

## **4 Mittelstand und EU-Osterweiterung**

### **4.1 Die EU-Osterweiterung: Eine Zäsur im europäischen Integrationsprozess**

Am 1. Mai 2004 sind acht mittel- und osteuropäische Staaten – Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn – sowie Malta und Zypern, die im Folgenden nicht weiter betrachtet werden sollen, der Europäischen Union (EU) beigetreten. Die EU-Osterweiterung stellt eine Zäsur im Rahmen des europäischen Integrationsprozesses dar: Der europäische Kontinent war im Zuge des Ost-West-Konflikts fast 45 Jahre lang politisch in zwei Lager geteilt. Nach der friedlichen Revolution von 1989/90 hatten alle Länder des ehemaligen Ostblocks einen schwierigen wirtschaftlichen und politischen Transformationsprozess zu durchlaufen. Mit der Osterweiterung haben acht mittel- und osteuropäische Länder die Chance einer Mitwirkung am wirtschaftlichen Integrationsprozess als gleichberechtigte Akteure erhalten, nachdem sie sich zuvor in enger Abstimmung mit der Europäischen Union auf den Beitritt vorbereitet hatten.

Die Integration der neuen Mitglieder stellt für die Europäische Union eine außerordentlich große institutionelle und ökonomische Herausforderung dar. Bei keiner der früheren Beitrittswellen traten derart viele Länder der Europäischen Union gleichzeitig bei. Nie zuvor war aber auch das Gefälle der wirtschaftlichen Leistungskraft zwischen alten und neuen Mitgliedern so ausgeprägt wie bei der Osterweiterung. Durch den Beitritt der zehn Länder vergrößerte sich der europäische Binnenmarkt um 73 Millionen auf 450 Millionen Konsumenten, was einer Bevölkerungszunahme von knapp 20 % entspricht. Das BIP der EU erhöhte sich hingegen nur um 5 %.

Im Folgenden sollen die Chancen und Risiken der EU-Osterweiterung, die sich für die deutsche Wirtschaft und insbesondere den deutschen Mittelstand ergeben, beleuchtet werden. Die Analyse basiert unter anderem auf einer im September 2004 von Creditreform durchgeführten Befragung von mehr als 4.000 antwortenden Unternehmen sowie auf Creditreform-Daten zur Beteiligung deutscher Firmen an Unternehmen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern.

### **4.2 Beitrittsmodus, Wirtschaftskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Beitrittsländer**

#### ***Beitrittsmodus***

Das formale Beitrittsdatum stellt zwar ein wichtiges politisches Ereignis dar, markiert im Rahmen des wirtschaftlichen Integrationsprozesses jedoch nicht mehr als eine Momentaufnahme. Bereits 1993 boten die EU-Altmitglieder auf dem Europäischen Rat von Kopenhagen den Ländern Mittel- und Osteuropas die Mitgliedschaft in der EU an. Gleichzeitig wurden die

Kriterien definiert, die vor der Aufnahme in die EU zu erfüllen waren („Kopenhagener Kriterien“). 1998 wurden die Beitrittsverhandlungen eröffnet und 2002 abgeschlossen. Die wirtschaftliche Integration hatte jedoch lange vor dem formalen Beitrittstermin große Fortschritte gemacht. So wurde der Handel mit Industriegütern schon im Rahmen der Europa-Abkommen zwischen 1994 und 1998 weitgehend liberalisiert.

Wichtigstes Kennzeichen des europäischen Binnenmarktes sind die sog. „vier Freiheiten“ – die Niederlassungsfreiheit, die freie Bewegung von Arbeit und Kapital sowie die Dienstleistungsfreiheit. Für die neuen Mitgliedsstaaten wurden jedoch in den Beitrittsverträgen einige Übergangsregeln vereinbart, welche die Freizügigkeit von Arbeitnehmern und im Dienstleistungsverkehr vorerst einschränken. Sie gelten zunächst für zwei Jahre, können dann einmal um drei und anschließend noch einmal um zwei Jahre („2+3+2“-Modell) verlängert werden. Danach gelten alle „vier Freiheiten“ des Binnenmarktes uneingeschränkt. Was Deutschland betrifft, so entscheidet die Bundesregierung über die Verlängerung der Übergangsregeln nach zwei bzw. fünf Jahren unter Berücksichtigung der Arbeitsmarktsituation.<sup>107</sup>

Gegenwärtig können Staatsangehörige der Beitrittsstaaten visumfrei nach Deutschland einreisen und sich bis zu drei Monate ohne Aufenthaltserlaubnis hier aufhalten. Danach erhalten sie (auf Antrag) eine Aufenthaltserlaubnis. Vor der Aufnahme einer Beschäftigung benötigen sie eine Arbeitsgenehmigung, die nur dann erteilt wird, wenn die relevante Stelle nicht mit einem anderen EU-Bürger besetzt werden kann. Eine solche Einschränkung gilt nicht für die Tätigkeit von Selbstständigen. Beim Einsatz ihrer eigenen Mitarbeiter, soweit sie aus den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern stammen, unterliegen diese Betriebe jedoch Beschränkungen: Für das Baugewerbe (einschließlich verwandter Wirtschaftszweige), die Reinigung von Gebäuden (sowie von Inventar und von Verkehrsmitteln) und die Innendekoration ist das Erbringen von Dienstleistungen mit eigenem Personal aus den Beitrittsländern nur dann möglich, wenn eine Arbeitsgenehmigung erteilt wurde.

### **Wirtschaftskraft**

Die Wirtschaftskraft der Beitrittsländer liegt derzeit erheblich unter derjenigen der alten EU. Im Schnitt liegt ihr BIP pro Kopf – zu Marktpreisen gerechnet – bei 23 % des deutschen Pro-Kopf-Einkommens. Die Spannweite reicht dabei von Lettland, das über 15 % des deutschen Einkommens verfügt, bis hin zu Slowenien, das als reichstes der Beitrittsländer 47 % des deutschen Wertes erzielt. Nach dem Kaufkraftparitätenstandard erhöht sich der Schnitt der Beitrittsländer auf 49 % des deutschen Pro-Kopf-Einkommens (vergleiche Tabelle 4.1).

---

<sup>107</sup> Vgl. BMWA (2004a).

Das größte makroökonomische Problem ist für eine Reihe der Länder die Lage auf dem Arbeitsmarkt. Dies gilt vor allem für Polen, die Slowakei sowie Litauen. Problematisch ist auch die Situation der Staatsfinanzen. Der Schuldenstand ist zwar mit Ausnahme Ungarns und Polens in den Beitrittsländern moderat, muss aber vor dem Hintergrund der extrem ungünstigen demographischen Entwicklung der Länder gesehen werden. Sie wird die Haushalte der Länder langfristig stark belasten. Am härtesten von dieser Entwicklung ist Estland betroffen, das bis 2050 57 % seiner Bevölkerung verlieren wird. Polen muss mit einem Rückgang von 15 % den geringsten Bevölkerungsverlust hinnehmen.

**Tabelle 4.1 Ausgewählte Indikatoren zu den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern**

	Bevölkerung (2003) [Mio.]	BIP pro Kopf (2003) [EURO]	BIP pro Kopf nach Kaufparität (2003) [EURO]	Wachstum seit 1995 [%]	Arbeitslosen- quote (2003) [%]	Schuldenstand (2003) [% des BIP]
Estland	1,4	5.470	10.230	50,4	10,1	5,9
Lettland	2,3	3.760	8.890	59,1	10,5	17,2
Litauen	3,5	4.490	10.050	51,9	12,7	23,6
Polen	38,2	4.830	10.400	36,5	19,2	55,5
Slowakei	5,4	5.450	11.900	35,3	17,1	45,4
Slowenien	2,0	12.280	16.920	33,9	6,5	29,1
Tschechien	10,2	7.720	15.210	14,9	7,8	40,9
Ungarn	10,1	7.120	13.400	34,7	5,8	59,5
Beitrittsländer	73,1	5.900	11.810	32,9	-	-
Deutschland	82,5	25.810	24.050	10,3	9,3	64,2

Quelle: EBRD Transition Report 2003, Transition Report Update April 2004

Bei den Volkswirtschaften der Beitrittsländer handelt es sich mit Ausnahme Polens um sehr kleine und offene Volkswirtschaften. Für viele Länder ist Deutschland ein sehr wichtiger Handelspartner. So wickeln Ungarn und Tschechien rund ein Drittel ihres gesamten Außenhandels (Summe aus Exporten und Importen) mit Deutschland ab. Umgekehrt sind die Beitrittsländer jedoch von eher geringer Bedeutung für den deutschen Export und Import. Alle Beitrittsländer zusammen haben einen Anteil von 8,5 % an den deutschen Exporten (zum Vergleich: der Anteil der USA an den deutschen Gesamtexporten betrug 2003 9,0 %). 10,7 % der deutschen Importe stammen aus den Beitrittsländern.

### **Arbeitskosten und Wettbewerbsfähigkeit der Beitrittsländer**

Die niedrigen Lohnkosten gelten als der wichtigste Standortvorteil der Beitrittsländer. Arbeitskosten sind allerdings nur einer von vielen Parametern, die die Standortqualität bestimmen. Andere Kostenfaktoren, z.B. die Kapitalkosten, können durchaus zu Ungunsten der Beitrittsländer zu Buche schlagen. Zu berücksichtigen sind ferner weitere Standortfaktoren wie z. B. der Qualifikationsgrad der Arbeitskräfte, die Qualität der Realkapitalausstattung, die Bildungs- und Forschungsinfrastruktur, die Effizienz der staatlichen Verwaltung und – in diesem Zusammenhang – auch Korruption sowie bürokratische Hemmnisse für unternehmeri-

sche Betätigung. Bei den meisten dieser Faktoren sind die Beitrittsländer trotz der bemerkenswerten Erfolge im wirtschaftlichen Transformationsprozess der neunziger Jahre noch im Hintertreffen.

**Tabelle 4.2 Durchschnittliche Bruttomonatsverdienste der Arbeitnehmer im Verarbeitenden Gewerbe der Beitrittsländer und Deutschlands, Deutschland = 100, 2001**

	Insgesamt	Textil-gewerbe	Holz-gewerbe	Papier-gewerbe	Druck- u. Verlags-gewerbe	Chemische Industrie	Metaller-zeugung und -bearbeitung	Maschi-nenbau	Herstellung v. Geräten d. Elektrizitätserzeugung und -verteilung	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagen-teilen
Estland <sup>a</sup>	10,8	12,1	13,3	13,9	17,8	9,9	12,3	10,6	13,2	11,4
Lettland <sup>a</sup>	8,7	12,0	9,4	10,6	12,3	9,6	13,9	6,7	9,2	7,3
Litauen	10,3	13,1	10,8	13,7		12,9	10,0	9,0		
Polen	17,7	18,6	15,9	22,5	22,3	24,4	22,1	16,6	18,8	18,0
Slowakei	10,4	10,1	10,1	13,8	13,0	11,7	15,2	10,1	9,2	13,8
Slowenien	28,5	30,2	29,2	33,8	35,8	41,5	29,6	26,6	28,0	27,0
Tschechien	14,4	13,6	14,7	18,1		15,9	15,3	14,2		15,3
Ungarn	13,7	13,0	10,7	19,2	13,3	19,9	17,9	13,3	14,4	16,3
Deutschland <sup>a</sup>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Früheres Bundesgebiet	103,0	107,4	103,7	102,5	101,9	102,2	102,2	102,2	102,6	101,4
Neue Länder u. Berlin-Ost	72,0	66,5	78,7	74,3	81,2	72,2	77,3	64,7	73,0	71,0

<sup>a</sup> Estland: 2000; Lettland: 2001; Deutschland: Juli 2002

Quelle: Statistisches Bundesamt (2003), Statistisches Jahrbuch 2003 für das Ausland

Das Lohnkostengefälle zwischen den westeuropäischen und den mittel- und osteuropäischen Ländern ist nach wie vor äußerst stark ausgeprägt (vgl. Tabelle 4.2). Die Bruttomonatsverdienste im Verarbeitenden Gewerbe<sup>108</sup> Tschechiens lagen 2001 gerade einmal bei 14 % und in Polen bei rd. 17 % der Verdienste in der westdeutschen Industrie. Allerdings entspricht den niedrigen Löhnen in den Beitrittsländern eine sehr niedrige Arbeitsproduktivität. Lohnkostenvorteile existieren aber nur dann, wenn das Lohngefälle den Produktivitätsrückstand überkompensiert. Besonders in den Bereichen, die international handelbare Güter herstellen, bestehen in den mittel- und osteuropäischen Ländern ausgeprägte Produktivitätsrückstände. So lag die Arbeitsproduktivität (Wertschöpfung je Beschäftigten) im Verarbeitenden Gewerbe der Beitrittsländer<sup>109</sup> 2001 nach Eurostat-Erhebungen bei 28,7 % der EU-15, bei den Mikrounternehmen sogar nur bei 14,3 %.<sup>110</sup> Investierende ausländische Unternehmen können jedoch durch sog. „greenfield“-Investitionen, d.h. den Aufbau neuer Produktionskapazitäten anstelle des Ankaufs eines bestehenden Unternehmens, weitaus höhere Arbeitsproduktivitäten in ihren Betriebsstätten erzielen, weil sie diese mit modernster Technik ausstatten und nach ihren eigenen Bedürfnissen planen können.

<sup>108</sup> Die Lohnkostendiskussion konzentriert sich stark auf das Verarbeitende Gewerbe, obwohl die osteuropäischen Beitrittsländer auch in den Dienstleistungssektoren attraktive Standortbedingungen bieten. Interessant wären also auch die Lohnkosten in den Dienstleistungssektoren. Die Konzentration auf das Verarbeitende Gewerbe in Tabelle 4.3 erklärt sich aus der Datenverfügbarkeit.

<sup>109</sup> Hier einschließlich der in der ersten Osterweiterungsrunde noch nicht zum Zuge gekommenen Beitrittskandidaten Bulgarien und Rumänien.

<sup>110</sup> Vgl. Eurostat (2001), S. 37-38 sowie De Loecker (2004).

Im Rahmen der Diskussion über die Lohnkostenvorteile der Beitrittsländer sollte jedoch die Lohnentwicklung der letzten Jahre nicht außer Acht gelassen werden. Denn angesichts des Lohnanstiegs in den neunziger Jahren liegt die Vermutung nahe, dass sich das sehr ausgeprägte Lohngefälle zwischen den alten Mitgliedsländern und den Beitrittsländern im Laufe der nächsten Jahre allmählich verringern wird. So haben sich in Polen und Ungarn die Nominallohne im Verarbeitenden Gewerbe innerhalb von fünf Jahren (1998 – 2003) mehr als verdoppelt.<sup>111</sup> Nach Berücksichtigung des gerade in diesen beiden Ländern hohen Preisauftriebs bleiben beachtliche Reallohnsteigerungen von knapp 8 % bzw. 4 % pro Jahr.

#### **4.2 Arbeits- und Gütermarktintegration in der erweiterten EU**

Im Folgenden sollen zunächst die gesamtwirtschaftlichen Effekte der europäischen Integration betrachtet werden, bevor in den darauf folgenden Abschnitten 4.4 bis 4.7 auf die betriebswirtschaftlichen Aspekte eingegangen wird. Ökonomisch betrachtet stellt sich die EU-Osterweiterung als eine Vergrößerung des europäischen Binnenmarktes dar. Die wichtigsten Kennzeichen des Binnenmarktes sind die uneingeschränkte Mobilität von Faktoren und Gütern und der gemeinsame Rechtsbestand (*aquis communautaire*), der die Integration der Gütermärkte zusätzlich beflügelt.<sup>112</sup> Die Gütermarktintegration und die Migration sind zugleich auch die wichtigsten Kanäle, über die Wachstum und Wohlstand der neuen und der alten Mitgliedsländer miteinander verbunden sind.

##### ***Fachkräfteversorgung: Eine Chance auch für den deutschen Mittelstand***

Die heute absehbare demographische Entwicklung für Deutschland lässt ein Sinken der Gesamtbevölkerung bis 2050 auf 69,7 Mio. erwarten.<sup>113</sup> Ein Lösungsbeitrag zur Erhöhung des Arbeitskräfteangebots und zur Entlastung der sozialen Sicherungssysteme liegt in der Zuwanderung aus den Beitrittsländern. Für Deutschland wäre rein rechnerisch eine Nettozuwanderung von fast 500.000 Personen pro Jahr von 2000 bis 2050 notwendig, um die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (15 bis 65 Jahre) konstant zu halten.

Der steigende Bedarf an qualifizierten Arbeitnehmern bei einem gleichzeitig sinkenden Arbeitskräfteangebot führt zudem zu einem massiven Mangel an Fachkräften.<sup>114</sup> Dieser demographisch bedingte Fachkräftemangel wird durch den Übergang von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft zusätzlich verstärkt. Der Bund-Länder-Kommission für Bildungs-

---

<sup>111</sup> Vgl. hierzu auch DIW (2004), S. 217.

<sup>112</sup> Einen guten Überblick liefern Kohler (2000) und Baldwin, Francois, Portes (1997).

<sup>113</sup> Statistisches Bundesamt (2003).

<sup>114</sup> Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung (HWWA, 2001).

planung zufolge wird das Arbeitskräfteangebot von Facharbeitern mit abgeschlossener Berufsausbildung bis 2020 um 1,6 Mio. sinken, die Nachfrage aber um 2,0 Mio. zunehmen. Durch den Zuzug aus Mittel- und Osteuropa könnte diese Lücke geschlossen oder zumindest verkleinert werden. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass die Zuwanderer das nötige Qualifikationsprofil aufweisen.

Die mittelständische Wirtschaft selbst rechnet mit positiven Folgen der Liberalisierung der Arbeitsmärkte: Einer Studie der Europäischen Kommission<sup>115</sup> zufolge erwarten knapp 30 % der befragten mittelständischen Unternehmen in der alten EU, dass der Fachkräftemangel durch den Zuzug von Arbeitnehmern aus Mittel- und Osteuropa reduziert werden könnte.

Ob die positiven Effekte durch die Zuwanderung aus Mittel- und Osteuropa tatsächlich eintreten, hängt zum einen von der Gesamtzahl der zuwandernden Arbeitnehmer, zum anderen von ihrer Qualifikationsstruktur ab. Beide Aspekte sollen im Folgenden betrachtet werden.

### ***Mittel- und osteuropäische Arbeitskräfte in Deutschland: Gegenwart und Zukunft***

Bereits heute leben rund 480.000 Personen aus den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern dauerhaft in Deutschland (inklusive Bulgarien und Rumänien: 575.000),<sup>116</sup> dies entspricht einem Anteil von etwa 6,6 % an allen Ausländern. 22 % dieser Personen zählen zu den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Neben den dauerhaft in Deutschland lebenden Personen müssen die Saisonarbeitskräfte einbezogen werden; 2002 arbeiteten etwa 300.000 Saisonarbeitskräfte in Deutschland, von denen 90 % in der Landwirtschaft beschäftigt waren. Dazu kommen noch knapp 50.000 „Werkvertragsarbeitnehmer“<sup>117</sup> und einige Grenzpendler.<sup>118</sup>

Die Höhe der Zuwanderung wird zukünftig davon abhängen, mit welchen Vorteilen die Auswanderung nach Deutschland für die Migranten verbunden ist. Hier spielen so genannte Push- und Pullfaktoren eine Rolle. Push-Faktoren sind diejenigen Faktoren, die der Migrant als Nachteile seines Heimatlandes empfindet und die ihn deshalb zu einer Abwanderung bewegen. Pullfaktoren sind dagegen die Standortvorteile des Ziellandes. Als entscheidend für die Migrationsentscheidung gelten das Einkommensgefälle zwischen Heimat- und Ziel-

---

<sup>115</sup> Europäische Kommission (2003a).

<sup>116</sup> Vgl. BMWA (2004b). In der gesamten (alten) EU leben in etwa 1 Mio. Zuwanderer aus Mittel- und Osteuropa.

<sup>117</sup> Eurostat (2003).

<sup>118</sup> Im Prinzip müsste noch die Zahl der illegal in Deutschland arbeitenden Personen aus den Beitrittsländern hinzu addiert werden. Ihre Anzahl ist naturgemäß schwer zu schätzen. Einer Studie der Universität Linz zufolge gehen 1,2 Millionen Ausländer einer illegalen Beschäftigung in Deutschland nach. Wie viele davon aus Mittel- und Osteuropa stammen, ist allerdings unklar. Vgl. Schneider (2003).

land, die Arbeitslosenquoten in den beiden Ländern und langfristige Entwicklungspotenziale. Aber auch sprachliche Barrieren, die räumliche Nähe und bestehende Netzwerke, d. h. die Zahl der bereits im Ausland lebenden Landsleute, beeinflussen die Migrationsentscheidung und die Wahl des Ziels.

Auf Grundlage dieser Einflussfaktoren haben verschiedene Studien das zu erwartende Migrationspotenzial aus Mittel- und Osteuropa geschätzt. Einigkeit besteht darin, dass es infolge der Osterweiterung – und damit im Unterschied zu vorangegangenen EU-Erweiterungsrunden wie beispielsweise der „Süderweiterung“<sup>119</sup> – zu größeren Arbeitskräftebewegungen kommen wird. Für diese Erwartung spricht erstens der enorme Einkommensunterschied zwischen den Ländern der alten EU und den Beitrittsländern. Zweitens sind auch die Beschäftigungsaussichten in der „alten“ EU besser als in den neuen Mitgliedsstaaten. Die meisten Studien rechnen mit einem langfristigen Zuwanderungspotenzial von 2 % bis 4°% der Gesamtbevölkerung der Beitrittsländer. Dies entspricht, Rumänien und Bulgarien eingeschlossen, in etwa 2 Millionen bis 4 Millionen Zuwanderern.<sup>120</sup> 70 % davon stammen aus der Altersgruppe der 25 bis 44-Jährigen. Von diesen Zuwanderern werden sich – aufgrund der geografischen Nähe – die meisten in den Anrainerstaaten Deutschland (65 %) und Österreich (10 % bis 15 %) niederlassen.

### **Arbeitsmarkteffekte der Zuwanderung**<sup>121</sup>

Der Zuzug aus Mittel- und Osteuropa wird die deutschen Arbeitsmarktprobleme nur dann abmildern können, wenn die Altersstruktur und das Qualifikationsprofil der Migranten den Bedürfnissen der deutschen Wirtschaft entsprechen. Dies gilt insbesondere bei einem Arbeitskräfteüberangebot, wie es derzeit in Teilbereichen des deutschen Arbeitsmarktes vorherrscht. So würde die massive Zuwanderung unqualifizierter Arbeitnehmer keine Entlastung des Arbeitsmarktes mit sich bringen, sondern vielmehr zu einer stärkeren Lohn- und Arbeitsplatzkonkurrenz für die einheimischen unqualifizierten Kräfte führen.<sup>122</sup> Die Zuwanderung wäre in diesem Fall eher be- als entlastend für die Sozialsysteme. Dagegen könnte eine Zuwanderung von qualifizierten Arbeitnehmern (Stichwort: „brain gain“) dazu beitragen, die

---

<sup>119</sup> 1981 trat Griechenland bei, 1986 wurden Portugal und Spanien Mitglieder.

<sup>120</sup> Die EU (DIW 2003) rechnet mit einem langfristigen Zuzug von 3,9 Mio. Personen aus Mittel- und Osteuropa. Dies entspricht etwa 3,9 % der Gesamtbevölkerung der Beitrittsländer. Boeri und Brücker (2001) rechnen mit 4 Millionen Zuwanderern, Lejour et. al. (2001) mit 2,4 Millionen Zuwanderern. Ein Literaturüberblick über die verschiedenen Studien und Szenarien findet sich in DIW (2003).

<sup>121</sup> Hinte und Zimmermann (2003) liefern einen interessanten Überblick über die Folgen der Osterweiterung für den deutschen Arbeitsmarkt.

<sup>122</sup> Empirische Studien zeigen allerdings, dass eine Erhöhung des Ausländeranteils nur geringe Folgen für die Lohnhöhe hat. Auch das Risiko für die inländische Bevölkerung, arbeitslos zu werden, nimmt nur geringfügig zu (Hinte und Zimmermann 2003).

Folgen des sinkenden Erwerbspersonenpotenzials und des wachsenden Fachkräftemangels abzufedern.<sup>123</sup>

**Tabelle 4.3 Qualifikationsstruktur der Erwerbstätigen im Alter über 15 Jahre (2003)**

	Einheit	Hochqualifizierte Angestellte	Geringqualifizierte Angestellte	Facharbeiter	Hilfsarbeiter
Deutschland	[%]	41,4	25,1	25,5	8,0
Polen	[%]	31,1	19,0	42,3	7,6
Ungarn	[%]	33,0	23,6	35,4	8,0
Tschechien	[%]	36,7	20,7	36,7	5,9
Rumänien	[%]	19,1	12,2	61,3	7,4

Quelle: Eurostat (2004)

Ein Blick auf die verfügbaren Indikatoren zeigt einen hohen formalen Bildungs- und Ausbildungsstandard der Arbeitskräfte in den Beitrittsländern. Der Vergleich der Qualifikationsstruktur der Erwerbstätigen ausgewählter Beitrittsländer mit der der Erwerbstätigen in Deutschland (Tabelle 4.3) lässt erwarten, dass die Zuwanderung vor allem beim Fachkräfteangebot einen Gewinn für den deutschen Arbeitsmarkt darstellen könnte. Denn die mittel- und osteuropäischen Länder verfügen über einen im Vergleich zu Deutschland deutlich höheren Anteil an Facharbeitern. Das breite Angebot an gut ausgebildeten Arbeitskräften könnte dazu beitragen, die zu erwartenden Angebotslücken in Deutschland zu verkleinern. Die Altersstruktur der Zuwanderer gilt als günstig. Wie oben bereits erwähnt, werden 70 % der Zuwanderer aus der Altersgruppe der 25 bis 44-Jährigen stammen. Die junge Altersstruktur der Zuwanderer ist deshalb nicht überraschend, weil die Neigung zu wandern unter Jüngeren grundsätzlich höher ist als unter Älteren.

Ungewiss ist jedoch, wie viele der höher qualifizierten und wanderungswilligen mittel- und osteuropäischen Arbeitnehmer sich tatsächlich für den Standort Deutschland entscheiden werden. Denn Deutschland befindet sich mit anderen (nicht nur europäischen) Ländern im Wettbewerb um die klügsten Köpfe, und einige Faktoren wie hohe Steuer- und Abgabenlast sprechen gegen Deutschland.<sup>124</sup> Die restriktive Einwanderungspolitik in Deutschland hat bereits in der Vergangenheit mit dazu beigetragen, dass die Qualifikation der zuwandernden Personen unter der der deutschen Bevölkerung lag. Grund dafür ist, dass ein hoher Anteil der Zuwanderer im Rahmen des Familienzuzugs und nicht aufgrund seiner beruflichen Qualifikation nach Deutschland einwandern durfte. Mit Blick auf die bis maximal 2011 geltenden Übergangsfristen wäre daher zu überlegen, ob nicht dem Beispiel Irlands und Englands gefolgt werden sollte, die von den Ausnahmeregeln keinen Gebrauch machen. Als Nachteil wirkt sich für Deutschland auch aus, dass Deutsch als Fremdsprache in den mittel- und osteuropäischen Ländern gegenüber Englisch an Bedeutung verliert.

<sup>123</sup> Die Migration der Fachkräfte ist für Beitrittsländer mit negativen Folgen verbunden, denn sie tragen die Kosten der Ausbildung ihrer Fachkräfte, profitieren aber nicht von ihnen.

<sup>124</sup> Vergleiche aus Hinte und Zimmermann (2003).

## **Gütermarktintegration**

Ein zweiter positiver gesamtwirtschaftlicher Effekt kann durch die zunehmende Gütermarktintegration infolge der Osterweiterung ausgelöst werden. Von der Gütermarktintegration profitiert nicht zuletzt auch die große Mehrheit der kleinen und mittleren Unternehmen. Die ökonomische Integrationsforschung unterscheidet eine ganze Reihe möglicher Integrationseffekte (im Detail siehe hierzu Box 4.1).

### **Box 4.1 Wachstums- und Wohlstandseffekte des europäischen Integrationsprozesses**

#### **Handelsschaffung**

Nach Gründung oder Erweiterung des Integrationsraums (interpretiert als die Senkung von Transaktionskosten durch den Abbau von tarifären oder nichttarifären Handelshemmnissen) wird der Handel mit bestimmten Produkten erstmals aufgenommen oder intensiviert.<sup>125</sup> Dieser Effekt gilt grundsätzlich als wohlförderungsfördernd, weil die inländischen Konsumenten das entsprechende Gut zu einem günstigeren Preis als bei heimischer Produktion beziehen können.

#### **Handelsumlenkung**

Die mit der Gründung eines regionalen Binnenmarktes verbundene *Handelsumlenkung* ist wohlförderungsmindernd. Der Import aus Drittländern – zum Beispiel der Import eines landwirtschaftlichen Produktes aus dem außereuropäischen Ausland – wird auf ein (neues) Mitgliedsland umgelenkt; der Handel mit Drittländern wird auf diese Weise durch den Binnenhandel ersetzt. Dieser Vorgang ist für die Konsumenten in der Regel mit steigenden Preisen verbunden.

#### **Zunehmender Wettbewerb**

Für die These steigenden Wettbewerbs spricht, dass sich die Firmen der einzelnen Länder infolge der Vergrößerung des Handelsraums mit zunehmender Konkurrenz konfrontiert sehen. Diese Konkurrenz veranlasst die Firmen, ihre Preise zu senken, so dass ihre Renten („mark-ups“) abnehmen. Dies gilt insbesondere dann, wenn es sich bei den zuvor abgeschotteten Heimatmärkten um Monopole oder Oligopole handelte. Hiervon dürften insbesondere die Konsumenten profitieren.

#### **Größenvorteile**

Sie resultieren aus Skaleneffekten, die zum Beispiel dann auftreten, wenn bei der Produktion eines Gutes Fixkosten anfallen. Bei steigenden Absatzmengen kommt es zu Größenvorteilen; die Durchschnittskosten und schließlich auch die Güterpreise sinken. Die Preissenkung ist jedoch nicht nur für die Konsumenten von Vorteil, sondern führt gleichzeitig auch zu einer weltweit verbesserten Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.

Eine wichtige gesamtwirtschaftliche Bedeutung dürften insbesondere die handelsschaffenden Effekte besitzen.<sup>126</sup> Blickt man auf die Entwicklung des Handels zwischen alten und neuen Mitgliedern, hat dieser bereits vor dem formalen Beitritt im Mai 2004 stark zugenom-

---

<sup>125</sup> Baldwin, Francois, Portes (1997) rechnen mit einer Senkung der Handelskosten in Höhe von 10 % des Wertes des gehandelten Gutes.

<sup>126</sup> Empirisch lässt sich nachweisen, dass die Gründung einer Freihandelszone zu einer deutlichen Erhöhung des Handels zwischen den Mitgliedsstaaten führt. Schätzungen zufolge verdreifacht sich der Handel gegenüber der Situation vor Gründung des Handelsraums. Zwar ist zunehmender Handel nicht mit steigendem Wachstum oder steigender Wohlfahrt gleichzusetzen. Doch empirischen Untersuchungen zufolge führt eine Zunahme des Handels am BIP um einen Prozentpunkt zu einer Zunahme des Einkommens pro Kopf um 0,3 % in zwanzig Jahren. Insofern gibt es zumindest einen indirekten, wenn auch schwachen Zusammenhang zwischen Außenhandel und Wohlstand Vgl. Frankel und Rose (2002).

men. So stieg der Export in die Beitrittsländer aus Deutschland seit 1991 beispielsweise um 290 %. Allerdings ist die Bedeutung des Handels mit den mittel- und osteuropäischen Ländern für die einzelnen Altmitglieder sehr unterschiedlich. Die Länder in unmittelbarer Nachbarschaft zu Mittel- und Osteuropa verfügen aufgrund ihrer exponierten Lage über intensivere Handelsbeziehungen zu den mittel- und osteuropäischen Ländern als diejenigen im Westen der EU.<sup>127</sup> Deshalb profitieren insbesondere Anrainerstaaten wie Deutschland, Finnland und Österreich von der Osterweiterung. Gewinner des zunehmenden Handels sind dabei sowohl Konsumenten als auch Produzenten: Während die Konsumenten von einer größeren Produktvielfalt und niedrigeren Preisen profitieren, können sich die Unternehmen neue Absatzmärkte zu niedrigeren Transaktionskosten erschließen.

Auch deutsche Mittelständler gewinnen durch den steigenden Handel mit Mittel- und Osteuropa. Ihnen kommt die geographische Nähe der Beitrittsländer entgegen, weil sie tendenziell Geschäftsbeziehungen zu nahe gelegenen Ländern bevorzugen. So wird im Abschnitt 4.4 gezeigt, dass weitaus mehr Mittelständler auf europäischen Märkten als auf globalen Märkten aktiv sind. Vom Handelszuwachs profitieren Mittelständler auch deshalb, weil sie Vorleistungen für exportierende Großunternehmen erbringen.

### ***Prognostizierte Wohlfandseffekte der Osterweiterung***

Empirische Studien, die die Wohlfandseffekte der Osterweiterung prognostizieren, kommen fast ausnahmslos zu dem Schluss, dass alte wie neue Mitgliedsstaaten von der Osterweiterung profitieren.<sup>128</sup> In diese Berechnung fließen die oben angesprochenen Gütermarkteffekte, die Wohlfandsgewinne bzw. -verluste infolge der Migration, aber auch Budgeteffekte, die in diesem Kapitel nicht berücksichtigt wurden, ein.<sup>129</sup> Die meisten Studien rechnen mit einem Einkommensgewinn von 0,1 % bis 0,8 % für die alte EU, während Deutschland als unmittelbarer Nachbar im Rahmen einer Spanne von 0,5 % bis 1,1 % eher höhere Einkommenszuwächse erzielen kann. Deutlich stärker profitieren dagegen die Beitrittsländer. Für sie wird mit einem Einkommenseffekt in Höhe von 1,5 % bis 8 % gerechnet. Der höhere Einkommensgewinn der Beitrittsländer ist wenig überraschend, weil die EU-15 ein wesentlich größeres wirtschaftliches Gewicht hat als die Beitrittsländer, so dass letztere deutlich stärker vom

---

<sup>127</sup> So haben die deutschen Exporte nach Mittel- und Osteuropa einen Anteil von 10 % an den deutschen Gesamtexporten, während Spanien, das stärker mit seinen Nachbarn im Mittelmeerraum handelt, nur 5 % seiner Gesamtexporte in die Beitrittsländer liefert.

<sup>128</sup> Vgl. Baldwin (1997), EU Kommission (2001), Lejour et al (2001), Kohler (2003).

<sup>129</sup> Die Deutsche Bundesbank (2004a) rechnet mit einer jährlichen Mehrbelastung für den deutschen Fiskus in Höhe von 3 Mrd. EUR jährlich, falls die Ausgabenobergrenzen der EU, wie geplant, auf 1,14 % des Bruttonationaleinkommens angehoben werden. Daneben müssen noch die verringerten Rückflüsse aus dem EU-Haushalt berücksichtigt werden, wenn ostdeutschen Gebiete aus der höchsten Förderstufe herausfallen.

Zugang zu den westeuropäischen Märkten profitieren als es umgekehrt der Fall ist.<sup>130</sup> Insgesamt betrachtet sind die Wohlfahrtsgewinne eher gering.

### **Zwischenfazit**

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich die Höhe der Zuwanderung aus den Beitrittsländern nur schwer prognostizieren lässt. Es ist jedoch zu erwarten, dass die Zuwanderung aus Mittel- und Osteuropa einen Beitrag zur Abmilderung der Folgen des demographischen Wandels in Deutschland leisten wird. Zusätzlich dürfte die deutsche Wirtschaft vom Zuzug qualifizierter Arbeitnehmer profitieren. Insgesamt betrachtet halten sich die gesamtwirtschaftlichen Effekte der Osterweiterung in engen Grenzen.

Im Folgenden soll untersucht werden, welche Chancen und Risiken sich für das einzelne Unternehmen aus der Osterweiterung ergeben.

### **4.3 Risiken und Chancen für den Mittelstand<sup>131</sup>**

Bislang haben sich vor allem die ostasiatischen Schwellenländer für europäische Unternehmen als überaus attraktive Investitionsstandorte angeboten. Für Mittelständler allerdings kamen Investitionen in Ostasien aufgrund der großen räumlichen Distanz und der hiermit verbundenen logistischen Probleme in der Regel nicht in Betracht. Selbst ein Engagement an kostengünstigen europäischen Standorten wie Portugal und Irland stellte sich für deutsche KMU als recht schwierig dar. Die nahe gelegenen Beitrittsländer bieten für deutsche Investoren hingegen zugleich räumliche Nähe und wirtschaftlich attraktive Standortbedingungen.

Vor diesem Hintergrund hat Sinn darauf verwiesen,<sup>132</sup> dass der Mittelstand zunehmend in den Sog der Globalisierung gerate, ja dass sich angesichts desolater Standortbedingungen in Deutschland sogar eine „Flucht der Mittelständler nach Osteuropa“ abzeichne, mit ent-

---

<sup>130</sup> Zu den Einkommensgewinnen der EU-15 im Zuge der EU-Osterweiterung ist anzumerken, dass sie nicht mit den möglichen Einkommensgewinnen des europäischen Binnenmarktes insgesamt verwechselt werden sollten. Die Einkommensgewinne des europäischen Binnenmarktes dürften deutlich höher ausfallen. So schätzt die EU, dass die Gründung des Binnenmarktes im Jahre 1992 zu einem Anstieg des EU-BIP um 1,8 % geführt hat. Vgl. EU-Kommission (2003a).

<sup>131</sup> Im öffentlichen Diskurs über die Folgen der Erweiterung verflüchtigen sich die üblichen Abgrenzungen des Mittelstands von den Großunternehmen (Scheidelinie 500 Beschäftigte nach deutscher Definition, welche diesem Bericht zugrunde liegt) zumeist. Viele Unternehmen werden dabei dem „Mittelstand“ zugeschlagen, obwohl es sich nach deutschem mittelstandspolitischen Verständnis bei diesen eindeutig um Großunternehmen handelt. Die Masse der kleinen Unternehmen hingegen bleibt ausgeblendet.

<sup>132</sup> Vgl. Sinn 2003: 63ff.

sprechenden, massiven Produktionsverlagerungen. Auch eine Studie von Roland Berger<sup>133</sup> über die Standortplanungen deutscher Unternehmen kommt zum Ergebnis, dass der deutsche industrielle Mittelstand in den kommenden Jahren in erheblichem Maße Wertschöpfungsaktivitäten nach Osteuropa auslagern wird.<sup>134</sup> Andere Untersuchungen hingegen vermitteln ein wesentlich moderateres Bild. So weisen z. B. Buch und Pazolo<sup>135</sup> darauf hin, dass die wesentlichen Anpassungsprozesse der Handels- und Kapitalströme bereits im Vorfeld des formellen Vollzugs der Osterweiterung stattgefunden hätten, nicht ohne allerdings auf die Grenzen einschlägiger Prognosen hinzuweisen.<sup>136</sup> Denn die Beitrittsländer haben zwar die wichtigsten Transformationsaufgaben erfolgreich bewältigt. Verbleibende ordnungspolitische Defizite (vgl. Abschnitt 4.2) sind jedoch, von Land zu Land unterschiedlich, nicht zu übersehen. Die praktischen Schwierigkeiten, denen sich insbesondere kleinere Unternehmen aus Westeuropa bei Investitionen in den Beitrittsländern gegenübergestellt sehen, sollten daher nicht unterschätzt werden.

### ***Herausforderungen für deutsche KMU infolge der Osterweiterung***

Mittelständische Unternehmen sehen sich infolge der Osterweiterung neuen Marktchancen gegenüber, denn die Beitrittsländer verfügen über Güter- und Dienstleistungsmärkte mit einem insgesamt beachtlichen Marktvolumen. Ihre mittel- und langfristigen Wachstumschancen gelten angesichts ihres immensen Nachholbedarfs gegenüber Westeuropa nach übereinstimmendem Expertenurteil als günstig. Die nahe gelegenen Beitrittsländer bieten für deutsche Investoren darüber hinaus wirtschaftlich attraktive Standortbedingungen. Mittels einer Teil- oder sogar Komplettverlagerung von Produktionsstätten nach Osteuropa sind Kosteneinsparungen möglich, welche die Wettbewerbsfähigkeit der Mittelständler erhöhen.

Diesen Chancen steht das Risiko eines verstärkten Wettbewerbs auf den heimischen Märkten gegenüber. Die Öffnung der Grenzen für den freien Warenaustausch und – zumindest perspektivisch – den freien Dienstleistungsverkehr stellen für viele Unternehmen der bisherigen EU-Mitglieder zugleich auch eine Herausforderung dar. Chancen und Risiken der Marktintegration sind nämlich für alte und neue Mitglieder gleich verteilt.<sup>137</sup> Die Unternehmen der kleineren EU-Länder, die bislang auf einen recht begrenzten nationalen Markt verwiesen

---

<sup>133</sup> Roland Berger 2004.

<sup>134</sup> Ähnliche Befunde zur Schweiz in Fleisch, Geginat, Loeser o.J.

<sup>135</sup> Buch, Piazzolo 2002.

<sup>136</sup> Eine ähnliche, differenzierend abwägende Tendenz findet sich bei Marin 2004; DIW 2004; RWI 2000; Kohler 2000; Longhi, Nijkamp, Tristar 2003; UNCTAD 2004.

<sup>137</sup> Vgl. hierzu z. B. European Commission o.J.

waren, können sich nunmehr auf den großen europäischen Markt hin orientieren und wie deutsche Unternehmen von den Vorteilen der Großserienproduktion profitieren.

Die Herausforderungen, denen sich der deutsche Mittelstand gegenüber sieht, sollen im Folgenden diskutiert werden. Dazu wird zunächst mittels der Ergebnisse der Unternehmensbefragung gezeigt, in welchem Ausmaß der deutsche Mittelstand sich subjektiv von der Osterweiterung betroffen fühlt. Im Abschnitt 4.5 wird dann untersucht, inwieweit deutsche Mittelständler auf ihren eigenen heimischen Märkten von der Konkurrenz aus Mittel- und Osteuropa tatsächlich betroffen sind. Abschnitt 4.6 betrachtet die Exportaktivitäten, und im Abschnitt 4.7 werden die Direktinvestitionen des deutschen Mittelstands in den Beitrittsländern analysiert.

#### **Box 4.2 Unternehmensbefragung für den MittelstandsMonitor 2005**

Der Verband der Vereine Creditreform hat im September 2004 eine Unternehmensbefragung für den MittelstandsMonitor 2005 durchgeführt. Ziel der Befragung war es, aktuelle Informationen über das tatsächliche Engagement deutscher kleiner und mittlerer Unternehmen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern in Gestalt von Exporten, Importen und Direktinvestitionen zu gewinnen. Zugleich sollte die Befragung über die diesbezüglichen Pläne für die nächsten Jahre Auskunft geben. Schriftlich befragt wurden 9.000 auf Basis einer sektoral und regional geschichteten Zufallsstichprobe ausgewählte mittelständische Unternehmen aus allen Wirtschaftssektoren in ganz Deutschland. Die Zahl der auswertbaren Fragebögen betrug 4.044. Die effektive Rücklaufquote belief sich somit auf 44,9 %. Die ist ein für Unternehmensbefragungen außergewöhnlich hoher Wert. Normalerweise gilt bereits eine Beteiligung von mehr als 10 % als befriedigend.

Im Gegensatz zu ähnlichen Befragungen waren auch kleinere Unternehmen in der Stichprobe stark präsent. 42,2 % der antwortenden Unternehmen zählten bis zu 10 Beschäftigte, 35,1 % hatten 11 bis 50 Beschäftigte und 19,0 % 51 bis 500 Beschäftigte. 3,7 % der Befragten gaben, obwohl sie in der Unternehmensdatenbank mit geringeren Beschäftigtenzahlen registriert waren, in der Befragung an, mehr als 500 Beschäftigte zu haben, sind also nach der hier zugrunde gelegten Abgrenzung nicht dem Mittelstand zuzurechnen.

#### ***Die subjektive Wahrnehmung von Chancen und Risiken durch den Mittelstand***

Die in der öffentlichen Diskussion vielfach geäußerte Behauptung, wonach viele kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland die Erweiterung als Gefahr betrachten,<sup>138</sup> wird in der von Creditreform durchgeführten Befragung bestätigt (siehe Tabelle 4.4). Die Frage, ob für das eigene Unternehmen die Chancen der Osterweiterung gegenüber den Risiken überwiegen, beantworteten insgesamt nur 20,0 % mit „ja“, aber 40,7 % mit „nein“.

---

<sup>138</sup> Vgl. EU-Kommission 2003b: 15.

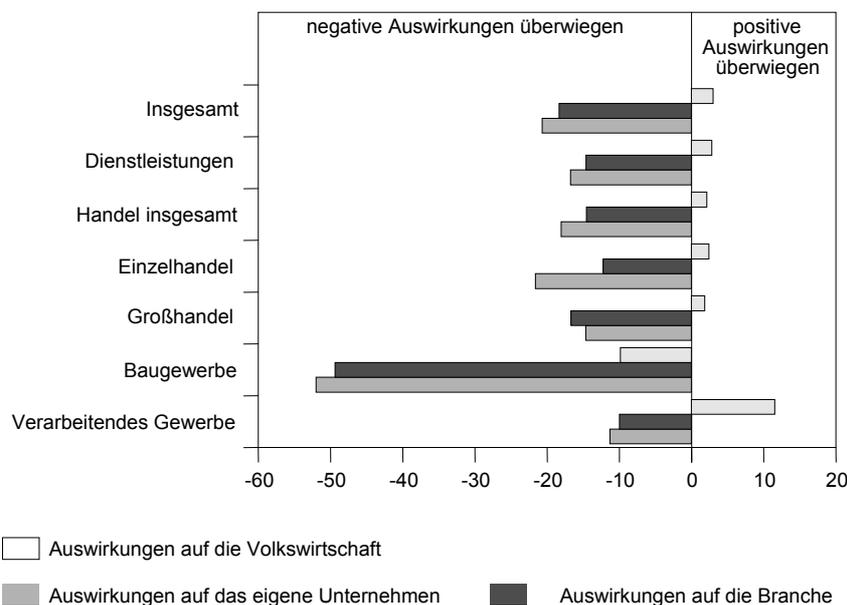
**Tabelle 4.4 Überwiegen die Chancen gegenüber den Risiken der Osterweiterung im Hinblick auf das eigene Unternehmen bzw. die deutsche Wirtschaft insgesamt?**

	Anzahl der antwortenden Unternehmen	Im Hinblick auf das Unternehmen				Im Hinblick auf die deutsche Wirtschaft insgesamt			
		Ja	Nein	Weiß nicht	Keine Angaben	Ja	Nein	Weiß nicht	Keine Angaben
Verarb. Gewerbe	982	27,1	36,4	23,4	13,1	34,7	23,2	26,0	16,1
Baugewerbe	569	4,6	56,6	23,0	15,8	21,4	31,3	31,5	15,8
Großhandel	4370	32,0	46,7	13,3	8,0	36,4	34,6	19,9	9,2
Einzelhandel	416	14,2	35,8	36,1	13,9	26,7	24,3	32,0	17,1
Handel insgesamt	853	23,3	41,4	24,4	10,9	31,7	29,5	25,8	13,0
Dienstleistungen	1640	20,5	37,3	20,7	21,4	30,7	27,9	20,4	21,1
<b>Insgesamt</b>	<b>4044</b>	<b>20,0</b>	<b>40,7</b>	<b>22,5</b>	<b>16,9</b>	<b>30,6</b>	<b>27,6</b>	<b>24,4</b>	<b>17,4</b>

Quelle: Creditreform, Unternehmensbefragung im September 2004

Unterschieden nach Wirtschaftsbereichen ergibt sich folgendes Bild: Durchgängig werden in allen Bereichen die Risiken deutlich höher eingeschätzt als die Chancen. Im Baugewerbe (56,6 % negative gegenüber 4,6 % positiven Einschätzungen) ist die Skepsis besonders ausgeprägt. Im Großhandel sind immerhin 32,0 % der Befragten der Meinung, dass die Chancen überwiegen, 46,7 % sehen dies nicht so. Lediglich 13,3 % haben keine Meinung. Im Einzelhandel sind deutlich mehr unentschieden (36,1%), mit 41,4 % dominieren aber auch hier die pessimistischen Antworten. Die Einschätzungen der Auswirkungen auf das eigene Unternehmen decken sich im Übrigen weitgehend mit denen bezüglich der Auswirkungen auf die eigene Branche (vgl. Grafik 4.1).

**Differenz positiver und negativer Bewertungen in %**



Eigene Berechnungen nach Creditreform-Umfrage 2004.

#### Grafik 4.1 Chancen und Risiken der Osterweiterung aus der Sicht der Unternehmen

Günstiger fallen dagegen die Einschätzungen der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Osterweiterung aus. Hier überwiegen die positiven Stimmen zumeist leicht. Insgesamt sprechen sich 30,6 % der Befragten für ein Übergewicht der gesamtwirtschaftlichen Chancen gegenüber den Risiken aus, und 27,6 % sehen mehr Risiken als Chancen. Die starke Diskrepanz zwischen den Einschätzungen der Folgen für das eigene Unternehmen und denje-

nigen für die Volkswirtschaft (vgl. Grafik 4.1) ist überraschend. Die optimistischere Einschätzung der volkswirtschaftlichen Effekte der Integration dürfte sich stark am öffentlichen Diskurs über die Integration der Beitrittsländer in die Gemeinschaft orientieren, mithin auch ein Element der „political correctness“ transportieren. Seit Jahren betonen Politik, Verbände und Medien – zu Recht – die positiven gesamtwirtschaftlichen Aspekte der Osterweiterung. Dies spiegelt sich wohl auch im Meinungsbild der befragten Unternehmer wider.

Einzelne Branchen wie die Bauwirtschaft und das Transportgewerbe dürften für die Zeit nach Herstellung der vollen Dienstleistungsfreiheit in der Tat einigen Grund für Befürchtungen haben. Das äußerst negative Stimmungsbild in der Bauwirtschaft scheint jedoch vor allem durch die aktuelle Strukturkrise dieser Branche bedingt sein. Zugleich spielt hier wohl auch das Problem der verbreiteten Schwarzarbeit und illegalen Arbeitnehmerbeschäftigung eine Rolle. Für die anderen Wirtschaftssektoren gilt jedoch noch mehr als für die Bauwirtschaft, dass die wirtschaftlichen Fakten ein deutlich moderateres Bild von der „Bedrohungssituation“ des deutschen Mittelstandes vermitteln als subjektiv empfunden wird.<sup>139</sup>

### ***Markthierarchie und Betroffenheit durch die Osterweiterung***

Die Auswirkungen der „EU-Osterweiterung“ werden vielfach so diskutiert, als ob alle mittelständischen Unternehmen gleichermaßen von der „neuen“ Konkurrenz aus dem Osten betroffen seien. Der deutsche Mittelstand stellt sich nach Größe, Branche, Rechtsform und unternehmerischer Orientierung jedoch viel zu heterogen dar, als dass sich seine Lage in Bezug auf die Konsequenzen der Osterweiterung auf einen gemeinsamen Nenner bringen ließe. Nur ein kleiner, wirtschaftlich aber dafür umso gewichtigerer Teil der Unternehmenspopulation dürfte direkt der Konkurrenz von Unternehmen aus den Beitrittsländern ausgesetzt sein, und nur für eine geringe Zahl von Unternehmen dürfte ein wirtschaftliches Engagement auf den mittel- und osteuropäischen Märkten in Betracht kommen. Wie in Grafik 4.2 dargestellt<sup>140</sup>, operiert der weitaus größte Teil der KMU auf lokalen und regionalen Märkten, die nicht von ausländischen Wettbewerbern bedient werden. Auf globalen Märkten engagiert sich nur ein sehr kleines, unter 5 % anzusetzendes Segment der Unternehmenspopulation, auf europäischen Märkten eine Minderheit von geschätzten 20 %. Auswertungen des KfW-Mittelstandspanels<sup>141</sup> bestätigen in etwa diese Verteilung. Danach waren 2003 76 % der befragten Unternehmen ausschließlich auf lokalen und nationalen Märkten aktiv, 12 % auf eu-

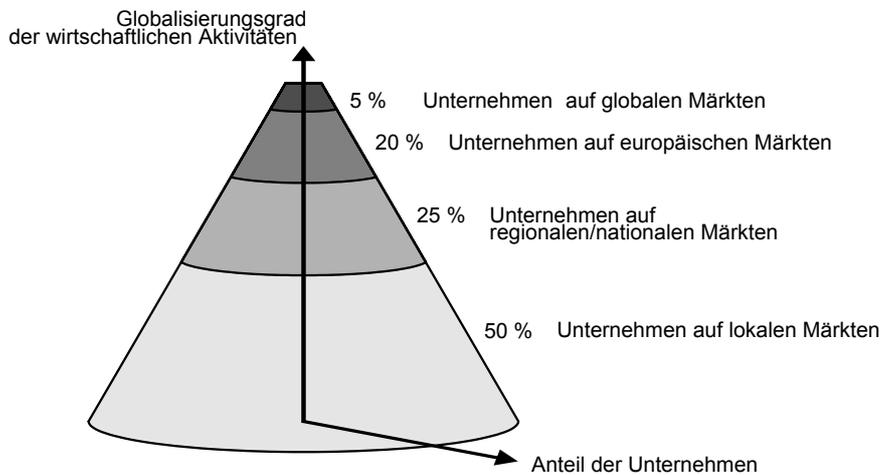
---

<sup>139</sup> Vgl. hierzu zum Beispiel RWI 2000 sowie DIW 2004.

<sup>140</sup> Die in Grafik 4.1 angegebenen Werte basieren auf groben Schätzungen. Diese „stilisierten Fakten“ sollen einen Eindruck von den relevanten Größenordnungen der „Betroffenheit“ der KMU von der Osterweiterung geben, aber keine konkreten quantitativen Informationen vermitteln.

<sup>141</sup> Das KfW Mittelstandspanel ist repräsentativ für mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz von weniger als 500 Mio. Euro. Es umfasst knapp 11.000 Unternehmen (2003).

europäischen und 12 % auf globalen. Betrachtet man die Umsatzanteile, so erzielen diese Unternehmen 67 % ihres Umsatzes auf regionalen Märkten, 27 % auf inländischen, 4 % auf europäischen und 3 % auf globalen.



#### Grafik 4.2 Marktorientierung der Unternehmen und Betroffenheit durch die europäische Integration

Zumeist sehen sich nur diejenigen Unternehmen, die auf globalen bzw. europäischen Märkten agieren, auf ihren eigenen heimischen Märkten der Konkurrenz ausländischer Anbieter ausgesetzt. Eine Ausnahme bilden allerdings die in grenznahen Lagen operierenden KMU. Hier treffen auch die an lokalen Märkten orientierten deutschen Unternehmen auf Wettbewerber aus den Nachbarländern, soweit dem keine im Beitrittsvertrag vereinbarten Übergangsregelungen entgegenstehen.

Mit Blick auf die EU-Osterweiterung bestätigt auch die von Creditreform durchgeführte Unternehmensbefragung, dass nur ein geringer Teil der mittelständischen Wirtschaft tatsächlich von ihr direkt betroffen ist. Tabelle 4.5 liefert einen ersten Einblick über das Ausmaß des wirtschaftlichen Engagements der befragten deutschen KMU in Mittel- und Osteuropa. Lediglich 13 % der antwortenden Unternehmen treten – entweder durch Exporte, Importe oder Direktinvestitionen – mit den mittel- und osteuropäischen Märkten unternehmerisch in Kontakt. Erwartungsgemäß sind vor allem das Verarbeitende Gewerbe (25,1 %) und der Großhandel (20,6 %) in Mittel- und Osteuropa aktiv. Die häufigste Form des Engagements ist der

Export (9,2 %), gefolgt vom Import (3,9 %). Nur 1,9 % der antwortenden Unternehmen haben in Mittel- und Osteuropa investiert.<sup>142</sup>

**Tabelle 4.5 Wirtschaftliches Engagement deutscher KMU in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern**

	Einheit	In den osteuropäischen Beitrittsländern unternehmerisch tätig (Exporte, Import, Direktinvestitionen)			Art des Engagements <sup>a</sup>		
		Ja	Nein, aber geplant	Nein	Export	Import	Direktinvestitionen
Verarb. Gewerbe	[%]	25,1	8,7	64,2	20,6	7,9	2,3
Baugewerbe	[%]	5,3	4,7	87,0	2,5	1,4	0,9
Großhandel	[%]	20,6	7,6	70,7	16,0	9,6	2,1
Einzelhandel	[%]	7,9	2,2	83,4	7,9	2,4	1,2
Handel insgesamt	[%]	14,4	4,9	76,9	12,1	6,1	1,6
Dienstleistungen	[%]	7,7	4,5	80,6	3,4	1,2	2,1
<b>Insgesamt</b>	<b>[%]</b>	<b>13,0</b>	<b>5,6</b>	<b>76,7</b>	<b>9,2</b>	<b>3,9</b>	<b>1,9</b>

<sup>a</sup> Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Creditreform-Analyse „Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand, Herbst 2004“

Die Unternehmensbefragung gibt zudem Aufschluss darüber, inwieweit sich deutsche KMU in nächster Zeit in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern engagieren wollen. Wie die Tabelle zeigt, trifft dies nur auf wenige Unternehmen (5,6 %) zu. Es planen also auch für die Zukunft nur wenige Unternehmen die Entfaltung unternehmerischer Aktivitäten in Mittel- und Osteuropa. Erwartungsgemäß ist der Anteil im Verarbeitenden Gewerbe mit 8,7 % am höchsten. Auch gemessen am Anteil der Unternehmen, die bereits in Mittel- und Osteuropa unternehmerisch tätig sind, erscheint der Anteil der Planer vergleichsweise gering. Die Ergebnisse stehen im Einklang mit der eingangs erwähnten moderaten Sichtweise, der zufolge ein Großteil der Verlagerungsaktivitäten bereits im Vorfeld des formellen Vollzugs der Osterweiterung stattgefunden hat.

Wenn auch die Umfrage nur eine Momentaufnahme der mittel- und osteuropabezogenen Aktivitäten und Pläne der KMU liefern kann, bestehen vor dem Hintergrund der Befragung doch erhebliche Zweifel daran, dass große Teile des Mittelstandes in absehbarer Zeit in größerem Umfang Produktionskapazitäten in die Beitrittsländer verlagern werden. Die Unterschiede zu anderen Befragungen, die eingangs dieses Kapitels angesprochen wurden, dürften nicht zuletzt darin begründet sein, dass die Creditreform-Erhebung auf einer Stichprobe aller (in der Datenbank erfassten) KMU basiert und Großunternehmen konsequent ausschließt. Erhebungen, die den Mittelstandsbegriff in den oberen Unternehmensbereich hinein sehr weit fassen, also auch größere Unternehmen einbeziehen, gleichzeitig Kleinunternehmen konsequent ausschließen und sektoral fokussiert sind, kommen dann zu gänzlich abweichenden Ergebnissen.

<sup>142</sup> In den Abschnitten 4.5 und 4.7 werden die Export- und Investitionsaktivitäten der deutschen Mittelständler in den Beitrittsländern noch einmal genauer betrachtet.

### **Zwischenfazit**

Die Ängste, die in diesen Befragungsergebnissen zum Ausdruck kommen, sollten in der Politik ernst genommen werden. Faktisch bestehen in der deutschen Wirtschaft trotz der Aufklärungsbemühungen der zurückliegenden Jahre noch erhebliche Informationsdefizite bezüglich der Osterweiterung. Hierfür spricht auch der hohe Anteil von 39,4 % der unentschiedenen Antworten („Weiß nicht“) und Enthaltungen bei der Frage nach den unternehmensbezogenen Folgen. Für Informationsrückstände spricht auch der Befund einer im sächsischen Handwerk durchgeführten Unternehmensbefragung.<sup>143</sup> Hier hatten die Befragten die Chancen und Risiken der Osterweiterung ähnlich eingeschätzt wie in unserer Befragung. Interessant ist, dass die Gefahren von den – aufgrund vorheriger wirtschaftlicher Kontakte mit Unternehmen in Tschechien und Polen – tatsächlich gut informierten Firmen wesentlich nüchterner eingeschätzt wurden als von allen Befragten.<sup>144</sup> Insgesamt drängt sich der Eindruck der Existenz eines für einen gedeihlichen Verlauf des Integrationsprozesses der Beitrittsländer recht kritischen Informationsdefizits auf.

#### **4.4 Mittel- und osteuropäische Wettbewerber auf heimischen Märkten**

Die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer haben in den neunziger Jahren nicht nur in wachsendem Maße Importe aus Deutschland und den anderen EU-Ländern aufgenommen, sondern auch zunehmend selbst exportiert. Die Außenhandelsbeziehungen Deutschlands zu den mittel- und osteuropäischen Ländern haben sich seit der Einführung der Marktwirtschaft viel dynamischer entwickelt als diejenigen zu den anderen EU-Ländern bzw. zur übrigen Welt. Die Einfuhren aus den mittel- und osteuropäischen Ländern stiegen von 1998 bis 2003 jährlich um 12,3 % an, während sich die Importe insgesamt nur um 4,7 % pro Jahr erhöhten.

Anbieter aus den Beitrittsländern sind mithin immer stärker auf den deutschen Märkten in Erscheinung getreten. Die rasche Zunahme der deutschen Importe aus den Beitrittsländern ist unter anderem Ausdruck einer erfolgreichen Restrukturierung privatisierter Unternehmen und des wirtschaftlichen Aufstiegs neu gegründeter Unternehmen. Für die deutschen KMU in ihrer Breite spielen Importe aus den Beitrittsländern jedoch nur eine geringe Rolle. Wie in Tabelle 4.5 auf Seite 127 dargestellt, haben nur 3,9 % der antwortenden Unternehmen aus den Beitrittsländern importiert. Den höchsten Anteil unter den deutschen Importeuren haben der Großhandel (9,6 %) und das Verarbeitende Gewerbe (7,9 %).

---

<sup>143</sup> Vgl. Glasl 2002.

<sup>144</sup> Vgl. Glasl 2002: 24.

Zu dem Anstieg der Importe aus Mittel- und Osteuropa haben auch die Investitionen deutscher Unternehmen an Standorten in Mittel- und Osteuropa beigetragen, auf die im Abschnitt 4.7 noch genauer eingegangen wird. Zwar dienen diese in erheblichem Maße der Erschließung der mittel- und osteuropäischen Märkte. Zugleich werden aber auch von den mittel- und osteuropäischen Niederlassungen deutscher Unternehmen zunehmend Güter und Leistungen nach Deutschland exportiert. In den weltweit agierenden Großunternehmen, beispielsweise der Automobilindustrie, sind grenzüberschreitende Bezugsverflechtungen längst gängige Praxis. Aber auch bei der systematischen Auslagerung der Produktion in Niedriglohnländer durch Branchen des Verarbeitenden Gewerbes, in denen die Arbeitskosten eine kritische Größe darstellen, sind derartige Transaktionen an der Tagesordnung. Im Extremfall, wie beispielsweise in vielen Unternehmen der Textilindustrie und der Unterhaltungselektronikbranche, findet die eigentliche Produktion fast nur noch im Ausland statt.

Die Beitrittsländer verfügen angesichts der niedrigen Lohnkosten, ihrer stark diversifizierten Produktionsstruktur im Verarbeitenden Gewerbe und angesichts eines in vielen Fällen noch längst nicht abgeschlossenen Restrukturierungs- und Anpassungsprozesses der privatisierten Unternehmen noch über erhebliche unerschlossene Exportpotenziale. Hierbei werden auch die in den Beitrittsländern ansässigen KMU, die bislang eine eher marginale Rolle im grenzüberschreitenden Warenaustausch spielen, künftig stärker zum Zuge kommen. Deren Wettbewerbsposition im internationalen Handel wird in vorliegenden empirischen Untersuchungen allerdings eher ambivalent eingeschätzt.<sup>145</sup> Hingewiesen wird unter anderem auf die schwache finanzielle Basis vieler mittel- und osteuropäischer KMU, Managementprobleme, unattraktive Produktpaletten, Qualitätsdefizite und Produktivitätsrückstände, welche die bestehenden Lohnkostenvorteile überkompensieren. Angemahnt werden in diesem Zusammenhang auch verstärkte staatliche Anstrengungen in den Beitrittsländern zur Verbesserung der Infrastruktur und der Fördereinrichtungen für KMU.

### ***Wettbewerber auf den deutschen grenznahen Märkten***

Wenn es um die Auswirkungen der marktwirtschaftlichen Öffnung Mittel- und Osteuropas auf die deutsche Wirtschaft ging, hat sich in den zurückliegenden Jahren die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf die grenznahen Regionen Mecklenburg-Vorpommerns, Brandenburgs, Sachsens und Bayerns konzentriert. Diese Aufmerksamkeit ist sicher gerechtfertigt, kommt doch nur in diesen Regionen der deutsche Mittelstand in seiner ganzen Breite direkt mit Unternehmen aus den Nachbarländern in Kontakt. Im Zuge des Abbaus der Barrieren für den grenzüberschreitenden Warenaustausch und durch die freie Bewegung der Produktionsfak-

---

<sup>145</sup> Vgl. hierzu beispielsweise Smallbone, Piasecki, Rogout 2001; Piasecki, Rogut, Smallbone 2000; Apatini 2003.

toren werden sich, wie an den deutschen Westgrenzen, im Laufe der Zeit grenzüberschreitende lokale und regionale Märkte herausbilden.

Von der Integrationspraxis an den Westgrenzen ist allerdings bekannt, dass sprachliche, kulturelle, zum Teil auch administrative Barrieren (z.B. technische Normen in der Bauwirtschaft) die Integration der kleinräumigen Märkte an den Grenzen zu einem sehr langwierigen Prozess machen. An den Ostgrenzen könnte dies anders aussehen, da die ökonomischen Anreize für grenzüberschreitende Transaktionen in Gestalt der Preis- und Lohndifferenzen viel höher sind als an den deutschen Westgrenzen. Dem steht allerdings entgegen, dass die sprachlichen und kulturellen Barrieren an den deutschen Ostgrenzen gewiss nicht niedriger sind als an den Westgrenzen.

Verlässliche Daten zu grenzüberschreitenden Transaktionen in Gestalt von Exporten und Importen sowie Direktinvestitionen in den Grenzräumen sind nicht verfügbar. Schattenwirtschaftliche Aktivitäten (z.B. illegale Arbeitnehmerbeschäftigung) dürften im Ost-West-Grenzverkehr auf jeden Fall eine Rolle spielen. Aus Sicht des deutschen Mittelstandes sind insbesondere das Baugewerbe, das Transportgewerbe, die Gastronomie und, wenn wohl auch in geringerem Maße, der Einzelhandel von den faktischen Integrationsprozessen direkt betroffen. In einigen dieser Bereiche werden die deutschen Anbieter durch die geltenden Übergangsfristen vorerst gegen den Wettbewerbsdruck geschützt.

Im Einzelhandel und bei der Inanspruchnahme personenbezogener Dienstleistungen (z. B. Friseurgewerbe, zahnmedizinische Leistungen) hat sich allerdings rasch eine grenzüberschreitende Nachfrage herausgebildet. Der Strom an Konsumenten in die Nachbarstädte auf der anderen Seite der Grenze hat bewirkt, dass sich die Angebotsstruktur in den Grenzregionen verändert hat. In den vergangenen Jahren sind Einkaufsmärkte in den Kommunen der östlichen Nachbarn eröffnet worden, deren Warenpalette sich nicht vom Angebot deutscher Supermärkte unterscheidet. Konsumenten aus den Beitrittsländern kaufen in Deutschland überwiegend Produkte des gehobenen Bedarfs, für die es auf der deutschen Seite der Grenze ein vielfältigeres Angebot gibt.

**Tabelle 4.6 Grenzübergreifende Konsumnachfrage in grenznahen Räumen zu den Beitrittsländern**

Käufe beim westlichen Nachbarn	Käufe beim östlichen Nachbarn
<b>Konsumgüter<sup>a</sup></b>	
Privatgenutzte Autos Baustoffe, Baumarktprodukte (z. B. Badarmaturen), Werkzeuge Computer Konsumgüter des gehobenen Bedarfs Unterhaltungselektronik	Benzin Lebensmittel Genussmittel (Zigaretten, Spirituosen) Textilien Standardisierte Konsumgüter
<b>Investitionsgüter<sup>a</sup></b>	
Nutzfahrzeuge, gewerblich genutzte Pkw, Maschinen	Baumaterialien (Sand, Holz)
<b>Dienstleistungen</b>	
Installationen technisch aufwändiger Produkte westlicher Herkunft	Autoreparaturen Gastronomie Reparatur von Musikinstrumenten Friseurleistungen

<sup>a</sup> Konsum- und Investitionsgüter im Sinne der VGR-Abgrenzungen

Quelle: Eigene Zusammenstellung nach Informationen aus der Literatur

Tabelle 4.6 stellt einen Versuch dar, ein grobes Bild der Konsumstrukturen in den grenznahen Regionen zu den Beitrittsländern zu zeichnen. Eine solche Darstellung muss unvollständig bleiben, zumal sich in den einzelnen Produktgruppen hinsichtlich der Konsumentenansprüche starke Differenzierungen ergeben.

Welche attraktiven Angebote können deutsche KMU aus den Grenzregionen ihren Nachbarn machen? Zweifellos gehören hierzu alle Produkte und die damit verbundenen Dienstleistungen, die eine besondere Qualität, einen hohen technischen Standard und spezielles Know-how erfordern. Weiterhin sind in den Beitrittsländern alle Güter begehrt, die (noch) nicht oder nicht in der gewünschten Ausführung hinsichtlich technischem Komfort, Design und Qualität angeboten werden. Dies gilt gleichermaßen für Konsum- wie auch für Investitionsgüter (z. B. Umwelttechnik, computergesteuerte Maschinen etc.). Dabei handelt es sich allerdings häufig um Güter, die nicht unbedingt aus den deutschen Gebieten entlang der Grenze kommen, so dass die Nachfrage nach ihnen nicht notwendigerweise einen Vorteil für grenznahe deutsche Anbieter darstellt.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass sich nach Öffnung der Ostgrenzen ein reger, auf bestimmte Branchen konzentrierter „Grenzlandaustausch“ in beide Richtungen entwickelt hat, dessen Dimension sich allerdings angesichts fehlender Statistiken nicht exakt beziffern lässt. Die Osterweiterung dürfte sich erst nach voller Herstellung der „vier Freiheiten“ in stärkerem Maße auf die Entwicklung der Wirtschaft in den Grenzregionen auswirken.

### ***Restrukturierung der industriellen Zulieferketten***

Die industrielle Zulieferwirtschaft hat in den neunziger Jahren im Zuge der Einführung moderner Managementkonzepte bedeutende Veränderungen erfahren. Insbesondere in der Automobilindustrie, aber auch in der Elektrotechnischen Industrie und – wenn auch in geringerem Maße – im Maschinenbau haben die Endprodukthersteller die Zahl ihrer direkten Zu-

lieferer drastisch reduziert und sich auf Geschäftsverbindungen mit einem vergleichsweise kleinen Kreis von Systemlieferanten konzentriert.<sup>146</sup> Mit der Verringerung der Zahl der direkten Zulieferer waren insbesondere in der Automobilindustrie massive Kosteneinsparungen für die Hersteller verbunden.

Während sich eine kleine Zahl von zuliefernden Unternehmen im Zuge dieses Restrukturierungsprozesses als Systemlieferanten profilieren konnte, stellte sich diese Entwicklung für eine weitaus größere Zahl von kleineren Unternehmen, die nunmehr auf den unteren Stufen der Zulieferpyramide angesiedelt waren, kritisch dar. Sie standen nicht nur den rigiden Preisreduktionsforderungen ihrer Abnehmer gegenüber, sondern mussten auch immer strikteren Auflagen bezüglich Qualität, Forschung und Entwicklung und Lieferkonditionen gerecht werden.

Durch die marktwirtschaftliche Öffnung Mittel- und Osteuropas haben sich die Rahmenbedingungen für die Restrukturierung der industriellen Zulieferwirtschaft noch einmal verändert. Galt bis in die frühen neunziger Jahre das Prinzip, dass die Beschaffung von komplexeren Zulieferteilen aus weit entfernten Niedriglohnländern auch für die großen weltweit operierenden Hersteller mit erheblichen logistischen und Qualitätsproblemen verbunden war, so kann nun auf verlässliche Bezugsquellen vor der „eigenen Haustür“, nämlich in den Beitrittsländern, zurückgegriffen werden.

Viele Großunternehmen haben die sich bietenden Chancen ergriffen und leistungsfähige Produktionsanlagen in den Beitrittsländern aufgebaut, welche vergleichsweise niedrige Lohnkosten mit hoher Produktivität verbinden. Diese beliefern keineswegs nur die expandierenden Märkte in den Beitrittsstaaten, sondern zunehmend auch die Montagewerke in Deutschland und Westeuropa.<sup>147</sup> Die Systemlieferanten, bei denen es sich in den meisten Fällen ebenfalls um Großunternehmen handelt, sind ihren Kunden auf dem Fuß gefolgt. Für kleinere, tatsächlich mittelständische Zulieferunternehmen des dritten oder vierten Gliedes der Zuliefererkette stellt sich in dem Maße, in dem die Endprodukthersteller Zulieferungen aus Mittel- und Osteuropa beziehen, die Errichtung eigener Produktionsstätten in Mittel- und Osteuropa in der Nähe der neu errichteten, effizienten Produktionsanlagen als wirtschaftliche Überlebensfrage. Diese Entwicklung ist für die davon betroffenen Segmente des deutschen Mittelstandes äußerst schmerzhaft.

---

<sup>146</sup> Vgl. hierzu Fieten, Friedrich, Lageman (1997), S. 19-87.

<sup>147</sup> Vgl. Marin, Lorentowicz, Raubold 2002.

### **Zwischenfazit**

Die Importe aus den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern haben in den zurückliegenden Jahren stark zugenommen und werden in den kommenden Jahren weiter zunehmen. Deutsche KMU profitieren einerseits von diesen Importen, sehen sich andererseits jedoch in einigen Branchen durch die Importkonkurrenz aus Mittel- und Osteuropa herausgefordert. Eine spezifische Situation ist in den grenznahen Räumen entlang der Grenze zu Polen und Tschechien gegeben. Hier treten auch auf den lokalen Märkten Anbieter aus den Beitrittsstaaten direkt in Konkurrenz zu deutschen Anbietern. Exakte quantitative Informationen zu den kleinräumigen grenzüberschreitenden Waren- und Leistungsströmen liegen allerdings nicht vor.

### **4.5 Exporte deutscher KMU in die Beitrittsländer**

Der geschäftliche Aktionsradius eines Unternehmens hängt mit seiner Größe zusammen. Regional oder lokal agierende Unternehmen sind im Schnitt kleiner als Unternehmen, die überregional, international oder gar global agieren. Aus der deutschen amtlichen Statistik, aber auch derjenigen anderer Industrieländer, ist bekannt, dass die Exportquoten (Exporte/Umsatz) im Allgemeinen mit zunehmender Unternehmensgröße steigen. Die meisten kleineren Unternehmen exportieren überhaupt nicht.

Die Unternehmensgröße spielt aber nicht nur bei der Entscheidung über die Aufnahme eines Auslandsengagements eine wichtige Rolle, sondern auch im Hinblick auf die Art der Aktivitäten. Mittelständische Unternehmen exportieren aufgrund ihrer geringeren Ressourcen eher, als dass sie Direktinvestitionen tätigen. Oftmals stellen sich Exporte auch als erster Schritt eines allmählich auszubauenden Auslandsengagements dar, an dessen Endpunkt dann die Gründung von Zweigunternehmen im Ausland steht.

Die Unternehmensbefragung von Creditreform gibt Aufschluss über die Exportaktivitäten deutscher KMU in die Beitrittsstaaten. Von den antwortenden 4.044 Unternehmen gaben 1.600 (39,6 %) an, zu exportieren. Deutlich höher war der Anteil der exportierenden Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe (60,4 %). 9,2 % (374 Unternehmen) exportieren in die Beitrittsländer. Dieser Anteil ist auf den ersten Blick nicht besonders hoch. Stellt man indessen in Rechnung, dass in der Umfrage KMU aller Größen und Sektoren befragt wurden, also auch die nur auf lokalen Märkten agierenden Firmen, ist der Anteil exportierender Unternehmen indessen beachtlich.

**Tabelle 4.7 Exportaktivitäten der befragten Unternehmen insgesamt und in die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer, Creditreform-Befragung, September 2004**

	Befragte Unternehmen	Davon exportieren insgesamt		In die mittel- u. osteuropäischen Beitrittsländer exportieren		Anteil der Beitrittsländer am Exportumsatz der exportierenden Unternehmen				
		Anzahl	[%]	Anzahl	[%]	< 10 % <sup>a</sup>	10 -< 25 %	25 -< 50 %	> 50 %	
Verarb. Gewerbe	982	593	43,8	202	20,6	69,3	15,3	8,9	6,4	
Baugewerbe	569	129		14	2,5	64,3	35,7	0,0	0,0	
Großhandel	437	218	42,2	70	16,0	80,0	12,9	0,0	7,1	
Einzelhandel	416	165		33	7,9	84,8	0,0	0,0	15,2	
Handel insgesamt	853	383	43,1	103	12,1	81,6	8,7	0,0	9,7	
Dienstleistungen	1.640	495	44,8	55	3,4	67,3	23,6	9,1	0,0	
<b>Gesamt</b>	<b>4.044</b>	<b>1.600</b>	<b>43,8</b>	<b>374</b>	<b>9,2</b>	<b>72,2</b>	<b>15,5</b>	<b>6,1</b>	<b>6,1</b>	

<sup>a</sup> Um die Unternehmen, die offenbar nicht exportierten, bei der betreffenden Frage aber angaben, weniger als 10 % ihres Exportumsatzes aus Exporten in die Beitrittsländer zu erzielen, bereinigter Wert

Quelle: Creditreform-Befragung, September 2004

Allerdings ist die tatsächliche Bedeutung der Exporte in die Beitrittsländer für die meisten exportierenden Unternehmen gering. 72,2 % der in die Beitrittsländer exportierenden Unternehmen gaben an, weniger als 10 % ihres gesamten Exporterlöses aus diesen Exporten zu erzielen. Im Verarbeitenden Gewerbe betrug dieser Anteil 69,3 %. Lediglich 12,2 % von allen in die Beitrittsländer exportierenden Unternehmen erzielten dort mehr als 25 % ihrer gesamten Exporterlöse.

### ***Ungenutzte, aber begrenzte Exportpotenziale für den deutschen Mittelstand***

Die deutschen Exporte in die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer haben sich zwischen 1995 und 2002 fast verdreifacht. Auch wenn bei Wertung dieser Zunahme die geringen Basiswerte zu berücksichtigen sind, gehen Prognosen – so die der deutschen Außenhandelskammern – von einer weiteren Zunahme der Nachfrage nach deutschen Investitionsgütern aus, deren Beschaffung mit Eintreten in die EU nun deutlich vereinfacht wird.

Gerade für mittelständische Unternehmen gibt es jedoch einige Hürden, die die Aufnahme des Exportgeschäfts in die expandierenden Märkte der Beitrittsländer verhindern. In unserer Unternehmensbefragung gaben auf die Frage, warum sie nicht in den Beitrittsländern aktiv seien, 55,5 % der Befragten an, dass sie keine handelbaren Güter oder Dienstleistungen besäßen, mit denen sich eine Aktivität jenseits der Grenzen im Osten lohnen würde (vgl. Tabelle 4.8). Ein weiteres Fünftel (20,7 %) nennt schlichtweg mangelndes Interesse als Grund für die fehlende Auslandsaktivität in Mittel- und Osteuropa, es folgen fehlende Kapazitäten (13,9 %), sprachliche und kulturelle Hindernisse (11,9 %) sowie gesetzliche und bürokratische Hürden (9,5 %).

**Tabelle 4.8 Gründe für den Verzicht auf ein unternehmerisches Engagement in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern**

	Gründe für das fehlende Interesse <sup>a</sup>					
	Einheit	Keine handelbaren Güter/Leistungen	Keine Kapazitäten	Sprachliche/kulturelle Hemmnisse	Gesetzliche bürokratische Hemmnisse	Kein Interesse
Verarb. Gewerbe	[%]	46,8	18,1	16,7	13,7	17,8
Baugewerbe	[%]	64,2	11,1	7,9	6,9	21,4
Großhandel	[%]	54,0	21,7	17,8	7,4	19,4
Einzelhandel	[%]	55,0	12,1	10,4	8,9	19,9
Handel insgesamt	[%]	54,6	16,6	13,9	8,2	19,7
Dienstleistungen	[%]	56,9	11,5	10,2	9,1	22,2
<b>Gesamt</b>	<b>[%]</b>	<b>55,5</b>	<b>13,9</b>	<b>11,9</b>	<b>9,5</b>	<b>20,7</b>

a Unter "Engagement" sind hier sowohl Exporte und Importe als auch Direktinvestitionen zu verstehen, Mehrfachnennungen sind möglich.

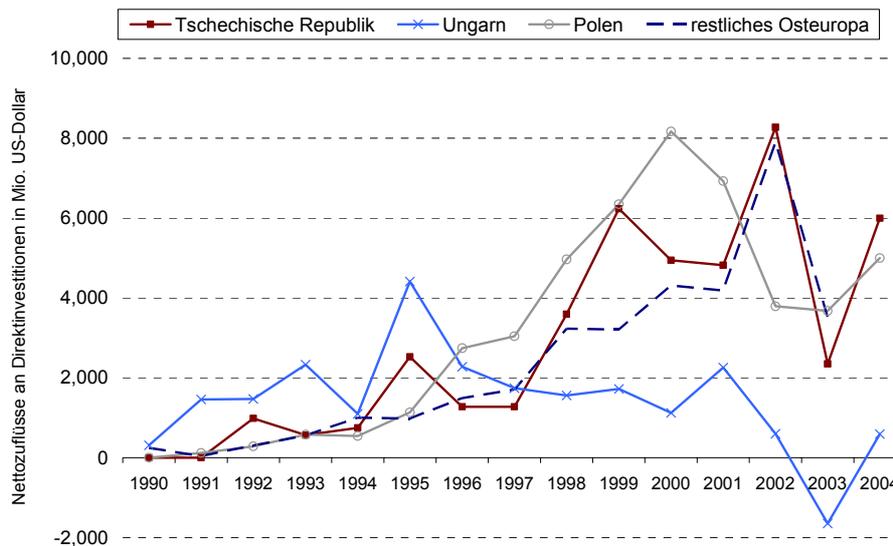
Quelle: Creditreform-Analyse "Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand, Herbst 2004"

#### 4.6 Direktinvestitionen und Beteiligungsaktivitäten in den neuen Mitgliedsstaaten

##### *Vorläufiger Höhepunkt bei Direktinvestitionen überschritten?*

Grafik 4.3 stellt die Entwicklung des Nettozuflusses an ausländischen Direktinvestitionen (Zuflüsse abzüglich Abflüsse) in den neuen Mitgliedsstaaten Mittel- und Osteuropas dar. Auf den ersten Blick nahmen die Nettozuflüsse deutlich zu. Eine genauere Betrachtung legt jedoch nahe, dass der Nettozufluss nach Ungarn bereits seinen Höhepunkt überschritten hat. Seit 1996 nimmt dieser ab. Ein rückläufiger Mittelzufluss deutet darauf hin, dass die Attraktivität des Landes für zusätzliches Kapital abnimmt. Als Gründe hierfür können vermehrte Kapitalrückflüsse an ausländische Investoren, verstärkt durch die jüngst entbrannten Konflikte um größere Privatisierungsprojekte zwischen Regierung und ausländischen Investoren, vermutet werden.<sup>148</sup> Ein anderes Bild zeigt sich für die Tschechische Republik, Polen und das übrige Osteuropa. Hier zeigen sich deutliche Zuwächse im Nettozufluss auch nach 1996. Der bisherige Spitzenwert in Polen wurde im Jahr 2000 erreicht, in der Tschechischen Republik sogar erst 2002. Der 2003 festzustellende Rückgang der Investitionszuflüsse in die Beitrittsstaaten dürfte zum Teil auch durch die damalige konjunkturelle Flaute in der Weltwirtschaft verursacht worden sein. Aber hier spielt wohl auch ein Sättigungseffekt eine Rolle. Mit Blick auf die kommenden Jahre ist kaum anzunehmen, dass die Direktinvestitionen mit gleicher Rate wachsen werden wie in der Vergangenheit.

<sup>148</sup> Vgl. EBRD 2002.



Quelle: IMF, Zentralbanken, Schätzungen von EBRD, aus EBRD (2004): 24. Angaben für 2003 geschätzt, Angaben für 2004 projiziert

### Grafik 4.3 Entwicklung des Nettozuflusses an ausländischen Direktinvestitionen

Auskunft über die Herkunftsländer für die Direktinvestitionen in die drei größten Länder Mittel- und Osteuropas gibt Tabelle 4.9. Deutschland und die Niederlande zählen zu den führenden Herkunftsländern. Auf sie entfallen zwischen 41 % bis 57 % der Direktinvestitionen in diesen Ländern. Sie sind maßgeblich für die Höhe der Direktinvestitionen insgesamt verantwortlich. Auch Österreich ist in großem Umfang an den Direktinvestitionen beteiligt. Sein Anteil an allen Direktinvestitionen in der Tschechischen Republik übersteigt beispielsweise sogar den Anteil der USA.

**Tabelle 4.9 Herkunftsländer der Direktinvestitionen im Jahr 1999 in Prozent**

	Polen	Tschechische Republik	Ungarn <sup>a</sup>
Deutschland	20,7	26,6	28,0
Niederlande	25,6	30,7	15,5
Österreich	3,2	10,1	11,7
USA	11,3	6,7	12,2
Sonstige	39,2	25,9	32,6
<b>Summe</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

a Angaben für 1998

Mehrfachnennungen sind möglich.

Quelle: OECD (2002), Eigene Berechnungen

Deutschland hat von Anfang der neunziger Jahre bis 2002 insgesamt 27 Mrd. Euro in den Beitrittsländern investiert. Dies entspricht einem Anteil von 5 % der gesamten deutschen Direktinvestitionen im Ausland. Angaben der Deutschen Bundesbank (2004b) zufolge waren 2002 etwa 2.500 deutsche Unternehmen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern mittels einer Beteiligung bzw. einer Betriebs- oder Produktionsstätte präsent (gegenüber 10.200 deutschen Unternehmen in der EU-15). Sie beschäftigen dort etwa 650.000 Arbeitnehmer – das sind 15 % von allen Arbeitnehmern, die deutsche Unternehmen im Ausland beschäftigen. In den letzten Jahren ist die Zahl der Beschäftigten bei deutschen Unternehmen in Mittel- und Osteuropa ständig gestiegen, allein zwischen 1999 und 2002 nahm die

Beschäftigung um 17 % zu. Erwartungsgemäß wurden in Polen (198.000), Tschechien (197.000) und Ungarn (146.000) absolut gesehen die meisten Arbeitsplätze von deutschen Unternehmen geschaffen. Aber auch die Slowakei (72.000) profitiert von den deutschen Direktinvestitionen. Dort wurden – bei vergleichbarer Einwohnerzahl – dreimal mehr Arbeitsplätze geschaffen als in den drei baltischen Staaten zusammen.

### ***Direktinvestitionen und Beteiligungsaktivitäten in Mittel- und Osteuropa sind bei KMU wenig verbreitet***

Das Direktinvestitionsengagement der deutschen KMU nimmt sich im Spiegel der Creditreform-Befragung eher bescheiden aus (vgl. Tabelle 4.5 auf Seite 127). Gerade einmal 77 der 4.044 befragten KMU (1,9 %) gaben an, Direktinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern getätigt zu haben. Im Verarbeitenden Gewerbe lag der Anteil der investiv in den Beitrittsländern tätigen Unternehmen mit 2,3 % nur geringfügig höher.

Ein besonderes Augenmerk gilt im Folgenden dem Engagement von KMU in Mittel- und Osteuropa mittels Beteiligungen. Einblicke in die Beteiligungsaktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen sind auf Basis der CD-ROM *markus* von Creditreform möglich.<sup>149</sup> Von den 851.809 Unternehmen halten 5.759 Unternehmen eine Mehrheitsbeteiligung an Unternehmen im Ausland (0,67 % aller Unternehmen). Etwa ein Fünftel dieser Unternehmen (1.162)<sup>150</sup> engagiert sich dabei in den neuen Mitgliedsstaaten (ohne Malta und Zypern).<sup>151</sup> Zum Vergleich: Nahezu genauso viele Unternehmen halten eine Mehrheitsbeteiligung an Unternehmen mit Sitz in Frankreich. Geografische Schwerpunkte bilden Ungarn, Polen und die Tschechische Republik. Unterscheidet man im Weiteren nach Größe<sup>152</sup> und Branchenzugehörigkeit, so zeigt sich ein heterogenes Bild.

---

<sup>149</sup> Eine Analyse der Veränderung der Beteiligungsaktivitäten ist mangels historischer Daten leider nicht möglich. Erst seit November 2002 sind Angaben zu Beteiligungsaktivitäten standardmäßig auf der CD-ROM *markus* enthalten. Die Ausgabe vom Mai 2004 enthält Angaben zu mehr als 850.000 Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland. Die *markus* deckt nur einen Teil des Gesamtbestandes aller von Creditreform erfassten Unternehmen ab. Aufnahmekriterien sind die handelsregisterliche Eintragung, eine nicht-negative Zahlungserfahrung sowie wirtschaftliche Marktaktivität.

<sup>150</sup> Im Vergleich zu den soeben erwähnten Angaben der Deutschen Bundesbank (2004b) ist auf der *markus* die Hälfte aller Unternehmen mit Beteiligungsaktivitäten in den neuen Mitgliedsstaaten erfasst. Die Untererfassung kann zum Teil darauf zurückgeführt werden, dass in unserer Analyse nur Mehrheitsbeteiligungen betrachtet werden.

<sup>151</sup> Der Begriff „neue Mitgliedsstaaten“ umfasst, wie zu Beginn des Kapitels dargelegt, ausschließlich die Beitrittsländer aus Osteuropa.

<sup>152</sup> Die fünf Größenklassen sind:

- Kleinstunternehmen, d.h. Unternehmen mit 1 bis 9 Beschäftigten,
- Kleinunternehmen, d.h. Unternehmen mit 10 bis 49 Beschäftigten,
- Mittlere Unternehmen, d.h. Unternehmen mit 50 bis 499 Beschäftigten,
- Große Unternehmen mit 500 bis 4.999 Beschäftigten und
- Sehr große Unternehmen, d.h. Unternehmen mit 5000 und mehr Beschäftigten.

47 % der Unternehmen mit Beteiligungsaktivitäten in den Beitrittsländern sind Dienstleister (vgl. Tabelle 4.10). Ein weiteres gutes Drittel ist im Verarbeitenden Gewerbe beheimatet. Die mittelgroßen Industrieunternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten stellen 29 % der Unternehmen mit Beteiligungsaktivitäten in Mittel- und Osteuropa. Dass der Anteil nicht noch höher liegt, ist auf eine Besonderheit der Beteiligungsaktivitäten zurückzuführen. Die genauere Analyse für die Tätigkeiten der Dienstleister zeigt nämlich, dass zwei Drittel (352) von ihnen in der Vermögensverwaltung tätig sind. Bei diesen Unternehmen handelt es sich in der Mehrzahl um Tochterunternehmen von Industrieunternehmen, die eigens zum Zweck der Durchführung von Beteiligungsaktivitäten gegründet wurden.

Deutlich zu erkennen ist auch eine unterschiedliche Bedeutung kleinerer und größerer Unternehmen je nach betrachteter Branche. Im Handel und bei den Dienstleistungen stellen kleinere Unternehmen das Gros der Unternehmen mit Beteiligungsaktivitäten. Im Verarbeitenden Gewerbe sind es dagegen die größeren Unternehmen, die in Mittel- und Osteuropa aktiv sind.

**Tabelle 4.10 Sektorale Herkunft und Größe der Unternehmen mit Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen in den neuen Mitgliedsstaaten im Jahr 2004**

	Einheit	Verteilung	Kleinst- unternehmen	Klein- unternehmen	Mittlere Unternehmen	Große Unternehmen	Sehr große Unternehmen
Industrie	[%]	35	8	9	38	35	10
Baugewerbe	[%]	3	22	19	36	17	6
Handel	[%]	15	37	18	28	11	6
Dienstleistungen	[%]	47	52	11	20	10	7
<b>Alle</b>	<b>[%]</b>	<b>100</b>	<b>33</b>	<b>12</b>	<b>28</b>	<b>19</b>	<b>8</b>

Quelle: Eigene Berechnungen, markus Creditreform

Im Hinblick auf die Gesamtzahl aller Unternehmen von 3,33 Mio. drängt sich der Eindruck auf, dass Beteiligungsaktivitäten in Mittel- und Osteuropa kein Massenphänomen sind. Bezogen auf alle markus-Unternehmen halten 0,15 % eine Mehrheitsbeteiligung an einem mittel- und osteuropäischen Unternehmen. Es handelt sich folglich nur um eine verhältnismäßig kleine Gruppe von Unternehmen, die mittels einer Beteiligung im mittel- und osteuropäischen Ausland aktiv sind. Gleichwohl zeigen sich interessante Unterschiede in Abhängigkeit von der Größe und der gewählten Branche der Unternehmen. Zur Darstellung dieser Unterschiede ist in Tabelle 4.11 die relative Beteiligungsaktivität (= Zahl von Unternehmen mit Beteiligungsaktivitäten/Zahl der Unternehmen insgesamt) differenziert nach Branchen und Größenklassen angegeben.

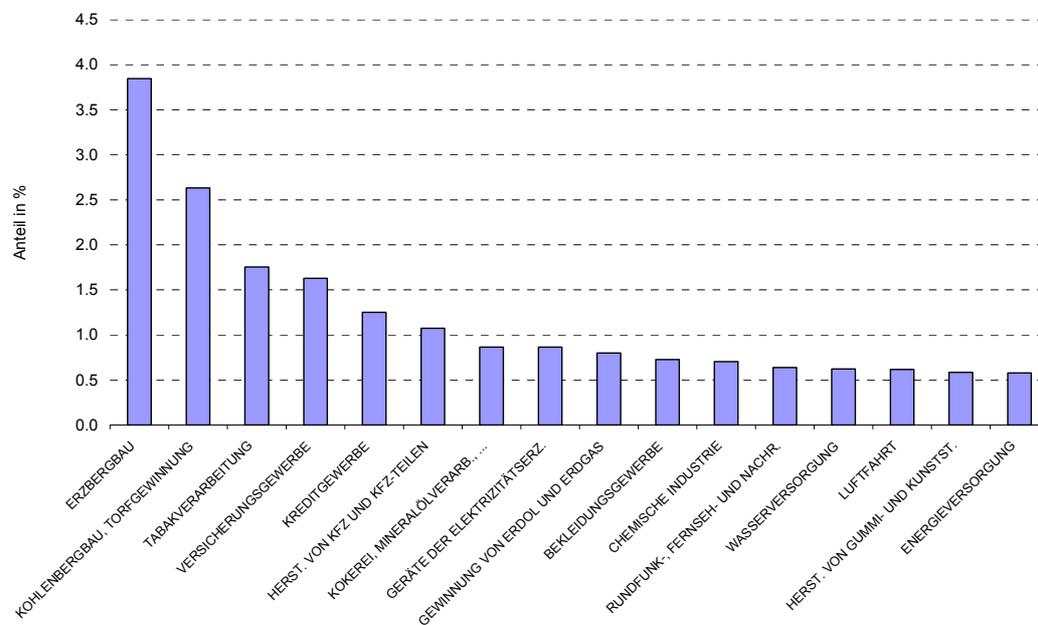
**Tabelle 4.11 Unternehmen mit Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen in den neuen Mitgliedsstaaten an allen Unternehmen im Jahr 2004**

	Einheit	Kleinst- unternehmen	Klein- unternehmen	Mittlere Unternehmen	Große Unternehmen	Sehr große Unternehmen	Alle (absolute Zahl)
Industrie	[%] <sup>a</sup>	0,05	0,08	0,82	7,09	18,55	0,32
Baugewerbe	[%] <sup>a</sup>	0,01	0,02	0,29	4,65	25,00	0,04
Handel	[%] <sup>a</sup>	0,04	0,06	0,42	2,52	5,49	0,08
Dienstleistungen	[%] <sup>a</sup>	0,10	0,13	0,63	3,13	7,66	0,16
<b>Alle</b>	[%] <sup>a</sup>	<b>0,07</b>	<b>0,08</b>	<b>0,62</b>	<b>4,73</b>	<b>10,00</b>	<b>0,15</b>

<sup>a</sup> in % differenziert nach Branche und Mitarbeitergröße

Quelle: Eigene Berechnungen, markus Creditreform

Die Ergebnisse bestätigen die Erwartungen: Je größer die Unternehmen sind, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sie ein Beteiligungsengagement in den neuen Mitgliedsstaaten vornehmen. Knapp jedes fünfte Industrieunternehmen mit 5.000 und mehr Beschäftigten hält mindestens eine Mehrheitsbeteiligung an einem mittel- oder osteuropäischen Unternehmen. Zum Vergleich: Im Handel sind nur gut 5 % der sehr großen Unternehmen in Mittel- und Osteuropa aktiv.



Quelle: Eigene Berechnungen, markus Creditreform.

**Grafik 4.4 Prozentualer Anteil der Unternehmen mit Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen in den neuen Mitgliedsstaaten, 2004**

Sektoral tiefer gehende Analysen geben einen detaillierteren Einblick in Branchenunterschiede. Grafik 4.4 stellt die relative Beteiligungsaktivität in Mittel- und Osteuropa differenziert nach Branchen in absteigender Sortierung dar. Ein relativ hohes Beteiligungsengagement in Mittel- und Osteuropa zeigt sich im Bergbau, im Kredit- und Versicherungsgewerbe, in der Tabakverarbeitung, im Bekleidungs- und Textilgewerbe sowie im Fahrzeugbau. Hier entfaltet mehr als ein Prozent aller Unternehmen Beteiligungsaktivitäten in den neuen Mitgliedsstaaten. Ein Teil der Unterschiede zwischen den Branchen ist allerdings auf die unter-

schiedlichen Größenstrukturen in den Branchen zurückzuführen und damit einem Größeneffekt geschuldet.

### **Zwischenfazit**

Die Auswertung der Creditreform-Unternehmensdaten lässt vor allem ein erhebliches Direktinvestitionsengagement von Großunternehmen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern erkennen. Der deutsche Mittelstand ist hingegen nur in bescheidenem Maße präsent. Hieran wird sich in den kommenden Jahren nichts Wesentliches ändern. Einerseits macht sich bei den Direktinvestitionen in den Beitrittsländern ein gewisser Sättigungseffekt bemerkbar, die hohen Zuwachsraten der neunziger Jahre sind kaum zu halten. Andererseits sind Direktinvestitionen in den Beitrittsländern mit manchen Problemen verbunden, die ein solches Engagement für viele Mittelständler unattraktiv machen. In diesem Zusammenhang werden die mit den niedrigen Lohnkosten verbundenen Anreize in der wirtschaftspolitischen Diskussion derzeit wohl etwas überschätzt.

## **4.7 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen**

Die EU-Osterweiterung eröffnet dem deutschen Mittelstand eine Fülle von wirtschaftlichen Chancen. Zwar ist die Wirtschaftskraft der neuen EU-Mitgliedsländer relativ begrenzt, und es handelt sich mit Ausnahme Polens auch um recht kleine Länder. Insgesamt weisen die Beitrittsländer jedoch ein erhebliches Marktpotenzial auf, und ihre Wachstumsaussichten stellen sich nach erfolgreich bewältigter Transformation sehr günstig dar.

Die Beitrittsländer bieten langfristig für deutsche Mittelständler nicht nur interessante Exportmöglichkeiten, sondern auch beachtliche Investitionschancen. Aufgrund des günstigen Investitionsklimas, das durch niedrige Arbeitskosten, ein qualifiziertes Arbeitskräfteangebot und eine stark verbesserte Infrastruktur gekennzeichnet ist, werden mittel- und osteuropäische Standorte zunehmend attraktiv. Die Unternehmensbefragung hat jedoch gezeigt, dass die KMU mit Plänen für Direktinvestitionen in den Beitrittsländern derzeit noch sehr zurückhaltend sind.

Den Chancen der Osterweiterung für den deutschen Mittelstand sind aber auch die Wachstums- und Wohlstandseffekte zuzurechnen, die mit dem vergrößerten europäischen Binnenmarkt verbunden sind. Die deutsche Wirtschaft als Ganzes wird aller Voraussicht nach von der EU-Osterweiterung profitieren. So kann das zusätzliche Arbeitskräfteangebot die Folgen der demographischen Entwicklung für die Arbeitsmärkte abmildern, indem erstens das Erwerbspotenzial an sich und zweitens das Angebot an qualifizierten Arbeitnehmern erhöht wird. Die zunehmende Gütermarktintegration verspricht der deutschen Wirtschaft verbesserte Exportchancen. Die effizientere Nutzung der Ressourcen hat darüber hinaus auch

einen positiven Effekt auf die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate, da die Rentabilität von Investitionen steigt. Von den positiven gesamtwirtschaftlichen Integrationseffekten werden auch diejenigen kleineren und mittleren Unternehmen profitieren, die sich überwiegend auf lokalen und regionalen Märkten betätigen und für die weder Exporte in die Beitrittsländer noch Direktinvestitionen an mittel- und osteuropäischen Standorten in Betracht kommen.

Allerdings bringt die wirtschaftliche Integration der Beitrittsländer nicht nur Chancen für die deutschen Unternehmen mit sich, sondern auch Risiken. Diese Risiken werden, wie unsere Unternehmensbefragung zeigt, von vielen Mittelständlern hierzulande deutlich stärker wahrgenommen als die Chancen der Integration. Konkurrenz droht den deutschen Mittelständlern dabei auf verschiedene Weise: So werden mittel- und osteuropäische Anbieter stärker als bislang in den grenznahen Räumen als leistungsfähige Wettbewerber in Erscheinung treten. Auch die Importe aus den Beitrittsländern werden sich weiterhin dynamisch entwickeln. Der Wettbewerbsdruck wird vor allem für Unternehmen in den Branchen anwachsen, in denen die mittel- und osteuropäischen Wettbewerber besondere komparative Vorteile aufweisen. Der zunehmende Bezug von Zulieferungen aus mittel- und osteuropäischen Standorten durch deutsche Großunternehmen verschlechtert zudem die Absatzchancen deutscher Hersteller bzw. zwingt diese dazu, selbst Produktionskapazitäten in Mittel- und Osteuropa aufzubauen.

Politik kann und sollte auf die Herausforderung der Osterweiterung vor allem durch eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für die unternehmerische Betätigung in Deutschland reagieren. Dies schließt in erster Linie die Reform des Sozialstaats, den Abbau von obsolet gewordenen Regulierungen, die Modernisierung des Bildungssystems und die Stärkung der Forschungsinfrastruktur ein. Von wettbewerbsbeschränkenden staatlichen Eingriffen wie der Entsenderichtlinie in der Bauwirtschaft, die darauf abzielen, integrationsbedingte soziale Friktionen abzumildern, sollte hingegen ein überaus vorsichtiger Gebrauch gemacht werden.

Auf europäischer Ebene stellt sich die wohl nur langfristig zu lösende Frage einer Vereinheitlichung der Steuersysteme und der Angleichung der investitionsrelevanten Steuersätze. In diesem Zusammenhang ist auch die Frage nach einer Neuausrichtung der Strukturfondsförderung in der größeren EU zu stellen. Problematisch wären insbesondere solche Anreizstrukturen für Investoren, bei denen staatliche Subventionen aus den Strukturfonds und niedrige Steuern den Anlass zu Produktionsverlagerungen von West- nach Osteuropa gäben.

Spezielle sektorale Programme zur Erleichterung der Anpassung an die Folgen der Integration der Beitrittsländer sind aus Sicht der beteiligten Institute nicht angebracht, eine Förderung von Anpassungsprozessen der in den Grenzregionen ansässigen Unternehmen wird

indessen als erwägenswert erachtet.<sup>153</sup> Zweckmäßig erscheint auf jeden Fall eine Förderung der grenzüberschreitenden Kooperation von Unternehmen, Kammern und Behörden. Auf integrationspolitischem Gebiet sollte der Staat in enger Kooperation mit den Verbänden vor allem eines tun: Den bestehenden Ängsten vieler Bürger und Unternehmer vor den Folgen der Osterweiterung entgegenwirken, indem über die Chancen und die positiven Effekte eines – nach überwundener europäischer Teilung – nun wirklich gesamteuropäischen Integrationsprozesses besser aufgeklärt wird.

---

<sup>153</sup> Als Beispiel für ein bereits existierendes Programm sei das Interreg III Programm der Europäischen Union genannt, mit dem das Entstehen grenzübergreifender wirtschaftlicher Pole unterstützt werden soll. Hierunter fällt auch die Förderung von KMUs. Die EU hat für dieses Programm zwischen 2000 und 2006 6 Mrd. Euro bereitgestellt.

**Literatur zu Kapitel 4**

- Apatini, K. (2003), Hungarian Small- and Medium-Sized Enterprises and EU-Accession: Challenges and Opportunities. Development and Finance: Quarterly Hungarian Economic Review, Advisory Board of The Hungarian Development Bank, Budapest, S. 75-79.
- Baldwin, R. J. Francois und R. Portes (1997), EU enlargement, Small Costs for the West, Big Gains for the East, Economic Policy, April, S.127-176.
- Boeri, T. und H. Brücker (2001), Eastern Enlargement and EU-Labour-Markets: Perceptions, Challenges and Opportunities, IZA Discussion Paper No. 256, Bonn.
- Breuss, F (2001), Macroeconomic Effects of EU Enlargement of Old and New Members, [http://www.wifo.ac.at/Fritz.Breuss/tp12\\_1\\_breuss.pdf](http://www.wifo.ac.at/Fritz.Breuss/tp12_1_breuss.pdf) (Download am 5.10.2004).
- Buch, C. M. und D. Piazzolo (2002), Erwartete Muster von Handels- und Kapitalströmen: Ein Vergleich zwischen den EU-Kandidaten und den Kohäsionsländern. In: Osterweiterung der EU. 65. Wissenschaftliche Tagung der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute am 25. und 26. April 2002 Beihefte der Konjunkturpolitik 53. Berlin: Duncker & Humblot, S. 53-74.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2004a), Informationen über die Anwendung des EU-Beitrittsvertrages bei der Beschäftigung von Staatsangehörigen der Beitrittsstaaten.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2004b): Ausländerkennziffern. <http://www.bmwa.bund.de/Redaktion/Inhalte/Pdf/auslaenderkennziffern-juni-2004.property=pdf.pdf> (Download am 26.01.2005).
- De Loecker, J. (2004), Comparing Performance of Firms in EU-Accession Countries with an EU Benchmark LICOS Discussion Papers 123/2002 First Version 2002, Revised Version 2004 LICOS Centre für Transition Economics, Katholieke Universiteit Leuven, Leuven, <http://www.econ.kuleuven.ac.be/licos>.
- Deutsche Bundesbank (2004a), Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die deutsche Wirtschaft, Monatsbericht Mai 2004.
- Deutsche Bundesbank (2004b), Kapitalverflechtung mit dem Ausland, [http://www.bundesbank.de/stat/download/stat\\_sonder/statso10.pdf](http://www.bundesbank.de/stat/download/stat_sonder/statso10.pdf) (Download am 12.10.2004).

- DIW Berlin (2003), Potential Migration from Central and Eastern Europe into the EU-15 – An Update, Report for the European Commission, DG Employment and Social Affairs.
- DIW Berlin (2004) Wochenbericht 17/04, EU-Osterweiterung: Klare Herausforderungen, unberechtigte Ängste.
- EBRD (2002), Transition report 2002: Agriculture and rural transition, London.
- EBRD (2003), Transition Report 2003: Integration and regional cooperation, London.
- EBRD (2004), Transition Report update, London.
- EU-Kommission (2003a), Der EU-Binnenmarkt – Zehn Jahre ohne Grenzen, [http://europa.eu.int/comm/internal\\_market/10years/docs/workingdoc/workingdoc\\_de.pdf](http://europa.eu.int/comm/internal_market/10years/docs/workingdoc/workingdoc_de.pdf) (Download am 5.10.2004).
- EU-Kommission (2003b), Ausgewählte Ergebnisse des Beobachtungsnetzes 2003, Beobachtungsnetz der europäischen KMU, 08/2003, [http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/doc/smes\\_observatory\\_2003\\_report8\\_de.pdf](http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report8_de.pdf).
- European Commission (o.J.), Enlargement; What can enterprises the new Member States expect= Questions and answers, Enterprise Directorate-General, European Commission, Brussels, <http://europa.eu.int/comm/enterprise/enlrgement/doc/questions-answers.pdf>.
- Eurostat (2001), SMEs in Europe – Candidate countries. Data 2001. Theme 4: Industry, Trade and Services, European Communities, Luxembourg.
- Eurostat (2003), Außen- und Intrahandel der Europäischen Union, Statistisches Jahrbuch
- Eurostat (2004), Europäische Arbeitskräftebewegung – Hauptergebnisse für 2003, [http://www.eds-destatis.de/de/downloads/sif/nk\\_04\\_14.pdf](http://www.eds-destatis.de/de/downloads/sif/nk_04_14.pdf), Download am 12.10.2004
- Fieten, R., W. Friedrich, B. Lageman u.a. (1997), Globalisierung der Märkte - Herausforderungen und Optionen für kleine und mittlere Unternehmen, insbesondere für Zulieferer. Schriften zur Mittelstandsforschung des IfM, Nr. 73, Stuttgart.
- Fleisch, E., J. Geginat und B.O. Loeser (o.J.), Verlagern oder nicht? Die Zukunft der produzierenden Industrie in der Schweiz, Roland Berger, München.
- Frankel, J.A, und A. Rose (2002), An Estimate of the Effect of Currency Unions on Trade and Income, Quarterly Journal of Economics, 40, S. 437-466.

- Glasl, M. (2002), Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk in Sachsen, Handwerkswirtschaftliche Reihe 115, Ludwig-Fröhler-Institut, München.
- Hinte, H. und K. F. Zimmermann (2003), Die Auswirkung der Osterweiterung der EU auf Migration und Arbeitsmarkt, List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Band 29, S.36-58.
- HWWA (2001), Fachkräftebedarf bei hoher Arbeitslosigkeit, Gutachten für die Unabhängige Kommission Zuwanderung.
- Kohler, W. (2000), Wer gewinnt, wer verliert durch die Osterweiterung der EU? In: L. Hoffmann (Hg.), Erweiterung der EU, Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Mainz 1999, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge 274, Berlin, Duncker & Humblot, 27-77.
- Kohler, W. (2003), Eastern Enlargement of the EU: A Comprehensive Welfare Assesment, Johannes Kepler Universität Linz, Working Paper No. 0316. [http://europa.eu.int/comm/economy\\_finance/publications/enlargement\\_papers/enlargementpapers04\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/economy_finance/publications/enlargement_papers/enlargementpapers04_en.htm) (Download am 5.Oktober 2004).
- Lageman, B. (1997) Auswirkungen der Globalisierung der Märkte auf die mittelständische Wirtschaft. In: R. Ridinger (Hrsg.), Gesamtwirtschaftliche Funktionen des Mittelstands. Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand 1. Berlin, Duncker & Humblot , 91-109.
- Lejour, A.M., R.A. de Mooj, R. Nahuis (2001), EU Enlargement: Economic Implications for Countries and Industries, CESifo Working Paper No.585.
- Longhi, S., P. Nijkamp und I. Tristaru (2003), Economic Integratio and Manufacturing Location in EU Accession Countries. Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2003-093/3, Amsterdam.
- Marin, D. (2004), A Note on Poets and Thinkers- Less Do with Eastern Enlargement? Austria and Germany. Discussion paper 2004-06. Volkswirtschaftliche Fakultät, Ludwig-Maximilians-Universität München.
- Marin, D., A. Lorentowicz und A. Raubold (2002), Ownership, Capital or Outsourcing: What Drives German Investment to Eastern Europe? Discussion paper 02-03, May 2002. Volkswirtschaftliche Fakultät, Ludwig-Maximilians-Universität München.
- OECD (2002), International Direct Investment Statistics Yearbook 1980-2000, Paris.

- Piasecki, B., A. Rogut und S. Smallbone (2000), Rahmenbedingungen für die Wirtschaftstätigkeit der KMU in Polen und in den EU-Ländern, *Nase Gospodarstvo*, Maribor, (46)1: S. 177-187.
- Roland Berger, Strategy Consultant (2004), *Global footprint design – Mastering the rules of international value creation*. Study. Roland Berger, Munich.
- RWI – Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung et al. (2000), *Impact of enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union*. Studie im Auftrag der Generaldirektion Unternehmen der Europäischen Kommission. RWI, Essen.
- SBA – Statistisches Bundesamt (2003), *Statistisches Jahrbuch 2003 für das Ausland*, Wiesbaden.
- Schneider, F. (2003), *Wachsende Schattenwirtschaft in Deutschland, Fluch oder Segen?*  
<http://www.uni-bayreuth.de/departments/rw/lehrstuehle/vwl4/Downloads/Fluch%20oder%20Segen.pdf>.
- Sinn, H.-W. (2003), *Ist Deutschland noch zu retten?*, München.
- Smallbone, D., Piasecki, B. und Rogout, A. (2001), *The implications of EU accession for Polish SMEs*. *Environment and Planning C, Government and Policy* 19/2001, S. 317-333.
- Statistisches Bundesamt (2003), *Deutsche Bevölkerung bis 2050, 10. Koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, Variante 7*.
- UNCTAD (2004), *Prospects for FDI Flows, Transnational Corporation Strategies and Promotion Policies: 2004 – 2007*. TD(XI)/BP/5. United Nations Conference on Trade and Development, New York.

KfW Bankengruppe  
Palmengartenstraße 5-9  
60325 Frankfurt am Main  
Telefon 069 7431-0  
Telefax 069 7431-2944  
www.kfw.de  
Infocenter 0180 1 335577 (bundesweit zum Ortstarif)  
Telefax 069 7431-64355  
infocenter@kfw.de

## **IMPRESSUM**

Verantwortlich für den Inhalt:

Michael Bretz M. A., Leiter Abteilung Wirtschafts- und Konjunkturforschung,  
Verband der Vereine Creditreform e. V., Neuss;  
Dr. Norbert Irsch, Direktor Volkswirtschaft, Chefvolkswirt, KfW Bankengruppe,  
Frankfurt am Main;  
Dr. Gunter Kayser, Wissenschaftlicher Geschäftsführer,  
Institut für Mittelstandsforschung Bonn;  
Dr. Bernhard Lageman, Leiter Kompetenzbereich Existenzgründung und  
Unternehmensentwicklung, Handwerk und neue Technologien, RWI Essen;  
Dr. Georg Licht, Leiter Forschungsbereich Industrieökonomik und Internationale  
Unternehmensführung, ZEW - Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH,  
Mannheim.

Autoren:

Dr. Klaus Borger, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;  
Dr. Anke Brenken, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;  
Dr. Reinhard Clemens, IfM Bonn;  
Dipl.-Volksw. Wolfgang Dürig, RWI Essen;  
Dr. Dirk Engel, RWI Essen;  
Dipl.-Math. Brigitte Günterberg, IfM Bonn;  
Dr. Ljuba Haunschild, IfM Bonn;  
Dr. Bernhard Lageman, RWI Essen;  
Dipl.-Volksw. Georg Metzger, ZEW, Mannheim;  
Dr. Michaela Niefert, ZEW, Mannheim;  
Rechtsanwältin Anne Sahm, Creditreform, Neuss;  
Dr. Christiane Schäper, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main;  
Dr. Volker Zimmermann, KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.