



New York tauchte seine Wolkenkratzer kurzzeitig in Orange – um Amazon zu gefallen. Foto Bloomberg

Buhlen um Amazon

Der Online-Händler hat einen Städtewettbewerb um seine neue Zentrale losgetreten. Die Kandidaten überbieten sich mit Milliardenangeboten. Lohnt sich das?

Von Winand von Petersdorff und Roland Lindner

Das Empire State Building wechselt nur zu besonderen Anlässen die Farben. Am 18. Oktober erstrahlte der berühmte New Yorker Wolkenkratzer in orange. Nicht etwa wie sonst oft, um ein Sportereignis oder einen Feiertag zu zelebrieren, sondern um sich vor Amazon zu verneigen. Orange ist die Farbe des Pfeiles im Logo des Online-Händlers, und die Beleuchtung war dazu gedacht, um New York in dem vielleicht spektakulärsten Standortwettbewerb ins Gespräch zu bringen, den es je in Amerika gegeben hat. Amazon sucht eine Heimat für eine neue Zentrale, die Bewerbungsfrist dafür lief am Tag nach der Lichtshow am Empire State Building ab.

Die Aktion in New York ist nur ein Beispiel von vielen. Um Amazon anzulocken, scheint amerikanischen Städten derzeit jeder Werbegag recht zu sein. Tucson (Arizona) schickte Vorstandschef Jeff Bezos einen Riesenkaktus, das Wahrzeichen der Region. Birmingham (Alabama) ließ gigantische Amazon-Pakete in der Stadt aufstellen. Der Bürgermeister von Kansas City (Missouri) kaufte 1000 Produkte bei Amazon ein und gab ihnen positive Bewertungen, bei denen nebenbei auch seine Stadt gut wegkam. Ein Vorort von Atlanta (Georgia) versprach sogar, innerhalb seiner Grenzen eine neue Stadt entstehen zu lassen, die Amazons Namen trägt und Bezos zum Bürgermeister hat. Das sind die Gimmicks, mit denen Lokalpolitiker ihren Bürgern zeigen, dass sie nicht tatenlos bleiben beim wichtigsten Ansiedlungsprojekt der Vereinigten Staaten.

Der Online-Händler selbst allerdings hat bei seiner Beschreibung vor ein paar Wochen klargemacht, dass es ihm

um harte Faktoren geht und vor allem um Geld. Er stellte eine ganze Reihe von Anforderungen an seine künftige Heimat, zu „kritischen Entscheidungsfaktoren“ erklärte er die sogenannten „Incentives“. Damit sind finanzielle Anreize wie Steuererleichterungen oder kostenlose Grundstücke gemeint, die er sich von den Bewerbern wünscht. Die Ansprüche scheinen sehr hoch zu sein, denn Amazon mutmaßte sogar, dass Kommunen vielleicht ganz neue Gesetze erlassen müssten, um ein wettbewerbsfähiges Incentive-Paket schnüren zu können.

Amazons Standortwahl-Verfahren ist nicht nur ungewöhnlich wegen seiner Dimension: Das zweite Hauptquartier neben Seattle soll einmal 50 000 Menschen mit einem durchschnittlichen Jahresverdienst von mehr als 100 000 Dollar beschäftigen. Ungewöhnlich sei auch, dass Amazon seine Suche öffentlich gemacht habe, sagt Jason Hickey, Chef der Beratungsfirma Hickey & Associates, die Unternehmen in der Standortauswahl berät. Normalerweise suchten Firmen diskret, angesprochene Bürgermeister und Energieversorger müssten Vertraulichkeitserklärungen unterschreiben. Doch Amazon hetzt Städte und Bundesstaaten aufeinander und entfacht auf diese Weise einen Überbietungswettbewerb. Ähnlich praktiziert es laut Hickey aktuell nur der Autokonzern Toyota, der zusammen mit Mazda eine neue Autofabrik errichten will.

Die transparente Auktion sei etwas Neues, sagt der Berater. Und sie funktioniert offenbar bestens. Sie könnten gar nicht anders, als mitzubieten, hätten ihm Bürgermeister und Regionalpolitiker im Vertrauen gebeichtet, selbst wenn sie keine Chancen hätten, berichtet der Standortexperte. Denn die Öffentlichkeit guckt genau zu. Neben New York haben fast alle großen amerikanischen Metropolen Interesse angemeldet, aber auch entlegenerer Regionen wie Alaska machen sich Hoffnung. Selbst das teilautonome amerikanische Territorium Puerto Rico und Kandidaten aus Mexiko sind im Rennen. Insgesamt liegen Amazon nun 238 Angebote vor.

Eine krachende Offerte hat nun der republikanische Gouverneur von New Jersey, Chris Christie, auf den Tisch gelegt und gleich öffentlich gemacht. Demokratische Poli-

tiker standen dabei an seiner Seite. Der Bundesstaat und die als Standort angebotene Stadt Newark bieten Amazon zusammen sieben Milliarden Dollar in Steuernachlässen und anderen Vergünstigungen. Das wäre Rekordniveau. Nur der Flugzeugbauer Boeing hatte vom Bundesstaat Washington mit knapp neun Milliarden Dollar ein etwas großzügigeres Paket bekommen und damit ein langwieriges Verfahren bei der Welthandelsorganisation ausgelöst.

Doch ungewöhnlich sind die finanziellen Köder nicht. In der Autoindustrie etwa sind sie schon seit langem an der Tagesordnung, was auch deutsche Hersteller weidlich ausgenutzt haben. Als sich BMW 1994 mit einer Produktionsstätte in Spartanburg (South Carolina) niederließ, gab es 130 Millionen Dollar an Incentives. Daimler bekam für sein drei Jahre später eröffnetes Werk in Tuscaloosa (Alabama) sogar Leistungen im Wert von fast 300 Millionen Dollar. Für die seit 2011 bestehende Fertigung von Volkswagen in Chattanooga (Tennessee) kamen bis heute um die 800 Millionen Dollar aus öffentlichen Kassen.



Auch die Universität in Alabama will die Firma.

Foto AP

Selbst Gouverneure, die in Wahlkämpfen als Propagandisten der reinen Marktwirtschaft durchs Land ziehen, etwa Scott Walker aus Wisconsin, machen Steuergeld locker, wenn es gilt, ein großes Unternehmen anzuwerben. Walker unterzeichnete Mitte September ein Gesetzespaket, das es dem nördlichen Bundesstaat ermöglicht, der Foxconn aus Taiwan mit einem Steuernachlass von drei Milliarden Dollar entgegenzukommen für eine neue Fabrik für Flachbildschirme, in der zunächst 3000 Menschen, irgendwann aber einmal 13 000 Menschen beschäftigt sein könnten.

Bundesstaaten, Städte und Kommunen haben 2015 rund 45 Milliarden Dollar an Subventionen lockermacht, um Unternehmen zu halten, abzuwerben oder ihnen die Erweiterungen zu ermöglichen, rechnet eine Studie des Upjohn Institutes vor. Das entspreche immerhin 30 Prozent ihrer Steuereinnahmen, sagt der Züricher Ökonom Ralph Ossa, der den Subventionswettbewerb der amerikanischen Bundesstaaten untersucht hat. Gouverneure befinden sich in einem klassischen Gefangenendilemma. Sie wissen nicht, welche Anstrengungen der konkurrierende Gouverneur un-

ternimmt, um die umworbene Unternehmenszentrale im eigenen Heimatstaat anzusiedeln. Zugleich haben sie gute Gründe, Unternehmensansiedlungen zu subventionieren – allen voran wegen der positiven Ausstrahlungseffekte. Deshalb bieten sie Anreize, selbst wenn sie eigentlich wissen, dass dem gesamten Land am besten gedient wäre, wenn alle Gouverneure Subventionen verweigerten und nur die klassischen Standortfaktoren entscheiden ließen.

Amazon kennt offenbar seine Spieltheorie. Das Unternehmen hat das System der Subventions-Optimierung perfektioniert. Der rasant wachsende Konzern, der ein Verteilzentrum nach dem anderen eröffnet, hat nach Erhebungen der Organisation „Good Jobs First“ bei seinen Ansiedlungen schon Finanzhilfen von insgesamt 1,1 Milliarden Dollar in Anspruch genommen. Der Konzern habe vor fünf Jahren sogar eine eigene Abteilung ins Leben gerufen, die Anreizpakete aushandelt.

Doch alles hat seine Grenzen. Das Subventionspaket, das Wisconsins Gouverneur Walker für Foxconn geschürt hat, stößt auf heftige Kritik. Michael Hicks, Ökonomieprofessor aus Indiana, macht die Rechnung auf. Foxconn hat Medienberichten zufolge die Anstellung von 3000 Beschäftigten versprochen, denen der Konzern im Schnitt 54 000 Dollar Lohn im Jahr zahlen will. Rechnet man die Subventionen über die zugesagten fünfzehn Jahre hoch, dann spendet der Bundesstaat dem Konzern laut Hicks Berechnungen für jeden der 3000 Arbeiter 66 000 Dollar im Jahr. „Wisconsin trägt praktisch die Gehaltszahlungen“, schreibt Hicks in einem Zeitungsbeitrag. Die Rechnung wird etwas günstiger für Wisconsin, wenn Foxconn seine Belegschaft aufstockt. Der Bundesstaat leistet sich diese Zuwendungen bei einer Arbeitslosenquote von 3,2 Prozent.

Im Bundesstaat Washington, Boeings Heimat, sind die Abgeordneten beider Parteien heute schwer verstimmt darüber, dass der Flugzeughersteller nach der Verkündung des 8,7-Milliarden-Dollar-Pakets zur Beschäftigungssicherung und -expansion mehr als 12 000 Mitarbeiter im Bundesstaat entlassen hat. Auch in New Jersey regt sich Widerstand gegen das parteiübergreifende Projekt, Amazon Milliarden zu geben. Denn der Bundesstaat ist fast pleite. Kritiker bemängeln, entgangene Steuereinnahmen schaden den Newarks Schulen und dem öffentlichen Nahverkehr. Dabei will Newark gerade mit der guten Anbindung nach New York punkten.

Nicht jede Stadt macht im Wettrüsten mit öffentlichen Mitteln mit. New York etwa will Amazon angeblich keine Finanzhilfen geben, die über das hinausgehen, was auch andere Unternehmen bekommen. „Wir gewinnen das auf Basis des Talents unserer Arbeiter und der unglaublichen Vielfalt von Industrien in dieser Stadt“, sagt Bürgermeister Bill de Blasio. Die texanische Stadt San Antonio hat sich sogar ganz aus dem Rennen verabschiedet, weil sie nicht bereit ist, Amazon ähnlich großzügige Anreize zu bieten wie andere Kommunen. „Blind die Farm herzugeben ist nicht unser Stil“, schrieb Bürgermeister Ron Nirenberg in einem Brief an Jeff Bezos. Der Texaner äußerte sogar den Verdacht, Amazon habe seinen bevorzugten Standort ohnehin schon längst ausgewählt. ■