

Industrie und Dienstleistungen

Welche Chancen eröffnen sich dem Ruhrgebiet ?

Thesen zur DASL Jahrestagung am 9. Okt. 2010 in Dortmund

Eberhard von Einem
Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin

einem@urban-studies-htw-berlin.de

Die Zukunft des Ruhrgebiets steht im Jahr 2010 im Rahmen der Veranstaltungen zur Kulturhauptstadt erneut im Fokus des öffentlichen Interesses. Welche Perspektiven eröffnen sich dieser ehemals primär von Kohle und Stahl gezeichneten Wirtschaftsregion ? Bieten Energie, Chemie/Pharma, Maschinenbau und Logistik eine neue tragfähige wirtschaftliche Basis ? Weist die Landesregierung mit ihrer Clusterpolitik einerseits und ihrer Schwerpunktsetzung auf „kreativen Ökonomien“ andererseits den richtigen Weg ? Erreicht der technische und gesellschaftliche Wandel in der post-industriellen Wissensökonomie gar eine neue Stufe, indem die Kulturwirtschaft zum Ferment der Erholung des Ruhrgebiets wird ?

Die damit angerissenen Fragen sind von zentraler Bedeutung nicht nur für das Ruhrgebiet selbst, sondern auch für andere altindustriell geprägte Stadtregionen, die sich schwer tun, durch Innovationen und beschleunigten wirtschaftlichen Strukturwandel zur Spitzengruppe der Stadtregionen Europas aufzuschließen. Liefert das Ruhrgebiet ein übertragbares Modell für eine Transformation „mittlerer Geschwindigkeit“ ? Wie positionieren sich andere alte polyzentrale Wirtschaftsregionen, deren Schwer- und Montanindustrie, Werften, Chemie- und Textilindustrie weggebrochen sind und die aufgrund hoher Lohn(neben)kosten, zu langsamer Innovationen und überkommener Denkgewohnheiten mehr industrielle Arbeitsplätze verlieren, als sie mit innovativen Produkten und Verfahren dazu gewinnen können ? Werden diese Stadtregionen verlangsamter Dynamik nicht geradezu „zerrieben“ zwischen den kreativen boomenden Hochlohnregionen (London, Paris, Barcelona, Stockholm, Kopenhagen, Zürich, Wien, Randstad, München, Stuttgart, Frankfurt) einerseits und den Niedriglohnmetropolen Chinas, Indiens, Brasiliens und Osteuropas andererseits ? Gibt es eine realistische Perspektive in der Mitte zwischen diesen beiden Polen ?

Um auf diese Fragen eine Antwort zu finden, ist daran zu erinnern: Der wirtschaftliche Strukturwandel ist zu verstehen als revolvierender Prozeß permanenter Verjüngung im Lebenszyklus von Produkten und Betrieben. Stets geht es darum, ob die Verluste an Arbeitsplätzen infolge von Rationalisierungen, Schließungen und Abwanderungen schnell genug ersetzt werden können durch Expansionen, Neugründungen und Zuzug anderer Firmen - oft Dienstleistungen, ein Prozeß, der strukturelle Arbeitslosigkeit verursacht, wenn die Zugewinne an Arbeitsplätzen quantitativ hinter den Arbeitsplatzverlusten zurückbleiben und der Saldo der Beschäftigtendynamik negativ ausfällt. Die verbreitete Ansicht, nach der alle industriellen Arbeitsplätze nach und nach unaufhaltsam aus den Städten des

Ruhrgebiets verschwinden und deshalb auf Dienstleistungen (Blaupausen) gesetzt werden könne, um verloren gehende Arbeitsplätze zu ersetzen, ist allerdings zu einfach. Das Untersuchungsraaster ist feiner zu justieren. Nicht alle Industriebetriebe sind schließungs- oder abwanderungsgefährdet, nicht alle Dienstleistungen zählen zu den Gewinnern.

Drei Argumente sind im Hinblick auf die wirtschaftlichen Chancen des Ruhrgebiets abzuwägen:

I.

Erstens, die Städte des Ruhrgebiets sind noch immer Standorte der Industrie, ein Punkt, den die Politik nicht müde wird, herauszustellen; allerdings gilt dies nicht wahllos für alle Arten von Industriebetrieben. Die Zukunft der Ruhrgebietsstädte sollte man sich nicht als völlig entindustrialisierte, ausschließlich auf Dienstleistungen gegründete, Wirtschaftsregion vorstellen. Eine solche Sicht wäre zu pessimistisch; sie übersieht die Stärken, die die Region für Industriebetriebe nach wie vor attraktiv macht. Deshalb ist genauer zu fragen: welche industriellen Fertigungen sind es, die im Ruhrgebiet auch künftig beheimatet bleiben und welche von der Politik bereitzustellenden Standortvoraussetzungen benötigen diese, um sich dort zu verankern und zu prosperieren ?

Landesregierung und Kommunen verweisen zu Recht auf den inzwischen wohl wichtigsten Standortvorteil des Ruhrgebiets: seine zentrale Lage im Maßstab der zusammenwachsenden Europäischen Union. Von hier aus lassen sich 100 – 150 Mio. EU-Bürger einfach erreichen, ein unschätzbarer Vorteil dank exzellenter Verkehrs- und Energieinfrastrukturen, die allen Betrieben, soweit sie sich auf die Versorgung des EU Marktes spezialisieren, einen riesigen „Heimatmarkt“ mit kurzen Wegen offeriert. Nicht nur Logistikunternehmen profitieren davon.

Dieser Lagevorteil allein reicht aber nicht. So bedeutend der Standortvorteil ist, das Ruhrgebiet dürfte als Standort für Industriebetriebe keine Zukunft haben, wollte es sich auf lohnintensive Massenfertigungen technisch ausgereifter, einfacher Produkte konzentrieren und sich auf einen Kostenwettbewerb mit den Metropolen der Schwellenländer einlassen, (z.B. Haushaltsgeräte, Textilien, einfacher Maschinenbau, chemische Grundprodukte etc.). Diese sind primär Kandidaten der Verlagerung in Niedriglohnländer.

Die Arbeitsmarktpolitik finanziert über die Hart IV Reformen zwar einen ausgedehnten Niedriglohnsektor, womit sie die Zahl der Langzeitarbeitslosen hat senken und den Lohnkostenanstieg begrenzen können. Diese Politik dürfte aber allenfalls vorübergehend Erfolg haben, die industrielle Abwanderung ins Ausland zu bremsen. Auf lange Sicht wird sich damit die Abwanderung industrieller Fertigungen technisch ausgereifter Massenprodukte aus dem Ruhrgebiet nicht aufhalten lassen. Chancen haben lediglich solche Industriebetriebe, die über Wissens**vorsprünge** und laufend erneuerten Produkt- und Verfahrensinnovationen (Export-)Märkte besetzen, in denen sie relativ geschützt vor Abwanderung sind. In anderen Worten: Nicht alle Industriebetriebe sind gleichermaßen abwanderungsgefährdet; es gibt auch Fertigungen, die in Hochlohnländern nicht nur Überlebenschancen haben, sondern die – trotz hoher Standortkosten - auf die hiesigen Vorteile geradezu angewiesen sind. Welche sind dies ?

Vom ersten Arbeitsminister der Clinton-Administration, Robert Reich, zuvor Professor an der Harvard University, stammt die lehrreiche Charakterisierung jener Industrien, die sich – entgegen dem Trend zur Industrieverlagerung in die Niedriglohnländer Südamerikas oder Asiens - als relativ resistent gegen eine Abwanderung in Niedriglohnländer erweisen. Nach seiner Auffassung sind dies Betriebe, die sich spezialisiert haben auf

- Präzisionsprodukte mit hohen Standards an technischer und designbezogener Perfektion, z.B. PKWs, Apparatebau, medizintechnische Geräte etc.
- High Tech Produkte, jedoch nur im frühen Stadium ihres Produktlebenszyklus, d.h. bevor sie das Stadium der Standardisierung und Massenfertigung erreicht haben, z.B. elektronische Bauteile, Biotechnik, neue Werkstoffe, alternative Energietechnik, Mikrosystemtechnik, Nanotechnik etc.
- Spezial-, Sonder- und Kleinserienfertigung nach Kundenwunsch mit zugehörigen hochgradig inkorporierten Dienstleistungsanteilen, z.B. Anlagenbau, Sondermaschinenbau, Produktions-, Verfahrens- und Transporttechnik etc.

Diese drei Typen haben eines gemeinsam: sie gehören zu den know-how intensiven Sektoren der Industrie mit hohem Qualitätsanspruch und überdurchschnittlicher Produktivität; zudem praktizieren sie eine enge Verzahnung industriell-handwerklicher und dienstleistender Kompetenzen, sei es in firmeninternen F & E Abteilungen oder extern durch vor- oder nachgelagerte Verflechtung mit wissensintensiven Dienstleistungen; in anderen Worten: Im Ruhrgebiet haben - nachdem sich die Montanindustrie verabschiedet hat – vorzugsweise wissensintensive und kreative Fertigungen eine Zukunft und zwar insbesondere in solchen Sektoren, in denen Industrie und Dienstleistungen zu - sich wechselseitig ergänzenden - regionalen Netzwerken zusammenwachsen. Dabei sind Wissen und know how der Mitarbeiter die wichtigste Ressource, die standortsuchende Betriebe erwarten. Die genannten Fertigungen setzen ausnahmslos Kompetenzen der Mitarbeiter in handwerklicher und technischer ebenso wie in wirtschaftlicher und geisteswissenschaftlicher Hinsicht voraus; d.h. gesucht sind Standorte mit breiten regionalen Arbeitsmärkten, die die Rekrutierung von Mitarbeitern unterschiedlicher Ausbildungsgänge mit überdurchschnittlichen Qualifikationen erlauben, seien es bestens ausgebildete Facharbeiter oder Mitarbeiter mit abgeschlossenem Hochschulstudium.

Diese querschnittsorientierte Klassifizierung vermeidet die industriepolitische „Falle“, einzelnen Branchen quasi am Schreibtisch ex ante besonders positive Zukunftsaussichten zuschreiben zu wollen, ein Ansatz, der in den letzten drei Jahrzehnten die Kataloge empfohlener Zukunftsbranchen diverser Technologie- und Innovationspolitiken prägte, die einander oft verräterisch ähnlich aussahen. An der Spitze rangierte stets die Informations- und Kommunikationstechnik; hier wollten viele Kommunen Spitzenreiter spielen – ganz gleich, ob die Voraussetzungen stimmten oder nicht. Die oben genannte Klassifizierung anerkennt vielmehr, dass es in jeder Branche technologische Vorreiter geben kann, die „klassische“ Produkte und Fertigungstechniken revolutionieren, nicht zuletzt aufgrund der kreativen Verbindung elektronischer Steuerungen mit angestammtem Firmen Know how, nicht durch Erfindung, sondern durch Anwendung neuer Basistechnologien: Elektronik, neue

Werkstoffe, Gentechnologie, Mikrosystemtechnik und komplementäre kreative Dienstleistungen.

Die Klassifizierung trägt zudem dem Umstand Rechnung, dass die Unternehmen der Industrie inzwischen dazu übergegangen sind, kleinteilig zwischen den Fertigungsanforderungen einzelner Komponenten und Fertigungsmodulen zu unterscheiden und deren jeweiligen Standortanforderungen getrennt zu optimieren. In der industriellen Fertigung verläuft die Wasserscheide der Standortwahl nicht mehr zwischen ganzen Branchen, sondern feinteiliger zwischen einzelnen Bauteilen und Fertigungsstufen. Ob diese eher an einem in- oder ausländischen Standort gefertigt werden, hängt zwar nicht nur, wesentlich aber von den passenden Qualifikationsprofilen und – lokale Arbeitsmarktreserven ab. Technisch anspruchsvolle Präzisionskomponenten, aber auch die Maschinenbedienung weitgehend automatisierter Produktionsverfahren setzen unverzichtbar hoch qualifizierte Fachkräfte voraus; d.h. damit sind diese Fertigungsstufen weniger von Verlagerungen betroffen als die Fertigung technischer einfacher Komponenten, Standardbauteile und Vorprodukte, insbesondere soweit es sich um arbeitsintensive, ausgereifte - standardisierbare Massenfertigungen handelt. Letztlich steht - quer über alle Fertigungsstufen - die Frage des jeweils optimalen Standorts auf dem Prüfstand.

II.

Diese Differenzierung hat weitgehende Folgen für das zweite Argument. Geht man davon aus, dass nur know how intensive Industrien die Drift der Globalisierung überleben können, rückt die Bildungs- und Forschungspolitik in den Mittelpunkt. Ohne eine an internationalen Standards orientierte Wissensbasis, fällt es den Städten des Ruhrgebiets schwer, schnell genug Verluste infolge abwandernder Industrien durch Zugewinne an Betrieben mit neuen Produkten, Diensten und Verfahren zu kompensieren; sie verlieren das Rennen um Innovationen und Marktanteile, ganz abgesehen davon, dass China, Indien und andere Länder dabei sind, durch Ausbau ihrer Hochschulen ihre eigenen Wissensbasen zu verbessern, um ebenfalls Segmente der technologieorientierten Präzisionsfertigung zu besetzen.

Die internationale Städtedebatte stellt deshalb seit einigen Jahren den Faktor „Wissen“ in den Mittelpunkt, um damit – ceteris paribus - sowohl den Aufstieg als auch den Fall von Stadtregionen zu erklären. Kurz gesagt: Angesichts der im Großstadtvergleich an Bedeutung verlierenden „traditionellen“ Standortfaktoren - die technische Infrastruktur hat sich in den westeuropäischen Großstädten weitgehend angeglichen - dürften sich künftig vor allem die regionale Qualifikationsprofile als Standort bestimmende Faktoren auswirken, die – wie sich zeigt - erheblich auseinander driften.

Dass die Wirtschaftspolitik auf die Schul-, Hochschul- und berufliche Bildungspolitik angewiesen ist, dürfte keine neue Erkenntnis sein. Die Landesregierung NRW hat zu recht seit Jahrzehnten in die berufliche Aus- und Fortbildung sowie den Ausbau der Universitäten des Landes (u.a. Bochum, Essen, Duisburg, Dortmund, Witten-Herdecke, Wuppertal und Hagen) investiert. Dennoch liegt die Quote der Hochqualifizierten im Ruhrgebiet nach wie vor unter der anderer deutscher Großstadtregionen. Sucht man nach Gründen, ist zum einen auf die Abwanderung

und die demographische Überalterung des Ruhrgebiets zu verweisen. Hinzu kommt die - mit den PISA Studien - zu belegende soziale Selektivität, die es den Kindern aus (ehemaligen) Arbeiterfamilien und Ausländerfamilien schwer macht, die Hochschulreife zu erlangen; d.h. die Studentenquote ist unterdurchschnittlich. Zum anderen bleibt nur ein Teil der Absolventen nach Abschluß ihres Studiums im Ruhrgebiet selbst; viele wandern in die Großstädte am Rhein ab, andere verlassen das Ruhrgebiet, um sich in Süddeutschland oder im Ausland eine Arbeitsstelle zu suchen oder sich dort selbständig zu machen. Gemessen mit Hilfe von Indikatoren des regionalen Qualifikationsmixes (Anteil Hochqualifizierter/ Fachkräfte/Ungelernte) lassen sich berufsbezogene regionale Kompetenzprofile erstellen.

- Der Anteil der Hochqualifizierten rangiert in den Städten des Ruhrgebiets zwischen 8 % und 11,5 %, während er in Stuttgart, München und Frankfurt bei 17 – 19 % und in Düsseldorf und Köln bei 13,5 – 14 % liegt.
- Noch drastischer zeichnet sich das ungünstige Kompetenzgefälle hinsichtlich des Anteils der Erwerbstätigen in wissensintensiven Unternehmensdienstleistungen ab: Hier liegen die Ruhrgebietsstädte unter 15 %, während es in Frankfurt 37 %, in Stuttgart 26 % und in München 25 % sind. In Düsseldorf und Köln sind es 20 – 23 %.

Wissend, dass die Wahl des „richtigen“ Standortes u.a. davon abhängt, ob ein Unternehmen regional geeignete Mitarbeiter vor Ort in ausreichender Zahl rekrutieren kann, widmen die Unternehmen in der Standortplanungsphase ihre Aufmerksamkeit vor allem den lokalen und regionalen Arbeitsmärkten, um zu eruieren, ob und in welchem Umfang die erforderlichen Qualifikationen regional vorhanden sind. Dass die Städte des Ruhrgebiets dabei nicht gut abschneiden, ist kein Geheimnis. Das Qualifikationsgefälle behindert die wirtschaftliche Erholung des Ruhrgebiets nachhaltig.

Es ist deshalb nicht überraschend, dass einzelne Städte des Ruhrgebiets intensiv darüber nachdenken, wie sie trotz angespannter Haushalte – mehr für die Bildung tun können und wie sie dem Wegzug qualifiziert ausgebildeter Absolventen ihrer Universitäten und Hochschulen entgegen steuern können, wissend, dass bei Wanderungsentscheidungen nicht allein das Einkommen und die Sicherheit eines Arbeitsplatzes den Ausschlag geben, sondern dass auch die Lebens- und Freizeitqualität eines Standorts (Lifestyle), das Kultur- und Unerhaltungsangebot, die Schulen, das ökologische Gleichgewicht und ästhetische Aspekte des Wohnumfeldes ins Kalkül gezogen werden. Fachkräfte und Hochqualifizierte, die bei anhaltendem Fachkräftemangel gesucht werden, haben Wahlmöglichkeiten; ihre Wanderungsentscheidungen treffen sie bekanntlich nicht nur unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Trotz gewaltiger Anstrengungen, die Stadtkerne zu erneuern und das Ruhrgebiet als grüne Lunge mit hohem Niveau an Kultur- und Freizeitangeboten umzugestalten, bleibt die Wanderungsbilanz negativ.

Qualifikationsdefizite behindern auch aus zwei anderen Gründen die Dynamik des Ruhrgebiets. Zum einen hängt die Kompetenz, aus eigener Kraft laufend wissenschaftliche Inventionen und praxisrelevante Innovationen zu generieren, unmittelbar vom regionalen Konzentrationsgrad qualifizierter Mitarbeiter ab - sieht man einmal von den Ausnahmen ab, in denen große Unternehmen spezialisierte Abteilungen für Forschung und Entwicklung als „Inseln des Wissens“ in eine Region implantieren. Gravierender aber wirkt sich zum anderen aus, dass Regionen, die

nicht selbst Spitzenreiter der Forschung und Entwicklung sind, darauf angewiesen sind, andernorts erzeugte Produktinnovationen, Verfahren oder neue Dienste schnell zu übernehmen, also fremdes Wissen zügig zu absorbieren. Die Fähigkeit zur Wissensabsorption ist aber vom Maß des in einer Region vorhandenen Vorwissens abhängig („prior related knowledge“). Nur wenn regional bereits vor einer neuen Innovationswelle ein ausreichendes Maß an **Vorwissen** vorhanden ist, können sich die Unternehmen und Institutionen dieser Region in den internationalen Wissensdiskurs einwählen, daran partizipieren und davon profitieren. Ohne Vorwissen, kann neues Wissen nicht aufgenommen und lernend verarbeitet werden; eine solche Region wird dann ggf. abgekoppelt und nimmt nur noch als Nachzügler teil; d.h. in der globalisierten Welt entscheidet das schon vorhandene kumulierte regionale Wissen weitgehend darüber, ob es einer Stadtregionen gelingt, sich in der Wissensökonomie zu behaupten oder nicht. Angesichts des Tempos, mit dem immer neue Innovationszyklen einander folgen, sind frühzeitiges reflexives Wissen für verlässliche Einschätzungen der damit jeweils eröffneten Chancen und verbundenen Risiken gefragt. Um sich eine starke Marktstellung in der Innovationskonkurrenz zu erobern, kommt es auf frühzeitiges Wissen an; dies wiederum setzt den Ausbau der Bildungs- und Forschungslandschaft in seiner vollen Breite voraus; d.h. vom Kindergarten bis zur Spitzenuniversität, von den Bibliotheken bis zu Museen und Theatern, von der Berufsausbildung bis zum Wissenschaftsjournalismus. Ob die Umstellung zügig gelingt, wird darüber entscheiden, ob das Ruhrgebiet als Industrie- und Dienstleistungsstandort in der ersten Liga der europäischen Stadtregionen mitspielt.

Um sich als „Städte des Wissens, der Talente und der Kreativen“ zu profilieren, schlagen Landesregierung und Kommunen in letzter Zeit neue Töne an. Als europäische Kulturhauptstadt 2010 stellen Essen und die Nachbarstädte auf ihr kreatives Potential in Kunst und Kultur ab. Die Kulturwirtschaft avanciert z.T. geradezu zum Kronzeugen des erfolgreichen Strukturwandels. Mit Stolz werden Umsatz- und Beschäftigungszahlen zitiert, die dieser lange unterschätzte Bereich zur Beschäftigung und zum Einkommen beiträgt. Ferner wird die – allerdings noch unbewiesene – Hypothese in den Raum gestellt, nach der Kunst und Kultur als Ferment neuer Ideen darüber hinaus auch indirekt stimulierende Wirkungen auf die Kreativität in anderen Branchen zugeschrieben wird.

Ohne die Bedeutung von Kunst und Kultur schmälern zu wollen, sei doch die Frage erlaubt: Ist die Kulturwirtschaft wirklich stark genug, um dem Ruhrgebiet als neue wirtschaftliche Basis – nach Kohle und Stahl - zu dienen ? Noch ist nicht erwiesen, dass die Kulturprojekte lokal genügend zahlendes Publikum finden. Die Abhängigkeit von den stets knappen öffentlichen Kulturretats ist evident. Ist das Ruhrgebiet mit dem Verweis auf seine zahlreichen Festivals, Theater, Museen, Galerien, Konzerthallen und wissenschaftlichen Institute hinreichend auf die nächste Runde des Strukturwandels vorbereitet ?

Die gelegentliche Einengung des Blickwinkels auf die sog. „creative industries“ ist nicht ohne Probleme; es kann schwerlich überzeugen, wenn Kreativität im engen Sinne vor allem als künstlerische Kreativität verstanden wird - unter Ausklammerung der übrigen wissensintensiven Dienstleistungen, die jeweils auf ihren Feldern nicht minder kreativ arbeiten (Ingenieure, Mediziner, Banker, Juristen, Geisteswissenschaftler, Handwerker), indem sie ihr Fachwissen auf spezifische Problemlösungen vor Ort herunterbrechen und kreativ fallbezogen anwenden. Sie

sind nicht nur die wichtigsten Träger der Beschäftigtendynamik. In der Tat dürfte die Kreativität im breiten Sinne – komplementär zum Wissen – eine Schlüsselqualifikation sein, um im Innovationswettbewerb an die Spitze zu gelangen, steht doch am Anfang jeder Invention die individuelle wie kollektive Bereitschaft und Fähigkeit, von traditionellen Denkstrukturen abzuweichen, kreativ Neues zu erdenken, zu schaffen und experimentell zu erproben, was wiederum durch offene, tolerante und neugierige regionale Milieus begünstigt wird, auf deren prägende Kraft u. a. Richard Florida mit seiner Toleranzthese abstellt.

III.

Dieses Argument leitet über zum dritten Punkt. Die Städte des Ruhrgebiets sprechen gern von einer „Metropole Ruhr“ und beschränken damit ihren Blick auf die ehemaligen Montanstädte an Emscher, Lippe und Ruhr, unter Ausklammerung von Düsseldorf/Neuss, Köln, Bonn und anderer Städte am Rhein. Berücksichtigt man die heute notwendige, zunehmend engmaschige wechselseitige Verschränkung von Industrie und Unternehmensdienstleistungen, seien sie vor- oder nachgelagert, dürfte eine Abkopplung von den Dienstleistungszentren am Rhein keine Zukunft haben; im Gegenteil, ihre funktionale Verknüpfung sollte das erklärte Ziel der regionalen Wirtschaftspolitik sein.

Von außen besehen ist das Ruhrgebiet eine heterogene verstädterte Industrieregion mit etwa 5 Mio Einwohnern. Sie ist damit die größte Agglomeration Deutschlands, aber ist Größe deshalb auch ein Garant für Lebensfähigkeit? Kann das Ruhrgebiet - der Strukturwandel ist nie abgeschlossen – ohne die Dienstleistungszentren am Rhein bestehen? Daran sind Zweifel angebracht. Aussichtsreich dürfte die wirtschaftliche Erholung und Stärkung des Ruhrgebiets eher in der bewussten Vernetzung mit den „Schreibtischen am Rhein“ sein: Nicht nur wird ein Teil der Menschen des Ruhrgebiets künftig in Dienstleistungsbetrieben am Rhein Arbeit finden. So gesehen ist die Abwanderung aus dem Ruhrgebiet an den Rhein nicht von Schaden, denn die qualifizierten Köpfe bleiben immerhin der größer abgegrenzten Rhein-Ruhr Region erhalten. Vor allem aber dürften es die hochentwickelten Industriebetriebe des Ruhrgebiets leichter haben, sich konkurrenzfähig zu entwickeln, wenn sie bei Bedarf im Radius von 1 – 1 ½ Stunden auf kompetente und diversifizierte Dienstleister aller Art zurückgreifen können. Zwar gibt es auch im Ruhrgebiet (Essen, Dortmund) wissensintensive Dienstleistungen, vor allem aber sind sie am Rhein zu finden, denn dort sind die Entscheidungs- und Machtzentren sowie die wichtigsten kreativen Wissenspotentiale verortet: die Finanzwirtschaft und die Handelskonzerne, die Wirtschaftskanzleien und Wirtschaftsprüfer, die Werbeagenturen, die Medien und die übrigen wissensintensiven Sozial- und Unternehmensdienste, die Konzernzentralen, die Verbände, die Landesregierung.

Die künftig unverzichtbaren funktionalen Verflechtungen zwischen Industrie und Dienstleistungen legen es nahe, dass sich die Städte des Ruhrgebiets und die am Rhein nicht als zwei benachbarte, getrennte Metropolregionen verstehen, sondern als eine Metropole mit etwa 10 Mio Einwohnern, die zunehmend zusammenwächst und ihre wechselseitigen Ressentiments überwindet. Die Stärke der Rhein-Ruhr Region sollte auf die zukünftig wichtigen funktionalen Wechselbeziehungen zwischen Industrie und Dienstleistungen gegründet werden. Beide brauchen einander und das in zweierlei Weise.

Zum einen kann das Wissen, das für Innovationen im Strukturwandel essentiell ist, nur - soweit dies kodifizierbar ist - digital beschafft werden. Andere Komponenten des Wissens, insbesondere soweit sie für die Kontextualisierung von Informationen, für deren Bewertung, für vertrauliche Einschätzungen und Risikoabwägungen erforderlich sind, bleiben primär orts- und personengebunden; hier bedarf es zur Weitergabe des Gesprächs von Angesicht zu Angesicht. Von Vorteil ist deshalb, wenn dieses Wissen „vor der Haustür“ – d.h. ohne teure Transaktionskosten – beschafft werden kann. Nach wie vor sind räumliche und damit persönliche Nähe für den Transfer zumindest eines Teils des relevanten Wissens wichtig, trotz weltweit zugänglicher Datenbanken, trotz Internet und trotz rapider Fortschritte der Kommunikationstechnologie. Elektronisch ist immer nur ein Teil des Wissens austauschbar, aber nicht das gesamte Bündel aller Wissens Elemente. Insbesondere für die Weitergabe des sog. stillen impliziten (Erfahrungs-)Wissens (tacit knowledge) ist persönliche Anwesenheit, sind Einweisung durch Einübung unter Anleitung eines Meisters, Mentors, Lehrers oder Dozenten unverzichtbar.

Zum anderen gibt es auch die umgekehrte Abhängigkeit. Die Unternehmensdienstleister brauchen ebenfalls die Betriebs- und Kundennähe, um die Problemstellungen der lokalen Praxis im Detail zu kennen und ihren Kenntnistand laufend zu aktualisieren, der es ihnen erst ermöglicht, Ihre Konzepte kleinteilig auf reale Probleme der betrieblichen Ebene zuzuschneiden. Ohne unmittelbare Anschauung, drohen Wissensverluste: Unternehmensdienste verlieren die Bodenhaftung und sind gefährdet, in Theorie überladene Konzepte abzuheben. Von präzisen auf Nähe gegründeten „hands on“ Kenntnissen der betrieblichen Praxis profitieren beide, eine wichtige Voraussetzung, um sich gemeinsam mit guten Chancen im globalen Wettbewerb zu behaupten.

Vor diesem Hintergrund ist den Städten des Ruhrgebiets nahe zu legen, zu bedenken, dass sie sich allein auf sich gestellt kaum erholen können, sondern vor allem im Verbund als Rhein-Ruhr Metropole Chancen haben, im internationalen Wettbewerb mitzuhalten und sich als Hochlohnstandort in der Zwischenzone zwischen den dynamischen Spitzenreiter Westeuropas und den Niedriglohnmetropolen der Schwellenländer stabile Standbeine zu schaffen. Ohne die Dienstleistungszentren am Rhein bleiben Zweifel, ob das Ruhrgebiet aus eigener Kraft zu anderen dynamischeren Metropolregionen aufschließen kann. Als vergrößerte Rhein-Ruhr Metropole hingegen, mit starken Dienstleistungszentren in Düsseldorf/Neuss, Köln/Bonn und Essen/Dortmund einerseits sowie mit hochentwickelten Standorten spezialisierter Qualitätsfertigungen an Ruhr, Lippe und Emscher andererseits, kann die gesamte Rhein-Ruhr Region ihre Nachhaltigkeitsziele der wirtschaftlichen und ökologischen Erneuerung bei gleichzeitiger sozialer Stabilisierung eher erreichen. Als vergrößerte Rhein-Ruhr-Metropole könnten beide gemeinsam zu einem Modell regionaler Arbeitsteilung und Vernetzung werden.

Die Zukunft des Ruhrgebiets steht im Jahr 2010 im Rahmen der Veranstaltungen zur Kulturhauptstadt erneut im Fokus des öffentlichen Interesses. Welche Perspektiven eröffnen sich dieser ehemals primär von Kohle und Stahl gezeichneten Wirtschaftsregion? Bieten Energie, Chemie/Pharma, Maschinenbau und Logistik eine neue tragfähige wirtschaftliche Basis? Weist die Landesregierung mit ihrer Clusterpolitik einerseits und ihrer Schwerpunktsetzung auf „kreativen Ökonomien“ andererseits den richtigen Weg? Erreicht der technische und gesellschaftliche Wandel in der post-industriellen Wissensökonomie gar eine neue Stufe, indem die Kulturwirtschaft zum Ferment der Erholung des Ruhrgebiets wird?

Die damit angerissenen Fragen sind von zentraler Bedeutung nicht nur für das Ruhrgebiet selbst, sondern auch für andere altindustriell geprägte Stadtregionen, die sich schwer tun, durch Innovationen und beschleunigten wirtschaftlichen Strukturwandel zur Spitze der Stadtregionen Europas aufzuschließen. Liefert das Ruhrgebiet ein übertragbares Modell für eine Transformation „mittlerer Dimension“? Wie positionieren sich andere alte polyzentrale Wirtschaftsregionen, deren Schwer- und Montanindustrie, Werften, Chemie- und Textilindustrie weggebrochen sind und die aufgrund hoher Lohn(neben)kosten, zu langsamer Innovationen und überkommener Denkgewohnheiten mehr industrielle Arbeitsplätze verlieren, als sie in anderen Sektoren neu dazu gewinnen können? Werden diese Stadtregionen verlangsamer Dynamik nicht geradezu „zerrieben“ zwischen den kreativen boomenden Hochlohnregionen (London, Paris, Barcelona, Stockholm, Kopenhagen, Zürich, Wien, Randstad, München, Stuttgart, Frankfurt) einerseits und den Niedriglohnmetropolen Chinas, Indiens, Brasiliens und Osteuropas andererseits? Gibt es eine realistische Perspektive in der Mitte zwischen diesen beiden Polen?

Um auf diese Fragen eine Antwort zu finden, ist daran zu erinnern: Der wirtschaftliche Strukturwandel ist nie abgeschlossen; er ist zu verstehen als revolvierender Prozeß permanenter Verjüngung im Lebenszyklus von Produkten und Betrieben. Stets geht es darum, ob die Verluste an Arbeitsplätzen infolge von Rationalisierungen, Schließungen und Abwanderungen schnell genug ersetzt werden können durch Expansionen, Neugründungen und Zuzug anderer Firmen - oft Dienstleistungen, ein Prozeß, der strukturelle Arbeitslosigkeit immer dann verursacht, wenn die Zugewinne an Arbeitsplätzen quantitativ hinter den Arbeitsplatzverlusten zurückbleiben. Die verbreitete Ansicht, nach der alle in-

dustriellen Arbeitsplätze nach und nach unaufhaltsam aus den Städten verschwinden und deshalb nur noch auf Arbeitsplätze in Dienstleistungsbetrieben gesetzt werden könne, um verloren gehende Arbeitsplätze zu ersetzen, ist allerdings zu einfach. Das Untersuchungsraster ist feiner zu justieren. Nicht alle Industriebetriebe sind schließungs- oder abwanderungsgefährdet, nicht alle Dienstleistungen zählen zu den Gewinnern.

Drei Argumente sind im Hinblick auf die wirtschaftlichen Chancen des Ruhrgebiets abzuwägen:

I.
Erstens, die Städte des Ruhrgebiets sind noch immer Standorte der Industrie, ein Punkt, den die Politik nicht müde wird, herauszustellen; allerdings gilt dies nicht wahllos für alle Arten von Industriebetrieben. Die Zukunft der Ruhrgebietsstädte sollte man sich nicht als völlig entindustrialisierte, ausschließlich auf Dienstleistungen gegründete, Wirtschaftsregion vorstellen. Eine solche Sicht wäre zu pessimistisch; sie übersieht die Stärken, die die Region für Industriebetriebe nach wie vor attraktiv macht. Deshalb ist genauer zu fragen: welche industriellen Fertigungen sind es, die im Ruhrgebiet auch künftig beheimatet bleiben und welche von der Politik bereitzustellenden Standortvoraussetzungen benötigen diese, um sich dort zu verankern und zu prosperieren?

Landesregierung und Kommunen verweisen zu Recht auf den inzwischen wohl wichtigsten Standortvorteil des Ruhrgebiets: seine zentrale Lage im Maßstab der zusammenwachsenden Europäischen Union. Von hier aus lassen sich 100 – 150 Mio. EU-Bürger einfach erreichen, ein unschätzbarer Vorteil dank exzellenter Verkehrs- und Energieinfrastrukturen, die allen Betrieben, soweit sie sich auf die EU-Versorgung spezialisieren, einen riesigen „Heimatmarkt“ mit kurzen Wegen offeriert. Nicht nur Logistikunternehmen profitieren davon.

Dieser Lagevorteil allein reicht aber nicht. So bedeutend der Standortvorteil ist, das Ruhrgebiet dürfte keine Zukunft haben, wollte es sich auf lohnintensive Massenfertigungen technisch ausgereifter, einfacher Produkte konzentrieren. Dieser Typ industrieller Fertigungen dürfte nach und nach ins Ausland abwandern. Diese zu halten kann nur gelingen, soweit die Fertigung weitgehend automatisiert erfolgt. Andere Typen der Fertigung haben dagegen auch in Hochlohnländern Überlebenschancen, nur, welche sind dies?

Vom ersten Arbeitsminister der Clinton-Administration, Robert Reich, zuvor Professor an der Harvard University, stammt die lehrreiche Charakterisierung jener Industrien, die sich – entgegen dem Trend zur Industrieverlagerung in die Niedriglohnländer Südamerikas oder Asiens – als relativ resistent gegen eine Abwanderung in Niedriglohnländer erweisen. Nach seiner Auffassung sind dies Betriebe, die sich spezialisiert haben auf:

- Präzisionsprodukte mit hohen Standards an technischer und designbezogener Perfektion, z.B. PKWs, Apparatebau, medizintechnische Geräte etc.
- High Tech Produkte, jedoch nur im frühen Stadium ihres Produktlebenszyklus, d.h. bevor sie das Stadium der Standardisierung und Massenfertigung erreicht haben, z.B. elektronische Bauteile, Biotechnik, neue Werkstoffe, alternative Energietechnik, Mikrosystemtechnik, Nanotechnik etc.
- Spezial-, Sonder- und Kleinserienfertigung nach Kundenwunsch mit zugehörigen hochgradig inkorporierten Dienstleistungsanteilen, z.B. Anlagenbau, Sondermaschinenbau, Produktions-, Verfahrens- und Transporttechnik etc.

Diese drei Typen haben eines gemeinsam: sie gehören zu den know-how intensiven Sektoren der Industrie mit hohem Qualitätsanspruch und überdurchschnittlicher Produktivität; zudem praktizieren sie eine enge Verzahnung industriell-handwerklicher und dienstleistender Kompetenzen, sei es durch firmeninterne Abteilungen oder extern durch vor- oder nachgelagerte Verflechtung; in anderen Worten: Im Ruhrgebiet haben – nachdem sich die Montanindustrie verabschiedet hat – vorzugsweise wissensintensive und kreative Fertigungen eine Zukunft und zwar insbesondere in solchen Sektoren, in denen Industrie und wissensintensive Dienstleistungen zu – sich wechselseitig ergänzenden – regionalen Netzwerken zusammenwachsen. Dabei sind Wissen und know how der Mitarbeiter sind die wichtigste Ressource, die standortsuchende Betriebe erwarten. Die genannten Fertigungen setzen ausnahmslos kompetente Mitarbeiter in handwerklicher, technischer wie wirtschaftlicher und geisteswissenschaftlicher Hinsicht voraus; d.h. gesucht sind Standorte mit breiten regionalen Arbeitsmärkten, die die Rekrutierung von Mitarbeitern unterschiedlicher Ausbildungsgänge mit überdurchschnittlichen Qualifikationen erlauben, seien es bestens ausgebildete Facharbeiter oder Mitarbeiter mit abgeschlossenem Hochschulstudium.

Diese querschnittsorientierte Klassifizierung vermeidet die industriepolitische „Falle“, einzelnen Branchen quasi am Schreibtisch ex ante besonders positive Zukunftsaussichten zuschreiben zu wollen, ein Ansatz, der in den letzten drei Jahrzehnten die Kataloge empfohlener Zukunftsbranchen diverser Technologie- und Innovationspolitiken prägte, die einander oft verräterisch ähnlich aussahen. An der Spitze rangierte stets die Informations- und Kommunikationstechnik; hier wollten viele Kommunen Spitzenreiter spielen – ganz gleich, ob die Voraussetzungen stimmten oder nicht. Die oben genannte Klassifizierung anerkennt vielmehr, dass es in jeder Branche technologische Innovateure geben kann, die „klassische“ Produkte und Fertigungstechniken revolutionieren, nicht zuletzt aufgrund der Anwendung neuer elektronischer Querschnittstechnologien.

Die Klassifizierung trägt zudem dem Umstand Rechnung, dass die Unternehmen der Industrie inzwischen dazu übergegangen sind, kleinteilig zwischen den Fertigungsanforderungen einzelner Komponenten und Fertigungsmodulen zu unterscheiden und deren jeweiligen Standortanforderungen getrennt zu optimieren. In der industriellen Fertigung verläuft die die Wasserscheide der Standortwahl nicht mehr zwischen ganzen Branchen, sondern feinteiliger zwischen einzelnen Bauteilen und Fertigungsstufen. Ob diese eher an einem in- oder ausländischen Standort gefertigt werden, hängt zwar nicht nur, wesentlich aber von den passenden Qualifikationsprofilen und – lokale Arbeitsmarktreserven ab. Technisch anspruchsvolle Präzisionskomponenten, aber auch für die Maschinenbedienung hochproduktiver oder weitgehend automatisierter Produktionsverfahren setzen unverzichtbar hoch qualifizierte Fachkräfte voraus; d.h. diese Fertigungen sind weit weniger von Verlagerungen betroffen als die Fertigung technisch einfacher Komponenten, Standardbauteile und Vorprodukte, insbesondere soweit es sich um arbeitsintensive, ausgereifte – standardisierbare Massenfertigungen handelt (z.B. Haushaltsgeräte, Gehäuse, Schutzverkleidung; Lackierung). Diese sind eher Kandidaten der Verlagerung in Niedriglohnländer. Letztlich steht – quer über alle Fertigungsstufen – die Frage des jeweils optimalen Standorts auf dem Prüfstand.

II.

Diese Differenzierung hat weitgehende Folgen für das zweite Argument. Geht man davon aus, dass nur know how intensive Industrien die Drift der Globalisierung überleben können, rückt die Bildungs- und Forschungspolitik in den Mittelpunkt. Ohne eine an internationalen

Standards orientierte Wissensbasis, fällt es den Städten des Ruhrgebiets schwer, schnell genug Verluste infolge abwandernder Industrien durch Zugewinne an Betrieben mit neuen Produkten, Diensten und Verfahren zu kompensieren; sie verlieren das Rennen um Innovationen und Marktanteile, ganz abgesehen davon, dass China, Indien und andere Länder dabei sind, durch Ausbau ihrer Hochschulen ihre eigenen Wissensbasen zu verbessern, um ebenfalls Segmente der technologieorientierten Präzisionsfertigung zu besetzen.

Die internationale Städtedebatte stellt deshalb seit einigen Jahren den Faktor „Wissen“ in den Mittelpunkt, um damit – ceteris paribus – sowohl den Aufstieg als auch den Fall von Stadtregionen zu erklären. Kurz gesagt: Angesichts der im Großstadtvergleich an Bedeutung verlierenden „traditionellen“ Standortfaktoren – die technische Infrastruktur hat sich in den westeuropäischen Großstädten weitgehend angeglichen – dürften sich künftig vor allem die regionale Qualifikationsprofile als Standort bestimmende Faktoren auswirken, die – wie sich zeigt – erheblich auseinander driften.

Dass die Wirtschaftspolitik auf die Schul-, Hochschul- und berufliche Bildungspolitik angewiesen ist, dürfte keine neue Erkenntnis sein. Die Landesregierung NRW hat zu recht seit Jahrzehnten in die berufliche Aus- und Fortbildung sowie den Ausbau der Universitäten des Landes (Bochum, Essen, Duisburg, Dortmund, Witten-Herdecke und Hagen) investiert. Dennoch liegt die Quote der Hochqualifizierten im Ruhrgebiet nach wie vor unter der anderer deutscher Großstadtregionen. Sucht man nach Gründen, ist zum einen auf die demographische Überalterung des Ruhrgebiets und die – mit den PISA Studien – zu argumentierende soziale Selektivität zu verweisen, die es den Kindern aus (ehemaligen) Arbeiterfamilien und Ausländerfamilien schwer macht, die Hochschulreife zu erlangen; d.h. die Studentenquote ist unterdurchschnittlich. Zum anderen bleibt nur ein Teil der Absolventen nach Abschluß des Studiums im Ruhrgebiet selbst; viele wandern in die Großstädte am Rhein ab, andere verlassen das Ruhrgebiet, um sich in Süddeutschland oder im Ausland eine Arbeitsstelle zu suchen. Gemessen mit Hilfe von Indikatoren des regionalen Qualifikationsmixes (Anteil Hochqualifizierter/Fachkräfte/Ungelernte) lassen sich berufsbezogene regionale Kompetenzprofile erstellen.

- Der Anteil der Hochqualifizierten rangiert in den Städten des Ruhrgebiets zwischen 8% und 11,5%, während er in Stuttgart, München und Frankfurt bei 17–19%

und in Düsseldorf und Köln bei 13,5–14% liegt.

- Noch drastischer zeichnet sich das für den Strukturwandel entscheidende Kompetenzgefälle hinsichtlich des Anteils der Erwerbstätigen in wissensintensiven Unternehmensdienstleistungen ab: Hier liegen die Ruhrgebietsstädte unter 15%, während es in Frankfurt 37%, in Stuttgart 26% und in München 25% sind. In Düsseldorf und Köln sind es 20–23%.

Wissend, dass von der Wahl des „richtigen“ Standortes u.a. abhängt, ob ein Unternehmen regional geeignete Mitarbeiter vor Ort in ausreichender Zahl rekrutieren kann, widmen die Unternehmen in der Standortplanungsphase ihre Aufmerksamkeit vor allem den lokalen und regionalen Arbeitsmärkten, um zu eruieren, ob und in welchem Umfang die erforderlichen Qualifikationen regional vorhanden sind. Dass die Städte des Ruhrgebiets dabei nicht gut abschneiden, ist kein Geheimnis. Das Qualifikationsgefälle behindert die wirtschaftliche Erholung des Ruhrgebiets nachhaltig.

Es ist deshalb nicht überraschend, dass einzelne Städte des Ruhrgebiets intensiv darüber nachdenken, wie sie trotz angespannter Haushalte – mehr für die Bildung tun können und wie sie dem Wegzug qualifizierter ausgebildeter Absolventen ihrer Universitäten und Hochschulen entgegen steuern können, wissend, dass bei Wanderungsentscheidungen nicht allein das Einkommen und die Sicherheit eines Arbeitsplatzes den Ausschlag geben, sondern dass auch die Lebens- und Freizeitqualität eines Standorts (Lifestyle), das Kultur- und Unerhaltungsangebot, die Schulen, das ökologische Gleichgewicht und ästhetische Aspekte des Wohnumfeldes ins Kalkül gezogen werden. Fachkräfte und Hochqualifizierte, die bei anhaltendem Fachkräftemangel gesucht werden, haben Wahlmöglichkeiten und ihre Familienentscheidungen werden bekanntlich nicht nur von wirtschaftlichen Gesichtspunkten geprägt. Trotz gewaltiger Anstrengungen, die Stadtkerne zu erneuern und das Ruhrgebiet als „grüne“ Lunge mit hohem Niveau an Kultur- und Freizeitangeboten umzugestalten, bleibt die Wanderungsbilanz negativ.

Qualifikationsdefizite behindern auch aus zwei anderen Gründen die Dynamik des Ruhrgebiets. Zum einen hängt die Kompetenz, aus eigener Kraft laufend wissenschaftliche Inventionen und praxisrelevante Innovationen zu generieren, unmittelbar vom regionalen Konzentrationsgrad qualifizierter Mitarbeiter ab – sieht man einmal von den Ausnahmen ab, in denen große Unternehmen spezialisierte Abteilungen für Forschung und Entwick-

lung als „Inseln des Wissens“ in eine Region implantieren. Gravierender aber wirkt sich zum anderen aus, dass Regionen, die nicht selbst Spitzenreiter der Forschung und Entwicklung sind, darauf angewiesen sind, andernorts erzeugte Produktinnovationen, Verfahren oder neue Dienste schnell zu übernehmen, also fremdes Wissen zügig zu absorbieren. Die Fähigkeit zur Wissensabsorption ist aber vom Maß des in einer Region vorhandenen Vorwissens abhängig (Cohen, Levinthal sprechen von „prior related knowledge“). Nur wenn regional bereits vor einer neuen Innovationswelle ein ausreichendes Maß an Vorwissen vorhanden ist, können sich die Unternehmen und Institutionen dieser Region in den internationalen Wissensdiskurs einwählen, daran partizipieren und davon profitieren. Ohne Vorwissen, kann neues Wissen nicht aufgenommen und lernend verarbeitet werden; eine solche Region wird leicht ganz abgekoppelt und nimmt nur noch als Nachzügler teil; d.h. in der globalisierten Welt entscheidet das schon vorhandene kumulierte regionale Wissen weitgehend darüber, ob es einer Stadtregionen gelingt, sich in der Wissensökonomie zu behaupten oder nicht. Angesichts des Tempos, mit dem immer neue Innovationszyklen einander folgen, sind frühzeitiges Wissen und verlässliche Einschätzungen der jeweiligen Chancen und Risiken gefragt. Um sich eine starke Marktstellung in der Innovationskonkurrenz zu erobern, kommt es auf frühzeitiges Wissen an; dies wiederum setzt den Ausbau der Bildungs- und Forschungslandschaft in seiner vollen Breite voraus; d.h. vom Kindergarten bis zur Spitzenuniversität, von den Bibliotheken bis zu Museen und Theatern, von der Berufsausbildung bis zum Wissenschaftsjournalismus. Ob die Umstellung zügig gelingt, kann darüber entscheiden, ob das Ruhrgebiet als Industrie- und Dienstleistungsstandort in der ersten Liga der europäischen Stadtregionen mitspielt.

Um sich als „Städte des Wissens, der Talente und der Kreativen“ zu profilieren, schlagen Landesregierung und Kommunen in letzter Zeit neue Töne an. Als europäische Kulturhauptstadt 2010 stellen Essen und die Nachbarstädte auf ihr kreatives Potential in Kunst und Kultur ab. Die Kulturwirtschaft avanciert z.T. geradezu zum Kronzeugen des erfolgreichen Strukturwandels. Mit Stolz werden Umsatz- und Beschäftigungszahlen zitiert, die dieser lange unterschätzte Bereich zur Beschäftigung und zum Einkommen beiträgt. Ferner wird die – allerdings noch unbewiesene – Hypothese in den Raum gestellt, nach der Kunst und Kultur als Ferment neuer Ideen indirekt stimulierende Wirkungen auf die Kreativität in anderen Branchen zugeschrieben wird. Ohne die Bedeutung von Kunst und Kultur schmälern

zu wollen, sei doch die Frage erlaubt: Ist die Kulturwirtschaft wirklich stark genug, um dem Ruhrgebiet als neue wirtschaftliche Basis – nach Kohle und Stahl – zu dienen? Noch ist nicht erwiesen, dass die Kulturprojekte lokal genügend zahlendes Publikum finden. Die Abhängigkeit von den stets knappen öffentlichen Kulturretats ist evident. Ist das Ruhrgebiet mit dem Verweis auf seine zahlreichen Festivals, Theater, Museen, Galerien, Konzerthallen und wissenschaftlichen Institute hinreichend auf die nächste Runde des Strukturwandels vorbereitet?

Die gelegentliche Einengung des Blickwinkels auf die sog. „creative industries“ ist nicht ohne Probleme; es kann schwerlich überzeugen, wenn Kreativität im engen Sinne vor allem als künstlerische Kreativität verstanden wird – unter Ausklammerung der übrigen wissensintensiven Dienstleistungen, die jeweils auf ihren Feldern nicht minder kreativ arbeiten (Ingenieure, Mediziner, Banker, Juristen, Geisteswissenschaftler, Handwerker), indem sie ihr Fachwissen auf spezifische Problemlösungen vor Ort herunterbrechen und fallbezogen anwenden. Sie sind nicht nur die wichtigsten Träger der Beschäftigtendynamik. In der Tat dürfte die Kreativität im breiten Sinne – komplementär zum Wissen – eine Schlüsselqualifikation sein, um im Innovationswettbewerb an die Spitze zu gelangen, steht doch am Anfang jeder Invention die individuelle wie kollektive Bereitschaft und Fähigkeit, von traditionellen Denkstrukturen abzuweichen, kreativ Neues zu erdenken, zu schaffen und experimentell zu erproben, was wiederum durch offene, tolerante und neugierige regionale Milieus begünstigt wird, auf deren prägende Kraft u. a. Richard Florida mit seiner Toleranzthese abstellt.

III.

Dieses Argument leitet über zum dritten Punkt. Die Städte des Ruhrgebiets sprechen gern von einer „Metropole Ruhr“ und beschränken damit ihren Blick auf die Montanstädte an Emscher, Lippe und Ruhr, unter Ausklammerung von Düsseldorf/Neuss, Köln, Bonn und anderer Städte am Rhein. Berücksichtigt man die heute notwendige, zunehmend engmaschige wechselseitige Verschränkung von Industrie und Unternehmensdienstleistungen, seien sie vor- oder nachgelagert, dürfte eine Abkopplung von den Dienstleistungszentren am Rhein keine Zukunft haben; im Gegenteil, ihre funktionale Verknüpfung sollte das erklärte Ziel der regionalen Wirtschaftspolitik sein.

Von außen besehen ist das Ruhrgebiet eine heterogene verstädterte Industrieregion mit etwa 5 Mio Einwohnern.

Sie ist damit die größte Agglomeration Deutschlands, aber ist Größe deshalb auch ein Garant für Lebensfähigkeit? Kann das Ruhrgebiet – der Strukturwandel ist nicht abgeschlossen – ohne die Dienstleistungszentren am Rhein bestehen? Daran sind Zweifel angebracht. Ausichtsreich dürfte die wirtschaftliche Erholung und Stärkung des Ruhrgebiets eher in der bewussten Vernetzung mit den „Schreibtischen am Rhein“ sein: Nicht nur wird ein Teil der Menschen des Ruhrgebiets künftig in Dienstleistungsbetrieben am Rhein Arbeit finden. So gesehen ist die Abwanderung aus dem Ruhrgebiet an den Rhein nicht von Schaden, denn die qualifizierten Köpfe bleiben immerhin der größer abgegrenzten Rhein-Ruhr Region erhalten. Vor allem aber dürften es die hochentwickelten Industriebetriebe des Ruhrgebiets leichter haben, sich konkurrenzfähig zu entwickeln, wenn sie bei Bedarf im Radius von 1 Stunde auf kompetente und diversifizierte Dienstleister alle Art zurückgreifen können. Zwar gibt es auch im Ruhrgebiet (Essen, Dortmund) wissensintensive Dienstleistungen, vor allem aber sind sie am Rhein zu finden, denn dort sind die Entscheidungs- und Machtzentren sowie die wichtigsten kreativen Wissenspotentiale verortet: die Finanzwirtschaft und die Handelskonzerne, die Wirtschaftskanzleien und Wirtschaftsprüfer, die Werbeagenturen, die Medien und die übrigen wissensintensiven Sozial- und Unternehmensdienste, die Konzernzentralen, die Verbände, die Landesregierung. Die künftig unverzichtbaren funktionalen Verflechtungen zwischen Industrie und Dienstleistungen legen es nahe, dass sich die Städte des Ruhrgebiets und die am Rhein nicht als zwei benachbarte, getrennte Metropolregionen verstehen, sondern als eine Metropole mit etwa 10 Mio Einwohnern, die zunehmend zusammenwächst und ihre wechselseitigen Ressentiments überwindet. Die Stärke der Rhein-Ruhr Region sollte auf die zukünftig wichtigen funktionalen Wechselbeziehungen zwischen Industrie und Dienstleistungen gegründet werden. Beide brauchen einander und das in zweierlei Weise.

Zum einen kann das Wissen, das für Innovationen im Strukturwandel essentiell ist, nur – soweit dies kodifizierbar ist – weltweit digital beschafft werden. Andere Komponenten des Wissens, insbesondere soweit sie für die Kontextualisierung von Informationen, für deren Bewertung, für vertrauliche Einschätzungen und Risikoabwägungen erforderlich sind, bleiben primär orts- und personengebunden; hier bedarf es zur Weitergabe des Gesprächs von Angesicht zu Angesicht. Von Vorteil ist deshalb, wenn dieses Wissen „vor der Haustür“ – d.h. ohne teure Transaktionskosten – beschafft werden kann. Nach wie vor sind räumliche und damit persönliche Nähe

für den Transfer zumindest eines Teils des relevanten Wissens wichtig, trotz weltweit zugänglicher Datenbanken, trotz Internet und trotz rapider Fortschritte der Kommunikationstechnologie. Elektronisch ist immer nur ein Teil des Wissens austauschbar, aber nie das gesamte Bündel aller Wissens Elemente. Insbesondere für die Weitergabe des sog. stillen impliziten (Erfahrungs-) Wissens (tacit knowledge) ist persönliche Anwesenheit unverzichtbar.

Zum anderen gibt es die umgekehrte Abhängigkeit. Die Unternehmensdienstleister brauchen ebenfalls die Betriebs- und Kundennähe, um die Problemstellungen der lokalen Praxis im Detail zu kennen und ihren Kenntnisstand laufend zu aktualisieren, der es ihnen erst ermöglicht, Ihre Konzepte kleinteilig auf reale Probleme der betrieblichen Ebene zuzuschneiden. Ohne unmittelbare Anschauung, drohen Wissensverluste: Unternehmensdienste verlieren die Bodenhaftung und sind gefährdet, in Theorie überladene Konzepte abzuheben. Von präzisen auf Nähe gegründeten „hand on“ Kenntnissen der betrieblichen Praxis profitieren beide, eine wichtige Voraussetzung, um sich gemeinsam mit guten Chancen im globalen Wettbewerb zu behaupten.

Vor diesem Hintergrund ist den Städten des Ruhrgebiets nahe zu legen, dass sie sich allein auf sich gestellt kaum erholen können, sondern im Verbund als Rhein-Ruhr Metropole bessere Chancen haben, im internationalen Wettbewerb mithalten und sich als Hochlohnstandort in der Zwischenzone zwischen den dynamischen Spitzenreiter Westeuropas und den Niedriglohnmetropolen der Schwellenländer stabile Standbeine zu schaffen. Ohne die Dienstleistungszentren am Rhein bleiben Zweifel, ob das Ruhrgebiet aus eigener Kraft zu anderen dynamischeren Metropolregionen aufschließen kann. Als vergrößerte Rhein-Ruhr Metropole hingegen, mit starken Dienstleistungszentren in Düsseldorf/Neuss, Köln/Bonn und Essen/Dortmund einerseits sowie mit hochentwickelten Standorten spezialisierter Qualitätsfertigungen an Ruhr, Lippe und Emscher andererseits, kann die gesamte Rhein-Ruhr Region ihre Nachhaltigkeitsziele der wirtschaftlichen und ökologischen Erneuerung bei gleichzeitiger sozialer Stabilisierung eher erreichen. Damit könnte die vergrößerte Rhein-Ruhr-Metropole zu einem Modell regionaler Arbeitsteilung und Vernetzung werden.

Prof. Dr. Eberhard von Einem, HWT Berlin

Industrie und Dienstleistungen

Welche Chancen eröffnen sich dem Ruhrgebiet ?

Stichworte zur DASL Werkstatt VIII „Kreativwirtschaft“

9. Okt. 2010 / Dortmund

Eberhard von Einem

Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin

Eberhard.vonEinem@htw-berlin.de

1. Der Begriff „Kreativwirtschaft“ („creative industries“) ist irreführend. Zu differenzieren ist zwischen „Kulturwirtschaft“ im Sinne der Kulturwirtschaftsberichte des Landes NRW (rd. 2 - 3 % aller Erwerbstätigen) und den „kreativen wissensbasierten Dienstleistungen“ im Sinne von R. Floridas „Creative Class“ (rd. 20 % aller Erwerbstätigen im Bundesdurchschnitt sowie bis zu 35 % aller Erwerbstätigen in Metropolen).
2. Die „Kreativwirtschaft“ im engen Sinne der „Kulturwirtschaft“ nimmt hinsichtlich Wertschöpfung und Beschäftigung deutlich zu. Dies ist zunächst einmal Ausdruck des Wertewandels in Richtung einer höheren Wertschätzung von – und Nachfrage nach - Kunst/Kultur/Unterhaltung als Konsumgüter. Die Kulturwirtschaft ist noch weitgehend von öffentlichen Zuwendungen abhängig und basiert oft auf instabilen Arbeitsverhältnissen oder Selbstausbeutung von Selbständigen und Freelancern.
3. Die offene – bis dato wissenschaftlich unbeantwortete – Frage lautet: Gehen von der Kulturwirtschaft indirekt wirkende Impulse aus, indem sie in klassischen „alten“ Wirtschaftssektoren Innovationen und Anstoßeffekte induzieren ? In anderen Worten: Wirken Kunst und Kultur (ggf. unter welchen Bedingungen ?) als Katalysatoren oder Fermente des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandels ?
4. Die Dienstleistungen im weiten Sinne, insbesondere die kreativen wissensbasierten Dienstleistungen sind die Gewinner der Beschäftigtenentwicklung. Zudem sind sie wichtige Treiber der wirtschaftlichen Erneuerung. Für Präzisionsprodukte hoher Qualität, für High Tech Innovationen und für Sonderfertigungen (mit hohen inkorporierten Dienstleistungsanteilen) werden Mitarbeiter mit bester Fachausbildung, ggf. mit Hochschulabschluß, benötigt. Bei ihrer Standortwahl setzen Unternehmen die klassischen Standortbedingungen (Straßenanbindung, Flughäfen, Energie, Grundstücke) weitgehend vorausgesetzt; in erster Linie fragen sie danach, ob und auf welchen lokalen Arbeitsmärkten sie jene knappen Fachkräfte und Top-Qualifikationen finden, die sie für ihre laufenden Innovationen im Produktlebenszyklus benötigen, um sie entweder intern oder externer zu rekrutieren.
5. Die Schlussforderung für die Städtebau- und Raumordnungspolitik sollte m.E. nicht heißen: „Metropole Ruhr“, sondern „Metropole Rhein-Ruhr“. Das Ruhrgebiet kann den wirtschaftlichen Strukturwandel allein – ohne die Dienstleistungen am Rhein (Düsseldorf/Köln/Bonn) - kaum schaffen. Seine Chancen steigen in dem Maße, in dem Industrie und Dienstleistungen einander wechselseitig anregen. Künftig kommt es auf die enge – weil face to face Kontakte und hands-on Erfahrungsaustausch ermöglichende – räumliche Vernetzung beider an. Maschinen- und Anlagenbau, Energie- und Chemiebetriebe sowie Logistik, die industriellen Hoffnungsträger des Ruhrgebiets nach Kohle und Stahl, sind auf den Transfer des Wissens der Schreibtische am Rhein angewiesen. Die Chancen des Ruhrgebiets steigen in dem Maße, in dem Industrie und Dienstleistungen einander wechselseitig anregen. Im Zusammenwirken beider kann es dem Ruhrgebiet eher gelingen, die industrielle Wettbewerbsfähigkeit im globalen Maßstab wieder zu erlangen oder zu halten.

Industrie und Dienstleistungen

Welche Chancen eröffnen sich dem Ruhrgebiet ?

Eberhard von Einem
Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin

Aug. 2010

Eberhard.vonEinem@htw-berlin.de

Die Zukunft des Ruhrgebiets steht im Jahr 2010 im Rahmen der Veranstaltungen zur Kulturhauptstadt erneut im Fokus des öffentlichen Interesses. Welche Perspektiven eröffnen sich dieser ehemals primär von Kohle und Stahl gezeichneten Wirtschaftsregion ? Bieten Energie, Chemie/Pharma, Maschinenbau und Logistik eine neue tragfähige wirtschaftliche Basis ? Weist die Landesregierung mit ihrer Clusterpolitik einerseits und ihrer Schwerpunktsetzung auf „kreativen Ökonomien“ andererseits den richtigen Weg ? Erreicht der technische und gesellschaftliche Wandel in der post-industriellen Wissensökonomie gar eine neue Stufe, indem die Kulturwirtschaft zum Ferment der Erholung des Ruhrgebiets wird ?

Die damit angerissenen Fragen sind von zentraler Bedeutung nicht nur für das Ruhrgebiet selbst, sondern auch für andere altindustriell geprägte Stadtregionen, die sich schwer tun, durch Innovationen und beschleunigten wirtschaftlichen Strukturwandel zur Spitzengruppe der Stadtregionen Europas aufzuschließen. Liefert das Ruhrgebiet ein übertragbares Modell für eine Transformation „mittlerer Dimension“ ? Wie positionieren sich andere alte polyzentrale Wirtschaftsregionen, deren Schwer- und Montanindustrie, Werften, Chemie- und Textilindustrie weggebrochen sind und die aufgrund hoher Lohn(neben)kosten, zu langsamer Innovationen und überkommener Denkgewohnheiten mehr industrielle Arbeitsplätze verlieren, als sie in anderen Sektoren neu dazu gewinnen können ? Werden diese Stadtregionen verlangsamter Dynamik nicht geradezu „zerrieben“ zwischen den kreativen boomenden Hochlohnregionen (London, Paris, Barcelona, Stockholm, Kopenhagen, Zürich, Wien, Randstad, München, Stuttgart, Frankfurt) einerseits und den Niedriglohnmetropolen Chinas, Indiens, Brasiliens und Osteuropas andererseits ? Gibt es eine realistische Perspektive in der Mitte zwischen diesen beiden Polen ?

Um auf diese Fragen eine Antwort zu finden, ist daran zu erinnern: Der wirtschaftliche Strukturwandel ist nie abgeschlossen; er ist zu verstehen als revolvierender Prozeß permanenter Verjüngung im Lebenszyklus von Produkten und Betrieben. Stets geht es darum, ob die Verluste an Arbeitsplätzen infolge von Rationalisierungen, Schließungen und Abwanderungen schnell genug ersetzt werden können durch Expansionen, Neugründungen und Zuzug anderer Firmen - oft Dienstleistungen, ein Prozeß, der strukturelle Arbeitslosigkeit immer dann verursacht, wenn die Zugewinne an Arbeitsplätzen quantitativ hinter den Arbeitsplatzverlusten zurückbleiben. Die verbreitete Ansicht, nach der alle

industriellen Arbeitsplätze nach und nach unaufhaltsam aus den Städten verschwinden und deshalb nur noch auf Arbeitsplätze in Dienstleistungsbetrieben gesetzt werden könne, um verloren gehende Arbeitsplätze zu ersetzen, ist allerdings zu einfach. Das Untersuchungsraaster ist feiner zu justieren. Nicht alle Industriebetriebe sind schließungs- oder abwanderungsgefährdet, nicht alle Dienstleistungen zählen zu den Gewinnern.

Drei Argumente sind im Hinblick auf die wirtschaftlichen Chancen des Ruhrgebiets abzuwägen:

I.

Erstens, die Städte des Ruhrgebiets sind noch immer Standorte der Industrie, ein Punkt, den die Politik nicht müde wird, herauszustellen; allerdings gilt dies nicht wahllos für alle Arten von Industriebetrieben. Die Zukunft der Ruhrgebietsstädte sollte man sich nicht als völlig ent-industrialisierte, ausschließlich auf Dienstleistungen gegründete, Wirtschaftsregion vorstellen. Eine solche Sicht wäre zu pessimistisch; sie übersieht die Stärken, die die Region für Industriebetriebe nach wie vor attraktiv macht. Deshalb ist genauer zu fragen: welche industriellen Fertigungen sind es, die im Ruhrgebiet auch künftig beheimatet bleiben und welche von der Politik bereitzustellenden Standortvoraussetzungen benötigen diese, um sich dort zu verankern und zu prosperieren ?

Landesregierung und Kommunen verweisen zu Recht auf den inzwischen wohl wichtigsten Standortvorteil des Ruhrgebiets: seine zentrale Lage im Maßstab der zusammenwachsenden Europäischen Union. Von hier aus lassen sich 100 – 150 Mio. EU-Bürger einfach erreichen, ein unschätzbarer Vorteil dank exzellenter Verkehrs- und Energieinfrastrukturen, die allen Betrieben, soweit sie sich auf die EU-Versorgung spezialisieren, einen riesigen „Heimatmarkt“ mit kurzen Wegen offeriert. Nicht nur Logistikunternehmen profitieren davon.

Dieser Lagevorteil allein reicht aber nicht. So bedeutend der Standortvorteil ist, das Ruhrgebiet dürfte keine Zukunft haben, wollte es sich auf lohnintensive Massenfertigungen technisch ausgereifter, einfacher Produkte konzentrieren. Dieser Typ industrieller Fertigungen dürfte nach und nach ins Ausland abwandern. Diese zu halten kann nur gelingen, soweit die Fertigung weitgehend automatisiert erfolgt. Andere Typen der Fertigung haben dagegen auch in Hochlohnländern Überlebenschancen, nur, welche sind dies ?

Vom ersten Arbeitsminister der Clinton-Administration, Robert Reich, zuvor Professor an der Harvard University, stammt die lehrreiche Charakterisierung jener Industrien, die sich – entgegen dem Trend zur Industrieverlagerung in die Niedriglohnländer Südamerikas oder Asiens - als relativ resistent gegen eine Abwanderung in Niedriglohnländer erweisen. Nach seiner Auffassung sind dies Betriebe, die sich spezialisiert haben auf

- Präzisionsprodukte mit hohen Standards an technischer und designbezogener Perfektion, z.B. PKWs, Apparatebau, medizintechnische Geräte etc.
- High Tech Produkte, jedoch nur im frühen Stadium ihres Produktlebenszyklus, d.h. bevor sie das Stadium der Standardisierung und Massenfertigung erreicht

haben, z.B. elektronische Bauteile, Biotechnik, neue Werkstoffe, alternative Energietechnik, Mikrosystemtechnik, Nanotechnik etc.

- Spezial-, Sonder- und Kleinserienfertigung nach Kundenwunsch mit zugehörigen hochgradig inkorporierten Dienstleistungsanteilen, z.B. Anlagenbau, Sondermaschinenbau, Produktions-, Verfahrens- und Transporttechnik etc.

Diese drei Typen haben eines gemeinsam: sie gehören zu den know-how intensiven Sektoren der Industrie mit hohem Qualitätsanspruch und überdurchschnittlicher Produktivität; zudem praktizieren sie eine enge Verzahnung industriell-handwerklicher und dienstleistender Kompetenzen, sei es durch firmeninterne Abteilungen oder extern durch vor- oder nachgelagerte Verflechtung; in anderen Worten: Im Ruhrgebiet haben - nachdem sich die Montanindustrie verabschiedet hat – vorzugsweise wissensintensive und kreative Fertigungen eine Zukunft und zwar insbesondere in solchen Sektoren, in denen Industrie und wissensintensive Dienstleistungen zu - sich wechselseitig ergänzenden - regionalen Netzwerken zusammenwachsen. Dabei sind Wissen und know how der Mitarbeiter sind die wichtigste Ressource, die standortsuchende Betriebe erwarten. Die genannten Fertigungen setzen ausnahmslos kompetente Mitarbeiter in handwerklicher, technischer wie wirtschaftlicher und geisteswissenschaftlicher Hinsicht voraus; d.h. gesucht sind Standorte mit breiten regionalen Arbeitsmärkten, die die Rekrutierung von Mitarbeitern unterschiedlicher Ausbildungsgänge mit überdurchschnittlichen Qualifikationen erlauben, seien es bestens ausgebildete Facharbeiter oder Mitarbeiter mit abgeschlossenem Hochschulstudium.

Diese querschnittsorientierte Klassifizierung vermeidet die industriepolitische „Falle“, einzelnen Branchen quasi am Schreibtisch ex ante besonders positive Zukunftsaussichten zuschreiben zu wollen, ein Ansatz, der in den letzten drei Jahrzehnten die Kataloge empfohlener Zukunftsbranchen diverser Technologie- und Innovationspolitiken prägte, die einander oft verräterisch ähnlich aussahen. An der Spitze rangierte stets die Informations- und Kommunikationstechnik; hier wollten viele Kommunen Spitzenreiter spielen – ganz gleich, ob die Voraussetzungen stimmten oder nicht. Die oben genannte Klassifizierung anerkennt vielmehr, dass es in jeder Branche technologische Innovateure geben kann, die „klassische“ Produkte und Fertigungstechniken revolutionieren, nicht zuletzt aufgrund der Anwendung neuer elektronischer Querschnittstechnologien.

Die Klassifizierung trägt zudem dem Umstand Rechnung, dass die Unternehmen der Industrie inzwischen dazu übergegangen sind, kleinteilig zwischen den Fertigungsanforderungen einzelner Komponenten und Fertigungsmodule zu unterscheiden und deren jeweiligen Standortanforderungen getrennt zu optimieren. In der industriellen Fertigung verläuft die die Wasserscheide der Standortwahl nicht mehr zwischen ganzen Branchen, sondern feinteiliger zwischen einzelnen Bauteilen und Fertigungsstufen. Ob diese eher an einem in- oder ausländischen Standort gefertigt werden, hängt zwar nicht nur, wesentlich aber von den passenden Qualifikationsprofilen und – lokale Arbeitsmarktreserven ab. Technisch anspruchsvolle Präzisionskomponenten, aber auch für die Maschinenbedienung hochproduktiver oder weitgehend automatisierter Produktionsverfahren setzen unverzichtbar hoch qualifizierte Fachkräfte voraus; d.h. diese Fertigungen sind weit weniger von Verlagerungen betroffen als die Fertigung technisch einfacher Komponenten, Standardbauteile und Vorprodukte, insbesondere soweit es sich um arbeitsintensive,

ausgereifte - standardisierbare Massenfertigungen handelt (z.B. Haushaltsgeräte, Gehäuse, Schutzverkleidung; Lackierung). Diese sind eher Kandidaten der Verlagerung in Niedriglohnländer. Letztlich steht - quer über alle Fertigungsstufen - die Frage des jeweils optimalen Standorts auf dem Prüfstand.

II.

Diese Differenzierung hat weitgehende Folgen für das zweite Argument. Geht man davon aus, dass nur know how intensive Industrien die Drift der Globalisierung überleben können, rückt die Bildungs- und Forschungspolitik in den Mittelpunkt. Ohne eine an internationalen Standards orientierte Wissensbasis, fällt es den Städten des Ruhrgebiets schwer, schnell genug Verluste infolge abwandernder Industrien durch Zugewinne an Betrieben mit neuen Produkten, Diensten und Verfahren zu kompensieren; sie verlieren das Rennen um Innovationen und Marktanteile, ganz abgesehen davon, dass China, Indien und andere Länder dabei sind, durch Ausbau ihrer Hochschulen ihre eigenen Wissensbasen zu verbessern, um ebenfalls Segmente der technologieorientierten Präzisionsfertigung zu besetzen.

Die internationale Städtedebatte stellt deshalb seit einigen Jahren den Faktor „Wissen“ in den Mittelpunkt, um damit – ceteris paribus - sowohl den Aufstieg als auch den Fall von Stadtregionen zu erklären. Kurz gesagt: Angesichts der im Großstadtvergleich an Bedeutung verlierenden „traditionellen“ Standortfaktoren - die technische Infrastruktur hat sich in den westeuropäischen Großstädten weitgehend angeglichen - dürften sich künftig vor allem die regionale Qualifikationsprofile als Standort bestimmende Faktoren auswirken, die – wie sich zeigt - erheblich auseinander driften.

Dass die Wirtschaftspolitik auf die Schul-, Hochschul- und berufliche Bildungspolitik angewiesen ist, dürfte keine neue Erkenntnis sein. Die Landesregierung NRW hat zu recht seit Jahrzehnten in die berufliche Aus- und Fortbildung sowie den Ausbau der Universitäten des Landes (Bochum, Essen, Duisburg, Dortmund, Witten-Herdecke und Hagen) investiert. Dennoch liegt die Quote der Hochqualifizierten im Ruhrgebiet nach wie vor unter der anderer deutscher Großstadtregionen. Sucht man nach Gründen, ist zum einen auf die demographische Überalterung des Ruhrgebiets und die - mit den PISA Studien - zu argumentierende soziale Selektivität zu verweisen, die es den Kindern aus (ehemaligen) Arbeiterfamilien und Ausländerfamilien schwer macht, die Hochschulreife zu erlangen; d.h. die Studentenquote ist unterdurchschnittlich. Zum anderen bleibt nur ein Teil der Absolventen nach Abschluß des Studiums im Ruhrgebiet selbst; viele wandern in die Großstädte am Rhein ab, andere verlassen das Ruhrgebiet, um sich in Süddeutschland oder im Ausland eine Arbeitsstelle zu suchen. Gemessen mit Hilfe von Indikatoren des regionalen Qualifikationsmixes (Anteil Hochqualifizierter/ Fachkräfte/Ungelernte) lassen sich berufsbezogene regionale Kompetenzprofile erstellen.

- Der Anteil der Hochqualifizierten rangiert in den Städten des Ruhrgebiets zwischen 8 % und 11,5 %, während er in Stuttgart, München und Frankfurt bei 17 – 19 % und in Düsseldorf und Köln bei 13,5 – 14 % liegt.
- Noch drastischer zeichnet sich das für den Strukturwandel entscheidende Kompetenzgefälle hinsichtlich des Anteils der Erwerbstätigen in wissensintensiven Unternehmensdienstleistungen ab: Hier liegen die Ruhrgebietsstädte unter 15 %, während es in Frankfurt 37 %, in Stuttgart 26 % und in München 25 % sind. In Düsseldorf und Köln sind es 20 – 23 %.

Wissend, dass von der Wahl des „richtigen“ Standortes u.a. abhängt, ob ein Unternehmen regional geeignete Mitarbeiter vor Ort in ausreichender Zahl rekrutieren kann, widmen die Unternehmen in der Standortplanungsphase ihre Aufmerksamkeit vor allem den lokalen und regionalen Arbeitsmärkten, um zu eruieren, ob und in welchem Umfang die erforderlichen Qualifikationen regional vorhanden sind. Dass die Städte des Ruhrgebiets dabei nicht gut abschneiden, ist kein Geheimnis. Das Qualifikationsgefälle behindert die wirtschaftliche Erholung des Ruhrgebiets nachhaltig.

Es ist deshalb nicht überraschend, dass einzelne Städte des Ruhrgebiets intensiv darüber nachdenken, wie sie trotz angespannter Haushalte – mehr für die Bildung tun können und wie sie dem Wegzug qualifiziert ausgebildeter Absolventen ihrer Universitäten und Hochschulen entgegen steuern können, wissend, dass bei Wanderungsentscheidungen nicht allein das Einkommen und die Sicherheit eines Arbeitsplatzes den Ausschlag geben, sondern dass auch die Lebens- und Freizeitqualität eines Standorts (Lifestyle), das Kultur- und Unerhaltungsangebot, die Schulen, das ökologische Gleichgewicht und ästhetische Aspekte des Wohnumfeldes ins Kalkül gezogen werden. Fachkräfte und Hochqualifizierte, die bei anhaltendem Fachkräftemangel gesucht werden, haben Wahlmöglichkeiten und ihre Familienentscheidungen werden bekanntlich nicht nur von wirtschaftlichen Gesichtspunkten geprägt. Trotz gewaltiger Anstrengungen, die Stadtkerne zu erneuern und das Ruhrgebiet als „grüne“ Lunge mit hohem Niveau an Kultur- und Freizeitangeboten umzugestalten, bleibt die Wanderungsbilanz negativ.

Qualifikationsdefizite behindern auch aus zwei anderen Gründen die Dynamik des Ruhrgebiets. Zum einen hängt die Kompetenz, aus eigener Kraft laufend wissenschaftliche Inventionen und praxisrelevante Innovationen zu generieren, unmittelbar vom regionalen Konzentrationsgrad qualifizierter Mitarbeiter ab - sieht man einmal von den Ausnahmen ab, in denen große Unternehmen spezialisierte Abteilungen für Forschung und Entwicklung als „Inseln des Wissens“ in eine Region implantieren. Gravierender aber wirkt sich zum anderen aus, dass Regionen, die nicht selbst Spitzenreiter der Forschung und Entwicklung sind, darauf angewiesen sind, andernorts erzeugte Produktinnovationen, Verfahren oder neue Dienste schnell zu übernehmen, also fremdes Wissen zügig zu absorbieren. Die Fähigkeit zur Wissensabsorption ist aber vom Maß des in einer Region vorhandenen Vorwissens abhängig (Cohen, Levinthal sprechen von „prior related knowledge“). Nur wenn regional bereits vor einer neuen Innovationswelle ein ausreichendes Maß an Vorwissen vorhanden ist, können sich die Unternehmen und Institutionen dieser Region in den internationalen Wissensdiskurs einwählen, daran partizipieren und davon profitieren. Ohne Vorwissen, kann neues Wissen nicht aufgenommen und lernend verarbeitet werden; eine solche Region wird leicht ganz abgekoppelt und nimmt nur noch als Nachzügler teil; d.h. in der globalisierten Welt entscheidet das schon vorhandene kumulierte regionale Wissen weitgehend darüber, ob es einer Stadtregionen gelingt, sich in der Wissensökonomie zu behaupten oder nicht. Angesichts des Tempos, mit dem immer neue Innovationszyklen einander folgen, sind frühzeitiges Wissen und verlässliche Einschätzungen der jeweiligen Chancen und Risiken gefragt. Um sich eine starke Marktstellung in der Innovationskonkurrenz zu erobern, kommt es auf frühzeitiges Wissen an; dies wiederum setzt den Ausbau der Bildungs- und Forschungslandschaft in seiner vollen Breite voraus; d.h. vom Kindergarten bis zur Spitzenuniversität, von den Bibliotheken bis zu Museen und

Theatern, von der Berufsausbildung bis zum Wissenschaftsjournalismus. Ob die Umstellung zügig gelingt, kann darüber entscheiden, ob das Ruhrgebiet als Industrie- und Dienstleistungsstandort in der ersten Liga der europäischen Stadregionen mitspielt.

Um sich als „Städte des Wissens, der Talente und der Kreativen“ zu profilieren, schlagen Landesregierung und Kommunen in letzter Zeit neue Töne an. Als europäische Kulturhauptstadt 2010 stellen Essen und die Nachbarstädte auf ihr kreatives Potential in Kunst und Kultur ab. Die Kulturwirtschaft avanciert z.T. geradezu zum Kronzeugen des erfolgreichen Strukturwandels. Mit Stolz werden Umsatz- und Beschäftigungszahlen zitiert, die dieser lange unterschätzte Bereich zur Beschäftigung und zum Einkommen beiträgt. Ferner wird die – allerdings noch unbewiesene – Hypothese in den Raum gestellt, nach der Kunst und Kultur als Ferment neuer Ideen indirekt stimulierende Wirkungen auf die Kreativität in anderen Branchen zugeschrieben wird.

Ohne die Bedeutung von Kunst und Kultur schmälern zu wollen, sei doch die Frage erlaubt: Ist die Kulturwirtschaft wirklich stark genug, um dem Ruhrgebiet als neue wirtschaftliche Basis – nach Kohle und Stahl - zu dienen ? Noch ist nicht erwiesen, dass die Kulturprojekte lokal genügend zahlendes Publikum finden. Die Abhängigkeit von den stets knappen öffentlichen Kulturretats ist evident. Ist das Ruhrgebiet mit dem Verweis auf seine zahlreichen Festivals, Theater, Museen, Galerien, Konzerthallen und wissenschaftlichen Institute hinreichend auf die nächste Runde des Strukturwandels vorbereitet ?

Die gelegentliche Einengung des Blickwinkels auf die sog. „creative industries“ ist nicht ohne Probleme; es kann schwerlich überzeugen, wenn Kreativität im engen Sinne vor allem als künstlerische Kreativität verstanden wird - unter Ausklammerung der übrigen wissensintensiven Dienstleistungen, die jeweils auf ihren Feldern nicht minder kreativ arbeiten (Ingenieure, Mediziner, Banker, Juristen, Geisteswissenschaftler, Handwerker), indem sie ihr Fachwissen auf spezifische Problemlösungen vor Ort herunterbrechen und fallbezogen anwenden. Sie sind nicht nur die wichtigsten Träger der Beschäftigtendynamik. In der Tat dürfte die Kreativität im breiten Sinne – komplementär zum Wissen – eine Schlüsselqualifikation sein, um im Innovationswettbewerb an die Spitze zu gelangen, steht doch am Anfang jeder Invention die individuelle wie kollektive Bereitschaft und Fähigkeit, von traditionellen Denkstrukturen abzuweichen, kreativ Neues zu erdenken, zu schaffen und experimentell zu erproben, was wiederum durch offene, tolerante und neugierige regionale Milieus begünstigt wird, auf deren prägende Kraft u. a. Richard Florida mit seiner Toleranzthese abstellt.

III.

Dieses Argument leitet über zum dritten Punkt. Die Städte des Ruhrgebiets sprechen gern von einer „Metropole Ruhr“ und beschränken damit ihren Blick auf die Montanstädte an Emscher, Lippe und Ruhr, unter Ausklammerung von Düsseldorf/Neuss, Köln, Bonn und anderer Städte am Rhein. Berücksichtigt man die heute notwendige, zunehmend engmaschige wechselseitige Verschränkung von Industrie und Unternehmensdienstleistungen, seien sie vor- oder nachgelagert, dürfte eine Abkopplung von den Dienstleistungszentren am Rhein keine Zukunft

haben; im Gegenteil, ihre funktionale Verknüpfung sollte das erklärte Ziel der regionalen Wirtschaftspolitik sein.

Von außen besehen ist das Ruhrgebiet eine heterogene verstädterte Industrieregion mit etwa 5 Mio Einwohnern. Sie ist damit die größte Agglomeration Deutschlands, aber ist Größe deshalb auch ein Garant für Lebensfähigkeit? Kann das Ruhrgebiet - der Strukturwandel ist nicht abgeschlossen – ohne die Dienstleistungszentren am Rhein bestehen? Daran sind Zweifel angebracht. Aussichtsreich dürfte die wirtschaftliche Erholung und Stärkung des Ruhrgebiets eher in der bewussten Vernetzung mit den „Schreibtischen am Rhein“ sein: Nicht nur wird ein Teil der Menschen des Ruhrgebiets künftig in Dienstleistungsbetrieben am Rhein Arbeit finden. So gesehen ist die Abwanderung aus dem Ruhrgebiet an den Rhein nicht von Schaden, denn die qualifizierten Köpfe bleiben immerhin der größer abgegrenzten Rhein-Ruhr Region erhalten. Vor allem aber dürften es die hochentwickelten Industriebetriebe des Ruhrgebiets leichter haben, sich konkurrenzfähig zu entwickeln, wenn sie bei Bedarf im Radius von 1 Stunde auf kompetente und diversifizierte Dienstleister aller Art zurückgreifen können. Zwar gibt es auch im Ruhrgebiet (Essen, Dortmund) wissensintensive Dienstleistungen, vor allem aber sind sie am Rhein zu finden, denn dort sind die Entscheidungs- und Machtzentren sowie die wichtigsten kreativen Wissenspotentiale verortet: die Finanzwirtschaft und die Handelskonzerne, die Wirtschaftskanzleien und Wirtschaftsprüfer, die Werbeagenturen, die Medien und die übrigen wissensintensiven Sozial- und Unternehmensdienste, die Konzernzentralen, die Verbände, die Landesregierung. Die künftig unverzichtbaren funktionalen Verflechtungen zwischen Industrie und Dienstleistungen legen es nahe, dass sich die Städte des Ruhrgebiets und die am Rhein nicht als zwei benachbarte, getrennte Metropolregionen verstehen, sondern als eine Metropole mit etwa 10 Mio Einwohnern, die zunehmend zusammenwächst und ihre wechselseitigen Ressentiments überwindet. Die Stärke der Rhein-Ruhr Region sollte auf die zukünftig wichtigen funktionalen Wechselbeziehungen zwischen Industrie und Dienstleistungen gegründet werden. Beide brauchen einander und das in zweierlei Weise.

Zum einen kann das Wissen, das für Innovationen im Strukturwandel essentiell ist, nur - soweit dies kodifizierbar ist - weltweit digital beschafft werden. Andere Komponenten des Wissens, insbesondere soweit sie für die Kontextualisierung von Informationen, für deren Bewertung, für vertrauliche Einschätzungen und Risikoabwägungen erforderlich sind, bleiben primär orts- und personengebunden; hier bedarf es zur Weitergabe des Gesprächs von Angesicht zu Angesicht. Von Vorteil ist deshalb, wenn dieses Wissen „vor der Haustür“ – d.h. ohne teure Transaktionskosten – beschafft werden kann. Nach wie vor sind räumliche und damit persönliche Nähe für den Transfer zumindest eines Teils des relevanten Wissens wichtig, trotz weltweit zugänglicher Datenbanken, trotz Internet und trotz rapider Fortschritte der Kommunikationstechnologie. Elektronisch ist immer nur ein Teil des Wissens austauschbar, aber nie das gesamte Bündel aller Wissens Elemente. Insbesondere für die Weitergabe des sog. stillen impliziten (Erfahrungs-)Wissens (tacit knowledge) ist persönliche Anwesenheit unverzichtbar.

Zum anderen gibt es die umgekehrte Abhängigkeit. Die Unternehmensdienstleister brauchen ebenfalls die Betriebs- und Kundennähe, um die Problemstellungen der lokalen Praxis im Detail zu kennen und ihren Kenntnissstand laufend zu aktualisieren, der es ihnen erst ermöglicht, Ihre Konzepte kleinteilig auf reale Probleme der

betrieblichen Ebene zuzuschneiden. Ohne unmittelbare Anschauung, drohen Wissensverluste: Unternehmensdienste verlieren die Bodenhaftung und sind gefährdet, in Theorie überladene Konzepte abzuheben. Von präzisen auf Nähe gegründeten „hand on“ Kenntnissen der betrieblichen Praxis profitieren beide, eine wichtige Voraussetzung, um sich gemeinsam mit gute Chancen im globalen Wettbewerb zu behaupten.

Vor diesem Hintergrund ist den Städten des Ruhrgebiets nahe zu legen, dass sie sich allein auf sich gestellt kaum erholen können, sondern im Verbund als Rhein-Ruhr Metropole bessere Chancen haben, im internationalen Wettbewerb mitzuhalten und sich als Hochlohnstandort in der Zwischenzone zwischen den dynamischen Spitzenreiter Westeuropas und den Niedriglohnmetropolen der Schwellenländer stabile Standbeine zu schaffen. Ohne die Dienstleistungszentren am Rhein bleiben Zweifel, ob das Ruhrgebiet aus eigener Kraft zu anderen dynamischeren Metropolregionen aufschließen kann. Als vergrößerte Rhein-Ruhr Metropole hingegen, mit starken Dienstleistungszentren in Düsseldorf/Neuss, Köln/Bonn und Essen/Dortmund einerseits sowie mit hochentwickelten Standorten spezialisierter Qualitätsfertigungen an Ruhr, Lippe und Emscher andererseits, kann die gesamte Rhein-Ruhr Region ihre Nachhaltigkeitsziele der wirtschaftlichen und ökologischen Erneuerung bei gleichzeitiger sozialer Stabilisierung eher erreichen. Damit könnte die vergrößerte Rhein-Ruhr-Metropole zu einem Modell regionaler Arbeitsteilung und Vernetzung werden,