



Michael Hüther* / Henry Goecke

San Francisco Bay Area: 750 US-Dollar mehr für jeden US-Bürger

In den USA gibt es eine Vielzahl erfolgreicher Wirtschaftszentren. Für Start-ups und erfolgreiche IT-Firmen ist das Gebiet um San Francisco inklusive dem Silicon Valley besonders berühmt. Ohne die San Francisco Bay Area wäre das Bruttoinlandsprodukt jedes Einwohners in den USA um einige hundert Dollar niedriger.

Europäische Unternehmer und Politiker haben seit geraumer Zeit ein Lieblingsreiseziel in den Vereinigten Staaten. Man fliegt mit dem ganzem Tross nach San Francisco, um der Kreativität und Innovationskraft dieser Bay Area auf den Grund zu gehen und möglichst etwas davon mit nach Hause mitzunehmen. Verloren geht dabei in der Regel die Bereitschaft, Krawatten zu tragen. Dafür werden Hoodies zur altersneutralen Verkleidung. Doch im Ernst: Ist das Reisemotiv gut begründet? Können wir davon etwas lernen?

In der San Francisco Bay Area leben rund 7 Millionen Menschen (von denen 34 Prozent laut einer aktuellen Umfrage überlegen, ob sie wegen der hohen Kosten der Lebenshaltung die Region verlassen). Bei der Größe der Metropole San Franciscos kommen auf einen Quadratkilometer 409 Köpfe – für die gesam-

ten USA liegt dieser Wert bei lediglich 35 Personen. Das hier im Jahr 2015 erwirtschaftete Bruttoinlandsprodukt dürfte näherungsweise zwischen den Werten liegen¹, die in Nordrhein-Westfalen (rd. 720 Mrd. US-Dollar² bei 17,86 Millionen Einwohnern) und den Niederlanden (753 Mrd. US-Dollar³ bei 17 Millionen Einwohnern) erwirtschaftet wurden [¹ Amtliche Zahlen liegen noch nicht vor; ² Quelle: Nationale VGR in US-Dollar umgerechnet; ³ Quelle: Weltbank]. Von den zahlreichen staatlichen und privaten Universitäten seien nur Stanford und die University of California, Berkeley, betrachtet: Zusammen haben sie derzeit weniger als 50.000 Studenten, 27 Nobelpreisträger in ihren Reihen, und sie erreichen ein jährliches Forschungsbudget von fast 3,5 Mrd. US-Dollar. Das entspricht etwa den Ausgaben des Landes Berlin für seine diversen Hochschulen mit insgesamt über 175.000 Studenten.

Diese wenigen Daten und Fakten sind bereits außerordentlich eindrucksvoll und rechtfertigen jede Inspektionsreise in diesen Teil Kaliforniens. Noch eindrucksvoller wird der Befund, wenn man die Bedeutung der Bay Area für die Einkommensentwicklung in den Vereinigten Staaten näher betrachtet. Das erreichte Einkommensniveau bei anhaltender Dyna-

San Francisco Bay Area in Zahlen

	San Francisco Bay Area	USA	Anteil in v.H.
Bevölkerung in Personen (2014)	6.989.419	318.857.056	2,2
Bevölkerungsdichte in Personen pro Quadratkilometer (2014)	409	35	-
Beschäftigte Personen (2014)	3.618.954	146.305.000	2,5
Beschäftigungsquote in v.H. (2014)	75	69	-
Patentanmeldungen (2013)	7.862	56.527	14,0
Bruttoinlandsprodukt in Mrd. US\$ (2013)	581	15.805	3,7
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in US\$ (2013)	83.504	49.936	167,2
USA ohne San Francisco Bay Area: Verlust BIP pro Kopf in US\$ (2013)	-	754	-

Quelle und Abgrenzung der Region nach der OECD Metropolregion Datenbank. Die Abgrenzung von Metropolregionen erfolgt gemäß dem Konzept der OECD nicht wie üblich anhand von Verwaltungseinheiten, sondern auf Basis verschiedener funktionaler Kriterien für den räumlichen Zusammenhang wie Bevölkerungsdichte und dem Pendlereinzugsgebiet Bruttoinlandsprodukt in Kaufkraftparitäten und konstanten Preisen von 2010.
Berechnungen: Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



mik liegt weit über den Möglichkeiten der anderen US-amerikanischen Staaten und Regionen mit Ausnahme der Ostküste. Das führt dazu, dass die 7 Millionen Einwohner der Bay Area – statistisch betrachtet – das Jahreseinkommen der übrigen gut 310 Millionen Einwohner der USA um durchschnittlich 750 US-Dollar erhöhen. Anders gewendet: Würde die Bay Area fehlen, wäre das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in den USA um eben diese 750 US-Dollar niedriger.

San Francisco mit seiner größeren Umgebung ist also tatsächlich eine wirtschaftliche Kraftquelle für das ganze Land. Das Silicon Valley mit seinen traditionellen IT-Firmen und den großen Internet-Playern der B2C-Welt („Better Living Applications“) und der C2C-Welt (Sharing oder Collaborative Economy) hebt sich damit nicht nur strukturell, sondern fundamental von den übrigen Regionen der Vereinigten Staaten ab. Google, Yahoo!, Facebook, eBay, PayPal, Cisco, Apple, Oracle, Marvell, Intel, Uber und Hewlett-Packard stehen für eine Erfolgsgeschichte, die nicht nur bei uns ihres Gleichen sucht, sondern ebenso dort, wo die anderen rund 310 Millionen Amerikaner wohnen. Nach New York hat die Bay Area die zweithöchste Dichte von Firmen, die in der Fortune 500-Liste als ertragsstarke US-Firmen identifiziert wurden.

Für die zweite Frage nach der Übertragbarkeit ist es wichtig, sich nicht nur vom Hier und Jetzt beeindrucken zu lassen, sondern nach den tieferen Ursachen

zu fragen. Denn allein der Blick nach Europa zeigt, dass selbst in einem engeren kulturellen Umfeld mit seit längerem laufenden Integrationsbemühungen das Lernen über Landesgrenzen hinweg keineswegs einfach und selbstverständlich liegt – umso schwieriger ist eine Übertragung von den USA auf Europa. Dies liegt erfahrungsgemäß daran, dass die Entwicklungsbedingungen von Standorten sich aus einer Vielzahl von Faktoren mit unterschiedlich weit zurückreichenden Ursachen erklären. Für die Bay Area lassen sich folgende Aspekte identifizieren:

Am Anfang steht der Zufall. Als im Jahre 1939 die Absolventen der Stanford University, William Hewlett und David Packard, mit 538 US-Dollar ihr Unternehmen in der berühmten Garage in Palo Alto begannen, wurde zugleich ein Grundstein für die später so dynamische Entwicklung gelegt. Auch wenn der Weg vom Tonfrequenzgenerator HP200A zu den heutigen Produkten im Silicon Valley technisch ein langer und keineswegs gradliniger war, so erwies er sich doch ökonomisch als höchst begünstigt. Wichtige Impulse gaben vor diesem Hintergrund die Rüstungsausgaben in den 1940er Jahren und nach dem Weltkrieg: Stanford University.

Innovation als Haltung. Die Stanford University öffnete sich bereits 1951 mit dem Industrial Campus als Inkubator. Zu der Zeit war Stanford eine Universität von regionaler Bedeutung und finanziellen Schwierigkeiten. Die Entwicklung des Industrieparks

war der Startschuss für die Partnerschaft mit Unternehmen und der Beginn der eigentlichen Stanford-Erfolgsgeschichte. So prägen die Hochschulen der Region durch ihre Offenheit und die Bereitschaft, Forschungsgelder auch praxisnah einzuwerben, entscheidend das Innovationspotential. Ob HP, Google oder LinkedIn: Die Wurzeln liegen in Stanford, heute im edlen Wettbewerb mit Berkeley. Die Haltung gegenüber privaten Unternehmen ist freilich bei einer Universität, die von einem Unternehmer gegründet wurde, anders kodiert als bei den in langer Tradition staatlich geschaffenen und inspirierten deutschen Hochschulen.

Fail fast, try again. Ein Unternehmen zu gründen wird hier nicht mit der Perspektive verbunden, sich lebenslang zu binden. Entscheidend ist der Reiz, das Neue einem Markttest zu unterziehen. Das Risiko des Scheiterns hält niemanden ab, weil es Teil der Innovations- und Unternehmenskultur ist. Die Start-up-Szene ist so groß, dass alleine dadurch ein positives Klima entsteht, wenngleich 9 von 10 nicht glücken. Man kooperiert vielfältig, wenn es darum geht, neue Ideen umzusetzen. Aber ein Hexenwerk ist es deshalb noch nicht.

Nichts ist erfolgreicher als der Erfolg. Die Start-ups, die vor zwanzig Jahren gegründet wurden und heute erfolgreich etabliert sind, bilden das Ökosystem für die heutige Gründerszene. Erfahrungen werden weitergegeben. Es sind gute Partner für jene, die heute starten und den Schritt aus der Universität nicht allein mit Hilfe der Hochschule absolvieren wollen. Es gibt nirgends sonst so viel kritisches Humankapital für innovative Unternehmensgründungen. Zugleich sind die Unternehmen vor diesem Hintergrund weniger hierarchisch und grundsätzlich offener für Impulse von außen und aus den eigenen Reihen.

Viel Geld für gute Ideen. Im Silicon Valley gibt es eine hohe Investitionsbereitschaft und eine große Expertise in der Auswahl attraktiver Ideen. Die Venture Capital Firmen im Tal zählen zu den besten der Welt. Hier ist Kapital kein Engpassfaktor, der die

Politik dazu veranlasste, die KfW oder die EIB zu imitieren. Allerdings gilt – wie erwähnt – eine Erfolgsquote von 10 Prozent. Die muss man auch aushalten können.

From Goldrush to Big Data. Solche großen Erfolgsgeschichten wie in der San Francisco Bay Area haben immer auch tiefere historische Wurzeln und daraus zu erklärende Pfadabhängigkeiten. Denn gute Universitäten gibt es auch andernorts und die Gunst des Zufalls ist immer mit im Spiel. Hier aber wird erkennbar, dass die Offenheit, Risiken einzugehen, und die Bereitschaft, immer wieder zu scheitern, als Mentalitätsmerkmale nicht voraussetzungslos sind. Sie knüpfen an jene Geschichten an, die 1848 mit dem Goldrausch begannen und die Region in ihrer historischen Inkubation prägten. Das Schürfen nach Gold findet sich heute in dem Suchen nach Daten.

Wer das imitieren will, der kommt schnell an seine Grenzen. Volkswirtschaftlich haben sich unterschiedliche Innovationssysteme herausgebildet. Die Pfadabhängigkeiten greifen auch andernorts, und zwar ebenso positiv. Die deutsche Industrie ist nicht an ein Tal im Schwarzwald gebunden, sondern bundesweit – sogar infolge einer Re-Industrialisierung in den südlichen neuen Ländern – gut aufgestellt. Sie ist hoch vernetzt und flexibel, sie arbeitet kundenspezifisch innovativ und kosteneffizient. Die digitale Transformation bietet wegen der Anschlussfähigkeit der Industrie 4.0 an die bisherigen Erfolgsmuster im Strukturwandel große Optionen, um auch weiterhin erfolgreich das Tempo zu bestimmen und nicht nur mitzugehen. Es scheitern private Unternehmen letztlich nie an der Hardware, sondern an der Haltung und der Kultur. Die Kultur ist es auch, die das Lernen aus anderen Volkswirtschaften so schwierig macht. Man bekommt sie nie ganz aus den Kleidern.

** Derzeit Gerda Henkel Adjunct Professor, Dept. of German Studies, Stanford University, CA, USA*