der „New Economy“, berichtet **Uwe Hoering**.

In wenigen Jahren wird mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung in ausufernden städtischen Agglomerationen leben, deren allseits bekannte und vielfach beschriebene Probleme - Armut, informelle Siedlungen, Verkehrsinfarkte, soziale Disparitäten, Gewalt und Kriminalität, Müllberge und Smog, Versorgungsengpässe bei städtischen Dienstleistungen usw. - weiter wachsen werden, wenn städtische Politik so weiter verfährt wie bisher. Dieser Befund ist unumstritten und in vielfältigen Szenarien, Studien, Berichten und Reportagen immer wieder dargestellt und analysiert worden.

● **Globalisierung als Wohltat:** Zentrales Problem ist nach Auffassung der „Weltkommission“, die in Berlin ihren äußerst schmal ausgefallenen „Weltbericht zur urbanen Zukunft 21“ (se. auch Hinweis) vorstellte, „mangelnde Handlungskompetenz und Kapazitäten der Städte, die Voraussetzungen für eine lebenswerte Zukunft der wachsenden Stadtbevölkerung zu schaffen“. Dabei liege die Lösung auf der Hand: „Wir sind überzeugt, daß technologischer Fortschritt und wirtschaftliche Globalisierung sich per Saldo als wohltätige Kräfte erweisen werden und helfen, die Probleme der sich entwickelnden Städte zu lösen“, lautet die Kernaussage des „Weltberichts“. Nur am Rande wird eingeräumt, daß Unterschiede - zwischen Ländern und innerhalb von Ländern - „größer werden könnten“ und der Druck auf den informellen Sektor, wirtschaftliches Rückgrat der meisten Städte und Überlebensökonomie für Millionen, steigen wird.

Beim Diskussionsthema „Wirtschaft und Städte“ ging es darum allerdings nicht. Vertreter von OECD, Weltbank, Großunter-

nehmen und der Stadtverwaltungen von Wien und Rio de Janeiro - alle männlich, fünf von sechs aus dem Norden - formulierten ihre Anforderungen an Investitionsbedingungen, um in der globalen Standortkonkurrenz mithalten zu können. Der informelle Sektor, so signalisierten Besetzung und Diskussion, gilt dabei offensichtlich nicht als Wirtschaft.

● **Wer zu spät kommt...** Die „Neue Ökonomie“, so Shahid Yusuf, Wirtschaftsberater der Weltbank, werde in Zukunft immer mehr Menschen betreffen, da sie auf urbanen Systemen basiere. Ihre Kennzeichen:

- * der Anteil von Handel, Dienstleistungen und Kapitalmarkt an wirtschaftlichen Aktivitäten wächst stetig gegenüber industrieller Produktion;

- * sie bringt einen Schub in Richtung besserer „Governance“;

- * sie beschleunigt den technologischen Wandel in Schlüsselbereichen (Informationstechnologie, Computerisierung und Kommunikation), mit „spill over“-Effekten auf andere Bereiche;

- * es bilden sich lokal/globale Produktionsnetzwerke heraus;

- * und sie fördert die Entstehung von produktionsorientierten Dienstleistungen und damit Beschäftigung, den Abbau sozialer Ungleichheit und Wirtschaftswachstum.

Die Neue Ökonomie, so warnt Yusuf, ist „äußerst konkurrenzintensiv“ - und die Stadt, die zu spät kommt, verpaßt den Anschluß. Um von ihr zu profitieren, seien entsprechende politische Maßnahmen notwendig: Auf nationaler Ebene gelte es, den bekannten Bankkasten von IWF- und Weltbank-Rezepten umzusetzen: wirtschaftliche Stabilisierung durch

makroökonomische Maßnahmen, Öffnung der Märkte, Aufbau von effizienten Institutionen, „Good Governance“ und Dezentralisierung. Die Anforderungen, die sich auf kommunaler Ebene daraus ableiten, sind:

- * eine starke Regierung, die Forderungen zugänglich („responsive“) ist, was sich gleichermaßen auf Bürger wie auf Investoren beziehen kann;

- * eine adäquate fiskalische Basis;
- * die Übernahme städtischer Dienstleistungen durch private Unternehmen;

- * eine lokale „Wissensökonomie“ mit flexiblen Arbeitsmärkten, und
- * eine effiziente Informationstechnologie- und Verkehrs-Infrastruktur.

Liberalisierung und Privatisierung hieß auch das Credo von Wolfgang Lechnitz vom weltweit aktiven Baukonzern Hochtief für die Lösung der Probleme der Megastädte. Nach seinen Worten „arbeitet die Industrie daran“, daß die Politik das zunehmend ebenfalls so sieht. Die öffentliche Hand, die aus Geld- und Kompetenzmangel und unzureichender Rücksichtnahme auf Industrieunternehmen bei ihren Planungen sowieso vielfach nur ein Hindernis für Investoren sei, sollte sich auf die Bereitstellung günstiger Voraussetzungen und Rahmenbedingungen zurückziehen.

● **Neue öffentlich-private Arbeitsteilung:** Pro domo unterstrich Lechnitz denn auch die Notwendigkeit, die Infrastruktur als Voraussetzung für Mobilität und damit für wirtschaftliche Entwicklung rasch und deutlich auszubauen. Eine zentrale Bedeutung bekommen dabei der Ausbau der außerstädtischen Verbindungen - Flughäfen, Häfen und Fernverbindungen - und die Beschleunigung der Gütermobilität, wo die Engpässe meist noch dramatischer seien als bei der Personenmobilität. Der weltweite Warenhandel, der bereits jetzt doppelt so schnell wächst wie die Produktion, wird, angeschoben durch moderne Technologien und e-Commerce, auch in Zukunft rapide wachsen, ebenso wie die damit verbundenen Umweltprobleme und der Ressourcenverbrauch.

Als Mittler zwischen Privatunternehmen und überforderten, bezie-

hungsweise abgespeckten Stadtverwaltungen ohne ausreichende eigene Ressourcen bieten sich „Risikokapitalisten plus Planer“ an, so Gisbert Dreyer von der Hypo-Vereinsbank, die die „Kluft zwischen dem Potential einer Stadt und ihrer öffentlichen Funktion als Planer für wirtschaftliches Wachstum überbrücken“. Sie schaffen Investitionsbedingungen, etwa Büroraum, oder beseitigen infrastrukturelle Hindernisse, ein „hochspekulatives, kapitalintensives und riskantes“ Unterfangen, das nur möglich ist bei Erwartung hoher Profite. Entsprechend stark ist ihr Druck auf die Stadtverwaltungen, preisgünstige Grundstücke in bester Lage, Subventionen usw. bereitzustellen, und ihre Vorliebe, in gewinnversprechende innerstädtische Freizeitkomplexe zu investieren, die aber „nicht das Rückgrat“ des Geschäfts seien, wie Dreyer versicherte.

● **Die Stadt als Konzern:** Was diese neue Arbeitsteilung zwischen Stadt und privaten Investoren für die Stadtverwaltung bedeutet, faßte Arnold Klotz von der Stadtbaudirektion Wien so zusammen: der Walzer- und Opernmetropole sei es seit der Wende gelungen, sich als Investitionsstandort zwischen Ost und West zu profilieren, weil der Magistrat „sich als Konzern sieht, mit Konzernzielen“.

Neben dieser in vielfältigen Varianten beschworenen Zukunft der Städte als „globaler Stadt“ blieben die weiteren Anforderungen an eine der sozialen und ökologischen Nachhaltigkeit verpflichtete Stadtpolitik denkbar vage; ein lange Liste von „Soll“-Formulierungen, ohne klare Benennung von Akteuren, Zeitzielen, Instrumenten und gegensätzlichen Interessen bildete den Kern der abschließenden „Erklärung von Berlin“. Urban 21 fiel damit, so die meisten NGO-Vertreter, hinter UNCED in Rio de Janeiro, die Lokale Agenda 21 und die UN-Städtekonferenz Habitat 1996 in Istanbul zurück. □

Hinweis:

* Peter Hall/Ulrich Pfeiffer, *Urban Future 21. A Global Agenda for the 21st Century*, i.E., München 2000. Bezug: Buchhandel.