

## Der Einfluss moderner Kommunikationsmedien auf die Entwicklung städtischer Ballungsräume in den USA und Kanada

Weltweit zeichnen sich die Umrissse eines Wandlungsprozesses ab, der im Begriff ist, die sozioökonomischen Strukturen in Regionen und Städten langfristig und zumeist irreversibel zu verändern. Dabei entsteht ein Weltsystem, das stark von wechselseitigen Abhängigkeiten und veränderten Rahmenbedingungen geprägt ist. Zu ihnen gehören Globalisierung, Migrationsbewegungen, Raubbau an der Natur und ein anhaltender technologischer Fortschritt. Diese Entwicklungen werden begleitet von wirtschaftlichen, politischen und sozialen Krisen, die Prozesse der Reintegration und des gesellschaftlichen Wertewandels auslösen, in deren Verlauf es zu massiven Bevölkerungsumschiebungen, zum Rückbau des Wohlfahrtsstaates und zum ökologischen Umbau von Gesellschaften kommt. Besonders Großstädte als Hauptzentren von Wirtschaft und Bevölkerung befinden sich in einer radikalen Umbruchsphase, in der gänzlich neuartige Wirtschafts-, Raum- und Siedlungsstrukturen entstehen. Neue und verschärfte wirtschaftliche Entwicklungsgefälle und der entsprechende Aufbau neuer gesellschaftlicher Konfliktpotentiale sind Konsequenzen dieses Umbruchs.

Zu den stärksten Kräften, die diesen ökonomischen und sozialräumlichen Strukturwandel tragen, gehört die technologische Entwicklung, insbesondere im Bereich der modernen Informations- und Telekommunikationsindustrien, aber auch der allgemeinen Kommunikationsmittel. Dieser Beitrag hat mehrere Zielsetzungen, er will:

- räumliche Prozesse unter dem Einfluß moderner Kommunikationsmedien (vor allem des Verkehrs) exemplarisch darstellen (KL),
- Auswirkungen der Standortverlagerungen durch Verkehrs- und Telekommunikationsmedien auf sozial- und wirtschaftsräumliche Strukturen am Beispiel der »dualen Stadt« New York charakterisieren (RSS),

- Planungspolitik skizzieren, die moderne Telekommunikationsmedien als Mittel zur Entwicklung strukturschwacher Räume einsetzt (RSS),
- die Frage diskutieren, in welcher Weise die im nordamerikanischen Kontext beobachteten räumlichen Strukturveränderungen ein amerikanisches Phänomen oder ein globales Phänomen sind (RSS).

## 1. Räumliche Prozesse unter dem Einfluß moderner Kommunikationsmedien

Das *monitoring* räumlicher Veränderungen ist ein Hauptschwerpunkt geographischen Arbeitens. Es kann sich auf Strukturen und Funktionen im ländlichen Raum oder innerhalb von Siedlungen beziehen oder die Verteilung und Organisation der Wirtschaft betreffen. Strukturveränderungen wirken sich für die Bevölkerung unterschiedlich aus, sie können ihre sozioökonomische Situation verbessern oder auch negative Folgen haben. Häufig werden raumstrukturelle Veränderungen von umfassenden Innovationen ausgelöst. Ein Beispiel dafür ist der Aufbau des Eisenbahnwesens im 19. Jahrhundert. In den USA begann dieser Aufbau in den Staaten des Nordostens, von dort breitete sich das Netz seit den vierziger Jahren des vorigen Jahrhunderts über das Land aus und erreichte bald auch die entlegensten Gebiete im Westen. Erst mit diesem Transportmittel wurde es möglich, den Binnenmarkt und die Weltwirtschaft mit Getreide zu beliefern, und die Besiedlung konnte schnell voranschreiten. In Kanada war die Kolonisation der Prärien von Beginn an mit dem Bau eines Eisenbahnnetzes verbunden; Farmen und Versorgungszentren siedelten sich bevorzugt entlang der Strecken an (Lenz 1988: 127ff.).

Ein modernes Beispiel für Innovationen mit räumlichen Auswirkungen sind die Kommunikationsmedien, die sich besonders seit den sechziger Jahren dieses Jahrhunderts schnell durchsetzten und sich ständig weiterentwickeln. Dabei geht es allgemein um die Vermittlung von Informationen, die man in Computer eingeben und speichern kann und die jederzeit abrufbar sind. Durch den seit einigen Jahren weltweit vorgenommenen Verbund von Telekommunikationsnetzen, wie dem herkömmlichen Telefon- und modernen Glasfaser-Kabelnetz, dem Mobilfunk und Satellitensystem in Breitband-Hochgeschwindigkeitsnetzen, ist es Computerbenutzern möglich, per Telefon Datenverarbeitungssysteme zu erschließen, digitalen Sprach- und Massendatentransfer vorzunehmen, Datenbanken abzufragen und zu speichern, Bewegtbilder und Bewegungsabläufe sowie dreidimensionale Darstellungen zu übertragen. Dies

erlaubt die Auslagerung von innerbetrieblichen Aktivitäten, wie *computer-assisted design* (CAD) oder *computer-assisted manufacturing* (CAM) im industriellen Bereich, ferner weltweite Telekonferenzen mit anderen vernetzten Standorten. Die Totalvernetzung der Telekommunikations- und Informationstechnologien gilt als Grundlage für ein dezentrales Arbeitsplatzwachstum in Wachstumsbranchen, denn sie beseitigt Beschränkungen, die durch Zeit und räumliche Entfernungen auferlegt werden. Vormalig periphere Räume können damit ebenso zentral in den Wirtschaftskreislauf eingebunden werden wie Großstädte. Innerhalb von metropolitanen Gebieten erlauben die neuen Technologien darüberhinaus innerbetriebliche Entscheidungen, wie z.B. einzelne Teilbereiche des Wirtschaftsunternehmens räumlich in kostengünstigere Stadtgebiete oder suburbane Räume auszulagern.

Da es also für den Ablauf von Datenübermittlungen ohne Belang ist, wo die einzelnen Schritte vorgenommen werden, Datensammlung und -verwendung an verschiedenen Standorten stattfinden können, lassen sich die Arbeiten z. B. einer Bank räumlich trennen. Im Folgenden soll aufgezeigt werden, wie Institutionen des Dienstleistungssektors auf diese Möglichkeiten reagieren und wie sich innerhalb von Ballungsräumen abseits vom traditionellen Standort in der *Downtown* neue Bürostandorte im Umland bilden bzw. sich Bürotätigkeiten dorthin verlagern. Als Beispiel dient die kanadische Wirtschaftsmetropole Toronto, zumal hier die Vorgänge besonders durch die Arbeiten von Gunter Gad intensiv untersucht worden sind.

## 2. Die Entwicklung des *Central Business Districts* zum führenden Bürostandort

Mit der Industrialisierung im 19. Jahrhundert stieg der Anteil der Erwerbstätigen in Dienstleistungsberufen schnell an. In den USA lag er 1850 bei knapp 20 % und erhöhte sich über 32 % (1900) auf rd. 75 % (1994). Damit nahmen Büroarbeiten zu, und die Anzahl der *white-collar-worker* wurde Ausdruck eines Wandels von einer industriellen zu einer postindustriellen Gesellschaft. In den schnell wachsenden Städten erhielten Büroraum und -angestellte zunehmende Bedeutung, und ihre Standorte prägten immer mehr den städtischen Raum.

Frühester und noch heute bedeutender Standort von tertiären Einrichtungen ist der innerste Bereich der Städte, der *Central Business District* (CBD). Seine Ausbildung erfolgte zunächst in den Handelsstädten an der Nordostküste.

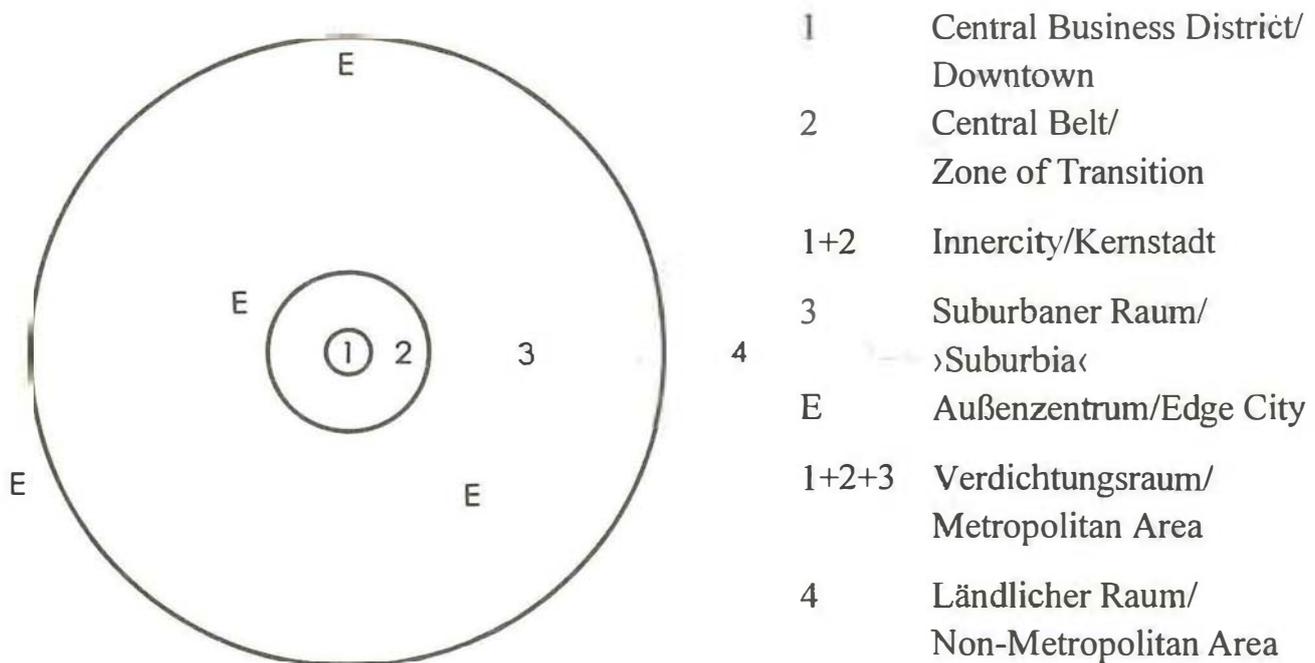
Dabei galt London als Vorbild, wo sich seit langem im Zentrum mehrere Funktionskerne herausgebildet hatten, wie die City of London mit einer Konzentration von Banken (Frantz 1987: 55ff.). In New York entstand seit etwa 1800 ein Finanzviertel an der Wall Street; in Boston bildete sich neben dem Markt an der Faneuil Hall ein Standort für Banken und Versicherungen, wo 1812 nur vier Banken, 1844 jedoch bereits 25 Handels- und zwei Sparbanken sowie 27 Versicherungen konzentriert waren. Die Einrichtungen spiegelten den wirtschaftlichen Aufschwung Bostons als Hafen und Handelsstadt wie auch als Zentrum einer wachsenden Textilindustrie wider. Bezeichnend ist, daß sich Banken und Versicherungen bis auf drei Ausnahmen in einem geschlossenen Finanzviertel an der State Street im Stadtkern niederließen (Ward 1966: 158). Verwaltung und Großhandel kamen hinzu, so daß um die Mitte des 19. Jahrhunderts bereits ein mehrkerniger CBD bestand. Das Muster läßt sich auf weitere Städte im Nordosten, wie New York, Philadelphia oder Baltimore, übertragen.

Dieser »Initialphase« folgten verschiedene Innovationen, durch die der CBD als Standort von Dienstleistungen weiter aufgewertet wurde (Frantz 1987: 93ff.). Fortschritte in der Bautechnologie, wie die Stahlskelettbauweise und die Erfindung des elektrischen Fahrstuhls, ermöglichten das Bauen in größere Höhen. Seit dem ersten in neuer Bauweise errichteten zehnstöckigen Hochhaus einer Versicherungsgesellschaft 1885 in Chicago setzte sich diese Innovation vor allem auch in New York schnell durch, und kapitalkräftige Konzerne erbauten sich eigene Wolkenkratzer für ihre Verwaltungen. Weitere wichtige Innovationen betrafen das Transportwesen. Mit elektrischen Tramways, Hoch- und Untergrundbahnen konnte man den CBD immer besser erreichen, was seinen Wert erheblich verstärkte. Hinzu kamen die elektrische Beleuchtung, Erfindungen in der Technik der Büroarbeiten, die aufkommende Werbung und andere Ergänzungen, wodurch die Branche nachhaltig beeinflusst wurde.

Ein wesentlicher Standortvorteil des CBD besteht darin, daß er flächenmäßig relativ klein ist und die meisten Wege zu Fuß zurückzulegen sind, so daß eine dichte Nachbarschaft der verschiedenen Institutionen und Verwaltungen gegeben ist. Zudem hatte man auch in den Hochhäusern gleichsam »vertikale Marktstraßen«, in denen sich ebenfalls gleiche Unternehmen und entsprechende Dienstleistungen auf engstem Raum konzentrieren (Gerling 1949: 30). Die Nähe erlaubt direkte Kontakte zwischen den Büros und besonders auch den Entscheidungsträgern, die auf persönliche Gespräche und

Verhandlungen angewiesen sind (*face to face*-Kontakte). Auch als der Informationsfluß gegen Ende des 19. Jahrhunderts durch das Telefon erheblich verbessert werden konnte, bestanden die Führungsvorteile (*business linkages*) dieser lokal konzentrierten Geschäftsverbindungen weiter fort. So blieb der CBD trotz höchster Bodenpreise und wachsender Verkehrsprobleme Hauptstandort von Büros und einer großen Zahl von Büroarbeitsplätzen, eine Stellung, die bis zur Mitte unseres Jahrhunderts unangefochten blieb.

Abbildung 1: Raumaufteilung einer Metropolitan Area, Entwurf K. Lenz



### 3. Die Suburbanisierung

Als Suburbanisierung wird die »innerregionale Dekonzentration von Bevölkerung und Beschäftigung« verstanden (Gaebe 1987: 46). Die Anfänge liegen in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, als wohlhabende Bürger sich im nahen Umland der Städte Landhäuser erbauten und *suburbs* gründeten. Seitdem ist die Bevölkerungsbewegung zur Peripherie nicht mehr abgerissen (Frantz 1987: 65, 138ff.). Einen nachhaltigen Schub erhielt sie durch Subventionen, die im Rahmen des *New Deal* in den dreißiger Jahren vergeben wurden und mit denen eine »Dezentralisation von Bevölkerung und Arbeitsplätzen aus den verslumten Innenstädten« erreicht werden sollte (Schneider-

Sliwa 1993: 255). Damit sowie durch Hypothekenbürgschaften des Bundes konnte auch der untere Mittelstand das erträumte Eigenheim mit Garten am Stadtrand erwerben. Nach dem zweiten Weltkrieg setzte sich das Bevölkerungswachstum im suburbanen Raum verstärkt fort, und es erfaßte in den 70er Jahren auch *counties* jenseits der *metropolitan area* (Exurbanisierung). Durch die aufgelockerte Bauweise vergrößerte sich die Fläche der Verdichtungsräume um ein Vielfaches; im Verhältnis zur Kernstadt nimmt Suburbia über 90 % des Gesamtareals ein (Schneider-Sliwa 1996: 55).

Der Bevölkerung folgte der Einzelhandel: Seit den fünfziger Jahren entstanden *shopping centers* oder *malls*, die zu den wichtigsten Kernen im suburbanen Raum wurden. Hochrangige Angebote und die Kaufkraft der Bevölkerung, günstige Verkehrslagen und nicht zuletzt die weiträumigen Parkplätze ließen die Umsätze steigen. Sehr bald übertrafen sie diejenigen in den Kernstädten bei weitem; in Atlanta z.B. lagen machten sie Anfang der achtziger Jahre fast 80 % der Gesamtumsätze aus (Gaebe 1987: 132).

Der Einzug von Industrien in Suburbia erhöhte dort weiter die Zahl der Arbeitsplätze. Der allgemeine Rückgang des sekundären Sektors und die großräumigen Verlagerungen in den Westen und Süden der USA begleiteten den Prozeß der innerstädtischen Industrieumsiedlungen und -neubildungen. Gegenüber den ungünstig gelegenen und beengten Flächen im Kerngebiet boten sich im suburbanen Raum weiträumige und verkehrsmäßig gut angeschlossene Standorte, an denen moderne Industrieparks eingerichtet wurden. Die hier angesiedelten Branchen sind überwiegend sauber und umweltfreundlich, sie gehören vor allem zur Hochtechnologie, Biotechnik oder zur Telekommunikation. Die benötigten qualifizierten Arbeitskräfte können leicht aus der näheren Umgebung gewonnen werden.

Als letztes Glied der Umschichtung von Arbeitsplätzen aus den Kernstädten folgten die »Fabriken der nachindustriellen Gesellschaft«, die Bürohäuser (Holzner 1990: 469). Auch sie zogen zu den Angestellten, die in den *suburbs* wohnen und zu einem großen Teil Frauen sind. Die Bürohauskomplexe, meistens durch parkartige Flächen aufgelockert (*office parks*), verstärkten die Wachstumskerne, die sich bereits aus den anderen Einrichtungen gebildet hatten. So entstand im Umkreis der Städte eine suburbane Raumstruktur, die aus den weitflächigen Wohngebieten einer mittelständischen Bevölkerung sowie sogenannten Außenzentren, den *outer city employment centers* oder *edge cities*, besteht (Holzner 1992: 357, 1996: 99ff.). Sie finden sich in bestimmten Abständen und liegen meistens an U-Bahn-Stationen oder an

verkehrsgünstigen Stellen von Autobahnen. Mit ihrer Zusammensetzung aus hochwertigen Einkaufszentren, Dienstleistungen, modernen Industrien und Bürogebäuden passen sich die *edge cities* in das sozioökonomische Umfeld des suburbanen Raumes ein (Schneider-Sliwa 1996: 55ff.; Garreau 1991).

Das Ausmaß der Suburbanisierung zeigt sich in einem starken Wachstum der Ballungsräume (*metropolitan areas*). In den USA leben hier (1992) über 200 Millionen Menschen, das sind rund 80 % der Landesbevölkerung (Statistical Abstracts of the US 1995: 39). Während die Einwohnerzahl der Kernstädte rückläufig ist bzw. stagniert, nimmt sie im suburbanen Raum, und hier besonders an der Peripherie, mit hohen Raten zu. Der Bevölkerungsanteil dieses Bereiches beträgt 70-80 % von der Gesamtbevölkerung in den Ballungsräumen (Schneider-Sliwa 1996: 55).

#### 4. Die Ansiedlung von Büros im suburbanen Raum: *Central City* versus *Edge City*

Die Entwicklung zur postindustriellen Gesellschaft in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts hat sowohl zu einem allgemeinen Aufschwung des Büro-sektors geführt als auch zu landesweiten Dezentralisierungen und Verlagerungen innerhalb der städtischen Ballungsräume. Die Anzahl der Erwerbstätigen im Dienstleistungssektor nahm in den USA sprunghaft zu und führte zur Dominanz der sogenannten *white collar workers* (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Zunahme der Beschäftigten im Dienstleistungssektor der USA, 1970-1994

	Beschäftigte	Zunahme		Anteil an der Gesamtzahl der Erwerbs- tätigen in %
	Mill.	Mill.	%	
1970	49,1			62,4
1980	66,8	17,7	36,0	67,3
1990	85,1	18,3	27,4	72,2
1994	91,3	6,2	7,3	74,2

Quelle: Statistical Abstracts of the US, 1995: 416.

Das Wachstum der Gruppe FIRE (*finance, insurance, real estate*) sei herausgestellt, deren Beschäftigungszahl sich seit 1970 mehr als verdoppelte (vgl. *Tabelle 2*). Ähnliche Zuwachsraten wie die Gruppe FIRE weisen auch andere Zweige des sogenannten *producer service* auf, d.h. allgemein »*operations that provide business activities*« (Hartshorn 1992: 402). Zu den unternehmensbezogenen Dienstleistungen zählen u.a. Verwaltungen und Management, Wirtschaftsprüfer, Rechts- und Steuerberater, Dienstleistungen im Organisations- und technischen Bereich, Werbeagenturen, Sozialwesen. Ihr Anwachsen resultiert z.T. auch aus einer zunehmenden Vergabe von Aufträgen nach außen (*outsourcing, decoupling of functions*), wodurch z.B. an komplizierten Firmenentscheidungen mehrere Beraterbüros und andere Dienste beteiligt werden.

*Tabelle 2:* Zunahme der Beschäftigten in der Gruppe FIRE (*finance, insurance, real estate*) in den USA

	Beschäftigte Tausend	Zunahme Tausend	%
1970	3 945		
1980	5 993	2 048	51,9
1990	8 021	2 028	33,8
1994	8 141	120	1,5

*Quelle:* Statistical Abstracts of the US, 1995: 416.

Neben dieser innerbetrieblichen Dezentralisierung vollzog sich eine räumliche Ausbreitung von Büros. Während sich die Verwaltungen großer Wirtschaftsunternehmen bis zur Mitte des Jahrhunderts in wenigen Metropolen, wie vor allem in New York und Chicago, konzentrierten, wurden danach zahlreiche Regionalzentren einbezogen. Besonders in den Städten südlicher US-Staaten, wie Atlanta, Dallas, Houston, Phoenix u.a., siedelten sich Firmen mit ihren zentralen Verwaltungen (*headquarters*) und den begleitenden Dienstleistungen an (Hartshorn 1992: 342f., 403ff.).

Innerhalb der städtischen Ballungsräume kommt es zu einer Konkurrenz zwischen dem traditionellen Bürostandort in der *downtown*, dem CBD, und den neugebildeten *edge cities* mit ihren *office parks* im suburbanen Raum.

Nach Holzner (1996: 101) befanden sich 1980 noch 57 % der gesamten Büroflächen in den USA in den *Downtowns* und nur 43 % außerhalb, zu Beginn der neunziger Jahre ist der Anteil der Außenstadtzentren auf fast 60 % gewachsen. Schneider-Sliwa (1996: 57) vermerkt, daß »die *suburbs* der fünfzig größten Städte der USA 1991 durchweg mehr Büroflächen als die Kernstädte verzeichnen«. Im Verdichtungsraum von San Francisco entfielen 1980 rund 53 % der Büroflächen auf den CBD und die Kernstadt, bis 1988 hatte sich der Anteil auf 38 % verringert, dagegen nahmen Bürobauten in einigen Counties der Bay Area erheblich zu (Floeting/Golm 1991: 155). Ein extremer Wert von nur 21,5 % der Bürofläche im CBD wird in Los Angeles erreicht (Thieme/Laux 1996: 82, Statistical Abstracts of the US 1993: 735).

Die Entscheidung, Büros in Außenzentren des suburbanen Raumes zu verlagern bzw. dort neu anzusiedeln oder im CBD zu verbleiben, ist von vielen Faktoren abhängig. Zu ihnen gehören u.a. die hohen und steigenden Kosten für Büromieten im CBD, zumal wenn attraktive Hochhäuser aus Prestige-gründen benötigt werden, was z.B. für Beraterfirmen oder Werbeagenturen zutrifft. Kosten und Zeitaufwand bereiten ferner der zunehmende Verkehr und die nicht mehr ausreichenden Parkräume. Positiv sind dagegen die schon genannten Führungsvorteile, die besonders für international operierende Firmen wichtig sind, und nicht zuletzt wird eine Prestigeadresse im CBD von vielen Firmen und Dienstleistern als imagefördernd und werbewirksam angesehen.

Vorteile suburbaner *office parks* sind u.a. die vorhandenen Flächen, die eine aufgelockerte und begrünte Umgebung der Bürogebäude erlauben, ferner die geringeren Kosten und leichtere Anfahrt für Angestellte und Kunden. Zunächst zogen kleinere Firmen ein, die vor allem die Kostenvorteile nutzten, später folgten auch größere Unternehmen mit ihren Hauptverwaltungen (Holzner 1996: 101f.). Besonders für sie wurde der suburbane Raum in dem Maße attraktiver, als sich Konzentrationen in den *edge cities* bildeten, die ebenfalls – wenn auch in begrenztem Rahmen – Führungsvorteile bieten. Günstig wirkt sich ferner die Nähe zu anspruchsvollen Einkaufszentren, Restaurants und Hotels aus, wodurch die Vorzüge der *Downtown* etwas ausgeglichen werden. Als sehr bedeutend für die Außenstandorte erweisen sich schließlich gute Verkehrsverbindungen durch Autobahnen, die oft als *beltways* um die Ballungsräume führen, sowie durch Flughäfen, die schnelle nationale und internationale Verbindungen bieten. In deren Nähe findet man häufig umfangreiche Ansiedlungen von Firmenverwaltungen und anderen

Büros, wofür als Beispiele u.a. Chicago, Atlanta, San Antonio oder Toronto (vgl. unten) anzuführen sind (Kutay 1986: 254).

Eine wichtige Rolle bei der Standortteilung spielt die innerbetriebliche Trennung von Arbeitsvorgängen, wobei *front office*- und *back office*-Funktionen unterschieden werden. In den *back offices* sind Bürotätigkeiten zusammengefaßt, die eher von Routine und Technik bestimmt werden, wie z.B. Buchhaltungen, Bestellungs- und Rechnungswesen, Scheckbuchungen und Kreditabrechnungen, Hypothekenverwaltungen, Archivierungen. Ein Zusammentreffen mit den Kunden ist dabei nicht erforderlich, notwendige Gespräche können per Telefon erledigt werden. Diese Abteilungen, die zudem einen größeren Raumbedarf haben, können leicht in kostengünstige Standorte im suburbanen Raum verlagert werden. *Front offices* sind dagegen die Büros der Entscheidungsträger und des Managements sowie ihrer unmittelbaren Zuarbeiter und Berater. Sie sind auf enge Kontakte und Gespräche angewiesen und verbleiben noch überwiegend im CBD.

Als Ergebnis ist festzuhalten, daß es mehrere Bürostandortkonzentrationen innerhalb eines städtischen Großraumes gibt. Noch bis in die zweite Hälfte dieses Jahrhunderts eindeutig im Kern der Stadt, dem CBD, konzentriert, sind Büros seitdem in verschiedenen Zentren des Außenbereiches, den *edge cities*, entstanden. Hier befinden sich bereits etwa 60 % der gesamten Bürofläche. Vieles spricht für die Annahme, daß sich dieser Trend fortsetzt, zumal die Kommunikationstechnik schnell weiterentwickelt und verfeinert wird. Mögliche Rationalisierungen dürften sich zuerst auf die äußerst kostenintensiven Hochhäuser im CBD auswirken, wo bereits erhebliche Leerstände zu verzeichnen sind. Noch sind Wolkenkratzer in der *downtown* wichtige Statussymbole für Banken, Versicherungen und Firmen, doch wird auch dieses Prinzip schon von manchen großen und besonders von neuen Unternehmen aufgegeben.

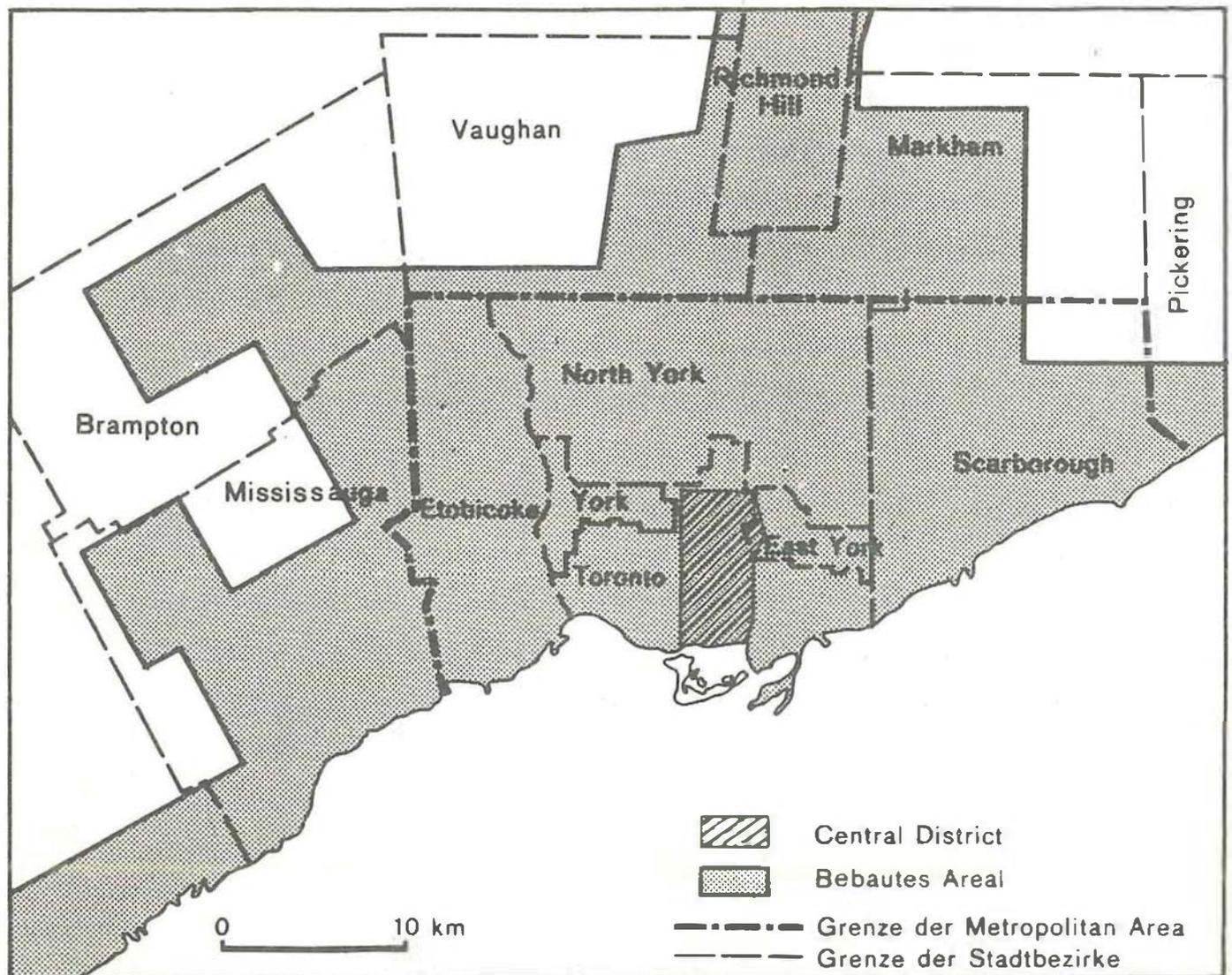
» ... the central city is continuing to lose its locational advantage and uniqueness within the metropolitan spatial structure. Technological changes continue to lower the necessity for concentration. Emerging telecommunications technologies promise an even greater freedom of locational choice.« (Kutay 1986: 255)

## 5. Fallbeispiel Toronto

Das 1793 am Nordufer des Ontariosees gegründete Toronto blieb in seiner Entwicklung lange Zeit hinter Montréal (gegr. 1642), dem Zentrum der fran-

kophonen Provinz Quebec zurück (Lenz 1988: 349ff.). Erst in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts, besonders seit den siebziger Jahren, konnte Toronto die Konkurrenzstadt überholen und ist heute mit rund vier Millionen Einwohnern die führende Wirtschaftsmetropole Kanadas (Simmons 1994, Hahn 1996). Im Rahmen Angloamerikas rangiert die Stadt nach New York einerseits, Chicago und Los Angeles andererseits zusammen mit Städten wie Boston, San Francisco oder Houston auf einer dritten Ebene.

Abbildung 2: Administrative Einteilung des Verdichtungsraumes Toronto



Quelle: Unterlagen des Metro Toronto Planning Department, Toronto.

Mit der Industrialisierung, besonders seit den neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts, bildeten sich im Stadtzentrum Torontos vermehrt Verwaltungen und Dienstleistungsbetriebe, die den ansässigen Einzelhandel zunehmend verdrängten. Bis etwa 1930 entstanden »fast reine Büroviertel, die wegen der

Prestigebauten der Banken meist als ›Bankenviertel‹ bezeichnet werden« (Gad 1983: 48); in ihrer Nähe siedelten sich weitere Bürohäuser für Versicherungen, Industrieunternehmen, Verkehrs- und Energiefirmen an. Die so entstandenen Kerne haben sich besonders nach 1950 stark vergrößert, so daß der CBD zum dominierenden Bürostandort wurde. In den frühen fünfziger Jahren war hier im *Central District* von Toronto fast der gesamte Büroraum der Stadt konzentriert (Gad 1985: 333).

Wie in allen nordamerikanischen Städten verstärkte sich nach dem Zweiten Weltkrieg die Suburbanisierung. Sie erstreckte sich zunächst auf das unmittelbare Umland der City of Toronto, dessen fünf *municipalities* 1953 zur Toronto Metropolitan Area zusammengeschlossen wurden. An diese *metro suburbs* grenzen die *fringe suburbs*, deren äußere Abgrenzung zuletzt 1986 erweitert wurde (vgl. *Abbildung 2*).

Das Wachstum von der City ins Umland vollzog sich wellenartig. Während die City of Toronto 1951 noch über 60 % der Bevölkerung des gesamten Ballungsraumes einschloß, ging dieser Anteil bis 1994 auf 14 % zurück. Besonders in den siebziger Jahren erfolgte ein starker Rückgang der absoluten Zahlen von 712 800 (1971) auf 599 200 (1981); danach holte die Stadt durch eine aktive Wohnungsbaupolitik aber wieder auf (vgl. *Tabelle 3*). Die *metro suburbs* hatten ihre überragende Wachstumsphase in den sechziger Jahren, in denen sich ihre Bevölkerung um rund 50 % vermehrte, danach verlangsamte sich dort die Bevölkerungszunahme auf etwa 10 %. Dagegen verlagerte sich in den achtziger Jahren die Entwicklung auf die *fringe suburbs*, wo sich Besiedlung und Bebauung bis heute fortsetzen.

*Tabelle 3: Bevölkerungswachstum im Ballungsraum Toronto, 1981-94*

	1981	1991	1994	Zunahme
	Tausend	Tausend	Tausend	1981/94
				%
City of Toronto	599,2	635,4	629,1	5,0
Metro Suburbs	1538,2	1640,4	1688,3	9,8
Fringe Suburbs (Outer Regions)	1279,3	1960,0	2127,2	66,3
Greater Toronto Area	3416,7	4235,8	4444,6	30,1

*Quelle:* Toronto Metro Planning Department: Key Facts 1995, Tab. 1.4.

*Tabelle. 4: Gesamtentwicklung des Bürosektors im Ballungsraum Toronto*

	Bürofläche	
	Quadratmeter Tausend	Zunahme %
1961	1 607	
1971	3 308	105,8
1981	6 435	94,5
1991	13 200	105,1
1994	13 631	1,0

	Büroangestellte	
	Anzahl	Zu-/Abnahme %
1970	235 449	
1981	439 034	86,5
1991	585 910	33,5
1993	553 270	-5,6

*Quellen:* Gad 1989, Tabelle 1 u. 2; Toronto Metro Planning Department: Key Facts 1995, Tabelle 4.2 u. 2.7.

In den Prozeß der Suburbanisierung schaltete sich in Kanada stärker als in den USA die Stadtplanung ein. Sicherlich hatte man die Entwicklungen in vielen US-amerikanischen Städten vor Augen, in denen die Innenstädte durch die Verlagerung starkem Verfall und Verslumung ausgesetzt waren und sich die sogenannten *blight areas* ausbreiteten; um 1970 boten sie »einen beklagenswerten Anblick« (Hofmeister 1985: 55). Um dies zu verhindern, sollte in Toronto das Verhältnis zwischen der Kernstadt und dem suburbanen Raum ausgewogener erhalten werden, und ferner wollte man auch eine ausufernde Zersiedlung (*urban sprawl*) verhindern. Vor allem wurden Wachstum und Dezentralisierung mit dem öffentlichen Verkehrsnetz abgestimmt. So konnten durch Verlängerung der U-Bahn besonders an den Endstationen Außenzentren gefördert werden, wie es die Beispiele Scarborough City Centre und North York Centre belegen, wo sich große Komplexe mit Einkaufsstätten (*shopping*

*malls*), Freizeitzentren, Verwaltungen und anderen Büros gebildet haben. Gleichzeitig schaffte man in der Innenstadt in erheblichem Maße Wohnraum in unmittelbarer Nähe zum CBD. Damit konnten die Anzahl der Langstreckenpendler sehr reduziert und das innerstädtische Verkehrsnetz besser ausgenutzt werden. Vielen Berufstätigen ist es auch möglich, ihren Arbeitsplatz im CBD zu Fuß oder mit dem Fahrrad zu erreichen. Schließlich ist damit eine deutliche Belebung der Innenstadt erzielt worden.

*Tabelle 5:* Prozentuale Verteilung des Bürosektors im Ballungsraum Toronto

	Bürofläche	
	Central District*	Suburban Districts
	%	%
1961	93,6	6,3
1971	80,4	19,6
1981	70,0	30,0
1991	52,1	47,9
1994	53,1	46,9

	Büroangestellte	
	Central District*	Suburban Districts
	%	%
1970	74,9	25,1
1981	58,1	41,9
1991	54,5	45,5
1993	53,7	46,3

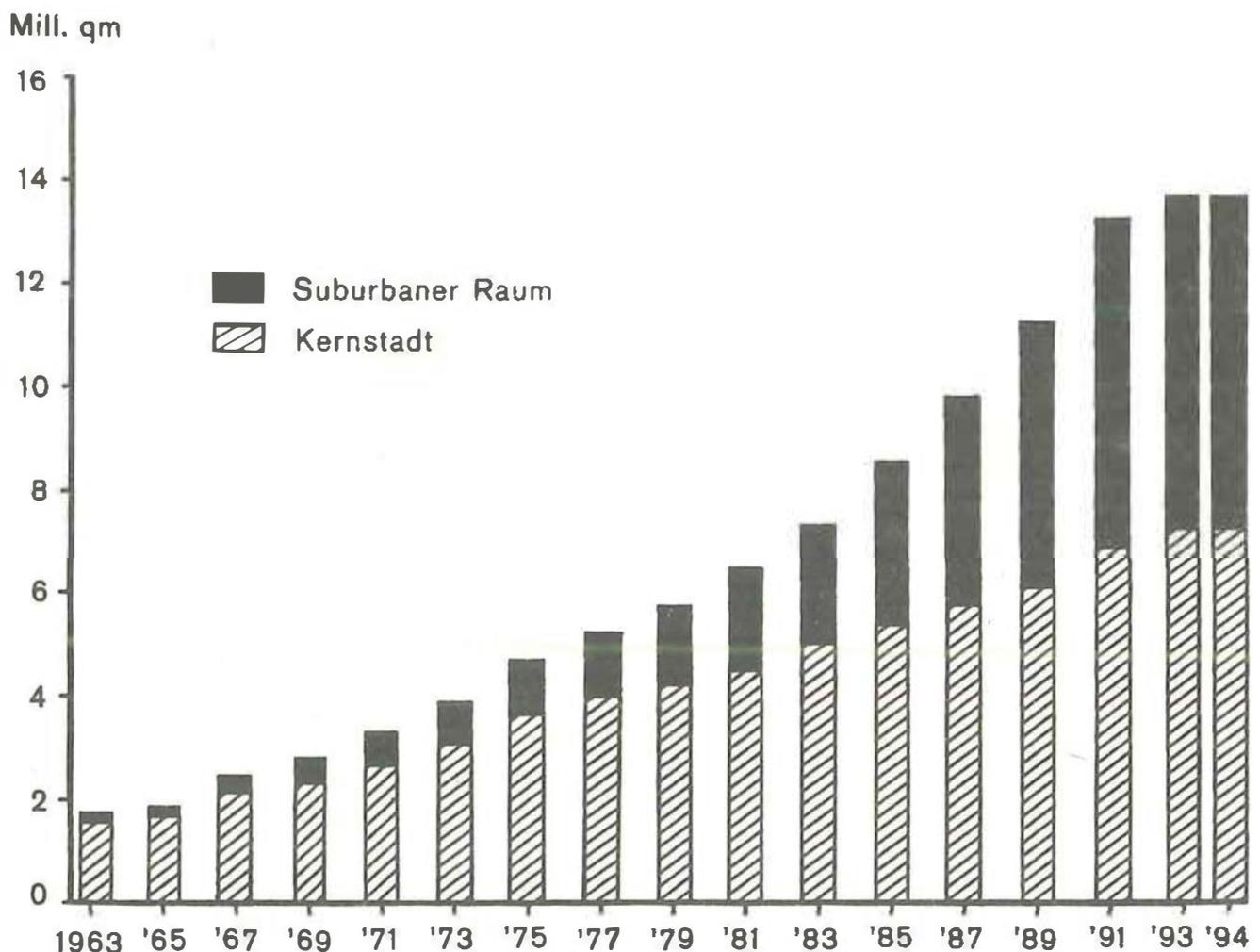
*Quellen:* Gad 1989, Tabelle 1 u. 2; Toronto Metro Planning Department: Key Facts 1995, Tabelle 4.2 u. 2.7. \* Im Central District sind *Downtown* und *Midtown* zusammengefaßt.

Die Spaltung des Bürostandortes in Toronto fiel mit einem außerordentlichen Wachstum von Büroflächen und -angestellten zusammen. Die Flächen verdoppelten sich seit 1961 im Rhythmus von 10 Jahren, und die Zahl der Angestellten stieg bis 1990 auf über 600 000, ist allerdings seitdem wieder

rückläufig (vgl. *Tabelle 4*). Durch diesen massiven Aufschwung insgesamt kam es auch im *Central District* nicht zu einem Abbau, sondern es erhöhten sich die absoluten Zahlen bei der Bürofläche von 2,7 Millionen qm (1971) auf 7,2 Millionen qm (1994). Besonders in den 80er Jahren entstanden hier zahlreiche moderne Bürohochhäuser, die vor allem von Banken und Versicherungen genutzt werden.

Dagegen gingen die Anteile des traditionellen Standortes zugunsten neuer Ansiedlungen im suburbanen Umland laufend zurück. Waren in den fünfziger und sechziger Jahren die Büros noch fast ausschließlich im Zentrum konzentriert, nahm der Anteil auf etwas über 50 % ab, fast die Hälfte verteilt sich im Umland (vgl. *Tabelle 5, Abbildung 3*).

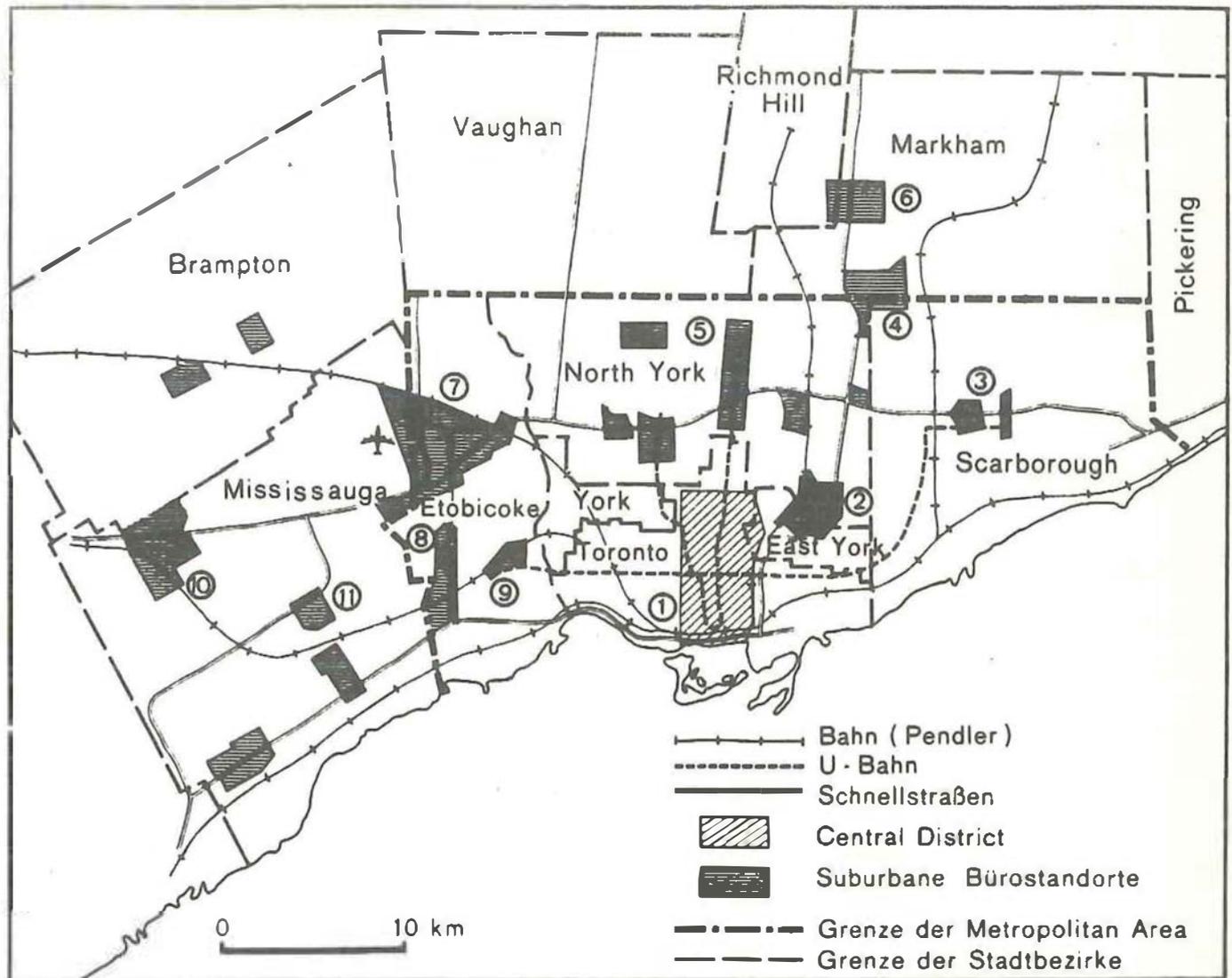
*Abbildung 3:* Verteilung von Büroraum in der CMA – Toronto



*Quelle:* Metro Toronto Planning Department: Key Facts 1995, Abbildung 4.1.

Die Verbreitungskarte der Bürostandorte zeigt, daß sie relativ breit über den Ballungsraum verstreut sind (vgl. *Abbildung 4*). Es ist aber durchaus möglich, daß sie sich längerfristig auf wenige »suburban downtowns« konzentrieren und daß sich künftig eine Hierarchie ausbilden wird (Matthews 1993: 102).

*Abbildung 4:* Bürostandorte im Verdichtungsraum Toronto



- |   |                     |    |                             |
|---|---------------------|----|-----------------------------|
| 1 | Central District    | 6  | Markham Rd./401             |
| 2 | Don Mills/Eglinton  | 7  | Airport                     |
| 3 | Scarborough Town C. | 8  | Highway 427                 |
| 4 | Woodbine/Streeles   | 9  | Etobicoke (Bloor/Islington) |
| 5 | North York          | 10 | Meadowvale                  |
|   |                     | 11 | Mississauga City            |

*Quelle:* Gad 1989, Fig. 3, 1991: 433.

Schon jetzt heben sich einige der Zentren durch ihre Größe und Vielseitigkeit ab (die sogenannten *major centers*), zu denen Scarborough, North York und Etobicoke gehören. Ein stärkeres Wachstum wird bei Markham und Mississauga angenommen; sicherlich hat auch der große Komplex in unmittelbarer Nähe des Flughafens günstige Wachstumschancen. Insgesamt bietet das jetzige Verteilungsmuster eher »ein Kompromiß zwischen Streuung und Konzentration« (Gad 1991: 456).

Zu der räumlichen Teilung kommt eine qualitative Trennung verschiedener Dienstleistungen, bei denen unterschiedliche »Dezentralisierungspotentiale« festzustellen sind (Gad 1983: 36). In Toronto zeigte sich, daß z.B. Werbeagenturen, große Anwaltspraxen, die Hauptverwaltungen von Banken, anderen Finanzinstituten und Versicherungen eine hohe Präferenz für den zentralen Bereich in der City haben, während die Routinearbeiten an andere Standorte verlagert werden. In den Außenzentren sind dagegen relativ häufig Verwaltungen von Industriefirmen und des Bau- und Transportwesens, technische Beratungen und Dienstleistungen, wie auch Architekturbüros zu finden. Auffallend ist, daß die Neuerschließung von Siedlungsgebieten hier dazu führt, daß sich viele neu gegründete kleine Unternehmen niederlassen, die vielfach Dienstleistungen anbieten. Allerdings sind auch viele Branchen geteilt, wobei neben der Größe der Firmen die Reichweite der Geschäftsverbindungen – lokal, national oder international – eine Rolle spielt (Gad 1991: 436f., Matthew 1993: 92f., Hahn 1996: 106).

»Undoubtedly, producer services are located in very different parts of the metropolitan area and the location dynamics of each reflect different sets of operating characteristics. Each type of producer service is affected differently by linkage and labour requirements, and ability to pay rent.« (Gad 1989: 118)

Offensichtlich ist, daß bei den Arbeitsplätzen im zentralen Geschäftsbereich qualifizierte und hochrangige Positionen stark vertreten sind, so daß der »*Central District is becoming more and more exclusively a high order decision making center*« (Gad 1985: 346). Diese Aussage wird von M. R. Matthew (1993: 97) bestätigt, wenn er feststellt:

»It seems that some of Toronto's elite office establishments are still willing to pay a substantial premium for the most »central« locations, but that this is no longer the case in some U.S. cities.«

Die räumliche und qualitative Teilung des Bürosektors mag von Stadt zu Stadt unterschiedlich weit fortgeschritten sein. In jedem Fall haben die modernen

Kommunikationsmedien eine wichtige Grundlage dafür geschaffen, daß sich in den Ballungsräumen neue Strukturen herausbilden konnten. Der Prozeß ist allerdings noch lange nicht abgeschlossen.

## 6. Duale Städte – Auswirkungen der Standortverlagerungen auf wirtschafts- und sozialräumliche Strukturen

Die vorgehenden Betrachtungen zeigen, daß die Transport- und Kommunikationsmittel die Möglichkeiten für einen individuellen Lebensstil und Präferenzen, wie für das Wohnen und Arbeiten in Suburbia, eröffnen. Die resultierende Entwicklung schuf die »Stadtlandschaft USA« (Holzner 1996), im Extrem städtische Räume wie Los Angeles mit einer Gesamtfläche von 150 km mal 140 km. Die neuen wirtschaftsräumlichen Entwicklungen und Umstrukturierungen, die eng mit den neuen Medien, d.h. den Telekommunikations- und Informationstechnologien, verbunden sind und eine *Informational City* (Castells 1989) entstehen ließen, haben auch die sozialräumlichen Strukturen in Städten beeinflußt und neuartige Disparitäten geschaffen, die mit dem Begriff »duale Stadt« umschrieben werden können (Castells 1991).

Dies bezeichnet die Tatsache, daß die bereits beschriebene neue räumliche Umverteilung hoch- und niederrangiger (und steuerbarer) Dienstleistungsfunktionen in Großstädten bipolare Wachstumsmuster entstehen läßt, die sich insbesondere auch auf den sozialen Bereich erstrecken. So konzentrieren sich in fast allen nordamerikanischen Metropolen zunehmend nur die hochdotierten Dienstleistungsarbeitsplätze des quartären Sektors in den zentralen Kernstadtbereichen, ebenso die ihnen zuliefernden unternehmensbezogenen Dienstleistungen sowie die Wohnraumversorgung für eine gehobene Klientel. Dagegen erfahren niederrangige, computergestützte Dienstleistungen für Routineaufgaben der Verwaltung und des Management in zunehmendem Maße eine Auslagerung an die Peripherie, wobei, wie bereits beschrieben, die folgenden vier Faktoren ausschlaggebend waren:

1. Transportverbesserungen, durch die immer weitere Peripheriebereiche in die *urban economy* integriert werden konnten,
2. die Hochtechnologisierung des tertiären Sektors, in dem fast alle Dienstleistungsbranchen computergestützt sind,
3. die Hochtechnologisierung der Gesellschaft im allgemeinen. Über 100 Millionen Personalcomputer sind in amerikanischen Privathaushalten zu

finden, Personalcomputer in den Büros von Wirtschaft und Verwaltung nicht eingerechnet.

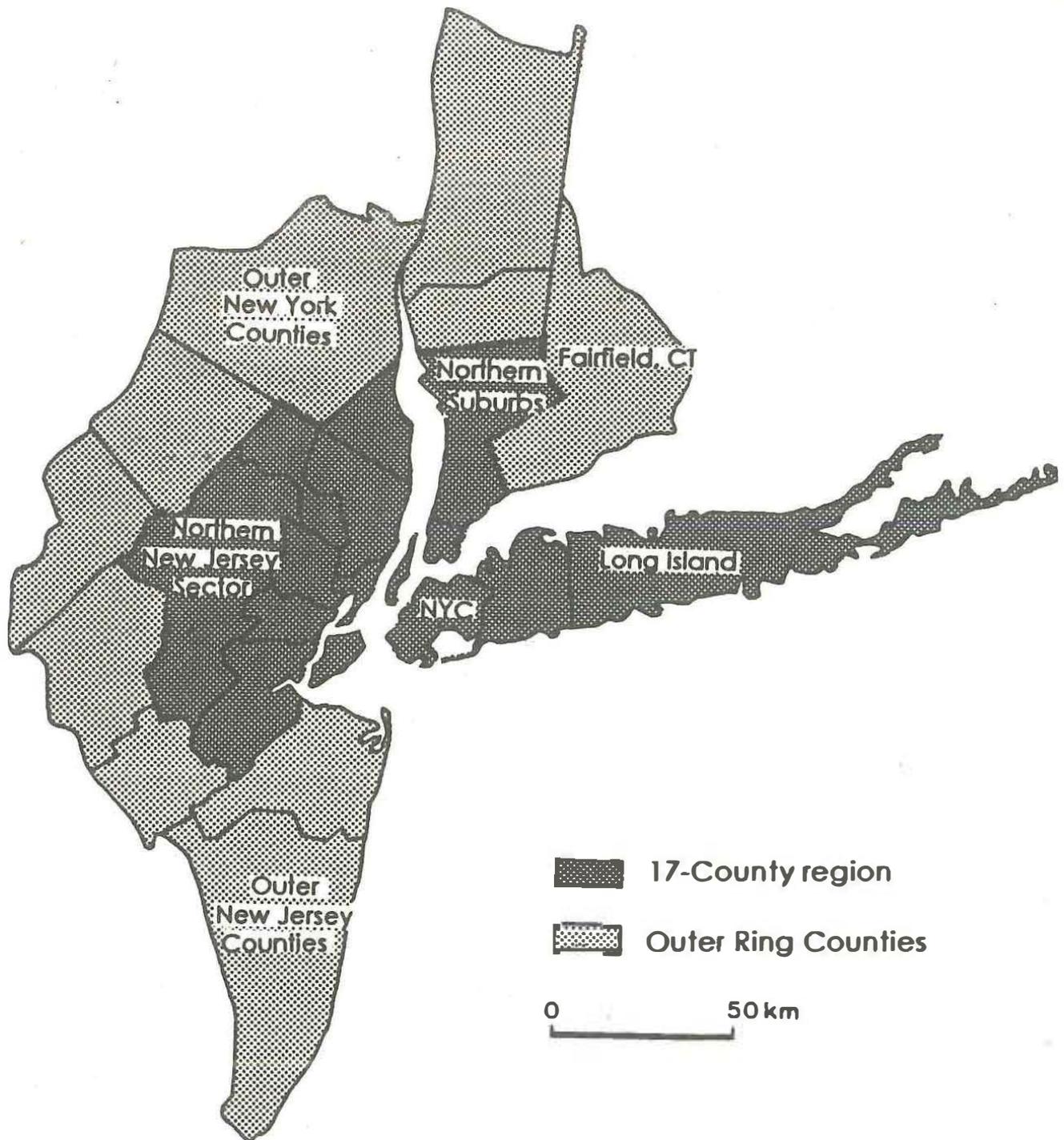
4. Globalisierung und internationaler Wettbewerb, die Standortentscheidungen für Auslagerungen von Produktionsstätten und Routineverwaltungsaufgaben nötig machen (*outsourcing*).

Das Beispiel New York legt die Entwicklung zur »dualen Stadt« dar. Wie in Toronto erlaubten die Entwicklungen im Transport- und Kommunikationswesen auch in New York immer weiter entfernt liegende ländliche Räume in den städtischen Wirtschaftskreislauf zu integrieren und dabei über Einkommens-, Steueraufkommens- und Markteinzugsbereiche dessen volle Wirtschaftskraft zu entfalten. Der Ballungsraum New York – New Jersey – Long Island (vgl. *Abbildung 5*) ist Amerikas größter Wirtschaftsraum; hier konzentrieren sich in 17 *counties* von zwei Bundesstaaten (1994) über 15 Millionen Einwohner und 7,1 Millionen Arbeitsplätze, ein verfügbares Einkommen von ca. 460 Milliarden Dollar und ein Einzelhandelsumsatz von ca. 145 Milliarden Dollar pro Jahr. Dieser Raum ist wirtschaftlich, verkehrsmäßig und über Pendlerströme eng verflochten mit seiner Peripherie, einem äußeren Ring, der weitere zehn *counties* in den drei Bundesstaaten New York, New Jersey und Connecticut mit zusätzlichen 3,1 Millionen Einwohnern und einer Million Arbeitsplätzen umspannt.

Aufgrund der Beschäftigtenentwicklung in den wichtigsten Wirtschaftsbereichen gilt der Großraum als der strukturstärkste der USA, obwohl ein Abbau industrieller Arbeitsplätze und ein signifikanter Wandel der Beschäftigungsstruktur stattgefunden haben (vgl. *Tabelle 6*).

Dienstleistungen haben in den vergangenen 25 Jahren anteilmäßig die Bedeutung übernommen, die ehemals dem verarbeitenden Gewerbe zukam. Gegenwärtig sind 2,2 Milliarden Arbeitsplätze dem Dienstleistungssektor zuzuordnen, wobei computergestützte und unternehmensorientierte Dienstleistungen, wie Werbung, Wirtschaftsprüfung, Consulting, Rechtsberatung und Dienstleistungen im Gesundheits- und Sozialwesen führend sind. Das Finanz-, Versicherungs- und Immobilienwesen, ebenfalls computergestützt, ist mit rund 760.000 Arbeitsplätzen ein wichtiger Teil der Dienstleistungswirtschaft.

Abbildung 5: Der Großraum New York – New Jersey – Long Island und sein Umland in den Bundesstaaten New York, New Jersey und Connecticut



Quelle: Port Authority of New York and New Jersey 1995: 21.

Über die Hälfte der Arbeitsplätze liegt in New York City. Die Pendlerströme zeigen, daß 40 % der Erwerbstätigen innerhalb des Ballungsraumes über die *county* oder *borough*-Grenzen hinweg pendeln; noch im peripheren Ring wird rd. 70 % des Gesamteinkommens durch Arbeitsplätze im Großraum New York

verdient. Dies zeigt die außerordentliche wirtschaftliche Verflechtung und Integration innerhalb des Großraumes, ebenso aber auch, daß das Wirtschaftswachstum der Region sehr stark an den Ausbau und die Entwicklung des Verkehrssystems (Autobahnen, Schnellstraßen, Brücken, Tunnel, der öffentliche Personennahverkehr zu Land und zu Wasser) gebunden ist. Das öffentliche Transportwesen ist also von zentraler Bedeutung für die Wirtschaft des Großraumes New York und seiner Peripherie. Transportwesen und Telekommunikation gelten ebenfalls als Grundlage für die überregionale bzw. globale Rolle von bestimmten Branchen New Yorks. Modernste Telekommunikationstechnologie und der internationale Flug- und Schiffsverkehr tragen dazu bei, daß New York mit einigen seiner wirtschaftlichen Sektoren zu den führenden in der Welt wurde und von zentraler Bedeutung für die USA ist. So wurden über New York 1994 beispielsweise 53 Milliarden Dollar an Exporten der USA (vor allem aus dem Großraum selbst, aber auch aus den Neuenglandstaaten, dem Mittleren Westen und der Mittelatlantischen Region) sowie 77,4 Milliarden Dollar an Importen abgewickelt; über 42,5 % des Handels wird mit Europa und über 32 % mit Asien getätigt.

Auf der Makroebene der Betrachtung gelten solche Entwicklungen als positives Zeichen eines Wandels von einer industriellen Wirtschaftsstruktur mit qualitativ geringerwertigen Lebens- und Arbeitsbedingungen zu einer tertiären Wirtschaftsstruktur, die per se eine höhere Lebensqualität bietet. Der Strukturwandel zu einer postindustriellen Gesellschaft und die damit einhergehende stärkere Integration peripherer Räume in den Wirtschaftskreislauf, wie am Beispiel New Yorks gezeigt, wird als gleichbedeutend mit Verbesserungen der Wirtschafts- und Raumstruktur gesehen. Die großen gesellschaftlichen Wandlungsvorgänge, die damit assoziiert werden, setzen sich aus einer Vielzahl sozialer Positionswechsel zusammen, die sich in lebhafter räumlicher Mobilität und in einer Zunahme mittelschichtspezifischer Wohnformen und Lebensstile manifestieren. Auch der Übergang von einer Agrar- zur Industrienation folgte diesem Muster, das allgemein als positiv bewertet wurde. Die Entwicklung der Dienstleistungsgesellschaft zeigt jedoch unvorhergesehene, risikoreiche und z.T. sozialpathologische Begleiterscheinungen, die gerade mit den technologischen Entwicklungen und neuen Standortentscheidungen zusammenhängen. Denn es kristallisieren sich in New York wie auch in anderen Metropolen zunehmend zwei Phänomene heraus:

1. Eine räumliche Konzentration von hochspezialisierten Dienstleistungen und Entscheidungsfunktionen insgesamt und in einem sehr begrenzten

Raum innerhalb New Yorks. Wegen ihrer Auswirkungen auf die Weltwirtschaft, die derartig konzentrierte Entscheidungsfunktionen in nur einigen wenigen Städten kennt (z.B. Tokio, London, Hongkong), prägte man für diese den Begriff der *global city*.

2. Die beschriebene Restrukturierung innerhalb des tertiären Sektors, die mit einer Auslagerung von ergänzenden Dienstleistungen in angrenzende Stadteile und in die Peripherie des Ballungsraumes verbunden ist, läßt eine duale Stadt entstehen, deren räumliche Trennung von hochrangigen und mittleren Dienstleistungen bereits bestehende Disparitäten verstärkt.

*Tabelle 6:* Beschäftigtenstruktur im Ballungsraum New York – New Jersey – Long Island 1969 und 1994 in Prozent

	1969 %	1994 %
Transport- u. Kommunikationswesen, öffentliche Versorgung	7,7	6,4
Handel	20,4	20,3
Finanz-, Versicherungs- und Immobilienwesen	8,9	10,7
Industrie	26,4	11,6
Bauwesen	3,6	3,3
Öffentliche Verwaltung	14,3	16,0
Dienstleistungen	18,7	31,7
Anzahl der Arbeitsplätze	6,7 Mill.	7,1 Mill.

*Quelle:* Port Authority of New York and New Jersey 1995, S. 5 (veränd.).

Wie Helms (1989) ausführlich dargestellt hat, besteht in New York City eine Konzentration von Kapitalhandelshäusern und Finanzierungsunternehmen, die

weltweit operieren, Wertpapierhandel und Kapitalanlagen in Milliardenhöhe betreiben und in der Weltwirtschaft entscheidende Kontrollfunktionen ausüben. Angesiedelt sind die »Kapitalfabriken« im südlichen Teil Manhattans, wo auch andere hochspezialisierte unternehmensbezogene Dienstleitungen, wie Wirtschafts-, Rechts- und Unternehmensberatung, Markt- und Produktforschung sowie Werbung, konzentriert sind. Insgesamt befinden sich im *Central Business District* von New York City, also *downtown* und *midtown* Manhattan, 455 Hauptkonzernverwaltungen, davon 200 multinationale Unternehmen, weil eine erstklassige Adresse und *face to face*-Kontakte in den *front offices* für diese Dienstleistungen wichtige Standortfaktoren sind (Helms 1989). Die eigentlichen Routine- und Verwaltungsfunktionen der Firmen, wie die Datenverarbeitung, sind dagegen in den *back offices* in angrenzende Stadtteile, z.B. an den Ufern, die Manhattan gegenüberliegen (*waterfront* Bereich), oder in periphere *counties* des Großraums ausgelagert. Es zeichnen sich also im Großraum New York Tendenzen zu einer *Dualität innerhalb des tertiären Sektors* ab, wobei Managementfunktionen und leitende Angestellte in der Wirtschaftscity bleiben und die Masse der Dienstleistungen der unteren und mittleren Ebene weniger zentral in angrenzenden Stadtteilen und *counties* liegen und entsprechende Pendlerströme anziehen.

Die Büroflächenentwicklung für *front offices* und *back offices* zeigt sich sehr stark im *waterfront* Gebiet, also dem Uferbereich des südlichen Manhattan und den gegenüberliegenden Teilen von Brooklyn, Queens und New Jersey. Sie gehören noch fast zur Wirtschaftscity, zumal die ergänzenden Dienstleistungen und das »Wohnen im urbanen Milieu« verkehrsmäßig günstig über U-Bahnen, Tunnel, Brücken und Fähren angebunden sind. Auf Manhattan selbst wurde die Wirtschaftscity ebenfalls ausgedehnt. Hier wurde die Battery Park City geschaffen, eine Landgewinnung an der Westseite von Manhattan. Wie auch in den anderen neuen Bürogebäuden von *Downtown* Manhattan handelt es sich bei der Battery Park City um »intelligente« Gebäude, bei denen sämtliche Büroflächen totalvernetzt sind und den Zugang zu weltweiten Datenbanken und Computerinformationsdiensten erlauben. Totalverkabelung und Vernetzung der Kommunikationssysteme zählt mittlerweile in den Bürogebäuden Manhattans zur Grundversorgung, wozu auch eigene Breitband-Lokalnetze mit duplizierten Leitungsnetzen für den Notfall und eigene Notstromversorgungen gehören (Helms 1989: 32 ff.).

Außerhalb der Wirtschaftscity Manhattans gibt es in einigen Teilen der Kernstadt regionale Schwerpunktgebiete für die Industrieansiedlung. Mit

besonderen Förderungsprogrammen sind Industrieparks entstanden wie in der Bronx für hafenbezogene Industrien, Gewerbe und Dienstleistungen. Auf diesen Industrie-, Gewerbe und Technologieparks wird bis zu 22 Jahren Steuerfreiheit gewährt, um diese Gebiete mit geringem Profitpotential für Investoren interessant zu machen. Trotz der wirtschaftlichen Dynamik des Großraumes und der besonderen planerischen Anstrengungen, die lokale Wirtschaft in stagnierenden Stadträumen zu beleben, kann nicht verhindert werden, daß sich in New York insbesondere in sozialer Sicht eine duale Stadt entwickelt und die Polarisierungstendenzen eher stärker werden. Zwischen der Wirtschaftscity Manhattans und den *waterfront* Bereichen von Queens, Brooklyn und New Jersey sowie den weiträumigen mittelständischen Peripheriegebieten des Großraumes liegt ein Ring einer »anderen Realität«. Er umfaßt Teile von Brooklyn, der Bronx, Queens und New Jerseys und gilt als Auffangbecken von Bewohnern, die nicht in der Wirtschaftscity arbeiten können. Diese dicht besiedelten Stadtteile sind überwiegend Konzentrationsgebiete der Minderheiten, vor allem der Afro-Amerikaner.

Soziale Ungleichheit war immer ein Kennzeichen New Yorks; getrennte Welten innerhalb der Stadt waren schon um die Jahrhundertwende Auslöser großer Sozialreformen (Veiller/Forest 1903). Waren jedoch seinerzeit die Armen und Neueinwanderer überwiegend in die Wirtschaft der Stadt integriert, so haben die modernen Dienstleistungen kaum noch einen Bedarf für die vielen minderqualifizierten Bewohner, die in den ärmeren Wohngebieten konzentriert sind. Daher entwickeln sich im Gegensatz zur sozialen Ungleichheit früherer Jahrzehnte Stadtgebiete, die trotz der technischen Möglichkeit, periphere Räume über Totalvernetzung in den Wirtschaftskreislauf zu integrieren, funktional vom Wirtschaftskreislauf entkoppelt sind. Dies sind Räume, die auch von der Leitkultur abgetrennt sind, die keine soziale Aufwärtsmobilität erlauben und in denen die Minimalversorgung nicht mehr sichergestellt ist, denn es gibt dort nur wenige Subzentren, die als Versorgungszentren oder Ausgangspunkte lokaler Wirtschaftskreisläufe fungieren könnten.

Auch innerhalb der Wirtschaftscity gibt es auffällige Anzeichen einer neuen Armut. Sie zeigt sich in der Obdachlosigkeit, von der über 100.000 Personen in New York betroffen sind. Zwar zeigt sich gerade in Manhattan, daß verfallene Stadtquartiere »zurückeroberet« werden; es besteht ein starker Trend zur Altbau-Luxussanierung (*gentrification*) mit Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen und einer entsprechenden Umschichtung der Bevöl-

kerung. Gleichzeitig verfallen jedoch weite Stadtteile wie die Bronx und Teile Brooklyns, und zwar besonders deshalb, weil viele Gebäude wegen Steuer-schulden von der Stadt übernommen, wegen fehlender Mittel jedoch nicht in-standgesetzt werden, herunterkommen und schließlich vandalisiert werden.

In New York, vor allem der South Bronx, sind die Zonen größter Zerstö-rung in städtischem Besitz; nicht zu Unrecht gilt die Stadtverwaltung als der größte »Slumlord«. Die Wohnverluste durch Aufgabe (*abandonment*) und Übernahme durch die Stadt umfaßten allein von 1975-84 rund 290.000 Wohneinheiten, ein Trend, der in unverminderter Weise anhält (vgl. *Abbil-dungen 6 und 7*). Allerdings werden seit Beginn der achtziger Jahre neue Kon-zepte zur Wiederherrichtung des Wohnungsbestandes durchgeführt.

*Abbildung 6:* Ausgebrannte, verfallene Viertel im Stadtteil Bronx, New York, 1996



*Quelle:* Landslides, Alex McLean, Boston.

Dabei wird verstärkt auf Selbsthilfeorganisationen und Partnerschaften zwi-schen Stadtverwaltung und Anwohnergruppen gesetzt, um Gebäude und

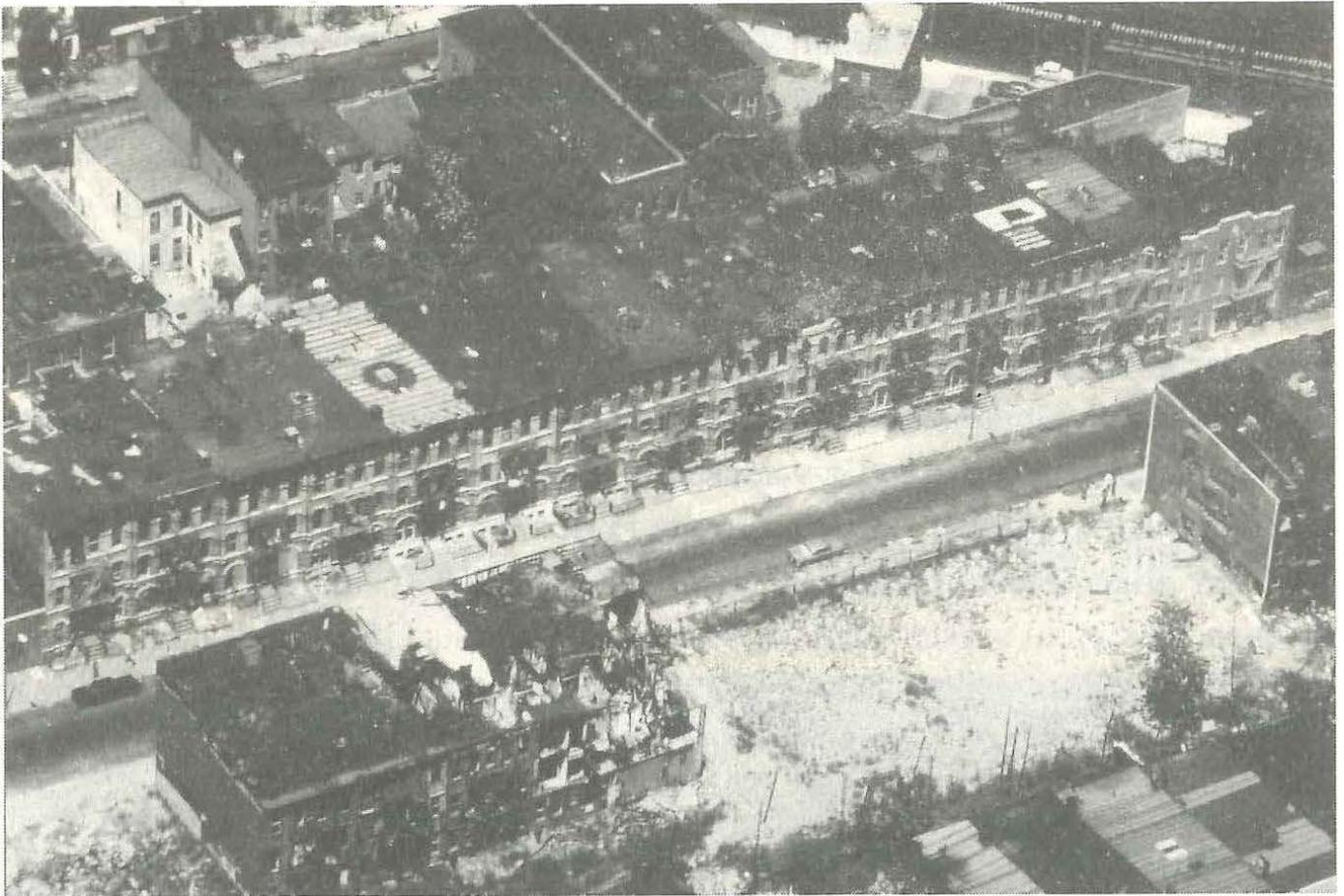
Quartiere vor dem weiteren Verfall zu bewahren, bezahlbaren Wohnraum für Einkommensschwache zu schaffen und soziales Konfliktpotential zu entschärfen, das sich besonders seit dem sozialstaatlichen Rückbau in den achtziger Jahren entwickelt hat. Selbsthilfe, die individuelle und nachbarschaftliche Identität fördert, z.B. über die bürgerinitiierte Anlage von Grünflächen und Nutzgärten in den Slums, sowie Stadtteil-Aufbauorganisationen werden immer wichtiger in der Stadtentwicklung, da diese Gruppen teilweise nachhaltigere Erfolge erzielen als die städtischen Direktmaßnahmen.

Dennoch bleibt festzuhalten, daß sich eine neue städtische Wirklichkeit ergibt, deren Kernpunkte eine zunehmende soziale und räumliche Ungleichheit sind. Neben Stadtgebieten höchster Wirtschaftskraft in der City und im suburbanen Raum bestehen stetig wachsende Elendsgebiete mit demographischen und sozioökonomischen Strukturen wie in den ärmsten Entwicklungsländern. Bei den allgemeinen Trends ist nicht auszuschließen, daß in nordamerikanischen Städten in verstärktem Maße die von Castells (1991) in Lateinamerika untersuchte Entwicklung deutlich wird, daß nämlich die Mittelschicht aufgrund des dualen, segmentierten Arbeitsmarktes erodiert. In den hochtechnologisierten Dienstleistungsbereichen ergeben sich geringe Anteile hochdotierter Arbeitsplätze sowie hohe Anteile von Stellen in niedrigen Einkommenskategorien, die oft unter der Armutsgrenze liegen. Das neue Phänomen der *working poor* ist mittlerweile auch in westeuropäischen Ländern dokumentiert, sogar in der Schweiz (Basler Zeitung v. 28.11.1996). Nach Castells (1991: 204) wird die Mittelklasse einfach so arm,

»daß sie, was Einkommen und Lebensbedingungen angeht, in die große Mehrheit der Armen eingeht. Oder in anderen Worten, die obersten 10 % der Bevölkerung ziehen immer mehr Reichtum an sich. Wenn man diese Verteilung auf die ganze Skala sozialer Schichtungen überträgt, ergibt sich daraus eine geringere Ungleichheit als zuvor. Dies liegt nicht daran, daß es mehr Gleichheit gibt, es verhält sich vielmehr schlicht so, daß fast alle so arm werden, daß es unter ihnen kaum noch große Unterschiede in der Armut gibt.«

Daß solche Entwicklungen befürchtet werden, wird z.T. schon an den von privaten Wachdiensten observierten Enklaven von Einfamilienhaussiedlungen deutlich, die hinter Zäunen und Mauern abgeschottet und oft nur mit elektronischen Kennkarten zugänglich sind. Von diesen *walled communities* existieren in den USA bereits mehrere zehntausend.

Abbildung 7: Ausgebrannte Häuserzeilen im Stadtteil Queens, New York, 1996



Quelle: Landslides, Alex McLean, Boston.

## 7. Moderne Telekommunikations- und Informationstechnologie als Mittel zur Entwicklung strukturschwacher Räume

Während weite und stetig wachsende Teile amerikanischer Großstädte trotz Telekommunikations- und Informationstechnologien auf eine Entwicklungsdynamik ähnlich der Entwicklungsländer zusteuern (Schneider-Sliwa 1996a, 1996b) und derzeit noch überwiegend eine Politik der Planungsvernachlässigung (*policy of neglect*, Frieden/Kaplan 1975) erfahren, bemüht sich die amerikanische Bundesregierung auf nationaler Ebene, weite Teile des ländlichen Raumes über eine Telekommunikationspolitik auf das 21. Jahrhundert vorzubereiten.

Die Telekommunikationspolitik soll für alle Kategorien des ländlichen Raumes (landwirtschaftlich oder nicht-landwirtschaftlich, auf Bergbau, Industrie, Tourismus, Rentnerkolonien oder Regierungs- und Verwaltungsfunktionen ausgerichtete Gebiete) gleichermaßen relevant sein und jedem Teilraum

die Grundlage für den Aufbau von Wachstumsbranchen geben. Dabei handelt es sich um das planmäßige Zusammenführen sämtlicher Informations- und Telekommunikationssysteme in eine einzige koordinierte, zusammenhängende Infrastruktur, einen Netzverbund von Datenautobahnen. Diese planmäßige Konvergenz von Telekommunikationsnetzen wird nicht nur subventioniert, sondern teilweise vom Bund als interventionistische Maßnahme von verschiedenen Behörden durchgeführt. Die vernetzten Datenautobahnen gelten als wichtigster Standortfaktor in Regionen, die ihre vormaligen Standortvorteile verloren haben oder bestehende ausbauen wollen. So wie andere große Infrastrukturprojekte der USA eine nachhaltige wirtschaftsfördernde Wirkung hatten, so soll auch der Telekommunikations- und Informationstechnologievernetzung eine Welle der wirtschaftlichen Entwicklung folgen (US Congress OTA 1991a: 137ff., 1991b). Dabei sollen regionale Disparitäten abgebaut werden. Das *Link up America*-Programm begann 1987 und wird laufend durch Gesetze zur Telekommunikation ausgebaut. Ob hierin eine Lösung für strukturschwache Räume gefunden ist oder ob das regionale Entwicklungsgefälle sogar weiter verstärkt wird, ist noch keineswegs abzuschätzen. Dies gilt ebenso für Versuche in Europa, die amerikanische Telekommunikationspolitik nachzuvollziehen. So ist nach Entschluß des Europäischen Rates von 1993 der Verbund von Telekommunikationsnetzen und die Interoperabilität von Telekommunikationsdiensten und -anwendungen als vorrangiges Ziel der Europäischen Union anzusehen (Bangemann 1994).

Neben der schon angesprochenen Möglichkeit, Arbeitsplätze zu dezentralisieren, werden der Telekommunikationsvernetzung weitere Vorteile zugesprochen, z.B. der Bevölkerung in peripheren Räumen eine bessere Versorgung durch Telemedizin zu gewährleisten (Dillmann 1991). So sind in den USA viele Landärzte bereits mit sehr weit entfernt gelegenen Kliniken vernetzt und können eine Diagnose einholen oder abstützen. Ferner soll Tele-Ausbildung im Bereich der beruflichen Erst- und Weiterbildung die Abwanderung aus dem ländlichen Raum verhindern und dadurch vor Ort die Kapazitäten für die neuen Wachstumsbranchen schaffen. Auch Tele-Einkauf oder Tele-Banking sollen den Alltag in peripheren Räumen erleichtern. Die Bundesregierung in den USA (und in Deutschland) greift daher aktiv in den Aufbau einer »Glasfaserinfrastruktur« ein, weil zu befürchten ist, daß das marktstrategisch, profitorientierte Vorgehen der privaten Telekommunikationsbetreiber einige Regionen unversorgt lassen würde, nur weil es derzeit

noch keine »kritische Masse« von Anwendern gibt (US Congress, *Office of Technology Assessment* 1991: 137ff.).

Die Telekommunikationspolitik in den USA ist derzeit die einzige integrierte Strategie zur ländlichen Entwicklung. Weitere Ausgleichsmechanismen zum Abbau regionaler Wohlstandsgefälle (wie sie beispielsweise die deutsche Raumordnungspolitik hat) gibt es nicht und sind auch nicht vorgesehen, da sie dem amerikanischen Demokratieverständnis und dem Gleichbehandlungsgrundsatz (auch von Regionen) widersprechen (Schneider-Sliwa 1995). Wenn Telekommunikation als einzige Lösung der vielfältigen Probleme des ländlichen Raumes angesehen und so quasi zum Selbstzweck wird, kann sie sehr wohl Disparitäten schaffen, denn Arbeitsplatzansiedlungsstrategien für Hochtechnologie haben oft den Effekt, Arbeitskräfte in eine Region zu importieren und wenig für die einheimische Bevölkerung zu tun, wenn diese nicht den entsprechenden Ausbildungsstand hat, wie dies z.B. in weiten Teilen des alten Südens der Fall ist (Bender et al. 1985). Ein *technological fix* alleine bringt dann zwar Wachstum, aber keine Entwicklung, die allen einen gesteigerten Lebensstandard ermöglicht.

## 8. Räumliche Strukturveränderung unter dem Einfluß moderner Medien – amerikanisches oder globales Phänomen?

Das Vorhergehende zeigt, daß die Telekommunikationspolitik und die Entwicklungen, die durch die Informations- und Telekommunikationsindustrie möglich sind, sich nicht auf die USA beschränken, sondern z.T. auch in anderen Ländern angestrebt werden bzw. weltweit zum Tragen kommen. Es ist nicht von der Hand zu weisen, daß es eine Globalisierung von Entwicklungen gibt, die mit diesen Medien zusammenhängen. Entwicklungen im Telekommunikationsbereich verstärken die sogenannten *command & control*-Funktionen gewisser Städte, die weltweit auf wirtschaftliche Entwicklungen großen Einfluß nehmen können. So wie es im beginnenden 19. Jahrhundert bereits einige Weltstädte von übergeordneter politischer Bedeutung gab, wie London und Paris, die schon Millionenstädte waren und Weltreiche kontrollierten bzw. weltweit Entwicklungen steuerten, so verleihen die modernen Telekommunikationstechnologien auch heute einigen Städten weltweit übergeordnete Funktionen (Castells 1989).

Neuere politökonomische Theorien werten dies als politische Macht, die einige Weltstädte durch die Möglichkeiten der Informations- und Telekommu-

nikationstechnologien erhalten haben, und sehen darin zentrale Mechanismen, die weltweit neue Machtstrukturen und lokal neue sozialräumliche Strukturmuster schaffen. Um dies zu verstehen, sei daran erinnert, daß moderne Kommunikations- und Informationstechnologien es ermöglichen, bestimmte Dienstleistungen und Funktionen heute weltweit on-line zu vernetzen und auszuführen, z.B. *computer-assisted design* (CAD) oder *computer assisted manufacturing* (CAM), wobei Entwicklungs- und Produktionsprozesse in jedes beliebige Land ausgelagert werden können.

Dies hat nach politökonomischer Perspektive eine neue internationale Arbeitsteilung bewirkt, wobei die Entwicklungsländer reine Produktionsstätten, die Industrieländer jedoch die Zentren der Macht, der gehobenen Verwaltung der Weltwirtschaft geworden sind. Dank »intelligenter« Gebäude, technologischer Vorteile und schließlich der Konzentration des Kapitals sind neue *global cities* entstanden, in denen sich international führende Finanz-, Kapital- und Börsenzentren angesiedelt und Firmenverwaltungen der transnational operierenden Großkonzerne konzentriert haben, die weltweit die wirtschaftlichen Entwicklungen und Produktionsprozesse steuern und kontrollieren können.

Es sind jedoch besonders die Dienstleistungen der Finanz-, Versicherungs- und Immobiliensektoren, die hier hervorzuheben sind und von denen angenommen wird, daß sie manche Städte zu weltweit strategischen Orten machen, andere wiederum in die Bedeutungslosigkeit absinken lassen. In dieser Perspektive werden Städte nicht mehr als relativ unabhängige Einheiten gesehen, sondern als eingebettet in weltweite Telekommunikationsnetze sowie gesellschaftliche und ökonomische Verhältnisse, die auf die Städte zurückwirken. Im Weltsystem der Städte sind solche benachteiligt, die schlecht vernetzt sind und gewisse Dienstleistungen im Finanz-, Versicherungs- und Immobilienwesen nicht aufweisen. Derzeit wird ganz besonders die Einbindung in die international vernetzte postindustrielle Privatwirtschaft betrachtet, um nach Erklärungen für weltweit ungünstige, disparitäre Entwicklungen zu suchen (Noller et al. 1994, Sassen 1993, Mollenkopf/Castells 1991). Dies geschieht, weil die postindustrielle, computerabhängige Informationsgesellschaft durch *on line*-Kommunikation über Handel, Lieferungen und Märkte weltweit Produktionsprozesse in die Nähe der Märkte oder in kostengünstige Produktionsstandorte auslagern kann. Seit Jahren wird das *outsourcing*, das Auslagern ganzer Fertigungsbetriebe in Billiglohnländer, untersucht.

Die Theorie der Globalisierung beleuchtet nur die Rolle der Telekommunikationstechnologie und der Finanzdienstleistungen bei den wirtschaftlichen

und sozialen Entwicklungen und weist dem totalvernetzten internationalen Kapital die entscheidende Erklärungskraft zu. Kulturelle, demographische oder historische Aspekte der Entwicklung bzw. Unterentwicklung werden nicht berücksichtigt. Man geht davon aus, daß in den Schaltstellen der Macht und des internationalen Kapitals weltweit wirtschaftliche Entwicklungen begünstigt oder mit nachteiligen Folgen dirigiert werden. Telekommunikation erlaubt es insbesondere den Verwaltungen großer Unternehmen, über Lieferungsverflechtungen und Ansiedlung von Fertigungsprozessen ganze Regionen aufzuwerten oder sie vom Entwicklungsprozeß auszuschließen.

Die Bedeutung einer Stadt als *global city* wird mittlerweile durch die Anzahl der Konzernvertretungen der weltweit 500 umsatzstärksten Unternehmen in Megastädten dokumentiert. Dabei zeichnen sich in europäischen Metropolen deutlich die Auswirkungen weltweiter Standortentscheidungen ab. Sie bewirken einen verstärkten Wettbewerb, machen sich aber auch in einer verschärften Sozialproblematik mit Arbeitslosigkeit und dem neuen Phänomen der *working poor* bemerkbar.

## 9. Ausblick

Das *monitoring* räumlicher Entwicklungen bietet gerade in der Informationsgesellschaft und in der Ära der Telekommunikationsvernetzung sehr interessante und höchst aktuelle Aufgabenbereiche für gesellschaftswissenschaftliche Untersuchungen, zu denen auch die Humangeographie gehört. Die neuen Informations- und Telekommunikationstechnologien und technologiepolitischen Strategien schaffen neue sozialräumliche Strukturen; sie können in verschiedenen Teilräumen einer Stadt oder eines Landes wie auch im Ländervergleich völlig unterschiedliche Auswirkungen haben, je nach den institutionellen, gesetzlichen und raumordnerischen Rahmenbedingungen, die dort herrschen (Fritsch 1990). Noch ist weder im US- noch im deutschen Kontext eindeutig geklärt, welcher Art diese Auswirkungen sein können. Geographen und andere Gesellschaftswissenschaftler haben erst begonnen, diese Thematik aufzugreifen; daher bieten die städtischen und regionalen Entwicklungen im Informationszeitalter sowohl in den USA wie auch in westeuropäischen hochtechnologisierten Ländern vielfältige und spannende Arbeitsfelder.

# Literatur

- Bangeman, M. et al. 1994: *Europa und die globale Informationsgesellschaft, Empfehlungen für den Europäischen Rat*. Brüssel.
- Basler Zeitung, 28. Nov. 1996: *Die neuen Working Poor*.
- Bender, L. D. et al. 1985: *The Diverse Social and Economic Structure of Nonmetropolitan America. US Department of Agriculture Economic Research Service PB 86-113511* (Sept.), Washington, D.C.
- Brake, K. 1993: »Die räumliche Struktur der Dienstleistungsökonomie oder: Warum gibt es keine Dezentralisierung?«, in: Hartmut Häußermann und W. Siebel (Hg.): *New York. Strukturen einer Metropole*. Frankfurt a.M, S. 91-107.
- Bunting, Trudi/Pierre Filion (Hg.) 1991: *Canadian Cities in Transition*. Toronto. Oxford University Press.
- Castells, Manuel 1989: *The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring and the Urban Regional Process*. Cambridge.
- Castells, Manuel 1991: »Die zweigeteilte Stadt – Arm und Reich in den Städten Lateinamerikas, der USA und Europa,« in: Th. Schabert (Hg.): *Die Welt der Stadt*. München, S. 199-216.
- Dillman, D. A. 1991: »Telematics and Rural Development,« in: Cornelia B. Flora und J. A. Christensen (Hg.): *Rural Policies for the 1990s*. Boulder/Colorado, S. 292-306.
- Floeting, Holger und Stefan Golm 1991: »San Francisco Bay Area. Strukturwandel einer Stadtregion«, in: *Die Erde* 122, S. 145-160.
- Frantz, Klaus 1987: *Die Großstadt Angloamerikas im 18. und 19. Jahrhundert*. Stuttgart: Steiner (Erdkundliches Wissen 77).
- Frieden, Bernard J./Marshall Kaplan 1975: *The Politics of Neglect: Urban Aid from Model Cities to Revenue Sharing*. Cambridge, Mass.
- Fritsch, M. 1990: »Technologieförderung als regionalpolitische Strategie?«, in: *Raumforschung und Raumordnung*, H. 2-3, S. 117-123.
- Gad, Gunter 1983: »Die Dynamik der Bürostandorte. Drei Phasen der Forschung«, in: *Münchner Geographische Hefte* 50, S. 29-59.
- Gad, Gunter 1985: »Office Location Dynamics in Toronto: Suburbanization and Central District Specialization«, in: *Urban Geography* 6 (4), S. 331-351.
- Gad, Gunter 1989: »Producer Services and Office Location Dynamics in Toronto«, in: Wim Hartman/Cilian Terwindt (Hg.): *Workshop Papers ›3 Cities, 3 Developments‹*. Amsterdam: City of Amsterdam, Physical Planning Department, S.95-118.
- Gad, Gunter 1991: »Office Location«, in: Trudi Bunting/Pierre Filion (Hg.): *Canadian Cities in Transition*. Toronto, S. 432-459.
- Gad, Gunter/Deryck W. Holdsworth 1987: »Looking Inside the Skyscraper: Size and Occupancy of Toronto Office Buildings, 1890-1950«, in: *Urban History Review*, Vol. XVI (2), S. 176-188.
- Gaebe, Wolf 1987: *Verdichtungsräume. Strukturen und Prozesse in weltweiten Vergleichen*. Stuttgart (Teubner Studienbücher der Geographie).
- Garreau, J. 1991: *Edge City Life on the New Frontier*. New York.

- Gelfand, Mark I. 1975: *A Nation of Cities. The Federal Government and Urban America 1933-1965*. New York.
- Gerling, Walter 1949: *Das Amerikanische Hochhaus. Seine Entwicklung und Bedeutung*. Würzburg: K. Tritsch Verlag.
- Hahn, Barbara 1996: »Toronto: Development Trends in the Early 90s«, in: Roland Vogel-sang (Hg.): *Canada in Transition*. Bochum, S. 93-113.
- Hartshorn, Truman A. 1992: *Interpreting the City. An Urban Geography*, 2nd Ed. New York.
- Helms, H.G. 1989: »Manhattans neue Kapitalfabriken. Zu den technologischen Ursachen und baulichen Konsequenzen der Konzentration des Weltfinanzkapitals in New York«, in: U. Becker/A. Schoen (Hg.): *Die Janusgesichter des Booms. Strukturwandel der Stadtregionen New York und Boston*. Hamburg: VSA-Verlag, S. 20-59.
- Hofmeister, Burkhard 1985: »Die US-amerikanischen Städte in den achtziger Jahren, Probleme und Entwicklungstendenzen«, in: *Klagenfurter Geographische Schriften* 6, S. 53-71.
- Holzner, Lutz 1985: »Stadtland USA – Zur Auflösung und Neuordnung der US-Amerikanischen Stadt«, in: *Geographische Zeitschrift* 75 (4), S. 191-205.
- Holzner, Lutz 1990: »Stadtland USA. Die Kulturlandschaft des American Way of Life«, in: *Geographische Rundschau* 42 (9), S. 468-475.
- Holzner, Lutz 1996: *Stadtland USA. Die Kulturlandschaft des American Way of Life*. Gotha (Ergänzungsheft 291, Petermanns Geographische Mitteilungen).
- Judd, Dennis R./Todd Swanstrom 1994: *City Politics. Private Power & Public Policy*. New York.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (Hg.) 1994: *Europas Weg in die Informationsgesellschaft – ein Aktionsplan. Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament sowie den Wirtschafts- und Sozialausschuß und den Ausschuß der Regionen*. Dokumente CB-CO-94-364-DE-C, Luxemburg.
- Kutay, Aydan 1986: »Effects of Telecommunications Technology on Office Locations«, in: *Urban Geography* 7 (3), S. 243-257.
- Lenz, Karl 1988: *Kanada. Eine geographische Landeskunde*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Matthew, Malcolm R. 1993: *Case Studies of some Suburban Office Centres in Toronto*. Winnipeg: Institute of Urban Studies (Urban Resources 4).
- Mollenkopf, John H./Manuel Castells (Hg.) 1991: *Dual City, Restructuring New York City*. New York.
- Noller, Peter/W. Prigge/K. Ronneberger (Hg.) 1994: *Stadt-Welt. Über die Globalisierung städtischer Milieus. Die Zukunft des Städtischen*, Bd. 6, Frankfurt.
- Parker, Edwin B. et al. (Hg.) 1989: *Rural America in the Information Age. Telecommunications Policy for Rural Development*. Report prepared for the Ford Foundation and the Rural Economic Policy Program of the Aspen Institute. Lanham, Md.
- Sassen, Saskia 1993: »Global City: Internationale Verflechtungen und ihre innerstädtischen Effekte«, in: Häußermann, Hartmut/W. Siebel (Hg.): *New York. Strukturen einer Metro-pole*. Frankfurt a. M., S. 71-90.

- Schneider-Sliwa, Rita 1993: »Kernstadtkrise USA: Zur Großstadtpolitik des Bundes und Permanenz eines amerikanischen Dilemmas«, in: *Die Erde* 124, S. 253-265.
- Schneider-Sliwa, Rita 1995: »Politisch-kulturelle und Planungstraditionen in den USA«, in: *Raumforschung und Raumordnung*, H. 6, S. 425-435.
- Schneider-Sliwa, Rita 1996a: »Hyper-Ghettos in amerikanischen Großstädten: Lebensräume und Konstruktionsprinzip der *urban underclass*«, in: *Geographische Zeitschrift* 86 (1), S. 27-42.
- Schneider-Sliwa, Rita 1996b: *Kernstadtverfall und Modelle der Erneuerung: Privatism, Public-Private Partnerships und sozial-räumliche Prozesse am Beispiel von Atlanta, Boston und Washington, D.C.* Berlin: Reimer.
- Simmons, Jim 1994: »The Growth of Toronto: ›A Market-Share Approach‹«, in: *Abhandlungen Anthropogeographie*, Institut f. Geogr. Wissenschaften, FU Berlin 52, S. 195-204.
- The Port Authority of New York and New Jersey 1995: *Regional Economy. Review 1994. Outlook 1995 for the New York-New Jersey Metropolitan Region.* New York.
- Thieme, Günter/Hans Dieter Laux 1996: »Los Angeles. Prototyp einer Weltstadt an der Schwelle zum 21. Jahrhundert«, in: *Geographische Rundschau* 48 (2), S. 82-88.
- US Bureau of the Census: *Statistical Abstracts of the United States.* Washington, D.C., versch. Jahrgänge.
- US Congress, Office of Technology Assessment 1991a: *Rural America at the Crossroads: Networking for the Future.* Report OTA-TCT-471. Washington, D.C.
- US Congress Office of Technology Assessment 1991b: *Networking the Nation. The National Research and Educational Network.* Washington, D.C.
- US Congress, Office of Technology Assessment 1990: *Critical Connections – Communications for the Future.* OTA-CIT-407. Washington, D.C.
- Veiller, Lawrence/Robert W. de Forest (Hg.) 1903: *The Tenement House Problem.* 2 Bde. New York.
- Vogelsang, Roland (Hg.) 1996: *Canada in Transition: Results of Environmental and Human Geographical Research.* Bochum: Brockmeyer (Kanada-Studien 22).
- Ward, David 1966: »The Industrial Revolution and the Emergence of Boston's Central Business District«, in: *Economic Geography* 42, S. 152-171.