

Ökonomische Geographie

Bröcker / Fritsch

2., vollständig überarbeitete Auflage 2020

ISBN 978-3-8006-6184-8

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei

[beck-shop.de](https://www.beck-shop.de)

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](https://www.beck-shop.de) steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

[beck-shop.de](https://www.beck-shop.de) hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird [beck-shop.de](https://www.beck-shop.de) für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Das BBSR (2019) verwendet folgende Definition:⁶

Städtischer Raum:

- Kreisfreie Großstädte (Kreisfreie Städte mit mindestens 100.000 Einwohnern)
- Städtische Kreise (Kreise mit einem Bevölkerungsanteil in Groß- und Mittelstädten von mindestens 50% und einer Einwohnerdichte von mindestens 150 Einwohner/km²; sowie Kreise mit einer Einwohnerdichte ohne Groß- und Mittelstädte von mindestens 150 Einwohner/km²)

Ländlicher Raum:

- Ländliche Kreise mit Verdichtungsansätzen (Kreise mit einem Bevölkerungsanteil in Groß- und Mittelstädten von mindestens 50%, aber einer Einwohnerdichte unter 150 Einwohner/km², sowie Kreise mit einem Bevölkerungsanteil in Groß- und Mittelstädten unter 50% mit einer Einwohnerdichte ohne Groß- und Mittelstädte von mindestens 100 Einwohner/km²)
- Dünn besiedelte ländliche Kreise (Kreise mit einem Bevölkerungsanteil in Groß- und Mittelstädten unter 50% und Einwohnerdichte ohne Groß- und Mittelstädte unter 100 Einwohner/km²)

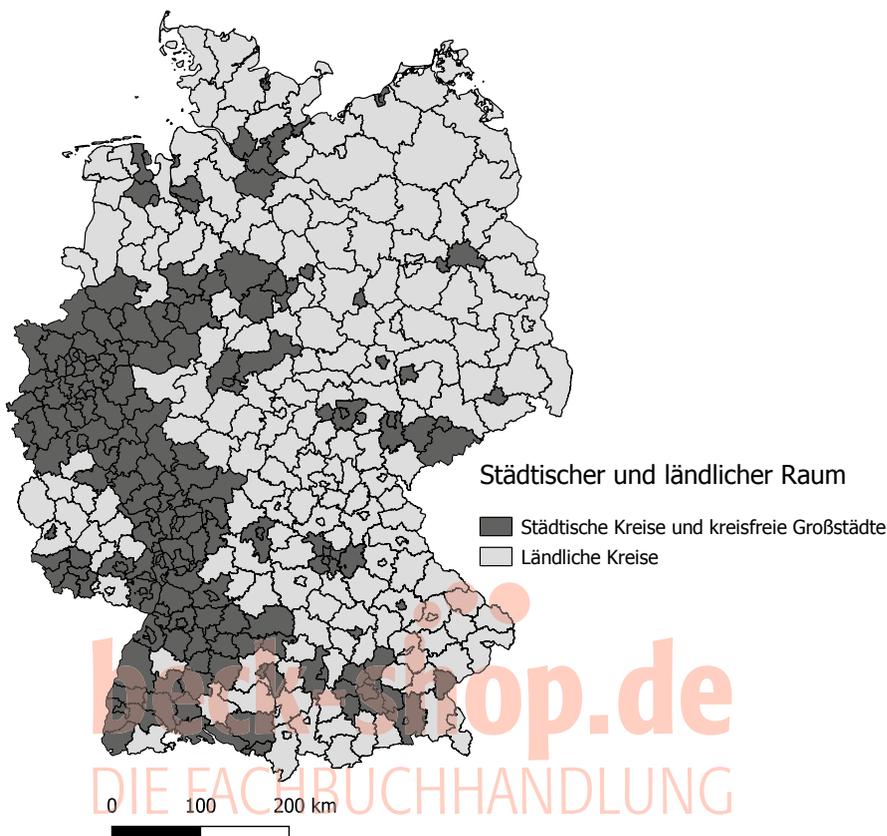
Demnach fallen mit Stand 31.12.2017 198 Kreise in die Kategorie „Städtischer Raum“ und 203 in die Kategorie „Ländlicher Raum“. Die Verteilung dieser Räume in Deutschland zeigt *Abbildung 7.2*. Neben den Metropolen Berlin, Hamburg und München liegen die städtischen Verdichtungsräume in Deutschland vor allem im Westen und Südwesten.

Die beiden Raumtypen unterscheiden sich nach verschiedenen Indikatoren signifikant (siehe *Tabelle 7.2*). Der Städtische Raum weist die am Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen gemessene deutlich höhere Produktivität auf (mehr als 1000 € pro Monat), höhere Bruttoverdienste (fast 500 € pro Monat) und eine höhere Steuerkraft (215 € pro Einwohner und Jahr). Interessant sind die Unterschiede in der Qualifikationsstruktur: Zum einen liegt der Anteil der Beschäftigten mit akademischem Abschluss in den städtischen Räumen deutlich höher als in den ländlichen. Aber auch der Anteil der Geringqualifizierten ist in den Städten mit 2 Prozentpunkten höher als auf dem Land. Im Ländlichen Raum liegt hingegen die Gruppe der mittleren Qualifikationen – also z. B. Personen mit einer abgeschlossenen Lehre – mit 12 Prozentpunkten über der in den Städtischen Räumen. Zusammenfassen lässt sich festhalten, dass die Qualifikationsstruktur der urbanen Räume somit stärker polarisiert ist als die in den ländlichen geprägten.

Wie die Beschäftigtenquote ausweist, ist der Anteil der Personen im erwerbsfähigen Alter auf dem Land um 3 Prozentpunkte höher, der der Frauen sogar um fast 4 Prozentpunkte. Auch die Relation von (gemeldeten) offenen Stellen zu Arbeitslosen ist auf dem Land aus Sicht der Arbeitskräfte günstiger, und die Arbeitslosenquote liegt niedriger. Mit Blick auf die Wirtschaftsstruktur zeigt sich, dass die städtischen Räume einen um 8,5 Prozentpunkte niedrigeren Anteil im Sekundären Sektor aufweisen. Die städtischen Räume sind hingegen weit stärker auf den Tertiären Sektor hin orientiert. Der Anteil der Beschäftigten im Dienstleistungsbereich liegt um 10 Prozentpunkte höher als in den ländlichen Räumen. Ähnliches gilt offenbar auch

⁶ Siehe BBSR (2019): INKAR – Indikatoren und Karten zur Raum- und Stadtentwicklung. Erläuterungen zu den Raumbezügen; <https://www.inkar.de/documents/Erlaeuterungen%20Raumbezeuge19.pdf> (zuletzt abgerufen: 21.10.2019)

Abbildung 7.2: Städtischer Raum und Ländlicher Raum nach der Abgrenzung des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung 2019



für andere hochentwickelte Länder. So hat beispielsweise bereits Glaeser (1998) für die USA ermittelt, dass der starke Rückgang des verarbeitenden Gewerbes in den Städten noch deutlich ausgeprägter ist als in den eher ländlichen Regionen.

Neben den Hochqualifizierten konzentrieren sich Beschäftigte in den Kreativbranchen stärker in der Stadt. Zugleich finden sich Großbetriebe mit mehr als 250 Beschäftigten im urbanen Umfeld häufiger. Enorme Unterschiede zwischen den Städtischen und Ländlichen Räumen sind bei den Baulandpreisen festzustellen. Während der Quadratmeterpreis für baureifes Land in den Städtischen Räumen im Durchschnitt der Jahre 2016 und 2017 mit 316,50 € zu Buche schlug, lag der Vergleichswert in den Ländlichen Räumen mit 81 € deutlich darunter. Das insgesamt höhere Preisniveau bei Immobilien im städtischen Umfeld schlägt sich auch in einer geringeren Wohnfläche pro Kopf nieder.

Mit Blick auf die Demografie ist festzuhalten, dass die Bevölkerung der urbanen Räume jünger ist, die Zusammensetzung der städtischen Bevölkerung ist angesichts eines in etwa doppelt so hohen Ausländeranteils zudem durch deutlich höhere Diversität geprägt. Der Stimmenanteil für die AfD verhält sich interessanterweise dazu gerade umgekehrt.

Soziale Indikatoren sind vergleichsweise eher ungünstig für die Städtischen Räume. So ist die SGBII-Quote – d.h. der prozentuale Anteil der Leistungsberechtigten für die Grundsicherung nach Hartz IV an den unter 65-jährigen Einwohnern – in den urbanen Räumen höher als auf dem Land. Dies gilt auch für den Anteil der überschuldeten Privatpersonen.

Erstaunlicherweise liegt den Indikatoren zufolge die Betreuungsquote für Kleinkinder in den ländlichen Räumen um fast 4 Prozentpunkte über der in den städtischen Räumen. Wenig überraschend ist hingegen, dass Indikatoren der Erreichbarkeit zugunsten der städtischen Räume ausfallen. Diese gilt für die Nähe zum nächsten Flughafen ebenso wie für die Nahversorgung mit Supermärkten. Die ländlichen Räume haben insgesamt einen negativen Pendlersaldo, d.h. unter dem Strich nehmen mehr Bewohner der ländlichen Räume einen Arbeitsplatz in den städtischen Räumen in als umgekehrt. Auch dies mag ein Grund dafür sein, dass die PKW-Dichte in den ländlichen Räumen spürbar höher ist als in den urbanen.

Tabelle 7.2: Vergleich wirtschaftlicher und sozioökonomischer Indikatoren städtischer und ländlicher Gebiete in Deutschland (2016–2018)

Kennziffer	Jahr	Städtischer Raum	Ländlicher Raum	Differenz Stadt/Land
<i>Wirtschaft und Finanzen</i>				
Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen (in 1000 € pro Jahr)	2016	75668	63078	12590
Bruttoverdienst (in € pro Monat)	2016	2913	2426	488
Steuerkraft (in € pro Einwohner)	2017	985	770	215
<i>Beschäftigung und Arbeitsmarkt</i>				
Beschäftigtenquote (in %)	2017	58.3	61.4	-3.0
Beschäftigtenquote Frauen (in %)	2017	54.7	58.5	-3.8
Gemeldete offene Stellen zu Arbeitslosen	2017	27.1	32.8	-5.7
Arbeitslosenquote (in %)	2017	6.0	5.0	1.0
Arbeitslosenquote Jüngere (in %)	2017	5.3	4.8	0.5
<i>Qualifikation</i>				
Anteil Beschäftigte ohne Berufsabschluss (in %)	2017	12.5	10.5	2.0
Anteil Beschäftigte mit mittlerem Berufsabschluss (in %)	2017	58.8	70.9	-12.0
Anteil Beschäftigte mit akadem. Berufsabschluss (in %)	2017	17.9	9.7	8.2
Schulabgänger ohne Abschluss (in %)	2017	6.2	6.7	-0.5
<i>Wirtschaftsstruktur</i>				
Beschäftigte Primärer Sektor (in %)	2017	0.4	1.7	-1.3
Beschäftigte Sekundärer Sektor (in %)	2017	25.7	34.2	-8.5
Beschäftigte Tertiärer Sektor (in %)	2017	73.7	63.7	10.0

Beschäftigte in Kreativbranchen (in % der SV Beschäftigten)	2017	4.4	1.7	2.7
Anteil der Betriebe > 250 SV-Beschäftigten (in ‰)	2015	4.1	3.1	1.0
<i>Bauen und Wohnen</i>				
Baulandpreise (in € pro m ²)	2016/17	316.5	81.0	235.5
Wohnfläche (in m ²)	2017	45.0	49.7	-4.8
<i>Demografie</i>				
Einwohner 65 Jahre und älter (in % der Einwohner)	2017	20.7	23.0	-2.3
Frauenanteil an Einwohnern (in %)	2017	50.8	50.4	0.4
Ausländeranteil an Einwohnern (in %)	2017	14.0	6.9	7.1
Einwohnerdichte (Personen pro Quadratkilometer)	2017	500.2	108.3	391.9
<i>Soziale Indikatoren</i>				
SGB II – Quote: Anteil Leistungsberechtigte nach SGB II an den unter 65-jährigen Einwohnern (in %)	2017	10.0	7.1	2.9
Überschuldete Privatpersonen über 18 Jahre (in %)	2017	10.4	9.1	1.4
Betreuungsquote Kleinkinder (in %)	2017	31.3	35.1	-3.8
<i>Politische Indikatoren</i>				
Stimmenanteile AfD (in %)	2017	11.2	15.5	-4.3
<i>Verkehr und Erreichbarkeit</i>				
Erreichbarkeit von Flughäfen (min)	2018	42	64	-22
Nahversorgung Supermärkte Durchschnittsdistanz (in m)	2017	723	1468	-745
Pkw-Dichte: Pkw je 1.000 Einwohner	2017	532.6	596.2	-63.6
Pendlersaldo je 100 SV Beschäftigte am Arbeitsort	2017	6.5	-14.5	21.1

Quelle: INKAR 2019, eigene Berechnungen.

Tabelle 7.3: Lohnprämie der sozialversicherungspflichtigen Vollzeitbeschäftigten in Städtischen gegenüber Ländlichen Räumen nach Alter und Bildungskategorie in Prozent (2016, nur Vollzeitbeschäftigte in Westdeutschland)

Alter	Männer			Frauen		
	Gering Qual.	Mittl. Qual.	Hohe Qual.	Gering Qual.	Mittl. Qual.	Hohe Qual.
25	-0.42	2.48	3.62	-2.63	2.89	2.93
35	-0.88	5.15	6.16	12.29	12.05	8.70
50	5.03	8.16	7.14	6.90	11.44	5.10

Quelle: Eigene Schätzungen mit Daten des IAB (IEB) für 2016; Effekte sind um die jeweils unterschiedliche Berufsstruktur bereinigt.

In den Städten sind die Verdienste der Arbeitnehmer in der Regel höher. *Tabelle 7.3* zeigt den prozentualen Aufschlag, den Gruppen von Arbeitnehmern mit gleichen Qualifikations- und Berufsprofilen in der Stadt erhalten, die sogenannte urbane Lohnprämie. Mit Ausnahme der männlichen und weiblichen Geringqualifizierten (im Alter von 25) sowie der männlichen Geringqualifizierten (im Alter von 35) ist die urbane Lohnprämie positiv und liegt bei den Männern etwa zwischen 3 und knapp 9 Prozent, bei den Frauen zwischen knapp 3 und über 12 Prozent.

7.3 Die ökonomischen Vorteile urbaner Siedlungsräume

7.3.1 Worauf beruht die Attraktivität von Städten?

Was sind die Gründe für den in *Abschnitt 7.2* beschriebenen Urbanisierungsprozess? Auf den ersten Blick spricht außer den höheren Verdiensten wenig für einen Vorteil der Städte. Sollten nicht immer mehr Bewohner den Städten den Rücken kehren angesichts von hohen Mieten, Verfallserscheinungen, Überfüllung, Umweltverschmutzung und Kriminalität? Und von Seiten der Firmen: In Städten werden höhere Löhne gezahlt als auf dem Lande, zugleich sind die Grundstücke knapp und die Bodenpreise weit höher. Warum meiden gewinnorientierte Unternehmen nicht generell die urbanen Hochlohnregionen mit geringem Flächenangebot? Da dies offensichtlich nicht der Fall ist, müssen die genannten Kostennachteile durch Vorteile der Stadt aufgewogen werden. Ein wesentlicher Faktor ist, dass die Produktivität (gemessen als Arbeitsergebnis im Verhältnis zum Arbeitseinsatz) in einem urbanen Umfeld in der Regel höher ist als auf dem Land.

Aus ökonomischer Sicht ist zu klären, welche Faktoren dafür verantwortlich sind, das Wachstum der Städte in Gang zu halten, so dass die Anziehungskräfte höher sind als die Fliehkräfte. Wichtige Schlagworte für den Vorteil der Städte sind Transportkostensparnisse, Infrastrukturnutzung, die Größe des Marktes, aber auch Humankapitalakkumulation durch Wissensaustausch (*knowledge spillovers*) und Cluster-Bildung. In der Summe sind diese Vorteile offenbar geeignet, die angesprochenen Agglomerationsnachteile zu kompensieren und Anreize dafür zu schaffen, einen Großteil der ökonomischen Aktivität in Städten zu konzentrieren.

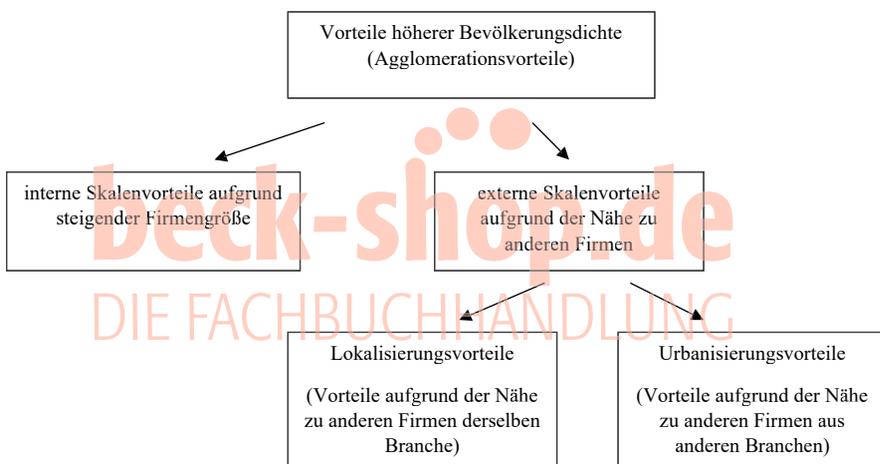
Die herkömmliche Erklärung für höhere Löhne und Produktivität in Verdichtungsräumen fußt auf dem einfachen Argument der Transportkostensparnis. Wenn die Distanz zwischen Hersteller und Konsumenten gering ist, lassen sich Transportkosten niedrig halten. Davon profitieren sowohl Anbieter als auch Nachfrager. Es ist jedoch die Frage, ob das Argument der Transportkostensparnis in dieser Form trägt. Die Entwicklung der letzten Jahrzehnte zeigt eine rückläufige Bedeutung der Transportkosten für die Endkundenbelieferung. Die Transporttechnologie und -logistik verbessert sich ständig, und das Sozialprodukt wird gleichsam immer „leichter“, also einfacher und kostengünstiger zu transportieren.

Städte können lokale öffentliche Güter bzw. Infrastruktureinrichtungen bereitstellen, die es in weniger verdichteten Räumen nicht gibt. So wie im Mittelalter die Bürger einer Stadt gemeinsam den Schutz einer Stadtmauer genossen – die sie natürlich auch zu finanzieren hatten –, lässt sich auch heute eine Vielzahl von Einrichtungen

nennen, deren Verfügbarkeit sich in der Regel auf urbane Räume beschränkt. Zu denken ist dabei z. B. an Ausbildungs- und Forschungsinstitute sowie kulturelle Einrichtungen wie Museen, Theater oder Opernhäuser. Städte haben zumeist auch einen Vorsprung in der Einführung moderner Kommunikationsinfrastruktur, z. B. bei Hochgeschwindigkeitsdatennetzen.

Die Verdichtung der Bevölkerung in den urbanen Zonen lässt dort natürlich auch eine Konzentration von Kaufkraft entstehen. Städte bieten einen „großen Markt“. Wenn die Firmen einen wesentlichen Teil ihrer Produktion in der Nahzone absetzen und Kostenersparnisse mit steigender Ausbringungsmenge einhergehen, dann entsteht durch die Größe des Heimatmarktes ein beträchtlicher Vorteil. Konkret kann es sich um *interne Skalenertragsvorteile* der Unternehmen handeln, also um fallende Durchschnittskosten bei steigender Firmengröße. Interne Skalenerträge entstehen beispielsweise durch hohe Fixkostenanteile bei der Produktion (z. B. Entwicklungskosten neuer Produkte).

Übersicht 7.1: Aufgliederung der Skaleneffekte bei Agglomeration



Obwohl die bisher genannten Punkte zweifellos Bedeutung besitzen, bilden sie die Vorzüge der Produktion in verdichteten Räumen bisher nur unvollkommen ab. Es fehlt ein wichtiges Element, ohne das die ökonomischen Vorteile und damit letztlich die Existenz von Städten nicht zu verstehen sind. Gemeint sind Faktoren, die sich mit dem Begriff *externe Skalenertragseffekte* beschreiben lassen. Externe Skalenerträge sind Kostenvorteile, die mit zunehmender Agglomerationsdichte durch firmenübergreifende Effekte und Beziehungen entstehen. Soweit es sich dabei um Effekte aufgrund der Nähe von Firmen derselben Branche handelt spricht man von *Lokalisierungsvorteilen*, bei Effekten aufgrund von branchenüberschreitenden Beziehungen von *Urbanisierungsvorteilen* (siehe Übersicht 7.1). Bestimmte Produktionsweisen gehen eine „Symbiose“ mit anderen Arten wirtschaftlicher Aktivität ein. Viele Firmen bedürfen der Nähe zu anderen Produzenten, Konsumenten oder Forschungseinrichtungen, um sich entwickeln zu können. In diesen Bereichen, in denen im weitesten Sinne Fühlungsvorteile eine Rolle spielen, entwickelt ein urbanes Umfeld Vorteile

im Verhältnis zum ländlichen Raum. Diese „Fühlungsvorteile“ sollen im nächsten Abschnitt noch genauer unter die Lupe genommen werden.

7.3.2 Städte und Cluster

Wesentlich für die Erklärung der Existenz von Städten sind also Interaktionen und positive Übertragungseffekte (*spillovers*) zwischen verschiedenen Akteuren (Firmen, Konsumenten, Forschungseinrichtungen und sonstigen Institutionen). Diese Übertragungseffekte, die man auch als standortgebundene externe Effekte bezeichnen könnte, sind von entscheidender Bedeutung für die Ballung von Produktionsaktivitäten in so genannten *Clustern* (engl. *cluster* = Traube, Haufen, Gruppe). Erst die Clusterbildung führt durch das Zusammenspiel verschiedener Akteure zu einer höheren Arbeitsproduktivität, die es den Firmen ermöglicht, höhere Löhne zu zahlen. Höhere Löhne sind notwendig, um Arbeitskräfte anzulocken, die ja entweder höhere Immobilienpreise bzw. Wohnungsmieten in der Stadt oder die Kosten des Pendelns zur Arbeitsstätte tragen müssen.

Der Prozess der Clusterbildung bedarf noch der näheren Analyse. Auf welche Weise Firmen von Forschungsaktivitäten profitieren, lässt sich leicht ausmalen. Auf welche Weise profitieren aber Firmen von der Nähe anderer Firmen? Auf welche Weise die Haushalte bzw. die Konsumenten?

Mindestens drei positive Effekte der Clusterbildung sind bereits seit Marshall (1890) bekannt. Firmen im Cluster haben den Vorteil, auf ein umfassendes Angebot von Zwischen- und Vorprodukten sowie hoch spezialisierten Dienstleistungen ebenso zurückgreifen zu können wie auf einen Pool von qualifizierten und spezialisierten Arbeitskräften. Hinzukommt, dass marktrelevante Informationen in den Clustern leichter zugänglich sind.

Aufbauend auf den Grundideen von Marshall hat besonders Michael Porter die Vorteile der Clusterbildung für Unternehmen herausgearbeitet. Sehr populär geworden ist das so genannte Portersche Diamantmodell. Porter zählt die folgenden vier Kernbedingungen für die Existenz erfolgreicher industrieller Kerne auf:

- *Faktorbedingungen*, d.h. Menge und Qualifikation der Arbeitskräfte, Verfügbarkeit von Kapital, Umfang und Qualität der Infrastruktur sowie auch die Qualität des Ausbildungssystems;
- *Nachfragebedingungen*, d.h. Zahl, Struktur und das Qualitätsbewusstsein der Verbraucher sowie Größe des Marktes; Rückmeldungen der Konsumenten an die Produzenten finden bei räumlicher Nähe unmittelbar statt, Produzenten können so beispielsweise aus der Kritik an bestimmten Produkteigenschaften schneller lernen und die Produktion besser auf die Bedürfnisse der Konsumenten abstimmen;
- *Stärke von Industriekomplexen bzw. Clustern*, d.h. Vielfalt der Anbieter in verwandten Branchen, das Vorhandensein hochspezialisierte Zulieferer und Dienstleister, horizontale und vertikale Verflechtungen zwischen Unternehmen, *spillovers* von technischem Wissen und Marktinformationen;
- *Unternehmensstrategien/Wettbewerb*, d.h. Strategien des Managements (z.B. Besitzstandsdenken oder Innovation?) sowie Stärke des Wettbewerbsdrucks, dem Unternehmen ausgesetzt sind.

Als Randbedingungen kommen hinzu:

- *der Zufall*, d.h. z. B. Nachwirkung historischer Ereignisse (Kriege, Handelsbarrieren); herausragende Einzelpersönlichkeiten (z. B. große Erfinder oder Unternehmer)
und schließlich
- *der Staat*, d.h. Wettbewerbs- und Ordnungspolitik, Normensetzung und nicht zuletzt auch staatliche Nachfrage zur Initialzündung bei neuen Produkten.

Ein wichtiger Punkt ist für Porter auch, dass „Führungsvorteile“ zwischen Firmen ganz unterschiedliche Ursachen haben können. Nähe kann verstärkte Konkurrenz, aber auch Kooperation bedeuten. Im ersten Fall steht der Ansporn zur Innovation und Qualitätssteigerung, die Orientierung an Leitbetrieben oder der Zugang zu Marktinformationen im Vordergrund. Im zweiten Fall geht es um Arbeitsteilung, um Kombination von Wissen aus verschiedenen Bereichen oder andere Formen gegenseitiger Ergänzung (Komplementarität). Verstärkt werden auch Beziehungen zwischen Produzenten in Form von so genannter „coopetition“ beobachtet. Der Kunstbegriff *coopetition* (durch Zusammenziehen der Begriffe *cooperation* und *competition* gebildet) bezeichnet punktuelle Kooperationsbeziehungen zwischen grundsätzlich miteinander konkurrierenden Wirtschaftsunternehmen.

Ein weiterer Punkt bezieht sich auf soziale Netzwerkbildung und Lerneffekte. Beispielsweise kann davon ausgegangen werden, dass der Austausch von Wissen in verdichteten Räumen besser und einfacher geschieht als in weniger verdichteten. Die Stadt besitzt deshalb Vorteile bei der Akkumulation von Humankapital. Wenn berufliches Wissen gerade von jungen Leuten mit guter Schulbildung aufgebaut wird, so wäre zu erwarten, dass die Agglomerationszentren eine besonders hohe Attraktivität für eben diese Gruppe besitzen.

beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

7.3.3 Vorwärts- und Rückwärtskoppelungen

In regionalökonomischen Modellen wird die Clusterbildung aufgrund der Interaktionen von Firmen und Konsumenten bei Existenz von Skalenträgern und Transportkosten erklärt. Ausgangspunkt ist dabei eine Situation des monopolistischen Wettbewerbs. Bei dieser theoretischen Konstruktion, die auf Arbeiten von Dixit und Stiglitz zurückgeht, wird im Unterschied zum Modell des vollständigen Wettbewerbs unterstellt, dass Firmen eine gewisse Marktmacht besitzen. Sie verlieren beispielsweise bei einer geringfügigen Preiserhöhung nicht ihre gesamte Nachfrage, die Preiselastizität der Nachfrage ist also nicht unendlich (wie in Modellen der vollständigen Konkurrenz unrealistisch angenommen wird).

Ein Beispiel für diese Ansätze ist das Zentrum-Peripherie-Modell von Krugman (1991). Unter bestimmten Bedingungen führt dieses Modell zu einer Verdichtung der Produktion in Agglomerationszentren. Das Wechselspiel von Produktion, Konsumtion und Ansiedlungsentscheidungen kann dabei einen Selbstverstärkungsprozess in Gang setzen, der eine Zentralisierung der Produktion und damit letztlich urbanes Wachstum hervorbringt. In vereinfachter Form lässt sich diese wechselseitige Verursachung wie folgt schildern: Die Unternehmen gehen dorthin, wo die Konsumenten sind, und die Konsumenten siedeln sich dort an, wo die Arbeitsplätze sind.