



Unternehmensnahe Dienstleister in Nordrhein- Westfalen unter besonderer Berücksichtigung von Internationalisierungsaktivitäten

von

Caroline Demgenski und Katrin Isfan

Auszug aus: "Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2001"
Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 90 NF
Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden 2001

Unternehmensnahe Dienstleister in Nordrhein-Westfalen unter besonderer Berücksichtigung von Internationalisierungsaktivitäten

von Caroline Demgenski und Katrin Isfan

1. Einleitung und Vorgehensweise	121
2. Unternehmensnahe Dienstleistungen im Ländervergleich unter besonderer Berücksichtigung Nordrhein-Westfalens	123
2.1 Definitorische Abgrenzung des Begriffs "unternehmensnahe Dienstleistungen"	123
2.2 Unternehmensnahe Dienstleistungen im Ländervergleich	124
2.3 Wachstum und Dynamik unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen	132
2.4 Unternehmensnahe Dienstleistungen im Ruhrgebiet	140
3. Der Internationale Handel mit Dienstleistungen - Ein Überblick über den Stand der Forschung	142
3.1 Definitorische Abgrenzung des Begriffs "Internationaler Handel mit Dienstleistungen"	142
3.2 Internationalisierungsanreize und -zwänge	144
3.3 Internationalisierungshemmnisse	145
3.4 Schwächen bei der Internationalisierung deutscher Dienstleister	148
4. Die Internationalisierung unternehmensnaher Dienstleistungen	149
4.1 Internationalisierung im Spiegel der amtlichen Statistik	149
4.2 Besondere Merkmale unternehmensnaher Dienstleistungen	151
4.3 Exkurs: Der Tertiarisierungsgrad der Länder	154
5. Der Status Quo des deutschen Dienstleistungsaußenhandels - Eine Analyse der Zahlungsbilanz	158
6. Die Exportquote als Internationalisierungsindikator	163
6.1 Die Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen	163
6.1.1 Exportquoten im Ländervergleich	164
6.1.2 Exportquoten in Nordrhein-Westfalen	166
6.1.3 Exportquoten des Ruhrgebiets	168
6.2 Ursachenanalyse für die Exportintensität unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen auf Basis der amtlichen Statistik	170
6.3 Exportquote und Unternehmensgröße	174

6.4	Exportquoten des Mittelstandes	177
6.4.1	Exportquoten im Bundesgebiet nach Unternehmensgrößenklassen	177
6.4.2	Exportquoten in Nordrhein-Westfalen nach Unternehmensgrößenklassen	178
7.	Direktinvestitionen als Internationalisierungsindikator	180
8.	Handlungsempfehlungen	186
9.	Zusammenfassung	187
	Anhang	189
	Literaturverzeichnis	199

1. Einleitung und Vorgehensweise

Unternehmensnahe Dienstleistungen heben sich derzeit wegen ihrer kräftigen Wachstumsdynamik von anderen Wirtschaftszweigen ab; ihr Potenzial als Wachstumsmotor und Impulsgeber für den Strukturwandel steht im Mittelpunkt der öffentlichen Diskussion und Forschung.¹ Dabei handelt es sich hier um einen sehr heterogenen Wirtschaftszweig, dessen Entwicklung je nach Branche und Standort ungleich verläuft. Einzig gemeinsamer Nenner ist die Erbringung von Dienstleistungen speziell für Unternehmen - im Gegensatz zu personenbezogenen oder öffentlichen Dienstleistungen. Diese Studie gibt einen bundeslandspezifischen Einblick in die Struktur und die Wachstumsdynamik dieser Dienstleistungen. Das Land Nordrhein-Westfalen steht dabei im Mittelpunkt.

Vor dem Hintergrund einer anhaltenden Globalisierung der Wirtschaft stellt sich die Frage, wie sich unternehmensnahe Dienstleistungen im Internationalisierungsprozess behaupten. Die Erschließung internationaler Märkte ist zu einem kritischen Bestandteil der Unternehmensentwicklung geworden. Um im internationaler werdenden Wettbewerbsumfeld konkurrenzfähig zu bleiben, wird es immer wichtiger Absatzrädien zu erweitern und auf Auslandsmärkten Fuß zu fassen. Die besonderen Merkmale unternehmensnaher Dienstleistungen bedingen jedoch Internationalisierungspfade, die anders als bei Industrieunternehmen verlaufen und nur unvollkommen von der amtlichen Statistik erfasst werden. Eines der Hauptziele dieser Untersuchung besteht deshalb in der Erfassung und Interpretation der Internationalisierungsintensität unternehmensnaher Dienstleistungen am Beispiel Nordrhein-Westfalen.

Dabei soll folgende These überprüft werden: Der aus der amtlichen Statistik hervorgehende Exportrückstand des unternehmensnahen Dienstleistungssektors in Nordrhein-Westfalen spiegelt das reelle Internationalisierungsmaß dieses Bundeslandes nicht wider, u.a. deshalb, weil dieser Wirtschaftsbereich alternative Wege zur Ausdehnung von Auslandsaktivitäten beschreitet. Als "benchmark" dienen Bundesdaten und Ergebnisse des als besonders exportorientiert geltenden Landes Baden-Württemberg.

Angefangen mit einer definitorischen Abgrenzung unternehmensnaher Dienstleistungen wird in Kapitel 2 die wirtschaftliche Bedeutung dieser Unterneh-

¹ Aus den zahlreichen zu diesem Thema veröffentlichten Studien sind insbesondere jene von O'FARRELL et al. (1999), HILD et al. (1999), KRÄMER (1999), WIMMERS et al. (1999) sowie GORNIG/STILLE (1997) hervorzuheben.

mensdienstleistungen in der bundesweiten und nordrhein-westfälischen Wirtschaftsstruktur durchleuchtet und Wachstumstendenzen identifiziert. In einer gesonderten Aufstellung wird das Ruhrgebiet innerhalb der nordrhein-westfälischen Entwicklung positioniert.

Der darauffolgende Überblick über den Stand der Forschung (Kapitel 3) klärt, worauf die zunehmende Internationalisierung unternehmensnaher Dienstleistungen zurückzuführen ist und wo entscheidende Hemmnisse für das "going global" deutscher Dienstleister liegen.

Mögliche Internationalisierungspfade und die statistische Erfassung von grenzüberschreitenden Aktivitäten unternehmensnaher Dienstleister werden in Kapitel 4 aufgezeigt. Dabei werden besondere Merkmale der Unternehmensdienstleister hervorgehoben, die sich einschränkend auf die Aussagekraft der amtlichen Statistiken auswirken.

Im zentralen Teil der Studie wird anhand verschiedener amtlicher Statistiken die Internationalisierungsintensität unternehmensnaher Dienstleistungen untersucht. Die Zahlungsbilanz (Kapitel 5) zeigt, dass die deutsche Dienstleistungsbilanz zunehmend defizitär ist, d.h. dass mehr Zahlungen ins Ausland fließen als von deutschen Unternehmen eingenommen werden, insbesondere im unternehmensnahen Dienstleistungssektor. Eine differenzierende Analyse der einzelnen Bilanzposten legt die zum Teil strukturellen Gegebenheiten offen, auf die eine politische Einflussnahme nicht möglich ist.

Eine auf Unternehmensebene bezogene Analyse erfolgt in Kapitel 6 anhand der Exportquote als Internationalisierungsindikator. Eine vom Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM Bonn) in Auftrag gegebene Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistiken durch die statistischen Landesämter ermöglicht erstmals eine Analyse der Exportaktivitäten im Ländervergleich, nach Wirtschaftszweigen und nach Umsatzgrößenklassen. Unerwartet schwach fällt im Bundesvergleich die hierbei abgeleitete Exportquote für Nordrhein-Westfalen, die auf einen erheblichen Internationalisierungsrückstand zu deuten scheint; mittels einer statistischen Ursachenforschung wird dieser aber weitgehend erklärt.

In Kapitel 7 wird der Internationalisierungsindikator Direktinvestitionen behandelt und die These untermauert, dass alternative Internationalisierungswege speziell bei unternehmensnahen Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen eine

bedeutende Rolle spielen. Abschließend (Kapitel 8) werden Handlungsempfehlungen unterbreitet.

2. Unternehmensnahe Dienstleistungen im Ländervergleich unter besonderer Berücksichtigung Nordrhein-Westfalens

2.1 Definitiorische Abgrenzung des Begriffs "unternehmensnahe Dienstleistungen"

Unternehmensnahe Dienstleistungen sind der sichtbare Ausdruck des Übergangs von einer Industrie zu einer Dienstleistungs- und Informationsgesellschaft. Gelegentlich als "quartärer" Sektor bezeichnet, umfasst dieser Wirtschaftszweig neue, innovative, wissensintensive, häufig mit den neuesten Informations- und Kommunikationstechnologien ausgestatteten Dienstleistungen einerseits, andererseits aber auch traditionellere Branchen, wie z.B. die Abfall- und Wasserentsorgung. Der gemeinsame Nenner dieser Vielfalt von Dienstleistungen ist die Bereitstellung einer Leistung speziell für Unternehmen – im Gegensatz zu Haushalten oder öffentlichen Dienstleistungen.

Zu den unternehmensnahen Dienstleistungen werden hier gemäß der Wirtschaftszweigsystematik WZ 93 folgende Wirtschaftszweige gerechnet (vgl. Anhang 1):

- Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal (K71): Dieser Wirtschaftszweig umfasst die Vermietung von Kraftwagen, Wasser-, Land- und Luftfahrzeugen sowie die Vermietung von Maschinen und Geräten. Leasingunternehmen werden erfasst, wenn die Haupttätigkeit des Unternehmens in der Vermietung liegt.
- Datenverarbeitung und Datenbanken (K72): Hierunter werden die gesamte Hard- und Softwareberatung, sämtliche Datenverarbeitungsdienste sowie Datenbanken erfasst.
- Forschung und Entwicklung (K73)
- Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen (K74): Dieser umfangreiche und heterogene Wirtschaftszweig umfasst Architektur und Ingenieurbüros; Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatungen; Werbeunternehmen; die Überlassung und Vermittlung von Arbeitskräften (z.B. Personalbüros und Zeitarbeitsfirmen); Detekteien und Schutzdienste; die Reinigung von Gebäuden, Inventar und Verkehrsmitteln; das fotografische Gewerbe sowie die Vermögensberatung und Verwaltung.

- Abwasser und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung (O90): Hierunter werden Kläranlagen; die Sammlung, Beförderung und Zwischenlagerung von Abfällen sowie Abfallverbrennungsanlagen erfasst.

2.2 Unternehmensnahe Dienstleistungen im Ländervergleich

Grundlage der folgenden Analyse sind die Umsatzsteuerstatistik 1998 sowie die vom IfM Bonn bei den statistischen Landesämtern in Auftrag gegebenen Sonderauswertungen dieser Statistiken aus dem Jahre 1994 und 1996. Die Umsatzsteuerstatistik erfasst alle steuerpflichtigen Umsätze von mehr als 32.500 DM pro Jahr aus allen Wirtschaftszweigen und bildet - trotz einer zeitlichen Verzögerung von ca. zwei Jahren bis zur Veröffentlichung² - die bislang beste Datenbasis für Unternehmensbezogene Fragestellungen. Sonderauswertungen erlauben erstmals eine nach Ländern, Wirtschaftszweigen und Umsatzgrößenklassen differenzierte Darstellung unternehmensnaher Dienstleistungen.

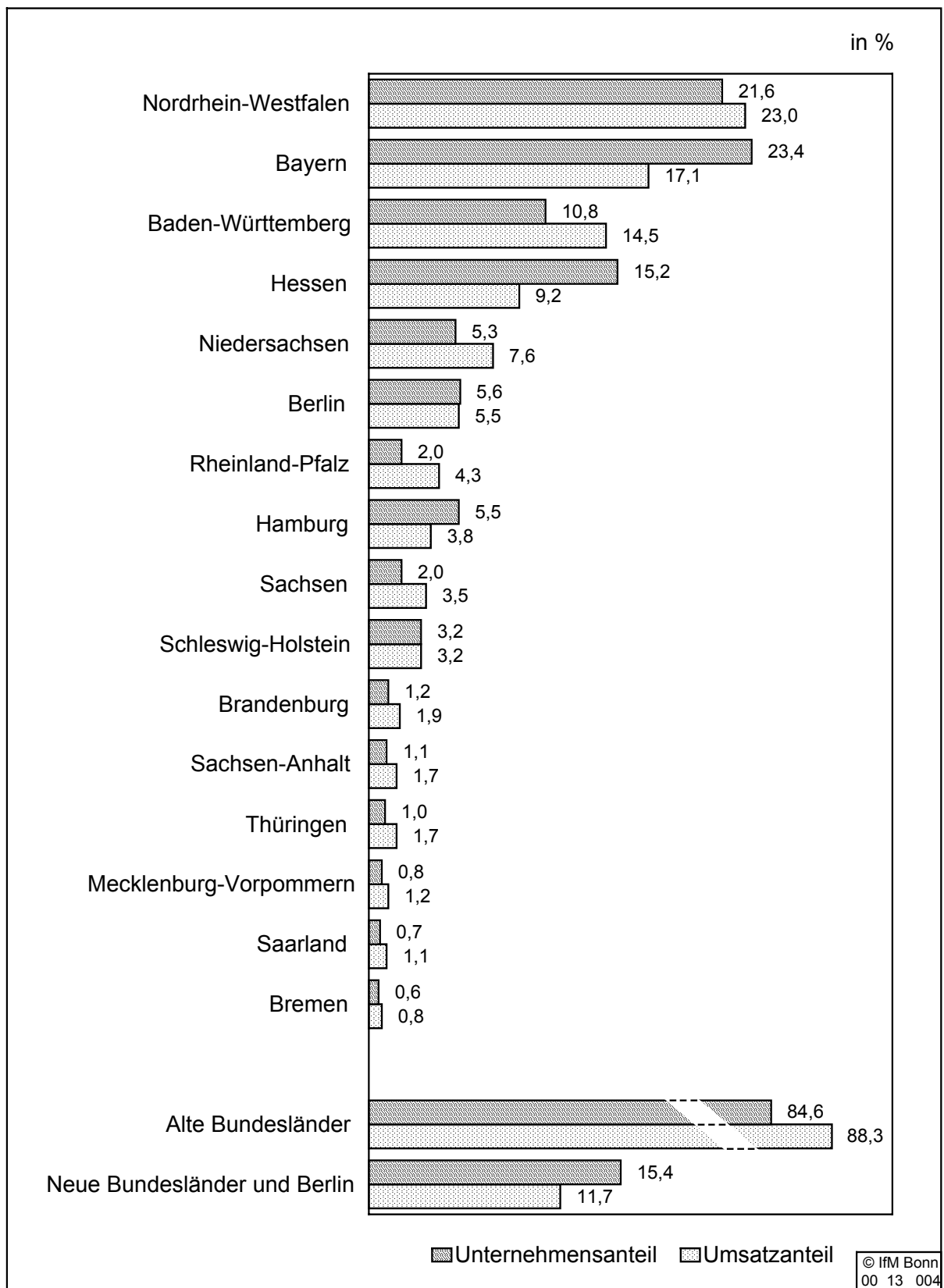
1998 gab es demnach 487.326 unternehmensnahe Dienstleistungsunternehmen in Deutschland, die einen Umsatz von 610.270 Mill. DM erwirtschafteten.³ Seit 1994 ist die Anzahl Unternehmen um 12 % gestiegen, der Umsatz um 22 %. Damit stieg auch der Anteil unternehmensnaher Dienstleistungen an allen Unternehmen von 16 % auf 17 %, der Umsatzanteil von 7,7 % auf 8,3 %. Dabei fallen allein auf die drei Länder Bayern, Nordrhein-Westfalen und Hessen über die Hälfte der Unternehmen und des Umsatzes (vgl. Abbildung 1).

Die Stellung unternehmensnaher Dienstleistungen in der internen Wirtschaftsstruktur der Länder ist unterschiedlich, je nachdem ob von der Anzahl Unternehmen oder vom Umsatz ausgegangen wird. Durchgängig ist der Umsatzanteil der Unternehmensdienstleister deutlich geringer als der Anteil an allen Unternehmen des jeweiligen Landes. In Bundesländern wie Hamburg und Bremen aber auch Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg, deuten die stark auseinanderfallenden Anteilswerte auf eine überdurchschnittliche Besetzung des unternehmensnahen Dienstleistungssektors mit KMU (vgl. Tabelle 1).

² Bei Redaktionsschluss im Juli 2001, beziehen sich die aktuellsten auf Bundesebene veröffentlichten Daten auf das Jahr 1998.

³ Der durchschnittlich von unternehmensnahen Dienstleistern erzielte Umsatz von 1,25 Mill. DM ist auffallend gering verglichen mit den bundesweit für alle Wirtschaftszweige erzielten Durchschnittsumsätzen von 7 Mill. DM. (STATISTISCHES BUNDESAMT, Umsatzsteuerstatistik 1998).

Abbildung 1: Anteile der Länder an unternehmensnahen Dienstleistungen in Deutschland 1998



Quelle: STATISTISCHE BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistik 1998); eigene Berechnungen.

Tabelle 1: Unternehmen¹ und Umsatz² unternehmensnaher Dienstleister nach Bundesländern - 1998

Land	Unternehmensnahe Dienstleister					
	Unternehmen 1998			Umsatz 1998		
	absolut	in %	Zuwachs Unternehmen 1994/98 in %	in Mill. DM	Anteil am Umsatz aller Unternehmen des jeweiligen Landes in %	Zuwachs Umsatz 1994/98 in %
Baden-Württemberg	70.544	17,4	8,1	65.861	5,8	12,4
Bayern	83.141	16,8	13,0	143.044	12,3	41,2
Berlin	26.718	24,4	11,5	34.450	17,5	1,3
Brandenburg	9.200	12,3	30,2	7.408	7,7	10,3
Bremen	4.067	18,9	9,2	3.961	4,6	26,2
Hamburg	18.572	24,6	10,5	33.572	8,2	11,2
Hessen	44.993	19,9	13,5	92.461	13,5	31,0
Mecklenburg-Vorpommern	5.891	12,2	20,5	4.859	7,8	18,3
Niedersachsen	36.816	15,2	8,7	32.234	5,1	-22,7*
Nordrhein-Westfalen	111.861	18,2	8,7	131.802	6,4	33,1
Rheinland-Pfalz	21.050	14,2	16,3	12.284	4,5	21,6
Saarland	5.320	15,7	14,2	4.174	5,6	-5,6*
Sachsen	16.855	12,8	21,5	12.162	7,9	8,8
Sachsen-Anhalt	8.427	12,7	22,9	6.463	7,4	4,1
Schleswig-Holstein	15.701	16,2	12,9	19.377	9,7	34,9
Thüringen	8.170	11,4	21,6	6.160	7,3	34,2
Früheres Bundesgebiet	396.364	17,5	6,6	519.393	8,0	19,9
Neue Bundesländer und Berlin	90.962	15,2	43,5	90.879	10,3	36,0
Insgesamt	487.326	17,0	12,0	610.271	8,3	22,0

© IfM Bonn

1 Nur Steuerpflichtige mit Lieferungen und Leistungen von mehr als 32.500 DM.

2 Ohne Umsatzsteuer.

* Statistisch bedingte Negativwerte, die durch verschärft vorgenommene Plausibilitätsprüfungen und daraus resultierenden Umverteilungen der Wirtschaftszweige Beteiligungsgesellschaften (K 74.15) und Vermögensverwaltung und -beratung (K74.847) auf andere Wirtschaftszweige bedingt sind. (Auskünfte der statistischen Landesämter)

Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistik 1994 und 1998); eigene Berechnungen.

Insgesamt ist relativ zur landesspezifischen *Unternehmensstruktur* die Stellung unternehmensnaher Dienstleister in den alten Bundesländer mit durchschnittlich 17,5 % aller Unternehmen weitgehend vergleichbar.⁴ Werden die hohen Anteile für Berlin ausgeklammert, ist dies auch für die neuen Bundesländer, allerdings bei einem niedrigeren Anteil von 12 %, der Fall.⁵

Gemessen am *Umsatz*, weisen die Anteile unternehmensnaher Dienstleistungen in den länderspezifischen Wirtschaftsstrukturen eine deutlich höhere Streuung auf und schwanken zwischen 4,5 % für Rheinland-Pfalz und 17,5 % für Berlin⁶. Dabei sind diese Umsatzanteile höher in den neuen als in den alten Bundesländern, was auf das insgesamt geringere Gewicht des Verarbeitenden Gewerbes in den neuen Ländern zurückzuführen ist.

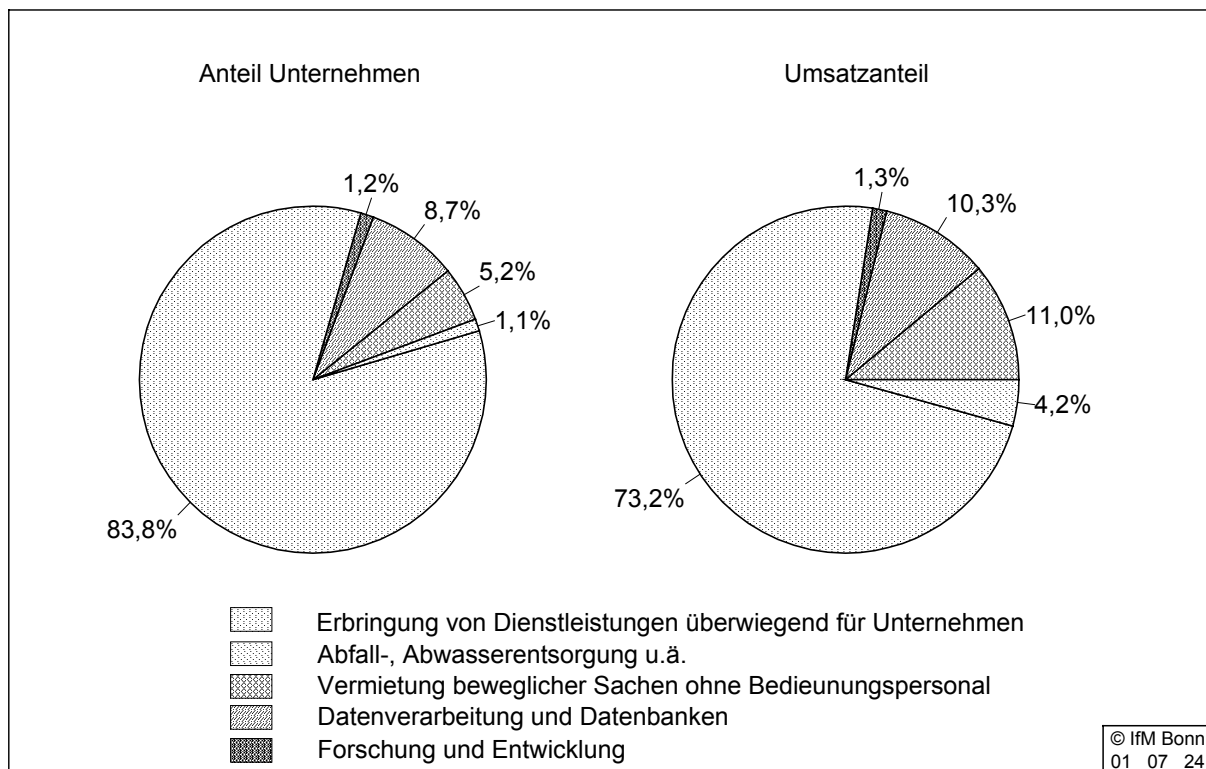
Das Gros unternehmensnaher Dienstleistungen konzentriert sich auf die "Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen" (K74) mit 84 % der Unternehmen; erst mit großem Abstand folgen die weiteren Wirtschaftszweige (vgl. Abbildung 2). Dieser hohe Anteil ist allerdings rückläufig und verschiebt sich zugunsten der stark innovativen Branche "Datenverarbeitung und Datenbanken", die seit 1994 kräftig zugenommen hat. "Forschung und Entwicklung" sowie "Abwasser und Abfallbeseitigung" stellen einen nur verschwindend kleinen Teil der Unternehmen und zusammen nur 5 % des Umsatzes dar, was bei der Bewertung des Wachstumspotenzials berücksichtigt werden muss.

⁴ Nur Hamburg erreicht einen Unternehmensanteil von fast 25 % (STATISTISCHES BUNDESAMT, Umsatzsteuerstatistik 1998).

⁵ Aufgrund des niedrigeren Ausgangsniveaus sind die in den neuen Bundesländern verzeichneten Zuwächse der Anzahl Unternehmen zwischen 1994 und 1998 mit 43,5 % deutlich höher als in den alten Bundesländern (6,6 %).

⁶ Ein hoher Anteil unternehmensnaher Dienstleistungen an der Wirtschaftsstruktur wird in der Literatur als ein den Strukturwandel förderndes Indiz bewertet (vgl. ausführlicher dazu EGELN 2000, S. 8).

Abbildung 2: Zusammensetzung unternehmensnaher Dienstleistungen im Bundesgebiet nach Wirtschaftszweigen 1998



Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistik 1998)

Das am Umsatz gemessene Wachstum unternehmensnaher Dienstleistungen verläuft im gesamten Bundesgebiet überdurchschnittlich, gleichwohl es niedriger in den alten (+19,9 % zwischen 1994 und 1998) als in den neuen Bundesländern (+36,0 %) ausfällt und für einzelne Länder sehr unterschiedliche Höhen aufweist (vgl. Tabelle 1). Nach Wirtschaftszweigen differenziert verbuchen Datenverarbeitung und Datenbanken, Forschung und Entwicklung, Personalvermittlung sowie Unternehmens- und PR-Beratung die mit Abstand höchsten Wachstumsraten (vgl. Tabelle 2). Hier liegt der Umsatzzuwachs deutlich über der Zunahme der Unternehmensanzahl was einerseits auf internes Wachstum hinweist aber auch ein Anzeichen dafür sein kann, dass im Bereich der Unternehmensdienstleistungen Konzentrationsprozesse stattfinden. Im Wirtschaftszweig Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal sank beispielsweise die Anzahl Unternehmen zwischen 1994 und 1998 um 0,4% (in Nordrhein-Westfalen sogar um 3%) bei einem Umsatzwachstum im gleichen Zeitraum von über 30%. Expertengespräche mit Vertretern einzelner Marktsegmente bestätigen diesen Trend; so sind im Wirtschaftsrecht überregionale Kooperationen und (auch internationale) Übernahmen immer häufiger zu beobachten.

Tabelle 2: Umsatz und Unternehmen unternehmensnaher Dienstleistungen im Bundesgebiet 1998 - nach Wirtschaftszweigen

Wirtschaftszweig	1998		Zuwachs 1996/98	
	Unternehmen abs.	Umsatz in Mill. DM	Unternehmen in %	Umsatz in %
K71 Vermietung von bewegl. Sachen ohne Bedienungspersonal	25.563	66.867	3,4	14,3
K72 Datenverarbeitung und Datenbanken	42.175	62.882	24,4	50,2
K73 Forschung und Entwicklung	6.053	8.037	15,7	65,1
K74 Erbringung von DL übw. f. Unternehmen, darunter u.a.:	408.277	446.741	8,0	5,0
74.11 Rechtsberatung	45.626	23.484	10,2	7,1
74.12 Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung	42.246	34.017	5,8	8,2
74.13 Markt und Meinungsforschung	2.781	4.371	-1,7	-18,6
74.14 Unternehmens- und PR-Beratung	38.986	32.971	20,0	35,0
74.2 Architektur -u. Ingenieurbüros	119.654	73.406	5,1	-1,7
74.4 Werbung	35.763	42.510	4,5	6,7
74.5 Gewerbsmäßige Vermittlung u. Überlassen von Arbeitskräften	2.880	10.763	23,9	40,7
74.6 Detekteien und Schutzdienste	3.509	5.741	24,4	11,6
74.7 Reinigung v. Gebäuden, Inventar und Verkehrsmitteln	22.545	19.718	3,7	1,5
74.8 Erbringung von Dienstleistungen übw. f. Unternehmen	84.754	100.476	7,9	2,2
O90 Abwasser- und Abfallbeseitigung	5.258	25.743	4,2	10,0
Unternehmensnahe Dienstleistungen insgesamt	487.326	610.270	8,0	10,1

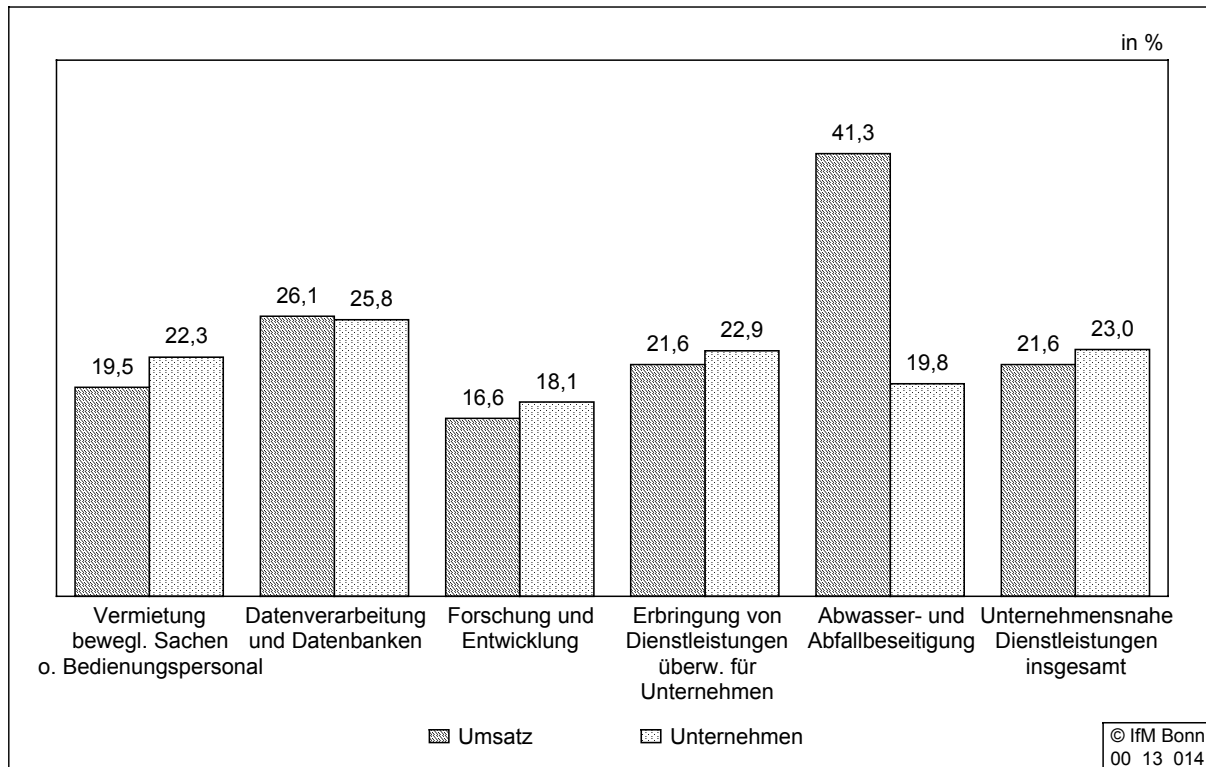
© IfM Bonn

Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT, (Umsatzsteuerstatistik 1996 und 1998)

Auf das Land Nordrhein-Westfalen bezogen, sind 23 % der unternehmensnahen Dienstleister mit 22 % des bundesweiten Umsatzes hier angesiedelt, was dem allgemeinen statistischen Stellenwert dieses Bundeslandes in Deutsch-

land entspricht.⁷ Abbildung 3 differenziert die Marktanteile Nordrhein-Westfalens nach Wirtschaftszweigen.

Abbildung 3: Anteile Nordrhein-Westfalens an allen deutschen unternehmensnahen Dienstleistungen 1998 - nach Wirtschaftszweigen



Quelle: LANDESAMT FÜR DATENVERARBEITUNG UND STATISTIK NORDRHEIN-WESTFALEN (1998); eigene Berechnungen.

Seit 1994 ist der Anteil in Nordrhein-Westfalen ansässiger Unternehmen dieses Wirtschaftszweiges insgesamt konstant geblieben. Auch blieb der Anteil einzelner Branchen praktisch unverändert, mit Ausnahme des EDV-Sektors dessen Anteil von 28 % aller Unternehmen im Bund im Jahre 1994 auf 25 % im Jahre 1998 sank.

Demgegenüber steigt der Anteil Nordrhein-Westfalens am bundesweiten Umsatz unternehmensnaher Dienstleistungen stetig (1994: 19,8 %, 1998: 21,6 %) und wird nur vom Umsatzanteil Bayerns übertroffen. Diese Entwicklung verläuft nicht gleichmäßig in allen Wirtschaftszweigen. Sowohl der EDV- wie auch der Vermietungssektor verzeichnen geringfügige Anteilsverluste; signifikante Zu-

⁷ Insgesamt sind 21,5 % aller Unternehmen Deutschlands in Nordrhein-Westfalen angesiedelt.

nahmen sind hingegen in der Abwasser- und Abfallbeseitigung (O90) aber auch in der Forschung und Entwicklung festzustellen.

Fallweise ist die statistische Bedeutung des Landes Nordrhein-Westfalens für die deutsche unternehmensnahe Dienstleistungswirtschaft deutlich größer, als dies bei Betrachtung der landesspezifischen vertikalen Struktur⁸ wiedergegeben ist (vgl. Tabelle 3). So gibt es zum Beispiel in Nordrhein-Westfalen 1.039 Unternehmen der Abwasser- und Abfallbeseitigung (O90) was nicht einmal 1 % der dort ansässigen unternehmensnahen Dienstleister und nur 8 % des durch diesen Sektor erwirtschafteten Umsatz ausmacht. Diese 1.039 Firmen stellen aber rund 20 % der in Deutschland überhaupt existierenden Abwasser- und Abfallbeseitigungsunternehmen dar, mit einem bundesweiten Marktanteil von gut 41 %.

Tabelle 3: Vertikale Struktur unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg 1998

Nr. der Klassifi- kation	Wirtschaftszweig	Anteil des jeweiligen Wirtschaftszweiges			
		Nordrhein-Westfalen		Baden-Württemberg	
		an allen Unterneh- men in %	am Umsatz in %	an allen Unterneh- men in %	am Umsatz in %
	Unternehmensnahe Dienstleister, davon:	18,2	6,4	17,4	5,8
K71	Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal	5,1	9,9	4,6	15,3
K72	Datenverarbeitung und Datenbanken	9,5	12,4	10,0	14,0
K73	Forschung und Entwicklung	1,0	1,0	1,4	1,7
K74	Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	83,5	68,6	83,3	66,3
O90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgung	0,9	8,1	0,7	2,8

© IfM Bonn

Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistik 1998); eigene Berechnungen.

Ein Vergleich mit Baden-Württemberg zeigt auf, dass trotz der absolut stärkeren Präsenz unternehmensnaher Dienstleister in Nordrhein-Westfalen mit ins-

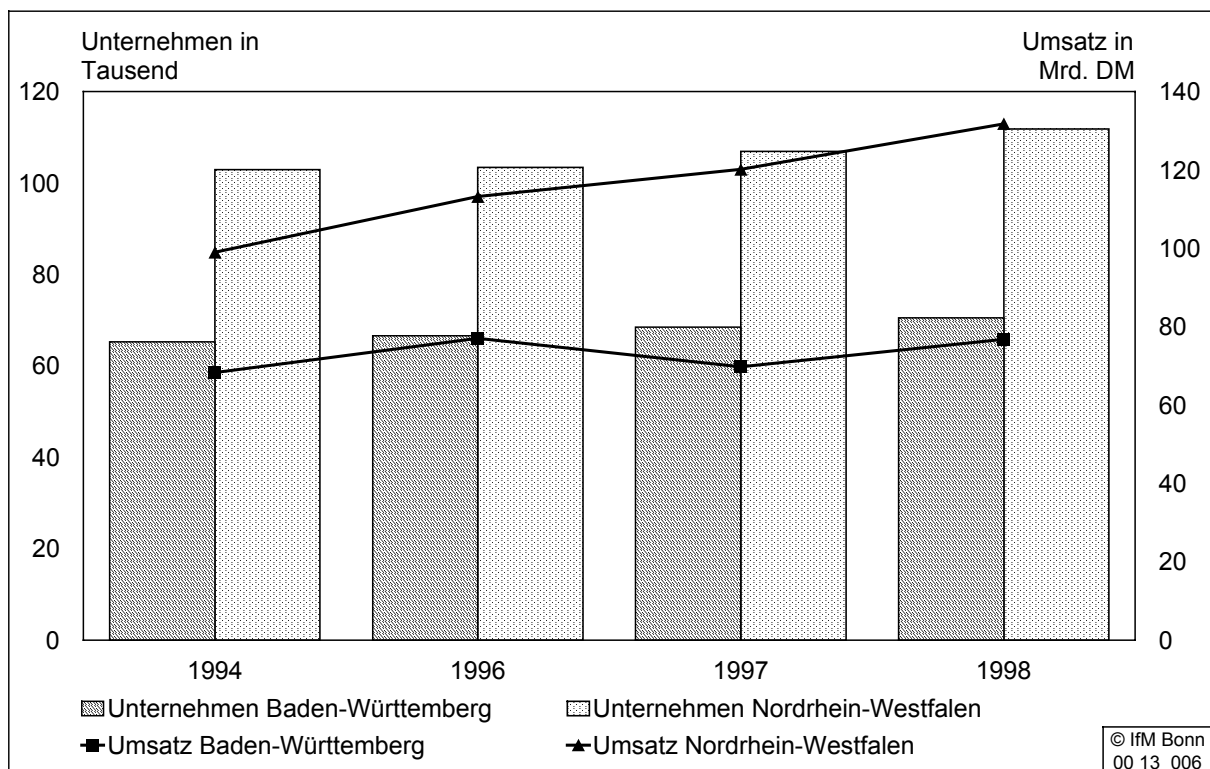
⁸ Der Begriff vertikale Struktur bezeichnet den prozentualen Anteil eines Wirtschaftszweiges (z.B. unternehmensnahe Dienstleistungen) an allen Wirtschaftszweigen eines Landes.

gesamt 40 % mehr Unternehmen und dem doppelten Umsatz, der relative Anteil dieser Dienstleister innerhalb der Wirtschaftsstruktur der Länder sehr ähnliche Größenverhältnisse aufweist. Auch bei einer Differenzierung nach Wirtschaftszweigen sind deutliche Parallelitäten zu beobachten.

2.3 Wachstum und Dynamik unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen

Die Vergleichbarkeit der Struktur unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg findet sich in der Wachstumsdynamik des Bereiches nicht wieder. Beide Länder weisen zwar ähnliche Zuwächse hinsichtlich der Anzahl der Unternehmen auf (8,7 % resp. 8,1 % zwischen 1994 und 1998), doch liegt die Umsatzsteigerung im selben Zeitraum in Nordrhein-Westfalen mit 33,1 % fast 20 Prozentpunkte über jener Baden-Württembergs mit 12,4 %.⁹

Abbildung 4: Unternehmen und Umsatz unternehmensnaher Dienstleister in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg 1994 bis 1998



Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistik, diverse Jahrgänge); eigene Berechnungen.

⁹ Bundesweit nahm zwischen 1994 und 1998 der Umsatz unternehmensnaher Dienstleistungen um 21,9 % zu (STATISTISCHES BUNDESAMT, diverse Jahrgänge).

Eine Gegenüberstellung mit der gesamtwirtschaftlichen Umsatzzunahme der Länder zeigt auf, dass im Gegensatz zu Nordrhein-Westfalen das Umsatzwachstum unternehmensnaher Dienstleistungen in Baden-Württemberg unterhalb des durchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Landeswachstums liegt. Darüber hinaus ist in Nordrhein-Westfalen das Umsatzwachstum größer als die Zunahme der Anzahl Unternehmen, so dass in diesem Wirtschaftszweig der durchschnittliche Umsatz je Unternehmen kontinuierlich steigt (+22,5 % zwischen 1994 und 1998). In Baden-Württemberg verläuft diese Entwicklung deutlich schwächer: im gleichen Zeitraum nahmen die Durchschnittsumsätze mit nur 4,0 % zu.¹⁰ Im Hinblick auf die Internationalisierungsdebatte bietet sich hiermit ein erster "push-Faktor" als Erklärungsansatz für die höhere Auslandsorientierung Baden-Württembergs an, nämlich der enger werdende heimische Markt. Die Entwicklung der Anzahl Unternehmen und Umsätze unternehmensnaher Dienstleistungen wird in Abbildung 4 veranschaulicht.

Aus einer differenzierten Betrachtung der Wirtschaftszweige kristallisieren sich unterschiedliche Wachstumsschwerpunkte heraus, die in Tabelle 4 wiedergegeben werden.

Die höchsten Wachstumsraten verzeichnet Nordrhein-Westfalen im Bereich *Forschung und Entwicklung* wobei berücksichtigt werden muss, dass diese Entwicklung auf einem niedrigen Ausgangspunkt beruht. Lange Zeit ist dieser Wirtschaftszweig der einzige gewesen, in dem Baden-Württemberg größere Unternehmenszahlen und einen höheren Umsatz als Nordrhein-Westfalen aufzuweisen hatte. Erst seit 1997 konnte Nordrhein-Westfalen, verursacht durch Unternehmensgründungen aber in noch wesentlichem Ausmaß über Exportwachstum,¹¹ auch hier höhere Umsätze erzielen.

¹⁰ Bundesweit liegt die Zunahme der von unternehmensnahen Dienstleistern erwirtschafteten Durchschnittsumsätze zwischen 1994 und 1998 bei 8,9 % (STATISTISCHES BUNDESAMT, Umsatzsteuerstatistik, diverse Jahrgänge)

¹¹ Exportumsätze für Forschung und Entwicklung sind zwar starken Schwankungen unterworfen, doch betrug der Zuwachs für Nordrhein-Westfalen zwischen 1994 und 1998 mehr als 200 %. Im Vergleich dazu betrug der bundesweite Zuwachs 41 % und jener Baden-Württembergs nahm sogar um -42 % ab (Statistische Bundesamt, Umsatzsteuerstatistik, verschiedene Jahrgänge).

Tabelle 4: Wachstum unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg 1994 bis 1998 in %

Zuwachs 1994-1998	Unternehmen		Umsatz	
	NRW	BW	NRW	BW
Vermietung bewegl. Sachen o. Bedienungspersonal (K71)	-3,0	-2,8	29,4	80,6
Datenverarbeitung und Datenbanken (K72)	29,4	49,6	80,5	117,8
Forschung und Entwicklung (K73)	38,0	24,3	114,1	9,0
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen (K74)	7,3	4,9	26,3	-5,5
Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonst. Entsorgung (K90)	2,7	33,0	39,5	16,3
Unternehmensnahe Dienstleistungen	8,7	8,1	33,1	12,4
nachrichtlich: Alle Wirtschaftszweige (A-O)	0,8	3,6	16,3	18,7

© IfM Bonn

Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistik, diverse Jahrgänge); eigene Berechnungen

Trotz dieser positiven Entwicklung im Bereich Forschung und Entwicklung wird fallweise in der Literatur ein Innovationsrückstand Nordrhein-Westfalens festgestellt. Eine Studie von LEGLER (2000) zur Industrieforschung in Deutschlands Regionen untersucht die Innovationsfähigkeit der Regionen anhand der FuE-Intensität der dort ansässigen Unternehmen.¹² Die daraus resultierende Rangordnung platziert Nordrhein-Westfalen auf den achten Platz (hinter Niedersachsen und Thüringen). Nach LEGLER ist diese ungünstige Position "durch die altindustrialisierten Räume des Ruhrgebiets geprägt, die den weniger verdichteten Räumen kaum innovatorische Impulse verleihen" (LEGLER 2000, S. 293). Darüber hinaus stellt er fest, dass mit Ausnahme des Raumes Köln/Leverkusen Nordrhein-Westfalen schon seit längerem eindeutiger Verlierer im Wettbewerb um industrielle Forschungskapazitäten sei. Die Implikationen für das Innovationspotenzial unternehmensnaher Dienstleistungen (die selber naturgemäß einen geringeren Forschungsaufwand betreiben als Industrieunternehmen) ergeben sich aus der engen Verflechtung mit der Industrie und dem "spill-over" Effekt hoher industrieller Innovationsfähigkeit auf Dienstleistungen (DATHE/SCHMIDT 2000). LEGLER argumentiert ferner, dass durch

¹² Die FuE-Intensität wird hier am Anteil des FuE-Personal an den Industriebeschäftigten gemessen.

diese gegenseitige Abhängigkeit die Zentren unternehmensnaher Dienstleistungen in engem räumlichen Kontakt mit dem FuE-Geschehen stehen, das sich auf die hochverdichteten Ballungsräume konzentriert. Das relativ schwache Innovationspotenzial Nordrhein-Westfalens wirke sich somit unmittelbar auf die Entwicklung, Wettbewerbsfähigkeit und auch Internationalisierbarkeit¹³ dieser Dienstleister aus.

Abgeschwächt wird dieser Innovationsrückstand allerdings, wenn anstatt des FuE-Personals in den Unternehmen, Patentanmeldungen als Innovationsindikator herangezogen werden. Hier nimmt Nordrhein-Westfalen einen vorrangigen Platz ein: Bezogen auf die Zahl der Beschäftigten weist Nordrhein-Westfalen nach Bayern und Baden-Württemberg die höchste Patentdichte Deutschlands auf, die aus mehr als 60 Technologie- und Gründungszentren, Fraunhofer-Instituten und weiteren Forschungszentren hervorgeht (Iwd 2000, S. 8.). Dieser Befund deckt sich mit den statistisch ermittelten Umsatzsteigerungen der FuE-Unternehmen in Nordrhein-Westfalen. Eine abschließende Beurteilung der Innovationsfähigkeit muss dennoch den Unterschied zwischen der Fähigkeit, Neuerungen zu generieren, und der Diffusion von Innovationen, die abhängig von den Verbindungen und der Interaktion zwischen den Akteuren ist, beachten.¹⁴

Datenverarbeitung und Datenbanken sind in Deutschland im betrachteten Zeitraum am schnellsten gewachsen sowohl von der Anzahl der Unternehmen (+44 %) als auch vom Umsatz (+92 %) her. Das noch zwischen 1994 und 1996 überdurchschnittliche Wachstum Nordrhein-Westfalens verflacht sich zunehmend und liegt heute unter dem Bundesdurchschnitt, obgleich hier eine rege Gründungstätigkeit stattfindet.¹⁵

Obwohl die *Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen* (K74) den niedrigsten in Nordrhein-Westfalen verzeichneten Umsatzzuwachs

¹³ Zum Ergebnis, dass innovative Dienstleistungsunternehmen häufiger als ihre innovatonschwache Konkurrenten exportieren, kommen BURGEL/MURRAY/BIER/LICHT (2000), CREDITREFORM/ZEW (2000) und DATHE/SCHMID (2000).

¹⁴ Die Ausbreitung von Innovationen und die Bedeutung nationaler Diffusionssysteme werden von DURTH (2000) untersucht. Auf die Bedeutung von Innovations- und Kooperationsnetzwerken zur Innovationsförderung wird auf MÜLLER/WÖLFL (2000) und SCHLÄDLICH/BÄRTHEL (1999) verwiesen.

¹⁵ Der Gründungssaldo (Neuerrichtungen abzüglich vollständiger Aufgaben) in Nordrhein-Westfalen stieg in diesem Wirtschaftszweig zwischen 1996 und 1999 um 39 % an.

verbucht,¹⁶ sind wegen der Größe des Marktes die Wachstumsraten der gesamten unternehmensnahen Dienstleistungen in gerade diesem Wirtschaftszweig verankert. Insbesondere ist hier die Bedeutung der Architektur- und Ingenieurbüros sowie der Werbung hervorzuheben, mit einem Umsatzanteil von jeweils 12 %. Die höchsten Umsatzzuwächse verzeichnen indessen die Posten Unternehmens- und PR Beratung (+32 % für 1997/98) und Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften (+28,5 % für 1997/98) (vgl. Tabelle 5).

Ähnlich wie für die Wachstumsentwicklung verläuft das Gründungsgeschehen in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg sehr unterschiedlich. Die Gründungsdynamik reflektiert nicht nur das Wachstumspotenzial eines Wirtschaftszweiges,¹⁷ sondern ist auch Indikator für regionalen Strukturwandel: "Viele Studien zeigen, dass der Anteil von neugegründeten Dienstleistungsunternehmen an allen Gründungen in einem bestimmten Zeitraum wesentlich höher ist als der Anteil der bestehenden Dienstleistungsunternehmen am existierenden Gesamtbestand. Das deutet auf eine ganz wesentliche Rolle von Neugründungen im strukturellen Wandel hin" (EGELN 2000, S. 8 f.). Der Gründungssaldo nahm zwischen 1996 und 1999 in Nordrhein-Westfalen um über 30 % zu; in Baden-Württemberg war er negativ mit -5,1 % (vgl. Abbildung 5).

In beiden Bundesländern liegt der Gründungsschwerpunkt in den größten Märkten "Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen" sowie "Datenverarbeitung und Datenbanken" wobei in Baden-Württemberg eine ungemein starke Verlagerung der Gründungsintensität vom erstgenannten Sektor hin zur Datenverarbeitungsbranche festzustellen ist.¹⁸ In Nordrhein-Westfalen hingegen ist mit Ausnahme einer abnehmenden Nettogründungsrate in Forschung und Entwicklung (jedoch bei gleichzeitig hohem Umsatzwachstum) die Verteilung der jährlichen Gründungssalden seit 1996 relativ stabil.

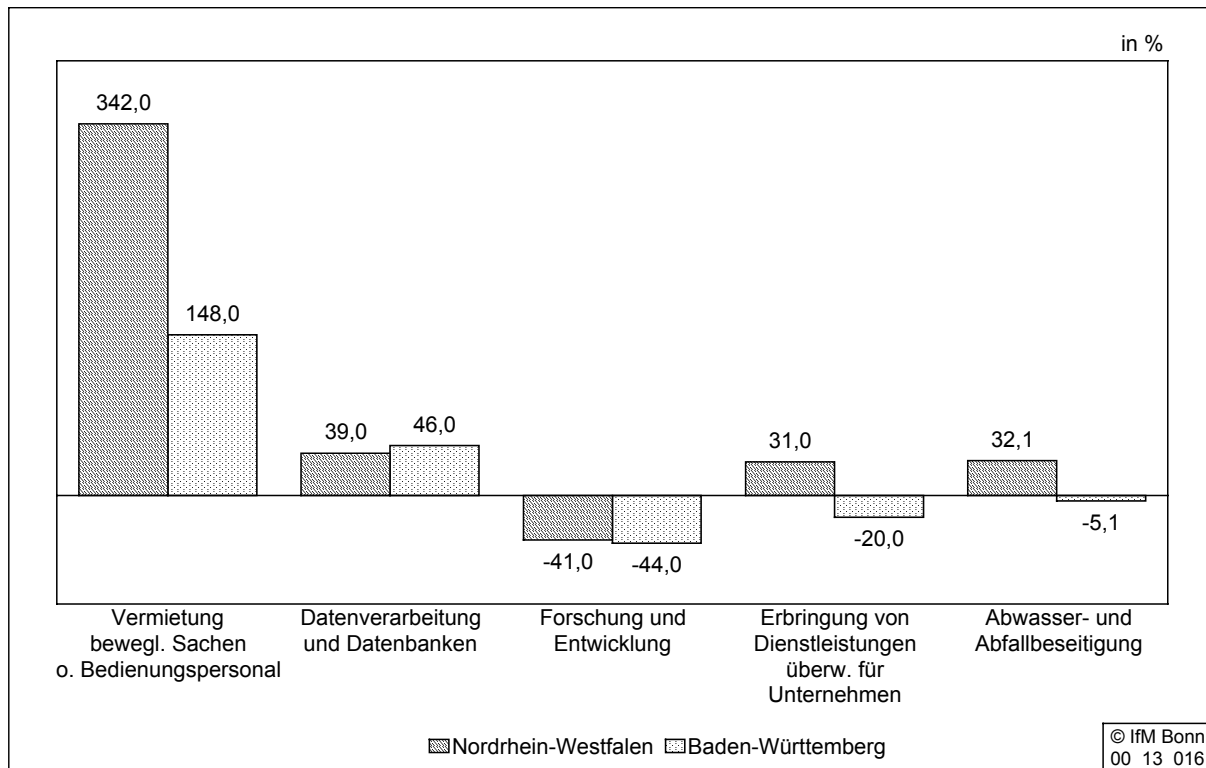
¹⁶ Der Umsatzzuwachs dieses Wirtschaftszweiges liegt mit 26,3 % immer noch weit über dem 14,3 % betragenden Bundesdurchschnitt.

¹⁷ In einem stagnierenden Markt fehlen die für Unternehmensneugründungen notwendigen Markteintrittsreize.

¹⁸ 1996 konnten 23 % der Nettogründungen (gemessen an den Gewerbean- und -abmeldungen) dem Wirtschaftszweig Datenverarbeitung und Datenbanken zugeschrieben werden, 1999 lag dieser Anteil bei über 35 %. Parallel dazu sank der Anteil der "Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen" von 76 % auf 64 %. (STATISTISCHE LANDESAMT BADEN-WÜRTTEMBERG, Gewerbeanzeigen, verschiedene Jahrgänge)

Tabelle 5: Unternehmen und Umsatz unternehmensnaher Dienstleister in Nordrhein-Westfalen 1998

Abbildung 5: Gründungssalden unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg 1996 bis 1999 - Veränderung in %



Quelle: STATISTISCHE LANDESÄMTER, Gewerbestatistiken (diverse Jahrgänge); eigene Berechnungen.

Aus der amtlichen Statistik lässt sich nicht entnehmen, in welchem Umfang Auslagerungsaktivitäten der Wirtschaft zum Gründungsgeschehen unternehmensnaher Dienstleistungen beigetragen haben. Eine Unternehmensbefragung des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn aus dem Jahr 1998 (WIMMERS/ HAUSER/PAFFENHOLZ 1999) zeigt, dass entgegen der durch die Outsourcingdiskussion genährten Erwartungen nur etwa 10 % der unternehmensnahen Dienstleister im Zuge von Ausgründungen entstehen; über 80 % sind originäre Gründungen. Allerdings nimmt der Anteil der durch Outsourcing hervorgehenden Gründungen seit 1995 spürbar zu. Die Verflechtungsintensität¹⁹ zwischen Industrie und unternehmensnahen Dienstleistungen steigt mit der Tendenz industrieller Betriebe, selbst erstellte Dienstleistungen ("make")

¹⁹ Insgesamt ist die Entwicklung unternehmensnaher Dienstleistungen eng mit dem produzierenden Gewerbe verknüpft, sodass sie tendenziell stärker mit der konjunkturellen Entwicklung der Industrie verbunden sind als andere Dienstleistungen. Diese Konjunkturabhängigkeit vollzieht sich nach Untersuchungen des statistischen Landesamtes Baden-Württemberg mit einem Lag von ca. einem Jahr.

durch Fremdbezüge ("buy") zu ersetzen, wobei der Anteil unternehmensnaher Dienstleistungen, der an die Industrie abgesetzt wird, in der IfM-Studie mit 75 % quantifiziert wird. Umgekehrt ist anhand der Input/Output Tabelle ein Vorleistungsanteil unternehmensnaher Dienstleistungen in die Industrieproduktion von etwa 20 % auszumachen. Diese enge Verflechtung trifft nach den Ergebnissen einer Studie des DEUTSCHEN INSTITUTS FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (2000) über Hamburg ebenfalls im regionalen Kontext zu: Zwei Drittel der von Industrieunternehmen ausgelagerten Dienstleistungen werden im regionalen Umfeld bezogen und bleiben somit der regionalen Wirtschaft als Wertschöpfungspotenzial erhalten. Dies deutet auf einen Zusammenhang zwischen der Präsenz von Industrieunternehmen an einem Wirtschaftsstandort und der Gründungsdynamik im Dienstleistungssektor, wobei die Industrie als Nachfrager und Inkubator fungiert.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass der nordrhein-westfälische Markt für unternehmensnahe Dienstleistungen durch überdurchschnittliche Wachstumsdynamik gekennzeichnet ist, welche in weitaus höheren Maße als Baden-Württemberg zum gesamten Wirtschaftswachstum beiträgt. Besondere Schwerpunkte ergeben sich in den Bereichen:

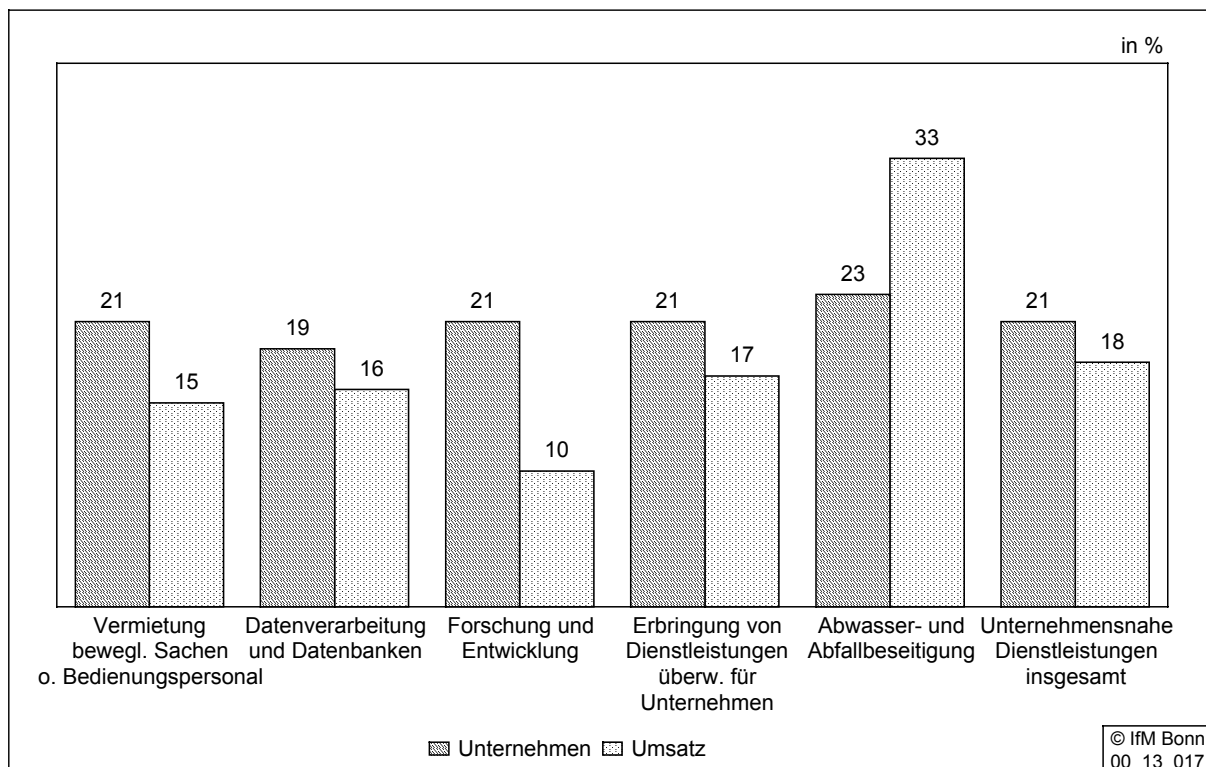
- Forschung und Entwicklung (+114 % Umsatz zwischen 1994 und 1998): In diesem Wirtschaftszweig verzeichnet Nordrhein-Westfalen weit über dem Bundesdurchschnitt liegende Zuwächse und übertrifft inzwischen die von Baden-Württemberg erzielten Umsätze um gut 20 %.
- Abwasser- und Abfallbeseitigung (+39,5 % Umsatz zwischen 1994 und 1998): Die Vorreiterposition Nordrhein-Westfalens konnte in diesem Sektor noch weiter ausgebaut werden.
- EDV-Sektor (+80,5 % Umsatz zwischen 1994 und 1998): Hier verläuft die Entwicklung, trotz hohen Zuwachses, im Bundesvergleich allerdings unterdurchschnittlich.

Eine rege Gründungsdynamik begleitet diese Entwicklung und unterstützt den Strukturwandel. Im Vergleich dazu ist das Gründungsgeschehen in Baden-Württemberg mit Ausnahme der EDV-Branche, in welcher Wachstum und Gründungssaldo höher als in Nordrhein-Westfalen sind, deutlich schwächer ausgeprägt.

2.4 Unternehmensnahe Dienstleistungen im Ruhrgebiet

Etwas über ein Fünftel aller nordrhein-westfälischen unternehmensnahen Dienstleister haben ihren Standort im Ruhrgebiet und erwirtschaften ca. 19 % des entsprechenden Landesumsatzes. Abbildung 6 zeigt, dass der Unternehmensanteil über alle Wirtschaftszweige des Dienstleistungssektors hinweg relativ gleichverteilt ist. Hingegen ist der am Umsatz gemessene Marktanteil des Ruhrgebiets sehr von der Branche abhängig. Erwartungsgemäß ist das ehemalige Kohle- und Stahlrevier verstärkt am Umsatz der "Abwasser- und Abfallbeseitigung" beteiligt. Der innovationsfördernde Wirtschaftszweig "Forschung und Entwicklung" ist dagegen deutlich unterrepräsentiert.

Abbildung 6: Unternehmensnahe Dienstleistungen im Ruhrgebiet 1998 nach Wirtschaftszweigen - in % von Nordrhein-Westfalen



Quelle: LANDESAMT FÜR DATENVERARBEITUNG UND STATISTIK NORDRHEIN-WESTFALEN, Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1998 im Auftrag des IfM Bonn; eigene Berechnungen.

Die Gewichtung unternehmensnaher Dienstleistungen an der gesamten Binnenstruktur des Ruhrgebiets deckt sich weitgehend mit der des Unternehmensbestandes auf Landesebene: in beiden Fällen liegt ihr Mindestgewicht bei etwa 18 %. Am Umsatz gemessen ist jedoch im Ruhrgebiet, mit einem Anteil von ca. 4 %, ein Rückstand feststellbar (derjenige Nordrhein-Westfalens liegt bei 6 %), der insgesamt auf einen noch anhaltenden Strukturwandel deutet.

Nur der Bezirk Dortmund bewegt sich mit ebenfalls 6 % Umsatzanteil im Landesdurchschnitt.

Nach IHK-Bezirken²⁰ differenziert (vgl. Tabelle 6), weist Essen mit Abstand den höchsten Anteil unternehmensnaher Dienstleister auf, hauptsächlich in der Vermietungsbranche (43 % des Umsatzes im Ruhrgebiet) und der "Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen" (40 % des Umsatzes im Ruhrgebiet). Deutlich niedriger ist dieser Vorsprung in den innovativeren Bereichen "Forschung und Entwicklung" sowie "Datenverarbeitung und Datenbanken". Hier nehmen die kreisfreien Städte Dortmund, Duisburg und Bochum ebenfalls starke Positionen ein. Die schwächsten Anteilswerte entfallen auf die IHK-Bezirke Bochum und Münster (Vestische Gruppe), letztere auch mit einem überdurchschnittlichen Anteil umsatzschwacher Unternehmen. Dies lässt auf einen hohen Anteil kleiner und mittlerer Unternehmen schließen.

Tabelle 6: Unternehmensnahe Dienstleistungen im Ruhrgebiet*

IHK-Bezirk	Unternehmensnahe Dienstleister					
	Unternehmen 1998			Umsatz 1998		
	Absolut	Anteil an allen Unternehmen des Bezirks in%	Zuwachs Unternehmen 1996/98 in%	in Mill. DM	Anteil am Gesamtumsatz des Bezirks in%	Zuwachs Umsatz 1996/98 in%
IHK Bochum	2.554	17,6	13,1	2.097	3,7	15,7
IHK Dortmund	5.665	17,4	10,3	4.971	6,2	25,5
IHK-Münster: Vestische Gruppe (ohne Bottrop)	3.784	15,6	7,4	2.428	3,8	12,3
IHK Essen	6.394	19,9	4,0	7.681	3,0	15,3
IHK Duisburg	4.009	15,0	6,6	3.440	3,2	30,8
Ruhrgebiet nach IHK Bezirken *	22.586	17,2	7,6	21.025	3,7	19,7

© IfM Bonn

* Ohne den Wirtschaftszweig O90 (Abwasser- und Abfallbeseitigung) und ohne die kreisfreie Stadt Bottrop, für die aus Geheimhaltungsgründen keine vollständigen Daten vorliegen.

Quelle: LANDESAMT FÜR DATENVERARBEITUNG UND STATISTIK NORDRHEIN-WESTFALEN, Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1998 im Auftrag des IfM Bonn; eigene Berechnungen.

²⁰ Zur Einteilung des Ruhrgebiets in IHK-Bezirke vgl. Anhang 1

Das Wachstum unternehmensnaher Dienstleistungen blieb bis 1997 im Ruhrgebiet hinter dem in Nordrhein-Westfalen zurück; vorläufige Zahlen für 1998 signalisieren inzwischen, dass eine Angleichung stattfindet bzw. sich sogar aufgrund höherer Umsatzzuwächse ein Überholprozess im Ruhrgebiet vollzieht.²¹

Die Wachstumsraten differieren stark je nach IHK-Bezirk: Die beiden stärksten Umsatzzunahmen verbuchen Dortmund und Duisburg, in denen innovative Wirtschaftszweige überproportional vertreten sind. Die kräftigsten Unternehmenszunahmen werden (mit Ausnahme Dortmunds) aber noch in jenen Bezirken verzeichnet, die ein unterdurchschnittliches Umsatzwachstum aufzeigen. Hier dürften besonders viele junge und noch sehr kleine Unternehmen ihre Standorte haben. Nach Wirtschaftszweigen differenziert, bestätigt sich auch für das Ruhrgebiet die sowohl auf Bundes- als auch Landesebene beobachtbare Entwicklung des starken Wachstums der Branchen Datenverarbeitung und Datenbanken sowie Forschung und Entwicklung.

3. Der Internationale Handel mit Dienstleistungen - Ein Überblick über den Stand der Forschung

3.1 Definitive Abgrenzung des Begriffs "Internationaler Handel mit Dienstleistungen"

Eine Einschätzung des Status quo des internationalen Handels mit Dienstleistungen bedarf zunächst einmal einer Eingrenzung des Begriffs "Internationaler Handel mit Dienstleistungen". Anders als beim Warenaustausch, bei dem der Wohnsitz der Akteure internationalen Handel²² definiert, liegt beim Dienstleistungsaustausch nur selten die Grenzüberschreitung eines physisch greifbaren Objektes vor. Hingegen erfordert die Dienstleistungserbringung häufig die physische Präsenz von Anbieter und Nachfrager. Das General Agreement on Trade in Services (GATS)²³ unterscheidet in seiner Definition des Begriffs in Art. I

²¹ Eine genaue Ermittlung der Wachstumsraten scheidet an den für das Ruhrgebiet nicht verfügbaren 1998er Zahlen für die Wirtschaftszweige Abwasser- und Abfallbeseitigung (O90) sowie für die Kreisfreie Stadt Bottrop der Wirtschaftszweige Datenverarbeitung und Datenbanken (K72) und Forschung und Entwicklung (K73).

²² Nach der Definition des Internationalen Währungsfonds liegt internationaler Handel dann vor, wenn Wirtschaftssubjekte, die ihren Wohnsitz in unterschiedlichen Ländern haben, gleichartige ökonomische Werte austauschen (IMF 1982, S. 7 ff.).

²³ Der völkerrechtliche Vertrag GATS ist integraler Bestandteil des Übereinkommens zur Errichtung der Welthandelsorganisation WTO, das am 1.1.1995 in Kraft trat. Das GATS

Abs. 2 GATS vier Formen der grenzüberschreitenden Erbringung von Dienstleistungen (KOEHLER 1999, S. 36 ff.):

- Direkte international handelbare Dienstleistungen (Cross-border-supply) ²⁴

Hierunter fallen diejenigen Dienstleistungen, bei denen ein physischer Kontakt zwischen Anbieter und Nachfrager nicht erforderlich ist. Dazu zählen zum Warenhandel komplementäre Dienste wie z.B. Frachttransportleistungen, aber insbesondere auch der gesamte über Informations- und Kommunikationsnetze erfolgende Dienstleistungsaustausch, so z.B. der Austausch bestimmter Finanz- oder Versicherungsdienste.

- Dienstleistungen in Verbindung mit der internationalen Wanderung der Dienstleistungsnutzer bzw. Nachfrager (Consumption abroad)

In diesem Fall wird die Dienstleistung im Inland für einen ausländischen Kunden erbracht, d.h. die Transaktion kommt erst durch die Mobilität des Konsumenten zustande. Wichtigstes Beispiel hierfür ist der Tourismus.

Schließlich gibt es Formen der Dienstleistungserbringung in Verbindung mit der internationalen Wanderung der Erbringer bzw. Anbieter. Hierbei werden zwei Formen der Dienstleistungserbringung unterschieden:

- Die permanente Niederlassung der Anbieter im Ausland, unter die der gesamte Bereich der Direktinvestitionen²⁵ fällt (Commercial presence), und
- der temporäre Auslandsaufenthalt der Anbieter nur für die Zeit der Dienstleistungstätigkeit (Presence of natural persons).

Denkbar ist darüber hinaus eine weitere Sonderform, bei der Dienstleistungen in Verbindung mit der internationalen Wanderung von Anbieter und Nachfrager erbracht werden. Diese Dienstleistungskategorie setzt die Mobilität beider Handelspartner voraus und ergibt sich beispielsweise, wenn ein Mutterunternehmen für Auslandsniederlassungen Dienstleistungen aus einem Drittstaat bezieht. Die Transaktion findet weder am Standort des Nachfragers noch des Anbieters statt. Da es sich um eine Kombination der zweiten und dritten Kate-

ist auf die Liberalisierung des internationalen Dienstleistungsverkehrs gerichtet (KOEHLER 1999, S. 21 f.).

²⁴ In Klammern jeweils der entsprechende GATS-Terminus (WTO 1995).

²⁵ Vgl. zum Begriff der Direktinvestitionen DEUTSCHE BUNDESBANK (2001a)

gorie handelt, wird diese Form nicht gesondert behandelt (KOEHLER 1999, S. 92 ff.).

Im Gegensatz zum Warenhandel hat sich also beim internationalen Handel mit Dienstleistungen im Rahmen des GATS ein Begriffsverständnis durchgesetzt, bei welchem die niedergelassene Präsenz des leistenden Unternehmens im Ausland ein Bestandteil des internationalen Dienstleistungshandels ist (KRANCKE 1999, S. 12). Diese Direktinvestitionen werden in der amtlichen Statistik gesondert ausgewiesen.

Das Recht der Europäischen Gemeinschaft unterscheidet zwischen "freiem Dienstleistungsverkehr" und "Niederlassungsfreiheit". Der freie Dienstleistungsverkehr, geregelt in Art. 59 ff. EG-Vertrag, umfasst drei Erbringungsalternativen: Der Leistungserbringer begibt sich zur Dienstleistungserbringung in einen anderen Mitgliedstaat, der Empfänger begibt sich in den Mitgliedstaat des Erbringers oder die Dienstleistungsfreiheit wird ohne einen Ortswechsel des Dienstleistungserbringers oder -empfängers in Anspruch genommen. Das Unterscheidungskriterium zwischen Dienstleistung und Niederlassung ist der vorübergehende Charakter der Dienstleistung. Eine Niederlassung setzt dagegen eine dauerhafte Einrichtung im Aufnahmestaat voraus. Dienstleistung und Niederlassung unterliegen unterschiedlichen rechtlichen Bestimmungen (EUROPÄISCHE KOMMISSION 1997, S. 5).

3.2 Internationalisierungsanreize und -zwänge

Über die wesentlichen Ursachen der zunehmenden Internationalisierung von Dienstleistungsunternehmen besteht in der Literatur weitgehend Konsens. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die Internationalisierungsanreize und -zwänge für Dienstleister sich nicht grundlegend von denen des Verarbeitenden Gewerbes unterscheiden. Entscheidendes Novum bei der Internationalisierung von Dienstleistungen ist jedoch die Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologie. Diese hat durch die nun mögliche Übertragbarkeit und Speicherbarkeit den internationalen Handel mit sog. Intangibles, die nach klassischem Verständnis zu den nichthandelbaren Gütern gehörten, erst möglich gemacht. Darüber hinaus hat die aufgrund von sinkenden Transportkosten stark gestiegene Mobilität der Akteure dort, wo die physische Präsenz von Anbieter oder Nachfrager notwendig ist, den grenzüberschreitenden Austausch von Dienstleistungen verstärkt.

HÜBNER (1996, S. 76 f.) unterscheidet nach dem Vorbild des going global im Bereich der Sachgüter Push- und Pullfaktoren der Internationalisierung. Zu den Push-Faktoren zählt z.B. die Sättigung des heimischen Marktes, aber auch die Notwendigkeit, großen Abnehmern auf Auslandsmärkte zu folgen. Pull-Faktoren sind ein attraktiver Auslandsmarkt, der hohe Wachstumsraten aufweist, hohes eigenes Know-how, das zu internationalem Wachstum anspornt, sowie eigene internationale Erfahrungen und qualifiziertes Personal, was die weitere Internationalisierung vorantreibt.

Ähnlich differenziert BEHOFICS (1998, S. 32 ff.) zwischen reaktivem und proaktivem Internationalisierungsverhalten. Zum einen besteht ein nachfrageinduzierter Internationalisierungsdruck, d.h. Dienstleistungsunternehmen folgen ihren Klienten (Client Following). Andererseits wird das Verhalten von der Notwendigkeit der Erschließung neuer Märkte bestimmt (Market Seeking). Er betont die Komplementarität zwischen Sachgütern und Dienstleistungen, die bedingt, dass ein verstärkter internationaler Warenhandel konsekutiv auch mit einer Zunahme des internationalen Austausches von Diensten verbunden ist.

KRÄMER (1999, S. 14) weist auf die zunehmende Vernetzung der Wirtschaft als entscheidenden Impuls für das Wachstum unternehmensbezogener Dienstleistungen hin. Neben dem technologischen Fortschritt bei den Informations- und Kommunikationstechniken seien auch die zunehmende Produktkomplexität, veränderte Kundenwünsche und der Trend zur Globalisierung für die steigende Bedeutung von unternehmensnahen Dienstleistungen verantwortlich. Insbesondere werden Dienstleistungsunternehmen als Ersteller von Vorleistungen für Industrieunternehmen immer wichtiger.

Auch GORNIG und STILLE (1997, S. 35) sehen in den neuen Informations- und Kommunikationstechnologien den wesentlichen Impulsgeber für die zunehmende Internationalisierung von Dienstleistungen. Unterstützend wirke darüber hinaus die Verbesserung der institutionellen Regelungen für den internationalen Austausch von Dienstleistungen, beispielsweise durch das GATS.

3.3 Internationalisierungshemmnisse

Während institutionelle Markteintrittsbarrieren mit der Errichtung des EU-Binnenmarktes im Bereich des Warenaustausches an Bedeutung verlieren, stellen sie im Bereich des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs teilweise weiterhin einen hemmenden Faktor dar. Die folgenden Beispiele mögen dies verdeutlichen:

Grundsätzlich unterliegen Arbeitnehmer dem System der sozialen Sicherheit des Mitgliedsstaates, in dessen Gebiet sie tätig sind (*lex loci laboris*).²⁶ Sofern die Dauer der Entsendung jedoch zwölf Monate nicht überschreitet, bleibt das Sozialrecht des Herkunftslandes²⁷ in Kraft (vgl. Art. 14 Nr. 1a VO 1408/71). Dieser Zeitraum kann in bestimmten Fällen nochmals um zwölf Monate verlängert werden. Diese Vorschriften gelten sowohl für Arbeitnehmer als auch für Selbständige (EUROPÄISCHE KOMMISSION 1995, S. 8). Bei längeren Aufenthalten ist der Dienstleister dann in dem entsprechenden Land, wo die Dienstleistung erbracht wird, sozialversichert. Versicherungs-, Warte- oder Beschäftigungszeiten werden bei sukzessiver Beschäftigung in verschiedenen Ländern kumuliert, d.h. die in den jeweiligen Ländern erworbenen Rechte bleiben bestehen. Hemmend auf den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr können sich die Bestimmungen dann auswirken, wenn ein Aufenthalt im Ausland länger als ein bzw. zwei Jahre dauert, d.h. der Dienstleistungserbringer dann im Erbringungsland versichert ist und die Konditionen der Sozialversicherung dort weniger vorteilhaft sind als diejenigen im Heimatland.

Ein weiteres Beispiel für ein institutionelles Hemmnis ist die Tatsache, dass Reisekosten, die sich z.B. bei der Erbringung einer Dienstleistung im Ausland ergeben, nur für einen begrenzten Zeitraum von drei Monaten als Werbungskosten bzw. Betriebsausgaben von deutschen Finanzämtern anerkannt werden (vgl. § 9 Abs. 5 i.V.m. § 4 Abs. 5 Nr. 5 EStG); (HARTMANN 1997, S. 123 und S. 296). Vielfach überschreiten aber gerade im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen die Aufenthalte vor Ort einen Dreimonatszeitraum. Erschwerend für Dienstleister wirkt sich darüber hinaus die am 1. April 1999 in Kraft getretene Änderung des Umsatzsteuergesetzes aus, die bewirkt, dass u.a. Reisekosten nunmehr vom Vorsteuerabzug ausgeschlossen sind (BMF 1999).

Gab es bisher auch bei der gegenseitigen Anerkennung von qualifizierenden Berufsabschlüssen noch erhebliche Probleme, so sind diese zumindest de jure

²⁶ Eine Harmonisierung der Sozialsysteme der einzelnen Mitgliedstaaten wird nicht angestrebt; vielmehr sehen die Gemeinschaftsbestimmungen über die soziale Sicherung eine Koordinierung der verschiedenen nationalen Systeme vor (EUROPÄISCHE KOMMISSION 1995, S. 6; GERICHTSHOF DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN 2000, S. 1).

²⁷ Dazu zählen gemäß Art. 4 VO 1408/71 Regelungen von Leistungen bei Krankheit, Mutterschaft, Invalidität, Alter, Arbeitsunfällen, Berufskrankheiten, Arbeitslosigkeit, Familienleistungen sowie Sterbegeld und Leistungen an Hinterbliebene (HANAU/HEYER 1993, S. 17)

durch die im Mai 1999 erlassene EU-Richtlinie 92/51²⁸ weitgehend ausgeräumt worden. In Bezug auf das grenzüberschreitende Dienstleistungsangebot bestehen jedoch weiterhin erhebliche Rechtsunsicherheiten, so z.B. hinsichtlich der Anforderungen, denen die Dienste der Informationsgesellschaft zu genügen haben (EUROPÄISCHE KOMMISSION 2000, S. 66 f.).

Darüber hinaus gibt es im weltweiten Dienstleistungsaustausch rechtliche Einschränkungen, die bestimmte Branchen betreffen. So können beispielsweise Ausländer in der Schweiz und in Polen keinen Immobilienbesitz erwerben, was de facto eine Diskriminierung ausländischer Unternehmen darstellt.

Neben diesen genannten Markteintrittsbarrieren haben Dienstleister z.B. auch damit zu kämpfen, dass bei Ausschreibungen deutliche Präferenzen für die jeweiligen heimischen Anbieter bestehen bzw. dass sogar die Ausschreibungsbestimmungen so gestaltet sein können, dass lokale Unternehmen bevorzugt werden.

Die Liste der Beispiele ließe sich beliebig weit fortführen. Insgesamt findet sich weltweit eine Vielzahl protektionistischer Maßnahmen der einzelnen Länder, die den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr erheblich behindern. Das Scheitern der WTO-Konferenz in Seattle im Jahre 1999 hat gezeigt, dass es zwischen den USA und der EU, aber auch zwischen den Entwicklungsländern und Industrieländern Interessengegensätze in bestimmten Bereichen gibt, die eine zügige Liberalisierung erschweren. Zu den entscheidenden Problem-bereichen des GATS zählt vor allem der Interessenkonflikt zwischen Industrie- und Entwicklungsländern. Letztere fordern insbesondere die Möglichkeit der Erbringung von Dienstleistungen auch durch wenig qualifizierte Arbeitskräfte ohne die Errichtung einer Niederlassung, während die Industriestaaten zu wenig Konzessionen im Bereich des Personenverkehrs bereit sind, gleichwohl aber in anderen Bereichen weitgehende Liberalisierungsschritte fordern. Der Bundesverband der deutschen Industrie sieht außerdem im Fehlen multilateraler Regeln für die öffentliche Auftragsvergabe eines der größten nicht-tarifären Handelshemmnisse im internationalen Dienstleistungsverkehr (BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE e.V. 1999, S. 4).

²⁸ Die Richtlinie besagt, dass ein Berufsangehöriger, der die Qualifikationsvoraussetzungen für die Ausübung eines Berufs in einem Mitgliedsstaat erfüllt, als ausreichend qualifiziert gilt, um diesen Beruf in einem anderen Mitgliedsstaat auszuüben (EUROPÄISCHE KOMMISSION 2000, S. 5).

3.4 Schwächen bei der Internationalisierung deutscher Dienstleister

Trotz der Unzulänglichkeiten bei der Erfassung und internationaler Vergleichbarkeit der Daten zum Außenhandel mit Dienstleistungen ist sich die Mehrzahl der Wissenschaftler darin einig, dass Deutschland gegenüber anderen Ländern einen Rückstand beim Dienstleistungsaußenhandel aufweist. Gleichwohl wird dieser Rückstand unterschiedlich bewertet.

So konstatieren z.B. GORNIG und STILLE (1997, S. 25) Schwächen der Bundesrepublik Deutschland im internationalen Austausch von Dienstleistungen. Zwar sei das chronische Defizit in der Dienstleistungsbilanz zum Teil Ausdruck des traditionellen Nettoimports von Tourismusleistungen, offensichtlich bestünden aber auch Schwierigkeiten bei der Entwicklung eines eigenständigen Dienstleistungshandels unabhängig vom Warenhandel. Gerade kleinen und mittleren Dienstleistern fehle es vielfach an Wettbewerbserfahrung. Auch wenn Dienstleistungen in erheblichem Umfang als Vorleistungen in den Exportanteilen der Wirtschaftszweige des Produzierenden Gewerbes enthalten sind, scheint es doch nicht in ausreichendem Maße gelungen zu sein, regionale und funktionale Vernetzungen von Dienstleistungsaktivitäten untereinander herzustellen, um beispielsweise an Wertschöpfungsketten internationaler Beratungs- und Online-Dienstleistungen zu partizipieren.

PETERSEN et al. (1993 S. 181 ff.) betonen dagegen, dass aus der zunehmend defizitären deutschen Dienstleistungsbilanz keineswegs auf eine mangelnde Internationalisierung oder generelle Wettbewerbsschwäche des deutschen Dienstleistungssektors geschlossen werden dürfe. Der Eindruck eines Rückstandes werde durch eine Reihe von Argumenten relativiert: Dienstleistungen sind nach ihrer Ansicht zu weiten Teilen als Vorleistungen in Waren inkorporiert und der Warenexport entwickelt sich sehr dynamisch. Deutschlands Exportstärke erkläre sich in weiten Teilen erst aus den Dienstleistungsinputs. Zusätzlich zur Vorleistungsproduktion werden Dienstleistungen auch vom sekundären Sektor intern erstellt. Da Dienstleistungen oft ortsgebunden erbracht werden, drücke sich die Internationalisierung vielfach eher in steigenden Direktinvestitionen als in anwachsenden Handelsströmen aus. Schließlich sei auch die für die Dienstleistungen ungünstig erscheinende Relation von Waren- und Dienstleistungshandel eher auf einen überdurchschnittlich wettbewerbsstarken sekundären Sektor als auf einen nachhinkenden tertiären Sektor zurückzuführen.

Eine der Ursachen für die relativ schwache Wettbewerbsposition deutscher Anbieter unternehmensbezogener Dienstleistungen ist nach HILD et al. (1998, S. 166 f.) darin zu sehen, dass deutsche Dienstleister zu klein sind, um mit großen, international agierenden Unternehmen konkurrieren zu können. Darüber hinaus sei die unzureichende Wettbewerbsfähigkeit neben den zu geringen Unternehmensgrößen auch auf die mangelnde Breite an Serviceleistungen zurückzuführen.

Auch O'FARRELL/SCHEUER/SCHMIDT (1999, S. 115 ff.) gehen davon aus, dass trotz der Intensivierung der Exporttätigkeit deutscher Dienstleister der Anteil der internationalisierten Dienstleistungsunternehmen in Deutschland immer noch deutlich niedriger ist als in Großbritannien. Im Gegensatz zu den Unternehmen der Vergleichsregionen fällt es deutschen Unternehmen offenbar schwer, weitere Kundenkreise zu erschließen. Mehr als die Hälfte der von O'FARRELL/SCHEUER/SCHMIDT befragten Unternehmen betreuen nur den ersten Kunden in ihrem größten Auslandsmarkt. Große Schwierigkeiten im Vergleich zu ausländischen Wettbewerbern ergäben sich für deutsche Anbieter auch durch das hohe Niveau der Personalkosten in Deutschland.

4. Die Internationalisierung unternehmensnaher Dienstleistungen

4.1 Internationalisierung im Spiegel der amtlichen Statistik

Der Fokus der vorliegenden Untersuchung liegt auf der Schnittstelle zweier Themenbereiche: Den Besonderheiten der Internationalisierung von KMU und den Spezifika der Internationalisierung (unternehmensnaher) Dienstleistungsunternehmen. Zu beiden Themengebieten findet sich vergleichsweise viel theoretische Literatur, andererseits sind die empirischen Erkenntnisse sehr rudimentär und die amtliche Statistik lückenhaft.

Es existieren vier Hauptquellen statistischer Daten zur Internationalisierung der deutschen Wirtschaft, die allerdings nur eingeschränkt aussagekräftig bei der Erfassung der Auslandsaktivitäten unternehmensnaher Dienstleistungen sind. Im einzelnen handelt es sich um die:

- Außenhandelsstatistik
- Zahlungsbilanz
- Direktinvestitionsstatistik
- Umsatzsteuerstatistik

Die Außenhandelsstatistik der Deutschen Bundesbank erfasst zwar die Ausfuhren und Einfuhren nach Warengruppen und Zielländern, doch nicht für den Dienstleistungsexport und kann damit für die Untersuchung der Internationalisierung unternehmensnaher Dienstleistungen nicht herangezogen werden.

Die Zahlungsbilanz erfasst Zahlungsströme ins Ausland im Warenhandel und Dienstleistungsverkehr. Die in der Zahlungsbilanz enthaltene Dienstleistungsbilanz liefert eine detaillierte Aufstellung des Dienstleistungssektors und damit einen guten Einblick in die Internationalisierungsintensität und -entwicklung. Ihre Gliederung wird in Kapitel 6 ausführlich wiedergegeben.

Direktinvestitionen werden von der Deutschen Bundesbank in drei verschiedenen, wegen unterschiedlicher Erhebungsverfahren nicht unmittelbar miteinander vergleichbaren Statistiken ausgewiesen: Die Bestandsstatistik (Statistik über die Kapitalverflechtung mit dem Ausland), die Kapitalverkehrsstatistik (d.h. die mit Zahlungsströmen verbundenen Direktinvestitionen) und die Transaktionsstatistik. Obwohl die Direktinvestitionsstatistik keine Größenklassifikation der investierenden Unternehmen erlaubt und die Erfassungsgrenzen/Meldefreigrenzen alle kapitalmäßig kleinvolumigen Internationalisierungsformen abschneidet,²⁹ liefert die Bestandsstatistik zusätzlich zu den Investitionsvolumen Daten auf Unternehmensebene. Die angegebene Anzahl Unternehmen und deren Umsätze im Ausland erlauben es – wenn auch nicht gesondert für KMU – Aussagen zum Internationalisierungsverhalten unternehmensnaher Dienstleistungen zu treffen. Die Untergliederung der Wirtschaftszweige stimmt weitgehend mit jener der Umsatzsteuerstatistik überein, sodass Vergleiche möglich sind.

Die Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes führt Angaben zu den Exportumsätzen als "Nebenprodukt" auf, nämlich über die Ausweisung steuerfreier Umsätze mit Vorsteuerabzug und kann deshalb als "Exportstatistik" herangezogen werden. Eine Sonderauswertung dieser Statistik ermöglicht eine Aufstellung der Daten nach Unternehmensgröße, sodass Aussagen zu mittelständischen Unternehmen getroffen werden können. Die tiefgreifende

²⁹ Die Bestandsstatistik basiert auf Bestandsmeldungen inländischer Unternehmen und Privatpersonen über deutsche Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Deutschland. Die Meldefreigrenze bei Minderheitsrechten an Kapital oder Stimmrechten (unter 50%) beträgt seit Januar 1999 (umgerechnet) 10 Mill. DM. Unter einer Bilanzsumme von 1 Mill. DM besteht keine Meldepflicht. Damit wird eine Vielzahl kleiner und mittlerer Investoren nicht erfasst.

Wirtschaftszweiggliederung ermöglicht darüber hinaus eine detaillierte Analyse des unternehmensnahen Dienstleistungssektors. Die gewonnenen Informationen unterliegen jedoch einem anderen Abgrenzungs- und Gliederungskonzept als die Zahlungsbilanz (vgl. Anhang 2). Dieses hat zur Folge, dass diese beiden Statistiken nicht direkt miteinander vergleichbar sind.

Diese amtlichen Datenquellen zur Internationalisierung bilden allerdings verschiedene andere Auslandsaktivitäten nicht (direkt) ab. So zum Beispiel die Auslandsbeziehungen ohne Kapitalbeteiligungen, die Entsendung von Auslandsvertretern zur Wahrnehmung von Handelsinteressen, die grenzüberschreitenden Kooperationen, Franchising und Lizenzvergaben sowie indirekte Exporte. Sie fließen nur dann in die entsprechenden Statistiken ein, wenn sie mit Import- oder Exportleistungen verbunden sind, werden aber selten gesondert ausgewiesen.

Insgesamt liefert die amtliche Statistik zum Internationalisierungsverhalten sowohl von Dienstleistungen als von KMU (noch) keine befriedigenden Informationen. Dies betrifft sowohl die Darstellung der grenzüberschreitenden Dienstleistungsströme in möglichst tiefer und international einheitlicher Branchengliederung als auch Direktinvestitionsströme (PETERSEN et al. 1993, S. 195). Die statistischen Defizite im Dienstleistungssektor sollten allerdings mit der Einführung der neuen Dienstleistungsstatistik weitgehend behoben werden können. Die Umsetzung des am 22.12.2000 veröffentlichten Bundesgesetzblatt Nr. 56 zum Dienstleistungsstatistikeinführungsgesetz hat bereits begonnen (nach Angaben des Statistischen Bundesamtes befinden sich die statistischen Landesämter derzeit in der Erhebungsphase³⁰); Ergebnisse der neuen Dienstleistungsstatistik werden erstmals für das Erhebungsjahr 2000 vorliegen. Die statistische Erfassung von KMU bleibt demgegenüber lückenhaft und es ist davon auszugehen, dass insbesondere hinsichtlich ihrer Internationalisierung kleine und mittlere Unternehmen regelmäßig unterschätzt werden.

4.2 Besondere Merkmale unternehmensnaher Dienstleistungen

Einige spezifische Merkmale unternehmensnaher Dienstleistungen weisen auf die Grenzen des Exports und anderer Internationalisierungsmaße als Grundlage für die Erfassung ihrer grenzüberschreitenden Aktivitäten hin:

³⁰ Die Dienstleistungsstatistik wird jährlich als Unternehmensstatistik dezentral von den statistischen Landesämtern erhoben und vom Statistischen Bundesamt zentral auf Bundesebene veröffentlicht.

- Zum einen führt der Vorleistungscharakter, den viele unternehmensnahe Dienstleistungen (EDV-Dienste, Produktentwicklung, Werbung u.v.a.) haben dazu, dass etliche dieser Dienstleistungen als Bestandteil industriellen Warenexports ihren Weg ins Ausland finden, aber von der Statistik ausschließlich dem Industriesektor zugeschrieben werden. Die als sogenannte "Compacks" in die Warenausfuhr eingebundenen Dienstleistungen fließen in die amtliche Statistik als Warenexport ein. Eine Obergrenze dieser indirekten Exporte lässt sich anhand der Input-Output Tabelle des Statistischen Bundesamtes ermitteln: Etwa 20 % der in die Produkte des verarbeitenden Gewerbes einfließenden Vorleistungen sind unternehmensnahe Dienstleistungen (STATISTISCHE BUNDESAMT, Input-Output Tabelle 1998). Berücksichtigt man den Anteil dieser Dienstleistungen am Exportumsatz des verarbeitenden Gewerbes, fällt die tatsächliche Internationalisierungsintensität unternehmensnaher Dienstleister vermutlich deutlich höher aus, als statistisch ausgewiesen. Eine Schätzung von LICHTBLAU (2000) geht für Deutschland von einer Verdoppelung der statistisch ausgewiesenen Exportquote des gesamten Dienstleistungssektors aus.³¹
- Im Gegensatz zum produzierenden Gewerbe und dem Handel, welche den Export als Internationalisierungsform den Vorrang geben, vollziehen sich die Auslandsaktivitäten nur bedingt handelbarer Dienstleistungen in erster Linie über Kooperationen. Dieses auf Basis der MIND Studie ermittelte Ergebnis, schätzt den Anteil mittelständischer Unternehmen, die exportieren, für das produzierende Gewerbe mit 24 %, für den Handel mit 18 % und für Dienstleistungen mit 10 %.³² Wenn mittelständische Dienstleistungsunternehmen deutlich weniger exportieren als andere Wirtschaftszweige, dann auch deshalb, weil sie mittels Beteiligungen an ausländischen Firmen grenzüberschreitend tätig sind. Unter Umständen fällt sogar im Dienstleistungssektor die Internationalisierungsform der Direktinvestition stärker ins Gewicht als in anderen Wirtschaftszweigen. Unternehmensnahe Dienstleistungen (für die eine physische Präsenz vor Ort noch häufiger unabdingbar ist)³³ dürften ihre

³¹ Allerdings geht LICHTBLAU von einer Gleichverteilung des Vorleistungsanteils der Dienstleistungen auf Umsatz und Exportumsatz aus, was nicht unproblematisch ist.

³² Dieses Ergebnis basiert auf einer Auswertung der MIND Studie 1999. Der anhand der Umsatzsteuerstatistik ermittelte Anteil exportierender Unternehmen liegt mit 5,5 % niedriger.

³³ Wenn auch mit steigendem Einsatz moderner IuK- Technologien die Exportfähigkeit von Dienstleistungen erhöht worden ist, betrifft dies hauptsächlich Leistungen, die im Zusammenhang mit einer Ware (Diskette, Flugschein etc.) abgesetzt werden können, oder

internationale Wirtschaftstätigkeit überproportional durch Direktinvestitionen gewährleisten.

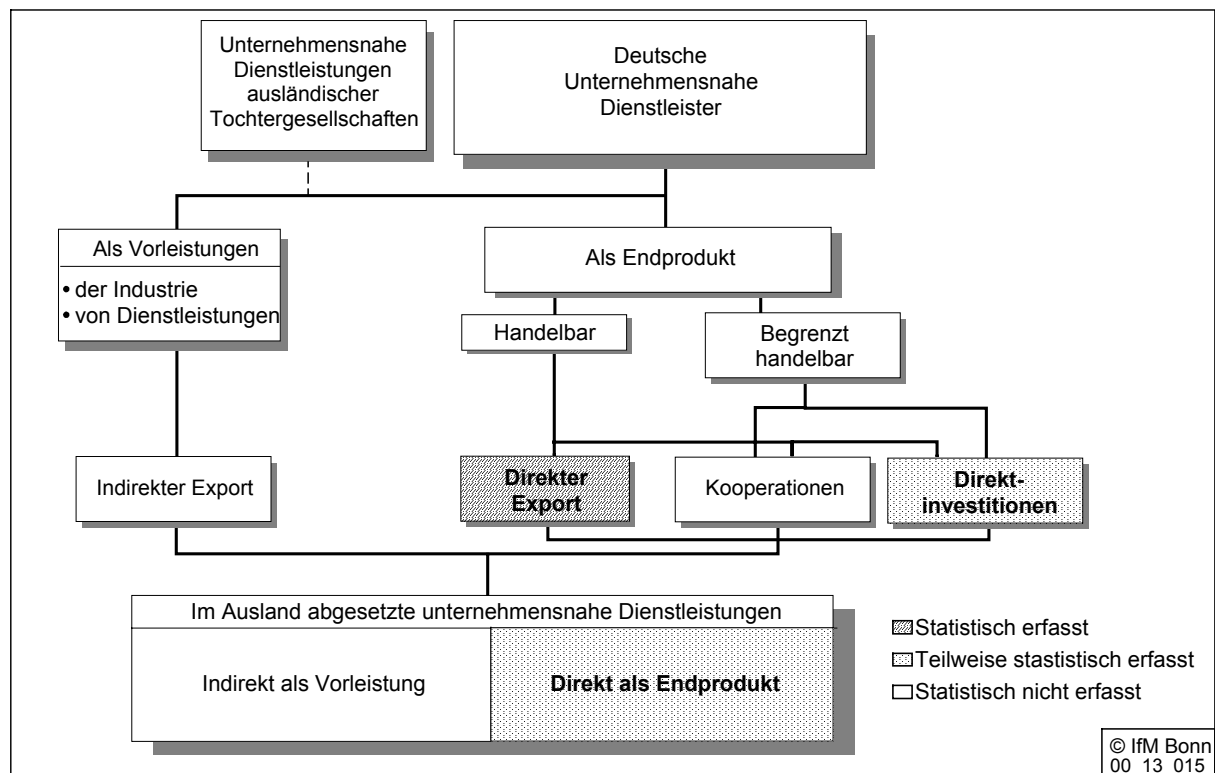
- In einzelnen Branchen sind ausländische Unternehmen auf dem deutschen unternehmensnahen Dienstleistungsmarkt überdurchschnittlich präsent. Kaum ein anderer Wirtschaftszweig zeigt eine so deutliche Dominanz ausländischer Global Players wie beispielsweise die Unternehmensberatung oder die Datenverarbeitungsbranche. Merkmal der Standortentscheidung ausländischer Muttergesellschaften zugunsten Deutschlands sind nicht kostenspezifischer, sondern vielmehr absatzorientierter Natur. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, setzen sie ihre Leistungen direkt vor Ort ab und exportieren nicht. Die sechs größten in Deutschland ansässigen US-amerikanischen DV-Tochtergesellschaften weisen ausnahmslos eine Exportquote von 0 % auf.³⁴ Der wesentliche Umsatzanteil dieser Unternehmen ist jedoch für die Exportquotenbildung des gesamten Wirtschaftszweiges statistisch relevant, d.h. die statistischen Durchschnittswerte werden hierdurch signifikant beeinflusst. Hier stehen Standortattraktivität und Exportintensität in einer umgekehrt proportionalen Beziehung.

Exporte und Direktinvestitionen, die zur Messung der Internationalisierung herangezogen werden können, stellen somit ein notwendiges, aber nicht ausreichendes Internationalisierungsmaß für Auslandsaktivitäten speziell des unternehmensnahen Dienstleistungssektors dar. Eine Übersicht der Internationalisierungswege und der statistischen Erfassung in Deutschland tätiger unternehmensnaher Dienstleister wird in Abbildung 7 gegeben.

aber es handelt sich um Folgeaufträge aus bestehenden Geschäftsbeziehungen. Der Begriff "disembodied services" bezeichnet diese meist über Internet angebotenen Leistungen, beispielsweise "Tele-Banking" oder "Tele-Shopping", die einen zunehmenden Anteil an allen angebotenen Dienstleistungen ausmachen.

³⁴ Ausländische DV-Dienstleister erwirtschafteten 1997 46% des Umsatzes der Top-50 DV-Dienstleistungsunternehmen in Deutschland (HILD et al. 1999, S. 226).

Abbildung 7: Internationalisierungspfade unternehmensnaher Dienstleistungen



Quelle: eigene Zusammenstellung

4.3 Exkurs: Der Tertiarisierungsgrad der Länder

Anhand eines Ländervergleichs der Dienstleistungsstrukturen, unter besonderer Berücksichtigung Baden-Württembergs, soll geklärt werden ob seitens Nordrhein-Westfalens ein Tertiarisierungsrückstand besteht, woraus Anhaltspunkte für regional unterschiedliche Internationalisierungsintensitäten abgeleitet werden können. Dahinter steht die Überlegung, dass ein ungleich weit vorgeschrittener Strukturwandel der beiden Länder mit ein Grund für das unterschiedliche Ausmaß grenzüberschreitender Aktivitäten sein könnte. Um das Ergebnis gleich vorwegzunehmen: Beide Länder, Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg, weisen eine sich bis in Details ähnelnde Struktur auf.

Abbildung 8 zeigt den Tertiarisierungsgrad der einzelnen Bundesländer. In Nordrhein-Westfalen ist, wie auch in Baden-Württemberg, jedes dritte Unternehmen³⁵ dem Dienstleistungssektor zuzurechnen. Beide Länder liegen damit im Bundesdurchschnitt. Während die Stadtstaaten Berlin und Hamburg ge-

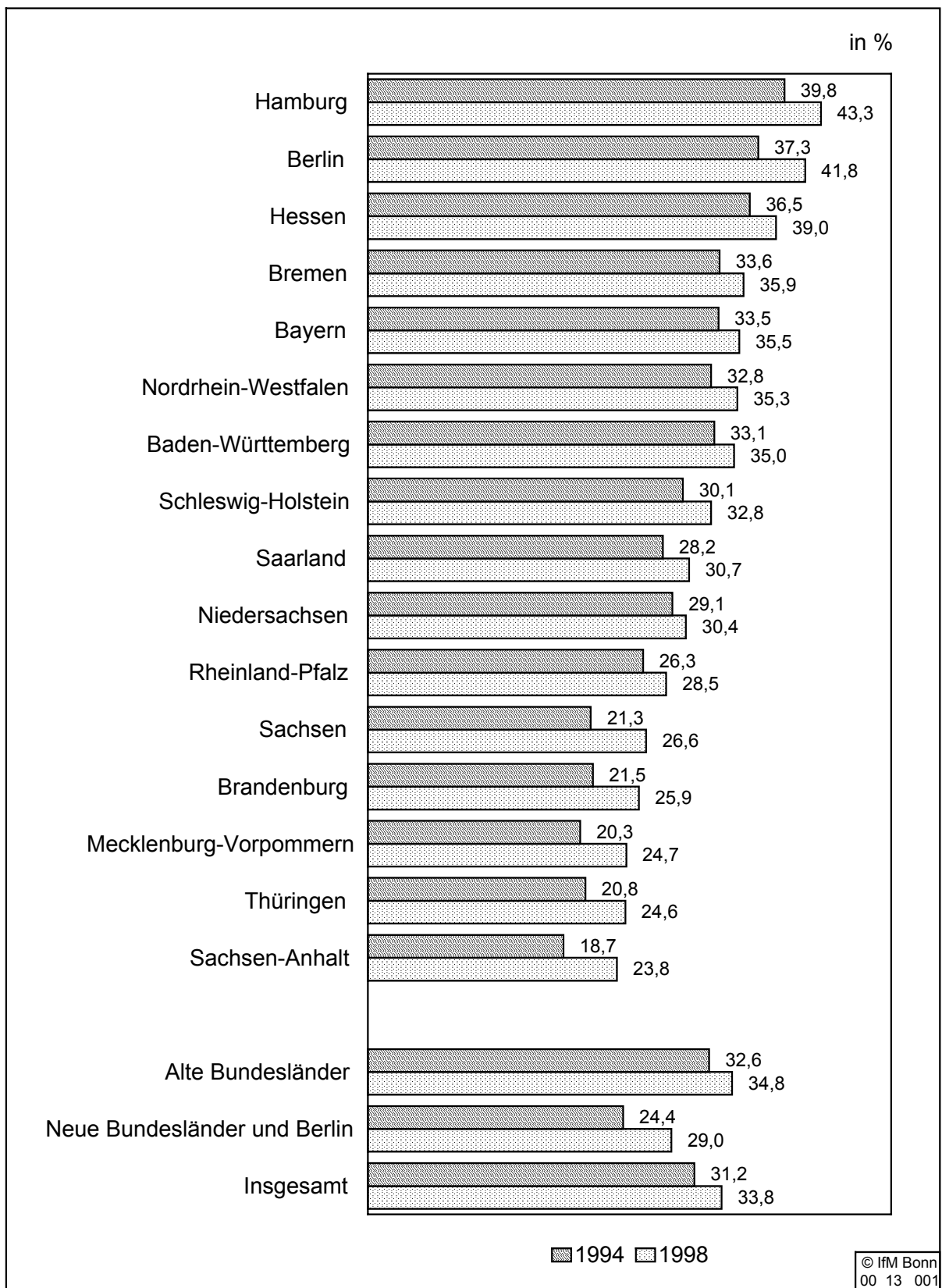
³⁵ In der Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes werden nur umsatzsteuerpflichtige Unternehmen ab 32.500 DM Jahresumsatz mit einbezogen.

messen an der Anzahl der Dienstleistungsunternehmen in ihrer Tertiärisierung weit fortgeschritten sind, fallen die neuen Bundesländer deutlich ab. An dieser Rangfolge hat sich seit 1994 nur wenig geändert. In allen Bundesländern hat der Dienstleistungssektor in Relation zur Gesamtwirtschaft leicht an Gewicht zugenommen. Während die Veränderungen in den alten Bundesländern mit Ausnahme der Stadtstaaten bei bis zu 2,7 Prozentpunkt liegen, sind in den neuen Bundesländern die Dienstleistungsanteile deutlich stärker gestiegen, in Sachsen sogar um 5,3 Prozentpunkte.

Trotz der geringeren Anzahl an Dienstleistungsunternehmen in den neuen Bundesländern erwirtschaften diese einen deutlich höheren Anteil am Gesamtumsatz der jeweiligen Länder (vgl. Abbildung 9). Während in den neuen Bundesländern 19,5 % des Gesamtumsatzes der Länder auf den Dienstleistungssektor entfallen, liegt der Anteil in den alten Bundesländern im Schnitt nur bei 12,4 %. Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg weisen mit 10,0 % bzw. 9,2 % auch hier vergleichbar hohe Anteilswerte auf. Während in Hessen jedoch die Dienstleistungsunternehmen ca. ein Fünftel des Gesamtumsatzes einbringen, erreicht der Umsatzanteil in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg nur etwa die Hälfte davon. In Mecklenburg-Vorpommern und in Sachsen ist der Umsatzanteil des Dienstleistungssektors besonders deutlich gestiegen - um 4,1 bzw. 3,5 Prozentpunkte. Dagegen verzeichnen die Dienstleister Niedersachsens einen um 3,8 Prozentpunkte gesunkenen Umsatzanteil, obwohl die Anzahl der Unternehmen fast konstant geblieben ist.

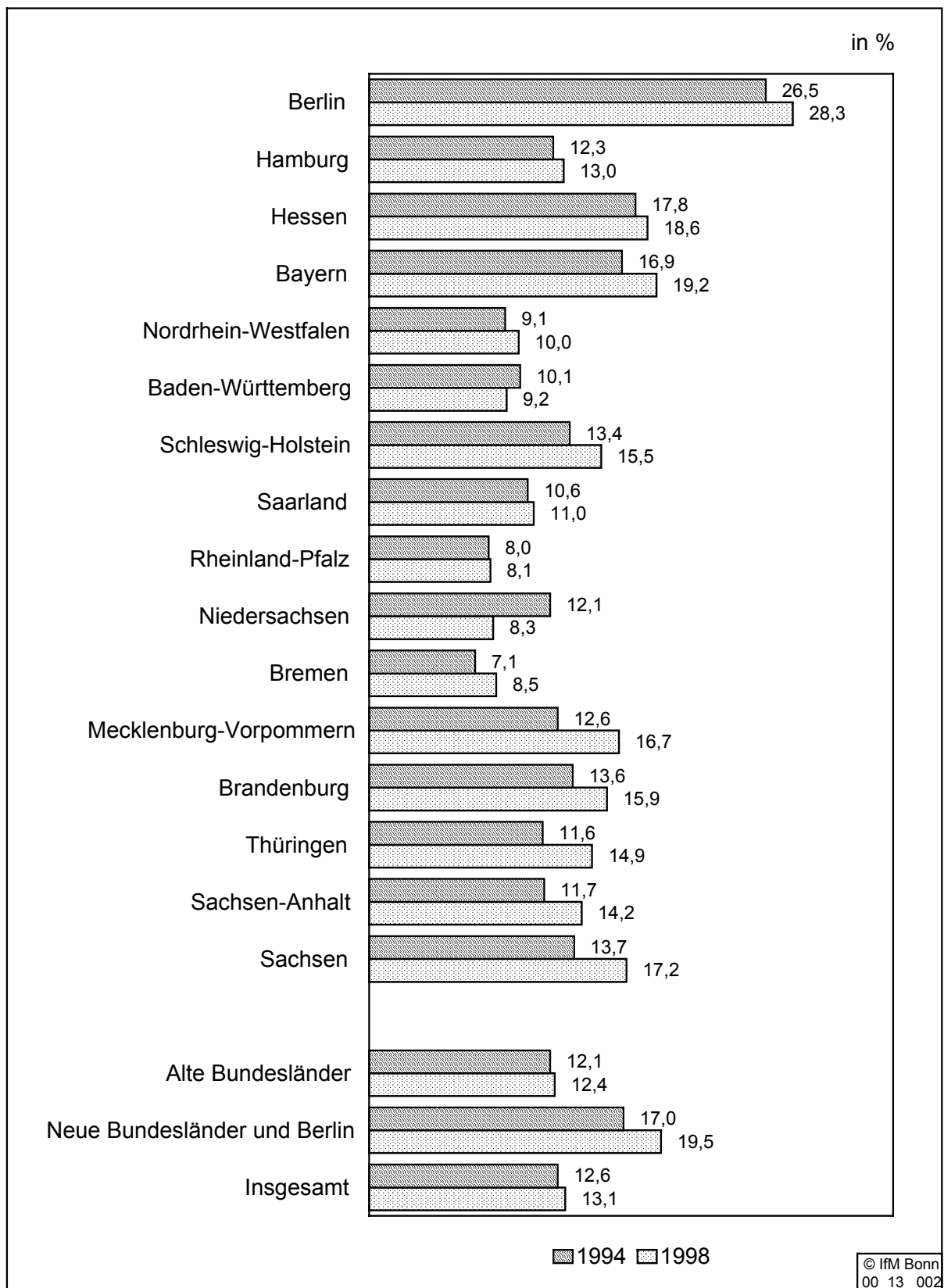
Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Dienstleistungen in den nordrhein-westfälischen und baden-württembergischen Wirtschaftsstrukturen ein im Vergleich zum Bundesdurchschnitt etwas geringeres (am Umsatz gemessenes) Gewicht haben. Da jedoch diese beiden Länder im bilateralen Vergleich ausgesprochen ähnliche Strukturen aufweisen, können hieraus keine Rückschlüsse auf das Internationalisierungsverhalten abgeleitet werden.

Abbildung 8: Anteil des Dienstleistungen an der Gesamtzahl der Unternehmen der Länder 1998 und 1994



Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistiken 1994 und 1998); eigene Berechnungen.

Abbildung 9: Anteil des Dienstleistungssektors am Gesamtumsatz der Länder 1998 und 1994



Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistiken 1994 und 1998); eigene Berechnungen.

5. Der Status Quo des deutschen Dienstleistungsaußenhandels - Eine Analyse der Zahlungsbilanz

Der deutsche Außenhandel mit Dienstleistungen wird in der Zahlungsbilanz der DEUTSCHEN BUNDESBANK (2001b, S. 20 ff) ausgewiesen. Im Gegensatz zum internationalen Warenhandel, wo Deutschland seit Jahren hohe Überschüsse erwirtschaftet, ist der Außenhandel mit Dienstleistungen stark defizitär (vgl. Abbildung 10). So übersteigen 2000 die Dienstleistungsimporte die Exporte um 86.682 Millionen DM. Insgesamt hat sich das Handelsvolumen in den vergangenen Jahren deutlich vergrößert. Doch während sich die Dienstleistungsimporte von 1990 bis 2000 mehr als verdoppelt haben, stiegen die Exporte im gleichen Zeitraum nur um ca. 72%. Das Defizit hat sich somit innerhalb von acht Jahren mehr als vervierfacht.

In der Summe ist das Defizit im Wesentlichen auf die Posten "Reiseverkehr" und "Übrige Dienstleistungen" zurückzuführen. Mit wenigen Ausnahmen weisen alle Posten über die gesamten zehn Jahre hinweg denselben Trend auf. So ist der Posten "Reiseverkehr" durchgängig defizitär, "Transportleistungen" und "Finanzdienstleistungen" haben dagegen ausschließlich positive Salden. Auffallend ist jedoch die Trendumkehr bei den "Übrigen Dienstleistungen", die, ausgehend von Exportüberschüssen in 1990, mittlerweile ein auf 43.640 Mill. DM gestiegenes Defizit aufweisen. Unternehmensnahe Dienstleistungen, die hierunter mit erfasst werden, weisen in der letzten Dekade besonders hohe Defizitzunahmen auf.

Insgesamt scheinen diese Ergebnisse längerfristige Trends widerzuspiegeln und somit die Entwicklungen vergleichsweise konjunkturunabhängig zu sein. So ist das traditionelle Reiseverkehrsdefizit in erster Linie auf strukturell-geographische Defizite Deutschlands zurückzuführen, der starke Anstieg der Ausgaben vor allem auch auf Auswirkungen der deutschen Vereinigung. Die Transportleistungen stehen eng im Zusammenhang mit dem Export von Waren, bei dem Deutschland traditionell hohe Überschüsse einfährt. Für die Bedeutungszunahme der Finanzdienstleistungen ist in erster Linie die Globalisierung der Finanzmärkte verantwortlich.

Abbildung 10: Dienstleistungen in der Zahlungsbilanzstatistik 2000

		Salden, in Mill. DM
Dienstleistungen insgesamt:		-86.682
Dienstleistungen insgesamt	Reiseverkehr	-62.371
	Transportleistungen	+7.741
	Transithandelserträge	+8.234
	Versicherungsdienstleistungen	+1.891
	Finanzdienstleistungen	+1.674
	Übrige Dienstleistungen, darunter:	-43.640
Übrige Dienstleistungen	Patente und Lizenzen	-5.615
	Forschung und Entwicklung	-188
	Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	-2.721
	EDV-Leistungen	-1.580
	Bauleistungen, Montagen, Ausbesserungen	-2.529
	Regiekosten	-3.976
	Sonstige Dienstleistungen, darunter:	-27.382
Sonstige Dienstleistungen	Kaufmännische Dienstleistungen	-5.154
	Werbe- und Messekosten	-5.398
	Kommunikationsdienstleistungen	-3.624
	Filmgeschäft	-6.409
	Entgelte für sonstige selbstständige Arbeit	-5.075
	Regierungsleistungen	+4.203
	Verschiedene Dienstleistungen	-5.670

Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (2001b, S. 20 ff.); eigene Darstellung.

Eine differenzierte Betrachtung der unter "Übrige Dienstleistungen" zusammengefassten Posten zeigt, dass insbesondere die Bedeutung der EDV-Dienstleistungen stark gewachsen ist. Einnahmen- und Ausgabenvolumen sind seit 1990 um das Achtzehn- bzw. Sechzehnfache angestiegen und haben damit, ausgehend von sehr niedrigem Niveau, das Handelsvolumen der Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen überholt. Die bis 1995 vergleichsweise ausgeglichene Bilanz der EDV-Dienstleistungen weist ein zunehmendes Defizit auf. Auch die Ingenieur- und sonstigen technischen Dienstleistungen sind durchgängig defizitär mit einem sprunghaften Importüberschuss ab 1997. Die Patent- und Lizenzbilanz ist ebenfalls negativ. Allerdings kann daraus nicht auf die technologische Leistungsfähigkeit Deutschlands geschlossen werden, da die Patent- und Lizenzbilanz nur einen Teilaspekt des Technologietransfers abbildet. So weist beispielsweise die FuE-Bilanz Überschüsse auf. Zudem manifestiert sich ein wesentlicher Teil des Technologieaustausches Deutschlands mit dem Ausland im Außenhandel mit technisch hochwertigen Erzeugnissen (DEUTSCHE BUNDESBANK 1995, S. 62). Darüber hinaus spielen auch Konzernverflechtungen hier eine wesentliche Rolle. Ausländische Unternehmen in der Bundesrepublik greifen aus steuerlichen Überlegungen häufig auf FuE-Ergebnisse ihrer Muttergesellschaften zurück, da es für sie günstiger ist, Lizenzgebühren zu zahlen, als höhere Gewinne zu überweisen (DEUTSCHE BUNDESBANK 1990, S. 20).

Mit einem hohen Defizit von 27.382 Mill. DM schlagen auch die "Sonstigen Dienstleistungen" zu Buche, zu denen ebenfalls die Unternehmensdienstleistungen zählen, so die kaufmännischen Dienstleistungen, Werbe- und Messekosten, Kommunikationsdienstleistungen und Filmgeschäft sowie Entgelte für sonstige selbständige Tätigkeiten und "Verschiedene Dienstleistungen". Stark angestiegen sind die Handelsvolumina insbesondere bei den Kaufmännischen Dienstleistungen, deren Einnahmen und Ausgaben sich in etwa verfünffacht haben, und bei den Werbe- und Messekosten. Beide Posten sind zunehmend defizitär. Gerade bei den Werbe- und Messekosten lässt sich dies durch den engen Verbund mit dem Warenverkehr erklären. Für Markterschließung und Marktpflege im Ausland geben deutsche Unternehmen deutlich mehr aus als ausländische Unternehmen in Deutschland (DEUTSCHE BUNDESBANK 1990, S. 19). Etwa um das vierfache zurückgegangen sind die Überschüsse bei den Regierungsleistungen. Hier handelt es sich überwiegend um Einnahmen aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen an die in der Bundesrepublik stationierten Streitkräfte, insbesondere die US-Streitkräfte. Nach der

Wiedervereinigung sanken die Einnahmen wegen der verringerten Truppenstärke deutlich.

Tabelle 7 zeigt, welche Bedeutung gemessen am Handelsvolumen - hier der Summe der Einnahmen und Ausgaben - den einzelnen Dienstleistungspositionen zukommt. Seit 1990 hat sich das Volumen des Außenhandels mit Dienstleistungen um etwa 95 % erhöht. Dennoch hat sich an den Relationen der einzelnen Positionen insgesamt kaum etwas geändert. Reiseverkehr und Transportleistungen stellen die beiden größten Einzelpositionen dar und vereinen knapp die Hälfte des Gesamtvolumens auf sich. Deutliche Veränderungen der Anteile hat es im Vergleichszeitraum nur bei den Finanzdienstleistungen sowie den EDV-Dienstleistungen gegeben, deren Gewicht innerhalb des Dienstleistungssektors um das fünf- respektive neunfache angestiegen ist, und bei den Regierungsleistungen, die außerordentlich an Bedeutung verloren haben.

Die Analyse hat gezeigt, dass sich der grenzüberschreitende Dienstleistungsverkehr auch in Deutschland sehr dynamisch entwickelt. Dabei ist die zunehmende Passivierung des Dienstleistungsaustausches nicht pauschal als Indiz für eine negative wirtschaftliche Entwicklung zu sehen, der es entgegenzuwirken gilt. Vielmehr bedarf die Interpretation der Ergebnisse einer differenzierten Sichtweise. Das Defizit des deutschen Außenhandels mit Dienstleistungen ist in wesentlichen Teilen auf den defizitären Reiseverkehr zurückzuführen. Da dieser jedoch zu großen Teilen auf Wettbewerbsnachteilen Deutschlands gegenüber den klassischen Urlaubsländern beruht, bestehen hier nur wenige Handlungsmöglichkeiten. Auch die abnehmenden Einnahmen bei den Regierungsleistungen wegen des Truppenabzugs sind hinzunehmen. Als bedenklich einzustufen sind hingegen Defizite bei Ingenieur- und technischen Dienstleistungen und EDV-Dienstleistungen. Hier gilt es, das Umfeld für Dienstleistungen in Deutschland grundlegend zu verbessern, da diese unternehmensnahen Dienstleistungen wesentlich zum Strukturwandel beitragen.

Tabelle 7: Handelsvolumina der einzelnen Dienstleistungsposten 2000

	2000		1990		Veränderung 1990/2000 in %
	in Mill. DM	in % der Dienstleis- tungen ins- gesamt	in Mill. DM	in % der Dienstleis- tungen ins- gesamt	
Dienstleistungen insgesamt	450.741	100,0	231.158	100,0	95,0
Reiseverkehr	137.632	30,5	80.321	34,0	71,4
Transportleistungen	84.551	18,8	47.060	20,6	79,7
Transithandelserträge	20.071	4,5	7.323	3,2	174,1
Versicherungsdienstleistungen	7.027	1,6	917	0,4	666,3
Finanzdienstleistungen	15.752	3,5	1.693	0,7	830,4
Übrige Dienstleistungen	185.923	41,2	94.318	41,3	97,1
darunter:					
Patente und Lizenzen	17.644	3,9	9.295	4,1	89,9
Forschung und Entwick- lung	16.691	3,7	6.883	3,0	142,5
Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistung	13.618	3,0	4.293	1,9	207,2
EDV-Dienstleistungen	17.325	3,8	982	0,4	1664,2
Bauleistungen, Montage, Ausbesserungen deut- scher Firmen im Ausland	15.355	3,4	9.002	3,9	70,6
Bauleistungen, Montage, Ausbesserungen auslän- discher Firmen im Inland	2.277	0,5	1.079	0,5	111,0
Regiekosten	12.378	2,7	5.546	2,4	123,2
Sonstige Dienstleistungen	90.989	20,2	57.237	25,0	59,0
darunter:					
Kaufmännische Dienst- leistungen	18.179	4,0	3.360	1,5	441,1
Werbe- und Messe- kosten	10.065	2,2	4.546	2,0	121,4
Kommunikationsdienst- leistungen	9.719	2,2	5.031	2,2	93,2
Filmgeschäft	7.258	1,6	1.599	0,7	353,9
Entgelte für sonstige selbständige Tätigkeit	8.576	1,9	2.210	1,0	288,1
Regierungsleistungen	10.247	2,3	22.310	9,8	-54,1
Verschiedene Dienst- leistungen	26.691	5,9	18.180	8,0	46,8

© IfM Bonn

Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (2001b, S. 20 ff.); eigene Darstellung.

6. Die Exportquote als Internationalisierungsindikator

6.1 Die Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen

Die Exportquote, d.h. das Verhältnis des Exportumsatzes eines Wirtschaftszweiges oder Unternehmens zum Gesamtumsatz ist der geläufigste zur Messung des Internationalisierungsgrades herangezogene Indikator. Das in der Umsatzsteuerstatistik aufgeführte Erhebungsmerkmal "Steuerfreie Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuer-Abzug"³⁶ beinhaltet im wesentlichen Exportumsätze steuerpflichtiger Unternehmen und stellt die Datenbasis nachfolgender Untersuchung. Das IfM Bonn verfügt für die Jahre 1994 und 1996³⁷ über eine Sonderauswertung dieser Statistik, die alle Bundesländer erfasst und eine nach Umsatzgrößenklasse differenzierte Betrachtung ermöglicht (vgl. Kapitel 6.3).

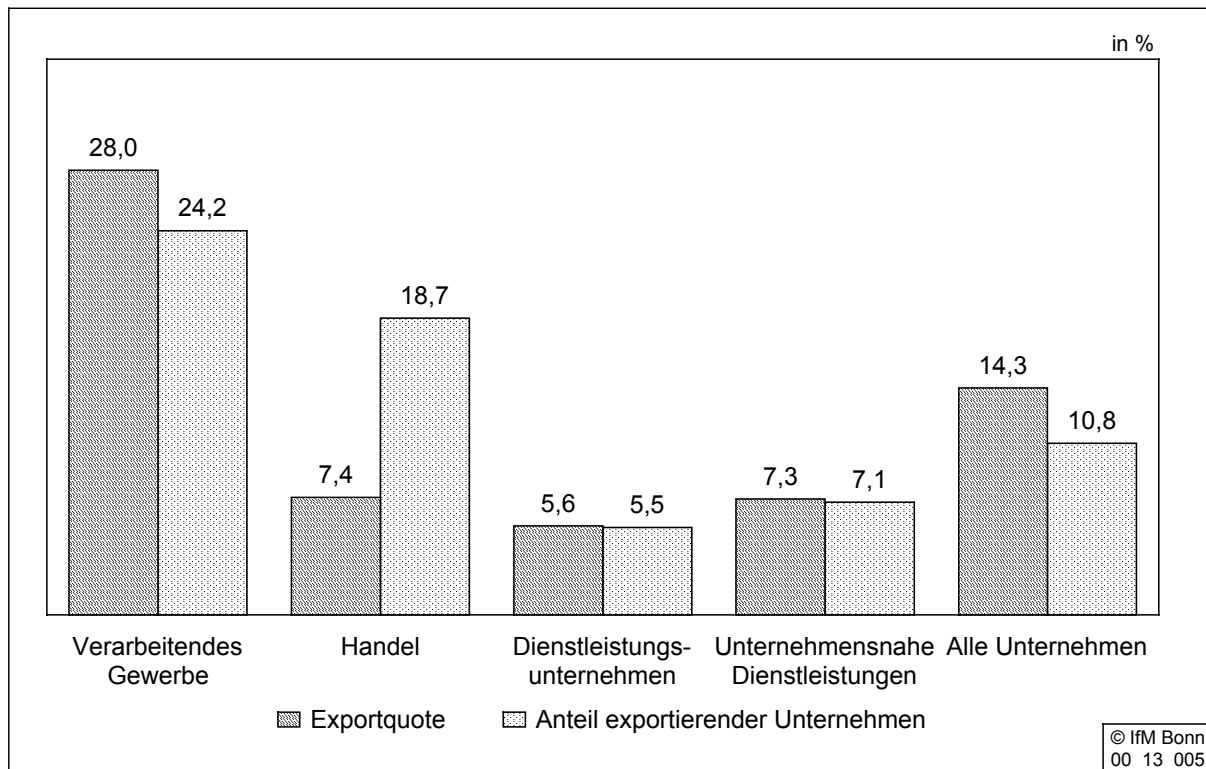
Die bundesweite Exportquote unternehmensnaher Dienstleistungen liegt nach den der Umsatzsteuerstatistik zugrundeliegenden Daten 1998 mit 7,3% deutlich hinter der gesamtwirtschaftlichen Quote von 14,3% zurück und weist damit u.U. auf ein unausgeschöpftes Internationalisierungspotenzial. Der Exportquotenvergleich mit anderen Wirtschaftssektoren bestätigt (erwartungsgemäß) die hohe Exporttätigkeit des Verarbeitenden Gewerbes, offenbart aber auch, dass innerhalb des Dienstleistungssektors unternehmensnahe Dienstleistungen eine stärkere Exportintensität aufweisen. Zwar repräsentieren Letztere nur 1,2 % aller exportierender Unternehmen und 4,2 % des gesamtdeutschen Exportumsatzes, doch sind sie, wie an der Exportquote in Abbildung 11 abzulesen ist, exportintensiver als Dienstleistungen insgesamt.³⁸ Die Exportquote unternehmensnaher Dienstleistungen steigt kontinuierlich und nahm zwischen 1994 und 1998 von 6,3 % auf 7,3 % zu.

³⁶ In diesem Merkmal sind zudem Umsätze für die Seeschifffahrt und Luftfahrt, Reiseleistungen außerhalb des EU-Gebietes, den grenzüberschreitenden Güterverkehr und Lieferungen von Gold an die Zentralbanken enthalten. Allerdings sind diese Anteile, soweit sie nicht ohnehin Dienstleistungsexporte darstellen, größtmäßig zu vernachlässigen.

³⁷ Eine vom IfM Bonn bei den statistischen Landesämtern in Auftrag gegebene Sonderauswertung für das Jahr 1999 ist bei Redaktionsschluss im Juli 2001 noch in Bearbeitung.

³⁸ Eine Gegenüberstellung der Anteile der verschiedenen Wirtschaftssektoren am gesamtdeutschen Export befindet sich in Anhang 3.

Abbildung 11: Exporttätigkeit der Wirtschaftssektoren im Vergleich 1998



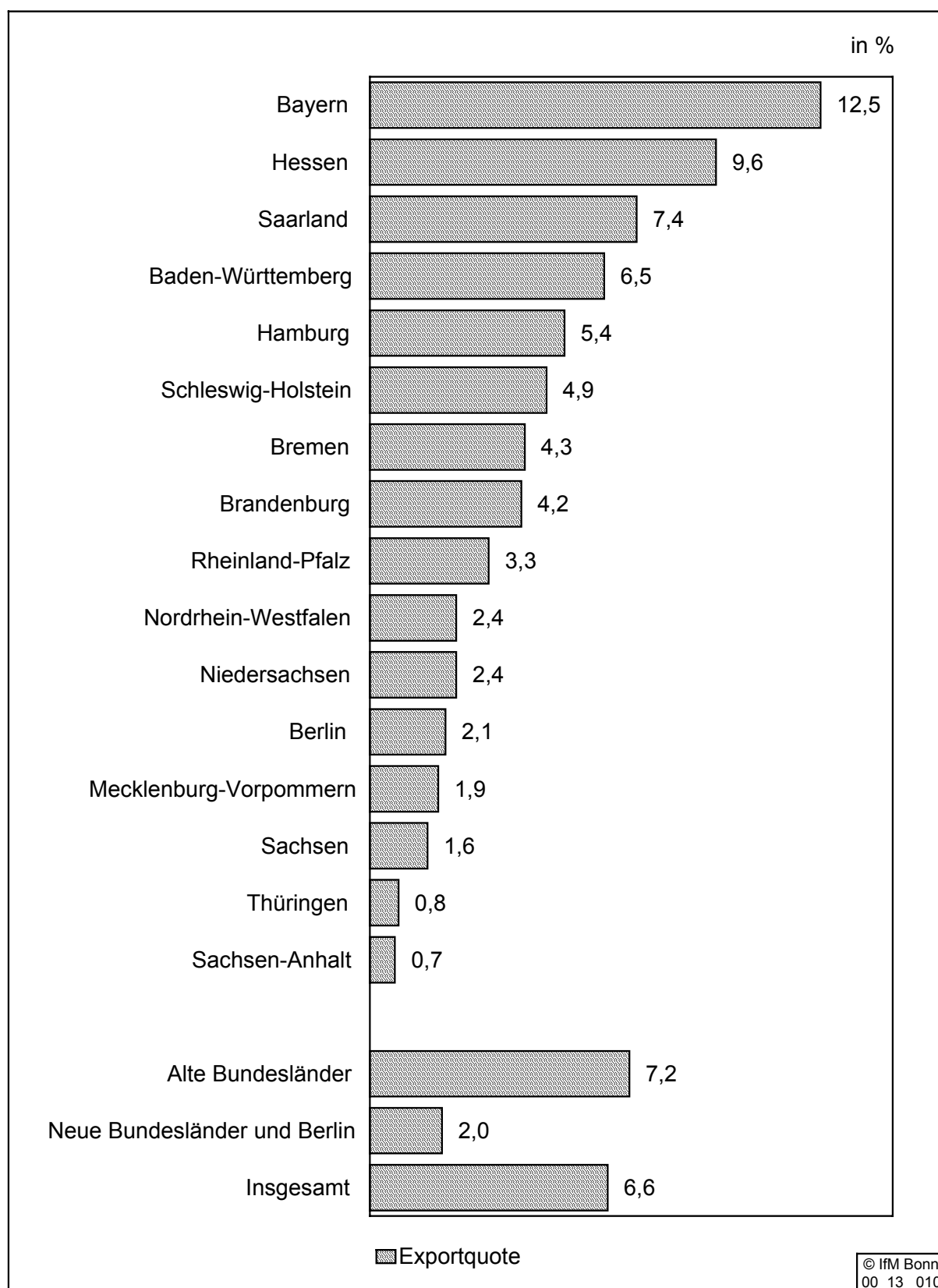
Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistik 1998); eigene Berechnungen

6.1.1 Exportquoten im Ländervergleich

Abbildung 12 gibt einen Überblick der Exportquoten der unternehmensnahen Dienstleistungen nach Bundesländern, die auf der vom IfM Bonn bei den Statistischen Landesämtern in Auftrag gegebenen Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1996 beruht. Vereinzelt vorliegende Daten für das Jahr 1998, die allerdings keinen umfassenden Ländervergleich ermöglichen, bestätigen die Ergebnisse von der Tendenz her.

Bundesweit lag 1996 die durchschnittliche Exportquote unternehmensnaher Dienstleistungen bei 6,5 %. Insgesamt wurde diese Quote allerdings nur von vier Bundesländern erreicht. Der Grund hierfür liegt im Einfluss einiger weniger Länder bei der Exportquotenbildung: Zusammen erwirtschafteten Bayern und Hessen 1996 bereits 66 % des gesamten Exportumsatzes unternehmensnaher Dienstleistungen; 1998 sind es 70 %. Dies reflektieren die für 1998 errechneten Exportquoten, welche für Bayern von 12,5 % auf 15,4 % und für Hessen

Abbildung 12: Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen im Ländervergleich 1996



Quelle: STATISTISCHE LANDESÄMTER, Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1996 im Auftrag des IfM Bonn; eigene Berechnungen.

von 9,6 % auf 10,2 % anstiegen.³⁹ D.h. dass die Erhöhung der Exportquote auf 7,3 % im Jahre 1998 im wesentlichen auf die Exportaktivitäten dieser zwei Länder zurückzuführen ist.

6.1.2 Exportquoten in Nordrhein-Westfalen

Nordrhein-Westfalen positioniert sich mit einer Exportquote von 2,4 % (sowohl für 1996 als auch für 1998) weit unterdurchschnittlich und befindet sich, zusammen mit Niedersachsen, am Schluss der Rangfolge der alten Bundesländer. Die Zeitreihe in Tabelle 8 zeigt, dass entgegen des bundesweiten Trends die Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen (aber ebenfalls des exportintensiveren Landes Baden-Württemberg) sogar sinken.

Vermutungen, diese Entwicklung reflektiere die generelle Exportsituation eines Bundeslandes, bestätigen sich nicht. Insgesamt nahm nämlich im gleichen Zeitraum für alle Wirtschaftszweige die Exportquote in Nordrhein-Westfalen zwar geringfügig, aber immerhin um 0,8 Prozentpunkte zu. Auch in anderen Bundesländern bestehen keine Zusammenhänge zwischen der Gesamtexport-situation und dem Exportverhalten der unternehmensnahen Dienstleister. So verzeichnen Länder mit überdurchschnittlichen Gesamtexportintensitäten, wie beispielsweise Bremen oder Hamburg, durchaus unterdurchschnittliche Exportquoten für unternehmensnahe Dienstleistungen.

Tabelle 8: Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen in %

	1994	1996	1997	1998
Nordrhein-Westfalen	2,7	2,4	2,5	2,4
Baden-Württemberg	5,8	6,5	*	4,6
Bayern	12,5	*	*	15,4
Bundesgebiet	6,3	6,5	6,8	7,3

© IfM Bonn

* Wert liegt nicht vor

Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistik, diverse Jahrgänge); STATISTISCHES LANDESAMT BADEN-WÜRTTEMBERG (Statistische Berichte 1998); LANDESAMT FÜR DATENVERARBEITUNG UND STATISTIK NORDRHEIN-WESTFALEN (Sonderauswertungen der Umsatzsteuer 1998 im Auftrag des IfM Bonn); eigene Berechnungen.

³⁹ Bayern ist das einzige Bundesland, in dem die Exportquote unternehmensnaher Dienstleistungen (12,5 %) annähernd der gesamtwirtschaftlichen Exportquote (13,9 %) entspricht. In allen anderen Bundesländern liegt diese Quote weit darunter.

Die statistische Zerlegung unternehmensnaher Dienstleistungen in Einzelkomponenten (vgl. Tabelle 9) ermöglicht eine Identifizierung der Wirtschaftszweige, auf welche der Dienstleistungs-Exportquotenrückstand Nordrhein-Westfalens im Wesentlichen zurückzuführen ist.⁴⁰

Tabelle 9: Exportquotenvergleich nach Wirtschaftszweigen 1997/1998 (in %)

Wirtschaftszweig	1997		1998	
	Nordrhein-Westfalen	Bund	Nordrhein-Westfalen	Bund
Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal (K71)	4,8	4,0	4,6	6,0
Datenverarbeitung und Datenbanken (K72)	4,1	3,8	3,1	4,1
Forschung und Entwicklung (K73)	8,2	12,6	9,5	12,8
Dienstleistungen überw. für Unternehmen (K74)	2,0	7,8	1,9	8,2
Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonstige Entsorgungen (O90)	1,5	1,3	1,6	1,5
Insgesamt	2,5	6,8	2,4	7,3

© IfM Bonn

Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistik 1998); LANDESAMT FÜR DATENVERARBEITUNG UND STATISTIK NORDRHEIN-WESTFALEN (Sonderauswertungen der Umsatzsteuer 1998 im Auftrag des IfM Bonn); eigene Berechnungen.

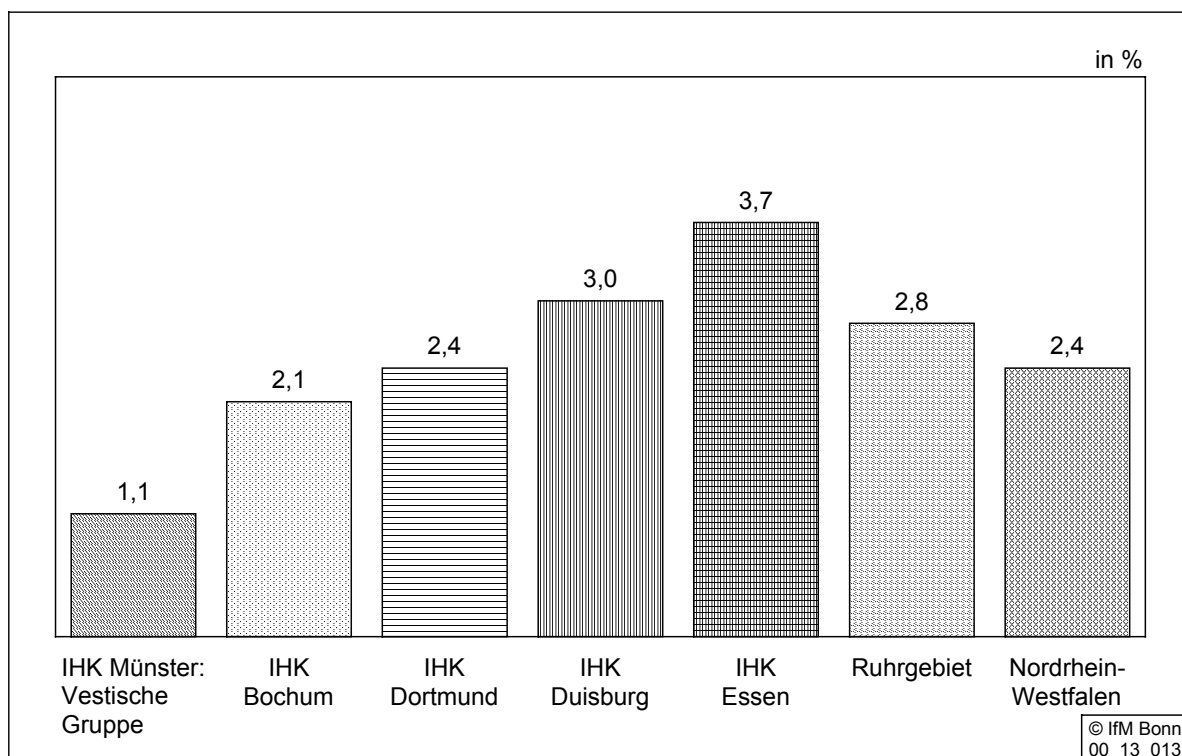
1998 liegen sämtliche Exportquoten des unternehmensnahen Dienstleistungssektors in Nordrhein-Westfalen unterhalb der bundesweiten Durchschnittswerte. Obwohl 1997 drei Wirtschaftszweige überdurchschnittliche Werte verzeichnen, hat sich dies kaum auf die gesamte Exportquote unternehmensnaher Dienstleistungen ausgewirkt. Dieser Tatbestand erklärt sich durch den hohen Exportanteil des Wirtschaftszweiges "Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen" (K74), der in Nordrhein-Westfalen 55 % hingegen bundesweit 82 % des Exportumsatzes aller unternehmensnahen Dienstleistungen ausmacht. Der Rückstand Nordrhein-Westfalens im Exportquotenvergleich beruht somit größtenteils auf die 1,9 % betragende Exportintensität der "Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen".

⁴⁰ Eine Aufstellung nach weiter untergliederten Wirtschaftszweigen befindet sich in Anhang 4.

6.1.3 Exportquoten des Ruhrgebiets

Die am Umsatz gemessene Exportintensität ist gesamtwirtschaftlich betrachtet im Ruhrgebiet niedriger als in Nordrhein-Westfalen. Umso unerwarteter dann das Ergebnis, dass trotz eines geringeren Anteils exportierender Unternehmen die Exportquote für unternehmensnahe Dienstleistungen mit 2,8 % höher ist als auf Landesebene (2,4 %).⁴¹ Nach IHK-Bezirken differenziert (vgl. Abbildung 13) wird deutlich, dass dies hauptsächlich auf die IHK-Bezirke Essen und Duisburg zurückzuführen ist. Insgesamt ist ein Zusammenhang zwischen der Größe des heimischen Marktes und der erreichten Exportquote zu beobachten; sie fällt in den drei größten Bezirken am höchsten aus. Die kreisfreie Stadt Essen allein erwirtschaftet fast 40 % des gesamten Exportumsatzes unternehmensnaher Dienstleistungen im Ruhrgebiet.

Abbildung 13: Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen im Ruhrgebiet 1998 – differenziert nach IHK Bezirk

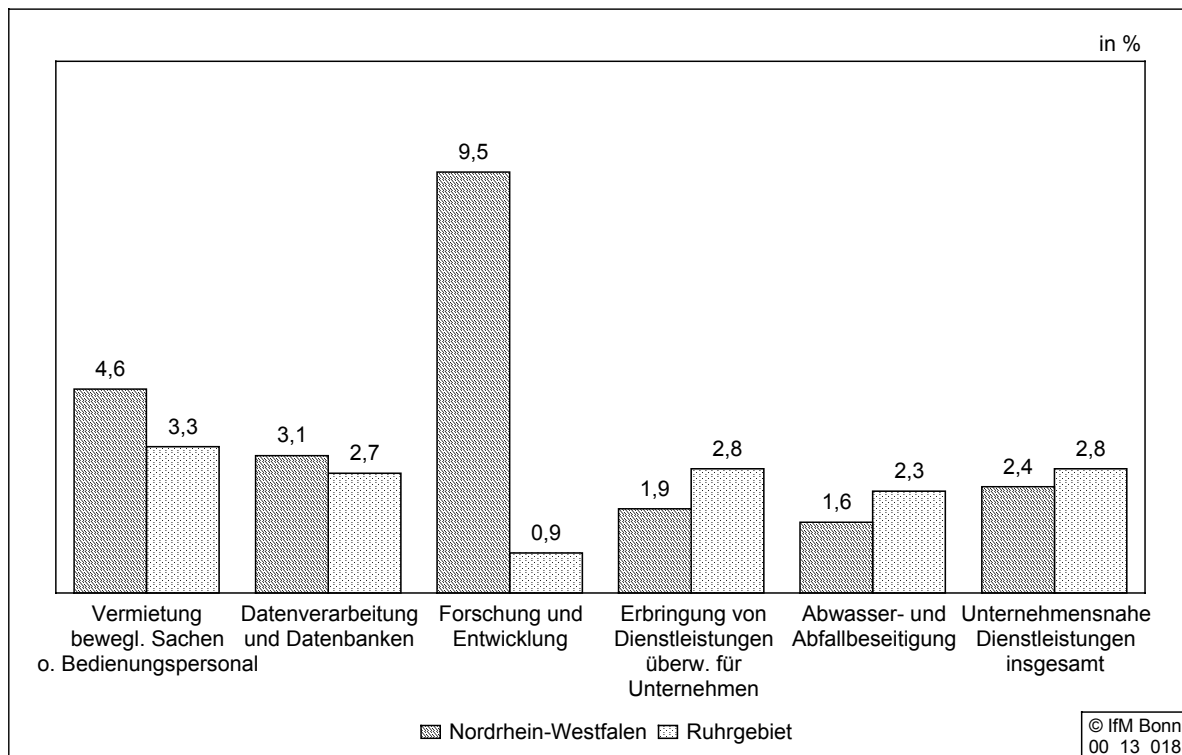


Quelle: LANDESAMT FÜR DATENVERARBEITUNG UND STATISTIK NORDRHEIN-WESTFALEN (Sonderauswertungen der Umsatzsteuer 1998 im Auftrag des IfM Bonn); eigene Berechnungen

⁴¹ Die statistischen Unternehmensdaten werden für das Ruhrgebiet nach den gleichen Grundsätzen wie für Nordrhein-Westfalen erfasst und sind somit vergleichbar.

Nach Wirtschaftszweigen untergliedert zeigt sich, dass die insgesamt gegenüber dem Landesdurchschnitt höhere Exportintensität des Ruhrgebietes sektoral nicht gleichverteilt ist (vgl. Abbildung 14). Getragen wird sie hauptsächlich vom Exportvolumen der "Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen": Im Ruhrgebiet werden gut 26 % des gesamten nordrhein-westfälischen Exportvolumens dieses Zweiges erwirtschaftet, obwohl hierauf nur 17 % des Umsatzes entfällt. Dies ist ein Hinweis dafür, dass kleine und mittlere Unternehmen – mit einer für diesen Wirtschaftszweig typischerweise höheren Exportquote (vgl. Kapitel 6.3) – im Ruhrgebiet besonders stark vertreten sind.

Abbildung 14: Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen im Ruhrgebiet 1998 – differenziert nach Wirtschaftszweig



Quelle: LANDESAMT FÜR DATENVERARBEITUNG UND STATISTIK NORDRHEIN-WESTFALEN (Sonderauswertungen der Umsatzsteuer 1998 im Auftrag des IfM Bonn); eigene Berechnungen

Deutlich höher als im Landesdurchschnitt ist ebenfalls die Exportquote im Zweig "Abwasser- und Abfallbeseitigung": Fast die Hälfte des gesamten Branchenexports Nordrhein-Westfalens wird im Ruhrgebiet erwirtschaftet.

Auffallend gering ist hingegen die Exportquote im Zweig "Forschung und Entwicklung" und dies, obwohl auch hier der Anteil des Ruhrgebiets an allen nordrhein-westfälischen Unternehmen dieses Wirtschaftszweiges etwa ein Fünftel

beträgt. Das im Ruhrgebiet sehr wohl vorhandene innovative Forschungs- und Entwicklungspotenzial wird aber von einer Mehrzahl so kleiner und junger Betriebe geprägt, dass bisher nur in geringem Maße überregionaler Absatz bestellbar ist.

In einigen Wirtschaftszweigen sind vereinzelt Vorreiterpositionen in der Exportintensität auszumachen, die allerdings nicht immer diejenigen Städte oder Regionen verzeichnen, die auch das höchste Exportvolumen erwirtschaften. So zeichnet sich Bottrop (IHK Essen) durch eine Exportquote von 31 % im Wirtschaftszweig "Vermietung beweglicher Sachen ohne Bedienungspersonal" aus, obschon auf die kreisfreie Stadt Oberhausen über 40 % des gesamten Exportvolumens entfällt. Auch Mühlheim an der Ruhr (IHK Essen) erreicht in der Datenverarbeitungsbranche eine Quote von 9,3 %; Dortmund hingegen, auf das etwa die Hälfte der gesamten Exporte dieses Zweiges entfällt, weist eine Exportquote von 5,7 % auf.

Insgesamt fallen die Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen im Ruhrgebiet zwar etwas höher aus als in Nordrhein-Westfalen, doch auch sie erreichen die im Bundesdurchschnitt verzeichneten Quoten nicht. Das Marktvolumen im Ruhrgebiet entspricht dabei etwa jenem von Rheinland-Pfalz, Bremen und dem Saarland zusammen. Allein in Anbetracht der Größe und Wachstumsdynamik unternehmensnaher Dienstleistungen im Ruhrgebiet und in Nordrhein-Westfalen bedarf dieses Ergebnis einer genaueren Ursachenanalyse.

6.2 Ursachenanalyse für die Exportintensität unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen auf Basis der amtlichen Statistik

Gemessen am Bundesdurchschnitt können niedrige Exportquoten des Wirtschaftszweiges unternehmensnahe Dienstleistungen verschiedene Ursachen haben.

- *Nachfragebedingt* ist ein großer, dynamisch wachsender Markt (wie Nordrhein-Westfalen) ein Hinweis auf für die Kapazitäten ausreichende internen Absatzmöglichkeiten, was auf das Fehlen von Push-Faktoren (z.B. Marktsättigung) für eine Internationalisierung hindeutet. O'FARRELL (1999) argumentiert in diesem Sinne für die Region Seattle in den Vereinigten Staaten, welche als idealer Standort unternehmensbezogener Dienstleistungen gilt und gleichzeitig ausgesprochen geringfügige Internationalisierungsakti-

vitäten aufweist. KATER (1995, S. 174 f.) zeigt, dass gerade für Dienstleistungen der außenhandelstheoretischen Ansatz zutrifft, wonach mit steigender Größe einer Volkswirtschaft die Exportquote tendenziell sinkt.

- *Produktbedingt* kann der Spezialisierungsgrad⁴² des Angebotes oder hohe Anteile besonders schwer handelbarer Dienstleistungen an allen unternehmensnahen Dienstleistungen die statistisch nachgewiesene Gesamtexporthöhe ebenfalls negativ beeinflussen. Trotz ihrer im allgemeinen immer noch begrenzten Handelbarkeit werden einige unternehmensnahe Dienstleistungen mit steigendem Einsatz moderner IuK-Technologien ihre Exportfähigkeit erhöhen können, wie beispielsweise der Datenverarbeitungssektor. Andere Branchen hingegen (Abwasser- und Abfallwirtschaft, Beratung, Werbung) werden von dieser zunehmenden "leitungsgebundenen" Übertragbarkeit weniger profitieren können (HILD et al. 1999). Je höher der Anteil dieser letztgenannten Kategorie an allen unternehmensnahen Dienstleistungen, desto geringer die statistisch ausgewiesene Exportquote. So liegt beispielsweise in Nordrhein-Westfalen der Umsatzanteil der schwer handelbaren Abwasser- und Abfallbeseitigungsdienste doppelt so hoch wie im Bundesdurchschnitt.
- *Strukturell* bedingt sind in Regionen mit reger Gründungsdynamik ein relativ hoher Anteil sehr junger Unternehmen vorzufinden, welche die notwendige Mindestgröße für grenzüberschreitende Aktivitäten noch nicht erreicht haben.
- *Standortbedingt* kann die Präsenz international tätiger Großunternehmen eine bedeutsame Rolle spielen. Einerseits ist aus Unternehmensbefragungen bekannt, dass die erste Exporterfahrung unternehmensnaher Dienstleister häufig im Zuge des "client following", d.h. durch Mitnahmeweltweit tätiger Kunden erfolgt.⁴³ Die Ansiedlung solcher multinationalen Unternehmen in einer Region wirkt sich in diesem Fall begünstigend auf die Internationalisierung unternehmensnaher Dienstleister aus. Bezieht sich die Präsenz international tätiger Multis allerdings auf Niederlassungen ausländi-

⁴² Mit dem Spezialisierungsgrad sinkt die Zahl erreichbarer Kunden. Die Exklusivität der erbrachten Dienstleistung bedingt, dass die Anbieter eng an die nachfragenden Unternehmen und u.U. deren Internationalisierungswege gebunden werden (vgl. O'FARRELL 1999).

⁴³ Zur Rolle der Global Player im Internationalisierungsprozess kleiner und mittelständischer Unternehmen vgl. O'FARRELL et al. (1999).

scher unternehmensnaher Dienstleister (bspw. Tochtergesellschaften ausländischer Softwarehersteller oder Berater), wirken sich ihre geringfügigen Exportaktivitäten nachteilig auf die statistisch erfasste Exportintensität aus.

Für alle vier Erklärungsansätze lassen sich Indizien finden, die auf Nordrhein-Westfalen zutreffen. Doch reichen diese nicht aus, um den statistisch ausgewiesenen Exportquotenrückstand, insbesondere des Wirtschaftszweiges "Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen" (K74) mit einer Exportquote von nur 1,9 % (bundesweit: 8,2 %), befriedigend zu erklären.⁴⁴

Aus der *Statistik* hingegen lassen sich durchaus erklärungskräftige Ursachen für die ausgewiesene niedrige Exportintensität identifizieren. Differenzierte Analysen der Länderstatistiken zeigen, dass Dreh- und Angelpunkt hoher Exportquotendivergenzen unternehmensnaher Dienstleistungen die Beteiligungsgesellschaften (auch Holdinggesellschaften) sind.⁴⁵ Hierbei schlägt nicht etwa der 15 % des Dienstleistungsbereiches betragende Umsatzanteil zu Buche, sondern vielmehr die Tatsache, dass auf Bundesebene 54 % des gesamten Exports unternehmensnaher Dienstleistungen auf Beteiligungsgesellschaften entfallen, wodurch sich die Exportquote signifikant erhöht. In Nordrhein-Westfalen sind Beteiligungsgesellschaften jedoch mit nur 1 % am Umsatz und 2 % am Exportumsatz beteiligt.

Die Rolle der Holdings in der statistischen Exportquotenbildung der Länder und ihre Erfassung in der amtlichen Statistik ist aus zwei Gründen hochproblematisch. Zum einen erwirtschaften diese Gesellschaften rein theoretisch keinen Umsatz, da ihr Tätigkeitsschwerpunkt in der Verwaltung sämtlicher von ihnen beherrschten Unternehmen liegt (die aus verschiedenen Wirtschaftszweigen stammen können) und sie selber nicht operativ tätig sind. Mit anderen Worten: Holdings dürften in der Umsatzsteuerstatistik eigentlich nicht vorkommen. Trotzdem werden sie, weil sie eine "unternehmensnahe" Verwaltungstätigkeit ausüben und mangels anderer sinnvoller Zuordnungsmöglichkeit der Umsatzsteuerstatistik unter dem Wirtschaftszweig "Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen" (K74) zugeführt. Bundesweit haben aber über die Hälfte der unter "Beteiligungen" erfassten Umsätze ihren Schwerpunkt im produzierenden Gewerbe; in Nordrhein-Westfalen sind es dafür nur etwa 2 %.

⁴⁴ So bspw. erhöht sich die Exportquote unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen ohne den Wirtschaftszweig "Abwasser- und Abfallbeseitigung" um nur 0,1 %.

⁴⁵ Hier ohne Kapitalgesellschaften.

D.h. dass die im Vergleich zu Nordrhein-Westfalen deutlich höher liegende bundesdurchschnittliche Exportquote unternehmensnaher Dienstleistungen teilweise auf Exportumsätzen beruht, die aus anderen Wirtschaftszweigen stammen.

Der zweite Grund, weshalb die Erfassung von Holding-Gesellschaften in der Umsatzsteuerstatistik nicht unproblematisch ist, liegt in der unterschiedlichen Anwendung des "Plausibilitätsprinzips" durch die verschiedenen statistischen Landesämter. Dieses Prinzip erfordert u.a. eine Überprüfung der Unternehmensdaten auf ihre Wirtschaftszweigzugehörigkeit und wird je nach statistischem Landesamt bei Umsätzen von Holdinggesellschaften völlig unterschiedlich gehandhabt. Einige statistischen Landesämter übernehmen die aus den Finanzämtern stammenden Unternehmensangaben vollständig, und andere, wie beispielsweise Baden-Württemberg, nehmen eine Umverteilung der Beteiligungsumsätze auf andere Wirtschaftszweige ab einer gewissen Umsatzhöhe vor (hier 10 Mill. DM). Nordrhein-Westfalen hingegen überprüft und ordnet weitgehend alle Holding-Umsätze (unabhängig von ihrer Höhe) den entsprechenden Wirtschaftszweigen zu.⁴⁶ Diese unterschiedliche Handhabung bei der Zuordnung von Beteiligungsumsätzen auf die jeweiligen Wirtschaftszweige führt zu einer Einschränkung der Vergleichbarkeit statistisch ausgewiesener Zahlenwerte zwischen den Bundesländern.

Den Einfluss von Beteiligungsgesellschaften auf die Exportquotenbildung unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen zeigt Tabelle 10.

⁴⁶ Rückfragen beim statistischen Landesamt Nordrhein-Westfalen ergaben, dass Beteiligungsgesellschaften nur dann in die Umsatzsteuerstatistik eingehen, wenn durch mehrfache Betriebsaufspaltung eine eindeutige Zuordnung nach Wirtschaftszweigen nicht mehr möglich ist.

Tabelle 10: Der Einfluss von Beteiligungsgesellschaften auf die Exportquotenbildung unternehmensnaher Dienstleistungen 1997*

in %	Bund	Nordrhein-Westfalen
Anteil der Beteiligungsgesellschaften am Umsatz unternehmensnaher Dienstleistungen	15,1	1,6
Anteil der Beteiligungsgesellschaften am Exportumsatz unternehmensnaher Dienstleistungen	54,4	2,3
Exportquoten der Beteiligungsgesellschaften	24,6	6,6
Exportquoten unternehmensnahe Dienstleistungen		
* inklusive Beteiligungen	6,8	2,5
* ohne Beteiligungen	3,6	2,5

© IfM Bonn

* In der Umsatzsteuerstatistik 1998 werden steuerfreie Lieferungen und Leistungen der Beteiligungsgesellschaften nicht gesondert aufgeführt, weswegen der Vergleichbarkeit halber auf Zahlen des Jahres 1997 zurückgegriffen wurde. Zahlen des Jahres 1998 für Nordrhein-Westfalen bestätigen den zunehmend geringen Anteil der Beteiligungsgesellschaften an Umsatz und Exportumsatz unternehmensnaher Dienstleistungen.

Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistik 1997); eigene Berechnungen.

Demnach erhöhen allein die Exportumsätze der Beteiligungsgesellschaften die bundesweite Exportquote unternehmensnaher Dienstleistungen von 3,6 % auf 6,8 %; der "Rückstand" Nordrhein-Westfalens verringert sich bei Isolierung der Beteiligungsgesellschaften aus der Statistik von 4,3 auf 1,1 Prozentpunkte. Dieser Sachverhalt beeinflusst eine weitere aus der Statistik des Landes begründete Besonderheit nordrhein-westfälischer unternehmensnaher Dienstleistungen, nämlich die Exportschwäche der Großunternehmen.

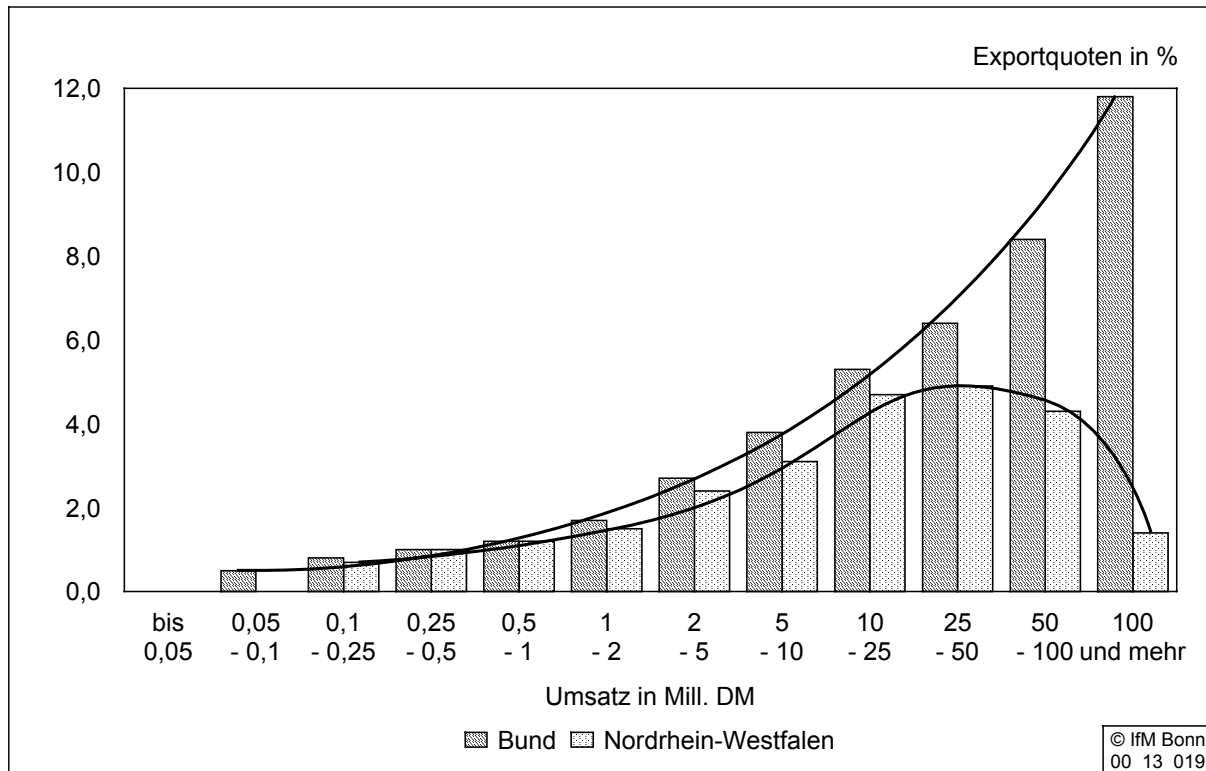
6.3 Exportquote und Unternehmensgröße

Eine vom Statistischen Bundesamt durchgeführte Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik von 1996 für das IfM Bonn, ermöglicht erstmals eine Aufteilung der Exportintensität nach Umsatzgrößenklassen.⁴⁷ Die Daten wurden für diese Studie dahingehend untersucht, ob der in der Literatur durchgängig fest-

⁴⁷ Diese Sonderauswertung bezieht sich auf die Jahre 1994 und 1996. Neuere Daten sind derzeit in Vorbereitung aber erst im Laufe dieses Jahres verfügbar. Es wird davon ausgegangen, dass die auf 1996 bezogenen Befunde, zumindest von der Größenordnung und Tendenz her, ihre Gültigkeit beibehalten.

gestellte positive Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Exportquote auch für unternehmensnahe Dienstleistungen bestätigt werden kann.⁴⁸

Abbildung 15: Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen nach Umsatzgrößenklassen 1996



Quelle: STATISTISCHE LANDESÄMTER (Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1996 im Auftrag des IfM Bonn); eigene Berechnungen.

Auf Bundesebene ist dies eindeutig der Fall: Zwei Drittel des gesamten Exportumsatzes unternehmensnaher Dienstleistungen wird von Großunternehmen⁴⁹ erwirtschaftet bei einer Exportquote von 11,8 %. In Nordrhein-Westfalen hingegen erwirtschaften Großunternehmen weniger als ein Drittel des Exportumsatzes und weisen eine Exportquote von 1,4 % auf. Abbildung 15 veranschaulicht diesen atypischen Verlauf.

⁴⁸ Dabei steht weniger die Vermutung klein- und mittelständische Unternehmen seien "ex definitione" für Auslandsengagements ungeeignet im Vordergrund als vielmehr kosten-theoretische Aspekte, die den hohen Fixkostenanteil und damit erhöhte Risiko für KMU hervorheben (vgl. dazu SCHMIDT/MENKE et al. 1995, S. 54 ferner WEIKL/BRAUN 1998, RATH 1990, HIEKE 1998).

⁴⁹ Nach den Abgrenzungskriterien des IfM Bonn, werden Unternehmen mit einem Umsatz von 100 Mill. DM und mehr als Großunternehmen bezeichnet.

Dieses der bundesweiten Tendenz entgegen laufende Exportmuster nordrhein-westfälischer Großunternehmen ist größtenteils auf die fehlende Einbeziehung der hohen Exportumsätze von Beteiligungsgesellschaften zurückzuführen.⁵⁰ Ein Versuch, die Exportquoten der Großunternehmen auf Bundesebene von Beteiligungen zu bereinigen, wird dadurch erschwert, dass Exportumsätze der Beteiligungsgesellschaften nicht nach Umsatzgrößenklassen ausgewiesen und somit nicht aus der Statistik herausgefiltert werden können. Um wenigstens eine Vorstellung der Wirkung solcher Holding-Exportumsätze auf die Exportquote zu vermitteln kann unter der konservativen Annahme, dass die Exportanteile der Beteiligungsgesellschaften den Umsatzanteilen der Beteiligungsgesellschaften nach Größenklasse entsprechen, eine Verringerung der bundesweiten Exportquote der Großunternehmen von 11,8 % auf etwa 6,2 % unterstellt werden. Würde man argumentieren, dass größere Beteiligungsgesellschaften auch höhere Exportumsätze erwirtschaften, würde sich die Exportquote (bereinigter) Großunternehmen im unternehmensnahen Dienstleistungssektor auf Bundesebene noch weiter verringern.⁵¹

In dem Maße wie Beteiligungsumsätze und Beteiligungsexporte ebenfalls dem Mittelstand zugeordnet werden können, verläuft die in Abbildung 15 gezeichnete Kurve auf Bundesebene nicht nur flacher, sondern insgesamt auf niedrigerem Niveau, nähert sich also der nordrhein-westfälischen an. Dies impliziert allerdings ebenfalls, dass der Mittelstand insgesamt in Relation zu Großunternehmen höhere Exportquoten speziell im Wirtschaftszweig unternehmensnaher Dienstleistungen aufzuweisen hätte.

⁵⁰ Alternative Erklärungsansätze zur Exportintensität unternehmensnaher Großdienstleister bieten Internationalisierungsformen wie Direktinvestitionen (vgl. dazu Kapitel 6.2), der hohe Anteil ausländischer Tochtergesellschaften an allen Großunternehmen des Wirtschaftszweiges (die eine geringere Exportintensität aufweisen) sowie der hohe Großunternehmensanteil für begrenzt handelbare Leistungen wie beispielsweise die Abwasser- und Abfallwirtschaft in Nordrhein-Westfalen.

⁵¹ Aus der theoretischen Unterstellung sämtliche Exportumsätze der Beteiligungsgesellschaften seien auf Großunternehmen zurückzuführen, ergibt sich als Untergrenze für Großunternehmen eine Exportquote von 1,7 % und als Obergrenze für den Mittelstand 4,4 %.

6.4 Exportquoten des Mittelstandes

6.4.1 Exportquoten im Bundesgebiet nach Unternehmensgrößenklassen

Trotz des auf Bundesebene beobachtbaren positiven Zusammenhanges zwischen Unternehmensgröße und Exportquote "ist es unzulässig, aus dem Vorliegen statistischer Korrelationen und Häufigkeitsverteilungen ... auf reale Kausalbeziehungen zu schließen" (SCHMIDT/MENKE et al. 1995, S. 53). Nach diesem Grundsatz wurden für alle unternehmensnahen Dienstleister Deutschlands die auf den Mittelstand entfallenden Exportquoten nach Wirtschaftszweigen errechnet. Tabelle 11 zeigt das Ergebnis.

Tabelle 11: Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen im Bundesgebiet nach Umsatzgrößenklassen 1996 (in %)

Wirtschaftszweig	Unternehmen mit einem Umsatz von			Ins- ge- samt
	bis zu 25 Mill. DM	25 - 100 Mill. DM	über 100 Mill. DM	
Vermietung bewegl. Sachen o. Bedienungspersonal (K71)	5,4	8,2	2,4	4,3
Datenverarbeitung und Datenbanken (K72)	3,9	4,9	2,5	3,7
Forschung und Entwicklung (K73)	7,0	32,5	1,5	10,9
Erbringung von Dienstleistungen überw. für Unternehmen (K74) - (In Klammern ohne Beteiligungsgesellschaften*)	2,2 (1,2*)	8,0 (4,3*)	12,8 (7,5*)	7,4 (4,0)
Abwasser- und Abfallbeseitigung (O90)	1,5	0,9	0,7	1,1
Unternehmensnahe Dienstleistungen insgesamt - (In Klammern ohne Beteiligungsgesellschaften*)	2,6 (1,9*)	7,4 (5,0*)	11,8 (6,3*)	6,5 (3,5*)

© IfM Bonn

* Konservative Schätzung unter der Annahme, dass die Beteiligungsumsatzanteile den Umsatzanteilen der Unternehmensgrößenklassen entsprechen.

Quelle: STATISTISCHE LANDESÄMTER (Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1996 im Auftrag des IfM Bonn); eigene Berechnungen.

Zwei Sachverhalte werden anhand obiger Tabelle deutlich:

- In vier von fünf Wirtschaftszweigen verlaufen die Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen mit steigender Umsatzhöhe nach dem Muster einer geschlossenen Parabel, d.h. die höchsten Exportquoten werden hier

von mittleren Unternehmen (mit einem Jahresumsatz zwischen 25 und 100 Mill. DM) erreicht und nicht, wie vermutet, von Großunternehmen.⁵² Kleine Unternehmen (bis 25 Mill. DM Umsatz) verzeichnen erwartungsgemäß eine niedrigere Exportquote.

Dieser Befund ist um so unerwarteter, als im Bundesgebiet der positive Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und gesamtwirtschaftlicher Exportquote grundsätzlich gegeben ist und damit unternehmensnahe Dienstleistungen eine Ausnahme bilden.

- Die insgesamt höhere Exportquote der Großunternehmen (mit einem Jahresumsatz von über 100 Mill. DM) im Vergleich zu KMU beruht allein auf dem Wirtschaftszweig "Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen" (K74).

6.4.2 Exportquoten in Nordrhein-Westfalen nach Unternehmensgrößenklassen

Die für 1996 ermittelten, nach Unternehmensgrößenklassen gegliederten Exportquoten für Nordrhein-Westfalen weisen aus Datenschutzgründen erhebliche Lücken auf; eine Aufstellung der Exportquoten des Mittelstandes kann deshalb nur anhand einer uneinheitlichen Abgrenzung erfolgen, die jedoch (vgl. Tabelle 12) auch hier die durch den Mittelstand geprägte Exportaktivität unternehmensnaher Dienstleistungen unterstreicht. Eine detaillierte Aufstellung der Exportquoten nach Unternehmensgrößenklassen in Anhang 6 zeigt auf, dass die größten Unternehmen signifikant unterdurchschnittliche Exportintensitäten aufweisen.

Im Vergleich zu den Ergebnissen im Durchschnitt des Bundes (vgl. Tabelle 11) ist in Nordrhein-Westfalen die Spanne der verzeichneten Quoten je nach Unternehmensgrößenklasse deutlich breiter. Besonders auffällig ist hier die 0,2 % betragende Exportquote der Großunternehmen im Datenverarbeitungssektor. In diesem Wirtschaftszweig sind Tochtergesellschaften ausländischer "Global

⁵² Auffallend hoch ist die Exportintensität mittlerer Unternehmen in Forschung und Entwicklung mit einer Quote von 32,5 %. Diese Unternehmen (mit einem Jahresumsatz von 25 bis 100 Mill. DM) erwirtschaften hier etwa 61 % des gesamten Exportumsatzes. Aber auch in der Vermietungsbranche und dem EDV-Sektor sind es die kleinen und mittleren Unternehmen, die eine deutlich stärker ausgeprägte Exportaktivität aufweisen. Eine detaillierte Aufstellung der Exportquoten nach Unternehmensgrößenklassen befindet sich in Anhang 5.

Player" besonders stark vertreten. Allein die Identifizierung zwei dieser in Nordrhein-Westfalen ansässiger Unternehmen, welche überhaupt nicht exportieren,⁵³ führt bei ihrer Isolierung zu einer Erhöhung der Exportquote der gesamten Branche von 3,0 % auf 3,8 %. Aber auch im Wirtschaftszweig "Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen" ist in Nordrhein-Westfalen die Exportquote der Großunternehmen weitaus geringer als diejenige der KMU.

Tabelle 12: Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen nach Umsatzgrößenklassen 1996 (in %)

Wirtschaftszweig	Unternehmen mit einem Umsatz von			Insgesamt
	bis zu 25 Mill. DM	25 - 100 Mill. DM	über 100 Mill. DM	
K71 Vermietung bewegl. Sachen o. Bedienungspersonal	2,6*	.	.	4,0
K72 Datenverarbeitung und Datenbanken	3,1*	4,8	0,2	3,0
K73 Forschung und Entwicklung	5,4*	.	.	4,5
K74 Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	1,9	5,2	1,3	2,2
O90 Abwasser- und Abfallentsorgung	2,1	1,5	0,7	1,3

© IfM Bonn

* Diese Zahlen beziehen sich auf Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu 10 Mill. DM
. Aus Datenschutzgründen nicht veröffentlicht

Quelle: STATISTISCHE LANDESÄMTER (Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1996 im Auftrag des IfM Bonn); eigene Berechnungen.

Die Zusammenfassung der Ergebnisse für den Mittelstand - unter Berücksichtigung der Rolle der Beteiligungsgesellschaften - zeigt, dass mittelständische Unternehmen in Nordrhein-Westfalen keineswegs einen Internationalisierungsrückstand aufweisen und ihre Exportintensitäten vermutlich sogar über dem Bundesdurchschnitt liegen (vgl. Tabelle 13).

⁵³ CompuNet AG & Co oHG mit 1.919 Mill. DM Umsatz und EDS Holding GmbH mit 1.070 Mill. DM Umsatz, jeweils ohne Auslandsumsatz. Diese Daten aus dem Jahre 1997 wurden, unter Annahme eines gleichbleibenden Marktanteils, auf das Jahr 1996 umgerechnet (Daten aus LÜNDENDONK-LISTEN 1998 in HILD et al. 1999 S. 228)

Tabelle 13: Bereinigte Exportquoten des Mittelstandes 1996

Unternehmen	Exportquoten		Bereinigte Exportquoten	
	Bund	Nordrhein-Westfalen	Bund	Nordrhein-Westfalen
Großunternehmen	11,3	1,4	6,2*	1,4
Mittelstand	3,6	2,8	1,9*	2,8
Unternehmensnahe Dienstleistungen insgesamt	6,5	2,4	3,5	2,4

© IfM Bonn

* Konservative Schätzung unter der Annahme, dass die Beteiligungsumsatzanteile den Umsatzanteilen nach Unternehmensgrößenklassen entsprechen.

Quelle: STATISTISCHE LANDESÄMTER (Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1996 im Auftrag des IfM Bonn); eigene Berechnungen.

7. Direktinvestitionen als Internationalisierungsindikator

In der Literatur wird die Internationalisierung von Dienstleistungen nicht nur am erwirtschafteten Exportumsatz, sondern vermehrt auch am Volumen der Direktinvestitionen gemessen.⁵⁴ "For many service industries direct investment is a more effective route to foreign markets than trade" (EUROSTAT 1995, S. 7). In der folgenden Untersuchung zur Rolle der Direktinvestitionen im Internationalisierungsmuster unternehmensnaher Dienstleistungen werden die unmittelbaren deutschen Direktinvestitionen im Ausland herangezogen, um die über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende mittelbaren deutschen Direktinvestitionen auszuklammern. Die Direktinvestitionsstatistik basiert auf Meldungen inländischer Unternehmen über ihre Direktinvestitionen im Ausland. Bei einer Bilanzsumme des Investitionsobjektes von unter 1 Mill. DM besteht keine Meldepflicht, d.h. dass im Gegensatz zur Umsatzsteuerstatistik, die alle umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen ab 32.500 DM Umsatz erfasst aber nicht nach allen Umsatzgrößenklassen veröffentlicht, eine Vielzahl kleiner und mittlerer Investoren in der Direktinvestitionsstatistik gar nicht erst erfasst wird.

⁵⁴ Vgl. HILD et al. (1999), HENNEBERGER/GRAF/VOCKE (2000) GIERL/HELM (2000). Dabei wird implizit unterstellt, dass es sich hier um eine zum Export komplementäre Internationalisierungsform handelt. Gespräche mit Unternehmen aus der Wirtschaft (u.a. BASELL GmbH) lassen aber erkennen, dass z.T. hohe Investitionsvolumen ins Ausland fließen, der daraus entstehende Umsatz (des im Ausland sitzenden Unternehmens) jedoch als Exportumsatz des Mutterunternehmens verbucht wird. Konkret bedeutet dies, dass nicht ohne weiteres aus hohen Investitionsbeständen zusätzlich zum Exportumsatz entstehende Auslandsaktivitäten abgeleitet werden können.

In der Direktinvestitionsstatistik (sogenannte Bestandsstatistik) haben nach Daten der Deutschen Bundesbank unternehmensnahe Dienstleistungen im Jahr 1999 einen Anteil von nur 2,2 % an allen bundesweiten im Ausland getätigten unmittelbaren Direktinvestitionen. Da die Unternehmen in diesem Wirtschaftszweig mit einem Durchschnittsumsatz um die 1,25 Mill. DM ausgesprochen mittelständisch strukturiert sind, scheint dies auf den ersten Blick den positiven Zusammenhang von Direktinvestitionen und Unternehmensgröße zu bestätigen. Andererseits hat der Anteil unternehmensnaher Dienstleistungen an den unmittelbaren Direktinvestitionen innerhalb eines Jahres um gut 0,3 Prozentpunkte zugenommen, 1998 betrug er noch 1,9 %. Dass Direktinvestitionen ein zunehmendes Gewicht in der Internationalisierung auch Unternehmensdienstleister einnehmen, zeigen die hohen Wachstumsraten der Direktinvestitionsbestände: Zwischen 1997 und 1999 nahmen sie um 87,2 % zu, während sie sich im Durchschnitt aller Wirtschaftszweige um nur 49,5 % erhöhten (vgl. Tabelle 14).

Tabelle 14: Unmittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland 1999

Wirtschaftszweig	1999 in Mill. DM*	Vertikale Gliederung in %	Veränderung 1997/1999 in %
Verarbeitendes Gewerbe	268.385	35,0	22,9
Handel	18.979	2,5	23,9
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	30.881	4,0	547,3
Kredit- und Versicherungsgewerbe	134.870	17,6	59,4
Dienstleistungen, davon:	322.737	42,0	85,7
Beteiligungsgesellschaften	269.220	35,1	71,9
Unternehmensnahe Dienstleistungen	17.086	2,2	87,4
Übrige Wirtschaftszweige	22.574	2,9	5,4
Alle Wirtschaftszweige	767.546	100,0	49,5

© IfM Bonn

* Nachrichtlich: Der Umrechnungskurs der ursprünglich in Euro ausgewiesenen Bestände beträgt 1,95583 DM

Quelle: DEUTSCHE BUNDSEBANK (2001a), S. 21

Auf Unternehmen, die in Nordrhein-Westfalen angesiedelt sind entfallen knapp 25 % aller im Bundesgebiet getätigten unmittelbaren Direktinvestition. Verkehr und Nachrichtenübermittlungen sind seit der Postreform in diesem Bundesland mit 91,3 % der gesamten deutschen unmittelbaren Direktinvestitionen besonders stark vertreten und verzeichnen auch die höchsten Zuwächse (+1.153,7 % zwischen 1997 und 1999).

Aber auch unternehmensnahe Dienstleistungen weisen hohe Zuwächse der unmittelbaren Direktinvestitionsbestände auf und zwar deutlich ausgeprägter als im Bundesdurchschnitt: Zwischen 1997 und 1999 nahmen sie mit 275,9 % um das Dreifache zu (vgl. Tabelle 15). Damit verdoppelte sich auch der Anteil Nordrhein-Westfalens an den gesamtdeutschen Direktinvestitionen dieses Wirtschaftszweiges von 15 % im Jahre 1997 auf 30,1 % im Jahre 1999. Dies scheint darauf hinzuweisen, dass in Nordrhein-Westfalen Unternehmensdienstleister im Rahmen ihrer Auslandsaktivitäten zunehmend die Internationalisierungsform der Direktinvestitionen für sich in Anspruch nehmen.

Tabelle 15: Unmittelbare nordrhein-westfälische Direktinvestitionen im Ausland 1999

Wirtschaftszweig	1999 in Mill. DM*	In Prozent des Bundes in %	Vertikale Gliederung in %	Veränderung 1997/1999 in %
Verarbeitendes Gewerbe	48.072	17,9	25,3	3,8
Handel	10.106	53,2	5,3	22,4
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	28.184	91,3	14,8	1153,7
Kredit- und Versicherungsgewerbe	17.634	13,1	9,3	34,6
Dienstleistungen, davon:	76.745	26,3	40,4	67,3
Beteiligungsgesellschaften	70.389	26,1	37,0	61,2
Unternehmensnahe Dienstleistungen	5.146	30,1	2,7	275,9
Übrige Wirtschaftszweige	9.443	41,8	5,0	13,0
Alle Wirtschaftszweige	190.183	24,8	100,0	53,2

© IfM Bonn

* Nachrichtlich: Der Umrechnungskurs der ursprünglich in Euro ausgewiesenen Bestände beträgt 1,95583 DM

Quelle: Auskunft der LANDESZENTRALBANK IN NORDRHEIN-WESTFALEN

Die Vermutung, nordrhein-westfälische Dienstleister würden ihren relativen Exportquotenrückstand u.U. durch höhere Direktinvestitionsbestände kompensieren, kann anhand der Investitionsbestände jedoch nicht abschließend beurteilt werden, da die Nutzung der Direktinvestitionen als Internationalisierungsmaß aus verschiedenen Gründen nur eingeschränkt aussagekräftig ist. Aus den Investitionsbeständen lässt sich kein unmittelbarer Zusammenhang zwischen der Höhe der getätigten Investitionen und dem Umfang tatsächlich im

Ausland erwirtschafteter Umsätze ableiten.⁵⁵ Die mit Auslandsinvestitionen verbundene Kapitalintensität ist je nach Wirtschaftszweig unterschiedlich: "Während die Industrie beim Eintritt in den [Auslands] - Markt vergleichsweise hohe Barrieren zu überwinden hat, ... sind die "sunk costs" des Dienstleisters gering" (O'FARRELL 1999, S. 17). Ceteris paribus wäre damit der "leverage"-Effekt bei Direktinvestitionen unternehmensnaher Dienstleister ungleich höher als im produzierenden Gewerbe, folglich ebenfalls die durch Direktinvestitionen erzielte Internationalisierung.⁵⁶ Mit anderen Worten kann ein Dienstleistungsunternehmen mit relativ geringfügigen Direktinvestitionen bereits höhere Auslandsumsätze erzielen als dies beispielsweise im Verarbeitenden Gewerbe der Fall ist.

Aus diesen Gründen werden im Folgenden nicht wie üblich die Direktinvestitionsbestände zu weiteren Analysezwecken herangezogen, sondern die in der Kapitalverflechtungsstatistik der Deutschen Bundesbank - und vereinzelt auch der Landeszentralbanken - aufgeführten Umsätze deutscher Unternehmen im Ausland. Diese aus der Bestandserhebung herrührenden Daten werden, ähnlich wie die Umsatzsteuerstatistik, mit einiger zeitlichen Verzögerung veröffentlicht, sodass zum jetzigen Zeitpunkt die neuesten Angaben sich auf Bundesebene auf das Jahr 1999 und für einzelne Länder auf 1998 beziehen.

Diese Werte ermöglichen jedoch einen direkten Vergleich der zwei Internationalisierungsmaße Exportvolumen und durch grenzüberschreitende Beteiligungen erwirtschaftete Auslandsumsätze. Es sei an dieser Stelle noch einmal darauf hingewiesen, dass die Bestandsstatistik wegen der Meldefreigrenze für die Erfassung der Auslandsinvestitionen für kleine und mittlere Unternehmen als nur eingeschränkt aussagekräftig gilt. Doch obwohl gerade der unternehmensnahe Dienstleistungssektor ausgesprochen dynamisch wächst und mit einer Vielzahl junger Firmen besetzt ist, und Direktinvestitionen eine finanzielle und Managementkapazitäten fordernden Internationalisierungsform ist, die eher reiferen Unternehmen zugeschrieben wird, zeigt die Gegenüberstellung dieser

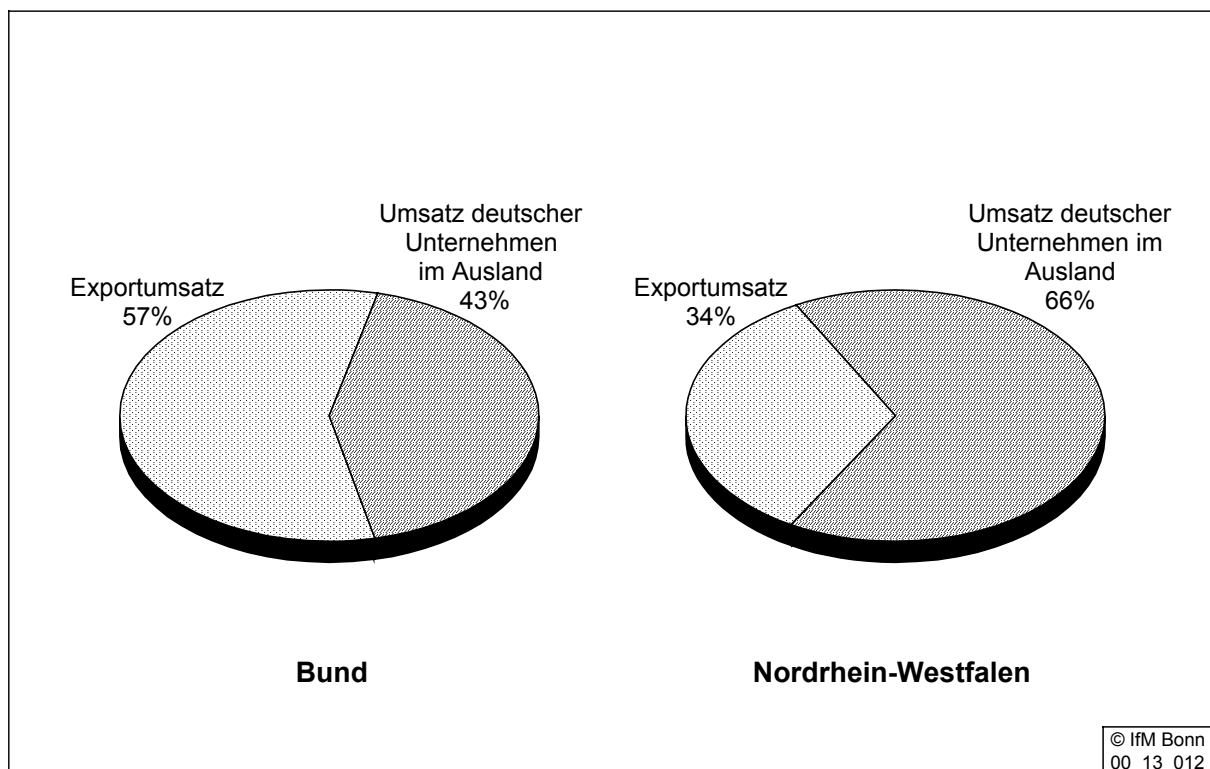
⁵⁵ Zur Problematik der Direktinvestitionen und deren Interpretation vgl. JUNGNICHEL (2000).

⁵⁶ Mit dem Begriff "Leverage" wird die Relation zwischen eingebrachter Investitionssumme und daraus resultierendem Umsatz bezeichnet. Eine Analyse der von der Landeszentralbank in Nordrhein-Westfalen erstellten Bestandserhebung der Direktinvestitionen ergibt allerdings eine nur unwesentlich höhere Leveragequote für unternehmensnahe Dienstleistungen (3,3) im Vergleich zum produzierenden Gewerbe (3,0) (LANDESZENTRALBANK IN NORDRHEIN-WESTFALEN 2000; eigene Berechnungen).

zwei Internationalisierungsmaße, dass - insgesamt - Direktinvestitionen einen hohen Stellenwert in den Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmensdienstleister einnimmt.

So zeigt Abbildung 16, dass obwohl nur 6 % der im Ausland angesiedelten deutschen Unternehmen unternehmensnahe Dienstleister sind, sie etwa 43% ihrer statistisch erfassten Gesamtinternationalisierung über diese Direktinvestitionen vollziehen. Die analoge Berechnung für Nordrhein-Westfalen zeigt mit einem deutlich höheren Anteil von 66 %, dass vom gesamten (statistisch erfassten) Internationalisierungspotenzial dieses Bundeslandes der geringere Anteil in die Exportquote einfließt, der wesentlich höhere in die Direktinvestitionsanteile.

Abbildung 16: Internationalisierungsmuster unternehmensnaher Dienstleistungen für Deutschland und Nordrhein-Westfalen 1998



Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK (2000); Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1998 durch das STATISTISCHE LANDESAMT NORDRHEIN-WESTFALEN für das IfM Bonn; eigene Berechnungen.

Die gesamte "Internationalisierungsquote"⁵⁷ unternehmensnaher Dienstleistungen erhöht sich bei Berücksichtigung der Umsätze von Tochtergesellschaften im Ausland im Bundesdurchschnitt von 7,3 % auf 12,2 %⁵⁸ und für Nordrhein-Westfalen von 2,4 % auf 7 %. Dieses Ergebnis unterstreicht die bislang nur vermutete zentrale Rolle von Direktinvestitionen im Internationalisierungsprozess unternehmensnaher Dienstleister.

Es stellt sich die Frage, ob in Nordrhein-Westfalen Direktinvestitionen unternehmensnaher Dienstleistungen in erster Linie von Großunternehmen getätigt werden, substitutiv zu Exporten, womit sich ihre relativ zum Mittelstand niedrige Exportintensität begründen ließe. Die Kapitalverflechtungsstatistik lässt jedoch keine Rückschlüsse auf die Größenstruktur der Unternehmen, welche diese Umsätze im Ausland erwirtschaften, zu. Die wenigen Studien zu diesem Thema gehen zwar i.d.R. davon aus, dass "die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen Direktinvestitionen im Ausland tätigt, mit zunehmender Unternehmensgröße ansteigt" (MENKE et al. 1995, S. 2). Doch kann nicht abschließend beurteilt werden ob dieser Sachverhalt ebenfalls für unternehmensnahe Dienstleistungen gilt. Es gibt nämlich Anzeichen dafür, dass mittelständische Unternehmen Direktinvestitionen relativ früh im Internationalisierungsprozess einführen. Es besteht sogar Anlass zu der Vermutung, dass in gewissen Branchen unternehmensnaher Dienstleistungen - zum Zwecke der Markterschließung aber auch um ausländisches Humankapital zu erschließen - die Exportphase zugunsten einer direkt im Ausland etablierten Geschäftstätigkeit übersprungen wird.⁵⁹ Es ist somit nicht auszuschließen, dass sich die im Vergleich zu Großunternehmen höhere Exportintensität mittelständischer unternehmensnaher Dienstleister ebenfalls auf die Größenstruktur der Unternehmen, welche Direktinvestitionen vornehmen, übertragen lässt.

⁵⁷ Die "Internationalisierungsquote" setzt die Summe aus Exportumsatz und dem Umsatz deutscher Tochtergesellschaften im Ausland in Verhältnis zum Gesamtumsatz der Unternehmen.

⁵⁸ Die von Umsätzen der Beteiligungsgesellschaften bereinigte "Internationalisierungsquote" erhöht sich von 3,5 % auf 9,0 %.

⁵⁹ Stellvertretend sollen zwei Beispiele angeführt werden: Zum einen die Firma Invision Software GmbH in Ratingen, die mit einem Umsatz von 5 Mill. DM bereits eine Tochtergesellschaft in Südafrika besitzt und künftige Erweiterungen der Auslandsaktivitäten plant: "Um die Qualität zu sichern, setzten wir im Ausland vor allem auf eigene Niederlassungen" (E-COMMERCE 2/2000, S. 40), zum Anderen die Firma Caatoosee AG (Informationslogistik) die u.a. Auslandsbeteiligungen eingeht um dem "eng gewordenen deutschen Markt für IT- Spezialisten" auszuweichen (FINANCE Mai 2001, S. 84 ff.).

8. Handlungsempfehlungen

Die Formulierung von Handlungsempfehlungen setzt zunächst einmal eine differenzierte und international vergleichbare Datenbasis zur Situationsanalyse voraus. Dieser häufig angemahnten Grundvoraussetzung wird voraussichtlich mit der neuen Dienstleistungsstatistik Genüge getan. Die von den verschiedenen Autoren formulierten Empfehlungen gründen sich aber, zumindest teilweise, auf eine vergleichsweise schwache Datenlage seitens der amtlichen Statistik.

Die zum Teil auf der Basis von Erhebungen entwickelten Empfehlungen lassen sich im wesentlichen in drei Kategorien zusammenfassen: Als notwendig erachtet werden vor allem Verbesserungen im Bereich der Qualifizierung, eine zunehmende Liberalisierung des Welthandels mit Dienstleistungen und eine verstärkte Deregulierung im Inland.

So fordern O'FARRELL/SCHEUER/SCHMIDT (1999, S. 142 ff.) einen beschleunigten Abbau von Handelshemmnissen durch den Abschluss weiterer internationaler Vereinbarungen im Rahmen der EU oder der Welthandelsorganisation. Die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Dienstleister erfordere darüber hinaus vor allem eine Verbesserung der Qualifikation. Insbesondere die Vertrautheit mit Sprache und Kultur anderer Länder sei notwendig, die durch eine Intensivierung des Fremdsprachenunterrichts in der Schule, aber auch durch Maßnahmen, die das Interesse Jugendlicher an persönlichen Kontakten zu Ausländern und Aufenthalt in anderen Ländern weckten, gefördert werden soll. Deregulierungen werden vor allem im Hinblick auf den Arbeitsmarkt als notwendig erachtet. Schließlich wird auch die öffentliche Unterstützung und Rückendeckung beim Zugang zu den Auftragspotentialen internationaler Organisationen von Teilen der Befragten als zu wenig effektiv gesehen im Vergleich zu anderen Ländern.

Der Aus- und Weiterbildung fällt im Rahmen der Verbesserung der Standortbedingungen für unternehmensbezogene Dienstleistungen höchste Priorität zu. Eine ausführliche Studie des Instituts für Mittelstandsforschung zur Qualifikation im neuen unternehmensnahen Dienstleistungssektor (KAYSER/WIMMERS/HAUSER 2000) unterstreicht, dass die momentan vermittelten Qualifikationen im Rahmen des dualen Systems nicht ausreichen. Unternehmen sehen sich gezwungen entweder durch interne (Training-on-the-job, selbst entwickelte Weiterbildungskurse) oder externe Maßnahmen (Seminare) dieses Defizit auszugleichen. Das Fachkräfteproblem behindert die Entwick-

lung unternehmensnaher Dienstleister und Wachstumsreserven bleiben unausgeschöpft. Ausbildungsinhalte müssen an die neuen Strukturen der Dienstleistungswelt angepasst und neue Berufsprofile entwickelt werden. Nach HILD et al. sollten Fachhochschulen und Universitäten u.a. die Kooperation mit Unternehmen ausweiten und die Ausbildung in Deutschland stärker internationalisiert werden. Neben einer deutlicheren Betonung des Fremdsprachenerwerbs schließe das die Weiterentwicklung internationaler Studiengänge ebenso ein wie eine forcierte Förderung von Austauschprogrammen. Im Hinblick auf die Liberalisierungsbemühungen im Rahmen der WTO-Verhandlungen sei vor allem die internationale Freizügigkeit von Personen, die im internationalen Dienstleistungsgeschäft tätig sind, sicherzustellen. Auch innerhalb Deutschlands sei eine Überprüfung der öffentlichen Vergabevorschriften angezeigt. Nicht zuletzt müsse die Außenwirtschaftsförderung deutlich besser auch auf Dienstleistungsunternehmen zugeschnitten und die politische Flankierung und das Lobbying stärker an Dienstleistungsunternehmen ausgerichtet sein.

9. Zusammenfassung

Nordrhein-Westfalen stellt den zweitgrößten deutschen Markt unternehmensnaher Dienstleistungen dar und verzeichnet insgesamt weit überdurchschnittliche Wachstumsraten, die ihr Pendant in einer regen Gründungsdynamik findet.

In der Untersuchung der Internationalisierungsintensität unternehmensnaher Dienstleistungen fällt die aus der amtlichen Statistik abgeleitete Exportquote für Nordrhein-Westfalen zunächst ausgesprochen schwach aus. Dies erscheint angesichts der Größe und Dynamik des betreffenden Marktes widersprüchlich.

Eine Analyse kommt zu folgendem Befund:

- Die vermeintliche Schwäche Nordrhein-Westfalens hinsichtlich der Exportintensitäten unternehmensnaher Dienstleistungen ist in erster Linie statistisch bedingt. Die unterschiedliche Erfassungsmethodik der Beteiligungsgesellschaften durch die statistischen Landesämter führt zu einer Überschätzung der bundesweiten und implizierten Unterschätzung der landesspezifischen Exportquote. Der "Internationalisierungsrückstand" unternehmensnaher Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalens verringert sich bei Isolierung der Beteiligungsumsätze von 4,3 auf 1,1 Prozentpunkte.
- Nicht nordrhein-westfälische Großunternehmen sondern der Mittelstand weisen im Wirtschaftszweig unternehmensnahe Dienstleistungen die höhere

Exportintensität auf. Dieses Ergebnis widerspricht der allgemein anerkannten Gesetzmäßigkeit, wonach die Exportquote mit zunehmender Unternehmensgröße steigt. Gerade in der Exportintensität mittelständischer Unternehmen positioniert sich aber Nordrhein-Westfalen recht gut, mit einer insgesamt über dem Bundesdurchschnitt liegenden mittelständischen Exportquote von 2,8 %.

- Anhand der Entwicklung unternehmensnaher Dienstleister im Ruhrgebiet ist erkennbar, dass hier eine Umstrukturierung intensiven Ausmaßes stattfindet. Am Umsatz gemessen sind unternehmensnahe Dienstleister in der Wirtschaftsstruktur des Ruhrgebietes zwar noch leicht unterrepräsentiert, verzeichnen aber Wachstumsraten, die über dem nordrhein-westfälischen Landesdurchschnitt liegen. Eine ähnliche Entwicklung ist im Internationalisierungsprozess zu beobachten; die Exportquote für unternehmensnahe Dienstleistungen im Ruhrgebiet ist mit 2,8% etwas höher als im Landesdurchschnitt.
- Der deutsche Markt für unternehmensnahe Dienstleistungen wird in einzelnen Branchen von ausländischen multinationalen Unternehmen dominiert, die von ihrem deutschen Standort aus kaum exportieren. Diese "fehlenden" Exporte beeinflussen die statistische Exportquotenbildung signifikant. Je höher die Standortattraktivität eines Bundeslandes wie Nordrhein-Westfalen für ausländische unternehmensnahe Dienstleister, umso geringer die statistisch ausgewiesene Exportquote.
- Direktinvestitionen spielen eine unvermutet große Rolle im Internationalisierungsprozess unternehmensnaher Dienstleister. Im Bundesdurchschnitt werden 43 % der durch Auslandsaktivitäten entstehenden Umsätze über unmittelbare Direktinvestitionen erwirtschaftet. In Nordrhein-Westfalen sind es sogar 66 %. Die Berücksichtigung der Umsätze deutscher Tochtergesellschaften im Ausland führt zu mehr als einer Verdoppelung der erzielten Internationalisierungsquote, sei es auf Bundesebene oder für Nordrhein-Westfalen.

ANHANG

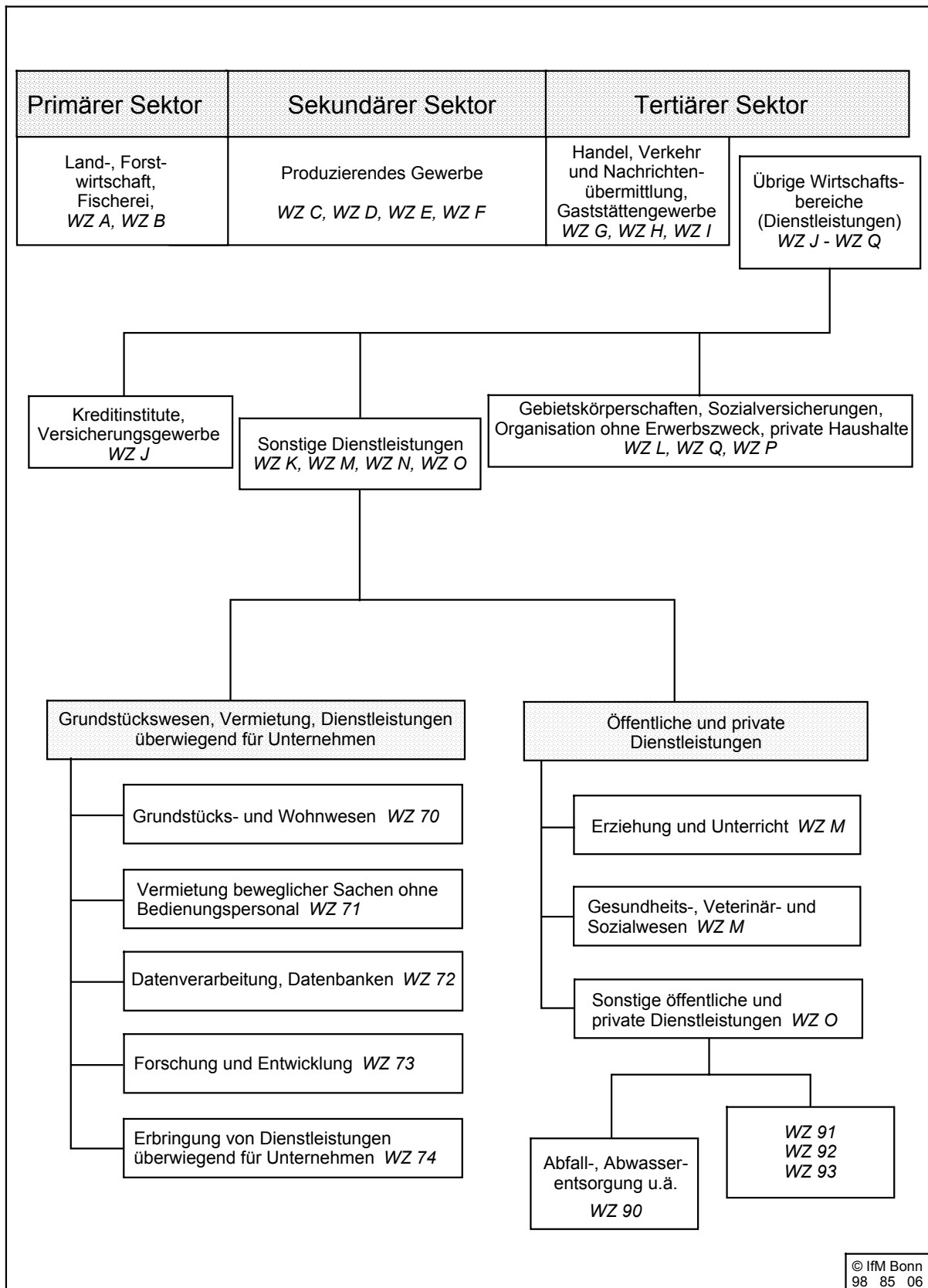
Anhang 1: Definition des Ruhrgebietes

IHK Bezirk	Verwaltungsbezirk	Region
Bochum	Bochum Herne	Mittleres Ruhrgebiet/Bochum
Dortmund	Dortmund Hamm Unna	Dortmund Kreis Unna, Hamm
Münster: Vestische Gruppe	Bottrop Gelsenkirchen Recklinghausen	Emscher-Lippe
Essen	Essen Mühlheim a.d.R. Oberhausen	Mühlheim a.d.Ruhr/Essen/ Oberhausen
Duisburg	Duisburg Wesel	Niederrhein (ohne Kleve)

© IfM Bonn

Quelle: LANDESAMT FÜR DATENVERARBEITUNG UND STATISTIK NORDRHEIN-
WESTFALEN

Anhang 2: Schematische Darstellung des Dienstleistungssektors in der neuen Wirtschaftszweiggliederung seit 1993 (WZ 1993)



Anhang 3: Exportaktivitäten der Wirtschaftszweigen – Bund 1998

Wirtschaftszweig	Anzahl exportierender Unternehmen	Anteil an allen exportierenden Unternehmen	Anteil am gesamten Exportumsatz	Exportquote
	abs.	in %	in %	in %
Alle Unternehmen	308.923	100,0	100	14,3
Verarbeitendes Gewerbe	71.192	23,0	70,2	28,0
Dienstleistungsunternehmen	53.230	17,2	5,2	5,6
Unternehmensnahe Dienstleistungen	34.655	11,2	4,2	7,3

© IfM Bonn

Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistik 1998); eigene Berechnungen

Anhang 4: Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen nach Wirtschaftszweigen in Nordrhein-Westfalen 1997

Wirtschaftszweig		Unternehmen abs.	Exporteure abs.	Umsatz in Mill. DM	Exportumsatz in Mill. DM	Exportierende Unternehmen in %	Exportquote in %
K71	Vermietung bewegl. Sachen o. Bedienungspersonal	5.656	627	11.427	545	11,1	4,8
K72	Datenverarbeitung und Datenbanken	9.745	1.153	13.774	558	11,8	4,1
K73	Forschung und Entwicklung	1.014	98	1.167	96	9,7	8,2
K74	Unternehmensnahe Dienstleistungen überw. für Unternehmen, davon:	89.504	5.033	83.629	1.643	5,6	2,0
74.11	Rechtsberatung	9.712	286	5.397	37	2,9	0,7
74.12	Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung	10.165	210	7.108	3	2,1	0,0
74.13	Markt und Meinungsforschung	601	65	1.646	11	10,8	0,7
74.14	Unternehmens und PR Beratung	8.637	660	7.136	321	7,6	4,5
74.15	Beteiligungsgesellschaften	737	58	1.054	70	7,9	6,6
74.2	Architektur- u. .Ingenieurbüros	22.518	1.010	14.000	496	4,5	3,5
74.4	Werbung	9.329	894	13.725	137	9,6	1,0
74.5	Gewerbsm., Vermittlung u überlassen von Arbeitskräften	618	27	2.589	2	4,4	0,1
74.6	Detekteien und Schutzdienstleister	643	20	1.344	1	3,1	0,1
74.7	Reinigung v. Gebäuden, Inventar und Verkehrsmitteln	4.574	164	4.894	31	3,6	0,6
74.8*	Erbringung von DL übw. f. Unternehmen	21.423	1.540	22.924	448	7,2	2,0
O90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonst. Entsorgung	1039	173	10174	149	16,7	1,5
Unternehmensnahe Dienstleistungen insgesamt		106958	7084	120171	2991	6,6	2,5

© IfM Bonn

* Fotografisches Gewerbe, Übersetzer/Dolmetscher Schreibbüros, Vermögensberatung, Ausstellungswesen, Ateliers/Design Quelle: LAN-DESAMT FÜR DATENVERARBEITUNG UND STATISTIK NORDRHEIN-WESTFALEN (1997)

Fortsetzung Anhang 4: Exportquoten unternehmensnaher Dienstleistungen nach Wirtschaftszweigen im gesamten Bundesgebiet 1997

Wirtschaftszweig		Unternehmen abs.	Exporteure abs.	Umsatz in Mill. DM	Exportumsatz in Mill. DM	Exportieren- der Unter- nehmen in %	Exportquote in %
K71	Vermietung bewegl. Sachen o. Bedienungspersonal	25025	2560	63681	2572	10,2	4,0
K72	Datenverarbeitung und Datenbanken	37495	4545	48975	1883	12,1	3,8
K73	Forschung und Entwicklung	5582	647	5834	733	11,6	12,6
K74	Unternehmensnahe Dienstleistungen überw. für Unternehmen, davon:	389.755	23.551	428.716	33.368	6,0	7,8
74.11	Rechtsberatung	43.334	1.681	22.334	209	3,9	0,9
74.12	Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung	40.873	1.178	32.302	41	2,9	0,1
74.13	Markt und Meinungsforschung	2.762	339	4.636	149	12,3	3,2
74.14	Unternehmens und PR Beratung	35.143	2.900	27.485	1.204	8,3	4,4
74.15	Beteiligungsgesellschaften	5.652	886	85.980	21.165	15,7	24,6
74.2	Architektur- u. .Ingenieurbüros	115.811	5.375	71.649	2.544	4,6	3,6
74.4	Werbung	34.674	3.279	42.113	610	9,5	1,4
74.5	Gewerbsm., Vermittlung u überlassen von Arbeitskräften	2.645	151	8.811	32	5,7	0,4
74.6	Detekteien und Schutzdienstleister	3.216	121	5.329	59	3,8	1,1
74.7	Reinigung v. Gebäuden, Inventar und Verkehrsmitteln	21.946	724	19.516	154	3,3	0,8
74.8*	Erbringung von DL übw. f. Unternehmen	80.815	6.500	102.505	6.960	8,0	6,8
O90	Abwasser- und Abfallbeseitigung und sonst. Entsorgung	5124	617	24619	318	12,0	1,3
Unternehmensnahe Dienstleistungen insgesamt		462.981	31.920	571.825	38.874	6,9	6,8

© IfM Bonn

* Fotografisches Gewerbe, Übersetzer/Dolmetscher Schreibbüros, Vermögensberatung, Ausstellungswesen, Ateliers/Design

Quelle: STATISTISCHES BUNDESAMT (Umsatzsteuerstatistik 1997Fortsetzung Anhang 4

Anhang 5: Unternehmensnahe Dienstleistungen nach Umsatzgrößenklassen - Bund 1996

Umsatzgrößenklassen	Anzahl Unternehmen	Umsatz in DM	Anzahl Exportunternehmen	Exportumsätze in DM	Exportquote in %
32500 - 50000	50.803	2.076.842	.	.	.
50000 - 100000	96.391	6.979.075	2.031	37.521	0,5
100000 - 250000	122.627	19.971.532	4.666	155.968	0,8
250000 - 500000	68.999	24.234.967	4.640	249.408	1,0
500000 - 1 Mill.	48.188	33.974.796	4.963	423.378	1,2
1 Mill. - 2 Mill.	29.928	41.733.508	4.578	712.195	1,7
2 Mill. - 5 Mill.	18.365	55.748.523	4.367	1.517.464	2,7
5 Mill. - 10 Mill.	5.707	39.319.675	1.926	1.509.794	3,8
10 Mill. - 25 Mill.	3.028	44.857.189	1.158	2.363.496	5,3
25 Mill. - 50 Mill.	6,4
50 Mill. - 100 Mill.	386	26.211.598	.	.	8,4
100 Mill. und mehr	436	191.443.674	258	22.527.864	11,8
Insgesamt	446.848	554.215.493	30.588	36.228.451	6,5
Unternehmen 50000 bis 25 Mill.	393.233	266.819.265	28.329	6.969.224	2,6
Unternehmen über 25 Mill.	53.615	287.396.228	2.259	29.259.227	10,2

© IfM Bonn

Exportquoten nach Wirtschaftszweig (in %)

Umsatzgrößenklasse	K71	K72	K73	K74	O90	Insgesamt
32.500 - 50.000	0,1	0,5	0,1	0,4	.	.
50.000 - 100.000	0,6	0,7	0,7	0,5	0,1	0,5
100.000 - 250.000	0,8	1,2	1,0	0,7	1,1	0,8
250.000 - 500.000	1,2	1,9	2,8	0,9	0,9	1,0
500.000 - 1 Mill.	1,7	2,7	5,1	1,1	1,3	1,2
1 Mill. - 2 Mill.	2,7	3,2	6,0	1,5	0,8	1,7
2 Mill. - 5 Mill.	3,8	4,6	6,5	2,4	1,7	2,7
5 Mill. - 10 Mill.	7,4	5,3	12,4	3,3	1,8	3,8
10 Mill. - 25 Mill.	11,5	5,5	23,5	4,8	1,5	5,3
25 Mill. - 50 Mill.	2,9	3,1	.	6,8	1,0	6,4
50 Mill. - 100 Mill.	18,2	0,2	.	8,6	1,7	8,4
100 Mill. und mehr	2,5	2,1	0,9	13,6	0,7	11,8
Insgesamt	4,3	3,7	10,9	7,4	1,1	6,5

© IfM Bonn

. aus Datenschutzgründen, keine verfügbaren Zahlen

Quelle: STATISTISCHE LANDESÄMTER (Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1996 im Auftrag des IfM Bonn); eigene Berechnungen.

Anhang 6: Unternehmensnahe Dienstleistungen nach Umsatzgrößenklassen - Nordrhein-Westfalen 1996

Unternehmensgrößenklasse	Anzahl Unternehmen	Umsatz in DM	Anzahl Exportunternehmen	Exportumsätze in DM	Exportquote in %
32 500 - 50 000	12.469	509.273	.	.	.
50 000 - 100 000	22.703	1.641.229	.	.	.
100 000 - 250 000	28.321	4.597.885	995	31.700	0,7
250 000 - 500 000	15.744	5.533.159	1.064	53.693	1,0
500 000 - 1 Mill.	11.070	7.831.862	1.114	95.862	1,2
1 Mill. - 2 Mill.	6.903	9.629.012	1.059	144.348	1,5
2 Mill. - 5 Mill.	4.203	12.827.995	996	303.188	2,4
5 Mill. - 10 Mill.	1.390	9.594.093	448	298.955	3,1
10 Mill. - 25 Mill.	4,7
25 Mill. - 50 Mill.	4,9
50 Mill. - 100 Mill.	4,3
100 Mill. und mehr	1,4
Insgesamt	103.860	106.369.809	6.827	2.579.819	2,4

© IfM Bonn

Exportquoten nach Wirtschaftszweigen in %

Unternehmensgrößenklasse	K71	K72	K73	K74	O90	Insgesamt
32 500 - 50 000	.	0,4	.	0,5	.	.
50 000 - 100 000	0,7	0,7	0,6	0,6	.	.
100 000 - 250 000	0,5	1,0	0,4	0,7	2,6	0,7
250 000 - 500 000	0,8	2,0	2,0	0,9	1,8	1,0
500 000 - 1 Mill.	1,9	2,1	3,8	1,1	2,4	1,2
1 Mill. - 2 Mill.	2,6	3,2	1,7	1,2	1,9	1,5
2 Mill. - 5 Mill.	2,5	3,3	9,9	2,2	2,3	2,4
5 Mill. - 10 Mill.	3,9	4,9	10,3	2,7	2,6	3,1
10 Mill. - 25 Mill.	.	.	.	4,8	1,8	4,7
25 Mill. - 50 Mill.	.	2,4	.	6,3	1,2	4,9
50 Mill. - 100 Mill.	.	.	.	4,4	1,7	4,3
100 Mill. und mehr	.	0,2	.	1,3	0,7	1,4
Insgesamt	4,0	3,0	4,5	2,2	1,3	2,4

© IfM Bonn

Quelle: Sonderauswertung der Umsatzsteuerstatistik 1996 durch das STATISTISCHE BUNDESAMT für das IfM Bonn; eigene Berechnungen.

Literaturverzeichnis

BDI BUNDESVERBAND DER DEUTSCHEN INDUSTRIE e.V. (1999): Den Weltmarkt für Dienstleistungen öffnen, BDI-Positionspapier zur Vorbereitung der Verhandlungen eines neuen Abkommens für den internationalen Dienstleistungshandel, November 1999, Berlin

BEHOFSICS, J. (1998): Globalisierungstendenzen intermediärer Dienstleistungen, Wiesbaden

BMF BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN (1999): BMF-Schreiben vom 30. September 1999 - IV D 1 - S 7314 - 43/99, Ergebnis der Erörterung zu TOP 11 der Sitzung Ust VI/99 vom 25. Bis 27. Oktober

BURGEL, O.; MURRAY, G.; FIER, A.; LICHT, G. (2000): The Rapid Internationalisation of High-Tech Young Firms in Germany and the United Kingdom, London Business School, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Research Report January 2000, Internet: www.lbs.ac.uk

CREDITREFORM/ZEW (2000): Dienstleistungskonjunktur Report, 7. Jahrgang Nr. 2 und 3, Mannheim

DATHE, D.; SCHMID, G. (2000): Determinants of Business and Personal Services: Evidence from West-German Regions, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Discussion Paper FS100-202, Berlin

DEUTSCHE BUNDESBANK (1990): Der Dienstleistungsverkehr der Bundesrepublik Deutschland mit dem Ausland, Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, April 1990, Frankfurt a. M.

DEUTSCHE BUNDESBANK (1995): Neuere Entwicklungen im Dienstleistungsverkehr mit dem Ausland, Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Januar 1995, Frankfurt a.M.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2000): Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 2000, Frankfurt a.M.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2001a): Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 2001, Frankfurt a.M.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2001b): Zahlungsbilanzstatistik Juni 2001, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 3, Frankfurt a.M.

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (2000): Wochenbericht 41/2000, Die Hamburger Industrie im Spiegel von amtlicher und nichtamtlicher Statistik, Berlin

DURTH, R. (2000): Die Ausbreitung von Innovationen: Die Bedeutung nationaler Diffusionssysteme, in: HWWA Wirtschaftsdienst 2000/X, Baden-Baden

E-COMMERCE: Ausgabe 2/2000, Im Haifischbecken, S.40ff.

EGELN, J. (2000): Die volkswirtschaftliche Bedeutung junger Unternehmen, in: Buttler, G. et al. (Hrsg.), Existenzgründung - Rahmenbedingungen und Strategien, Heidelberg

EUROPÄISCHE KOMMISSION (1995): Ihre Rechte bei Aufenthalt in anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union, Leitfaden, Brüssel

EUROPÄISCHE KOMMISSION (1997): Entwurf einer Mitteilung der Kommission zu Auslegungsfragen, Freier Dienstleistungsverkehr und Allgemeininteresse im Versicherungswesen, CAB XV/207/97 - DE Rev. 2, Brüssel

EUROPÄISCHE KOMMISSION (2000): Bericht der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament über die Anwendung der Richtlinie 92/51/EWG in Übereinstimmung mit Artikel 18 der Richtlinie 92/51/EWG, KOM (2000) 17, Brüssel

EUROSTAT (1995): EU Direct Investment 1995, Luxemburg

FINANCE (2001): "Nasi Goreng und Maultaschen", Ausgabe Mai 2001, S. 84 ff.

GERICHTSHOF DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (2000): Urteil des Gerichtshofes in der Rechtssache C-202/97, Abteilung Presse und Information (Hrsg.), Pressemitteilung Nr. 7/2000 vom 10. Februar 2000, Luxemburg

GIERL, H.; HELM, R. (2000): Optimale Präsenz des Vertriebs auf Auslandsmärkten, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft Nr.10 - Oktober 2000, Wiesbaden

GORNIG, M.; STILLE, F. (1997): Dienstleistungen im Prozess der Internationalisierung, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Diskussionspapier Nr. 152, September 1997, Berlin

- HANAU, P.; HEYER, J. (1993): Rechtliche Regelungen bei grenzüberschreitender Arbeitnehmerentsendung in der EG, in: Die Mitbestimmung, 10/93
- HARTMANN, R. (1997): Inlandsreisekosten, Reisekosten ab 1996: Ausland; in: Steuer- und Wirtschaftskurzpost, 1997, Gruppe 4, Heft Nr. 10
- HENNEBERGER, F.; GRAF, S.; VOCKE, M. (2000): Globalisierung und Arbeitsmarkt, Auslandsinvestitionen von Dienstleistungsunternehmen und ihre Auswirkungen auf die Beschäftigung, Baden-Baden
- HILD, R. et al. (1999): Marktpotentiale für unternehmensbezogene Dienstleistungen im globalen Wettbewerb, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München
- HÜBNER, C. (1996): Internationalisierung von Dienstleistungsangeboten: Probleme und Lösungsansätze, München
- IMF INTERNATIONAL MONETARY FUND (1982): Balance of Payments Manual, Washington
- INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT KÖLN (2000): Patentanmeldungen, in: iwd Nr.39
- JUNGNICKEL, R. (2000): Direktinvestitionen - ein problematischer Standortindikator, in: HWWA-Wirtschaftsdienst 6/2000, Hamburg
- KATER, U. (1995): Dienstleistungen in der realen Außenwirtschaftstheorie, Frankfurt
- KAYSER, G.; WIMMERS, S.; HAUSER, H.-E. (2000): Der Faktor: Qualifikation im neuen unternehmensnahen Dienstleistungssektor - Analyse und Handlungsempfehlungen, in: Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2000, Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Wiesbaden
- KOEHLER, M. (1999): Das Allgemeine Übereinkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS), Berlin
- KRÄMER, H. (1999): Unternehmensbezogene Dienstleistungen und ihre Bedeutung für Wirtschaft und Beschäftigung, in: Trends und Perspektiven für Dienstleistungen in Deutschland, Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.), Bonn

KRANCKE, J. (1999): Liberalisierung des Dienstleistungshandels: Analyse des GATS und Perspektiven für die zukünftige Handelsliberalisierung, Institut für Weltwirtschaft (Hrsg.), Kieler Arbeitspapier Nr. 954, Kiel

LANDESAMT FÜR DATENVERARBEITUNG UND STATISTIK NORDRHEIN-WESTFALEN (2000): Statistischer Jahresbericht, Umsätze und Umsatzsteuer in Nordrhein-Westfalen 1997, Düsseldorf

LANDESAMT FÜR DATENVERARBEITUNG UND STATISTIK NORDRHEIN-WESTFALEN (2001): Statistischer Jahresbericht, Umsätze und Umsatzsteuer in Nordrhein-Westfalen 1998, Düsseldorf

LANDESZENTRALBANK IN BADEN-WÜRTTEMBERG (1999): Direktinvestitionen 1999, Stuttgart

LANDESZENTRALBANK IN NORDRHEIN-WESTFALEN (2000): Bestandserhebung über Direktinvestitionen, Beilage zum Vierteljahresbericht I/2000, Düsseldorf

LEGLER, H. (2000): Industrieforschung in Deutschlands Regionen, in: HWWA Wirtschaftsdienst 2000/5, Baden-Baden

LICHTBLAU (2000): Internationalisierung von Dienstleistungen, in: IW-Trends Nr.1/2000, Jg.27, Köln

MENKE A., SCHMIDT, A. (1995): Direktinvestitionen mittelständischer Industrieunternehmen, IfM-Materialien Nr. 114, Bonn

MÜLLER, R.; WÖLFL, A. (2000): Innovationsnetzwerke und Innovationsförderung in den neuen Ländern, in: Wirtschaft im Wandel 11/2000

O'FARRELL, P.; SCHEUER, M.; SCHMIDT, E. (1999): Internationalisierung von Unternehmensdienstleistungen, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 30, Essen

PETERSEN, H. (1993): Die Bedeutung des internationalen Dienstleistungshandels für die Bundesrepublik Deutschland, Berlin

RATH, H. (1990): Neue Formen der internationalen Unternehmenskooperation, Hamburg

SCHÄDLICH, M.; BÄRTHEL, H. (1999): Kooperationsnetzwerke als Standortvorteil für Regionen, Institut für Strukturpolitik und Wirtschaftsförderung, Halle

SCHMIDT, A.; MENKE, A. et al. (1995): Die Internationalisierung mittelständischer Industrieunternehmen unter besonderer Berücksichtigung der Rolle der Banken, IfM-Materialien Nr. 113, Bonn

STATISTISCHES BUNDESAMT: Umsatzsteuerstatistik, verschiedene Jahrgänge, Fachserie 14, Reihe 8, Wiesbaden

STATISTISCHES BUNDESAMT: Gewerbeanzeigen, verschiedene Jahrgänge, Wiesbaden

STATISTISCHES BUNDESAMT (1998): Input-Output Tabelle 1998, Wiesbaden

STATISTISCHES LANDESAMT BADEN-WÜRTTEMBERG (1998): Statistisch-prognostischer Bericht 1998, Stuttgart

STATISTISCHES LANDESAMT BADEN-WÜRTTEMBERG (Hrsg.): Statistische Berichte Baden-Württemberg, L IV 1- Finanzen und Steuern, verschiedene Jahrgänge, Stuttgart

WIMMERS, S.; HAUSER, H.; PAFFENHOLZ, G. (1999): Wachstumsmarkt Dienstleistungen - Marktzutritts- und Erfolgsbedingungen neuer unternehmensnaher Dienstleister in Deutschland, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 82 NF, Wiesbaden

WTO WORLD TRADE ORGANISATION (1995): The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations - The Legal Texts, Genf