

Vorbemerkung

Hiermit werden die Ergebnisse einer Studie vorgestellt, über die vorab u. a. schon kurz berichtet worden ist in "Raumforschung und Raumordnung" (1+2/1988) und in "Raumplanung" (41, 1988). Die Studie über New York City ist (erster) Teil eines mittelfristig konzipierten Forschungsprojektes über "Entwicklungstendenzen und Strukturveränderungen großer Städte"; sie ist finanziell unterstützt worden - neben eigenen Mitteln der Universität Oldenburg - durch die Deutsche Forschungsgemeinschaft. Grundlage bilden zwei Aufenthalte in New York City: für die Hauptuntersuchung im März und April 1987 und zur Verifikation nochmals im Frühjahr 1988. Zum Zustandekommen der hier vorgelegten Interpretationen und des zugrunde liegenden sehr umfangreichen Materials haben eine Vielzahl von Personen und Institutionen beigetragen. Die außerordentlich entgegenkommenden Kooperationen wie auch die Tatsache, daß gerade über die aktuelle Entwicklung in New York City selbst sehr umfangreich gearbeitet wird, machen es mir zu einem Bedürfnis, hier doch ausführlicher auch namentlich zu danken:

- aus dem wissenschaftlichen Bereich vor allem:
Peter Marcuse (Columbia), Norman Fainstein (City University),
Saskia Sassen-Koob (Columbia), John Mollenkopf (City University),
Thierry Noyelle (Columbia), Emanuel Tobier New York University) und
David Szanton (Social Science Research Council).
- Con Howe für das Department for City Planning/NYC;
Rosemary Scanlon für die Port Authority of New York und New Jersey;
William B. Shore für die Regional Plan Association;
Samuel M. Ehrenhalt für das Regional Bureau of Labor Statistics;
Steven Spinola/Arthur Margon für den Real Estate Board of New York.
- den vielen so kooperativen Mitarbeiter verschiedener Real Estate Firms, der statistischen Büros BLS/BLMI, der Bibliotheken etc. - auch beim DAAD als "lokaler Infrastruktur" der DFG.
- last not least:
Hans B. Zimmermann, der die Bronx zur Aufgabe hat;
Ela Krausse und Ric Cohen, die mir New Jersey erschlossen haben;

Berta Katz, die mir - wann immer uns das Frühstück bei Zabars zusammenführte - ihre Bewohner-Erfahrungen mit dem sich umwälzenden New York vermittelte,
und:

Hans G. Helms, der mir den Zugang zu dieser zweifelsohne interessanten Stadt imgrunde (immer wieder) vermittelte.

Am Zustandekommen dieser Publikation schließlich waren tatkräftig auch beteiligt: Herr Oliver Reiners (insbesondere bei der Aufbereitung des empirischen Materials), Frau Dagmar Weinreich und Herr Rolf Blumberg mit den kartographischen Arbeiten; und mit den gesamten Schreibarbeiten Frau Karin Quaas,, vor allem aber Frau Petra Menze. Ihnen allen besonderen Dank.

Oldenburg, 1. Oktober 1988

Klaus Brake

A EINLEITUNG

1. Anstößiges New York

1.1 Auffälliges an New York: Phönix !

Unübersehbar in New York ist, wie diese Stadt derzeit umgewälzt wird: jede Momentaufnahme zeigt die Menge, Konzentration und auffällige Architektur der neuesten Wolkenkratzer (1); und jeder Langzeitvergleich macht auch deutlich, wie erfolgreich Maßnahmen der Stadtgestaltung in manchen Gebieten Manhattans die Umweltqualität dieses Stadtteils durchaus angehoben haben. Von innen her vermittelt New York so den Eindruck vom Reichtum einer galoppierenden Prosperität. Das eindeutige Aktivitätszentrum liegt im südlichen Manhattan mit Ausstrahlungen nach Norden, und mit der neuen Urbanisierungszone „waterfront“ greift es auch schon mal knapp über Hudson und East River hinüber nach Jersey und Brooklyn. So gut wie nichts aber ist bemerkbar im übrigen Stadtgebiet von dieser neuen Dynamik New Yorks; sie erscheint dort so unwirklich wie sie insgesamt auch überrascht, nachdem vor gut 10 Jahren schon fast der „Tod einer Weltstadt“ (so "Der Spiegel" 1971/18) diagnostiziert worden war. Investitionen, neue Jobs, sinkende Arbeitslosenquote und extreme Kaufkraft, die dort aktiviert werden kann, lassen jedoch ahnen, was gemeint ist, wenn allgemein die „Wiedergeburt“ New Yorks festgestellt wird. Deren gleichzeitige Begrenzung auf "south of 96th Street" (Wagner 1984, 3) zeigt jedoch auch schon, daß zugleich offenbar Gegensätze in New York weiterleben, und zwar in durchaus schärferer Ausprägung: ausgedehnte 51 um selbst noch in Manhattan und die sich ausbreitende Armut sind nur die augenscheinlichsten Indizien dafür. Und vieles deutet darauf hin, daß die Ungleichheiten, um deren Preis sich New York zum Welt-Zentrum des Finanzkapitals gemausert hat, auch zu einer neuen Nutzungsstruktur und sozialen Geographie dieser Stadt führen.

1.2 Diskussion in New York : Asche ?

Unüberhörbar ist in New York der Meinungsstreit darüber, in welchem Zustand die Stadt versetzt wird mit der Attraktion, die sie derzeit ausübt auf die Lokalisierung neuer nicht-industrieller Tätigkeiten und von Investitionen in Bürogebäude und Luxuswohnungen. Ob Tom Wolfes "Bonfire of the Vanities" oder Wallstreet Journal:

Mindestens so viel Platz - etwa auch in der New York Times - wie Meldungen über immer mehr tolle Jobs und neue Anläufe zum Bau des wiederum höchsten Gebäudes der Welt nimmt dagegen Bedenkliches ein: so nehmen die Zahl der "homeless peoples", die Arbeitslosenquoten außerhalb von Manhattan und bei nicht-weißen Jugendlichen, der Anteil farbiger Immigranten und auch derer in New York zu, die unter der offiziellen Armutsgrenze leben müssen. Als alarmierend wird zudem eine deutlich steigende Rate abgebrochener High-School-Abschlüsse empfunden und die Eigenart des neuen Arbeitsmarktes, kaum noch weiterqualifizierenden Einstieg leicht zu ermöglichen: beides erschwert in starkem Maße eine für die New Yorker Bevölkerung positive Integration in diese aufstrebende neue Ökonomie als "job machine"; und so scheint diese Prosperität eher polarisierend über die Menschen in New York dahinzugehen (s. auch: Bericht Süddeutsche Zeitung (SZ) 1988).

Einigermaßen entsetzt reagiert New York - und Bürgermeister Ed Koch beinahe sogar hysterisch - auf einen Ausleseprozeß, der unmittelbar sichtbar wird an der Abwanderung angestammter Unternehmens-Zentralen aus der Stadt (s. Spiegel 22/1987, 173), der im Kern aber das Gewicht derjenigen Bereiche an der Wirtschaftsstruktur New Yorks stärkt, die zur weiteren internationalen Professionalisierung beitragen, und eine gewisse Isolierung der neuen Ökonomie in New York verstärken können. Es verwundert daher nicht, daß des weiteren mit nur noch gemischten Gefühlen reagiert wird auf immer neue Höchstwerte der Büromietpreise, die offensichtlich von denen nur noch getragen werden können, die von außen nachströmen bzw. zusätzlich Büros in New York etablieren.

So entzündeten sich an bald jedem neuen Wolkenkratzer auch die heftigsten Diskussionen über die negativen Auswirkungen, die sich ergeben sowohl mit der Reduzierung von Luft und Sonnenschein als auch mit Verkehr, Steigerung der Mieten und Umkämpfung des angestammten Milieus in seiner Nachbarschaft (s. Huxtable in SZ 1987). Dabei werden die aggressiven Umnutzungen im New Yorker Stadtgebiet nicht mehr nur scharf kritisiert wegen der damit verbundenen sozialökonomischen Aufwertung von Gebieten und der Vertreibung traditioneller Nutzungen und Wohnbevölkerung daraus; wie an derartigen Vorgängen in Uptown Manhattan und der Lower East Side nachzuvollziehen ist, geht es damit nun um die Frage: wohin dann noch ausweichen in Manhattan? Dieser Stadtteil scheint auf dem Wege zu sein, zum Schauplatz allein der neuen Sozialökonomie zu werden, indem er von allem gereinigt ist, was dafür keine tragende Rolle spielt. In gleicher Weise bedenklich wird daher registriert, daß es nach wie vor nicht gelingt, die anderen Stadtteile in konstruktiver Weise am Entwicklungspotential New Yorks zu beteiligen als daß sie eigentlich nur noch die Auffanggebiete all dessen werden, was eben nicht mehr ge-

braucht wird im Zuge dieser aktuellen Stadtentwicklung (s. auch: Bericht Die Zeit 1988).

Diese Tendenz zu im Grunde zwei Welten, die innerhalb New Yorks nicht nur als sozialökonomische Ebenen existieren, sondern tendenziell auch als großflächige Gebiete einander wie Ghettos gegenüberzustehen scheinen, ist gemeint, wenn inzwischen auch das offizielle New York das Problem einer "devided city" thematisiert (Commission Year 2000). Indem dieses Teil einer qualitativ neuartigen Restrukturierung New Yorks ist, läßt sich diese Diskussion sehr wohl in Beziehung setzen zu jener, die länger schon - und intensiv eben am Beispiel von New York - im wissenschaftlichen Bereich geführt wird über die Dialektik einer Stadtentwicklung, mit der ausgewählte Metropolen einerseits als Makro-Standorte zu hochintegrierten „global cities“, andererseits im Innern zu stark desintegrierten "dual cities" werden (2).

1.3 Anstöße durch New York : Phö nix - und zugleich viel Asche

Die Beobachtungen in New York fordern dazu heraus, hinter die Kulissen einer aufregenden Architektur neuer Wolkenkratzer zu gucken. Schließlich stehen sie nicht alle leer: für was also werden sie dort so gebaut? und was ist von diesen Nutzungen und deren Ökonomie her die treibende Kraft dieser Restrukturierung? Immerhin muß sie auf nicht-warenproduzierenden Tätigkeiten beruhen, die sich zudem derart massiv an einem Standort - in New York - versammeln. Und das im Zeitraum der Ausreifung der Telekommunikation. Wie ist das zu erklären? Um welcher Standort-Vorteile willen geschieht das, die ja auch in ihrer tatsächlichen Leistungsstruktur nachvollziehbar sein müssen? Und inwieweit hängt das zusammen mit dem grundlegenden Wirtschaftsstrukturwandel, wie er mit den "neuen Technologien verbunden ist?

Der zentrale Punkt, um den es hier gehen soll, ist die Bau- und Nutzungsstruktur New Yorks: was läßt sich relativ zutreffend darüber sagen, wie sie sich verändern wird angesichts der Triebkräfte der Restrukturierung dieser Stadt? Der notwendige und unübersehbare Umbau der Stadt wird ein neues Verhältnis materialisieren von Standorten des Arbeitens und des Wohnens, vermittelt über den Verkehr. Was jedoch spricht dafür, daß es dabei zu Polarisierungen kommen kann, wo uns disparitäre Strukturen doch mit Zwischentönen geläufig sind? Die Bedingungen der Arbeitswelt sind im Hinblick auf ihre eigenen Umwelt-Erfordernisse und auf spezifisch sich herausbildende Reproduktionsbedürfnisse hier ebenso wichtig wie die Bedin-

gungen des Wohnens mit ihren Standortaffinitäten: die illustrative Figur des "yuppie" dürfte daher durchaus auch von Interesse hierbei sein.

Die Beobachtungen in New York erinnern an Vorgänge zugleich in anderen, darunter auch bundesdeutschen Städten (s. z.B. Spiegel 1988/36 und 1988/3). Dabei erscheint New York - und zwar auch in Verbindung mit den politischen und wissenschaftlichen Diskussionen - als das avancierteste Beispiel, als Exerzierfeld einer neuen Formation von sozialräumlicher nutzungsstruktureller Stadtentwicklung; Phoenix durchaus also - eingestübt allerdings in Asche. New York gibt Anstöße zur Analyse eines Stadtumbaus, deren Einordnung in unsere Diskussion sorgsam geklärt werden muß.

B DER RAHMEN

2. Der Diskussionszusammenhang

Unterschiedliche Entwicklungsmuster großer Städte, Tertiärisierung, Flexibilität, Polarisierung und Urbanität - das sind Stichworte der aktuellen Diskussion über Stadtentwicklungsprozesse, in deren Zusammenhang auch diese Untersuchung über New York zu sehen ist (3).

2.1 Heterogene Stadtentwicklung

prosperierende/stagnierende Städte

Seit einigen Jahren zählt es auch zu unseren Erfahrungen, daß entwickelte große Städte nicht mehr selbstverständlich Orte der wirtschaftlich/technologischen Dynamik, expansiver Bautätigkeit und hoher Arbeitsmarkt-Attraktivität sind. Ähnlich den Beobachtungen in den USA oder Großbritannien erleben wir nun Großstädte, an denen - und zwar erstmals nach der Frühindustrialisierungs-Epoche - Zuwachs- und Prosperitäts-Entwicklungen deutlich vorübergehen, während diese sich auf nur noch einige wenige Gebiete insbesondere konzentrieren: die bekannte unterschiedliche ökonomische, soziale und finanzielle Situation in Bremen oder Frankfurt, im Ruhrgebiet oder München machen das deutlich (s. Brake 1986 und Friedrichs u.a. 1986).

Tertiärisierung

Die Ursachen hierfür sind nicht nur im allgemeinen Wirtschaftsstruktur-Wandel zu sehen, sondern vor allem in seiner aktuellen Phase und deren territorialer Ausprägung. Der Rückgang an Arbeit(s-Plätzen) in der Warenproduktion wird überlagert von einer Zunahme und Ausdifferenzierung der sie umgebenden dienstleistenden Tätigkeiten (s. Bade 1987). Die nur noch wenigen Städte, die davon absolut oder relativ profitieren, repräsentieren einen Entwicklungstyp, dem es gelingt, einen wirtschaftlichen Niedergang durch Verlust von Industrie zu überwinden, indem die ökonomische Basis um neue tertiäre Bereiche angereichert wird. Dieser Vorgang einer "tertiären Restrukturierung" erweckt vielfältige Erwartungen an neue Wachstumspotentiale, hat seine Bedeutung jedoch insbesondere mit der Schnittstelle, die sichtbar und relevant wird zwischen den eher haushaltsbezogenen Dienstleistungen, die an ihrem Angebotsort abhängig sind von dort

verfügbaren Einkommen als Kaufkraft, und den eher produktionsorientierten Dienstleistungen (s. auch: Olbrich 1984, 225): diese sind zum einen insbesondere verbunden mit eigenem Arbeitsangebot und scheinen zum anderen auch selbst in stärkerem Maße eigenständig standortbildend wirken zu können - nur mit dieser plausiblen These lassen sich örtlich expansive Wirtschaftsstrukturen wie etwa in Frankfurt/Main einigermaßen verlässlich erfassen. Wie kommt es tatsächlich zu dieser veränderten Eigenart und Wirkung von Dienstleistungen?

neue Technologien

Die beschleunigte Herausbildung vor allem produktionsorientierter Dienstleistungen ist zu sehen im Zusammenhang mit den "neuen Technologien". Darunter sind die computergestützten Technologien zu verstehen, die integriert sind sowohl in Produktionsabläufe als auch in Vorgänge der Informationsverarbeitung und zugleich selbst Vorgänge integrieren, die zwar auch bislang schon aufeinander abgestimmt werden mußten, nun aber besonders engmaschig miteinander verknüpft werden können: die auf "just-in-time-production" hinauslaufenden und intelligenten Produktionstechnologien (CIM, CAD, Roboter etc.) zählen dazu ebenso wie die komplexen Buchungs- und Lagerhaltungs-Systeme im Handel, die sonstigen Büro-Hochtechnologien ebenso wie die Telekommunikation (Satellit, Laser etc.) (s. Henckel u.a. 1986 und 1987). Was sie jenseits aller unterschiedlichen technischen Details miteinander verbindet, ist neben der inkorporierten Mikro-Elektronik vor allem die Möglichkeit zu erweiterter Flexibilität (+ Zeitersparnis) in einem größeren Aufgabenzusammenhang.

Flexibilisierung

In der Diskussion über ihre Auswirkungen wird abzuschätzen versucht, welche Entwicklungsrichtungen durch die "neuen Technologien" verstärkt werden. Dazu muß man sich vergewissern, was die treibenden Kräfte sind, die zur Herausbildung dieser "neuen Technologien" führen. Soweit sie sich tatsächlich durchsetzen, wird als Motor dafür folgendes identifiziert (Brake 1986): die Notwendigkeit und Bemühung, die Umschlagszeit des Kapitals zu reduzieren (s. auch Harvey 1987), um eine tendenziell fallende Profitrate zu stabilisieren, und zwar durch Flexibilisierung. Dies wird interpretiert als eine Ablösung von Prinzipien des "Fordismus", d.h. von Produktionskonzepten, mit denen zur Stabilisierung bzw. Anhebung der Profitrate vor allem die Stückkosten gesenkt werden sollen, indem in ganz großen Serien produziert wird (s. Läpple 1986).

Dieser Weg einer Erhöhung der Arbeitsproduktivität und des Ersatzes menschlicher Arbeit scheint sich zunehmend zu brechen an den erreichten Mengen fixierten Kapitals, dessen Entwertungs-Risiko gerade durch die große Serie gleicher Produkttypen noch gesteigert wird. Als Ausweg bietet sich demnach eine Art der Warenproduktion an, die zwar auf den großen Erstellungs- und Marktzusammenhang keineswegs verzichtet, jedoch Differenzierungen bei Gebrauchswert, Kundenwünschen und Zahlungskraft vorteilhaft aufgreifen kann, indem individueller konzipierte Leistungen auch in kleineren Einheiten angeboten werden: in der Tendenz also soll mit dem Netz "komparativer Vorteile" engmaschig gefischt werden - und zwar rund um den Globus.

Bei einem Strukturwandel entwickelter kapitalistischer Wirtschaftstätigkeit auf der Basis derart neudefinierter Akkumulationsstrategien (s. Harvey 1987) ist mit deutlichen Veränderungen auch in verschiedenen einzelnen Bereichen der gesellschaftlichen Entwicklung zu rechnen, die im Kontext territorialer Umstrukturierung von Bedeutung sind (s. auch: Scott 1988):

- Der Stellenwert der "tertiären Funktionen" ändert sich; allein die Organisation der Flexibilisierung bringt schon einen erhöhten Aufwand mit sich an allen Aktivitäten, welche die unmittelbare Produktion umgeben; das gleiche ist vermittelt auch für nicht-warenproduzierende, d.h. Dienstleistungen selbst anzunehmen. An Bedeutung wird damit aber keineswegs "der tertiäre Sektor an sich" gewinnen (schon gar nicht als "De-Industrialisierung"/s. Läßle 1986), sondern spezifisch ist eben beim Bereich der "produktionsorientierten Dienstleistungen" mit Zuwachs zu rechnen. Zudem enthalten flexibilisierte Tätigkeiten ganz neuartige experimentelle Aufgabenstellungen sowohl im Bereich der Konzeptionierung (z.B. Prototypen-Entwicklung) als auch im Zuge der Ausführung (Typen-Vielfalt des Angebots).
- Die neuartige Orientierung von Produkten und Leistungen an den Differenziertheiten des Marktes /der Kunden bringt es mit sich, daß die Aufgaben und auch die Fähigkeiten der Produzenten/Anbieter dahingehend sich erweitern werden, entsprechend ideenreich und reaktionsschnell zu sein. An Bedeutung zunehmen wird daher alles, was dazu beiträgt, sensibel zu sein für alle Äußerungsformen der gesellschaftlichen Entwicklung, die sich letztlich auch im Kundenverhalten niederschlagen. Es ist damit zu rechnen, daß in die Entscheidungsprozesse in dem Maße, wie sie nicht mehr einem blind delegationsbegabten "Schema F" folgen, auch die einzelnen Ebenen und deren qualifizierte Mitarbeiter erheblich tiefer mit einbezogen werden. Und darüber

hinaus wird die für alle Flexibilisierung so unerläßliche Mikro-Elektronik auch noch die Geschwindigkeit steigern, mit der agiert wird.

- Die Qualifikationsstrukturen werden sich entsprechend verändern, und zwar vor einem hier wesentlichen Punkt her: der Anteil derjenigen Arbeitskräfte dürfte zunehmen - und zwar abgestuft auf allen Ebenen - die relativ selbständig im Sinne von Kreativität, Experimentieren und Risikobereitschaft agieren sollen. Gerade für Aufgaben von "Entscheidungshandeln und Beratungstätigkeit" (Baethge/Oberbeck 1985, 62) scheint sich der Status von Sachbearbeiter-Funktionen zu verändern: alle der Interpretation dienliche Informations-Vorbereitung und -Zuarbeit kann in erheblicher Komplexität inzwischen zunehmend im Dialogverkehr selbst realisiert werden; entsprechend computerisierte qualifizierte Sachbearbeiter-Tätigkeiten können somit in den Arbeitsvorgang der professionalisierten Mitarbeiter integriert werden (S. 60/61): diese zeichnen sich aus durch "intellektuelle Beweglichkeit..., Erkenntnisfähigkeit interaktiver Situationen und Gestaltungswille" (S. 61/62); zu ihrem Arbeitsplatz gehört eine entsprechend avancierte Technologie, vor allem Aufgaben-/Firmen-spezifische software, welche die Substituierung neuerdings auch von Teilbereichen qualifizierter geistiger Arbeit darstellt. Zurück bleiben eher routinisierte Sachbearbeiter-Aufgaben, die in der Computer-Technologie "verschwinden"; und dann vor allem - mit immer größer werdendem Abstand - die bloß noch zur Hand gehenden und stark personenbezogenen bedienenden Tätigkeiten (hierzu und zur Polarisierungs-Tendenz siehe auch: Bundesinstitut für Berufsbildung 1987; Sassen-Koob 1984; Kern/Schumann 1984).

Schließlich sind auch die Erwartungen an die äußeren Bedingungen des Arbeitsprozesses einer Veränderung ausgesetzt - und das tangiert dann schon direkt die Territorialentwicklung. Im engeren Sinne betrifft das Arbeitsplatz und Arbeitsstätte, wozu hier nur hingewiesen werden soll auf die Tendenzen zu größeren Nutzgeschoßflächen (i.ü. auch in Bürohochhäusern) und zu dem, was als "intelligent buildings" bezeichnet wird (s. Bauwelt 1986 und Wirtschaftswoche 1986). Im weiteren Sinne betrifft das zum einen den Arbeitsstandort und seine Umwelt, zum anderen die Reproduktionssphäre. In der Geschoßflächenausdehnung kommt auch zum Ausdruck, wie wichtig es ist, über Spezialisten zu verfügen, die allerdings im Entscheidungsprozeß integriert sein sollen, so daß eine produktive Kooperations- und Kontaktdichte möglich wird; im "intelligent building" kommt zum Ausdruck, wie eine solche Integration durch problemadäquate Flexibilität auch der Infrastruktur unterstützt werden soll. Durch beides deutet sich bereits an, welche Relevanz offensichtlich die Gemeinsamkeit des einen Ortes hat,

an dem agiert wird; sie wird als lokal dichtes Milieu konstituiert durch die Spezialisierungsbedürfnisse und Integrationsnotwendigkeiten der veränderten flexiblen Tätigkeitsweisen. Zum Tragen kommt dabei auch noch folgendes:

- müssen Geschäfte in der flexiblen Konkurrenz ebenso wagemutig konzipiert werden wie ihr Verwertungs-Risiko zu begrenzen ist, so müssen diffizile Verhandlungen möglich sein, die Informations-Zugriff, rechtliche Absicherungs-Strategien und auch persönliche Vertrauens-Einschätzung umfassen: der Sinn komplexer face-to-face-Situationen erscheint von daher also erst recht plausibel.
- das notwendig sekundenschnelle (Re-)Agieren bedarf einer Infrastruktur, - die allein im technischen schon vom Tele-Port und Flugverkehr bis zur Arbeitsplatz-zielgenauen Anlieferung per Netz oder ÖPNV reicht.
- der Ideen-Reichtum im jeweiligen Geschäft korrespondiert mit differenzierter Zufuhr von Anregungen aus eben der gesellschaftlichen Entwicklung, in der die Geschäftskonzepte eingebettet zum Tragen kommen sollen.

In diesem Zusammenhang wird zu Recht vermutet, daß die neuen qualifizierteren und entscheidungs-erheblicheren Tätigkeiten (auch: "high level functions") Führungsvorteile neuer Art begründen und daher an zentrale städtische Standorte tendieren (s. auch: v. Einem 1988), während die davon trennbaren einfacheren Verwaltungs-Bürotätigkeiten um so leichter in nicht-städtischen (Umland-Gegenden lokalisiert werden können (s. hierzu z.B.: Olbrich 1988, 235).

Agglomeration

Alles in allem erklären verschiedenste Facetten der neuen flexiblen Tätigkeitsweise recht plausibel den auch empirisch beobachtbaren Drang ausgewählter tertiärer Funktionen zu ausgeprägter Agglomeration und die zugleich forcierte Strategie der funktionalen räumlichen Arbeitsteilung und Standortspaltung (s. Bade 1984). Dabei deutet sich jedoch noch eine weitere wesentliche Differenzierung an: Teilbereiche der produktionsorientierten Dienstleistungen werden wegen ihrer experimentellen Leistungen von den Standorten produzierend angewandter neuer Technologien kaum getrennt werden können; sie erscheinen als "unmittelbar produktionsorientiert" mit ihrer standörtlichen Orientierung partiell also gebunden und korrespondieren mit dem Entwicklungstyp, wie ihn z.B. München, auch Stuttgart oder Boston repräsentieren. Dienstleistungen jedoch, welche zur weiteren Vor- und Nachbereitung (wie Finanzierung, Marketing, Werbung, Beratung i.w.S. etc.) erforderlich sind, sehen sich sehr stark mit Erfordernissen einer Spezialisierung

auch im internationalisierten Standard konfrontiert: als eher "mittelbar produktionsorientierte" Dienstleistungen erscheinen sie in ihrer standörtlichen Orientierung auch ungebundener und korrespondieren eher wohl mit dem Entwicklungstyp, wie ihn z.B. Frankfurt, San Francisco und insbesondere New York repräsentieren.

Hierarchisierung

Die Konstellation dieser Wirkungszusammenhänge trägt im Ergebnis dazu bei, daß wir insbesondere zweierlei registrieren können: eine sich fortsetzende qualitativ selektive standörtliche Orientierung, nun der Dienstleistungen, und zwar zunächst trotz der zugleich ausgereiften Telekommunikation, die ja alle Möglichkeiten einer zumindest dezentralisierenden Verteilung auch von Arbeit in sich trägt und damit Hoffnungen nährt auch auf eine im Effekt qualitativ gleichmäßigere Verteilung (s. Sträter 1986); vermutlich verstärkt sich die qualitative Selektion der territorialen Organisation von Dienstleistungen aber gerade auch wegen der entwickelten Telekommunikation, die genau darin nämlich die Bedingungen ihrer Existenz und Promotion in unserem Wirtschaftssystem verwirklicht. In ihren konkreten Ausformungen reagiert diese Selektivität auf die Orientierung von Dienstleistungen entweder stärker auf den lokalen, den regionalen, nationalen oder den internationalen Markt; sie konstituiert damit eine veränderte Hierarchie der Großstädte, die wiederum einen unterschiedlichen Charakter der Integration in ihr territoriales ökonomisches Umfeld annehmen, der im neuen Typ der "global city" kulminiert: diese entwickelt sich als Versammlungsort der international agierenden Tätigkeiten, insbesondere mittelbar produktionsorientierter Dienstleistungen (Sassen-Koob 1988b).

„global cities“

Als zentrale Entwicklungs-Impulse für derartige (bisweilen auch "world"-cities genannte) Zentren werden aufgeführt (RPA 1987b, p.3):

- Zugangsmöglichkeiten zum Weltmarkt insbesondere auch für Gebrauchsgüter
- Wirtschaftsberatung i.w.S. (einschl. Werbung und Versicherungen)
- Bank-, Finanz- und Investitions-Geschäfte, und zwar multilateral und einschließlich darauf bezogene Dienstleistungen
- Informations- und Telekommunikations-Dienste und -Netze.

Die "global city" ist als Existenzform höchst determiniert, in ihrer Lokalisierung jedoch prinzipiell höchst frei und tendiert dazu, einen integrierten Komplex zu bilden, der mit seiner regionalen und auch suburbanen Territorial-/ Sozialökonomie der Art nach kaum noch existentielle Interdependenzen aufweist. Als die augenscheinlichste "global city" gilt dabei New York.

Bei der Beantwortung der Frage, welcher Ort denn nun tatsächlich zu einem derart "globalen" mittelbar produktionsorientierten Dienstleistungs-Standort wird, sind im hier diskutierten Zusammenhang zwei Aspekte zu berücksichtigen:

- dafür scheinen diejenigen Städte prädestiniert, die den auch infrastrukturell bedingten Flexibilitätsleistungen insofern entgegenkommen, als sie -vermittelt über ihre eigenen historischen Entwicklungsbedingungen - anregungsreich und "offen" sind in dem Sinne, daß ihre wirtschaftlichen/technologischen/sozialen/politischen und auch Flächennutzungs-Strukturen frei von bzw. herauszulösen sind aus klassisch (schwer-)industriellen Bedingungen (Brake 1986): attraktiv sind demnach Orte, die sich auszeichnen durch differenzierte Kreativitäts-(Forschungs-Entwicklungs-)Institutionen, ein antigewerkschaftliches Klima, militärische Versuchseinrichtungen, mobilisierbares (Risiko-)Kapital, Netze für räumliche Arbeitsteilung und ein urbanes Milieu (Castells 1986, 38).
- der Einfluß, den ein zunehmend bedeutender werdender "freizeitwert" auch der weiteren Umgebung auf Standortentscheidungen dieser neuartigen flexibilisierten Tätigkeitsweisen haben soll, kann ernsthaft nur nachvollzogen werden entlang der Motivationsleistungen, die an die entscheidenden - und an Anzahl ja auch zunehmenden - Mitarbeiter vermittelt werden müssen - und die gegebenenfalls durchaus auch von einem entsprechenden Makrostandort und seinen Umweltqualitäten vermittelt werden können.

In diesem so weit skizzierten Geflecht von Veränderungen der Akkumulationsstrategien (s. auch: Prokla 1987), der Tätigkeitsweisen und ihrer insbesondere auch umweltlichen Bedingungen resümiert erklärend die aktuelle Diskussion über "cities in transition" (Noyelle/Stanback 1982) und über eine veränderte Standortstruktur, zu deren historisch bemerkenswerten Elementen u.a. die vorrangig tertiärisierte "global city" zählt.

2.2 Zur Binnenstrukturierung prosperierender Städte

Für prosperierende Städte ist im Zusammenhang mit ihrer neuen Statuszuweisung und deren Ursachen auch mit Veränderungen ihrer Binnenstruktur zu rechnen. Nimmt man die in einem Wirtschaftsstrukturwandel dominanten neuen Tätigkeiten als wesentliche Triebkraft der Gesamtentwicklung, so wäre im Hinblick auf die Auswirkungen in der Stadtstruktur als der in Umbau und Aneignung begriffenen Flächennutzungsstruktur zu berücksichtigen, wie sich Erfordernisse an sie umsetzen, die sich i.w. aus den Arbeitszusammenhängen am Ort ergeben und aus den Reproduktionsbedürfnissen; d.h. es wäre abzuschätzen, welche i.w. über die Kommunikation vermittelte neue Bewegungsform von Arbeits- und Wohnstandorten sich einstellt für die territoriale Strukturierung einer veränderten Sozialökonomie einer Stadt (die sich zudem durchsetzen muß in/mit einer historisch überkommenen und durchaus anders bestimmten Struktur, und die gebrochen/profilirt wird durch soziale/politische Auseinandersetzungen /siehe auch: Krämer/Neef 1985).

Arbeit

Zur Einschätzung der innerstädtischen Arbeitsstandorte mittelbar produktionsorientierter Dienstleistungen, ihrer Struktur und Umwelterwartungen spielen die Tätigkeiten neuartiger Flexibilität unter verschiedenen Aspekten eine Rolle:

- Spezialisierungsbedürfnisse und Integrationsnotwendigkeiten drängen zu einer Kontaktdichte nicht nur in der Arbeitsstätte und für die Makrostandorte (s.o.), sondern auch innerhalb der Stadt ("extreme Spezifität weniger Knotenpunkte" /Castells 1986, 45).
- die betont ideenreiche Arbeitsweise wirkt sehr empfänglich für (wenn nicht sogar angewiesen auf) ein Anregungs-Milieu, das selbst auch den Arbeitsstandort i .e.S. integrieren sollte; entsprechend vielfältig strukturierte Teile einer Stadt wären daher von besonderem Interesse.
- die experimentellen Momente flexibler Tätigkeiten legen klassische Standortspaltungen keineswegs mehr nahe; die Rückkoppelungs- und Gesprächs-Integration von Mitarbeitern auch nachgeordneter Aufgabenbereiche hebt eine Organisation aus "front-" und "back-offices" zwar nicht auf; allerdings scheint zu relativ polaren Lokalisierungs-Mustern tendiert zu werden und z.B. dazu, sogar schon Rechenzentren für die an Bedeutung zunehmenden firmenspezifischen Software-Arbeiten (der Basis zur Substituierung des Sachbearbeiters /s.o.) ganz dicht bei der Zentrale zu belassen und höchstens reine

Buchungs-Zentren auszulagern - und zwar dann auf dem Standortkosten-Gefälle gleich ganz weit weg: hierfür werden Kontaktleistungen also nur als sehr gering erachtet (s. Moss/Dunau 1986 und Beobachtungen aus Frankfurt).

- eine tendenziell polarisierte Arbeitswelt (s.o.) wirkt sich entsprechend auf den Arbeitsmarkt auch aus: "post-industrielle Tertiärisierung" (Bailey/ Waldinger 1988, p.1+7) neigt dazu, vor allem Jobs zu kreieren, die entweder sehr breite oder sehr geringe Qualifikationen erfordern, und somit die mittleren Positionen ausdünnen - und damit gerade die Durchgangs-, Aufstiegs- und Assimilations-Möglichkeiten (s. auch: Bluestone/Harrison 1986).

Dies hat ganz spezifische Effekte im Zusammenhang mit dem Verlust an gewerblich/industriellen Arbeitsplätzen: soweit auch deren Arbeitsmarkt-Effekt einer weiterqualifizierenden Stufenfolge lahmgelegt ist, können sich die Probleme verschärfen, die sich ergeben, wenn die Eingangsschwelle zu überhaupt qualifizierten Jobs relativ hoch ist, wie das zunehmend in Teilbereichen gerade der produktionsorientierten Dienstleistungen der Fall ist; damit könnte also eine Polarisierung entstehen, indem ein ganzer Teil der Erwerbsfähigen vom veränderten Arbeitsmarkt gänzlich und auf Dauer ausgeschlossen wird.

Deren relative Funktionslosigkeit in einer solchen neuen tertiärisierten Sozialökonomie kann sich sodann übersetzen zunächst in eine generelle soziale Polarisierung innerhalb der Stadt, indem es zu spezifischer Armut kommt (s. Breckner u. a. 1986 für München) bzw. zur Nicht-Teilhabe (Kujath 1988, 35) bei Prosperität; dies wiederum kann sich ziemlich umfassend darstellen und verfestigen auch noch durch eine Polarisierung von Stadtgebieten: sollte die für unsere Städte typische Spezialisierung auch der infrastrukturellen Ausstattungsqualitäten einzelner Stadtgebiete nun einer Tendenz zur Vereinseitigung ausgesetzt sein, so würde als Gegengewicht dann ein vermittelndes Moment fehlen, wenn gerade die Mittelschichten als Wohnbevölkerung praktisch ausfallen, so daß Entflechtungs-Tendenzen im Stadtgebiet befördert werden können (Sassen-Koob 1988a).

Reproduktion

Die standörtlichen Tendenzen in der Stadt, die insbesondere über die Reproduktions-Bedürfnisse und -Möglichkeiten vermittelt sind, lassen sich i.w. am Wohnen nachzeichnen.

Für einen Teil der Erwerbsfähigen wird gelten, daß sie als "Altlasten" einer Entwicklung, die als Teil der gewerblich/industriell dominierten Epoche begriffen wurde, in die neuen flexibilisierten Tätigkeiten nicht adäquat einbezogen werden: die nun geforderte "intellektuelle Beweglichkeit" (Baethge/ Oberbeck 1985, 61/62) (s.o.) gilt gerade eher als Sozialisations-Resultat denn als Produkt von Berufsausbildung. Wo immer in der Stadt die angestammten Wohngebiete derart Marginalisierter sind: diese werden prinzipiell moralisch entwertet werden. Die Bewohner müssen als latente Abwanderer begriffen werden, indem es allein von der Bewertung ihrer Wohngebiete seitens neuer Kaufkraft abhängt, ob und wann sie verdrängt werden: aus Opportunitätsgründen (etwa: kurze Wege /kein Transportkosten-Äquivalent /schnelle Verfügbarkeit) können auch zentral gelegene Verarmungs-Gebiete bestehen bleiben; im übrigen dürfte es diesen Gebieten und ihren Bewohnern nun aber an politischer Bedeutung und Durchsetzungskraft mangeln gegen eine Verdrängung, für deren Richtung generell der Stadtrand anzunehmen ist.

Für den Teil der Erwerbstätigen, die in den neuen flexibilisierten Tätigkeitsbereichen qualifizierte Jobs haben, gilt zunächst, daß sie über eine gehörige Kaufkraft verfügen zur Realisierung ihrer Wohn- und sonstigen Reproduktionsbedürfnisse: sie reklamieren für ihre Privat- und Rekreationssphäre das Milieu des Anregungs- und Kraft-Feldes ihres internationalisierten Tätigkeitsbereichs; und sie tendieren daher auffällig vor allem in zentral gelegene Stadtgebiete mit urbanen Qualitäten.

Veränderungs-Muster

Im Zusammenwirken der innerstädtischen Standorttendenzen, wie sie dem Wesen der neuartig flexibilisierten Tätigkeiten zu entsprechen scheinen, zeichnen sich Elemente einer veränderten Struktur in denjenigen prosperierenden Städten ab, die in starkem Maße geprägt werden durch eher mittelbar produktionsorientierte Dienstleistungen: als aktives Moment ist eine Zentrums-Orientierung (s. auch: Kujath 1988, 37) anzusehen sowohl der führenden Arbeitsstätten und ihrer ergänzenden Dienste als auch des Wohnens ihrer qualifizierten Mitarbeiter und der dazu wiederum gehörigen sehr vielfältigen Dienstleistungen; die räumliche Nähe kann variiert werden nach den Bedingungen des städtisch/regionalen Personen-Nahverkehrs (dessen Ausbau - s. San Francisco u.a. -sogar in den USA eine Renaissance erlebt /s. Helms 1984, 73ff.) bzw. nach der Lage von Wohngebieten urbanen Milieus, die vorhanden und gegebenenfalls dafür herzurichten sind. Dieser Zentralbereich neuer städtischer Entwicklung ist Schauplatz einer "Reurbanisierung" (Kujath 1988, 23); für ihn gilt zudem, daß er in starkem Maße als ein integrierter (oder auch: multifunktional strukturierter) Komplex aufzufassen ist, daß er auffallend Stadtgestaltungs-Aufwendungen erfährt, die im Zusammenhang mit seinen Kontakt- und Anregungsleistungen zu sehen sind, und daß er in erheblichem Umfang das ökonomische wie auch kommunalpolitische Entwicklungspotential auf sich vereinigt (so z.B. auch in Frankfurt /s. Brake 1988).

Entsprechend ist davon auszugehen, daß das restliche Stadtgebiet im Niveau in ungewohnter Weise gleichermaßen und deutlich hinter dem zurück bleibt und sich von dem abhebt, was sich im übrigen in der Stadt an ökonomischen, sozialen und kulturellen Entwicklungen durchsetzt.

Damit kann sich - in der Folge ökonomischer und sozialer Polarisierung - auch eine veränderte Geographie der Städte dieses Typs abzeichnen, der als "ein neuer ökonomischer und sozialer Dualismus der Großräume der Metropolen" (Castells 1986, 49) charakterisiert wird (s. auch: Mayer 1987, 86/87); seine Spezifik wäre darin zu sehen, daß gewohnte Segregationsmuster dadurch überformt werden; und als "räumliche Polarisierung" (Harvey 1987, 25) wäre er als gewichtiges Element einer Entwicklung zu begreifen, die - im Zusammenhang auch anderer Auswirkungen speziell der neuen Kommunikationstechnologien - als Tendenz zur "Desintegration städtischer Kulturen" (Castells 1986, 42) bezeichnet wird. In einer solchen Entwicklungslinie kulminiert thesenhaft die Diskussion über Strukturveränderungen in prosperierenden Großstädten derzeit.

2.3 Urbanität und Polarisierung

Ein zentrales Element in diesem Bild von Stadtentwicklung stellt die dominante innere Stadt dar, und zwar auch indem sie mit ihrem Konzentrationspotential der übrigen Stadt einen Stillstand aufherrscht. Diese Dominanz ist von erheblicher Wichtigkeit für die Diskussion. Zu ihrem Kontext gehören noch ein paar weitere Aspekte; sie sind hier kurz noch einzubeziehen, und zwar auch, weil sie helfen, den Bedingungs-zusammenhang weiter zu erhellen, in dem es zu dieser Dominanz der inneren Stadt tatsächlich kommen kann.

Kultur/Milieu

"Das neue Interesse an Kultur" begegnet uns als spezifischer Teil bewußter großstädtischer Entwicklung(s-Politik). Die eine Seite bildet alles, was als Alltags-, Erfahrungs-, Alternativ- und auch in diesem Sinne explizit politische Kunst verstanden wird, sich in unterschiedlichen Niveaus, Formen, Inhalten darstellt, in vielfältigen Klärungs- und auch Protest-Auseinandersetzungen herausbildet und in seinen vorwärtsweisenden Aspekten als Moment neuer Ansprüche an die Inhalte einer Lebensgestaltung zu bewerten ist, die bestimmt ist durch andere - und zum Teil eben auch geringere - Ansprüche aus der Arbeitswelt. Die andere Seite umfaßt sowohl Erlebnis-Kunst, wie sie - unter Nutzung durchaus nicht-professioneller Akteure - "Hefe" auch kommerzieller Situationen ist (Innenstadt-/Straßen-"Feste" etc.), als auch das gesamte Spektrum formeller Kunstdarbietungen, wie sie von Oper und Theater über "Stadtkunst" und Performances bis zum (Aus-)Bau vieler neuer Museen reicht. Der Zusammenhang zur inneren Stadtentwicklung ergibt sich dadurch, daß dieses erweiterte kulturelle Leben zunächst einmal insbesondere in den Innenstädten stattfindet, sodann daß es zu den Inszenierungen eines Stadt-Selbstbewußtseins im Kontext kommunaler Konkurrenz zählt (s. auch Harvey 1987, 113), und daß es damit auch ganz gezielt Instrument von Standortpolitik ist, womit Kultur dann vermutlich aber auch tiefer greifen muß als daß es lediglich eine Facette von Stadt-Image bildet. Insofern verhält sich die so skizzierte neue Kultur-Welle noch etwas unvermittelt zu denjenigen Triebkräften, mit denen die Dominanz der inneren Stadt anhand von Standortpräferenzen durchaus bereits erklärt werden konnte.

Etwas anders verhält es sich mit dem "Milieu" dort, und zu dem der Kulturbetrieb auch beiträgt. Als eine Bedingung der neuen tertiärisierten Stadtentwicklung ist "Milieu" nämlich unmittelbar zu verbinden mit direkt ökonomischen Elementen der Leistungen, die vom Standort der neuartig flexibilisierten Tätigkeiten erwartet

werden: es handelt sich um Atmosphäre und äußeren Rahmen für die Wahrnehmung der Führungsvorteile in einer neuen Intensität, die sich über Urbanisationseffekte in konkrete standörtlich bedingte Sonderprofite umsetzen - oder: von den Kontaktmöglichkeiten über Anregungen in die Motivation von Beschäftigten (s.o.) und in die Leistungen des Betriebes vermitteln.

Bei dem Versuch, das Verhältnis von Kultur und Milieu für diese Diskussion aufzuklären, können zwei weitere Begriffe hilfreich sein, die zudem verdeutlichen können, inwieweit auch in diesem Prozeß zutrifft, daß territoriale Ausprägungen ökonomischer Entwicklungs-Triebkräfte sich in starkem Maße vermitteln über Aspekte der sozialen Lage und der Reproduktionsbedürfnisse der Menschen einer Stadt (s. Saunders 1987, 117), indem sie ergriffen werden von der veränderten Ökonomie: ähnlich dem Zusammenhang von Funktionen, Lage und Qualitäten von Arbeitervierteln im Zuge der Herausbildung der durch den Industrialisierungsprozeß geprägten Stadtstrukturen stellt sich ja die Frage, welches - eventuell dann auch typische - Muster stellt sich ein für die im Zusammenhang mit produktionsorientierter Tertiärisierung geprägte Stadtstruktur? Und der absehbare Umbau von New York z.B. kann letztlich nur unter Einbeziehung dieser Fragestellung behandelt werden (s. Fainstein/Fainstein 1987).

"yuppies" und "neue Urbanität"

Als eine tragende Kraft von Umgestaltung innerstädtischer Gebiete wird eine neuartige Gruppe von Beschäftigten identifiziert: die "young urban professionals". In dieser Sozialfigur wird ein Teil der an Zahl zunehmenden Angestellten gefaßt, die zugleich auch den "neuen Selbständigen" ähnlich sind und damit ein spezifisches "Produkt" dieser Variante von Tertiärisierung darstellen: sie weisen ausgeprägte Reproduktionsbedürfnisse auf und verfügen über die entsprechende Kaufkraft zu deren Realisierung. Ihre Umwelt-Ansprüche richten sich insbesondere auf Gelegenheiten für Kontakte, um Anregungen zu erhalten; sie suchen ein Milieu der Wechselbeziehungen zu ihrem anspruchsvollen und internationalisierten Aufgabenbereich, indem sie sowohl Ausgleich finden für die intensiven Anforderungen ihrer Arbeitswelt als auch genau dafür Ideen aufsaugen aus den Erfahrungen, die sie sammeln über Zusammenhänge von Lebensgewohnheiten und Warenwelt. Statt des Wechselbades zwischen City und Suburbia suchen sie als "swinging singles" eher Möglichkeiten, sich "fußläufig durch die Szene" zu bewegen, indem sie zwischen Wohnung, Relaxen, Essen, Kultur, Unterhaltung und Dienstleistungen pendeln. Als örtlich zu fassende Reproduktionssphäre kommen ihnen urbane Lebenswelten entgegen in Gestalt infrastrukturell anspruchsvoll ausgestalteter zentral gelegener Stadtgebiete. Diese Umwelt-Ansprüche erklären

sich als Moment ihrer Arbeitssituation: ein solcher Mitarbeiter in einer Werbe-, Wirtschaftsberatungs- oder Finanzmakler-Firma hat kreativ und reaktionsstark zu sein; die relative Selbständigkeit und Entscheidungsbefugnis wird über Umsatzbeteiligung und flexible Positionszuweisung zum treibenden Anreiz, womit die Motivation für den Arbeitsinhalt noch gesteigert wird, die sich schon darüber einstellt, daß er innerbetrieblich i.w. als Ideenproduzent und Organisator erscheint. Ein Arbeiten "rund um die Uhr" ist gepaart mit hoher Identifikation mit dem Job, wofür als wesentliche Ausgleichleistung auch im Privaten die Bestätigung fungieren muß: als die Teilhabe am Erfolg der Zeit (und Stadt) (4).

Zum Bild und Charakter dieser inneren Stadtgebiete zählt es, daß sie attraktiv wirken durch die Kontakte, die sie möglich machen, und durch die Wahrnehmungs-Reize, die sie vermitteln; sie zeichnen sich durch vielfältige Nutzungen aus und durch eine ambitionierte architektonische Gestaltung (s. auch: Harvey 1987, 121); sie ermöglichen Erlebnisse unter angenehmen Bedingungen, indem sie infrastrukturell entsprechend ausgestaltet sind und eine gewisse Ungezwungenheit vermitteln (Passagen etwa sind ein typisches Beispiel dafür).

Diese Merkmale insbesondere haben zum Begriff der "neuen Urbanität" geführt (s. auch: Häußermann/Siebel 1988). Wieso "neu"? Nicht nur, weil es eine Gegenbewegung zu den verödeten Innenstädten gibt und wir dies nun in Erinnerung an das wohl kennzeichnen, was zuvor bestanden haben soll: Urbanität nämlich. Sondern, auch, weil diese Urbanität Umweltaforderungen entspricht, die mit ganz neuartigen Tätigkeiten in diesen Städten zusammenhängen. In eine dergestalt "neue Urbanität" setzt sich dies auf den ersten Blick zwar insbesondere um über die Reproduktionsbedürfnisse; jedoch ebenso über die Arbeitsstätten der neuartig flexibilisierten Tätigkeiten selbst: fördern schon schnelle Kooperationen mit spezialisierten Dienstleistungen eine Durchmischung auch großformatiger Betriebs- und Nutzungsstrukturen und konstituieren auch im tertiären Bereich so etwas wie "just-in-time-cluster", so reflektiert auch ein engmaschiges Verkehrsnetz durchaus Flexibilität in der Verteilung von Standortgunst; ebenso ergänzen sich Passagen in Bürovierteln und die engen Poren eines intensiven Arbeitstages gut für die Versorgung mit Verpflegung und Einkäufen; und so ist schließlich differenzierte Architektur als identifizierbare Baugestaltung auch ein Mittel im angefachten Konkurrenzkampf der Flexibilisierung (s. auch: Harvey 1987, 121 und Ipsen 1986) und als Träger neuen stadtkulturellen Images.

Die inneren Stadtgebiete erscheinen auf diese Weise - vermittelt einfach auch schon über Maßnahmen der Stadtgestaltung - durchaus angenehm in ihrem

Gebrauchswert, und zwar potentiell für jedermann. Jedoch wirken sie ausgeprägt selektiv, denn sie sind Umwelt eben für ganz bestimmte Tätigkeiten und damit Ergänzung zum Leben und Arbeiten nur für ausgewählte Stadtbewohner; hinzu kommt, daß eine Urbanität derartigen Charakters sich erst recht qualifiziert einstellt unter den Bedingungen erheblicher Dichte; die überproportionale Konzentration von Potential wie auch die unweigerlich deutlich begrenzte Reichweite (und Abgrenzung) eines solchen Bereichs deuten bereits darauf hin, daß der Preis dieser Urbanität verstärkt eine entsprechende Nicht-Urbanität im übrigen Gebiet einer solchen Stadt sein wird.

Polarisierung

Erfahrungen mit der Herausbildung derartiger Urbanität und innerer Stadtbereiche - wie wir sie auch mit Frankfurt sammeln können (Spiegel 1988/3) - setzen sich zusammen aus der Herrichtung innenstadtnaher Viertel zu Wohngebieten zahlungskräftiger Beschäftigter, deren Orientierung früher ins Stadtrandgebiet und Umland ging; sodann aus der Bautätigkeit für Büroflächen und hochwertige Dienstleistungs- und Einzelhandels-Einrichtungen; schließlich aus Maßnahmen der Straßenraum- und Stadtgestaltung - und eben auch der Investitionen in Kultur, sei es privat und auch avantgardistisch in Galerien etc., sei es in Museen oder in die Inszenierung von Stadtgeschichte. Daran wird zugleich sichtbar, inwieweit auch durch Stadtentwicklungs-Politik deutliche Schwerpunkte gesetzt werden auf die Innenstädte als den Brennpunkten des städtebaulich zu begleitenden Wirtschafts- und Sozialstruktur-Wandels. Diese Schwerpunktsetzung wird als bedenklich diskutiert nicht nur wegen ihres ruinösen Städte-Konkurrenz-Aspekts und ihrer Selektivität, sondern auch wegen der darin zum Ausdruck kommenden Tendenz zur Ungleichbehandlung aller anderen Stadtteile, die so nicht nur vom Schauplatz des Strukturwandels ausgeschlossen, sondern auch unmittelbar vernachlässigt und absolut zurückgestuft werden. Ein grundsätzliches Muster sozialer Geographie in solchen Städten, wie es sich damit herausbilden würde, wäre seinem Charakter nach als die für unsere Städte bekannte Segregation aufzufassen; ihrer Form nach jedoch könnte die bislang gewohnte Kleinteiligkeit und Abwechslung damit einer Großflächigkeit und weitläufigen Homogenität weichen; das wäre als deutlich neue "Qualität" zu diskutieren.

2.4 Fallstudie New York

Der Gesamtkomplex der aktuellen Stadtentwicklungs-Diskussion ist hier referiert worden im Hinblick auf die "tertiäre Restrukturierung" großer Städte. Im Mittelpunkt der empirischen Studie, über die berichtet werden soll, steht die Problematik des Dualismus', mit der insbesondere derart prosperierende Städte konfrontiert sind. Dafür ist hier New York ein Beispiel. Damit wird diese Stadt jedoch nicht stellvertretend behandelt für expandierende Städte schlechthin. Gerade auch für die USA bilden diese - zumal als eher regionale Zentren - auch ganz andere neue räumliche Strukturen heraus; darin stellen Tendenzen zur Suburbanisierung in Form z.B. ausgelagerter und gut erreichbarer Büro-/Einkaufszentren, commercial strips oder residential parks die - mindestens ebenso - bestimmenden Elemente dar.

Tendenzen innerer Polarisierung werden für New York selbst mit zwei etwas unterschiedlich akzentuierten Begriffen thematisiert:

- offiziell seitens der Administration ist inzwischen die Frage aufgeworfen worden, inwieweit New York "becomes a devided city" (City Planning Commission). Damit ist auf jeden Fall eine Tendenz auch zu geographischer Teilung gemeint, jedoch bleibt die Möglichkeit einer strikten Zweiteilung offen.
- anders ist die Einschätzung, die einem Forschungsvorhaben des Social Science Research Council zugrunde liegt, nämlich über "New York as a dual city" (s. Anm. 16).

Diese Position ist in ihrer Problemdimension insofern die weiterreichende, als in einer geographischen Zweiteilung der Stadt eben nicht mehr einfach enthalten sein kann die - womöglich sozial mindestens so scharfe, jedoch -geographisch kleinräumige Segregation der Stadt. Dieses Muster von Gegensätzen schottet die benachteiligten Gebiete eher nur relativ von den anderen ab, indem diese nicht alle zusammenhängen und wie ein einziges Ghetto wirken; und indem durch räumliche Nähe zu Gebieten anderen Niveaus alltäglich eine Auseinandersetzung möglich ist um die Ursachen solcher Problemgebiete (wie auch Ausgleich durch schneller organisierbare Teilhabe z.B. an infrastrukturellen Ausstattungs-Vorteilen der besseren Gebiete): die Gegensätze einer Stadt können so zum Gegenstand von Erfahrungen mit den Bedingungen von Stadtentwicklung werden. Nicht so (leicht) im Falle eines Dualismus.

Die Zweiteilung, von der hiermit die Rede ist, und die als eine recht reale Entwicklungsmöglichkeit angesehen wird, ist nicht identisch mit einer Zweiteilung, die längst in der Diskussion ist und in Cityrand-Slums und Suburbs besteht als den wesentlichen Wohngebieten, während die City von industriellen Arbeits- und Wohnstätten entblößt wird (s. Schulze 1980).

Auch ist die hier diskutierte Zweiteilung nicht identisch mit dem, was als "zweite Stadt" bezeichnet wird (s. Leviathan 1986), soweit damit insbesondere die sozialen/kulturellen/politischen Sphären oder auch Ebenen gemeint sind, auf denen sich das Leben in einigen Städten vollzieht, nicht jedoch schon territorial sich voneinander so stark absetzende Gebiete. Eine ähnliche Differenz besteht zur "Zwei-Drittel-Gesellschaft" bzw. zum "informellen Sektor" (s. dazu: u.a. 1987 und: Sassen-Koob 1986c).

Eine Tendenz zur territorialen Zweiteilung einer Stadt nach der (Nicht-)Teilhabe ihrer Bewohner oder auch Arbeit an der prosperierenden Sozialökonomie (s. auch: Kujath 1988, 38), indem sie funktional darin keine tragende Rolle spielen, wäre in dieser Ausprägung neu und höchst problematisch: wären die einzelnen Sphären damit auch territorial auf sich jeweils verwiesen, von der anderen abgekoppelt und ihr sogar entgegengestellt, so erhielte über die alltägliche Organisation des Lebens in einer solchen Stadt die damit in Verbindung gebrachte "Desintegration städtischer Kultur" auch einen ganz besonderen Stellenwert: die neu interessierende Kultur z.B. würde über ihre klassenspezifische Orientierung hinaus auch kaum noch emanzipatorisch als "städtisch" angeeignet werden können; darüber hinaus aber würde eine Stadt vor allem ihre Möglichkeit bzw. Qualität verlieren, gemeinsamer Ort gesellschaftlicher Erfahrungen aller ihrer Bewohner zu sein, d.h. sie liefe Gefahr, ein Merkmal als "Gemeinwesen" einzubüßen, das unser Bild von einer Kommune doch noch erheblich prägt. Und darin läge eine Gefahr, die es insbesondere lohnt, darüber nachzudenken, inwieweit so zugespitzt thematisierte Tendenzen zu einer Zweiteilung von Städten aktuell absehbar sind.

Diese Untersuchung über New York ist jedoch in ihrer unbestreitbar sozialökonomischen Grundlegung vor allem dennoch eine Studie der Veränderung des baulich/infrastrukturellen Nutzungsmusters der Stadt: diese ist in ihrer jeweiligen Ausprägung Behausung der dominanten Sozialökonomie; dies wiederum wird sie durch entsprechenden Umbau als Ausgleich historisch überkommener Stadtstruktur mit den neuen Standortanforderungen: dieser im Augenblick von uns jeweils beobachtbaren Bewegungsform von infrastruktureller Beharrung und sozialökonomischer Dynamik (s. Brake 1980, 119) gilt das wesentliche Interesse dieser Untersuchung (5). Anlaß ist die neue tendenziell polarisierende tertiäre Restrukturierung großer Städte. Wenn dies mit der vorliegenden Studie am Beispiel von New York untersucht werden soll, so zum einen nur als Einstieg, und zwar am vielleicht avanciertesten Fall eines Standortes mittelbar produktionsorientierter Dienstleistungen; zum anderen soll jedoch versucht werden, die anschließende Diskussion einer Übertragbarkeit auf andere Fälle bereits insoweit vorzubereiten, als die Kriterien dafür zugleich mitentwickelt, d.h. die Spezifika der New Yorker Entwicklung deutlich gemacht werden.

Die wesentlichen Fragen, denen am Beispiel von New York nachgegangen werden soll, sind dabei:

- ist eine tertiäre Restrukturierung auf Basis mittelbar produktionsorientierter Dienstleistungen feststellbar und kann New York als Typ einer "global city" bezeichnet werden?
- sind ökonomische und soziale Polarisierungstendenzen vor allem auch als geographische feststellbar und kann New York als eine "dual city" charakterisiert werden?
- welches veränderte städtische Nutzungsstruktur-Muster bildet sich damit heraus? Und wie ist es historisch einzuordnen?
- unter welchen - insbesondere auch politischen - Rahmenbedingungen ist die aktuelle Entwicklung verlaufen?

Um zu diskussionsfähigen "Antworten" zu gelangen, werden sozialökonomische Strukturanalyse und Darstellung der konkreten Örtlichkeit sowohl getrennt als auch miteinander verwoben behandelt (6).

C Die Fallstudie New York

3. Die Entwicklung im Büroflächenbau bis 1987/88 in New York

Die detaillierte Untersuchung von sozialökonomischen Strukturveränderungen und räumlichen Entwicklungstendenzen in New York (City) setzt ein bei der Bautätigkeit für Büroonutzung, und das aus mehreren Gründen (s. auch: v. Einem 1988, S.2):

- zunächst ergibt sich im Zusammenhang mit der Bautätigkeit jene Siedlungsstruktur, deren Veränderungen hier i.W. ja analysiert werden sollen;
- des weiteren sind Struktur, Verlauf und Niveau der Bautätigkeit einer Stadt immer auch Indikatoren für die bestimmenden Kräfte ihrer wirtschaftlichen Entwicklung; und
- schließlich ist der Büroflächenbau nicht nur ein Gradmesser für die Tertiärisierung der Stadt, sondern - in Form vieler neuer Wolkenkratzer - auch das augenscheinlichste Kennzeichen New Yorks derzeit (wie sich das auch in der Flut entsprechender Presseberichte widerspiegelt).

3.1 Die gesamte Bautätigkeit

Im Gebiet von New York (7) (s. Abb. 1) ist das Bauvolumen insgesamt von 1977 bis 1987 um gut 50 % auf ca. 10,5 Bill. US \$ (Basis 1982) angewachsen (siehe Abb. 2.1); eine Aufschlüsselung nach Arten der Baumaßnahmen und nach Teilgebieten New Yorks zeigt (s. Abb. 2.2):

- der Wohnungsbau, der insgesamt seit 1982 deutlich und stark zunimmt, weist für New York City nach einer Steigerung 1985/86 wieder das gleiche Volumen auf wie schon seit 1977 und stellt dort einen gleich großen Anteil am Gesamtvolumen dar wie im New York-Teil der Region, wo eine seit 1985 umfänglichere Bautätigkeit anhält, während sie im New Jersey-Teil nach einem Boom (ebenfalls 1985/86) nun deutlich nachläßt.
- die Bautätigkeit für Geschäfts-/Gewerbe-Nutzungen setzt sich in New York City nach wiederholten Einbrüchen nochmals deutlich steigend seit 1985 fort, verdoppelt ihren Umfang seitdem und steigert ihren

Regions-Anteil für 1987 auf 50 %, während das Volumen im New York-Teil der Region (mit dem kleinsten Anteil) gleich bleibt und im New Jersey-Teil auf einem seit 1982 angestiegenen Niveau nun zu stagnieren scheint.

- die Investitionen in die (technische) Infrastruktur, die nach einem Tiefpunkt 1979 insgesamt allmählich wieder zunehmen, weisen ein starkes Wachstum für New York City auf, das seit 1983 bei ca. 50 % der gesamten Region liegt, in der wiederum gleichartig moderate Entwicklungsverläufe für 1986/87 im New York-Teil eine Steigerung, im New Jersey-Teil jedoch einen Rückgang anzeigen.

New York City

Im Ergebnis weist die Bautätigkeit insgesamt einen deutlichen Anteilsgewinn für New York City auf (mit einem Zuwachs von +10/s.Abb.2.1). Interessant dabei ist jedoch, daß New York City das Teilgebiet der Region ist, in dem sich von 1977 bis 1987 die Anteile für Wohnungen als einzigem verkleinerten (und zwar drastisch um 24 %) und für Infrastruktur erhöht haben (um 4 %), während er mit Abstand am deutlichsten gesteigert wird für kommerzielle/industrielle Bauten (um 20 %), die nun auch den größten Bereich darstellen (52 %): damit beliefen sich 1987 die Investitionen für

Gebäudeflächen für Arbeitsstätten

auf ca. 2,2 Mrd. \$ (1982). Die Frage, wie sich dieses Bauvolumen aufteilt auf wesentliche sektorale Nutzungen in dieser Stadt, läßt sich hier nur annähernd beantworten.

Gebäude-Nutzflächen für Arbeitsplätze in New York City 1984*

(in Mill. sqf.) (s. Anm. 8)

in	für: Büros	Handel	Industrie	Gewerbe-/Lager Gebäude
Bronx	7	23	21	10
Brooklyn	14	47	77	22
Manhattan	312	43	159	19
Queens	12	35	63	20
Staten Island	2	6	4	1
New York City	347	154	324	72

*) außer für Kultur, Unterhaltung, Krankenhäuser und öffentliche Verwaltung; dementsprechend wird z.B. allein für Manhattan südl. 60th Str. schon (1980) mit ca. 600 Mill. sqf. Nicht-Wohnflächen gerechnet (RPA 1987b, p.1 / Pushkarev 1981, p.160-163)

nach: REBNY 1985, tabl. 98-102

Eine Studie über die Verteilung von Nutzflächen, die Arbeitsplätzen dienen, auf ausgewählte Bereiche und die Teilgebiete von New York City für 1984 gibt erste Hinweise:

Demnach wird etwas mehr Fläche für Büros in Anspruch genommen als für gewerbliche Produktion, ungefähr halb soviel für Einzelhandel und wiederum die Hälfte für Lagerhäuser. Eine Auswertung von Zahlen über Bauabnahmen zeigt zudem, daß sich das Verhältnis zwischen Büro- bzw. Fabrikations-Gebäuden von 1 : 2,5 (1961-69) über 1 : 0,8 (1970-77) auf 1 : 0,4 (1978-86) verschoben hat (Fainstein).

Als wesentliche Information vermittelt die Bautätigkeit zum einen eine starke Zunahme von Investitionen in Arbeitsflächen speziell in New York City, womit eventuell eine neue Form inner-regionaler Arbeitsteilung verbunden ist, auf jeden Fall aber ein verändertes Profil dieser Stadt (in ihren Grenzen) und der Aktivitäten, von der sie geprägt wird. Zum anderen bilden die Flächen für Büros einen hervorstechenden Bereich der Bebauung New Yorks (der zudem am stärksten konzentriert ist).

3.2 Büroflächen

3.2.1 ... Bestand

New York City

Die für die bauliche Situation New Yorks dominanten Nutzflächen für Büros (office space) belaufen sich inzwischen auf ca. 372 Mill. sqf. (8): zu dem Bestand von 347 Mill. sqf. 1984 (s.o.) sind bis Ende 1987 noch etwa 25 Mill. sqf. hinzuzuzählen (s. Abb. 3.1). Dieser Büroflächenbestand gliedert sich folgendermaßen auf:

- ca. 334 Mill. sqf. (oder 90 %) befinden sich in Manhattan; davon sind ca. 232 nach 1925 und wiederum ca. 45 seit 1981, d.h. mit dem aktuellen Boom errichtet worden; dieser Gesamtbestand verteilt sich innerhalb Manhattans nochmals konzentriert
- mit ca. 195 Mill. sqf. (= 58 %) auf Midtown (davon ca. 24 seit 1981) - mit ca. 140 Mill. sqf. (= 42 %) auf Downtown (davon ca. 21 seit 1981) (9). ("Downtown" (DT)/- "Midtown" (MT) s. Abb. 11)

ca. 38 Mill. sqf. (= 10 %) lediglich befinden sich in allen anderen Stadt-teilen (Boroughs), davon gut 3 Mill. sqf. seit 1981.

Dieser Gesamtbestand an Büroflächen ist fast zur Hälfte nach dem 2. Weltkrieg erst entstanden, und zwar in vier Schüben (s. Abb. 3.1): nach einem ersten Höhepunkt 1950 mit 4 Mill. sqf. wurde ab 1954/56 auf leicht steigendem Niveau mit jährlich ca. 5 Mill. sqf. gebaut mit Spitzen von ca. 7 Mill. sqf. in 1961/63 und dann in 1967/68, dem Beginn eines neuen und absoluten Booms, der schließlich 1970/71/72 bei ca. 11/14/22 Mill. sqf. kulminierte und allein schon ca. 25 % des gesamten Neubauvolumens brachte; nach einem dramatischen Einbruch der Bauinvestitionen bis 1981/82 begann mit ca. 5 Mill. sqf. ein neuer Anstieg, der nach ca. 7 Mill. sqf. in 1983 seinen letzten Höchststand 1986/87 mit fast 10 Mill. sqf. erreicht hat.

New York Region

Parallel zum aktuellen Büroflächen-Boom in New York City, der in einen gigantischen Zuwachs in Manhattan und in eine Vernachlässigung des restlichen Stadtgebietes weiterhin zerfällt, ist noch eine Bau-Entwicklung in der weiteren Region zu beobachten, in deren Verlauf dort mehr als das Doppelte an Büroflächen wie in New York City errichtet wird (s. Abb. 3.2): die recht uneinheitlichen Berichte darüber ergeben über den Zeitraum 1977-1987 85 bis 137 Mill. sqf., die sich übereinstimmend im Verhältnis von ungefähr 1 : 2 (bis : 3) auf die Regions-Gebiete verteilen, die zum Staat New York (Osten/Norden) bzw. zum Staat New Jersey (Westen) gehören.

3.2.2 ... Büroflächen-Markt in Manhattan

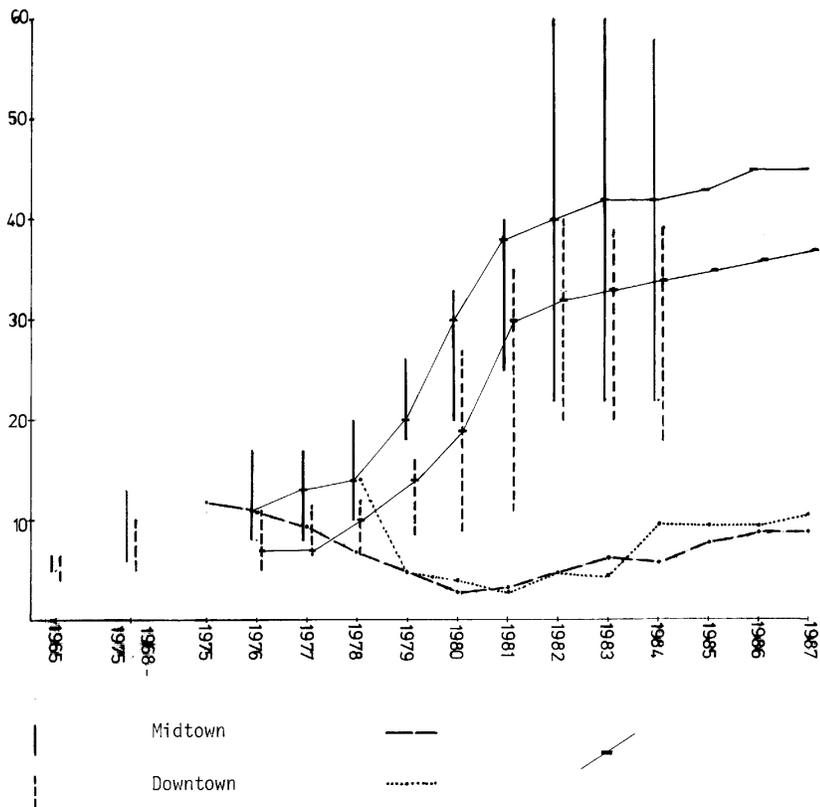
Mit ca. 45 Mill. sqf. neuer Bürofläche seit 1981 weist New York in Manhattan ein Volumen auf, das dem Gesamt-Bestand z.B. im San Francisco-Central Business District (CBD) gänzlich, im Chicago-CBD zur Hälfte oder von ganz Pittsburgh entspricht; und die Zuwächse von bisweilen ca. 10 Mill. sqf. in einem einzigen Jahr entsprechen z.B. dem Gesamtbestand in Atlanta oder Miami-CBD (s. Real Estate Board (REBNY) 1985a, table 164 und Cushman & Wakefield 1988a). Bei diesen Dimensionen fragt es sich, inwieweit wir es hier mit bloßer Spekulation oder mit realistischer Reaktion auf Nutzungsinteressen zu tun haben (s. Anm. 9).

Leerstand

Für Manhattan, als traditionellem New Yorker CBD, ist festzustellen, daß seit 1980, also dem Beginn der zweiten großen Expansionsphase, die Leerstandsrate, die kurzfristig von ca. 12 % auf 2,7 % gefallen war, nun dauernd angestiegen ist (s. Abb. unten): sie lag 1987/88 für Downtown bei bis zu 11 % und hat auch für Midtown die 9% Marke überschritten. Die nicht genutzten Büroflächen, die allerdings keinen großen Dauer-Leerstands-Block bilden, stellen damit natürlich ein enormes Volumen dar, das mit insgesamt ca. 30 Mill. sqf. allein schon dem Büroflächenbestand ganzer Städte, wie etwa Boston-CBD entsprechen. Jedoch ist die Leerstandsrate in New York City noch immer deutlich niedriger als der nationale Durchschnittswert, der jetzt zwischen 14 % (für CBDs) und 22 % (für nicht-CBDs) liegt; und entsprechend hoch abweichend sind Leerstandsraten einzelner US-Städte, wie nicht etwa nur in Austin (35 %), Dallas (28 %), Denver und Houston (27 %) oder San Jose (25 %), sondern selbst noch in San Francisco und Los Angeles (15 %) oder auch in Chicago (13 %) (Cushman & Wakefield 1987a /REBNY 1987a, p.8).

Das relativ positive Bild der Absorption von Büroflächen in New York ändert sich auch nicht bei regionaler Differenzierung: die Tatsache, daß es keinen nennenswerten Büroflächenbau/-bestand in den weiteren Stadtteilen gibt, läßt eher die Frage zu-> inwieweit gerade die hohe Attraktion Manhattans mit der relativen Stabilität dieser Entwicklung zusammenhängt. Für den sehr umfangreichen Büroflächenbestand und -neubau in der weiteren Region dagegen gilt, daß die Standorte z.T. sehr weit entfernt liegen (s. Abb. 16) und für diese Gebiete wiederum auch sehr hohe Leerstandsraten sich ergeben: so z.B. in der New Jersey-Section (1986) 23 %, in Stamford (Conn.) 28 % (1987), in Fairfield 19 % und Westchester 18 % (1987) (Port Authority (PA NYNJ) 1987a, p.18/ Cushman & Wakefield 1988a /NYTimes 24&3.%%) (s. auch Abb. 1.2 und 7.4).

Welche Rolle spielt bei diesem für New York City so relativ geringem Leerstands-Problem das Mieten-Niveau?



Büroflächen-Mietpreise (Schwankungsbreiten in \$/sqf) Leerstandsrate (in %) durchschnittlicher Büroflächen-Mietpreis

Eigene Darstellung

Quellen: -Mietpreise: REBNY-Listen + 1988a, p.9/JLWooton 1988, p.9+13/Economist 1987
 -Leerstand: REBNY-tables + 1988a, p.8/JLWooton 1988, p.7+12/Yale Robbins 1988, p.16/Economist 1987

Mietpreise

Die Preise für sqf. Bürofläche guter Qualität sind im Mittel von \$ 5 (1960) kontinuierlich und ab 197-9 dann deutlich angestiegen auf ein Niveau, das 1987/88 bei ca. 40 \$ liegt (s. Abb. oben). In diesem Durchschnittswert aufgehoben sind zum einen die etwas unterschiedlichen Preise für Midtown (eher über 40 \$) bzw. Downtown (noch deutlich unter 40 \$), zum anderen auch absolute Spitzenwerte, die zwischen 48 \$ (Downtown) und 75 \$ (Midtown) realisiert werden konnten (Cushman & Wakefield 1987a).

Damit hebt sich New York City deutlich ab von allen anderen US-Städten, von denen erst Boston bzw. Washington mit Spitzenwerten von 49 bzw. 45 \$ folgen; ähnlich ist es mit Mietpreisen für neuen Büroraum, die in New York 47 bzw. 62 \$ erreichen und in Boston allerdings auch bereits 60 \$ (Cushman & Wakefield 1987a).

Auffallend hieran ist, daß die noch moderate Steigerung der Leerstandsrate begleitet wird von einem deutlich stärkeren Anstieg der Büromieten, d.h., daß noch immer eine unterdurchschnittliche Leerstandsrate in New York City besteht bei überdurchschnittlichen Mieten. Die Frage ist, welche Nutzungen korrespondieren damit offensichtlich so positiv?

Nutzungen

Es liegen keine umfassenden Informationen darüber vor, durch welche Tätigkeiten im Einzelnen die Büroflächen in New York City tatsächlich genutzt werden. Verfügbare Aussagen ausschließlich aus dem Bereich der Immobilienhändler und -verwalter ("real estate firms") für Manhattan lassen jedoch folgendes Bild zu (10) (s. Abb., nächste Seite): Demnach wird der untersuchte Bestand an Büroflächen-Nutzung, wie er sich bis 1984/86 herausgebildet hatte, dominiert von Aktivitäten im Bereich des Finanzwesens i.w.S. und durch eine Reihe nicht-haushaltsbezogener Dienstleistungen. Dieser Befund wird durch die 1985 bis 1987 beobachteten Neunutzungen i.w. bestätigt; Handel, Gewerbe und öffentliche Verwaltung bilden zusammen demnach nur 12 % als Büronutzer.

Angesichts dieser verwertbaren Informationen insgesamt kann vorsichtig davon ausgegangen werden, daß bei der Nutzung des enorm großen Büroflächenbestandes in New York-Manhattan zwei Bereiche eine wesentliche Rolle spielen:

- Finanzen/Versicherungen, und zwar zu 32 bis 57 %:
dies reicht von Geschäftsbanken, Investitionsbanken und Kreditbanken über Aktienhändler ("broker"), fonds und Holdings bis hin zu speziellen Beratungs- und Informations-Diensten, und wird in den USA zusammengefaßt als F.I.R.E. (= Financial + Insurance + Real Estate); als eine Art von Unternehmensberatung bilden sie bereits den fließenden Übergang zum zweiten Bereich:

- Dienstleistungen (zu 48 bis 56 %),
welcher mit seinem Spektrum reicht von Wirtschaftsberatung (incl. Buchführung,
Steuer- und Rechtsberatung) über Marketing und Werbung bis zu EDV-Diensten
und Kommunikation, und deshalb als "business services" bezeichnet wird.

Nutzung von Büroflächen in Manhattan

durch	zu ungefähr (in %)		neuer Flächen 1985/86/87		
	des Bestandes 1984 / 1986				
Banken	28	}40	8	} Finanz-/ Versicherungs- wesen	
Wertpapier-Firmen	}31		13		} (54)
Finanz-Dienste			23		
Versicherungen	15		10		
Rechtsberatung	11		10	} business- services	
Computer-/ Ing.Dienste	3,4		3		
Kommunikation	5,4		2		
Werbung			9		
Buchhaltung			4		
andere Geschäfts- Dienstleistungen			2		
Druck/Verlage			4	}]	
Handel			3		
Industrie/Gewerbe			5		
öffentl. Verwaltung			4		
sonstige	6,2		-		
	(1)	(2)	(3)		

eigene Auswertung

Quellen: (1) REBNY 1984, p.13
 (2) The Economist 1987, p.80
 (3) Real Estate Forum 1987, p.102+103
 Yale Robbins 1987, p.15 + 1988a, p.30
 REBNY 1988, p.6
 Cushman & Wakefield 1987b + 1988b, p.5+11

Inwieweit diese beiden großen Aktivitäts-Bereiche eng zusammengehören, das läßt sich am Beispiel der Rechtsberatung ("law firms"/"legal services") bereits erahnen, deren hervorgehobene Position zunächst überraschen mag: sie nehmen mit ca. 10 % über 30 Mill. sqf. Bürofläche in Anspruch, verzeichnen eine enorme Zuwachsrate und werden wegen ihrer "business"-Relevanz stark beachtet (Economist 1987).

3.3 Entwicklungsbedingungen

Der Schwerpunktbereich der aktuellen Bautätigkeit in New York verweist auf Nutzungen, die ihrer Art nach offensichtlich sehr hohe Mieten gut verarbeiten können, indem sie nämlich die am Standort New York City angebotenen enorm umfangreichen Büroflächen bereits längerfristig zu einem im Vergleich erstaunlichen Grad absorbieren, d.h. benötigen, wenn nicht gar induzieren. Die mit diesen Nutzungen verbundenen Tätigkeiten/Aktivitäten sind damit als Bestandteil einer Wirtschaftsstruktur anzusehen, die offenbar gerade in New York City floriert.

Die weiteren Aussichten für den Büroflächenbau in New York werden aus dieser Wirtschaftsstruktur heraus - soweit eine weiterhin positive Sicht zulässig erscheint - denn auch eindeutig nur in Zuwachsraten ausgedrückt, und die werden als Trend eingeschätzt

- für die Jahre bis 1990 mit jeweils 4 bis zu 12 Mill. sqf. (und zwar so prognostiziert bereits "after the crash" vom 19. Oktober 1987);
- für den Zeitraum 1991-1995 mit zusammen ca. 10 bis 22 Mill. sqf.

(s.: NYT 10.5.1987; Real Estate Forum 1987; Yale Robbins; Cross & Brown 1988; E.S. Gordon).

Dieses Volumen bezieht sich nur auf New York City und i.w. allein auf sein Zentrum, das hieße zunächst einmal: Manhattan. Außer ein paar Projekten, die in New Jersey anstehen und für die vorderen Gebiete von Queens und Brooklyn in der Diskussion sind, beinhalten diese Prognosen keine Ausbreitung in die anderen Stadtteile oder näheren Regions-Teile. Für die weitere Region sind die Erwartungen ebenfalls nicht mehr so positiv, d.h. weniger umfänglich.

Als Basis oder Motor dieser Entwicklung ist damit eine Tertiärisierung zu vermuten, die allerdings ein recht spezielles Profil zu haben scheint, das sich i.w. aus Finanzwesen in Verbindung mit Wirtschafts-Dienstleistungen bildet. Insoweit kann die Bautätigkeit in New York als ein Indikator für die Kräfte angesehen werden, welche die wirtschaftliche Entwicklung dieser Stadt aktuell zu bestimmen scheinen.

4. Veränderungen in der Wirtschaftsstruktur New Yorks

Der Versuch, die ökonomischen Grundlagen der laufenden Stadtentwicklung in New York zu (er-)klären, basiert i.w. auf der Auswertung von Bewegungen, die sich beschreiben lassen anhand von Beschäftigten-Zahlen. Wo immer es möglich ist, diese durch qualifizierende Merkmale zu ergänzen (Sozialprodukt, Einkommen, Tätigkeitsarten etc.), geschieht das jeweils im weiteren Verlauf der Diskussion, und zwar auch, um gerade Strukturveränderungen besser einordnen zu können, die sich im Zuge einer Tertiärisierung, wie sie für New York als spezifisch zu vermuten ist, z.B. mit Computerisierung, neuen Formen von Rationalisierung etc. abspielen.

4.1 Allgemeine Arbeitsmarkt-Entwicklung

Ein Überblick über die Arbeitsplatzzahlen in New York City seit 1950 (siehe Abb. 4.1) erlaubt folgenden kurzgefaßten

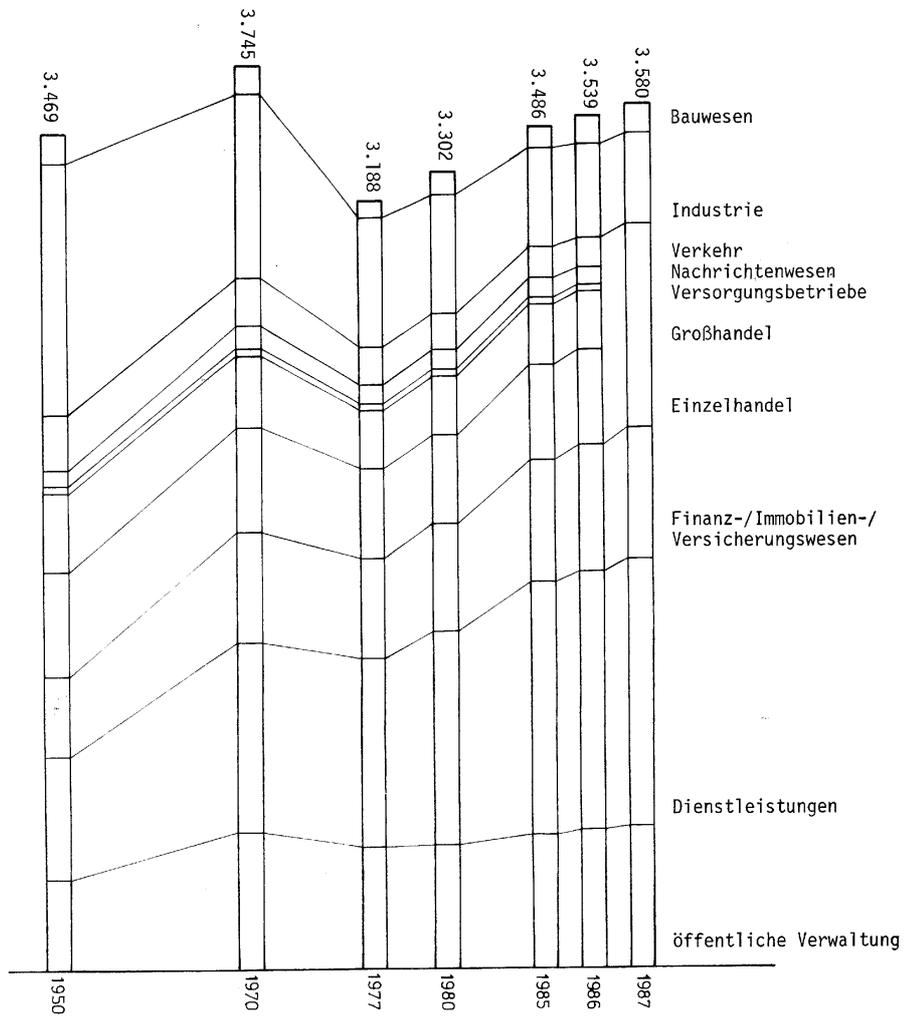
4.1.1 Befund des Gesamtverlaufs

Die Anzahl aller Arbeitsplätze weist 1970 als den Höhepunkt einer Ausweitung von Beschäftigten in New York City aus, dem 1977 mit einem Verlust von ca. 550.000 Arbeitsplätzen ein Tiefpunkt folgt, von dem aus inzwischen wieder ca. 400.000 Arbeitsplätze hinzugekommen sind, so daß New York City 1987 3.580 Mill. aufweist, damit allerdings noch immer um 165.000 unter dem Volumen von 1970 liegt.

sektorale Gewichtsverschiebungen (u. auch Abb. nächste Seite)

Die Aufschlüsselung dieses Vorgangs nach den Wirtschaftshauptgruppen [E1] bis [10] bezieht sich zum einen auf das Jahr 1950, das als Ausdruck noch ganz der für New York prägenden gewerblichen Wirtschaft gelten kann, zum anderen auf 1977 als dem augenfälligen Tiefpunkt des Niedergangs dieser traditionellen Ökonomie New Yorks. Mit dem Jahr 1987 nun weist diese Aufschlüsselung folgende wesentlichen Entwicklungen gegenüber 1950 (bzw. 1977) auf: der positive Saldo von +123.000 (bzw. +403.000) Arbeitsplätzen ergibt sich zum einen aus Verlusten von insgesamt -902.000 (bzw. -216.000) Arbeitsplätzen, die auftreten mit -662.000

Arbeitsplätze-Entwicklung New York City 1950-1987 (in Tsd.)



Eigene Darstellung
 Quellen: s. Abb. 4.1

(bzw. -161.000) in der Industrie [2] und -118.000 (bzw. -45.000) bei Verkehr [3], Nachrichten (43 und Versorgungs-Betrieben [5]; hinzu kommen Verluste von -118.000 im Handel E6)+L73 und -4.000 im Bauwesen [1] seit 1950, denen seit 1977 aber Zugewinne von +55.000 und +17.000 gegenüberstehen; zum anderen ergibt sich der positive Saldo dann aus der Zunahme von +1.025.000 Arbeitsplätzen seit 1950 (bzw. +609.000 seit 1977), die auftreten durch +213.000 (bzw. +135.000) bei Finanzwesen/Versicherungen/Immobilien [8], durch +601.000 (bzw. +325.000) bei Dienstleistungen [9] und +211.000 (bzw. +77.000) bei der öffentlichen Verwaltung [10].

Damit wird bereits deutlich, daß New York City eine umfassende sektorale Umstrukturierung erfährt: eine dramatische Abnahme von 662.000 Arbeitsplätzen in der Industrie wird mehr als ausgeglichen durch über 1 Mill. Arbeitsplätze in nicht-warenproduzierenden Bereichen; allein in den letzten 10 Jahren gewinnt New York City etwas über 400.000 Arbeitsplätzen per Saldo dazu, und von den seitdem 609.000 neugeschaffenen Arbeitsplätzen sind allein 76 % in nur zwei Bereichen: Finanzen/Versicherungen/Immobilien und in den Dienstleistungen i.e.S.. Damit scheint die Umstrukturierung ausgesprochen prägnant zu verlaufen von einem Komplex, der Gewerbe und Handel umfaßte, hin zu Finanzwesen und Dienstleistungen. Als die entscheidende Zäsur erscheint dabei 1977; es soll als "Wendepunkt" daher den wesentlichen Bezugspunkt bilden für die weitere Analyse dieser aktuellen New Yorker Entwicklung.

Bevölkerung

Seit 1959 verringert sich die Einwohnerzahl von New York City bis 1985 um knapp 650.000 bzw. 8,1 % und erreicht (nach einem Tiefpunkt 1980) dann 1986 wieder 7.263 Mill. (s. Abb. 5). Gleichzeitig wird die Wohnbevölkerung in der gesamten New York-Region im Ergebnis um 19,9 % zahlreicher. Damit hat sich der Anteil von New York City zwar von 61 % (1950) bis auf ein Niveau von 46 % verringert, auf dem er sich nun aber auch einzupendeln scheint.

Arbeitslosigkeit

Für New York City ergibt sich im Rahmen dieser Entwicklung keine dramatische (offizielle) Arbeitslosenquote, wie sie anderswo bei ähnlich massivem Verlust von Industrie auftritt: die Quote sinkt seit 1982 beständig (auf derzeit 5,7 % /s. Abb. 6), bleibt aber dauernd über derjenigen der New York-Region und liegt inzwischen (wie 1982/83 bereits) unter der Quote für die USA, die -wie alle anderen - ebenfalls sinkt. Ein Vergleich mit anderen US-Städten für 1984 zeigt New York damals mit

7,9 % deutlich bessergestellt als Städte wie Detroit (14,8), Cleveland (12,8) Chicago (8,6) und auch noch Los Angeles (8,0), jedoch schlechter als Boston (3,8), San Francisco (6,0) und auch Houston noch (6,4) (Drennan 1986, p.31).

Bemerkenswert ist, daß die New York-Region bei einer mehr als doppelt so hohen Bevölkerungs- als Arbeitsplatz-Zunahme eine gegenüber New York City noch immer deutlich niedrigere Arbeitslosenquote aufweist:

	Bevölkerung	Arbeitsplätze	Arbeitslosenquote
NYCity	- 8,1 %	+2,7 %	8,1 %
NYRegion	+19,9 %	+8,7 %	6,4 %
	1985/50	1985/50	1985

Quellen: s. Abb. 5, 6, 7.

Inwieweit hier eine veränderte Mobilität innerhalb der gesamten Region eine Rolle spielt oder in New York City eine Zunahme von Arbeitsplätzen in besonders selektiver Art stattfindet, so daß - bei großen Bevölkerungsverlusten - zugleich ein höherer Sockel von Bewohnern nicht ergriffen wird von den neuen Beschäftigungsmöglichkeiten - dies wäre u.a. noch genauer zu untersuchen.

4.1.2. Veränderte Struktur

Im Zuge dieser Gesamt-Entwicklung wird die traditionelle Wirtschaftsstruktur New Yorks abgelöst. Durch ihre historische Herausbildung war es eine primär über den Hafen vermittelte Sozialökonomie: Großhandel, Transport und Lagerung, Schiffsverkehr und -bau und vor allem die Gewerbe/Industrien, die damit verbunden waren (Maschinenbau etc.), bzw. in denen angelieferte Rohstoffe für den nordamerikanischen Markt verarbeitet wurden (Metall, Petroleum, Gummi, Baumwolle, Lebensmittel etc.); entsprechende (Energie-, Maschinenbau-, Textil- und sonstige Gebrauchsgüter-Industrien) prägten daher das Bild; vom Handel ausgehendes Finanz- und Dienstleistungswesen kamen hinzu (s. auch unten /Kap. 8.2). Das Gewicht der Aktivitäten des Hafens, der erst in den 60er Jahren aus New York City (dort 1962 noch zu 80 % /1982 nur zu 50 %) (s. Lampard 1986, 82) verlagert wurde nach New Jersey, läßt sich abmessen u.a. an den früheren Anteilen der Beschäftigten in Industrie, Transport und Großhandel.

Im Ergebnis der Gesamtentwicklung, die zum Bedeutungs-Rückgang dieser Bereiche führte, wird die neue Wirtschaftsstruktur von New York City nun geprägt

durch den Bereich Dienstleistungen, der mit jetzt 31 % sein Gewicht seit 1950 mehr als verdoppelt hat und nun so stark ist wie damals die Industrie, die jetzt nur noch knapp 11 % darstellt (s. Abb. 4.1); ihm folgen die Bereiche Handel mit 17,8 %, öffentliche Verwaltung (16,3 %) und Finanz-/Versicherungs-Immobilienwesen (15,3 %, die jeweils zugenommen haben, während Verkehr/Nachrichten/Versorgungsbetriebe und auch Bauwesen mit nun 6 bzw. 3,3 % ihren Anteil verringert haben; damit bestimmen Finanz-/Dienstleistungen mit bald der Hälfte aller Arbeitsplätze in New York City deren Wirtschaftsstruktur inzwischen ganz eindeutig.

Inwieweit ist dies nun schon eine Besonderheit, die so einer Charakterisierung der Entwicklung in New York bereits zugrunde gelegt werden kann?

4.2 Schwerpunkte der Umstrukturierung

Klare Akzente des Strukturwandels auf Finanzwesen/Versicherungen/Immobilien und auf Dienstleistungen ergeben einen ersten Befund über New York City, der allerdings noch zu vieles offen läßt; die möglichst zutreffende Analyse des Wechselverhältnisses einer im Umbau befindlichen Stadtstruktur und einer veränderten Wirtschaftsstruktur bedarf einer genaueren Charakterisierung der stattfindenden sozialökonomischen Umbrüche, und zwar auch im Hinblick darauf, inwieweit sie für tertiärisierte Städte typisch oder im Einzelfall - und z.B. auch für New York City - nochmals spezifisch sind.

4.2.1 regional/national abweichende Entwicklung?

Vor dem Hintergrund des wirtschaftsstrukturellen Wandels in der Region, zu der New York City gehört, und in den USA insgesamt (s. Abb. 7.3) läßt sich bis 1985 zunächst folgendes feststellen: die Entwicklung der Arbeitsplätze in der New York-Region von 1970 bis 1986 weist Bedeutungsverluste nur für Industrie und Verkehr/Nachrichten/Versorgungsbetriebe auf und die stärkste Zunahme für Dienstleistungen, die auch hier größter Bereich werden; Finanzwesen/Versicherungen/Immobilien dagegen liegen hier - auch wegen der noch starken Stellung der Industrie - erst auf Platz 5 und bilden zusammen mit den Dienstleistungen auch nur ein gutes Drittel aller Arbeitsplätze.

Die entsprechenden Daten für die USA können das Profil der Entwicklung sowohl der New York-Region als auch von New York City noch weiter verdeutlichen:

aufgrund dieser Befunde (s. auch Erläuterungen zu Abb. 7.3) und im Kontext dieser Gesamtentwicklung (die in ihren inner-regionalen Auswirkungen und Strukturen später noch einmal genauer betrachtet wird /s. Kap. 7.2.2.1) sieht es so aus, als wäre der Umbau der ökonomischen Basis von New York City als besonders beschleunigt zu bezeichnen, was sich am Abbau der Industrie dort z.B. ablesen läßt, und als besonders konzentriert, indem auch Bereiche wie Bauwesen, Handel und Transport/Nachrichten/Versorgungsbetriebe, die ja keineswegs ganz eng nur dem Umfeld der Industrie zuzuordnen sind, hier auch nur noch ein geringeres Gewicht aufweisen; so rücken für New York-City erst recht - bzw. gerade vergleichsweise dann - die Bereiche Finanzen/Versicherungen/Immobilien und Dienstleistungen um so eindeutiger in den Mittelpunkt der Wirtschaftsstruktur. Dabei fällt auch auf, daß dies - rein quantitativ -auf Dienstleistungen noch deutlicher zutrifft, und daß darüber hinaus auch die öffentliche Verwaltung als gewichtig besonders sich hervorhebt.

Die veränderte Struktur New Yorks hat also ihre durchaus spezifischen Tertiärisierungs-Akzente. Wie läßt sie sich nun beurteilen im Vergleich zu anderen großen Städten in den USA? Die Einordnung in deren Entwicklung macht zunächst im Vergleich mit den ganz großen Zentren (für 1986) folgendes deutlich (s. Abb. 4.4): Während die Bedeutung der Bereiche Bauwesen, Industrie und Transport/Nachrichten/Versorgungsbetriebe jeweils unterschiedlich ausgeprägt (und so durchaus - historisch - auch erklärbar) ist, weicht New York City mit seinem niedrigen Anteil von Handel signifikant auch von diesen Vergleichs-Städten ab und ist mit den Gewichten der Bereiche Dienstleistungen, öffentliche Verwaltung und vor allem Finanzen/Versicherungen/Immobilien jeweils deutlich führend. Von hier aus ist New York City in seiner Struktur am ehesten noch mit San Francisco vergleichbar; es wird als Finanzzentrum der Westküste bezeichnet, worin es allerdings durch Los Angeles abgelöst zu werden scheint (s. Sassen-Koob 1984 und Soja 1986). Dagegen gilt New York City aufgrund seiner Bedeutung auch im Börsenbereich als das - sogar für die gesamte kapitalistische Weltwirtschaft - führende Finanz-Zentrum und als Hauptort der neuen Dienstleistungsorientierung der USA-Ökonomie (s. Noyelle 1987).

Ein weiterer Vergleich New Yorks mit allen größeren Städten und bedeutsamen Büro-Standorten in den USA (insgesamt 42) und - über deren Wirtschaftsstruktur (für 1987) - mit den beiden insbesondere entwicklungsbestimmenden Wirtschaftsbereichen (s. Abb.) zeigt zwar, daß New York City bei Finanzen/Versicherungen/Immobilien mit seinem Gewicht von 14,2 % unbestritten führend ist, und zwar vor

San Francisco (12,3 %) und Hartford (13,4 %) (das als spezieller Versicherungs-Standort gilt); und damit übertrifft es die Durchschnittsfälle um fast 100 %.

Strukturgewicht
- Finanz-/Versicherungs-/Immobilienwesen
- Dienstleistungen
in 42 US-Stadtgebieten 1987
(in % nach Zahl der Beschäftigten)

in der Rangfolge nach Stärke des Anteils nehmen die jeweils ersten bzw. letzten 5 Plätze ein:

bei Finanz-/ Versicherungs-/ Immobilien- Wesen			bei Dienstleistungen		
		(Dienst- leist.)			(F/V/ I-W)
New York	14,2	(31,0)	Orlando	33,1	(7,1)
Hartford	13,4	(21,2)	Washington DC	32,6	(6,0)
San Francisco	12,3	(30,1)	Boston	31,2	(7,4)
Dallas	10,1	(22,6)	New York	31,0	(14,2)
Jacksonville	9,9	(25,0)	Pittsburgh	31,0	(6,3)
			San Francisco	30,1	(12,3)
Detroit	5,7	(25,5)	Trenton	23,3	(6,5)
Oxnard	5,5	(23,3)	Dallas	22,6	(10,1)
Riverside	4,4	(24,2)	Hartford	21,2	(13,4)
San José	4,5	(26,0)	Charlotte	18,1	(6,5)
Greensboro	4,0	(14,3)	Greensboro	14,3	(4,0)
Ø	7,5		Ø	25,8	

Eigene Darstellung
Quelle: Cushman & Wakefield 1988a

Jedoch bei den Dienstleistungen liegt New York mit seinem Gewicht von 31 % nur um ein knappes Viertel über dem Mittelfeld und auch nur an vierter Stelle; davor rangieren Orlando, Washington D.C. und Boston - drei wesentlich kleinere Städte, so daß sich die Frage nach eventuell anderen Schwerpunkten innerhalb der Dienstleistungen stellt (wie in Washington wahrscheinlich Administrations-bezogene), und vor allem danach, inwieweit hier eher regionale Zentral-Funktionen zum Tragen kommen könnten. Auffallend ist zudem die starke Heterogenität, mit der die Gewichte in einzelnen Städten sich ausdragen, wogegen sich als relativ ausgeglichen mit starker Stellung in beiden Bereichen nur San Francisco und New York City erweisen.

Die für New York aufgeschlüsselte und interessierende wirtschaftsstrukturelle Neu-Proflierung ist daher kurz noch etwas weiter einzuordnen in die aktuelle US-amerikanische sektorale (und auch standörtliche) Entwicklung; in ihrem Verlauf haben die "services producing industries" (Bereiche [3] bis [10]) ihren Beitrag zum Brutto-sozialprodukt der USA mit leicht steigender Tendenz bei 67 % stabilisieren können (Müller-Vogg 1987), wovon 25 % durch den waren-produzierenden Bereich induziert sind, während der Rest von ca. 40 % wesentlich dazu beiträgt, daß Außenhandelsüberschüsse zwischen 18 und 40 Mrd. \$ jährlich durch Dienstleistungen erzielt werden konnten (s. auch: RPA 1987b, p.5). Insgesamt fällt bei dem stark services-orientierten Wirtschaftsstrukturwandel der USA nun auf, daß dabei die konsumorientierten Dienste an Gewicht verlieren, während die "producer services", die distributiven und nonprofit Dienste an Bedeutung gewinnen (Sassen-Koob 1984, p.42). Dabei ist unter den "producer services" die Erbringung von Zwischen-Leistungen ("intermediate outputs") zu verstehen; und gerade die Entwicklung von "final to intermediate services" ist als ein typischer Aspekt speziell der ökonomischen Restrukturierung New Yorks anzusehen, und zwar in ausgeprägterer Weise als sonst in den USA (Sassen-Koob 1984, p.15/16). Auch wird für New York City registriert, daß sich dort insbesondere die anspruchsvolleren (Unternehmens-) Dienstleistungen stark konzentrieren, während sein Anteil am Dienstleistungsbesatz der USA sogar abzunehmen scheint (s. RPA 1987b, p.13). Demnach würde auf New York nicht so sehr die Rolle eines regionalen Zentrums zutreffen (s. auch unten /Kap. 7.2).

4.2.2. .Konzentration regionaler/nationaler Potentiale?

Eine weitere Frage ist nun die, inwieweit New York City seine besondere Position vielleicht auch (nur) einnimmt, indem es etwa einen zunehmend größeren Anteil des Potentials der an Bedeutung wachsenden Wirtschaftsbereiche innerhalb der USA bzw. der New York-Region auf sich vereinigt.

Im Vergleich der regionalen Entwicklung mit der in New York City fällt zunächst auf,

- daß für die engere Region (17-Counties /s. Abb. 1.2) in sämtlichen Bereichen die Anteile, welche die Stadt am regionalen Arbeitsplatz-Bestand auf sich vereinigen kann, rückläufig sind (s. Abb. 7.1), und zwar auch in denen, deren Bedeutungszunahme für die Wirtschaftsstruktur von New York City nun von ausschlaggebendem Gewicht sind;
- daß auch für die weitere Region (31-Counties) überwiegend Anteils-Rückgänge festzustellen sind (s. Abb. 7.1.1), die allerdings deutlich geringer ausfallen.

Weisen hier Finanzwesen/Versicherungen/Immobilien, Dienstleistungen und öffentliche Verwaltung nur marginale Anteilsrückgänge auf, bzw. keine oder sogar Zuwächse, so läßt sich für die engere Region feststellen, daß diese Bereiche immerhin deutlich noch am wenigsten vom allgemeinen Rückgangsmaß des Arbeitsplatzbestandes abweichen, den New York City insgesamt an der Region auf sich vereinigt.

Der Vergleich schließlich mit den USA zeigt nicht nur (s. Abb. 7.3), daß die Bereiche Finanzen/Versicherungen/Immobilien und Dienstleistungen ihr Struktur-Gewicht in New York City überproportional gesteigert haben; er zeigt auch (s. dazu Abb. 4.5), daß gleichzeitig der New York City-Anteil dieser Bereiche an den USA jeweils ziemlich genau halbiert worden ist. Dies entspricht dem Gesamtbeschäftigten-Anteil von New York City, der 1986 um 53,6 % niedriger ist als 1950; der Bereich Finanzen/Versicherungen/Immobilien weicht davon positiv nur marginal ab (-53,3 %), Dienstleistungen mit -50 % etwas deutlicher. Die kontinuierliche Verringerung der Anteile scheint sich jedoch - und zwar für Dienstleistungen etwas kräftiger - seit 1980 durchaus verlangsamt zu haben.

4.2.3 . .Teritiäre Profilierung - noch im nationalen Kontext?

Insgesamt sieht es demnach so aus, daß sich New York City auffallend in den Bereichen Finanzen/Versicherungen/Immobilien, Dienstleistungen und öffentliche Verwaltung also profiliert, während es gleichzeitig einen erheblichen quantitativen Potential-Verlust erleidet, und zwar nicht nur am USA-Volumen, sondern auch bei der Beschäftigten-Zahl, die für New York City von 1950 bis 1986 nur um 2,7 % zunimmt, in den USA aber um 121,6 % (s. Employment + Earnings 1987, p.45). Ein bemerkenswerter Sachverhalt.

Die enorme Ausweitung der Beschäftigung in den USA, und zwar auch in den für das New Yorker Wachstum so spezifischen Bereichen hat sich keineswegs nur an (traditionellen) Zentren vollzogen; vielmehr hat sie durchaus zu neuen standörtlichen Konzentrationen geführt (s. den "Aufstieg" von Städten wie Houston, Dallas oder Denver) ;dennoch scheinen sie New York in seiner führenden Position - weder an absoluter Größe noch an Einfluß-Qualität - abgelöst zu haben. Nun ist zu vermuten, daß ein territorial weit verbreiteter Ausgleich stattgefunden hat (Nachholbedarf), der zugleich zu ausgeprägteren Regions-Zentren geführt hat; dafür spräche durchaus, daß zum Bereich "services" z.B. ja auch die sozialen, Gesundheits- und Ausbildungsdienste zählen, die selbst enorme Zuwächse aufweisen und als eher auch konsumorientierte Dienstleistungen nicht so eindeutig agglomerieren. Aber auch in diesen Bereichen weist New York City gegenüber den USA - z.T. sogar überproportionale - Entwicklungsgewichte auf (so für 1986); allerdings wird hier - etwa bei den Kliniken in Manhattan - auch auf eine ausgeprägte "Exportorientierung" hingewiesen (s.u.). Zugleich scheint für die neuere New Yorker Siedlungsentwicklung auch die Suburbanisierung nicht so auffällig zu sein, die - mit dezentralen Büro- und Einkaufszentren - ansonsten ein Teil ist der Herausbildung solcher neuen regionalen Zentren.

Eine expansive tertiäre Profilierung, wie sie an New York City festzustellen ist, und zwar ohne auffällige "Bereicherung" am nationalen/regionalen Wachstum, ist hinsichtlich ihrer auslösenden Kräfte als besonders gewichtig einzuschätzen, und ganz offensichtlich müssen diese Impulse insbesondere exogener Natur sein. Der Schlüssel zu einer treffsicheren und tragfähigen Charakterisierung der Wirtschaftsstruktur-Veränderungen New Yorks scheint in den Bereichen Finanzen/Versicherung/Immobilien und Dienstleistungen und ihrer noch differenzierteren Aufschlüsselung zu liegen.

4.3 Zum spezifischen Profil der veränderten New Yorker Wirtschaftsstruktur

Für die neue Wirtschaftsstruktur New Yorks sollen ihre maßgeblichen Komponenten auch weiter noch erhellt werden, um ein genaueres Bild zu erhalten über die Triebkräfte, die dieser Veränderung innewohnen und von da aus auch wesentlichen Einfluß nehmen können auf die sozialökonomischen Umbrüche in New York insgesamt und dann auch auf den Umbau seiner Stadtstruktur.

Diese genauere Analyse des Wirtschaftsstrukturwandels soll bei 1977 einsetzen, dem Start in eine Phase des beschleunigten Umbruchs: vergleicht man die Zeit

1950/77 (27 Jahre) mit der 1977/87 (10 Jahre) im Hinblick auf die Veränderungen der Beschäftigtenzahlen, so zeigt sich

- ein Rückgang an Arbeitsplätzen mit zunächst ca. 33.000 p.A. (Industrie: 24.000 p.A.) danach mit nur 19.500 p.A. (15.200 p.A.),
- eine Zahl neugewonnener Arbeitsplätze von zunächst ca. 38.000 p.A., dann aber schon ca. 60.900 p.A. und
- eine Zunahme an Jobs per Saldo mit zunächst nur 4.500 p.A., danach jedoch mit 39.200 p.A., d.h. gut neunmal so kräftig.

4.3.1 . . Die Zuwächse

Von den Wirtschaftshauptgruppen weisen große absolute Zuwächse nur Finanzen/ Versicherungen/Immobilien, Dienstleistungen und öffentliche Verwaltung auf (s. Abb. 4.1); genauer betrachtet, ist schon auf dieser Ebene für die Zeit (von 1977) bis 1986 zunächst jedoch festzustellen: eine Zunahme an Arbeitsplätzen

- gibt es durchaus auch im Bauwesen (mit insgesamt +50.000) und im Einzelhandel (mit +16.000 per Saldo, wobei ein Sortiment spezialisierten und eher anspruchsvolleren Einzelhandels allein schon einen Zuwachs von +18.100 aufweist, d.h. um 45 % zunimmt und selbst schon zu 3,3 % zum Gesamtaufkommen neuer Arbeitsplätze in New York City in diesem Zeitraum beiträgt /BLS News 6095, p.5).
- gibt es ganz selektiv innerhalb von (8) bei Versicherungen (+13.600) und Immobilien (+9.200) lediglich in relativ geringem Umfang (s. Abb. 4.2, Sp. 3) und in [10] überhaupt nur bei der städtischen Verwaltung (+55.000) (City of New York, B.C., p.150).
- gibt es bei den Dienstleistungen dagegen nicht nur in ziemlich jeder auch kleinsten Untergruppe, sondern z.T. auch in mehreren davon in ziemlich großen Umfängen.

Damit sind in diesem Zeitraum zwar auch das Bauwesen und die städtische Verwaltung an der Neustrukturierung der New Yorker Wirtschaft aktiv beteiligt, und zwar zu gut 25 %; die entscheidende Kraft jedoch liegt beim Finanzwesen und Teilen der Dienstleistungen, darunter die "business services". Wie sehen nun interne Gewichte und Zusammenhänge dieser Bereiche aus?

Für die Diskussion hierüber wird eine detaillierte Aufschlüsselung aller Teile zugrunde gelegt, die hierbei eine aktive Rolle spielen, d.h. eine eigene Steigerungsrate von über 10 % aufweisen bzw. mehr als 0,5 % Anteil an allen neugeschaffenen Arbeitsplätzen darstellen (es werden 79 % davon erfaßt /s. Abb. 4.2).

Aus der Auflistung dieser z.T. sehr tiefgegliederten Gruppen ergibt sich zunächst einmal, daß 7 (von insgesamt 16) zusammen allein knapp 50 % aller neuen Arbeitsplätze erbringen (s. Spalte 2): dies sind die beiden überhaupt wesentlich wachsenden Teile aus [8], und zwar vor allem das Börsenwesen (das sich um knapp 100 % steigert /s. Spalte 3) mit fast doppeltem Gewicht als dann auch das Bankwesen (mit nur 28 % Steigerung), die zusammen 15 % darstellen; hinzu kommen aus [9] zum einen die absolut führenden "business services" (Steigerung um 46 %) und die Rechtsberatung (die um 65 % zunimmt), die zusammen 17 % darstellen, zum anderen die sozialen, Erziehungs- und Gesundheitsdienste (mit zusammen 18 % Anteil an allen neuen Arbeitsplätzen). Die restlichen ca. 50 % neuer Arbeitsplätze sind 1977-86 in einer Vielzahl weiterer Gruppen entstanden, die nur noch zu 3,3 % aus Versicherungen/Immobilien und Kredit-/Investment-Büros bestehen (s. Spalte 4), i.w. also aus weiteren Dienstleistungen. Die größten Steigerungsraten (s. Spalte 4) treten in Unterabteilungen der "business services" auf, wie bei Computer-Diensten (+141 %) oder Personal-Vermittlung (+125 %), gefolgt allerdings von den sozialen Diensten (mit +101 %).

Die Bedeutung der Zuwächse in diesen Gruppen für die wirtschaftliche Struktur und Situation von New York City ergibt sich zum einen aus ihrem rein quantitativen Beschäftigungseffekt (die eher qualitativen Aspekte werden später diskutiert) in Verbindung mit den absoluten Zahlen an neuen Arbeitsplätzen (Spalte 3) und deren Auswirkungen auf das Gewicht dieser Gruppen an der neuen Wirtschaftsstruktur (s. Spalte 5): mit Tätigkeiten in diesen Gruppen sind in den 10 Jahren immerhin 427.900 neue Jobs in New York City entstanden. Ergänzend kann schlaglichtartig, d.h. lediglich für 1982 noch gezeigt werden, welche Bedeutung sie haben durch ihren Beitrag zur Wertschöpfung:

	Anteil in %		Abweichung um %
	Beschäftigte	Gross Product	
Bauwesen	2,5	1,87	-25
Verkehr etc.	7,3	10,31	+41
Einzelhandel	10,5	4,96	-52
Finanzwesen etc.	14,5	26,68	+84
Dienstleistungen	29,5	16,04	-45
Business	7,0	4,41	(-37)
Gesundheit	6,0	3,41	(-43)
Rechtsberatung	1,5	1,32	(-12)
Erziehung	2,6	0,91	(-65)
soziale	2,7	0,66	(-75)
öffentl. Verwaltung	15,5	7,74	-50

berechnet nach Abb. 7.2

Demnach fallen Zuwächse an Beschäftigten im Finanzwesen sehr stark zu Buche, bei Rechtsberatung (und auch Verkehr etc.) fast neutral, im übrigen aber bei den - insbesondere Erziehungs- und sozialen - Dienstleistungen weit unter-proportional. Im Ergebnis rücken drei Bereiche damit in den Mittelpunkt des weiteren Interesses:

- die sozialen, Gesundheits- und Erziehungsdienste, die zu 18 % zu den neu-geschaffenen Arbeitsplätzen beitragen (und zwar mit 122.200), jedoch nur sehr gering zur Wertschöpfung;
- die "business-" und "legal services" zu 17 % (115.300) und mittleren Effekt;
- das Finanzwesen (Wertpapierhandel/Banken) zu 15 % (106.500) und großen Einfluß auf das Gross Product.

Alle drei Bereiche sollen daher noch etwas näher betrachtet werden.

4.3.2 Das "Finanzwesen"

Dieser Bereich basiert i.w. auf:

"banking",

das mit einem Zuwachs von 37.200 Arbeitsplätzen (und einer Steigerungsrate von +27,8 %) im Mittelfeld angesiedelt ist; es umfaßt i.w.

- die Sparkassen (und Geschäftsbanken) (+28.100 /29 %) und
- andere Aufgaben, die nur auf solche Banken bezogen sind (+9.800 /59 %). (BLS News 6095, p.5)

Hierbei handelt es sich um das eher klassische Bankwesen, jedoch ohne zwei Aufgabenbereiche, die z.B. - grundsätzlich wenigstens - zu den uns geläufigen "Universalbanken" gehören:

investment-banks,

welche eine wesentliche Rolle spielen bei der Kreditversorgung für geschäftliche Investitionen; die Bedeutung dieses Zweiges des Finanzwesens speziell in den USA kann ermessen werden angesichts der dortigen Praxis der Unternehmenszusammenschlüsse ("merging"), der Firmenübernahmen ("by-outs") und ähnlicher Transaktionen der aktiven Gestaltung der "Wirtschaftslandschaft" zum Zwecke individueller Renditemaximierung. Investmentbanks sind organisatorisch oft Teile auch größerer Finanzfirmen, insbesondere des Bereichs

Wertpapier-Handel,

der i.E. umfaßt: die Aktien- und Waren-Händler ("security and commodity broker/dealer"), die Börsen und dazugehörigen Dienste; er weist einen Zuwachs von 69.300 Arbeitsplätzen auf (+98,8 %) und kann unterteilt werden in:

- die Firmen, die den Handel mit Aktien, anderen Wertpapieren, Waren, Termingeldern etc. für Kunden an den Börsen abwickeln, mit +57.200 (100 %)
- die entsprechenden Dienste (+7.600 /76 %), die insbesondere im Informations-Verarbeitungs-Bereich liegen und
- spezielle Wertpapier-Geschäfte (+2.200 /183 %).

(BLS News 6095, p.5)

Die Kombination dieser Aufgaben auch damit, Investitionen in sonstige stark spekulative Transaktionen zu organisieren, macht deutlich, daß hier in ganz anderer Weise Kapitalanlage-Aktivitäten im Vordergrund stehen als im noch relativ regulierten Banksystem Westeuropas.

Holdings und andere Investitions-Firmen (+3,7 /16,5 %) und Bank-unabhängige Kreditagenturen bilden einen dritten Bereich, wobei es sich bei diesen Holdings nicht um Industrieverwaltungen handelt, sondern um - z.B. auch von Versiche-

rungsfirmen organisierte - große Investitionsfonds-Firmen (s. auch: FAZ 1988, Nr. 79).

Den größten und in seiner Entwicklung expansivsten Bereich bilden hier die Broker-Firmen und Investmentbanks. Das Zentrum ihrer Aufgaben bildet die Kapitalanlage i.w.S., d.h. mit den unkonventionellsten Konzepten - wie "futures", "junk bonds" oder "portfolio insurances" - komparative Vorteile von Zeit und Raum zu realisieren (s. Helms 1988); einen durchaus zutreffenden Eindruck davon vermitteln der Film "Wallstreet" ebenso wie die Story vom dortigen Insider-Skandal; über die Investmentbanks heißt es da z.B.: sie bringen die Interessen, die Geld brauchen für risikoreiche Transaktionen, mit denen zusammen, die mit ihrem Geld an den Profitmöglichkeiten extensiv teilhaben wollen: sie "bieten eine umfassende Palette von Leistungen an. Sie helfen Gesellschaften bei der Kapitalbeschaffung. Sie beraten Firmen bei Fusionen, besorgen die Übernahme und Finanzierung von Staatsanleihen und Industrieobligationen und verwalten öffentliche wie private Pensionsfonds. Zusätzlich betreiben sie Handel mit Wertpapieren." (Spiegel 1988/22, S.124).

Daran wird auch deutlich, wie stark diese Teilbereiche aufeinander angewiesen sind. Recht typisch dafür sind Firmen wie Merrill Lynch, Aktienhandels-Firma mit auch eigenen Investitions-Dienstleistungen oder American Express, die private Kaufvorgänge aller Art finanziell abwickelt (und dabei mehr als 200 Mrd. \$ "managt", FAZ 1987/172) und mit einer eigenen Investmentbank verbunden ist; sie illustrieren zweierlei recht gut:

- die Bedeutung New Yorks als Zentrale des internationalen Finanzwesens, die nicht nur zum Ausdruck kommt durch "Wall Street", d.h. die weltgrößte Börse (NY SE), oder die in New York ansässigen Banken; hinzu kommt auch, daß
- dort durch die 50 größten Banken und 25 Broker-Firmen 1985 so viele Erträge erzielt wurden wie in Tokyo und London zusammen und an allen restlichen großen 13 Finanzplätzen der Welt ebenso (RPA 1987b, table 5);
- in New York (von 1981-85) 63 weitere ausländische Banken hinzugekommen sind, die in ihrer Gesamtzahl (von 405) 43 % in den USA darstellen und 60 % des Geschäftsvolumens auf sich vereinigen (RPA 1987b, table 3);
- 68 % aller in den USA engagierten ausländischen Kapitalaktivitäten 1986 auf New Yorker Banken vereinigt waren (und 10 % mehr als 1976) (Drennan 1988, p.28).

- der Kern der Aktivitäten der Firmen des New Yorker Finanzwesens ist nicht schlecht umrissen u.a. mit der Schlagzeile über eine der größten Banken überhaupt: Citibank, New York, "erfindet" ständig neue Dienstleistungen -und zwar in den Sparten "Merger und Acquisition", "Venture Capital", "Leverage Buyout" etc. (FAZ 1988/137). In das Tätigkeitsspektrum solcher Firmen gehören damit auf jeden Fall auch: Marktbeobachtung, Anlagekonzepte zu kreieren, Geschäftsabschlüsse anzubahnen und - rechtlich, versicherungsmäßig organisatorisch - abzusichern etc., was weiterhin Informationsverarbeitung im umfassendsten Sinne erfordert.

Es ist daher nicht verwunderlich, wenn der Bereich Finanzwesen gerade in dieser Profilierung einen immensen - und spezifischen - Bedarf an Dienstleistungen hat.

4.3.3 Die "Dienstleistungen"

Zum Bereich der "services" zählen insgesamt die Business-, Rechts-/Wirtschaftsberatungs-, Ingenieur-, Sozial-, Erziehungs-, Gesundheits-, Gebäude-, Personen-, Medien- und Unterhaltungs-/Kultur-Dienste. Dieses weite Feld wird strukturiert durch folgende Teilbereiche:

"business and related professional services"

Hierunter werden insbesondere verstanden:

- business services,
der nach Anzahl neuer Arbeitsplätze größte Teilbereich trägt mit +89.900 (+46,1 %) immerhin zu 13 % zum gesamten Job-Zuwachs 1977-86 bei. Hierzu gehören vor allem auch: Personal-Vermittlung (+32.100 /+125 %); Computer/ Daten-Verarbeitungs-Dienste (+10.600 /+141 %); Werbung (+9.700 /+31 %); Post-Versand-Dienste, Vervielfältigung, Schreibdienste (+3.800 /+29 %); verschiedene sonstige Dienste (+36.400 /+50 %), worunter insbesondere auch fallen: Management-Beratungsdienste (+ Public Relations) (+11.000 /+50 %), Ausrüstungs-Vermietung, Forschungs- und Entwicklungslaboratorien, Reproduktions-/Fotodienste etc..
- Rechtsberatung
die "legal services" weisen in New York City einen Zuwachs von 25.400 (+65 %) auf.

- Wirtschafts-/Buchprüfung
incl. Buchhaltung, Steuerberatung etc. mit +7.000 (+33 %) ein Bereich, der zunehmend auch die Marktforschung integriert (s. FAZ 1988/185).
- Ingenieur- und Architektenbüros
mit +4.000 (+25 %).

Damit sind hier von 1977-1986 insgesamt allein 126.500 Jobs neu entstanden.

soziale Dienstleistungen i.w.S.

Als eindeutig haushaltsbezogene Dienste werden hierunter zusammengefaßt die

- Erziehungs-Dienste
mit +21.500 Jobs (+33 %)
- Gesundheits-Dienste
mit +45.300 (+24 %), worunter die Krankenhäuser den Hauptanteil bilden, jedoch die individuellen Dienste (Pflege, Aerzte etc.) die größeren Zuwächse aufweisen (BLS News 6095, p.5)
- soziale Dienste
mit +55.400 (+102 %),

worunter die persönlichen und Familien-Dienste mit +48.900 (+422 %) (!) zentral sind. (BLS News 6095, p.5)

4.3.4 Interdependenzen

Da es sich hier um wesentliche Teilbereiche der Herausbildung einer veränderten und expansiven Wirtschaftsstruktur in New York City handelt, und im Hinblick auch auf weitere hieran angrenzende Aktivitäten, die Wachstum ebenfalls zu verzeichnen haben, stellt sich die Frage, wie sich diese zahlreichen einzelnen Aktivitäten zueinander verhalten?

Die starke Position der "business services" muß ja mit spezifischen Kooperanten, d.h. Kunden zusammenhängen; welche sind das? Der klassische Kontext mit Wirtschafts-Unternehmen von Industrie/Gewerbe/Handel am Ort spielt in New York City nicht mehr die Rolle; das ist auch an der veränderten Struktur der Firmen-Hauptsitz (den "corporate headquarters") in New York ablesbar: waren sie schon lange typisches Merkmal dieser Stadt als "Führungszentrum" der USA, so macht

sich auch hier die Schwerpunkt-Verlagerung von Industrie zu Dienstleistungen i.w.S. bemerkbar: New York City kann immer weniger charakterisiert werden als Komplex von Hauptverwaltungen aus dem Industrie-, Energie- und Handelssektor der USA, wodurch sich auch die Zahl der Beschäftigten speziell in Industrie-Verwaltungs-Büros z.B. von 1977 bis 1986 um 40 % verringert hat (Ehrenhalt 1987, p.47, table 38 + chart 34). An ihre Stelle ist i.w. das Finanzwesen getreten; und zugleich hat sich auch die Aktions-Sphäre der Unternehmen in New York City verlagert, d.h. ist noch internationaler geworden: erzielen von den 100 größten US-Multis diejenigen mit Sitz hier (1986) zu 46,8 % ihre Erträge aus dem Ausland, so tun sie es zu 41,2 % in der New York-Region, zu 33,8 % in den Suburbs, und in den USA nur zu 31,5 % (Drennan 1988, p.27).

Die Internationalisierung New Yorks, wie sie auch an den Banken bereits sichtbar wurde (s.o.), vollzieht sich ebenso im Bereich der Dienstleistungen, die sich von hier aus auf den gesamten Weltmarkt orientieren: so hatten 1986 nicht nur 20 % aller großen "law firms" in New York ihr Hauptquartier, und damit mehr als doppelt soviel wie am nächstgrößten Standort (Chicago) und ebensoviele wie an allen weiteren 5 bedeutenden Plätzen in den USA; damit war zugleich in New York City sogar die Hälfte aller Firmen versammelt, die auch über Auslandsbüros verfügen (Drennan 1988, p.32/33 /s. auch: Mollenkopf 1985).

Ähnlich verhält es sich auch bei anderen Dienstleistungen:

- von den "Big 8" Wirtschaftsprüfer-Firmen, die 90 % der größten 3.000 US-Firmen betreuen, sitzen 6 in New York; sie realisierten (1983) 44 % Auslands-Umsatz (Drennan 1988, p.33).
- 7 der 10 größten management-consulting-Firmen haben ihr Welt-Hauptquartier in New York (Drennan 1988, p.33).
- von den 30 größten Werbeagenturen der Welt haben 23 ihren Sitz in den USA und davon 19 in New York; sie realisieren 68 % des Gesamtumsatzes und 34 % des Weltumsatzes (Drennan 1988, p.34).

Damit wird auch deutlich, inwieweit die New Yorker Wirtschaftsstruktur - und das auf nicht-industrieller Basis - auch in ihrem veränderten Profil zugleich stark exportorientiert ist (s. auch: RPA 1987b, p.5). So steigerte der private Sektor der New Yorker Wirtschaft seinen Export-Anteil von 1977 bis 1986

- nach Anzahl der Beschäftigten um 16,7 % und damit auf einen Anteil von 59,3 % (statt 57,2 %); wobei für die Jahre 1982/1987 noch zusätzlich festzustellen ist, daß eine Steigerung um insgesamt 7,2 % sich bei den "business and related professional services" jedoch auf 12,7 % beläuft, darunter bei Finanz-Services auf 15,0 %, bei anderen Diensten sogar auf 30,7 %.
- nach Erträgen um 54,5 %, und damit auf einen Anteil von 75,8 % (statt 72,8 %). (berechnet nach: Drennan 1988, p.37+40 /New York University 1988a, p.3).

Im Ergebnis dieser Entwicklung wurde bereits für 1985 die Zahl der Arbeitsplätze, die allein in New York City direkt oder indirekt zusammenhängen mit ausländischen Firmen, auf insgesamt 266.000 geschätzt (Lampard 1986, p.85). Zu diesen Befunden tragen im übrigen auch Dienstleistungen z.B. aus dem Gesundheitswesen bei, wie die großen Krankenhäuser, die sich auf Manhattans mittlerer Eastside konzentrieren (s.i.ü. auch: BLMI-Report No. 33, p.14 und BLMI-Report No. 43, p.38/39).

Mit diesen wechselseitigen internationalen Verflechtungen und Orientierungen wird deutlich, daß sich die Dienstleistungswirtschaft in New York City i.w. auf ein global agierendes Finanzwesen bezieht.

Gleichzeitig jedoch haben die sozialen Dienstleistungen i.w.S. eine quantitativ ebenso gewichtige Bedeutung bei der Veränderung der wirtschaftlichen Verhältnisse in New York City - in welcher Rolle? Aus dem Feld der Arbeitsplätze, die sich eher dem privaten und haushaltsbezogenen Konsum verdanken, heben sie sich mit ihrer Expansion hier deutlich ab z.B. vom Einzelhandel; unbeschadet unterschiedlicher Arbeitsproduktivität (und dem Wachstum ja gerade im gehobeneren Einzelhandel /s.o.) ist davon auszugehen, daß diese starke Stellung der sozialen Dienstleistungen als Reflex auf veränderte Qualifikationsanforderungen, Tätigkeiten und soziale Verhältnisse zu verstehen ist und von daher ebenso eine Ergänzung darstellt zur dominanten veränderten Ökonomie New Yorks und ihren Reproduktionsbedingungen (und damit auf elaboriertem Niveau) wie sie auch Ausgleich darstellen auftretender Disparitäten. An ihren sowohl sozial wie auch räumlich feststellbaren Mustern könnte das dann nochmals aufgegriffen werden. Bezugspunkt kräftig entwickelter Dienstleistungen wäre also auch in diesem Fall letztlich das Finanzwesen. In entsprechender Orientierung erklärt sich im Grunde ebenso ein Kranz weiterer Aktivitäten und neuer Jobs in New York City, die z.T. als Dienstleistungen gelten, z.T. diese Funktion hier erfüllen:

- Sicherheitsdienste (1977/86 um 50 % auf 30.000 /RPA 1987b, table 1) und sonstige Gebäude-bezogene Dienste (wozu letztlich sogar Immobilienwesen/Bauwesen auch zu zählen wären) als eine Bedingung hochwertiger Immobilien und z.T. guter Einkommen;
- personenbezogene Bedienungsdienste (s.o.) als Begleiterscheinung von Haushalten mit z.T. nur Berufstätigen und hohem Budget (s. Sassen-Koob 1986, p.97/98 und unten, Kap. 5.3.1).
- Unterhaltung und Kultur: von Restaurants (+21.200 /20 %) über Hotels (+6.200 /27 %), Amusement/Recreation (+8.100 /26 %) bis zu Museen/Theatern (+8.600 /45 %) (BLS News 6095, p.5 /RPA 1987b, table 1) als ein Rahmen entwickelter Freizeitbedürfnisse ebenso wie beruflicher Reisetätigkeit.
- Medien-/Kommunikations-Aktivitäten (incl. Publikationswesen) (+12.400/ 35 %) als Bedingung einer Kontakt-/Informations-intensiven, schnell und weit agierenden Wirtschaft (BLS News 6095, p.5).

Zwischen den verschiedenen in New York City expandierenden Dienstleistungsaktivitäten besteht im Hinblick auf die Struktur der veränderten Wirtschaft und ihrer Hauptlinie durchaus ein innerer Zusammenhang: sie sind als eine Entsprechung speziell des Bereichs "Finanzwesen" i.w.S. zu interpretieren. Als durchaus charakteristisch dafür können - neben der Vielzahl kleiner hoch-spezialisierter - Firmen solche angesehen werden wie etwa:

- Dow Jones, die (mit ca. 1.500 Beschäftigten) darauf spezialisiert ist, z.B. für den täglichen Kursverlauf des Wertpapierhandels Indexwerte zu ermitteln als Orientierungshilfe für die Aktienhändler; oder
- die "Law firms" (mit z.T. hunderten und auch tausend Mitarbeitern /s. Real Estate Forum 1987, p.102), die ihr exorbitantes Wachstum dem Bedarf an Beratung nicht nur bei Rechtsstreitigkeiten, sondern vor allem auch bei Finanztransaktionen von (insbesondere internationalen) Kreditdiensten und von Investment-Banken (z.B. Fusionsgeschäften) verdanken (s.: Mollenkopf 1985).

Damit wird jedoch auch deutlich, inwieweit Finanzwesen und Dienstleistungen hier in einer spezifischen Ausprägung einen nur so gemeinsam zu verstehenden Komplex bilden: genau er scheint führend zu sein im Wirtschaftsstrukturwandel New Yorks.

4.4 Charakteristische Merkmale

Die für die veränderte New Yorker Wirtschaftsstruktur charakteristischen "business and related professional services" werden zu einem Teil - insbesondere Rechts-/Wirtschaftsberatung, Wirtschaftsprüfung und Ingenieur-/ Architekturbüros - auch als "corporate services", d.h. Unternehmens-Dienste bezeichnet (s. Mollenkopf 1985 + 1987 /RPA1987b/New York University 1988b, p.3). In dieser Komposition entsprechen sie auch dem Bereich, der in der deutschen Diskussion als wirtschaftsorientierte Dienstleistungen bezeichnet wird (s. z.B. Olbrich 1984, 225). Zusammen mit dem Finanzwesen heißen sie dann bisweilen auch "producer services" (s.o. /Sassen-Koob 1988a). Ihre starken Interdependenzen und ihre zunehmende Internationalisierung bzw. Exportorientierung sind gemeint, wenn in diesem Zusammenhang die Haupt-Standorte, an denen sie sich konzentrieren und die sie dominieren, als "global cities" (oder auch: "world cities") gekennzeichnet werden (so insbesondere Sassen-Koob, Noyelle und Hall 1986). Gerade für New York City schlägt sich das u.a. darin nieder, daß es als Standort gilt für den besten Zugang zum Weltmarkt (s. Cushman & Wakefield 1987c).

Mit diesem weltumspannenden Agieren und Einfluß korrespondiert zum einen das enorme Größenwachstum der Firmen, die diese Entwicklung bestimmen: während der Arbeitsplatzzuwachs für die USA von 1978-1986 zu 65 % in Betriebe unter 100 und nur zu 4 % in solche mit mehr als 500 Beschäftigte ging, lag dieser Anteil für New York City 1978-1987 bei 51 % und für die kleinen Betriebe bei nur 22 % (BLS News 6204, p.3); zum anderen wird aber auch auf die Zunahme gerade kleinerer und mittlerer Betriebe hingewiesen (Ehrenhalt 1986, p.30). Die Polarisierung, die sich damit andeutet, basiert auf der außerordentlichen Spezialisierung der spezifischen Tertiärisierung der New Yorker Wirtschaftsstruktur: so wird eine verstärkte Tendenz festgestellt, insbesondere für Leistungen, die mit technologischen Neuerungen bzw. Managementberatung zu tun haben, einen "outside contractor" in Anspruch zu nehmen (BLS News 6033, p.3). Darin kommen auch die Vorteile praktisch zum Ausdruck, die eine

Agglomeration wie New York ausmachen. Wobei sich Weltmarktzugang und Spezialisierung auch unabhängig von direkter Kooperation am selben Ort wie in einem Huckepack-Verfahren am Standort New York dann wieder treffen können, wenn z.B. eine Werbeagentur ausdrücklich in Chelsea sitzt, die Kunden zwar nur in Californien hat, aber im Umfeld von Madison Avenue, dem Nabel der Welt aller Werbung, sitzen muß (Sassen-Koob 1988a, p.21ff.).

Das für New York City jetzt so bedeutsame Feld wirtschaftsbezogener Dienstleistungen ist als solches nicht neu; auffallend ist auch nicht das Gewicht, welches dadurch entsteht, daß die Orientierung allgemein auf (privaten) Konsum nochmals abgeschwächt wird (s. z.B. den Bereich Handel); bemerkenswert ist jedoch der Charakter dieser Dienstleistungen, soweit sie zentral i.w. dennoch eben nicht durch warenproduzierende Aufgaben induziert sind. Diese wesentliche Akzentuierung bedeutet, daß für New York City nicht einfach von der neuartigen Agglomeration "produktionsorientierter Dienstleistungen" gesprochen werden kann, wie sie sich anderswo bisweilen einstellt, wenn Städte ihre ökonomische Basis von traditioneller industrieller Produktion umstellen: im Falle von New York City handelt es sich vielmehr um nur "mittelbar" produktionsorientierte Dienstleistungen i.w.S.. Hierfür ist dann auch bezeichnend, daß im Zusammenhang mit New Yorks neuer Dynamik nie von der sonst so viel zitierten "high tech" die Rede ist; als warenproduzierender Bereich (hardware/chips etc.) spielt er in der Tat in New York auch überhaupt keine Rolle, im Gegenteil: davon sind von 1977-1985 sogar 23.000 Jobs verlorengegangen; dagegen haben high-tech-soft-ware-Dienste erklärlicherweise im gleichen Zeitraum zugenommen, und zwar um 28.000 Arbeitsplätze (Fitch 1987, p.27; Tyler 1987, p.464; Ehrenhalt 1986, p.24ff. und chart 14).

Das Profil des Dienstleistungs-Feldes entwickelt sich also i.w. in seinem Zusammenwirken mit dem zentralen Feld "Finanzwesen" und durch die Tätigkeiten, die ihrer Art nach darin dominieren und die in ihrem Kern so charakterisiert werden können: "Situationen zu erfassen und Schlüsse daraus zu ziehen, um Ideen zu entwickeln" (Ehrenhalt im Gespräch 20.3.1987). Das impliziert auch spezifische Fähigkeiten zu arbeiten und sich zu reproduzieren, was sich über die Stäbe der großen Firmen ebenso vermittelt wie über die kleineren Firmen, die eher zu einer "allround-Struktur" tendieren werden. Die Beiträge des Dienstleistungs-Feldes im Sinne einer Infrastruktur und "Hefe" erweitern sich deshalb eben auch in die schon erwähnten Bereiche der Bildungs-, sozialen und Gesundheitsdienste, der Gastronomie, Unterhaltung, Kultur, des spezialisierten Einzelhandels und bis hin zu "communications", Zeitungen, Zeitschriften etc., Immobilien/Bauwesen und Fotos, Design etc.. Sie alle sind ihrerseits durchaus auch als "business related"-services zu begreifen: "A financial business center involves the bying and selling of securities, the making of loans, the managing of assets, the manipulation of currencies, all of this served by a financial press, lawyers, accountants and public relations people. - But It also needs entertainment and cultural activities to make people want to seek out this city". (NYTimes 22.3.1983) (Nelson/Lorence 1985, p.121).

Um zum Ausdruck zu bringen, wie eng die Interdependenzen sind und wie dennoch der eigentliche Motor der neuen Ökonomie New Yorks aufzufassen ist, wird sie im folgenden charakterisiert mit dem Begriff "financial/business-services-Komplex". Und im Ergebnis kann festgestellt werden, daß auf dieser Basis New York City sehr wohl eine - wenigstens quantitativ ausgedrückte - "tertiäre Restrukturierung" seiner Ökonomie erlebt und wegen ihres spezifischen Charakters als Typ einer "global city" bezeichnet werden kann.

5. Einflüsse auf die sozialen Verhältnisse in New York

Die veränderte Wirtschaftsstruktur einer "ökonomischen Renaissance" soll auch in ihren Auswirkungen auf die sozialen Verhältnisse betrachtet werden, wie sie sich damit in New York City herausbilden. Vermittelt ebenfalls über die Tätigkeiten, die nun dominieren, ist dies hier vor allem interessant im Hinblick auf das Verhältnis der Menschen in New York zu den qualitativen Aspekten und Leistungen dieser Stadt als Nutzungsgefüge, d.h. auf die Aneignung ihrer gebauten Umwelt und Infrastruktur im weitesten Sinne (s. auch Saunders 1987, 117/119).

5.1 Tätigkeiten/Aufgaben

Für den "Motor" der neuen wirtschaftlichen Verhältnisse New Yorks gilt es hier zwei Merkmale festzuhalten:

- er ist als Komplex von beachtlicher Attraktivität und Vitalität, d.h. hohem Kapitalverwertungsinteresse;
- zur Wahrnehmung seiner spezifischen Aufgaben sind Tätigkeiten von zentraler Bedeutung, die damit zusammenhängen, offensiv "Situationen zu erfassen und Schlüsse daraus zu ziehen, um Ideen zu produzieren" (s.o.).

Dieser Komplex hat sich inzwischen auf über 1,6 Mill. und damit bald die Hälfte aller Jobs ausgeweitet. Seine charakteristischen Aufgaben zielen darauf, Konzepte (der Kapitalanlage) einschließlich ihrer Strategien zu entwickeln; und dazu gehört es i.w.S. auch, die vielfältigsten Anregungen sammeln und verarbeiten zu können über die sozialökonomischen, -kulturellen, -psychologischen und politischen Existenzbedingungen in der Gesellschaft, um deren Kaufkraft es geht. Mit der notwendigen Fähigkeit zu Kreativität, Entscheidungsbereitschaft und Kooperation werden Tätigkeiten dieser Art zu einem gehobenen Niveau der Qualifikation, Gratifikation und Reproduktion tendieren. Das ist das eine wesentliche Entwicklungsmoment.

Der Ausgangspunkt für die Vitalität, mit der sich Tätigkeiten dieser Art herausbilden, ist in der Notwendigkeit zu sehen, akuten Kapitalverwertungs-Schwierigkeiten einer zu niedrigen Umschlaggeschwindigkeit durch Flexibilität zu begegnen (s.o.: Brake 1986);

dies ist zugleich der Ausgangspunkt auch für Momente zugespitzter Aggressivität, Kompliziertheit, Risiken und Anfälligkeiten in der Funktionsfähigkeit gesellschaftlicher Existenzbedingungen - und damit für den Bedarf an Leistungen, die nun der Absicherung dienen und der Entlastung, und zwar alltäglich insbesondere auch von Streß und Routine. Von hier aus erklären sich immer mehr Aufgaben auch im Bereich persönlicher Bedienung, Sicherheitsdienste etc., die ihrerseits dazu tendieren, im Niveau der Qualifikation, der Gratifikation und Reproduktion eher abzusinken. Das ist das andere wesentliche Entwicklungsmoment.

Derartige typisch neue Arbeitssituationen können ihrer Art nach ebenso auftreten in Dienstleistungsbetrieben des nach Zuschnitt eher kleinen Typs "neuer Selbständiger" (small business) wie auch in großen (Finanz-)Firmen (corporations). Hier insbesondere lassen die Anforderungen an betont konzeptionelle und zugleich flexible Vorgehensweisen bei der Arbeit nun erwarten, daß im Entscheidungsprozeß, der im Sinne von experimenteller Rückkopplung in sich stark abgestimmt sein muß, bisher hierarchisierte Aufgabenbereiche sehr viel tiefer gegliedert durch Kooperation und Kontakte wieder integriert werden (s. auch oben /Kap. 2.1). An der Arbeit etwa von Jungen "trädern" großer Broker-Firmen (wie etwa Merrill Lynch) läßt sich nachvollziehen, inwieweit der Bereich anspruchsvollerer und qualifizierterer Tätigkeiten sich auch quantitativ anreichert: zu hunderten sitzen sie auf den saalartigen großen „trading floors“, haben die gleiche Aufgabenkompetenz (mit unterschiedlichen Kunden) und Arbeitsplatzausstattung und sind nicht nur potentiell in engem Kontakt: Während sie ... „per Stimme ihren Deal durchziehen, an dem über Telefon noch ein Dritter in einem anderen Trading-Room beteiligt ist, arbeiten sie mit ihren Fingern und Augen an zwei Geräten" (Helms 1988, 25): das eine ist ein Telefonwählbildschirm mit 64 Feldern für entsprechend viele Direktverbindungen zu dem jeweils wichtigsten Koperanten in aller Welt; das andere ist eine Monitoren-Kombination, mit der man sich je 8 verschiedene Informationsdienste vor Augen führen kann von insgesamt 60, die - den firmenspezifisch konzeptionierten Strategien entsprechend - im Hause aufbereitet und zentral bereitgestellt werden. Durch diese individuelle und elaborierte Software Unternehmens- und zugleich weltweit integriert, operieren die Trader an ihrem Arbeitsplatz mit avancierter Technologie (s.o./ 2.1) außerordentlich autark: „... the computerization ... and the need to develop distribution and innovation functions to compete, have created a need for high-level specialists, be they product marketers, systems developers, commodity traders, swap specialists or strategic planners." (RPA 1987b, p.27/28). Auf diese Weise sind die Aufgaben

von Sachbearbeitern in diese neuartig höherwertigen Jobs praktisch integriert. In der wohltemperierten Atmosphäre dieser unmittelbaren Arbeitsumwelt bei Merrill Lynch im neuen World Financial Center treten dann auch nur noch Handlanger(innen) auf: ob für Technik oder am kalten Buffet, im Fahrstuhl, zur Bewachung oder Reinigung (so z.B. Schuhputzer im trading room v. Salomon Brothers/s. Richter 1987, Teil I) - an dem einen Ende der neuen Arbeitsorganisation illustrieren sie, inwieweit in dieser gesamten Entwicklung zwei Tendenzen angelegt sind: zur Veränderung des Gewichts von Tätigkeitsarten und zur Polarisierung der Stellung im Beruf.

5.2 Berufliche Situation

Zur genaueren Beschreibung der Beschäftigungs-Struktur können als Tätigkeitsarten unterschieden werden (BLS News 5983, p.4):

- professionals
haben zu tun mit der Erfindung und Entwicklung von Ideen, Konzepten und Produkten, mit der Anwendung von Theorie und Wissenschaft auf spezifische Probleme und mit der Interpretation und Vermittlung von Wissen.
- technicals
haben zu tun mit der qualifizierten Unterstützung von Wissenschaftlern, Ingenieuren, von medizinischen und juristischen Fachleuten und von anderen Spezialisten wie z.B. im Bereich Programmieren, Luftfahrt oder Rundfunk.
- managers
haben zu tun mit der Anwendung analytischer Fähigkeiten, Urteilskraft, Umsicht und vertiefter Erfahrung in einzelnen Feldern von Unternehmensorganisation und Verwaltung.
- clericals
haben zu tun mit allen (ausführenden, korrespondierenden und verwaltenden) Büroarbeiten.
- blue collars
haben zu tun mit den unmittelbar angewandten handwerklichen, gewerblichen und warenproduzierenden Tätigkeiten.

- services
haben zu tun mit den „zur Hand gehenden“ Hilfeleistungen, die eher entlastend wirken als daß sie qualifiziert integriert wären.
- sales
haben zu tun mit Verkaufstätigkeiten.

Die Entwicklung, die diese Tätigkeitsarten in New York City genommen haben, kann nachvollzogen werden zum einen für die dort arbeitenden Beschäftigten (Arbeitsbevölkerung), zum anderen für die beschäftigte Wohnbevölkerung.

Die Wirtschaftsstruktur von New York verändert zunächst die in der Stadt angebotenen Tätigkeiten dahingehend, daß (s. Abb. 8.1, Spalten 2/4/6/7) 1970-1986 die professional-/technical-/manager-/service-/clerical-Tätigkeiten per Saldo zunehmen und die der sales und blue collar abnehmen; dabei ist jedoch zu bemerken:

- die clericals werden zur größten Gruppe, und das Schwergewicht zusammen mit professionals/technicals und managers wird deutlich ausgebaut;
- gradlinig verringern sich blue collars und erweitern sich professionals/ technicals;
- die manager-Tätigkeiten stagnieren ab 1980 und die sales nehmen leicht wieder zu, während die clericals nun sogar nachgeben.

In diesem Entwicklungsverlauf könnte demnach zum Ausdruck kommen, daß die Bürotätigkeiten ein Potential darstellen für Rationalisierung und daß mit dem Einzelhandel auch neue spezialisierte Bedürfnisse sich verbinden. Auch scheint die Position der professionals/technicals einerseits und Bedienung andererseits gestärkt zu werden, indem sie die höchsten Veränderungsraten aufweisen; zugleich stehen sie jeweils am Ende eines qualitativen Spektrums.

Parallel hierzu beeinflussen die veränderten wirtschaftlichen Bedingungen in New York auch die Sozialstruktur in der Stadt selbst: bezogen auf die in New York City wohnenden Beschäftigten und deren Tätigkeiten (s. Abb. 8.1, Spalten 1/3/5) zeigt nun diese Entwicklung für 1970-1980 (Unterschiede zwischen Wohn- und Arbeitsbevölkerung, die auf räumliche Differenzierung schliessen lassen, werden später diskutiert (s. Kap. 7.1.2), grundsätzlich ähnliche Tendenzen; auch mit dem Rückgang bei clerical- und einer Zunahme bei salesTätigkeiten wird das Gewicht der beschäftigten New Yorker größer, deren Leben verbunden ist mit gehobenen Dienstleistungs-Tätigkeiten.

Diese Akzentverschiebung erhält insofern ihr besonderes Gewicht, als professionals, technicals und managers als die in Bezahlung und Status höhersituierten Tätigkeiten angesehen werden (BLS News 5983, p.1); sie gelten als das Merkmal von 33 % der Jobs in den an Bedeutung stark zunehmenden Bereichen Finanzen/Versicherungen/Immobilien und Dienstleistungen, jedoch von nur 19 % in allen anderen Bereichen (BLS News 5983, p.1), woraus die These abgeleitet wird, der aktuelle Wirtschaftsstrukturwandel New Yorks beinhalte (für diejenigen, die Jobs haben) zugleich insgesamt eine Anhebung des Niveaus von Beschäftigung, ihrer Qualifikation und Entlohnung.

5.3 Soziale Lage

5.3.1 Einkommen

Dieser Annahme entspricht zunächst einmal die Entwicklung des Pro-Kopf-Einkommens in New York City (in \$):

<u>1977</u>	<u>1982</u>	<u>1984</u>	<u>1984/77</u>
11.315	12.240	14.084	+2.769 (=+24,5 %)
(Drennan 1986, p.32)		(BLMI Rep. Nr. 23, p.102/103+75)	

Schon 1977/82 lag New York mit +8,2 % hinter Boston und Washington (und vor Dallas z.B.) an der Spitze der US-amerikanischen Städte, wenn auch mit dem Real-Betrag in \$ 1982 nur an 15. Stelle, und zwar hinter Städten, die - wie Cleveland oder Pittsburgh - z.T. allerdings drastische Abnahme-Raten aufweisen, so daß New York City inzwischen weiter oben liegen dürfte.

Dieses insgesamt positiv wirkende Bild wird allerdings erheblich relativiert angesichts der Einkommensentwicklung in einzelnen Bereichen: die Unterschiede reichen nominal wie auch bei der Steigerung bis an das Dreifache heran.

Eine Auswertung der Entwicklung der durchschnittlichen Wochenverdienste in New York City 1981/1986 nach den wesentlichen Wirtschaftsbereichen (s. Abb. 9.1) zeigt relativ hohe Einkommen noch immer im Bauwesen (mit auch hoher Steigerungsrate),

im Bereich Transport/Nachrichten/Versorgungsbetriebe und im Großhandel; niedrige Werte verzeichnen Industrie, - danach sogar erst - Dienstleistungen und der Handel (mit auch niedrigster Steigerungsrate); den Spitzenwert bei Einkommen (766 \$) und Steigerung (+74 %) weist der Bereich Finanzen/Versicherungen/Immobilien auf (der zudem den zweitgrößten nominalen Zuwachs an Arbeitsplätzen hat und 1986 in New York City den viertgrößten Bereich bildet). Die größten Job-Zuwächse in 1981-86 aber vereinigen zusammen die Bereiche, die nach Einkommen die beiden letzten Plätze einnehmen und auch bei den Steigerungsraten nur unterdurchschnittliche Werte aufzuweisen haben: Einzelhandel (280 \$ /31 %) und auch die Dienstleistungen, die immerhin den mit Abstand größten Wirtschaftsbereich darstellen.

Eine Auflistung der Bereiche nach dem Rang, den sie 1986 mit dem darin erzielten Wochenverdienst einnehmen (s. Abb. 9.2), zeigt, daß sich mit überdurchschnittlichen Summen auch höhere Steigerungsraten verbinden. Verbindet man nun die realen Arbeitsplatzbestände 1986 und -zuwächse der einzelnen Bereiche bis dahin (Spalten 4+5) mit dem über- bzw. unterdurchschnittlichen Einkommensbetrag (aus Spalte 3), so wird deutlich, daß sehr viel mehr (auch neue) Jobs unter dem Durchschnitt liegen und die größten Bereiche sich ganz oben und ganz unten auf der Rangskala befinden, wobei der Spitzenwert (Finanzen etc.) auf nur knapp 1/3 so viele neue Arbeitsplätze sich bezieht wie die Schlußlichter: der Bereich Dienstleistungen, der zudem fast 1/3 aller Arbeitsplätze 1986 in New York City stellt, und der Handel. Damit zeichnet sich hier ein Bild von Polarisierung ab, in dem allerdings das untere Level auch noch sehr viel mehr Menschen betrifft und somit auch viel umfänglicher die Realität der sozialen Verhältnisse und des Lebens in New York City prägt.

Diese Hinweise auf eine neue Einkommensstruktur, die nicht nur polarisierend wirkt, sondern auch den unteren Bereich eher noch ausweitet, werden durch Entwicklungen innerhalb einzelner dieser Bereiche noch untermauert:

- unter den Bürotätigkeiten haben sich (1981-87) die Einkommen gerade im nicht-gewerblichen Bereich - und der insbesondere nimmt ja zu - wiederum unterdurchschnittlich entwickelt (s. Sassen-Koob 1988a, tables 28+29) und rangieren hinter Verkehr/Nachrichten/Versorgungsbetriebe und auch der Industrie.
- innerhalb der Bereiche Finanzwesen/Versicherungen/Immobilien und Dienstleistungen sind Disparitäten von ähnlich gravierender Wirkung zu beobachten:

	1978	1983	1985
	\$	\$	\$
Finanzwesen/Versicherungen/ Immobilien			
- Wertpapierhandel	483	928	-/-
- Holdings	447	781	-/-
- Banken	318	489	-/-
- Immobilien	219	356	-/-
Dienstleistungen			
- Rechtsberatung	331	556	574
- Wirtschaftsdienste	266	400	469
- Personal	158	215	254
- soziale Dienste	107	203	-/-

BLMI-Rep. 43, p.66/67; 1985: Sassen-Koob 1988a, table 9

So erreichen die zwar wachsenden aber doch relativ schmalen „legal services“ in etwa das Einkommensniveau des Bereichs Finanzen/Versicherungen/Immobilien, die viel stärker wachsenden Personal-Services dagegen nicht einmal das Niveau des Handels, und selbst die besonders gewichtigen Business-Services liegen noch unter dem Durchschnitt.

Als Ergebnis dieser differenzierten Verhältnisse wird davon ausgegangen, daß die unteren Einkommensgruppen in starkem Maße gerade mit den Dienstleistungen korrespondieren: sie tendieren dort zu einem Anteil nahe 50 %, dem ein ähnlich großer der beiden höchsten Einkommensgruppen gegenübersteht; und nur 2,8 % bilden noch ein Mittelfeld (Sassen-Koob 1988a, p.31). Das steht durchaus im Gegensatz etwa zum Bauwesen bzw. zur Industrie, wo nur 8,8 % bzw. 17 % im unteren und ebenfalls 50 % im oberen Bereich liegen, womit jedoch ein mittlerer Bereich noch vorhanden ist. Damit wird deutlich, welche starken Polarisierungstendenzen die Dienstleistungen ausgesetzt sind. Zu dem wachsenden Potential niedriger Entlohnung wird auf das Entstehen eines „subtype“ von Jobs auch in diesem Sektor hingewiesen, dessen Arbeitskräfte so gut wie gar nicht angelernt sein müssen und sogar ohne Sprachkenntnisse sein können, und die Anteile bereits erreichen von ca. 16 % in den großen Dienstleistungsbereichen, 11 % im Finanzwesen, 24 % in den Business-Services und 18 % in anderen Services (Sassen-Koob 1988a, p.32 und 1984, table 2).

Zur Frage nach den Ursachen derartiger „low wage-jobs“ gerade im Zuge einer solchen Tertiärisierung wird argumentiert, daß dies eine erklärliche Entwicklung sei, denn dieses Expansions-„Herz“ der neuen New Yorker Ökonomie produziere entsprechend unqualifizierte Tätigkeiten sowohl durch die Art des Arbeitsprozesses (Stäbe und deren Zuarbeiter /s.o.) als auch indirekt, indem ein mit höheren Einkommen verbundener Lebensstil zu personal-intensiveren Ansprüchen zu tendieren neige, und zwar sowohl im unterhaltenden Alltagsleben als auch - gerade im Gegensatz zu mittleren Einkommensbereichen - in der Haushaltsführung (Sassen-Koob, im Gespräch 2.4.1987). Zuwachs im Bereich der „personal services“ und an „service“-Tätigkeiten und deren extrem niedrige Entlohnung sind Ausdruck dessen. Nelson/Lorence gehen sogar davon aus, daß „die Bandbreite von Einkommens-Unterschieden innerhalb Metropol-Areas bestimmt wird durch Extremwerte am oberen Ende der Einkommensskala: wo Producer-Services verbreitet sind, nimmt Ungleichheit zu“ (1985, p.121). Genau das scheint sich in New York City zu bestätigen.

Eine Tendenz zur Herausbildung ausgeprägt niedriger Einkommen wird auch für die USA insgesamt festgestellt (Bluestone/Harrison 1986): im Zeitraum seit 1979 kehren sich die Anteile niedriger bzw. höherer Einkommen am Arbeitsplatzzuwachs um, so daß die Zahl derer mit geringeren Einkommen nun fast 60 % ausmachen, während die mit höherem Einkommen sogar absolut zurückgegangen ist (s. dort Fig. 1), dies wird gerade für die Nord-Ost-Region festgestellt, in der auch New York ja liegt (s. dort table 6); zudem weisen vor allem die Dienstleistungen ausgeprägte Disparitäten zu Lasten mittlerer Einkommensbereiche auf (s. dort table 7).

Diese Beobachtungen polarisierender Tendenzen der beruflichen Situation im Zuge des service-orientierten Wirtschafts-Strukturwandels korrespondieren auch mit anderen Befunden über New York.

5.3.2. . . . Armut

Im gleichen Zeitraum, in dem sich (seit 1970) das durchschnittliche Einkommen im dynamischen New Yorker Bereich als „financial services“ von 25 % auf 52 % über den nationalen Wert erhoben hat (s. auch Tobier 1984, p.74), ist das mittlere Familieneinkommen in New York City jedoch hinter das in den USA gerutscht (s. Abb.

seiner Prognose nicht falsch zu liegen, daß es 1990 in New York City ca. 400.000 Obdachlose geben wird (FAZ-1988/166)(s.auch: Zeit 1988/39).

Einen Hintergrund dieser Verelendung ganzer Bevölkerungsteile New Yorks bilden die Mieten: sie sind im Mittel (1970 bis 1984) von 100 auf 340 \$ monatlich bzw. von 1977 an um ca. 70 % gestiegen (abweichend vom Einkommen mit 24,5 %, s.o.). Praktisch zahlen 1984 noch mehr Haushalte als schon 1981 monatlich 400 % und mehr ihres Einkommens als Miete, und zwar jetzt 90 % von denen mit einem Einkommen bis 4.000 \$, aber nur 4 % mit Einkommen von über 35.000 \$ im Jahr (City Limits, March 1988, p.28).

Wie von den "homeless people" ca. 73 % Schwarze und Hispanics sind (The New Internationalist, p.6), so kommt die rassistisch-kulturelle Ungleichheit und Polarisierung ebenso bei der Armut zum Ausdruck, und zwar sowohl beim Verhältnis Einkommen/Rasse (s. Abb. 9.3) als auch bei der Arbeitslosigkeit:
Arbeitslosenquoten in New York City

	1982	1985	1987
gesamt	9,6	8,1	5,7
Weißer	8,4	7,2	3,1
Schwarze	13,7	11,5	8,2
Hispanics	14,2	13,4	8,6
	BLMI Rep. 43, p.91	BLMI Rep. 33 p.51	BLS 6174, p.3

Hat sich der Rückgang um 41 % (1982/87) bei den Weißen in -63 %, bei den Farbigen aber um nur -39 % niedergeschlagen, so ist 1987 nun auch der Abstand zwischen Weißen und Farbigen von 5,3 auf 5,6 % Punkte gestiegen. Gleichzeitig nimmt der Anteil der nicht-weißen Menschen an der Bevölkerung von New York City kontinuierlich zu: von 1960 (über 1970 und 80) auf 1986 ist er gestiegen von 15 % (38 % - 49 %) auf 56 % (Brecher/Horton 1988, p.6) (s. auch: Abb. 5).

Die Zunahme des Anteils nicht-weißer Bevölkerung in New York City ist auch zurückzuführen auf eine neue Welle von - i.w.: illegalen - Immigranten vor allem aus Mittelamerika, die insgesamt auf ca. 400.000 geschätzt werden (New International ist, p.6) und die im gleichen Zeitraum hierher strömen, in dem sich diese neue Sozialökonomie entfaltet, deren "Bedarf" an solchen Arbeitskräften ja nachvollziehbar ist (s.o. und Sassen-Koob 1986).

5.4 Auslese

Die veränderten Einkommensstrukturen lassen darauf schließen, daß sich sehr entgegengesetzte Lebensverhältnisse und damit auch Reproduktionsbedürfnisse in New York herausbilden. Tendenziell ausgezehrt zu werden scheinen die als "Mittelschichten" bezeichneten Bevölkerungsgruppen, die auch in New York eine nicht unbedeutende soziale Funktion spielen: ihre eventuell nachlassende Vermittlungsrolle könnte Polarisierungstendenzen - auch in der Nutzung und Prägung der städtischen Umwelt - widerspruchsfreier sich durchsetzen lassen.

Die zunehmende Zahl unterstützungsbedürftiger, ja armer und sogar verelendeter Menschen in New York City deutet darauf hin, inwieweit die neue Sozialökonomie in dieser Stadt nicht nur eine etwas umfänglichere wohlhabende "Spitze" hervorbringt, sondern auch in ihrem Aufgabenzusammenhang sehr vieler Menschen offensichtlich dauerhaft nicht mehr bedarf: sie scheinen jetzt irgendwie konstruktiv kaum noch gebraucht hier. Damit fallen sie womöglich auch schon nicht einmal mehr in die "dreifache neue Aufteilung von Einkommen, Tätigkeiten, Haushalten und Nachbarschaften, nämlich nach denen, die an der neuen Ökonomie gut ausgebildet aktiv teilnehmen, die deren Dienstleister sind, und nach denen, die dazu wiederum - bis hinein ins illegale - niederstes Dienen anbieten können." (RPA 1987b, p.8/9).

Insgesamt gibt es damit erhebliche Hinweise darauf, daß sich die aktuelle Entwicklung in New York City unter der Oberfläche einer prosperierenden "ökonomischen Renaissance" in äußerst disproportionalen Formen vollzieht (so auch: Marcuse 1986, p.54ff.).

6. Schwerpunkt-Gebiete der Umnutzung und neuen Bebauung in New York

Wie wird New York als Behausung dieser veränderten Sozialökonomie sich darstellen? Inwieweit wird die überkommene Stadtstruktur umgebaut werden? Das ist nun die zentrale Frage angesichts des Wandels in New York. Bei den Strukturveränderungen in dieser Stadt handelt es sich nicht um eine bloße Akzentverlagerung innerhalb eines eingefahrenen Profils - und sei sie noch so umfänglich; vielmehr vollzieht sich ein tiefgreifender Umbruch der gesamten Sozialökonomie. Nicht allein die Quantität neuer Arbeitsplätze, sondern vor allem die prinzipiell anderen Tätigkeiten des financial/business-services-Komplexes stellen ganz neue Anforderungen an die Arbeits-Umwelt i.w.S., die sich insbesondere über Büro-Arbeit, neue Kooperationen und Reproduktionsbedürfnisse ergeben. Die Schnelligkeit, mit der dieser Umbruch sich zudem vollzieht, erhöht nur noch die Radikalität, mit der bei einem Umbau der New Yorker Nutzungs-, Bau- und Stadtstruktur gerechnet werden muß: mit einer Umgestaltung der gebauten/infrastrukturellen Umwelt. Noch ganz unabhängig von eventuell spezifischen und jeweils aktuellen Büro-Organisations- und -Bau-Konzepten (wie etwa dem Typ der "intelligent buildings"), kann daher die bloße Masse des enorm umfangreichen Büroflächen-Neubaus in New York gar nicht mal überraschen. Die Frage ist vielmehr, wie dieser Umbau i.E. stattfindet: in Bezug auf neue Gebäude und Bauflächen - oder auf vorhandene (entstehen dort vielleicht die Leerstände, die sich i.ü. so gering nur darstellen?); in Bezug auf die unterschiedlichen Gebäude-/Flächen-Typen und vor allem: in Bezug auf die Standorte.

6.1 Bezugsrahmen

Der genaueren Beschreibung werden zugrunde gelegt zum einen die Neubautätigkeiten, zum anderen die zunächst eher unauffälligeren Veränderungen, die sich durch neue Nutzungen und auch kleinere Umbauten von Gebäuden ergeben (Umnutzungen).

Die Aufschlüsselung der Bautätigkeit innerhalb New Yorks bezieht sich i.w. auf das bereits beschriebene Bauvolumen (s.o., Kap. 3 und Abb. 2+3), insbesondere den Büroflächenbau, der hier insgesamt im Vordergrund steht. Hinzu kommt jedoch die ganze New York-Region und auch der Wohnungsbau, der sich folgendermaßen darstellt (s. auch unten /Kap. 7.1.3 u. 8.1.2 u. auch Abb. 10):

Wohnungs-Neubau (in Tsd. Wohneinheiten)

	abs.	1970-1983	
		%	%
New York City	203.4	31,4	(100)

Bronx	21.4	3,3	10,5
Brooklyn	34.1	5,2	16,7
Manhattan	84.8	13,1	41,7
Queens	29.2	4,5	14,3
Staten Island	33.9	5,2	16,6
restl. NYRegion	444.5	68,6	-/-
New York Region*)	647.9	(100)	-/-

eigene Berechnungen

Quelle: REBNY 1985a, tabl. 118, 121, 132, 135

*) 18-counties-Region

Des weiteren geht es - gerade beim Büroflächenbau - auch um aktuelle Zuwächse noch.

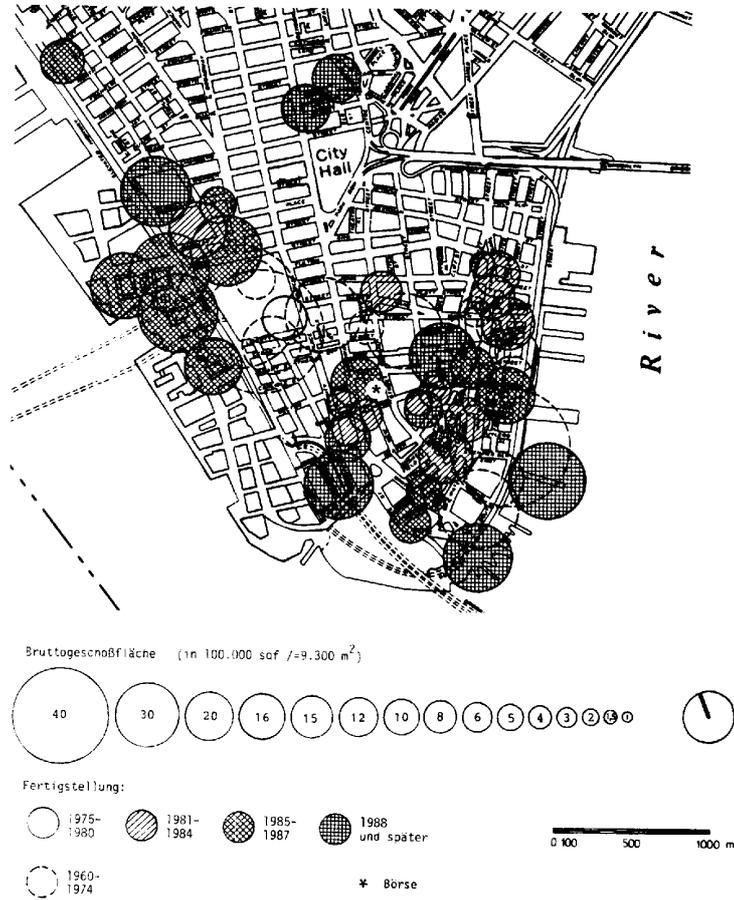
Die einzelnen Bauvorhaben und Umnutzungen werden zunächst noch eher quantitativ dargestellt, und zwar nach den hauptsächlichen Gebieten, die vom Stadt-Umbau ergriffen sind. Vertiefte Fragen - wie eventuell besondere Entwicklungen, spezielle Gebiete oder qualitative Unterschiede räumlicher Verteilung - werden i.w. anschließend diskutiert.

6.2 Manhattan

Soweit es um Büronutzungen geht, sind die verfügbaren Kenntnisse und Informationen über Bauvorhaben auch in Karten eingetragen (s. Abbildungen Seite 68 und Seite 74); die Schwerpunkte neuer Wohnnutzung sind in Abb. 16.1 mit dargestellt; dem allgemeinen Überblick über Manhattan dient die Abb. 11.

Bautätigkeit in Downtown Manhattan

Räumliche Verteilung großer Büro-Neubauprojekte seit 1975 (1969)



Eigene Darstellung
 Quellen: s. Abb. 3.1

6.2.1 . . . Downtown

oder auch "Lower Manhattan", das von der Südspitze (Battery Park) bis zum Civic Center (City Hall/Federal u. State Court House) bzw. äußerstenfalls bis Chambers Street reicht (s. Abb. 11) und als einer der beiden traditionellen Central Business Districts (CBD) i.e.S. gerne "Wall Street" genannt wird, gehört weiterhin zu den Schwerpunkten von Bauinvestitionen: zu den ca. 140 Mill. sqf. Büroflächen, von denen ca. 22 Mill. seit 1975 errichtet worden sind (s.o., Kap. 3 und Abb. 3.1), können bis 1995 ca. weitere max. 20 Mill. sqf. hinzukommen; dabei handelt es sich um Bauten, die - mit im Schnitt ca. 1 Mill. sqf. -relativ groß sind.

Diese gesamte Bautätigkeit im unteren Manhattan (s. Abbildung) läßt sich i.w. nach drei Arten unterscheiden:

- Verschiedentlich werden - wie auch mit dem Neubau der Chase Manhattan Bank 1961 - große "towers" weiterhin im Innern dieses bereits sehr eng bebauten Gebietes errichtet (so z.B.: 33 Maiden Lane (mit 20 Etagen), 60 Wallstreet (52), 1 Liberty Plaza (40), 33 Whitehall (27), 75 Wall Street (35)); damit wird die Nutzung dieses Districts also noch weiter intensiviert.
- Hauptsächlich werden hohe Bauten jedoch in den Uferzonen errichtet, deren alte hafengewerbliche Bebauung so ziemlich ganz verschwunden ist, und die auf diese Weise sehr kompakt hochgezont werden (s. Abbildungen); in den 60/70er Jahren war dies zunächst am East River der Fall, dessen Ufer nun mit einer geschlossenen Formation von Bürokästen und Türmen besetzt ist (z.B. Financial Square, Chemical Bank, 1+4 New York Plaza, 59 Water Str. bis hin zum neuesten 17 State Street (41 Etagen)). Inzwischen wird der Wall Street-District jedoch am umfangreichsten zum Hudson hin aufgefüllt. Nach der Initialzündung 1971 mit den Doppeltürmen des World Trade Centers (WTC) ist das spektakulärste Projekt New Yorks derzeit das dort benachbarte "World Financial Center" (WFC): mit 4 Türmen und einem Volumen von ca. 6 Mill. sqf. ist es der Kernbereich der "Battery Park City" (BPC) (s. ausführlicher unten /Kap. 8.4); diese wird auf einem Gelände errichtet, das erst einmal im Hudson zwischen alten Peers aufgeschüttet worden ist ("land fill"), und soll über ihre Fläche von derzeit 92 acre (=37,2 ha) hinaus noch um 68 acre nach Norden erweitert werden für zusätzliche ca. 2,4 Mill. sqf. office space (s. Planning 1987, p.8). Mit einigen weiteren Neubauten, die östlich anschließen (7 World Trade Center (47 Etagen), 10 Barclay etc.) würde hier dann - anders als zum East River hin - auch ein nördlicher Rand von Wall Street massiv hervorgehoben.

Blick auf die Südspitze von Manhattan (Downtown) 1960 und 1985

Fotos in digitaler Form nicht darstellbar

- Vollkommen anders dimensionierte Bürogebäude werden zunehmend häufiger nördlich anschließend an diesen World Trade-/Financial-Center-Komplex errichtet. Wie sich am WFC und am 7 WTC bereits ankündigt, haben sie bei z.T. großem Gesamtvolumen eine vergleichsweise dennoch relativ geringe Anzahl von Etagen, die nun um so großflächiger sind: so 390 Greenwich Street, das mit 750.000 sqf. bei 6 Etagen auf gut 100.000 sqf. je Stockwert kommt; ähnliche Gebäude (75 Park Place oder 375 Hudson Street) sind nicht unbedingt Finanzfirmensitze, sondern oft deren zentrale software-Zentralen und andere nach-geordnete Abteilungen - so etwa das neue 388 Greenwich Street (1,6 Mill. sqf.), das für Shearson, Lehman, Hutton /'American Express die Kapazität von No. 390 noch erweitern soll (ESGordon 1988c, p.8) (s. Abbildung).

Diese spezifische Art der Nutzung von Büroflächen wird hier unter dem Stichwort "back offices" geführt, und zwar mit der deutlichen Hervorhebung des Typs, der auffallend city-orientiert auftritt und im Zusammenhang mit dem zentralen Bereich der veränderten Wirtschaftsstruktur diskutiert werden muß (s. unten /Kap. 7.2.3.2).

Alle drei Varianten stehen für Downtown auch weiterhin auf dem Plan: "landfill" noch im East-River (South-Ferry Plaza, das mit einem 60 Stockwerke hohen Turm über dem alten Fährhafen schon in der Planung ist (s.Abbildung) und "East River Landing", das mit insgesamt 2,1 Mill. sqf. - und dem vielleicht wieder einmal höchsten Gebäude der Welt - noch nicht fertig konzeptioniert ist); weiterhin soll es Rand- und Innenverdichtung geben z.B. im Süden (Battery Place mit 1,4 Mill. sqf., 40 Stockwerke, über der Brooklyn-Battery-Tunnelzufahrt oder 290 Broadway); und schließlich Großraumbüros noch an "Washington Market" und noch weiter nördlich (s.u.).

Das Bezeichnende an diesem Ausbau von Downtown ist die verstärkte Konzentration von Hochhausbebauung weiterhin nur in dem engeren Gebiet, das auch bisher schon zu dem bestehenden Cluster gehört: nur mit nachgeordneten Nutzungen und dann wiederum mit niedrigerer Bebauung wird mit den Gebäudeflächen, die in Downtown insgesamt offenbar gebraucht werden, etwas nach Norden ausgewichen, wo ja unmittelbar anschließend eine vergleichsweise nur sehr niedrige Grundflächenausnutzung vorherrscht (bei ansonsten ähnlich guter Erschließung) und damit auch ein Ersatz alter Bausubstanz sehr viel weniger aufwendig wäre. Für die Hauptnutzflächen aber wird die extreme Verdichtung im Wall Street-District noch erhöht - und sei es um den Preis, eine New Yorker Tradition wieder zu beleben und Landaufschüttungen in den Flüssen vorzunehmen; auf jeden Fall ergibt sich dann aber eine achsiale Anbindung an den Börsenplatz.

Projekt "South Ferry Plaza"

Greenwich Street von Norden

Fotos in digitaler Form nicht darstellbar

6.2.2. Midtown

Das Gebiet zwischen 59th und 34th Street, das im engeren Sinne als zweiter CBD und Hochhaus-Cluster "Midtown Manhattan" genannt wird (s. Abb. 11), ist ebenfalls weiterhin ein Schwerpunktgebiet von Bauinvestitionen: den ca. 195 Mill. sqf. Büroflächen dort, von denen etwa 28 Mill. seit 1975 errichtet worden sind, können bis 1995 ca. weitere max. 30 Mill. sqf. hinzukommen (s.o., Kap. 3 und Abb. 3.1). Die aktuelleren Bauvorhaben sind im Schnitt nur ca. gut 0,5 Mill. sqf. groß, d.h. deutlich kleiner dimensioniert als die in Downtown.

Die gesamte Bautätigkeit in Midtown läßt sich in drei Bereiche unterteilen (s. Abbildung):

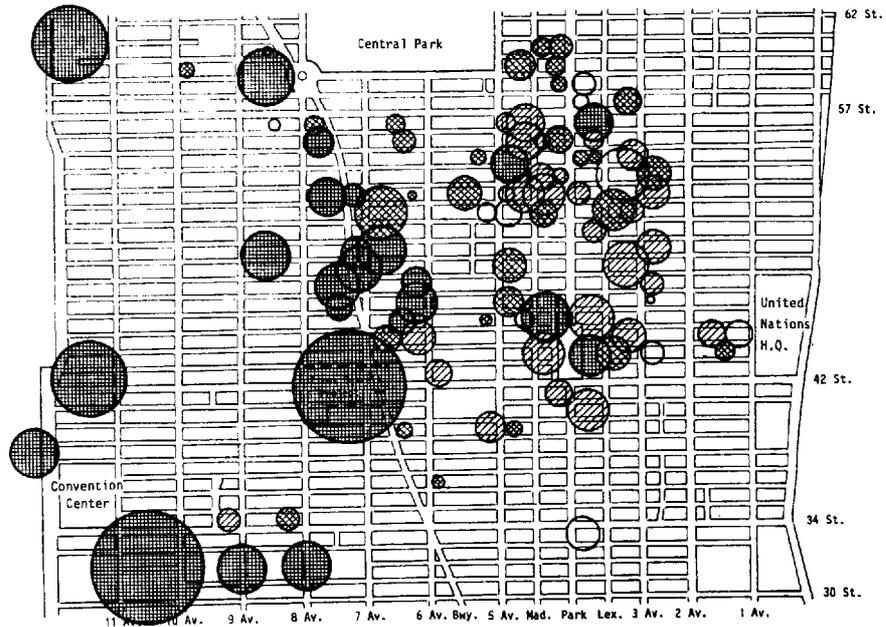
- etwa ein Drittel wird weiterhin im Kern des traditionellen CBDs von Midtown, im Bereich 5th /Lexington Avenue realisiert, und zwar ausschließlich als Ersatz von i.w. kommerziellen Nutzungen.
- auf der Eastside wird bis zur 3rd/2nd Avenue auch vermehrt Büroraum errichtet, jedoch ebenso stark auch Wohnraum, und zwar - ähnlich der im Süden (Murray Hill) und vor allem nach Norden (Upper East Side) angrenzenden Gebiete - in Türmen mit Luxuswohnungen; für intensivere Büronutzung ist diese Seite von Manhattan auch zu schlecht mit Massenverkehrsmitteln ausgestattet.
- etwa die Hälfte der neuen Büroflächen werden jedoch seit den 70er, vollends in den 80/90er Jahren in Midtown-West gebaut jenseits der 6th Avenue. Auch unterstützt durch das neue Midtown-Entwicklungskonzept der Stadt (s. NYC DCP 1981 u. 1987; Planning 1982; und auch: Baumeister 1984) lassen die für die nächsten Jahre vorgesehenen Investitionen in Office Buildings hier darauf schließen, daß die Westorientierung in breiter Welle zu laufen scheint, und zwar mit einer Anzahl auch von Großprojekten, wie sie in Midtown schon lange nicht mehr üblich waren, so allerdings auch nur auf der West Side möglich sind.

Zu unterscheiden sind in diesem Gebiet:

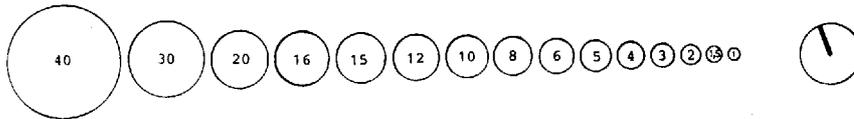
- eine Reihe von Bauvorhaben, mit denen eine "erste Linie" dieser Westerweiterung im Bereich 7th/8th Avenue abgesteckt wird, wie z.B.:
 - Columbus Center/New Coliseum Site, ein in der Planung recht kompakt konzipierter und filigran gestalteter Komplex mit z.T. sehr großflächigen Büroetagen, aber auch Wohnungen ("mixed used") und insgesamt 2 Mill. sqf. in zwei Türmen (über 50 u. 60 Stockwerke) auf einem breiten Sockel (s. Abbildung); für dieses Projekt ist der mit \$ 114 Mill./acre bislang höchste Bodenpreis in New York realisiert worden, und um dessen endgültige Variante und Baugenehmigung wird noch heftig gestritten (s.: Planning 1987, p.6 und auch Huxtable in: SZ 1988/245).

Bautätigkeit in Midtown Manhattan

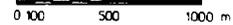
Räumliche Verteilung großer Büro-Neubauprojekte seit 1975



Bruttogeschoßfläche in 100.000 sq.ft. (9.300m²)



Fertigstellung:



Eigene Darstellung

Quellen: - 1975-1987: Vorlage Abb.2 aus Becker/Lütke-Daldrup, 1987,S.65
 - 1988 und später: s. Abb. 3.1

- im "Carnegie Hall-District" stehen mit "City Spire" und "Metropolitan Tower" bereits zwei "mixed-used" Wolkenkratzer mit überwiegend Wohnflächen, und zwar in einer Gegend, die mit "Central Park Place" und dem "Museum-Tower" noch weitere der neuen Luxus-Wohngebäude aufweist;
- rund um den Broadway nördlich der 42nd Street ist Midtown eine einzige Baustelle derzeit für ca. 10 große Gebäude, die z.T. auch für Hotels vorgesehen sind; den äußersten westlichen Rand bildet hier
- die Überbauung "Worldwide Plaza", die mit 1,5 Mill. sqf. in u.a. zwei Türmen (49 Stockwerke für Büros /38 für Wohnungen) und einem hohen Sockel (auch für Geschäfte etc.) den gesamten Block 8th/9th Avenue und 48th/49th Street ausfüllt (s. Abbildung) (im Bau);
- Times Square Center, eine weitläufige "mixed-used"-Überbauung mit 4 Mill. sqf. Office Space u.a. in vier 29-58-Etagen-Türmen (s. Abbildung), 2,5 Mill. sqf. Handelsbereich etc.; sie ist Teil des großen Stadtentwicklungs-Vorhabens "42nd Street-Development", mit dem versucht wird, dieses Kommerz- und Unterhaltungsviertel umzuwandeln zu einer hochverdichteten BusinessArea erster Klasse, um so für die Westentwicklung von Midtown einen weiteren Vorposten zu schaffen (s. auch: Zukunft der Metropolen, Bd. 2, S. 124); dieses Projekt wird gerade deshalb viel kritisiert und verzögert sich schon seit längerem (s.: NYT 3.4.1987 /4.9.1987 und: Becker/ Daldrup 1987).
- einige andere Projekte dagegen reichen bereits bis an den Hudson heran wie z.B.
 - Television (bzw. Trump-)City, eine Überbauung von 76 acre auf ehemaligem Bahngelände, mit derzeit geplanten 3 Mill. sqf. für Büros, 7.600 Wohneinheiten etc. (und dem allerneuesten „höchsten Wolkenkratzer der Welt“) (s. Abbildung und NYT 11.2.1988);
 - ein "mixed used"-Projekt (Silverstein), das für 42nd Str./11th Ave mit 3 Mill. sqf. Nutzfläche im Gespräch ist (Real Estate Forum 1987);

Projekt "New Coliseum Site" (Columbus Center)

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

Überbauungs- Projekt Worldwide Plaza

Projekt "Times Square Development"

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

Projekt "Television City" ("Trump City")

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

- "Hudson River Center",
direkt auf der Uferkante mit Wohnungen, Hotel und einer "marina" (s. Metropolis 4/1987 und NYT 17.5.1987), und zwar unmittelbar angrenzend an das
- "John Javits-Cenvention Center",
das bereits fertiggestellte große neue Kongreßzentrum New Yorks;
- "Madison Square Garden Site",
eine vielfältige Überbauung, die sich zwischen 30/31st und 33rd Str. von der 7th Avenue bis ans Ufer erstrecken soll; dort sind 1,5 Mill. sqf. (des developers Olympia + York), 1,1 Mill. sqf. (Lazard) und 4 Mill. sqf. (Gulf Western) vorgesehen; unter Einbeziehung auch alter Hafen- und Bahngelände können damit relativ großflächige Blocks bebaut werden (s. NYT 6.4.1987).

Auch diese großen Bauvorhaben tragen aufgrund ihrer gemischten Nutzung zu einer etwas anderen Struktur in Midtown bei als in Downtown. Im übrigen hat diese Entwicklung in Midtown-West auch einige spezielle Implikationen: sie bezieht ein Gebiet in die uneingeschränkte City-Nutzung mit ein, das - anders als das in Downtown der Fall ist - dafür nur unzureichend in den Massenverkehr integriert ist (s. auch Abb. 14) - ein Zustand, der mit dem Bau des großen Kongreßzentrums bereits ignoriert wurde, im Genehmigungsverfahren von "Television City" (mit einer geschätzten "Tagesbevölkerung" von ca. 50.000) jedoch eine erhebliche Rolle spielt. Zudem gibt es dort traditionsreiche Wohnnachbarschaften für Menschen mit geringeren Einkommen (Clinton). Die volle Umwandlung dieses Gebietes für Aufgaben der neuen services-economy und ihr Umfeld würde also nicht nur zu einer sozialen "Flurbereinigung" führen (s. Fainstein/Fainstein 1987, p.239f. u. 241) und endgültig die Klärung der Verkehrsanbindung erfordern; es würde zugleich der Anfang damit gemacht, die gesamte

6.2.3. West Side

den neuen Flächennutzungs-Ansprüchen in New York anzupassen. Hier sind umfangreiche Bautätigkeit und verschiedenste Umnutzungen zugleich zu beobachten. Bereits integriert ist die hier nördlich anschließende "Upper West Side"; mit der Errichtung des Lincoln Arts Centers (1962-68) (s. Exkursionsbericht 1985, 131ff.) ist hier der Einstieg in eine planmäßige "gentrification" gelungen; so wird die soziale und zugleich auch ökonomische Aufwertung von Wohngebieten genannt (s. Marcuse 1985a u. Helms 1984, 9f.), die durchaus zu den Strategien der City Planning zählt (s. auch unten /Kap. 8.5.2). Inzwischen kann die Upper West Side von ihrem südlichen Ende her nun mehr oder weniger - einschließlich der Columbia University Area - bis zur 120. Str. als bevorzugte Wohngegend nicht nur für Intellektuelle gelten, sondern nun auch für Geschäftsleute und - rund um Columbus Avenue - zunehmend für "young urban

professionals" ("Yupper West Side"); hier entstehen - bereits bis über die 90th Str. hinaus - auch zahlreiche Luxuswohnungen.

Die West Side umfaßt ebenso die südlich (der 34th Str.) an Midtown anschliessenden Gebiete Chelsea, Greenwich Village, SoHo und TriBeCa (s. Abb. 11), die in ihrem etwas unterschiedlichen Charakter als gemischte Gewerbe- und auch Wohngebiete bereits zu Vierteln arriviert sind, in denen sich anspruchsvolleres Wohnen mit konsumorientierten, technischen, kulturellen und Beratungs-Dienstleistungen mit Galerien, Trend-Shops und Restaurants verbindet.

Von diesen Teilgebieten der West Side spielen Chelsea und TriBeCa/SoHo nochmals eine besondere Rolle in der laufenden Umstrukturierung:

Chelsea (23rd-14th Str.)

bildet einen Übergangsbereich auch mit dem "garment district", der sich zwischen 34/40th Str. und 5-10th Ave erstreckt und mit der 7th (oder auch: "Fashion"-) Avenue das Zentrum der Bekleidungs-Industrie ist. Dort arbeiten noch immer ca. 50.000 Beschäftigte (NYC OED 1986); es sind hier vor allem die Bereiche der Oberbekleidung, die mit der aktuellsten Mode auch den schnellsten Absatz bewerkstelligen müssen, d.h. sogar als industrielle Produktion den vorherrschenden Bedingungen der neuen New Yorker Sozialökonomie ebenfalls entsprechen müssen: eine Verzahnung mit Bereichen wie Präsentation, Applikationen, Foto, Design, Werbung etc. gehört hier deshalb ebenso dazu (s. Columbia University, GAPP, 1986 u. auch: Stern 1987). Zugleich lastet auf diesem Gebiet ein starker Büronutzungsdruck: sowohl die Forderung danach, hier die auf Gewerbe ausgerichtete Nutzungsverordnung zu ändern, als auch der Vorschlag, dort eine große "back office development area" einzurichten (s. Abb. 11), kommen vom Real Estate Board of New York (REBNY /s. 1985c und 1986; s. auch: Planning 1988, p.6/7).

TriBeCa/SoHo (South of Houston Street)

sind noch sehr stark geprägt durch ihre frühere Funktion als hafennahe gemischte Gewerbegebiete; auch hierhin richten sich Interessen an "back-officespace": eine vom Real Estate Board dort ebenfalls vorgeschlagene "back-officedevelopment-area" (s. Abb. 11) korrespondiert mit dem lebhaften Interesse, das diese Gegend bei allen Immobilienfirmen gefunden hat (z.B. "Thema" bei J.L. Wooton 1988b, p.14), und das auf jeden Fall auch auf den für größere und raumhöhere Büroflächen vorteilhaften Gewerbeetagen ("lofts") der alten "warehouses" beruht (s. auch: NYC DCP 1985 u. DCP 1979; auch: Bauwelt 1985). Zudem ist dieses Gebiet nach Süden hin immer besser erschlossen und reicht an den derzeitigen Nordrand von Downtown heran. In dieser Gegend (und das ist dann i.w. schon TriBeCa /s. Abb. Downtown) hat ja mit 390 Greenwich Street bereits eine derartige Bautätigkeit und Nutzung begonnen (s.o.), und zwar mit dem großen Software-Dienstleistungszentrum von American Express, das nur gut eine Meile entfernt liegt von seinem neuen Hauptquartier im World-Financial Center. Hinzu kommen weitere ähnliche Bauvorhaben, wie z.B. das gleich daneben liegende 388 Greenwich Street (Shearson Lehmann /s.o.) und etwas südlich "Washington Market" mit insgesamt 2,1 Mill. sqf. und "optimalen" Geschoßflächen von je ca. 90.000 sqf. (s. auch: Yale Robbins 1988a, p.22ff. u. Public Development I). Damit könnte die hier z.T. etwas größere genutzt werden, um auf neue Büroflächenanforderungen einzugehen, wie sie im Immobilienwesen wahrnehmbar sind (s. auch unten /Kap. 6.2.7 und Abb. S. 152).

Schließlich hat sich etwas nördlich - und in jeder Beziehung "auf der gleichen Linie" - neuerdings auch noch

"Hudson Square"

herausgebildet (siehe Abbildung 11) und auch: Yale Robbins 1988b, p.14, 16, 142 + 1988a, p.14); so wird ein kleineres Gebiet i.w. nördlich Canal Street bezeichnet, in dem jetzt konzentriert alte "warehouses" vor allem für "back offices" rekonstruiert werden, die - wie 350 Hudson Street oder 250 West Street - immerhin bis zu 300.000 sqf. umfassen. Zugleich sind aber auch ganz neue Gebäude errichtet worden, wie das als ein Muster für "intelligent buildings" bezeichnete 375 Hudson Street (Sitz einer Werbefirma) - wobei der (mit Stadtgestaltung noch untermalte) Kontrast alter Bau- und Straßenstruktur zu modernster Technologie (und auch Architektur) an ein Flair erinnert, das vermuten läßt, um welcher Milieu- und Motivations-Effekte willen auch ergänzende Bürotätigkeiten eben nicht einfach an den Stadtrand verlegt werden.

Im übrigen wird gerade auch die südliche Manhattan-West Side stark besetzt mit sehr anspruchsvollem - wenn nicht sogar luxuriösen - Wohnungsbau, wie z.B. schon das "Memphis Downtown", 140 Charles Street: "one block from the River"; insbesondere aber "Greenwich Court": "the citys finest new metropolitan homes. Just two blocks

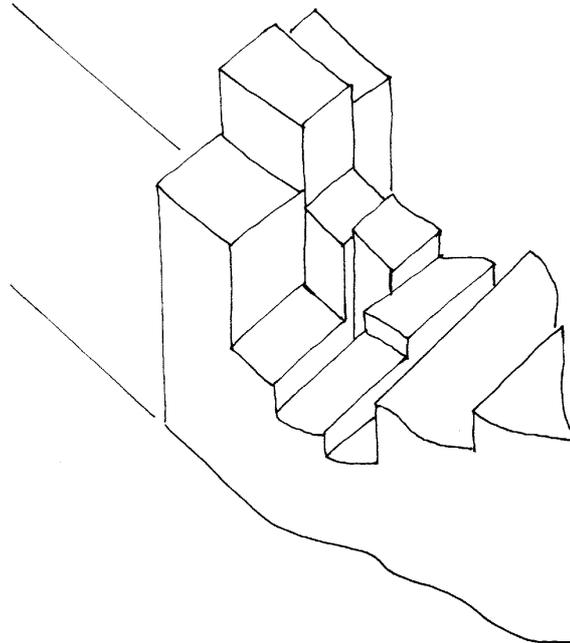
from the World Trade Center" (s. Abbildung "Greenwich Street" oben) - oder auch ein 52 Geschosse hoher Tower, der im Bereich Federal Buildings/Trimble Place vorgesehen ist (NYT 6.3.1988).

Während also auch die südlichen West Side-Districte somit eine lockere Verbindung zwischen den beiden traditionellen Manhattan-CBDs herstellen würden, ist das schon eher mittlere Manhattan-South (Greenwich Vallage i.w.S.) mit seinem inzwischen sehr avancierten Niveau seinerseits wiederum integriert in

6.2.4 das "Valley"

zwischen den beiden traditionellen CBDs - ein Gebiet, das bislang der im südlichen Manhattan üblichen intensiveren Office-Nutzung - z.B. als Ausdehnungsgebiet etwa für Midtown oder Downtown - nicht zugeführt worden ist; auch das Grundrentenprofil illustriert den "natürlichen" Sprachgebrauch der New Yorker für dieses Gebiet. Es ist dennoch starken Umnutzungen im Zusammenhang mit der veränderten Sozialökonomie New Yorks ausgesetzt.

ein "Valley" bildet
(auch) das Profil der
Mietpreis-Niveaus für
Büroflächen im süd-
lichen Manhattan
(Juli 1985)
(mit Schwankungs-
breiten von
5-25 \$ bis 17-75
\$/sqf)



Eigene Darstellung
Quelle: Cross+Brown 1985

Von Greenwich Village her, das auch einmal ein "Little Italy" war und als Künstlerviertel bekannt geworden ist, haben sich nicht nur die westlichen Gebiete von Chelsea bis nach TriBeCa längst gewandelt zu Standorten von Trendshops für Kunst und Mode, von Unterhaltung und Restaurants, kleineren Büros und Einrichtungen dreier Universitäten; auch die frühere Grenze nach Osten bei Washington Square/Broadway ist seit Jahren endgültig überschritten: im "East Village" setzen sich ähnliche Nutzungsstrukturen durch wie früher in Greenwich Village, und es strahlt in dieser Attraktivität von St. Marks Place aus auch als Wohngebiet bereits weit hinein in die Randbereiche der Lower East Side, einer der beiden in Manhattan noch bestehenden Slumgebiete.

Mit der Gentrification, die hier längst eingesetzt hat, werden Wohnansprüche von Leuten realisiert, die Jobs in der neuen Ökonomie New Yorks haben. Wegbereiter waren Künstler, die mit ihrer Kreativität das auch schöpferische Milieu des "Village" bisher immer wieder geprägt haben, und als Avantgarde dort nun endgültig dem hohen Mietdruck gewichen sind (inzwischen haben sie auch die East Side schon wieder verlassen müssen, und nun sind Williamsburg bzw. Park Slope oder sogar Flatbush im Gespräch /s. auch: Harris 1988, p.30).

Einschließlich der Design- und Werbeinfrastruktur für die Neuheitenmode des Garment Districts ergeben sich aus den Veränderungen im Valley insgesamt durchaus Umriss eines Profils von der speziellen Aufgabe, die für Manhattan genau hier realisiert werden könnte: eine Nutzungsstruktur bereitzuhalten für anregende Überschneidungsbereiche zwischen Business und seiner Reproduktion i.w.S.; für einen solchen "Tiegel" erscheint dann auch kompakte Hochhausbebauung, wie in Manhattan sonst üblich, weder rentabel noch passend.

6.2.5. . die East Side

ist insgesamt Schauplatz von Bautätigkeit und Umnutzungen, die weniger spektakulär sind und i.w. mit Wohnen zusammenhängen. Während sich dies im Bereich von Midtown noch vermischt mit Büronutzung (s.o.) und - mehr südlich - mit den Standorten der namhaften Krankenhäuser, lassen sich Auswirkungen der veränderten Sozialökonomie New Yorks i.ü. deutlich unterschiedlich ausmachen:

- von der wohlhabenden Upper East Side an wird nach Süden ein ähnlich luxuriöser Wohnungsbau betrieben; hier sind inzwischen ca. 1 Mill. sqf. zu veranschlagen. Mit der auf Höhe 23rd. Str. vorgesehenen East-River-überbauung "River Walk", wo auf neuzugewinnenden 28 acre ein mixed-used-Komplex überwiegend mit Luxus-Wohnungen (32-47-Etagen-Türme) installiert werden soll (s. NYT 21.4.1987 u. 17.5.1987), findet diese Akzentuierung von Nutzungen in Manhattan hier ihren Abschluß.

- die südlich anschließende Lower East Side erfährt dagegen eine tiefgreifende Umstrukturierung, allerdings nicht durch umfängliche Neubauten. Zwar wird auch dieser Teil Manhattans zu einem sozial und infrastrukturell arrivierten Wohnviertel umgestaltet, jedoch hauptsächlich auf dem Wege der Gentrification: die Lower East Side (i.w. zwischen 14th Str. und Delancey bzw. East River und 1st Avenue) ist vom traditionsreichen Einwanderer- und Arbeiterviertel in dem Maße zum Slum erst geworden - und hierin ähneln sich nun die Bedingungen auch mit denen der South Bronx und von Harlem - wie ihre Bewohner aus dem qualifizierten Arbeitsmarkt und aus den Rentabilitätsüberlegungen ihrer Hauseigentümer nun vollkommen herausgefallen sind.

Erst neue Gruppen der New Yorker Bevölkerung, die primär an innenstadtnahem Wohnen interessiert sind, für eher vielfältig strukturierte und damit anregende Nachbarschaften ein Feeling haben und mit ihrer Kaufkraft auf die Verwertungsstandards entsprechender Gebiete in der Stadt auch eingehen können -erst mit dem zahlreichen Auftreten solcher New Yorker konnte mit einer Revitalisierung verwüsteter Wohngebiete gerechnet werden. Die Aneignung der Lower East Side durch diese Kräfte geschieht nun eher durch Umbau, nach einer - auch psychologischen - "Wegbereitung" durch (Lebens-)Künstler und ihre Szene (s. Charyn, S. 117ff. und auch entsprechende Berichte z.B. ZEIT-Magazin 1986; FAZ 1984; Spiegel 1985 oder "Ambiente"-Themenheft New York (1988); s. auch: Häußermann/Siebel 1987, 18/19). Und das geht Zug um Zug vom (Greenwich- und East-) "Village" her: ist der Neubau eines Appartement-Hauses an Bowery/4th Str. auch schon berichtenswert (NYT 25.12.1987) - ein einzelnes Straßencafe an 10th Str./Avenue B, Galerie Friedman an 11th Str./Avenue B+C oder die Umwandlung eines sechsgeschossigen Wohnhauses an Avenue B /6th+7th Str.: dies sind Beispiele für weit nach Osten schon vorgeschobene Posten' einer keineswegs unaggressiven Bestimmung einer neuen Nutzungsfunktion für diesen Slum in Manhattan: "... the transformation of the Lower East Side ... from a landfall for immigrants to a windfall for developers". (NYT 2.4.1988).

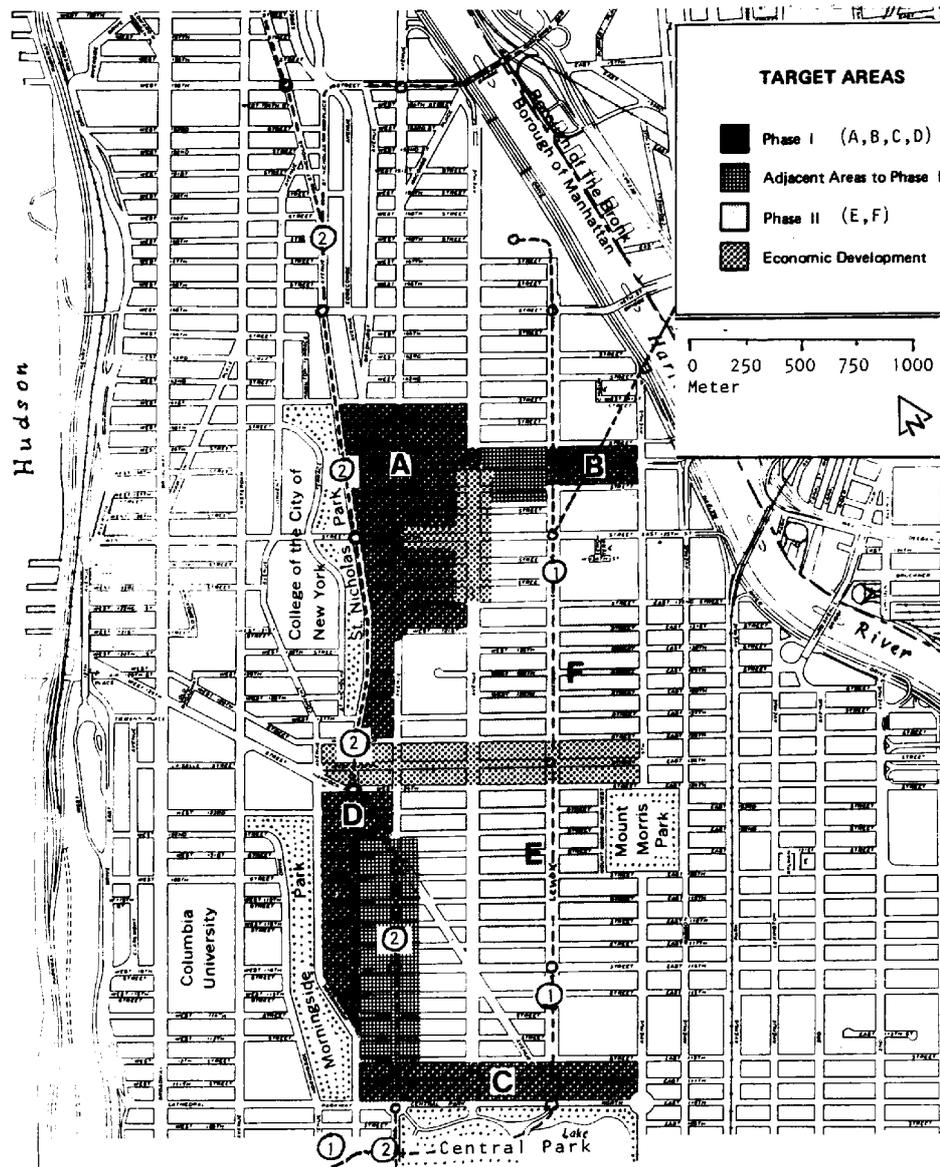
Hinzu kommt ein Projekt, mit dem der in New York vielfach engagierte Developer S. Le Frak (auch: Newport /Kap. 6.4) auf Gelände an Seward Park, das der Stadt zugefallen war, 1.200 Wohnungen, darunter 400 luxuriöse, bauen will (s. City Limits 1988a; ANHD 1988 und NYT 2.4.1988). Mit diesem ganz weit südlich gelegenen Projekt würde die Lower East Side zugleich auch von Downtown her in Bewegung gebracht werden.

Die letztlich erfolgreiche Gentrification der Lower East Side kann i.w. als sicher angenommen werden, während eine Inanspruchnahme des Gebietes z.B. durch "back offices" bislang nicht zu erkennen ist; auch hier gilt u.a., daß die Manhattan East Side durch Massenverkehr schlecht erschlossen ist.

6.2.6. Harlem

ist das zweite Slumgebiet Manhattans, das zudem inzwischen ebenfalls "in Bewegung" geraten ist. Es beginnt unmittelbar beim Central Park North, geht über in den insgesamt armen Norden Manhattans (s. auch Abb. 11), zu dem dann auch das östliche "Spanish Harlem" gehört, und ist ein vor allem verkehrsinfrastrukturell jedoch sehr gut integriertes Stadtgebiet (s. Abb. 14). Spätestens seit der Verabschiedung eines längst überfälligen Sanierungskonzeptes für seinen Zentralbereich (s. NYC Mayor 1982 und Abbildung unten), das auch eine Economic Development-Area als zukünftiges Stadtteil- bzw. "Regional Center" enthält, ist feststellbar, daß Harlem praktisch von bestimmten Teilen her bereits gentrifiziert wird: i.w. in den Gebieten, die angenehm zum Central und Morningside Park bzw. günstig zu Subway-Stationen - und damit im (Süd-)Westen Harlems - liegen. Diese Situationsvorteile werden - zusammen mit Beständen an der als "brownstone" bezeichneten Bebauung mit Reihen-Stadthäusern - auch als wesentliche Gründe dafür angeführt, daß dort eine Gentrification stattfindet; sie ist bislang allerdings noch Sache von Farbigen, die entsprechende Jobs haben, so daß Rassenorientierung auch auf dieser Stufe reproduziert wird. Farbige werden ihrerseits aber auf Dauer wohl eine zu schmale Basis dafür darstellen, so daß im weiteren Verlauf damit zu rechnen ist, daß auch hier weiße urban Professionals wohnen werden (s. Smith/Schaffer 1987). Im Zuge der Versuche, Wohngebiete für ihre angestammte Bevölkerung zu revitalisieren, die gerade in New York City auch ihre Tradition haben (s. auch: Bauwelt 1982), würde somit dieser zunächst Erfolg versprechende Versuch also auch fehlschlagen.

Erneuerungs-Konzept für Harlem



- 1 Subway-Linien 2 u. 3 Richtung Midtown-Downtown-Brooklyn
 2 Subway-Linien D, CC A, AA und B Richtung Midtown-Downtown / East Side - Brooklyn

aus: NYC Mayor 1982, p. 106

6.2.7. Resümee:

das südliche Manhattan wächst zusammen

Für die größeren Bauvorhaben mit Büroflächen läßt sich feststellen, daß sie i.w. von Firmen genutzt werden, die mit ihren Aktivitäten zum Kern des neuen financial/business-services-Komplexes zu zählen sind (Broker, Investmentbanks, Law Firms, Professional Services etc.). Auffallend ist die Dichte, mit der sich Standorte für Arbeitsstätten und Wohngebiete zueinander in Manhattan herausbilden.

Manhattan scheint auf dem Wege zu sein, in allen seinen Teilgebieten einer neuen Bestimmung zugeführt zu werden; dazu tragen Neubauten ebenso bei, wie Umnutzungen; und dabei werden bisherige Dominanzen - wie in den traditionellen CBDs oder dem Valley - aufgegriffen werden; vielfach jedoch werden Nutzungen eingebracht, die lokal jeweils neu, für Manhattans aktuelle Leistungs- und Anspruchsstruktur jedoch erklärlich sind (West Side z.B.). Als ein Ergebnis zeichnet sich ab, daß Manhattan südlich der 120th/96th Str. von allen Slums bereinigt (s. Abb. 12) und insgesamt i.w. auf die Bedürfnisse einer spezifisch derart tertiärisierten Metropole hin umgenutzt und umgebaut wird. Zwei Punkte lassen sich unmittelbar jedoch benennen, die darauf hindeuten, daß die Entwicklung in Manhattan dennoch weder ganz einheitlich noch so gradlinig verlaufen muß:

- Downtown unterscheidet sich von Midtown äußerlich durch seine mehr monolithische und kompakte Bebauung und aktivitätsmäßig durch eher größere Firmen eines relativ geschlossenen Komplexes des Finanzbereichs (s. auch: Kap. 7.2). Für die extreme neue Randbebauung wird u.a. angeführt das dringende Interesse an weitestgehend kontrollierbaren und damit sicheren Arbeitsbedingungen speziell im Bereich EDV/Telekommunikation. Dieser Aspekt der Arbeit gerade in Downtown erklärt auch eine Hochhausform (s. 7/WTC oder WFCenter), die weniger durch doch größere Höhe als vielmehr durch ihre große Fläche je Geschoß überrascht, die i.w. aus den Ansprüchen von Aktienhändler-Firmen z.B. an großen Dealer-Sälen resultieren ("trading floors"), die ebenso notwendig wie möglich sind, seit alle Dealer mit relativ kleinen on-line-Arbeitsplätzen dennoch (weltweit) vernetzt sind (s. oben und auch Kap. 5.1).

Diese Arbeitsbedingungen aus dem financial/business-services-Komplex führen insofern direkt zur Stadtentwicklung, als dadurch der Bedarf an größeren bebaubaren aber zentral gelegenen Arealen wächst - und die anstehenden Projekte in Manhattan zeigen diesen Trend ja auch schon an. Mit seiner West Side wird nun aber auch Midtown noch zusätzlich interessant, dessen Struktur ja bislang wesentlich weniger durch den Kern des Bereichs Finanzwesen geprägt war: es sind aber Broker-Firmen wie Paine Webber und E.F. Hutton kürzlich aus

Downtown in die Nähe des Rockefeller Centers umgezogen, und Salomon Brothers hatten vor, sich im neuen Columbus Center mit ihrem Hauptquartier zu etablieren (Grubb & Ellis 1987, p.7/8+9).

Die Tatsache, daß damit der Börsenkomplex sich von Downtown aus gerade hierhin verzweigen könnte, und der aufsehenerregende Bodenpreis für das Columbus Center (s.o.) müssen also in enger Verbindung gesehen werden und lassen einiges erwarten für die Entwicklung New Yorks in Midtown. Zumal die mit dem neuen Teleport (s.u. und Abb. 13) verbundenen verbesserten Kommunikations-Leistungen bis hinauf nach Mid-Manhattan ohnehin dazu beitragen könnten, die Zentrierung des Bereichs Finanzwesen auf Downtown und seinen Rand erheblich aufzulockern.

- auch die Lokalisierung von "back offices", die vom Wallstreet District ausgeht, hat nicht dazu geführt, die angrenzende East Side von Manhattan stärker in seine unmittelbaren Aktivitäten einzubeziehen; sie wird also insgesamt von der neuen Arbeitsstätten-Nutzung kaum erfaßt, und selbst zum Süden hin auch mit Gentrification kaum in Verbindung gebracht: diese Gegend entzöge sich also der allgemeinen Homogenisierung Manhattans. Durchaus plausible Erklärungen (neben der schlechten Verkehrserschließung) sind jedoch nicht uninteressant:
 - das an Wall Street unmittelbar angrenzende nord-östliche Gebiet ist weithin geprägt durch den gesamten City-Hall- und Government-District, durch die großen East-River-Brücken-Auffahrtsrampen und durch Gebiete sozialen Wohnungsbaus; das mögen einleuchtende Hindernisse sein für die umstandslose Anbindung einer back-offices-area auch hier.
 - in Chinatown, Little Italy und den angrenzenden Gebieten werden spezifische ergänzende Dienstleistungen des Einzelhandels und der Unterhaltung angeboten bzw. sind geeignete Wohngelegenheiten für Menschen vorhanden, die als billige Arbeitskräfte (der "zur Hand gehenden Dienste") gerade im Umfeld der großen Firmen benötigt werden und - wenn möglich - getrost auch nebenbei wohnen sollten.

Insofern könnten auch diese „Unregelmäßigkeiten“ einer neuen Entwicklung durchaus auf deren wesentlicher Linie liegen.

6.3 Die anderen Stadtteile

Die Boroughs Bronx, Brooklyn, Queens und Staten Island (s. Abb. 1.1) umfassen mit etwa 720 km² ca. 92 % der Fläche von New York City. Von der gesamten aktuellen Bautätigkeit vereinigen sie nur etwa gut 15 % auf sich. So werden eventuelle Veränderungen an der Bau- und Nutzungsstruktur in diesen Stadtteilen - abgesehen vom Brachfallen - in stärkerem Maße auch nur auf Umbauten und Umnutzungen beruhen können; sie ergeben sich hauptsächlich im Zusammenhang mit

- der Inanspruchnahme günstig situierter Wohngebiete für anspruchsvollere urban bestimmte Wohnvorstellungen; solche Gentrification von Gebieten, die von der Baustruktur her geeignet und durch die Subway gut bedient sind, gibt es vor allem in Brooklyn (und - obwohl keine New York City-Boroughs -in New Jersey, z.B. in Hoboken) (s. auch: Lampard 1986, p.81/82: "brownstone revival").
- der Lokalisierung von "back offices" bzw. der Förderung von "regional centers" als neuen Entwicklungspolen in den Boroughs. Soweit es für "back offices" notwendig erscheint, dennoch "zentral" lokalisiert zu werden, scheinen dafür nur Standorte einen Sinn zu machen, wie sie in Brooklyn Downtown und in "Hunters Point" (Queens) sich anbahnen (s. unten). Demgegenüber werden für "regional centers", die meistens im Kern aus einem mixed-used-Geschäftszentrum um eine subway-Stationen bestehen, auch Standorte propagiert, die zu Manhattan keineswegs, in ihrem Stadtteil jedoch durchaus zentral liegen (s. z.B. New York Ascendant 1987, p.39ff.).

6.3.1 . . in der Bronx

sind Bautätigkeit und Umnutzungen weiterhin relativ gering:

- Büroflächen sind im einzig erheblichen Umfang entstanden nur in dem als "regional center" konzipierten Projekt "Fordham Plaza" (300.000 sqf. Büros/ 50.000 sqf. Einzelhandels-Fläche /s.: PDC I/III); für den damit verbundenen Bahnhof der Metro-North-Vorortbahn (Grand Central Station - White Plains, Conn.) wird ein zentraler Knotenpunkt für den gesamten nördlichen Pendlerverkehr (einschl. Bus-Bahnhof und Park and Ride) angestrebt (Gespräch Zimmermann 17.3.1987).
- für gewerblich/industrielle Nutzungen sind in geringem Umfang neue Flächen hinzugekommen ("industrial parks" wie Bathgate u.a., Industriegebiet am East River /Port Morris; s.: NYT 12.4.1987),
- im Wohnungsbau spielen - neben dem gehobenerem und Eigenheim-Bau in der North-Bronx - vor allem eine Rolle: ein großes Neubau-Vorhaben an 161th Str. mit 4.000 Wohneinheiten (Gespräch Zimmermann 31.3.1988), ein Instandsetzungsprogramm für 110 Wohnungen (177th Str./Morris Ave) (NYT 27.3.1988) und die verschiedenartigsten kleineren Revitalisierungs-Vorhaben in den Verwüstungsgebieten der South Bronx, wobei nun wieder verdichtete Konzepte diskutiert werden sollen (Gespräch Zimmermann 17.3.1987) als es das Bungalow-Projekt ist, das an Charlotte Street etwas fehl am Platze wirkt (s.: Urbanistica, S. 108/109; Zukunft der Metropolen, Bd. 2, S. 80).

Qualifiziertere Aktivitäten aus dem Spektrum der neuen Sozialökonomie gezielt in der Bronx zu verankern, das hat bislang so gut wie nicht stattgefunden. Selbst über die öffentlichen Potentiale erhält die Bronx nicht die zündenden Impulse: im Zuge von Dezentralisierungen ist z.B. ein Neubau der städtischen Polizeiakademie hier vorerst unentschieden (Gespräch Zimmermann 31.3.1988), und gerade die Bronx wird konfrontiert mit Überlegungen, den Massenverkehr auszudünnen (so ausgerechnet z.B. auf der Metro-North-Line /NYT 29.3.1988).

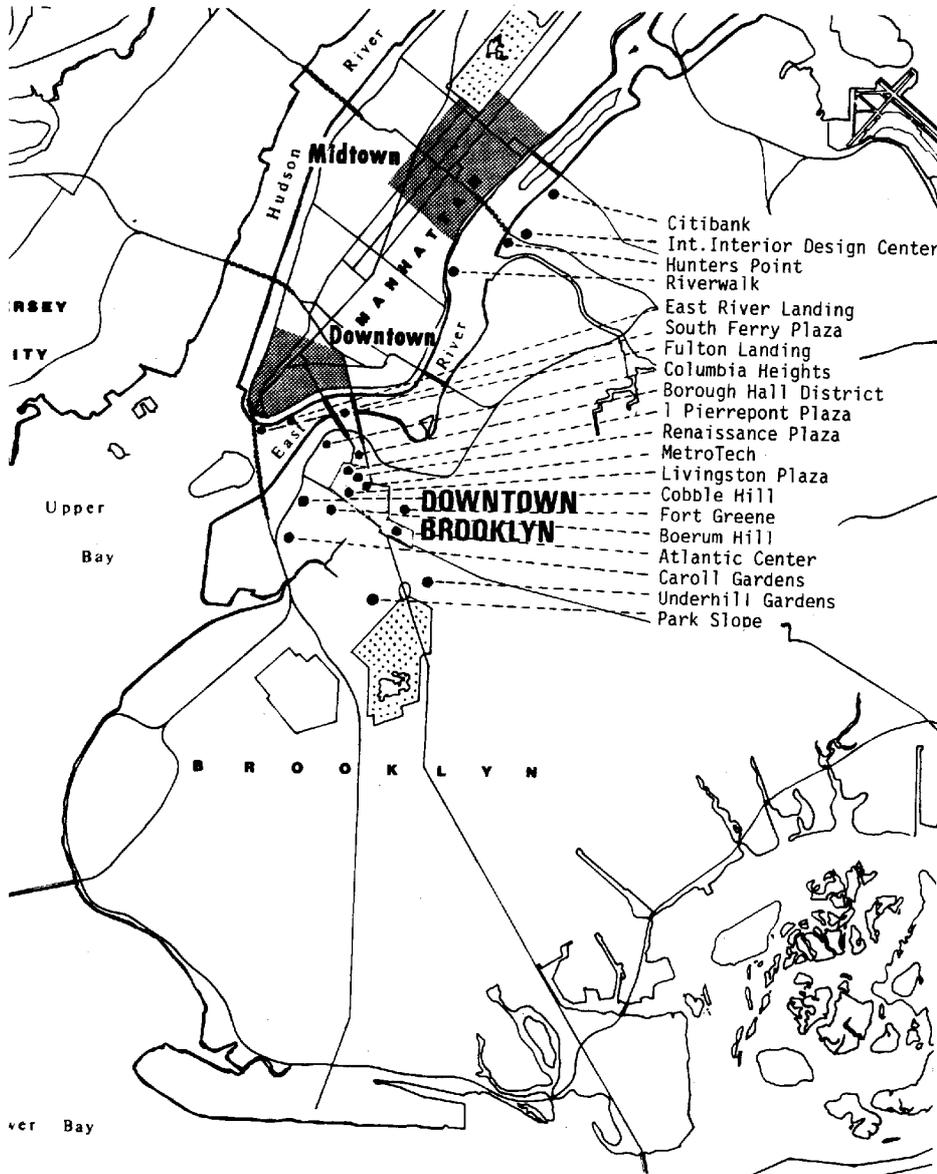
Bei der guten Anbindung auch der Central- und South Bronx mit Subway-Linien an die Manhattan-CBDs bleibt es verwunderlich, daß das Interesse an citynahen Wohngelegenheiten noch immer an der Bronx vorbeigeht; es können nur noch psychologisch wirkende Faktoren sein, daß die gleichen Kräfte, die z.B. in New Jersey gentrificieren, dazu hier noch nicht bereit sind. Und das - zumindest spektakuläre - Interesse der Politik am Los der South Bronx scheint sich wenigstens kaum noch darzustellen: so war das - wie die NYTimes verschämt reklamierte (28.3.1988) - in der Präsidentschaftskampagne erstmals 1988 auch kein Thema und Ort mehr für angehende Kandidaten.

6.3.2. in Brooklyn

sind Bautätigkeit und Umnutzungen in immer deutlicherem Maße zu beobachten, und zwar auf zwei Feldern (s. Abbildung unten):

- während das Zentrum von Brooklyn Downtown (an Atlantic Terminal) weiterhin zunehmend verfällt und Gebieten in Harlem immer ähnlicher wird, haben sich längst ringsum eine Reihe von Nachbarschaften zu bevorzugten Wohngebieten von Leuten entwickelt, die in Manhattan arbeiten: Columbia Heights, Park Slope, Carroll Gardens, Cobble Hill und Boerum Hill, neuerdings auch Underhill Gardens (NYT 27.2.1988) und sogar Teile von Bedford-Stuyvesant (NYT 29.3.1987) und demnächst auch Fort Greene - sie alle zeichnet i.w. aus, daß es sich um guterhaltene "brown-stone"-areas handelt mit günstigem subway-Anschluß an Manhattan Downtown und auch Midtown (s. Abb. 14); daß eine neue Bewohnerschicht sich hier eingenistet hat, ist spätestens deutlich, wenn Bistros, Benetton-Läden und BMW's das Straßenbild prägen (s. Abbildung). Damit sind es die vorderen Teile von Brooklyn, die also mittelbar in die veränderte Sozialökonomie New Yorks voll einbezogen werden.
- inzwischen ist auch umfangreichere Bautätigkeit in Brooklyn feststellbar und absehbar, und zwar in Flächen für Büros, Handel, Hotels und auch Wohnungen; die entscheidenden Projekte sind:
 - One Pierrepoint Plaza,
"das dritte neue Bürogebäude seit 30 Jahren erst im Zentrum von Brooklyn" (NYT 15.2.1988) ist ein 19-Etagen-Bau mit 650.000 sqf. für "high-tech operation facilities", von denen 350.000 (auf Geschossen zu 38./33.000) sqf. für "back offices" mit 800 Beschäftigte bereits genutzt werden durch die Wallstreet-Investmentbank Morgan Stanley (die gleichzeitig mit 60 Wallstreet auch ein neues Headquartier errichtet) (PDC II).

Bautätigkeit und Umnutzung in Brooklyn und Queens (mit East River Waterfront)



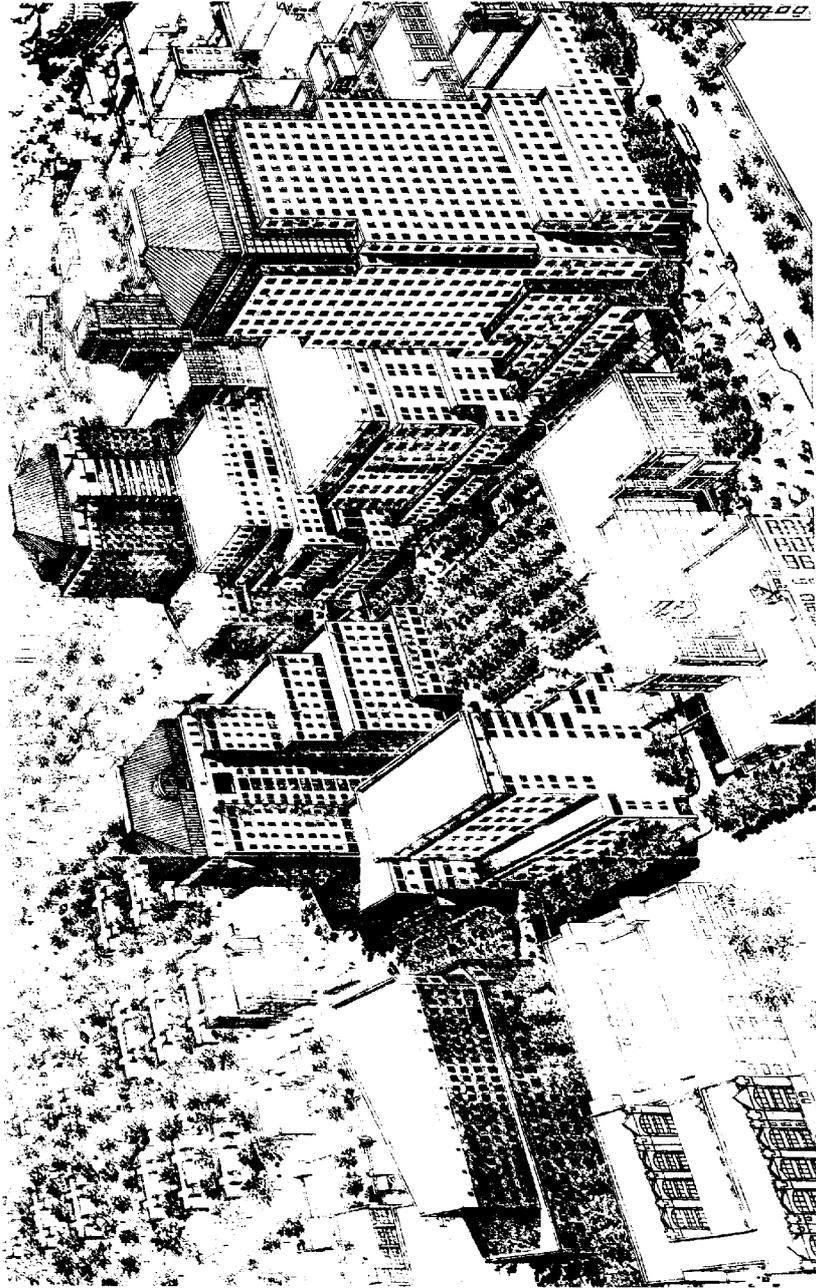
Kartengrundlage: RPA 1983,p.11

"Yuppifizierung" in Brooklyn

Fotos in digitaler Form nicht darstellbar

- Renaissance Plaza,
ein 30-Etagen-Bau mit Hotel (Hilton) und 600.000 sqf. Bürofläche, das soeben fertiggestellt ist (PDC I/IV).
- Livingston Plaza,
ein geplanter 12-Etagen-Bau mit 500.000 sqf. Büros und 25.000 für Handel (PDC IV).
- Metro Tech,
ein Komplex mit insgesamt 6 großen Gebäuden und 4,3 Mill. sqf. Fläche als Büro-, Hochschul- und Technologiezentrum (s. Abbildung, S. 96), das mit seiner 1. Phase jetzt begonnen wird (2 Mill. sqf./NYT 3.4.1988) und als Hauptnutzer haben wird: die dortige Polytechnic University und die neuen Headquarters von Brooklyn Union Gas und der Securities Industry Automation Corporation, einer Gemeinschafts-Dienstleistungsfirma des gesamten Finanzwesens in Downtown, wo sie auch sitzt (PDC IV/V/VI).
- Atlantic Center /Brooklyn Center,
eine Überbauung von zwei insgesamt 27 acre großen Geländen im Zentrum von Brooklyn (s. Abbildung, S. 97): die Atlantic Center-Section, die mit 1,8 Mill. sqf. Büroflächen, 25.000 für Handel, Kino und 643 Wohnungen direkt über Atlantic Terminal stehen soll, dem - mit 14 Subway-Linien und der Long Island Railroad - größten Verkehrsknoten in New York, und als 1. Phase eigentlich die City Health and Hospitals Corporation zum Hauptmieter haben sollte (NYT 15.2.1988); die Brooklyn Center-Section ist mit 1,2 Mill. sqf. Büroflächen (und bis zu 100.000 je Geschos) und 100.000 für Handel konzipiert (PDC IV/VII u. auch: Planning 1987, p.29ff. und Moss 1986, p.50).
- Fulton Landing,
ein bislang nur zur Debatte gestelltes mixed-used Projekt am Fuß von Brooklyn- und Manhattan-Bridge (J.L. Wooton 1987a).

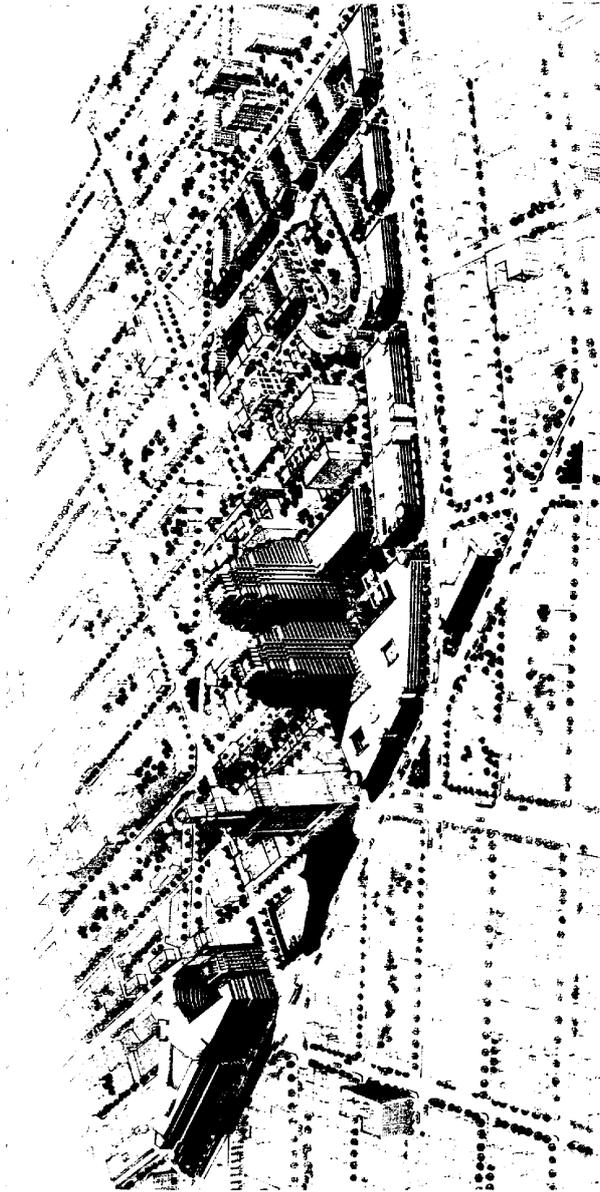
Die kommerziellen Bauten entstehen im Zusammenhang mit Haupt-Nutzern, die derzeit für New York City durchaus respektabel sind (so auch das Brokerhaus Drexel Burnham Lambert m. 96.000 sqf. /REBNY 9187b), und zwar in relativer Dichte eines erneuerten Zentrums. Das Mitwirken eines so arrivierten Architekten wie Jahn/Murphey (Livingston Plaza) und Städtebauers wie Eckstut (Metro Tech, dessen Design ja auch durchaus an das World Financial Center erinnert) kann Indiz sein für die ökonomische Ernsthaftigkeit, mit der die Developer hier mit Blick auf professionelle/qualifizierte Nutzungen zu Werk gehen. Der Kranz längst schon urban entwickelter/angeeigneter Wohngebiete rings um diesen Arbeitsstätten-Komplex (dessen Developer in ihren Prospekten darauf auch ausdrücklich hinweisen) schließlich deutet darauf hin, inwieweit auf adäquate Wohnstandorte als erweiterter Arbeitsumwelt offensichtlich Wert gelegt wird.



aus : PDC VI

Projekt "Metro Tech" in Brooklyn

Projekt "Metro Tech" in Brooklyn



Projekt "Atlantic Center" in Brooklyn (links: Brooklyn Center / Mitte: Atlantic Terminal)

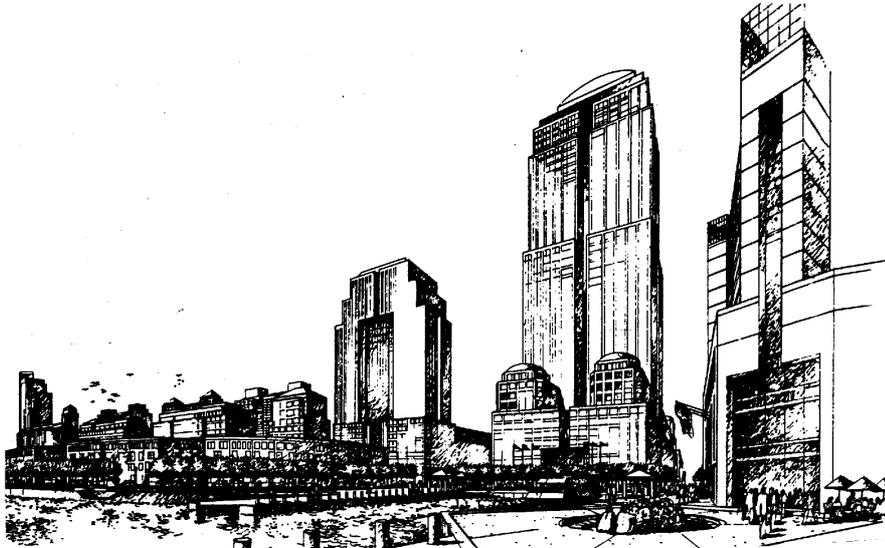
Damit würde sich also ein vernetzter Komplex herausbilden, und zwar eindeutig konzentriert im vorderen Brooklyn, wie er der Art nach auch in Manhattan bereits

bemerkbar geworden ist (s.o.); er wäre von seinen konstituierenden Elementen her jedoch - über die neuen Office-Aktivitäten oder auch nur über die Wohnbevölkerung - eher ein Apendix von Manhattan und würde in einem immer deutlicheren Gegensatz zum restlichen -noch sehr weiten - Brooklyn stehen, zu dem u.a. mit Bedford-Stuyvesant insgesamt - noch - "New Yorks largest and even growing black ghetto" zählt (Harris 1988, p.22) (s. auch unten, Kap. 7.1.2).

6.3.3. in Queens

sind Bautätigkeit und Umnutzungen nur kaum wesentlich festzustellen. Über Veränderungen hinaus, die mit seinem Charakter, "das" Mittelschicht-Wohngebiet mit starkem Eigenheimbesatz zu sein, zusammenhängen bzw. mit Sondernutzungen wie den beiden großen Flughäfen (s. Abb. 1.1), sind hier lediglich zwei Entwicklungen bedeutsam (s. auch Abbildung zu Brooklyn):

- auch hier wird versucht, zentral - und damit weit weg zu Manhattan - gelegene "regional centers" als Subzentren zu forcieren, und zwar:
 - Jamaica Center, um das herum sich auch weitere Nutzungs-Aktivitäten ergeben (NYT 26.4.1987 + 3.3.1988; PDC I/IV; Fainstein/Fainstein 1987; RPA 1985).
 - Bulova Corporate Center (Jackson Heights), wo British Airways mit 180.000 sqf. einsteigt (Grupp & Ellis 1988, p.9).
 - Kew Gardens, wo u.a. 12geschossig das Hauptquartier der 1st Nationwide Bank entstehen soll (NYT 15.2.1988) PDC I/IV) und
 - Flushing Center (PDC I/IV).
- in großen Dimensionen ist ein Entwicklungsgebiet konzipiert, das im East River-Uferbereich sich erstreckt, und insbesondere folgendes enthält:
 - direkt am East River die langgestreckte "Hunters Point Development Site", wo als Revitalisierung brachliegender Bahn- und Hafengelände auf insgesamt 92 acre eine mixed-used-Überbauung entstehen soll (s. Abbildung, S. 99), die u.a. in mehreren Türmen insgesamt aufnehmen soll: 3,8 Mill. sqf. Büroflächen, 400.000 Handel, 5,1 Mill. sqf. Wohnen und 600.000 Hotel und Sport - zusammen also ca. 10 Mill. sqf. Nutzfläche. Dieses Projekt, für das noch keine Haupt-Nutzer bekannt sind, ist in 3 Realisierungsphasen gedacht (PDC VIII).



Projekt "Hunters Point" in Queens /Waterfront

aus: PDC VIII

- weiter zurückgelegen das "International Interior Design Center" (PDC III) und dazwischen
- den Neubau eines Teils des Hauptquartiers der - in den USA international ranghöchsten - Citibank: ein 50-Etagen-Turm (mit 1,2 Mill. sqf.), der 1989 bezugsfertig ist und direkt über der Station 23rd. Str./Ely Ave derjenigen subway-Linien E+F steht, über deren nächster Station - bereits in Manhattan - sich das markante Citi Corps-Building erhebt - Sitz der Citibank-Verwaltung insgesamt bereits.

An diesen Bauvorhaben ist bemerkenswert, daß sie wesentlicher Teil eines allgemeinen "Waterfront Development"-Konzeptes sind, und inwieweit auch für office-Aktivitäten, die vom Manhattan-Standort durchaus getrennt werden, dennoch schnelle Erreichbarkeit und damit der Massenverkehrsanschluß zur Bedingung zu werden scheinen: die beiden Citibank-Gebäude z.B. stehen sogar noch in Sichtbeziehung zueinander (s. Abbildung, S. 101).

6.3.4. in Staten Island

sind bemerkenswert eine intensive Wohnungsbautätigkeit für die gehobenen Ansprüche der dort vorherrschenden "well educated two-income families", ein ebenfalls geplantes "regional center" (St. George /PDC I) und vor allem der schon seit ein paar Jahren in Betrieb befindliche New Yorker Teleport: das joint-venture-project der (öffentlichen) Port Authority, City of New York und der (privaten) Firmen Merrill Lynch und Western Union betreibt bereits 15 Empfangs-Aggregate, bedient über 150 Meilen Glasfaser-Kabel wesentliche Teile der New York-Region (s. Abb. 13) und weist rundherum bereits 2.000 Arbeitsplätze auf.

6.3.5 Resümee:

nur begrenzte "überschwapp-Effekte"

Bei der Beschreibung der Bautätigkeit und Umnutzungen, wie sie in den Boroughs außer Manhattan zu beobachten sind, fällt auf, daß sich drei hauptsächliche Arten von Aktivitäten auch räumlich unterscheiden lassen:

- die Teilgebiete - wie insbesondere innerhalb Brooklyns, auch Queens' und ganz etwas Staten Island - in denen Nutzflächen für Arbeitsplätze geschaffen werden, die durchaus Teil des neuen Wirtschaftskomplexes sind, wenn auch nur in geringerem Maße und im Grunde lediglich nachgeordnet (die einzigen Headquarter betreffen ein Energie-Unternehmen, eine städtische Gesellschaft, eine Finanz-Dienstleistungs-Einrichtung und - z.T. immerhin -eine Bank). Nicht nur quantitativ scheint alles entscheidende i.w.S.d.W. jedoch Manhattan vorbehalten zu bleiben.
- die Teilgebiete - wie insbesondere in Queens, auch in Brooklyn und Staten Island, kaum in der Bronx - wo ein Teil derjenigen Menschen wohnt, die in Manhattan einen der vielen (interessanten) neuen Jobs haben; auch die "regional centers" gehören i.w. zur Infrastruktur dieses Wohnens, das in dieser Ausprägung für die neue Ökonomie New Yorks eben auch substantiell erscheint.

Citibank

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

- die Teilgebiete - wie insbesondere in der Bronx, aber auch im hinteren Brooklyn (und ähnlich dem nördlichen Manhattan) - in denen so gut wie nichts an aktiven Folgen dieser neuen Sozialökonomie auszumachen ist - es sei denn, dazu zählt eben auch die Zucht von Kräutern (im Bathgate Industrial Park, South Bronx), die in Manhattans Nobelrestaurants die Speisen garnieren, die leicht so viel kosten, wie in der South Bronx ein Haushalt die ganze Woche an Geld nicht mal zur Verfügung hat.

Hiermit ginge die Stadt dann über in das Gebiet, das letztlich noch den ganzen großen "Rest" von New York City ausmacht - und seinen vielen Einwohnern: es sind die aus der neuen Sozialökonomie herausgehaltenen Menschen, und ihre Gegenden prägen im Grunde anscheinend das ganze New York außerhalb des Boroughs Manhattan; und nicht von ungefähr werden alle anderen auch bezeichnenderweise die "outer" Boroughs genannt.

6.4 New Jersey / "waterfront"

Die Gebiete New Jerseys, die Manhattan gegenüber unmittelbar im ufernahen Bereich des Hudson liegen, sind seit langem geprägt durch die wirtschaftlichen Aktivitäten in New York City, auch wenn sie nicht einmal zum Staat New York gehören (s. Abb. 1); es waren insbesondere Flächen für Häfen, verarbeitende Industrie und Eisenbahnanlagen. Die inzwischen ganz und gar brachgefallenen Uferbezirke in New Jersey (s. Abbildung) werden jetzt rapide wiederbelebt, indem sie umgenutzt und neu bebaut werden (s. Planning 1987, p.16ff.). Die Überbauungsprojekte sind sehr zahlreich: von derzeit 40 bekannten Vorhaben sind 35 in der Summe konzipiert mit insgesamt 37,8 Mill. sqf. Bürofläche (d.h. etwas weniger als in Manhattan seit 1975 insgesamt gebaut wurde bzw. ungefähr soviel wie dort bis 1995 noch erwartet wird), mit 33.546 Wohneinheiten, 3,6 Mill. sqf. für Einzelhandel, 4.200 Hotelzimmern, 5.684 Boots Liegeplätzen und 41.323 Parkplätzen (s. RPA 1985 u. 1987a). Die größten dieser Projekte weisen zwischen 2 und 9 Mill. sqf. Büroflächen und 1.500 bis 12.000 Wohneinheiten auf - dazu noch Einzelhandel und "marinas"; sie sind i.w. also als mixed-used Überbauung geplant, sehen vorrangig eher luxuriösere Wohnungen vor und bieten speziell (wieder) eingerichtete Fährverbindungen ans andere Ufer - nach Manhattan - an. In allem haben sie ein neues offensives Verhältnis zur "waterfront" Hudson (s. auch: Abb. 16.1). Um was geht es hier?

die "Hudson waterfront" - Area

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

Unter diesem Stichwort wird generell in New York verstärkt die Herrichtung der Uferzonen diskutiert, die durch die hafenbedingte Industrialisierung New Yorks im 19./20. Jahrhundert geprägt sind. Dazu zählt inzwischen auch die bereits erwähnte West Side Manhattan, der East-River-Bereich (s.o.) und vor allem eben die New Jersey-Side. Hier wird zum einen Büroraum angeboten, der i.w. interessant erscheint für Nutzer, die in Manhattan sitzen: so sind hier - neben Shearson Lehmann etwa mit weiteren "back-offices" (außer bei Hudson Square) - auch andere Wallstreet-Firmen engagiert wie Bankers Trust (für ca. 1.500 jobs in "Hudson City"), wie Drexel Burnham Lambert (mit 207.000 sqf.) und Paine Webber (1.300 jobs /780.000 sqf.) in "Lincoln Harbor"; oder in Jersey City: Donaldson, Lufkin, Jenrette (219.000 sqf. /Grove Str. PATH-Station) bzw. ADP Brokerage Information Service (150.000 sqf./ Journal Square PATH-Station), wobei die beiden letzten eventuell sogar mit ihrem Hauptsitz dorthin wechseln (s.: REBNY 1987b; NYT 27.2.1988; Grubb & Ellis 1988).

Daneben wird hier vor allem Wohnraum angeboten, der sich nun gezielt an diejenigen richten soll, die zwar in Manhattan arbeiten, für dort aber dennoch nicht genügend zahlungskräftig sind, allerdings auch nicht suburbs-orientiert sind ("sit back and enjoy the view", so der Slogan). Seit Jahren schon hat sich z.B. Hoboken zu einer beliebten Wohngegend für "yuppies" entwickelt und ist entsprechend umgewandelt worden. Das südlich davon gelegene "Newport"-Projekt von S. Le Frak in Jersey City (s. Abbildung) ist eine der größten Überbauungen dort überhaupt - und ein interessantes Beispiel dazu: mit einer gemischten Nutzung von über 10 Mill. sqf. auf einem Areal von 27 acre, mit der Station einer subway-Linie (PATH), deren nächster Halt schon das World Trade Center ist, mit Marina und einer direkten Fährverbindung zum gegenüberliegenden World Financial Center.

Kaum eine Situation macht die territoriale Umstrukturierung New Yorks in ihrer Bestimmung durch die "high-level-functions" der neuen financial/businessservices-ökonomie so augenscheinlich, wie die am Hudson sich gegenüberstehenden strahlenden Türme der World Financial Center und die Aufsehen heischende Überführung einer Industrielandschaft in eine glitzernde "Newport City" (s. Abbildung und Helms 1988 u. WDR).

Hudson waterfront connections

und

Überbauungsprojekt "Newport" am Hudson in Jersey City

Fotos in digitaler Form nicht darstellbar

6.5 Die übrige New York-Region

In der New York-Region (s. Abb. 1.2) hat die Bautätigkeit (1977-1987) insgesamt und in ihren Teilbereichen deutlich zugenommen (s. Abb. 2); während (nach Kosten) der Infrastrukturbau am wenigsten zugenommen hat, verdoppelte sie sich

- im Wohnungsbau, dessen Volumen insgesamt inzwischen mehr als dreimal so umfangreich ist wie in New York City, dabei im New Jersey-Gebiet um nur 7 %, sonst um 33 % zugenommen hat;
- im Geschäftsbau, dessen Volumen insgesamt inzwischen von über dreimal auf nur noch knapp doppelt so viel wie in New York City sich entwickelt hat, wobei er im New Jersey-Gebiet um 13 % zurückgegangen, im übrigen um 10 % gewachsen ist.

Ein Bild im Einzelnen über die damit verbundenen Nutzungsveränderungen in der Struktur der Region ist nur unscharf möglich, aber zu skizzieren: absolut und relativ findet ein sehr umfangreicher Wohnungsbau statt; es ist zu berücksichtigen (s.o./Teil 4), daß auch die Bevölkerung und Beschäftigung zugenommen haben und sich die Arbeitslosigkeit hier geringer darstellt als in New York City. Für den Wohnungsbau ist davon auszugehen, daß er erschwinglich und gut ausgestattet ist, wenig großstädtisch konzentriert und typenmäßig insgesamt eher uneinheitlich strukturiert ist (Ric Cohen, im Gespräch 21.3.1988).

Die Büroflächen werden im Bestand insgesamt mit ca. 250 Mill. sqf. veranschlagt (Grubb & Ellis 1988), davon bis zu ca. 130 Mill. sqf. aus den Jahren 1977/78 bis 1985/87 (s. Abb. 3.2 und Kap. 3.2.1), die sich jeweils etwa wie 2 : 1 auf das New Jersey-Gebiet und das New York-State-Gebiet verteilen, was auch für Zuwächse der allernächsten Zukunft mit insgesamt 12-13 Mill. sqf. angenommen wird. Damit kann hier ein Neubau festgestellt werden, der - nach Flächen - bald dreimal so umfangreich ist wie in New York City und in seinem weiteren Zuwachs immerhin auch noch gleich groß. Diese enorme Entwicklung vollzieht sich bei recht einheitlichen Mieten, die durchschnittlich um kurz über 20 \$/sqf. liegen (1987), d.h. um 50 % unter denen in New York City und mit einer Leerstandsrate, die dennoch von durchschnittlich 11-20 % (1987) bis im Einzelfall zu 28 \$ reicht (s.o., S. 27) (Grubb & Ellis 1988, NYT 10.5.1987).

Die Strukturierung der Region durch Art und Verteilung dieser Flächen zeigt drei unterschiedliche Ausprägungen von standörtlichen Nutzungsmustern (s. auch Abb. 1.2, 3.2 und 7.4):

- dominante Cluster wie in Newark, immerhin einem der größten Versicherungszentren in den USA, mit einem internationalen Flughafen und einem Zuwachs von ca. 3 Mill. sqf.; auch in Jersey City zunehmend; ebenso in Stamford (mit 10 Mill. sqf. Bestand und allein 7 Hauptquartieren von Handels- und Industrieunternehmen) und - ähnlich - in White Plains.
- Überbauungs-Konglomerate eher mittleren Umfangs wie in Meadowlands, Morristown, Bridgeport, Greenwich (4 Mill. sqf.), Norwalk (2,7 Mill. sqf.), Melville (4 Mill. sqf.), auf Long Island (Garden City, 3 Mill. sqf.) und in Princeton, die neben regionalen Firmensitzen aller Sparten auch Technologie-Zentren beherbergen und vor allem Niederlassungen von Industrieunternehmen, wie z.B. ausländischer PKW-Produzenten in Meadowlands oder Montvale (Bergen).
- eine Vielzahl kleinerer commercial Parks u.ä. in verkehrsgünstigen Lagen aller Counties.

(alle aktuellen Angaben: Grubb & Ellis 1988)

Auffallend sind hieran die Standorte dezentraler Konzentration mit z.T. deutlichem Abstand zu New York City ("outer ring" /s. auch unten, Kap. 7.3.1 u. Abb. 16.2). Zum Gesamtbild der Region gehört - als ein Teilgebiet - auch die New Jersey-Waterfront (s.o.), die ihren spezifischen Umnutzungs-Charakter im Reflex auf Manhattan aufweist. Im übrigen läßt sich der Eindruck von (Um-) Nutzungen in der New York-Region ungefähr so zusammenfassen: die "impacts" sind sehr weit verteilt und es hat sich kein weiteres auch nur ansatzweise urbanes Zentrum herausgebildet; auch die dominanten Cluster sind eher noch typische CBD's; im übrigen handelt es sich um die üblichen mixed-used Überbauungen bzw. typisch suburbanen office-/industrial-parcs, kombiniert mit shopping malls etc. (s. auch: Planning 1988, p.24ff.). Und gegenüber New York City (und z.T. der Waterfront) haben wir es hier zudem mit einer anderen Art sowohl von Bürogebäuden zu tun (ein vergleichsweise höherer sqf- als Investitions-Anteil weisen darauf hin) als auch von Hauptnutzern (mehr Versicherungs-/Industrie-/Handels-Verwaltungen).

Allein schon der enorme Umfang an Bautätigkeit und die Tatsache, daß diese noch immer nur geringer an traditionellen Siedlungsschwerpunkten (wie Jersey City, Newark etc.) ansetzt, läßt darauf schließen, daß es auch in der übrigen New York-Region zu deutlichen Flächen- und Struktur-Umnutzungen kommt; obwohl auch sie sich - wie die waterfront area-Projekte - "angesichts" der Standards von New York City und seiner Sozialökonomie vollziehen, sind sie jedoch ganz anders akzentuiert: mit deutlicher - und eher auch Mittelschichtorientierter - Suburbanisierung und mit einem anderen Gewicht von Tertiärisierung; diese wirkt durchaus auch sehr dynamisch, offensichtlich aber weniger integriert in den Manhattan bestimmenden "Komplex", dabei dennoch von neuen Entwicklungsmomenten nicht derart "übergangen", wie es die "outer Boroughs" nun - auch aus der Sicht der Region - erst recht wirken.

6.6 Resümee: Konzentration auf die Umgebung des südlichen Manhattan

Aktive Umnutzungen der New Yorker Stadtstruktur im Zusammenhang insbesondere mit der Bautätigkeit, welche den sozialökonomischen Umstrukturierungsprozeß von New York City begleitet, lassen mit ihren Standorten ganz bestimmte Schwerpunkt-Gebiete hervortreten; dominant und zuallererst sind sie in Manhattan feststellbar, dort allerdings auch weniger im nördlichen Teil. Die übrigen Stadtteile werden von Bautätigkeit und Umnutzung zwar jeweils unterschiedlich ergriffen, jedoch ausnahmslos dann auch nur in ihren zu Manhattan nahegelegenen Teilen und i.w. durch weniger zentrale Aktivitäten der veränderten Wirtschaft und Reproduktion.

Am territorialen Muster dieser Umnutzungen und an seiner Herausbildung sticht zunächst hervor, daß i.w. nur Umbau der entwickelten Stadtstruktur, d.h. ohne Erweiterung ihrer Fläche stattfindet, ja sogar nur ein Teil des gesamten Gebietes in Anspruch genommen wird: die neue Sozialökonomie geht zwar einher mit ausgesprochen vielen neuen Arbeitsplätzen und Bauinvestitionen, jedoch organisiert sie sich damit offensichtlich auf deutlich geringerer Fläche als das die zuvor bestimmende industriell/gewerbliche tat (was zunächst einmal auch zusammenhängen kann damit, daß es sich nur um Büronutzungen handelt, die - zumindest über ihre ganz andere Stapelbarkeit - aber weniger Bauflächen gebrauchen müssen).

Auffallend sind sodann eindeutig enge Interdependenzen gerade auch im standörtlichen Sinne von führenden und als nachgeordnet eingestuft Aufgabenbereichen (wie die oft sehr zentrale Lokalisierung von "back offices") und ebenso von Dienstleistungen und wohn-bezogenen Nutzungen sowohl zueinander wie vor allem auch zu den Arbeitsstätten und Auftraggebern (was insbesondere am "Valley" deutlich geworden ist).

Bemerkenswert daran ist schließlich eine gewisse Distanz-/Organisations-Empfindlichkeit, die wesentlichen Aktivitäten dieser veränderten Sozial-Ökonomie eigen zu sein scheint und wofür Brooklyn, der neue Citibank-Tower und Newport-Waterfront /World Financial Center ebenso Beispiele sind wie die Fähren, die hier - nun wieder! - über den Hudson eingerichtet worden sind. Wenn jede Hochglanz-Werbebrochure, mit der ein neues office building gewinnbringend an potente Mieter gebracht werden soll, bereits auf ihren ersten Seiten (außer auf urbane Nachbarschaften zum Wohnen für die gutbezahlte crew) vor allem hinweist auf "the accesses to the subway connections" durch ganz New York, so ist das ein besonders interessanter Sachverhalt angesichts der anspruchsvollen Klientel, um die es in diesen Firmen und Offices geht, und bei dem Image, welches das Auto - gerade auch in den USA - hat, vor allem jedoch die New Yorker Subway: sie ist aber immer mehr die "conditio sine qua non" aller Grundrenten-hungrigen Investoren in New York-City; ihr Netz (s. Abb. 14) determiniert ziemlich vieles in der Stadtentwicklung, und ihr Ausbau ist keineswegs der Schwerpunkt in der Infrastruktur-Bautätigkeit (s. auch unten, Kap. 8.1.3).

Auch die Strukturveränderungen im Stadtgefüge, die weniger durch (Neu-) Bautätigkeit zustande kommen als durch Umnutzung - und das ergibt sich insbesondere in starkem Maße auch über das Interesse an urbanen Wohngebieten -liegen auf der gleichen Linie, die bestimmte Gebiete New Yorks ganz deutlich bereits indiziert; und zwar fallen auf:

- das südliche Manhattan und die-Waterfront-areas als Hauptschauplatz und Behausung der neuen Sozialökonomie;
- ein sehr weit draußen herum gelegener Ring solitärer Standorte anders gearteter Tertiärnutzungen; und
- dazwischen die "outer Boroughs".

Mit diesen Thesen wäre nun zu versuchen, die Auswirkungen zu bearbeiten, die das ganz speziell hat auf den inneren Zusammenhang New Yorks als einer "Stadt".

7. Veränderte Stadtstruktur

Die außerordentlich expansive Bautätigkeit in New York, insbesondere von Büroflächen, hat eine insgesamt recht handfeste wirtschaftsstrukturelle Grundlage. Die Veränderungen in der Sozialökonomie New Yorks der letzten 10 Jahre sind gewichtig: die quantitativ erheblichen Verschiebungen zugunsten der "services producing industries" und die spezifische Akzentuierung im Bereich der "financial/business-services" mit seinen ausgeprägten qualitativen Momenten bilden einen Entwicklungsfaktor mit tiefgreifenden weiteren Auswirkungen. Es ist daher nicht verwunderlich, wenn die damit einhergehenden Veränderungen auch in den Sphären der territorialen Organisation dieser Sozialökonomie, der infrastrukturellen Umweltbedingungen und der Aneignung städtischen Raums ebenfalls in ausgeprägter Weise zutage treten.

Der unmittelbare "Umbau der Stadt", wie er solange üblich ist, wie eine Stadt von zeitgemäßen sozialökonomischen Strukturveränderungen ergriffen wird, ist in New York derzeit ja ausgesprochen prägnant schon zu beobachten. Dabei ist es von besonderer Bedeutung, daß die Standortorientierung der neuen Arbeitsstätten grundsätzlich anders zu verlaufen scheint als diejenige des über den Hafen vermittelten Gewerbes, worauf die bisherige territorialstrukturelle Entwicklung und Gestalt New Yorks beruhte; und ähnlich scheinen sich die Wohnumfeld-Ansprüche der in den neuen tertiären Bereichen Arbeitenden innerstädtisch umzuorientieren. Damit wird deutlich, daß auch die anstehende Umstrukturierung in der Flächennutzung New Yorks grundsätzlich bestimmt ist als Bewegungsform der Standorte für Arbeit und Wohnen, vermittelt über das Transportwesen. Und konkret geht es - wie der in New York gerade über diese Thematik ebenfalls arbeitende Norman Fainstein es in gemeinsamer Arbeit ausdrückte - um folgendes: wie sich ein für die "große Industrie" typisches Muster der Zuordnung von Arbeitsstätten und Wohnvierteln herausgebildet hat, so wird sich nun in diesem New Yorker Stadtraum ein adäquates Muster eben dieser Dienstleistungsökonomie durchsetzen (im Gespräch 20.3.1987).

Die zentrale Frage ist nun nur, welche Gestalt nimmt diese Bewegungsform jetzt an, und: welches stadtstrukturelle Muster bringt sie hervor? Dieses ist in zweierlei Hinsicht zu verstehen:

- als Nutzungsgefüge, das insbesondere korrespondiert mit den Standortbedingungen der dominanten Wirtschaft; und zugleich

- als Leistungsgefüge, das insbesondere eine Rolle spielt im Zusammenhang mit den Lebensbedingungen der Menschen in dieser Stadt.

In diesem räumlichen "Zusammenwirken von Produktions- und Reproduktionssphäre" (Sassen-Koob 1988b) stellt sich das eine nun vor allem in dem uns geläufigen Stadt-Umbau dar, wie er zu jeweils unterschiedlichen Formen territorialer Arbeitsteilung und Kooperation führt (s. auch: Brake 1981, 107ff.). Die andere Ebene ist bedeutsam im Hinblick auf Ungleichheiten von Lebensbedingungen, die in einer Stadt bestehen und über diejenigen hinausgehen (bzw. sie verstärken) können, die in der Arbeitswelt bereits angelegt sind: sie vermitteln sich stark über die Wohn-Standorte (s. auch: Saunders 1987, 117/ 119) und bringen in besonderer Weise die unterschiedliche Teilhabe daran zum Ausdruck, was eine Stadt zur Lebensgestaltung leistet. Die so zu verstehende städtische Lebens-Umwelt ist jeweiliges Resultat der Aneignung von bzw. sozialen Auseinandersetzung um Stadtqualitäten (s. Brake 1985) gerade auch im umfassenden infrastrukturellen Sinne (s. Preteceille 1975).

Deren jetzt ablaufenden Veränderungen also soll hier nachgegangen werden. Dazu sind im aktuellen Diskussions-Zusammenhang (s.o., Kap. 2) einige Thesen formuliert worden; und als weitere Grundlage dienen die bisher herausgearbeiteten infra-, wirtschafts- und sozialstrukturellen Befunde (s. Kap. 3/4/ 5). Von hervorragenden Interesse ist dabei, inwieweit Polarisierungen, wie sie insgesamt bereits durchschimmern, sich auch geographisch abbilden. Eine eventuell entsprechend neuartige Stadtstruktur soll diskutiert werden (in 7.2 und 7.3) erst auf der Grundlage genauerer Kenntnisse über die Ausprägung wirtschaftlicher und sozialer Entwicklungs-Merkmale innerhalb des Gebietes von New York (7.1).

7.1 Segregations-Muster

An der gesamten Entwicklung New Yorks derzeit interessiert zunächst, inwieweit sich die Stadt in Teilgebieten unterschiedlich danach darstellt, wie diese an dem Strukturwandel teilhaben, soweit sich das beschreiben läßt an den wirtschaftlichen Aktivitäten und für die Bevölkerung insbesondere in ihrer sozialen Lage. Für New York sind derartige Segregations-Erscheinungen gar nichts neues, weder als spezialisierte kommerzielle Teilstandorte noch als Disparitäten im Wohn-Umfeld (s. z.B.: Hoover/Vernon 1962). Und aktuell zeichnet sich für New York City insgesamt ein Bild auch schon ab: recht deutlich unterscheiden sich das südliche Manhattan mit den "waterfront" Gebieten und die "outer Boroughs" voneinander anhand der

Bautätigkeit. Die Frage ist, inwieweit sich dieser Eindruck modifiziert angesichts der Verteilung anderer wirtschafts- und sozialstruktureller Merkmale. Diese nun sollen hier deshalb kleinräumig noch näher betrachtet werden; dazu kommt insbesondere die Arbeitsplatz- und Bevölkerungs-Verteilung in Frage, und zwar nach den einzelnen Boroughs (s. Abb. 1.2) (11). Ziel ist es, damit herauszufinden, inwieweit sich die "Wiedergeburt New Yorks" in ihren konkreten (und in vielen Punkten ja positiv erscheinenden) Ausformungen ungleich im Stadtgebiet durchsetzt. Es wird grundsätzlich davon ausgegangen, daß im Hinblick auf die Arbeits- und Lebensverhältnisse diejenigen Auswirkungen besonders wichtig sind, die sich für ein Gebiet unter dem Aspekt ergeben, daß es Wohnviertel ist. Von daher interessieren letztlich die (infrastrukturellen) Entwicklungsbedingungen, die sich für einzelne Stadtteile innerhalb der Stadt feststellen lassen. Erst später wird dann auch der Zusammenhang stärker mit einbezogen, den New York City mit seiner Region bildet (s. in 7.2).

7.1.1 Arbeitsplätze

In unterschiedlicher Weise können Stadtteile eine jeweils eigentümliche Charakterisierung auch dadurch erhalten, wie sich die Wirtschaftstätigkeit der Stadt in ihnen niederschlägt. Prägend wirkt das zum einen - ohne Immobilität zu unterstellen - über Maß und Art der Versorgung der Bewohner eines Stadtteils mit Arbeit (s. vor allem unter 7.1.2.2); vermittelt über ihre soziale Lage und auch aktive materielle Identifikation mit dem Stadtteil kann dieser sodann geprägt werden auch durch seine infrastrukturelle Ausstattung; dazu allerdings tragen in viel stärkerem Maße die Arbeitsstätten wiederum direkt bei, als mit ihnen Anforderungen der Versorgung, Erschließung und Gestaltung an den Standort verbunden werden, die einer ungleich größeren Aufmerksamkeit sicher sein können beim Einsatz von Infrastruktur-Mitteln.

Die wirtschaftsstrukturelle Prägung der Stadtteile New Yorks soll hier nur knapp anhand der Verteilung der Arbeitsplätze aufgezeigt werden; sie verteilen sich schon mal insgesamt sehr unterschiedlich (s. auch Abb. 4.3):

in	mit einer Steigerung seit 1981 um	auf einen Anteil an NYCity 1986 von
Bronx	7,9 %	5,7 %
Brooklyn	1,7 %	11,6 %
Manhattan	4,8 %	67,6 %
Queens	9,1 %	12,9 %
Staten Island	17,1 %	1,8 %
NYCity	5,4 %	- / -

Für einen Zeitraum, der für den aktuellen Strukturwandel nicht unerheblich ist, bestätigt sich auf dieser Ebene zunächst voll die dominierende Rolle Manhattans. Allerdings weisen die Steigerungsraten durchaus auf unterschiedliche Entwicklungen hin. Ähnlich verhält es sich mit den verschiedenen Wirtschafts-Gruppen für die einzelnen Boroughs (s. auch Erläuterung zu Abb. 4.3); im Ergebnis schlägt sich das in deren Profil durchaus nieder: in der Wirtschaftsstruktur, wie sie sich in den Jahren 1981-1986 verändert hat, treten - als Abweichungen von der ganz New York Citys - einige Akzentuierungen auf, und zwar

- mit unterdurchschnittlichen Gewichten bei Finanzen, Unternehmens-/Rechtsberatungs-Diensten und mit überdurchschnittlichen Gewichten bei Bauwesen, (Einzel-)Handel und Gesundheits-/Erziehungs- und sozialen Diensten durchaus modifiziert in der Bronx, in Brooklyn, Queens und Staten Island;
- mit unterdurchschnittlichen Gewichten bei Bauwesen, Gesundheits-/Erziehungs- und sozialen Diensten und - moderat - sogar bei Dienstleistungen insgesamt, dagegen mit z.T. gerade in der Relation auffallenden und überproportionalen Gewichten bei Banken, Wertpapierhandel, Unternehmens-Diensten und öffentlicher Verwaltung in Manhattan.

Auch dieses bereits differenzierte Bild davon, wie sich die entwickelte Wirtschaftsstruktur New York Citys 1986 im Stadtgebiet ausbreitet, trennt die Situation Manhattans deutlich von der in allen anderen Stadtteilen. Die durchaus überraschend geringe Steigerung für Manhattan, jedoch große für die Bronx an allen Arbeitsplätzen erinnert allerdings daran, daß sich hinter solchen Salden oftmals noch differenziertere Verlust- und Gewinn-Bilanzen verbergen können. Vor allem interessant wäre er jedoch, festzustellen, in welchem Maße die Teilgebiete New Yorks gezielt gerade von den Kräften des spezifischen Tertiärisierungs-Umbruchs ergriffen bzw. übergangen worden sind.

Dazu sollen nun die Gewichte verglichen werden, mit denen diejenigen Wirtschaftsbereiche zum Arbeitsplätze-Bestand 1986 beitragen, die hauptsächlich für die Jobs verantwortlich sind, welche 1981-1986 hier insgesamt neugeschaffen wurden (und die zusammen mit den Arbeitsplatz-Verlusten seitdem noch den jährlich positiven Saldo für New York City erbrachten); es sind dies (s. auch Abb. 4.3) in der Reihenfolge ihres Anteils die Bereiche (die gesamte Liste s. Abb. 4.2): Unternehmensdienste, Wertpapierhandel, soziale Dienste, Gesundheitsdienste, Banken, Rechtsberatung und Erziehungsdienste; diese ersten 6 stellen kumuliert allein schon 49,9 % dieser neugeschaffenen Arbeitsplätze in New York City (Spalte 2). Mit eher unternehmensorientierten Diensten und "sozialen" i.w.S. setzen sie sich zwar aus zwei unterschiedlichen Bereichen zusammen (s. auch oben /Kap. 4.3); jedoch können sie gemeinsam als die tragende Kraft dieses Umbruchs im zunächst quantitativen Sinne gelten. Wie also kommen sie nun in den einzelnen Boroughs vor? Der Abb. 4.3 ist zu entnehmen, daß diese Bereiche die 1986 herausgebildete Wirtschaftsstruktur prägen

- zu 31,1 % in New York City (davon 18,7 % unternehmensorientiert/12,3 % sozial)
- zu 33,6 % in Manhattan (25,4/8,1)
- zu 21,2 % in Queens (6,3/14,9)
- zu 28,3 % in Brooklyn (5,4/22,9)
- zu 35,0 % in Bronx (4,5/30,4)
- zu 31,8 % in Staten Island (6,7/25,0).

Die einzelnen Boroughs werden insgesamt also in durchaus ähnlich starkem Maße geprägt durch die tragenden Kräfte der Umstrukturierung New Yorks (gemessen in Arbeitsplätzen). Das mag überraschen, ebenso wie die schwache Stellung von Queens, die führende Position, die hier die Bronx einnimmt, und die keineswegs herausragende von Manhattan. Die Aufschlüsselung allerdings in die(den Wirtschaftsstrukturwandel antreibenden)Aktivitäten des financial/ business-services Komplexes einerseits und in die(der lokalen lebensweltlichen Ausprägung i.w. geschuldeten)sozialen Dienste i.w.S. andererseits - sie offenbart tiefgreifende Unterschiede in der Prägung bzw. der Rolle der Boroughs im Zusammenhang der tertiären Restrukturierung New York City's: mit einem gleichmäßig nur ein Viertel bis ein Fünftel so starkem Gewicht der Unternehmensdienste i.w.S. als in Manhattan blieben alle anderen Boroughs hinter ihm auffallend weit zurück. Sie dürften damit auch entwicklungspolitisch in einer entsprechend marginalisierten Position sein.

7.1.2 Bewohner

7.1.2.1... Wohnbevölkerung und Rasse

Die Wohnbevölkerung New York Citys verteilt sich sehr unterschiedlich auf die einzelnen Boroughs (s. Abb. 5): die derzeitigen Gewichte von 16, 31, 20, 27 und 5 % für die Bronx, Brooklyn, Manhattan, Queens und Staten Island haben sich seit 1980 so eingependelt, wobei Brooklyn, die Bronx (am deutlichsten) und Manhattan (nur über längere Zeit) nachgegeben haben. Ähnlich verlaufen - und inzwischen nahezu stabil geblieben - sind auch i.w. die absoluten Zahlen, wonach noch immer Brooklyn der bevölkerungsreichste Borough ist vor Queens, das 1940 noch an 3. Stelle stand, Manhattan, das 1950 den 2. Platz verloren hat, vor der Bronx, die 1940 noch vor Queens rangierte, und Staten Island - selbstverständlich - als No. 5, das allerdings kräftig wächst, während an der Bevölkerungszunahme in New York City seit 1980 die Bronx nur unterdurchschnittlich teilgenommen hat.

Etwas anders stehen die Boroughs da mit der Zusammensetzung ihrer Bevölkerung nach Rassen-Zugehörigkeit (s. auch Abb. 5). überall außer in Staten Island ist die Zahl der Weißen kontinuierlich zurückgegangen: für die Stadt 1980 auf ein Gewicht von 51 %, für die Bronx gleichmäßig seit 1940 auf 34 % (und damit auf einen Anteil von 6 % an ganz New York City), für Brooklyn seit 1970 etwas beschleunigter auf 48 % (und damit 15 %), für Manhattan verlangsamt auf 50 % (nur noch 1/10), für Queens sehr rapide auf noch 62 % (17 %) und für Staten Island auch beschleunigt auf 85 % und einen verdoppelten Anteil von New York City. Aus einer relativ homogenen Struktur noch 1940 für alle Boroughs und in ihrem Verhältnis zur Gesamt-Stadt weichen nun ganz außerordentlich vom allgemeinen Bild ab: die Bronx mit ihrem hohen Anteil nicht-weißer Bevölkerung und Manhattan, das für seinen Anteil an weißer Bevölkerung den Abstand zum Durchschnitt der Stadt seit 1970 um stolze 11 Prozentpunkte verringern konnte.

Damit ist es - neben Staten Island - vor allem Manhattan, das - als ganzer Borough betrachtet - in geringer werdendem Maße an der Aufnahme des Teils der New Yorker Bevölkerung beteiligt ist, der insgesamt als der benachteiligte und arme anzusehen ist (s. dazu auch oben, Kap. 5.3.2 und Abb. 9.3).

Auch noch kleinräumiger betrachtet, verteilen sich die nicht-weißen New Yorker auffallend ungleich innerhalb der Stadt: die Nachbarschaften, in denen sich die schwarze (bzw. die hispanische) Bevölkerung zunehmend konzentriert, liegen z.T. in zentralen Bereichen (der Bronx, jedoch auch des nördlichen Manhattan), vor allem aber in weniger zentralen Bereichen insbesondere in Brooklyn und Queens (s. Abb. 15.1).

7.1.2.2 Arbeit (Jobs/Arbeitslosigkeit)

Die unterschiedliche Prägung einzelner Gebiete der Stadt kommt auch zustande durch die Teilhabe ihrer Bewohner an der in New York City angebotenen Arbeit. Die eine Seite hiervon ist die Arbeitslosigkeit; und die für New York City vorliegenden Quoten (s.o. /Kap. 5.3.2) offenbaren große innere Unterschiede auch, wenn sie aufgeschlüsselt werden nach Teilgebieten der Stadt. Für die Jahre 1984-1987 ergibt sich als ein - allerdings nur schmaler - Eindruck (s. Abb. 6), daß durchgehend Manhattan (in gleichbleibendem Abstand), Queens und Staten Island (mit abnehmender Differenz) unter dem New Yorker Durchschnitt liegen, dagegen Brooklyn (abnehmend) und die Bronx (und zwar mit noch größer werdendem Abstand) deutlich darüber. Dies korreliert mit der Konzentration der nichtweißen New Yorker-Bevölkerung und ihrer insgesamt wiederum überdurchschnittlichen Arbeitslosigkeit in New York City (s. oben).

Was für Jobs - wo auch immer - hat nun die im jeweiligen Borough wohnende erwerbstätige Bevölkerung? Für manche infrastrukturellen, sozial-kulturellen und politischen Komponenten der Situation eines Stadtteils kann es von Bedeutung sein, inwieweit seine Bewohner den Dienstleistungsbereichen zugehören oder z.B. der Industrie. Hierzu ist ein Eindruck lediglich für 1 Jahr (1980) vermittelbar (NYC.DCP 1984, p.25-30). Demnach streuen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen die Gewichte insgesamt relativ wenig, mit denen sie in die Struktur der verschiedenen Boroughs eingehen. Gemessen am durchschnittlichen Anteils-Wert des jeweiligen Bereichs in New York City bedeutet das nun bezogen auf die einzelnen Boroughs: als Wohnort von Beschäftigten spiegeln das New Yorker Profil i.w. vor allem die Bronx wider und Brooklyn, das lediglich für Leute aus dem Bereich Finanzen/Versicherungen/Immobilien attraktiver ist (hierin könnten Nähe zu Wall Street und gentrifizierte Wohngebiete bereits zum Ausdruck kommen). Vielleicht machen sich an diesen beiden Boroughs auch die Beharrungskräfte bemerkbar, mit denen sich historisch entwickelte sozialökonomische Strukturen - wie hier die hafen-gewerblichen New Yorker der früheren Expansion - vor allem dort erhalten können, wo "nur" noch gewohnt wird. Etwas deutlicher weichen

dagegen die übrigen drei Boroughs vom New Yorker Profil ab: Queens vor allem durch Großhandel, andere Dienstleistungen und insbesondere Transport (was bestimmt mit den Flughäfen zusammenhängt). Manhattan wiederum weicht i.w. öfters deutlich nach unten ab (Bauwesen, Transport, Nachrichten/Versorgung), allerdings sehr markant über den Durchschnitt bei Leuten aus den Unternehmens-Dienstleistungen i.w.S.: Manhattan wäre demnach also auch über seine Wohnbevölkerung stärker Dienstleistungs-orientiert. Staten Island schließlich stellt sich insgesamt sehr heterogen dar, wie ohne "eigene" Linie - vielleicht ein Zeichen von Umbruch, in dem sich ein Stadtteil befindet, der mit stadtkonomisch interessanten Nutzungen überhaupt erst so richtig einbezogen wird, der nahe zu Downtown ebenso liegt wie zu den neuen Häfen, viel Platz hat (z.B. für den Teleport), aber eben nur wenig gewichtige Traditionen aufweist.

7.1.2.3 Tätigkeiten

Auf eine eventuelle Veränderung New Yorks in seiner inneren Struktur und im Charakter seiner Stadtteile nehmen Einfluß auch die Tätigkeitsarten, wie sich mit der neuen Sozialökonomie herausbilden und zusammen mit der erwerbstätigen Wohnbevölkerung im Stadtgebiet ausbreiten.

Für New York City insgesamt und ihre veränderte Sozialstruktur hatte sich vor allem ja ergeben (s.o., Kap. 5.2 u. Abb. 8.1, Sp. 1/3/5), daß von 1970-1980 mit den professional-/technical- einerseits und den (be-)dienenden Tätigkeiten ("services") andererseits u.a. zwei Bereiche ihre Anteile stärken konnten, die in Qualifikation, Bedeutung, Entlohnung und Reproduktionsaspekten zugleich als Extreme im Gesamtspektrum angesehen werden. Die Frage ist nun, wie sich dieser Stadt-Befund in den einzelnen Boroughs widerspiegelt, insbesondere in seinen eher polarisierenden Momenten.

Zunächst kann festgestellt werden, zu welchen Teilen die einzelnen Tätigkeitsarten auf die verschiedenen Boroughs entfallen (s. hierzu: Abb. 8.2): die Büro-, blue collar- und Verkaufstätigkeiten treten i.w. relativ gleich proportioniert mit ihren Anteilen in den einzelnen Boroughs auf (auch entsprechend dem Umfang der Beschäftigung der Wohnbevölkerung dort). Dagegen verteilen sich die anderen sehr viel disparater innerhalb New Yorks:

- von professionals/technicals vereint Manhattan allein schon 40 % auf sich und ist auch mit der Zunahme führend: Queens folgt abgemildert; bei managers ist es ähnlich; und beide Gruppen geben in diesem Zeitraum allein in Brooklyn und der Bronx nach.
- bei den (be-)dienenden Tätigkeiten findet allein in Manhattan eine - und zwar enorme - Abnahme des Anteils an New York City statt, während sie in Queens die größte Zunahme haben, so daß sie 1980 dort und in Brooklyn ihr Schwergewicht haben.

Durch die Tätigkeitsarten, welche in der aktuellen Entwicklung von New York eine eher polarisierende Rolle spielen, werden also Brooklyn und die Bronx im negativ verstandenen Sinne, Manhattan und Queens dagegen vorteilhaft ergriffen.

Die innere Struktur und das Profil der einzelnen Boroughs werden dadurch folgendermaßen geprägt (s. Abb. 8.3):

- Manhattan fällt sofort mit einem Profil auf, das völlig verschoben ist durch die nun starken Gewichte von professional-/technical- und auch von manager-zulasten von blue collar- und (be-)dienenden Tätigkeiten.
- alle anderen Boroughs dagegen weisen zunächst einmal eine recht ähnliche Entwicklung ihres Strukturbildes auf, wobei nur in Brooklyn und der Bronx die Bedeutung der manager-Tätigkeiten nachläßt; mit Gewichten, die bei Büro-, professional-/technical- und (be-)dienenden Tätigkeiten zu-, bei blue collar- abnehmen, und bei manager- und Verkauften gleichbleibt, ist dieses "Gemeinschafts-Profil" der "outer Boroughs" auch dem der Stadt strukturell relativ ähnlich.

Es fällt auf, daß in Manhattan gegenüber New York City und den "outer Boroughs" (und dort in Staten Island/Queens wiederum gegenüber Brooklyn/Bronx) einige Tätigkeitsarten ein größeres Gewicht haben, die nach ihrem Status (Qualifikation/Gratifikation/Reproduktion) als höherrangig eingestuft werden; gleichzeitig scheinen sich die New Yorker, welche die handlangenden ("services"-) Tätigkeiten ausüben, mit ihrem Wohnsitz von Manhattan weg nach Bronx/Brooklyn und auch Queens zu orientieren. Im Hinblick darauf, inwieweit sich eher positiv bzw. negativ eingeschätzte Seiten der sozialökonomischen Restrukturierung New Yorks in unterschiedlicher Weise in den Teilgebieten New Yorks und deren Entwicklungsbedingungen niederschlagen, sind das interessante Anhaltspunkte.

Eine Strukturanalyse der weiteren Region (RMA/Harris 1988) deutet im übrigen darauf hin, daß sich zwischen Manhattan (und engerer Umgebung) und ihren äußeren Gebieten zunehmend die "services" und blue collars konzentrieren, dagegen die professionals/technicals stärker insgesamt nur in Manhattan, während alle anderen Tätigkeitsarten der Wohnbevölkerung sich - unter diesem Aspekt - eher indifferent verhalten (s. tables 7+6).

7.1.2.4 Einkommen

Die in New York erzielbaren Einkommen schwanken in ihrer Höhe nicht nur zwischen den Wirtschaftsbereichen (s.o. /Kap. 5.3.1) sondern zusätzlich auch noch unter den Boroughs.

Für die Jahres-/pro-Kopf-Einkommen der Wohnbevölkerung kann nur anhand der Jahre 1983 und 1984 ein entsprechendes Bild dargestellt werden:

	1983		1984	
	in \$	Abweichung zu NYC	in \$	- Abweichung zu NYC
NYCity	12.927	-/-	14.084	-/-
Bronx	9.648	-3.279 (25%)	10.577	-3.507 (25%)
Brooklyn	10.546	-2.411 (18,6%)	11.585	-2.499 (17,7%)
Manhattan	18.576	+5.649 (43,6%)	20.424	+6.340 (45%)
Queens	13.458	+531 (4,1%)	14.827	+743 (5,2%)
Staten Island	13.602	+675 (5,2%)	14.894	+810 (5,7%)

Eigene Berechnung

Quelle: BLMI Report No. 23, p.102/103 + 75

Die Schwankungen um den Durchschnitt sind gewaltig und heben positiv Manhattan ganz außerordentlich hervor, negativ dagegen Brooklyn und die Bronx, die allein auch ihren Abstand dazu nicht verringern kann; Queens und Staten Island haben sich über den mittleren Wert auch noch etwas erheben können. Dementsprechend unterschiedlich sind Rahmenbedingungen für die Lebensverhältnisse innerhalb New Yorks anzunehmen.

Für die wöchentlichen Löhne der Beschäftigten (Arbeitsbevölkerung) (ohne die öffentliche Verwaltung) kann die Entwicklung für 1981-86 beurteilt werden. Wie aus Abb. 9.1, letzte Zeile ersichtlich, liegt hier nun Manhattan schon ganz allein nur noch (mit 20 %) über dem Durchschnitt der Stadt und weist (mit 50 %) auch die mit Abstand höchste Steigerung auf, während alle anderen Boroughs mit eher ähnlichen Werten (-20 % bis -40 %) darunter liegen bzw. weniger zunehmen (um 30 %). Von der Arbeit, die in New York angeboten wird, ist im Schnitt also die in Manhattan die mit Abstand nach Entlohnung ergiebiger geworden.

Derartige Unterschiede zeigen sich zudem noch innerhalb der einzelnen Wirtschaftsbereiche auch danach, wo sie ihren jeweiligen Standort haben (s. Abb. 9.1., jeweils 1. Zeile /vorletzte Spalte): so weist Bauwesen - z.B. zwischen Manhattan und Brooklyn - eine Bandbreite von ca. 250 \$ auf und weicht im Mittel um ca. 25 % vom Durchschnittswert in New York ab, entsprechend Industrie (230 /25 %), Verkehr etc. (170 /10 %), Handel (260 /12 %), Finanzwesen etc. (480 /50 %) und Dienstleistungen (170 /20 %). Die größten Extreme in ihrer Stadtteil-Ausprägung beinhalten damit Finanzen/Versicherungen/Immobilien einerseits und Dienstleistungen andererseits - die beiden insgesamt dynamischen neuen Wirtschaftsbereiche New Yorks!

Die Verteilung der auf diese Weise unterschiedlichen Arbeit in den Wirtschaftsbereichen nun auf die einzelnen Boroughs zeigt, daß hierbei durchgehend in jedem Bereich die jeweils "verdienstvollste" Arbeit in Manhattan stattfindet, und zwar im Bauwesen mit 131 \$ vor dem nächstdotierten Borough (hier: Queens) und damit um ca. 21 % über dem Durchschnitt in dem gesamten Wirtschaftsbereich, entsprechend in der Industrie (33 /6 %), Verkehr etc. (75 /13 %), Handel (160 /40 %), Finanzen etc. (430 /56 %) und Dienstleistungen (141 /31 %); in den beiden letzten Bereichen führt Manhattan sogar mit einem extrem großen Vorsprung vor einem ganz engen Pulk, den dann alle anderen Boroughs bilden.

Bewertet man nun die Rangplätze nach Punkten, mit denen die einzelnen Boroughs in den verschiedenen Wirtschaftsbereichen jeweils mit der Höhe der dort realisierten Löhne vorkommen, so ergibt sich folgendes Bild:

Platz Nr. nach Rängen bei:	Pro-Kopf- Jahres- Einkommen (1984)	Pro-Kopf-Wochen- lohn (1986)		
	(Wohnbevölkerung)	insgesamt (Arbeitsbevölkerung)	nach Wirt- schafts- bereichen	Punkte
	Manhattan	Manhattan	Manhattan	(30)
2	Staten Island	Queens	Queens	(19)
3	Queens	Bronx	Staten Island	(18)
4	Brooklyn	Staten Island	Bronx	(16)
5	Bronx	Brooklyn	Brooklyn	(8)

Auch in einer derartigen "Gesamtwertung" bleibt Manhattan ganz unangefochten und sehr, sehr deutlich hervorgehoben; vor allem Brooklyn, und auch die Bronx bilden den Gegenpol. Queens und Staten Island eher ein Mittelfeld. Was kommt damit zum Ausdruck?

Ein Nebenaspekt hierbei ist zunächst eher der abrupte Positionswechsel von Staten Island und der Bronx zwischen Spalte (1) und (2); er zeigt an, inwieweit zu gutbezahlter Arbeit von Staten Island ausgependelt, nach der Bronx aber eingependelt wird. Hauptsächlich aber wird hier deutlich, daß die vom Typ her an sich gleiche Arbeit - etwa der Dienstleistungen - innerhalb von New York City ungleich verteilt wird auch nach ihrer ganz konkreten Art, und zwar bezogen auf den jeweiligen Standard, wie er in diesem Fall zunächst an der Lohnhöhe zum Ausdruck kommt; angelegt ist dies jedoch in Überschußmöglichkeiten, die wiederum mit der entwickelten Form der Arbeitsweise zusammenhängen, den Inhalten und mit den Qualifikaitonsanforderungen an die Beschäftigten. In Bezug auf alle diese qualitativen Seiten von Arbeit - und damit der produktiven Ökonomie am Standort New York - dominiert der Stadtteil Manhattan unumschränkt und gegen alle anderen Boroughs.

Nun mag die Aggregationsstufe der Wirtschaftsbereiche (noch zu) groß erscheinen: aber auch in dem Jahr (1985), für das eine weitere Differenzierung, in diesem Fall von Dienstleistungen, möglich ist, trifft das gleiche Muster auch weiterhin zu:

Wochenverdienst (in \$)	Bronx	Brooklyn	Manhattan	Queens	Staten Island	NYCity
business services	286	272	501	295	242	469
personal services	223	244	257	210	176	254
legal services	514	475	729	405	462	574

aus: table 9, by S. Sassen-Koob, 1988

Quellen:County Business Patterns, 1985 NYS, CBP -85-34 US Dep. of Commerce

Selbst die so überschaubaren "legal services" werden derart tiefgreifend also noch selektiert. Die Qualitäten der Stadtteile werden demnach als Standorte ebenso wie als Wohngebiete extrem unterschiedlich entwickelt sein (auf Manhattan konzentriert ist dann noch auf Spezialisierungs- und Standort-Interdependenzen näher einzugehen /s. unten, Kap. 7.2.1).

7.1.2.5 Armut

Eine relativ kleinteilige Beschreibung der Gebiete, in denen in New York City die arme Bevölkerung lebt, läßt sich nur an zwei Befunden vornehmen:

- die New Yorker, die unter der Armutsgrenze existieren müssen (und von denen bekannt ist, daß sie 1983 28,4 % der Bevölkerung darstellten /s.o., Kap. 5.3.2), verteilten sich 1980 (s. Abb. 15.2) im Stadtgebiet mit eindeutigen Konzentrationen in der zentralen Bronx, im nördlichen Manhattan, in der südlichen Bronx und im zentralen/nördlichen Brooklyn - wo auch der Anteil Schwarzer zugenommen hat (s. Abb. 15.1).
- die New Yorker, die wegen ihrer Bedürftigkeit mit öffentlichen Zuschüssen unterstützt werden (und von denen bekannt ist, daß sie 1986 17,6 % der Bevölkerung darstellen /s.o., Kap. 5.3.2), haben zunächst einmal ganz unterschiedliche Gewichte in den einzelnen Boroughs:

	1986 mit Anteil von %	Zunahme seit 1980 um %-Punkte	Steigerung seit 1980 um
NYCity	17,6	+1,2	10,2 %
Bronx	28,9	+3,6	15,6 %
Brooklyn	21,8	+1,4	5,0 %
Manhattan	17,6	+0,4	14 %
Queens	8,9	+0,6	8,8 %
Staten Island	6,5	+0,6	16,1 %

Eigene Berechnung

Quelle:NYC.DCP 1988, p.5

Auch hier fallen Queens und Staten Island "bevorzugt" auf, die Bronx und Brooklyn besonders benachteiligt, wobei auf diesen unterschiedlichen Niveaus die Steigerungsraten unterschiedliche Trends signalisieren. Auch hierfür kann noch eine wesentlich detailliertere Verteilung im Stadtgebiet dargestellt werden (s. Abb. 15.3): demnach konzentrieren sich die unterstützungsbedürftigen New Yorker ganz eindeutig im nördlichen Manhattan, in der südwestlichen Bronx und im nördlichen Brooklyn - Queens und Staten Island sind ganz frei auch von kleinsteiligen Konzentrationen ("pockets").

7.1.3. Wohnungen

Der Versuch, die Auswirkungen des aktuellen Strukturwandels New York Citys in seinen Stadtteilen zu erfassen, soll abgerundet werden mit einer kurzen Skizze zur Wohnungsversorgung: wie kommen Qualitäten der Stadt von dieser Seite her den Boroughs zugute?

Bekannt ist bereits (s.o., Kap. 3.1), daß der Wohnungsbau - angesichts des sonstigen Bau-Booms - in New York City ganz stark zurückgeht: um 24 % seit 1977; bekannt ist auch (s.o., Kap. 6), daß es insbesondere in Manhattan zu ausgeprägtem Luxus-Wohnungsbau kommt. Ein - allerdings rein quantitatives - Bild von Bestand und Neubau an Wohnungen in New York City und insbesondere in den einzelnen Boroughs ergibt nun folgendes (s. auch Abb. 10):

Wohnungsversorgung 1983/1984 (WE/1000 Einwohner)

	im Bestand	1984 Abweichung zu NYC	durch Neubau 1975-83 Abweichung zu NYC	1975-1980 Abweichung zu NYC	1981-1983 Abweichung zu NYC
Bronx	341,7	-8,3 %	10,9 -34 %	9,1 -25,4 %	1,7 -58,7 %
Brooklyn	352,9	-5,3 %	10,0 -39,5 %	7,8 -36,0 %	2,1 -49,7 %
Manhattan	453,9	+21,8 %	31,7 +92,1 %	22,3 +81,9 %	9,4 +121,3 %
Queens	364,2	-2,3 %	5,7 -65,6 %	3,5 -71,1 %	2,1 -49,5 %
Staten Island	306,5	-17,7 %	56,0 +238,8 %	39,8 +224,4 %	16,2 +280 %
NYCity	372,7	-/-	16,5 -/-	12,3 -/-	4,2 -/-

Eigene Berechnungen

Quellen: REBNY 1985a, tables 118, 121, 132

NYC-DCP 1988, p.5

NYC-DCP 1984, p.67ff., 7ff.

Im Ergebnis historischer Entwicklungen und der aktuelleren Bautätigkeit ist für Manhattan eine massive überausstattung mit Wohneinheiten festzustellen, alle anderen Boroughs sind unterausgestattet, darunter Staten Island bemerkenswert stark, Queens relativ gering.

Die Wohnungs-Bautätigkeit im Zeitraum der wirtschaftlichen Renaissance New Yorks hat daran allerdings ihren Anteil: sie hat in Manhattan und Staten Island überproportional stattgefunden, dagegen unterdurchschnittlich in Queens und auch in Brooklyn und der Bronx, und das jeweils noch beschleunigt; d.h. jede dieser Tendenzen war bei Überwindung der Rezession in New York (1975-1980) deutlich weniger kräftig ausgebildet als dann bei der uneingeschränkten Revitalisierung 1980-83: unter ihren Kräften ist damit ein Auseinanderdriften vertieft worden von Manhattan mit reiner Überversorgung und den anderen Boroughs, die allesamt noch um so größeren Nachholbedarf realisieren müßten; das trifft insbesondere auf Brooklyn und die Bronx zu, während Queens immerhin moderat, Staten Island kräftiger sogar aufzuholen scheinen.

Ähnlich verhält es sich auf einem weiteren Feld des Wohnungsmarktes, mit der Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen, was rapide zunimmt: von 40.000 Fällen in 1986 z.B. fanden 21.000 in Manhattan statt (Gespräch Spinola/Margon

23.3.1987), und bei 1,7 % mehr Wohnungseigentümer-Haushalten 1981-84 in New York City waren das in Manhattan bereits 3 % (Harris 1988, p.21). Damit wird nicht nur in Teilen ebenfalls darüber entschieden, wo in New York City Wohnungsversorgung am ehesten noch möglich gemacht wird (und bezogen auf wie hohe Kaufkraft), und ein Trend zu Manhattan wäre ja auch sozialökonomisch erklärbar; zugleich wird jedoch gerade auch über Eigentumswohnungen eine handfeste Orientierung auf den Stadtteil hergestellt, die eher verbunden sein kann mit gezielten Bemühungen um seine infrastrukturelle und gestalterische Pflege. Dies betrifft insbesondere auch die Gentrification, ein weiteres Feld praktizierter Wohnungsversorgung in New York; und davon ist auch bereits bekannt, wie selektiv es nur in Teilen von Manhattan, auch Brooklyns und auf der New Jersey-waterfront zum Tragen kommt.

7.1.4. Resümee:

großflächige Flurbereinigung

Der Versuch, den Strukturwandel New Yorks von einigen seiner Elemente her so aufzuschlüsseln, wie er i.w. in seiner räumlichen Ausprägung dargestellt werden kann, hat ergeben, daß die Veränderungen zu deutlichen Unterschieden führen und diese auch geographisch sich abbilden. Dafür scheint charakteristisch zu sein, daß - zugespitzt - in allen Punkten erst einmal Manhattan eine andere Bedeutung erlangt als das alle anderen Boroughs als Gesamtheit tun: es verkörpert sozusagen den Strukturwandel in seinen aktiven Strängen und spielt die dominante Rolle in allen Dingen, die als positive Auswirkungen der neuen Sozialökonomie gelten bzw. als vorteilhafte Bedingungen des Strukturwandels angesehen werden können; es sticht hervor bei Wirtschaftsaktivitäten, die zentral mit der Umstrukturierung New Yorks zusammenhängen, aber auch bei Einkommen, Sozialstruktur, Arbeitslosigkeit oder Wohnungsversorgung.

Für die anderen Boroughs gilt zunächst sehr viel gemeinsames anderes, wie ihre eher konsum- und individual-orientierten Dienstleistungen, ihr Gewicht bei blue collar- und service-Tätigkeiten ebenso wie bei Handels- und Bau-Jobs. Sodann zeichnet sich aber ab, daß Queens und Staten Island sich nochmals unterscheiden von Brooklyn und der Bronx, indem hier jeweils gemeinsam Unterschiede bestehen im Ausmaß von Armut, der Abstufung von Einkommen, der Arbeitslosigkeit oder der Anteile von Tätigkeiten und Berufen. So ist etwa das starke Gewicht von Jobs in sozialen Diensten gerade in Brooklyn und der Bronx auffallend und Ausdruck bestimmt auch der dort vorherrschenden Probleme.

Und die sehr unterschiedlich sich herausbildenden Gewichte von professional-/technical-/manager- gegenüber bedienenden Tätigkeiten sind im Stadtteil bestimmt mit ganz erheblich divergierenden Reproduktions-Bedürfnissen und Realisierungsmöglichkeiten verbunden.

Insofern ist festzuhalten, daß es weiterhin - und unter derart insgesamt expansiven Entwicklungsbedingungen - zu Segregationen in New York City kommt. Generell auffallend - und auch problematisch - ist die Häufung, in der hier Licht- und Schattenseiten einer Entwicklung in den Stadtteilen jeweils gebündelt auftreten: im Zusammenwirken können vollkommen ungleiche Voraussetzungen zustande kommen für weitere Entwicklungen in der infrastrukturellen Ausstattung oder in den politisch/sozialen Einflußmöglichkeiten darauf. Mit dieser fast kompromißlosen Gegenübersetzung von Manhattan und den "outer Boroughs" wäre auch von einer auf jeden Fall verschärften Segregation zu sprechen - inwieweit dadurch auch vertieft, wäre noch zu diskutieren.

Dennoch ist die Herausbildung von solchen Disparitäten nichts grundsätzlich neues für New York. Als überkommenes Muster kann angesehen werden eine sozial sehr scharfe Ungleichheit, die allerdings noch über mehrere Stufen erst polarisierte, bei gleichzeitig geographisch eher kleinteiliger Segregation: der relativ rasche Wechsel des Charakters beieinanderliegender Stadtviertel, das harte Aneinanderstoßen von gegensätzlich geprägten Nachbarschaften, die "pockets" (oder Enklaven) anderer Profilierung etc. - das sind gewohnte Elemente der Sozialgeographie New Yorks. Eingebettet war dies in eine gesamte Stadtstruktur, die längst ihr hierarchisches Gefälle von der Innenstadt bis zu den Suburbs herausgebildet hatte, jedoch mit einer City im Kranz der durch sie regulierten produktiven Basis (Hafen, Handel, Gewerbe), innerhalb der die Vororte durchaus wesentliche Funktionen innehatten (Produktions-/Transport-Anlagen, Energiebasis etc.).

Was von einer nun veränderten Stadtstruktur bislang an Elementen sichtbar geworden ist, vermittelt ein auch heterogenes Bild: einerseits ein scharfer Gegensatz zwischen Manhattan und allen anderen Boroughs, andererseits in ihnen auch auffällige der neuen Wachstums-Faktoren, deren Ausbreitung jedoch diese Stadtteile auch wiederum unterschiedlich prägt. Dominant aber bleibt die breitangelegte Gegenüberstellung von i.w. Manhattan und den "outer Boroughs". Mit dem Merkmal einer entsprechenden Großflächigkeit scheint der Tendenz nach das neue Muster von Segregation in New York am begründetsten noch zu beschreiben sein. Einen auch "handfesten" Beitrag dazu liefern - von zwei Seiten her das gleiche treffend: die steuerbaren Immobilienwerte, die in Manhattan seit

1980/81 ganz klar diejenigen der outer Boroughs zusammen übersteigen (s. Fainstein/Fainstein 1987b, Fig. 2.4); und eine Filialen-Karte der Citibank läßt auch an Klarheit nichts zu wünschen übrig: die Isochronen der Kaufkraft-Felder rund um ihre Transfer-Agenturen teilen New York City scharflich auf. Dennoch ist die Haupttendenz in ihrem Umfeld noch näher zu bestimmen, um der Frage nachgehen zu; können, wie die so sich verändernde Stadtstruktur charakterisiert werden kann.

7.2 Merkmale einer neuen Stadtstruktur

Die weitestgehenden Thesen über die Strukturveränderungen New Yorks kulminieren in den Figuren einer "dual" bzw. "devided city". Die Disparitäten, die sich gerade mit der veränderten Sozialökonomie in New York als neuartiges Segregations-Muster auswirken, unterstützen es insbesondere, daß diese Thesen auch als geographisch zu fassende Ausprägungen zu verstehen sind. Deren Auswirkungen könnten allerdings vor allem mit sozial schwerwiegenden Folgen verbunden sein. Es soll daher noch etwas genauer herausgearbeitet werden, wie ein solcherart "duales" New York als Siedlungsstruktur sich darstellen läßt und wie diese über die Nutzungsaktivitäten, auf deren territorialer Organisation ein solches Muster überhaupt nur beruht, charakterisiert, und d.h. auch: erklärt werden kann.

Alle Aspekte, an denen die Strukturveränderungen in New York bislang deutlich geworden sind, weisen übereinstimmend als wesentliche Tendenzen diejenigen einer hochgradigen Konzentration der entwicklungsbestimmenden Faktoren aus. Bei gleichzeitiger offensiver Anwendung von Telekommunikation mutet das besonders paradox an. Als über Jahre so und auch erfolgreich praktizierte Entwicklung muß sie auf Notwendigkeiten intensivierter Agglomeration beruhen, die zumindest für diejenigen Wirtschafts- und Nutzungs-Aktivitäten als existentiell einzuschätzen sind, die sich gezielt in New York City aufhalten bzw. dort entfalten. Diese Einschätzung zielt auf offenbar sehr selektive Standorterfordernisse, die den Nukleus der neuen Sozialökonomie New Yorks dahingehend auszeichnen, daß er nicht nur ganz woanders eben zu dieser Wirkung nicht gelangt, sondern offenbar auch nicht undifferenziert "in New York", d.h. etwa auch in der weiteren Region. Dabei verzeichnet auch sie ja eine enorme Entwicklungsdynamik, die ebenfalls insbesondere auf nicht-waren-produzierenden Aktivitäten beruht.

So sehr hiermit auf Unterschiede zwischen dem auffallenden Kern-Gebiet und der (übrigen) Region orientiert wird, so soll ihr gemeinsamer Entwicklungskontext nicht negiert werden. Auf die Siedlungsentwicklung, wie sie bislang deutlich wurde, könnte thesenhaft auch das gewohnte Entwicklungsmodell angewendet werden von Central Business District und Suburbanisierung, d.h. der räumlich/funktionalen Differenzierung einer noch stärker einheitlichen Regional-Ökonomie als eines Zentrums-/Peripherie-Kontinuums in eher abgestufter Ausbreitung. Nun ist jedoch in New York ja zu beobachten, wie sogar "back offices" kaum wesentlich dezentral lokalisiert werden, während doch aus der Stadt heraus ganze Betriebe/Firmen des Tertiärbereichs - z.T. weit weg - verlagert werden (s.u.). Geschieht eine derartige Ausdifferenzierung nun lediglich zur gleichen Zeit oder handelt es sich um Elemente eines ungleichzeitig verlaufenden Prozesses - der die Auflösung überkommener räumlicher Zusammenhänge dann ebenso in sich birgt.

Zur Klärung von Muster und Charakter der sich verändernden Stadtstruktur soll diese noch etwas genauer analysiert werden. Dabei wird beides näher betrachtet: Manhattan und die Konzentration ebenso wie die Ausbreitung und die Region.

7.2.1 . . . Konzentration auf Manhattan

Übereinstimmend wird festgestellt, daß sich die neue Sozialökonomie New Yorks in ihren neuen - auch baulich/infrastrukturellen - Elementen ausdehnt in Manhattan bis hinauf ca. zur 110th Str. und dann noch i.w. in die Waterfront-Gebiete hinein (PA NYNJ 1987a, p.31), womit sich ein Bereich abbildet, der "einen deutlich größeren Teil von Manhattan (einbezieht) und angrenzende Gebiete anderer Bezirke (Boroughs/Counties) als ... In den späten 60er Jahren" sich in New York die sogenannte City darstellte (Sassen-Koob 1988a, p.51). Was genau konstituiert nun gerade dieses neue territoriale Element der New Yorker Stadtstruktur? Was i.E. ist speziell dort konzentriert? Zu der von ihr umrissenen Form dieser Agglomeration gibt S. Sassen-Koob auch einen Hinweis zu deren Inhalt: sie bildet sich aus "office buildings and the associated high-income commercial and residential gentrification (1988a, p.51 /Hervorh.: K.B.). Was schweißt diese Nutzungs-Aktivitäten derart zusammen?

Die These von der "Notwendigkeit der Agglomeration" wäre im Zusammenhang mit wesentlichen Erscheinungen der Strukturveränderungen in New York also auf deren Motor anzuwenden: auf entsprechende Standortbedingungen ist offenbar er besonders stark angewiesen. Die globale Orientierung bestimmter Finanz- und Unternehmens-Dienste auf New York (s.o. /Kap. 4.3) scheint sich hier nun gradlinig fortzusetzen auf Manhattan: der (mit 7,5 %) an Fläche kleinste Stadtteil verfügt inzwischen über gut 2/3 aller Arbeitsplätze der Stadt, vor allem aber an die 90 % in den führenden Bereichen:

Manhattan-Anteile

an Arbeitsplätzen in Wirtschaftsbereichen (in %)

	1970	1980	1982	1984	1986
Alle Bereiche	65,8	66,0	66,7	66,1	67,5
Bauwesen	42,8	41,2	42,9	41,5	36,0
Industrie	56,7	57,6	59,0	58,8	56,3
Verkehr/Nachrichten/ Versorgungsbetriebe	56,8	55,3	56,3	55,7	53,0
Großhandel	66,5	71,0	70,4	68,7	65,8
Einzelhandel	53,1	51,2	52,9	52,3	52,5
Finanzen/Versicherungen/ Immobilien	85,0	88,4	88,9	89,6	89,4
Services	83,0	78,1	86,4	85,6	85,9
Legal Services	60,8	91,0	-/-	91,4	91,5
Personal Services	61,5	66,7	45,6	45,4	-/-
Gesundheits-Dienste	55,4	43,2	42,1	39,9	39,5
Erziehungs-Dienste	69,9	64,7	64,2	63,1	60,0

von S.Sassen-Koob 1988a, table 1

Quelle: County Business Patterns (CBP-70/80/82/84-34)

legal services: a.a.O., tables 4, 5 u. 6

1986: nach Abb. 4.1 u. 4.3

Tatsächlich aber konzentriert sich dies ganze Potential in Manhattan zunächst nochmals i.w. in der Hälfte südlich 59th Str., die 9,8 sq.miles Fläche umfaßt und 1986 Arbeitsstätten beherbergte für insgesamt 2.117 Mill. Beschäftigte, d.h. nun schon 88,6 % aller von Manhattan (und 60 % von NYCity). Die Konzentration setzt sich jedoch noch einmal weiter fort, und damit erhöht sich auch überproportional der Besatz mit den "professional and related business services": die Schwerpunktgebiete ihrer Agglomeration sind im Kern dann ja (s. auch Abb. 11)

- Midtown
das (59th-25th Str.) ca. 3,8 sq.miles umfaßt und (1970-1982) seinen Anteil an allen Manhattan-Beschäftigten von 57 % auf 63 % steigern konnte (und den Teil derer, die dort in Bürogebäuden arbeiten, sogar von 41 % auf 50 %);
- Downtown
das (südl. Broome Str.) ca. 1,7 sq.miles umfaßt und im Manhattan-Anteil zwar von 28 % auf 22 % zurückgeht, sein Gewicht an Büro-Beschäftigten jedoch von 51 % auf immerhin 71 % ausweiten konnte.

(s.: City Almanac 1984, p.10) (die Abgrenzung MT/DT ist hier eine spezifische)

Von diesen kleinen Arealen, die nun schon 91 % der Manhattan-, 61,5 % aller NYCity-Beschäftigten und knapp 95 % des führenden Komplexes "behausen", geht im Kern die Bewegung aus, die New York City derzeit verändert. Bevor der Frage nachgegangen wird, was sie zu dieser Konzentration treibt (und wie von daher die Stadtentwicklung einzuschätzen ist), soll zunächst dieser Besatz noch etwas genauer charakterisiert werden: woraus bildet sich diese außerordentliche Konzentration?

In den Schwerpunktgebieten im einzelnen treten bereits gehäuft Spezialisierungen auf; die Auswertung eher verstreuter Informationen hierüber ergibt folgendes Bild:

(1) Anhand der Anzahl der Beschäftigten in ausgewählten Wirtschaftsgruppen 1970-1980 (in Tsd.)

	Industrie	Finanzen/ Versicherungen/ Immobilien	Dienstleistungen
<u>Midtown</u> 1010 → 1040	260 → 166 (25% 16%)	145 → 185 (14% 18%)	269 → 352 (26% 34%)
<u>Downtown</u> 485 → 371	44 → 35 (9% 9%)	199 → 185 (41% 50%)	65 → 77 (13% 21%)

Eigene Berechnungen
Quelle: City Almanac 1984, p.11

ist demnach Downtown eine Hochburg des Finanz-/Versicherungs-/Immobilienwesens, und zwar mit etwa 3fachem Gewicht als Midtown, das die Zentrale von Dienstleistungen i.w.S. ist.

- (2) Anhand der Headquarter, ihrer Wirtschaftsgruppen und Umsätze (1982) ist Midtown vorrangiger Standort für die Bereiche Einzelhandel, Dienstleistungen und (mit den auch höheren Umsätzen je Betrieb) für Industrie und Unternehmens-Dienste, alleiniger Standort im Bereich Bergbau, einzelner Industrien, Verkehr, Versorgung und Großhandel und schließlich Standort auch für Bank-Headquarter; Downtown dagegen ist vorrangiger Standort für die Bereiche Wertpapierhandel, Finanzen/Versicherungen/Immobilien, Versicherungen und Nachrichtenwesen, auch für Banken, und von den übrigen Bereichen z.B. in der Industrie bemerkenswerterweise nur bei Elektrotechnik, jedoch mit erheblich größerem Durchschnitts-Umsatz; die i.w. auch sonst - und z.T. um ein mehrfaches - höheren Durchschnitts-Umsätze je Betrieb im Vergleich zu Midtown lassen darauf schließen, daß in Downtown Firmen ansässig sind, die als leistungsstärker und auch als größer einzuschätzen sind, was sich in ihrem Anspruch an office-buildings, in ihrer Organisationsstruktur und auch in ihrem standörtlichen Verhalten niederschlagen kann (s.: City Almanac 1984, table 6, p.12).
- (3) Anhand von Nutzern bestätigt das bereits dargestellte Bild von Manhattan (s.o. /Kap. 3.2.2) diese spezialisierten Standort-Komplexe i.w.; die etwas feinteiligere Untersuchung weist darüber hinaus Downtown als Zentrum auch für Wirtschaftsberatung und Computerdienste aus, Midtown dagegen noch für Druck/Verlage, vor allem Werbung und Rechtsberatung, aber auch Handel.

Demnach ist schwerpunktmäßig also Manhattan Midtown das Aktionsfeld der vereinigten "business + related professional services" im weiteren und differenzierten Sinne und mit eigenen Sub-Komplexen (Werbung/Mode/Immobilien/Versorgung) im Kontext mit Finanzwesen, Versicherungen und Unternehmensverwaltungen; Downtown dagegen stellt sich uneingeschränkt dar als Behausung eines Komplexes, dessen Schwerpunkt eindeutig auf Finanzwesen/Versicherungen/öffentlicher Verwaltung und entsprechenden Services (Computer, Nachrichten, Buchführung) liegt. Das findet zugleich seinen Niederschlag auch in der Baustruktur: bei großformatigeren Gebäuden, die zudem in stärkerem Maße „single user“ haben (J.L. Wooton, p.10) und höheren Technologie-Standard (s. auch: E.S. Gordon 1987b), in Downtown, bestimmt eine Bebauung dagegen Midtown, die mehr "mixed-used"-Projekte enthält und unmittelbar selbst auch heterogener wirkt. Zugleich sind sich die beiden Gebiete aber auch ähnlich, und zwar darin, daß sie räumlich extrem begrenzt konzipiert sind, worin intensivste Kontakt-Bedürfnisse und vitale Interessen an zentralsten Standorten zum Ausdruck kommen.

In Richtung derartiger Aktivitäts-Strukturen im Kontext der Agglomeration, wie sie das innere New York City zunehmend darstellt, verweisen auch Entwicklungen, die als Ausleseprozeß zu interpretieren sind: die Verlagerung von Firmen-Hauptquartieren aus New York City heraus hatte Anfang/Mitte der 70er Jahre einen Höhepunkt (s. auch: Quante 1976); sie erregte Unruhe, weil sie New York am Nerv seiner ökonomischen Potenz traf: "the Corporate Headquarters Complex in New York City" (so auch die zentrale Untersuchung/Columbia University 1977) war synonym mit dem Aufstieg der Stadt zur nationalen Kapitale. Die große Abwanderungs-Welle bedeutet eine prägende Umschichtung der Ökonomie New Yorks; sie ging ausschließlich von Manhattan aus, richtete sich zum Teil aber nur auf die äußeren Gebiete des Gesamt-Standortes. Eine Bewertung der Headquarter nun, die sich von New York City aus in der Region angesiedelt und dort wohl ein passenderes Milieu erwartet haben, nach dem eher gewerblich bestimmten Bereich (von Industrie über Transport, Druckereien, Nachrichtenwesen bis zum Handel) und dem Bereich der Dienstleistungen i.w.S. (incl. Finanzwesen etc.), der für New York City inzwischen als der entwicklungsbestimmende gilt, ergibt folgendes Bild:

- 34 gewerbliche und 12 services-Firmen sind seit ca. 1960 feststellbar (RPA 1987c),
- 27 gewerbliche und 3 services-Firmen waren es 1974-1983 (City Almanac 1984, p.13),
- 12 gewerbliche und 11 services-Firmen werden 1983-1987 registriert (REBNY 1987b).

Ca. 60 % Firmen also, die Manhattan verlassen haben, ohne auf die New-York-Region als Standort zu verzichten, werden demnach als gewerblich i.w.S. eingestuft. Als ein Ergebnis auch dieser Abwanderung hat sich für Manhattan der Anteil der gewerblichen Firmensitze (von 1960-1987) von 51 % auf 42 % verringert, d.h. mit einem Gewicht von jetzt 58 % (zu 49 %) an „services“- Headquarter hat Manhattan eine deutliche veränderte Bedeutung als Konzentrationspunkt angenommen (s. auch: Klebaner 1981, p.19). Es ist diese qualitative Selektion innerhalb des Standortes New York, die anzeigt, für welche wirtschaftlichen Aktivitäten i.w. - oder auch ausschließlich - das innere Gebiet von New York City als interessant, entwicklungsfördernd, ja: als notwendig anzusehen ist. Für das entsprechend andere Profil wäre es demnach optimaler in der übrigen New York Region.

7.2.2 . Dezentralisierung durch Manhattan

Nach bedeutsamen Standorttendenzen in New York befragt, meint der Arbeitsmarkt-Statistiker S. Ehrenhalt, "in the past decade the general tendency has been toward a deconcentration of employment from the city to other parts of the region", die allerdings auf den Entwicklungen in New York City beruhe (Gespräch 28.3.1988). Das wäre eine Gegenbewegung. Wie ist sie einzuschätzen?

7.2.2.1 die New York-Region

Für die 17 Counties umfassende Metropolitan Region (PA NYNJ /s. Abb. 1.2) ergibt sich für 1987 eine Gesamt-Beschäftigtenzahl von 7.534 Mill. (s. Abb. 7.1). Die größten Bereiche sind Dienstleistungen, Handel, Industrie, Verwaltung und Finanzen/Versicherungen/Immobilien. Eine etwas feinteiligere Aufgliederung zeigt für 1982 (und ein allerdings größer zugeschnittenes Gebiet) zudem, daß speziell der Einzelhandel und die Gesundheitsdienste bzw. Unternehmens-Dienste in ihren Hauptbereichen stark ausgeprägt sind (RPA, o.J.). Die Entwicklung seit 1977 weist Abnahme nur bei Industrie und Transport/Nachrichten/Versorgung auf, Zunahme dagegen auch im Bauwesen. Im Vergleich mit (den USA und) New York City wird für die Zeit ab 1970 deutlich (s. Abb. 7.3), daß die Region größere Gewichte entwickelt bei Bauwesen (abnehmend) und bei Industrie und Handel (zunehmend), während sie von New York City nach unten abweicht bei Finanzen etc., Dienstleistungen und Verwaltung (mit sogar noch größer werdendem Abstand) und bei Transport etc., wo er sich stark verringert.

Dieser Befund zeigt erst einmal keine wesentliche Ausbreitung der wirtschaftlichen Aktivitäten, welche die aktuelle Entwicklung in New York City bestimmen. Andererseits ist der Anteil, den New York City an allen Jobs dieser Region hält, von 1970 bis 1987 zurückgegangen (s. Abb. 7.1), und zwar um knapp 9 %-Punkte in der Gesamtheit und auch in allen Bereichen, dabei gerade in den expandierenden sogar überdurchschnittlichen. Damit hat sich New York City also im Zuge dieser aktuellen Tertiärisierung deren Zuwächse bei weitem nicht wie gewohnt an sich binden können bzw. Potential der Gesamt-Region abgegeben und nicht selbst kompensiert. Eine solche Streuung könnte natürlich auch als Dezentralisierung bezeichnet werden.

Nun beziehen sich die im Vergleich zu New York City in der Tat enormen Beschäftigtenzahlen ja auf ein mind. 20 mal so großes Gebiet, und da greifen gänzlich andere Standort-Umwelt-Bedingungen: die für das engere New York City offenbar so durchschlagenden Agglomerationsaspekte können so nicht zur Debatte stehen in einem Gebiet aus "... dispersal ... far-flung suburbs" (Planning 1988, p.26); und dennoch floriert die ebenfalls tertiärisierte Wirtschaftsstruktur dort offenbar; sie muß also ohne diese Standortvorteile sich entfalten können. Wie könnte sie charakterisiert werden?

Die wesentlichen Merkmale, und damit auch die Unterschiede in den wirtschaftlichen Aktivitäten, die sich innerhalb von New York City und in der übrigen Region entfalten und ausbreiten, lassen sich auch an einer feinteileren Branchenzuordnung nicht festmachen, sondern eher an der Art ihrer Aktivität (RPA 1987b, p.11). Entscheidend dafür ist auch der Grad an Exportorientierung und Maß und Qualität des integralen "advanced corporate service sector" (ebd., p.17).

Der Aussortierungsprozeß von Unternehmensleitungen innerhalb der gesamten Region (s.o.) trägt ja auch zu einer Schwerpunktbildung bei, mit der die äußere Region zu inzwischen knapp 70 % von i.w.S. gewerblichen Unternehmen bestimmt wird (bis hin zum Handel). Für sie scheint also die Leistungsstruktur der Region außerhalb von New York City bedeutend spezifischer ihren Aktivitäten zu entsprechen, die sich an dem explizit neu gewählten Standort allerdings ja nur auf die Firmen-Verwaltung beziehen und deshalb auf standörtliche Arbeitsbedingungen aus sind, die der Art nach eben mit denen in anderen Tertiärzentren vergleichbar sind.

Gleichzeitig kann auch festgestellt werden (s. Abb. 7.2), daß das Bruttosozialprodukt pro Kopf der Beschäftigten in den meisten Bereichen der Region niedriger liegt als in New York City (und deutlich auch insgesamt); dies deutet darauf hin, daß die der Systematik nach gleichen Wirtschaftstätigkeiten in der Region auf einem niedrigeren Produktionsniveau arbeiten, sich also von ihrem Pendant in New York City darin unterscheiden werden, welche der für sie an sich branchentypischen Aufgaben hier tatsächlich anstehen und in welcher Arbeitsweise sie konkret bearbeitet werden. Zu vermuten ist, daß die Wirtschaft der New York-Region sich in ihrem Profil und ihrer Leistungsstruktur von der in New York City vor allem unterscheidet in der Bestimmung durch das ideen- und beratungsreiche "global financing and servicing" einschließlich ihrer Flexibilitäts-Aspekte.

So war 1986 auch der Beitrag deutlich anders, den ausländische Einkünfte an den Gesamtgewinnen der hier ansässigen Headquarter aus den 100 größten US-Unternehmen hatten: waren das 33,8 % für die Unternehmen mit Sitz in der Region, so immerhin 46,8 % für die in New York City (Drennan 1988, p.27; s. auch oben /Kap. 4.3.4). Und gleichzeitig hat sich die Anzahl der Zweigwerke ausländischer Produzenten seit 1975 verdoppelt in der New York-Region (RPA 1987b, p.31); bereits 1980 verfügte sie über 18,6 % aller ausländischen Fabriken in den USA (Sassen-Koob 1986a, p.100 u. table 4). So scheint auch der Charakter der Verknüpfung mit der internationalen Wirtschaft für die Region also ein anderer zu sein.

7.2.2.2 New York-Region/-City

In diesen insbesondere qualitativen Unterschieden befindet sich offenbar die Region mit ihrer Sozialökonomie zu der in New York City, die ihrerseits in diesem Kontext nun noch einmal näher charakterisiert werden kann: nimmt in New York City (1977-87) die Beschäftigung insgesamt um 12,7 % zu, so die in den "local industries", d.h. auf den örtlichen Markt bezogenen Wirtschaftsbereichen um nur 2,9 %, in den exportorientierten dagegen um stolze 16,7 %; unter diesen wiederum - und bezogen auf die Umsätze läßt sich eigentlich ähnliches feststellen - geben die warenproduzierenden und -verteilenden Sparten um 17,4 % sogar nach, während die "consumer services" um 32 % zunehmen, die "corporate Headquarters" sogar um 32,5 % (s. auch oben /Kap. 4.3.4). Ähnlich ist festzustellen, daß bei dem generellen Rückgang der Wertschöpfung aller Bereiche in 1970-75 die Exporte von "consumer services" bereits eine Ausnahme machten. Von 1975 bis 1982 dann nahm die Wertschöpfung insgesamt um 1,9 % jährlich zu; aufgeschlüsselt jedoch ist zu sehen, daß alle lokalen Aktivitäten zurückgingen, während der größte Zuwachs sich mit Export ergab: an erster Stelle mit 4,3 % jährlich in den zentralen und danach mit 3,5 % jährlich in den nachgeordneten Business Services (Sassen-Koob 1984, p.151/ 152; s. auch: Columbia University 1977).

Damit hat dieser Finanz/Unternehmens-Dienste-Komplex seinen Anteil an den Umsätzen (values) in New York City insgesamt von 44,8 % auf 50,4 % oder um 12,5 % gesteigert (an den Export-Bereichen um 7,9 %). Dem entspricht auch, daß von den in New York City 1976/86 ansässigen Zentralen der 500 größten US-Firmen nur diejenigen, die im Bereich der "diversified financial bzw. services firms" tätig sind, ihren (ohnehin hohen) Anteil am Umsatz in den USA insgesamt noch steigern konnten (um fast das Doppelte auf 51 % bzw. auf 15,5 %) (Drennan 1988, table 1.4, p.25).

Die Besonderheit von New York City, die sich hierin ausdrückt, kulminiert in seinen außergewöhnlichen Qualitäten, insbesondere konzeptionell neuen Geschäften den Zugang zum Weltmarkt zu eröffnen - ein Standortvorteil, der durch viele andere eher negative Eigenschaften New Yorks massiv ergänzt wird, allerdings doch so durchschlagend ist, daß New York City zwar nur als 7. Ort der USA eingeschätzt wird, um dort Business zu lokalisieren, jedoch mit Abstand als der 1. Ort bezeichnet wird, wo konkret in nächster Zeit Flächen für neue Offices angemietet werden (s.: Cushman & Wakefield 1987c).

Mit diesen differenzierten Akzenten "beginnt ein räumliches Muster deutlich zu werden, in dem Manhattan sich als konzentrierter Standort herausbildet für multinationale Headquarter ... und die Dienstleistungen, die sie benötigen, während nationale Headquarter für ... Standorte nördlich im New York-State, im südwestlichen Connecticut und nordöstlichen New Jersey optieren" (RPA 1987b, p.7).

Dies ist der Angelpunkt, der zunächst den Unterschied zur New York-Region nochmals verdeutlichen kann: sie ist vor allem auch in die Rolle gekommen, Eingangsbereich in den US-Markt zu sein. Mit ihren vielen Zweigwerken ausländischer Produzenten, einem auch internationalen Flughafen, den Übergängen in das US-Highway-System hat die Region diese Funktion übernommen zusammen mit dem New Yorker Hafen, der dieses "Tor zu Nordamerika" ja immer schon war, seit Jahren aber i.w. nur noch relativ weit hinten in New Jersey liegt Newark kombiniert diesen neuen hochintegrierten Transport-Komplex noch mit seinem Besatz an Versicherungsfirmen (womit es ein führender Platz in den USA ist) und erinnert so fast etwas an Entwicklungs-Konstellationen, wie New York als hafenbedingte Metropole zu kennzeichnen wäre und auch andere Städte (Hamburg etwa).

Eine Wirtschaftsstruktur, welche wie die der New York-Region in diesem funktionalen Zusammenhang ihre wesentliche Entwicklungskraft hat, umfaßt daher auch - nur - bestimmte Sparten selbst im Dienstleistungsbereich, insgesamt allerdings vorrangig z.B. solche, die helfen, im Ausland entwickelte Produkte und Leistungen als Gebrauchswert, technisch, nach Normen, rechtlich, mit Werbung, vom Absatz her, organisatorisch etc. an den Markt-, Politik- und Kulturbereich eines anderen Landes - der USA etc. - zu adaptieren. Ein deshalb auch hoher Besatz der Region mit "business and related professional services" ist in dieser Allgemeinheit daher zunächst nicht verwunderlich; selbst wenn er - wie beim Versicherungswesen, das 1977/86 in New York City um 10.000 Beschäftigte nachgegeben, im New Jersey-Teil der Region jedoch um 7.000 und in Long Island um 5.700 zugenommen hat (Ehrenhalt 1987, p.4) - sogar absolut zunimmt, wird er doch in seiner Leistungsstruktur auch begrenzt sein: i.w. auf den nationalen/regionalen Zusammenhang ausgerichtet statt auf den internationalen.

Eine solche Wirtschaftsstruktur bedarf nur bedingt und abgestuft, nur punktuell und relativ selten der spezifischen Leistungen, wie sie New York City zunehmend konzentrierter hervorbringt und milieumäßig auch forciert. Dennoch ist diese Wirtschaftsstruktur nicht von ungefähr in der Nähe einer solchen "global city" zu Hause; die historischen Ursachenzusammenhänge sind dabei nicht bloß äußerlich-infrastrukturelle; sie haben gerade diese Differenzierung auch erst ermöglicht und wirken in den lockeren funktionalen Interdependenzen weiter. Zugleich steht die Region mit ihren eigenen wirtschaftsstrukturellen Orientierungen dem relativ ferne, was den funktionalen inneren Zusammenhang und Entwicklungs-Motor von New York City jetzt ausmacht. So weist Rosemary Scanlon, Chief Economist der Port Authority NY NJ, darauf hin, daß diese Gebiete "... are ... economies in their own right, with emerging subcenters of activity, and a diversified industrial structure that to a large extent exists seperatly and is quite Independent of Manhattan and it's more international and world-centered functions" (Gespräch 24.3.1988).

Dezentralisierung durch Manhattan? Von direkter Abgabe von Arbeitsplätzen in die äußere Region kann quantitativ weniger die Rede sein als schon davon, daß neue Zuwächse zahlreicher gleich dort anfallen. Gerade die Fälle von Verlagerung aber verweisen darauf, daß hier insgesamt eine deutliche qualitative Selektion stattfindet, die im Ergebnis auch eine Art von Dezentralisierung ist, verbunden allerdings mit einer Auseinandersetzung von äußerer Region und New York City.

7.2.3 Das New York City-Essential

7.2.3.1 Weltmarkt-Erschließung face-to-face

Während New York City seine Dominanz einbüßt von Firmen-Headquarters, die auf den nationalen Markt orientiert sind, bestimmen ihr neues Profil diejenigen, die ein globales Aktionsfeld haben (Shore, RPA im Gespräch 15.3.1988): Weltmarkt-Erschließung oder US-Markt-Eingang - dies ist der Angelpunkt gegenüber der Region, mit dem auch die Besonderheiten von New York City noch etwas weiter und abschließend verdeutlicht werden können (s. auch Lampard 1986, p.84). Ihren Sinn bekommen die vielfältigen "business and related professional services" - bis hin zur Rechtsberatung - nun erst so richtig hier als die breitgefächerten Beratungsdienste, die hochspezialisiert verfügbar sein müssen, wenn es darum geht, mit Produkten/Leistungen in den Weltmarkt einzudringen, d.h. sich der sozio-ökonomisch politischen Bedingungen einer Vielzahl von Kulturen, d.h. Konsumenten- und Kaufkraft-Sphären zu vergewissern (12). Dies verbindet sich praktisch mit der dynamischen Konzeptionierung von Aktivitäts-Ideen (s.o. /Kap. 4.4) als einer auch inhaltlichen Flexibilität und damit, sekundenschnell und mit totaler Übersicht die Bedingungen eines weltweiten Marktes handhaben zu können (als Reaktions-Flexibilität).

Ein solches Bündel von Handlungs-Möglichkeiten muß für derartige Tätigkeiten erklärlicherweise also verfügbar sein in Form von Kontakten, Informationen, Anregungen und Kooperationsbeziehungen. Die wesentliche Frage ist - gerade angesichts einer Entwicklung wie in New York - allerdings: wieso muß es dazu noch den einen gemeinsamen Ort geben bei entwickelter Telekommunikation als "non place electronics"? - eine Frage, die von Lampard (1986, p.88/89) jedoch lediglich gestellt wird.

Um dieses - unsere Diskussion seit Jahren bestimmende - Paradoxon aufzuklären, sei zunächst auf zwei Aspekte hingewiesen:

- die Entscheidungen, um die es bei den dominanten Tätigkeiten z.B. in New York City geht, müssen eine spezifische Kompliziertheit bewältigen und Art von Risiken beherrschen können; sie ergeben sich generell aus der Notwendigkeit, komparative Vorteile des Weltmarktes produktiv zu nutzen, und speziell nochmals daraus, die aktuell sich weiter zuspitzenden Verwertungs-Probleme zu meistern. Damit ist es also erforderlich, einerseits prompt reagieren zu können, andererseits aufgrund der Arbeitsteiligkeit und Volumina der Geschäfte aber sich umfassend vergewissern zu können, daß die Vielfalt der

Informationen richtig interpretiert wird, und auch personell, d.h. mit den Kooperanten, eine vertrauensvolle Basis besteht.

- die hier einzuspeisenden Ideen und Konzepte müssen auf einer produktiven Verarbeitung auch von Zwischentönen der gesellschaftlichen Entwicklung basieren können, in deren Zusammenhang Bedürfnisse sich herausbilden und Befriedigungs-Mechanismen angelegt sind, auf die ja abgehoben wird (s. auch oben /Kap. 5.1).

Beides ist jedoch nicht zu bewältigen ohne direkte Kontakte mit den Kontrahenten/Kooperanten und mit der entsprechenden Szene.

Das spezifische Dilemma, von den verfügbaren Kenntnissen her weltweit, in der Aktion jedoch Personen-/Gesprächs-Kontakt-intensiv und reaktionsstark agieren zu müssen, ist ersichtlich nur zu lösen mit forcierter Telekommunikation bei gleichzeitiger exponierter und elaborierter Agglomeration. Die Zentralisierungskraft dieser Medien beruht auf eben diesen "face-to-face transactions with access to international telecommunication systems" (Moss 1987, p.538). Dieser Standortstrukturell erhebliche Zusammenhang trifft so jedoch auch nur zu im Zusammenhang eines solchen "global financing and servicing" - und nur für derartig konzipierte Arbeitszusammenhänge gilt auch eine solche Konzentration als existentiell. Für andere - so die weitere These - durchaus nicht. New York City aber ist der Ort mit den entwickeltesten Aktionsbedingungen (s. auch: Helms 1985); bezogen auf seine Wirtschafts- und Stadtstruktur läßt sich das durchaus so kennzeichnen: "ein hocheffizientes System, in dem neue Produkte und Dienstleistungen kreierte oder beschleunigt angezogen werden, die dann durch Marketing und Verbreitung ihre Wirkung erlangen; deutlich wird diese Rolle New Yorks mit neuen Finanzierungs-Konzepten, Geschäften, politischen und wirtschaftlichen Anregungen, Werbung, Medien-Information und kultureller Entwicklung, unterstützt und ausgeweitet durch hochsensible Telekommunikation" (RPA 1987b, p.4).

Diese faktische Neubestimmung von Führungsvorteilen (13) (s. auch unten/ Kap. 9.3.3) ist verbunden mit einer auch veränderten Handhabung funktionaler räumlicher Arbeitsteilung. Schließlich ist ja davon auszugehen, daß diese spezifischen Standorterfordernisse auf das Engste und konkret gekoppelt werden müssen mit den vielfältigen auch unterschiedlichen Tätigkeiten der z.T. ja sehr großen Firmen (s. auch oben /Kap. 5.1). So entspricht der Dominanz von Orientierungs- und Konzeptualisierungs-Aufgaben in den Tätigkeiten der neuen tertiären Arbeitsfelder eine Umwelt, die den kreativen und Kontaktleistungen, die

erwartet werden, förderlich sein bzw. die Befriedigung der Ausgleichs- und Anregungs-Bedürfnisse ermöglichen muß, die in diesem veränderten Arbeits- und Akkumulations-Prozeß angelegt sind. Eine Tendenz eher in verdichtete, vielfältig genutzte und zentrale Gebiete als in vorörtliche Ungestörtheit erscheint daher als Haupttrichtung erklärlich. Die hochgradige Zentralisierung der als "high-level-functions" bezeichneten entscheidungserheblichen und reaktions-empfindlichen Tätigkeiten ist der Kern dieser Entwicklung.

Die Bewegungsform, in der zugleich die Kontakt- und Kooperationsbedürfnisse der neuen Nutzungskomplexe in Manhattan territorial realisiert werden, hat es mit zwei Linien zu tun:

- die erhebliche Distanz-Empfindlichkeit (s.o., Kap. 6.6), die eng zusammenhängt mit den zunehmend bedeutsamen experimentellen Aspekten der auf Flexibilität und neuen Technologien beruhenden Tätigkeiten, regt den enormen Hunger an Nutzflächen dieser urbanen Qualitäten an und führt zu intensivster Flächennutzung; der Drang sowohl weiter in die Höhe als auch dazu, erst einmal die Ränder der traditionellen CBDs extrem aufzufüllen, ist daher nicht verwunderlich; speziell in Downtown wird dieser Weg z.B. mit dem Bereich World Trade Center/Battery Park City ja massiv beschritten.
- hohe Mieten und andere beeinträchtigende standörtliche Bedingungen drängen zur Selektivität bei der Lokalisierung aller Nutzungen, welche die volle ökonomische Realisierung der spezifischen Standortvorteile nicht leisten können bzw. die auch funktional getrost ausgelagert werden können; die Tendenz kommerzieller als auch anderer Nutzungen (wie z.B. Wohnen), Manhattan bzw. seine Zentren zu meiden oder auch zu verlassen, ist daher nicht verwunderlich; in beiden Fällen wird das Mass Transit-Netz einen gewissen Rahmen darstellen, bei Office-Aktivitäten insbesondere auch, soweit es sich um große Betriebe handelt und sie ihren strategischen Aufgaben die zentralen Standorte vorbehalten.

Es scheint nun differenzierte Modelle zu geben, Kooperation und Arbeitsteilung territorial so zu gestalten, daß auf jeder Stufe abgespaltener/ausgelagerter Aktivitäten dennoch jeweils ein hohes Maß an Integration wieder gesichert werden kann; statt eher insulärer Auslagerungen über das ganze Stadt-/ Regions-Gebiet an i.w. verkehrsinfrastrukturell günstigen Stellen, scheint es zuzunehmen, Standortspaltungen einzubetten in das Konzept urbanen Milieus. Das wird deutlich an der in New York viel diskutierten (und bisher mehrfach schon erwähnten /s.o. Kap. 6)

7.2.3.2 "back offices"-Lokalisierung

Auch im Bereich nicht-warenproduzierender Unternehmen und ihrer Hauptverwaltungen - wie etwa der großen Investmentbanks, Broker-Firmen etc. - werden zunehmend Aufgabenbereiche auch örtlich ausgegliedert, die weniger Publikumsverkehr und Entscheidungskompetenz haben (s. Hanson 1983 und City Almanac 1985): zu diesen - im Gegensatz zu front-offices - "back offices" genannten Abteilungen zählen z.B. die Datenverarbeitungsbereiche; die aber - und das ist die auch auf dieser Ebene erklärliche neue Qualität der veränderten Sozialökonomie - sind dennoch in ganz anderer Weise nun mit der konzeptionellen Arbeit ihrer Zentralen wiederum verknüpft: dazu tragen bei zum einen etwa die experimentellen Momente flexibler und daher vernetzt rückgekoppelter komplexer Entscheidungsstrukturen; zum anderen ist der Charakter dieser Datenverarbeitung etwa insofern selbst wiederum "strategischer" geworden, als es jetzt vor allem auch um die Software geht, über die firmenspezifisch die unendlich vielen Informationen aus aller Welt aufbereitet werden, die z.B. ein relativ selbständig und im Verbund agierender Aktienhändler bei Merrill Lynch an seinem Sachbearbeiter-losen Monitoren-Arbeitsplatz verfügbar haben muß (s. oben /Kap. 5.1). Von daher sind auch solche "back offices" nun mit konzeptioneller Arbeit und sehr qualifizierten Jobs eng verbunden, müssen gut erreichbar sein und sollen ebenfalls in urbanem Milieu gelegen sein.

Vor dem Hintergrund dieser Rahmenbedingungen ist es nicht verwunderlich, wenn von den Unternehmen her wie auch konkret im New Yorker Standort-Kontext fest gestellt werden kann, daß back offices zwar vermehrt entstehen, jedoch sehr branchenspezifisch und i.w. nur in knapper Entfernung lokalisiert zum frontoffice (Moss/Dunau 1986) - dafür wird die Art der neuen City-Tätigkeiten gerade in New York für zu sensibel im erfolgreichen Operieren der Firmen in dem Finanz-/Unternehmens-Dienste-Komplex eingeschätzt (RPA 1987b, p.14).

Derartige Back Offices bilden sich nur in großen Firmen, und insbesondere bei den Investmentbanken (RPA 1987b, p.27), auch bei Aktienhandelsfirmen und Versicherungen (Ehrenhalt 1987, p.3). Davon zu unterscheiden sind zum einen die Bereiche, in denen das Potential für Ausgliederungen bereits durch Technologieinsatz weg-rationalisiert ist (ebenfalls z.B. Versicherungen /s. auch: RPA 1987b, p.27). Zum anderen gibt es noch die Bereiche, wo es sich dabei um die Wahrnehmung von Aufgaben handelt, die - absatznah - regionalisiert werden (konsumorientierte Dienstleistungen z.B.) bzw. weitestgehend routinisiert worden sind, wie wirklich reine Buchungsvorgänge z.B., und die dann allerdings auch von

New York aus gleich ganz weit weg verlegt werden, insbesondere in neutrale Zeitzone des Mittel-Westens etwa für Reservierungen von Mietwagen oder Kreditkarten-/Telefon-Abrechnungen bzw. an Plätze billigster Lohn- und Nebenkosten; ein Beispiel hierfür ist etwa die Citibank: sie verlagert zwar einen Teil ihrer Hauptverwaltung "just across the East River" (s.o. /Kap. 6.3.3), hat ihre zentrale Credit-Cards-Operations aber bereits nach South Dakota ausgesiedelt (Lampard 1986, p.84 /s. auch: Moss/ Dunau 1986).

Tendieren diese also ganz weit heraus aus allem - auch Vorteils-Kontext des Standortes New York, so tendieren jene strategisch empfindlichen Back Offices neuen Typs vor allem in die vom früheren Hafengewerbe geprägten Uferbereiche Manhattans mit ihren auch großzügig geschnittenen Grundstücken und Etagengebäuden (s.o. /Kap. 6.2.3) oder - mit den Adern des Subway-Netzes - auch in die Uferbereiche von Brooklyn, Queens oder New Jersey.

Zum Umfang von Back-Offices-Beschäftigten und -Standorten kann gesagt werden: für die Zeit 1977/1986 werden für die Bereiche Finanzen, Wertpapierhandel und Versicherungen und deren "key back offices" 277.200 bzw. 366.700 Beschäftigte angegeben (d.h. +89.500), und zwar zu 90 % bzw. nun schon 94 % (1986) in Manhattan (Ehrenhalt 1987, chart 32, p.42). Für 1982/83 wiederum wurden "back-offices-jobs" in New York auf ca. 200.000 (davon 150.000 in Manhattan, 25.000 in "outer Boroughs"), 10.000 in Nassau/Suffolk und 15.000 in New Jersey geschätzt; sie werden zu ca. 25 % dem Bereich Industrie, zu 15 % den Dienstleistungen zugeordnet und zu 60 % dem Finanz-/Versicherungswesen (City Almanac 1985, p.14); deren hoher Anteil (gerade auch im Vergleich zu den ja umfangreicheren Dienstleistungen) ist erklärlich, da es in dem Bereich z.T. sehr große Firmen gibt, während für Dienstleistungen ja darauf hingewiesen wird, daß Firmen dieses Bereichs zunehmend externalisierte Aufgaben großer Betriebe übernehmen und selbst oft auch kleiner sind; soweit sie eher experimentieren und somit zu allround-Strukturen tendieren (s.o. /Kap. 4.3.3) sind sie einer standörtlichen Arbeitsteilung auch weniger zugänglich.

Als größere "back-offices-relocations" im Nahbereich sind neben den bereits erwähnten in Manhattan (s.o. /Kap. 6.2.3), in Brooklyn (s. 6.3.2), in Queens (6.3.3) und auf der New Jersey-waterfront (s. Kap. 6.4) aktuell noch im Gespräch: First Boston (New Jersey), Dreyfus (REBNY 1987b) und Chase Manhattan Bank (New Jersey /s. auch: NYT 27.2.1988, p.L35). Daran wird bereits deutlich, inwieweit die Jersey-waterfront so interessant wird und Brooklyn und die südliche Manhattan-West Side, die ja nicht nur größer dimensionierte Bauflächen aufweist, sondern

zudem sehr nahe liegt zu den Haupt-Interessenten, und die sind eindeutig erst einmal in Downtown zu sehen: dort haben die Bereiche Finanzen/Versicherungen ihr Wirkungsfeld, und dort sind die im Schnitt auch viel größeren Firmen (s.o.).

Die Back Offices stellen insgesamt ein bedeutsames Potential auch der räumlichen Stadtentwicklung dar, insbesondere in ihrer zentral/urbanen Variante; sie ist neu, plausibel eigentlich nur auf einem derart metropolen standörtlichen Gesamt-Niveau und ersetzt keineswegs die uns bereits geläufigen Varianten (s. auch Moss/Dunau 1986).

Für die Stadtentwicklung New Yorks von entscheidender Bedeutung ist jedoch, daß diese Back-Offices als Teil der neuen Sozialökonomie - wie "selbstverständlich" - kein Potential darstellen für deren Ausbreitung im ganzen Stadtgebiet. Gerade in den "outer Boroughs" kommen Standorte jedenfalls im allgemeinen nur wenig vor und an sich auch nicht in Frage: in Gebieten mit z.T. starken Anteilen farbiger und armer Bevölkerung fehlen sowohl die entsprechenden Arbeitskräfte als auch Milieubedingungen (s. Hauson 1983, p.35).

Damit wird zugleich nochmals deutlich, aufgrund welches Essentials der in New York City dominanten neuen Tätigkeiten dieser ausgeprägte Drang dazu besteht, nicht nur hochgradig sondern auch stark integriert innerstädtisch zu agglomerieren.

7.2.3.3 Wohnen - in der Stadt?

Für die Struktur der Stadt im Zusammenhang mit dem Entwicklungsniveau auch ihrer Teilgebiete ist es von erheblicher Bedeutung, inwieweit es auch vermittelt über die Wohnstandorte eine der Tendenz nach selektive Konzentration gibt. Verlässliche Informationen hierüber sind kaum verfügbar; soviel jedoch ist feststellbar: die Gentrification in Manhattan (Upper West Side /Central Harlem West /Lower East Side), in Brooklyn (Central/East) oder in Hoboken und ansatzweise Jersey City ist die wahrnehmbare Umwandlung zentraler Nachbarschaften zu anspruchsvollen Wohngebieten, und zwar im zeitlichen Zusammenhang mit der veränderten Sozialökonomie New Yorks; und sie erscheint insgesamt doch weniger weit ausgreifend in die Region als das mit der gewohnten Mittel-/Oberschicht-Suburbanisierung verbunden ist.

Soweit das überhaupt als eine mittelfristig wirksame Tendenz eingestuft werden kann, so bietet sich als Erklärung i.w. auch nur diese veränderte Sozialökonomie an: Denn die neuen wirtschaftlichen Aktivitäten rekrutieren auf der einen Seite gezielt und in großer Anzahl ideenreiche und leistungsfähige Angestellte (darunter "swinging singles"), deren Tätigkeiten wiederum mit spezifischen Reproduktions-Ansprüchen verbunden sind an gehobene Wohnqualität, an elaboriertes Ambiente und an Freizeit und Kultur, und zwar möglichst im Kraft- und Umfeld ihres internationalisierten Aufgaben- und Verhaltensbereichs ("young urban professionals" /s.o.). Von daher wird in New York City eine immer umfangreicher werdende Arbeitnehmerschicht einen Bedarf an Stadtquartieren gehobenen Standards artikulieren, eng verflochten mit den zentralen Distrikten und ihrer Szene. Auf der anderen Seite entsteht ein ebenfalls erheblicher Bedarf an nur handlangend Tätigen; die Realisierung ihrer Wohnvorstellungen dürfte i.w. durch ihre niedrigen Einkommen bestimmt werden und vor allem in dezentralen Gebieten und - eher nur als eine Alternative - auch in Nischen zentraler Gebiete befriedigt werden (s.: Lower East Side /Kap. 6.2.5). Auch auf professionals/managers/technicals kann das Ausweichen durchaus ebenfalls zutreffen, sofern das Wohnungsangebot selbst ihre finanziellen Möglichkeiten übersteigt; ihre Eingebundenheit in eher dynamisch/aggressive Funktionen dürfte allerdings dazu führen, daß auch dezentral gelegene Wohnstandorte sowohl von gehobenem Milieu als auch - mindestens verkehrsmäßig - zentral angebunden sein müßten. Angesichts der realen Entwicklung, die hier läuft, ließe sich fast die Faustregel aufstellen: Gebiete mit Brownstone läuft, ließe sich fast die Faustregel aufstellen: Gebiete mit Brownstone-Häusern und Subway-Anschluß nach Downtown/Midtown - sie sind verdächtig, gentrifiziert zu werden.

Die "yuppies" als formationspezifischer Sozialtypus sind sehrwohl als das Potential einer urbanen Wohnstandort-Orientierung in New York anzusehen. Die Fragen sind nun:

- wie sind sie zahlenmäßig einzuschätzen?

Diese Gruppe von New Yorkern ist am ehesten einzugrenzen mit den Tätigkeitsarten der "professionals + technicals" und der "managers"; ein Wechsel in den Erhebungskategorien erschwert die Zeitreihe bis heute; folgendes aber läßt sich feststellen: diese beiden Gruppen kommen in New York City

	bei der Arbeits- bevölkerung auf	bei der Wohn- bevölkerung auf
1970	985	752
1980	1.025	825
	(+ 40) Tausend (= +4%) (Drennan 1986, table 1.12)	(+ 73) Tausend (= +9,7%) (Fainstein/Fain- stein)

Für die Jahre 1983/86 läßt sich - nach anderen Kategorien - ein Zuwachs um +23 % feststellen (Bailey/Waldinger 1988, table 3.b). Demnach nimmt dieser Teil der New Yorker Bevölkerung deutlich zu und ist inzwischen auf ca. 1,2 Mill. Beschäftigte zu veranschlagen (und davon ca. 300.000 neu von 1970-1986).

- verhalten sie sich mit ihrer Wohn-Standort-Wahl auch "entsprechend"¹? Benutzt man die Zahlen für 1970/80 auch als Saldo für die Verhältnisse in New York City (was Auspendler z.B. schon mal nicht berücksichtigen würde), so ist zu vermuten, daß es eine Konzentration von "yuppies" auf die Stadt geben kann ("Überhang" bei der Wohnbevölkerung). Die Veränderungen des Spezialisierungsgrades von Teilen der New York-Region hinsichtlich ihrer Wohnbevölkerung nach diesen Berufstätigkeitsarten (Harris 1988, tables 6+7) zeigt, daß bei diesen Gruppen lediglich Manhattan jeweils - und zwar deutlich - überdurchschnittliche Werte aufweist, die allerdings 1970/80 gegenüber 1950/70 nachgeben; im übrigen Stadtgebiet bessern sich die negativen, im 2. Ring wechseln sie sogar vom sehr deutlich positiven ins negative.

Es läßt sich also - wenn auch nur für einen Zeitraum, an dem die Jahre leider fehlen, die wohl erst die entscheidenden geworden sind - eine leichte Tendenz zur Konzentration dieser als Teil der Umstrukturierung so zentralen Bevölkerungsgruppe sehr wohl auf New York City und auf Manhattan

feststellen. Zugleich wird jedoch darauf hingewiesen, daß (1980) das in New York City erzielte Jahreseinkommen derer, die dort auch wohnen, um fast 9.000 \$ unter dem liegt, das Auspendler erzielen; und exemplarisch wird für 1979 angeführt, daß 60 % derer außerhalb wohnten, die mehr als 50.000 \$ im Jahr verdienten (Tyler 1987, p.467 u. auch: Marcuse 1984, 218).

Demnach ist eine neuartige Wohnstandort-Orientierung auf New York City also noch keineswegs so klar auszumachen, wie es allgemein angenommen wird (und in Manhattan vielfach auch den Anschein hat). Zu bedenken ist hier immerhin, daß zu den Trägern einer "Yuppisierung" und Aufwertung innerstädtischer Wohnquartiere auch viele Leute gehören, die mit den hier zugrunde gelegten Tätigkeits- (und formellen Arbeitsplatz-)Kriterien gar nicht erfaßt werden können. Insgesamt jedoch wird auch darauf hingewiesen, daß auf jeden Fall keine Zuwanderung nennenswert festzustellen ist, es allerdings innerhalb der Stadt zu deutlichen Verschiebungen kommt (s.: Marcuse 1984).

Eine wesentliche Rahmenbedingung ist hier, daß derzeit ca. 300.000 Wohnungen in New York City für die Einkommensgruppe dieser urban orientierten Leute fehlen (s.u. /Kap. 8.1.2). Und das trotz der laufenden und aggressiven Gentrification, die eben mit der Verdrängung anderer, armer New Yorker verbunden ist (s.u. /Kap. 8.5.2), die auf einen Umfang von 10-40.000 Menschen jährlich geschätzt wird (P. Marcuse, im Gespräch 8.4.1987).

Zu der neuartigen Wohnstandort-Verteilung in New York gehört also neben einer eindeutig innerstädtisch urbanen Linie auch eine Art von Dezentralisierung; sie ist einerseits ein Ausweg angesichts zu hoher Mieten in Manhattan, andererseits aber läuft sie doch der allgemeinen Konzentration keineswegs zuwider, sondern ergänzt sie, indem sie ihre Existenz und Wirkung nur den Kräften verdankt und zugute kommen läßt, welche die Konzentration auf Manhattan bewirken: so etwa sind die neuen urbanen Wohngebiete in Brooklyn doch inzwischen Teil des insgesamt sich auch dort herausbildenden Umnutzungs-Komplexes.

7.2.4. Resümee:

erweiterte Urbanisierungs-Zone

Die Orientierung auch von Wohngebieten auf die neuen Standorte der Arbeitsstätten erscheint aus verschiedenen Gründen bemerkenswert: zunächst kann das dazu beitragen, daß sich ein neuer städtischer Gebietstyp herausbildet, der einen hohen Integrationsgrad aufweist; einbegriffen sind zudem die vielfältigen

ergänzenden, der Unterhaltung i.w. Sinne dienenden und haushaltsorientierten Services. Die neue Sozialökonomie bildet sich so also in den verschiedenen Sphären ihrer Nutzungen und Infrastrukturen in einem neuen räumlichen Zuordnungsmuster ab. Bei der relativen (Ab-)Geschlossenheit, die dabei beobachtet werden kann, konstituiert sich damit also die erweiterte Urbanisierungszone, die in ihrer Ausbreitung vielfältig ja thematisiert worden ist (s.o. /z.B. Sassen-Koob).

Auf diese Weise jedoch können sich nun Stadtteil- und Wohn-Umfeld-Eigenschaften praktisch herausbilden, die sich immer manifester unterscheiden werden von jeglichen Spielarten weniger zentraler bzw. suburbaner Stadtgebiete, und die tendenziell völlig anderen Reproduktionsbedürfnissen entsprechen. Mit einem solchen Profil gäbe es dann jedoch eher deutliche Alternativen, welche die sonst sich durchaus abstufigen Übergänge auflösen, in denen Wohngebiete bzw. Reproduktionsmöglichkeiten zur Verfügung stehen; zumal im derzeitigen Strukturwandel mit den "Mittel schichten" gerade jene sozialen Gruppierungen "zerrieben" zu werden drohen (s.o. /Kap. 5.4), denen Vermittlungsfähigkeiten - etwa in gemischten Wohngebieten - zugeordnet werden (s. Sassen-Koob 1984, p.164 im Gespräch 25.3.1987).

Bei der erheblichen Bedeutung jedoch und Determinationskraft, welche die Reproduktionsbedürfnisse - aus dem Arbeitsprozeß heraus und wiederum auch für ihn - haben, können derart unterschiedliche Stadtteilqualitäten daher tatsächlich zu ganz alternativen Optionen führen. Eine verstärkte Selektion mit der Konsequenz größerer Polarisierung könnte also auch auf dieser Ebene von der neuen erweiterten Urbanisierungs-Zone New Yorks ausgehen.

7.3 Neue City

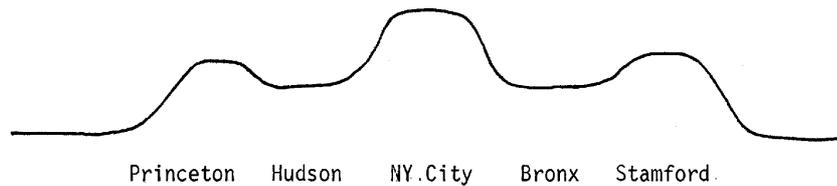
Die erweiterte Urbanisierungszone wirkt wie ein (ab-)gesondertes inneres Gebiet der gesamten New York-Region. Eine derartige Formation wird auch im übrigen als inzwischen durchaus wahrnehmbar thematisiert: die Geographie einiger sozioökonomischer Sach-Verhalte deutet auf eine i.w. ringförmige Zonierung der regionalen Siedlungsstruktur insgesamt hin.

7.3.1 .. gegensätzliche Ringe in der Region

Die feinteilige Untersuchung der New York-Region (22 Counties) anhand über- bzw. unterdurchschnittlicher Besatzwerte (specialization index /Regions-Wert) bei der Bevölkerungs- und Beschäftigtenverteilung (1956-1985) lassen ein Muster zutage treten (s. auch oben /Kap. 7.1.2.3), in dem Manhattan und das restliche New York City unterdurchschnittlich, eine die Stadt umgebende Zone gleichbleibend und ein äußerer Ring überdurchschnittlich sich entwickeln; ähnlich ist es bei Arbeitsplätzen (1956-80) für Industrie und Finanzen und Business Services (1980); bei Einzelhandel sind die Besatzzahlen nach außen hin kontinuierlich angestiegen; ein um New York City herum liegender "innerer Ring" bildet sich auch bei der Wohnbevölkerung nach beruflichen Tätigkeiten ab, und zwar bei der Verteilung der Büroarbeit, die zunehmend als heruntergestuft gilt (s. hierzu: Harris 1988, tables 1, 2, 5 u. p.30; und: Hoover/Vernon 1962). Das Bild einer Merkmalsverteilung, die sich keineswegs kegel- oder glockenförmig von New York City aus abstuft, tritt auch zutage mit dem Export-Gewicht der Wirtschaft, das (1986) für die Region bei 41,2 %, für New York City bei 46,8 %, für seine "suburbs" jedoch bei nur 33,8 % lag (Drennan 1986, p.27).

Weniger ringförmig ausgebildet schließlich wirken die Verteilung der Counties, die von 1979-87 in New Jersey eine nur unterdurchschnittliche Zunahme an Arbeitsplätzen aufweisen (u.a. Passaic, Bergen, Essex, Hudson und Union) und unmittelbar an New York City angrenzenden (BLS News 6197, p.5) bzw. deren Arbeitslosenquoten (1985-87) dichter bei oder sogar über dem Wert der gesamten Region liegen (Hudson, Passaic, auch Essex, Union, Nassau und ansatzweise Westchester) (PA NYNJ 1986a, 1987, 1988).

Als innerhalb der Region unterschiedlich erscheinen daher vor allem 3 Gebiete: Manhattan bzw. auch ganz New York City mit hohem Wachstum bei ökonomisch/sozial im allgemeinen positiv bewerteten Indikatoren; eine entgegengesetzt profilierte Zone und schließlich eine wiederum attraktionsreichere Zone. Ein schematischer Schnitt durch dieses Regions-Profil sähe (z.B. von Südwest nach Nordost) so aus:



Mit der Bezeichnung auch als "core"/"inner ring"/"outer ring" korrespondiert ein solches Profil mit sonst bekannten Befunden über New York (s. Hoover/ Vernon 1962; Hall 1984; auch: PA NYNJ 1986a); unterscheiden sich bis in die 50/60er Jahre hinein jedoch Stadt/Suburbs/Region i.w. durch die stärkere Ausprägung der Dienstleistungen im Kern, des Gewerbes außen, so ist nun der tertiäre Sektor allgemein ausgebreitet. Er bildet sogar in sehr großem Abstand zu New York City am Rande der Region noch mal einen prägnanten Gürtel relativ großer solitärer Büro-Städte (s. oben /Kap. 6.5 u. Abb. 16.2). Dieses durchaus veränderte Muster hängt mit dem ebenfalls veränderten Charakter dieser Dienstleistungsbetriebe außerhalb von New York City zusammen.

Das andere interessante Merkmal dieser veränderten Regionsstruktur ist die in ihren Entwicklungsbedingungen so negativ einzuschätzende und New York City unmittelbar umgebende Zone: sie umfaßt bei Harris (u. Hoover/Vernon 1962) auch die anderen Boroughs und "unterbricht" Zusammenhänge zwischen Manhattan und der gesamten übrigen Region. Damit verbindet sich zum einen, daß sich "die beiden äußeren Ringe nun ähnlicher geworden sind als noch 1950 und sich stärker gegenüber Manhattan und dem übrigen New York City ausdifferenziert haben." (Harris 1988, p.18). Zum anderen sind damit - wie oben schon beschrieben - die "outer Boroughs" auch im Niveau ganz anders einzuordnen als das boomende New York City sonst, das sich von seinen eigentlichen Übergangs und Grenzbereichen zur Region hin sozusagen zurückzieht und abhebt.

7.3.2 Die "neue City" von New York

Übereinstimmend wird also - von "innen" her wie auch von "außen" gesehen - ein inneres Gebiet der New York-Region identifiziert, das sich in seiner Erstreckung bestimmen läßt als das Territorium, das von der Organisation der veränderten Sozialökonomie New York City's ergriffen wird: als ihr "field of development". Sie kann im Kern charakterisiert werden als eine financial/ business-, eine Finanz-/Unternehmens-Dienste-Ökonomie, die i.w. in ihrer Weltmarkt-Orientierung nur existiert und erklärbar ist und neuartig hochgradige Kooperations-Bedürfnisse

aufweist bei der Praktizierung von Flexibilität als ihrem wesentlichen Aktivitäts-Essential. Das ist der Nukleus einer außerordentlich dichten Agglomeration zur Realisierung intensivierter Fühlungsvorteile; sie integriert stark aber höchst selektiv eine Struktur ausgewählter Aktivitäten und ist wegen ihrer ausgeprägten Interdependenzen als unbedingter Komplex nur zu begreifen.

Als die Haupttendenz der räumlichen Stadtentwicklung ist schon die Konzentration auf Manhattan anzusehen; sie schließlich ist es, die auch eine dezentrale Arbeitsteilung mit der äußeren Region definiert; zugleich schließt sie jedoch auch nahe Bereiche jenseits Hudson und East River mit ein, indem jeweils lokale Verknüpfungen der Aktivitäten herausgebildet werden, die in dieser neuen Sozialökonomie anscheinend um so unbedingter aufeinander angewiesen sind: die Arbeitsstätten der in ihr führenden Bereiche, angereichert um - kleinere - Betriebe vielfältigster hochspezieller Dienste, ergänzt um kleinste Geschäfte, die personenbezogene Dienste (Verpflegung, Reparatur etc.) anbieten, wie sie von den Beschäftigten nur noch in den "Poren" ihres hochaktiven Arbeitstages wahrgenommen werden können, umlagert und durchzogen von Gebieten zum Wohnen, kulturellen und unterhaltendem Leben einschließlich seiner erforderlichen Dienstleistungen. Derartige Verzahnungen sind es, die konkrete Standortqualitäten ausmachen (s. auch das Beispiel Chelsea /oben, Kap. 6.2.3), und die auch die praktische Stadtentwicklungs-Diskussion prägen (s. Planning 1988; p.4ff.).

Aufschlußreiche Beispiele dafür sind nicht nur Bereiche in Manhattan (West Side/Valley), sondern vor allem in New Jersey und in Brooklyn, wo der urbane Charakter dieses Zentralbereichs auch in seinen vorgeschobenen Zonen sehr gut sichtbar wird. Auch für einen anderen Typ solcher Interdependenzen gibt es ein gutes Beispiel: die stadträumliche Organisation neuer Formen von Professionalisierung und Kontaktdichte, wie sie z.B. an der Arbeit von Wertpapier-Händlern jetzt schon sichtbar wird (s.o. /Kap. 5.1), umgreift den Betrieb, wo es zu den größeren Geschoßflächen und damit auch zu neu-dimensionierten Bürogebäuden kommt (s.o. /Kap. 6.2.7); umgreift auch die an nur kurzer Leine ausgelagerten "back offices" und ebenso möglichst nahe Wohngelegenheiten. Mit den Bauten des World Financial Centers für die Firmensitze, mit den Software-Abteilungen "einen Block weiter (s. Abbildung nächste Seite, auch: Abb. S. 72), mit ambitioniertem Wohnungsneubau gleich gegenüber (Greenwich Court) oder mit der nur eine Subway-Station weiter gegenüber liegenden und mit Fähre erreichbaren Überredung Newport (mit Platz auch für Back Offices und mit Wohnungen /s.o., Kap. 6.4) sind hier auf engstem Raum baulich/infrastrukturell alle Möglichkeiten geschaffen, um die differenziertesten Formen urbaner Kooperation zu

verwirklichen; hier ist nachzuvollziehen, was das existentiell und als "urban" charakterisierte neue "Milieu" in New York City ausmacht (s. Abbildung S. 153).

Das Gebiet des südlichen Manhattan einschließlich der Waterfront-Bereiche New Jersey und Queens/Brooklyn stellt also einen Komplex in dem Sinne dar, daß er in sich elementar zusammenhängt, hochgradig integriert ist und nach außen sich deutlich abgrenzt, indem dahinter in der New York-Region nicht einfach Gebiete folgen, die nur weitere Niveau-Abstufungen funktional wesentlicher Aktivitäten darstellen. Dieser flächenmäßig jetzt recht große Komplex bildet so etwas wie die neue City New Yorks (Abb. 16.1).

Neu ist diese City prototypisch als diese geschlossene Formation: in sich vielfältig strukturiert, in ihren einzelnen Elementen extrem stark funktional aufeinander bezogen und infrastrukturell intensiv erschlossen und vernetzt, kann hier ein urbanes Milieu bei weltweiter Präsenz realisiert werden, wie es dem "global financing and servicing" entspricht, das in New York seinen Zentralort bildet. Als Entsprechung neuer sozialökonomischer Formationen ist auch an ähnlich disponierten Orten zu rechnen mit einer "inneren Stadt,reaktionsfähig auf internationale Strömungen, mit Bewegung im kommerziellem und Wohnungsbau -.. und cosmopolitischer Konsumsphäre." (RPA 1987b, p.2).

Neu ist diese City in diesem Typ auch durch die erweiterte Größe, mit der sie über die CBD's in jeder Beziehung hinausgeht: sie ist mehr als einer der auf Büros spezialisierten großstädtischen Standorte, in dem sie auch keine schmal zugeschnittene funktionale Arbeitsteilung zuläßt; auch innere Hierarchie kommt moderater vor, indem auch abgestuft die wesentlichen Elemente ihres Clusters - nämlich: firms, services, housing - jeweils reproduziert werden: insuläre Auslagerungen sind ihr ebenso fremd wie sie selbst ihrem Wesen nach eben eine Insel ist. Die "neue City" ist in diesem Entwicklungszusammenhang, der ihr polarisiertes soziales und räumliches Pendant unweigerlich enthält, ein wesentlich neues Element der Stadtentwicklung.

West Street

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

in TriBeCa

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

7.4 Resümee:

Polarisierung in neue City und outer Boroughs

Die Nutzungsstruktur New Yorks, wie sie sich mit den neuen Bauprojekten und den beobachtbaren Umnutzungen bereits abzeichnet, erfährt eine deutliche Akzentverlagerung; in ihrer Gesamtheit läßt sie sich als funktional für die bestimmenden sozialökonomischen Entwicklungs-Kräfte des Finanz-/Unternehmens-Dienstekomplexes beschreiben und charakterisieren: eine starke Konzentration der führenden Aktivitäten auf das südliche Manhattan und Umgebung bei gleichzeitiger Aussonderung von Aktivitäten, die in diesen Zusammenhang nicht passen, verbindet sich mit einer kräftigen Vereinheitlichung ganzer Stadtgebiete auf ausgewählte Aktivitäten hin bei gleichzeitig verstärkter Polarisierung untereinander. Zugleich mit der Ausdifferenzierung der "outer Boroughs" und Manhattans werden dort diejenigen neuen Standort-Qualitäten herausgebildet, die nun vor allem in New York City realisiert werden können: weltweite Präsenz bei urbanem Milieu. Der entsprechende Umbau der Stadt ist verbunden mit einem neuen Zuordnungsmuster von Arbeits- und Wohn-Standorten, das als spezifisch für diese veränderte tertiäre Sozialökonomie angesehen werden kann. Auch Ausbreitungseffekte, wie sie in die nähere Region hinein feststellbar sind, reagieren i.w. auf die Dynamik der neuen City, indem ihre zunehmend Weltmarkt-orientierte Leistungsstruktur räumlich spezialisiert wird: "New York Citys functions have not decentralized within the Region" (Fainstein/Fainstein 1987b, p.2).

Das in der Diskussion auftauchende Regionalmodell aus Kern/Kernrand/innerer/äußerer Ring kann den Eindruck historischer Kontinuität erwecken, indem die neuen Zonen natürlich auf den Entwicklungsstrukturen der Suburbanisierung aufbauen bzw. der Wachstumsringe. Gerade zu diesen besteht jedoch eine wesentliche Differenz: soweit es zutrifft, daß sich das boomende New York in seine neue City zurückzieht, erfährt ein Kontinuum eine Unterbrechung, über die nun wirtschaftliche Aktivitäten ganz einfach hinwegspringen: der - auch baulich - aufstrebende "outer ring" bildet sich so heraus (s. Abb. 16.2).

Nach innen hin bleiben - als das Rückzugsfeld der neuen Sozialökonomie - die "outer Boroughs" liegen, welche die Entsprechung der neuen City darstellen - brach und wie in einem Vakuum; sind sie nicht mehr als "die alte sterbende industrialisierte Stadt", so steht ihr "überwiegend in Manhattan die services producer-Stadt" gegenüber (Sassen-Koob 1988a, p.2). Wir haben es mit einer Auseinandersetzung der Stadt als einem in sich ungleichen Prozeß zu tun und mit

einer Entgegensetzung ihrer Teile als der in dieser Entwicklung verstärkt wirkenden qualitativen Selektivität.

Dabei droht die in New York City traditionelle und eher kleinteilige Segregation von Nachbarschaften überführt zu werden in eine eher großflächig zugeschnittene Aufteilung ganzer Stadtviertel. Die Stadtstruktur New Yorks nimmt ein Muster an, das tendenziell in zwei Teile zerfällt und in sich stark polarisiert ist. Darauf - wenn überhaupt - kann die Einschätzung von New York als "dual City" also durchaus beruhen.

Inwieweit so etwas als konkrete Erscheinung bereits gesehen wird und was das im weiteren für eine Rolle spielen kann, wird in unterschiedlichster Weise formuliert:

- bezogen auf Manhattan kann z.B. damit gerechnet werden, daß es alsbald von Süden her ganz frei sein wird von Slums (s. Abb. 13) - wie auch von der "Wiedergeburt New Yorks" offiziell nur für Manhattan südlich der 96. Str. gesprochen wird. Verbal radikaler ist da der Baulöwe und Virtuose dieses Booms, Donald Trump: "Manhattan will become an island of the riches" (Richter /ARD).
- für das Segregations-Muster, das damit sich herausbilden könnte, sieht Richard Harris soziale Kontraste in noch größerem geographischen Maßstab als bisher, und zwar zwischen Manhattan und dem Rest der Stadt (und einem suburbanen Ring) (Harris 1988, p.16/17).

Die Bedeutung, die eine derartige auch räumliche Strukturveränderung insgesamt für New York City haben kann, soll abschließend allerdings noch etwas systematischer erörtert werden.

8. Entwicklungsmodell

Die Herausbildung der veränderten Sozialökonomie New Yorks und ihrer stadträumlichen Strukturveränderungen hat eine Reihe von Begleitumständen; dazu zählen einige immanente Entwicklungsprobleme, spezifische historisch gegebene Voraussetzungen, politische Entwicklungsbedingungen und die insbesondere sozialen Folgen des ganzen Prozesses; sie vervollständigen erst Bild und Eindruck dieses Strukturwandels und sollen deshalb in den Abschluß der Fallstudie über New York mit einbezogen werden.

8.1 Immanente Entwicklungsprobleme

Für den aktuellen Umbau New Yorks, wie er hier nachgezeichnet wird, können die generellen Auswirkungen auf die Stadt knapp als Polarisierung gekennzeichnet werden (s.u. /Kap. 8.5); der Rahmen dieser Entwicklung jedoch ist zutreffend mit ökonomischer Restrukturierung umrissen, und zwar im durchaus positiven Sinne der Abwendung eines Niedergangs New Yorks als einer ehemals gewerblich geprägten Metropole.

Der Entwicklungsprozeß auf dieser Linie ist verknüpft u.a. mit der starken Konzentration auf die weitere Qualifizierung der metropolen Qualitäten New Yorks. Zugleich hat er jedoch eine Reihe von Widersprüchen und Friktionen mit sich gebracht, die wiederum dazu beitragen können, seinen weiteren Verlauf zu beeinflussen, aber auch seinen Charakter besser einschätzen zu können.

8.1.1 Zugang zu den qualifizierten Jobs.

Die neue tertiärisierte Ökonomie New Yorks kreiert einerseits mehr niedriger qualifizierte Jobs; auf der anderen Seite bringen gerade ihre entwicklungsbestimmenden wachsenden Bereiche sehr viel umfänglichere Erwartungen an die Qualifikation ihrer Beschäftigten mit sich. Dazu gehören sowohl eine erweiterte Ausbildung als auch deren Fundierung und Spezialisierung erst durch problemorientierte Weiterbildung im Betrieb selbst ("learning by doing"): ein wissenschaftlicher Abschluß - und zwar vom Besten - und ein betriebliches Training sind etwa für einen angehenden Aktien-Broker keine Alternative mehr. Für ein maßgebliches Arbeitsmarkt-Segment erscheinen daher in breitem Maße erforderlich: eine höherwertige

Grundausbildung, die in der Regel inzwischen mindestens College-Besuch bedeutet statt nur 4 Jahre High School (s.: Ehrenhalt 1987, p.54), und eine vor allem in den Auffassungsgaben, Kommunikations- und Organisations-Fähigkeiten entwickeltere Qualifikation. Dies bildet die Basis für den Zugang zu interessanten Jobs und für die Möglichkeiten, in die gestellten Aufgaben hineinzuwachsen, im Arbeitszusammenhang aufzusteigen und sich im Arbeitsprozeß insgesamt zu verankern.

Gerade New York City's Bevölkerung aber scheint diesen Bedingungen zunehmend weniger zu entsprechen: das hängt z.T. mit Strukturen zusammen, die sich noch aus der gewerblichen Qualifikations-Tradition erklären; z.T. resultiert das aber auch aus der Erweiterung des Anteils an Immigranten, was jedoch gerade auch durch die neue Ökonomie forciert wird, indem sie Bedarf z.B. an niedrigsten Bedienung-Arbeiten artikuliert einschließlich der erbärmlichen Existenzen "neuer selbständiger" Straßenhändler etc..

In diesem Zusammenhang wird in New York City geschätzt, daß zwar für 90 % neu zu besetzender Jobs ein High-School-Abschluß für erforderlich angesehen wird, während jedoch bereits 42 % der New Yorker Schüler dies an den öffentlichen Schulen schon nicht mehr erreichen ("drop outs") und 45 % der Volksschüler nicht einmal auf dem üblichen Level lesen können (s. Wagner 1984; Ehrenhalt 1987, p.53/54; Tobier 1984).

Das bedeutet zweierlei:

- zum einen wird es der in New York lebenden erwerbsfähigen Bevölkerung in erheblichem Maße erschwert bzw. unmöglich gemacht, "to get access into the economic mainstream", weil auch die Anzahl der dazu besser geeigneten gewerblichen und Handelsjobs zurückgeht zugunsten der "more sophisticated skills" im financial/business-services-Komplex (Ehrenhalt, im Gespräch 14.4.1987); daß dies insbesondere seine katastrophalen Auswirkungen hat bei Farbigen, Jugendlichen und Frauen, kommt erschwerend hinzu (s. Tobier 1984). Noch taucht das Problem äußerlich, d.h. in den Arbeitslosenquoten, nicht so auf, weil gerade mit der fehlenden Qualifikation auch die offiziell zugrunde gelegte Erwerbsfähigkeits-Rate sinkt.
- zum anderen produziert sich diese neue Ökonomie damit selbst ein Entwicklungs-Hemmnis; noch relativiert sich das durch ihre ebenfalls wirksame Attraktion i.w.S.d.W. als (inter-)nationaler Talent-Magnet.

8.1.2 Wohnungsversorgung

Die veränderte Sozialökonomie New Yorks generiert neue Wohnbedürfnisse, die insbesondere von ihrer Umweltqualität her spezifisch sind (urbane Stadtquartiere), und die insofern funktional sehr sensibel erscheinen, als sie offenbar zu einer Motivationslage substantiell beitragen können, die gerade in den dynamischen Bereichen dieser Tertiärisierung von erheblicher Bedeutung ist (Entscheidungsfreudigkeit).

Die Versorgung der New Yorker Bevölkerung mit erschwinglichen Wohnungen ist in den letzten Jahren zu einem Problem ersten Ranges geworden. Das betrifft in erster Linie diejenigen Menschen in der Stadt, die zu dem Teil gehören, der dauernd schon zu wenig Geld hat für das New Yorker Mieten-Niveau; hieran hat sich nichts geändert, im Gegenteil: ihr Anteil wächst (s.o. /Kap. 5.3.2); der Wohnungsmarkt aber entwickelt sich gerade in diesen Jahren nochmals besonders deutlich an ihnen vorbei (s. insbes.: Marcuse 1985b) (s. auch oben/ Kap. 7.1.3):

- der Wohnungsneubau insgesamt hat stark nachgelassen: von 170.000 Wohneinheiten noch 1975 ist er heruntergegangen auf 7.000 in 1985 (dissent 1987, p.461) (s. Abb. 10);
- sozialen Wohnungsbau gibt es so gut wie nicht mehr;
- der Anteil der Luxuswohnungen steigt (2/3 der Neubauten 1985 z.B. werden als "viel zu teuer" eingestuft);
- die Umwandlung von - z.T. im Mietpreis gebundenem - Bestand in Eigentumswohnungen ("Co-op /Condo-Conversion") hat von ca. 4.000 in 1978 (und vorher ähnlich) über 15.000 (1980+81) bis auf über 20.000 im Durchschnitt jährlich zugenommen: insgesamt werden für 1978-1987 ca. 250.000 Einheiten veranschlagt (NYT 27.3.1988, p.R20).

Damit ist ein weiteres, neues Problem entstanden; es liegt darin, daß ca. 300.000 Wohnungen in New York City zu Preisen fehlen, die nicht über 20-25 % eines mittleren/höheren Einkommens liegen (und als "affordable housing" bezeichnet werden /Scanlon, im Gespräch 4.3.1987). Zwischen 1982 und 1987 ist New York City in den USA Spitzenreiter der Preise für 1-Familien-Wohneinheiten geworden (um 127 % auf 160 Tsd. \$); und selbst mit weiterhin (um inzwischen gut 9 %) höheren Durchschnitts-Einkommen ist man hier dennoch weit unter die nationale Erschwinglichkeits-Grenze für Wohnraum gerutscht (PA NYNJ 1986c, p.16): im Schnitt mußten 1985 schon 29 %

des Einkommens (1970: 20 %) für's Wohnen ausgegeben werden, ja 30 % der Bevölkerung New Yorks lag sogar bereits bei 40 % (Fainstein/Fainstein 1987a, p.243) (s. auch: City Limits). Das hängt wesentlich eben damit zusammen, daß in großem Umfang für eine extrem hohe Kaufkraft gebaut werden kann; denn selbst in Wolkenkratzern teuerster Lage in Midtown etwa finden Wohnungen noch ihren erfolgreichen Absatz, allerdings nur begrenzt bei New Yorkern, ganz erheblich jedoch bei ausländischen Kapitalanlegern: Werbung für luxuriöses Wohnen ist offensiv und großformatig, und im Trump Tower z.B. sind seinerzeit 266 Wohnungen glatt für 277 Mill. \$ weggegangen (s. auch: NYT 22.10.1985). Solange mit dieser Kaufkraft Baukapital gut verwertet werden kann, kommt es zu keinem nennenswerten Wohnungsbau für auch nur etwas weniger gut Verdienende.

Das Wohnungsproblem betrifft damit auch die mittlere Ebene der als Professionals bzw. Managers Tätigen aus dem Finanz-/Dienstleistungs-Bereich i.w.S. -und damit existentiell auch Firmen, die auf den Standort New York City orientiert sind. Insofern äußern sich auch Institutionen wie die Port Authority NY NJ, die selbst in der Infrastruktur- und Wirtschaftsförderung engagiert ist, und der Real Estate Board of New York (die Immobilienhändler-Vereinigung) inzwischen öffentlich ganz offensiv zu diesem Problem, zu dem es allerdings nur kommen kann, indem die hier realisierbaren hohen standörtlich bedingten Extraprofite das Grundrenten-Kapital erst so aggressiv werden lassen.

Die Stadt New York hat erst Ende 1987 ein Wohnungs-Programm in die Diskussion gebracht, um hier gegenzusteuern; im Umfang von insgesamt 4,2 Mrd. \$ Kosten sollen ca. 250.000 Wohnungen für untere und mittlere Einkommensgruppen wieder hergestellt werden (NYT 27.12.1987, p.B1). Ganz offensichtlich soll dabei der Bestand von Wohnungen eine wesentliche Rolle spielen, die der Stadt von Eigentümern zugefallen sind, die für ihre Häuser keine Unterhaltungskosten und auch Steuern mehr zahlen wollten ("in-rem"-housing units); sie befinden sich vornehmlich in der South Bronx, Lower East Side, in Harlem und Brooklyn; und damit in den für Gentrification bevorzugten Gebieten. Nach aller Erfahrung mit dem Bau geschehen in New York könnte damit der Wohnungsnot der wirklich bedürftigen New Yorker bestimmt nicht, der Probleme von "yuppies" aber sehr wahrscheinlich beigegeben werden.

8.1.3 Mass Transit

Die neuen sozialökonomischen Strukturen in New York haben ihr eigenes Verhältnis zum öffentlichen Personen-Nah-Verkehr (Mass Transit): wenn er in vielen anderen US-Städten geradezu eine "Renaissance" erfährt (s. Helms 1984, 74ff.), so aus den gleichen Gründen wie seine Bedeutung in New York weiter zunimmt: bewertet die Tertiärisierung die Innenstädte neu (und auch die Nähe von Wohngebieten), so ist der Massenverkehr auch neu zu konzipieren.

Der Mass Transit spielt in New York traditionell eine sehr bedeutende Rolle: die hohe Verdichtung der Bebauung in Manhattan, Brooklyn und der Bronx und die starke Konzentration von Arbeitsplätzen in der industriellen Entwicklungs- und Expansionsphase haben in New York mit seinem umfänglichen U-Bahn-Netz (Subway) zu einer für die USA besonderen Ausprägung des Mass Transit geführt (s. Abb. 14). Daß er eine durchaus existentielle Bedeutung hat, wird in dieser Umstrukturierungs-Phase einmal um so deutlicher: es wird nicht nur die Konzentration von Arbeitsplätzen in Manhattan gesteigert, so daß inzwischen ca. 3,3 Mill. täglich einpendeln, davon 50 % mit der Subway (RPA 1986a, p.31); es werden dabei vor allem auch Gebiete in Manhattan zur intensiven Büronutzung einbezogen, die bei weitem nicht genügend - wenn überhaupt - vom Subway-Netz erschlossen sind (die gesamte East Side und die äußerste West Side) (s. Abb. 14). Dies ist Folge einer Entwicklung, die - mehr durch die Politik des Kapitaleinsatzes als durch die Attraktivität des PKWs (s.: Cohen 1988, p.370/71) - insgesamt den Mass Transit in New York City in seiner Leistungskraft stark geschwächt hat: es sind seit den 40er Jahren keine Subway-Strecken mehr dazugekommen und die technischen Anlagen sind so wenig gepflegt und weiterentwickelt worden, daß die Subway noch immer erheblich unter der Beförderungskapazität und der Bequemlichkeit liegt, wie das mit einem solchen Netz heute möglich wäre.

Zum Entwicklungs-Engpaß wird das Mass-Transit-System nun dadurch, daß für alle größeren Überbauungs-Projekte, insbesondere mit Büronutzung, die Anbindung an die Subway im Zuge der Baugenehmigung (mit speziellen "environmental impact studies") zu einer wesentlichen Standortfrage wird, zumal für viele solcher Projekte dieser vorgeschriebene Nachweis über die Bewältigung des Verkehrs nur noch sehr schwer möglich ist. Das World Financial Center hat noch gerne und zurecht mit seiner guten Erreichbarkeit ausdrücklich (auch) ohne Auto geworben; das Projekt "Television City" dagegen ist bislang auch wegen dieser Probleme nicht recht weiter vorangekommen (Con Howe, im Gespräch 25.3.1988); nicht von ungefähr sind City of New York und private Developer gleichermaßen bereit, die Modernisierung von Subway-Bahnhöfen im

Bereich eines Office-Buildings mit dem Bonus einiger zusätzlicher Geschosse zu verbinden (s.u. /Kap. 8.3.4); und die Frage, welche Gebiete für urbanes Wohnen gentrifiziert werden, ist immer auch anhand des Subway-Anschlusses zu beantworten.

Im April 1987 ist der Mass-Transit Gesellschaft MTA ein weiterer Zuschuß von 8,6 Mrd. \$ gewährt worden zur Modernisierung ihrer Systeme. Einerseits wird damit selbst keinerlei Streckenerweiterung, sondern lediglich technische Leistungssteigerung vorgenommen; andererseits ist davon auszugehen, daß auch das bestehende Netz nicht auf allen Linien verbessert werden wird (s. MTA 1986b und 1987); und zwar nicht nur, weil dafür noch immer zu wenig Geld da ist. Vielmehr ist davon auszugehen, daß hier auch Bewertungen einzelner Stadtteile daraufhin mit einfließen, als wie interessante Wohngebiete sie gelten in ihrem Verhältnis zu Midtown/Downtown Manhattan. So werden interessanterweise Queens und Brooklyn in ihrem Anschluß an Manhattan wohl verbessert werden, was für Queens vom Netz her einleuchtend erscheint (s. Abb. 14); für die Bronx dagegen werden Einschränkungen diskutiert (s. Marcuse 1986, p.56), obwohl sie ebenfalls dicht zu Midtown liegt und vielfältiger z.B. gerade auch die East Side bedient (Lexington Lines). Mit dem Hinweis auf (derzeit) nicht genügend frequentierte Bahnhöfe z.B. der Metro-North-Vorortbahn soll gerade hier das Netz jetzt sogar ausgedünnt werden (s. NYT 29.3.1988, p.B1).

Da Streckenneubau in New York City besonders kostenaufwendig, die intensive Umnutzung der Manhattan West Side aber nicht mehr aufzuhalten ist, wird u.a. erwogen, im Uferbereich - und womöglich südlich 59th. Str. dann sogar ringsum - z.B. eine oberirdisch geführte Schnell-/Straßenbahn anzulegen (s.: MTA 1986a). Im übrigen gibt es noch genügend Überlegungen, inwieweit das Subway-Netz weiter ausgebaut werden müßte (s. RPA 1986a), insbesondere auch, um die Zusammenhänge mit New Jersey besser abzusichern (s. MTA 1987; PA NYNJ 1984).

8.1.4 .Spezialisierung

Die "Wiedergeburt New Yorks" ist verbunden mit einer tiefgreifenden Umstrukturierung seiner Ökonomie, und zwar nicht als bloße Tertiärisierung, sondern in einer Spezifik, die wiederum zu dieser Dynamik auch erst beitragen kann. Die strukturell-qualitativen Unterschiede gerade schon zur New York-Region zeigen auch, welche Auslese unter den Potentialen stattfindet, die zu New York City nicht nur traditionell zu zählen sind. Seit Anfang April 1987 häufen sich wiederum Mitteilungen darüber, daß große Unternehmen ihr Headquarter aus New York City verlegen wollen (s.: NYT 18.5.1987 u. Spiegel 1987/ 22). Hierbei geht es also nicht um die Back Offices (s.o. /Kap. 7.2.3.2), die ja dem engeren Wirtschaftsgeschehen in New York nicht entzogen werden, sondern um "front offices". Die spektakulärsten Fälle, die z.T. auch die Region überspringen, sind: AT+T (Telefongesellschaft): nach New Jersey /Mobil Oil (öl/Benzin): nach Virginia /Penney (Kaufhäuser): nach Texas /Deloitte/Haskins/Sells (Buch-/Wirtschaftsprüfung): nach Connecticut /ADP Brokarage Information service: nach New Jersey /US Life (Versicherungen): nach New Jersey (NYT 2.4.1987, 29.4.1987, 18.5.1987 u.a.; auch: Cushman & Wakefield 1988b, p.12+15).

Wenn in der Diskussion hierüber vor allem darauf hingewiesen wird,

- daß diesen Firmen eine Hauptverwaltung am Standort New York City zu teuer sei, so korrespondiert das z.B. mit den hohen Preisen für Büro- und auch Wohnungsmieten;
- daß ihnen aber die Office-Buildings, die sie freimachen, außerordentliche Einnahmen beschere (die bei Penney z.B. die Gewinnrückgänge über mehrere Jahre ausgleichen), so ist das ein handfester Beleg für das enorm hohe Grundrentenniveau, das derzeit in New York City durchgesetzt werden kann;
- daß genügend Folge-Nutzer da sind, die auch jeden Arbeitsplatz-Verlust mehr als ausgleichen, so sind damit "business services, the financial sector and related professional services of law, public relations and accounting" gemeint, die derzeit die örtliche Ökonomie bestimmen (NYT 18.5.1987);
- daß damit wirtschaftliche Aktivitäten Platz greifen, die durchaus auf höherem Kosten-Niveau operieren können, allerdings auch internationaler sind (Scanlon, Gespräch 29.4.1987), so wird der ganze Vorgang auf den wesentlichen Punkt gebracht: es wird keine Verluste geben, sondern eine ganz spezifische Auslese.

Die Abwanderung aus New York City ist schon ein älteres Problem (s. oben/ Kap. 7.2.1); auf seinem Höhepunkt in den 70er Jahren - und das wirkt noch immer traumatisch - war das einleuchtende Argument das Verhältnis von Grundkosten, insbesondere Mieten, zur Infrastrukturqualität. Die Preise als solches können auch heute herangezogen werden: die New Yorker Gegend ist von 1978-1986 vergleichsweise vom letzten auf den 1. Platz des Verbraucher-Preis-Niveaus geklettert (Ehrenhalt 1987, chart 13); die Büromieten sind exorbitant (s.o. /Kap. 3.2.2), und ein erbarmungsloser Verdrängungsprozeß räumt auch unter den noch kleineren Läden und ihrer Vielfalt - etwa in Madison Ave - auf (NYT 4.2.1988). Jedoch spielen diese Kosten - erwartungsgemäß - für Firmen, die verlagern wollen, nur eine nachgeordnete Rolle (Cushman & Wakefield /NYT 27.3.1988, p.B3).

An der neuen Abwanderungswelle wird dagegen zunehmend deutlicher: hier ist ein "sorting-out process" zu beobachten (RPA 1987c, p.1), mit dem (nationale) Unternehmensverwaltungen eher herausfallen, während die (internationale) Dienstleistungs-Kapazität in New York City weiter zunimmt (Sassen-Koob 1988, p.18; s. auch: Noyelle 1988, p.11). Dieser Vorgang erfährt ganz aktuell noch eine Verschärfung durch Reaktionen auf den "crash" vom 19. Oktober 1987, der z.B. Mayor Ed Koch noch hemmungsloser gegen jede Ansiedlung etwa in New Jersey wettern läßt.

Die eigentlichen Probleme dieser Entwicklung liegen jedoch in einer beschleunigten Selektivität der in New York City operierenden wirtschaftlichen Aktivitäten. Die Grundlage dafür bildet die weniger produktionsorientierte und mehr auf Finanz-/Unternehmens-Dienste orientierte Struktur, die in stärkerem Maße standortflexibler ist, auf interregionalem/-nationalem Export basiert und damit zur Entkopplung von lokalen/regionalen und von sektoralen Interdependenzen tendiert (s. auch Kap. 8.5 und 9.2.3).

New York City sieht sich derzeit also mit einer neuen Etappe eines fast selbstzerstörerisch anmutenden Auslese-Prozesses konfrontiert; damit könnte eventuell gerade das spezifisch auch vielfältige Potential in seiner Wirkung in Frage gestellt werden, auf dem die aktuelle Entwicklung als einer ihrer Voraussetzungen beruht; auch wenn diese sich jetzt erst so richtig entfaltet haben, waren sie doch längerfristig hier schon angelegt.

8.2 Historische Entwicklungs-Voraussetzungen

Die Veränderungen in der Wirtschafts-, Sozial- und Stadtstruktur New Yorks stellen unzweifelhaft einen tiefgreifenden Umbruch dar. Die allgemeine Überraschung über diesen Wiederaufstieg der Stadt war noch viel größer. Dennoch verkraftet die Stadt organisatorisch offenbar noch relativ gut ihren unweigerlich sehr umfänglichen Umbau zu einer "global city", wozu es keineswegs so von ungefähr kam: "New York was well positioned for a comeback. It had the right ingredients at the right time and that made it the right place for substantial growth in the 1980's." (Ehrenhalt 1988, p.4).

Welche Voraussetzungen mußten das sein? Doch vor allem für ein Milieu, das ausbaufähig erschien für global strukturierte Aktivitäten, für Beweglichkeit und Ideenvermittlung. Dazu mußten sowohl in der gesamten Infrastruktur i.w.S. als auch im grundsätzlichen Habitus der Menschen und ihrer sozialen (politisch/kulturellen) Strukturen Voraussetzungen gegeben sein für eine gewisse Offenheit, neue Elemente aufzunehmen, für eine Bereitschaft, überkommenes in Frage zu stellen und für cosmopolitisches Verhalten (s. Lampard 1986, p.83; RPA 1987b; Castells 1986, 38). Auf New York trifft nun in der Tat zu, daß es sich um eine Stadt handelt, zu deren Besonderheiten - etwa auch im Vergleich zu anderen US-amerikanischen Städten - insbesondere zählen: eine über Industrie ja weit hinausgehende international erprobte Wirtschaftsstruktur; ein gut entwickeltes Informations- und Publikationswesen und vielfältiger kulturell-gestalterischer Aktivitätsbereich; eine intensiv ausgelegte (wenn auch nicht so gepflegte) Infrastruktur, insbesondere im Verkehrswesen und eine weithin sehr dichte und vielfältig genutzte Bebauungsstruktur - und vor allem: eine in sozialen Auseinandersetzungen erprobte, impulsive und insgesamt qualifizierte Bevölkerung.

Wie kommt es zu diesen Stadtqualitäten?

Maßgeblich dafür ist die Phase, in der New York groß geworden ist - und z.B. auch zu der Umwelt sich entwickelt hat, in deren Grundstrukturen auch heute noch (um-)gebaut wird: das ist die durch die Industrialisierung geprägte Entwicklung, in der sich - kulminierend um 1900 - die Hafenstadt über Handel und Gewerbe zum nationalen Zentrum der Wirtschaftsverwaltung und praktischen -politik wandelte (s. z.B. Lampard 1984).

Dabei haben sich vor allem zwei Qualitäten eingestellt, die nun besonders wichtig geworden sind: die institutionellen Strukturen und das Erfahrungspotential eines Finanz- und Dienstleistungs-Bereiches und eine städtische Nutzungsstruktur, die aus dem Umgang mit jeweils sehr drängenden Problemen der Standortwahl, Bodenverwertung, Personen- und Güterbeförderung resultiert.

Modifiziert bestimmt auch durch die Geographie des eigentlichen New York (-County = Manhattan), bedingt im wesentlichen aber durch die Ansprüche einer mit dem Handel so stark verknüpften Industrialisierung und ihren Anforderungen an das Verhältnis von Arbeits- und Wohnstandorten ist dabei ein bauliches und infrastrukturelles Stadtgefüge entstanden, das für die Herausbildung eines urbanen, d.h. kontaktintensiven Milieus besonders geeignet erscheint. Dazu trägt wesentlich die enorme Dichte bei, mit der große Teile der Stadt überbaut waren, bevor im Zusammenhang mit den neuen Massenverkehrsmitteln ein sehr viel weiteres Gebiet erschlossen und dann auch weniger dicht bebaut werden konnte (s. Caro 1975 über das Wirken von R. Moses und die Strukturierung von Groß-New York).

Ähnlich den uns in Europa bekannten Metropolen wie Paris, London oder Berlin stammt auch in New York ein erheblicher Wohnungsbestand aus jener Zeit und bildet die Grundsubstanz dieser dichten Bebauungsgebiete. Abweichend von vielen anderen Städten bildet diese Zone in New York insofern ein erstaunliches Kontinuum, als - bis auf den Central Park - darin keine anderen - insbesondere sehr großflächigen - Nutzungen vorkommen wie etwa Industriekomplexe. Derartige Nutzungen haben die New Yorker Stadtteile zunächst in ihren Uferbereichen begleitet (s. Cardia 1987, fig. 204-208). Die übrige, im Innern (von Manhattan, auch Brooklyn und der Bronx) sich erstreckende Bebauung konnte daher recht gleichmäßig vonstatten gehen: dem mit dem "Commissioner Plan" etablierten Straßen-"Gitter" wird denn auch in seiner Neutralität eine erstaunliche Anpassungsfähigkeit an den dominanten gesellschaftlichen Umgang mit dem Boden attestiert (s. z.B. Charyn 1988, 64f. u. 208f.; und: Zukunft der Metropolen, 190ff. u. 197ff.). Diese Nutzungsflächen-Struktur ermöglichte - im Zusammenwirken mit vor allem dem Mass Transit-System - exorbitante Grundrenten ebenso wie sie beliebig Wohnblocks, kommerzielle, gewerbliche oder öffentliche Baukomplexe absorbieren konnte.

In dieser Bebauungs-Substanz, die im späteren Manhattan zudem durch fehlende Umgebungs- und Zersiedlungsflächen auch bis an ihre Ränder jeweils ziemlich kompakt war, haben sich im Laufe der Zeit immer wieder neue Konstellationen von Handels-, Gewerbe- und den unterschiedlichen Wohngebieten herausgebildet (s. die

Abbildungen bei Cardia 1987); sie alle tendieren jedoch - unterstützt durch die Dichte eben auch der Einwohner - immer dazu, relativ gemischte Nutzungen zu beinhalten (es war die Lower West Side, wo Jane Jacobs ihre entsprechenden Beobachtungen gemacht hat). Eine allgemein ziemlich hochentwickelte Urbanitätstendenz, zusammen mit einem Gitternetz der Erschließung scheint zusammen mit den darin bereits entwickelten Geschäftsnutzungs-Gebieten (s. Tobier 1987; auch: Pushkarev 1981) nach allen Erfahrungen in New York eine günstige Voraussetzung zu sein für eine neue Runde der Sicherung von Standortvorteilen und der Umorganisation dieser Stadt in ihrer Nutzungsstruktur (s. auch: Fainstein/Fainstein 1987b).

Dabei werden die hier entwickelten Möglichkeiten der Realisierung von Urbanisierungsvorteilen eine richtungweisende Rolle spielen und sich spezifisch auswirken auf das Muster der territorialen Organisation einer services economy: im ganzen z.B. anders als etwa in Houston (s. Feagin 1987 u. Helms 1984, 37ff.) bildet hier die gegebene, sehr hochwertige Infrastruktur, insbesondere des Mass Transit, einen wesentlichen Ansatzpunkt der aktuellen Tertiärisierung, so daß auch die vorhandenen Konzentrationspunkte weiter genutzt und sogar noch intensiviert werden: Ausgangspunkte sind daher die als Central Business Districts einmal entwickelten Gebiete in Midtown und Downtown; und es fällt nun besonders auf, daß New York darüber hinaus keine deutlich auch verdichteten Nebenzentren entwickelt hat.

8.3 Politische Entwicklungsbedingungen

Die Umstrukturierung New Yorks hat für die Akteure des entwicklungsbestimmenden Finanz-/Unternehmens-Dienste-Komplexes einen insgesamt erfolgreichen Verlauf genommen; sie setzte unübersehbar ein ab Mitte/Ende der 70er Jahre: zunehmende Beschäftigtenzahlen und ein einsetzender Bauboom waren die Anzeichen. Vorausgegangen war dem ein Kollaps: finanziell bewegungslos, infrastrukturell funktionsunfähig, durch abwandernde Firmen verunsichert, wurde die Frage nach dem "Tod einer Weltstadt?" (Spiegel 1971) gestellt.

Im Ergebnis dieser letzten 10 Jahre ist es nun dieses New York, das zu dem Zentralort des neuen "global financing and servicing" geworden ist, mit dem die neue Hierarchie der Global Cities bekrönt ist, die dem Netz nationaler Zentren seit den 50/60er Jahren allmählich übergestülpt wird. An einem solchen Standort ist die neue Ökonomie sowohl auf ein urbanes Milieu als auch erst recht auf eine funktionsfähige Infrastruktur angewiesen. Beides hat New York nun anzubieten. Wie hat sich das so ergeben? Als

Rahmen ist eine "bewegliche", vor allem aber zentralisierende Entwicklungspolitik realisiert worden.

8.3.1 . Materiell: "financial crises".

Die Handlungsunfähigkeit der City of New York Mitte der 70er Jahre hing auch damit zusammen, daß sie sich mit einer "Finanzkrise" konfrontiert sah. Ihre zunehmende Verschuldung und Ineffektivität wurde am 15. April 1975 von den Gläubiger-Banken - und sie waren mit ihrem Hauptquartier in New York ansässig - mit der Sperre weiterer Kredite beantwortet. Eine neue langfristige Bürgschaft wurde eingeräumt, jedoch nur um den Preis einer aus Banken und Stadt gemischten Kommission (Municipal Assistance Corporation /MAC), die über deren Inanspruchnahme nach Maßgabe solider Haushaltspolitik entscheidet (s. auch: Helms 1984, 203f. u. Fainstein/Fainstein 1987b, p.29ff.). Ein angedrohter Bankrott wurde somit im Weltbankstil gemanagt (s. auch: New Internationalist 1987, p.5); und es ist wohl nicht unzulässig pauschaliert, anzunehmen, daß dieser "Aufsichtsrat" keinen Wert auf eine Politik legt, die nicht auf der Linie liegt, New York City als internationalen Standort funktionsfähig zu gestalten und dementsprechend z.B. die Infrastrukturmittel zu plazieren. Die Politik der folgenden Jahre entspricht dem: Ausgaben-Abbau z.B. durch die Entlassung u.a. von Lehrern (s. auch: Helms 1984, 208) und umfangreichere Investitionen in die Ausgestaltung insbesondere von Manhattan. Verlauf, Bewältigung und Resultate dieser inszenierten "Finanzkrise" (s. auch: Charyn 1988, 14f. u. 97f.) deuten jedoch darauf hin, daß der damalige Bankrott als solcher gar nicht wirklich gegeben war (s. auch: Marcuse 1981). In Wirklichkeit drohten damals allerdings die enormen Grundrenten in Midtown und Wall Street entwertet zu werden, wenn es nicht gelingen würde, die infrastrukturell bedingten hervorragenden Lagevorteile dort wieder zu beleben. Daß sich diese Rettungsaktion lohnen könnte, war offensichtlich damals in Kreisen des Immobilien-Kapitals bereits abgecheckt worden: Schließlich wurde bereits vor dem großen Coup - unter Mitwirkung der Rockefeller Bank Chase Manhattan - mit dem materiell wie wohl auch moralisch so erhebenden Projekt des World Trade Centers begonnen (1970); und immerhin stieg der geschätzte Wert steuerbarer Geschäfts-Grundstücke von 1971-1978 auch schon um 29 % (Wagner 1984, p.3), die Vermögenswerte nahmen, (1970-76) gar um 300 % zu (von 10 auf 40 Mrd. \$ (Fainstein 1985, 95).

Damit stand für New York City ein materieller Rahmen zum Handeln bereit - und das zu einer Zeit, als in Wirtschaft und Politik bekannt sein konnte, daß eine Konkurrenz mit London z.B. um den Spitzenplatz im neuen "global financing and servicing" entschieden werden mußte.

8.3.2. .Inhaltlich: "strategy of intensive development".

Der neueren Entwicklungspolitik in New York liegt - insbesondere auch für die Flächennutzungs-, Bauungs- und Infrastruktur-Planung - eine Idee zugrunde, die zutreffend als "strategy of intensive development" bezeichnet werden kann (Savitch 1987) und keineswegs selbstverständlich ist: so ist schon im Hinblick auf Städte, die einen im Prinzip vergleichbaren Umstrukturierungsprozeß zu bewältigen haben, z.B. für Paris die Strategie der latent dezentralisierenden Entwicklungsachsen und für London die einer zweipoligen, ergänzenden Entwicklung auszumachen. Noch ganz abgesehen von anderen immerhin auch prosperierenden Städten, die sich - wie Boston etwa (s. Becker/Daldrup 1987) - doch in einer auch nivellierenden Politik engagieren. Ganz anders in New York: dort läuft es strategisch eben darauf hinaus, die vorteilhaften Agglomerationsbedingungen des Makrostandortes auch innerörtlich eindeutig höchst zentral zu focusieren. Erst nach einer Konsolidierung kann mit daraus abfallenden kommunalen "Gewinnen" dann auch an Dezentralisierung und sozialen Ausgleich gedacht werden (z.B. Battery Park City, s.u. /Kap. 8.4).

Praktisch bedeutet das, daß alles Entwicklungs-Potential auf das südliche Manhattan gelenkt wird, um seine entwickelten metropolen und urbanen Qualitäten auszubauen; entsprechend konzentrieren sich die Infrastruktur-Mittel auch auf dieses Gebiet und gentrifizierte Wohngebiete (s. NYC DCP 1986a,b+c und 1988). Im Blick auf die anderen Boroughs ist dies deshalb besonders gravierend, weil sie - mit zunehmend schwächerer sozialer Anspruchskraft (s.o. /Kap. 7.1.4) ausgestattet - auch über keine entwickelten Stadtteilzentren verfügen, die wenigstens für ihre Binnenstruktur Kristallisationspunkte bilden könnten. Erst 1987, im Bericht der "Commission on the Year 2000" wird dieses Problem erstmals offiziös angesprochen und empfohlen, solche als "regional centers" (s. p.39f.) anzulegen und für die outer Boroughs damit eine Art Dezentralisierung einzuleiten.

Den Kräften, für die sich die "neue City" herausbilden soll, wird damit nur schwer beizukommen sein - eine Stellungnahme des Real Estate Boards zum Kommissions-Bericht zeigt das bereits deutlich: das vereinigte Immobilien-Wesen ist keineswegs der Ansicht, "Manhattan könne sich selbst helfen" (REBNY 1987c, p.3f.). Im übrigen ist diese Forderung, den outer Boroughs etwas abzugeben -inzwischen auch seitens der Stadt selbst - kaum noch zu hören "after the crash". Die Abhängigkeit der Stadt von Finanzen ist in den USA besonders eng vermittelt über gebäudebezogene Steuern in Bezug auf ihren Wert; und der ist natürlich höher einzuschätzen, wenn Lagevorteile die Grundrente bestimmen, die sich unter konkreten standörtlichen Bedingungen herausbilden, auf die sich die Akteure angewiesen fühlen. Daß es ihnen um's urbane Milieu geht, ist verständlich. Und derartige Steuern machen ca. 40 % für New York City aus (14). Entsprechend wäre also Stadtplanung auch zu betreiben (s. auch: Becker/Daldrup 1987, 66).

8.3.3 . Organisatorisch: "public developers".

Für das Baugeschehen und die Stadtentwicklung in New York haben die Bauträger - oder auch "developer" - schon lange ihre Bedeutung. Von Bauherren unterscheiden sie sich, soweit sie nicht für sich selbst Bauprojekte durchführen. Je größer die Vorhaben aber werden und je teurer im Aufwand - und im Zuge der Tertiärisierung werden sie das also zunehmend, für die typischen Office Buildings sogar regel -mäßig- organisieren die Developer auch eher nur in zweiter Linie die Realisierung eines schließlich vermieteten Objekts. Vor allem sind sie die Finanzierungsmakler, die projektbezogen diejenigen miteinander verbinden, die sich als Investoren daran - wie auch an anderen Geschäften - beteiligen wollen: Pensionsfonds, Holdings, Versicherungen, Konzerne, Banken etc. (s. auch: Becker/Daldrup 1987 und NY Affaires 1988).

Diese Konstruktion ist nicht nur dort verbreitet - und damit vor allem in New York - wo Investitionen in Bauten besonders lohnend erscheinen, sondern auch dann, wenn große Nutzer ihre Gebäude nur von gesonderten Gesellschaften tragen lassen bzw. nur noch leasen. Gerade das aber nimmt in dem Maße zu, wie die technologische Ausrüstung der Office Buildings steigt, die andererseits erst recht immer auf dem neuesten Stand sein muß. So hat z.B. eine so potente Firma wie Dow Jones den gezielt für sie endkonzeptionierten Tower A im World Financial Center nur gemietet (gegenläufig kann wiederum sein, daß die Computersicherheit mehr wert ist, so daß z.B. Merrill Lynch im World Financial Center gekauft hat /s. auch: Helms 1988).

Das World Financial Center ist darüber hinaus ein interessantes Beispiel, weil es zwar von einem privaten Developer (Olympia & York) errichtet und finanziert wird, jedoch im Zusammenhang mit einem öffentlichen Planungsträger zustande gekommen ist: der Battery Park City Authority (BPCA), einer Körperschaft (des Staates New York) mit der ausschließlichen Zuständigkeit der städtebaulichen Realisierung dieser in öffentlichem Grundeigentum befindlichen Fläche am/im Hudson; für diese Aufgabe ersetzt die zugleich die Stadtplanungsbehörde; sie verpachtet das Land, macht die Vorgaben für die Flächennutzung und leistet die Erschließung (s. auch unten /Kap. 8.4).

Ähnliche "public developers" gibt es noch weitere in New York:

- die Urban Development Corporation (UDC) (Staat New York), die z.B. Trägerin ist der Times Square /42nd Street Redevelopment (s. auch: Becker/Dalup 1987, 67);
- die Public Development Corporation (PDC) (Stadt New York), die z.B. am Metro Tech-Projekt in Brooklyn beteiligt ist (s.o. /Kap. 6.3.2);
- die Port Authority of New York & New Jersey (PA NYNJ) (Staaten New York und New Jersey), die zunächst nur Behörde ist für die Häfen, Flughäfen, aber auch einige Tunnels und Brücken und der einzigen nach New Jersey führenden U-Bahn, der PATH; darüber hinaus ist sie längst als Entwicklungsgesellschaft tätig, so mit dem World Trade Center und mit dem Queens-Projekt "Hunters Point" (s.o. /Kap. 6.3.3); und sie ist im Grunde die zentrale Wirtschaftsförder-Institution für die Region New York geworden, die - auf der Basis ihres mit den Verkehrsanlagen zusammenhängenden Immobilienbesitzes - zudem auch sehr wohlhabend und damit relativ selbständig ist.

Diese "public developers" sind so etwas wie Zweckverbände außerhalb des öffentlichen Haushaltsgebarens und können für ihre Gebietskörperschaften strategisch sehr wichtig sein. So hat die Koch-Administration z.B. ganz gezielt die PDC ausgebaut (s. Fainstein/Fainstein 1987a, p.246), wodurch das eigene City Planning Department an Bedeutung verloren hat: gerade im Rahmen einer deutlichen planungspolitischen Vorstellung (und die liegt der Koch-Politik - bei allen Vorbehalten - durchaus ja zugrunde) können die beweglicheren Public Developers ein hocheffizientes Instrument sein. Ihre Verbreitung gerade in einer Stadt dieser geballten privaten Verwertungsstrategien ist bemerkenswert; dies korrespondiert auch mit der gerade in New York City ja auffällig stark ausgebauten - speziell kommunalen - öffentlichen Verwaltung (s.o. /Kap. 4.3.1): ein interessantes Indiz für die Rationalität, die gesell-

schaftlich offenbar realisiert werden muß, wenn auf derart komplexem Niveau private ökonomische Interessen sich artikulieren.

8.3.4 Strategisch: "incentivs".

Die Steuerung des konkreten Baugeschehens und damit der räumlichen Stadtentwicklung geschieht in New York City nach einem - ganz auf die wesentlichen Elemente reduziert - im Prinzip gleichen Ansatz der Modifizierung von Baufreiheit durch Festsetzungen von Art und Maß der Nutzung durch die Kommunen. Während die Bauleitplanungs-Festsetzungen weniger stark mit öffentlicher Beteiligung ablaufen als hier üblich, wird dies beim Baugenehmigungs-Verfahren jedoch viel stärker eingeführt. Hier nun verfügt die Stadt auch über andere Hebel zur Kooperation mit den Developern (s. hierzu auch: Becker/Daldrup 1987).

Um Ziele der Stadtplanung zügiger verfolgen zu können, sind dabei u.a. anwendbar

- Steuervergünstigungen (taxe abatements)
zum Anreiz für Bauvorhaben an bestimmten Stellen überhaupt; der Verzicht der Stadt auf Teile ihrer größten Steuerquelle nimmt erhebliche Umfänge an: durchschnittliche Bürogebäude können ca. 1 Mill. \$ erreichen; 1971-1986 sind vom Industrial and Commercial Incentive Board (ICIB) insgesamt 550 Mill. \$ an Steuern erlassen worden (Fainstein/Fainstein 1987b, p.39).
- Belohnungen (bonus)
als Anreiz für zusätzliche städtebaulich als wertvoll erachtete Maßnahmen im Zusammenhang mit einem (Büro-)Bauvorhaben; Bauherren, die im Straßenbereich auf die volle Überbauung mit Hauptnutzraum verzichten und statt dessen öffentlich zugängliche und meist begrünte offene oder auch gedeckte Zonen anlegen - "Plazas", Gärten, Passagen, Wintergärten, Atrien etc. - und Bauherren, die im Bereich ihres Gebäudes befindliche Subway-Bahnhöfe bzw. -Zugänge sanieren, erhalten einen "bonus" auf die an sich höchstzulässige Geschößzahl (s. NYC DCP 1981, p.48 + DCP 1980 u. auch: Baumeister 1984, 49ff.). Damit soll auf die Verbesserung in zwei Bereichen eingewirkt werden, deren Stellenwert in der Restrukturierung New Yorks ja einleuchtend erscheint: Erhöhung der Annehmlichkeit des Mass Transits bzw. des Gebrauchswertes von Straßen, und das insgesamt auch im atmosphärischen Sinne: die Benutzbarkeit allgemein zugänglicher und z.T. ja witterungsgeschützter Plazas z.B. mit ihrer ganzen Ausgestaltung ist nicht nur angenehm für Passanten; das macht sich positiv bemerkbar z.B. auch in den karg bemessenen aber gesprächsintensiven Mittagspausen, für die Restaurants auch viel zu teuer wären, die noch Miete für den Platz von Tischen aufwenden müßten (s. z.B. Zeit 1986 und: Baumeister 1982, 31,35,49 u.a.) (s. auch Abb. S. 196).

Die Erweiterung der für vermietbare Nutzungen an solchen Standorten möglichen Geschoßfläche ist natürlich ein interessantes Geschäft, zumal die Hausbesitzer mit ihrer Plaza auch noch gewaltig Image-Pflege betreiben können (und sich mit der automatisch höher hinauf geschobenen Turm-Spitze eventuell auch noch in der Manhattan-Skyline verankern können). Ähnlich langfristig zu Buche schlägt im übrigen die - für uns kaum denkbare - Möglichkeit, in der Nachbarschaft an Geschoß-Zahl/-Fläche nicht ausgeschöpfte Überbauungsrechte ("air rights") sich übertragen zu lassen (15) - ein Erfindungsreichtum, wie es das wohl nur in einer Stadt gibt, in der gerade dieser ja zu den Merkmalen der neuen Sozialökonomie auch gehört.

8.4 Bauliches Entwicklungs-Beispiel: das World Financial Center

Im Zusammenwirken der Standort-Bildungs-Kräfte, der Rahmenbedingungen und der infrastrukturellen Formen setzt sich die veränderte Sozialökonomie New Yorks mit ihren zentralen Kräften innerhalb der "neuen City" relativ gleichmäßig durch. Dennoch verkörpert insbesondere ein Projekt alle wesentlichen Aspekte dieser neuen Entwicklung auf einmal: das - hier entsprechend oft - schon erwähnte World Financial Center: ein Baukomplex (s. Abbildung), der vor die Hudson-Front des World Trade Centers gruppiert wird (s. Abbildung S.105 u. nächste Seite) und der i.w. aus 4 Bürotürmen mit 33-50 Stockwerken besteht, die etwa halbkreisförmig angeordnet und untereinander mehrgeschossig mit vielfältig genutzten Passagen verbunden sind, und einen großen Hof bilden; er enthält in seinem Scheitelpunkt einen riesigen glasüberwölbten "Wintergarten" (s. Abbildung), der jedes sonstige neue "Atrium" in New York City bei weitem übertrifft, und öffnet sich zu einer Plaza, die zentral ein in den Hudson übergehendes "Marina"-Becken aufnimmt und sodann übergeht in die "Esplanade", die am Ufer entlang bis hinunter zum Battery Park führt. Das Volumen dieser Überbauung, die 1990 vollkommen fertig sein wird, umfaßt ca. 6 Mill. sqf. und 4 Mrd. \$.

World Financial Center

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

World Financial Center

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

World Financial Center / Battery Park City

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

Das World Financial Center (WFC) wird ausgebaut als Versammlungsort der Welt-Headquarter von Firmen, die nicht nur als enorm potent gelten, sondern auch als prototypisch anzusehen sind für das, was New York als "global city" ausmacht: Merrill Lynch, der ("westlichen") Welt größtes Wertpapierhandelshaus mit auch eigenen Investment-Bank-Aktivitäten; American Express, rundum tätige Finanzierungs-Firma, die mit Shearson-Lehman (-Hutton) auch noch eine der ganz großen Wall Street-Häuser unter ihrem Dach hat; Dow Jones, die für die New York Stock Exchange - und damit das globale Börsengeschehen - zentrale Wirtschafts-Informationsgesellschaft; Oppenheimer, eines der traditionsreichen Bankhäuser New Yorks.

Die Office Towers des WFC werden dementsprechend in avanciertester Büroflächen-Qualität errichtet: mit ihrer inkorporierten Hochtechnologie gelten sie als besondere Beispiele der "intelligent buildings" (s. Bauwelt 1986/13 und Wirtschaftswoche 1986, 12), und das aus zwei Gründen (s. Helms 1988 u. WDR):

- nicht nur ihre gebäude-organisatorische Infrastruktur basiert - für Klima, Versorgung, Sicherheit und Beförderung - auf einem computergestützten integrierten System;
- vor allem sind die Gebäude für jeden Arbeitsplatz voll installiert mit den Anschlüssen an Informationssysteme, in denen firmenspezifisch die Betriebssysteme bereits verknüpft sind mit den weltweiten Nachrichten übertragungen.

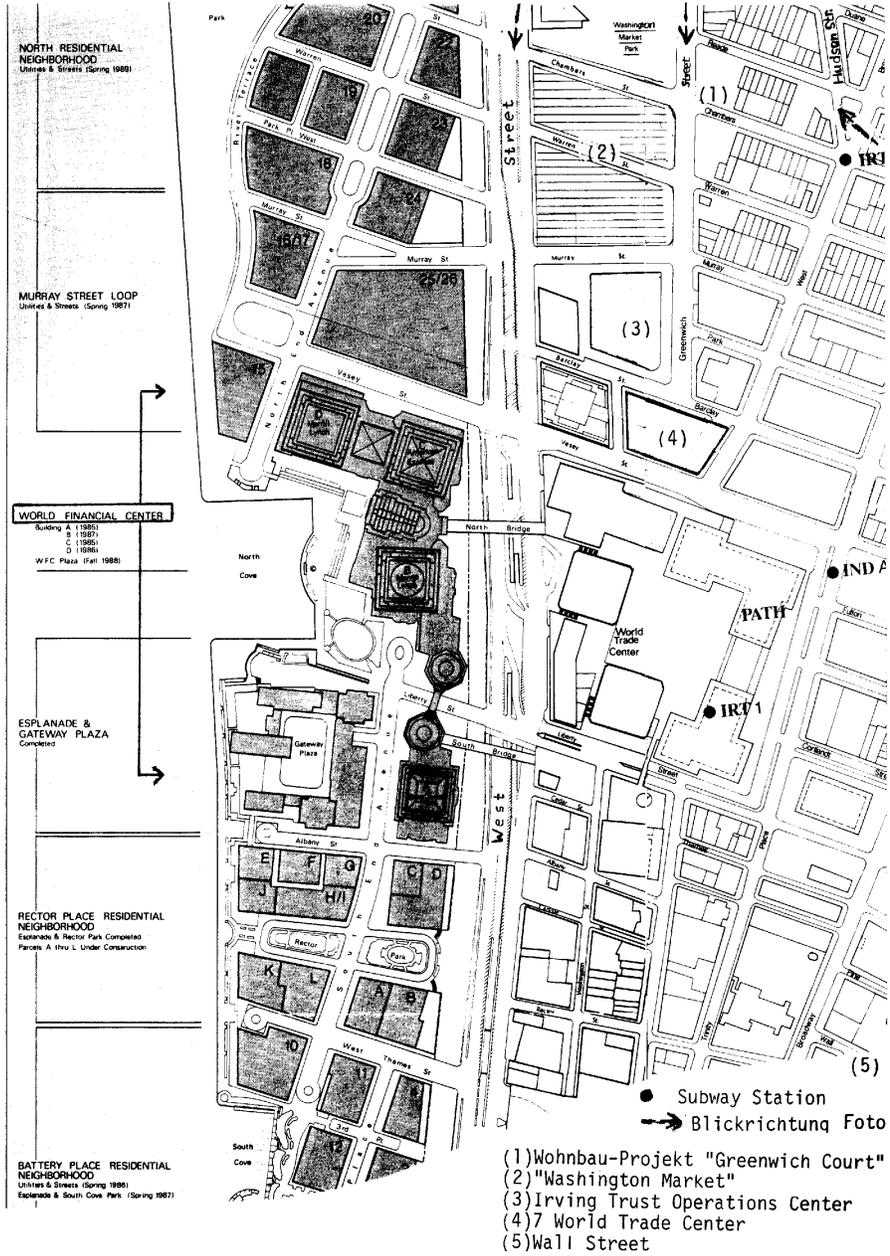
Die dem "global banking" ebenso wie der Flexibilisierung adäquaten Tätigkeitsarten (s.o. /Kap. 5.1) und entsprechenden Arbeitsräume wie etwa die großflächigen Dealer-Säle ("trading floors") (s.o. /Kap. 5.1) sind par excellence bei Merrill Lynch z.B. üblich und die Kernstücke des neuen Headquarters, eingespannt in mehrgeschossige Technologie-Kompakt-Anlagen.

Der WFC-Komplex ist direkt an die Telekommunikation angeschlossen: der seit 1986 in Staten Island arbeitende Teleport (s.o. /Kap. 6.3.4) bildet die zentrale Satelliten-Empfangsstation für New York; sie verbessert die Leistung gerade auch entscheidend für Manhattan, wo einzelne Stationen in großer Summe einen erheblich störenden "electronic noise" verursachen. Vom Teleport aus werden die wesentlichen Standorte in der New York-Region durch Glasfaser-Kabel bedient (s. Abb. 13). Zu den vier Trägern des Teleport gehört u.a. Merrill Lynch; für deren Gebäude war zudem das Angebot des Bauträgers selbst gedacht, nämlich einer gesonderten Verkabelung auch noch aller eigenen Bürogebäude in Manhattan (Unterfirma Olympia Net). So wäre die weltweite Präsenz der Firmen im WFC also doppelt gegeben.

Und zugleich residieren sie in einem bemerkenswert urbanen Ambiente. Dazu trägt das WFC selbst bereits bei: die mixed-used-Konzeption und großzügige Komposition von "public space" wirken zusammen mit den Hochhäusern recht harmonisch und ästhetisch durchaus ansprechend; nach dem Entwurf von Cesar Pelli stellt sich die High-Tech - anders als bei Lloyds in London oder mit der Hongkong Bank - hier im eher traditionellen architektonischen Gewand dar; die tendenziell zu vordergründig elegante Gestaltung kommt den in Stein geronnenen Stadtbild-Erfahrungen vieler Menschen jedoch eher wohl entgegen. Im übrigen partizipiert das WFC auch an der städtebaulichen Gestaltung der gesamten Battery Park City (BPC), deren Kernstück sie bildet. Ihre Bebauung unterliegt den außergewöhnlich detaillierten "guide lines" eines Master Plans, der mit einer von Stanton Eckstut entwickelten Adaption von Elementen "typischer" New Yorker Block-Bebauung einen dezidierten Gestaltungs-Anspruch bis ins Detail verrät (s. auch: Zukunft der Metropolen 1984, 123 u. Spiegel 1986/43).

In seinen wesentlichen Elementen wird das WFC zudem in - für New York City und in dieser Zeit - ganz spezifischer Weise realisiert. Zunächst unter der Oberhoheit eines "public developers" (s.o.), hier der Battery Park City Authority (BPCA), die auch den Master Plan erlassen hat (s. auch: FAZ 1987, Nr. 13). Dann unter Einsatz von "incentivs", die i.w. darin schon mal bestehen, daß entgegen einer früheren Planung, die insbesondere auch speziellen gehobeneren "sozialen Wohnungsbau" vorsah, hier nun überhaupt so intensiv Büro-Nutzung (und Eigentums-Wohnungen südlich und nördlich vom WFC /s. Abbildung) möglich gemacht wird; im Gegenzug sollen Anteile der damit realisierbaren Grundrenten-Steigerungen transferiert werden in die Wohnungsversorgung für Ärmere anderswo in New York. Mit diesem planungs politischen Deal ist die Battery Park City nun insgesamt auch ein (Enkel-)Kind der "reinigenden Finanzkrise" (s.o.); und das nicht nur, weil sie entsteht auf dem Bodenaushub des damaligen Initial-Vorhabens World Trade Center; auch, weil das Projekt unter kommunaler Hoheit - in eine verordnete De-Aktivitäts-Phase geraten - nun so lange sich verzögerte, bis daraus genau das "richtige" werden konnte zur "richtigen" Zeit. Dafür schließlich spielt auch der Bauträger eine Rolle, der 1980 mit Olympia & York, der Welt inzwischen größte Immobilienfirma (s. NYT 18.4.1987), auftrat und das WFC übernahm. Im Zuge der Realisierung dieses derzeit größten Bürobau-Projektes der Welt ist mit den "first class tenants" dann sowohl eine durchaus individuelle Konzeptionierung ihrer - nur einzeln genutzten - Gebäude als auch noch das bloße Leasen derart gebrauchswertvoller Büroflächen praktiziert worden (s. auch: Helms 1988).

World Financial Center / Battery Park City Situationsplan



Richtig zu der Zeit und typisch für den aktuellen New Yorker Entwicklungszusammenhang ist das WFC auch mit seinem Standort. Als Downtown-Bürofläche ist es nicht etwa in der nördlich angrenzenden Übergangszone lokalisiert worden, sondern auf "land fill"-Gelände im Hudson River. Die Platzierung dort wiederum in der Mitte statt etwa zur Südspitze hin bedeutet zweierlei: mit seiner Nachbarschaft zu Chambers Street wird das WFC in kürzester Distanz errichtet zum wesentlichen größten Subway-Knoten hier unten, und es steht zugleich in der „Verlängerung“ von Wall Street und damit axial direkt zur Börse. Zugleich ergibt sich eine Nähe zu der für Back Offices so interessanten Lower West Side: keine Meile entfernt haben American Express/Shearson Lehman zugleich ihr neues Computer-Zentrum errichtet (s. auch Abb. S. 152); im übrigen greifen luxuriöser Wohnungsbau und gehobene Konsum-Dienste hier ebenfalls Platz (s.o. /Kap. 6.2.3). Nach Westen hin schließlich ist das WFC auch Teil der in Bewegung geratenen Hudson-Waterfront Area: die von hier direkt hinüberführende - einzige - Subway nach New Jersey und die neuen Fährverbindungen überspielen für anspruchsvolleres Wohnen bzw. Back Offices die traditionelle Randlage des WFC-Standortes (s. Abb. S. 173).

Insgesamt stellt sich das WFC dar als eine aufschlußreiche Lösung widersprüchlich erscheinender Momente:

- weltweite Präsenz bei urbanem Milieu tritt hier auf in der Koppelung von Hochtechnologie mit städtisch angepaßter Architektur, von modernster Büroarbeits-Konzeption mit einem vielfältig gemischt genutzten Stadtviertel; dabei ist die überraschend mäßige Höhe der Türme zusammen mit deren beachtlichem Durchmesser eine direkte Folge der in ihnen realisierten Kommunikations-Strukturen - und keineswegs eine städtebauliche oder -freundliche Geste.

- größtes privatwirtschaftliches Bauprojekt bei rigidesten städtebaulichen Reglements, die New York City bislang erlebt hat: das illustriert den neuartigen Stellenwert infrastrukturell nur noch realisierbarer Milieu-, d.h.: Standort-Qualitäten.
- die Durchsetzung der auf Manhattan zentralisierten Nutzungs-Vorteile privater und spezifischer wirtschaftlicher Akteure, denen die sozialen Ansprüche von Bewohnern dort geopfert werden, um sie hoffentlich woanders dann finanzieren zu können: strategy of intensive development à la Koch Administration.

Daß das WFC ein Symbol ist in jeder Hinsicht für das derzeit sich erneuernde New York City, ist wohl unbestreitbar; ob es ein "Glücksfall, nicht nur für Amerika" ist, und zwar weil es - auch mit seiner Idee der "Öffnung zum Wasser" - das "gediegenste und gescheiteste Stück im ganzen modernen Städtebau" ist (Spiegel 1986/43, S. 259), muß stark bezweifelt werden; immerhin ist das WFC in allem - wann, wo und wie - doch höchst funktional für die neue Sozialökonomie. Und ihre aktuelle Veränderung lohnt sich für deren Haupt-Akteure - auch für die anderen?

8.5 Soziale Entwicklungs-Folgen

8.5.1 Spezifischer Entwicklungs-Typ

Die beobachtete Entwicklung in New York ist allgemein die Restrukturierung einer Stadt in den Sphären der Ökonomie, der Sozialstruktur und der baulichen Umwelt. Im Zuge einer generell stattfindenden, wenn auch differenzierten Tertiärisierung ist New York in seinem derzeitigen Entwicklungs-Stand zu erklären als Standort der "services producing industries" im großen und ganzen. Jedoch sind diese nicht schon identisch mit dem zu begreifen, was als "produktionsorientierte Dienstleistungen" zu bezeichnen ist. Gerade New York stellt eine spezielle Ausprägung dar: es handelt sich hier ja um die Konzentration nochmals auf Finanz-/Unternehmens-Dienste. Gilt für beide Akzentuierungen, daß sie eine ausgeprägte Agglomerationsneigung aufweisen, so verknüpfen sich etwa "produktionsorientierte Dienstleistungen" eher noch mit Bereichen unmittelbarer Warenproduktion; von solchen zusätzlichen Standortorientierungen sind financial/business-services in ihrer Lokalisierung durchaus freier. Dennoch agglomerieren sie nicht minder auffällig, und das gilt auch für die USA.

Bei den Bemühungen, die laufende Hierarchisierung derjenigen Städte systematisch herauszuarbeiten, die Zentren dieser Tertiärisierung werden, sind zur Charakterisierung des Entwicklungs-Typs, den New York repräsentiert, u.a. folgende Begriffe entwickelt worden:

- "global center" - wie zunehmend auch Los Angeles schon bezeichnet wird -als Stufe über "regional centers", zu denen Houston und Denver z.B. gezählt werden (s. Sassen-Koob 1986b, p.10f.); dabei soll mit "global" vor allem zum Ausdruck gebracht werden, daß der (Stand-)Ort in seiner Qualität und Wirtschaftsaktivität insgesamt von komplexer Bedeutung ist für die ökonomische Entwicklung (global), d.h. nicht auf einer eher schmalen Basis nur beruht, sei es in seiner - auch territorialen - Wirkungssphäre oder in seiner Spezialisierung (wie z.B. der Mikro-Chip-Komplex (Silicon Valley) oder der Öl-Komplex) (s. auch: Rodriguez/Feagin 1986).
- "world city" als "advanced service center" auf dem Finanz-Komplex basierend (s. Noyelle 1987, p.6); hiermit wird die Bestimmung des Ortes durch die zentralen Nervenstränge der Weltwirtschaft bereits unterstellt, allerdings Wert darauf gelegt, daß es sich um Cities, d.h. multifunktionale Agglomerationen handelt, deren "key international points" demnach New York, Tokio und London sind, die "second tier points" z.B. Singapore, Honkong, Paris, Frankfurt.

Beiden Aspekten entsprechend verläuft die Entwicklung in New York hin zur "global city".

8.5.2 Zentrale Entwicklungs-Linien

Es ist eine zunehmende Spezialisierung der Leistungsstruktur zu beobachten auf Aktivitäten, welche die New Yorker Standortvorteile nur noch wahrnehmen können auf dem Konkurrenzniveau, wie es durch den internationalen Markt definiert wird. Das hat eine scharfe Auslese zur Folge und kann ausgerechnet die Varietät vermindern, deren Spielräume für unvorhersehbare Entwicklungen gerade förderlich sein könnten. Zugleich können damit Momente einer gewissen Labilität und Anfälligkeit verbunden sein (Vereinseitigung) - und wenn der "crash" vom 19. Oktober 1987 für New York City so traumatisch erst einmal reflektiert wurde, so doch im Bewußtsein eines hohen Grades an Verletzbarkeit einer Wirtschaft, die sich auf ein derartiges Level kapriziert hat.

Durchaus ähnliche Entwicklungszusammenhänge sind auch für die Struktur der Stadt als Bewegungsform ihrer Aneignung durch die Nutzer feststellbar. So ist die starke Konzentration aller dynamischen Komponenten der neuen Sozialökonomie begleitet von einer Spezialisierung einzelner Stadtteile wie insbesondere Manhattan, das nun frei von Slums ist bis hinauf zur 110. Straße. Das ist es natürlich auch nur infolge der Gentrification, die für New York City zwar nicht neu ist, erklärlicherweise jedoch in dieser Entwicklungsphase enorm beschleunigt wird (s.o./Kap. 6.2); sie ist mit einer verstärkten Verdrängung verbunden, deren Richtung in die Randgebiete der Stadt zu verlaufen scheint. Bestätigt würde dies auch durch die Verschiebungen in den Wohnschwerpunkten der farbigen Bevölkerung, die zugleich eine Verdichtung mit sich bringen. Bei weiter wachsenden Anteilen der armen wie auch der nicht-weißen Bevölkerung könnte so die Segregation gerade in einer Stadt vorangetrieben werden, die einen durchaus noch recht niedrigen Segregations-Index aufweist, d.h. Bestand an homogen durch Schwarze bewohnten Blöcken (Taeuber 1983, table 1, p.8).

Eine derartige - letztlich: sozial-räumliche - "Flurbereinigung" gerade für Manhattan (worin der eine Sinn der "Finanzkrise" i.ü. auch gesehen werden kann /s. Lieser 1984, 34) kann sich dort dann in drei bedeutsamen Effekten auswirken:

- die Organisation dieses Stadtteil nach den Erfordernissen der an ihm interessierten sozialökonomischen Kräfte kann um so besser funktionieren (und das ist ja auch der Ausgangs- oder besser: Angriffs-Punkt dieser Entwicklung);
- störende Elemente treten weniger in Erscheinung (schließlich sind die Zugänge nach Manhattan ja auch überschaubar);
- eine gebietswirtschaftliche Ökonomie, wie sie bei spezialisierter Flächennutzung am besten zu bewerkstelligen ist, kann nun eher zum Tragen kommen; d.h.: die anstehenden Infrastrukturinvestitionen können gezielter und damit insgesamt auch durchaus kostengünstiger gestaltet werden.

Die Tendenz zu eher großflächiger Vereinseitigung anstelle kleinräumiger Segregation kann sich durchaus zu einer Polarisierung weiterentwickeln, wie sie auch durch die vorherrschende "strategy of intensive development" unterstützt wird. Dies kann zudem um so eher greifen, je mehr z.B. im sozialen Spektrum die Mittelschichten an Gewicht verlieren, die auf Struktur und Ausstattung von Wohnquartieren etwa ausgleichend wirken können (s.o. /Kap. 7.2.4).

8.5.3 ... Sozialkulturelle Entwicklungs-Konsequenzen

Diese Tendenzen zu einer Zweiteilung sind es, die New York zu einer "dual city" werden lassen könnten. In der Diskussion darüber ist klar, daß es sich dabei um eine Zweiteilung handelt, die in der neuen Arbeitswelt beginnt, sich in sozialer Polarisierung fortsetzt und sich dann auch in der Separierung von Stadtgebieten voneinander niederschlagen kann.

Ist New York City also auf dem Weg zu einer "dual city"? Gilt noch die relativ selbstverständliche (weil unkommentierte) Feststellung von Robert F. Wagner Jr., vormals Chairman von City Planning Commission und Department, von der "wirtschaftlichen Wiedergeburt New Yorks südlich der 96th Str."? (1984, p.3) oder ist die Sichtweise substantieller, die inzwischen seine Nachfolgerin Sylvia Deutsch machte, wenn sie besorgt "New York City as a divided city" charakterisiert? (im Gespräch 24.4.1987) Diese Einschätzung beruht auf den gleichen Entwicklungen, die Wagner jetzt (als Leiter von Mayor Ed Koch's "Commission on the Year 2000") zu bestätigen scheint; "in many ways, we have become a more divided City than we have ever been." (NYT 18.5.1987) Indem er geltend macht, daß inzwischen eben soziale/ökonomische Mobilität kaum noch möglich obwohl besonders wichtig sei, wird indirekt angesprochen, daß sonst nur die räumliche Mobilität, die es allerdings nach außen hin eben auch nicht ausreichend zu geben scheint, davor bewahren kann, Stadtgebiete der nur Vernachlässigten zu bekommen. Die Stadtregierung artikuliert aber durchaus deutlicher inzwischen das Problem: "we can not accept a glittering core surrounded by despair" (NYT 15.2.1988).

Ein wichtiger Aspekt der Diskussion um "New York - a dual city?" (16) betrifft gerade auch diese eventuell sogar geographische Zweiteilung der Stadt. Schon das deutlich zutage tretende Muster, mit dem die neue Sozialökonomie zwischen Manhattan und den outer Boroughs unterscheidet, wäre ein wesentliches Element einer solchen Zweiteilung. Dies um so mehr, je deutlicher die outer Boroughs mit den in ihnen wohnenden Beschäftigten und über die dort angesiedelten Arbeitsstätten eine kaum noch - wenn auch hierarchisierte, so doch wenigstens - tragende Funktion in der neuen Sozialökonomie spielen. Und es spricht vieles für diese Annahme. Harris sieht Manhattan und die outer Boroughs auch unterschieden als Teile der Stadt, worin der eine die bezahlte Arbeit beherbergt, der anderem die unbezahlte Arbeit (1988).

Ein solches Muster von Dualität in der Stadt würde bedeuten, daß es nicht nur unterschiedliche soziale Ebenen und situative Kontakte gibt, womit sich ganze Gruppen von Bewohnern - sozusagen systematisch - aus dem Wege gehen; vielmehr ist damit gemeint, daß solche Gruppen bereits räumlich unter sich bleiben (und ihre Wege auch gar nicht mehr kreuzen), weil sie in anderen Gebieten der Stadt nichts verloren und nichts zu suchen haben.

Für New York können die tatsächlichen Verflechtungen im Alltag der Menschen und der Stadt nicht genau genug nachgezeichnet werden; so sagen Angaben z.B. über die Abnahme der Anzahl aller Beschäftigten um 20 %, die in der Bronx wohnen und in Manhattan arbeiten (1970-1986), noch nicht genügend aus: noch immer ist die Hälfte aller, die in der Bronx wohnen und Arbeit haben, in Manhattan beschäftigt, aber 72.000 mehr Menschen haben eben keine Arbeit mehr und wohnen weiterhin in der Bronx (BLMI-Report No. 9). Werden sie z.B. in ihr Leben andere Teile von New York wesentlich miteinbeziehen? Was sollte sie in die anderen "outer Boroughs" führen (wohin auch Verkehrsverbindungen kaum bestehen?) Und in Manhattan: was für ihr Leben Wichtiges und Brauchbares sollte sie dort noch erwarten? Nachdem auch alles hier teurer geworden ist und den Bedürfnissen anderer Gruppen entsprechen soll? Der preisgünstige Einkauf bei Macys ist ebenso wenig noch Bestandteil der Lebensführung Ärmterer wie Madison Square Garden die Arena des Massensports oder Cooper Union der politischen Manifestation. Wozu also noch Manhattan für das übrige New York?

Ein derartiges Szenario illustriert auch etwas die Desintegration, die sich herausbilden kann, und die Probleme, die damit verbunden sein könnten für eine Stadt und ihre Menschen: war sie nie schon die Nährmutter aller, so doch -und das scheint mir das entscheidende Kriterium meines Verständnisses von Stadt hier zu sein - der Ort gemeinschaftlicher gesellschaftlicher Erfahrung, konnte somit angeeignet werden und wurde schließlich auch verteidigt selbst von den "underdogs" (s. Fernsehfilm "5 für Manhattan", Teil 4). Gerade aus dieser Sicht wird aber auch bereits reklamiert, "New York City today is a place of two contrasting geographies" und argumentiert, "that the human consequences for cities like New York are catastrophic" (Mead 1987, p.20+18).

Abnehmende Identifikationsmechanismen mit der Stadt als Gemeinwesen breiten sich zugleich von der anderen Seite dieser neuen Sozialökonomie her aus: auch die Herauslösung der New Yorker Ökonomie mit ihrem "global financing and servicing" aus der regionalen und z.T. nationalen Verflechtung stellt eine Art von Desintegration dar. "Hat das neue Geld(geschäft) hier keine Verbindung mehr zu dem Standort, an dem es gemacht wird, so auch kein Interesse an der Stadt" (Mead 1987, p.18).

Und auch innerhalb der (Stadt- und) Regionalstruktur können mit dieser Abkoppelung Desintegrationserscheinungen auftreten und forciert werden. So kann ein auffallendes ökonomisches Wachstum an der Peripherie der Region durchaus resignativ wirken in den outer Boroughs: die regionale Zukunft scheint abgewandert nach New Jersey, Long Island oder Westchester, während Manhattan sich nach Übersee orientiert; die "Capitale des Kapitalismus", die ihre Kraft nur noch aus der Kooperation mit anderen Nachbarn der "Freien Welt" in der globalen Gemeinschaft schöpft, sie zieht sich in eine "splendid Isolation" zurück, und große Gebiete, die New York sich einmal als brauchbar einverleibt hatte, entläßt es jetzt wieder (Lampard 1986, p.91, 83+84 u. 81) - in die ungewisse Zukunft eines von Manhattan annektierten Areals für Sonderaufgaben (Lieser 1984, 34).

So drohen die outer Boroughs zwischen der "neuen City" und dem äußeren Ring tertiärer Solitär-Standorte in ein regelrechtes Vakuum zu geraten; und eine denkbare Auf-Lösung dieses Dilemmas läßt sich an der Bronx z.B. durchaus aufzeigen (Gespräch Zimmermann 31.3.1988). So werden etwa im Service-Sector von White Plains (Westchester /5. Abb. 1.2 u. 16.2) Menschen für geringerwertige Arbeit gebraucht, die man dort aber nicht wohnen haben möchte; in der südlich angrenzenden Bronx dagegen leben davon über die Maßen viele ohne Arbeit; so wird tatsächlich überlegt, ob Probleme dieses - bereits nahe zu Manhattan ja gelegenen New Yorker - Stadtteils nicht dadurch angegangen werden könnten, daß der Arbeitsmarkt der Bronx - mit Hilfe vorhandener Vorortbahnlinien z.B. -auf die Peripherie der Region nach Norden orientiert werden sollte. In einem solchen Modell könnte es in diesem Gebiet New Yorks also zu relativ eigenständig organisierten Arbeitsmärkten und ausgegliederten sozialökonomisch/räumlichen Entwicklungszusammenhängen kommen. Die bedenkliche Erkenntnis dieses Szenarios wäre, daß dichte zentripedale Verknüpfungen in New York City abgeschwächt werden könnten zugunsten teilträumlich separierter Zusammenhänge innerhalb der Region.

Visionen von einem Manhattan, weiß, wohlhabend und eingemauert und ringsum Ödland (so Charyn 1988, 265 u. 310) oder - 1981 schon - einem Luxusdampfer vergleichbar, umgeben von modernden Kähnen (FAZ Nr. 26) sind das eine; die vor allem soziokulturelle Desintegration der Stadt als Gemeinwesen ist das eigentlich Gravierende an dieser Entwicklung.

D ALLGEMEINE ERKENNTNISSE

9. Der Beitrag zur Stadtentwicklungs-Diskussion

Die Fallstudie New York vermittelt vor allem Informationen und Erkenntnisse über diese Stadt und ihre aktuelle Phase des Stadtumbaus. Zugleich werden daran Entwicklungen und Ausprägungen deutlich, die zu den Themen der laufenden Stadtentwicklungs-Diskussion gehören (s. auch Teil B); diese sollen abschließend noch einmal in ihrem Zusammenhang kurz dargestellt werden.

9.1....."Neue City".

Als siedlungsraumbildendes Element neuer Art ist vor allem der Urbanisierungsbereich aufgefallen, der sich herausbildet allein als die Behausung der veränderten Sozialökonomie New Yorks. Welche m.E. interessanten neuen Entwicklungen darin zum Ausdruck kommen, kann unter den folgenden Stichworten umrissen werden:

9.1.1... Komplexes Milieu

Von ihrer Anlage her ist die neue City zunächst einmal zu charakterisieren als

integrierter Komplex.

und zwar zum einen durch ihre innere Struktur, mit der eine extreme Kooperations- und Anregungsdichte allein der Aktivitäten von Arbeit und sozialer Reproduktion organisiert wird, die sich als Finanz-/Unternehmens-Dienste etablieren: einheitlicher Ort eines gesamten Funktionszusammenhangs für sich, der andere ausschließt (statt punktuell etwa einlagert) und damit nach außerhalb verweist (s.o. /Kap. 7.2.4). Bei Wahrung funktionaler und qualitativer Grundbedingungen der Kooperation und innerer Geschlossenheit, manifestiert sich dieser Komplex auch mit einem deutlichen Rand, indem er mit seiner jeweiligen Ausdehnung relativ abrupt und ohne wesentliches Ausfransen in Adern oder mit versprengten Satelliten endet. Ist dies Ausdruck des hohen Stellenwertes, den zunehmend eine ambitionierte Umwelt hat als Rahmen neuartig verknüpfter (Re-)Produktion, so ist die neue City zugleich zu charakterisieren als

Ort urbanen Milieus bei weltweiter Präsenz.

und damit als Bewegungsform einer dialektischen Einheit aus Bedürfnissen nach örtlich engem personalem Zusammenwirken zur Beherrschung größtmöglicher "short-term-profits" rund um den Globus (Mead 1987, p.19), was so nur mit entwickelter Telekommunikation möglich ist. Wir hätten es hier also mit einem Beispiel zu tun für die territoriale Bewältigung der wachsenden Bedeutung, welche die Umschlagszeit des Kapitals hat (s. Harvey 1987 und auch: Duncan u.a. 1987, 11).

9.1.2... Spezifische tertiäre Agglomeration

Die neue City kann angesehen werden als Element eines Typs aktueller Stadtentwicklung, die im Zuge allgemeiner Tertiärisierung nur erklärlich ist auf der Basis

mittelbar produktionsorientierter Dienstleistungen;

Damit ist nicht nur die Unterscheidung zu haushalts-/konsumorientierten Dienstleistungen gemeint, die sich eher dispers bzw. entsprechend solitär etablieren; hierbei sind durchaus ähnliche Ausprägungen wie auch bei uns feststellbar (s. auch: v.Einem 1988). Bemerkenswert ist hier allerdings auch die Differenz zu den unmittelbar an materieller Produktion orientierten Dienstleistungen: tendieren diese um der neuen experimentellen Momente flexibler Produktionsweise willen an deren Verarbeitungs-Standorte, so neigen auch jene zwar dazu, sich standörtlich nun mit ihren Bezugsbereichen zu verknüpfen; wie im Falle New York Citys mit dem für eine Weltmarkt-Erschließung notwendigen Finanzwesen bezieht das aber produzierende Bereiche i.w. nicht mit ein. Damit wäre durchaus erklärlich, daß eine Stadtentwicklung auf dieser Basis mit neuer Technologie lediglich über ihre Anwendung zu tun hat: New York ist massiv dann allerdings eine

„Software-Stadt“

ungeheures Ausmaßes mit tiefgreifenden Auswirkungen in der Arbeitsplatz- und Baustruktur (Substituierung/intelligent buildings/back offices) (s.o. /Kap. 5.1 u. 7.2.3.1).

In dieser Profilierung kann am Beispiel von New York auch deutlich werden, inwieweit vom Typ einer

„global city“

gesprochen werden kann: nämlich als einem (der wenigen) Orte zur Organisation der primär auf den Weltmarkt orientierten Wirtschafts-Aktivitäten. Eine starke Internationalisierung der Struktur solcher Städte erscheint nachvollziehbar.

9.1.3. Neue Urbanität

Das unmittelbare Erscheinungsbild dieser neuen City wird wesentlich geprägt durch ihre starke funktionale Durchmischung und auch baulich/räumlich förderlichen Kontaktmöglichkeiten. Dadurch vermittelt sie den Eindruck

praktizierter neuer Urbanität

in der Form eines kombinierten Arbeits- und Reproduktionsmilieus, wie es auch über die illustrative Sozialfigur des "yuppie" und die darin ausgedrückten veränderten Arbeitsumstände und Lebensbedürfnisse erklärlich erscheint. Diese urban wirkenden Verhältnisse scheinen nun vordergründiger funktionalisiert zu sein als reines Kontaktpflege- und Selbstdarstellungs-Klima; eine Reduktion uns gewohnter Urbanität wird deutlich auch mit der aktuellen Kehrseite einer Dualisierung der Stadt als gesellschaftlichem Erfahrungs-Ort, womit zugleich Kultur endgültig zum ökonomischen Kampffeld wird (s. auch: Häußermann/ Siebel 1987, 214f. u. 238ff.). Das begrenzte Kontinuum an sich gleicher Umweltbedingungen in relativ starker Dichte als ein Feld dafür, offen(siv) Anregungen zu sammeln, wie es sich mit dieser neuen City ergibt, könnte zudem als eine baulich/räumliche Entsprechung der

"flexiblen Akkumulation“

angesehen werden, wie das Wesen der veränderten Produktionsweise zutreffend auch bezeichnet wird (Harvey 1987, s. auch: Prokla 1987, 5). Dabei entfalten die uns gewohnten baulich/infrastrukturellen Inszenierungen mit ihren auch historischen Formen (jedoch ent-historisierenden Wirkungen) nicht einen vergleichbaren Stellenwert etwa in New York City, wo Schnellebigkeit und Dramaturgie längst ein pragmatisches Verhältnis gefunden haben.

9.1.4 . . . Insuläre Formation

Soweit diese neue City i.w. allein die veränderte und spezifisch tertiärisierte Sozialökonomie beherbergt, unterscheidet sie sich schließlich wesentlich von sonst bekannten Formationen verdichteter innerer Städte. So ist die Segregation von Wohn- bzw. Geschäftsgebieten bereits etwas vollkommen anders als die territorial eigene Formierung eines gesamten Nutzungskomplexes ganz für sich.

Äußerlich stellt diese neue City z.B. in New York zunächst eine Ausweitung des bisherigen Zentralbereichs dar. So gesehen hätten wir es eher nur mit einem quantitativen Phänomen zu tun. Schließlich hatte sich New York zuvor auch zu einer Struktur aus Zentrum (in Manhattan), Kranz (hafenbedingtes Gewerbe) und Vororten herausgebildet. Nur (re-)produzierte sich dieses Zentrum i.w. aber als die nach innen "ausgesonderte" Steuerungs-, Kontroll- und Verwaltungs-Einheit derjenigen Aktivitäten, die im übrigen in New York statt fanden : der "Schreibtisch" der in und von New York aus operierenden waren produzierenden und -verteilenden Bereiche war also "eingekapselt" in seine eigenen produktiven Gebiete. Zwar erhält sich nun auch eine Formation aus Zentral- und Außenbereich. Jedoch definiert jetzt ein von lokalen ökonomischen Potenzen weitgehend unabhängiger (und funktional in sich ruhender) Wirtschafts-Körper einen Außenbereich als den ihm nützlichen Abschluß und formuliert mit ihm zusammen einen relativ abgeschotteten Komplex, der auf vitalem Entwicklungsniveau in sich stark verknüpft ist. Damit wäre die "neue City" mehr als eine nur quantitative Veränderung etwa traditioneller "Central Business Districts" (s. auch: Wather 1987, 679).

9.2 Desintegration

Starke Neigungen zur Polarisierung, die bereits in der Arbeitswelt ansetzen und über die Tätigkeitsarten bis hin zur sozialen Lage insgesamt reichen, bestätigen sich hier als ein Moment dieser spezifischen Tertiärisierung (s.o./ Kap. 7.1.4). Interessant erscheinen die Formationen, insbesondere auch die geographisch/stadtstrukturellen, die hierbei ablesbar werden (s. auch: Mayer 1987, 86/87).

9.2.1 . . . "dual city"

Mit diesem Begriff ist immer auch die Tendenz gemeint zu geographischer Zweiteilung einer Stadt nach den in der Sozialökonomie führenden und von ihr marginalisierten Aktivitäten, Menschen und Nutzungen. New York City vermittelt durchaus den Eindruck einer in dieser Richtung sich anbahnenden Realität, wobei die besonderen historischen/siedlungsstrukturellen Bedingungen zu bedenken sind.

Für den Versuch, die Entwicklung in den historisch wie auch sozial wesentlichen neuen Dimensionen ganz konzentriert "auf den Begriff" zu bringen, führen die Befunde New York Citys zu eben dieser These. Dagegen wäre die Formulierung einer "trimodal city" New York (RPA 1987b, s. auch: dissent 1987) nicht so treffend, soweit die dritte Sphäre - wie in diesem Falle (auf Zwischenformen von notwendiger Arbeit beruhend) - im Modell der "dual city" beim Führungssektor mit enthalten ist. Ebenso scheint eine dreigeteilte Stadt dann gerade auf einen Stadtyp wie New York City nicht zuzutreffen, wenn die eine der Funktionen die eines regionalen Oberzentrums ist (s. Afheldt u.a. 1986, 14).

Dualismus als Form von Polarisierung, wie er hier jetzt sichtbar wird, wäre auf jeden Fall auch nicht als Fortsetzung einer Zweiteilung der Städte in City-Ghettos und Suburbia zu begreifen, wie sie zuvor bereits zu beobachten war (s. Schulze 1980, 425); die aktuelle Ausprägung nun wäre - auch aufgrund ihrer ganz anderen auslösenden Momente - dann höchstens als "neuer Dualismus" zu bezeichnen. In jedem konkreten Fall müßte allerdings noch geklärt werden, inwieweit dual lokalisierte unterschiedliche Lebenswelten in einer Stadt nicht in ihrer Auswirkung nach innen noch modifiziert werden durch die Mobilitätsmuster des Alltags.

9.2.2 . . . Abschottung

Das Ende der Ausdehnung dieser "neuen City" ist schon von seinem Wesen her eine Zäsur, konstituiert es sich doch auch als die Eindämmung der nach innen hin notwendigerweise zu erzeugenden Dichtigkeit. Insofern wirkt diese Grenze - selbst ohne sichtbare Schranke - wie eine Abschottung ebenfalls nach außen.

Ist die eine Welt jedoch von der anderen erst einmal soweit getrennt, und sind die einen wie die anderen also auch "unter sich", so kann beides zugleich unvermittelter jeweils ausgestaltet werden. Zugespißt formuliert und an New York illustriert, könnte das bedeuten: nach dem Motto "arbeiten und nicht arbeiten lassen" (Pinck 1988, 41) können ganze Welten der "outer Boroughs" der abstumpfenden Perspektivlosigkeit anheimfallen; in der "neuen City" aber kann man nun auch um so hemmungsloser sich aus leben und auffallen. Der in der Tat dort sich exhibitionierende Luxus, der mit diesen neuen tertiären Arbeitsbedingungen noch angestachelte Bestätigungskonsum - all diese vom Konkurrenz-Habitus nicht freien Selbstdarstellungen (s. Wolfe 1986 u. Spiegel 1988/34) gehören ebenso dazu wie die Welle neuer Architektur: vorbei ist die Phase, in der gleiche Bauvolumen und "Adressen" noch in plumpen aufgereihten "Zigarrenkisten" verschwanden (insbesondere 6th Avenue); die ver schwenderischen Binnenwelten und die Individualisierung eines jeden Büroturms durch Name, Ausstattung und Architektur und deren deutliche Verankerung in Skyline oder wenigstens Stadtbild erscheinen als Image-Pflege in ihrem wahren Kern (s. Abbildungen auf den nächsten Seiten /auch: Lieser 1984; Spiegel 1982/9; Economist 1988, p.20; Baumeister 1982) - Elemente im System der Flexibilität, bieten sie ursächliche Verbindungen an zu dem, was unter "Postmodernismus" und "nachfordistischer Architektur" diskutiert wird (s. Harvey 1987 und Ipsen 1986).

9.2.3 . . . Abkoppelung

Parallel zu der Unterbrechung eines Zentrum-Peripherie-Kontinuums in der Nutzungsstruktur läßt sich eine Verringerung beobachten der wirtschaftlichen Verflechtungen der engeren Stadt mit der Region, und zwar insbesondere entlang einer mehr nationalen/internationalen bzw. gewerblichen/Finanzdienstleistungs-Orientierung (s.o. /Kap. 7.4). Die damit einhergehende Abkoppelung der Sozialökonomie der "neuen City" vom regionalen Verbund ist als Vereinseitigung nicht nur ein Element potentieller Krisenanfälligkeit; als Tendenz einer Herauslösung aus dem gesamten näheren Kontext wäre das ebenfalls ein Hinweis auf mögliche insuläre Standortentwicklungen; dies erst recht jedoch nur unter den ganz spezifischen Bedingungen der Ökonomie einer "global city" (s. auch: Walther 1987, 679).

neue Wolkenkratzer-Architektur in Manhattan Midtown

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

Neubau 750 Lexington Avenue

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

Neubau 60 Wall Street

Foto in digitaler Form nicht darstellbar

die neue „Plaza“-Kultur in Manhattan Midtown

Fotos in digitaler Form nicht darstellbar

9.3 Theorie-Aspekte

Einige Beobachtungen am Beispiel New York City sind auch geeignet, sie insbesondere auf den Stand unserer Theoriebildung zu beziehen. Wesentliche Bereiche, die durch diese Fallstudie tangiert werden, sind:

9.3.1 Standortbildende Kräfte

Die dynamische Entwicklung der New Yorker Sozialökonomie seit etwa 10 Jahren hat sich nicht vollzogen durch USA-interne Umverteilung und insofern zu Lasten anderer Städte; vielmehr rekrutiert sich das neue Entwicklungspotential i.w. aus Bereichen, die so erst neu sich herausbilden bzw. aus ausländischen Entscheidungen und Investitionen. Allerdings ist dieses Potential eben in New York angesiedelt worden, und das zu einer Zeit, als Standorte mit hohem Freizeitwert z.B. bereits als begünstigte angesehen wurden.

Die Entwicklungen in New York City nun können ein Beitrag sein zur vertieften Diskussion über die Standort-Bildungs-Kraft speziell des tertiären Sektors; zeigt doch auch dieses Beispiel, daß unter gesamtwirtschaftlichen Bedingungen, die in dieser Weise grundsätzlich eher sich noch weiter durchsetzen, spezielle Bereiche und spezifische Komplexe des tertiären Sektors (bzw. tertiärer Funktionen) inzwischen weit über das hinausgehen könnten, was für sie lange Zeit als höchstens standort-ergänzend angenommen wurde (s. z.B. Olbrich 1984). So bestätigen die Beobachtungen in New York City die Substituierungskraft von gewerblichen Arbeitsmarktanteilen durch Dienstleistungen, zugleich auch die unterschiedliche Bedeutung der personenbezogenen, der Haushalts-Konsum-orientierten bzw. der unternehmens-Dienstleistungen insbesondere in ihrer City-Orientierung (s. auch: v.Einem 1988).

Jedoch zu revidieren ist damit auch endgültig die deterministische "sun belt/frost belt" - These: die Affinität komplexerer - und noch gar nicht mal nur: globaler - Aktivitätszusammenhänge zu entsprechenden großen Städten nimmt sogar noch zu; auch die damaligen Verschiebungen waren schon nur eine Auslese: relativ isoliert können nicht nur Industrieverwaltungen - etwa des Energiebereichs - (einschließlich ihrer qualifizierten Services natürlich) operieren, wie z.B. in Texas (und ähnlich in der BRD); oder von der produzierenden Anwendung getrennte Zulieferer und deren

Entwicklungslabors - wie etwa Silicon Valley; auch für bestimmte Forschungseinrichtungen z.B. der naturwissenschaftlichen Grundlagen - wie im Carolina "Triangel" - ist das möglich. Aber (un-) mittelbar produktions-Orientierte Dienstleistungen hohen Leistungsniveaus sind dazu - auch auf kleinerem Maßstab wie in Europa - nicht in der Lage (d.h. eigentlich auch noch nie gewesen).

9.3.2 . . . Kapital-Mobilität

Weisen schon die mit den neuen Produktionstechnologien verbundenen Kapitale eine Emanzipation von naturbedingten Standortbedingungen auf, die nochmals deutlich zugenommen hat, so scheint das bei den Kapitalen, die mit eher nur mittelbar produktionsorientierten Dienstleistungen verbunden sind, noch weiter gediehen zu sein (s. Brake 1987); für sie würden demnach die kollektiven oder gesellschaftlich produzierten Standortqualitäten an Bedeutung gewinnen. Hierbei spielen die komplexen Telekommunikations-Technologien eine erhebliche Rolle.

New York bietet dafür gute Beispiele: so kann die örtliche Kapitalfixierung auch reduziert werden durch das bloße Leasen von Office Buildings, und zwar gerade in dem Maße, wie sie die im Wandel befindliche notwendige Höchsttechnologie inkorporiert haben (s. Helms 1988; auch: Mead 1987, p.19). Und die damit korrespondierende Kapitalzufuhr aus dem Ausland ist nach Ausmaß und Spontaneität ein weiteres Zeichen dafür.

Als die eine Kehrseite allerdings zählt dabei, daß ein solcher Standort noch unkalkulierbarer ist mit seiner Ausgeliefertheit an die Investoren in seine Arbeitsplatz schaffenden Ressourcen. Auch dies trägt zur latenten Gereiztheit bei, die unter der Optimismus-Oberfläche von New York City lagert.

9.3.3 . . . Qualitative Sektion

Die fortschreitende Auseinander-Setzung der New York-Region als ehemals komplexer Wirtschaftsstruktur, die eigentümliche Enge der Standortspaltung von Back Offices und die mit bei dem verbundene eher großflächige Arbeitsteilung in New York, die an die neuen Funktions-Zuweisungen für "Vorranggebiete" erinnert: sie alle zeigen, wie ausgeprägt der Mechanismus wirkt, mit dem bestimmte ökonomische Potentiale zwar

der Menge nach gleich oder proportional lokalisiert werden, nicht jedoch danach, zu welcher historisch adäquaten Qualität an Produktions- und Reproduktions-Zusammenhängen sie beitragen. Der Mechanismus, der uns seit der "Zweigwerke"-Debatte spätestens bekannt ist, in unserem Wirtschaftssystem grundsätzlich jedoch längst schon wirkte, hat offensichtlich noch mehr Gewalt über den Wirtschaftsstrukturwandel gewonnen (s. Brake 1987). Dazu tragen u.a. bei:

- die Telekommunikation, von der zunehmend wohl allgemein klar ist, daß sie auch nur in diesem Kontext so forciert sich durchsetzt; bei marktwirtschaftlicher Verfaßtheit kann jede wirklich qualifizierte Dezentralisierungshoffnung nur blanke Illusion sein.
- die "just-in-time-production", die unmittelbar zwar so mit den Entwicklungen nichts zu tun hat, die hier für den tertiären Bereich thematisiert werden; jedoch zeigt auch sie, wie revolutionierend ein offensives Arbeitskonzept der Zeitoptimierung sich auf gewohnte Standortkonfigurationen auswirken kann - und um nichts anderes geht es auch bei dem New York City aktuell prägenden Finanz-/Unternehmens-Dienstekomplex.

An New York City kann verdeutlicht werden, inwieweit klassische Agglomerations-Ursachen wie Fühlungs-Vorteile bzw. face-to-face-Kontakte weiterhin als Wirkungskräfte gelten können, wenn sie nur im Kontext derjenigen Besonderheiten substantiell auch rekonstruiert werden können, die mit einer veränderten Wirtschaftsstruktur insbesondere über deren Aktivitäts-Essentials und konkrete Tätigkeiten zusammenhängen. Und in der Tat macht das spezifische "global financing and servicing" zugleich die Risiko-mindernde Notwendigkeit von auch unmittelbaren persönlichen Kontakten nochmals plausibel (s. auch: v.Einem 1988, und: Häußermann/Siebel 1988, 38f.).

9.3.4... Widersprüchliche Einheit

Eher schon nur noch zum Status theoretischer Reflexion tragen Beobachtungen bei von Sachverhalten, die auf den ersten Blick nicht zu passen scheinen zur zentralen Linie einer Entwicklung. So sind etwa die paradoxen Begleitumstände der Telekommunikation schließlich klärend aufgehoben in der qualitativen Selektivität. Ähnliche Erfahrungen dürften auch bei folgendem zum Tragen kommen:

- die Standortdifferenzierungen, die bei ganzen Firmen mit ihrer relativen Komplexität gleich in weiträumiger Verlagerung bestehen, bei den vergleichsweise ja einfacheren Back Offices dagegen nur an ganz kurzer Linie geschehen: in unterschiedlicher Weise setzt sich doch auch hierin die qualitative Selektivität durch.
- die zunehmende Mobilität des Kapitals mit weiterer Qualifizierung seiner Leistungsstruktur bei gleichzeitig zurückgehender Mobilität der Arbeitskräfte, und zwar gerade in dem Maße wie sie sich - durch die Standorte des Arbeitsangebots nicht erfaßt - eben auch nicht qualifiziert halten können; das treibt z.B. in New York die Polarisierung weiter voran, in der sich allerdings die neue Sozialökonomie vorteilhaft einrichten kann.
- die hochgradige Integration aller wesentlichen Komponenten im Bereich formeller Arbeit bei gleichzeitiger Desintegration sozialer städtischer Strukturen.
- die cross-Hudson Verbindungen, die einen mit Fahrzeugen, die vor dem Brücken- und U-Bahnbau schon den Hafearbeiter-Transport besorgten, hinüber bringen direkt an den "Wintergarden" des high-tech-Spitzenproduktes "World Financial Center" - aber für die Geschwindigkeiten, die hier inzwischen den Takt bestimmen, geht's im Zweifel, d.h. auf kurze Distanz, mit dem Fährboot eben noch gezielter - und damit schneller - als mit der Subway.

Derartige Ungleichzeitigkeiten überraschen immer wieder im Alltag dieser neuen New York City.

9.4 Konsequenzen

über die Entwicklung in New York City - Ursachen, weiterer Verlauf und Korrekturen - wird natürlich heftig gestritten. Und eine Beschäftigung damit von der BRD aus z.B. wird durchaus auch nach ihrer Relevanz befragt. Was ist dazu zu sagen?

9.4.1 . . . Trends

Zur wirtschaftlichen Entwicklung New York Citys war es lange Zeit schwierig, auch bedenkliche Seiten zu thematisieren: Seit Ende der 70er Jahre ist es - quantitativ ausgedrückt - mit der Restrukturierung ungebrochen weitergegangen. Klagen über zu

hohe Büromieten, Leerstandsraten etc. waren eher immer nur temporär. Ernstzunehmende Bedenken über einen insgesamt wirklich positiven Verlauf konnten ansetzen bei der Ungleichheit, mit der die Entwicklung sozial und räumlich zu verlaufen schien, und bei einer zu rapiden internationalen Spezialisierung: Spekulation, Überhitzung und Anfälligkeit waren zu befürchten.

Diese Bedenken fanden relativ geringe Resonanz - bis zum 19. Oktober 1987, dem 2. schwarzen Montag, genannt "the crash". Nun zeigte sich, wie labil einige Strukturen in New York City dennoch waren: Existenzängste bei Yuppies, Einstellungsstop bei der Stadtverwaltung, Schließung von Restaurants etc. (s. z.B.: Spiegel 1987/52 /FAZ 1988, Nr. 19; NYT 22.12.1987). Nachdem sich der Rauch verzogen hat jedoch, liegen die Dinge recht klar: "Konsolidierung an Wall Street hält (!) an" (FAZ 31.8.1988) - und das trifft i.w. zu: die große Arbeitslosenwelle hat es - bislang - nicht gegeben; von einigen 10.000 Brokern abgesehen, die zwischenzeitlich ohne Job waren, wird die weitere Reorganisation des Finanz-/Unternehmens-Dienste-Komplexes zeigen, ob nicht bei den unteren Chargen wirklich noch kräftig eingespart werden wird (wie überhaupt i.w. etwa die Besitzer kleiner Aktien-Pakete existentiell haben bluten müssen, während die großen Portefeuilles dafür noch immer zu groß sind).

Im übrigen sind die Büromiet-Preise stabil geblieben (s. E.S. Gordon 1988c), alle wesentlichen bereits konkreten großen Bauvorhaben - in Manhattan allerdings nur - vorangegangen, und es hat vor allem eine Reihe von Zusammenschlüssen bei Broker-Häusern und Investment-Banken gegeben (z.B.: E.F. Hutton zu Shearson Lehman/American Express; s.: FAZ 4.12.1987). Und das wäre wohl überhaupt der wesentliche reinigende Effekt dieses Gewitters: Konzentration an Wall Street. Insofern scheint sich die tragende wirtschaftliche Struktur in der Tat konsolidiert zu haben, und als wirklich anfällig hat sich das "global financing and servicing" in New York City in diesem Crash noch nicht erwiesen.

Die sozialen Strukturen i.w.S. jedoch haben Akzentuierungen erfahren, und zwar - so scheint's - auf der Linie, die sich bereits nachzeichnen ließ: zumindest der Furcht vor Arbeitslosigkeit und Elend gerade bei den weniger Qualifizierten ist die Basis keineswegs entzogen worden; und Arbeitsplatz-Zuwächse, die für 1987 per Saldo (mit 34.600 /s. BLS News 6089) gerade in den Finanz-/Dienstleistungs-Bereichen doch noch zustande gekommen sind - sie verteilen sich jetzt wieder deutlich stärker i.w. nur auf Manhattan (zu 95,4 %) und weniger auf die outer Boroughs).

Im Hinblick auf die hier interessierende Umsetzung der sozialökonomischen Veränderungen in die baulich determinierte Stadtstruktur verschärft sich mit dem Crash eine Entwicklung wieder, mit der (unter etwas an gespannteren Bedingungen allemal) Konsolidierung i.w.S. an erster Stelle steht; das zeigt sich am Einsparwillen der Stadt-Financiers ebenso (NYT 22.12.1987) wie an der Verteilung von Arbeit: alles wirklich entscheidende Potential erst recht nur noch ins Zentrum. Gegenkräfte zu einer dual City sind von dieser Seite also nicht zu erwarten.

9.4.1 Alternativen

Für den an New York City zu studierenden Zusammenhang von Desintegration ist ein Angelpunkt im Hinblick auf die räumliche Stadtentwicklung vor allem die ungleichmäßige Infrastruktur-Ausstattung, wie sie gerade unter Bedingungen eher großflächiger Nutzungs-Spezialisierung und Arbeitsteilung am einfachsten sich auch durchsetzen kann (s. auch: Häußermann/Siebel 1988, 136). Hier müßte demnach ein Circulus vitiosus unterbrochen werden. Und gerade Entwicklungstendenzen zu ausgeprägter Polarisierung, sogar in Form der dual City und mit ihren sozial/kulturell/politisch so verheerenden Folgen werfen Fragen auf; konkret in New York City werden sie zunehmend auch offiziell formuliert (s.o./ Kap. 8.4.3); aber auch darüber hinaus stellen sie sich: inwieweit ist so etwas mit tertiärer Prosperität zwangsläufig verbunden, bzw.: kann es eine andere Entwicklungsrichtung geben?

Die Frage muß nicht völlig hypothetisch bearbeitet werden. Als ein anderes Beispiel könnte z.B. Boston angesehen werden, wo von ähnlich gelagerten innerstädtischen Standorttendenzen in stärkerem Maße auch etwas in sonst benachteiligte Stadtgebiete umgeleitet werden soll, um eine in jeder Hinsicht weniger polarisierte Stadtentwicklung zu ermöglichen (s.: Becker/Daldrup 1987). Im Hinblick auf New York City ist hier nun zunächst daran zu erinnern, daß einige Anzeichen ja dafür sprechen, daß zum Niveau ihrer Konsolidierung eine Eigendynamik gehört, die insbesondere im Zusammenhang mit der eingetretenen extremen Spezialisierung der Stadt auch friktionen mit sich bringt und nicht so problemlos korrigierbar erscheint. New York City hat es im Ergebnis eben "geschafft", Weltmetropole der finanz-/Unternehmens-Dienste zu sein; ihre Standortqualitäten sind in ihrer ganzen Widersprüchlichkeit kürzlich in einer Studie nochmals bestätigt worden: mit dem besten Zugang zu internationalen Märkten ist die Stadt "not so nice, but I'd like to work there" (Cushman & Wakefield 1987c; s. auch: NYT 22.5.1987, p.B1). Auch ist New York City ja über die gebäudebezogenen Steuer einnah-

men "Gefangene" dieser expansiven Entwicklung. Ein Einschwenken von der zentralisierenden Entwicklungslinie auf eine wie der Bostoner erscheint nicht einfach; diese wiederum ist zudem mit einer Stadt verbunden, die Metropole ja auch nicht geworden ist; ihre jetzt zunehmend durchschlagende neue Prosperität ist vor allem Resultat gerade des unmittelbar "produktions-orientierten" Komplexes von Tertiärisierung (hightech "Route 128" /5. z.B.: Zukunft der Metropolen, Bd. 2, S. 127ff.; s. auch: Spiegel 1987/35). Der spezifische Entwicklungstyp ist also zu beachten. Das wird auch an Paris deutlich und an London, wo es zwar auch zu Polarisierungen kommt, andererseits gerade der lange vernachlässigte Osten nun für die City usurpiert wird.

9.4.3. Übertragbarkeit

New York City stellt einen Typ dieser spezifischen expansiven Verläufe aktueller Stadtentwicklung dar. Auch wenn diese Stadt mit der ihr eigenen Ausprägung eines allgemeinen Musters nochmals zu Extremen neigt sie sind erklärbar, und die ihnen inwohnenden Tendenzen können für Vergleichsfälle hinreichend relativiert werden, wie das für die Diskussion über die Situation anderer Städte ebenso möglich ist.

Im Hinblick auf die BRD und tertiär prosperierende Städte hier (17) scheinen mir die Entwicklungsbedingungen von Boston z.B. eine gewisse Parallele aufzuweisen zu denen in Stuttgart und vor allem in München, von wo ja aber auch schon bekannt ist, wie starke soziale Polarisierungen sich dort unter dem Schein größter allgemeiner Prosperität herausbilden (s. Breckner u.a. 1985, 115ff. und: Friedrichs 1985). Auf der anderen Seite entsprechen wohl die Besonderheiten des wirtschaftsstrukturellen Wandels von New York dann am ehesten denen in Frankfurt/Main. Neben den Begleitumständen von Bauboom, Sanierung, Kulturbetrieb und Yuppie-Szenerie (s. z.B.: Stern 1988/27 und: Spiegel 1988/3) sind dort auch räumlich und wirtschaftsstrukturell ähnliche Entwicklungen zu beobachten: so muß sich eine extreme Konzentration des Finanzbereichs partout in der westlichen Innenstadt vollziehen (verbunden auch gleich mit arrivierten Wohnvierteln von Westend bis nach Bockenheim), während nach Osten hin die B6 als absolute Investitionen-Grenze gilt; auch die unternehmensbezogene Struktur der Dienstleistungen einschließlich der Weltmarkt-Erschließungs-Agenturen zeigt gewisse Parallelen, bis hin zu einer spezifisch davon getrennten Entwicklung in der Region (s. Brake 1988).

Bei Berücksichtigung der spezifischen - auch planungspolitischen - Voraussetzungen von Städten könnten daher die Veränderungen, wie sie an New York zu beobachten sind, als Erfahrungen durchaus beispielhaft auch hier verarbeitet werden.

Anhang

	Seite
Anmerkungen	II
Referenzen	VI
Literatur	
Zeitungen / Zeitschriften	
Gespräche	
Sendungen	
(Informations) Materialien	
Statistisches Material	
Abbildungen	XXVII

Anmerkungen

Teil A

- (1) Dies ist gewöhnlich auch der Aufhänger für die Vielzahl von Berichten derzeit über New York - ob in Zeitungen oder auch in einem Teil der Fachzeitschriften (z. B.: Baumeister 1984; ARCH + 75/76 - 1984; Bauwelt 35/1986).
- (2) S. die zahlreichen Erörterungen in Fachpublikationen (auch Anm. 3,,), Aufarbeitungen etwa über "die Zukunft der Metropole" bzw. Arbeitsschwerpunkte (etwa bei der VW-Stiftung "Geschichte und Zukunft europäischer Städte").

Teil B

- (3) Auf die wesentlichen Elemente wird hier nur knapp eingegangen, zugespitzt vor allem auf Binnenstruktur-Entwicklungen tertiär expandierender Städte. Zur Diskussion insgesamt s. auch: Aesthetik & Kommunikation 1986; Informationen zur Raumentwicklung 11/12 1987, insbes.: Walther; ProKla 68 (3/1987); Friedrichs u. a. 1987.
- (4) Dieser höchst signifikante soziale Habitus wird sehr gut illustriert nicht nur in der Literatur (s. z. B.: Häußermann/ Siebel 1988), sondern ebenso in allerhand Filmberichten, wie etwa in dem Fernsehbericht "Fünf für Manhattan" (Teil 51 Richter 1987) oder in Wall Street".
- (5) Damit beteilige ich mich weiterhin an dem Arbeitsschwerpunkt der Untersuchung räumlicher Strukturveränderungen; zu deren Aktualität ist der Begriff der "Stadtmorphologie" beigetragen worden, s.: Curdes 1988 (URBINNO-Projekt).
- (6) Damit wird die Fallstudie natürlich auch zu einem der vielen Bücher über New York City. Dennoch wird versucht, vieles nicht so stark zu thematisieren, was diese Stadt für Stadtforscher als typisch interessant macht, wie z- B.
 - die ausgeprägten Gegensätze, im sozialen ebenso wie im (kommunal-) politischen, wie etwa das Ausmaß an Armut und Reichtum oder der Umgang mit der Infrastruktur;
 - die - durchaus wohl - großstädtische Umgangsweise des "do your things" ebenso wie der Schein, der aufgebaut wird, negatives zu verdecken (bis hin zu "Potemkinschen Fenstern" in ruinierten Wohngebäuden);
 - die typischen kleinräumigen Spezialisierungen in der Innenstadt (Werbung an Madison Avenue/Zeitungen bei Times Square etc.);
 - das historisch erklärbare spezifische Stadtplanung-Verständnis dort;

- das Wolkenkratzer-"Phänomen" auch in seinen psychologischen Aspekten.
etc. etc.

Die verwendete Literatur bewegt sich daher auch nur im Feld der tatsächlichen Thematik; im Zweifelsfall ist auch die Literatur zum Nachweis gelangt, die bibliothekarisch eher problemlos verfügbar erscheint, zudem auch in deutsch und relativ aktuell.

Teil C

- (7) Von "New York" ist immer nur differenziert zu sprechen, und zwar

- als New York City (in klarer Abgrenzung/s. Abb. 1.1)
- als New York Region,

Varianten und wer sie verwendet: s. Abb. S.2); ihre innere Grobgliederung nochmals z. B. in eine Northern-, New Jersey- oder New York-Section (bisweilen auch: "New York Suburbs") verweist darauf, zu welchen US-Bundesstaaten Teilgebieten der NY Region gehören, und daß dazu eben auch der New-York State wiederum zählt (mit Regierungssitz in Albany).

Im Mittelpunkt dieser Studie steht zunächst immer New York City mit seiner eigenen Gebietsgliederung.

- (8) 1 sqf. (square foot) = 0,093 m²; d. h.: alle sqf-Angaben dividiert durch 10 entsprechen m². Angaben zu Büroflächen sind zudem noch mit Bedacht zu verwenden: siehe Anm. (9).
- (9) Diese Verteilungsverhältnisse bilden im wesentlichen auch alle anderen verfügbaren Zahlenangaben ab; sie beruhen alle i. w. nicht auf einer (eindeutigen) Bau-Abnahme-Statistik, sondern i. d. R. auf Zahlenangaben des Immobilienwesens (s. Quellenangaben zu Abb. 3); bei den im Handel befindlichen Büroflächen stehen im Vordergrund
- die privat genutzten
 - die hochwertigen ("primary"/,class A - Inventory) (und gewöhnlich nur neueren)Büroflächen und
 - Flächen oft nur in größeren Gebäuden (etwa ab 100 000 sqf.).

Die Angaben über die Büroflächenentwicklung vor 1960 stammen insbesondere aus:

- Real Estate Board 1985 b, tabl. IV + V
- Grubb + Ellis 1987, p. 2, 4
- E.S. Gordon, all ed. p. 3 + 7
- Pushkarev 1981

- (10) Die Bestands-Bewertung des Real Estate Board of New York bezieht sich auf 103,5 Mill. sqf. genutzter Büroflächen in Manhattan; die Neu-Nutzungs-Bewertung basiert auf Analysen, die Immobilienfirmen jeweils erstellen für ihre (Verkaufs- und) Vermietungs-Aktivitäten und vor allem auf deren Basis.
- (11) Neuere Zahlenangaben zu New York City beruhen im Zweifelsfall immer auf dem Census 1980 bzw. sind Fortschreibungen, Sondererhebungen etc..
Kleinräumige Zahlenangaben zu New York City sind aufgeschlüsselt i. w. nach
- den Stadtteilen (Boroughs); sie sind zugleich Counties i. S. d. Statistik (z. B.: County Business -Patterns)
 - den Community Districts (s. auch Abb. 1.1)
 - den Census Tracts (s. z. B.: Abb. 15.2);
- bisweilen auch mal nach
- ZIP Code-Areas (innerörtl. Postleitzahl-Gebiete).
- (12) Die vielen (non-profit-) Institutionen, die auch auf dem Gebiet des Handels-, Besucher- und Kultur-Austauschs tätig sind und entsprechende Informationen und Kontakte vermitteln, sind ebenfalls ein Element -dieser besonderen Struktur von New York City. Und in diesem Zusammenhang ist es dann sogar interessant zu erwähnen, daß in New York City die Vereinten Nationen ihren Sitz haben: die Vertretungen ihrer Länder sind ja nicht bilateral den USA zugeordnet (was in Washington geschieht), sondern der internationalen Vereinigung selbst.
- (13) Die Diskussion über die standörtlich durchschlagende Bedeutung der viel beschworenen "face-to-face"-Kontakte kann an der neueren Entwicklung recht gut mal wieder auf die Füße gestellt werden, zu den tatsächlichen Möglichkeiten, derartige persönliche Treffen nun z.B. durch Video-Konferenzen zu ersetzen, gibt etwa Olbrich (1984) als Beispiele nur welche an aus den warenproduzierenden Bereichen (5.235), hierfür gibt es auch einen spezifischen Begründungszusammenhang.
- (14) Angabe für 1980, s.: Brecher/Horton 1988, table 6, p. 19. Am Zuwachs des Steuereinkommens von NY City aus "Real Estate Assessments" sind die Office Buildings mit + 4,5 Mill. \$ 1979-1985 zu über 50 % beteiligt (Comptroller's Report for Fiscal Year 1979, p. 146 und 1985, p. 209).
- (15) Diese Praxis ist vor allem natürlich auch ein Beispiel für die Bestrebungen der Bauträger zur Intensivierung der Nutzung in ökonomisch zentralen Lagen; Trump Tower/Tiffany an 5th Avenue war auch solch ein Fall (und die Diskussion über St. Bartholomew/s.: Spiegel 1982/9); zu den jüngsten Vorhaben zählt, mit dem von Grand Central Station nicht in Anspruch genommenen potentiellen GFZ-Anteil einen neuen 74 Geschöß hohen Tower an Madison Avenue/47th Str. zu errichten (das gleich nach dem Chrysler Building dann derzeit 3. höchste Gebäude in Midtown!) (s.: Planning 1987 a, p. 7).

- (16) Gezielt mit dieser Fragestellung beschäftigt sich im "New York City Committee" beim Social Science Research Council (SSRC) eine spezielle working group (Castells, Mollenkopf u. a.) (s. auch entsprechend ausgewiesene Literatur).

Teil D

- (17) Im Rahmen des von mir mittelfristig konzipierten Forschungsprojektes "Entwicklungstendenzen und Strukturveränderungen großer Städte", zu dem auch diese Untersuchung gehört, soll noch eine folgen über Frankfurt (Vorstudie s.: Brake 1988) und über München (+ Stuttgart).

ReferenzenLiteratur

- Afheldt, Heik/Siebel, Walter/Sieverts, Thomas (Hrsg.) (1986)
Gewerbepolitik
Gerlingen
- Armstrong, Regina B (1980)
Regional Accounts
Structure and Performance of the New York Region's Economy
in the Seventies
New York
- Bade, Franz Josef (1984)
Die funktionale Struktur der Wirtschaft und ihre räumliche
Arbeitsteilung
Intern. Inst. f. Management u. Verwaltung, Wissenschaftszentrum
Berlin
- Bade, Franz Josef (1987)
Regionale Beschäftigungsentwicklung und produktionsorientierte
Dienstleistungen
Berlin
- Baethge, Martin/Oberbeck, Herbert (1985)
Zur Entwicklung von Arbeit und Beschäftigung im
Dienstleistungssektor
in: Arbeit 2000, Hamburg, S. 51 - 75
- Bailey, Thomas/Waldinger, Roger (1988)
Economic Change and the Ethnic Division of Labor in New York City
Working paper SSRC (February) New York
- Becker, Ulrich/Lütke-Daldrup, Engelbert (1987)
Ablatzahlungen des Big Business in New York und Boston
in: Raumplanung 37, S. 64 - 72
- Bluestone, Barry/Harrison, Bennett (1986)
The Great American Job Machine: The Proliferation of low-wage
Employment in the U.S. Economy
(study prepared for the Joint Economic Committee, December)
- Bluestone, Barry/Harrison, Bennett (1987)
The Growth of low-wage Employment 1963-1986
(paper prepared to the American Economics Association Annual Meeting,
December, Chicago)
- Brake, Klaus (1981)
Zum Verhältnis von Stadt und Land
Köln (2. Aufl.)

- Brake, Klaus (1985)
 Methodische Anmerkungen zur Geschichtsschreibung der modernen Stadtplanung
 in: ders. (Hrsg.): Stadtentwicklungsgeschichte und
 Stadtplanung, Oldenburg
- Brake, Klaus (1986)
 Das "Süd-Nord-Gefälle" als Ausdruck epochaler Strukturveränderungen in
 Produktion und Territorium
 in: Raumplanung 34 (1986), S. 171 - 174
- Brake, Klaus (1987)
 Zur systematischen Erklärung unserer Siedlungsstruktur
 in: W. Prigge (Hrsg.): Die Materialität des Städtischen
 Basel/Boston, S. 125 - 138
- Brake, Klaus (1988)
 Räumliche/sozial ökonomische Strukturveränderungen in
 Frankfurt/Main
 Vorstudie, Oldenburg 07.03.1988
- Brecher, Charles/Horton, Raymond D (eds.) (1986)
 Setting Municipal Priorities
 New York
- Brecher, Charles/Horton, Raymond D (1988)
 Politics in the Post Industrial City
 Working paper SSRC (February) New York
- Breckner, Ingrid u. a. (1985) Stadtentwicklungspolitik, Neue Technologien und Wandel
 der Arbeit in München
 in: Regionalentwicklung zwischen Technologieboom und
 Resteverwertung, Bochum, S. 64-72
- Bundesinstitut (1987)
 für Berufsausbildung/Institut f. Arbeitsmarkt- und
 Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit (Hrsg.):
 Neue Technologien: Verbreitungsgrad, Qualifikation
 und Arbeitsbedingungen
 Nürnberg
- van Capelleveen, Remco (1985)
 Die Transformation der metropolitanen Ökonomie -
 Karibische Migranten in New York City
 in: Probleme des Klassenkampfes,
 15. Jahrg. (Nr. 60), S. 125-141
- Cardia, Clara (1987)
 Ils ont construit New York
 Genf
- Caro, Robert A (1975)
 The Power Broker --Robert Moses and the Fall of New York
 New York

- Castells, Manuel (1986/84)
Towards the Informational City?
High Technology, Economic Change and Spatial Structure:
Some Exploratory Hypotheses
Working Paper No. 430, Berkeley 1984/
Die neue urbane Krise - Raum, Technologie und sozialer
Wandel am Beispiel der Vereinigten Staaten
in: Ästhetik und Kommunikation 1986, S. 37-62
- Charyn, Jerome
Metropolis New York
Düsseldorf
- Cohen, James K (1988)
Capital Investment and the Decline of Mass Transit
in New York City 1945-1981
in: Urban Affairs Quarterly
Vol. 23, No. -3 (March), p. 369-388
- Columbia University
- The Conservation of the Human Resources Projekt (1977):
The Corporate Headquarters Complex in New York City
- Graduate School of Architecture,
Planning and Preversation (GAPP)
1986: Chelsea today, Chelsea tomorrow
(Spring 1986 Planning Studio Report)
- Commission on the Year 2000 (1987)
Report, New York (June)
- Curdes, Gerhard (1988)
Stadtmorphologie also neuer Forschungs- und Politikbereich
(URBINNO-Projekt)
in: Seminarberichte 24 der Gesellschaft für Regionalforschung,
Heidelberg, S. 37 - 66
- Drennan, Matthew (1986)
Local Economy and Local Revenues
in: Brecher, Ch./Horton, R. (eds):
Setting Municipal Priorities,
New York, p. 23 - 53
- Drennan, Matthew (1988)
Local Economy and Local Revenues
in: Brecher, ch./Horton, R. (eds.):
Setting Municipal Prioritie-s,
New York, p. 15 - 44
- Duncan, Simon/Goodwin, Mark/Halford, Susan (1987)
Politikmuster im lokalen Staat:
Ungleiche Entwicklung und lokale soziale Verhältnisse
in: Probleme des Klassenkampfes
17. Jahrg., Nr. 3
(Heft 68), S. 8-29

- Ehrenhalt, Samuel M (1986)
 Insight and Outlook - The New York Experience as a
 service Economy
 in: Challenges of the Changing
 Economy of New York City;
 Proceedings of the 19th Annual
 Institute/The New York City
 Council on Economic Education,
 New York
- Ehrenhalt, Samuel M (1987)
 Looking of the 90's: Continuity and Change
 in: Challenges of the Changing Economy of New York City
 Proceedings of the 20th Annual
 Institute/The New York City
 Council on Economic Education,
 New York
- Ehrenhalt, Samuel M (1988)
 New York City in the Economic Environment -
 new Risks and a Changing Outlook
 Man., March
 (New York)
- v. Einem, Eberhard(-1980)
 Kommunale Flächennutzungssteuerung in den USA
 Frankfurt/M
- v. Einem, Eberhard (1988)
 Regionale Büroflächenentwicklung
 in: Informationen zur Raumentwicklung,
 Heft 5/6, S. 307-316
- Exkursionsbericht (1985)
 Über eine Exkursion nach New York
 Universität Oldenburg
- Fainstein, Norman I/Fainstein, Susan S (1984)
 The politics of Urban Development - New York City since 1945
 in: City Almanac, Vol. 17, No. 6 (April)
- Fainstein, Norman I/Fainstein, Susan S (1985)
 Die Umstrukturierung der amerikanischen Stadt in vergleichender Sicht
 in: Krämer, J/Neef, R. (Hrsg.): Krise und Konflikte in der Großstadt
 im entwickelten Kapitalismus, Basel etc., S. 88 - 112
- Fainstein, Norman I/Fainstein, Susan S (1987)
 Economic Restructuring and the Politics of Land Use Planning in
 New York City
 in: Journal of the American Planning Association (JAPA),
 Vol. 53, No. 2, (Spring 1987), p. 237 - 248
- Fainstein, Norman I/Fainstein, Susan S (1987 b)
 How New York remained a Global City: 1940-1984
 Man. September, -Couterbury

- Fainstein, Norman I/Fainstein Susan S (1988)
 New York City: The Manhattan Business District
 Working paper SSRC (February) New York
- Feagin, Joe R (1987)
 The secondary circuit of Capital: Office Construction in Houston, Texas
 in: Intern. Journal of Urban and Regional Research, Vol. 11, No. 2 (June)
 p. 172-192
- Fischer, David (1983)
 New York - Glanz und Elend einer großen Stadt
 Leipzig
- Fitch, Robert (1987)
 New York 2000 - The Secret Life of Urban Real Estate
 in: Village Voice, 17.11.1997, p. 26 ff.
- Friedrichs, Jürgen (1985)
 Ökonomischer Strukturwandel und Disparitäten von Qualifikationen der
 Arbeitsmärkte
 in: Friedrichs, J. (Hrsg.): Die Städte in den 80er Jahren, Opladen
- Friedrichs, J. u.a. (Hrsg.) (1986)
 Süd-Nord-Gefälle in der Bundesrepublik
 Köln/Opladen
- The Future of the Metropolis (1986)
 -Berlin/London/Paris/New York-
 Bd. Economic Aspects
 Evers, H. J./Goddard, J. B./Matzerath, H. (eds.)
 Berlin/New York
- Häußermann, Hartmut/Siebel, Walter (1987)
 Neue Urbanität
 Frankfurt
- Hall, Peter (1984)
 The World Cities
 London (3 rd. ed.)
- Hall, Peter (1986)
 National Capitals, World Cities an New Division of Labour
 in: Evers, H. J./Goddard, J. B./Matzerath H. (eds.):
 The Future of the Metropolis, Economic Aspects;
 Berlin/New York, S. 135 - 161
- Hanson, Michael (1983)
 Back office Space: is it more than a cliché?
 in: New York Affairs, Vol. 7, No. 4, p. 30-42
- Harris, Richard (1986)
 The Social Geography of New York: A Framework of Analysis and
 Research Agenda
 Working paper SSRC (October)
 New York

- Harris, Richard (1988)
 Home and Work in New York since 1950
 Working paper SSRC (February) New York
- Harvey, David (1987)
 Flexible Accemulation through Urbanization: Reflections on "Post-Modernism"
 in the American City (Tagungsman. Canterbury)
 Flexible Akkumulation durch Urbanisierung: Reflektionen über "Postmodernismus"
 in amerikanischen Städten
 in: Probleme des Klassenkampfs, 17. Jahrg., Nr. 4 (Heft 69) S. 109 - 131
- Helms, Hans G (1984)
 Auf dem Weg zum Schrottplatz
 Köln 1984
- Helms, Hans G (1985)
 Superprofite Kraft direct access -
 zu den Wachstumsbedingungen der Weltfinanzmetropole New York City
 in: Stadtbauwelt 87 (1995) S. 1465-1468
- Helms, Hans G (WDR)
 Fernseh-Dokumentation "'Intelligente' Finanzpaläste: das World Financial
 Center in New York" (06.06.1988)
- Helms, Hans G (1988)
 Manhattens neue Kapitalfabriken
 in: Merkur, 46. Jahrg., H.11 (Nr. 477)
- Henckel, Dietrich u. a. (1984)
 Informationstechnologien und Stadtentwicklung
 Stuttgart u. a.
- Henckel, Dietrich u. a. (1987) Produktionstechnologien und Raumentwicklung
 Stuttgart u. a.
- Hoover, Edgar/Vernon, Raymond (1962)
 Anatomy of a Metropolis
 New York
- Huxtable, Ada L (1988)
 Die Monster von New York
 in: Süddeutsche Zeitung Nr. 245, 24./25. Okt., S. III
- Ipsen, Detlev (1986)
 Neue urbane Zonen - Raumentwicklung und Raumbilder
 in: Friedrichs, J. u. a. , S. 142 - 152
- Jackson, Anthony (1974)
 A Place called home
 New York
- Jacobs, Jane (1963)
 Tod und Leben großer amerikanischer Städte Berlin

- Jessen, Johann/Siebel, Walter/Siebel-Rebell, Christa/ Walther,
Uwe-Jens/
Wegrather, Irmgard (1987)
Arbeit nach der Arbeit - Schattenwirtschaft, Wertewandel und Industriearbeit
Opladen
- Kelman, Harold (1987)
New York Review
in: Real Estate Forum, Vol. 42, No. 2 (2. Febr.), p. 102 ff
- Kern, Horst/Schumann, Michael (1984)
Das Ende der Arbeitsteilung
München
- Klebaner, Benjamin J (1981)
New Yorks changing Economic Base
New York
- Kouwenhoven, John A (1972)
The Columbia Historical Portrait of New York
New York
- Krämer, Jürgen/Neef, Rainer (Hrsg.) (1985)
Krise und Konflikte in der Großstadt im entwickelten Kapitalismus
Basel u. a.
- Küpper, Utz Ingo (1985)
Neue Technologien, Wirtschaftswachstum und Innenstadtentwicklung
in: Archiv für Kommunalwissenschaften, Bd. II, S. 189 ff
- Kujath, Hans-Joachim (1988)
Reurbanisierung? - Zur Organisation von Wohnen und Leben am Ende
des städtischen Wachstums
in: Leviathan, Heft 1, S. 30 ff
- Läpple, Dieter (1986)
"Süd-Nord-Gefälle"
Metapher für die räumlichen Folgen einer Transformationsphase:
Auf dem Weg zu einem post-tayloristischen Entwicklungsmodell?
in: Friedrichs, J. u.a., S. 97 - 116
- Lampard, Eric E (1984)
New York, New York
in: Die Zukunft der Metropolen, a.a.o., Bd. 1, S. 204-214
- Lampard, Eric E (1986)
The New York Metropolis in Transformation:
History and Prospect. A Study in Historical Particularity
in: Ewers, H.J./Goddard, J.B./Matzerath, H. (eds.):
The Future of the Metropolis, a.a.o., S. 27 - 110
- Lieser, Peter (1984)
New York, New York - Stadt des Luxus und der Moden
in: ARCH+ 75/76, S. 27 ff.

- Marcuse, Peter (1981)
The targeted Crisis: on the Ideology of the Urban Fiscal Crisis and its Uses
in: Intern. Journal of Urban and Regional Research, Vol. 5, No. 3,
p. 330-355
- Marcuse, Peter (1984)
Die Bewegung "Zurück in die Stadt" (New York) - gibt es sie überhaupt?
in: Die Zukunft der Metropolen, a.a.o., Bd. 1, S. 215-220
- Marcuse, Peter (1985 a)
Gentrification, Abandonment and Displacement: Connections, Causes and Policy
Responses in New York City in: Journal of Urban and Contemporary Law, Vol. 28,
p. 192-240
- Marcuse, Peter (1985 b)
The Homefront
in: City Limits, Vol. X, No. 6 (Aug./Sept.), p. 10-14
- Marcuse, Peter (1986)
New York in the Year 2000
in: Social Policy, (Fall) p. 54-56
- Mayer, Margit (1987)
Städtische Bewegungen in den USA: "Gegenmacht" und Inkorporierung
in: Probleme des Klassenkampfes, 17 Jahrg., 1987, Heft 3 (Nr. 68), S. 73-89
- Mead, Walter R (1987)
Capital of Capital
in: The New Internationalist, No. 178 (December), p. 18-20
- Mollenkopf, John H (1985)
The corporate legal-services industry in New York City
in: New York Affairs, Vol. 9, No. 2, p. 34-49
- Mollenkopf, John H (1987)
The Post-Industrial Transformation of the Political Order in New York City Man. (Power,
Culture an Place/SSRC) New York
- Moss, Mitchell L (1987)
Telecommunications, World Cities an Urban Policy
in: Urban Studies 24, p. 534-546
- Moss, Mitchell/Dunau, Andrew (1986)
The location of the Back-Offices - emerging Trends and Development Patterns New York
University, September
- Müller-Vogg, Hugo (1987) Amerika - eine Dienstleistungswirtschaft
in: FAZ Nr. 169, 25 Jult, S. 11
- Müller-Vogg, Hugo (1988) Pensionsfonds sind Amerikas wahre Kapitalisten
in: FAZ Nr. 219, 20. September, S. 21 B

- Nelson, Joel I/Lorence, Jon (1985)
Employment in Service Activities and Inequality in Metropolitan Areas
in: Urban Affairs Quarterly, Vol. 21, No. 1 (Sept.), p. 106 ff.
- New York Ascendant (1987)
Commission on the Year 2000
Report, June
- Noyelle, Thierry (1987)
New York City in an Era of Global Financial Markets Working paper, New York
- Noyelle, Thierry (1988)
Between Boom and Gloom: A 1988 Economic Forecast for New York City Draft/Citizens
Budget Commission Quarterly, New York
- Noyelle, Thierry/Stanback, Thomas (.1983)
Economic Transformation of American Cities
- Olbrich, Josef (1984)
Regionale Strukturpolitik mit. Büroarbeitsplätzen?
in: Raumforschung und Raumordnung, 42. Jahrg., Heft 4-5, S. 2 25-238
- Pinck, Axel/Hartmann, Rudi (Hrsg.) (1988)
Stadtreisebuch New York
Hamburg
- Plunz, Richard (1985)
New York: 1a modifica delle tipologie residenziali nell ultimo decennio
in: Urbanistica No. 79 (März), S. 102-113
- Ponte, Robert (1982)
New York's Zoning Resolution
in: Planning (December) p. 10-14
- Preteceille, Edmond (1975)
Equipement collectifs structures urbaines et comommation social Paris
- Pushkarev, Boris S (1981)
The Future of Manhattan
in: Klebaner, B. J. (ed.), a.a.o., p. 154-187
- Quante, W. (1976)
The Exodus of Corporate Headquarters from New York City
New York
- Richter, Claus (ARD)
Fernsehbericht "5 für Manhattan: New York zwischen East und West Side" (18. 05.1987)

- Roberts, Cameron (1982)
Controlling the Location of Growth in Midtown Manhattan
in: Urban Design Studies, p. 2B-31
- Rodriguez, Nestor P./Feagin, Joe R (1986)
Urban Specialisation in the World-System. An Investigation of Historical Cases
in: Urban Affairs Quarterly, Vol. 22, No. 2 (December) p. 201-212
- Runge, Irene (1986)
Himmelhölle Manhattan
Berlin
- Salin, Edgar (1928)
Standortverschiebungen der deutschen Wirtschaft
in: Harms, B. (Hrsg.): Strukturwandlungen der Deutschen Volkswirtschaft
Berlin
- Sassen-Koob, Saskia (1984)
The New Labor Demand in Global Cities
in: M.P. Smith (ed.): Cities in transformation, Beverly Hills
- Sassen-Koob, Saskia (1986 a)
New York City: Economic Restructuring and Immigration
in: Development and Change, Vol. 17, p. 85-119
- Sassen-Koob, Saskia (1986 b)
The Dynamics of Growth in post-industrial New York City Working paper (SSRC) October,
New York
- Sassen-Koob, Saskia (1986 c)
New York City's Informal Economy
Working paper (SSRC) October, New York
- Sassen-Koob, Saskia (1988 a)
New Trends in the Socio-Spatial Organization of the New York City Economy Man. New
York (February)
- Sassen-Koob, Saskia (1988 b)
Global Cities (New York, Tokyo, London)
Princeton (Univ. Press)
- Saunders, Peter (1987)
Soziologie der Stadt
Frankfurt/New York
- Savitch, H.V. (1987)
Post-Industrial Planning in New York, Paris and London
in: Journal of the American Planning Association (JAPA),
Vol. 53, No. 4 (Winter), p. 80-91
- Schulze, P. W (1980)
Der soziale Zerfall der Städte - New York als Beispiel einer zweigeteilten Stadt
in: Leviathan Heft 3, S. 409-443

- Scott, A. J (1988)
Flexible production systems and regional development:
the rise of new industrial spaces in North America and Western Europe
in: Intern. Journal of Urban and Regional Research, Vol. 12, No. 2 (June)
p. 171-186
- Smith, Neil/Schaffer, Richard (1987)
Harlem Gentrification: A Catch - 22?
in: New York Affaires, Vol. 10, No. 1 (Winter), p. 59-78
- Soja, E. W (1986)
Taking Los Angeles apart: Some fragments of a critical human geography
in: Environment and Planning: Society and Space, 1986, Vol. 4, p. 255-272
- Stanback, Thomas/Noyelle, Thierry (1982)
Cities in transition
New Jersey
- Sträter, Detlev u. a. (1986)
Sozialräumliche Auswirkungen der neuen Informations- und Kommunikationstechniken
München
- Taeuber, Karl (1983)
Racial residential Segregation, 28 Cities 1970-1980
Working paper 83-12 Center for Demography and Ecology
University of Wisconsin-Madison (March)
- Tobier, Emanuel (1984)
The changing Face of Poverty - Trends in New York City's Population
in Poverty 1960-1990
New York (Community Service Society)
November
- Tobier, Emanuel (1987)
Manhattan's Business District in the Industrial Age
Man. (Power, Culture and Place/SSRC)
New York
- Tobier, Emanuel/Stafford, Walter B (1986)
People and Income
in: Brecher, C./Horton R. (eds:), a.a.o., p. 57 ff
- Tyler, Gus (1987)
A Tale of three Cities: Upper Economy, Lower - and Under
in: dissent (Fall) ("In Search of New York"/Ch. "A City divided")
p. 463-470
- Vogel, David (1986)
The Future of New York City as a Financial Center - An International Perspective
Working paper (SSRC) November, New York

- Wagner, Robert F jr. (1984)
 New York City - Past, Present and Future
 (Tagungsmanuskript Berlin)
 dt. Veröffentlichung in: Ästhetik + Kommunikation 1986 ("Urbanität"), S. 75-84
- Walther, Uwe Jens (1987)
 Entwicklungsprobleme und Perspektiven von Stadtregionen:
 Aspekte der neueren sozialwissenschaftlichen Diskussion
 in: Informationen zur Raumentwicklung, H. 11/12, S. 675-688
- Wolfe, Tom (1987)
 The bonfire of the Vanities
 New York
 (dt. Ausgabe 1988: Fegefeuer der Eitelkeiten)
- Worldwide Plaza/Manhattan's West Midtown (1987)
 in: Real Estate Forum (December), p. 104-123
- Die Zukunft der Metropolen (1984)
 -Paris/London/New York/Berlin
 Ausstellungskatalog, 3 Bde.
 Berlin

Zeitungen/Zeitschriften

ANHD

- (Association for Neighborhood and Housing Development)
 The Weekly Reader (March 14, 1988) ("City furthers its Luxury Housing
 Agency and declares War on Lower East Side in New seward Park -
 Le Frak Proposal") -(p. 1)

die Bauwelt

- 1982, Heft 31/32 "Warte nicht, bis sich der Staat um dich kümmert..."
(S. 1287 ff)
- 1985, Heft 19 ("Lofts in New York") (S. 722 ff)
- 1986, Heft 13 ("Intelligent buildings") (S. 1186)

Baumeister

- 1984: Heft 2 ("Wolkenkratzer und Stadt") (S. 25 ff)

City Almanac

(New School for Social Research)

- 1981 , Vol. 16, No.1 (June) ("Urban Enterprise Zones")
- 1984 a, Vol. 17, No. 6 (April) ("The Politics of Urban Development")
- 1984 b, Vol. 18, No. 1-2 (June/August) ("Retaining Back offices in
New York City")
- 1985 , Vol. 18, No. 4 (Summer) ("The Redevelopment of 42nd Street")

XVIII

City Limits

- 1984, Vol. -- IX, No. 5 (June/July) ("The Neighborhood strikes back - A plan to save the Lower East Side")
- 1985, Vol. X, No. 6 (August/September) ("Housing in the Koch Era")
- 1988 a, Vol. XIII, No. 3- (March) ("Banished from Eden? The Housing Crisis in Focus")
- 1988 b, Vol. XIII, No. 4 (April) ("Le Frac Flack") (p. 8)

dissent

- 1987 (Fall) ("In Search-of New York")

the Economist

- 1987, Vol.- 303, No. 7494 (18.04.) (Property Brief: The Big Apple regains its shine") (p. 80/81) -
- 1988, Vol. 306, No. 7540 (05.03.) ("Corporate Headquarters/the shape of things to come") (p. 19-22)

FAZ (Frankfurter Allgemeine Zeitung)

- 1981, Nr. 26 (31.01.) ("New York - Metropole mit Bewährungsfrist") (S. 13)
- 1984, Nr. 23 (13.10.) ("Hip-Hup-Kultur zwischen Bowery und East River") (Beilage)
- 1987, Nr. 13 (16.01.) ("Möwen über dem Wasser") (S. 25)
- 1987, Nr. 172 (29.07.) ("American Express 'managt' mehr als 200 Milliarden Dollar") (S. 17)
- 1987, Nr. 271 (04.12.) ("Shearson Lehman übernimmt E.F. Hutton") (S.17)
- 1988, Nr. 19 (23.01.) ("Am 'schwarzen Montag' fiel der Kurs der 'Yuppies'") (S. 12)
- 1988, Nr. 137 (15.06.) ("Citibank 'erfindet' neue Dienstleistungen") (S. 19)
- 1988, Nr. 166 (20.07.) ("Ohne Bibelstunde keine warme Mahlzeit") (S. 7)
- 1988, Nr. 179 (04.08.) ("Eine der größten Investmentgesellschaften blickt nach Frankfurt") (S. 12)
- 1988, Nr. 185 (11.08.) ("Wirtschaftsprüfer zwischen Akupunktur und Olympiade") (S. 11)
- 1988, Nr. 202 (31.08.) ("Konsolidierung an Wall Street hält an") (S. 19)

Leviathan

- 1986, Sonderheft 7, ("Die zweite Stadt")

The New Internationalist

- 1987, Nr. 178 (December): Life in the shadows - the underside of New York City

New York

- 1987, (05.10.) ("The Shadow - the uproar over the big Coliseum Project")

New York Affairs

(New York University)

- 1987, Vol. 10, No. 1 (Winter) ("Ethnic Neighborhoods Old and New")
- 1988, Vol. 10, No. 1+2 (Winter) ("Private Supply of Public Services/ Evaluation of Real Estate Exactions, Linkage and Alternative Land Policies")

NYT (New York Times)

- 22.03.1983 (p. 12) ("New York: Financial Market For The World")
- 22.10.1985 (p. B1) ("Trump Tower")
- 29.03.1987 (p. R9) ("Brooklyn Development")
- 03.04.1987 (p. B1) ("Long-Delayed Times Square Plan Is Taking More New Twists")
- 06.04.1987 (p. B1) ("12-Block Office-Entertainment Center Planned on West Side")
- 18.04.1987 (p. L 27) ("Building a Manhattan Empire")
- 21.04.1987 (p. B 1) ("Tucked Away on East Side, 2 Communities Resist Project")
- 26.04.1987 (p. R 9) ("Once Again, the Search for a Developer")
- 10.05.1987 (p. R 48, 54, 58, 62) ("Real Estate Report: Commercial Property"/ special section)
- 17.05.1987 (p. B 1) ("Cities in the Sky, Skyscrapers by the Acre/ Enlarging New York")
- 18.05.1987 (p. B 1/2) ("Changing Era for New York's Economy")
- 04.09.1987 (p. B 3) ("Planning Chief Seen as Choice For 42nd St. Post")
- 04.12.1987 (p. R 9) ("Port Morris Industrial Area Coming Alive")
- 22.12.1987 (p. B 1) ("Job Outlook Rated Cloudy in New York")
- 25.12.1987 (p. B 3) ("Lower East Side Buildings Rehabilitated")
- 27.12.1987 (p. B 1) ("New York City Reaches Agreement on Housing")
- 26.01.1988 (p. B 1) ("Homeless People")
- 04.02.1988 (p. 25) ("Rising Rents Force Stores off Madison")
- 11.02.1988 (p. B 3) ("Trump Revises Projekt for West Side")
- 15.02.1988 (p. B 1+2) ("Office Growth Slows in Boroughs Outside Manhattan")
- 27.02.1988 (p. L 33+36) (" Revitalizing in Brooklyn")
- 03.03.1988 (p. L 35) ("New York City Fights for 4.600 Jobs at Chase")
- 06.03.1988 (p. L 32) ("Queens Area Seeks Renewal from New Mall")
- 06.03.1988 (p. B 2) ("52 story Tower in TriBeCa faces Opposition")
- 27.03.1988 (p. B3) ("Bright Lights, Big City: More Firms Staying Put")
- (p. R 1) ("South Bronx Renovation: Mixed Rentals")
- (p. R 20) ("New York City Co-op Conversions")
- 28.03.1988 (p. B 1) ("Campaign '88: What's in It For the Bronx?")
- 29.03.1988 (p. B 1) ("Trains End Bronx Stop: Who Cares And Why")
- 02.04.1988 (p. 25) ("About New York 'On Avenue B, A Tight Game Amid Little Feet")
- (p. L 27) ("Le Frak's offer Allows Chance for Conversions")
- 03.04.1988 (p. R 5) ("Lease Gives Impetus to Brooklyn Project")

Planning

- 1982: Vol. 50, No. 12 (December) ("Can Zoning recuse Midtown Manhattan?")
- 1987: Vol. 53, No. 3 (March) ("Focus on New York")
- 1988: Vol. 54, No. 6 (June) - p. 4 ff ("Protecting Industry from Yuppies and Other Invaders")
- p. 24 ff ("New Jersey Say's 'Enough'")

ProKla (Probleme des Klassenkampfes)

- 1987, 17. Jahrg., Nr. 3 (Heft 68) ("Lokaler Staat und Kommunalpolitik")

der Spiegel

- 1971/18 ("New York- Tod einer Weltstadt?")
- 1982/9 ("Schacher um das goldene Getto - Bauboom und Zerfall in Manhattan") (S. 208 ff)

- 1985/46 ("Trojanisches Pferd") (S. 273 ff)
- 1986/43 ("Ein Glücksfall, nicht nur für Amerika") (S. 256 ff)
- 1987/22 ("In die Steppe: hohe Steuern und horrenden Mieten vertreiben immer mehr Konzerne aus der Stadt") (S. 173 ff)
- 1987/35 ("Den Rest der USA können Sie sich schenken") (S. 122 ff)
- 1987/52 ("Wall Street: Sachen einpacken") (S. 118)
- 1988/3 ("Frankfurt, die Hauptstadt der Wende") (S. 130 ff)
- 1988/36 ("Lachs oder Fladenbrot") (S. 64 ff)

der Stern

- 1987 Heft Nr. 41 (01.10.) ("Broadway-Klamotte") (S. 142 ff)
- 1988 Heft Nr. 27 (30.06.) ("Großstadt Frankfurt") (S. 36 ff)

SZ (Süddeutsche Zeitung)

- 1987, Nr. 245 (24./25. Oktober) ("Die Monster von New York") (S. III)
- 1988, Nr. 117 (21./22./23. Mai) ("New York: jeder Vierte lebt unter der Armutsgrenze - geteilt in eine Stadt der Armen und eine Stadt der Reichen") (S. 11) (Nr. 5 der Serie "Metropolen am Ende des Jahrhunderts")

die Wirtschaftswoche

- 1986 (12. September) ("Intelligent Buildings - Brücke in die Zukunft") (S. 90 ff)

die Zeit

- 1986, Nr. 23 (30. Mai) ("Kristallpaläste der Straßenkunst") (S. 45 ff)
- 1988, Nr. 32 (5. August) ("Am Boden Manhattans und darüber") (S. 33 ff)
- 1988, Nr. 39 (23. September) ("Homeless") (S. 10 ff/Magazin)

Gespräche

Cohen, Ric (21.03.1988)

Director Department of Housing and Economic Development, City of Jersey City

Deutsch, Sylvia (24.04.1987)

Chairperson City Planning Commission (and Department)

Ehrenhalt, Samuel M (20.03.1987) (14.04.1987) (28.03.1988)

Regional Commissioner for Labor Statistics

Fainstein, Norman I (20.03.1987)

Professor of Sociology, New School for Social Research (inzwischen City University, Baruch College)

Howe, Con (25.03.1988)

Executive Director Department for City Planning, City of New York

Marcuse, Peter (08.04.1987)
Professor of Urban Planning, Columbia University
Sassen-Koob, Saskia (25.03.1987)
Professor of Urban Planning, Columbia University
Scanlon, Rosemary (03.04.1987) (29.04.1987) (24.03.1988)
Chief Economist Port Authority NY NJ
Shore, William B (15.03.1988)
Sen. Vice-President Regional Plan Association
Spinola, Steven (23.03.1987)
President/Margon, Arthur, Research-Dir. Real Estate Board of New York
Zimmermann, Hans B (17.03.1987) (31.03.1988)
Director Bronx Office City Planning Department

Sendungen

Fernseh-Bericht, ARD (18.05.1987) ("5 für Manhattan: New York
zwischen East und West Side")
(s.: Richter, Claus)
Fernseh-Dokumentation WDR 3 (06.06.1988) ("Intelligente" Finanzpaläste:
das World Financial Center in New York)
(s.: Helms, Hans G)
Hörfunk-Bericht, WDR (26.05.1988) ("Manhattans neue Kapitalfabriken")
(s.: Helms, Hans G)

Informationsmaterialien

(öffentl./priv. Institutionen, Immobilien-Firmen, Bauträger etc.)

Bau-Beschreibungen/(Prospekte der Bauträger)

Battery Park City
Jamaica Center (s. auch: RPA)
Newport ("The New Community on the Hudson")
Teleport
World Financial Center

diverse Büro-Komplexe

- Atlantic Center/Brooklyn Center (s. auch: PDC)
- Hunters Point s. auch: PDC) (s. auch: PDC)
- Livingstone Plaza (s. auch: PDC)
- Metro-Tech (s. auch: PDC)
- One Pierrepont Plaza (s. auch: PDC)

Cross & Brown, Inc.

- 1985 Manhattan Office Space Availability Survey (July)
- 1988 Manhattan Office Space Analysis Annual

Cushman & Wakefield, Inc.

- 1987 a: Business America: Real Estate Monitor, Midyear 1987 (May)
- 1987 b: Manhattan Leasingtrends (July)
- 1987 c: Across the Nation 3/87
- 1988 a: Focus on Marketrends 1988
- 1988 b: Manhattantrend 1988

E. S. Gordon, Inc.

Office Market Report

Midtown Manhattan & Downtown Manhattan

- 1987 a: Vol. 10, No. 2 (July)
- 1987 b: Vol. 10, No. 4 (October)
- 1988 a: Vol. 10, No. 4 (January)
- 1988 b: Vol. 11, No. 1 (April)
- 1988 c: Vol. 11, No. 2 (July)

Grubb & Ellis, Inc.

New York Metropolitan Office Markets

- 1987
- 1988

MTA (Metropolitan Transportation Authority)

- 1986 a: Manhattan West Side Transit Opportunities Study (March)
- 1986 b: (New York City Transit Authority and Affiliates)
1987-1991 Capital Program Proposal (19. - September)
- 1986 c: Strategic Planning Initiative (October)
- 1987: Program for Completion of New Routes (January)

NYC (City of New York)

- Office of the Mayor
- Redevelopment Strategy for Central Harlem (25. August 1982)
- Comptroller's Report for Fiscal Year 1979
- Comptroller's Report for Fiscal Year 1985
- Bureau of Census (B C)
- 1985/1986: Employees on non agricultural Payrolls 1958-1986
- Office for Economic Development (OED)
- 1986: Garment Center Study
- City Planning Commission (CPC)
- 1969: Plan for New York City (6 Bde.)
- Department of City Planning (DCP)
- 1979: Softs - an Information Handbook (DCP 79-06, February)
- 1980: Zoning Handbook (DCP 80-04, May)
- 1981: Midtown Development (DCP 81-8, June)
- 1984: Community District Statistics (from the 1980 Census) (DCP 84-04, June)
- 1985: SoHo/NoHo Occupancy Survey (DCP 85-16, May)
- 1986 a: City Fiscal Year 1987 Community Development Program (DCP 86-08, June 29)
- 1986 b: Capital Needs and Priorities 1986 (DCP 86-09, July)
- 1986 c: Community District Needs, Fiscal Year 1988 (Bronx/Brooklyn/Manhattan/Queens/Staten Island) (DCP 86-10, August)
- 1987: Midtown Development Review (DCP 87-05, July)
- 1988: Community District Needs, Fiscal Year 1989 (Bronx/Brooklyn/Manhattan/Staten Island) (DCP 87-10, October)

NYCCEE (New York City Council of Economic Education)

- 1985: Challenges of the Changing Economy of New York City - Strategies for Growth; Proceedings of the 18th Annual Institute (May)

New York University (NYU)

Graduate School of Public Administration (GPA)

- 1988 a: The GPA Review, 1st Issue, (February)
- 1988 b: The Urban Research Center "Report" (Spring)

PANYNJ (Port Authority of New York and New Jersey)

- (1984): Trans-Hudson Midtown Research Report
- 1986 a: The Regional Economy, Review 1985 + Outlook 1986 (March)
- 1986 b: Forecast of Employment, Labor force and Population in the New York - New Jersey Metropolitan Region to 1995 (April)
- 1986 c: Regional Perspectives (October)
- 1986 d: The New York - New Jersey Metropolitan Regional Almanac
- 1987: The Regional Economy, Review 1986 + Outlook 1987 (April)
- 1988: The Regional Economy, Review 1987 + Outlook 1988 (March)

PDC (Public Development Corporation)

- I Office Sites (in allen Stadtteilen)
- II One Pierrepont Plaza
- III Development Projects I
- IV Development Projects II
- V Metro Tech I
- VI Metro Tech II
- VII Atlantic Center
- VIII Hunters Point

REBNY (Real Estate Board of New York)

- 1984 : One-Third of the Market, Office Occupancy by selected Industries (July)
- 1985 a: Fact Book (March)
- 1985 b: Rebuilding Manhattan, A Study of new Office Construction (October)
- 1985 c: Independent Variables: Rent Levels and Manufacturing Decline in Manhattan
- 1986: A Proposal to Keep Office Jobs in New York City
- 1987 a: Manhattan Market Profile (March)
- 1987 b: Corporations Relocating
- 1987 c: Towards the 21st Century: REBNY Responds to the Report of the Commission on the Year 2000 (November)
- 1988: Manhattan Market Profile (February)

RPA (Regional Plan Association)

- o. J. : Employment/Gross Product in the Region (1969/1982/2000)
- 1983 : Downtown Brooklyn - Report (Regional Plan News, No. 114, June)
- 1985 : River City (December)
- 1986 a: A Framework for Transit Planning in the New York Region (April)

XXIV

- 1986 b: Jamaica Center 1987 - an Office Enterprise Zone (June)
- 1987 a: New Jersey Waterfront Projects (Summary)
- 1987 b: New York in the Global Economy/Studying the Facts and the Issues (Paper for the World Association of Major Metropolises) (April)
- 1987 c: The Region Agenda, Vol. XVIII, No. 3 (August) ("Headquarters in the Region")

Williams, Inc.

The Williams Report Office Market Space Survey

- 1987 a: Midtown
- 1987 b: Downtown

Jones Lang Wooton, Inc.

- 1987 a: Financial Services (Autum)
- 1987 b: Manhattan Office Market (November)

Yale Robbins

Manhattan Office Buildings

- 1987 : Midtown
- 1988 a: Downtown
- 1988 b: Midtown South

Statistisches Material

BLS (Bureau of Labor Statistics/U.S. Dept. of Labor)

hier: NYLS (New York Labor Statistics/Middle Atlantic Regional Office)

News NYLS -

- 5983 (04.04.1986) ("Strong Growth been in Better Jons ...")
- 6033 (22.09.1986) ("Business Services: Anatomy of a Growth Industry")
- 6067 (30.12.1986) ("Year-End Report on 1986")
- 6082 (06.03.1987) ("New York City's Unemployment Rate 7,4 % in 1986 -Lowest Rate in 12 Years")
- 6089 (16.12.1987) ("20.000 rise in Manhattan Securities Industry Employment")
- 6095 (18.03.1987) ("Industries of Growth and Decline in New York City")
- 6098 (04.02.1987) ("New York City Unemployment Rate 5,8 % in March")
- 6174 (04.12.1987) ("Minorities on Verge of becoming new Maj orities of Labor Force in New York City")
- 6197 (29.02.1988) ("New Jersey Economy gains 100.000 jobs in 1987")
- 6204 (14.03.1988) ("Job Trends in small, medium and large Business")

BLMI (Bureau of Labor Market Information/New York State of Labor)

- Reports
 - No. 9, FY 1984 ("Commuting in the New York City Metropolitan Area 1970 and 1980")
 - No. 23, FY 1986 ("New York State Fiscal Year 1987 Annual Labor Area Report")
 - No. 33, FY 1986 ("New York City Fiscal Year 1987 Annual Labor Area Rep ort")
 - No. 43, FY 1985 ("New York City Fiscal Year 1986 Annual Labor Area Report")
- Working Papers
 - No. 6, FY 1984 ("A Quarter Century of Changes in Employment Levels and Industrial Mix 1958-1983")

- NYC Labor Area Summaries
 - Vol. XI, No. 1 (Jan. 1987)
 - Vol. XII, No. 1 (Jan. 1988)
 - Vol. XII, No. 2 (Febr. 1988)
- Tables
 - Employment/Earnings/Increases by Industries and Boroughs 1981-1986
 - Residents Employment Status by Boroughs 1984-1987

Employment + Earnings (U.S. Dept. of Labor/Bureau of Labor Statistics)

- 1983: Vol. 30, No. 1 (January)
- 1984: Vol. 31, No. 12-(December)
- 1987: Vol. 34, No. 2 (February)

Employment, Hours and Earnings (U.S. Dept. of Labor/Bureau of Labor Statistics)

- 1984, Bulletin (January) States and Area, Vol. I + II

New Jersey Employment and the Economy

(New Jersey State Dpt. of Labor / Labor Market & Demographic Research)

Northern New Jersey Region

- 1986 No.35 (August) - No.39(December)
- 1987 No.40 (January) - No.50(December)
- 1988 No.51 (January) - No.55(May)

NYC BC (City of New York, Bureau of the Census)

Employees on nonagricultural Payrolls 1958-1986

Abb. 8.1:**Tätigkeitsarten in New York City 1970-1986**

(Veränderungen in %)

	1970		1980		1980/70		1980	1986/70
	(1)	(2)	(3)	(4)	(3)-(1)	(4)-(2)	(7)	(7)-(2)
Professional/Technical	15,7	14,1	16,9	16,5	1,2	2,4	18,0	3,9
Manager	7,8	12,2	11,4	14,5	3,6	2,3	14,6	2,4
Clerical	27,0	25,0	25,0	26,9	-2,0	1,9	25,8	0,8
Sales	28,4	25,9	23,0	20,3	-5,4	-5,6	17,9	-8,0
Blue collar	7,3	11,0	9,0	8,9	1,7	-2,1	9,2	-1,8
Service	13,5	11,8	14,6	12,9	1,1	1,1	14,4	2,6
	100,0	100,0	100,0	100,0	-/-	-/-	100,0	-/-

Eigene Darstellung

Erläuterungen:

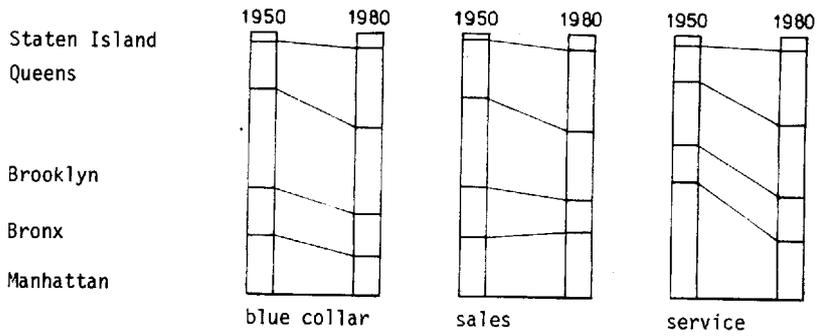
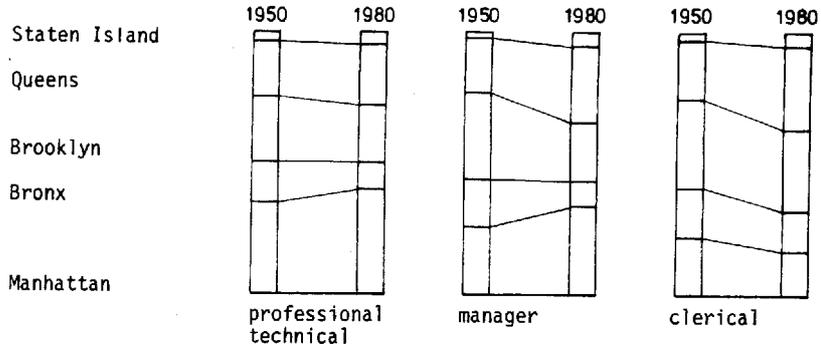
Quellen: Faistein/F. 1988 + tables
 Drennan 1988, p.41
 + Bailey/Waldinger 1988, table 3b

Spalte 1/3/5 bezogen auf die Wohnbevölkerung
 Spalte 2/4/6/7 bezogen auf die Arbeitsbevölkerung

Abb. 8.2:

Verteilung der Tätigkeitsarten auf die Stadtteile 1950-1980

(Wohnbevölkerung / in %)

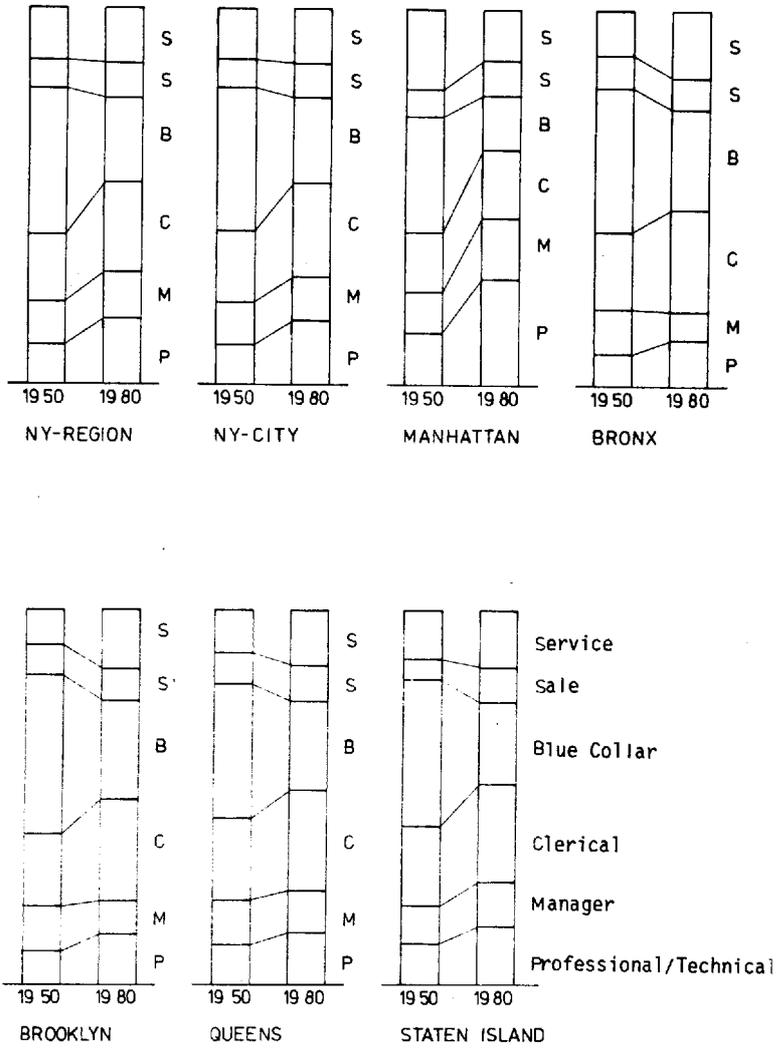


Eigene Darstellung

Quellen: s. Abb. 8.1

Abb. 8.3:

Tätigkeitsarten in den Stadtteilen 1950/1980
 (Veränderungen des Gewichts in % / Wohnbevölkerung)



Eigene Darstellung
 Quellen: s. Abb. 8.1

Abb. 9.1:Wochenverdienst in New York City 1986/81 nach Bereichen und Stadtteilen

(durchschnittlicher Wochenverdienst/Beschäftigter)

	Bronx		Brooklyn		Manhattan		Queens		Staten Island		NY City	
	1986Veränd.		1986Veränd.		1986Veränd.		1986Veränd.		1986Veränd.		1986Veränd.	
	pro kopf in \$	zu 1981 in %										
Bauwesen	572	50,9	463	36,6	714	44,5	583	45,8	482	47,9	604	41,6
vgl. mit Manhattan	-142		-251		0		-131		-232		-110	
mit NY City	-32		-141		110		-21		-122		0	
Industrie	365	33,7	334	28,5	567	40,7	394	29,6	534	41,3	477	36,8
vgl. mit Manhattan	-202		-233		0		-173		-33		-90	
mit NY City	-112		-143		90		-83		57		0	
Verkehr/Nachrichten/ Versorgungsbetriebe	542	30,6	532	28,8	703	37,3	617	20,5	628	37,1	651	31,0
vgl. mit Manhattan	-161		-171		0		-86		-75		-52	
mit NY City	-109		-119		52		-34		-23		0	
Handel	302	24,3	290	27,8	481	30,4	321	27,9	221	20,8	405	28,0
vgl. mit Manhattan	-179		-191		0		-160		-260		-76	
mit NY City	-103		-115		76		-84		-184		0	
Großhandel	461	26,3	407	25,6	695	35,0	509	30,5	429	17,5	622	31,8
vgl. mit Manhattan	-234		-288		0		-186		-266		-73	
mit NY City	-161		-215		73		-113		-193		0	
Einzelhandel	242	20,4	244	28,4	318	35,3	245	30,3	199	22,8	280	31,6
vgl. mit Manhattan	-76		-74		0		-73		-119		-38	
mit NY City	-38		-36		38		-35		-81		0	
Finanzwesen/Immob./ Versicherungen	339	34,0	353	40,1	818	74,8	380	45,0	388	41,1	766	73,9
vgl. mit Manhattan	-479		-465		0		-438		-430		-52	
mit NY City	-427		-413		52		-386		-378		0	
Dienstleistungen	354	31,6	326	30,4	495	41,4	336	29,7	341	40,9	442	37,9
vgl. mit Manhattan	-141		-169		0		-159		-154		-53	
mit NY City	-88		-116		53		-106		-101		0	
Durchschnitt der erfaßten Bereiche	367	33,0	339	29,4	597	48,9	407	27,6	347	34,5	499	40,4
vgl. mit Manhattan	-230		-258		0		-190		-250		-98	
mit NY City	-132		-160		98		-92		-152		0	

Hinweis : Erfaßt ist nur der private Bereich

Eigene Berechnung

Quellen: BLMI Listen

BLMI Report No. 43, p.68

Abb. 9.2:**Einkommensunterschiede und Wachstum einzelner Wirtschaftsbereiche in New York City 1986/81**

Bereiche	Durchschnittlicher Steigerung seit 1981 um % (1)	Durchschnittlicher Wochenverdienst 1986 Betrag in \$ (2)	Differenz z. Durchschnitt NY City (3)	alle Arbeits- plätze 1986 (4)	neugeschaffene Arbeits- plätze 1981-1986 (5)
Finanzwesen/ Versicherungen/ Immobilien	73,9	766	269	529000	54000
Verkehr/ Nachrichten/ Öffentliche Betriebe	31,0	651	154	218000	-37000
Großhandel	31,8	622	125	242000	-5000
Bauwesen	41,6	604	107	114000	32000
			über Durchs. (3)	1103000	(+ 44000)
			unter Durchs. (3)	1862000	(+ 82000)
Industrie	36,8	477	-20	371000	-94000
Dienstleistungen	37,9	442	-55	1075000	145000
Einzelhandel	31,6	280	-217	396000	31000
Durchschnitt in New York City	40,1	497	:/:	:/:	:/:

Eigene Berechnung

Quellen: Siehe Abb. 9.1
und BLMI Rep. No. 33, p.9+10 (sp.4)

Abb. 9.3:**Einkommens-/Bevölkerungsstruktur New York City
nach rassisch/ethnischer Zugehörigkeit 1980**

	Anzahl (in TSD.)	Anteil in %	Veränderung zu 1970 in %
Gesamtbevölkerung:			
Total	6889	100,0	-10,9
Poor	1394	20,2	25,5
Near poor	1461	21,2	-4,5
Lower middle class	1258	18,3	-22,7
Middle class and above	2776	40,3	-17,5
Weißer:			
Total	3597	100,0	-27,2
Poor	368	10,2	-12,0
Near poor	598	16,6	-20,0
Lower middle class	653	18,2	-37,2
Middle class and above	1978	55,0	-27,8
Schwarzer:			
Total	1640	100,0	12,0
Poor	483	29,4	40,4
Near poor	410	25,0	-4,6
Lower middle class	311	19,0	-3,7
Middle class and above	436	26,6	18,5
Hispanics:			
Total	1384	100,0	14,1
Poor	502	36,3	51,7
Near poor	381	27,5	-7,3
Lower middle class	239	17,3	0,4
Middle class and above	262	18,9	12,4

Andere Nicht-Weiße Bevölkerungsteile sind hier nicht berücksichtigt, es ergeben sich daher Differenzen zum „Gesamt“ wie auch zur Summe aller Einwohner (1980 = 7,072 Mill, s. Abb. 5).

Quelle: Tobier/Stafford 1986, p.59 (table 25)

Abb. 10:Wohnungssituation New York City

	Bestand 1984/85		Veränderungen 1970-1984		Neubau		Wohnungs- versorgung WE/1000 EW 1984/85
	abs.	in %	Diff.	Abgang	75-80	81-83	
Bronx	405,0	14,9	-92,0	111,0	10718	2070	341,7
Brooklyn	804,6	29,8	-76,0	110,0	17506	4829	352,9
Manhattan	669,6	25,0	-24,0	109,0	31736	13590	453,9
Queens	704,7	26,1	18,0	12,0	12732	4114	364,2
Staten Island	113,4	4,1	35,0	1,0	14007	5862	306,5
NY City	2700,0	-\-	-140,0	343,0	86699	30465	372,6

Eigenen Berechnung

Quellen: REBNY 1985 a, tables 118, 121, 131, 132, 135
NYC DCP 1984, p. 61ff, p. 7ff

Abb. 11
Südliches
Manhattan

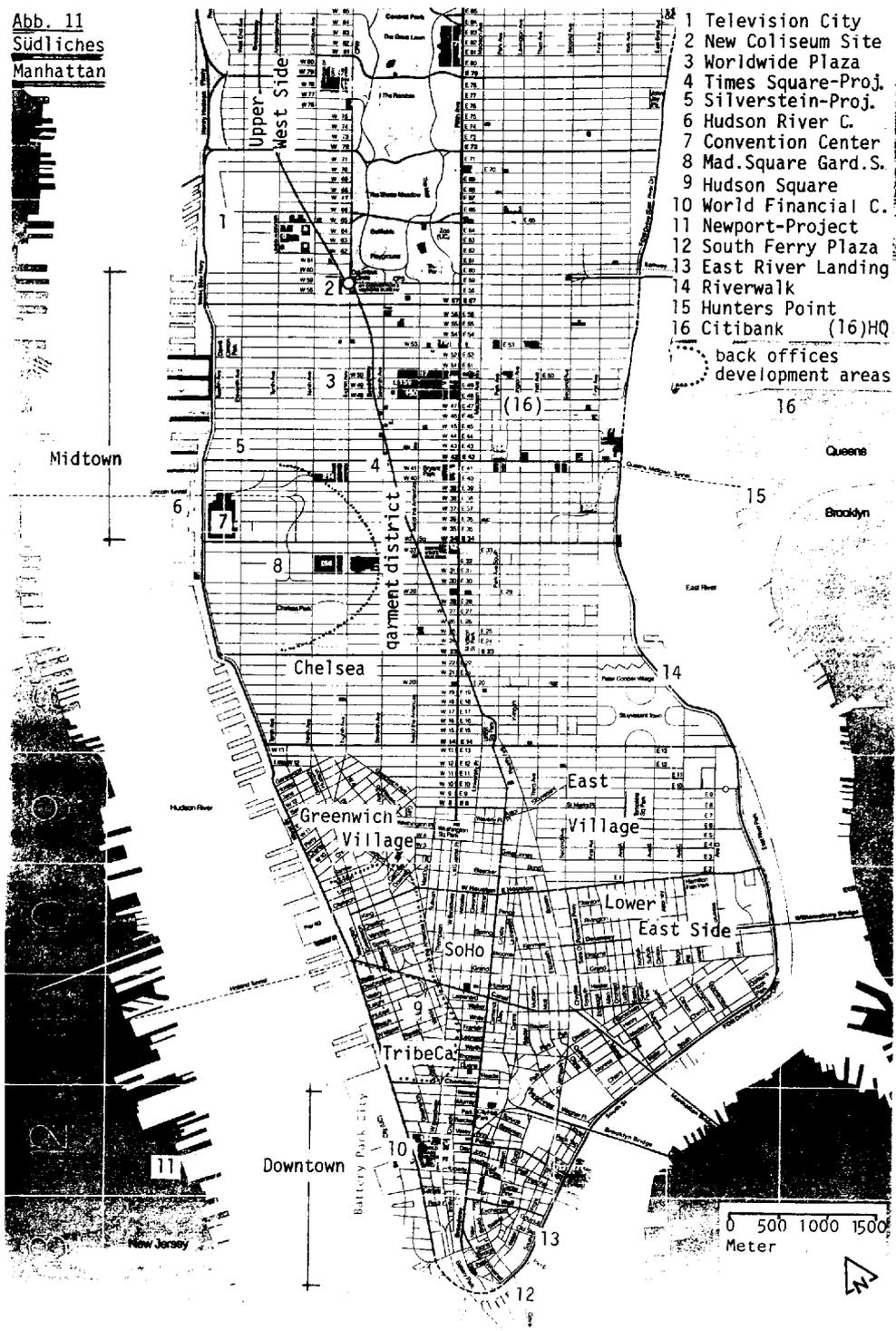
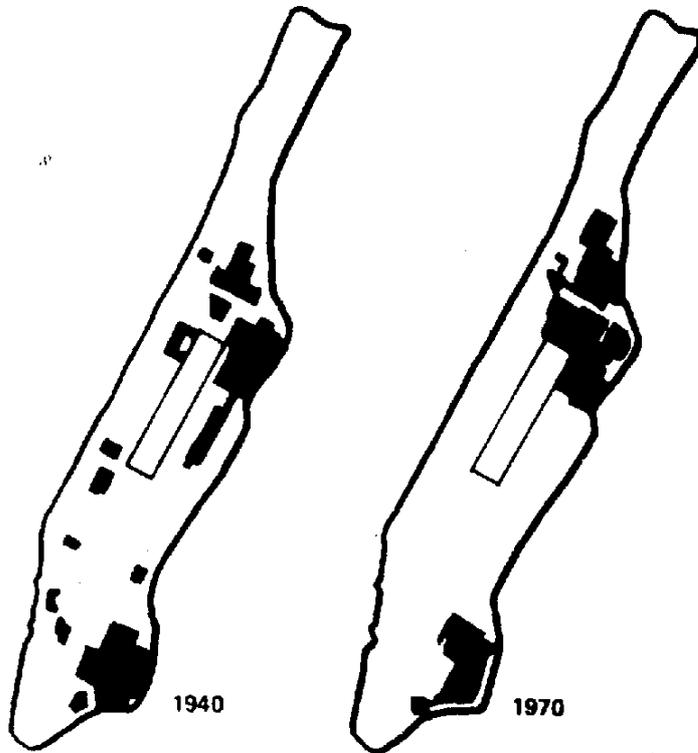


Abb. 12:

Slumgebiete in Manhattan 1940 und 1970.



Quellen : Jackson 1974, p.254

Abb. 13:

Teleport New York und Netz

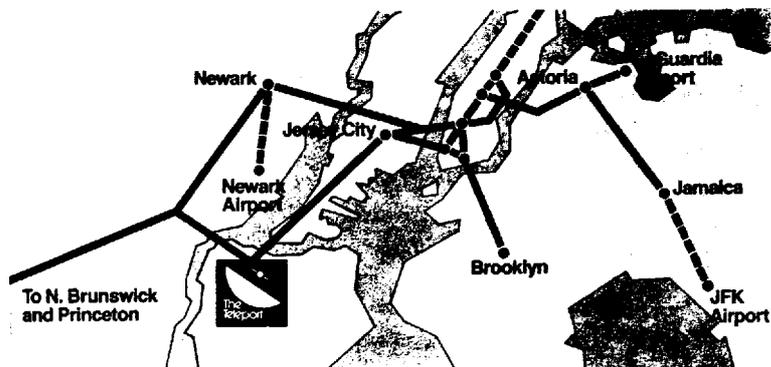
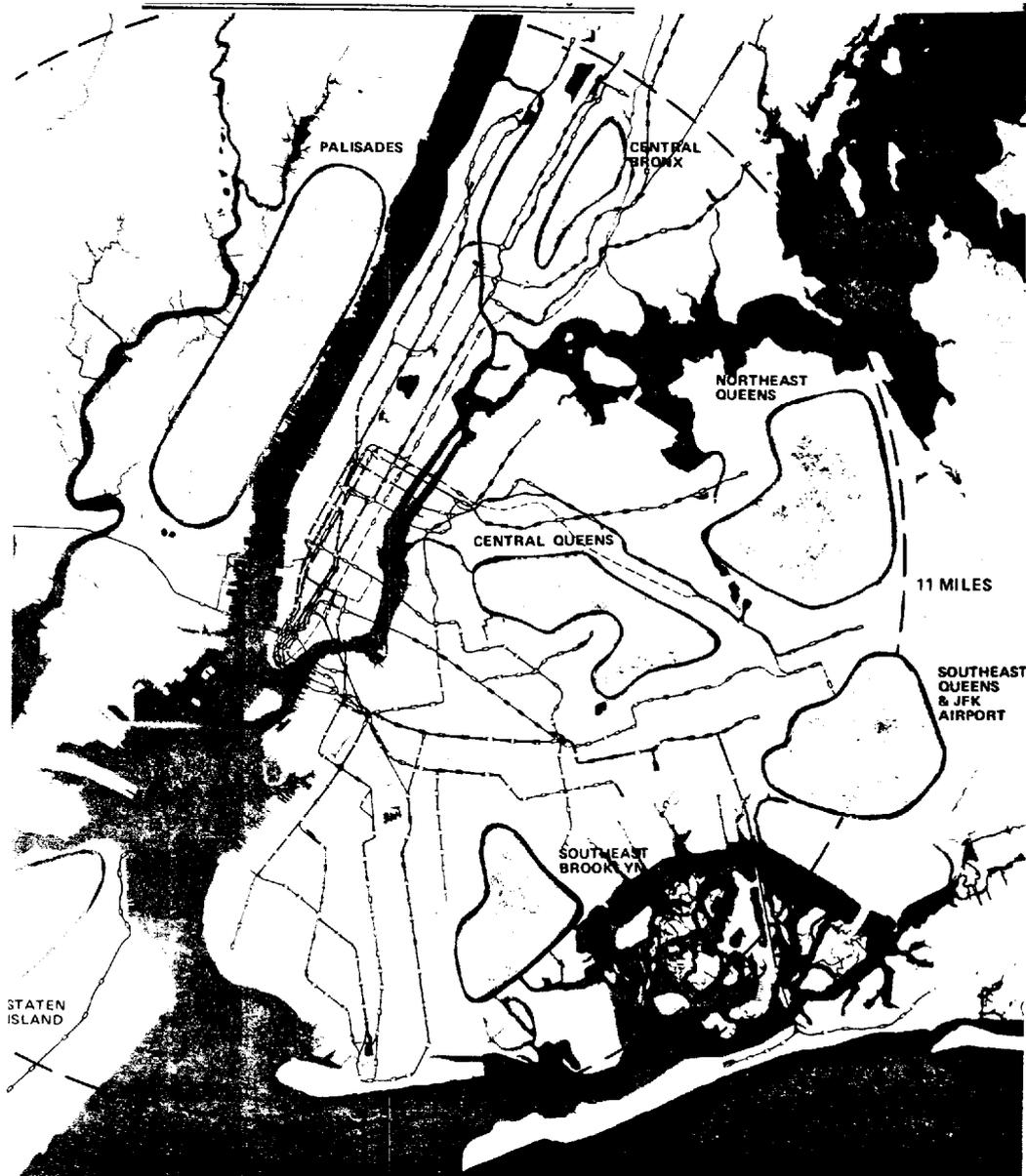
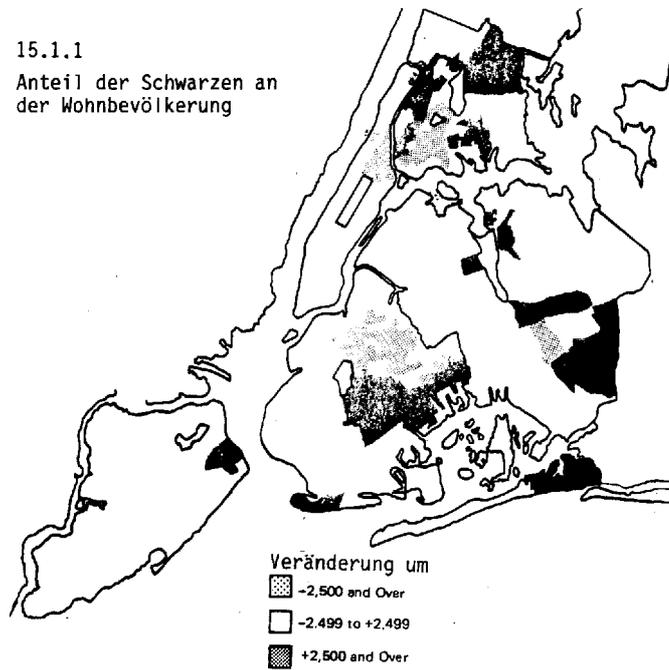


Abb. 14:**Erschließung New Yorks durch das Subway-Netz**

Darstellung von Subway-Netz und davon nur unzureichend erschlossener Gebiete

Abb. 15.1:**Konzentration Schwarzer/Hispanier in New York City 1980/70**

15.1.1

Anteil der Schwarzen an
der Wohnbevölkerung

15.1.2

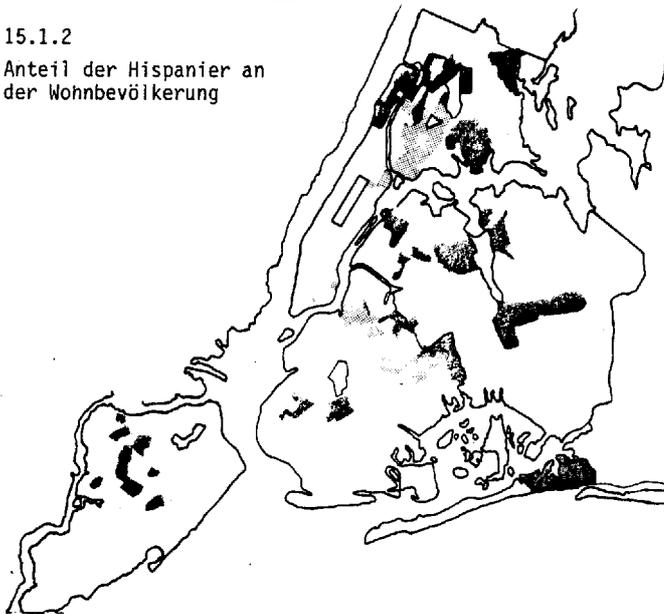
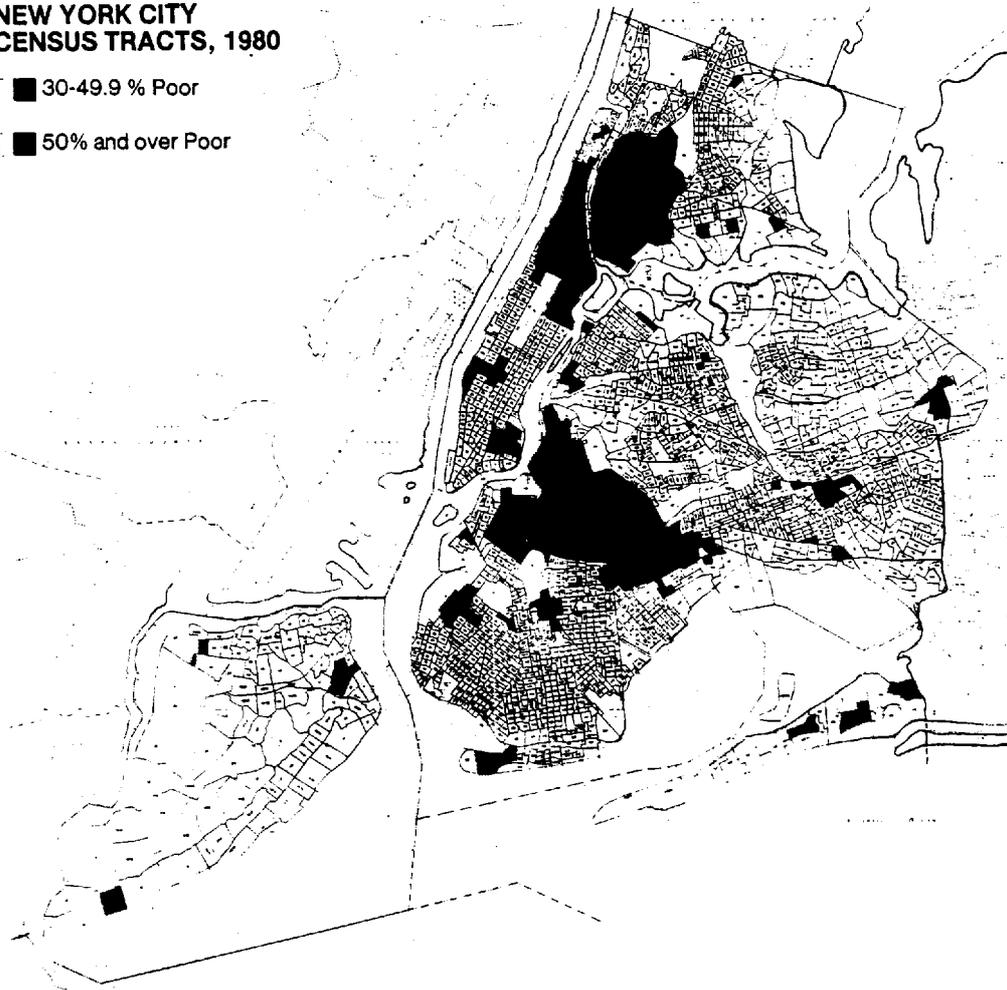
Anteil der Hispanier an
der Wohnbevölkerung

Abb. 15.2:

Konzentration Bevölkerungs-Teile in New York City 1980

**NEW YORK CITY
CENSUS TRACTS, 1980**

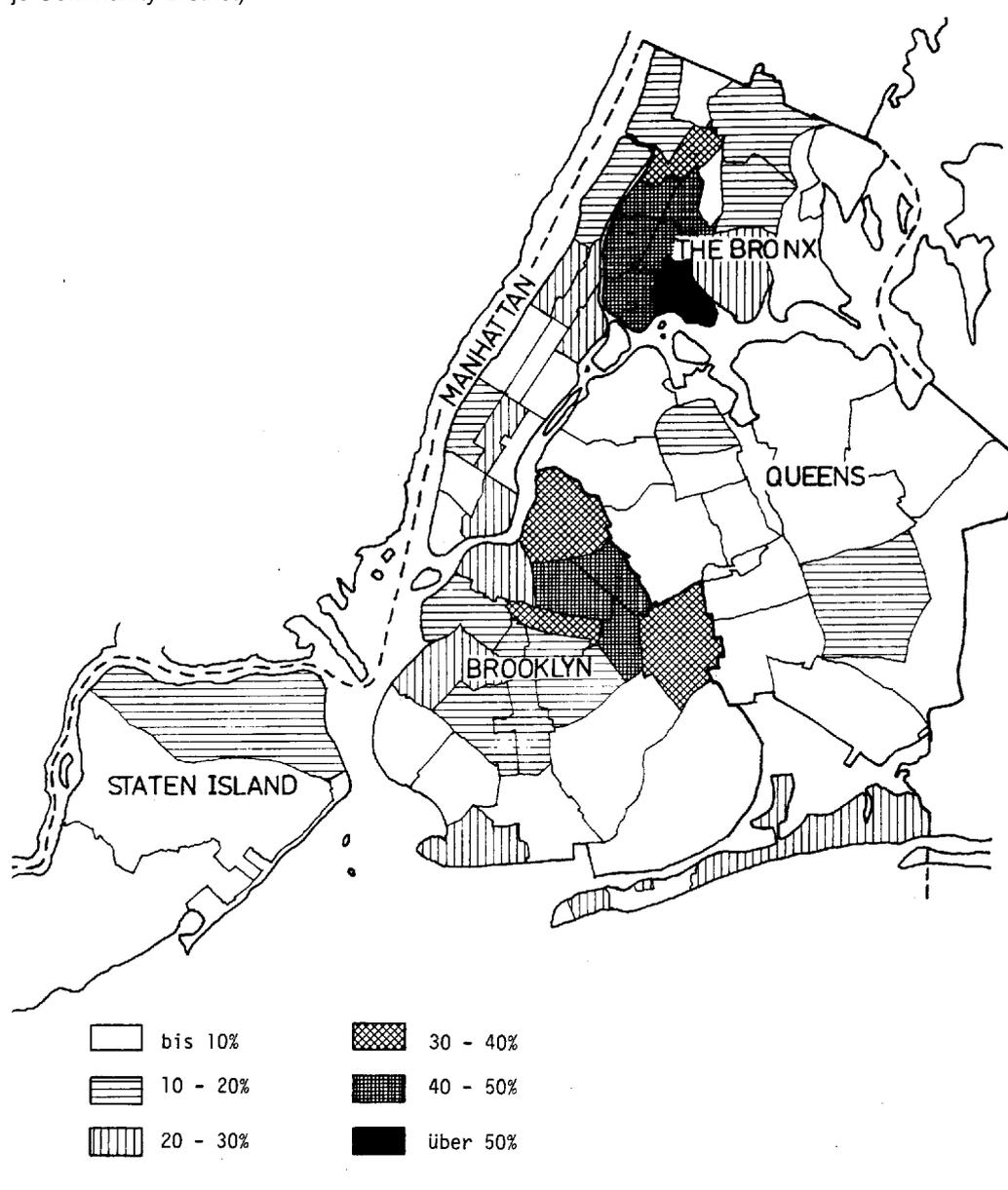
- 30-49.9 % Poor
- 50% and over Poor



aus: Tobier 1984, p.56

Abb. 15.3:**Konzentration Unterstützungsbedürftiger in New York City 1986**

(Anteil der Wohnbevölkerung in %
je Community District)



Eigene Darstellung
Quellen: NYNJ 1988, p.5

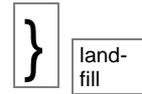
die "neue City" von New York

größere ("mixed used") Oberbauungs-Projekte in New Jersey

- 1 Arcorp
- 2 Lincoln Harbor
- 3 Hoboken Shipyards
- 4 Port Authority Piers
- 5 Harsimus Cove
- 6 Harborside Terminal
- 7 Newport
- 8 Exchange Place Park
- 9 Liberty Harbor North
- 10 Port Liberte

größere Oberbauungsprojekte in Manhattan

- 11 Columbus Circle/New Coliseum Site
- 12 Television City
- 13 Worldwide Plaza
- 14 Times Square
- 15 Silverstein Prop.
- 16 Hudson River Center
- 17 Convention Center
- 18 Madison Square Garden Site
- 19 World Financial Center (Battery Park City)
- 20 East River Landing
- 21 River Walk (Wohnen)



in Queens / Brooklyn

- 22 Citibank
- 23 Hunters Point (+Int. Interior Design Center)
- 24 Brooklyn Borough Hall District
Metro Tech u.a.
- 25 Atlantic Terminal/ Brooklyn Center
- 26 Columbia Heights
- 27 Park Slope
- 28 Caroll Gardens



"neue City"



Central Business Districts
Midtown / Downtown Manhattan



"Valley"



Erweiterungen



back offices development areas

(Luxus-) Wohnungsbau

Abb. 16.1:
die "neue City" von New York

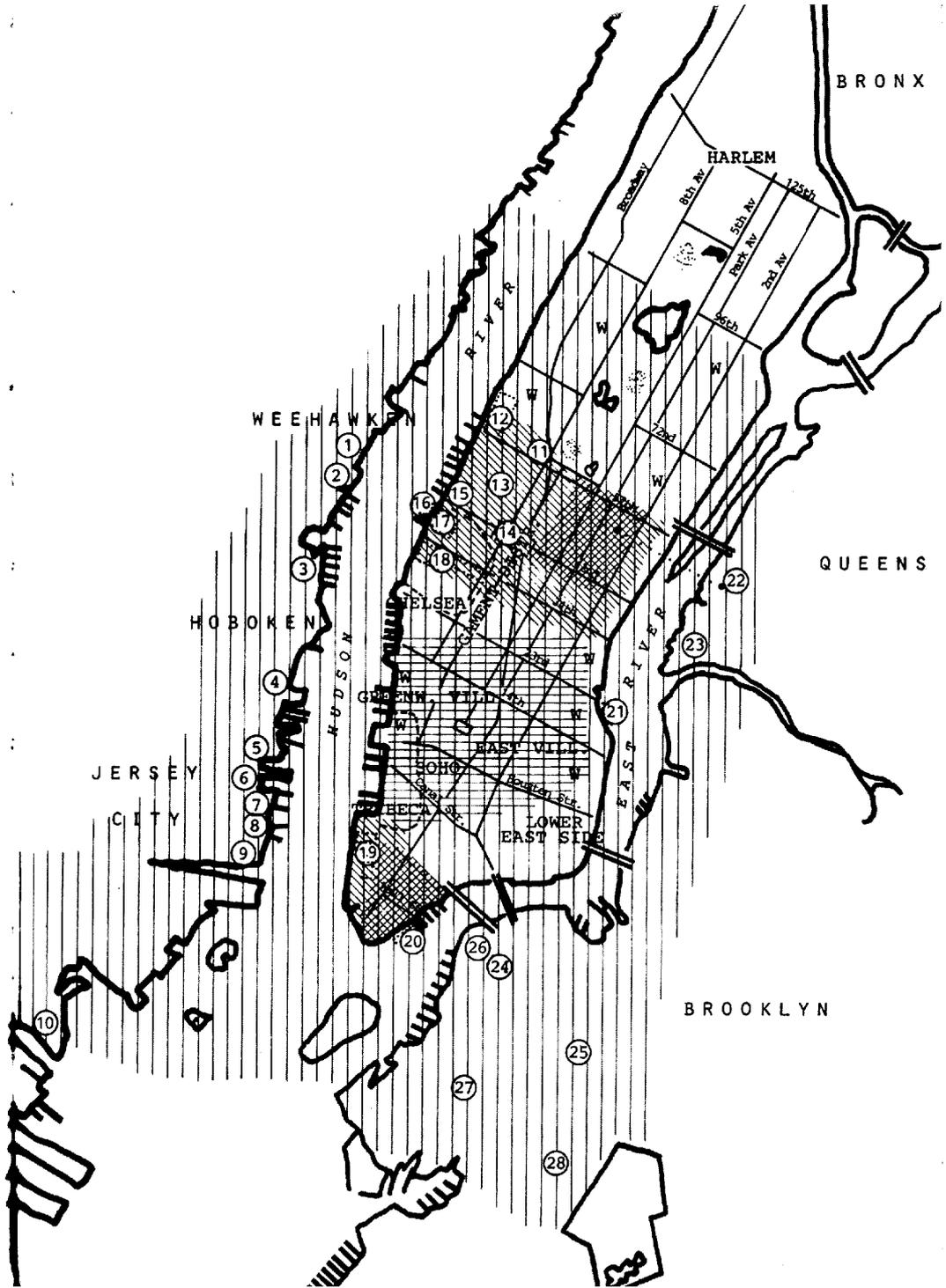
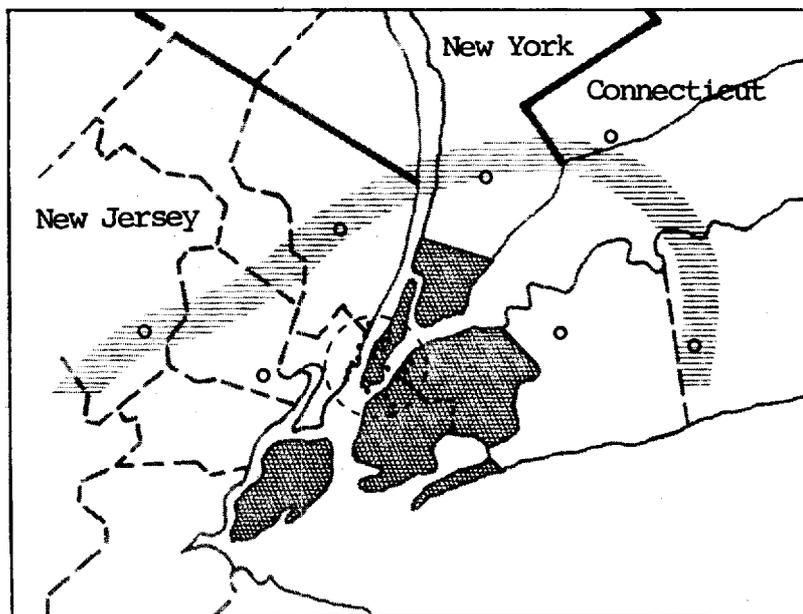


Abb. 16.2:

der "äußere Ring" in der Region New York

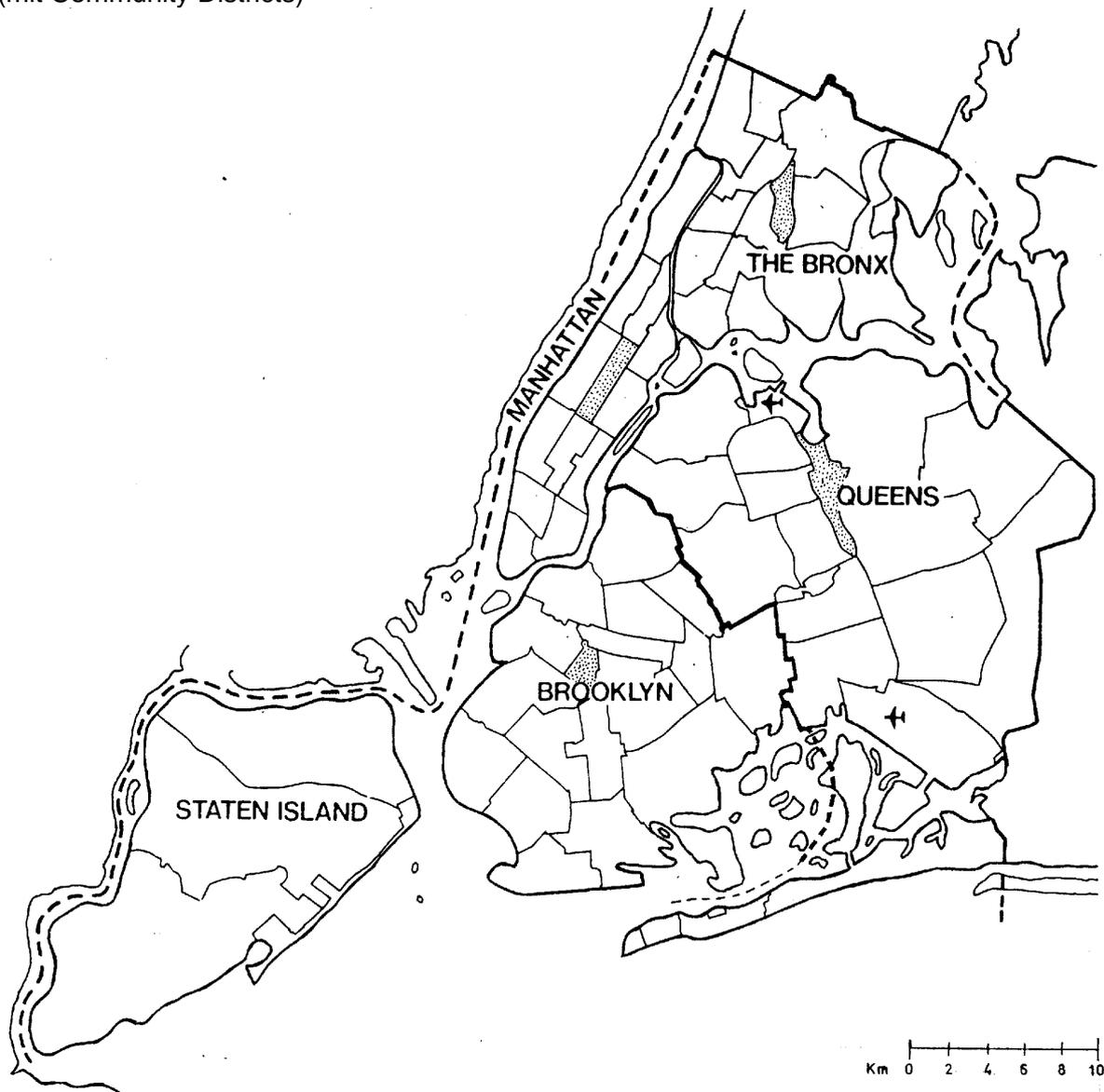


km 0 10 20 30 40

- Entwicklungsschwerpunkte in New York (-City)
- "neue City" von New York
- o periphere Zentren ("tertiäre Cluster")

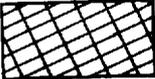
Abb. 1.1

New York City und Stadtteile (Boroughs)
(mit Community Districts)



Größe	in	
	sq mile	km ²
Bronx	43,6	113
Brooklyn	74,5	193
Manhattan	23,7	61
Queens	112,8	293
Staten Island	60,1	156
Staten Island	60,1	156

(NYC DCP 1988,p.7) (Karte: NYC DCP 1984,p.5)

	17 Counties Region (New York Metropolitan Region) (NYMR)	(PA NYNJ)
	23 Counties Region (New York North East New Jersey Region) (New York Newark Jersey City Region) (NYNJJC) (Standard Consolidated Statistical Area) (SCSA)	(BLS)
	31 Counties Region (New York Metropolitan Area) (NYMA)	(RPA)
	New York City	

größere, solitär gelegene Tertiär-Standorte in der weiteren Region

- 1 Princeton
- 2 Morristown
- 3 Newark
- 4 Jersey City
- 5 Montvale
- 6 White Plains
- 7 Greenwich
- 8 Stamford
- 9 Norwalk
- 10 Bridgeport
- 11 Melville / Huntington
- 12 Garden City

Abb. 1.2

New York Region und Counties

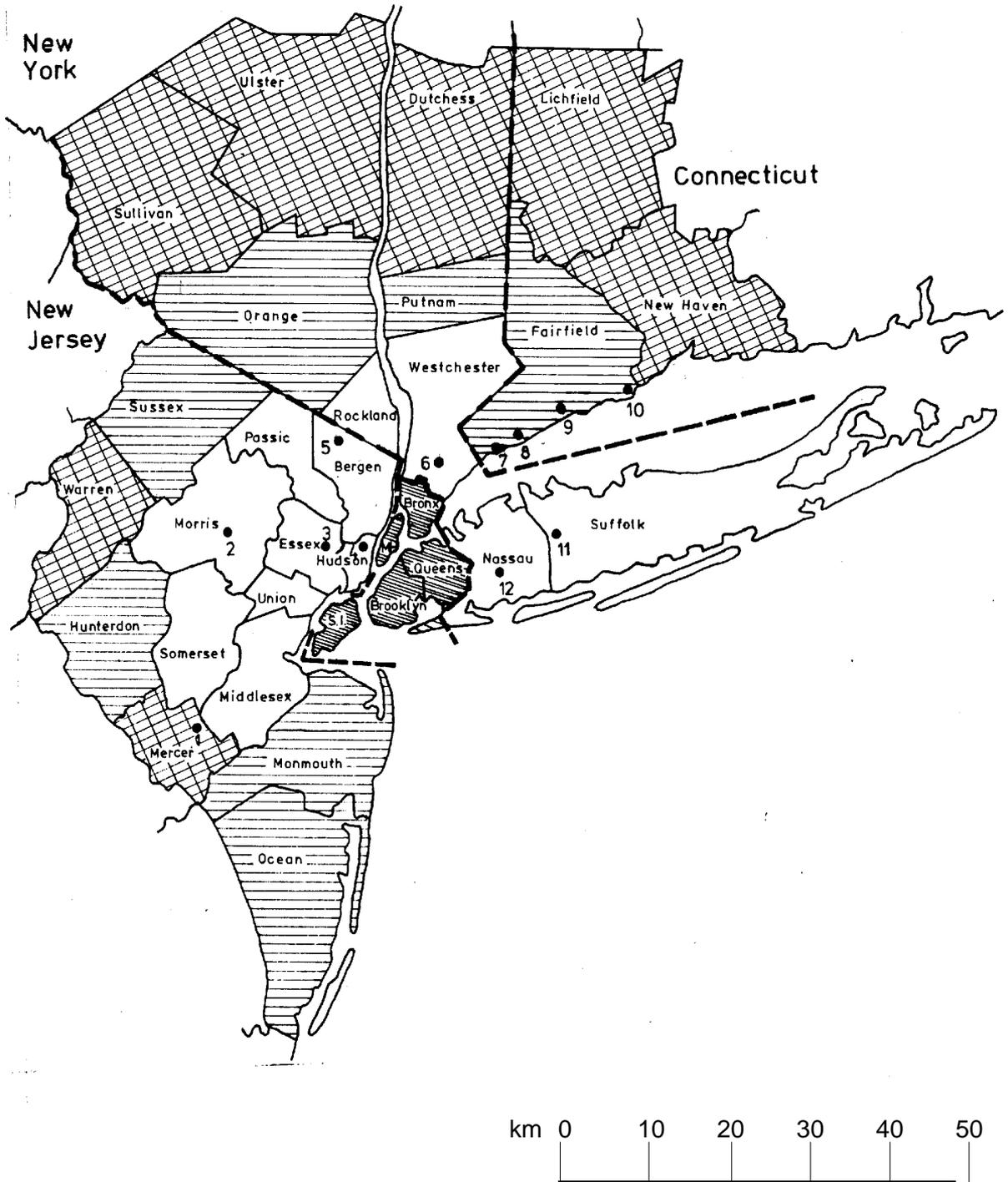


Abb. 1.2Bautätigkeit in New York

Anteile der verschiedenen Maßnahmebereiche in den Teilen der Region * (1987/77)

(nach Bauvolumen in Mrd. \$ -Basis 1982)

	Wohnungen				Geschäfts-/ Gewerbebauten				Technische Infrastruktur			
	NYC	NY	NJ	NR	NYC	NY	NJ	NR	NYC	NY	NJ	NR
1977	0,8	0,1	0,8	1,5	0,56	0,5	0,9	1,9	0,4	0,5	0,8	1,6
	46%	10%	32%	30%	32%	45%	38%	42%	22%	45%	32%	32%
1987	0,95	1,0	1,25	3,1	2,2	0,75	1,6	4,7	1,1	0,6	0,5	2,2
	22%	43%	39%	30%	52%	32%	48%	49%	26%	25%	15%	22%
87/77	-24	33	-7	+/-0	20	-13	10	7	4	-20	-17	-10
	Gesamt											
	NYC	NY	NJ	NR								
1977	1,7	1,2	2,4	5,3								
	32,5%	22,5%	45,0%	-/-								
1987	4,2	2,45	3,4	10								
	42%	24%	34%	-/-								
87/77	10	1,5	11	-/-								

* 17 Counties Region

NYC = New City

NY = New York State Teil der NY Region

NJ = New Jersey State Teil der NY Region

NR = Gesamt Region New York

Eigene Darstellung

Quellen: PA NYNJ 1986 a, p.6 + 1988, p.14

Abb.2.2

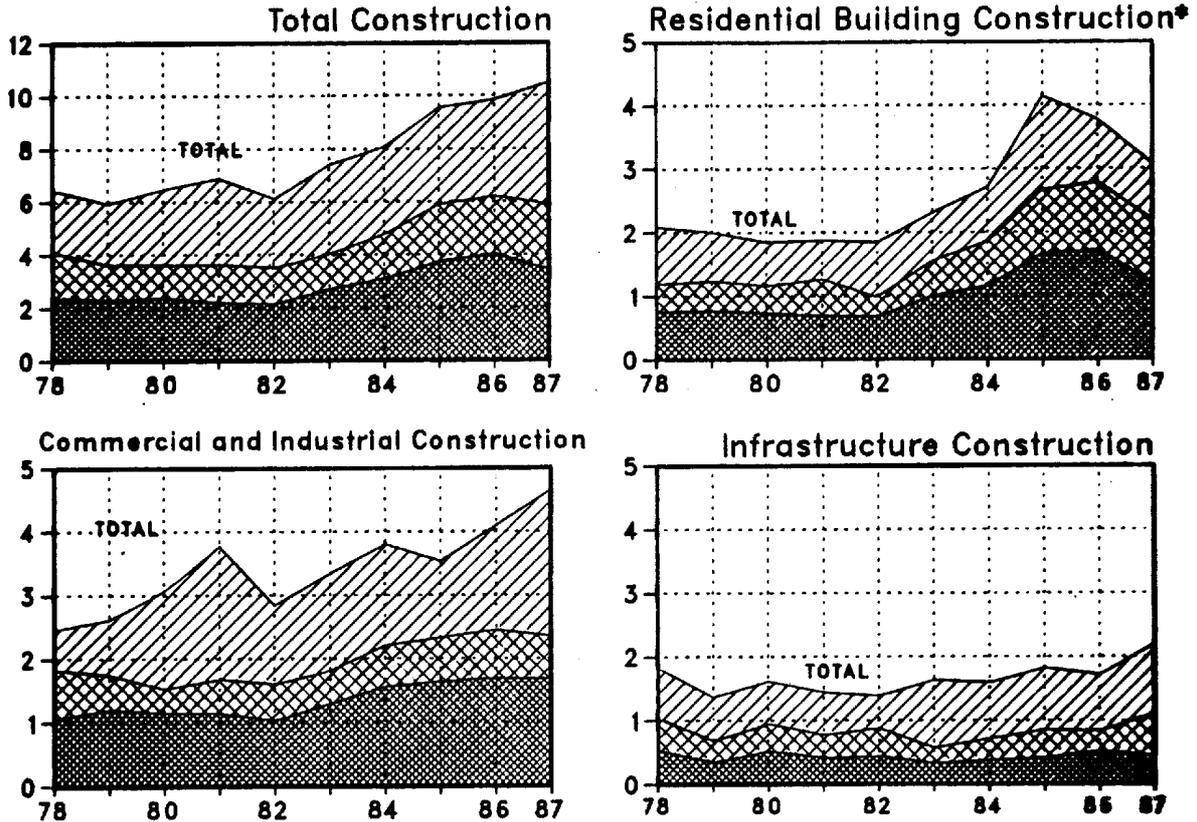
Bautätigkeit

Entwicklungsverlauf nach Maßnahmenbereichen und Teilgebieten der Region ⁺⁾
 1978 - 1987

**CONSTRUCTION AWARDS
 NY – NJ Metropolitan Region
 1978 – 1987**

Billions of 1982 Dollars

■ NJ Sector ▨ NY Suburbs ▩ NY City



*One and two family residential construction estimated from building permits.

Apartment construction based on contract awards.

Note: Construction awards in 1982 dollars deflated by Engineering News Record's Building Cost Index

Source: DRI Construction and Real Estate Information Service

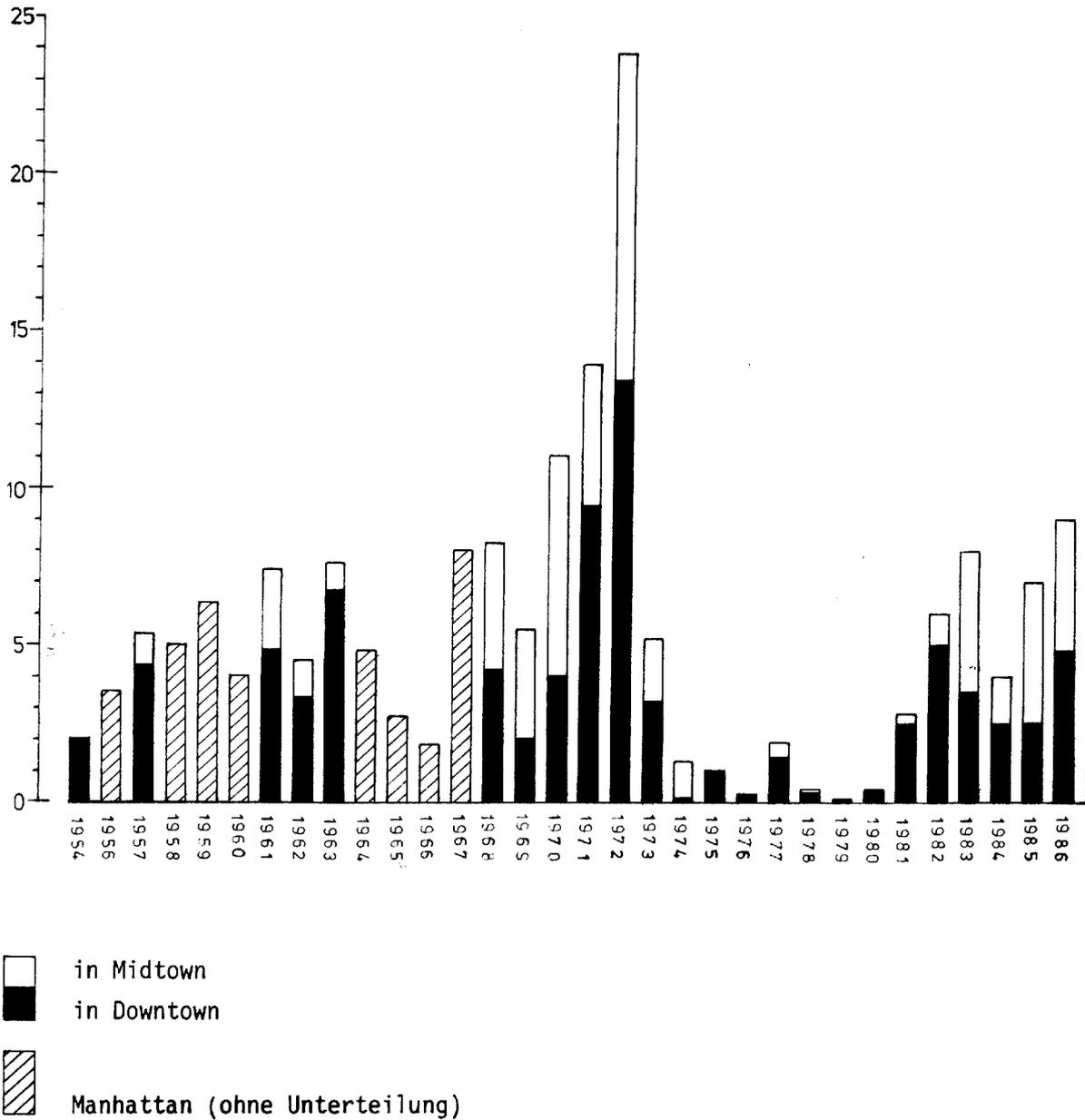
Republication not permitted without permission from DRI

⁺⁾ 17 Counties Region

aus: PA NYNJ 1988, p. 21

Abb. 3.1**Büroflächen New York City**

jährlich neuerrichtete Flächen ^{+) in Manhattan (Midtown/Downtown) seit 1955 in Tsd. sqf}



^{+) insbesondere höherwertige Flächen, die auch gehandelt werden}

Eigene Darstellung
 nach Angaben von:

REBNY; PA NYNJ, Economist, City Almanac 1984, Grubb&Ellis,
 Fainstein/NYC DB, Brecher/Horton 1988, ESGordon

Abb. 3.2

Büroflächen New York Region

Gesamtbestand (1984) und Zuwachs (bis 1987) in Counties

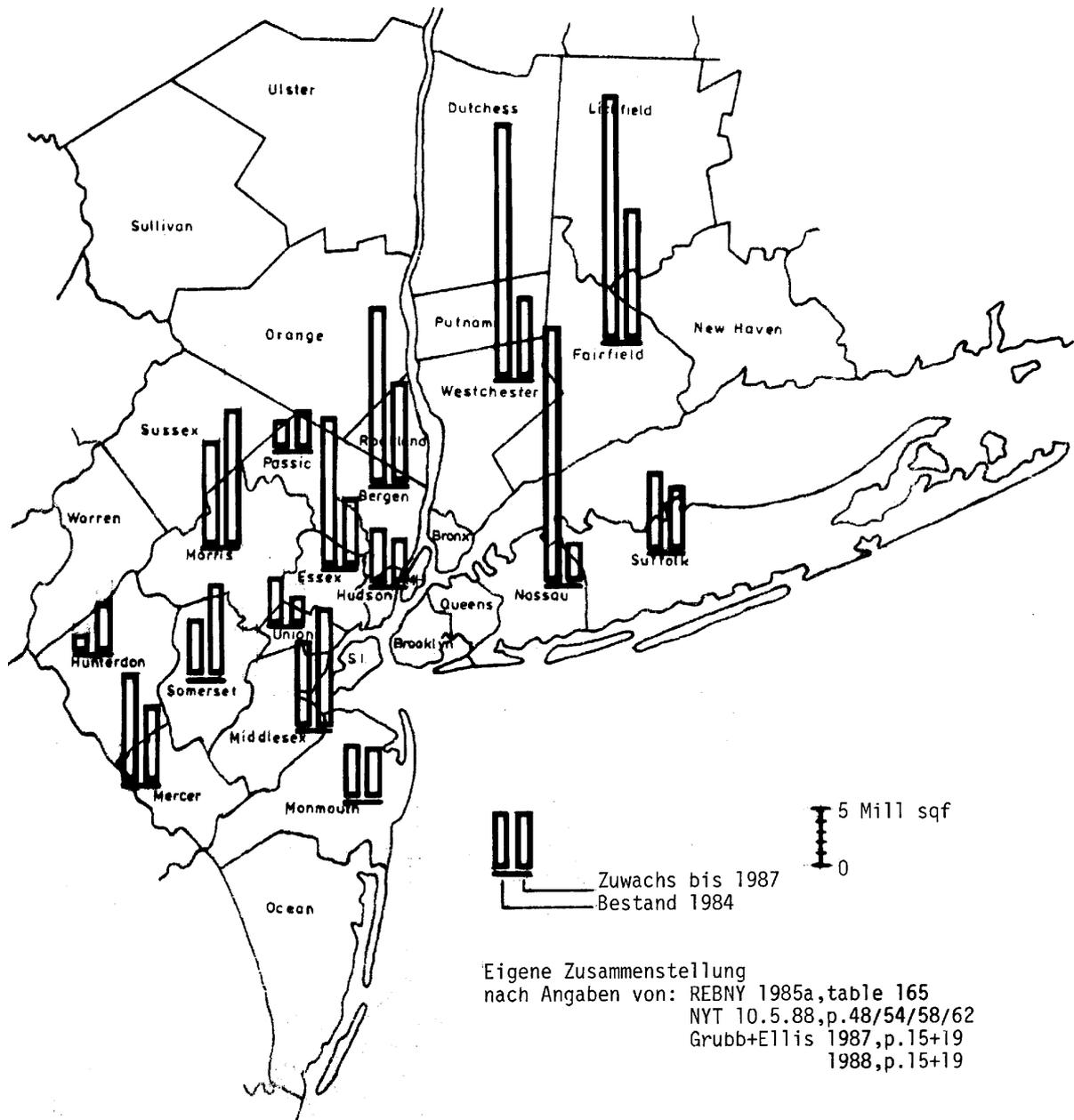


Abb. 4.1:**Nichtlandwirtschaftliche Arbeitsplätze in New York City 1950-1987**

(in TSD)

	1950	1970	1977	1980	1985	1986	1987	1950	1977	1987/77	1987/50			
							Anteil	Anteil	Anteil	Zuwachs	Zuwachs			
							%	%	%	%	%			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
(1) Bauwesen	123	110	64	77	95	114	119	3,3	3,5	2,9	55	85,9	-4	-3,3
(2) Industrie	1040	766	539	496	407	391	378	10,5	30,0	20,5	-161	-29,9	-662	-63,7
(3) Verkehr	232	203	157	150	127	122			6,7	5,4				
(4) Nachrichten	66	95	76	82	81	71			1,9	2,5				
(5) Versorgungs- betriebe	34	26	26	25	25	25			1,0	0,7				
(3) + (4) + (5)	332	324	259	257	233	218	214	5,9	9,6	8,7	-45	-17,4	-118	-35,5
(6) Großhandel	322	302	248	246	247	242			9,3	8,1				
(7) Einzelhandel	433	434	372	368	395	396			12,5	11,6				
(6) + (7)	755	736	620	614	642	638	637	17,8	21,8	19,7	17	2,7	-118	-15,6
(8) Finanzwesen, Immobilien Versicherungen	336	460	414	448	506	529	549	15,3	9,7	12,3	135	32,6	213	63,4
(9) Dienstleistungen	507	785	783	894	1041	1075	1108	30,9	14,6	21,0	325	41,5	601	118,5
(10) Öffentliche Verwaltung	374	563	508	516	554	573	585	16,3	10,8	15,0	77	15,2	211	56,4
Total	3467	3744	3187	3302	3478	3538	3590	100,0	100,0	100,0	403	12,6	123	3,5

Eigene Berechnung

Quellen: 1950 - 1985: New York State Department of Labor, von Mollenkopf 1987,p.389

1986 - 1987: PA NYNJ 1988, p.46 (+Employments and Earnings, Vol. 35,No.2.Febr.1988)

Abb. 4.2Ausgewählte tertiäre Teilbereiche New York City (1986/77)

Entwicklung und Einfluß

Bereiche	(1) %	(2) %	(3) in TSD.	(4) %	(5) %	(6) %
Unternehmens Dienstleistungen	13,0	13,0	89,9	46,1	2,59	2,6
Wertpapierhandel	10,1	23,1	69,3	98,9	2,00	4,6
Soziale Dienste	8,0	31,1	55,4	101,7	1,60	6,2
Gesundheits-Dienste	6,6	37,7	45,3	24,5	1,30	7,5
Bankwesen	5,4	43,1	37,2	27,8	1,07	8,6
Diverse Unternehmens-Dienstleistungen (Teil der Unternehmens-Dienstl.)	5,3		36,4	50,0	1,05	
Personalvermittlung (Teil der Unternehmens Dienstl.)	4,7		32,1	125,4	0,92	
Rechtsberatung	3,7	46,8	25,4	65,5	0,73	9,3
Erziehungs-Dienste	3,1	49,9	21,5	32,8	0,62	9,9
Restaurationsbetriebe	3,1	53,0	21,2	19,6	0,61	10,5
Versicherungen	2,0	55,0	13,6	17,3	0,39	10,9
Management-Beratung (Teil der diversen Unternehmens-Dienstl.)	1,6		11,0	50,0	0,32	
Diverse Dienstleistungen	1,6	56,6	10,9	21,5	0,31	11,2
Computer-Dienste (Teil der Unternehmens-Dienstl.)	1,5		10,6	141,3	0,31	
Werbung (Teil der Unternehmens-Dienstl.)	1,4		9,7	30,6	0,28	
Immobilien	1,3	57,9	9,2	10,7	0,26	11,5
Unterhaltung/Recreation	1,2	59,1	8,1	34,3	0,23	11,7
Wirtschaftsprüfung	1,0	60,1	7,0	33,3	0,20	11,9
Beherbergungsbetriebe	0,9	61,0	6,2	26,7	0,18	12,1
Ingenieur- und Architekturbüros	0,6	61,6	4,0	25,0	0,12	12,2
Schreib-Dienste etc. (Teil der Unternehmens- Dienstl.)	0,6		3,8	28,8	0,11	
Holdings/Kredit-Vermittlungen	0,5	62,1	3,7	16,5	0,11	12,3

In den ausgewählten Bereichen
insgesamt entstandene Arbeitsplätze 1977-1986:
427,9 (in TSD.)/
insgesamt im Jahr 1986 vorhanden:
1599,2 (in TSD.)
Insgesamt in New York City im Jahr 1986 vorhanden:
3538 (in TSD.)

(1)= % Anteil an allen neuentstandenen Arbeitsplätzen in allen Bereichen in New York City seit 1977

(2)= Kummulierende Anteile von (1)

(3)= Absoluter Arbeitsplatzzuwachs (in TSD.)

(4)= Prozentualer Zuwachs gegenüber 1977

(5)= % Anteile an allen Arbeitsplätzen in NY City 1986

(6)= Kummulierende Anteile von (5)

Eigene Berechnung

Quellen: siehe Abbildung 4.1

1977: BLMI Rep., No.33, p.9+10

1986: BLMI Listen

Hotels etc./Eating etc.: BLS 6095,p.5

(b) Erläuterungen zu Abb. 4.3:

Die Verteilung der Arbeitsplätze von NY City auf die einzelnen Stadtteile ergibt folgendes Bild: die einzelnen Wirtschaftsbereiche entwickeln sich mit ihrer Verteilung unterschiedlich, und zwar

- das Bauwesen stellt in allen Boroughs einen bis zu doppelt so hohen Anteil dar wie er in New York City besteht, außer in Manhattan, wo er halbiert ist und sich auch nur halb so stark verändert hat seit 1981, in Staten Island dagegen fast dreifach.
- die Industrie ist ziemlich gleich stark in den Boroughs ausgesprägt, in Manhattan nur etwas unterdurchschnittlich, in Staten Island dagegen erheblich.
- das Transport-/Nachrichten-/Versorgungswesen führt zu einem außerordentlichen Gewicht in Queens und Anstieg seit 1981 in Staten Island.
- die Anteile des Handels, speziell des Einzelhandels sind in allen Boroughs außer Manhattan größer als in New York City mit Steigerungen, die in der Bronx marginal, in Staten Island zusätzlich noch sehr hoch sind.
- der Bereich Finanzen/Versicherungen/Immobilien weist in allen Stadtteilen nur eine weit weniger als halb so grobe Bedeutung und auch geringere Steigerung auf wie in New York City außer in Manhattan.
- und geradezu verschwindend klein sind die Gewichte von Banken, vor allem Wertpapierhändlern außer in Manhattan (und auch etwas in Staten Island).
- auffallend sind bei relativ einheitlichen Anteilen, welche die Dienstleistungen durchweg bilden, die Bronx mit einem Spitzenwert - und Manhattan, wo der beinahe niedrigste Anteilswert zustandekommt und auch die Steigerung seit 1981 unterdurchschnittlich ist.
- dagegen wird die Struktur der Boroughs außer Manhattan höchstens halb so stark durch "business services" und nochmals weit mehr als halb so schwach durch "legal services" geprägt als in New York City, und zwar bei Steigerungen, die von Staten Island über Queens zu Brooklyn und zur Bronx hin deutlich abnehmen.
- die Gesundheits-, Erziehungs- und sozialen Dienste bilden in den Boroughs - außer in Manhattan - unterschiedlich höhere Anteile als in New York City mit z. T. außerordentlichen Steigerungen z.B. in Queens, Brooklyn und der Bronx (soziale Dienste), Rückgängen dagegen in Staten Island.
- die öffentliche Verwaltung führt gegenüber New York zu niedrigeren Anteilen in allen Boroughs außer in Manhattan, wo deren Steigerung auch noch kräftiger ist.

Abb. 4.3:Arbeitsplätze in den Stadtteilen NY City 1986/81(in TSD.)

a) Tabelle

	Bronx		Brooklyn		Manhattan		Queens		Staten Island		NY City	
	Anteil 1986 %	Diff. zu 81 %	Anteil 1986 %	Diff. 1981 %								
(1) Bauwesen	6,79	50,11	4,78	46,75	1,72	14,60	7,33	57,61	7,64	94,29	3,21	37,35
(2) Industrie	10,86	-19,56	19,23	-23,53	9,22	-20,23	16,18	-12,22	4,71	-22,82	11,30	-19,54
(3,4,5) Verkehr/ Nachrichten Versorgungs- betriebe	4,12	-7,96	5,52	-16,64	4,84	-20,44	14,50	-2,93	6,53	22,19	6,15	-14,29
(6,7) Handel	21,58	3,77	23,54	7,89	15,38	0,49	23,48	10,86	29,39	34,05	17,99	4,24
Grosshandel	5,92	10,05	6,53	8,61	6,66	-8,88	6,76	2,56	2,78	19,78	6,55	-4,65
Einzelhandel	15,66	1,57	17,01	7,62	8,71	9,07	16,72	14,61	26,61	35,74	11,44	10,11
(8) Finanzwesen Immobilien Versicherungen	5,38	-6,32	5,54	-5,74	19,78	13,89	5,10	2,49	5,74	17,10	15,14	11,88
Bankwesen	1,24	-25,45	1,97	-13,22	6,53	8,37	1,35	-21,21	2,28	7,01	4,95	5,06
Wertpapierhandel	0,01	-21,43	0,04	15,94	5,91	43,00	0,07	75,00	0,90	108,33	4,04	43,20
(9) Dienstleistungen	38,88	22,57	32,25	19,35	29,74	11,81	26,22	26,35	36,09	21,06	30,22	15,14
Unternehmens-Dienstl.	2,93	28,67	2,85	5,52	10,47	14,88	4,46	31,08	2,87	51,28	8,23	15,91
Gesundheitswesen	17,30	18,08	12,19	10,45	3,89	10,42	9,78	22,28	17,92	26,40	6,65	14,37
Rechtsberatung	0,36	19,06	0,55	16,32	2,52	31,76	0,39	29,55	0,72	68,38	1,86	31,15
Erziehungs-Dienste	5,78	13,16	3,21	12,10	2,24	17,06	1,87	4,09	2,77	-9,68	2,52	13,76
Soziale Dienste	7,38	67,83	7,53	88,78	2,03	19,47	3,25	125,26	4,33	-10,55	3,18	48,14
(10) Öffentliche Verwaltung	12,39	3,86	9,13	6,47	19,32	13,82	7,19	7,51	9,90	-26,01	15,99	11,76
Entspricht einem Anteil an allen Arbeitsplätzen in NY City in %	5,74		11,59		67,56		12,88		1,83		99,62	
Zuwachs jeweils		7,88		1,70		4,84		9,15		17,10		5,37

Eigene Berechnung

Quellen: BLMI Listen

BLMI Report No.43, p.68

Abb. 4.4:Wirtschaftsstruktur New York City / andere US Städte 1986

(in % der Beschäftigten)

	New York City	Los Angeles	San Francisco	Chicago	Houston	USA
(1) Bauwesen	3,25	3,20	3,80	3,80	6,70	4,90
(2) Industrie	11,05	23,50	8,60	18,90	10,36	19,10
(3) Verkehr/ (4) Nachrichten/ (5) Versorgungsbetriebe	6,34	5,20	8,70	6,40	6,40	5,20
(6) Großhandel/ (7) Einzelhandel	18,04	24,20	24,60	25,80	25,00	23,70
(8) Finanzwesen Immobilien, Versicherungen	14,70	7,00	11,80	8,50	7,20	6,30
(9) Dienstleistungen	30,42	26,10	29,00	25,80	23,80	23,10
(10) Öffentliche Verwaltung	16,11	12,80	14,90	12,20	13,00	16,70

Eigene Berechnung

Quellen: Employment and Earnings, Vol. 34, No. 2, Febr. 1987, p.45 + 62ff +55f

Abb. 4.5:Anteile New York City an USA in Wachstumsbereichen 1950 - 1986

(in % der Beschäftigten)

	1950	1970	1980	1985	85/70	1986	86/50
USA	100,00	100,00	100,00	100,00		100,00	
NY Region* (total)		9,42		7,44	-21,00		
NY City (total)	7,68	5,28	3,65	3,57	-32,40	3,56	-53,60
Finanzwesen, Immobilien, Versicherungen	17,80	12,60	8,70			8,31	-53,30
Dienstleistungen	9,40	6,80	5,00			4,70	-50,00
Öffentliche Verwaltung	5,30	4,50	3,20			3,40	-39,80

* 17 Counties Region

Eigene Berechnung

Quellen: Abb. 4.4, 7.1, 7.3

Abb. 5:Bevölkerung in der New York Region / New York City (nach Stadtteilen) 1910 - 1985

(Wohnbevölkerung in TSD.)

		1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1985	Veränderungen	
											1980/40	1980/70
											in %	in %
Region*	Gesamt	7049	8490	10859	11660	12922	14759	16100	15200	15500	30	-6
NY City	Gesamt	4767	5620	6929	7455	7892	7782	7799	7072	7245	-5	-9
	% der Region	67	66	63	63	61	52	48	46	47		
Weißer	in NY C				7008	7103	6615	4835	3607		-49	-25
	% von NY C				94	90	85	62	51			
	% der Region				60	55	45	30	24			
Bronx	Gesamt	431	732	1265	1398	1451	1425	1454	1169	1185	-16	-20
	% von NY C	9	13	18	18	18	18	18	16	16		
Weißer	in der Bronx				1370	1349	1254	727	397		-71	-45
	% der Bronx				98	93	88	50	34			
	% von NY C				18	17	16	9	6			
Brooklyn	Gesamt	1634	2018	2560	2698	2738	2627	2571	2231	2280	-17	-13
	% von NY C	34	36	37	36	34	34	33	31	31		
Weißer	in Brooklyn				2563	2519	2233	1543	1071		-58	-31
	% von Brooklyn				95	92	85	60	48			
	% von NY C				34	32	29	20	15			
Manhattan	Gesamt	2332	2284	1867	1890	1960	1698	1510	1428	1475	-24	-5
	% von NY C	49	40	27	25	25	22	19	20	20		
Weißer	in Manhattan				1569	1548	1257	815	714		-54	-12
	% von Manhattan				83	79	74	54	50			
	% von NY C				21	20	16	10	10			
Queens	Gesamt	284	469	1079	1298	1551	1810	1968	1891	1935	46	-4
	% von NY C	6	8	15	17	19	23	25	26	27		
Weißer	in Queens				1259	1489	1647	1535	1172		-7	-24
	% von Queens				97	96	91	78	62			
	% von NY C				17	19	21	20	17			
Staten Island	Gesamt	86	117	158	174	192	222	296	352	370	102	19
	% von NY C	2,5	2,8	2,5	2,6	2,4	2,8	3,8	5	5		
Weißer	In Staten Island				171	184	211	266	299		75	12
	% von Staten Island				98	96	95	90	85			
	% von NY C				2,3	2,3	2,7	3,4	4,2			

* 17 Counties Region

Eigene Berechnung

Quellen: Rebny 1985 a, tables 2, 9, 18, 26, 35, 44, 53

NYC DCP 1988, p.5

PA NYNJ 1986 d, p.2

Fainstein / Fainstein 1988, table 3 (p.33)

Abb. 6:ArbeitslosenquotenNew York Region / City (Stadtteile) seit 1970

	USA	NY Region *	NY City	Bronx	Brooklyn	MH	Queens	St. Island
1970	4,8							
1971	6,7							
1972	7,0							
1973	6,0							
1974	7,2							
1975	10,6							
1976	7,7	11,2						
1977	7,0	9,5	10,0					
1978	6,2	7,8	8,9					
1979	5,8	7,3	8,7					
1980	7,0	7,3	8,6					
1981	7,5	7,3	9,0					
1982	9,7	8,2	9,6					
1983	9,5	8,0	9,4					
1984	7,5	7,0	8,9	9,9	10,6	8,4	7,6	6,3
1985	7,3	6,4	8,1	9,1	9,7	7,5	7,0	5,8
1986	7,1	5,9	7,4	8,4	8,6	7,0	6,3	5,3
1987	6,1	4,6	5,7	6,8	6,7	5,3	4,9	4,4
3/88	5,5	4,5	4,6					

* 17 Counties Region

Eigene Berechnung

Quellen: PA NYNJ 1986 d, p.33u.: 1988, p. 7

BLS 6067, p. 9

BLS 6098, p. 3

BLS 6199 /6200

Abb. 7.1:Arbeitsplätze New York Region (und New York City Anteile) 1970 - 1987

(in TSD. Beschäftigte)

	1970		NY Region *				Anteil NY City			
	abs.	%	1977 abs.	%	1987 abs.	%	1970 %	1977 %	1987 %	87/77 %
(1) Bauwesen	244,4	3,7	168,5	2,7	307,0	4,1	45,0	38,0	38,7	0,7
(2) Industrie	1666,2	25,0	1347,5	21,3	1131,0	15,0	46,0	40,0	33,4	-6,6
(3) Verkehr/ (4) Nachrichten/ (5) Versorgungsbetriebe	521,7	7,8	453,0	7,1	469,0	6,2	62,1	57,2	45,6	-11,6
(6) Großhandel/ (7) Einzelhandel	1378,3	20,6	1354,4	21,4	1621,0	21,5	53,4	45,8	39,3	-6,5
(8) Finanzwesen/ Immobilien/ Versicherungen	597,7	9,0	579,7	9,1	815,0	10,8	77,0	71,4	67,3	-4,1
(9) Dienstleistungen	1271,3	19,0	1380,7	21,8	2062,0	27,4	61,7	56,7	53,7	-3,0
(10) Öffentl. Verwaltung	997,5	14,9	1053,5	16,6	1129,0	15,0	56,4	48,2	51,8	3,6
Summe	6677,1	100,0	6337,3	100,0	7534,0	100,0	56,1	50,3	47,5	-2,8

* 17 Counties Region

Eigene Berechnung

Quellen: PA NYNJ 1986, p.27; 1987 a, p.34; 1988,p.12

Abb. 7.1.1:Arbeitsplätze der erweiterten NY Region (und New York City-Anteile) 1982/77

(in TSD. Beschäftigte)

	NY Region*				Anteil NY City		
	1977		1982		1977	1982	1987/77
	abs.	%	abs.	%	%	%	%
(1) Bauwesen	216,3	2,7	259,0	3,0	29,6	32,8	3,2
(2) Industrie	1713,8	21,5	1626,6	19,1	31,5	27,7	-3,7
(3) Verkehr/ (4) Nachrichten/ (5) Versorgungsbetriebe	521,5	6,5	541,7	6,4	49,7	45,8	-3,9
(6) Großhandel/ (7) Einzelhandel	1647,8	20,7	1752,6	20,6	37,6	34,6	-3,0
(8) Finanzwesen/ Immobilien/ Versicherungen	659,5	8,3	780,9	9,2	62,8	62,1	-0,7
(9) Dienstleistungen	1846,0	23,2	2174,6	25,6	42,4	43,7	1,3
(10) Öffentl. Verwaltung	1362,1	17,1	1370,6	16,1	37,3	37,7	0,4
Summe	7967,0	100,0	8506,0	100,0	40,0	39,3	-0,7

* 31 Counties Region

Eigene Berechnung

Quellen: RPA o.J.

PA NYNJ 1987 a, p.34

Abb. 7.2:Gross Product New York 1982New York City / Region, nach Bereichen und je Beschäftigten

	New York Region*		New York City	
	absolut in \$	in %	absolut in \$	in %
Land und Forstwirtschaft, Fischerei	23823,5	0,17	25333,3	0,04
Bergbau	116666,7	0,20	195611,1	0,22
Bauwesen	34165,3	2,64	35116,6	1,87
Industrie	36686,5	17,81	33778,1	9,49
Investitionsgüter	39020,8	9,69	35248,5	7,13
Gebrauchsgüter	34246,7	8,12	30011,0	2,37
Verkehr/Nachrichten/ Versorgungsbetriebe	60785,9	9,83	65735,1	10,31
Großhandel	47263,9	8,22	50737,1	7,77
Einzelhandel	19691,9	6,87	22039,9	4,96
Finanzwesen/Immobilien/ Versicherungen	82479,8	19,22	85481,0	26,68
Dienstleistungen	24121,4	15,65	25272,2	16,04
Unternehmens-Dienstleistungen	27789,5	4,14	29331,1	4,41
Medizinische Dienste	25553,0	4,01	26367,8	3,41
Rechtsberatung	47864,0	1,20	41034,7	1,32
Erziehungs-Dienste	15509,8	0,85	16282,2	0,91
Soziale Dienste	11062,5	0,51	11375,8	0,66
Mitglieder-Organisationen	14616,2	0,60	17783,3	0,74
Öffentliche Verwaltung	21652,1	8,85	23183,0	7,74

* 31 Counties Region

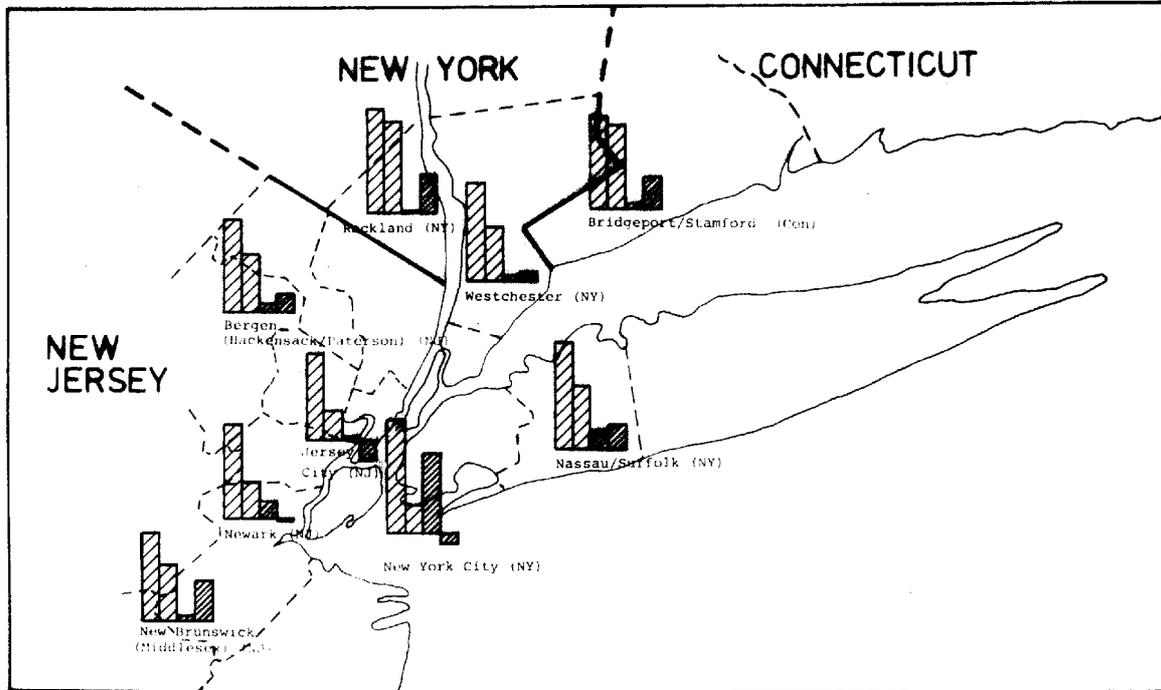
Die Beschäftigten sind nur zu knapp 90 Prozent erfasst

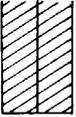
Eigene Berechnung

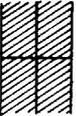
Quellen: RPA o. J.

Abb. 7.4

Arbeitsplätze der Bereiche Finanz-/Immobilien-/Versicherungs-Wesen
und Dienstleistungen in ausgewählten Gebieten der Region New York
1986 /1975




 Gewicht der Beschäftigten-Anzahl
 in den ausgewählten Bereichen
 im jeweiligen Teilgebiet
 - ↑ - Steigerung seit 1975 (in %)


 Anteil des jeweiligen Teilgebietes
 an allen Beschäftigten der ausgewählten Bereiche
 in der Region
 - ↑ - Veränderung zu 1975 (in % Punkten)
 - - Anteil 1986 (in %)

Eigene Berechnung/Darstellung
 Quellen: Employment, Hours and Earning 1984
 Employment and Earnings 1983, p.92-93,96-99
 1984, p.60-62,66-71
 1987, p.62-64,68-73

(b) Erläuterung zu Abb. 7.3

Der Vergleich der Strukturveränderungen in der Wirtschaft von NY City, Region und den USA ergibt folgendes Bild:

- der Bereich Bauwesen hat ein deutlich geringeres Gewicht sowohl in der Region als auch in New York City, wo er jedoch jeweils etwas zunimmt.
- die Bedeutungsabnahme der Industrie verläuft in der Region (auf bereits etwas niedrigerem Niveau) deutlich kräftiger als in den USA, und in New York City auf wiederum erheblich niedrigerem Niveau nochmals etwas stärker: also Überproportional.
- der Bereich Verkehr/Nachrichten/Versorgungs-Betriebe hat eine höhere Bedeutung in der Region und nochmals in New York City als in den USA, verliert diese jedoch in New York City noch rapider als das in der Region bereits gegenüber den USA der Fall ist.
- im Bereich Handel, der von der nationalen Ebene her eine jeweils etwas geringere Bedeutung in der Region und auch in New York City aufweist, kontrastiert New York City die in den USA deutliche und in der Region sehr schwache Zunahme durch einen sogar spürbaren Rückgang in der Bedeutung (um 1,6 Prozentpunkte).
- die Bereiche Finanzen/Versicherungen/Immobilien und Dienstleistungen haben eine jeweils stärkere Bedeutung in der New York-Region und nochmals in New York City, die auf gleicher Stufenleiter auch noch verstärkt wird, wobei Dienstleistungen in New York City ihre Bedeutung gegenüber den USA um über doppelt so viele Prozentpunkte auf ein gut 1/3 stärkeres Gewicht (30 %) steigern, während der Bereich Finanzen/ Versicherungen/Immobilien zwar ein weit mehr als doppeltes Gewicht in New York City hat als in den USA (und um fast die Hälfte stärker in der Region), seinen Abstand jedoch nur in weniger großen Raten ausbaut als das die Dienstleistungen tun.
- der Bereich öffentliche Verwaltung büßt in den USA an Bedeutung ein, gewinnt aber - wenn auch auf etwas geringerem Niveau - in der Region ein wenig und in New York City wahrnehmbar.

Abb. 7.4Wirtschaftsstruktur-Veränderungen im Vergleich USA(NY Region/NY City

(Verteilung der Beschäftigten

a) Tabelle

	USA			NY Region*			NY City		
	1970	1986	+/-	1970	1986	+/-	1970	1986	+/-
(1) Bauwesen	5,0	4,9	-0,1	3,6	3,9	0,3	2,9	3,2	0,3
(2) Industrie	27,3	19,1	-8,2	25,0	15,6	-9,4	20,5	11,0	-9,5
(3) Verkehr	6,3	5,2	-1,1	7,8	6,2	-1,6	8,6	6,3	-2,3
(4) Nachrichten									
(5) Versorgungsbetriebe									
(6) + (7) Handel	21,2	23,7	2,5	20,6	21,5	0,9	19,6	18,0	-1,6
(8) Finanzwesen, Immobilien Versicherungen	5,1	6,3	1,2	8,9	10,4	1,5	12,3	14,7	2,4
(9) Dienstleistungen	16,3	23,1	6,8	19,0	26,9	7,9	21,0	30,4	9,4
(10) Öffentliche Verwaltung	17,7	16,7	-1,0	14,9	15,2	0,3	15,0	16,1	1,1

Struktur-Abweichungen

NY Region/USA				Abt.	NY City/NY Region		
1970	1986	86/70	1970		1986	86/70	
-1,4	-1,0	0,4	(1)	-0,7	-0,5	0,2	
-2,3	-3,5	-1,2	(2)	-4,5	-4,6	-0,1	
1,5	1,0	-0,5	(3)-(5)	0,8	0,1	-0,7	
-0,6	-2,2	-1,6	(6) + (7)	-1,0	-3,5	-2,5	
3,8	4,1	0,3	(8)	3,4	4,3	0,9	
2,7	3,8	1,1	(9)	2,0	3,5	1,5	
-2,8	-1,5	1,3	(10)	0,1	0,9	0,8	