

Die Ausnahme bestätigt die Regel?

Unternehmerische Planungspraxis im Frankfurt am Main der 1950er und 1960er Jahre.

Bachelorarbeit

zur Erlangung des akademischen Grades
Bachelor of Science in Stadtplanung

an der



Vorgelegt von:	Sebastian Meyer
Abgabedatum:	8.10.2013
Matrikelnummer:	3022345
Erstgutachter:	Dr. Tim Heinemann
Zweitgutachter:	Dipl. Wi.Geogr. Jonas König

Abstract

Die vorliegende Bachelorarbeit diskutiert die Gründe für das in Deutschland beispiellose Laissez-faire der Stadtplanungspraxis in Frankfurt am Main in den 1950er und 1960er Jahren. In diesen ersten zwei Jahrzehnten der Bundesrepublik Deutschland entstanden in der Mainmetropole zahlreiche Hochhäuser, obwohl deren Neubau durch die geltenden Baupolizeiverordnungen oder Bebauungspläne nicht zugelassen war. Lediglich die massenhafte Erteilung von Sondergenehmigungen seitens der Frankfurter Behörden ermöglichte den Bauherren, die in Art und Maß scheinbar beliebig von der Bauleitplanung abweichenden Entwürfe ihrer Architekten dennoch umzusetzen.

Um einen Einblick in die Beweggründe für die in der damaligen Zeit scheinbar zur Regel gewordene Gewährung von Ausnahmen zu gewähren, bemüht sich diese Arbeit, zunächst die Theorien des Fordismus und des Postfordismus zu umreißen und im Anschluss mit Hilfe der gewonnenen Erkenntnisse das Handlungsmuster der Frankfurter Stadtpolitik in den Kontext der unternehmerischen Stadt einzuordnen und zu deuten.

Schließlich wird festgestellt, dass die investitionsfreundliche Frankfurter Baupolitik sichtbarer Ausdruck städtischen Wettbewerbs ist und die Theorie der unternehmerischen Stadt nicht bloß in postfordistischen Zentren in Zeiten der Globalisierung Anwendung finden kann; vielmehr zeigt die Planungspraxis Frankfurts, dass die Konkurrenz der Städte und die daraus resultierende unternehmerische Politik schon zu Zeiten des Hochfordismus prägenden Einfluss auf den Städtebau genommen haben und daher anzunehmen ist, dass die Theorie der unternehmerischen Stadt kein explizit postfordistisches Phänomen darstellt, sondern in Abhängigkeit lokaler städtischer Spezifika epochenübergreifend zur Deutung städtebaulicher Politik dienen kann.

Inhaltsverzeichnis

1	„Ein kurioses Kapitel der Planungsgeschichte“	5
1.1	Vorgehensweise und Forschungsstand	6
1.2	Ziel der Arbeit	7
2	Die ökonomische Rolle der Stadt	8
2.1	Globalisierung	8
2.2	Gestaltungsmacht	9
2.3	Strategien	9
3	Unterscheidung von Fordismus und Postfordismus	10
3.1	Fordismus	10
3.1.1	Neoklassische Standorttheorie	11
3.1.2	Wachstum der Ballungsräume	11
3.1.3	„Moderner“ Städtebau	12
3.1.4	Auswüchse des Funktionalismus	12
3.2	Postfordismus	14
3.2.1	Merkmale	14
3.2.2	Regionalisierung	15
3.2.3	Kompetenzverlagerung	16
4	Die Unternehmerische Stadt	16
4.1	Standorttheoretische Herleitung	16
4.1.1	Unternehmerische Standortflexibilität	17
4.1.2	Profitoptimierung	17
4.1.3	Zentralisierung und Kapitalpolarisierung	18
4.1.4	Wachstum durch Identität	18
4.1.5	Ziele des Wachstumskurses	19
4.1.6	Kritische Betrachtung	19
4.2	Stadtregionen im Wettbewerb	20
4.2.1	Standortmobilität	20
4.2.2	Marktpotentiale	21
4.2.3	Branchenspezifische Bedürfnisse	22
4.3	Zusammenfassung	22

5	Steuerungsmöglichkeiten der unternehmerischen Stadt	23
5.1	Klassische Instrumente	23
5.1.1	Indirekte Wirkungsweise	24
5.1.2	Direkte Instrumente	24
5.1.3	Strukturierende Wirkungsweise	25
5.2	Stadtmarketing	25
5.2.1	Steuerliche Vergünstigungen	26
5.2.2	Stadt als spekulatives Anlageobjekt	26
5.2.3	Imageträger Skyline	27
5.3	Der Global City-Status	28
5.4	Zusammenfassung	30
6	Planungspraxis in Frankfurt am Main	30
6.1	Bauleitplanerische Voraussetzungen	31
6.2	Personelle Voraussetzungen	32
6.3	Urbanität durch Verdichtung in den 1950ern	33
6.4	Spekulationen der 1960er Jahre	35
6.5	Erster Frankfurter Hochhausboom	38
6.6	Zusammenfassung	40
7	Rückschlüsse auf die Theorie	40
7.1	Argumente für den Fordismus	40
7.2	Unternehmerische Tendenzen	41
7.3	Das unternehmerische Frankfurt	43
7.4	„National City“ Frankfurt	46
7.5	Plädoyer	46
I	Quellenverzeichnis	
II	Erklärung	

1 "Ein kurioses Kapitel der Planungsgeschichte"

Die Baupolitik der 1950er und 1960er Jahre in Frankfurt am Main bezeichnet der FAZ-Journalist Rainer Schulze als „ein kurioses Kapitel der Planungsgeschichte“ (Schulze 2013: 45). Diese ersten Nachkriegsdekaden waren westdeutschlandweit geprägt vom Wirtschaftswunder, vom Wachstum und steigendem Bedarf nach Wohn- und Gewerberaum und einer damit einhergehenden Umstrukturierung des städtischen Raums. Gleichzeitig aber befand sich die Weltwirtschaft in einem fließenden Übergang von der fordistischen Massenproduktion zu heterogenisierten und spezialisierten Wirtschaftsstrukturen, der aber erst in den makroökonomischen Krisen der 1970er Jahre unübersehbar wurde. Die Stadt Frankfurt indes, als Sitz der amerikanischen Militärregierung und später ebenfalls Sitz der Bank deutscher Länder, wuchs und veränderte sich unaufhörlich. In den 1950er Jahren stieg die Bedeutung des Finanzplatzes am Main durch die Verlagerung der Hauptsitze der meisten deutschen Großbanken nach Frankfurt weiter (vgl. Bock 2006).

Neben diesen externen Effekten begünstigte auch die stadtverwaltungsinterne Politik einer gewollten Entwicklung Frankfurts zur führenden Finanzmetropole der Bundesrepublik Deutschland eine zunehmende Kumulierung von Banken und finanznahen Dienstleistern im Frankfurter Raum. Die daraus entstehende immense Nachfrage nach hochwertigem Büroraum im Citybereich konnte schon bald nicht mehr bedient werden, so dass die sozialdemokratische Stadtverwaltung sich gezwungen sah, neuen Raum für die Entwicklung von Gewerbe zu schaffen, indem ein Großteil der innenstadtnahen bebauten Wohnhausgrundstücke in sogenannte City-Ergänzungsgebiete umgewidmet wurde; insbesondere unter der Regie des damaligen Planungsdezernenten Hans Kampffmeyer, der von 1956 bis 1972 im Amt war, erlebten die Frankfurter, wie sich die äußerliche Gestalt ihrer Innenstadt von einer typisch deutschen Großstadt mit überwiegend viergeschossigem Altbaubestand in geschlossener Bauweise, mehr und mehr zu einem amerikanisierten metropolartigen Spielplatz in- und ausländischer Investoren und Immobilienspekulanten entwickelte (vgl. Ronneberger 2012: 55ff.).

Schon Anfang der 50er Jahre hatte die Stadtplanung redlich Mühe, den vielen Anträgen für private Hochhausbauten gerecht zu werden und die Ausweisung ausreichender Flächen für von Investoren geforderte Hochhausstandorte städtebaulich noch sinnvoll begründen zu können (vgl. Müller-Raemisch 1998: 53).

Eine Vielzahl der damalig genehmigten Hochhäuser entsprach dabei formell nicht den gesetzlichen Vorgaben der Bauleitplanung; im Gegenteil führten sie die geltenden Regularien ad absurdum, indem sie die Höhenbegrenzungen weit überschritten und sich

als Solitärbauten schon von vornherein nicht in den städtebaulichen Raum einfügten. Nichtsdestotrotz wurden in wenigen Jahren zahlreiche Sondergenehmigungen an finanzstarke Investoren erteilt, die die baurechtlichen Leitlinien enorm aufweichten und so die Ausbreitung der Wolkenkratzer insbesondere entlang der später im sogenannten Fingerplan definierten Wachstumszonen ermöglichten (vgl. Ronneberger 2012: 56ff.).

Nachdem sich diese Entwicklung bis in die 70er Jahre fortsetzte und in den letzten Jahren der damaligen sozialdemokratischen Regierungszeit für reichlich sozialen Sprengstoff sorgte, prägen die Hochhausbauten bis heute das städtebauliche Bild der Stadt Frankfurt und stellen in ihrer Höhe und Zahl ein Alleinstellungsmerkmal der Main-Metropole in Deutschland dar.

1.1 Vorgehensweise und Forschungsstand

In dieser Thesis soll daher ausgeführt werden, wie das Laissez-faire der damaligen Frankfurter Stadtpolitik erklärt werden kann. Zu diesem Zweck soll zunächst die Rolle der Stadt als politischer Entscheidungsträger auf lokaler Ebene definiert werden, um im Anschluss einige theoretische Ansätze zu diskutieren, die möglicherweise eine Basis zur Interpretation der Frankfurter Planungspraxis bilden können. Durch die Prüfung der praktischen historischen städtebaulichen Entwicklungen der Innenstadt Frankfurts und die zeitliche Einordnung des Fallbeispiels in die postfordistische Transformation soll überdies geprüft werden, inwiefern sich diese theoretischen Annahmen mit dem historischen Beispiel vereinbaren lassen oder aber relativiert werden können.

Der Forschungsstand zur Rolle der Stadt als aktiver Akteur auf dem (Immobilien-) Markt ist bis dato relativ beschränkt und bezieht sich in der Regel auf die letzten drei Jahrzehnte. Die seit den großen makroökonomischen Herausforderungen der 1970er Jahre und den wirtschaftsstrukturellen Umwälzungen im Übergang vom Fordismus zum Postfordismus diskutierte Theorie der unternehmerischen Stadt weist aber auf eine mögliche Erklärung des Laissez-faire der damaligen Frankfurter Stadtpolitik hin.

Die Intention der städtischen Akteure im Frankfurt der 1950er und 1960er Jahre zur Durchsetzung der Hochhausbauten wurde bisher jedoch nicht eindeutig in den Zusammenhang einer unternehmerischen Stadtpolitik gesetzt und anhand derer begründet. Zwar sind sich die Autoren weitestgehend einig, dass der wirtschaftspolitische Übergang vom Fordismus zum Postfordismus fließend stattfand und somit sowohl die politische als auch die äußerliche Transformation der Städte durch die neuen wirtschaftsstrukturellen Rahmenbedingungen durchaus unstetig und ungleichzeitig

geschehen konnte, doch fand für den speziellen Fall Frankfurts a.M. in diesem Kontext bisher keine explizite Differenzierung statt (vgl. Lever 2001: 274).

1.2 Ziel der Arbeit

Möglicherweise muss daher die Betrachtung der Stadtpolitik Frankfurts in der damaligen Zeit auf Grund der deutschlandweit einzigartigen – insbesondere durch die Ansiedlung der Bank deutscher Länder sowie der daraus resultierenden Sitzverlegung des Großteils nationaler Banken entstandenen – Voraussetzungen eher einzelfallorientiert erfolgen.

Darüber hinaus soll überprüft werden, inwiefern bereits zu Zeiten des Hochfordismus unternehmerische Handlungsmuster in der Stadtpolitik erkennbar sind und warum diese keine exklusive Konsequenz der Globalisierung darstellen.

Geklärt sollen daher in dieser Arbeit zunächst insbesondere folgende Teilfragen:

- Wie kann das bewusste wirtschaftliche Handeln von Städten in der Theorie begründet werden?
- Welche wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und welche theoretischen Überlegungen erklären das rechtliche Laissez-faire der Frankfurter Stadtpolitik in Bezug auf die Hochhausneubauten der 1950er und 1960er Jahre?

Die Resultate der Diskussion zu diesen Fragestellungen sollen anschließend die folgenden Thesen bestätigen, ergänzen oder widerlegen:

Die städtebauliche Politik Frankfurts in den 1950er und 1960er Jahren gründet sich auf

- die Bedarfsdeckung für innerstädtischen Büroraum
- die Existenz einer „Architektur der Global City“ und ein für die Stadt greifbarer Nutzen aus der Umsetzung einer solchen Bauweise
- die strategische Anwerbung von Unternehmen und Investoren sowie deren Kapital zum Vorteil der Stadt als Wirtschaftseinheit
- den Willen zur „Internationalisierung“ der Stadt durch das Erschaffen einer Skyline und ein damit verbundenes Streben nach globaler – oder zumindest regionaler - Geltung

- ein informelles Geflecht aus starken privatwirtschaftlichen und öffentlichen Beziehungen verbunden mit einer ineffizienten/ineffektiven Bauleitplanung, deren Resultat eine netzwerkgesteuerte Stadtentwicklung ist

2 Die ökonomische Rolle der Stadt

Die höchste Ebene einer volkswirtschaftlichen Ordnung stellt seit jeher der Staat als solcher dar. Entsprechend seiner quasi-monopolistischen Stellung als legitimierter Anwender „physischer Gewaltsamkeit“ (Weber 2002: 822) ist der Staat zumindest als herausragender „institutioneller Knotenpunkt“ (Hirsch 1994: 192) zu begreifen, der – selbst unter Berücksichtigung einer sich vergrößernden politischen Rolle der Städte in den zurückliegenden Jahrzehnten – doch stets als „Kodifizierer und Garant der Spielregeln“ (Schipper 2013: 32) auftritt und darüber hinaus theoretisch für ein faire innerstaatliche Verteilung von Wohlfahrt eintritt (vgl. ebda.), wenngleich die tatsächliche Gewaltenausübung in diesem Sinne nicht in jedem Fall direkt vom Staat ausgeht, sondern über gesetzliche Regelungen bspw. über Bundesländer erfolgt. Da aber in den vergangenen Nachkriegsjahrzehnten die weitest gehende Privilegierung der Ebene des Staates im Kontext der lokalen Stadtpolitik nach und nach verloren ging, geht die jüngere wirtschaftsgeographische Forschung davon aus, dass der Staat nicht mehr die absolute Vormachtstellung als politischer Regulator inne hat (vgl. ebda.: 38ff). Stattdessen stellen inzwischen Stadt- und Metropolregionen die zentralen Standorte der Weltwirtschaft dar (vgl. Heeg 2001: 87).

2.1 Globalisierung

Die Gründe hierfür liegen vorrangig in der voranschreitenden Entwicklung der weltwirtschaftlichen Vernetzungen und Abhängigkeiten, heute oftmals zusammengefasst unter dem Begriff Globalisierung; die Bezeichnung ist jedoch insofern irreführend, als dass die Globalisierung in ihrem Kern keine ausschließliche Erscheinung der letzten 40 Jahre ist, in denen technologische Neuerungen wie das Internet und die Erschließung neuer Märkte in Entwicklungsländern die weltwirtschaftliche Vernetzung förderten. Vielmehr ist sie die Fortführung eines räumlichen Entwicklungsprozesses, der sich bereits seit Jahrtausenden un stetig und meist auf niedrigeren Maßstabsebenen abspielt. Schon Karl Marx postulierte die Theorie, dass geographische Barrieren permanent mittels einer „Vernichtung des Raumes durch die Zeit“ eingerissen werden (Marx 1983: 430). Dieses kapitalismusimmanente Prinzip bestätigt sich insofern, als dass der zunehmende internationale Handel die großen räumlichen Distanzen, zum Beispiel zwischen

Produktionsstätte und Absatzmarkt, sowohl durch eine vorausschauende Unternehmenspolitik (Just-in-time-Prinzip) als auch durch technischen Fortschritt, sowohl in der Produktion als auch im Transportwesen, zeitlich ausgleicht. Das Handeln mit materiellen Waren und mit Dienstleistungen zwischen Räumen – also bspw. Staaten, Städten oder auch nur Höfen – fand aber bereits wie beschrieben schon lange vor der Globalisierung statt und erforderte seit jeher die Vernetzung von Räumen, wenn auch meist nicht auf globaler Ebene, sondern im regionalen oder nationalstaatlichen Bereich.

2.2 Gestaltungsmacht

Dennoch wurde die Globalisierung in der Forschung oft zunächst als exogener Prozess mit Einfluss sowohl auf Unternehmen als auch auf Staaten und Regionen betrachtet. Keil schreibt etwa, dass Städte und Regionen heute zunehmend selbst als „Player“ (Keil 2012: 63) identifiziert werden: Sie seien damit nicht mehr bloß „Spielball in externen Kräftefeldern“ (ebda.), sondern haben vielmehr die Möglichkeit, die Globalisierung mitzugestalten und darüber hinaus die eigene Rolle in diesem Prozess unter Berücksichtigung ihrer Wettbewerber zu entwerfen und zu stärken (vgl. ebda.). Dementsprechend werden sie heute „weniger als subnationale räumliche Bestandteile einheitlicher nationaler Wirtschaftsstrukturen wahrgenommen, sondern als räumliche Container endogener Wirtschaftspotenziale in einem europäischen bzw. globalen Standortwettbewerb“ (Heeg 2001: 87). Da die Globalisierung aber wie oben beschrieben keine plötzlich auftretendes Phänomen, sondern lediglich die Fortführung eines wirtschaftlichen Vernetzungsprozesses darstellt, muss überlegt werden, ob nicht die Städte – ob ihrer historisch gesehen weitaus umfangreicheren Geschichte als konkurrierende Wirtschaftsmächte als bspw. die heutigen Nationalstaaten – nicht schon vor der Globalisierung des späten 20. Jahrhunderts individuell gestaltende „Player“ in einem präglobalen Standortwettbewerb waren.

2.3 Strategien

Der obigen Vermutung schließen sich Hall und Hubbard an:

„city governments, to a less or greater extent, have always pursued entrepreneurial strategies and played a crucial role in local economic development“ (Hall/Hubbard 1996: 155).

In den Wirtschaftswissenschaften, der Wirtschaftsgeographie und in der Stadtforschung existieren daher bereits zahlreiche Ansätze, die dazu dienen können, die gewählte Politik einer Stadt herzuleiten und zu deuten. Um für den Fall der Stadt Frankfurt am Main der 1950er und 1960er Jahre zu klären, welche Faktoren von entscheidender Bedeutung für die Entstehung und Ausweitung der lockeren Baupolitik waren, soll daher zunächst in den folgenden Kapiteln der Wandel im Selbstverständnis und den Handlungsmöglichkeiten der Städte im Laufe des fließenden Übergangs zwischen Fordismus und Postfordismus betrachtet werden, bevor die Theorie der unternehmerischen Stadt erläutert wird. Nach einer Darstellung der Frankfurter Baupolitik in der damaligen Praxis sollen jeweils die Argumente, die dafür sprechen, dass von einer fordistischen oder einer postfordistischen und unternehmerisch handelnden Stadtpolitik gesprochen werden muss, abgewogen werden. Dementsprechend erfolgt schließlich eine Einschätzung, inwiefern die angeführten theoretischen Grundlagen zur Erklärung der Frankfurter Planungspraxis dienen können und welche Gründe dafür sprechen, dass die Theorie der unternehmerischen Stadt kein alleinig postfordistisches Phänomen darstellt.

3 Unterscheidung von Fordismus und Postfordismus

Nachfolgend werden die zeitgebundenen Wirtschaftstheorien des Fordismus und des Postfordismus umrissen, um darzulegen, welche städtischen Eigenschaften und politischen Entscheidungen Anzeichen für den vorherrschenden Einfluss der jeweiligen Theorie sein können.

Der Fordismus gründet sich dabei insbesondere auf die Möglichkeit zur standardisierten Produktion, die vor allem in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts die Bedeutung der Städte als Funktionsraum und Sammelbecken für benötigte und zuwandernde Arbeitskräfte immens steigerte. Gleichzeitig brachte der ausufernde Funktionalismus dieser modernen Wirtschaftsform große Herausforderungen für die Städte mit sich. Die Lösung dieser wirtschaftlichen und sozialen – aber auch städtebaulichen – Probleme erhoffte man sich in den 1970er Jahren durch die Etablierung eines nachhaltigeren und flexibleren Wirtschaftssystems, welches später unter dem Begriff Postfordismus zusammengefasst wurde (vgl. Noller/Ronneberger 1995: 41ff.; Lever 2001: 273ff.).

3.1 Fordismus

Das immense Wachstum vieler europäischer und amerikanischer Großstädte in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts gründet sich auf den Errungenschaften der

Industrialisierung. Insbesondere die Nutzung der Dampfmaschine zur industriellen Produktion leitete die Gründung vieler Großunternehmen ein, die eine Vielzahl von Arbeitskräften benötigten. Da diese in den Städten zunächst zahlreich vorhanden waren und später vom Land immigrierten, hatten die großen regionalen Zentren massive Vorteile gegenüber ländlichen Gemeinden bei der Ansiedlung von Industriebetrieben. Die Umsetzung tayloristischer Ideen der Spezialisierung und der Arbeitszeitoptimierung überführten das rasche Wachstum der großen Industrieanlagen in die effiziente Fließbandarbeit des Fordismus (vgl. Lever 2001: 273ff.).

3.1.1 Neoklassische Standorttheorie

Nach Sokol basiert die Idee des Fordismus auf der neoklassischen Standorttheorie, die in den ersten Nachkriegsjahrzehnten ihren wissenschaftlichen Höhepunkt hatte. Grundlage aller Forschungen über die Verteilung von Wirtschaftseinheiten im Raum und die Ordnung von Städten sind in der neoklassischen Standorttheorie die Gesetze der Mathematik und die grundlegenden angenommenen Gesetzmäßigkeiten des vollständigen Marktes im Kapitalismus. Nach der Annahme der Verfechter dieser Theorie erlaubt das rein rationale Handeln des sogenannten „homo economicus“ die Erstellung und Erklärung von Verhaltensmustern ökonomischer Akteure. Dementsprechend bestimmen lediglich quantitative Faktoren über die wirtschaftliche Entwicklung einer Stadt, ihrer Bewohner und der ansässigen Unternehmen – ungeachtet gegebener gesellschaftlicher und geographischer Unterschiede von konkurrierenden Stadtregionen (vgl. Sokol 2011: 28ff.).

3.1.2 Wachstum der Ballungsräume

Mit dem Begriff Fordismus lässt sich aber nicht nur die Intensivierung des wirtschaftlichen Wachstums beschreiben, sondern auch die Entwicklung der großen regionalen und nationalen Zentren. Der Fordismus benötigte zur Entfaltung des wirtschaftlichen Erfolgs die großen Städte und Stadtregionen, die der wachsenden Produktionsmaschinerie einerseits quantitativ Arbeitskräfte zur Verfügung stellen konnten und andererseits über eine Vielzahl vorteilhafter Externalitäten verfügten. Dies waren zum Beispiel umfangreiche und kaufkräftige Absatzmärkte, eine reiche Dienstleistungspalette und politische Kontakte (vgl. ebda.). Die Folge waren starke Agglomerationsprozesse in den Ballungsräumen.

Nach dem zweiten Weltkrieg blieb die Bedeutung der Städte und insbesondere der entstandenen formellen und informellen Netzwerke nicht nur bestehen, sondern verstärkte sich in Westdeutschland immens. Insbesondere die südlichen Großstädte profitierten von den Abwanderungen vieler Unternehmen aus Berlin, welche augenscheinlich Städte mit ausreichend Arbeitskräften, wie bspw. Frankfurt und München, anderen nördlichen Regionen wie dem Ruhrgebiet oder Hamburg vorzogen. Die Entstehung und Ausdehnung eines stabilen und offenen westeuropäischen Marktes, das Wirtschaftswachstum und der betriebliche Einfluss amerikanischer Unternehmen läuteten erst jetzt die Hochphase des Fordismus in Deutschland ein (vgl. Heeg 2001: 118ff.).

3.1.3 „Moderner“ Städtebau

Darüber hinaus änderten sich die städtebaulichen Rahmenbedingungen in der Hinsicht, als dass der städtische Raum sozial verträglicher gestaltet werden sollte. Die Struktur der Städte wurde dementsprechend den Bedürfnissen des Modernismus, namentlich den Kriterien „Rationalisierung, Standardisierung und Typisierung“ (Noller/Ronneberger 1995: 41), angepasst. Die bereits vom Fordismus bewirkte Heterogenisierung zwischen Stadt und Land durch die Verschärfung der Extreme Zentrum und Peripherie wurde von den neustrukturierten Innenstädten konterkariert, welche nach gesellschaftlichen Funktionen aufgesplittert und somit in einheitliche, künstliche und sozial unausgewogene Quartiere transformiert wurde (vgl. Lever 2001: 275; Noller/Ronneberger 1995: 41ff.). Der Siegeszug des PKW unterstützte dabei durch die Ermöglichung der Mobilität diese räumliche Trennung von städtischen Funktionen (vgl. Lever 2001: 275). Möglich wurde diese Durchsetzung des „modernen“ Städtebaus durch die vielen Kriegsschäden, die auch in Frankfurt viel Spielraum für eine großflächige Neuordnung des Stadtraumes bot.

3.1.4 Auswüchse des Funktionalismus

Die Funktionalisierung des Stadtraums brachte aber nicht nur die erhofften Vorteile, sondern auch eine Menge neuer Probleme mit sich, die bis heute auf viele Städte nachwirken. Die städtische Industrialisierung und hochbauliche Standardisierung degradierten die Architektur und den Städtebau zu seelenlosen Bestandteilen des Produktionsprozesses, so dass diese so „ihren Status als autonome Baukunst“ (Noller/Ronneberger 1995: 41) verloren (vgl. Lever 2001: 275). Die notwendig gewordene Mobilität diktiert vielerorts auch das Erscheinungsbild der Innenstädte, indem breite Straßen, Parkhäuser und Autobahnkreuze bspw. auch in Frankfurt am Main alte kleinteilige Baustrukturen verdrängten (vgl. Noller/Ronneberger: 41ff.). Trotz der

Fixierung auf den motorisierten Verkehr nahm das Wachstum in städtischen Agglomerationen solch starke Formen an, dass es vielerorts zur Überlastung der Straßen und der öffentlichen Verkehrsmittel kam, die die ohnehin starken Umweltprobleme innerhalb der Städte weiter verschärften (vgl. Lever 2001: 274).

Doch nicht nur aus ästhetischer und umwelttechnischer Sicht litten die Großstädte und ihre Bewohner unter der neuen städtebaulichen funktionalen Ordnung. So verkamen monozentrische Citygebiete zu reinen Arbeitsplatzstandorten ohne sozialräumliche Bedeutung (vgl. ebda.). Oft wurde dieser Trend sogar durch stadtpolitisches Zutun entscheidend angetrieben, indem selbst seit Jahrhunderten gewachsene innerstädtische Siedlungsquartiere dem Verfall ausgesetzt wurden. Erreicht wurde dies durch die Bewahrung oder Schaffung planerischer Unsicherheit, der Vernachlässigung von technischen und sozialen Infrastrukturen, der Rückstufung lokaler öffentlicher Dienstleistungen, der gezielten Vertreibung der ansässigen Bevölkerung und weiterer Maßnahmen zur drastischen Reduktion der Lebensqualität innerhalb der Citygebiete (vgl. Lever 2001: 275ff.). Im Ergebnis führten die selbstgeschaffene städtebauliche Bezugslosigkeit und die Verminderung der Lebensqualität innerhalb der Städte zu weitreichenden Suburbanisierungstendenzen zahlungskräftiger Bevölkerungsgruppen, welche die vielzitierte „Unwirtlichkeit der Städte“ unter gesellschaftlichen Gesichtspunkten durch soziale Segregation noch verstärkten (vgl. Noller/Ronneberger: 41ff.).

Überdies stießen die fordistischen Städte auch ökonomisch an ihre Kapazitätsgrenzen, da die Kosten für Arbeitskräfte und vor allem für Produktions- und Büroraum im Zuge des Agglomerationsdrucks rapide stiegen (Lever 2001: 274). Darüber hinaus wurde es für den Staat auf städtischer Ebene im Angesicht der immer größer werdenden Produktionseinheiten immer schwieriger, das wirtschaftliche Wachstum zu kontrollieren (vgl. ebda.: 278).

Gleichzeitig führten die makroökonomischen Komplikationen der 1970er Jahre, wie bspw. die Ölkrise, zu einer abnehmenden Bereitschaft des Staates, die Kommunen finanziell zu unterstützen. Aufkeimende sozialökonomische Probleme, wie zunehmende Arbeitslosigkeit in den Städten, mussten fortan oftmals von den lokalstaatlichen Akteuren selbst gelöst werden. Dies hatte zur Folge, dass Städte ihre eigenen lokalen Maßnahmen ergriffen, um Unternehmen und Investoren anzulocken, und damit, wie später beschrieben, in den Wettbewerb mit anderen Städten traten (vgl. ebda.).

Im Laufe der Jahre veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen, wie das Wachstum kleiner aufstrebender Unternehmen mit weniger, aber flexibleren und spezialisierten

Angestellten, der Bedeutungsverlust des produzierenden Gewerbes gegenüber dem Dienstleistungssektor sowie strategische Tendenzen zur kostensparenden just-in-time Produktion oder zu kleineren und möglicherweise ausgelagerten Betriebseinheiten im Supply-Chain-Management, unterstrichen die notwendige Reform stadtökonomischer Planungen (vgl. ebda.: 275).

3.2 Postfordismus

Die oben beschriebene mangelhafte Nachhaltigkeit des bedingungslosen Wachstums der Städte führte zum politischen Übergang in den Postfordismus, der unter anderem ein verändertes Machtverhältnis von Staat und Region zur Folge hatte. Die Negativseiten der staatlich kontrollierten Wirtschaft und des Handels überwogen mehr und mehr den Vorteilen einer alternativen subnationalen Organisation. Die wirtschaftliche Globalisierung und die europäische Integration trugen außerdem dazu bei, dass Städte und Regionen als deren Zugpferde wirtschaftsräumliche Kompetenzen des Nationalstaates übernahmen. Die so eingeleitete ökonomische und politische Regionalisierung führte zur Aufwertung der Region (vgl. Heeg 2001: 74ff.).

3.2.1 Merkmale

Die postfordistische Stadt ist damit allerdings im Vergleich zur fordistischen Stadt durch die abnehmende Homogenisierung städtischer Attribute sehr viel schwieriger zu beschreiben. Während in der fordistischen Stadt die klaren skalaren Vorteile der großen Städte zu einer recht einsilbigen urbanen Wirtschaftspolitik führten, können die Vor- und Nachteile der postfordistischen Stadt und ihre prägenden städtebaulichen Merkmale viel differenzierter ausfallen (vgl. Lever 2001: 281). In der Stadtplanung wurden in diesem Zusammenhang Forderungen wie die „Revitalisierung der Städte“ (Noller/Ronneberger 1995: 42) laut (vgl. ebda.: 41ff.).

Der Stadtplaner Ernest Sternberg charakterisiert den Postfordismus anhand von acht Merkmalen, zu denen auch die folgenden Punkte zählen (vgl. Lever 2001: 274):

- Hohe Bedeutung von Wissen und Information für die Generierung von Reichtum
- Gegenseitige globale Abhängigkeiten in den Bereichen Produktion, Finanzierung, Logistik, Migration und Handel

- Entstehung einer neuen Form des Merkantilismus, d.h. einer in Koproduktion von Staat und Wirtschaft gestalteten Strategie, um gemeinsam auf dem Weltmarkt Vorteile zu erlangen
- Spezialisierte Produktionseinheiten, dezentralisiertes Management sowie flexible Technologien und Arbeitskräfte bestimmen das neue Wirtschaftssystem
- Zunehmende Ablehnung des Materialismus und der Technokratie zu Gunsten eines Bedeutungszuwachses gemeinschaftlicher, sozialer und traditioneller Werte

Diese gegenüber den Vorjahrzehnten alternierten - insbesondere wirtschaftlich entscheidenden - Rahmenbedingungen reduzierten die sich aus ihrer Größe ergebenden Vorteile der Agglomerationen gegenüber Mittelstädten und erforderten ein Umdenken in der Stadtpolitik der fordistischen Produktionszentren. Während der Fordismus gerade in seinen letzten Jahren wegen der oben beschriebenen Nachteile einer funktionalistischen Stadtpolitik mit der Suburbanisierung einkommensstarker Haushalte und mit der Dezentralisierung verbunden wird, wird das postfordistische Entwicklungsmodell so oft als Vorbedingung für die Rezentralisierung und die Reurbanisierung gesehen (vgl. Lever 2001: 278).

Obwohl Sternberg gegenseitige globale Abhängigkeiten als eine der postfordistischen Rahmenbedingungen ausmacht, führt er in den Merkmalen des Postfordismus nicht die Entstehung unternehmerischer Stadtpolitik an. Dementsprechend scheint es möglich, dass die Existenz unternehmerischer Städte kein globalisierungsimmanentes oder rein postfordistisch auftretendes Phänomen darstellt, sondern spätestens schon zu Zeiten des Fordismus in vielen Fällen - möglicherweise jedoch auf einer niedrigeren räumlichen Ebene als auf der globalen - bereits Tatsache war.

3.2.2 Regionalisierung

Die wichtigste Entwicklung des Postfordismus im Hinblick auf die wirtschaftliche Entwicklung der Städte ist jedoch die Stärkung der Rolle des lokalen Staates, also der städtischen Regierung, sowie ansässiger Institutionen als besagte „Player“ (vgl. Keil 2012: 63). Galt die Stadt im Fordismus noch eher als verlängerter Arm des Staates, der dessen nationalökonomische Maßnahmen auf lokaler Ebene umsetzte, beginnt sie im Postfordismus lokale Spezifika bei ökonomischen Entscheidungen verstärkt zu berücksichtigen, um ihr wirtschaftliches Profil im internationalen Wettbewerb der Städte bewusst zu schärfen (vgl. Lever 2001: 278; Heeg 2001: 87ff.).

3.2.3 Kompetenzverlagerung

Nichtsdestotrotz verbleibt dem Staat auch nach der Hochphase des Fordismus eine wichtige Rolle in der Gestaltung räumlicher Entwicklung. Heeg argumentiert, dass sich die in weiten Teilen der Forschungsliteratur vertretene Meinung, der Staat würde im Zuge der Flexibilisierung der Wirtschaft ausgehöhlt, als nicht zutreffend erweist, da ihm zumindest die Aufgabe der Allokation von Geldern zur Sicherung sozialer Kohäsion verbleibt. Allerdings verlagern sich im Zuge dieser wirtschaftsstrukturellen Veränderungen die Kompetenzen des Staates. Demnach ist also – statt einer Aushöhlung – eher von einer Reorganisation des Staates auszugehen (vgl. Heeg 2001: 69ff.).

4 Die Unternehmerische Stadt

Die makroökonomischen Schwierigkeiten der spätfordistischen Ära begründeten eine Veränderung des städtischen Bewusstseins. Die neuen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen offerierten den „lokalen Staaten“ neue stadtoökonomische Gestaltungsalternativen. Diese Entwicklung zur postfordistischen Stadt mündete schließlich in einer veränderten Selbstwahrnehmung der Städte als aktiver Akteur mit eigenem wirtschaftspolitischem Spielraum (vgl. Lever 2001: 281).

Eine Möglichkeit der Stadtpolitik, sich innerhalb der neuen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Voraussetzungen erfolgreich zu positionieren, ist die Implementierung der unternehmerisch denkenden und handelnden Stadt, deren Entstehung zunächst in der Theorie diskutiert werden soll. Nachfolgend werden die praktischen Handlungsmöglichkeiten der unternehmerischen Stadt erläutert.

4.1 Standorttheoretische Herleitung

Die Theorie der unternehmerischen Stadt basiert auf der Annahme, dass geographische Räume auf Grund der ständigen Konkurrenz zwischen Unternehmen und den aus dem Wettbewerb entstehenden Reaktionen dieser Unternehmen instabil sind (vgl. Harvey 2007: 103). Für die Städte als geographische Räume bedeutet dies, dass sie sich keinesfalls darauf verlassen können, dass ortsansässige Unternehmen in jedem Fall auch zukünftig den gleichen Standort behalten werden. Vielmehr können veränderte externe Marktbedingungen bewirken, dass ein Standortwechsel für ein Unternehmen wirtschaftlich sinnvoll ist. Gleichfalls können aber auch veränderte Rahmenbedingungen des Standortes selbst, beispielsweise durch eine bestimmte Baupolitik, dafür sorgen,

dass ein Unternehmen umsiedelt. Umgekehrt bedeutet dies aber auch, dass Städte aus dem Wettbewerb der Unternehmen und der daraus resultierenden Maxime der Standortoptimierung profitieren können, indem sie mit einer geeigneten Stadtpolitik dafür sorgen, dass ihr Standort sich gegenüber anderen als vorteilig erweisen kann und daher verstärkt Unternehmen anzieht. Nachfolgend soll zunächst dieser Marktmechanismus erläutert und im Anschluss der Nutzen dieser Erkenntnisse für eine bewusst gesteuerte Stadtpolitik ermittelt werden.

4.1.1 Unternehmerische Standortflexibilität

Im kapitalistischen Wettbewerb eifern Unternehmen stets danach, einen höheren Profit als der Konkurrent zu erwirtschaften. Dieses Ziel kann er entweder erreichen, indem er dem Mitbewerber in seiner Produktion technologisch oder organisatorisch überlegen ist oder aber indem er einen Standortvorteil erlangt. Beide Faktoren sind dabei zeitlich begrenzt, da zum einen der technologische oder organisatorische Vorsprung vom Mitbewerber früher oder später aufgeholt wird und zum anderen die Konkurrenz entweder einen ähnlich guten Standort finden könnte oder der Profit dadurch sinkt, dass die Grundstücksbesitzer des vorteilhaften Standorts am Gewinn partizipieren wollen und die Pacht- und Bodenpreise dementsprechend erhöhen. Diese kapitalismusimmanenten Dynamiken des Marktes bewirken die besagte Instabilität in der räumlichen Verortung von miteinander konkurrierenden Unternehmen (vgl. Harvey 2007: 102ff.).

Der technologische Fortschritt und der sinkende relative Anteil der Transportkosten an den gesamten Produktkosten haben überdies insbesondere in den letzten Jahrzehnten die Standortflexibilität der Unternehmen gravierend erhöht. So stellt in vielen Branchen mittlerweile nicht mehr der Absatzmarkt den entscheidenden Faktor bei der Standortwahl dar; stattdessen spielen die Lohnkosten oftmals eine so wichtige Rolle, dass ganze Unternehmenszweige auf andere Kontinente verlagert werden (vgl. Hall/Hubbard: 56), wenn nicht andere Standortvorteile, wie bspw. die bauliche Präsenz am Heimatstandort, überwiegen.

4.1.2 Profitoptimierung

Da selbst geringfügige geographische Unterschiede – zu denen auch gesellschaftlich geschaffene Vorteile wie z.B. eine gleichzeitig ansprechende und funktionale Architektur oder eine Kumulation von unternehmensnahen Dienstleistern gezählt werden können – durch die Konkurrenzsituation vergrößert werden, sind die Unternehmen zwecks

Gewinnoptimierung gezwungen, einen möglichst vorteilhaften Standort zu suchen (vgl. Harvey 2007: 102ff.)). Der vorteilhafte Standort kann sich beispielsweise durch das Vorkommen von Rohstoffen oder die Agglomeration von Zulieferbetrieben auszeichnen. Ebenso kann aber auch – wie in Frankfurt am Main geschehen – im Bereich der wissensbasierten Dienstleister eine Kumulation von Wissen, Kapital, Netzwerken sowie von bevorzugten Infrastrukturen und gebauten Umwelten stattgefunden haben, die den Standort für weitere branchenverwandte Unternehmen attraktiv macht (vgl. ebda.).

4.1.3 Zentralisierung und Kapitalpolarisierung

Harvey spricht in diesem Kontext sogar von einer sich „selbstorganisierenden Dynamik von Konzentration und Zentralisierung des Kapitals im Raum“ (Harvey 2007: 104). Dies bedeutet, dass sich dementsprechend branchenverwandte Unternehmen selbstständig fortwährend konzentrieren und reorganisieren. Ultimativ sind die Resultate dieser selbst verstärkenden Konzentration in den sogenannten „Global Cities“ zu beobachten. Die Transformation der Wirtschaft in den entwickelten Ländern von der industriellen Produktion zur Dienstleistungsgesellschaft bewirkt bereits seit einigen Jahrzehnten einen Bedeutungszuwachs der größten städtischen Zentren, deren Kreis relativ exklusiv ist. Diese Zentren stellen – je nach Lesart verschiedener Autoren – zumindest kontinental-regional oder aber eben sogar global bedeutende Drehscheiben der Weltwirtschaft dar, indem sie hochspezialisierte Dienstleistungen bereitstellen und exportieren und darüber hinaus finanzielle und regulierende Steuerungsfunktionen erfüllen (vgl. Sassen 1988: 21ff.).

Einhergehend mit dem endogenen weiteren Wachstum der „reichen“ Städte, bewirkt die zunehmende Polarisierung jedoch auch eine Verschärfung der Probleme „armer“ Stadtregionen – namentlich etwa Arbeitslosigkeit, Steuerausfälle, stagnierende Industrien –, die einen der Gründe für die Entstehung von städtischen Wettbewerb darstellen (vgl. Meyer/Kottisch 1995: 3ff.; Harvey 2007: 104; Heeg 2001: 87ff.).

4.1.4 Wachstum durch Identität

Überdies bewirkt die Herausbildung von wirtschaftlichen Spezialisierungen innerhalb der Stadt oder der Stadtregion gleichsam eine Tendenz der Konsumenten hin zu gemeinsamen Vorlieben und Bedürfnissen, die je nach Ausmaß von Reichtum und Macht der jeweiligen Stadt bzw. Stadtregion eine eigenständige Identität seiner Bewohner, Institutionen und Unternehmen stiften. Im Zusammenspiel mit einer administrativen

Abgrenzung der jeweiligen städtischen Geographie von anderen kann diese Identität die Bildung einer regionalen Einheit bewirken, die im eigenen Sinne als unternehmerische Stadt u.a. politisch handelt (vgl. Harvey 2007: 108).

Angeführt wird diese regionale Einheit jedoch nicht einzig von der Stadtpolitik, sondern meist von einer zunächst informellen „Wachstumskoalition“, hauptsächlich bestehend aus einflussreichen Unternehmergruppen, der lokalen Regierung, Handelsinstitutionen, Zeitungen, Sportvereinen, Universitäten und Projektentwicklern. Diese Akteursgruppen, insbesondere Grundbesitzer und die eng mit diesen verbundenen Finanzdienstleister, sind am ehesten imstande vom Wachstum der Stadt zu profitieren, wohingegen der aus dem Wachstum generierte Profit des einfachen Bürgers stark begrenzt ist. Die Wachstumskoalition ist daher in besonderem Maße daran interessiert, durch die individuelle städtische Identität innerhalb der Bevölkerung einen Wachstumskonsens zu erzeugen, ohne dabei zu suggerieren, dass dieses Wachstum interessensgesteuert ist. Im Gegenteil versucht diese Lobby den Wählern den Eindruck zu vermitteln, dass der Profit des Wachstumskurses lokal geteilt wird, was in der Realität jedoch nicht der Fall ist (vgl. McNeill/While 2001: 300ff.; Harvey 2007: 108).

4.1.5 Ziele des Wachstumskurses

Die hauptsächlichsten Nutznießer der unternehmerischen Stadt sind stattdessen all die wirtschaftlichen Akteure, die in irgendeiner Form von der intensivierten Nutzung des Bodens privat profitieren (vgl. Hall/Hubbard 1998: 57ff.). Nach Peck und Tickell verfolgt die Wachstumskoalition drei Ziele: Die Unterordnung des gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrtsgedankens unter die Imperative des städtischen Wettbewerbs und des Wachstums, die Erhöhung des standortbezogenen Wettbewerbsdrucks innerhalb der Stadt sowie die Institutionalisierung ihrer Wachstumsideologie innerhalb der Stadtpolitik (vgl. ebda.). Da diese Ziele nicht dem Allgemeinwohl, sondern dem Wohl der Koalitionäre aus Landbesitzern, Investoren und Finanziers dienen, muss die unter dem Einfluss der Wachstumskoalition entstehende Stadtpolitik somit zwangsläufig kritisch betrachtet werden.

4.1.6 Kritische Betrachtung

Allerdings stellt auch Selle fest, dass die Gestaltung der Stadt kein alleiniges Instrument der Politik oder der Verwaltung ist, sondern dass „Raum als (sich ständig wandelndes) Ergebnis sozialer, ökonomischer und kultureller Aktivitäten und zugleich als konstitutives

Element eben dieses gesellschaftlichen Handelns zu verstehen ist“ und daher eine Vielzahl von gestaltenden Akteuren aufweist, deren Einfluss und Handlungsspielraum aber individuell verschieden ist (vgl. Selle 2005: 108ff.). Insofern ist die stadtökonomische Initiative unternehmerischer und privatinstitutioneller Akteure nicht per se bedenklich, sollte jedoch im Sinne einer sozial verträglichen Stadtpolitik sehr wohl die Belange anderer Akteure berücksichtigen.

Die gemeinsame Identität darf daher nicht als solidarische Gemeinschaft missverstanden werden, die ein Unternehmen oder die Stadtbevölkerung auch in schlechten Zeiten ideologisch und moralisch nachhaltig an die Stadt bindet und darüber hinaus durch das Wachstum Wohlfahrt für alle generiert; eher handelt es sich um eine elitegeführte Zweckgemeinschaft mit Überschneidungen in den jeweiligen Konsumpräferenzen, die im ständigen Wandel begriffen ist (vgl. ebda.).

Im Umkehrschluss impliziert Harveys Verständnis der Voraussetzungen für die Entstehung von einer städtischen oder regionalen Identität dementsprechend, dass eine unzureichende oder fehlende Profilierung der Stadt durch die Wachstumskoalition die Bildung einer regionalen Einheit behindert und somit die Entwicklung zur „unternehmerischen Stadt“ erschwert.

4.2 Stadtregionen im Wettbewerb

Hall und Hubbard stellen fest, dass “[...] there is a widespread agreement that the background of the shift in urban governance is the growing competition between cities for local economic growth.” (Hall/Hubbard 1998: 57). Heeg fügt hinzu, dass die politisch-administrativen Entscheidungsträger der Städte und Metropolregionen in ihrem Werben um die Zentralen internationaler Unternehmen, Produktionspotenziale expandierender Branchen und die Kaufkraft gutverdienender Arbeitnehmer in Konkurrenz zueinander stehen (vgl. Heeg 2001: 87ff.). Jede dieser regionalen Einheiten befindet sich aus mehreren Gründen im Wettbewerb mit anderen Städten.

4.2.1 Standortmobilität

Meyer und Kottisch führen unter anderem eine zunehmende Mobilität von Unternehmen innerhalb ihres Marktradius – also dem geographischen Gebiet, in dem ein Produkt oder eine Dienstleistung angeboten werden kann – an. Dabei kann bei der Standortwahl international agierenden Unternehmen nicht nur zwischen regionalen Alternativen – etwa

zwischen Frankfurt und Darmstadt – entschieden werden, sondern durch die zunehmende Beweglichkeit von Information und Kapital auch zwischen weit entfernten Stadtregionen (Meyer/Kottisch 1995: 3).

Anzumerken ist, dass die Mobilität von Kapital keinesfalls im Gegensatz zu den Thesen Harveys zur Entstehung von „regionalen Einheiten“ durch die Konzentration und Zentralisierung des Kapitals steht (vgl. Harvey 2007: 104). Schließlich ist das Kapital zwar grundsätzlich mobil, konzentriert sich aber gemäß den Ausführungen Harveys auf relativ wenige spezialisierte Regionen, die harte und weiche Faktoren in kumulierter Form zur Verfügung stellen können, um den Anforderungen kapitalintensiver Unternehmungen gerecht zu werden. Die bedeutendsten dieser spezialisierten Regionen fallen unter die Kategorie der später beschriebenen „Global Cities“ (vgl. Sassen 1988: 21ff.).

Klar wird aber, dass die Definition der Grenzen – abgesehen von den rein administrativen Begrenzungen – zwischen den regionalen Einheiten sehr schwer fallen kann und die Unterscheidung unterschiedlicher Identitäten teilweise unmöglich wird. So bilden beispielsweise die Städte Frankfurt am Main und Eschborn zwar keine Verwaltungseinheit, weisen aber zumindest große Überschneidungen in der kulturellen und wirtschaftlichen Identität auf.

4.2.2 Marktpotentiale

Darüber hinaus bewirkt insbesondere die oben bereits angesprochene Polarisierung zwischen ärmeren und reicheren Stadtregionen durch die anhaltenden finanziellen Schwierigkeiten der Kommunen zur Finanzierung ihrer Haushalte eine Wettbewerbssituation um zahlungskräftige Unternehmen und qualifizierte Arbeitskräfte, um einerseits Arbeitsplätze auf lokaler Ebene zu generieren und andererseits den im Zuge der Tertiärisierung und Spezialisierung zunehmenden Bedarf an Fachkräften decken zu können (vgl. Meyer/Kottisch 1995: 4ff.; Harvey 2007: 103ff.). Der Finanzierungsbedarf der Kommunen wird dabei unter anderem durch die Erhebung der Gewerbesteuer gedeckt, was aber wiederum bedeutet, dass die Städte unter erheblichem Druck stehen, eine möglichst unternehmensfreundliche Politik zu führen (vgl. Müller-Raemisch 1998: 205).

Die Politik der Stadt muss daher auf die Aktivierung seiner vorhandenen Marktpotentiale ausgerichtet sein, was für das Beispiel Frankfurt am Main als Zentrum unternehmensnaher Dienstleistungen – und bereits in den Nachkriegsjahren als Handels- und Finanzplatz überregionaler Bedeutung – damals wie heute impliziert, dass es seine

Mittel gemäß den speziellen Bedürfnissen der Nutzer Frankfurts verwenden sollte, um „aus den Stärken der Gemeinde Nutzen [zu] ziehen“ (Duckworth 1987: 39) und im Wettbewerb gegenüber anderen Stadtregionen im Vorteil zu sein (vgl. Meyer/Kottisch 1995: 4ff.; Harvey 2007: 103ff.).

4.2.3 Branchenspezifische Bedürfnisse

Schließlich spielen auch sogenannte „weiche Faktoren“ eine zunehmend große Rolle bei der Standortentscheidung vieler Unternehmen und der Arbeitsplatzwahl sowohl hochqualifizierter Kräfte als auch von Geringverdienern, deren Migrationsziele insbesondere in den Kontrollzentren der Weltwirtschaft liegen, da auch der Zuwachs an Niedriglohnarbeitsplätzen in Relation zur wirtschaftsstrategischen Bedeutung dieser Stadtregionen steht (vgl. Sassen 1988: 126ff.). Kriterien wie die Verfügbarkeit von Wohnraum, soziales Wohnumfeld oder die Verfügbarkeit von Erholungs- und Einkaufsstätten können für konkurrierende Stadtregionen Vorteile oder Nachteile in der Gunst derzeitiger oder potentieller Arbeitgeber und Bewohner erbringen (vgl. Meyer/Kottisch 1995: 5). Durch die höhere Mobilität gegenüber anderen Wirtschaftssektoren und die konzentrierende Wirkung der hochspezialisierten Zentren – beiderseits auf Unternehmen und Arbeitnehmer – gilt dies in besonderem Maße für den Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen (vgl. Sassen 1988: 126ff./Harvey 2007: 104).

4.3 Zusammenfassung

Die Herleitung der Theorie des Standortwettbewerbes zwischen Unternehmen führt zu der Erkenntnis, dass Städte in Konkurrenz zu anderen Städten oder Stadtregionen stehen. Hauptsächliche Triebfeder ist in der Theorie eine elitengeführte Wachstumskoalition, die über eine städtische Identität die regionale Einheit der Bevölkerung erzeugt und damit den Wachstums- und Konkurrenzgedanken prioritär über andere Zielsetzungen der Bevölkerung stellen kann, obwohl die Nutznießer des Wachstumskurses überproportional in den Reihen der Koalitionäre zu suchen sind, denn in der Stadt und seiner Bevölkerung als Ganzes.

Die Konkurrenz der Städte bezieht sich dabei auf den Kampf um die Ansiedlung und den Verbleib von Unternehmen innerhalb der Stadt, da Unternehmen für einen Großteil der finanziellen Ausstattung der Städte über Steuern und Investitionen sorgen und darüber hinaus Arbeitsplätze zur Verfügung stellen. Überdies sorgen der steigende Bedarf an

intermediären Dienstleistungen und die Kaufkraft der im tertiären Wirtschaftssektor Beschäftigten dafür, dass die Attraktivierung der Stadt für Dienstleistungsunternehmen besonders profitabler Branchen, wie beispielsweise dem Bankenwesen, besonders lohnenswert erscheint.

Die zu erwartende selbstorganisierende Dynamik der Kapitalakkumulation verstärkt dabei den Druck der Städte, Unternehmen kapitalintensiver Branchen in der Stadt zu halten und weitere anzuziehen.

5 Steuerungsmöglichkeiten der unternehmerischen Stadt

Wie vorab erläutert konzentrieren sich wissensbasierte Dienstleister in bereits vorhandenen branchentypisch bevorzugten Strukturen baulicher, infrastruktureller, sozialer und monetärer Art. Jedoch wird mit dieser bloßen Erkenntnis der Möglichkeit zur Reproduktion und zum Wachstum der Agglomeration weder eine ursprüngliche Formierung der vorteiligen Konzentration am Standort automatisch garantiert, noch die Entstehung einer explizit von der Stadt gewünschten Branche impliziert. Um gezielt eine Entwicklung von Standortvorteilen für eine bestimmte Branche einzuleiten, können daher von der Stadtpolitik eine Reihe geeigneter Maßnahmen ergriffen werden.

Die Handlungsmöglichkeiten einer unternehmerischen Stadt unterteilen sich nach Redak in zwei Dimensionen; zum einen kann eine Stadt innerhalb seiner Verwaltungsstrukturen versuchen, privatwirtschaftliche Praktiken und Entscheidungswege zu etablieren, und zum anderen besteht die Möglichkeit nach außen ein Bild der Stadt zu suggerieren, das Investoren auf die Stadt als potentiell Ziel aufmerksam macht und dieser im Wettbewerb mit anderen Kommunen einen Vorteil verschafft (Vgl. Redak 2000: 85). Konkretisiert werden sollen in dieser Thesis jedoch vorrangig die Handlungsmöglichkeiten der zweiten Dimension.

5.1 Klassische Instrumente

Nach Selle haben öffentliche Akteure drei verschiedene Einwirkungsmöglichkeiten, um ein bestimmtes räumliches Ziel zu erreichen.

5.1.1 Indirekte Wirkungsweise

Erstens kann der Akteur durch indirekte Instrumentarien versuchen, ein bestimmtes Handeln von Investoren herbeizuführen. Dies kann beispielsweise durch die Gestaltung von Bebauungsplänen geschehen. Gleichfalls ist es aber auch denkbar, eben durch eine bewusste Rechtsunsicherheit in der Bauleitplanung – quasi einer Nicht-Gestaltung von Bebauungsplänen – eine bestimmte Entwicklung einzuleiten (Bsp.: siehe Kapitel „Auswüchse des Funktionalismus“) (vgl. Selle 2005: 118). Die Ausschöpfung der rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten insbesondere durch die Bauleitplanung zählt zu den regulativen Instrumenten (vgl. ebda.: 120).

Darüber hinaus können finanzielle Anreize, wie etwa die Herabsetzung des Gewerbesteuerhebesatzes, auf indirekte Weise Einfluss auf die räumliche Entwicklung der städtischen Geographie nehmen (vgl. ebda.: 118). Zu den finanziellen Steuerungsformen gehören auch solche Vereinbarungen zwischen öffentlichen und privaten Akteuren, die oftmals in städtebaulichen Verträgen festgehalten werden und in denen sich der Investor verpflichtet, bestimmte soziale Infrastrukturen zu errichten, um im Gegenzug das Baurecht für seine Liegenschaften zu erhalten und deren Wert damit zu steigern (vgl. ebda.: 121; Duckworth 1987: 38ff.).

Überdies können kommunikative Instrumente, wie die umfangreiche Informationsbereitstellung für Investoren, beispielsweise durch Wirtschaftsförderungsgesellschaften, als stadtpolitisches Instrumentarium dienen. Durch gezielte Marketingmaßnahmen kann außerdem das Image der Stadt gestärkt werden, um Investitionen innerhalb der Stadt attraktiv erscheinen zu lassen und überdies die Erschließung der Stadt als mögliches touristisches Ziel sicherzustellen (vgl. Lever 2001: 278ff.). Auch die Ausrichtung sportlicher Großereignisse, wie der Fußball-WM oder der Olympischen Spiele, kann als indirektes Instrument dienen und Städten zu einem einmaligen finanziellen Schub verhelfen oder zur Verbesserung der Infrastruktur und der Lebensqualität beitragen (vgl. ebda.: 278; Hall/Hubbard 1998: 56).

5.1.2 Direkte Instrumente

Zu den direkten Instrumenten gehören größtenteils bauliche Maßnahmen, etwa die Schaffung neuer Straßen, Parks, Schulen und anderer Infrastrukturen, für die die Stadt seit jeher zuständig ist. Ebenfalls zählen die zunehmende eigene Entwicklung oder Vermarktung neuer Siedlungsgebiete zur direkten Wirkungsweise. Diese Maßnahmen können gleichzeitig eine indirekte Wirkung auf andere Marktteilnehmer entfalten, indem

sie in den zu bebauenden Stadtgebieten eine Investitionsstimmung signalisieren und damit attraktive Standortvoraussetzungen für potentielle Investoren schaffen (vgl. Selle 2005: 118ff.).

5.1.3 Strukturierende Wirkungsweise

Eine strukturierende Wirkung wird vorrangig durch die Koordination von verschiedenen Marktteilnehmern erzielt. Durch die Bereitstellung von Netzwerken, Plattformen und Foren können Kooperationen zwischen verschiedenen Akteuren eingeleitet und gefördert werden (vgl. Selle 2005: 118ff.).

5.2 Stadtmarketing

Im Gegensatz zu Selle stellt Lever jedoch fest, dass die Anstrengungen der postfordistischen Städte die eigene lokalökonomische Entwicklung in den Vordergrund der Stadtpolitik zu stellen, den Effekt hatten, dass die ursprünglichen Grenzen zwischen den verschiedenen Instrumenten und ihren Wirkungsweisen zunehmend aufgeweicht werden (vgl. Lever 2001: 279). Dies wird insbesondere bei der Gründung von städtischen Wirtschaftsförderungsgesellschaften und Wirtschaftsforen deutlich, bei denen die Stadt sowohl direkten und indirekten Einfluss auf die Wirtschaftspolitik des Standorts nimmt als auch strukturierende Wirkung entfalten kann (vgl. ebda.).

Diese Gesellschaften als Schnittstelle von Politik und Wirtschaft dienen der Vermarktung der Stadt. Paddison unterstreicht, dass „the concept of the marketing of cities has gained increasing attention as a means of enhancing their competitiveness“ (Paddison 1993: 340). Zu den Zielen des Marketings zähle indes neben der Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit, der Anwerbung von Investitionen und der Verbesserung des Stadtimages auch das Wohlergehen ihrer Bevölkerung (vgl. Paddison 1993: 339ff.).

Als Resultat einer erfolgreichen Vermarktungspolitik in der unternehmerischen Stadt steht schließlich die Abkopplung der städtischen von der nationalen Wirtschaft im positiven Sinn (vgl. Shaw 2001: 286ff.; Hall/Hubbard: 58ff.). Das bedeutet also, dass die städtische Ökonomie von der Vermarktung deutlich profitieren kann. Dies gilt allerdings auch im Gegenteil, so dass eine mangelhafte Vermarktung der Stadt – auch entgegen eines etwaigen nationalen Aufschwungs – zur wirtschaftlichen Stagnation oder sogar zum Niedergang führen kann (vgl. Hall/Hubbard 1998: 58ff.; Lever 2001: 278ff.).

Die allgemeine Auffassung ist, dass die erfolgreiche Vermarktung der Stadt stark von der Produktion eines bestimmten Images abhängt (vgl. Hall/Hubbard 1998: 58ff.; Lever 2001: 278ff.). Ein positives Image kann dabei einerseits durch die erfolgreiche Vermarktung der Stadt erzeugt werden. Dementsprechend sollte eine Stadt die eigenen Marktpotentiale analysieren, Ziele identifizieren und darauf aufbauend eine Marketingstrategie und konkrete Maßnahmen entwerfen, die die Standortvorteile der Stadt für die Zielgruppen hervorheben und Anreize für Investitionen schaffen. Andererseits wird ein positives städtisches Image ebenso bereits durch bloßes wirtschaftliches Wachstum generiert (vgl. Hall/Hubbard 1998: 58ff.).

5.2.1 Steuerliche Vergünstigungen

Eine postfordistische Strategie, um einen lokalen Standort für Investoren zu attraktivieren, ist die Einrichtung von Enterprise Zones. Im Kern beinhalten diese Programme steuerliche Vergünstigungen von investierenden Unternehmen, welche die Gesamtkosten der Unternehmen in der Enterprise Zone senken und dem Standort somit einen Vorteil gegenüber anderen verschaffen. In der Theorie ermöglichen diese Maßnahmen den bestehenden ansässigen Firmen eine erhöhte Produktion und locken gleichzeitig andere, bisher nur außerhalb der Enterprise Zone produzierende Firmen an, um in neue Zweigstellen innerhalb der vorteilhaften Zone zu investieren. Das erhoffte Resultat der erhöhten Produktion und der Ansiedlung neuer Unternehmen sind ein erhöhter Bedarf an Arbeitskräften und wiederum vergrößerte Reinvestitionskapazitäten (vgl. Papke 1993: 41). Diese Überlegungen lassen sich auch auf andere steuerliche Vergünstigungen übertragen. So kann beispielsweise ein niedriger Gewerbesteuerhebesatz einen Standortvorteil für eine Kommune darstellen.

5.2.2 Stadt als spekulatives Anlageobjekt

Eine andere Strategie mit dem Ziel, die Konkurrenzfähigkeit des Innenstadtbereichs zu maximieren, ist die Öffnung der Stadtentwicklung zu Gunsten der Interessen von Immobilienkapital. Zu diesem Zwecke kann die Stadt die spekulative Verwertung von städtischem Boden begünstigen, indem ein einheitlicher und verdichteter – größtenteils aus Einkaufszentren und Bürogebäuden bestehender – Städtebau gefördert wird. Unterstützt wird die Stadtpolitik bei der Schaffung, Durchsetzung und Beibehaltung dieser sterilen innenstädtischen Entwicklung von einer Allianz aus Polizei, Sicherheitsindustrie, Immobilienkapital, Gewerbetreibenden und stadtentwicklungspolitischen Eliten. Städtische Zentren werden damit zum attraktiven

Anlageobjekt für Banken, Versicherungsfonds und transnationale Konzerne (vgl. Brenner/Heeg 1997: 112).

Sassen beobachtet, dass die großen Immobilienspekulationen in den Global Cities in den 1980er Jahren begannen und mit zunehmendem Grad der Globalisierung immer mehr Städte als Spekulationsobjekte ausgemacht wurden (vgl. Sassen 2012: 111).

5.2.3 Imageträger Skyline

Ein damit einhergehendes Mittel, um ein für Unternehmer und Anleger positives und erfolgreiches Image einer Stadt zu suggerieren, kann die Schaffung der entsprechenden Architektur im Stadtbild sein (vgl. Hall/Hubbard 1998: 58ff.). In der Praxis stellt die Suggestion eines modernen und dynamischen Stadtbildes einen der wichtigsten Faktoren zur Imagebildung eines potentiellen überregionalen Zentrums dar, wobei dieses Bild in der Regel durch die Erscheinung einer Skyline aus Bürotürmen erzielt werden soll. Nach Grubbauer war beispielsweise das erklärte Ziel der Stadt Wien nach der Jahrtausendwende, sich „zukünftig als mitteleuropäisches Wirtschafts- und Finanzzentrum und Leitmetropole für Mittel- und Osteuropa zu positionieren“ (Grubbauer 2009: 30), wobei Hochhäuser und Großprojekte als zentrale Imageträger dienen sollten (vgl. ebda.: 28ff.).

Eine wichtige Voraussetzung zur Realisierung von imagebildenden Hochhäusern ist dabei der den Investoren einzuräumende Handlungsspielraum in Bezug auf die Lage und das Maß der Neubauten (vgl. Grubbauer 2009: 28ff.). Dieser Spielraum kann sich einerseits aus den unternehmerischen Strukturen der Stadt ergeben, die bspw. öffentlich-private Partnerschaften erlauben oder sogar rein private Unternehmungen ermöglichen. Andererseits können auch informelle Netzwerke und Verflechtungen zwischen Privatwirtschaft und Stadtpolitik die Interessen der privaten Investoren begünstigen, wie es Grubbauer am Beispiel innerstädtischer Hochhäuser in Wien illustriert (vgl. ebda.). Gestützt würde diese Vermutung durch die Thesen wirtschaftsgeographischer Forschung zur Entstehung von Wachstumsimpulsen durch die Wachstumskoalition, wie sie in dieser Arbeit bereits beschrieben wurden. Wie Grubbauer beobachtet, scheint die Qualität der Hochhäuser hingegen für das Image der Stadt weniger entscheidend zu sein, als ihre quantitative Präsenz an sich (vgl. ebda.).

Die Entwicklung von Hochhausprojekten innerhalb des Stadtzentrums ist jedoch nicht als reine imagebildende Maßnahme zu sehen. Die Konzentration und das Wachstum des tertiären Wirtschaftssektors in den lokalen, regionalen und globalen Zentren bewirken

einen tatsächlich steigenden Bedarf an hochmodernen und repräsentativen Bürogebäuden (vgl. Sassen 110ff.).

5.3 Der Global City-Status

Die Global Cities sind die Sieger des Übergangs von der fordistischen zur postfordistischen Stadt. Während viele große Industriestandorte unter den Krisen der 1970er Jahre litten, konnten sich diese Städte dynamisch an die neuen Bedürfnisse der veränderten Weltwirtschaft anpassen und im Ergebnis ihren Wohlstand mehren und darüber hinaus ihren wirtschaftlichen Einfluss erweitern. Das besondere Merkmal dieser Standorte war, dass die politischen und ökonomischen Entscheidungen dieser Städte überproportional große Auswirkungen auf die Entwicklung der weltweiten Wirtschaft hatten (vgl. Shaw 2001: 286ff.).

Um diese Rolle ausfüllen zu können, benötigten die Global Cities aber eine große Vielzahl hochwertiger Dienstleistungen. Zwar war das Zusammentreffen der Dienstleistungsbereiche, wie beispielsweise Rechtsberatung, Bankwesen, Finanzierung und Buchhaltung, keine Erfindung der Global Cities, doch waren diese Dienstleister in den dynamischen Zentren wie New York, Tokyo oder London hochspezialisiert und innovativer als in noch immer eher industriell geprägten Städten (vgl. ebda.).

Hinzu kommt der Fakt, dass heutzutage selbst die produzierenden Gewerbe des sekundären Sektors immer mehr intermediäre Dienstleistungen der Versicherungen, Banken, Buchhalter, Anwaltskanzleien, Unternehmensberater, IT-Spezialisten usw. nachfragen. Zwar haben diese Unternehmen ihren eigenen Standort meist nicht in den Städten selbst, greifen aber auf die angebotenen Produkte der Dienstleister in den lokalen oder regionalen Zentren zurück. Durch diesen Effekt werden zwar nicht alle Städte zu Global Cities, profitieren aber vom Wachstum der Nachfrage nach intermediären Dienstleistungen (vgl. Sassen 2012: 110ff.; ebda.: 129ff.).

Anzunehmen ist außerdem, dass die Entwicklung dieser zunehmenden Nachfrage in den letzten Jahrzehnten nicht sprunghaft verlaufen ist, sondern die Zentralisierung und Konzentrierung der intermediären Dienstleister in den Städten bereits in der Übergangszeit der fordistischen Wirtschaftspolitik zum Postfordismus ihren Anfang nahm.

Die Unterscheidung zwischen Global Cities und Nicht-Global Cities geschieht ohnehin äußerst unscharf, so dass es Städte gibt, die von allen Autoren als Global Cities angesehen werden, während andere nur von manchen als solche angesehen werden. Da

keine einheitliche Definition einer Global City existiert und keine Klarheit darüber herrscht, in welcher Form eine Stadt global geprägt sein muss oder umgekehrt in welcher Weise sie die Welt prägt, ist eine Abstufung äußerst schwierig. Dementsprechend dürfen „[...] Globalstädte unter keinen Umständen als Typus für sich betrachten werden [...]“ (Keil 2012: 65), da „es [...] keine feststehenden Eigenschaften, die eine Stadt zur globalen machen [, gibt]“ (ebda.).

Unter dem Aspekt der sich verändernden Weltwirtschaft im Übergang vom Fordismus zum Postfordismus und den sich daraus ergebenden neuen Aufgaben und Chancen für städtische Akteure scheint aber das Streben nach dem Status als Global City eine für viele Stadtregionen sinnvolle Möglichkeit der Politik darzustellen. Jedoch ist anzumerken ist, dass die Fixierung auf den Einfluss des Globalen nicht an jedem Standort sinnvoll ist, da der Blick auf andere – lokal möglicherweise viel entscheidendere – Prozesse verbaut werden kann. Selbst wenn der Einfluss der Globalisierung – wie oben angeführt – in jedem Zentrum merklich ist, so sind deren Theorien nicht immer ausreichend, um die lokalen Bedingungen und Entwicklungen zu erklären (vgl. Keil 2012: 64ff.).

Sassen bemerkt außerdem, dass die Konkurrenz der Städte sehr viel geringer sei als oftmals angenommen. So benötigt ein global agierendes Unternehmen nicht nur eine Global City, sondern eine ganze Reihe globaler Zentren. Darüber hinaus mache gerade die Spezialisierung eines Zentrums seinen Reiz für ein hochspezialisiertes Unternehmen aus, so dass diese Nicht-Konformität den größten Vorteil einer globalen Stadt darstellen kann (vgl. Sassen 2012: 114ff.).

Dennoch stellt sie fest, dass die Globalisierung gewisse ökonomische Standards definiert. Zu diesen homogenisierten strukturellen Eigenheiten städtischer Zentren von überlokaler Bedeutung zählt sie auch explizit die Errichtung hochmoderner Büroquartiere (vgl. Sassen 2012: 114).

Kritisch bleibt darüber hinaus weiterhin die Betrachtung des gesamtgesellschaftlichen Nutzens einer solchen Entwicklung zur Global City. Ausgehend von der These, dass vor allem die Initiatoren der Regionalen Einheit – namentlich die Wachstumseliten – vom städtischen Wachstum profitieren, ist festzuhalten, dass der Global City-Status für sich keine Garantie für eine Verbesserung der Lebensbedingungen der Stadtbevölkerung darstellt (vgl. Hall/Hubbard 1998: 57ff.). Im Gegenteil kann das Streben der Regionalen Einheit nach Wettbewerbsfähigkeit im Sinne einer Global City dazu führen, dass das Ziel der gesellschaftlichen Wohlfahrt weiterhin untergeordnet wird. Zu befürchten ist außerdem, dass die Institutionalisierung der Wachstumskoalition durch die Identifizierung der Stadt als Global City weiter voranschreitet und diese Wirtschaftselite damit wiederum

im eigenen Interesse verstärkt Einfluss auf die Stadtpolitik nehmen kann. Somit wären die Interessen der Wachstumskoalition nach Peck und Tickell erfüllt, keinesfalls aber die Interessen der Stadtbevölkerung, obwohl sie das Streben nach Global-Cityness unterstützt (vgl. ebda.).

5.4 Zusammenfassung

Eine Stadt hat somit vielfältige Möglichkeiten, um sich selbst im Wettbewerb um Unternehmen erfolgreich zu positionieren. Insbesondere die indirekten Instrumente, wie die Durchführung bauleitplanerischer Richtlinien und die Schaffung steuerlicher Anreize sind dabei stets von Bedeutung und auch für den Fall Frankfurt jeweils in extremer Weise entscheidend.

Darüber hinaus wird klar, dass ein erfolgreiches Stadtmarketing zur Betonung und Stärkung der besonders relevanten städtischen Standortvorteile für den Erfolg der unternehmerischen Stadt unabdingbar ist. Diese Vermarktungsstrategie kann zum Ziel haben, das Image einer Global City – oder je nach Stand des Entwicklungsprozesses wirtschaftlicher Verflechtungen eines Zentrums einer niedrigeren räumlichen Ebene – zu erzeugen, um besonders die Unternehmen kapitalintensiver Branchen und intermediärer Dienstleistungen anzusprechen. Ein bedeutender Faktor auf dem Weg zur Global Cityness ist dabei die Ermöglichung einer Architektur der Global City, bestehend aus modernen Bürohochhausbauten, um einerseits eine nach Außen unverkennbare Skyline zu generieren und andererseits den Unternehmen repräsentative Büroräume in ausreichender Menge zur Verfügung stellen zu können.

6 Planungspraxis in Frankfurt am Main

Wie die obigen Ausführungen zeigen, haben Städte im Zuge des politischen und wirtschaftlichen Übergangs vom Fordismus zum Postfordismus sowie des Voranschreitens der Globalisierung die Möglichkeit, eigenverantwortlich zu handeln und sich als aktiver Player am Markt zu positionieren. In einem kapitalistischen System, in dem räumliche Barrieren durch die steigende Mobilität des Kapitals und der Unternehmen reduziert werden können, ist die Stadt sogar fortwährend mehr und mehr gefordert, den eigenen Standort zu definieren. Nachfolgend soll nun am Beispiel Frankfurts geprüft werden, inwieweit die standorttheoretischen Ausführungen angewandt werden können sowie ob und in welcher Weise eine Alternierung der Theorie vorgenommen werden muss.

6.1 Bauleitplanerische Vorbedingungen

Der erste nach dem damals geltenden Bundesbaugesetz rechtlich bindende Flächennutzungsplan Frankfurts wurde 1959 in endgültiger Fassung beschlossen und im Folgejahr rechtskräftig. Ihm vorausgegangen waren bereits mehrere Jahrzehnte Planungsgeschichte, in denen eine Flächennutzungsplanung nicht vom Gesetz vorgeschrieben war. Informelle Vorgänger waren dementsprechend verschiedene Baupolizeiverordnungen, deren Intention vorrangig nicht in der zielgerichteten Planung, sondern in der Erfüllung von Sicherheitsaspekten lag (vgl. Müller-Raemisch 1998: 84ff).

Darüber hinaus entwickelte der Siedlungsdezernent Ernst May den „Flächenverteilungsplan“, der bereits 1930 zukunftsgerichtete Festsetzungen vorsah. So formuliert er etwa: „Die Freiflächen zwischen den Erweiterungsbezirken sollen allmählich den verschiedenen Zwecken der Wirtschaft wie der Erholung zugänglich gemacht werden. Sport- und Spielplätze sollen sich ablösen mit Flächen für landwirtschaftliche oder gärtnerische Intensivkultur.“ (May 1928: 16). Der ein Jahr vor Beginn des Zweiten Weltkrieges in Kraft getretene „Wirtschaftsplan“ war hingegen der erste Frankfurter Gesamtplan, der tatsächlich Rechtswirkung erhielt. Auf dem May-Plan basierend stellt er eine abgespeckte Version desselbigen dar, indem er weit weniger Bauerwartungsland ausweist als sein Vorgänger.

Nach dem Krieg schließlich war es das Hessische Aufbaugesetz, das 1948 die Aufstellung eines Flächennutzungsplans forderte. Die Stadt Frankfurt kam dem zunächst nach, indem der Wirtschaftsplan von 1938 als vorläufiger Flächennutzungsplan beschlossen wurde. Überdies entstand nach dem gleichen Verfahren – auf Grundlage des alten Baunutzungsplans der Baupolizeiverordnung von 1938 – der vorläufige Baugebietsplan, der über die Flächenaufteilung hinaus, Art und Maß der baulichen Nutzung in den einzelnen Gebieten festsetzte und sich dabei am niedriggeschossigen Bestand orientierte (vgl. Müller-Raemisch 1998: 88ff). Auf Grund des sich zu erwartenden weiteren Bevölkerungswachstums in den 50er Jahren wurde bereits 1951 beim Beschluss des Flächennutzungsplans deutlich, dass neue Siedlungsgebiete benötigt würden und daher ein neuer Flächennutzungsplan aufzustellen sei. Dieser sollte wiederum fast alle im Wirtschaftsplan gestrichenen Neubaugebiete aus dem May-Plan beinhalten und damit der lokalen demographischen Entwicklung Rechnung tragen (vgl. Müller-Raemisch 1998: 90).

Der Entwurf dieses neuen umfassenden Planwerks – inklusive dem Flächennutzungs-, dem Generalbebauungs- sowie dem Baugebietsplan nach dem Hessischen Aufbaugesetz – wurde zwar im Februar 1956 beschlossen, trat jedoch erst 1960 nach Genehmigung

durch die Landesministerien rechtsgültig in Kraft. Da die vorherig geltenden Pläne, also der Wirtschafts- und der Baugebietsplan von 1938 aber von der Stadt formell schon in der Zwischenzeit außer Kraft gesetzt worden waren, schufen die Stadtverordneten eine gewisse Rechtsunsicherheit für die Frankfurter Bauleitplanung Ende der 50er Jahre (vgl. Müller-Raemisch 1998: 92).

6.2 Personelle Voraussetzungen

Nun soll geklärt werden, welche formellen Entscheidungsträger in den ersten 25 Jahren nach Kriegsende die Stadtentwicklungspolitik Frankfurts geprägt haben. Frankfurt galt in dieser Zeit als sozialdemokratische Hochburg, wenngleich das Magistrat auch aus Vertretern der CDU und der FDP gebildet war. Die ersten zwei frei gewählten Oberbürgermeister der Stadt Frankfurt waren die SPD-Mitglieder Walter Kolb von 1946 bis 1956 und sein Nachfolger Werner Bockelmann, der von 1957 bis 1964 das oberste Amt der Metropole am Main innehatte. Besonders Bockelmann, in dessen Amtszeit auch der Bau der ersten Hochhäuser im Westend fällt, wurde ein gutes Verständnis für die Zusammenhänge in der Stadtentwicklung nachgesagt. Ihm sei es zu verdanken, dass der Abwanderungsversuch der Deutschen Bundesbank von Frankfurt nach Köln verhindert werden konnte (vgl. Müller-Raemisch 1998: 162).

Ihm zur Seite stand zwischen 1956 und 1972 mit Hans Kampffmeyer ein Planungs- und Baudezernent, der die Zügel seines Dezernats fest im Griff hatte und die Überzeugung vertrat, seine Aufgabe sei es, „...aus diesem zerstörten und daniederliegenden Körper die Voraussetzungen für eine Weltstadt zu machen.“ (Roth 1975: 16) Er habe selbst „...alles nur Denkbare getan, um Frankfurt zum ersten Bankenplatz zu machen. Und alles gegen eine provinzielle Haltung der Bevölkerung mit einer sehr amorphen Bewusstseinsstruktur.“ (ebda.). Kampffmeyer brachte zwar insbesondere durch seine vorhergehende Leitung der Wohnungsbaugesellschaft Gewobag einen reichen Erfahrungsschatz im Bereich des sozialen Wohnungsbaus mit und erzielte in den ersten Jahren seiner Amtszeit große Erfolge, beispielsweise mit der Planung des Wohnungsneubaugebietes Nordweststadt. Dementsprechend hoch war sein Ansehen im Magistrat. Umso kritischer wurden jedoch die Stimmen, als Kampffmeyer sich für sein neues städtebauliches Leitbild einer „Urbanität durch Verdichtung“ einzusetzen begann (vgl. Müller-Raemisch 1998: 164ff.).

6.3 Urbanität durch Verdichtung in den 1950ern

Die Vision von der Metropole Frankfurt lässt sich weit zurückverfolgen. Bereits Ende der 20er Jahre schilderten Planer, wie das zukünftige Westend in ihren Vorahnungen aussehen wird: „[Die Bockenheimer Landstraße] ist das zukünftige Verwaltungszentrum von Groß-Frankfurt. Ihr planmäßiger Ausbau ist eine der wichtigsten städtebaulichen Aufgaben der nächsten Jahrzehnte.“ umschrieb beispielsweise der damalige Siedlungsdezernent Ernst May die zu erwartende Entwicklung rund um das Magistrale des Stadtteils (vgl. Müller-Raemisch 1998: 201).

Bedingt durch die Zerstörungen des Zweiten Weltkrieges mussten derlei Zielformulierungen jedoch anderen Prioritäten untergeordnet werden; als hauptsächliche Intention des Baubooms in den ersten Nachkriegsjahren ist sicherlich die Schaffung nach dem Krieg dringend benötigter Wohn- und Geschäftsgebäude sowie infrastruktureller Einrichtungen wie bspw. Schulen zu nennen (vgl. Müller-Raemisch 1998: 165ff.).

Dennoch formulierte Oberbürgermeister Kolb bereits kurze Zeit, nachdem feststand, dass Bonn – und nicht wie erhofft Frankfurt – neue Hauptstadt der Bundesrepublik werden sollte, die neue Leitlinie der Frankfurter Stadtpolitik: Die Wirtschaftspolitik wurde von einem Tag auf den anderen zum wichtigsten Bestandteil der neuen Politik auserkoren, um die Tradition der Messestadt als Handels-, Banken-, und Finanzplatz wieder aufleben zu lassen (vgl. Rodenstein 2000: 20ff.).

Die praktischen Gründe hierfür waren mannigfaltig. Zum einen tagte bereits seit 1947 der bizonale Wirtschaftsrat der Alliierten in der Frankfurter Börse, zum anderen folgten innerhalb kurzer Zeit die Gründungen der Hessischen Landeszentralbank, der Bank deutscher Länder sowie der Kreditanstalt für Wiederaufbau in Frankfurt. Weitere öffentlich-rechtliche Geldinstitute folgten dem Beispiel und einige private Banken verlegten ebenso ihren Sitz aus Berlin nach Frankfurt am Main. Dennoch lag die Zahl der Beschäftigten von Banken und Börse in Frankfurt im Jahr 1950 noch unter denen etwa von Hamburg und München (vgl. ebda.).

Überdies wurde der Flughafen von den Besatzungsmächten rasch ausgebaut, so dass die Stadt immer besser zu erreichen war (vgl. ebda.).

Die Folge war, dass immer mehr deutsche Unternehmen, Verbände und Institutionen – insbesondere auch aus Berlin und der sowjetischen Besatzungszone – nach Frankfurt drangen, um neue Zentralen zu errichten oder zu expandieren. 1960 betrug dadurch der

Anteil des tertiären Wirtschaftssektors an den Arbeitsplätzen bereits mehr als die Hälfte (vgl. Noller/Ronneberger 1995: 51).

Wie oben bereits vermerkt, befürwortete und unterstützte die Stadtpolitik die Ansiedlung neuer Firmen. Der wirtschaftlichen Tradition Frankfurts folgend hatte man bereits in den ersten Jahren nach Kriegsende informell um Unternehmen geworben. Mit der Festlegung Bonn's als Bundeshauptstadt wurde unmittelbar die Gründung einer Wirtschaftsförderungsgesellschaft zum Zwecke der Etablierung Frankfurts als herausragender Headquarter-Standort in Deutschland veranlasst (vgl. ebda.).

Nun hatten sowohl die bereits in Frankfurt ansässigen Unternehmen als auch die neuen Firmen ein Interesse daran, ihre neu zu errichtenden Zentralen möglichst weit in die Höhe zu bauen, da Hochhäuser gerade bei Großfirmen, Konzernen und insbesondere bei Banken als Aushängeschild des Selbstverständnisses als bedeutende Unternehmen gelten und daher repräsentative Strahlkraft entfalten sollten (vgl. Müller-Raemisch 1998: 174ff.). Die bereits seit Jahrzehnten prägenden Visionen einer Großstadt mit dementsprechendem Städtebau und die Vorstellungen der Investoren deckten sich also größtenteils (vgl. Rodenstein 2000: 20ff.).

Darüber hinaus war Frankfurt als Werber um kapitalstarke Unternehmen nicht konkurrenzlos. Diese konnten es sich oft leisten, der Stadt ein Ultimatum zu stellen, entweder die höhere Bebauung zuzulassen oder ein Unternehmen an eine andere Stadt zu verlieren; so erwog beispielsweise die AEG im Jahr 1949, ob sie ihre Zentralverwaltung in Essen oder in Frankfurt errichten sollte. Die Stadtpolitik musste also Zugeständnisse an die Firmen machen, um nicht im Standortwettbewerb den Kürzeren zu ziehen. Dementsprechend unterstützte die Wirtschaftsförderung – teilweise unter strenger Geheimhaltung – die Baupläne vieler Unternehmen, so dass die Investorenfreundlichkeit praktisch zum obersten Programmpunkt der Kommunalpolitik wurde (vgl. ebda.).

Behindert wurden die Pläne des Magistrats jedoch von dem bestehenden Bau- und Bodenrecht, das – entgegen dem Wunsch nach wuchtigen und hohen solitären Neubauten – grundsätzlich an einer geschlossenen Blockrandbebauung orientiert war (vgl. Ronneberger 2012: 56f.). Geschuldet war diese vorgeschriebene Bauweise den damaligen Nutzungsverhältnissen in der Frankfurter Innenstadt; im und um das Westend bestand ein Großteil der Bestandsbebauung noch immer aus maximal viergeschossigen Wohngebäuden.

Oftmals entgegen der geltenden Planung einigte sich deshalb die Wirtschaftsförderung mit Unterstützung des Oberbürgermeisters Kolb und des Magistrats mit den Unternehmen auf Sondergenehmigungen, die es der für die AEG bauende Landesarbeitszentrale erlaubte, deutlich weiter in die Höhe zu gehen als es das geltende Baurecht zuließ. Das AEG-Hochhaus wurde so 40 Meter hoch und überragte damit deutlich die umgebende Bebauung um mindestens das Doppelte (vgl. ebda.).

Da man sich einig war, dass man „in der heutigen Zeit elastisch vorgehen müsse und gewisse Lockerungen nach oben zulassen müsse, wenn das Stadtbild dadurch nicht leide“ (ebda.: 22ff.), wurde die Erteilung von Sondergenehmigungen zum Regelfall im Sinne einer Anwerbung von Unternehmenszentralen. Die Stadt Frankfurt erreichte mit dieser lockeren Baupolitik ein Alleinstellungsmerkmal unter den großen deutschen Verwaltungs- und Wirtschaftsstandorten, die derlei extreme Ausnahmegenehmigungen nicht erteilten (vgl. ebda.).

Die investitionsfreundliche Rechtsauslegung führte allerdings dazu, dass die Architekten sich nunmehr immer weniger an geltenden Beschränkungen orientierten, sondern sich in der Höhe ihrer Entwürfe immer weiter übertrafen, so dass die Ausnahmegenehmigungen immer absurdere Ausmaße annahmen. Nicht einmal, wenn ein Gebäude die in der Ausnahmegenehmigung zugelassene Höhe noch weiter überschritt, wurde eingeschritten. Im Gegenteil entschloss sich der Magistrat beispielsweise im Fall des Degussa-Hochhauses 1953, „in der Abwägung der städtebaulichen Argumente gegenüber denen der Kosteneinsparung und des guten Einvernehmens mit einem wichtigen Wirtschaftsbetrieb [...], den letzteren den Vorzug zu geben“ (ebda.: 27).

In der Gunst der Bevölkerung indes standen die Hochhäuser in den 1950er Jahren in einem guten Licht. Als Leuchttürme zwischen den Trümmern des Krieges, waren sie „Sinnbild einer besseren Zukunft“ (ebda.: 31) und „Signale für die Wirtschaftskraft der Stadt“ (ebda.: 32).

6.4 Spekulationen der 1960er Jahre

Eine nicht zu verachtende Rolle bei der Entwicklung der Frankfurter Hochhauskyline in den 1960er Jahren spielten – neben der Frankfurter Stadtverwaltung – einige Investoren, die es verstanden, die geographischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Gegebenheiten auf lokaler Ebene zu ihren eigenen Gunsten zu nutzen und aus diesen Profit zu erwirtschaften.

Kriegsfolgenbedingt lebte im Frankfurt der 1950er Jahre nur noch ein Teil der ursprünglichen Bewohner in der Stadt. Insbesondere durch die weitgehende Vertreibung und Ermordung des jüdischen Bürgertums, das in der Vorkriegszeit noch erheblichen Einfluss in der Frankfurter Gesellschaft innehatte, war ein privatwirtschaftliches Vakuum entstanden. Dieses Vakuum füllten in den ersten Jahren zahlreiche Zuziehende, die es beispielsweise durch die massiven Vertreibungen in Osteuropa nach Frankfurt zog. Hinzu kamen die zahlreichen amerikanischen Soldaten, die sowohl Kasernen als auch Wohnsiedlungen innerhalb der Stadt bezogen (vgl. Ronneberger 2012: 55).

Aus der Korrelation der großen Zahl von Flüchtlingen, die sich gezwungen sahen, auf kreativen Wegen wirtschaftlich in der Stadt Fuß zu fassen, sowie der schier unendlichen finanziellen Ressourcen der amerikanischen Streitkräfte, entstand ein blühender Schwarzmarkthandel. Das Areal rund um den Frankfurter Hauptbahnhof galt daher lange als einer der wichtigsten illegalen Umschlagplätze illegaler Waren aller Art in Deutschland. Durch den Schwarzhandel kamen dementsprechend auch einige zwielichtige Gestalten zu Wohlstand, die jedoch vom verbliebenen angestammten Frankfurter Bürgertum argwöhnisch beäugt wurden. Dennoch war ihr Einfluss auf die Geschicke der Stadt nicht zu bestreiten; lange prägte die sogenannte Halb-Welt die Entwicklung in nicht unerheblichem Maße mit (vgl. ebda.).

Einige dieser Personen begannen in Folge des öffentlich geförderten Hochhausbaus in der nördlichen Innenstadt in den späten 1950er und 1960er Jahren vermehrt mit Grundstücken und Immobilien zu spekulieren sowie in den Bau immer größerer Hochhäuser zu investieren. Die städtebaulichen Entwicklungsstrategien trugen einen erheblichen Teil dazu bei, dass neben klassischen institutionellen Anlegern die nun finanzstarken und in Frankfurt ansässigen privatwirtschaftlichen Investoren den Hochhausbau als neues Eldorado auserkoren.

Ein prägendes Beispiel zum Ablauf der schrittweisen planerischen Befreiungen liefert der Fall der Familie Rothschild. Die jüdische Familie machte bereits 1948 den Anspruch auf ein 5,8 großes Areal an der Bockenheimer Landstraße an der Ecke zum Opernplatz geltend. 1938 hatte die Familie das Grundstück noch zwangsweise unter Wert an die nationalsozialistische Stadtverwaltung abtreten müssen. Da nach einer bereits im Jahr 1950 gerichtlichen Vereinbarung 1957 weitere Erben des Rothschild-Clans finanzielle Ansprüche geltend machen konnten, schloss man 1960 einen weiteren Vergleich, in Zuge dessen etwa ein Drittel der Streitfläche an die Familie mit dem zusätzlichen Versprechen zurückgegeben wurde, das an die Bockenheimer Landstraße angrenzende Flurstück in Bauland umzuwandeln (vgl. Rodenstein 2000: 35ff.).

Die Familie Rothschild wiederum veräußerte dank dieser Zusage das Grundstück an der Bockenheimer Landstraße – nicht aber das dahinterliegende parkähnliche Areal – an die Zürich-Versicherung und die Berliner Handelsgesellschaft und pochte auf die rasche Umsetzung der jeweilig initiierten Bauprojekte. Da aber als Baukörper für diese exponierte Lage zwischen Opernplatz und der bis dahin noch freistehenden Fläche aus städtebaulicher Sicht nur ein Hochhaus mit geringer Grundfläche, aber einer Höhe, „die sich der Masse des Opernhauses gegenüber behaupten konnte“ (Müller-Raemisch 1998: 205), in Frage gekommen sei, entstand der Entwurf für das Zürich-Hochhaus. Zur Legalisierung des Bauvorhabens wurde der § 31 Abs. 2 des damals neuen Bundesbaugesetzes herangezogen:

„Von den Festsetzungen des Bebauungsplans kann befreit werden, wenn die Grundzüge der Planung nicht berührt werden und

1. Gründe des Wohls der Allgemeinheit die Befreiung erfordern oder
2. Die Abweichung städtebaulich vertretbar ist oder
3. Die Durchführung des Bebauungsplans zu einer offenbar nicht beabsichtigten Härte führen würde

Und wenn die Abweichung auch unter Würdigung nachbarlicher Interessen mit den öffentlichen Belangen vereinbar ist.“ (§ 31 Abs. 2 BauGB)

Die Rechtsauslegung dieses Befreiungsparagraphen war noch nicht ausreichend durch einschlägige Rechtsprechung präzisiert, sodass das Hochhaus – wie auch schon oben betrachtet in den 1950er Jahren regelmäßig geschehen – legal an der eigentlichen Bauleitplanung vorbei realisiert werden konnte (Müller-Raemisch 1998: 204ff.). Diese beispielgebende Vorgehensweise ermöglichte es somit der Stadtverwaltung fortan in eigener Verantwortung baurechtlich nicht konforme Projekte „ausnahmsweise“ durchzuwinken, ohne die rechtskräftigen Bebauungspläne in langwierigen förmlichen Verfahren – mit zahlreichen Einspruchsmöglichkeiten der zu beteiligenden Bevölkerung – ändern zu müssen (vgl. Müller-Raemisch 204ff.).

Somit spielten privatwirtschaftliche Investoren wie die Rothschild-Familie die Rolle, dass sie die ihnen rechtlich zustehenden Möglichkeiten des Eigentums- und Baurechts nutzten, um Profit zu erwirtschaften. Dies stellt in dem Sinne eine Veränderung zum Baugeschehen der 1940er und 1950er Jahre dar, als dass nun die mit Sondergenehmigung errichteten Bürohäuser nicht mehr nur von den Bauherren selbst genutzt oder von langfristig denkenden Investoren gehalten wurden, sondern Spekulanten Tür und Tor geöffnet wurde (vgl. Müller-Raemisch 1998: 206ff.).

6.5 Erster Frankfurter Hochhausboom

Das aus der lockeren Baupolitik und der Existenz von Investitionskapital und Spekulanten in der Stadt resultierende städtische Wachstum in die Höhe und die Breite erforderte immer neue Flächen für die Hochhausbebauung in der Innenstadt. Ins Ziel der Investoren wurden dabei zunehmend auch Wohngebiete genommen, was massive Verdrängungsprozesse zur Folge hatte. Konzeptionell und administrativ wurde diese Entwicklung von der Frankfurter Wachstumskoalition getragen und mit der Hilfe der Immobilienspekulanten durchgesetzt. Diese trieben die bauliche Umwandlung von Wohn- in Büroraum mit finanzieller Unterstützung der Kreditinstitute voran (vgl. Noller/Ronneberger 1995: 51ff.).

Wichtigstes Expansionsziel für Büroraum war dabei das Westend, dessen vormals ausschließliche Wohnbebauung nach dem Zweiten Weltkrieg bis in die 1960er Jahre bereits durch einige Geschäftshäuser ergänzt worden war. Seine Lage prädestinierte dieses Quartier, um es zum City-Erweiterungsgebiet zu erklären (vgl. Müller-Raemisch 1998: 200ff.). Planungsdezernent Kampffmeyer äußerte über die Weiterentwicklung des Westends, „daß [sic] bereits jetzt 60% aller Beschäftigten für die Verwaltungs-, Versorgungs- und Dienstleistungsaufgaben arbeiten, und daß [sic] dies eine zunehmende Konzentration der entsprechenden Arbeitsstätten in der Stadtmitte bedeutet, doch sollen Wohnungen und Wohngebiete nicht aus ihr verbannt werden.“ (Müller-Raemisch 1998: 203).

Der Entschluss der Stadtpolitik, City-Erweiterungsgebiete bereitzustellen, war derweil nicht vollkommen ungezwungen; auch bei der Auswahl des Erweiterungsgebietes hatte die Stadtpolitik keine große Wahl. So war die Finanzlage der Stadt Frankfurt Mitte der 1960er Jahre trotz eines im Vergleich zu anderen Großstädten extrem hohen Gewerbesteuerhebesatzes in einem katastrophalen Zustand, so dass die Stadt auf ein zukünftig erhöhtes Gewerbesteueraufkommen angewiesen war. Zu diesem Zwecke genossen der Erhalt und die Anwerbung von Unternehmen mit einem möglichst hohen Gewerbesteueraufkommen die oberste Priorität der Politik (vgl. Rodenstein 2000: 42).

Allerdings war der Raum für die Ansiedlung neuer Firmen in der City inzwischen denkbar knapp geworden; auch neue künstliche City-Standorte etwas außerhalb der Innenstadt nahmen die wichtigsten Firmen noch nicht an. Somit blieb der Stadt nichts anderes übrig, als das an das Bankenviertel angrenzende Westend vom ideologischen Erweiterungsgebiet der Unternehmen zum offiziellen Erweiterungsgebiet zu erklären (vgl. Müller-Raemisch 1998: 205ff.).

Diese Strategie ging sogar insofern auf, als dass sie ihr Ziel, weitere Unternehmen zur Expansion nach Frankfurt zu bewegen, erreichte. So stieg die Zahl der Beschäftigten in Frankfurt zwischen 1961 und 1970 um 11%, während sie im Westend in dieser Zeit um 25% anstieg. Allerdings wuchs auch die Zahl der Einpendler erheblich (vgl. Rodenstein 2000: 42).

Das größte Problem bei der Zielsetzung, das Westend zum Citygebiet und den Wohnnutzung dabei erhalten zu wollen, war jedoch, dass nahezu der komplette Boden im Privatbesitz war, so dass die Stadt keine großen Gestaltungsmöglichkeiten hatte, um beispielsweise sozialen Wohnungsbau zu realisieren. Im Gegenteil bewirkten die Erwartungen der Grundbesitzer, dass auch in diesem Quartier profitable Bürobauten und Spitzenmieten möglich sein würden, extreme Wertsteigerungen der Liegenschaften, so dass es für Investoren schlichtweg viel lohnenswerter war, schließlich tatsächlich Büro- statt Wohnraum zu entwickeln (vgl. Müller-Raemisch 1998: 200ff.).

Diese Erwartungshaltung der Investoren sorgte dafür, dass Immobilienspekulanten altbauliche Villen und Wohnhäuser im Westend aufzukaufen begannen und die Gebäude solange herunterwirtschafteten und leer stehen ließen, bis sich der Abriss lohnen würde (vgl. Rodenstein 200: 34). Die Entwicklung von Büroraum war aber nicht immer das lukrativste Mittel. Oftmals lohnte es sich für die Spekulanten sogar mehr, die Grundstücke ganz einfach nur zu halten und die Wertsteigerung abzuwarten (Rodenstein 2000: 38).

Das Magistrat unterstützte überdies weiterhin die regelmäßige Erteilung von Sondergenehmigungen zum Bau von Bürotürmen, die in ihrem Maß den Regelungen der schon in Kraft getretenen Bebauungspläne keiner Beachtung würdigten, um die Umwandlung des Westends in ein gemischtes, aber überwiegend durch Citynutzung geprägtes Gebiet durchzusetzen (vgl. Müller-Raemisch 1998: 200ff.).

Durch diese Entwicklung zur kurzfristig gewinnorientierten Immobilienspekulation in einem ursprünglichen Wohngebiet, zu der „die Frankfurter Stadtplanung praktisch einzuladen schien“ (Rodenstein 2000: 34), wandelte sich das Empfinden der Bevölkerung über die Hochhausbauten von einer begrüßenden Haltung zur Ablehnung und zum Widerstand, der bald im sogenannten „Häuserkampf“ mündete und unter anderem die Abwahl der sozialdemokratischen Regierung zur Folge hatte (vgl. Müller-Raemisch 1998: 207ff.).

6.6 Zusammenfassung

Die baupolitischen Hintergründe in Frankfurt am Main zwischen der Gründung der Bundesrepublik und den Unruhen mit Beginn in den späten 1960er Jahren deuten darauf hin, dass sowohl fordistische als auch postfordistische Vorbedingungen und Handlungsmuster zu erkennen sind. Besonders deutlich wird aber, unabhängig von der Einteilung in die Phase des Fordismus oder Postfordismus, dass die Stadt in vielerlei Hinsicht unternehmerisch gehandelt hat und ihre Politik daher als Beispiel für die Theorie der unternehmerischen Stadt dienen kann. Offen bleibt jedoch weiterhin, ob die Praxis zeigt, dass die unternehmerische Stadt Frankfurt vorrangig durch die Existenz postfordistischer Rahmenbedingungen und eine postfordistisch geleitete Stadtpolitik entstanden ist oder aber zeitlich überlappend bereits zu Zeiten des Fordismus Tatsache war.

7 Rückschlüsse auf die Theorie

Um das Laissez-faire im Städtebau der ersten Vierteljahrhunderts nach dem Zweiten Weltkrieg in Frankfurt am Main über die Theorie erklären zu können, soll nun verglichen werden, welche Eigenschaften der Stadt Frankfurt und welche Elemente der Frankfurter Stadtpolitik darauf hindeuten, dass die wirtschaftlichen Prinzipien des Fordismus die Stadt in dieser Zeit geprägt haben, welche wiederum postfordistische Gestaltungsmaximen der Stadt erkennen lassen und inwiefern die unternehmerischen Handlungsmuster in Unabhängigkeit von postfordistischen Strukturen stehen müssen.

7.1 Argumente für den Fordismus

Weltwirtschaftlich gesehen wird das Zeitalter des Fordismus in den 1950er und 1960er Jahren mehr und mehr von postmodernen Strukturen abgelöst. Die Entwicklung in Deutschland befindet sich aber noch in einem Stadium, das als fordistische Hochzeit bezeichnet werden kann. Regulatorisch und gestalterisch verfügt der Staat gegenüber den Städten und Regionen noch über ein gewaltiges Übergewicht. Noch immer streben die Städte daher nach Wachstum, um von den skalaren Vorteilen zu profitieren, die eine große Agglomeration gegenüber peripheren Standorten aufweist. Dies trifft auch auf den Standort Frankfurt zu.

Auch die Ausprägung des Städtebaus in Frankfurt lässt sich anhand der fordistischen Maxime des Funktionalismus betrachten. Die vielen Kriegsschäden begünstigten eine

Neuordnung des städtischen Raumes und eine Ausrichtung gemäß den Anforderungen des motorisierten Individualverkehrs. Auch die Standardisierung und Typisierung blieben in der Architektur der Hochhausprojekte erhalten. Überdies zeugt insbesondere der Verfall vieler Altbauten des Westends in den 1960er Jahren davon, dass dieses Quartier einer neuen Funktion zugeführt werden sollte. Die von Lever aufgezeigten Mittel, um dieses Ziel zu erreichen, umfassen auch in Frankfurt tatsächlich aufgetretene Zustände. So herrschte eine große planerische Unsicherheit, da die Bebauungspläne zwar Wohnbebauung vorsahen, die Stadt aber durch ihre zurückliegende Befreiungsstrategie und den ausgegebenen Plan, im Westend zukünftig großflächigen Büroraum zuzulassen, in der Sache aus heutiger Sicht dem geltenden Recht widersprachen. Des Weiteren führten die geheim gehaltenen Verabredungen zwischen der vom Magistrat und dem Bürgermeister unterstützten Wirtschaftsförderung und den Unternehmen zu einer Intransparenz, die die Immobilienspekulationen anheizte. Für Spekulanten wiederum war es lohnenswert, die Lebensqualität der Bewohner durch Leerstand und Herunterwirtschaften der Wohngebäude bewusst zu senken.

Ebenso deuten auch die beschriebenen Probleme der fordistischen Städte, die zum Übergang in den Postfordismus führten, auf die Existenz einer fordistischen Stadtpolitik hin. So stieß Frankfurt beispielsweise als Agglomeration an seine Wachstumsgrenzen; einerseits war schlicht nicht mehr genug Raum in den präferierten Lagen innerhalb der Stadt vorhanden, um die Expansionsbedürfnisse der Unternehmen zu decken, und andererseits stiegen durch diese Knappheit und durch den extrem hohen Frankfurter Gewerbesteuerhebesatz die Kosten für Büroraum so stark, dass die Mitte der 1960er Jahre finanziell angeschlagene Stadt sich gezwungen sah, die ansässigen ertragsreichen Unternehmen zu halten und weitere Unternehmen in die Stadt zu locken. Zu diesem Zweck musste das Westend zum City-Erweiterungsgebiet erklärt werden und kam die Stadt nicht umher, den Unternehmen für ihre Neubauten umfassende Befreiungen von der geltenden Bauleitplanung zuzugestehen.

7.2 Unternehmerische Tendenzen

Eine Vielzahl von Faktoren spricht allerdings dafür, dass die Baupolitik der Stadt Frankfurt nicht allein mit fordistischen Theorien gedeutet werden kann, sondern eher unternehmerische – eigentlich postmoderne – Tendenzen erkennen lässt:

Die zunehmende Vergrößerung des unternehmerischen Marktradius durch technologischen Fortschritt und die Immaterialität der Produktionsgüter im tertiären Sektor, der insbesondere in Frankfurt am Main traditionell von großer Bedeutung war und

dessen wirtschaftlicher Anteil nach dem Willen des Magistrats weiter vergrößert werden sollte, eröffnen Unternehmen die Möglichkeit, ihren Standort relativ unabhängig von der Lage auszuwählen. Die Gewichtung anderer Kriterien in der Standortentscheidung von Unternehmen steigt somit fortwährend.

Da sich diese Entwicklung in jeder kapitalistischen Gesellschaft – selbst wenn sie sich zunächst auf die lokale, regionale oder nationale Ebene beschränkt – vollzieht, ist die Globalisierung als kein plötzlich eintretendes Phänomen zu betrachten, sondern lediglich als Übertragung der beschriebenen Entwicklung auf ein nächsthöheres räumliches Level. Das bedeutet aber auch, dass die Städte schon immer die Möglichkeit hatten, als Gestalter der Globalisierung, also als „Player“ aufzutreten – wenn auch auf kleinerer maßstäblicher Ebene, nämlich innerhalb einer Region oder staatlicher Grenzen.

Auch in Frankfurt war dies seit jeher auf nationaler Ebene der Fall; so positionierte sich die Stadt schon vor dem Zweiten Weltkrieg als einer der führenden Handels- und Messestandorte in Deutschland und griff diese Identität nach dem Krieg und der verlorenen Abstimmung über die Bundeshauptstadt wieder auf.

Ein wichtiges deutsches Spezifikum der ersten Nachkriegsjahre zur Entstehung eines städtischen Wettbewerbs waren darüber hinaus die Einrichtung der sowjetischen Besatzungszone und die Unsicherheit über den politischen Status Berlins. Diese Faktoren setzten eine massive Welle von Firmenabwanderungen in die Bundesrepublik in Gang, die das Konkurrenzdenken unter den westdeutschen Großstädten befeuerte.

Durch die Vermarktung des städtischen Selbstverständnisses über die von der Stadtpolitik gestützte Wirtschaftsförderung und die Baupolitik erschließt sich die Erkenntnis, dass Frankfurt schon spätestens seit den frühen 1950er Jahren kein Beispiel mehr für einen subnationalen räumlichen Bestandteil einheitlicher nationaler Wirtschaftsstrukturen nach Heeg darstellt, sondern sich eher in die Richtung eines räumlichen Containers endogener Wirtschaftspotenziale in einem nationalen Standortwettbewerb entwickelte.

Die Ausbildung und Vermarktung dieser Spezifika deuten darauf hin, dass sich die Wirtschaftsstruktur in Frankfurt nicht ausschließlich mit der Neoklassischen Standorttheorie oder den Maximen des Fordismus erklären lässt, da die Stadt eindeutig – informell und formell – versuchte, sich von anderen Städten bewusst abzusetzen, um im Wettbewerb um Unternehmen teils einzigartige Standortvorteile zu erlangen. Dieser städtische Wettbewerb ist nach Lever und Heeg ein Anzeichen für den Postfordismus.

Anzumerken ist allerdings, dass dieser Wettbewerb sich entgegen der gängigen Theorien vorrangig nicht auf globaler, sondern auf nationaler, Ebene abspielt.

Wie oben bereits erwähnt, zeigte die städtebauliche Entwicklung Frankfurts nach Kriegsende zwar funktionalistische Züge; die Ordnung der Stadt nach City- und Wohngebieten wurde allerdings insbesondere in den 1960er Jahren durch die Entwicklung von Büroraum und Hochhäusern im niedriggeschossigen Wohnquartier Westend aufgehoben. Überdies war es nicht erklärtes Ziel der Stadtpolitik, das Westend in ein pures Citygebiet umzuwandeln, und dies über die Schaffung von Planungsunsicherheit und der Verminderung von Lebensqualität umzusetzen. Somit kann die Intention, das Quartier zum Erweiterungsgebiet der City zu erklären, objektiv nicht mit dem Willen der Stadtpolitik zur Durchsetzung eines strengen Funktionalismus gedeutet werden, wengleich dies ebenso wenig ausgeschlossen werden kann.

Die beginnende Abkopplung der städtischen Wirtschaftsinteressen vom Staat wird oft als Startpunkt für den Postfordismus betrachtet. Begründet wird diese Individualisierung der städtischen Politik mit den finanziellen Schwierigkeiten der Kommunen durch die in den 1970er Jahren entstandenen weltwirtschaftlichen Krisen. Da Frankfurt jedoch bereits Anfang und Mitte der 1960er Jahre unter finanzieller Not litt, kann der Übergang vom Fordismus zum Postfordismus im Frankfurter Fall zumindest nicht erst in den 1970er Jahren begonnen haben. Die Finanzklemme der 1960er Jahre deutet eher darauf hin, dass die Stadt die eigenen bereits seit Jahren – wenn nicht sogar Jahrzehnten – bestehenden Maßnahmen zur Profilierung im Standortwettbewerb gezwungenermaßen fortgeführt und ausgeweitet hat. Zu diesen gehörte spätestens nach dem Zweiten Weltkrieg auch das beschriebene Laissez-faire in der Baupolitik zu Gunsten der Wünsche der Unternehmen des tertiären Sektors.

Der Fall der städtebaulichen Entwicklung Frankfurts in den 1950er und 1960er Jahren kann somit nicht mit ausschließlich fordistischen Kriterien erklärt werden, sondern muss sich der Theorie der unternehmerischen Stadt behelfen, obwohl deren Entstehung nach Beurteilung vieler Autoren von einer postfordistischen Gesellschaft bedingt wird, die sich zumindest in Deutschland erst nach den 1960er Jahren gebildet hat.

7.3 Das unternehmerische Frankfurt

Wie festgestellt, stehen Unternehmen im ständigen Wettbewerb miteinander und sind daher gezwungen permanent nach dem optimalen Standort zu suchen. Jedoch stellen im Falle Frankfurts nicht etwa die von Hall und Hubbard angeführten Lohnkosten den

entscheidenden Unterschied zwischen den konkurrierenden Städten dar. Die größten Vorteile des Standortes Frankfurt in den 1950er und 1960er Jahren gegenüber anderen deutschen Städten waren

- die Nähe zu öffentlich-rechtlichen und privaten Geldinstituten,
- ein Netz hochspezialisierter unternehmensnaher Dienstleister,
- die Konzentration von Kapital und Wissen und
- der hochfrequentierte Flughafen.

Das entscheidende Alleinstellungsmerkmal stellte aber die investitionsfreundliche Stadtpolitik dar. Nur durch den hohen Stellenwert der städtischen Vermarktung an Unternehmen durch die Wirtschaftsförderung war es den meisten Unternehmen möglich, in einer deutschen Großstadt nach eigenen Vorstellungen und entgegen geltender Bauleitplanung Hochhäuser als repräsentative Deutschlandzentralen zu realisieren. Standortnachteile Frankfurts, wie der extrem hohe Gewerbesteuerhebesatz, wurden für die Unternehmen zu Gunsten dieses einzigartigen Merkmales unbeachtlich.

Angeführt wurde die „Regionale Einheit“ Frankfurt von einer Wachstumskoalition, bestehend aus dem Magistrat aus SPD, CDU und FDP, den sozialdemokratischen Regierungsmitgliedern, den ortsansässigen Unternehmen, den privaten Großgrundbesitzern sowie den in nahezu allen Immobiliengeschäften tief verwurzelten Finanzinstituten. Im Laufe der Jahre gesellten sich zur Wachstumskoalition weitere neuangesiedelte Unternehmen sowie in den 1960er Jahren die Immobilienspekulanten hinzu. Die Wachstumselite wurde schon frühzeitig in der Wirtschaftsförderung institutionalisiert und von der Politik fast bedingungslos unterstützt. Aber auch in der Bevölkerung herrschte ein weitest gehender Konsens darüber, dass das Wachstum der Stadt zum Aufschwung verhelfen würde und damit für alle von Nutzen wäre.

Die Ziele der Wachstumskoalition nach Peck und Tickell waren also in den 1950er Jahren erreicht: Der städtische Konkurrenzgedanke suggerierte die Notwendigkeit von Wachstum und überstrahlte den Wohlfahrtsgedanken, die hohe Nachfrage nach City-Lagen erhöhte den Wettbewerb innerhalb der Stadt, so dass höhere Bodenrenten erwartet werden konnten, und die Wachstumsideologie wurde durch die Wirtschaftsförderung und die dahinter stehende politische Führung der Stadt formell vertreten. Erst als im Westend das Wachstum der City zu Lasten der Wohnbevölkerung vorangetrieben wurde schwand die breite Unterstützung für die Wachstumskoalition und drohte das Modell der unternehmerischen Stadt Frankfurt zum Scheitern zu bringen.

Die möglichen Gründe für das Handeln der Stadtpolitik in Frankfurt sind dabei vielfältig. Einen unstrittigen Grund stellt die bloße Deckung des steigenden Bedarfs der Unternehmen des tertiären Sektors nach modernem Büroraum dar. Ein weiterer Grund könnten etwaige Verflechtungen von privatwirtschaftlichen Akteuren und stadtpolitischen Entscheidungsträgern sein, wie es auch Rodenstein und Müller-Raemisch bemerken oder Grubbauer im Fall der jüngeren Baupolitik Wiens anführt.

Aus der Theorie jedenfalls wird klar, dass sich Städte spätestens seit dem Übergang vom Fordismus in den Postfordismus durch die zunehmenden Finanzierungsprobleme der Kommunen im Standortwettbewerb mit anderen Städten befinden. Die Städte konkurrieren dabei um folgende Faktoren:

- Investitionskapazitäten der Unternehmen
- Kaufkraft einkommensstarker Angestellter
- Gewerbesteuer aus Unternehmensgewinnen

Insbesondere der letzte Faktor spielt in der Vermarktung der Städte eine entscheidende Rolle; da die Gewerbesteuer direkt in den städtischen Haushalt fließt und den größten Teil der kommunalen Einnahmen ausmacht, versuchte auch Frankfurt prosperierende Unternehmen in der Stadt zu halten und neue anzulocken. Da die Finanz- und Verwaltungswirtschaft als das größte Marktpotential der Stadt ausgemacht wurden, unternahm die Stadtpolitik die nötigen Schritte, um die Stadt für die Unternehmen dieser Branchen attraktiv zu gestalten. Wie in der Theorie der unternehmerischen Stadt nach Harvey hat auch in Frankfurt die selbstorganisierende Dynamik von Konzentration und Zentralisierung des Kapitals im Raum in den 1950er Jahren bewirkt, dass sich kapitalintensive Dienstleistungsunternehmen die Branchennähe gesucht haben. Dementsprechend zogen beispielsweise viele private Banken den öffentlich-rechtlichen Geldinstituten in die Mainmetropole nach. Eine Polarisierung zwischen arm und reich hat aber insofern nicht stattgefunden, als dass die Stadt offenbar keinen genügenden Nutzen aus der Kapitalakkumulation ziehen konnte, sondern Mitte der 1960er Jahre über keinen gedeckten Haushalt mehr verfügte. In dieser Zeit begann sich daher die Vermarktungsstrategie im City-Erweiterungsgebiet Westend negativ bemerkbar zu machen.

Zwar wurden nach Paddison mit der Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit und der Anwerbung von Investitionen zwei Marketing-Ziele erreicht, doch wurde das Wohlergehen der Bevölkerung beispielsweise im Westend der 1960er Jahre eher verschlechtert als verbessert und litt das Stadtimage unter darunter, dass Frankfurt durch die einseitige Politik als Synonym für die „Unwirtlichkeit der Städte“ im

Hochfordismus galt. Allerdings ist anzumerken, dass bis zu den Verwerfungen der 1960er Jahre das Stadtimage sowohl in der Bevölkerung als auch bei Investoren weitest gehend positiv vermarktet werden konnte.

Zurückzuführen ist das vormalig positive Stadtimage auf das wirtschaftliche Wachstum an sich, die Generierung eines dynamischen und modernen Stadtbildes mit einer großen Zahl von Hochhäusern und Großprojekten und der Schaffung einer Skyline sowie auf die Öffnung der Stadtentwicklung zu Gunsten der Unternehmensinteressen.

7.4 „National City“ Frankfurt

Das Konzept der Global Cities ist auf das Frankfurt der ersten 25 Nachkriegsjahre hingegen nur zu Teilen anwendbar. Da es keine feststehenden Eigenschaften, die eine Stadt zur Global City machen, gibt, kann die Beurteilung ob Frankfurt in ein solches Muster passt ohnehin nicht eindeutig ausfallen. Zudem ist das Konzept wiederum ein Konstrukt des Postfordismus und daher auf den ersten Blick für eine Einschätzung der Wirtschaftslage in den 1950er und 1960er Jahren eher ungeeignet. Relativ offensichtlich ist außerdem der Fakt, dass die in Frankfurt getroffenen Entscheidungen damals eher national und regional von überproportionaler Bedeutung waren, nicht aber im weltwirtschaftlichen Maßstab.

Einige Eigenschaften der damaligen Stadt sprechen dennoch dafür, dass Frankfurt zumindest die Rolle einer lokalen Global City – also eher einer „National City“ – zukam. So profitierte Frankfurt massiv vom Wachstum der Nachfrage nach intermediären Dienstleistungen im gesamten Land, was ein Merkmal einer Global City darstellt. Überdies war in Frankfurt eine breite Palette hochspezialisierter und innovativer Dienstleistungsunternehmen anzutreffen. Auch baulich passt die Stadt in das Muster der Zentren mit überproportionaler Außenwirkung; die hochmodernen Büroquartiere gehören zu den unverwechselbaren homogenisierten strukturellen Eigenschaften der städtischen Zentren. Das Frankfurt der 1950er und 1960er Jahre stellte somit eine Art „National City“ dar.

7.5 Plädoyer

Das Frankfurt am Main der 1950er und 1960er Jahre zeigt somit grundsätzliche städtische Merkmale des Fordismus und gleichzeitig starke postmoderne Tendenzen. Eine eindeutige Beantwortung der Frage, welche dieser beiden zeitgeschichtlichen Phasen

entscheidenden Einfluss auf die Stadtpolitik Frankfurts in dieser Zeit genommen hat, ist somit nicht möglich.

Vielmehr hat die Planungspraxis in Frankfurt die Theorie bestätigt, dass unternehmerische Tendenzen der Stadtpolitik schon immer da waren, wenngleich der städtische Standortwettbewerb in den ersten Nachkriegsjahrzehnten in der Hauptsache noch nicht global war, sondern sich im Laufe der Geschichte auf immer höhere skalare Ebenen ausbreitete. Diese Entwicklung war aber unstetig, ortsabhängig ungleich und in ihrem Ablauf von einer Vielzahl endogener und exogener Faktoren abhängig, von denen die Stadtpolitik nur einer war. Insofern bestätigt sich die Einschätzung der meisten Autoren, dass der Übergang des Fordismus in die Postmoderne fließend von statten gegangen sein muss.

Insbesondere die städtebaulichen Entscheidungsprozesse zu Gunsten der Interessen der Wachstumskoalition, die unter Ausschöpfung aller rechtlich zur Verfügung stehender Mittel eindeutig im Sinne einer kommunalen Vermarktungsstrategie abliefen, führen aber zu dem Schluss, dass unternehmerische Handlungsmuster bereits zu jener Zeit zumindest eine äußerst wichtige und prägende Rolle in der Entwicklung der Stadt Frankfurt eingenommen haben und daher der Übergang zum Postfordismus sehr frühzeitig begonnen hat. Die Entwicklung der Stadt war sogar schon so weit vorangeschritten, dass vieles dafür spricht, Frankfurt als ein Zentrum im Sinne der Global City-Forschung anzusehen, wenngleich die in der Stadt getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen eher noch von nationaler, denn von globaler Bedeutung waren.

Somit wird deutlich, dass einerseits zur gleichen Zeit unterschiedliche historische und strukturelle Hintergründe sowie individuelle wirtschaftspolitische Strategien bedingen, dass Städte sich gleichzeitig in verschiedenen stadtökonomischen Phasen befinden können und eine Einordnung der Intention der jeweiligen Planungspraxis stets einzelfallbedingt unter Betrachtung mikroökonomischer, -kultureller und -politischer Spezifika erfolgen muss; andererseits zeigen nicht nur theoretische Ansätze, sondern auch der Fall Frankfurt auf, dass die Entstehung städtischer Zentren mit einer räumlich überproportionalen Bedeutung der in ihnen getroffenen Entscheidungen kein ausschließliches Phänomen der in den letzten Jahrzehnten fortschreitenden Globalisierung ist. Die Entstehung von Global Cities ist eher die logische Ausweitung des räumlichen Maßstabs im Zuge des technologischen Fortschritts und der zunehmenden Bedeutung des tertiären Wirtschaftssektors auf eine höhere Ebene, als sie beispielsweise noch im konkreten Fall Frankfurts in der damaligen Zeit eingenommen werden konnte.

Dementsprechend illustriert die Planungspraxis im Frankfurt am Main der 1950er und 1960er Jahre, dass eine zeitliche und lokale Flexibilisierung zur Einordnung städtebaulicher Prozesse in die wirtschaftsräumliche Theorie unabdingbar ist.

I Quellenverzeichnis

Baugesetzbuch in der Fassung der Bekanntmachung vom 23. September 2004 (BGBl. I S. 2414), zuletzt geändert durch Artikel 4 G zur Neuregelung des Wasserrechts v. 31.7.2009 (BGBl. I S. 2585).

Bock, Christian: Global Cities London und Frankfurt. Der Wettbewerb ihrer Büroimmobilienmärkte vor dem Hintergrund der Global City-Forschung. VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken 2006.

Brenner, Neil/Heeg, Susanne: Lokale Politik und Stadtentwicklung nach dem Fordismus. Möglichkeiten und Beschränkungen. In: Kurswechsel, 1999, Nr. 2, S. 103-118.

Duckworth, Robert: Die Stadt als Unternehmer. Bonn Aktuell, Stuttgart 1987.

Grubbauer, Monika: Wien und der Konflikt eines baulichen Wandels. Wie Hochhäuser ein neues Bild der Stadt konstruieren sollen. In: Geographische Rundschau, 61, 2009, Nr. 7-8, S. 28-34.

Hall, Tim/Hubbard, Phil (Edt.): The Entrepreneurial City. John Wiley & Sons, Chichester 1998.

Hall, Tim/Hubbard, Phil: The entrepreneurial city: new urban politics, new urban geographies?. In: Progress in Human Geography, 1996, Nr. 20, S. 153-174.

Harvey, David: Räume der Neoliberalisierung. Zur Theorie der ungleichen Entwicklung. VSA-Berlag, Hamburg 2007.

Heeg, Susanne: Politische Regulation des Raums. Metropolen – Regionen – Nationalstaat. Ed. Sigma, Berlin 2001.

Hirsch, Joachim: Politische Form, politische Institutionen und Staat. In: Esser, Josef/Görg, Christoph/Hirsch, Joachim (Hrsg.): Politik, Institutionen und Staat. Zur Kritik der Regulationstheorie. VSA, Hamburg 1994, S. 157-211.

Keil, Roger: Probleme der Metropolenentwicklung: Rhein-Main im internationalen Vergleich. In: Monstadt, J./Zimmermann, K./Robischon, T./Schönig, B. (Hrsg.): Die diskutierte Region. Probleme und Planungsansätze der Metropolregion Rhein-Main. Campus Verlag, Frankfurt a. M. 2012.

Lever, W.F.: The Post-fordist City. In: Paddison, Ronan (Edt.): Handbook of Urban Studies. SAGE, London 2001, S. 273-283.

Marx, Karl: Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie. In: Marx-Engels-Werke, 1983, Nr. 42, S. 47-768.

May, Ernst: Grundlagen der Frankfurter Wohnungsbaupolitik. In: Das neue Frankfurt, 1928, Nr. 8., S. 113-124.

McNeill, Donald/While, Aidan: The New Urban Economies. In: Paddison, Ronan (Edt.): Handbook of Urban Studies. SAGE, London 2001, S. 296-307.

Meyer, Ralf/Kottisch, Andreas: Das „Unternehmen Stadt“ im Wettbewerb. Zur Notwendigkeit einer konsistenten City Identity am Beispiel der Stadt Vegesack. In: Lemper/Sell/Wohlmuth (Hrsg.): Materialien des Universitätsschwerpunktes „Internationale Wirtschaftsbeziehungen und Internationales Management“, Nr. 5, IWIM, Bremen 1995.

Müller-Raemisch, Hans-Reiner: Frankfurt am Main. Stadtentwicklung und Planungsgeschichte seit 1945. Campus Verlag, Frankfurt a.M. 1998.

Noller, Peter/Ronneberger, Klaus: Die neue Dienstleistungsstadt. Berufsmilieus in Frankfurt am Main. Campus Verlag, Frankfurt a.M. 1995.

Paddison, Ronan: City marketing, image reconstruction and urban regeneration. In: Urban Studies. 1993, Nr. 30, S. 339-350.

Papke, Leslie E.: What do we know about Enterprise Zones?. In: Tax Policy and the Economy, 1993, Nr. 7, S. 37-72.

Redak, Vanessa: The Entrepreneurial City. In: Kurswechsel. Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen. 2000, Nr.2, S. 85-90.

Rodenstein, Marianne (Hrsg.): Von der „Hochhauseuche“ zur „Skyline als Markenzeichen“ – die steile Karriere der Hochhäuser in Frankfurt am Main. Vieweg+Teubner, Wiesbaden 2000.

Ronneberger, Klaus: Ein Rückblick zum Global City-Aufstieg Frankfurts. In: AK Kritische Geographie Frankfurt: Wem gehört Frankfurt? Dokumentation des aktionistischen Kongresses vom März 2012, organisiert aus dem „Wem gehört die Stadt?“-Netzwerk. Forum Humangeographie 9, Frankfurt am Main 2012.

Roth, Jürgen: Frankfurt. Die Zerstörung einer Stadt. Bertelsmann, München 1975.

Sassen, Saskia: Cities in a World Economy. Pine Forge Press, Thousand Oaks 2012.

Schipper 2013: Genealogie und Gegenwart der „unternehmerischen Stadt“. Neoliberales Regieren in Frankfurt am Main 1960 – 2010. Westfälisches Dampfboot, Münster 2013.

Schulze, Rainer (2013): Bürotürme mit heikler Vergangenheit. Die Befreiung von Bebauungsplänen könnte einigen Frankfurter Hochhäusern zum Verhängnis werden. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 102 (2), 03.05.2013, S. 45.

Selle, Klaus: Planen. Steuern. Entwickeln. Über den Beitrag öffentlicher Akteure zur Entwicklung von Stadt und Land. Dortmunder Vertrieb, Dortmund 2005.

Shaw, Douglas V.: The Post-Industrial City. In: Paddison, Ronan (Edt.): Handbook of Urban Studies. SAGE, London 2001, S. 284-295.

Weber, Max: Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie. Mohr Siebeck, Tübingen 2002.

Erklärung

Name, Vorname: Meyer, Sebastian

Matrikel-Nr.: 3022345

Studiengang: Stadtplanung

Ich versichere, dass ich diese Bachelor-Thesis (bei einer Gruppenarbeit die entsprechenden Teile der Arbeit) ohne fremde Hilfe selbständig verfasst und nur die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt habe.

Wörtlich oder dem Sinn nach aus anderen Werken entnommene Stellen sind unter Angabe der Quellen kenntlich gemacht.

Hamburg, 7.10.2013

.....
(Unterschrift)

Diese Erklärung ist der Bachelor-Thesis beizufügen!