

**Die Rolle grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen  
im Grenzraum Südwestsachsen-Nordböhmen  
im Zuge der EU-Osterweiterung**

Der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften  
der Technischen Universität Bergakademie Freiberg  
eingereichte

**DISSERTATION**

zur Erlangung des akademischen Grades  
doctor rerum politicarum  
(Dr. rer. pol.)

vorgelegt  
von Diplom-Kauffrau Birgit Leick  
geboren am 10.03.1975 in Merzig/Saar

Freiberg, den 19.06.2006

## INHALTSÜBERSICHT

	<b>Inhaltsverzeichnis .....</b>	<b>III</b>
	<b>Abkürzungsverzeichnis .....</b>	<b>VIII</b>
	<b>Tabellenverzeichnis .....</b>	<b>XI</b>
	<b>Abbildungsverzeichnis.....</b>	<b>XVI</b>
<b>I</b>	<b><u>Einleitung</u></b>	<b>1</b>
1	Einführung in die Thematik.....	1
2	Die Integration von Grenzräumen am Beispiel der früheren innerdeutschen Grenzkreise: Implikationen für die Anpassungsprozesse in den sächsisch-tschechischen Grenzregionen .....	3
3	Ziele und Motivation, Gang der Analyse und Aufbau der Arbeit .....	7
<b>II</b>	<b><u>Theoretische Fundierung der Rolle grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen, speziell: Unternehmenskooperationen, bei der Integration von Grenzräumen</u></b>	<b>12</b>
1	Der Beitrag grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen zur regionalen Wettbewerbsfähigkeit, zu Wachstum und Konvergenz von Grenzregionen.....	12
2	Bedeutung von Unternehmensverflechtungen, speziell: Unternehmenskooperationen, für Wachstums- und Konvergenzprozesse von Grenzregionen in der ökonomischen Theorie .....	33
<b>III</b>	<b><u>Empirische Analyse der Rolle grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen, speziell: Unternehmenskooperationen, bei der Integration von Grenzregionen am Beispiel des südwestsächsisch-tschechischen Grenzraums</u></b>	<b>75</b>
1	Potenziale für die Herausbildung von Kooperationen südwestsächsischer und tschechischer Unternehmen .....	75
2	Empirische Analyse grenzüberschreitender Verflechtungen, speziell: Kooperationen, südwestsächsischer und nordböhmischer Unternehmen im Zuge der EU-Osterweiterung.....	105
3	Weitere Befunde hinsichtlich grenzüberschreitender Kooperationen und Netzwerkbildung im sächsisch-nordböhmischen Grenzraum auf der Basis persönlicher Einzelinterviews.....	165

<b>IV</b>	<b><u>Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen</u></b>	<b>185</b>
1	Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse und Diskussion der Arbeitshypothesen.....	185
2	Grenzen der Arbeit.....	190
3	Wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen .....	192
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>197</b>
	<b>Verzeichnis der verwendeten Internetseiten.....</b>	<b>215</b>
	<b>Anhang.....</b>	<b>216</b>

## INHALTSVERZEICHNIS

	Abkürzungsverzeichnis .....	VIII
	Tabellenverzeichnis .....	XI
	Abbildungsverzeichnis.....	XVI
<b>I</b>	<b><u>Einleitung</u></b> .....	<b>1</b>
1	Einführung in die Thematik .....	1
2	Die Integration von Grenzräumen am Beispiel der früheren inner-deutschen Grenzkreise: Implikationen für die Anpassungsprozesse in den sächsisch-tschechischen Grenzregionen .....	3
3	Ziele und Motivation, Gang der Analyse und Aufbau der Arbeit.....	7
<b>II</b>	<b><u>Theoretische Fundierung der Rolle grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen, speziell: Unternehmenskooperationen, bei der Integration von Grenzräumen</u></b> .....	<b>12</b>
1	Der Beitrag grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen zur regionalen Wettbewerbsfähigkeit, zu Wachstum und Konvergenz von Grenzregionen .....	12
1.1	Region und Grenzregion – Definitionen und Charakteristika .....	12
1.1.1	Positive Wirkungen der Grenze .....	13
1.1.2	Negative Wirkungen der Grenze .....	16
1.2	Unternehmen als zentrale Akteure in Grenzregionen .....	18
1.2.1	Die Internationalisierung von Unternehmen aus einzelwirtschaftlicher Sicht ...	18
1.2.2	Die Besonderheiten von KMU bei der Internationalisierung .....	22
1.3	Das Konzept der regionalen Wettbewerbsfähigkeit.....	24
1.4	Konvergenz- bzw. Divergenzbegriffe und der europäische Konvergenzprozess .....	27
1.5	Zusammenfassende Darstellung der grundlegenden Zusammenhänge .....	31
2	Bedeutung von Unternehmensverflechtungen, speziell: Unternehmenskooperationen, für Wachstums- und Konvergenzprozesse von Grenzregionen in der ökonomischen Theorie .....	33
2.1	Neuere außenhandels- und wachstumstheoretische Ansätze.....	33
2.1.1	Neue Außenhandelstheorie.....	33

2.1.2	Neue Wachstumstheorie .....	34
2.1.3	Grenzen der neuen Außenhandels- und Wachstumstheorie .....	37
2.2	Neue Ökonomische Geografie .....	38
2.2.1	Grundlegende Annahmen und Mechanismen der NEG-Modelle .....	38
2.2.2	Wachstums-, Konvergenz- bzw. Divergenzprozesse in der NEG und die Rolle von Unternehmensverflechtungen .....	42
2.2.3	Grenzen der NEG .....	44
2.3	Unternehmenskooperationen und der Netzwerkansatz aus der Neuen Institutionenökonomik .....	45
2.3.1	Unternehmenskooperationen .....	46
2.3.1.1	Begründung von Unternehmenskooperationen nach dem Transaktionskostenansatz .....	46
2.3.1.2	Unternehmenskooperationen als Option zur Steigerung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit .....	50
2.3.1.3	Abgrenzung und Systematisierung der Unternehmenskooperationen .....	51
2.3.2	Besonderheiten internationaler Unternehmenskooperationen zwischen West- und Mitteleuropa .....	57
2.3.3	Unternehmensnetzwerke .....	60
2.3.4	Cluster, Industriedistrikte und kreative Milieus .....	62
2.3.5	Grenzen des Netzwerkansatzes .....	64
2.4	Theoretische Einflussgrößen regionaler Wachstums- und Konvergenzprozesse bei der Integration von Grenzregionen und die Rolle kooperativer Unternehmensverflechtungen .....	66
2.4.1	Exkurs: Zur eingeschränkten Relevanz der neoklassischen Theorien .....	66
2.4.2	Unternehmensverflechtungen in der neuen Außenhandels- bzw. Wachstumstheorie und der NEG .....	68
2.4.3	Unternehmenskooperationen im Rahmen des institutionenökonomischen Netzwerkansatzes .....	69
2.4.4	Zusammenfassende Darstellung der Einflussgrößen .....	70
2.5	Hypothesen über die Rolle grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen bei der Integration von Grenzregionen im Zuge der EU-Osterweiterung .....	71

<b>III</b>	<b><u>Empirische Analyse der Rolle grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen, speziell: Unternehmenskooperationen, bei der Integration von Grenzregionen am Beispiel des südwestsächsisch-tschechischen Grenzraums</u></b>	<b>75</b>
<b>1</b>	<b>Potenziale für die Herausbildung von Kooperationen südwestsächsischer und tschechischer Unternehmen</b>	<b>75</b>
1.1	Spezifika des zu untersuchenden Grenzraums	75
1.1.1	Marktpotenzial	76
1.1.2	Beschäftigung und Arbeitslosigkeit	77
1.1.3	Regionales Einkommen und regionale Produktivität	78
1.1.4	Sektoral- und Betriebsgrößenstruktur der Wirtschaft	80
1.1.5	Agglomerationen in Südwestsachsen und Nordböhmen	84
1.1.6	Sonstige Standortfaktoren	85
1.1.7	Zusammenfassende Beurteilung der Spezifika des Untersuchungsraums	86
1.2	Unternehmensverflechtungen in Grenzregionen des Europäischen Binnenmarktes – Evidenz aus empirischen Untersuchungen	86
1.2.1	Erfahrungen aus früheren EG- und EU-Erweiterungen	87
1.2.2	Erfahrungen aus anderen Grenzräumen an der Schnittstelle zwischen West- und Mitteleuropa	90
1.2.3	Zusammenfassende Beurteilung der Referenzbeispiele	92
1.3	Kooperationspotenziale sächsischer Unternehmen in Nordböhmen	93
1.3.1	Kooperationspotenziale in sektoraler Hinsicht	94
1.3.2	Kooperationspotenziale aufgrund geografischer Nähe und sinkender Transaktionskosten	95
1.3.3	Kooperationspotenziale aufgrund des existierenden Einkommens- und Kostengefälles zwischen Sachsen und Tschechien	96
1.3.4	Synthese der Kooperationspotenziale sächsischer Unternehmen in Nordböhmen	100
<b>2</b>	<b>Empirische Analyse grenzüberschreitender Verflechtungen, speziell: Kooperationen, südwestsächsischer und nordböhmischer Unternehmen im Zuge der EU-Osterweiterung</b>	<b>105</b>
2.1	Forschungsdesign	105
2.2	Methodik und Repräsentativität der Stichproben	106
2.3	Rahmenbedingungen für grenzüberschreitende Unternehmensverflechtungen	108
2.3.1	Strukturelle Eigenschaften der Unternehmen	108

2.3.2	Außenhandelsorientierung und Kooperationseinbindung der Unternehmen ...	110
2.3.3	Steigender Anpassungsdruck im erweiterten EG-Binnenmarkt .....	113
2.3.4	Zusammenfassende Beurteilung der Rahmenbedingungen.....	117
2.4	Eigenschaften grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen .....	117
2.4.1	Grundlegende Charakteristika der grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen .....	117
2.4.2	Ziele und Motive der Internationalisierung .....	123
2.4.3	Institutionelle Unterstützung bei der Anbahnung der .....	
	Geschäftsbeziehungen .....	126
2.4.4	Zusammenfassende Beurteilung der Charakteristika.....	127
2.5	Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen ...	128
2.5.1	Hypothesen und Modellrahmen.....	128
2.5.2	Modell für südwestsächsische Unternehmen.....	132
2.5.3	Modell für nordböhmische Unternehmen .....	137
2.5.4	Zusammenfassende Darstellung der Modellergebnisse .....	142
2.6	Bewertung des Kooperationserfolgs und des Beitrags der grenz- überschreitenden Unternehmensverflechtungen zur betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit.....	145
2.6.1	Quantifizierung des Kooperationserfolgs.....	145
2.6.2	Bewertung des Kooperationserfolgs – ein Überblick .....	147
2.6.3	Bestimmungsfaktoren des Kooperationserfolgs .....	152
2.6.3.1	Hypothesen und Modellrahmen.....	152
2.6.3.2	Modellanalyse für südwestsächsische und nordböhmische Unternehmen.....	156
2.6.3.3	Zusammenfassende Beurteilung der Erfolgsmodelle.....	160
2.7	Grenzen der empirischen Analyse .....	163
3	<b>Weitere Befunde hinsichtlich grenzüberschreitender Kooperationen und Netzwerkbildung im sächsisch-nordböhmischen Grenzraum auf der Basis persönlicher Einzelinterviews.....</b>	<b>165</b>
3.1	Forschungsdesign der Fallstudienbefragung .....	165
3.2	Die Fallstudieninterviews im Lichte der Befunde der empirischen Analyse des Kooperationsgeschehens im südwestsächsisch-nordböhmischen Grenzraum .....	168
3.2.1	Determinanten der Kooperationsbereitschaft .....	168
3.2.1.1.	Die Rolle der allgemeinen Vernetzung der grenznahen Unternehmen.....	168
3.2.1.2.	Die Rolle eines steigenden Anpassungsdrucks auf die grenznahen Unternehmen.....	171

3.2.1.3.	Zusammenfassende Beurteilung der Determinanten der Kooperationsbereitschaft .....	173
3.2.2	Kooperationserfolg und Standorteffekte der grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen .....	174
3.2.2.1.	Bewertung des Kooperationserfolgs durch die kooperierenden Unternehmen.....	174
3.2.2.2.	Die Bedeutung kooperationspezifischer Probleme für den Kooperationserfolg.....	177
3.2.2.3.	Standorteffekte der grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen.....	178
3.2.2.4.	Zusammenfassende Beurteilung des Kooperationserfolgs.....	180
3.3	Potenziale der grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen zur Herausbildung regionaler Unternehmensnetzwerke .....	181
<b>IV</b>	<b><u>Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen</u></b>	<b>185</b>
<b>1</b>	<b>Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse und Diskussion der Arbeitshypothesen .....</b>	<b>185</b>
<b>2</b>	<b>Grenzen der Arbeit .....</b>	<b>190</b>
<b>3</b>	<b>Wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen.....</b>	<b>192</b>
3.1	Verbesserung der allgemeinen Ressourcenschwäche sächsischer Unternehmen.....	192
3.2	Abbau kooperationspezifischer Hemmnisse und Barrieren.....	194
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>197</b>
	<b>Verzeichnis der verwendeten Internetseiten.....</b>	<b>215</b>
	<b>Anhang.....</b>	<b>216</b>



## ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

Abb.	Abbildung
AG	Aktiengesellschaft
AHK	Auslandshandelskammer
BIP	Bruttoinlandsprodukt
bzw.	beziehungsweise
c. p.	ceteris paribus
CZ	Tschechische Republik
DDR	Deutsche Demokratische Republik
ders.	derselbe
d. h.	das heißt
dies.	dieselbe(n)
DV	Datenverarbeitung
ebd.	ebenda
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EG	Europäische Gemeinschaft
et al.	et alii
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
FDI	foreign direct investment (Auslandsdirektinvestitionen)
f.	folgende
ff.	fortfolgende
FuE	Forschung und Entwicklung
GAP	Gemeinsame Agrarpolitik der EU

GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
i. d. R.	in der Regel
IHK	Industrie- und Handelskammer
IMF	International Monetary Fund (Internationaler Währungsfonds)
IT	Informationstechnologie
Kč	Koruna česká (tschechische Krone)
KKS	Kaufkraftstandards
km	Kilometer
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
MOE	mittelosteuropäisch(-e/r/s); Mittelosteuropa
MOEL	mittel- und osteuropäische Länder
NACE	nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté Européenne (Statistische Klassifikation der Wirtschaftszweige der Europäischen Union)
NEG	New Economic Geography (Neue Ökonomische Geografie)
NUTS	nomenclature des unités territoriales statistiques (Nomenklatur der Territorialeinheiten der EU-Statistik)
p. c.	per capita
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung)
ÖROK	Österreichische Raumordnungs-Konferenz
RWG	Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe
S.	Seite(n)
SMWA	Sächsisches Ministerium für Wirtschaft und Arbeit
sog.	sogenannt(-e/r/s)
Tab.	Tabelle
u. a.	unter anderem

u. U.	unter Umständen
v. a.	vor allem
vgl.	vergleiche
WZ	Wirtschaftszweige bzw. Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes in Deutschland
z. B.	zum Beispiel

## TABELLENVERZEICHNIS

Tab. II.1	Abgrenzung von KMU	23
Tab. II.2	Determinanten regionaler Wachstums- und Konvergenzprozesse in den neueren ökonomischen Theorien	70
Tab. III.1	Bevölkerungsdichten in Südwestsachsen und Nordböhmen	76
Tab. III.2	Einkommensgefälle im sächsisch-tschechischen Grenzraum 2003	79
Tab. III.3	Arbeitskosten pro Stunde in Euro im Jahr 2000 im Vergleich	79
Tab. III.4	Veränderung von Arbeits- bzw. Lohnstückkosten und Arbeitsproduktivität im Zeitraum 1995 bis 2002	79
Tab. III.5	Struktur der Bruttowertschöpfung in Nordböhmen (2002) und Sachsen (2001) im Vergleich	81
Tab. III.6	Prozentuale Beschäftigtenanteile im verarbeitenden Gewerbe in Südwestsachsen 2003	81
Tab. III.7	Beschäftigtenanteile im sächsischen Handwerks- und Dienstleistungsbereich 2002	83
Tab. III.8	Beschäftigtengrößenklassen der Firmen in Südwestsachsen und Nordböhmen zum 31.12. 2003 im Vergleich (Anteile in Prozent)	83
Tab. III.9	EU-Erweiterungsrunden und Wohlstandsgefälle	87
Tab. III.10	Warenstruktur des sächsischen Außenhandels mit den MOEL (1994 bis 2001)	97
Tab. III.11	Dienstleistungsverkehr zwischen Deutschland und Tschechien in ausgewählten Bereichen im Jahr 2002	99
Tab. III.12	Kooperationspotenziale sächsischer Unternehmen im tschechischen Grenzraum im Überblick	103
Tab. III.13	Branchenverteilung jeweils in Rücklauf und Stichproben	107
Tab. III.14	Beschäftigtengrößenklassen im Vergleich	107
Tab. III.15	Umsatzgrößenklassen südwestsächsischer Unternehmen (N = 604)	107
Tab. III.16	Umsatzgrößenklassen nordböhmischer Unternehmen (N = 273)	108
Tab. III.17	Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Prozent des Jahresumsatzes im Vergleich	109

Tab. III.18	Exportorientierung der südwestsächsischen Unternehmen in Abhängigkeit der Mitarbeiterzahl	111
Tab. III.19	Außenhandelsaktivitäten der nordböhmischen Unternehmen in verschiedenen Regionen Deutschlands	112
Tab. III.20	Langfristige Geschäftsbeziehungen südwestsächsischer Unternehmen außerhalb der Tschechischen Republik (N = 612)	113
Tab. III.21	Langfristige Geschäftsbeziehungen nordböhmischer Unternehmen außerhalb Deutschlands (N = 271)	113
Tab. III.22	Wahrnehmung eines Konkurrenzdrucks im erweiterten Binnenmarkt	113
Tab. III.23	Korrelationen (Pearson) der Konkurrenzaspekte	113
Tab. III.24	Problemfaktoren (Stichprobe Südwestsachsen)	114
Tab. III.25	Interpretation der Problemfaktoren	115
Tab. III.26	Beurteilung der Auswirkungen des EU-Beitritts der Tschechischen Republik durch die nordböhmischen Unternehmen	115
Tab. III.27	Korrelationen (Pearson) einzelner Auswirkungen des EU-Beitritts der Tschechischen Republik auf die Unternehmen	115
Tab. III.28	Faktoren der Auswirkungen des EU-Beitritts der Tschechischen Republik (Stichprobe Nordböhmen)	116
Tab. III.29	Interpretation der Faktoren der Auswirkungen des EU-Beitritts	117
Tab. III.30	Existenz grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen (Südwestsachsen → Tschechische Republik bzw. Nordböhmen → Deutschland)	118
Tab. III.31	Grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen nach Branchen	119
Tab. III.32	Stellung der tschechischen bzw. deutschen Partnerfirmen in der Wertschöpfungskette	121
Tab. III.33	Involvierte betriebliche Funktionsbereiche der Geschäftsbeziehungen	121
Tab. III.34	Sitz der Partnerunternehmen	123
Tab. III.35	Motive der Geschäftsbeziehungen	123
Tab. III.36	Motivfaktoren (Stichprobe Südwestsachsen, N = 165)	124
Tab. III.37	Interpretation der Motivfaktoren (Stichprobe Südwestsachsen)	125

Tab. III.38	Motivfaktoren (Stichprobe Nordböhmen, N = 109)	125
Tab. III.39	Interpretation der Motivfaktoren (Stichprobe Nordböhmen)	126
Tab. III.40	Institutionelle Unterstützung in der Anbahnungsphase	127
Tab. III.41	Nutzung öffentlicher Förderprogramme bei der Auslandstätigkeit	127
Tab. III.42	Strukturelle Unterschiede kooperierender/nicht-kooperierender südwestsächsischer Unternehmen	133
Tab. III.43	Bedeutung der Problemfaktoren bei kooperierenden/nicht-kooperierenden südwestsächsischen Unternehmen	134
Tab. III.44	Umsatzanteile kooperierender/nicht-kooperierender südwestsächsischer Unternehmen in ausländischen Absatzregionen	134
Tab. III.45	Kooperationserfahrung kooperierender/nicht-kooperierender südwestsächsischer Unternehmen	134
Tab. III.46	Variablen im Modell (Stichprobe Südwestsachsen)	135
Tab. III.47	Ergebnisse der binär logistischen Regression (Modell Südwestsachsen)	136
Tab. III.48	Strukturelle Unterschiede kooperierender/nicht-kooperierender nordböhmischer Unternehmen	138
Tab. III.49	Bedeutung der Faktoren der Auswirkungen des EU-Beitritts bei kooperierenden/nicht-kooperierenden nordböhmischen Unternehmen	139
Tab. III.50	Exporte kooperierender/nicht-kooperierender nordböhmischer Unternehmen in deutschen Regionen	139
Tab. III.51	Kooperationserfahrung kooperierender/nicht-kooperierender nordböhmischer Unternehmen	139
Tab. III.52	Variablen im Modell (Stichprobe Nordböhmen)	140
Tab. III.53	Ergebnisse der binär logistischen Regression (1. Modell, Stichprobe Nordböhmen)	141
Tab. III.54	Ergebnisse der binär logistischen Regression (2. Modell, Stichprobe Nordböhmen)	141
Tab. III.55	Einflussfaktoren aus den Modellen im Vergleich	145
Tab. III.56	Kooperationsspezifische Probleme südwestsächsischer Unternehmen	150

Tab. III.57	Kooperationsspezifische Probleme nordböhmischer Unternehmen	150
Tab. III.58	Erfolgsfaktoren im Vergleich	151
Tab. III.59	Interpretation der Erfolgsfaktoren im Vergleich	151
Tab. III.60	Abhängige Variablen in beiden Erfolgsmodellen	155
Tab. III.61	Prädiktoren im Erfolgsmodell für die Stichprobe Südwestsachsen	156
Tab. III.62	Prädiktoren im Erfolgsmodell für die Stichprobe Nordböhmen	156
Tab. III.63	Korrelationen der Erfolgs- und Motivfaktoren (Pearson) (Stichprobe Südwestsachsen, N = 165)	158
Tab. III.64	Korrelationen der Erfolgs- und Motivfaktoren (Pearson) (Stichprobe Nordböhmen, N = 109)	159
Tab. III.65	Existenz grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen (Sachsen → Tschechische Republik bzw. Nordböhmen → Deutschland)	166
Tab. III.66	Branchenzugehörigkeit im Fallstudien-Sample Südwestsachsen	167
Tab. III.67	Branchenzugehörigkeit im Fallstudien-Sample Nordböhmen	167
Tab. III.68	Wahrnehmung eines Konkurrenzdrucks im erweiterten Binnenmarkt	172
Tab. III.69	Forschung und Entwicklung als Inhalt der Geschäftsbeziehungen	182
Tab. A.1	Korrelationen der allgemeinen Problemnennungen (Pearson) in der Stichprobe Südwestsachsen	216
Tab. A.2	Korrelationen der Auswirkungen des EU-Beitritts Tschechiens (Pearson) in der Stichprobe Nordböhmen	217
Tab. A.3	Korrelationen der Motivnennungen (Pearson) in der Stichprobe Südwestsachsen	218
Tab. A.4	Korrelationen der Motivnennungen (Pearson) in der Stichprobe Nordböhmen	219
Tab. A.5	Korrelationen (Kendall-Tau-b) der Prädiktoren in der Stichprobe Südwestsachsen	220
Tab. A.6	Korrelationen (Kendall-Tau-b) der Prädiktoren in der Stichprobe Nordböhmen (1. und 2. Modell)	220
Tab. A.7	Korrelationen der Erfolgsindikatoren (Pearson) in beiden Stichproben (Nordböhmen: kursiv)	221

Tab. A.8	Mittelwertvergleich (T-Tests) Erfolgsfaktoren Südwestsachsen (I)	222
Tab. A.9	Mittelwertvergleich (T-Test) Erfolgsfaktoren Südwestsachsen (II)	223
Tab. A.10	Mittelwertvergleich (T-Tests) Erfolgsfaktoren Nordböhmen (I)	224
Tab. A.11	Mittelwertvergleich (T-Tests) Erfolgsfaktoren Nordböhmen (II)	225
Tab. A.12	Mittelwertvergleich (T-Tests) Erfolgsfaktoren Nordböhmen (III)	226
Tab. A.13	Nomenklatur der Klassifikation der Wirtschaftszweige in der Europäischen Union (NACE Rev. 1.1 bzw. WZ-2003)	229



## ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. II.1	Die Internationalisierung eines Unternehmens als Trade-Off der Bindung von Ressourcen im In- oder Ausland	22
Abb. II.2	Abgrenzung von Markt, Kooperation und Hierarchie	49
Abb. II.3	Internationale Kooperationsformen nach dem Transaktionskostenansatz und in Abhängigkeit von der Integrationstiefe	56
Abb. III.1	Untersuchungsraum Südwestsachsen-Nordböhmen	76
Abb. III.2	Beschäftigtenanteile in den Untersuchungsregionen im Vergleich	80
Abb. III.3	Warenstruktur der sächsischen Exporte gewerblicher Güter nach Tschechien (1998 bis 2005)	97
Abb. III.4	Warenstruktur der sächsischen Importe gewerblicher Güter aus Tschechien (1998 bis 2005)	98
Abb. III.5	Konzerneinbindung der Unternehmen im Vergleich	109
Abb. III.6	Verteilung des Inlandumsatzes der südwestsächsischen Unternehmen in Abhängigkeit der Mitarbeiterzahl	111
Abb. III.7	Organisationstheoretische Ausgestaltung der Geschäftsbeziehungen	120
Abb. III.8	Branchenzugehörigkeit der Partnerunternehmen	121
Abb. III.9	Dauer der Geschäftsbeziehungen	122
Abb. III.10	Einflussgrößen der Kooperationsbereitschaft als Modell	132
Abb. III.11	Definition des Kooperationserfolgs in dieser Arbeit	146
Abb. III.12	Kooperationserfolg im Vergleich	148
Abb. III.13	Ausbleibender Kooperationserfolg im Vergleich	148
Abb. III.14	Modellrahmen der Erfolgsbewertung der Kooperationen	154
Abb. III.15	Standorteffekte der Geschäftsbeziehungen	179
Abb. A.1	Verflechtungen der Firmen außerhalb der Untersuchungsregion (Fallstudien-Sample)	227
Abb. A.2	Koordinationsformen der Geschäftsbeziehungen südwestsächsischer und nordböhmischer Unternehmen bei den betrachteten Auslandsaktivitäten (Fallstudien-Sample)	228

# **I Einleitung**

## **1 Einführung in die Thematik**

Die Globalisierung der Wirtschaft führt zu einem Zusammenwachsen von Märkten über nationale Grenzen hinweg und geht einerseits mit einer Zunahme internationaler Produktionsverflechtungen sowie andererseits mit einer Herausbildung von regionalen Integrationsformen einher. In solchen Integrationsräumen profitieren Unternehmen und Nachfrager von Binnenmarkteffekten. Im Rahmen dieser Arbeit wird der Integrationsraum der Europäischen Union mit dem Europäischen Binnenmarkt betrachtet, welcher seit der Ratifizierung des Maastricht-Vertrags von 1992 formal existiert. Mit der Einbindung mittelosteuropäischer Länder in den Binnenmarkt durch die erste Runde der EU-Osterweiterung im Jahr 2004 entfallen die letzten (handels-)politischen Barrieren zwischen West- und Mittelosteuropa. Die ökonomische Theorie geht davon aus, dass die Integration mittelosteuropäischer Staaten in die EU ihren Niederschlag in einer steigenden Verflechtung zwischen Unternehmen in benachbarten Grensräumen des erweiterten Binnenmarktes findet.<sup>1</sup>

Vor der EU-Osterweiterung wurden deshalb für die EU-15-Länder<sup>2</sup> grundsätzlich positive Wohlfahrtswirkungen der Erweiterung prognostiziert. Besonders sollten die Länder in unmittelbarer geografischer Nähe der MOEL profitieren.<sup>3</sup> Allerdings war bereits damals ersichtlich, dass potenzielle Wohlfahrtsgewinne in regionaler und sektoraler Hinsicht streuen und dass Integrationsgewinnern -verlierer gegenüber stehen würden.<sup>4</sup> Ferner wurde darauf hingewiesen, dass die zu erwartenden handelschaffenden und handelsausweitenden Effekte ebenso wie Direktinvestitionseffekte aufgrund der bestehenden langjährigen Freihandelsabkommen (Europa-Abkommen<sup>5</sup>) mit den betreffenden

---

<sup>1</sup> Vgl. *Krätke* (1999), S. 632, und *Huber* (2003a), S. 947 f.

<sup>2</sup> Als EU-15-Länder bezeichnet man die 15 EU-Staaten vor Beginn der ersten Runde der EU-Osterweiterung im Jahr 2004.

<sup>3</sup> Vgl. *Gerstenberger et al.* (2004) oder *Kunze/Schumacher* (2003b). Für einen Überblick über die in einer Zollunion und einem Gemeinsamen Markt zu erwartenden Effekte vgl. auch *Blank/Clausen/Wacker* (1998).

<sup>4</sup> Vgl. *Alecke et al.* (2001), S. 90, und *Nunnenkamp* (2002), S. 13. Vgl. auch *ÖROK* (1999).

<sup>5</sup> Ab 1991 schloss die EU mit den Beitrittskandidaten in Mittelosteuropa bilaterale Assoziierungsabkommen ab, die sich auf die stufenweise Handelsliberalisierung binnen 10-Jahres-Frist bezogen. Nach der Teilung der Tschechoslowakei in die Tschechische Republik und die Slowakei wurde 1993 mit Tschechien ein separates Abkommen abgeschlossen.

MOEL nicht überschätzt werden sollten.<sup>6</sup> Chancen für westeuropäische Firmen, besonders für grenznahe Unternehmen, wurden dennoch in einem hohen Exportpotenzial, aber auch in sinkenden Transaktionskosten aufgrund der Harmonisierung institutioneller Rahmenbedingungen, in der Übernahme des gemeinschaftlichen Regel- und Institutionenwerks (des sog. „*acquis communautaire*“) durch die neuen EU-Mitgliedsstaaten sowie im vollständigen Abbau tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse gesehen. Gleichfalls existierten aufgrund eines ökonomischen Aufholprozesses der MOEL Befürchtungen eines steigenden Wettbewerbsdrucks auf die westeuropäischen Volkswirtschaften.<sup>7</sup> Konkret bestanden besonders in den Grenzräumen an der Schnittstelle zwischen West- und Mitteleuropa die Erwartungen umfangreicher Produktionsverlagerungen in die mitteleuropäischen EU-Länder und einer hohen Importkonkurrenz aus diesen MOEL bei arbeitsintensiv produzierten, handelbaren und nicht-handelbaren Gütern.<sup>8</sup> Aber auch die mitteleuropäischen Anbieter sahen aufgrund eines hohen Zuflusses von Auslandsdirektinvestitionen westeuropäischer Konzerne und Mittelständler in die MOEL die Gefahr einer Verdrängung auf ihren Heimatmärkten durch am Markt etablierte Unternehmen aus Westeuropa.<sup>9</sup>

Insofern bleibt unklar, ob mit der Erweiterung der Union langfristig eine Verbesserung oder Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation der Regionen an der ehemaligen EU-Außengrenze, insbesondere in Ostdeutschland, einhergeht.<sup>10</sup> Für den Grenzraum Sachsen-Nordböhmen könnte eine optimistische Prognose durch die enge wirtschaftliche Verbindung der Regionen Anfang des 20. Jahrhunderts begründet werden. Diese sächsischen und böhmischen Gebiete waren aus wirtschaftshistorischer Sicht in der Epoche vor 1945 führende europäische Industrieregionen und zeichneten sich durch enge wechselseitige Produktionsverflechtungen kleiner und mittlerer Unternehmen im Industriebereich ebenso wie durch sektorale bzw. regionale Industriekonzentrationen aus.<sup>11</sup> Damit stellte das heutige Gebiet Sachsen-Böhmen in dieser Epoche einen Wirtschafts-„Cluster“ dar – eine Industriekonzentration, von der angenommen wird, dass sie dynamisch wächst und das regionale Wachstum positiv beeinflusst. Diese Strukturen

---

<sup>6</sup> Vgl. Agarwal (2000), S. 241

<sup>7</sup> Vgl. Lammers (2004), S. 132.

<sup>8</sup> Vgl. Lammers (2004), S. 138 f., und ders. (2002), S. 9.

<sup>9</sup> Ebd.

<sup>10</sup> Vgl. Schmidt-Seiwert (2001), S. 789, und Krätke (2001), S. 773. Vgl. auch Rosenfeld (2001).

<sup>11</sup> Vgl. Krätke/Heeg/Stein (1997), S. 44 ff. Vgl. auch Murdock (2002).

lösten sich in den sozialistischen Zeiten allerdings auf und wurden durch eine planwirtschaftliche, zentrale Steuerung mit einer komplementären Arbeitsteilung auf nationaler Ebene ersetzt. Es ist demnach sehr fraglich, ob die heutigen Firmen in Sachsen und Tschechien an alte Netzwerkbeziehungen aus dieser Phase anknüpfen können.

Da die konkreten Auswirkungen der EU-Osterweiterung bisher noch nicht detailliert untersucht wurden und vornehmlich theoretische Arbeiten dazu existieren, besteht ein Ziel dieser Arbeit darin, anhand eines Referenzbeispiels erste Einsichten in die potenziellen Effekte der Erweiterung auf die grenzüberschreitende Kooperation und Netzbildung sächsischer und tschechischer Unternehmen zu gewinnen.

## **2 Die Integration von Grenzräumen am Beispiel der früheren innerdeutschen Grenzkreise: Implikationen für die Anpassungsprozesse in den sächsisch-tschechischen Grenzregionen**

Als Referenzbeispiel für die Integration von Grenzräumen in der EU und die daraus resultierenden bzw. zu erwartenden mikroökonomischen Anpassungsprozesse kann die deutsche Wiedervereinigung gelten. Der innerdeutschen Einigung lag eine vergleichbare Ausgangssituation der Regionen an der damaligen „Zonengrenze“ zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der DDR zugrunde. Nach dem Fall der Mauer 1989 und der Deutschen Wiedervereinigung 1990 fand keine automatische und schnelle Integration der beiden vormals getrennten Nationen statt, insbesondere nicht zwischen Gebieten an der ehemaligen innerdeutschen Grenze. Der Integrationsprozess wirkte stattdessen mittel- und langfristig und ist bis heute noch nicht endgültig abgeschlossen.

Im Zuge dieses Prozesses fand eine arbeitsteilige Verflechtung west- und ostdeutscher Unternehmen nach folgendem Muster statt: Unmittelbar nach Wegfall der innerdeutschen Grenze erhöhte sich der Warenhandel zwischen Ost- und Westdeutschland innerhalb des Zeitraums 1992-1994 um das Siebenfache.<sup>12</sup> Allerdings stiegen vorrangig die Bezüge Ostdeutschlands aus Westdeutschland an, während ostdeutsche Unternehmen in diesen Anfangsjahren wenig durch Binnenlieferungen nach Westdeutschland profitierten.<sup>13</sup> Parallel dazu etablierten viele westdeutsche Konzerne Produktionsstätten in Ost-

---

<sup>12</sup> Vgl. *Nitsch* (2004), S. 35.

<sup>13</sup> Vgl. *Wegner* (1993), S. 82 ff.

deutschland, die aufgrund hoher Kostenunterschiede zwischen West- und Ostdeutschland zumeist als „verlängerte Werkbänke“, also reine Produktionsbetriebe ohne umfangreiche Verwaltungseinheiten und „headquarter“-Funktion, konzipiert waren. Die Investitionen in Ostdeutschland konzentrierten sich dabei in erster Linie auf den Produktionsbereich bei Anwendung standardisierter Technologien und westdeutscher Innovationen und fanden nicht vorrangig in wachstumsstarken, forschungsintensiven ostdeutschen Branchen statt.<sup>14</sup> Diese Arbeitsteilung gemäß einfacher, komparativer Kostenvorteile hielt sich mittelfristig aufrecht und bestimmt größtenteils noch heute das Muster der innerdeutschen Handelsspezialisierung der ostdeutschen Bundesländer, obwohl es sich langsam verändert.<sup>15</sup>

Relative Integrationsverlierer waren zunächst die unmittelbar an der früheren deutsch-deutschen Grenze gelegenen westdeutschen Kreise. Einerseits fiel für diese Regionen mit der Wiedervereinigung die staatliche Regional- und Investitionsförderung aufgrund ihrer spezifischen peripheren Lage (die sog. Zonenrandförderung) weg.<sup>16</sup> Dies schlug sich beispielsweise in überproportional sinkenden Industrieinvestitionen in den westdeutschen „Grenz“-Kreisen im Vergleich zu den Gesamtinvestitionen für die westdeutschen Bundesländer nieder.<sup>17</sup> Auch stieg die Arbeitslosigkeit in diesen Regionen bis Ende der 1990er Jahre stärker bzw. sank die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten stärker als auf Bundeslandebene.<sup>18</sup> Allerdings konnten die ostdeutschen „Grenz“-Kreise gegenüber den westdeutschen Regionen nicht überdurchschnittlich von einem theoretischen Zugewinn an Zentralität und einer möglichen Standortkonkurrenz zu ihren Gunsten profitieren.<sup>19</sup>

Im mittel- und langfristigen Verlauf der ökonomischen Integration verringerten sich aber die Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland bezüglich der Faktorausstattung und -produktivitäten.<sup>20</sup> Mit der verbesserten preislichen Wettbewerbsfähigkeit ostdeutscher Unternehmen ging bzw. geht der komparative Standortvorteil des ostdeut-

---

<sup>14</sup> Vgl. *Paqué* (2003) S. 113.

<sup>15</sup> Vgl. *Myant et al.* (1996), S. 23; S. 80; S. 89. Vgl. auch *Beer/Ragnitz* (2002).

<sup>16</sup> Vgl. *Offer* (1991), S. 24 ff.

<sup>17</sup> Vgl. *Barjak* (2001), S. 76 ff.

<sup>18</sup> Ebd.

<sup>19</sup> Vgl. *Barjak* (2001), S. 79 f.

<sup>20</sup> Vgl. *Barjak* (1997), S. 50.

schen „Grenzraums“ kontinuierlich zurück.<sup>21</sup> Allerdings zeigen beispielsweise *Rosenfeld/Kawka*<sup>22</sup> am Beispiel sachsen-anhaltinischer „Grenz“-Kreise zu Niedersachsen auf, dass diese ostdeutschen Regionen trotz gegebener Strukturschwächen heute eine günstigere wirtschaftliche Gesamtsituation aufweisen als der Landesdurchschnitt Sachsen-Anhalts und demnach in der langen Frist von der deutsch-deutschen Integration profitieren. Trotzdem verbleibt eine transformationsbedingte Unsicherheit bei einem Teil der ostdeutschen Betriebe, die dazu führt, dass sich Netzwerke zwischen Unternehmen im integrierten ehemaligen „Grenzraum“ nur sehr schwach herausbilden.<sup>23</sup> Ostdeutsche Ballungsräume und Industriekonzentrationen existieren eher an „grenz“-fernen Standorten. Es bildete sich für Ostdeutschland ein räumliches Nord-Süd-Gefälle anstelle eines West-Ost-Gefälles heraus. Eine Besonderheit der ostdeutschen Transformation stellt die gesamtdeutsche Wirtschaftspolitik seit der Wiedervereinigung dar, welche das Ziel einer Angleichung des Wohlstandsniveaus und der wirtschaftlichen Entwicklung Ost- mit Westdeutschlands über verschiedene Transferprogramme (eine Investitionsförderung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ und allgemeine finanzielle Transfers des Solidarpakt-Programms) zu realisieren versucht. Diese spezifische ostdeutsche Wirtschaftspolitik stand vielfach in der Kritik.<sup>24</sup> Insgesamt führte die bisherige Wirtschaftspolitik zur Förderung einer konvergenten Entwicklung West- und Ostdeutschlands nicht zu einer vollständigen Angleichung der ökonomischen Bedingungen ost- und westdeutscher Länder und Regionen.<sup>25</sup>

Es ist aber fraglich, ob die deutsch-deutschen Integrationserfahrungen unmittelbar auf die Anpassungsprozesse bei der Einbindung mittelosteuropäischer Regionen in den EG-Binnenmarkt übertragbar sind. Die Integration dieser Grenzregionen, insbesondere die Herausbildung von grenzüberschreitenden ökonomischen Verflechtungen, dürfte im EG-Binnenmarkt wegen sprachlicher, mentalitätsbedingter, kultureller Barrieren und vorliegender administrativer Hemmnisse schwieriger sein. Demnach sollte auch eine Verlagerung von Produktionskapazitäten von West- nach Mittelosteuropa für mittel-

---

<sup>21</sup> Ebd.

<sup>22</sup> Vgl. *Rosenfeld/Kawka* (2003).

<sup>23</sup> Vgl. *Barjak* (1997), S. 50.

<sup>24</sup> Kritisiert wird beispielsweise ihre Ausrichtung einer Förderung nach dem „Gießkannenprinzip“ anstelle einer Konzentration der Förderung auf regionale Wachstumspole. Auch Mitnahmeeffekte der Mehrzahl ostdeutscher Bundesländer bei der Verwendung der Solidarpaktmittel stehen im Zentrum der Kritik.

<sup>25</sup> Vgl. *Wegner* (1993), S. 13.

ständige Firmen mit höheren Transaktionskosten verbunden sein als für westdeutsche Unternehmen nach der deutschen Wiedervereinigung in Ostdeutschland. Zudem unterscheidet sich der ostdeutsche Transformationsprozess deutlich von der Transformation der Reformstaaten Mittelosteuropas und heutigen EU-Neumitglieder.<sup>26</sup> Die Transformation Ostdeutschlands war in den Anfangsjahren durch einen drastischen Abbau von Arbeitsplätzen, aber auch durch eine zügige Erhöhung der Produktivität der Industrie charakterisiert. Ein weiteres Spezifikum des ostdeutschen Transformationsprozesses lag ferner in der Übernahme des wirtschaftlichen und sozialen Systems der Bundesrepublik Deutschland, u. a. der vollständigen Implementierung des westdeutschen Gesetzes- und Institutionenrahmens sowie der Übernahme der westdeutschen Währung. Damit erhielten Investoren in Ostdeutschland einen hohen Grad an Planungssicherheit und profitierten von stabilen Rahmenbedingungen sowie der sofortigen Aufnahme der ostdeutschen Bundesländer in die EU als Vollmitglied ohne Übergangsfristen und Anpassungszeiträume. Diese Voraussetzungen lagen bzw. liegen für Investitionen in MOE in dieser Weise nicht vor.<sup>27</sup> Die mittelosteuropäischen Märkte waren darüber hinaus nicht mit einer schlagartigen Liberalisierung konfrontiert. Dies impliziert, dass besonders mittelständische Investoren in MOE aufgrund einer später eingesetzten Privatisierung<sup>28</sup> sowie einer zögerlicheren Herausbildung und Implementierung eines Institutionenrahmens mit höheren Unsicherheiten konfrontiert waren bzw. sind. Das Gelingen der ökonomischen Integration der neuen EU-Länder in den Binnenmarkt hängt deshalb auch entscheidend von der Ausgestaltung der Wirtschaftspolitik für die Grenzregionen ab.

Aus der ökonomischen Integration Ost- und Westdeutschlands können als Fazit dieser Betrachtungen folgende Lehren gezogen werden:

- Die wirtschaftliche Integration von Grenzräumen gestaltet sich als langfristiger Prozess. Es wirken über die Harmonisierung bzw. Angleichung des institutionellen und gesetzlichen Rahmenwerks hinaus soziokulturelle Hemmnisse (z. B. unterschiedliche Mentalitäten), die wirtschaftliche Verflechtungen eher erschweren. Kurzfristig können sich die Regionen in MOE an der früheren EU-Außengrenze durch die Ausschöpfung einfacher, komparativer Kosten- und Wettbewerbsvorteile zu ihren Gun-

---

<sup>26</sup> Vgl. im Folgenden *Paqué* (2003), S. 109 ff., und *Myant et al.* (1996).

<sup>27</sup> Beispielsweise existiert bis zum Beitritt der Neumitglieder in die Währungsunion Europas ein Wechselkursrisiko im internationalen Handel West- und Mittelosteuropas.

<sup>28</sup> Vgl. *Hitchens et al.* (1995), S. 15.

sten im Standortwettbewerb der Grenzräume positionieren. Integrationsgewinnern stehen dann Integrationsverlierer gegenüber. Mittelfristig jedoch nimmt die Nutzbarkeit dieser Vorteile ab, eine strukturelle Angleichung makroökonomischer Größen (insbesondere bei Löhnen, Einkommen, Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit) wird wahrscheinlich und bedingt eine Abkehr von diesem arbeitsteiligen Spezialisierungsmuster der Regionen.

- Für die Herausbildung von Verflechtungen zwischen Unternehmen, speziell von Netzwerken, in den Grenzräumen ist deshalb eine Weiterentwicklung der anfänglichen Arbeitsteilung zwischen Branchen bzw. Unternehmen weg von der Nutzung einfacher, komparativer Kostenvorteile in Richtung einer wertschöpfungsintensiven Produktion wichtig, mit der der integrierte Grenzraum im internationalen Standortwettbewerb einen strategischen Vorteil erlangt. Dies führt im idealtypischen Falle zu steigender Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, besonders in regionalen Netzwerken, und zu einem höheren Wachstum der gesamten Region.<sup>29</sup>
- Es kommt bei der Zusammenführung von peripheren Regionen entscheidend auf die Ausgestaltung der regionalen Wirtschaftspolitik an, um die regionalen Unternehmen mittel- und langfristig bei der Verbesserung ihrer Wettbewerbsposition im internationalen Rahmen zu unterstützen bzw. zu begleiten und einen Wachstumsprozess des Grenzraums zu fördern. Diese Wirtschaftspolitik muss insbesondere strukturelle Defizite der ehemals peripheren Regionen verringern bzw. beseitigen, damit die Akteure in den Grenzräumen auf eine abnehmende Ausschöpfbarkeit einfacher, komparativer Standortvorteile im Zuge der Angleichung der Wohlstands- und Entwicklungsniveaus der Grenzräume vorbereitet sind.

### **3 Ziele und Motivation, Gang der Analyse und Aufbau der Arbeit**

Die Schlussfolgerungen aus dem dargestellten Referenzbeispiel führen zu den Zielen dieser Arbeit. Die zentrale Fragestellung bezieht sich auf die Bedeutung grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen, speziell: Unternehmenskooperationen, zwischen grenznahen Firmen für einen Konvergenzprozess der west- und mitteleuropäischen Grenzregionen in der erweiterten EU. Über die Wirkung internationaler Unter-

---

<sup>29</sup> Vgl. *Zschiedrich* (2003), S. 334.



nehmenskooperationen auf die einzelwirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit der kooperierenden Unternehmen und die entstehende Vernetzung im grenzüberschreitenden Rahmen soll aufgezeigt werden, in welchem Maße das Wachstum der Grenzregionen gesteuert werden kann. Diese Analyse wird am Beispiel der südwestsächsisch-tschechischen Grenzräume vollzogen.

Die theoretische Fundierung der internationalen Unternehmenskooperation im Rahmen der neueren ökonomischen Theorien, besonders der Neuen Institutionenökonomik, und die Diskussion ihrer Relevanz für das Internationalisierungsverhalten von Unternehmen waren in den vergangenen Jahren Gegenstand einer Vielzahl vornehmlich betriebswirtschaftlich orientierter Untersuchungen und Veröffentlichungen. Der Bereich der angewandten Regionalforschung konzentrierte sich insbesondere in den letzten Jahren vor der ersten Runde der EU-Osterweiterung auf eine quantitative Bestandsaufnahme von Kooperationen in den Grenzräumen Deutschlands zur Tschechischen Republik und zu Polen. Damit gilt die Bedeutung internationaler Unternehmenskooperationen im Rahmen der Internationalisierung westeuropäischer Firmen in MOE allgemein als gut erforscht. Gleichwohl besteht ein Bedarf an einer empirischen Überprüfung der Wirkung internationaler Unternehmenskooperationen auf die einzelwirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit kooperierender Unternehmen im Zuge der Anpassungsprozesse im erweiterten EG-Binnenmarkt. Die meisten der empirischen Untersuchungen, die mehrheitlich vor der EU-Osterweiterung durchgeführt wurden, sind trotz ihrer Vielzahl mit Defiziten in der Analyse der Tiefenstruktur des Kooperationsgeschehens behaftet oder auf das Internationalisierungsverhalten von Großunternehmen und internationalen Konzernen ausgerichtet. Viele Untersuchungen sind außerdem im Ergebnis von geringer Relevanz für die unmittelbaren Grenzräume West- und Mitteleuropas. Die entstehende Forschungslücke in der wirtschafts- und regionalwissenschaftlichen Grenzraumforschung soll mit dieser Arbeit geschlossen werden.

Die Arbeit beinhaltet eine deskriptive Analyse ebenso wie eine empirische Prüfung der Rolle von Unternehmenskooperationen als Motor regionaler Wachstumsprozesse für den Untersuchungsraum Südwestsachsen-Nordböhmen. Das Ziel des theoretischen Teils der Arbeit besteht deshalb darin, einen umfassenden Überblick über potenzielle Entwicklungspfade von Grenzregionen im Zuge vertiefter ökonomischer Integration zu geben und dabei die entscheidenden Wachstumsmotoren, speziell die Rolle von Unter-

nehmenskooperationen und -netzwerken, für diese Prozesse herauszustellen. Bezüglich des empirischen Teils der Arbeit stehen drei Ziele im Mittelpunkt. Erstens werden kurz- und mittelfristige nutzbare Kooperationspotenziale für sächsische Unternehmen im tschechischen Grenzraum abgeleitet. Zweitens werden die Determinanten der Kooperationsbereitschaft der grenznahen Firmen bestimmt und gegenübergestellt. Drittens wird die Rolle der Unternehmensverflechtungen für das regionale Wachstum und für eine langfristige Wohlstandsangleichung der Grenzregionen geklärt. Dabei wird insbesondere das Potenzial der Verflechtungen für die Herausbildung grenzüberschreitender regionaler Netzwerke analysiert.

Die Arbeit gliedert sich damit in vier Teile. Nach dieser Einleitung (Teil I) wird in Teil II die Bedeutung grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen und -netzwerke im ökonomischen Integrationsprozess europäischer Grenzregionen zunächst theoretisch dargestellt. Kapitel II.1 führt in die Terminologie und in grundlegende Zusammenhänge der theoretischen Analyse ein. Zunächst werden in Kapitel II.1.1 die Begriffe einer Region und einer Grenzregion für diese Arbeit definiert sowie die ambivalente Wirkung der Grenzbildung auf die Akteure, insbesondere die Unternehmen, aufgezeigt. In Kapitel II.1.2 wird der Internationalisierungsprozess von Unternehmen, besonders von kleinen und mittleren Unternehmen, beschrieben und der Zusammenhang zwischen Auslandsengagements und einzelwirtschaftlicher Wettbewerbsfähigkeit hergeleitet. Dabei wird die Unternehmenskooperation als alternative Internationalisierungsstrategie zu Außenhandel und Auslandsdirektinvestitionen herausgestellt, es werden ferner wesentliche Motive von Auslandsengagements erklärt und das Internationalisierungsverhalten von Unternehmen als stufenförmiger Lernprozess dargestellt. An dieses Kapitel schließen sich mit Kapitel II.1.3 eine Beschreibung des Konzepts der regionalen Wettbewerbsfähigkeit und mit Kapitel II.1.4 eine Übersicht über zentrale Konvergenz- und Divergenzbegriffe sowie den Verlauf des europäischen Konvergenzprozesses bis zur EU-Osterweiterung im Jahr 2004 an. Diese grundlegenden Zusammenhänge werden in Kapitel II.1.5 zusammengefasst. In Kapitel II.2 wird die Bedeutung internationaler Unternehmensverflechtungen in den neueren ökonomischen Theorien erläutert. Nach einem Überblick über die Kernaussagen der Theorien (dies sind die neuen außenhandels- und wachstumstheoretischen Ansätze [Kapitel II.2.1], die Neue Ökonomische Geografie [Kapitel II.2.2] und der Netzwerkansatz aus der Neuen Institutionenökonomik [Kapitel

II.2.3]) werden jeweils deren Implikationen und Grenzen für die zentrale Fragestellung der Arbeit aufgezeigt. Kapitel II.2.4 bildet im Anschluss daran eine Synthese der vorherigen Unterkapitel und führt nach einem kurzen Exkurs über die neoklassischen Theorien zu einer Ableitung unternehmensseitig und wirtschaftspolitisch beeinflussbarer Bestimmungsgrößen der regionalen Wettbewerbsfähigkeit und des regionalen Wachstums, welche in unterschiedlichem Maße Konvergenz- bzw. Divergenzprozesse der Grenzregionen steuern. In Kapitel III.2.5 werden darauf basierend Arbeitshypothesen über die Rolle grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen in den Grenzräumen West- und Mitteleuropas für den europäischen Konvergenzprozess abgeleitet.

Diese Hypothesen empirisch für die Untersuchungsregion, den Grenzraum Südwestsachsen-Nordböhmen, zu prüfen, ist Gegenstand von Teil III. Dazu werden zunächst in Kapitel III.1 Kooperationspotenziale für Unternehmen im betrachteten Grenzraum herausgestellt. Nach einem vergleichenden Überblick über die Spezifika der Untersuchungsregionen (Kapitel III.1.1) zeigt Kapitel III.1.2 am Beispiel der Binnenmarktvollendung bzw. früherer Erweiterungsrounden der EU sowie am Beispiel anderer Grenzregionen zwischen West- und Mitteleuropa die Implikationen der ökonomischen Integration für grenznahe Unternehmen und deren Internationalisierungsanreize auf. In Kapitel III.1.3 werden abschließend die Kooperationspotenziale für sächsische Unternehmen in Nordböhmen bzw. Tschechien in einer Synthese zusammengefasst. Kapitel III.2 umfasst die empirische Analyse grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen zwischen Sachsen und Nordböhmen. Nach einem Überblick über Forschungsdesign (Kapitel III.2.1) sowie Methodik und Repräsentativität der Untersuchung (Kapitel III.2.2) werden zunächst die Rahmenbedingungen für Unternehmensverflechtungen im Untersuchungsraum (Kapitel III.2.3) und die grundlegenden Charakteristika der Verflechtungen (Kapitel III.2.4) dargestellt. Anschließend werden in Kapitel III.2.5 auf der Basis eines theoretischen Modells die Determinanten der Kooperationsbereitschaft grenznaher Firmen abgeleitet und für die sächsische sowie die tschechische Grenzregion überprüft. Als einen weiteren Schritt der empirischen Analyse beinhaltet Kapitel III.2.6 eine Erfolgsbewertung der Verflechtungen, welche sich ebenfalls auf einen theoretischen Modellrahmen sowie eine Prüfung des Modells für die Stichproben bezieht. Kapitel III.2.7 stellt die offenen Fragen zusammen, die sich aus der empirischen Analyse des Kooperationsgeschehens ergeben und im anschließenden Kapitel III.3 über

eine Interviewbefragung beantwortet werden. Nach einer kurzen Beschreibung des Untersuchungsdesigns der Fallstudienbefragung (Kapitel III.3.1) werden wesentliche Erkenntnisse anhand von Einzelfallbeispielen vertieft, konkretisiert und ergänzt bzw. gegebenenfalls relativiert (Kapitel III.3.2). Im Anschluss daran werden in Kapitel III.3.3 anhand der Fallstudieninterviews Ansatzpunkte der grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen für die Herausbildung kleinräumiger Unternehmensnetzwerke in den Grenzregionen herausgestellt.

Teil IV der Arbeit beinhaltet zunächst eine Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse vor dem Hintergrund der gestellten Arbeitshypothesen (Kapitel IV.1). Es werden ferner in Kapitel IV.2 die Grenzen der Arbeit für die Analyse der Fragestellungen dieser Arbeit aufgezeigt. Abschließend stellt Kapitel IV.3 wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen zusammen, die sich auf zwei inhaltliche Schwerpunkte konzentrieren, eine Verbesserung der Ressourcenschwäche sächsischer KMU (Kapitel IV.3.1) und eine stärkere Fokussierung auf den Abbau von Kooperationshemmnissen für kooperationsbereite Unternehmen aus den Grenzregionen (Kapitel IV.3.2).

## II Theoretische Fundierung der Rolle grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen, speziell: Unternehmenskooperationen, bei der Integration von Grenzräumen

### 1 **Der Beitrag grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen zur regionalen Wettbewerbsfähigkeit, zu Wachstum und Konvergenz von Grenzregionen**

Die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen einer Grenzregion ist von zentraler Bedeutung für regionale Wachstumsprozesse im Zuge ökonomischer Integration. Als geeigneter Katalysator zur Steigerung der einzelwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit und zur Förderung der wirtschaftlichen Integration des Grenzraums gelten grenzüberschreitende Unternehmensverflechtungen, insbesondere Unternehmenskooperationen. In der Theorie können diese Unternehmensverflechtungen im idealtypischen Fall eine Konvergenz der tendenziell wachstumsschwächeren Grenzregionen mit wachstumsstarken zentralen Regionen des Integrationsraums unterstützen.<sup>30</sup>

#### 1.1 **Region und Grenzregion – Definitionen und Charakteristika**

Eine **Region** wird in dieser Arbeit definiert als „*Teilgebiet eines Staates oder einer Volkswirtschaft, das von dessen anderen Teilgebieten nicht durch formale Grenzen und die damit üblicherweise verbundenen ökonomischen Barrieren getrennt ist*“.<sup>31</sup> Die Bildung und Abgrenzung von Regionen erfolgt dabei nach objektiven Kriterien, wie z. B. hinsichtlich ökonomischer Indikatoren (Homogenitätsprinzip), bezüglich ihrer funktionalen Verbindungen (Funktionalitätsprinzip) bzw. anhand bestehender administrativer Grenzen (Planungsprinzip).<sup>32</sup>

Der Begriff des **Grenzraums** bzw. der **Grenzregion** wird hingegen nicht einheitlich definiert und verwendet.<sup>33</sup> Man grenzt einerseits periphere und zentrale Regionen anhand ihres Pro-Kopf-Einkommens voneinander ab.<sup>34</sup> Periphere Regionen weisen gegenüber zentralen Regionen ein unterdurchschnittliches Pro-Kopf-Einkommen und häufig

---

<sup>30</sup> Vgl. Krätke (2001), S. 771 f.

<sup>31</sup> Maier/Tödting (1996), S. 16.

<sup>32</sup> Vgl. Maier/Tödting (1996), S. 17.

<sup>33</sup> Vgl. Anderson/O’Dowd (1999), S. 595.

<sup>34</sup> Vgl. im Folgenden beispielsweise Hallet (1997), S. 17 f.

auch eine überdurchschnittlich hohe Arbeitslosigkeit auf. Zusätzlich sind sie i. d. R. mit einer hohen Abwanderung von Arbeitskräften sowie einer ungünstigen Wirtschaftsstruktur konfrontiert. Häufig liegen periphere Regionen an den Außengrenzen einer Volkswirtschaft oder eines Integrationsraums. Andererseits werden Grenzregionen über politisch-administrative Kriterien definiert, wie etwa über eine bestimmte Entfernung von einer nationalen Außengrenze.<sup>35</sup>

Grenzen üben eine ambivalente Wirkung aus. Sie können Kontaktzonen zwischen Akteuren sein, aber auch trennend wirken.<sup>36</sup> Oft überwiegt ein negativer Effekt, so dass sich durch die Grenzlage Standortnachteile für dort ansässige Unternehmen und Nachfrager ergeben. Insofern weisen die Grenzregionen zwischen den west- und mittelosteuropäischen EU-Ländern gegenüber zentralen Regionen grundsätzlich eine höhere Betroffenheit von Binnenmarkteffekten aufgrund der EU-Osterweiterung auf.<sup>37</sup>

### 1.1.1 Positive Wirkungen der Grenze

Grenzen, die nicht oder nur teilweise für Außenhandel geöffnet sind, hemmen internationale Handelsströme und beschneiden das Marktpotenzial grenznaher Unternehmen.<sup>38</sup> Unternehmen präferieren eine Ansiedlung an zentralen Standorten gegenüber Standorten in Grenznähe. Spiegelbildlich dazu treffen die Anbieter von Arbeit in der Grenzregion auf eine geringere Arbeitsnachfrage und haben Anreize zur Abwanderung aus der peripheren Region. Beim handelspolitischen Öffnen einer Grenze durch Freihandel und in tieferen Integrationsformen kann sich der Nachteil der Peripheralität in einen Vorteil der Zentralität umwandeln. Wegen niedriger Transportkosten zu neuen Märkten können die Unternehmen in der Grenzregion ein höheres Marktpotenzial erreichen und neben regionalen, inländischen Märkten auch geografisch nahe gelegene Auslandsmärkte erschließen. Die ehemalige Grenzregion wird darüber hinaus auch für grenzferne Unternehmen attraktiver, und die ansässigen Arbeitnehmer treffen auf eine größere Arbeitsnachfrage. Im idealtypischen Fall kann sich das Grenzgebiet zu einer wichtigen Schnitt-

---

<sup>35</sup> Vgl. z. B. *Barjak* (1997), S. 37, und *Alecke/Untiedt* (2001a), S. 3.

<sup>36</sup> Vgl. *Ratti* (1993), S. 23.

<sup>37</sup> Vgl. *Barjak/Heimpold* (2000), S. 115.

<sup>38</sup> Vgl. *Nitsch* (2004), S. 35, *Niebuhr/Stiller* (2004), S. 7 ff., und *Barjak* (1997), S. 40 f. Diese grundlegende Erkenntnis geht auf die frühen regionalökonomischen Theorien von *Christaller* (1933), *Lösch* (1962) und *Giersch* (1949/1950) zurück, die allerdings nicht Gegenstand dieser Arbeit sind.

stelle zwischen in- und ausländischem Markt entwickeln, und der Grad der ökonomischen Verflechtung der Firmen und Branchen an der Grenze steigt an.

Konkret ergeben sich aufgrund der Nähe zu den neuen Märkten für die Akteure in den Grenzregionen im Zuge eines Integrationsprozesses die folgenden theoretischen Vorteile auf mikroökonomischer Ebene:<sup>39</sup>

- *Niedrigere Transport- bzw. Transaktionskosten für Unternehmen bei der Durchführung ökonomischer Aktivitäten, insbesondere beim Außenhandel.*<sup>40</sup> Für grenznahe Unternehmen sind auch nicht oder nur lokal handelbare Güter und Dienstleistungen<sup>41</sup> im kleinräumigen Radius grenzüberschreitend handelbar. Dadurch entstehen Kostenvorteile im Außenhandel.<sup>42</sup>
- *Begünstigung von Skalenvorteilen an einem Standort (sog. Agglomerations- bzw. Lokalisationsvorteile):* Räumliche Nähe erleichtert die Generierung von internen oder externen Skalenvorteilen<sup>43</sup> bzw. von Verbundvorteilen<sup>44</sup> in der Grenzregion. Besonders für KMU sind externe Skalenvorteile und Verbundvorteile bedeutsam, da sie im Verbund mit anderen Unternehmen vergleichbare Betriebsgrößen und Effizienzgrade wie Großunternehmen sowie höhere Produktivitäten erreichen können. Dadurch werden sie in stärkerem Maße in die Lage versetzt, (erstmalig) in Auslandsmärkte einzutreten.
- *Begünstigung der Kommunikation von nicht-kodifiziertem, personengebundenem Wissen:* Räumliche Nähe begünstigt außerdem die Kommunikation von informel-

---

<sup>39</sup> Vgl. im Folgenden *Blaas* (2002), S. 96 f.

<sup>40</sup> Vgl. *Ragnitz* (2002), S. 42.

<sup>41</sup> Nicht-handelbare Güter, sog. „*non-tradables*“, sind wegen ihrer Beschaffenheit bzw. aufgrund hoher Transportkosten immobil und können im Allgemeinen nicht exportiert werden. Vgl. *Siebert* (1994), S. 84.

<sup>42</sup> Der theoretische Vorteil, dass räumliche Nähe Integrationsgewinne begünstigt, ist empirisch nachgewiesen worden, allerdings nicht auf der am weitesten disaggregierten Regionalebene. Vgl. *Alecke et al.* (2001), S. 86 ff.

<sup>43</sup> Steigende Skalenerträge („*economies of scale*“) liegen vor, wenn bei proportionaler Variation aller Inputfaktoren um einen bestimmten Prozentsatz die Ausbringungsmenge um einen höheren Prozentsatz steigt bzw. die Gesamtkosten überproportional sinken. Steigende Skalenerträge können z. B. durch Spezialisierung auf den Einsatz bestimmter Qualifikationen oder Maschinen, einen höheren Lagerumschlag, günstigere Einkaufskonditionen, technische Unteilbarkeiten oder Lernkurveneffekte einer regelmäßig durchgeführten Tätigkeit zurückgeführt werden. Neben internen Skaleneffekten entstehen externe Skalenerträge z. B. durch eine Konzentration oder Spezialisierung von Unternehmen innerhalb einer Branche.

<sup>44</sup> Im Falle von Verbundvorteilen („*economies of scope*“) generieren mehrere Unternehmen zusammen steigende Skalenerträge bei der Produktion von Gütern.

lem, personengebundenem Wissen.<sup>45</sup> Positive Externalitäten in Form von Spillover-Effekten bei der Produktion wissensintensiver Güter werden im Grenzraum nutzbar.

- *Schaffung von Anreizen zur Bildung von Unternehmensnetzwerken*<sup>46</sup>: Die geringe Distanz der Akteure zueinander schafft im idealtypischen Fall ein ökonomisches Umfeld, das von gegenseitigem Vertrauen geprägt ist, aber auch gute Kontrollmöglichkeiten von ausländischen Partnern bietet. Dadurch entstehen Anreize zur Bildung von netzwerkartigen Unternehmensverflechtungen in den Grenzregionen.<sup>47</sup>

Grenznahe Unternehmen können insgesamt von einem verbesserten Marktzugang, einem höheren Marktpotenzial und höheren Marktanteilen profitieren, falls sie diese Vorteile hinreichend nutzen.<sup>48</sup> Dies kann in einer steigenden grenzüberschreitenden Verflechtung der Unternehmen und in der Entstehung neuer Wirtschaftszentren und Agglomerationsräume im Grenzraum münden.<sup>49</sup> Die an der Schnittstelle von Integrationsräumen häufig vorliegenden hohen Wohlstandsunterschiede und Entwicklungsasymmetrien bezüglich des Angebots- und Nachfragepotenzials und der wirtschaftsstrukturellen Ausrichtung bieten regionalen Unternehmen zunächst die Möglichkeit einer interindustriellen Arbeitsteilung und Spezialisierung ausschließlich gemäß komparativer Vorteile.<sup>50</sup>

In langfristiger Perspektive sind jedoch zwei unterschiedliche Entwicklungspfade der Grenzregionen bei einer ökonomischen Integration möglich:<sup>51</sup>

- Der Entwicklungspfad einer „*high road*“ impliziert eine Ausrichtung regionaler Akteure auf die Generierung von Innovationen und die Bildung von Kooperationen, unterstützt über adäquate regionale Institutionen. Dies bedeutet, dass sich Unternehmen aus beiden Grenzregionen reziproke Wettbewerbsvorteile (sog. „*competitive advantages*“<sup>52</sup>) durch Innovationen und eine auf Innovationen beruhende Branchenspezialisierung erarbeiten. Dementsprechend kann sich eine grenzüberschrei-

---

<sup>45</sup> Dem liegt die auf *Polanyi* (1958) zurückgehende Annahme zugrunde, dass ein Teil des Wissens lediglich über informelle Kanäle transportiert und diffundiert wird.

<sup>46</sup> Vgl. Kapitel II.2.3.3.

<sup>47</sup> Vgl. *Schmidt* (1998), S. 19.

<sup>48</sup> Vgl. *Niebuhr/Stiller* (2004), S. 11 f.

<sup>49</sup> Ebd.

<sup>50</sup> Vgl. *Sander/Schmidt* (1998), S. 444.

<sup>51</sup> Vgl. im Folgenden *Pyke/Sengenberger* (1992), S. 11 f.

<sup>52</sup> Vgl. *Porter* (1994) und *Kitson et al.* (2004), S. 992. Vgl. auch Kapitel II.1.3.



tende Zusammenarbeit der Unternehmen in den Grenzregionen auf hohem Niveau herausbilden, welche eine Einkommens- und Wohlstandsangleichung der Regionen unterstützt.<sup>53</sup>

- Dem steht der „*low road*“-Entwicklungspfad gegenüber, der auf der Nutzung einfacher Kosten-, Lohn- und Wettbewerbsvorteile oder unterschiedlicher Beschäftigungsstandards über einen Preiswettbewerb der Unternehmen in den Grenzregionen beruht. Dieser Pfad basiert auf anhaltenden Einkommens- und Wohlstandsunterschieden zwischen beiden Regionen und prägt noch immer das Muster grenzüberschreitender Wirtschaftsbeziehungen zwischen West- und Mitteleuropa.<sup>54</sup> Er geht mit einer wertschöpfungsarmen Verflechtung regionaler Unternehmen einher. Ferner entstehen zumeist „Übersprüngeffekte“ der Wirtschaftsbeziehungen, die entweder über beide Grenzregionen hinweggehen oder einseitig Vorteile nur für eine der beiden Grenzregionen generieren.<sup>55</sup>

### 1.1.2 Negative Wirkungen der Grenze

Neben positiven Auswirkungen eines Zentralitätsgewinns ehemaliger Grenzregionen existieren aber Barrieren und Hemmnisse für grenzüberschreitende Verflechtungen der Akteure. Diese Barrieren ergeben sich aus spezifischen ökonomischen Defiziten der Grenzräume aufgrund ihrer peripheren Lage abseits der politischen und ökonomischen Zentren eines Landes.<sup>56</sup>

So weisen Grenzregionen häufig eine unzureichende Anbindung an die zentrale Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur auf<sup>57</sup>, was die Transport- und Handelskosten trotz räumlicher Vorteile für grenznahe Unternehmen erhöht. Oft zeichnen sich Grenzräume aufgrund einer geringeren Besiedlung zudem durch ein niedriges regionales Nachfragepotenzial aus. Die geringe Bevölkerungsdichte geht zumeist mit einer unterproportionalen Unternehmens- und Arbeitsplatzdichte und einer schlechteren Ausstat-

---

<sup>53</sup> Vgl. Krätke (1999), S. 632 f.

<sup>54</sup> Ebd.

<sup>55</sup> Vgl. Krätke (1999), S. 635.

<sup>56</sup> Vgl. hierzu z. B. Krugman (1991a), S. 95, Gerling/Schmidt (1998), S. 261, Barry (1996), S. 346 f., Copus (2001), S. 540, und Sander/Schmidt (1998), S. 450 ff. Defizite von Grenzräumen werden oft am Beispiel der deutsch-polnischen Grenzregionen aufgezeigt. Vgl. deshalb auch Heimpold (2003) und Gerling/Schmidt (2000).

<sup>57</sup> Vgl. Krätke (1998), S. 250, und Wegner (1993), S. 74.

tung der Regionen mit wachstumsrelevanten Produktionsfaktoren wie etwa Human- und Sachkapital einher. Eine hohe Arbeitslosigkeit schwächt außerdem die wirtschaftliche Basis vieler Grenzregionen. Aufgrund des eingeschränkten Marktpotenzials und der geringen Attraktivität für Investoren ist zumeist die Betriebsgrößen- und Sektoralstruktur in den Grenzräumen ungünstig.<sup>58</sup> Insbesondere fehlen Großunternehmen, die einen wichtigen Beitrag zur Entstehung von Einkommen und Beschäftigung in der Region leisten.<sup>59</sup> Empirisch zeigt sich außerdem, dass nachfrage- und angebotsseitig begründete Unternehmensverflechtungen in Grenznähe, besonders Netzwerke der Firmen, schwächer entwickelt sind als an zentralen Standorten.<sup>60</sup> Dafür sind maßgeblich soziokulturelle und politische Barrieren verantwortlich, die Unsicherheiten für potenzielle Investoren generieren und transaktionskostenerhöhend wirken.<sup>61</sup> Aufgrund dieser Barrieren kann sich ein reziprokes Vertrauen der Akteure nur schwer entwickeln; dieses ist wiederum eine unabdingbare Voraussetzung für eine stärkere Verflechtung der Unternehmen und Branchen im handelspolitisch integrierten Grenzraum. Diese strukturellen Defizite sind besonders ersichtlich anhand der Grenzräume zwischen West- und Mitteleuropa, gerade in Ostdeutschland, und stellen eine schlechte Ausgangssituation für die Nutzbarkeit theoretischer Integrationsgewinne durch die regionalen Firmen dar.

In diesem Zusammenhang liegt ein weiteres Problem der im Rahmen dieser Arbeit betrachteten grenznahen Regionen in ihrer Spezialisierung auf wachstumsschwache, wenig wettbewerbsfähige Branchen.<sup>62</sup> Deshalb kann der theoretische Vorteil niedriger Distanzkosten im grenznahen Außenhandel für eine Grenzregion negativ wirken, wenn neben den Sektoren, die handelbare Güter produzieren, auch die „*non-tradables*“ anbietenden Branchen (z. B. Dienstleistungen) aufgrund der Nähe zu potenziellen Konkurrenten im Nachbarland unter einen schärferen Preiswettbewerb geraten.<sup>63</sup> Im schlimmsten Fall kommt es zu einer Verdrängung durch billigere, ausländische Wettbewerber.<sup>64</sup>

Bei der Integration der deutschen und mitteleuropäischen Regionen innerhalb der EU stellen schließlich langfristig verlaufende, strukturelle Anpassungsprozesse der ökonomischen

---

<sup>58</sup> Vgl. auch *Barjak/Heimpold* (1999), S. 7.

<sup>59</sup> Vgl. *Heimpold* (2003), S. 220.

<sup>60</sup> Vgl. *Ragnitz* (2002) und *Barjak* (1997). Vgl. auch *Copus* (2001), S. 540.

<sup>61</sup> Vgl. *Krätke* (1998), S. 250.

<sup>62</sup> Vgl. *Gerling/Schmidt* (2000), S. 18 f.

<sup>63</sup> Vgl. *Niebuhr/Stiller* (2004), S. 6.

<sup>64</sup> Vgl. *Bröcker/Schneider* (2002), S. 258.

mischen Transformation der ostdeutschen und mittelosteuropäischen Grenzregionen ein weiteres Defizit dar.<sup>65</sup>

Damit hängt der wirtschaftliche Entwicklungspfad von Grenzregionen im EG-Binnenmarkt entscheidend davon ab, inwieweit die regionalen Unternehmen die theoretischen Vorteile im Grenzgebiet nutzbar machen können, um strukturelle Defizite aufgrund der geografischen Randlage zu kompensieren und um ihre einzelwirtschaftliche Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit am Standort zu erhöhen.<sup>66</sup>

## **1.2 Unternehmen als zentrale Akteure in Grenzregionen**

Der Begriff der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit bezieht sich auf die Produktivität und Kostenposition eines individuellen Unternehmens unter bestimmten Marktbedingungen. Ein wettbewerbsfähiges Unternehmen zeichnet sich durch eine effiziente Produktion aus und dadurch, dass es in der Lage ist, dem Wettbewerbsdruck in- und ausländischer Konkurrenten standzuhalten.<sup>67</sup> Im Zuge einer steigenden weltweiten Verflechtung wirtschaftlicher Aktivitäten wird es für Unternehmen zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zunehmend wichtiger, sich am Markt über Innovationen und andere strategische Vorteile zu positionieren, anstatt lediglich einfache, auf Kosten- oder Faktormengendifferentialen beruhende komparative Kosten- und Wettbewerbsvorteile zu nutzen.<sup>68</sup> Besonders kleine und mittlere Unternehmen müssen zunehmend ihre Wertschöpfungskette im globalen Rahmen optimieren.<sup>69</sup>

### **1.2.1 Die Internationalisierung von Unternehmen aus einzelwirtschaftlicher Sicht**

Die Internationalisierung von Unternehmen ist auf der einen Seite mit Kosten verbunden. Diese Kosten fallen an z. B. aufgrund eines anderen Rechts- bzw. Vertragssystems, durch die Abwicklung der Auslandsgeschäfte in Fremdwährungen, durch sprachliche und kulturelle Unterschiede etc.<sup>70</sup> Grundsätzlich sind Auslandsaktivitäten deshalb erst

---

<sup>65</sup> Vgl. *Barjak/Heimpold* (2000), S. 115.

<sup>66</sup> Vgl. *Gerling/Schmidt* (1998), S. 4.

<sup>67</sup> Vgl. *Sachwald* (1994), S. 31 f.

<sup>68</sup> Vgl. *Porter* (1990), S. 74.

<sup>69</sup> Vgl. *Schmidt* (1996), S. 13, und *Cappellin* (1997), S. 112.

<sup>70</sup> Vgl. *Loose/Ludwig* (2001), S. 9.

ab einer bestimmten Betriebsgröße möglich. Andererseits werden mit steigender Betriebsgröße Kostenvorteile durch interne (oder externe) Skalenvorteile im Auslandsgeschäft für Unternehmen wirksam. Insofern besteht auf einzelwirtschaftlicher Ebene ein Zielkonflikt zwischen steigenden Transaktionskosten bei Auslandsaktivitäten und steigender Betriebsgröße als Optimierungsproblem.

Eine klassische Sichtweise unterscheidet zwischen den Internationalisierungsoptionen Außenhandel (Ex- und Importe) und ausländischen Direktinvestitionen.

Internationaler **Außenhandel** bezieht sich auf den Export bzw. Import von Sachgütern, Dienstleistungen und/oder immateriellen Gütern und zeichnet sich im Allgemeinen durch einen unpersönlichen Kaufakt mittels Koordination des Tauschs über den Preismechanismus aus.<sup>71</sup>

**Ausländische Direktinvestitionen (FDI)** werden definiert als Kapitalbeteiligungen inländischer Investoren von mindestens zehn Prozent am Eigenkapital ausländischer Unternehmen.<sup>72</sup> FDI unterscheiden sich durch die Absicht des inländischen Investors, Kontrollrechte über Vermögensgegenstände und das Management des ausländischen Unternehmens auszuüben, von rein ertragsorientierten Portfolioinvestitionen, d. h. Beteiligungen des Investors an den laufenden Erträgen ausländischer Unternehmen. Insofern beinhalten FDI gegenüber Portfolioinvestitionen nach dieser Abgrenzung auch den Transfer von Kontrollrechten, Know-how und Organisationsstrukturen an ausländische Unternehmen<sup>73</sup>, wobei die Eigentumsrechte und die daraus resultierenden Kontrollmöglichkeiten vollständig beim Investor verbleiben. Ausländische Direktinvestitionen treten als „*greenfield investments*“ über den Aufbau neuer Produktionsstätten im Ausland, als Beteiligung an bzw. Übernahme von bestehenden Unternehmen oder als Fusionen auf.<sup>74</sup>

Daneben existiert in den neueren ökonomischen Theorien als weitere Möglichkeit die **internationale Unternehmenskooperation**. Sie ist definiert als zwischenbetriebliche Zusammenarbeit zwischen mindestens zwei rechtlich und wirtschaftlich selbständigen Unternehmen mit Sitz in unterschiedlichen Ländern, die auf mittlere bis längere Frist

---

<sup>71</sup> Vgl. *Dunning* (1998), S. 4. Vgl. auch *Kaufmann/Kokalj/May-Strobl* (1990), S. 31 f., *Sell* (2002), S. 7, und *Rumer* (1994), S. 21 f.

<sup>72</sup> Vgl. *Deutsche Bundesbank* (1997b), S. 84, und *OECD* (1996a), S. 7 f.

<sup>73</sup> Vgl. *Pfaffermayr* (1996), S. 2.

<sup>74</sup> Vgl. *IMF* (2004), S. 2.

angelegt ist, mit oder ohne Kapitalbeteiligungen der kooperierenden Unternehmen verbunden sein kann und zwecks gemeinsamer Durchführung von Aufgaben gegründet wird.<sup>75</sup> Kooperationen zwischen Unternehmen bilden nach einer neueren Sichtweise eine Alternative zum Kauf bzw. Verkauf von Leistungen über den Markt einerseits und zur vollständig im Unternehmen erbrachten, vom Unternehmen kontrollierten Leistungserstellung andererseits.<sup>76</sup> Kooperationen können, müssen aber nicht auf formalen Verträgen oder Vereinbarungen beruhen und sind i. d. R. auf einzelne Geschäftsbereiche beschränkt.<sup>77</sup>

Die Übergänge zwischen den drei grundsätzlichen Optionen für Auslandsengagements sind in der Praxis fließend. Dabei stellen die drei Internationalisierungstypen nicht per se Alternativen dar, da Unternehmen auf Auslandsmärkten oft einen Mix dieser Formen anwenden (so gehen beispielsweise bestimmte Kooperationstypen und Direktinvestitionen häufig mit Exporten bzw. Importen einher).<sup>78</sup>

Für die Wahl der Internationalisierungsstrategie sind auch die Ziele und Motive der Unternehmungen bei Auslandsengagements maßgeblich. Diese werden in der Literatur gemäß der Abgrenzung von *Dunning* (1998)<sup>79</sup> systematisiert als

- **Ressourcenmotiv** mit dem Ziel des Zugangs zu spezifischen (i. d. R. im Vergleich zum Inland relativ kostengünstigeren) Ressourcen im Ausland,
- **Marktmotiv** als Ziel des Marktzugangs oder der Erschließung des ausländischen Marktes zwecks Vertrieb von Gütern und Dienstleistungen im Auslandsmarkt,
- **Effizienz- oder Kostenmotiv**, das teilweise auf Skalen- und Verbundvorteilen von Auslandsengagements beruht, und

---

<sup>75</sup> Vgl. *Sell* (2002), S. 3. Vgl. auch *Rath* (1990), S. 9 ff., und *Meyer/Lorenzen* (2002), S. 32.

<sup>76</sup> Ebd. Vgl. auch Kapitel II.2.3.1. Andere Autoren, wie *Maaß/Wallau* (2003), S. 4, fassen ihre Definition enger und schließen kooperative Beziehungen zwischen Konzerntöchtern, eine zwischenbetriebliche Zusammenarbeit von Firmen allein auf operativer Ebene, Inlandskooperationen zum Zwecke gemeinschaftlicher Im- oder Exporte ohne entsprechende Vertriebs- und Servicestätten im Ausland und einmalige, kurzfristig ausgerichtete Aktivitäten, die einer grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehung zugrunde liegen können, aus der Definition einer internationalen Kooperation aus.

<sup>77</sup> Vgl. *Rath* (1990), S. 9 ff. Vgl. auch *Meyer/Lorenzen* (2002), S. 16 f.

<sup>78</sup> Vgl. *Deutsche Bundesbank* (1997a), S. 66 f. Vgl. auch *Maaß/Wallau* (2003).

<sup>79</sup> Vgl. im Folgenden *Dunning* (1998), S. 56 ff. Vgl. auch *Schumann* (1999), S. 22 f. Streng genommen wendet *Dunning* die Ziele nur auf FDI an. Die Übertragung der Motivstruktur auf andere Auslandsaktivitäten ist jedoch geläufig.

- **strategisches Motiv** zur Verfolgung langfristiger Strategieziele im In- bzw. Auslandsmarkt.

Exporte dienen vorrangig der Erschließung ausländischer Absatzmärkte, Importe aus dem Ausland entsprechend der Erschließung neuer oder kostengünstiger Beschaffungsmärkte.<sup>80</sup> Bei Auslandsinvestitionen stehen v. a. die Motive Erschließung, Sicherung und Ausbau ausländischer Märkte sowie das Ziel der Kostensenkung im Vordergrund.<sup>81</sup> Bei Unternehmenskooperationen spielt neben absatz- und kostenorientierten Motiven auch die Erzielung von Synergieeffekten eine Rolle.<sup>82</sup>

Aus empirischen Beobachtungen, die auf *Vernon* (1966)<sup>83</sup> zurückgehen und von schwedischen Wissenschaftlern (der sog. Uppsala-Schule) aufgegriffen wurden<sup>84</sup>, lässt sich ein idealtypischer Prozess der Internationalisierung über verschiedene Phasen herleiten. Danach erschließt ein Unternehmen einen ausländischen Markt im ersten Schritt über Exporte auf Märkten, die dem Inlandsmarkt bezüglich soziokultureller Faktoren ähneln. In einer späteren Phase der Auslandstätigkeit nutzen Unternehmen profundere Kenntnisse des Auslandsmarktes und betreiben ressourcenintensive Auslandsengagements, wie beispielsweise eine Produktion im Ausland. Im Zuge eines solchen Prozesses erhöht ein Unternehmen die Einbindung von Ressourcen im Ausland und geht auch auf ausländische Märkte mit beträchtlichen soziokulturellen Unterschieden gegenüber dem Inland (Abb. II.1). Trotz berechtigter Kritik an diesem als idealtypisch angenommenen Verlauf einer Internationalisierung von Unternehmen<sup>85</sup> bestätigen empirische Untersuchungen, dass gerade das Internationalisierungsverhalten von KMU ein dynamischer Prozess ist, in dessen Verlauf Lerneffekte wirksam werden, die zur Wahl ressourcenintensiverer Auslandsaktivitäten führen.<sup>86</sup>

---

<sup>80</sup> Vgl. *Pausenberger* (1994), S. 2.

<sup>81</sup> Vgl. *Deutsche Bundesbank* (1997a), S. 66 ff.

<sup>82</sup> Vgl. *Pausenberger/Nöcker* (2000), S. 400 ff. Vgl. auch *Scharr et al.* (2001), S. 4.

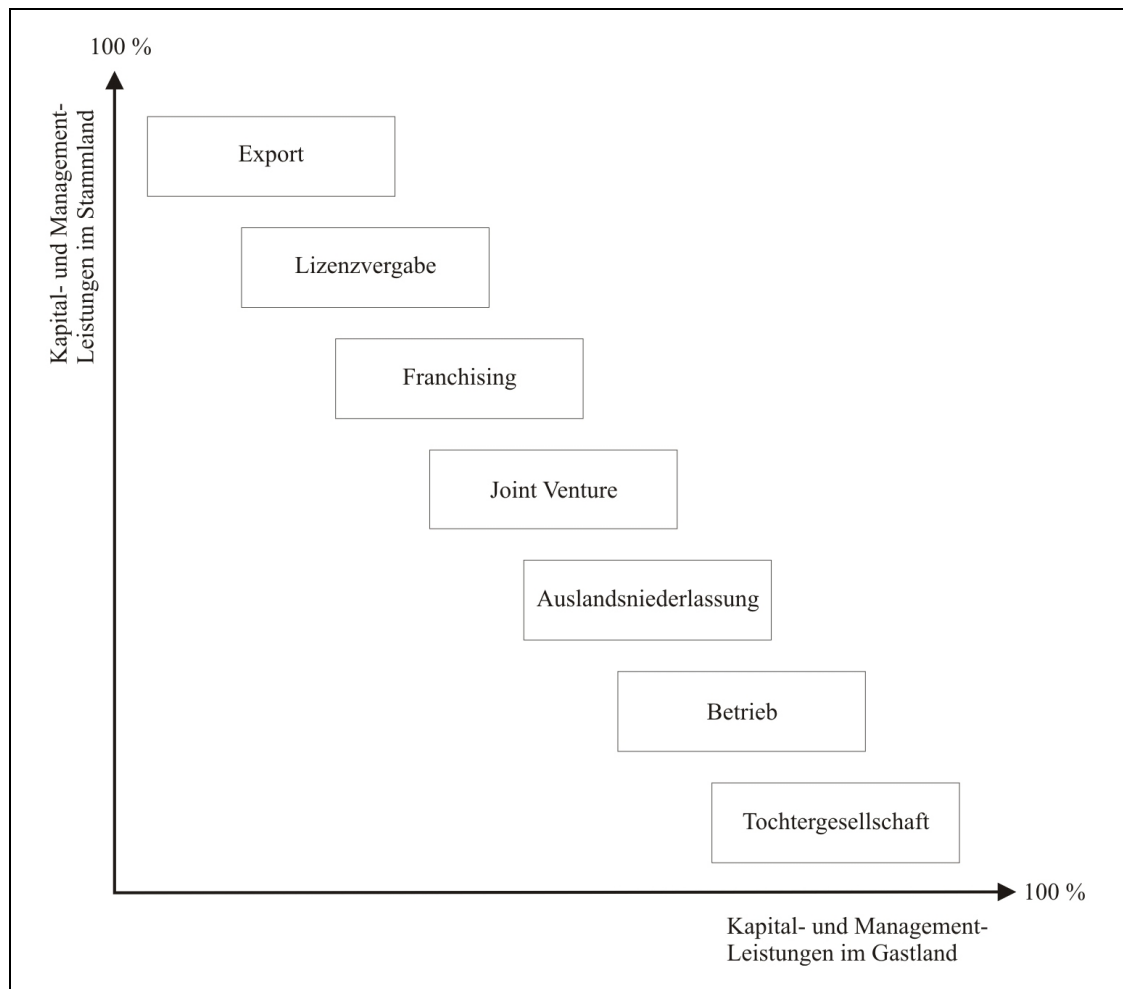
<sup>83</sup> Die Produktzyklusthese von *Vernon* (1966) bezieht sich auf die in- und ausländische Durchsetzung und Diffusion von Innovationen. Im Modell von *Vernon* (1966) durchläuft ein Produkt drei Phasen, eine Einführungs-, eine Reife- und eine Standardisierungsphase, in deren Verlauf die produzierenden Unternehmen unterschiedliche Standortentscheidungen im In- und Ausland treffen. Das Modell orientiert sich im Wesentlichen an der Situation der USA in den 1960er Jahren. Vgl. auch *Siebert* (1994), S. 90 f.

<sup>84</sup> Vgl. im Folgenden *Johanson/Vahlne* (1977) und *dies.* (1990), S. 13.

<sup>85</sup> Vgl. *Kaufmann/Kokalj/May-Strobl* (1990), S. 31 f.

<sup>86</sup> Vgl. *Deutsche Bundesbank* (1997a), S. 66 f.

**Abb. II.1: Die Internationalisierung eines Unternehmens als Trade-Off der Bindung von Ressourcen im In- oder Ausland**



Quelle: Meissner/Gerber (1980), S. 224

### 1.2.2 Die Besonderheiten von KMU bei der Internationalisierung

Gerade in Grenzregionen dominieren KMU gegenüber Großunternehmen und Konzernen.<sup>87</sup> Diese unterschiedlichen Unternehmenstypen weisen spezifische Verhaltensweisen bei der Internationalisierung und bezüglich des Internationalisierungsgrades auf. Dies resultiert auch aus dem Zielkonflikt, dass KMU von einer Markterweiterung in Integrationsräumen besonders profitieren, aber gleichzeitig mit Defiziten konfrontiert sind, die Auslandsengagements erschweren.<sup>88</sup> In quantitativer Hinsicht werden KMU üblicherweise durch ihre Betriebsgröße (d. h. über ein geringeres Umsatzvolumen bzw. eine niedrigere Beschäftigung) von Großunternehmen abgegrenzt (Tab. II.1).

<sup>87</sup> Vgl. Heimpold (2003), S. 220.

<sup>88</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (2003), 30 f.

**Tab. II.1.: Abgrenzung von KMU**

Unternehmen	Definition der Europäischen Kommission			Definition des Instituts für Mittelstandsforschung		
	Mikro~	Kleine ~	KMU allgemein	Kleine ~	Mittlere ~	Groß~
Umsatz	≤ 2	≤ 10	≤ 50	< 1	1 - 50	> 50
Anzahl der Beschäftigten	< 10	< 50	< 250	< 10	10 - 499	> 500

Quellen: Europäische Kommission (2003) und Günterberg/Wolter (2003), S. 131 ff.

Neben quantitativen Eigenschaften unterscheiden sich KMU auch durch spezifische Probleme von großen und multinationalen Unternehmen.<sup>89</sup> Sie sind stärker als Großunternehmen auf Inlandsmärkte orientiert und erzielen geringere bzw. gar keine Auslandsumsätze. Dadurch sind KMU in hohem Maße von der Binnenkonjunktur abhängig und in Zeiten einer schlechten konjunkturellen Entwicklung wachstumsschwächer als Großunternehmen. Nachteile bei der Ausstattung mit Produktionsfaktoren (wie z. B. Human- und Sachkapital oder technologischem Know-how) und die fehlende Option zur Generierung interner Skalenvorteile führen zu einem Mangel an Ressourcen für Auslandsaktivitäten. Auch weisen KMU aufgrund ihrer geringen Betriebsgröße Defizite beim Zugang zu Informationen sowie bei Werbung und Marketingaktivitäten auf. Aus dieser speziellen Problemlage resultieren im Vergleich zu Großunternehmen Schwierigkeiten, neben der Bedienung und Erschließung des lokalen und regionalen Marktes überregional ebenso wie international tätig zu werden.<sup>90</sup>

KMU verfügen gegenüber Großunternehmen im Rahmen von Auslandsaktivitäten jedoch ebenfalls über Vorteile. Diese liegen in einer höheren Flexibilität und schnelleren Reaktionsmöglichkeit auf Veränderungen globaler Märkte sowie in der Nutzung von Verbundvorteilen bei der Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen.<sup>91</sup> Diese Vorteile kommen um so stärker zum Tragen, wenn die Unternehmen eine profitable Nische in der internationalen Wertschöpfungskette finden und durch eine Konzentration auf bestimmte Produktvarianten und nicht-standardisierte Güter eine Spezialisierung erreichen.<sup>92</sup>

<sup>89</sup> Vgl. im Folgenden *Deutsche Bundesbank* (2003), S. 29 ff., und *Schmidt* (1996), S. 19.

<sup>90</sup> Vgl. *Dörsam/Icks* (1997), S. 1 ff.

<sup>91</sup> Vgl. *Rumer* (1994), S. 32.

<sup>92</sup> Vgl. *Schmidt* (1996), S. 19.



Insofern befinden sich KMU bezüglich einer Internationalisierung in einem Zwiespalt.<sup>93</sup> Einerseits verschärft sich im Zuge der Globalisierung und in regionalen Integrationsräumen der internationale Wettbewerb. Damit steigt der Druck auf KMU, Güter und Dienstleistungen über einen lokalen bzw. regionalen Absatzradius hinaus zu vermarkten und einheimische Märkte zu sichern. Andererseits sind Auslandsaktivitäten für KMU mit hohen Kosten verbunden. Für den Erhalt ihrer Wettbewerbsfähigkeit und für die Nutzung langfristiger Wettbewerbsvorteile bedingt dies eine Neuausrichtung der Unternehmensstrategie und -organisation, die Erschließung neuer Marktfelder und Marktnischen und die Durchführung von Innovationen, besonders in Form eines Technologietransfers und in internationalen Kooperationen. Durch eine wettbewerbsfähige Produktion regionaler Unternehmen kann die gesamte Region in Form steigender Wettbewerbsfähigkeit in diesem Prozess gewinnen.

### 1.3 Das Konzept der regionalen Wettbewerbsfähigkeit

Die Internationalisierung der Unternehmen einer Region kann also dazu führen, dass sich die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen erhöht und in der Folge die Wettbewerbsfähigkeit der Region im internationalen Standortwettbewerb gesteigert wird.

Allerdings wird ein Konstrukt, welches diesen auf einzelwirtschaftlicher Ebene definierten Begriff der Wettbewerbsfähigkeit auf die meso- und makroökonomische Ebene überträgt, in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur kritisch diskutiert und teilweise in Frage gestellt.<sup>94</sup> Ein Zusammenhang zwischen mikro- und makroökonomischer Wettbewerbsfähigkeit ist aber evident.<sup>95</sup> Die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen an einem Standort hängt von der Effizienz des gesamten Produktionssystems ab. Für die Produktionsentscheidung eines Unternehmens ist nicht nur die Kostenposition des Unternehmens, sondern auch die Qualität der institutionellen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen bedeutend, unter denen ein Unternehmen an einem Standort produziert. Die Ausgestaltung der regionalen Wirtschaftspolitik und der regionalen Institutionen übt somit einen Einfluss auf die ökonomischen Rahmenbedingungen für Unternehmen einer Region aus und bestimmt die regionale Wettbewerbsfähigkeit entschei-

---

<sup>93</sup> Vgl. im Folgenden *Rumer* (1994), S. 17 ff.

<sup>94</sup> Vgl. z. B. *Mayerhofer/Palme* (2001), S. 21 f., und *Krieger-Boden* (1995a), S. 69.

<sup>95</sup> Vgl. *Sachwald* (1994), S. 38, und *Alecke/Untiedt* (2001b), S. 87.

dend. Gleichfalls können Unternehmen durch den Grad der Effizienz ihrer Produktion und die Innovationen, die sie hervorbringen, wesentlich die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft beeinflussen.<sup>96</sup> Somit lässt sich die Verwendung des Begriffes der regionalen bzw. nationalen Wettbewerbsfähigkeit als Instrument regionalökonomischer Analysen und als Ansatzpunkt für regionale Wirtschaftspolitik begründen.

Der Begriff der **Wettbewerbsfähigkeit auf makroökonomischer Ebene** kann folglich definiert werden als die Fähigkeit einer Volkswirtschaft, kompetitive Güter und Dienstleistungen zu produzieren und auf in- und ausländischen Märkten abzusetzen sowie zugleich das reale Einkommen auf nationaler Ebene zu steigern.<sup>97</sup> Eine allgemein anerkannte Definition bietet die *OECD*, die die Wettbewerbsfähigkeit einer Nation bezeichnet als „*ability of companies, industries, regions, nations or supra-national regions to generate, while being and remaining exposed to international competition, relatively high factor income and factor employment level*“.<sup>98</sup> Damit bezieht sich die regionale Wettbewerbsfähigkeit in einer statischen Perspektive auf die Fähigkeit einer Region, die regional ansässigen Unternehmen bei der Verfolgung ihres Ziels effizienter Produktion zu unterstützen und insbesondere dabei einen hohen Lebensstandard für die an diesem Prozess beteiligten Akteure zu gewährleisten.<sup>99</sup> In einer dynamischen Betrachtung bezieht sich der Begriff der regionalen Wettbewerbsfähigkeit auf eine steigende Produktivität bzw. auf ein steigendes Einkommen der Region.<sup>100</sup>

Die Wettbewerbsfähigkeit einer Region ist somit direkt an das regionale Pro-Kopf-Einkommen geknüpft.<sup>101</sup> Zur Messung regionaler Wettbewerbsfähigkeit werden folglich die regionale Produktivität bzw. das regionale Einkommen zugrunde gelegt.<sup>102</sup> Gängige Indikatoren regionaler Wettbewerbsfähigkeit sind ferner<sup>103</sup>

- die Faktorauslastung und Faktorausstattung (v. a. mit sog. Potenzialfaktoren<sup>104</sup>),

---

<sup>96</sup> Ebd. Vgl. auch *Porter* (1998b), S. 155.

<sup>97</sup> Vgl. *Kitson et al.* (2004), S. 992 ff., und *Sachwald* (1994), S. 32.

<sup>98</sup> *OECD* (1996b), S. 13.

<sup>99</sup> Vgl. *Kitson et al.* (2004), S. 992 ff., und *Sachwald* (1994), S. 32.

<sup>100</sup> Vgl. *Porter* (1998b), S. 160.

<sup>101</sup> Vgl. *Alecke et al.* (2001), S. 95.

<sup>102</sup> Vgl. *Alecke/Untiedt* (2001b), S. 87.

<sup>103</sup> Vgl. z. B. *Europäische Kommission* (2004) und *Mayerhofer/Palme* (2001), S. 76 f.

<sup>104</sup> Die sog. Potenzialfaktoren werden in der Theorie als in engem Zusammenhang mit der Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft bzw. Region stehend bewertet (vgl. *Alecke/Untiedt* [2001b], S. 86). Zurück geht diese Theorie auf *Biehl et al.* (1975), der unter Potenzialfaktoren solche Res-

- die Höhe der regionalen Nachfrage und der regionalen Kaufkraft,
- die sektorale Wirtschaftsstruktur der Region,
- die in der Region getätigten in- und ausländischen Investitionen und
- die Verflechtung der regionalen Wirtschaft mit dem Umland bzw. dem Ausland über Binnen- und Außenhandel.

Eine weitere wichtige Größe, die besonders in neueren theoretischen Ansätzen Beachtung findet, sind Agglomerationsvorteile, die über Skaleneffekte und die in der Region generierten Innovationen als Wachstumsfaktor wirken können.<sup>105</sup>

Ein umfassendes Modell der Wettbewerbsfähigkeit einer Nation, welches auf die Regionenebene übertragbar ist, stellt das Diamant-Modell von *Porter* dar.<sup>106</sup> Nach diesem Modell beeinflussen folgende ökonomische Rahmenbedingungen die betriebliche Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen und damit auch die regionale Wettbewerbsfähigkeit: Faktor- und Nachfragebedingungen, die Existenz verwandter bzw. unterstützender (vor-, nachgelagerter bzw. horizontaler) Branchen wie etwa Zuliefer- oder Abnehmerindustrien, Strategien und Strukturmerkmale inländischer Unternehmen, staatliche Wirtschaftspolitik und zufällige Einflussfaktoren. *Porter*<sup>107</sup> betont im Rahmen seines Modells, dass es für Unternehmen zur Steigerung ihrer betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit zunehmend wichtiger wird, durch das Angebot innovativer Produkte bzw. den Einsatz innovativer Produktionstechniken strategische Wettbewerbsvorteile gegenüber Konkurrenten zu erwerben, anstatt einfache Kostendifferentiale zu nutzen.<sup>108</sup> Ebenso wie ein Unternehmen seine betriebliche Leistungsfähigkeit über das Angebot differenzierter, wertschöpfungsintensiver Güter und Dienstleistungen steigern kann, ist es auch einer

---

sourcen verstand, die durch starke Immobilität, eine hohe Unteilbarkeit sowie eine starke Limitationalität beim Einsatz in Kombination mit anderen Ressourcen auszeichnen. Diese enge Definition wurde später relativiert bzw. auf alle per se wachstumsrelevanten Faktoren im Rahmen des betrieblichen Leistungsprozesses erweitert.

<sup>105</sup> Vgl. *Bröcker* (2002), S. 187. Vgl. auch *Porter* (2003).

<sup>106</sup> Vgl. *Porter* (2000), S. 19 ff., und *ders.* (1994), S. 71 ff. Vgl. auch *Müller/Kornmeier* (2000), S. 37 ff.

<sup>107</sup> Vgl. *Porter* (1986), S. 13 ff.

<sup>108</sup> Unter strategischen Wettbewerbsvorteilen („*competitive advantage*“) versteht er Folgendes: „*Firms create competitive advantage by perceiving or discovering new and better ways to compete in an industry and bringing them to market, which is ultimately an act of innovation. (...) Competitive advantage grows fundamentally out of improvement, innovation and change.*“ (*Porter* [1994], S. 45; S. 578).

Volkswirtschaft möglich, ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit durch eine wertschöpfungsintensivere Produktion und über Innovationen zu erhöhen.<sup>109</sup> Auf diese Weise kann die Produktivität der Volkswirtschaft beim Übergang der einheimischen Unternehmen und Branchen von einfachen, komparativen Kostenvorteilen auf strategische Wettbewerbsvorteile im Inlands- und Auslandsgeschäft gesteigert werden.<sup>110</sup> Das regionale Einkommen steigt, und das regionale Wachstum kann sich beschleunigen. Im idealtypischen Fall kann ein solcher Prozess dazu führen, dass Regionen sich bezüglich ihres Wirtschaftswachstums und ihres Einkommens im Zeitverlauf angleichen und es zu einem Konvergenzprozess zwischen ihnen kommt.

#### **1.4 Konvergenz- bzw. Divergenzbegriffe und der europäische Konvergenzprozess**

Unter dem Oberbegriff der **ökonomischen Konvergenz** werden verschiedene Formen einer Konvergenz zusammengefasst. **Nominale Konvergenz** zwischen Ländern deutet auf die Angleichung monetärer Größen zwischen den Nationen hin.<sup>111</sup> Im Kontext der Integration Europas bezieht sich eine Konvergenz in diesem Sinne auf eine Angleichung der Zinsen, Inflationsraten, Wechselkurse und der öffentlichen Verschuldung, wie sie ihren Niederschlag in den sog. Konvergenzkriterien findet.<sup>112</sup> Hingegen spielt bei der Betrachtung einer handelspolitischen Integration von Wirtschaftsräumen stärker die **reale Konvergenz** eine Rolle. Diese wird definiert als die Angleichung der Wirtschaftsleistung von Volkswirtschaften im Zeitverlauf, gemessen über das reale Pro-Kopf-BIP<sup>113</sup>, die geläufige Maßgröße für den Wohlstand einer Nation.<sup>114</sup> Dieser Konvergenzterminus basiert grundsätzlich auf dem neoklassischen Wachstumsmodell, in dem Volkswirtschaften sich lediglich durch ihre anfängliche Kapitalausstattung vonein-

---

<sup>109</sup> Dieses Schema wurde von Porter als Lebenszyklus der Wettbewerbsfähigkeit modelliert. Vgl. Porter (1990), S. 73, und ders. (1994), S. 545 ff. Vgl. auch Müller/Kornmeier (2000), S. 40 ff.

<sup>110</sup> Vgl. Porter (1994), S. 564.

<sup>111</sup> Vgl. Ohr (2003), S. 13, und Pentecost (2002), S. 23.

<sup>112</sup> Vgl. Nienhaus (1998), S. 24 f.

<sup>113</sup> Das Pro-Kopf-BIP wird in Kaufkraftparitäten umgerechnet angegeben, um nationale Unterschiede im allgemeinen Preisniveau auszuschalten und eine Vergleichbarkeit der Werte verschiedener Volkswirtschaften zu ermöglichen.

<sup>114</sup> Vgl. auch Bröcker (1998), S. 107.

ander unterscheiden und sich im Zeitverlauf an ein einheitliches Wachstumsgleichgewicht annähern.<sup>115</sup>

Dabei werden zwei Konvergenzbegriffe unterschieden. **b-Konvergenz** liegt vor, wenn „ärmere“ Volkswirtschaften mit einem niedrigen Pro-Kopf-BIP in einer Ausgangsperiode im Zeitablauf höhere Wachstumsraten des Pro-Kopf-BIP aufweisen als „reichere“ Volkswirtschaften mit einem ursprünglich höheren Pro-Kopf-BIP (**absolute oder unbedingte b-Konvergenz**). Eine Volkswirtschaft erzielt demnach umso höhere Wachstumsraten ihres Pro-Kopf-Einkommens, je weiter sie von ihrem langfristigen Wachstumsgleichgewicht entfernt ist (**bedingte b-Konvergenz**). Über das neoklassische Wachstumsmodell hinausgehend wird ferner der Begriff der **s-Konvergenz** definiert als eine im Zeitablauf abnehmende Variabilität des realen Pro-Kopf-Einkommens einer Gruppe von Volkswirtschaften mit ähnlichen Produktionstechnologien und Nachfragerpräferenzen. Beide Konvergenzkonzepte hängen dadurch zusammen, dass absolute  $\beta$ -Konvergenz eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für das Vorliegen von  $\sigma$ -Konvergenz ist.<sup>116</sup>

In Analogie zu den beschriebenen Konzeptionen einer Einkommenskonvergenz lassen sich entsprechende Divergenzbegriffe konstruieren, die aus der empirischen Beobachtung des Fehlens einer Konvergenz im Querschnittsvergleich verschiedener Industrieländer abgeleitet werden.<sup>117</sup> **b-Divergenz** liegt vor, wenn „reiche“ Länder mit hohem Pro-Kopf-Einkommen in einer Periode in den Folgeperioden noch höhere Pro-Kopf-Einkommen erzielen und wenn „ärmere“ Volkswirtschaften im Zeitverlauf ein sinkendes Pro-Kopf-Einkommen aufweisen und langsamer als die „reichen“ Länder wachsen. **s-Divergenz** geht mit einer steigenden Ungleichheit des Pro-Kopf-Einkommens einer Ländergruppe im Zeitablauf einher.

An diesem gängigen Konzept einer realen Konvergenz ist zu kritisieren, dass das Pro-Kopf-Einkommen nur einen möglichen Wohlstandsindikator unter vielen darstellt. Eine

---

<sup>115</sup> Im neoklassischen Wachstumsmodell liegen in den betrachteten Ländern die gleichen Nachfragerpräferenzen und Produktionstechnologien vor. Die Länder produzieren mit abnehmenden Grenzerträgen des wachstumsrelevanten Produktionsfaktors Kapital und betreiben ex ante keinen Güterhandel miteinander. Vgl. im Folgenden *Barro/Sala-i-Martin* (1992), S. 224 ff., und *Sala-i-Martin* (1996), S. 1020 ff.

<sup>116</sup> Vgl. *Sala-i-Martin* (1996), S. 1020 f.

<sup>117</sup> Vgl. *Sala-i-Martin* (1996), S. 1025.

Konvergenz im Sinne einer Angleichung der Einkommen und des Wohlstands von Ländern kann nicht nur über Kapitalakkumulation und Mobilität des Kapitals, sondern auch über Mobilität von Arbeitskräften und Güterhandel zwischen Volkswirtschaften oder Regionen ablaufen.<sup>118</sup> Ein Indikator einer konvergenten Regionalentwicklung kann neben einer Abnahme der Einkommensdisparitäten auch eine stärkere sektorale Diversifizierung sein, während das Fehlen von Konvergenz u. U. eine wachsende sektorale Spezialisierung einzelner Regionen und steigende Unterschiede in den regionalen Wirtschaftsstrukturen implizieren kann.<sup>119</sup> Deshalb werden zur empirischen Konvergenzmessung oft weitere Indikatoren wie Arbeitsmarktindikatoren, beispielsweise die Höhe der Arbeitslosigkeit oder die Arbeitsproduktivität, bzw. wirtschaftsstrukturelle Größen wie etwa die sektorale Wirtschaftsstruktur oder der Grad der Konzentration von Sektoren herangezogen.<sup>120</sup> Ferner gilt das Konzept der bedingten  $\beta$ -Konvergenz streng genommen nur im Rahmen neoklassischer Wachstumsmodelle<sup>121</sup>, da nur unter neoklassischen Annahmen alle betrachteten Volkswirtschaften gegen dasselbe langfristige Wachstumsgleichgewicht konvergieren. Dies lässt sich u. a. auch daran erkennen, dass empirisch lediglich innerhalb von Ländergruppen, die bezüglich ihrer Ausstattung mit relevanten sozioökonomischen Variablen eine homogene Gruppe bilden, Konvergenzprozesse feststellbar sind.<sup>122</sup>

Seit Beginn des europäischen Integrationsprozesses in den 1960er bzw. 1970er Jahren fand auf nationaler Ebene ein wirtschaftlicher Angleichungsprozess der EG-Kernländer einerseits und seit Mitte der 1980er Jahre zwischen diesen Nationen und den in den 1980er und 1990er Jahren aufgenommenen nord- und südeuropäischen EU-Staaten andererseits statt.<sup>123</sup> Es lassen sich sowohl eine statistisch gesicherte (bedingte und unbedingte)  $\beta$ -Konvergenz als auch eine  $\sigma$ -Konvergenz für die westeuropäischen EU-Länder in einem allerdings langsam verlaufenden Prozess nachweisen. In den 1960er Jahren fand bisher die schnellste Einkommenskonvergenz der Staaten Europas statt.<sup>124</sup> In die-

---

<sup>118</sup> Vgl. *Abraham* (2002), S. 13.

<sup>119</sup> Vgl. *Krieger-Boden* (1999), S. 234 ff.

<sup>120</sup> Vgl. z. B. *Ragnitz et al.* (2001) und *Gerstenberger* (2002), S. 26.

<sup>121</sup> Vgl. *Bröcker* (1998), S. 110.

<sup>122</sup> Vgl. *Sell* (1998), S. 37. Dieses Phänomen wird als „Club-Konvergenz“ bezeichnet und geht auf *Baumol* (1986), S. 1077 f., zurück.

<sup>123</sup> Vgl. im Folgenden *Lammers* (2002), S. 15 ff., und *Puga* (2002), S. 375 ff. Vgl. auch *Bröcker* (1998).

<sup>124</sup> Vgl. *Bröcker* (1998), S. 119.

ser frühen Phase der europäischen Integration entstanden ausgeprägte Effekte einer Handelsschaffung und -ausweitung zwischen den EWG-Staaten mit konvergenzfördernder Wirkung. Die Norderweiterung 1973 erwies sich ebenso als Konvergenzmotor. In den 1980er Jahren schwächte sich dieser Prozess aber ab bzw. wurde von kurzen Divergenzphasen abgelöst, und seit Ende der 1980er Jahre – seit der Etablierung der Binnenmarktinitiative und der Auflösung der „Eurosclerose“<sup>125</sup> – ist wieder eine stärkere Angleichung des Wohlstandsniveaus der westeuropäischen Länder zu beobachten. Zum Teil ist diese Entwicklung strukturellen Besonderheiten geschuldet. So glichen sich in den 1970er Jahren die Industriestrukturen überwiegend an, während die 1980er Jahre eher durch eine Spezialisierung und Konzentrationen der Branchen auf einzelne europäische Länder oder Regionen gekennzeichnet waren. Der Konvergenzprozess Europas auf nationaler Ebene ist auch der politischen Institutionalisierung des Konvergenzziels innerhalb der EU geschuldet, so dass nicht nur Marktkräfte im Binnenmarkt, sondern auch politische Mechanismen (wie etwa die EU-Struktur- und Kohäsionspolitik) konvergenzfördernd wirkten.<sup>126</sup> Eine Konvergenz der nationalen Arbeitslosenraten in Europa fand hingegen bisher nicht statt.<sup>127</sup>

Auch die Regionen der westeuropäischen Kernländer konvergieren seit etwa 1950, allerdings in schwächerem Ausmaß als die EU-Länder.<sup>128</sup> Dennoch sind innerhalb einzelner EU-Länder wie den Kohäsionsländern<sup>129</sup> Spanien, Portugal oder Irland erhebliche regionale Disparitäten bezüglich der Einkommens- und Beschäftigungsentwicklung zu beobachten, die seit Anfang der 1980er Jahre zunehmen.<sup>130</sup> Auch hierfür ist eine seit Beginn der 1980er Jahre steigende Konzentration wachstumsschwacher und arbeitsintensiver Sektoren des produzierenden Gewerbes v. a. auf periphere Regionen mit Niedriglohnstrukturen verantwortlich.

---

<sup>125</sup> Dieser Begriff umschreibt die seit den 1970er bzw. 1980er Jahren stockende Umsetzung der Verwirklichung eines Europäischen Binnenmarktes seitens der damaligen EG- bzw. EU-Länder.

<sup>126</sup> Vgl. *Pellegrin* (2001), S. 7.

<sup>127</sup> Vgl. *Boldrin/Canova* (2001).

<sup>128</sup> Vgl. im Folgenden *Lammers* (2003), S. 211 ff. Empirisch wurde zumindest ansatzweise nachgewiesen, dass regionale Konvergenz sich erst bei längerer Integrationsdauer einstellt bzw. mit einer geringeren Geschwindigkeit abläuft als auf Länderebene (vgl. *Lammers* [2002], S. 17).

<sup>129</sup> Mit diesem Begriff werden die EU-Staaten bezeichnet, für die in den 1980er Jahren der sog. Kohäsionsfonds im Rahmen der europäischen Struktur- und Regionalpolitik eingerichtet wurde (Irland, Spanien, Portugal und Griechenland).

<sup>130</sup> Vgl. *Lammers* (2003), S. 211 ff. und *ders.* (2002), S. 17.

Mit der EU-Osterweiterung wird deshalb mit einer zunehmenden Heterogenität und steigenden regionalen Disparitäten Europas gerechnet. So prognostizieren *Vincentz/Knogler*<sup>131</sup>, dass zwar eine bedingte  $\beta$ -Konvergenz der neuen EU-Mitglieder stattfinden werde, dass dies aber nicht per se eine Konvergenz zum EU-Niveau impliziere. Die Autoren gehen stattdessen davon aus, dass eine Konvergenz dieser Länder zu einem einheitlichen EU-Niveau erst bei starker Ähnlichkeit ihrer strukturellen Parameter mit denen der EU-15-Länder erwartet werden kann. Dies geht konform mit der These von *Williamson*<sup>132</sup>, nach der eine Handels- und Marktintegration zunächst zu einer Divergenz der Volkswirtschaften und später zu ihrer Konvergenz führt. Für einen Konvergenzprozess der west- und mittelosteuropäischen EU-Länder und -regionen ist daher neben nominaler und realer Konvergenz auch eine **institutionelle Konvergenz**, die durch das gemeinsame Regel- und Gesetzeswerk des „*acquis communautaire*“ ausgedrückt und angestrebt wird, von Bedeutung.

### 1.5 Zusammenfassende Darstellung der grundlegenden Zusammenhänge

Unternehmen in peripheren Regionen einer Volkswirtschaft sind mit spezifischen Defiziten belastet. Zur Überwindung dieser strukturellen Nachteile müssen grenznahe Unternehmen über die Ausrichtung auf einfache, komparative Vorteile im Standortwettbewerb und entsprechenden Außenhandel hinaus innovations- und effizienzfördernde Formen der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit mit in- und ausländischen Unternehmen im Grenzraum anstreben.<sup>133</sup> Allgemein sollten die Unternehmen zu einer effizienten, wertschöpfungsintensiven Produktion und dem Absatz nicht-standardisierter, innovativer Güter inner- und außerhalb der Region übergehen. Dabei profitieren besonders grenznahe KMU von Unternehmensverflechtungen im Auslandsmarkt, in denen sie betriebsgrößenbedingte Nachteile durch Verbundvorteile kompensieren können. Grenzüberschreitende Unternehmensverflechtungen mit ausländischen Unternehmen stellen für Unternehmen aus peripheren Regionen daher eine Option zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit dar.

---

<sup>131</sup> Vgl. *Vincentz/Knogler* (2003), S. 7.

<sup>132</sup> Vgl. *Williamson* (1965), S. 9 ff. Vgl. auch *Bröcker* (1998), S. 128.

<sup>133</sup> Vgl. *Krätke* (2001), S. 771 f.



Wenn die regionalen Unternehmen ihre betriebliche Leistungsfähigkeit erhöhen und an ihrem Standort wettbewerbsfähiger werden, geben sie die Vorteile der grenzüberschreitenden Auslandstätigkeit in Form niedriger Verkaufspreise bzw. höherer Löhne und Einkommen an die regionalen Nachfrager weiter. Im positiven Fall können außerdem Ballungsvorteile entstehen, die eine höhere Beschäftigung und eine höhere regionale Nachfrage nach sich ziehen. Die regionale Wettbewerbsfähigkeit und das regionale Einkommen der Grenzregionen können steigen, und eine ökonomische Konvergenz der Grenzregion mit zentralen Regionen wird wahrscheinlicher.

Allgemein wird erwartet, dass zumindest in mittel- und langfristiger Sicht die Grenzräume an der ehemaligen EU-Außengrenze zwischen West- und Mitteleuropa bei einer steigenden wirtschaftlichen Verflechtung der Regionen und einer Verbesserung der Standortbedingungen von einem Zugewinn an Zentralität in der erweiterten EU profitieren werden.<sup>134</sup> In der ökonomischen Theorie werden für die Herausbildung interregionaler Verflechtungen zwischen Unternehmen bzw. Branchen verschiedene Einflussfaktoren herausgestellt, die das regionale Wachstum positiv beeinflussen können, aber Konvergenz- bzw. Divergenzprozesse in unterschiedlichem Ausmaß unterstützen oder auslösen. Diese Theorien werden im folgenden Kapitel dargestellt.

---

<sup>134</sup> Vgl. *Niebuhr* (2005), S. 1.

## **2 Bedeutung von Unternehmensverflechtungen, speziell: Unternehmenskooperationen, für Wachstums- und Konvergenzprozesse von Grenzregionen in der ökonomischen Theorie**

Die Wettbewerbsfähigkeit einer Region wird in den im Folgenden dargestellten ökonomischen Theorien von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Diese Einflussgrößen steuern in unterschiedlichem Maße Wachstumsprozesse und leiten entweder eine Konvergenz oder Divergenz von Regionen ein bzw. erlauben sowohl Konvergenz- als auch Divergenzprozesse. Im Rahmen dieses Kapitels werden deshalb ausgewählte neuere ökonomische Theorien auf Einflussfaktoren für zu erwartende Anpassungsprozesse in Grenzregionen der erweiterten EU analysiert. Dies sind die neue Außenhandels- und die neue (endogene) Wachstumstheorie (Kapitel II.2.1), die Neue Ökonomische Geografie (Kapitel II.2.2) sowie der Netzwerkansatz aus der Neuen Institutionenökonomik (Kapitel II.2.3). Im Anschluss daran werden in Kapitel II.2.4 die zentralen Aussagen der Theorien, insbesondere mikroökonomisch und wirtschaftspolitisch beeinflussbare Bestimmungsgrößen der Wachstumsentwicklung von Grenzregionen, zusammengefasst. In Kapitel II.2.5 werden auf der Grundlage dieser theoretischen Erkenntnisse Arbeitshypothesen abgeleitet.

### **2.1 Neuere außenhandels- und wachstumstheoretische Ansätze**

#### **2.1.1 Neue Außenhandelstheorie**

Die neue Außenhandelstheorie<sup>135</sup> basiert auf der Annahme, dass neben Außenhandel aufgrund einer Spezialisierung gemäß komparativer Kostenvorteile im Zuge der Marktliberalisierung zwischen Ländern auch Handel mit Gütern ähnlicher Faktorintensitäten stattfindet, bei denen keine deutlichen komparativen Kostenvorteile der Handelspartner vorliegen. Dieser intraindustrielle Handel innerhalb einer Branche wird mit Produktdifferenzierungen wegen unterschiedlicher Nachfragerpräferenzen begründet. Heterogene Präferenzen der Nachfrager in den Handel betreibenden Ländern äußern sich bei Gütern gleicher Beschaffenheit und Verwendung in einer Nachfrage nach bzw. einem Angebot an differenzierten Gütern. Die Unternehmen realisieren steigende interne Skalenerträge

---

<sup>135</sup> Vgl. im Folgenden *Krugman* (1980), *Helpman/Krugman* (2002) und *Krugman* (1994), S. 38. Vgl. auch *Krieger-Boden* (1995b), S. 203, *dies.* (1995a), S. 49 ff., und *Sander/Schmidt* (1998), S. 445.

in der Produktion. Diese Skaleneffekte bestimmen zusätzlich zu Unterschieden in der Technologie oder der Faktorausstattung maßgeblich den Außenhandel und das Muster der internationalen Spezialisierung.<sup>136</sup> Typischerweise zeichnen sich die Gütermärkte durch unvollkommenen, i. d. R. mono- oder oligopolistischen Wettbewerb aus. Die Produktion spezialisierter Güter konzentriert sich auf wenige Standorte, im Extremfall nur auf einen Standort.<sup>137</sup> Von dort aus werden die Nachfrager in anderen Regionen beliefert, selbst wenn diese anderen Standorte komparative Kostenvorteile bei der Produktion der skalenintensiven Güter aufweisen. Die Unternehmen erzielen dann am Produktionsstandort Produzentenrenten, die die jeweiligen Grenzproduktivitäten übersteigen und zu Lasten der übrigen Standorte mit Güterimporten gehen. Interregionale Einkommensunterschiede zwischen einkommensstärkeren Regionen mit einer Konzentration von Unternehmen und den übrigen, relativ einkommensschwachen Regionen sind in einer komparativ-statischen bzw. dynamischen Betrachtung die Folge. Damit sind anhaltende Wachstumsunterschiede und Divergenzprozesse zwischen Regionen plausibel abbildbar.

### 2.1.2 Neue Wachstumstheorie

Die seit Mitte der 1980er Jahre entwickelte neue bzw. endogene Wachstumstheorie<sup>138</sup> gründet auf der neoklassischen Wachstumstheorie, erklärt jedoch langfristiges Wachstum modellendogen. Wachstumsfördernder technischer Fortschritt entsteht dabei über sog. akkumulierbare Produktionsfaktoren, welche sich durch konstante oder steigende Grenzerträge in der Produktion auszeichnen.<sup>139</sup> Neben akkumulierbaren Faktoren existieren auch nichtakkumulierbare Faktoren (beispielsweise physische Arbeit) mit abnehmenden Grenzerträgen und konstanten Skalenerträgen in der Produktion.<sup>140</sup> Nur die Ausstattung einer Volkswirtschaft oder Region mit akkumulierbaren Faktoren kann ein Motor für Wachstumsprozesse sein.<sup>141</sup> I. d. R. ist der Wissensstock der wichtigste akkumulierbare Produktionsfaktor und damit die zentrale Quelle von Wachstum. Weil

---

<sup>136</sup> Vgl. *Krugman* (1979), S. 469.

<sup>137</sup> Vgl. *Krugman* (1980), S. 952.

<sup>138</sup> Die ersten Arbeiten zu diesem Theoriefeld gehen auf die Beiträge von *Romer* (1986), *Lucas* (1988) und *Rebelo* (1991) zurück und wurden maßgeblich von *Grossman/Helpman* (1991, 1994) weiterentwickelt. Vgl. auch *Hemmer* (1999), S. 25 f.

<sup>139</sup> Vgl. *Rebelo* (1991), S. 502. Vgl. auch *Molitor* (1997), S. 327.

<sup>140</sup> Vgl. *Krieger-Boden* (1995b), S. 204 ff.

<sup>141</sup> Vgl. *Molitor* (1997), S. 327. Vgl. auch *Krieger-Boden* (1995a), S. 59 f.

aber eine Erhöhung des Wissensstocks einen Verzicht auf Ressourcen für die Produktion von Gütern impliziert, setzt ein langfristiger Wachstumsprozess des Pro-Kopf-Einkommens einer Nation oder Region dann ein, wenn bei der Güterproduktion unter Einsatz der akkumulierbaren *und* nichtakkumulierbaren Faktoren insgesamt steigende Skalenerträge generiert werden.<sup>142</sup>

In der Literatur werden üblicherweise vier Gruppen von Wachstumsmodellen unterschieden.<sup>143</sup>

Eine erste Modellgruppe betrachtet Wissen als Externalität bei der Güterproduktion.<sup>144</sup> Dabei entsteht langfristiges Wachstum über die Wissensproduktion, die als Nebenprodukt bei der Akkumulation von Sachkapital über „*learning by doing*“-Prozesse anfällt. Wissen ist ein Allmendegut und durch Nichtausschließbarkeit charakterisiert. Bei der Güter- und Wissensproduktion entsteht ein positiver externer Effekt, weil neues Wissen nicht perfekt patentierbar bzw. geheim zu halten ist und andere Unternehmen kostenlos ihre Produktionsmöglichkeiten erweitern können. Aufgrund dessen weist die Produktion wissensintensiver Güter steigende Skalenerträge auf. Private Unternehmen haben allerdings per se keinen Anreiz zur Wissensproduktion. Auch die Akkumulation von Human- und Sachkapital kann über Externalitäten und steigende Skalenerträge modelliert werden.<sup>145</sup>

Eine zweite Modellgruppe betrachtet Wissen als öffentliches Gut, das mit positiven, aber sinkenden Grenzerträgen von Unternehmen produziert würde.<sup>146</sup> Deshalb stellt der Staat Wissen als öffentliches Gut zu einem Preis von Null bereit und finanziert es über einen Einheitssteuersatz.

Eine dritte Gruppe geht davon aus, dass private Unternehmen die Entwicklung und Umsetzung neuen Wissens über neue Produkte am Markt betreiben.<sup>147</sup> Den gewinnmaximierenden Unternehmen entstehen Kosten für Forschung und Entwicklung. Zur Deckung dieser Kosten muss ein forschendes Unternehmen Marktmacht besitzen und den

---

<sup>142</sup> Vgl. Bröcker (1997), S. 22.

<sup>143</sup> Ebd. Vgl. auch Ruttan (1998), S. 5 ff., und Krieger-Boden (1995a), S. 55 ff.

<sup>144</sup> Vgl. Romer (1986), S. 1003.

<sup>145</sup> Vgl. Lucas (1988), S. 17 ff., und Rebelo (1991), S. 502 ff.

<sup>146</sup> Vgl. Barro (1990), S. 108.

<sup>147</sup> Vgl. Romer (1990), S. 73.

Marktpreis für neue Güter zumindest zeitweilig setzen können.<sup>148</sup> Es herrscht unvollkommener Wettbewerb. Private Unternehmen können Wissen, das sie bei der Produktion neuer Güter oder Produktionstechnologien einsetzen, patentieren lassen und haben einen Anreiz zu Investitionen in Forschung und Entwicklung.<sup>149</sup> Es bildet sich ein privater Forschungssektor heraus, der unter Einsatz von Humankapital und Wissen Innovationen als Zwischen- oder Endgüter generiert.<sup>150</sup> Aus der Patentierung und durch monopolistische Preissetzung erzielen die Unternehmen dauerhaft oder zeitweise Monopolvereue (Pioniergewinne).<sup>151</sup> Gegebenenfalls entstehen Wissens-Spillover.<sup>152</sup>

Eine vierte Gruppe von Modellen kombiniert die endogene Wachstumstheorie mit Elementen der neuen Außenhandelstheorie.<sup>153</sup> Länder mit wissensintensiver Produktion und mit einem Einsatz technologischen Wissens bei der Produktion erreichen gegenüber Handelspartnern ohne solche Güter einen dauerhaften, komparativen Wettbewerbsvorteil im Außenhandel, z. B. über eine günstige Ausstattung mit Humankapital.<sup>154</sup> Ebenfalls können relativ ärmere Volkswirtschaften durch die Diffusion von Know-how im Außenhandel Zugang zu Wissen und anderen spezifischen Ressourcen erhalten, um eigenständig Innovationen hervorzubringen.<sup>155</sup> Im Modell von *Brezis et al.*<sup>156</sup> kann eine im Ausgangszustand ärmere Volkswirtschaft die relativ reichere Volkswirtschaft über den Einsatz neuer Technologien und den Außenhandel mit mittels dieser neuartigen Technologien produzierten Gütern einholen bzw. sogar überholen sowie einen neuen Wachstumspfad erreichen (das sog. „*leapfrogging*“). Allgemein kann internationaler Handel im Zusammenhang mit Forschung und Entwicklung des eigenen Landes wie auch der Handelspartner und bei Wissensakkumulation zur Entstehung von positiven Externalitäten als Wissens-Spillover zwischen den Handel betreibenden Ländern führen.<sup>157</sup>

---

<sup>148</sup> Vgl. *Segerstrom et al.* (1990), S. 1078.

<sup>149</sup> Vgl. *Romer* (1990), S. 84 f., und *Aghion/Howitt* (1992), S. 328.

<sup>150</sup> Vgl. *Romer* (1990), S. 79.

<sup>151</sup> Vgl. *Aghion/Howitt* (1992), S. 329 f.

<sup>152</sup> Vgl. *Grossman/Helpman* (1991).

<sup>153</sup> Ebd. Vgl. auch *Krieger-Boden* (1995a), S. 63 f.

<sup>154</sup> Vgl. *Ruttan* (1998), S. 8 f.

<sup>155</sup> Vgl. *Grossman/Helpman* (1991), S. 238 ff.

<sup>156</sup> Vgl. *Brezis et al.* (1993), S. 1212 f.

<sup>157</sup> Vgl. beispielhaft *Coe/Helpman* (1995).

Zusammenfassend wird Wachstum in der endogenen Wachstumstheorie über verschiedene Kanäle durch Investitionen in Sach- und Humankapital, Infrastruktur bzw. Forschung und Entwicklung generiert.<sup>158</sup> Im Vordergrund steht dabei die Option steigender Skalenerträge bei der Produktion technischen Wissens, welche innovierenden Unternehmen eine günstige Betriebsgröße ermöglicht. Wirtschaftswachstum ist gegenüber den neoklassischen Ansätzen unternehmensseitig und wirtschaftspolitisch steuerbar. Der unvollkommene Wettbewerb führt allerdings, wie in der neuen Außenhandelstheorie, zu interregionalen Einkommensdifferenzen und langfristigen Wachstumsunterschieden zwischen Standorten.<sup>159</sup> Regionen mit unterschiedlichen Ausstattungen mit akkumulierbaren Faktoren, d. h. Regionen mit Wachstumspolen einerseits und Regionen mit anhaltenden Wachstumsrückständen andererseits, wachsen mit unterschiedlicher Rate und konvergieren nicht. Stattdessen stellt sich eine regionale Divergenz ein.

### 2.1.3 Grenzen der neuen Außenhandels- und Wachstumstheorie

Statt des Referenzmodells vollständiger Konkurrenz gehen die dargestellten neueren Theorieansätze von Marktunvollkommenheiten aus. Diese ermöglichen die Generierung von Skaleneffekten, so dass die Betriebsgröße von Unternehmen bzw. die Branchen- und Marktgröße explizit in den Modellen berücksichtigt wird. Im Gegensatz zu den neoklassischen Theorien sind statt automatischer Konvergenz in einer langfristigen Perspektive regionale Divergenzprozesse plausibler zu erklären.<sup>160</sup>

Allerdings ist im Rahmen der neuen Außenhandelstheorie nach wie vor die exogene, relative Ausstattung der Regionen mit Produktionsfaktoren bzw. Wirtschaftssektoren entscheidend für einen Wachstumsprozess.<sup>161</sup> Im Gegensatz dazu ist in den Modellen der endogenen Wachstumstheorie eine perspektivische Verbesserung der Faktorausstattung von Regionen möglich. In beiden Theorieansätzen haben Unternehmen über Skaleneffekte bei der Güterproduktion die Möglichkeit zur Verbreiterung ihrer Betriebsgröße, und es können sich durch Außenhandel skalenintensive Industrien herausbilden.

---

<sup>158</sup> Vgl. *Molitor* (1997), S. 328, und *Krieger-Boden* (1995b), S. 204 f.

<sup>159</sup> Vgl. *Krieger-Boden* (1995a), S. 65.

<sup>160</sup> Vgl. *Ruttan* (1998), S. 4. Das Endergebnis eines regionalen Wachstumsprozesses muss empirisch hergeleitet werden. *Ragnitz et al.* (2001), S. 22, stellen den empirisch abgeleiteten Zusammenhang auf, dass das Fehlen von Konvergenz umso wahrscheinlicher ist, je wichtiger die Bedeutung der akkumulierbaren Produktionsfaktoren für das Produktionsergebnis der Volkswirtschaft ist.

<sup>161</sup> Vgl. *Stirböck* (2004), S. 58, und *Riedel/Untiedt* (2001), S. 38.

Dabei ist auch an externe Skaleneffekte aus Unternehmensverflechtungen in Form einer Verbundzusammenarbeit zu denken. Gerade diese Verflechtungen werden im Modellrahmen der neuen Außenhandels- bzw. Wachstumstheorie jedoch nicht ausreichend abgebildet, da sich Unternehmensverflechtungen nur auf den Austausch von Gütern und Faktoren über Außenhandel beziehen.

Auch in diesen neueren Theorieansätzen werden kostenlose Transaktionen angenommen, und es wird die Bedeutung von Institutionen vernachlässigt. So ist fraglich, ob ein wirtschaftlicher Aufholprozess peripherer Grenzregionen allein über eine Wissensakkumulation zu erklären ist und ob nicht auch die Qualität der wissensproduzierenden Institutionen eine entscheidende Rolle spielt.<sup>162</sup> Weiterhin wird keine Unterscheidung zwischen zentralen Regionen mit i. d. R. einer Vielzahl wissensproduzierender Akteure und in dieser Hinsicht benachteiligten peripheren Regionen getroffen. Schließlich bleibt festzustellen, dass auch die neueren Theorieansätze Pfadabhängigkeiten prognostizieren, die in regionalen Divergenzen und anhaltenden Disparitäten münden.<sup>163</sup>

Eine Verknüpfung der Theorieansätze der neuen Außenhandels- und Wachstumstheorie und sinnvolle Erweiterung beider Theorien um den Faktor Raum ist die sog. Neue Ökonomische Geografie („*New Economic Geography*“, NEG), die Gegenstand des folgenden Kapitels ist.

## **2.2 Neue Ökonomische Geografie**

### **2.2.1 Grundlegende Annahmen und Mechanismen der NEG-Modelle**

Die NEG kombiniert Elemente der klassischen regionalökonomischen Theorien mit den neueren außenhandelstheoretischen Ansätzen, indem sie regionales Wachstum als Zusammenspiel von Skalenvorteilen auf Unternehmens- bzw. Branchenebene und Transportkosten im Außenhandel erklärt.

Diese Theorie basiert dabei auf einem prototypischen, allgemeinen Gleichgewichtsmodell von *Krugman*, dem „*core-periphery*“-Modell.<sup>164</sup> In diesem Modell existieren zwei Standorte mit jeweils einem Landwirtschafts- und einem Industriesektor. Beide Sekto-

---

<sup>162</sup> Vgl. *Sander/Schmidt* (1998), S. 445.

<sup>163</sup> Vgl. *Gerling/Schmidt* (1998), S. 266.

<sup>164</sup> Vgl. im Folgenden *Krugman* (1991a), S. 14 ff., und *Ottaviano* (2003), S. 667 ff. Das statische Modell wird dynamisch interpretiert (vgl. *Krieger-Boden* [2000], S. 7).

ren produzieren Güter unter Einsatz des Produktionsfaktors Arbeit. Während sich der Landwirtschaftssektor durch vollkommenen Wettbewerb, konstante Skalenerträge in der Produktion und immobile Arbeitskräfte auszeichnet, produziert der Industriesektor unter unvollkommenem Wettbewerb in Form monopolistischer Konkurrenz, bei steigenden Skalenerträgen und mit mobilen Industriearbeitskräften. Es herrscht Freihandel zwischen den Standorten, so dass Agrargüter kostenlos handelbar sind. Beim Handel mit dem Industriegut fallen allerdings positive Transportkosten als sog. „iceberg“-Kosten an:<sup>165</sup> Beim Transport eines Gutes von einem Standort zum anderen geht ein bestimmter Anteil an dem Gut (repräsentiert durch den Gutspreis) verloren, und die an den Zielort versendete Gütermenge „schmilzt“ quasi „ab“. Daraus resultieren höhere Preise für importierte Industriegüter im Vergleich zu Gütern, die am Standort produziert werden.<sup>166</sup>

Der Schwerpunkt der komparativ-statischen Modellanalyse liegt auf der Bestimmung der langfristigen, gleichgewichtigen Verteilung von Industrieunternehmen und im Industriesektor beschäftigten Arbeitskräften auf die beiden Standorte. Diese gleichgewichtige Parameterkonstellation stellt sich im Modell von *Krugman* und den darauf aufbauenden Modellen in einem zirkulären, kumulativen Prozess ein, der durch drei teilweise gegensätzliche Kräfte gesteuert wird:<sup>167</sup>

- *Zentripetale Kräfte*, die mit der Existenz unvollkommener regionaler Märkte verbunden sind:<sup>168</sup> Dazu zählen interne oder externe Skalenvorteile bei der Güterproduktion, Lokalisationsvorteile, ein großer Beschaffungs- bzw. Absatzmarkt und vertikale Verflechtungen entlang der Wertschöpfungskette zwischen Branchen, sog. „*forward/backward linkages*“.<sup>169</sup> „*Backward linkages*“ beziehen sich auf nachgelagerte Verflechtungen zwischen Güter- und Zwischengüter- bzw. Güter- und Faktormärkten einer Branche.<sup>170</sup> Vorgelagerte Beziehungen („*forward linkages*“) wir-

<sup>165</sup> Vgl. *Krugman* (2000), S. 52. Vgl. auch *Roos* (2003), S. 109, und *Schmutzler* (1999), S. 360 f.

<sup>166</sup> Vgl. *Stiller* (2000), S. 576.

<sup>167</sup> Vgl. *Krugman* (1991a), S. 105 ff. *Krugman* basiert auf dem Agglomerationskonzept von *Marshall* (1927), S. 271 ff., der Vorteile der räumlichen Ballung auf drei Ursachen zurückführte: eine regionale Konzentration von Arbeitskräften, eine hohe Verfügbarkeit spezifischer Zwischenprodukte an einem Standort und einen verstärkten Informationsfluss am Standort als Begründung für Wissens-Spillover-Effekte und positive Externalitäten (vgl. *Krugman* [1991a], S. 36 ff.).

<sup>168</sup> Vgl. *Krieger-Boden* (1999), S. 236 f.

<sup>169</sup> Vgl. *Niebuhr/Stiller* (2004), S. 9.

<sup>170</sup> So siedeln sich beispielsweise in einer Region mit einem großen Industriesektor bevorzugt Unternehmen an, die Zwischenprodukte herstellen. Da sich in der Region auch die Arbeitskräfte im In-



ken zwischen Unternehmen, die Endprodukte herstellen, und Konsumenten eines Sektors.<sup>171</sup> Diese Kräfte können sich c. p. selbst verstärken und einen Ballungs- und Konzentrationsprozess von Unternehmen und Arbeitskräften an einem Standort auslösen (mit weiteren Rückkopplungen auf die ansässigen Akteure).

- *Zentrifugale Kräfte*, welche die Konzentration ökonomischer Aktivitäten an einem Ort hemmen:<sup>172</sup> Dies sind beispielsweise immobile Produktionsfaktoren (wie Gebäude, Grundstücke bzw. immobile Arbeitskräfte), angebots- oder nachfrageseitige Ballungskosten (z. B. durch steigende Bodenpreise, höhere Mieten oder infrastrukturelle Engpässe) oder nicht-handelbare Güter. Die zentrifugalen Kräfte können ebenfalls c. p. in einem sich selbst verstärkenden Prozess münden, der eine symmetrische Verteilung der Produktions- und Konsumaktivitäten über die Standorte zur Folge hat.
- Daneben bestimmt die *Höhe bzw. die Veränderung der Transportkosten* im Zuge der Handelsintegration der Standorte entscheidend das Verhältnis zwischen zentripetalen und -fugalen Kräften.<sup>173</sup> Transportkosten fördern einerseits die Ansiedlung von Unternehmen am Standort mit den relativ niedrigeren Faktorkosten, also in der Peripherie, und erleichtern andererseits die Generierung interner Skalenvorteile und die Konzentration von Unternehmen am zentralen Standort.<sup>174</sup>

Infolge dessen ergibt sich die räumliche Verteilung der ökonomischen Aktivitäten im Modellgleichgewicht durch das Zusammenspiel der zentripetalen und -fugalen Kräfte mit der Höhe der Transportkosten im Handel zwischen den Standorten.<sup>175</sup> Als vierte Einflussgröße ist auch der Grad der Mobilität der Arbeitskräfte und Industrieunternehmen entscheidend.<sup>176</sup>

*Krugman* modelliert zwei mögliche Konstellationen eines stabilen Gleichgewichts: erstens ein *Zentrum-Peripherie-Muster*, d. h. eine starke bzw. vollständige Ballung der

---

dustriesektor konzentrieren, siedeln sich weitere Unternehmen der Branche bevorzugt dort an (vgl. *Krugman/Venables* [1995], S. 861).

<sup>171</sup> So lassen sich Arbeitskräfte bevorzugt an dem Standort nieder, wo ihr Realeinkommen aufgrund der größeren Anzahl regional verfügbarer Produktvarianten höher ist (vgl. *Krugman* [1991b], S. 486, und *Roos* [2003], S. 108).

<sup>172</sup> Vgl. *Krieger-Boden* (1999), S. 236 ff., und *Lammers/Stiller* (2000), S. 9.

<sup>173</sup> Ebd.

<sup>174</sup> Vgl. *Krugman* (1991a), S. 96 ff.

<sup>175</sup> Vgl. *Niebuhr/Stiller* (2004), S. 9 f., und *Lammers/Stiller* (2000), S. 9.

<sup>176</sup> Vgl. *Roos* (2003), S. 110.

Industrieunternehmen und -arbeitskräfte in einer Region, und zweitens eine *gleichmäßige Verteilung der Unternehmen und Arbeitskräfte* auf beide Standorte. Dabei unterscheidet er im Zuge der Handelsintegration zweier Länder bzw. Regionen drei unterschiedliche Konstellationen.<sup>177</sup>

- Bei geringer wirtschaftlicher Integration der Regionen und sehr hohen Transportkosten verteilen sich Produzenten und Arbeitskräfte im Industriesektor gleichmäßig auf die Standorte, und die Regionen sind faktisch autark.<sup>178</sup> Die regionalen Produktionsstrukturen sind durch prohibitiv hohe Transport- und Handelskosten vor Konkurrenz des jeweils anderen Standorts geschützt, und Agglomerationen bilden sich kaum heraus.<sup>179</sup>
- Das Sinken der Transportkosten auf ein mittleres Niveau fördert die Ballung der Akteure in einer Region. Industrieunternehmen profitieren von Skalenvorteilen, konzentrieren ihre Produktion im Zentrum und exportieren bei vertretbaren Handelskosten zum peripheren Standort. Mobile Arbeitskräfte des Industriesektors siedeln sich im Zentrum an, und es kommt dort zur teilweisen oder vollständigen Konzentration der Industriearbeitskräfte und -unternehmen.
- Sinken die Transportkosten zwischen den Standorten weiter auf ein sehr niedriges Niveau, so haben die Industrieunternehmen Anreize, an beiden Standorten zu produzieren, weil handelsbedingte Transportkosten bedeutungslos werden. Ballungsvorteile werden reduziert, Ballungsnachteile werden wirksam. Ein Dekonzentrationsprozess mit dem Ergebnis einer symmetrischen Verteilung ökonomischer Aktivitäten auf die Standorte kann einsetzen. Allerdings gewinnen bei sehr niedrigen Transportkosten die komparativen Ausstattungsunterschiede der Regionen wieder stärker an Bedeutung, wovon vorrangig der zentrale Standort profitiert. Aufgrund

---

<sup>177</sup> Vgl. im Folgenden *Krugman* (1991a), S. 17 ff., *Lammers* (2002), S. 12 f., *Krieger-Boden* (2000), S. 7 ff., und *dies.* (1999), S. 236 ff. Dabei ist es geläufig, die Termini „sinkende Transportkosten“ und „steigender Integrationsgrad“ zwischen den Standorten gleichzusetzen.

<sup>178</sup> Vgl. *Schmutzler* (1999), S. 362.

<sup>179</sup> Ebd.

dessen ist ein stabiles Gleichgewicht in dieser Konstellation modelltheoretisch nicht feststellbar.<sup>180</sup>

### **2.2.2 Wachstums-, Konvergenz- bzw. Divergenzprozesse in der NEG und die Rolle von Unternehmensverflechtungen**

Die dynamische Interpretation der komparativ-statischen NEG-Modelle lässt verschiedene Einflussgrößen auf regionale Wachstumsprozesse erkennen. Dies sind erstens die Transportkosten, die für die geografische Lage einer Region und für den Grad der handelspolitischen Integration zwischen Standorten stehen, zweitens das Marktpotenzial in Form von Skalenvorteilen mobiler Industrieunternehmen oder -branchen und drittens die Arbeitskräftemobilität. Das Wachstumspotenzial für eine Region hängt vom Zusammenspiel dieser teils gegenläufigen Kräfte ab.

Im Gegensatz zur neuen Außenhandels- und Wachstumstheorie erklärt die NEG die Herausbildung von (über Handelsbeziehungen hinausgehenden) vertikalen Unternehmensverflechtungen innerhalb einer Branche im wirtschaftlichen Integrationsprozess. Periphere Regionen können bei einem hohen Grad der ökonomischen Integration mit zentralen Regionen und sehr niedrigen Transportkosten ihre Branchenspezialisierung erhöhen. Bei gegebener Mobilität der Arbeitskräfte und steigenden Skalenerträge in der Industrieproduktion ist die Entstehung von Industrie-„Clustern“ in der Peripherie wahrscheinlich, wodurch möglicherweise ein existierendes Zentrum-Peripherie-Gefälle umgekehrt werden kann.<sup>181</sup> Neben Verflechtungen lokaler Industrieunternehmen am peripheren Standort kann auch eine vertikale Branchenvernetzung zwischen in- und ausländischen Standorten einen größeren Absatzmarkt für periphere Regionen schaffen und die Wettbewerbsfähigkeit der peripheren Region erhöhen.<sup>182</sup> Allerdings weist *Krieger-*

---

<sup>180</sup> Es ist in dieser Konstellation unklar, ob die zentripetalen oder -fugalen Kräfte dominieren, welche die gleichgewichtige Verteilung der mobilen Unternehmen und Arbeitskräfte letztlich bestimmen. *Krugman* geht davon aus, dass bei sehr niedrigen Transportkosten das Ausmaß der nutzbaren Skalenvorteile bedeutsamer ist als Transportkostenvorteile (vgl. *Krugman* [1991a], S. 21 f.). Ebenfalls weist *Schmutzler* darauf hin, dass Simulationen durchaus auf ein dezentrales Gleichgewicht zwischen zentralem und peripherem Standort für den Fall sehr niedriger Transportkosten hindeuten (vgl. *Schmutzler* [1999], S. 368). Andererseits zeigen beispielsweise wiederum *Brühlhart et al.* in ihrem Modell auf, dass zentrifugale Kräfte stärker sind und eine symmetrische Verteilung der Akteure über die Regionen wahrscheinlich ist (vgl. *Brühlhart et al.* [2004], S. 7).

<sup>181</sup> Vgl. *Lammers* (2002), S. 12 f., und *Puga* (2002), S. 384.

<sup>182</sup> Vgl. *Niebuhr/Stiller* (2004), S. 10 f.

*Boden*<sup>183</sup> darauf hin, dass nicht alle Industriebranchen gleichartig auf sinkende Handelskosten reagierten. Während skalenintensive Branchen am ehesten Kapazitäten in die Peripherie verlagerten, zögen Branchen mit weniger stark ausgeprägten Skaleneffekten später nach, und Branchen mit konstanten Skalenerträgen blieben im Zentrum.

Ein neuerer Zweig von NEG-Modellen, der sich mit möglichen Ausgleichsmechanismen für eine imperfekte Mobilität der Industriearbeitskräfte befasst, weist besonders vertikalen Verflechtungen zwischen Unternehmen und Arbeitskräften in Branchen entlang einer Produktions- und Wertschöpfungskette eine hohe Bedeutung zu.<sup>184</sup> Auch Auslandsdirektinvestitionen in lokalen Märkten können solche Kopplungseffekte zwischen Zwischen- und Endgütersektor und standortbezogene Branchenverflechtungen induzieren.<sup>185</sup> Eine zweite neuere Richtung der NEG, die in ihrer Verknüpfung mit der endogenen Wachstumstheorie besteht, zeigt ebenfalls auf, dass ausländische Direktinvestitionen über nachfrageinduzierte, vertikale Unternehmensverflechtungen zu regionalen Agglomerationen und einem regionalen Wachstumsprozess führen können.<sup>186</sup> Besonders fördert ein innovationsinduziertes Wachstum die Ballung der Unternehmen am Standort der Innovationsproduktion und generiert über sinkende Kosten für Innovationen weiteres Wirtschaftswachstum.<sup>187</sup> Über Lerneffekte können bei vertikalen Kopplungen zwischen Industriebranchen außerdem Wissens-Spillovers entstehen.<sup>188</sup>

Insgesamt also profitieren periphere Regionen nach den Annahmen der NEG bei einer Vertiefung der Handelsintegration mit zentralen Standorten über eine Ansiedlung mobiler Industrien. Dennoch zeigen neuere Modelle, die die NEG mit der endogenen Wachstumstheorie kombinieren, dass eine handelspolitische Integration von Regionen über einen bestimmten Integrationsgrad hinaus auch eine „dramatische“ Konzentration am zentralen Standort zur Folge haben kann, die ein bestehendes Zentrum-Peripherie-Gefälle über asymmetrische Wachstumsprozesse eher verstärkt als abbaut.<sup>189</sup>

---

<sup>183</sup> Vgl. *Krieger-Boden* (2000), S. 14 f.

<sup>184</sup> Vgl. *Krugman/Venables* (1995), *Venables* (1996), *Puga* (1999) und *Roos* (2003), S. 111 f.

<sup>185</sup> Vgl. *Markusen/Venables* (1999).

<sup>186</sup> Vgl. *Baldwin* (1999), S. 255.

<sup>187</sup> Vgl. *Philippe/Ottaviano* (2001), S. 948 ff.; S. 963.

<sup>188</sup> Vgl. *Baldwin/Forslid* (2000), S. 310.

<sup>189</sup> Vgl. *Baldwin* (1999), S. 262.

Die NEG modelliert die Optionen von Konvergenz- und Divergenzprozessen der regionalen Einkommen handelspolitisch integrierter Standorte.<sup>190</sup> Im Falle einer symmetrischen räumlichen Verteilung der Akteure erwirtschaften alle Standorte ein gleich hohes Einkommen, was eine Konvergenz der regionalen Einkommen begünstigt. Bei einer Konzentration der Industrieunternehmen im Zentrum ist das Einkommen dort höher als in der Peripherie. In diesem Falle wären sich verfestigende interregionale Einkommensunterschiede und ein Divergenzprozess zwischen Zentrum und Peripherie die Folge.

### 2.2.3 Grenzen der NEG

Insgesamt gibt die NEG deutliche Hinweise auf die zu erwartenden Veränderungen in Grenzregionen bei ökonomischer Integration. Sie kehrt insbesondere bei einem mittleren Niveau der Transportkosten zwischen zu integrierenden Regionen die neoklassische Kausalrelation um, dass Industriekonzentrationen das Ergebnis einer bestimmten Faktorausstattung darstellen, indem sie aufzeigt, dass die Herausbildung von Agglomerationen die ex ante-Ausstattung einer Region mit Faktoren über Ballungen mobiler Industrien verändern kann.<sup>191</sup> Die Nähe zu einem großen Absatz- und Bezugsmarkt mit hohem Einkommen der dort ansässigen Nachfrager induziert bei tiefer Handelsintegration der Standorte weitere Unternehmens- und Branchenansiedlungen. Die Ballung von Unternehmen in der zentralen Region fördert Innovationen, die wiederum den strategischen Wettbewerbsvorteil des Standorts verstärken können.<sup>192</sup> Ein besonderer Vorteil dieser Theorie besteht in der Abbildung der Mikro- und Mesoebene<sup>193</sup>, so dass sich neben unternehmens- und brancheninternen Größenvorteilen auch Lokalisations- bzw. Agglomerationsvorteile abbilden lassen.

Allerdings hängt das Ergebnis der beschriebenen Prozesse wesentlich von der Ausgangssituation der Regionen ab, denn es entstehen in den Modellen schwer umkehrbare Pfadabhängigkeiten.<sup>194</sup> Trotz der Berücksichtigung wichtiger Einflussgrößen regionaler Wachstumsprozesse in peripheren Regionen gibt es im Falle eines sehr hohen Integrationsgrades zwischen zentralen und peripheren Regionen keine eindeutige Lösung, so

---

<sup>190</sup> Vgl. *Krieger-Boden* (2000), S. 23 ff., und *Bröcker* (1997), S. 29.

<sup>191</sup> Vgl. *Krieger-Boden* (2000), S. 23.

<sup>192</sup> Vgl. *Abraham* (2002), S. 14.

<sup>193</sup> Vgl. *Roos* (2003), S. 108.

<sup>194</sup> Vgl. *Krugman* (1991a), S. 97. Vgl. auch *Brakman/Garretsen* (2003), S. 641.

dass unklar bleibt, ob Grenzregionen im Zuge steigender Integration profitieren.<sup>195</sup> Insbesondere fehlen bisher empirische Untersuchungen, die die Relevanz der NEG für Grenzregionen in West- bzw. Mitteleuropa getestet haben.<sup>196</sup>

Weitere Kritikpunkte beziehen sich auf die Modellannahmen. Einerseits wird kritisiert, dass die an sich statischen Modelle über Veränderungen der Transportkosten dynamisch interpretiert werden.<sup>197</sup> Andererseits wird die Vernachlässigung heterogener Unternehmen, die sich hinsichtlich ihrer Produktionstechnologien unterscheiden, in den älteren Modellen bemängelt.<sup>198</sup> Stellt man ferner nicht nur auf einen Industrie- und einen Agrarsektor, sondern auf mehrere Industriebranchen mit unvollkommener Konkurrenz ab, dann steigt der Komplexitätsgrad der Analyse stark an.<sup>199</sup> Nicht zuletzt ist anzumerken, dass bis heute eine umfassende empirische Prüfung der Modelle noch aussteht.<sup>200</sup>

Ein wesentlicher Gewinn der NEG liegt jedoch in der expliziten Berücksichtigung und abstrakteren Interpretationsweise des verwendeten Transportkostenbegriffs, unter dem sich neben den eigentlichen Transportkosten, die z. B. aufgrund geringerer administrativer Handelshemmnisse oder einer verbesserten interregionalen Infrastruktur im Zuge der Integration zweier Region sinken<sup>201</sup>, auch qualitative Faktoren subsumieren lassen, welche sich hemmend auf regionale Unternehmensverflechtungen auswirken.<sup>202</sup> Im Rahmen des im folgenden Kapitel erläuterten Netzwerkansatzes werden diese Einflussgrößen in stärkerem Maße in den Mittelpunkt der theoretischen Analyse gestellt.

### **2.3 Unternehmenskooperationen und der Netzwerkansatz aus der Neuen Institutionenökonomik**

Die bisher vorgestellten ökonomischen Theorien berücksichtigen bei der Erklärung räumlicher Integrationsprozesse überwiegend in Konkurrenz agierende, unabhängig wirtschaftende Unternehmen auf Märkten. Dies ist plausibel, da in regionalen Integrationsräumen häufig die Wettbewerbsintensität für Unternehmen zunimmt. Dennoch steht

---

<sup>195</sup> Vgl. *Niebuhr/Stiller* (2004), S. 10.

<sup>196</sup> Vgl. *Bröcker* (1999), S. 53 f.

<sup>197</sup> Vgl. *Niebuhr/Stiller* (2004), S. 11.

<sup>198</sup> Vgl. *Ottaviano* (2003), S. 672.

<sup>199</sup> Vgl. *Krieger-Boden* (1999), S. 239.

<sup>200</sup> Vgl. *Roos* (2003), S. 115. Insbesondere ist für die Fragestellung der Integration zweier peripherer Regionen nicht klar, wie das Niveau der Transportkosten tatsächlich einzustufen ist.

<sup>201</sup> Vgl. *Lammers/Stiller* (2000), S. 18.

<sup>202</sup> Dies sind z. B. Sprach- und kulturelle Barrieren.

gerade bei KMU in dieser Situation eine kooperative Zusammenarbeit gegenüber einem Wettbewerbsaspekt im Vordergrund.<sup>203</sup> Institutionenökonomische Ansätze erweitern deshalb die bisher beschriebenen Theorien um den Aspekt kooperativer Beziehungen von Unternehmen im Rahmen arbeitsteiliger Prozesse<sup>204</sup>, die neben Handelsbeziehungen auf vollkommenen Märkten, wie sie durch die neoklassischen Theorien abgebildet werden, und Direktinvestitionen koexistieren. Dazu werden zunächst in Kapitel II.2.3.1 Unternehmenskooperationen über den Transaktionskostenansatz erklärt. Ein Schwerpunkt des Kapitels liegt auf typischen Formen von Unternehmenskooperationen zwischen West- und Mitteleuropa (Kapitel II.2.3.2). Auf dem Konstrukt der Unternehmenskooperation basierende Formen der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit wie Unternehmensnetzwerke, Cluster und Industriedistrikte werden in den Kapiteln II.2.3.3 und II.2.3.4 dargestellt. Im Rahmen dieser mit dem Begriff Netzwerkansatz bezeichneten Theorien gewinnen qualitative, sog. „weiche“ Faktoren für die Erklärung interregionaler Wachstums- und Konvergenzprozesse an Bedeutung.

### **2.3.1 Unternehmenskooperationen**

#### **2.3.1.1 Begründung von Unternehmenskooperationen nach dem Transaktionskostenansatz**

Die theoretische Fundierung von Unternehmenskooperationen in der Neuen Institutionenökonomik geht auf den von *Coase* (1937) begründeten und *Williamson* (1985) maßgeblich weiter entwickelten Transaktionskostenansatz zurück. Diese Theorie erklärt die Entstehung von Unternehmen vor dem Hintergrund des einzelwirtschaftlichen Ziels einer effizienten Organisation von Transaktionen. Transaktionen stellen dabei Austauschbeziehungen bzw. Tauschvorgänge von Gütern und damit verbundenen Verfügungsrechten dar.<sup>205</sup>

*Coase*<sup>206</sup> nimmt an, dass statt des neoklassischen vollkommenen Marktes in der Realität Marktunvollkommenheiten vorliegen, welche zur Entstehung von Kosten bei der Nutzung des Markt-Preis-Mechanismus führen. Diese Kosten unterscheiden sich von den

---

<sup>203</sup> Vgl. *Neuberger* (1999), S. 10.

<sup>204</sup> Vgl. *Sander/Schmidt* (1998), S. 445.

<sup>205</sup> Vgl. *Williamson* (1981), S. 1544.

<sup>206</sup> Vgl. im Folgenden *Coase* (1937), S. 389 ff.

(neo-)klassischen Produktionskosten eines Unternehmens. Sie beziehen sich beispielsweise auf Informationskosten bei der Suche nach ex ante unbekanntem Güterpreisen, auf Kosten für die Aushandlung und den Abschluss von Verträgen sowie auf Anpassungskosten aufgrund von Unsicherheiten über zukünftig eintretende Umweltzustände.<sup>207</sup> Deshalb stellt *Coase* die These auf, dass durch die zentrale Koordination von Aktivitäten innerhalb einer Unternehmung diese sog. Transaktionskosten verringert werden können. Damit modelliert *Coase* neben dem Markt, auf dem idealtypischerweise anonyme Akteure Güter mit Hilfe der Koordination des Preismechanismus handeln, als Alternative für die Durchführung von Transaktionen die firmeninterne, über Management-Anweisungen geregelte Koordination.

*Williamson* greift die These von *Coase* auf und erweitert sie, indem er zwei Verhaltensannahmen der Akteure in seinen theoretischen Modellrahmen integriert, die in der neoklassischen Gedankenwelt weitgehend ausgeblendet werden:<sup>208</sup> Die Marktteilnehmer handeln demnach einerseits begrenzt rational, d. h. sie können Informationen nicht unbegrenzt beschaffen und verarbeiten. Andererseits haben sie Anreize, sich opportunistisch im Sinne von vertragsinkonform zu verhalten.<sup>209</sup> Aus diesen Verhaltensannahmen sowie aus der hohen Komplexität der ökonomischen Rahmenbedingungen resultieren Unsicherheiten, die nicht vollständig in Verträgen spezifiziert werden können und die deshalb die Höhe der Transaktionskosten entscheidend beeinflussen.<sup>210</sup> Weitere Einflussfaktoren der Transaktionskosten sind ferner die Häufigkeit der durchgeführten Transaktionen und der Umfang der transaktionsspezifischen Investitionen.<sup>211</sup>

Die Effizienz der gewählten Koordinationsform hängt nach der Transaktionskostentheorie also von der Summe der Produktions- und Transaktionskosten ab, die ein Unternehmen zu minimieren anstrebt. Unter Berücksichtigung der eingeschränkten Rationalität

---

<sup>207</sup> Vgl. *Williamson* (1981), S. 1544. Transaktionskosten können im Rahmen der Vertragsgestaltung ex ante als Informations-, Anbahnungs-, Verhandlungs- und Vertragskosten und ex post als Kontroll-, Durchsetzungs- und Anpassungskosten vorliegen (vgl. *Schoppe et al.* [1995], S. 150).

<sup>208</sup> Vgl. im Folgenden *Williamson* (1985), S. 43 ff.

<sup>209</sup> Die opportunistische Verhaltensannahme wird durch Informationsasymmetrien zwischen den Transaktionspartnern begünstigt und führt vor Vertragsabschluss zur Gefahr der Auswahl „schlechter“ Vertragspartner („*adverse selection*“) und nach Abschluss des Vertrages zur Nichtbeachtung vertraglicher Vereinbarungen durch den Partner („*moral hazard*“).

<sup>210</sup> Vgl. im Folgenden *Williamson* (1985), S. 56 ff., und *ders.* (1981), S. 1545 ff.

<sup>211</sup> *Williamson* (1981) unterscheidet dabei die Spezifität bezüglich des Standortes („*site specificity*“), bezüglich des Sachkapitals („*physical asset specificity*“), bezüglich des Humankapitals („*human asset specificity*“), bezüglich spezifischer Sondergüter („*dedicated asset specificity*“) und bezüglich des Markennamens („*brand name specificity*“).



und der Möglichkeit opportunistischen Verhaltens der Akteure ist eine vertragliche Fixierung der Transaktion quasi unmöglich – es sei denn, es bestünde ein sehr hoher Grad an gegenseitigem Vertrauen der Vertragspartner.<sup>212</sup> Damit hängt die Wahl der Koordinationsform einer Transaktion entscheidend von den Parametern Verhalten der Akteure, Unsicherheit, Häufigkeit und Spezifität der Transaktion ab. Es sind in einer komparativen Betrachtung drei Konstellationen von Koordinationsformen einer Transaktion möglich.<sup>213</sup>

- Bei geringem Grad an Unsicherheit, eher seltener Durchführung und niedrigen transaktionsspezifischen Investitionen kann eine Transaktion am kostengünstigsten über den Marktmechanismus abgewickelt werden. Marktliche Transaktionsbeziehungen zwischen Unternehmen zeichnen sich i. d. R. durch kurzfristige vertragliche Bindungen aus.
- Bei hoher Unsicherheit aufgrund eingeschränkter Rationalität bzw. Opportunismus der Akteure und einer hohen Komplexität der Umwelt, bei häufiger Durchführung und hohen transaktionsspezifischen Investitionen ist eine marktlich durchgeführte Transaktion im Vergleich zu alternativen Koordinationsformen mit höheren Kosten verbunden, und die unternehmensinterne, hierarchische Abwicklung von Transaktionen ist relativ kostengünstiger.<sup>214</sup>
- Zwischen diesen beiden Polen existiert ein Kontinuum organisationstheoretischer Konstrukte zur Koordination der Transaktion, die sowohl marktliche als auch hierarchische Elemente enthalten. Solche sog. „hybriden“ Formen sind beispielsweise bei mittlerem Grad der Spezifität kostenminimal.<sup>215</sup> Die Unternehmenskooperation ist eine dieser „hybriden“ Formen.

In der Praxis sind die Übergänge zwischen marktlichen, hierarchischen und „hybriden“ Formen (Unternehmenskooperationen) fließend. Als Abgrenzungskriterium zwischen Kooperation und Marktmechanismus kann aber die Fristigkeit bzw. Intensität der Zu-

---

<sup>212</sup> Vgl. *Williamson* (1985), S. 62 f. Entsprechende Verträge wären dennoch immens komplex und kostspielig (vgl. *Johanson/Mattsson* [1987], S. 41).

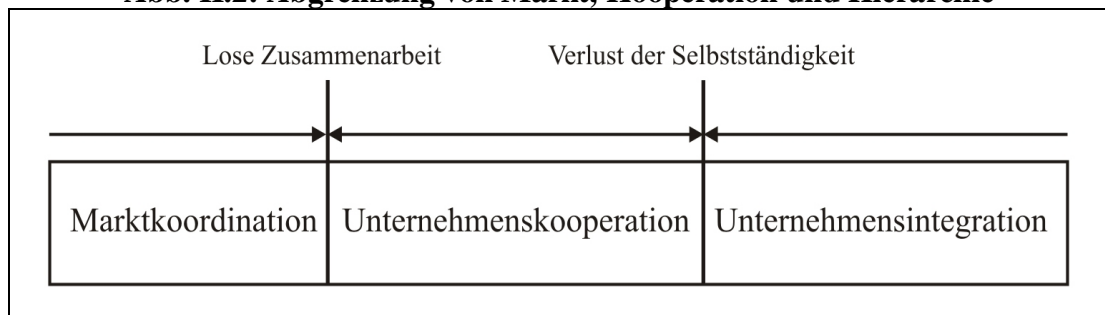
<sup>213</sup> Vgl. im Folgenden *Schoppe et al.* (1995), S. 157 ff., und *Picot* (1982), S. 276 f.

<sup>214</sup> Vgl. auch *Erlei et al.* (1999), S. 188 ff.

<sup>215</sup> Vgl. *Williamson* (1991), S. 280.

sammenarbeit gelten.<sup>216</sup> Ein loser und spontaner Gütertausch mit kurzfristiger Perspektive (z. B. ein Kaufvertrag) stellt im Allgemeinen keine Unternehmenskooperation dar, während ein mittel- und langfristig abgestimmtes Verhalten zwischen Unternehmen nach gängiger Auffassung als Kooperation zu bezeichnen ist. Der Verlust der Selbständigkeit der Partner (durch Mehrheitskapitalbeteiligungen, Unternehmensübernahmen oder einseitige Abhängigkeiten) wird andererseits als Abgrenzungskriterium der Kooperation zur hierarchischen Koordination einer Transaktion gesehen (Abb. II.2).

**Abb. II.2: Abgrenzung von Markt, Kooperation und Hierarchie**



Quelle: Meckl (1993), S. 13

Unternehmenskooperationen werden gewählt, wenn sowohl eine marktliche als auch eine hierarchische Koordination von Transaktionen mit höheren Kosten verbunden wären.<sup>217</sup> Gegenüber einer rein marktlichen Koordinationsform zeichnen sich Kooperationen durch eine stärkere (vertragliche) und langfristige Bindung der Partnerunternehmen aus, und es steht deshalb prinzipiell kooperatives gegenüber kompetitivem Verhalten der Kooperationspartner im Vordergrund.<sup>218</sup> Im Vergleich zur hierarchischen Koordination werden Kooperationen durch eine höhere Flexibilität und Selbständigkeit der Akteure charakterisiert.<sup>219</sup> So können die Transaktionspartner über Unternehmenskooperationen die Vorteile der Koordinationsmechanismen Markt *und* Hierarchie miteinander verknüpfen: Sie können sich spezialisieren; gleichzeitig wirkt ein über den Marktmechanismus entstehender Wettbewerbsdruck effizienzsteigernd.<sup>220</sup> Dabei profitieren die kooperierenden Akteure von einem hohen reziproken Vertrauen, das (im theoretischen Idealfall) aus dem Verzicht von „hold up“-Szenarien durch die Kooperations-

<sup>216</sup> Vgl. im Folgenden Meckl (1993), S. 13.

<sup>217</sup> Vgl. Pausenberger/Nöcker (2000), S. 395.

<sup>218</sup> Vgl. Jost (2000), S. 245.

<sup>219</sup> Vgl. Büchs (1991), S. 15 f.

<sup>220</sup> Vgl. Siebert (1991), S. 294 ff.

partner entsteht.<sup>221</sup> Kontrollkosten aufgrund opportunistischen Verhaltens des Partners können durch eine auf Reputation und Vertrauen basierende vertragliche, kooperative Koordination reduziert und gegenseitige Abhängigkeiten vermieden werden.<sup>222</sup>

### 2.3.1.2 Unternehmenskooperationen als Option zur Steigerung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit

Unternehmenskooperationen im In- oder Ausland stellen aufgrund der Möglichkeit, die Vorteile marktlicher und hierarchischer Koordination zu kombinieren bzw. deren jeweilige Nachteile zu umgehen, ein „*Instrument zur Verbesserung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit*“<sup>223</sup> für Unternehmen dar. Besonders eignen sich Unternehmenskooperationen zur Nutzung von Skalen- und Verbundvorteilen.<sup>224</sup> Auch können die beteiligten Unternehmen von einem besseren Informationsfluss und erleichterter Kommunikation profitieren, so dass technologische und Wissens-Spillover-Effekte, welche Skalenvorteile verstärken können, ermöglicht werden.<sup>225</sup> Gleichzeitig bleiben die effizienzsteigernde Wirkung des Marktdrucks und die Flexibilität der Akteure gewährleistet.<sup>226</sup> Insbesondere ist eine Spezialisierung der Firmen über eine Arbeitsteilung möglich.<sup>227</sup> Gerade für KMU scheint daher die Unternehmenskooperation zur Internationalisierung geeignet. Sie können sich in Unternehmenskooperationen auf profitable Felder konzentrieren<sup>228</sup> und gewinnen dabei in einem interorganisationalen Lernprozess spezifisches, kooperationsbezogenes Know-how.<sup>229</sup> KMU sind allerdings im Vergleich zu Großunternehmen mit größeren Schwierigkeiten bei der Nutzung der angenommenen Transaktionskostensparnisse konfrontiert.

Dafür sind kooperationspezifische Kosten verantwortlich, die adäquat berücksichtigt werden müssen. Dies sind typische Transaktionskosten wie z. B. Kosten bei der Suche

---

<sup>221</sup> Ebd. Mit dem Begriff des „*hold up*“ wird ein Risiko des erpresserischen Fehlverhaltens eines Kooperationspartners aufgrund unvollständig spezifizierter Verträge bezeichnet.

<sup>222</sup> Vgl. Schmidt (1998), S. 7, und Genosko (2001), S. 103. Vgl. auch Jost (2000), S. 246 f., und Fritsch/Koschatzky/Schätzl/Sternberg (1998), S. 247.

<sup>223</sup> Huber/Kletzan (2000), S. 1.

<sup>224</sup> Vgl. Sell (2002), S. 48.

<sup>225</sup> Vgl. Sydow (2002), S. 140 ff. Dies ist allerdings v. a. eine mögliche Implikation räumlicher Nähe, da Informationen Eigenschaften öffentlicher Güter aufweisen und zu einem „*spillover*“ und Agglomerationstendenzen führen können (vgl. Fujita/Thisse [1996], S. 345).

<sup>226</sup> Vgl. Sell (2002), S. 46, und Siebert (1991), S. 295.

<sup>227</sup> Vgl. Siebert (1991), S. 294.

<sup>228</sup> Vgl. Büchs (1991), S. 15.

<sup>229</sup> Vgl. Sydow, S. 140 ff.

nach Kooperationspartnern, Einigungskosten bei der Vertragsgestaltung, Kompromiss- und Koordinationskosten oder Kosten für die Kontrolle des Kooperationspartners.<sup>230</sup> Es wird angenommen, dass diesen Transaktionskosten bei internationalen Kooperationen eine wesentliche Bedeutung zukommt. Eine weitere Kostenkategorie besteht in der Gefahr des Abflusses von Know-how in der Kooperation.<sup>231</sup> Dieses Problem steht mit der Tatsache im Zusammenhang, dass kooperationsbezogenes Wissen i. d. R. informeller Natur und kaum kodifizierbar ist.<sup>232</sup> Die zusätzlichen Transaktionskosten mindern die Vorteile von Kooperationen und stellen für KMU ein Hemmnis zur Aufnahme von Unternehmenskooperationen dar.<sup>233</sup> Dies zeigt sich besonders daran, dass KMU horizontale Kooperationen zwischen faktischen Wettbewerbern selten eingehen.<sup>234</sup> Zudem spielt gegenseitiges Vertrauen der Akteure eine deutlich höhere Rolle als bei marktlichen oder hierarchischen Formen der Zusammenarbeit, so dass der Erfolg einer Unternehmenskooperation für die beteiligten Unternehmen nicht zuletzt von der Herausbildung eines vertrauensschaffenden Umfeldes bzw. der Verfügbarkeit vertrauensbildender Maßnahmen in der Kooperation abhängt.<sup>235</sup>

Schließlich ist der Beitrag der Kooperation zur Sicherung bzw. Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Akteure maßgeblich von der Wertschöpfungs- und Ressourcenintensität der Unternehmenskooperationen abhängig. Aufgrund dessen tragen nicht alle Typen einer internationalen Unternehmenskooperation in gleicher Weise zur Verbesserung der Wettbewerbsposition der kooperierenden Firmen bei, was im folgenden Kapitel aufgezeigt wird.

### **2.3.1.3 Abgrenzung und Systematisierung der Unternehmenskooperationen**

Unternehmenskooperationen lassen sich nach verschiedenen Kriterien abgrenzen, wie etwa nach der Stellung der Akteure innerhalb der Wertschöpfungskette.<sup>236</sup>

**Vertikale Unternehmenskooperationen** zwischen Unternehmen beziehen sich auf verschiedene Stufen der Wertschöpfungskette (z. B. Zulieferer-Abnehmer-

---

<sup>230</sup> Vgl. *Genosko* (2001), S. 103.

<sup>231</sup> Vgl. *Kutschker/Möblang* (1996), S. 330.

<sup>232</sup> Vgl. *Sydow* (2002), S. 140 ff.

<sup>233</sup> Vgl. *Huber/Kletzan* (2000), S. 13.

<sup>234</sup> Vgl. *Huber/Kletzan* (2000), S. 15.

<sup>235</sup> Vgl. *Siebert* (1991), S. 296 ff.

<sup>236</sup> Vgl. *Rumer* (1994), S. 33 f., und *Sell* (1995), S. 83 f.

Beziehungen), **horizontale Kooperationen** finden zwischen Unternehmen auf einer Wertschöpfungsstufe oder aus ähnlichen Branchen statt.<sup>237</sup> Das Ziel (internationaler) horizontaler Unternehmenskooperationen besteht im Allgemeinen darin, sich gegenseitig einen Zugang zu neuen Absatzmärkten zu verschaffen. **Diagonale, komplementäre bzw. konglomerate Unternehmenskooperationen** sind branchenübergreifende Kooperationen von Unternehmen, die oft eingegangen werden, um das eigene Produkt- bzw. Dienstleistungsangebot in der Zusammenarbeit zu ergänzen oder im Verbund größere Leistungskapazitäten zu erreichen.

Kooperationen zwischen Unternehmen können sich außerdem auf einen oder mehrere Funktionsbereiche des betrieblichen Leistungsprozesses beziehen, sind in der Realität aber meistens auf einen Bereich eingeschränkt. Insofern lassen sich Kooperationen wie folgt untergliedern:<sup>238</sup>

**Beschaffungskooperationen** dienen in erster Linie der Stärkung der Marktmacht kooperierender Unternehmen auf der Seite des Einkaufs, um günstigere Preise und Bezugsbedingungen durchzusetzen. Bei einer Koordinierung der Produktion durch eine Kooperation spielen **Zulieferungen** und **Koproduktionen** eine Rolle. Im Rahmen der Zulieferkooperation produziert das beauftragte Unternehmen Vorprodukte oder Bauteile bzw. nimmt eine Endmontage für den Auftraggeber nach dessen Produktspezifikation vor. Das Produkt wird i. d. R. unter dem Namen des Auftraggebers vertrieben. Bei der Koproduktion beliefern sich beide Partner wechselseitig mit Vor- und Endprodukten. Zielsetzung ist in diesem Falle die Abrundung der eigenen Produktpalette bei gleichzeitiger Nutzung von Spezialisierungsvorteilen. Von besonderer Bedeutung für diese Arbeit ist die internationale **Lohnveredelungskooperation**, die in Kapitel II.2.3.2 ausführlich dargestellt wird. **Vertriebskooperationen** werden eingegangen, um Märkte besser, schneller und systematischer zu erschließen. Dabei verfügt ein Kooperationspartner über ein markt- und wettbewerbsfähiges Produkt und der andere Partner über Vertriebskanäle, Marktkenntnisse bzw. Kundenbeziehungen. Auch eine Zusammenarbeit bei Nebenfunktionen wie Marktforschung, Logistik oder Marketing etc. bietet sich im Rahmen einer Vertriebskooperation an.

---

<sup>237</sup> Oft sind die Unternehmen grundsätzlich Konkurrenten, aber insbesondere bei lokal oder regional tätigen Unternehmen oder Unternehmen aus unterschiedlichen Ländern hebt sich die Konkurrenz-situation in der Kooperation auf.

<sup>238</sup> Vgl. Rath (1992), S. 31 ff.

Besonders bedeutsam sind **Innovations-** bzw. **Forschungs- und Entwicklungskooperationen**. In solchen Kooperationen können Unternehmen schneller verwertbare Forschungsergebnisse erzielen, im Vergleich zu einer ausschließlichen Eigenentwicklung Kostenersparnisse realisieren bzw. Zugang zu weiterem Know-how erhalten. Zusätzlich können Skaleneffekte im Bereich der Forschung und Entwicklung, bei der Vermarktung und der Produktion generiert werden.<sup>239</sup> Problematisch sind häufig aber die Geheimhaltung, die Kostenaufteilung und die Regelung zur Kommerzialisierung des erworbenen Wissens.<sup>240</sup>

Oft werden Unternehmenskooperationen weiter nach der Ressourcenintensität unterteilt. Dabei werden Kooperationen mit und ohne Kapitalbeteiligungen unterschieden, wobei die Kapitalbeteiligungen häufiger einseitiger als wechselseitiger Natur sind.<sup>241</sup> Typische Kooperationsformen ohne Kapitalbeteiligung sind:<sup>242</sup>

- **Sub(-unternehmer-)verträge („subcontracting“):**

Kennzeichen ist die vertikale Teilung des Produktionsprozesses und die Verlagerung eines Teilprozesses oder mehrerer Teilprozesse vom auftraggebenden Unternehmen an den auftragnehmenden Betrieb. Die Vermarktung der Güter kann entweder durch den Auftraggeber oder den Auftragnehmer erfolgen.<sup>243</sup>

- **Lizenzkooperationen und Know-how-Verträge:**

In diesem Falle wird dem Kooperationspartner erlaubt, durch Geheimhaltung (bei Know-how-Verträgen) bzw. durch Patente oder andere gewerbliche Schutzrechte (bei Lizenzverträgen) geschützte Waren oder Dienstleistungen zu produzieren oder zu vertreiben. Es findet ein direkter Transfer von Technologien und Know-how statt, beispielsweise durch die Übergabe von Gütern, Dokumenten, die Entsendung von qualifizierten Mitarbeitern oder die Schulung von Mitarbeitern.

- **Franchising-Abkommen:**

Im Rahmen dieser Kooperation räumt der Franchisegeber dem Franchisenehmer Nutzungsmöglichkeiten an Schutzrechten (z. B. Warenzeichen) ein und unterstützt

---

<sup>239</sup> Vgl. *Hahn/Gaiser/Heraud/Muller* (1995), S. 248.

<sup>240</sup> Vgl. *Rath* (1992), S. 35 ff.

<sup>241</sup> Vgl. *Sell* (1995), S. 83.

<sup>242</sup> Vgl. im Folgenden *Rath* (1992), S. 30 ff.; S. 53 ff., *ders.* (1990), S. 30 ff., und *Kranzusch/Wallau* (2001), S. 7 ff.

<sup>243</sup> Vgl. Kapitel II.2.3.2.

ihn darüber hinaus in weiteren betrieblichen Funktionsbereichen (z. B. beim Management und Marketing). Der Franchisegeber behält sich oft ein weitreichendes Weisungsrecht vor, um einen einheitlichen Außenauftritt sicherzustellen. Geläufig ist internationales Franchising besonders in der Konsumgüterindustrie und im Dienstleistungsbereich.

- **Beratungskooperationen**, z. B. Management- und technische Beratungsverträge:  
Bei dieser Form der Zusammenarbeit werden technisches Wissen oder generelle unternehmerische Fähigkeiten mittels Beratung übertragen. Oft wird diese Kooperationsform von einer Zusammenarbeit in den anderen betrieblichen Bereichen, etwa in der Produktion oder im Vertrieb, begleitet. Kennzeichnend sind Managementverträge besonders für den Investitionsgüterbereich.

- **Strategische Allianzen:**<sup>244</sup>

Hierbei stimmen sich zwei Unternehmen bei bestimmten Funktionsbereichen strategisch ab, um sich gegenseitig gegenüber Wettbewerbern zu verbessern. Strategische Allianzen werden v. a. in Hochtechnologiesektoren und von international agierenden Großunternehmen geknüpft.

Typische Kooperationsformen mit Kapitalbeteiligung sind:<sup>245</sup>

- **Joint Ventures:**

Bei dieser Kooperationsform beteiligen sich die Partner finanziell an einem Gemeinschaftsunternehmen, das eine eigene juristische Person darstellt. Einer der Vertragspartner hat i. d. R. seinen Sitz im Land des Joint-Venture-Unternehmens.<sup>246</sup>

- **100%ige Tochtergesellschaft:**

100%ige Tochtergesellschaften inländischer Unternehmen im Ausland sind rechtlich unabhängige Unternehmen, die sich allerdings vollständig unter der Kontrolle des inländischen Unternehmens befinden. Im Allgemeinen werden solche Unternehmen als Vertriebs- oder Servicestätten bzw. als Produktionsunternehmen im Ausland gegründet.<sup>247</sup> Eine 100%ige Tochterunternehmen in Form einer Produkti-

---

<sup>244</sup> Vgl. auch *Gerling* (1997), S. 25.

<sup>245</sup> Vgl. im Folgenden *Rath* (1992), S. 30 ff.

<sup>246</sup> Vgl. auch *Rath* (1990), S. 57.

<sup>247</sup> Vgl. auch *Kranzusch/Wallau* (2001), S. 13 f.

onsstätte bindet allerdings von allen Kooperationsformen mit Kapitalbeteiligung die meisten Ressourcen und impliziert daher ein sehr hohes unternehmerisches Risiko.

Kooperationen können darüber hinaus nach dem Grad der Kontrollrechte, die auf das Partnerunternehmen übertragen werden, oder nach ihrer Formalisierung systematisiert werden.<sup>248</sup>

Einen Überblick über die für diese Arbeit wichtigsten Typen internationaler Unternehmenskooperationen und andere Formen der Internationalisierung nach dem Transaktionskostenansatz gibt Abbildung II.3. Zusammenfassend hängt der Beitrag von Unternehmenskooperationen zur Wettbewerbsfähigkeit der Kooperationspartner einerseits von der **Wertschöpfungsintensität** der Kooperationen ab, d. h. davon, in welchem Maße die Unternehmen über die Kooperation einen strategischen Vorteil jenseits einfacher, komparativer Wettbewerbsvorteile erlangen, wie ihn beispielsweise die Produktion nicht-standardisierter oder innovativer bzw. wissensintensiv produzierter Güter und Leistungen darstellt. Andererseits beeinflusst auch die **Ressourcenintensität** der Kooperationen die betriebliche Wettbewerbsfähigkeit der kooperierenden Firmen, und zwar in dem Maße, in dem sie Kontrollrechte am ausländischen Partnerbetrieb erlangen und Ressourcen, insbesondere Humankapital und Wissen, in die Kooperation übertragen.<sup>249</sup>

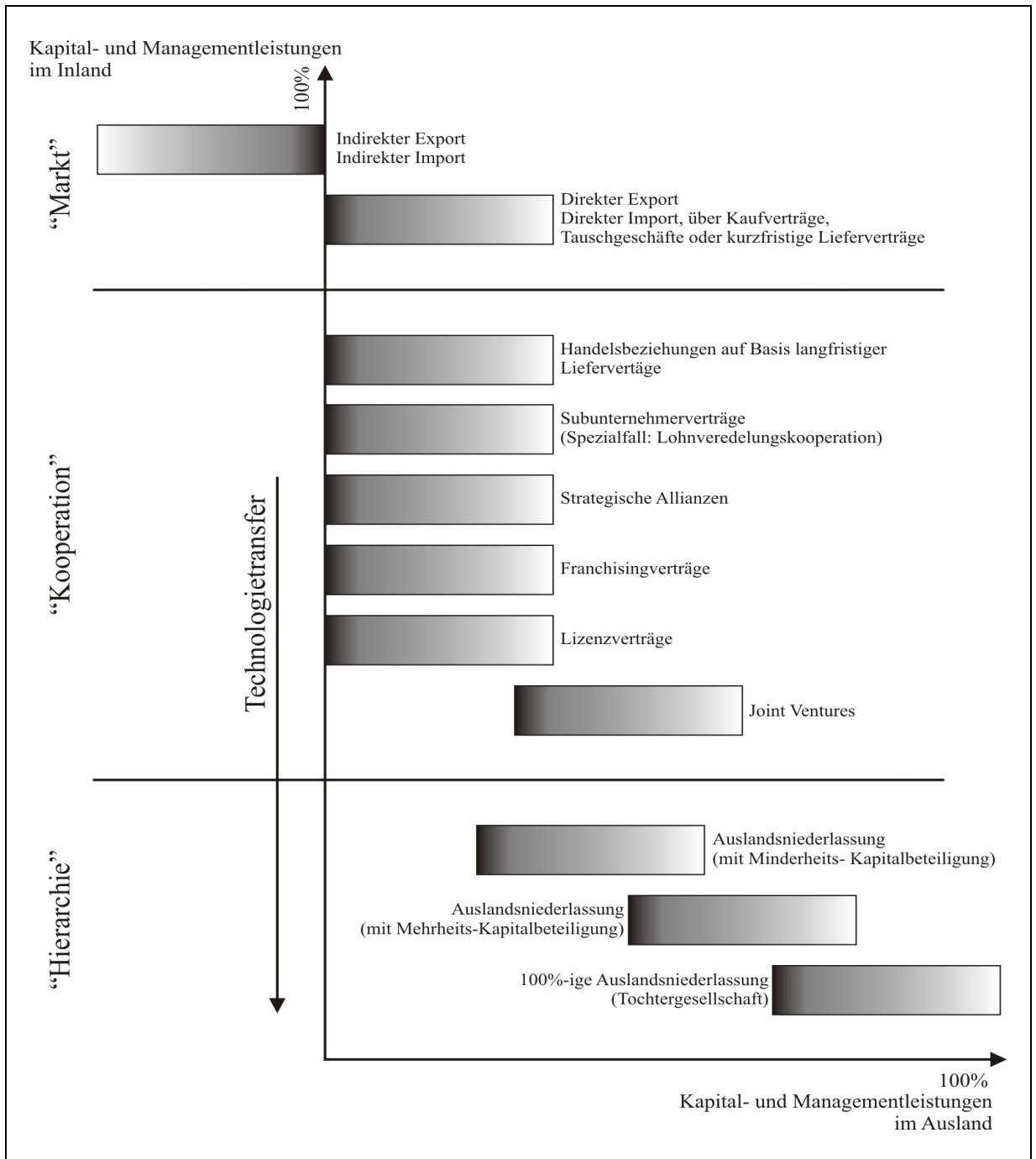
---

<sup>248</sup> Vgl. *Sell* (2002), S. 15 ff., und *Rath* (1990), S. 31 ff.

<sup>249</sup> Vgl. *Huber/Kletzan* (2000), S. 14 ff.



**Abb. II.3: Internationale Kooperationsformen nach dem Transaktionskostenansatz und in Abhängigkeit von der Integrationstiefe**



Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Sydow (2002), S. 104, Rumer (1994), S. 28, Siebert (1991), S. 293, und Meissner/Gerber (1980), S. 224

### 2.3.2 Besonderheiten internationaler Unternehmenskooperationen zwischen West- und Mitteleuropa

Die bisherige Arbeitsteilung zwischen Unternehmen aus West- und Mitteleuropa ist durch ein Spezialisierungsmuster gemäß komparativer Vorteile gekennzeichnet. MOE-Unternehmen verfügen im Rahmen der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit über Kostenvorteile bei arbeitsintensiv produzierten Gütern und westeuropäische Länder bei forschungs- oder know-how-intensiven Gütern und Leistungen.<sup>250</sup> Eine häufig praktizierte Form dieser Arbeitsteilung stellt die **Lohnveredelungs-** bzw. **Lohnfertigungs-** **kooperation** dar.<sup>251</sup>

**Passive Lohnveredelung** zwischen Unternehmen im In- und Ausland liegt vor, „wenn inländische Vorleistungsgüter ins Ausland exportiert, dort bearbeitet und anschließend ins Inland reimportiert werden“.<sup>252</sup> „Die Bearbeitung im Ausland erfolgt dabei in einer vertraglich festgelegten Art und Weise auf Rechnung des inländischen Auftraggebers“.<sup>253</sup> Passive Lohnveredelung bezieht sich im Allgemeinen auf die teilweise oder komplette Verlagerung von Produktionsstufen aus dem Inland ins Ausland aufgrund unterschiedlicher Arbeits- bzw. Lohnkosten, unterschiedlicher umweltrechtlicher oder steuerlicher Bedingungen in den Ländern. Diese Form der internationalen Arbeitsteilung eignet sich nur für Güter, deren Fertigungsprozess sich mit vertretbarem Kostenaufwand in Teilprozesse zergliedern lässt und die sich leicht und kostengünstig transportieren lassen. Sie setzt außerdem gute verkehrsinfrastrukturelle Bedingungen zwischen dem In- und Ausland voraus. Der Lohnfertigungsauftrag gründet entweder auf einer vertraglichen Kooperation zwischen dem inländischen Auftraggeber und dem ausländischen Produzenten auf der Basis von Liefer- bzw. Produktionsverträgen oder auf einem Joint Venture bzw. einem eigenen Fertigungsbetrieb des inländischen Unternehmens im Ausland. Häufig wählen die westeuropäischen Unternehmen jedoch aufgrund der Attraktivität hoher Flexibilität und eines geringen finanziellen Engagements eine

---

<sup>250</sup> Vgl. Berke/Trabold (1997), S. 288.

<sup>251</sup> Vgl. Gerling (1997), S. 24, Kranzusch/Wallau (2001), S. 6 f., und Möbius (1998), S. 47. Die Begriffe der Lohnveredelung oder Lohnfertigung entsprechen den Termini „*subcontracting*“ oder „*outward processing (trade)*“ im angelsächsischen Raum. Vgl. zu den Ausführungen im Folgenden Dieckheuer/Langenfurth (1995), S. 44 ff., Möbius (1998), S. 47 ff., Pellegrin (2001), S. 26 ff.; S. 60 ff., und Gabrisch (1995).

<sup>252</sup> Dieckheuer/Langenfurth (1995), S. 44 ff.

<sup>253</sup> Gabrisch (1995), S. 6.

vertragliche Kooperation. Auch deutsche Mittelständler mit Geschäftssitz in Grenznähe (beispielsweise zur Tschechischen Republik) präferierten bisher Lohnfertigungskooperationen bei ihrer Internationalisierung in MOE.<sup>254</sup> Solche Kooperationen zwischen Deutschland und Tschechien sind besonders in der lohnkostenintensiven Textil- und Bekleidungsindustrie, aber auch in anderen Branchen wie der Elektrofertigung, der Metall- und Maschinenbauindustrie und bei der Herstellung optischer Geräte anzutreffen. Ende der 1990er Jahre wurde der Bereich der Automobil(zuliefer)industrie zunehmend ein weiteres Ziel dieser Form der internationalen Arbeitsteilung.<sup>255</sup> Auch die Handelspolitik der EU in den 90er Jahren, die sich durch einen Wegfall von Zöllen und eine Marktöffnung für fast alle Industriegüter nach MOE auszeichnete, beförderte den Aufschwung des Veredelungsverkehrs zwischen West- und Mitteleuropa.

In kurzfristiger Perspektive profitieren beide Seiten von der Lohnveredelungs Kooperation. Westeuropäische Firmen können dadurch ihre firmenspezifische Produktivität über eine steigende Spezialisierung und Flexibilität erhöhen, ohne dauerhaft finanzielle Ressourcen im Zielland der Lohnveredelung zu binden, und sich im Inland stärker auf neben- oder nachgelagerte Produktionsbereiche (wie Forschung und Entwicklung oder Marketing) bzw. auf die Herstellung differenzierter Güter konzentrieren. Insbesondere können kooperierende Firmen in geografischer Nähe, also beispielsweise in west- und mitteleuropäischen Grenzregionen, zusätzliche Transaktionskostenvorteile realisieren, etwa aufgrund geringer Kontrollkosten des lohnveredelnden Unternehmens.<sup>256</sup> Für westeuropäische KMU sind diese (theoretischen) Vorteile möglicherweise wiederum weniger nutzbar; dafür sind beispielsweise administrative und bürokratische Hemmnisse oder hohe Suchkosten bei der Wahl des Kooperationspartners im MOE-Ausland verantwortlich.<sup>257</sup> Die lohnveredelnden MOE-Unternehmen erreichen ihrerseits zumindest kurzfristig einen gewissen Schutz vor wachsender globaler Konkurrenz und sammeln Erfahrungen auf bisher nicht erschlossenen Auslandsmärkten in Westeuropa. Im idealtypischen Fall nutzen sie in der Zusammenarbeit die Reputation und Marktkenntnis des westlichen Partners.<sup>258</sup>

---

<sup>254</sup> Vgl. *Boudier-Bensebaa/Brezinski* (2001), S. 38, und *Rumer* (1998), S. 84.

<sup>255</sup> Vgl. *Boudier-Bensebaa/Brezinski* (2001), S. 43 ff.

<sup>256</sup> Ebd.

<sup>257</sup> Vgl. *Boudier-Bensebaa/Brezinski* (2001), S. 45.

<sup>258</sup> Vgl. *Zschiedrich* (1999), S. 51.

Langfristig hängt die Aufrechterhaltung dieser Arbeitsteilung wesentlich von der Lohn- und Arbeitskostenentwicklung in MOE ab. Besonders unterstützen begleitende Direktinvestitionen westeuropäischer Unternehmen, die Stabilität der Beziehung der Partnerunternehmen und das gegenseitige Vertrauen der Akteure eine Weiterentwicklung der eher wertschöpfungsarmen Kooperation zu wissens- und wertschöpfungsintensiveren arbeitsteiligen Koordinationsformen, z. B. mit Teilnahme des lohnveredelnden Unternehmens an der Produktentwicklung.<sup>259</sup> Unter solchen Umständen kann ein Wissens- und Technologietransfer zwischen den Kooperationspartnern stattfinden. *Deardoff/Djankov*<sup>260</sup> stellen z. B. für Lohnveredelungskoperationen in der Tschechischen Republik eine positive Korrelation zwischen diesen Kooperationen und der Mitarbeiterqualifikation (als ein Kanal eines Wissenstransfers) in den tschechischen Firmen fest.

Ein Problem solcher vertikalen Kooperationsformen aus Sicht von MOE-Unternehmen ist die starke Kontrolle westlicher Unternehmen.<sup>261</sup> Auch führen Lohnfertigungskooperationen Konkurrenten, die sich anfänglich auf verschiedenen Märkten bewegen, zusammen, so dass sich neben komplementären Spezialisierungsmustern der Partnerunternehmen auch Konkurrenzverhältnisse einstellen können. Dies ist besonders dann der Fall, wenn im Rahmen der passiven Lohnveredelung auch vor- und nachgelagerte Produktionsprozesse zum veredelnden Betrieb verlagert werden. Ebenfalls können diese Kooperationen den notwendigen Strukturwandel in den MOEL verzögern und dort starke einseitige sektorale Abhängigkeiten bedingen.<sup>262</sup> Empirisch zeigt sich, dass ein hoher Anteil der Exporte der Tschechischen Republik nach Westeuropa auf Veredelungsaktivitäten zurückzuführen ist, obwohl die MOE-Staaten im Allgemeinen tendenziell zunehmend von Lohnveredelung unabhängige Exporte nach Westeuropa erzielen.<sup>263</sup>

Neben Lohnfertigungs- und Lohnveredelungskoperationen spielten in der Vergangenheit zwischen West- und Mitteleuropa auch Vertriebskooperationen über Lizenzvergabe oder Franchising-Abkommen, Forschungs- und Entwicklungskooperationen, Zulieferkooperationen im Rahmen internationaler Spezialisierungen, Joint Ventures sowie die Zusammenarbeit bei der technischen Beratung und beim Management-Aufbau vor

---

<sup>259</sup> Vgl. *Gerling* (1997), S. 24.

<sup>260</sup> Vgl. *Deardoff/Djankov* (2000).

<sup>261</sup> Vgl. *Pellegrin* (1999), S. 3.

<sup>262</sup> Vgl. *Berke/Trabold* (1997), S. 296 f., und *Pellegrin* (1999), S. 11.

<sup>263</sup> Vgl. *Pellegrin* (2001), S. 43 f. Vgl. auch *Boudier-Bensebaa/Brezinski* (2001) und *Gabrisch* (1995).

Ort eine Rolle.<sup>264</sup> Diese Auslandsengagements wurden allerdings eher von Großunternehmen und Konzernen als von KMU aus Westeuropa gewählt.

Die Integration ostdeutscher KMU in solche grenzüberschreitenden West-Ost-Kooperationen trat mit einiger Verzögerung ab etwa 1992 ein.<sup>265</sup> Aufgrund des zeitlichen Vorsprungs westdeutscher und westeuropäischer Unternehmen gegenüber ostdeutschen Betrieben bei der Kooperationstätigkeit mit MOE-Unternehmen stoßen Firmen aus Ostdeutschland im Zuge der EU-Osterweiterung u. U. auf Schwierigkeiten bei der eigenständigen Formierung von Unternehmenskooperationen und -netzwerken in MOE. Aufgrund der räumlichen Nähe ostdeutscher Grenzregionen zu den MOEL sind aber gerade grenzüberschreitende Unternehmensverflechtungen im kleinräumigen Radius bedeutsam, um die Entwicklung eines integrierten Wirtschaftsraums an der ehemaligen EU-Außengrenze zu fördern.<sup>266</sup>

### 2.3.3 Unternehmensnetzwerke

Der Begriff des Unternehmensnetzwerkes wird in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur unterschiedlich definiert.<sup>267</sup> Eine der geläufigsten Definitionen stammt von *Sydow*, der unter einem **Unternehmensnetzwerk** „eine auf die Realisierung von Wettbewerbsvorteilen zielende Organisationsform ökonomischer Aktivitäten (...), die sich durch komplex-reziproke, eher kooperative denn kompetitive und relativ stabile Beziehungen zwischen rechtlich selbständigen, wirtschaftlich jedoch zumeist abhängigen Unternehmungen auszeichnet“<sup>268</sup>, versteht.

Die teilweise unterschiedlichen Definitionen beziehen sich auf Organisationsformen mit ähnlichen Grundmustern, die sich als „die koordinierte Zusammenarbeit zwischen mehreren rechtlich selbständigen und formal unabhängigen Unternehmen“<sup>269</sup> in Form stabiler horizontaler und/oder vertikaler Verflechtungen zusammenfassen lassen. Die Koordination zwischen den Netzwerkpartnern findet weder vollständig über den Markt-Preis-Mechanismus noch vollständig über hierarchische Anweisungen statt, sondern es

---

<sup>264</sup> Vgl. *Zschiedrich* (1994), S. 261 f.

<sup>265</sup> Ebd.

<sup>266</sup> Vgl. *Krätke et al.* (1997), S. 197.

<sup>267</sup> Vgl. *Ragnitz/Wölfl* (2001), S. 315, *Fritsch* (1992), S. 90, und *Dieckmann* (1999), S. 35 ff.

<sup>268</sup> *Sydow* (2002), S. 78 f.

<sup>269</sup> *Siebert* (1991), S. 293.

überwiegen „hybride“ Koordinationsformen.<sup>270</sup> Damit kooperieren die Netzwerkunternehmen einerseits, stehen andererseits aber miteinander im Wettbewerb.<sup>271</sup> Ferner kennzeichnen Freiwilligkeit und gegenseitiges Vertrauen die Beziehungen der Netzwerkpartner.<sup>272</sup> Die Netzwerkaktivitäten der Unternehmen können sich auf unmittelbar dem Produktionsprozess zurechenbare Tätigkeiten (beispielsweise über Zuliefer- oder Abnehmer-Verhältnisse der Unternehmen) oder dem eigentlichen Prozess der Leistungserstellung vor- bzw. nachgelagerte Tätigkeiten (etwa Forschung und Entwicklung) beziehen.<sup>273</sup>

Unternehmensnetzwerke werden als wichtiges Instrument zur Verbesserung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen angesehen. Dafür werden folgende Gründe angeführt:<sup>274</sup>

- Die Unternehmen im Netzwerk können Ressourcen bündeln, z. B. durch ein Pooling von Arbeitskräften, gemeinsamen Einkauf oder eine Abstimmung von Produktionsprogrammen und Marketingstrategien.
- Die Netzwerkunternehmen können durch eine Spezialisierung externe Skalenvorteile sowie Verbundvorteile erzielen und deshalb ihre Produktions- und Transaktionskosten senken.
- Weiterhin werden die Kommunikationswege verkürzt.<sup>275</sup> Aufgrund dessen können Informationsasymmetrien zwischen den Netzwerkpartnern abgebaut und Risiken gepoolt werden.
- Die Netzwerkbeziehungen reduzieren ferner durch eine Atmosphäre des Vertrauens das kooperationsbezogene Risiko und Unsicherheiten.<sup>276</sup> Bei einer hohen Anzahl von Netzwerkpartnern werden beschaffungsseitige Abhängigkeiten vermieden.<sup>277</sup>

---

<sup>270</sup> Vgl. *Siebert* (1991), S. 294, und *Fritsch* (1992), S. 90 f.

<sup>271</sup> Vgl. *Huber/Kletzan* (2000), S. 12, und *Schmidt* (1998), S. 9 ff.

<sup>272</sup> Vgl. *Siebert* (1991), S. 296.

<sup>273</sup> Vgl. *Siebert* (1991), S. 293.

<sup>274</sup> Vgl. im Folgenden *Schmidt* (1998), S. 20 ff., *Sander/Schmidt* (1998), S. 445 f., *Barjak* (1997), S. 43, und *Ragnitz/Wölfl* (2001), S. 315.

<sup>275</sup> Vgl. *Zschiedrich* (2003), S. 337.

<sup>276</sup> Vgl. *Gerling/Schmidt* (1998), S. 263.

<sup>277</sup> Vgl. *Schmidt* (1998), S. 7 ff., und *Fritsch* (1992), S. 90 f.

Gleichzeitig können die Unternehmen eine hohe Selbständigkeit und Flexibilität erhalten.<sup>278</sup>

- Insbesondere ein langfristiges Engagement der Unternehmen kann die mikroökonomischen Vorteile eines Netzwerkes verstärken. Bei fehlendem Erfolg können Netzwerkbeziehungen gegenüber einer hierarchischen Koordination einfacher und mit geringeren Kosten aufgegeben werden.<sup>279</sup>

Gerade für KMU ist die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen in einem Netzwerk eine geeignete Regionalisierungs- und Internationalisierungsstrategie, über die sie eine höhere Flexibilität mit einer gesteigerten Effizienz und verbesserten Ressourcenallokation kombinieren können.<sup>280</sup> Konzentrieren sich die Netzwerkpartner an einem bestimmten Standort, so vereinfacht sich der Austausch von Gütern, Faktoren und Wissen zwischen den Netzwerkakteuren aufgrund räumlicher Nähe, und es können Agglomerationsvorteile entstehen. Dafür sind die Nutzung eines größeren regionalen oder branchenspezifischen Arbeitskräftepotenzials, der Zugang zu spezialisierten, nicht-handelbaren Zwischenprodukten aus Zulieferbranchen und die Nutzung von Wissens-Spillover-Effekten zwischen den Partnerunternehmen verantwortlich.<sup>281</sup> Über Cluster und Industriedistrikte können sich in Branchen mit hoher internationaler Wettbewerbsfähigkeit schnell wachsende Industrieregionen herausbilden.<sup>282</sup>

#### 2.3.4 Cluster, Industriedistrikte und kreative Milieus

Das Konzept der **Industriedistrikte** geht auf *Marshall* (1927) zurück, der unter einem „*industrial district*“ eine räumliche Konzentration von Unternehmen einer bestimmten Wirtschaftsbranche verstand, die sich aufgrund von externen Effekten und Lokalisationsvorteilen dynamisch entwickelt. In engem inhaltlichen Zusammenhang mit diesem Konzept steht der Begriff des Clusters.<sup>283</sup> **Cluster** zeichnen sich durch eine branchenübergreifende, vertikal, horizontal und/oder komplementäre Zusammenarbeit speziali-

---

<sup>278</sup> Vgl. *Siebert* (1991), S. 295.

<sup>279</sup> Vgl. *Gerling/Schmidt* (1998), S. 263.

<sup>280</sup> Vgl. *Schmidt* (1998), S. 7.

<sup>281</sup> Vgl. *Krugman* (1991a), S. 36 ff. Vgl. auch *Barjak* (1997), S. 44 f.

<sup>282</sup> Vgl. *Sternberg* (1996), S. 524 f.

<sup>283</sup> Vgl. *Porter* (1998a), S. 78.

sierter Unternehmen sowie unterstützender Institutionen (beispielsweise Universitäten, Verbände oder Kammern) in einem geografisch begrenzten Raum aus.

Die Kernthese der verwandten Konzepte lautet, dass die räumliche Nähe die Produktivität der Unternehmen erhöht, indem Transaktionskosten durch kurze Distanzen gesenkt werden, Agglomerations- bzw. Lokalisationsvorteile auf mikroökonomischer Ebene kostensenkend und effizienzsteigernd wirken, der Zugang zu lokal verfügbaren Produktionsfaktoren und zu Zulieferern verbessert und die Bildung von Vertrauen erleichtert wird.<sup>284</sup> Dadurch erhöht sich die Informationsgenerierung und -übertragung zwischen den Akteuren, und Institutionen im Cluster können schneller auf die Bedürfnisse der beteiligten Unternehmen reagieren. Trotz der kooperativ ausgerichteten Zusammenarbeit herrscht ein effizienz- und innovationsförderlicher Wettbewerb zwischen den Firmen, der die Produktivität der Unternehmen bzw. Branchen im Cluster steigert und die Innovativität des Clusters begünstigt. Darüber kann die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes erhöht werden.

Gegenüber Unternehmensnetzwerken an einem Standort zeichnen sich Cluster und Industriedistrikte durch eine über die arbeitsteiligen Produktionsprozesse hinaus gebündelte Zusammenarbeit mit einem Geflecht von Institutionen aus, die das Unternehmensnetzwerk im „Distrikt“ bzw. „Cluster“ nach außen vertreten, nach innen als Konfliktlösungsmechanismus agieren und die Bildung des notwendigen Vertrauens der Akteure unterstützen.<sup>285</sup>

Das wichtigste europäische Referenzbeispiel eines Industriedistrikts ist Norditalien.<sup>286</sup> Die zumeist kleinen und sehr kleinen Familienbetriebe in der Region „*Emiglia Romana*“ sind eher arbeitsintensiven Branchen zuzuordnen, oft an der Schnittstelle zwischen traditionellem Handwerk und industrieller Produktion. Sie setzen sowohl niedrig qualifizierte Arbeitskräfte als auch ein gut qualifiziertes, regional ansässiges Fachkräftepotenzial ein. Die Unternehmen konzentrieren sich typischerweise auf ein bestimmtes Produkt oder eine Produktgruppe. Das spezifische Beziehungsgeflecht zeichnet sich durch eine komplexe Mischung aus Wettbewerb und Kooperation aus. Im Verbund können die Betriebe externe Skalenerträge generieren, sind aber weniger stark auf die Bedie-

---

<sup>284</sup> Vgl. im Folgenden *Porter* (1998a), S. 79 ff.

<sup>285</sup> Vgl. *Maier/Tödting* (1996), S. 164 f.

<sup>286</sup> Vgl. im Folgenden *Telljohann* (1994), S. 46.



nung von Massenmärkten und die damit fast zwangsläufig einhergehende Kostenreduzierung fokussiert. Es kommt zur „flexiblen Spezialisierung“<sup>287</sup> der Unternehmen, über die sie spezifische Märkte bzw. Marktnischen bedienen und Qualität mit flexibler Produktion verbinden.

Über Netzwerke bzw. Cluster und Industriedistrikte können sich sog. „**creative**“ oder „**innovative Milieus**“<sup>288</sup> herausbilden. Dabei sind die Unternehmen in einer Region in ein spezielles soziokulturelles Umfeld „eingebettet“, in dem soziale Beziehungsstrukturen als Katalysator für die Vertrauensbildung wirken und maßgeblich die Netzwerkstrukturen, insbesondere die regionale Innovationsfähigkeit, stützen.

### 2.3.5 Grenzen des Netzwerkansatzes

Gegenüber den neuen außenhandels- und wachstumstheoretischen Ansätzen stellt die Institutionenökonomik die Bedeutung von Transaktionskosten und „weichen“ Faktoren, besonders von gegenseitigem Vertrauen, für die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit von Unternehmen im Inland oder grenzüberschreitend heraus. Im idealtypischen Fall bilden sich über „hybride“ Koordinationsformen netzwerkartige Strukturen bei der Zusammenarbeit der Firmen heraus, die zu Agglomerationen, regionalen Unternehmensnetzwerken oder Clustern bzw. Industriedistrikten führen und gerade in peripheren Regionen in langfristiger Sicht einen Wachstumsprozess stimulieren können. Dies ist der Fall, wenn die Netzwerkunternehmen reziproke, strategische Wettbewerbsvorteile erreichen, die sich z. B. in einer höheren Innovativität der Firmen niederschlagen. Die Einbeziehung regionaler (wirtschafts-)politischer Institutionen im Netzwerk zeigt auf, wie die regionale Wettbewerbsfähigkeit wirtschaftspolitisch beeinflusst werden kann. Besonders Wissenschaftseinrichtungen haben eine tragende Rolle bei der Generierung von Innovationen bzw. der innovativen Orientierung der Akteure im Cluster bzw. Industriedistrikt inne.

---

<sup>287</sup> Das von *Piore/Sabel* (1989) begründete Konzept der flexiblen Spezialisierung betont die Vorteile einer kleinteiligen Arbeitsteilung und stellt damit ein Gegenmodell zu dem bis in die 1980er Jahre populären Paradigma der Massenproduktion dar.

<sup>288</sup> Vgl. *Granovetter* (1985). Vgl. auch *Crevoisier* (2001), *Rösch* (2000) und *Fritsch* (2000), S. 106 ff.

Empirische Clusteruntersuchungen setzen zumeist am Referenzbeispiel des norditalienischen Industriedistriktes an.<sup>289</sup> An diesem Beispiel zeigt sich, wie KMU im Verbund Größenvorteile erreichen und wie auch traditionelle, arbeitsintensive Branchen aufgrund von Skaleneffekten dauerhaft wettbewerbsfähig sein können. Gerade an diesem Beispiel zeigen sich aber auch die Grenzen des Konzepts auf. Ein Distrikt muss bei Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen flexibel reagieren und benötigt besonders Großunternehmen zur Aktivierung von Netzwerken bzw. als Motor der Weiterentwicklung von regionalen Agglomerationen zu Clustern oder Industriedistrikten.<sup>290</sup> Im Ergebnis können sich eine stärkere Konzentration von Unternehmen und eine Standardisierung der Produktion einstellen, die der bisherigen, kleinteiligen Arbeitsteilung entgegenwirken.<sup>291</sup> Eine zu starke wirtschaftspolitische Fokussierung auf Clusterstrukturen kann zu einer Verfestigung bestehender (ungünstiger) Produktionsstrukturen, einer Monostrukturierung von Regionen und zu „lock in“-Effekten führen, welche potenzielle Netzwerkgewinne für die Unternehmen und die Region in Frage stellen.<sup>292</sup> Ergänzend muss darauf hingewiesen werden, dass es aufgrund mangelnder Quantifizierbarkeit von Transaktionskosten<sup>293</sup> und anderen qualitativen Einflussfaktoren in der Praxis schwierig ist, die Entstehung und Intensität von Unternehmensnetzwerken, Clustern und Industriedistrikten zu bestimmen. Dementsprechend beschränkt sich die empirische Evidenz zumeist auf Fallbeispiele mit Referenzcharakter, denen es allerdings häufig an einer umfassenden quantitativen Überprüfbarkeit fehlt.<sup>294</sup>

---

<sup>289</sup> Auch das US-amerikanische „Silicon Valley“ stellt ein Beispiel für einen Industriedistrikt dar.

<sup>290</sup> Vgl. *Grabher* (1993). Vgl. auch *Dörsam/Icks* (1997), S. 54.

<sup>291</sup> Vgl. *Semlinger* (1998), S. 14. In der theoretischen Literatur werden zwei Netzwerkkonzepte – regionale und strategische Netzwerke – gegenübergestellt. Während strategische Netzwerke sich gerade durch die Steuerung durch Großunternehmen auszeichnen, kennzeichnen KMU Netzwerke kleinteiliger Art innerhalb einer Region. Vgl. beispielhaft *Sydow* (2002), S. 38 ff.

<sup>292</sup> Vgl. *Sternberg et al.* (2004), S. 167 f., *Huber/Kletzan* (2000), S. 16, und *Ragnitz et al.* (2001), S. 224.

<sup>293</sup> Vgl. *Sydow* (2002), S. 146.

<sup>294</sup> Vgl. *Krätke/Scheuplein* (2001) und *Scheuplein* (2002), S. 124.

## **2.4 Theoretische Einflussgrößen regionaler Wachstums- und Konvergenzprozesse bei der Integration von Grenzregionen und die Rolle kooperativer Unternehmensverflechtungen**

Die Analyse der für die Fragestellung dieser Arbeit relevanten neueren ökonomischen Theorien stellt unterschiedliche Einflussfaktoren auf regionale Wachstums- und Konvergenz- oder Divergenzprozesse bei der handelspolitischen Integration von Grenzregionen heraus. Nur im Gesamtbild sind deshalb Hinweise auf potenzielle Entwicklungspfade von Grenzregionen im Zuge der EU-Osterweiterung theoretisch zu begründen. Im Folgenden wird daher die Rolle grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen als Einflussfaktor regionaler Wachstumsprozesse bei der Integration von Grenzräumen in einer Synthese zusammengefasst.

### **2.4.1 Exkurs: Zur eingeschränkten Relevanz der neoklassischen Theorien**

Bei der Analyse ökonomischer Anpassungsprozesse im Zuge der Integration von Grenzräumen weisen die neoklassische Außenhandels- und die neoklassische Wachstumstheorie<sup>295</sup> jeweils einen eingeschränkten Erklärungsgehalt auf. Beide Theorien erklären regionale Wachstums- und Entwicklungsunterschiede als Ergebnis exogener Ausstattungsdifferenzen. Aufgrund der rigiden Modellannahmen ergibt sich qua Automatismus eine Konvergenz der Regionen, welche die in der Realität gegebenen dauerhaften regionalen Disparitäten und Einkommensunterschiede von Grenzregionen nicht erklären kann.<sup>296</sup> In der neoklassischen Außenhandelstheorie übertragen sich exogene Unterschiede in den Arbeitsproduktivitäten bzw. Faktorausstattungen zwischen Standorten in Preisunterschiede, die sich bei Freihandel durch Faktorwanderungen und Außenhandel auflösen.<sup>297</sup> Die Produktions- und Handelsspezialisierung der zu integrierenden Regionen hängt im Wesentlichen von der ex ante Ausstattung der Regionen und den daraus resultierenden komparativen Kostenvorteilen im internationalen Standortwettbewerb ab. In der Modellwelt der neoklassischen Wachstumstheorie, die die statische Außenhandelstheorie um eine dynamische Perspektive ergänzt, wächst eine ärmere

---

<sup>295</sup> Eine umfassende Diskussion der Neoklassik findet sich bei *Martiensen (2000)* oder *Fritsch/Wein/Ewers (2003)*. Zur neoklassischen Außenhandels- und Wachstumstheorie vgl. *Krieger-Boden (1995a)*, S. 25 ff.

<sup>296</sup> Vgl. *Wagner (1993)*, S. 53.

<sup>297</sup> Vgl. *Krieger-Boden (1995a)*, S. 25 ff.

Region schneller als reichere Regionen, so dass die strukturell homogenen Länder langfristig gegen das gleiche Wachstumsgleichgewicht konvergieren und das gleiche bzw. ein ähnliches Einkommensniveau erreichen.<sup>298</sup>

Ökonomische Integration in den neoklassischen Modellen führt demnach zu einer Arbeitsteilung und Spezialisierung der Regionen gemäß komparativer Kosten- und Standortvorteile, zu einer Faktorpreiskonvergenz und zu steigender Wohlfahrt aller betrachteten Regionen.<sup>299</sup> Demnach wäre ein dauerhaftes arbeitsteiliges Produktions- und Handelsmuster zwischen Unternehmen und Branchen West- und Mitteleuropas auf der Basis einfacher, komparativer Wettbewerbs- und Kostenvorteile zu erwarten, wobei sich westeuropäische Produzenten auf humankapital- bzw. wissensintensive Güter und MOE-Anbieter auf die arbeitsintensive Produktion spezialisierten. Dieses arbeitsteilige Muster im internationalen Handel zwischen West- und Mitteleuropa wird einem in der Realität stattfindenden Upgradingprozess der Produktion in vielen MOEL nicht gerecht.<sup>300</sup>

Aufgrund des rigiden Annahmerahmens vernachlässigt die Neoklassik wichtige Bestimmungsgrößen regionaler Wachstumsprozesse wie beispielsweise die Existenz positiver Handelskosten oder regionaler Spezifika, z. B. Sprach- oder Mobilitätsunterschiede der Produktionsfaktoren. Darüber hinaus bieten die neoklassischen Theorien keine Möglichkeit und Veranlassung, das Wachstum von Grenzregionen wirtschaftspolitisch zu beeinflussen. Unternehmensverflechtungen jenseits von marktlichen Handelsbeziehungen auf der Basis exogener, komparativer Kosten- und Wettbewerbsvorteile werden nicht erklärt. Aufgrund dieser Schwächen bleiben die neoklassischen Theorien im Weiteren für die Untersuchung der Bedeutung grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen als Bestimmungsgröße der regionalen Wettbewerbsfähigkeit bei der Integration von Grenzregionen unberücksichtigt.

---

<sup>298</sup> Vgl. *Krieger-Boden* (1995a), S. 32 f.

<sup>299</sup> Vgl. *Krieger-Boden* (2000), S. 3.

<sup>300</sup> Vgl. *Schmidt* (1998), S. 15, *Berke/Trabold* (1996), S. 69, und *Krätke et al.* (1997), S. 38.

## 2.4.2 Unternehmensverflechtungen in der neuen Außenhandels- bzw. Wachstumstheorie und der NEG

Die neueren Ansätze der Außenhandels- und Wachstumstheorie, insbesondere die NEG, geben eine ambivalente Prognose für die Entwicklungsperspektiven von Grenzregionen innerhalb einer Wirtschaftsunion.<sup>301</sup>

Im Rahmen der neuen Außenhandelstheorie sind interne oder externe Skalenvorteile die entscheidenden wachstumsrelevanten Faktoren. Wie in der neoklassischen Außenhandelstheorie beruhen sie aber maßgeblich auf der exogenen, sektoralen Ausstattung der Regionen mit skalenintensiven Industrien. Im Rahmen der neuen Wachstumstheorie kommt es hingegen entscheidend auf die regionale Ausstattung mit akkumulierbaren Faktoren (Sach- und Humankapital, Wissen) an. Diese Ausstattung ist einzelwirtschaftlich und wirtschaftspolitisch beeinflussbar, insbesondere über die Intensität von Forschung und Entwicklung bzw. über die Wissensproduktion in der Region, im Speziellen aber auch durch Außenhandel mit wissens- und know-how-intensiven Gütern. Beide Theorieansätze führen aufgrund der Entstehung von Skalenvorteilen an einem Standort zu anhaltenden interregionalen Einkommens- und Wachstumsdisparitäten.<sup>302</sup>

Die NEG stellt v. a. die Betriebs- und Branchengröße in Form vertikaler Verflechtungen entlang einer Wertschöpfungskette bei unvollkommenem Wettbewerb als entscheidenden Einflussfaktor regionaler Konzentrations- und (in dynamischer Interpretation) Wachstumsprozesse heraus. Die Unternehmens- bzw. Branchengröße kann über vertikale Kopplungen zwischen Unternehmen und Branchen gesteuert werden. Dabei kommt es aber in entscheidendem Maße auf die Tiefe der Integration der Standorte an. Je nach Integrationsgrad ist entweder eine Konstellation möglich, bei der es Integrationsgewinner (das „Zentrum“ als Hochlohn- und -einkommensstandort) und -verlierer (die „Peripherie“ als Niedriglohn- und -einkommensstandort) gibt<sup>303</sup>, oder es besteht die Möglichkeit, dass eine periphere Region aufholt und sich die Einkommen im Zentrum und in

---

<sup>301</sup> Vgl. *Niebuhr/Stiller* (2004), S. 11.

<sup>302</sup> Allerdings kann eine Handelsausweitung bei wissensintensiven Gütern die regionale Konvergenz fördern (vgl. *Bröcker* [1998], S. 128). Empirisch wurde außerdem nachgewiesen, dass grenzüberschreitende Wissens-Spillovers im Zuge einer ökonomischen Integration die interregionale Konvergenz beschleunigen können (vgl. *Giannetti* [2002], S. 540).

<sup>303</sup> Vgl. *Roos* (2003), S. 108.

der Peripherie wieder angleichen.<sup>304</sup> Es wird vermutet, dass ein stabiles Zentrum-Peripherie-Gefälle in Branchen erwartet werden kann, in denen enge „forward“/„backward linkages“ vorhanden sind, d. h. in denen brancheninterne Kooperations- und Netzwerkstrukturen vorliegen.<sup>305</sup> Die Antwort auf die Frage, welche Konstellation bei tiefer Integration eintritt, lässt die NEG aber offen.

### **2.4.3 Unternehmenskooperationen im Rahmen des institutionenökonomischen Netzwerkansatzes**

Die institutionenökonomischen Ansätze, die Unternehmenskooperationen als Alternative zur marktlichen bzw. hierarchischen Organisation von Auslandsengagements erklären, stellen die Bedeutung regionaler Unternehmensnetzwerke, Cluster und Industriedistrikte für das Wachstum einer peripheren Region heraus. Dabei werden die für die Integration von Grenzregionen wichtigen Einflussgrößen Transaktionskosten und Betriebs- und Marktgröße berücksichtigt. Es wird angenommen, dass Unternehmen in Grenzräumen bei vollständiger Grenzöffnung kooperative Strategien für Unternehmensverflechtungen gegenüber marktlichen oder hierarchischen Koordinationsformen vorziehen.<sup>306</sup> Damit können europäische Unternehmen mit der Binnenmarkterweiterung über Netzwerkstrategien eine Konzentration von Wertschöpfungs- und Produktionsstufen an verschiedenen europäischen Standorten erreichen und Produktivitäts-, Skalen- und Standortvorteile nutzen.<sup>307</sup> Jedoch sind es vorrangig größere Firmen und multinationale Unternehmen, die solche Netzwerke bilden, während typische KMU – gerade in Grenzräumen – seltener in Netzwerke eingebunden sind.<sup>308</sup> Im idealtypischen Fall führen Netzwerkeffekte auf mikroökonomischer Ebene zu Lokalisationsvorteilen im Grenzraum und beeinflussen eine Konvergenz beider Grenzregionen positiv.

Der Netzwerkansatz ist gegenüber den bisher erläuterten Theorien in der Lage, die Existenz von Unsicherheiten aufgrund der Grenzbildung theoretisch abzubilden, welche die Transaktionskosten für kooperierende Firmen erhöhen und zu Marktverzerrungen füh-

---

<sup>304</sup> Vgl. *Krieger-Boden* (2000), S. 12.

<sup>305</sup> Vgl. *Mayerhofer* (2002), S. 11.

<sup>306</sup> Vgl. *Barjak* (1997), S. 46, und *Ratti* (1993), S. 253.

<sup>307</sup> Vgl. *Jungnickel/Keller* (2003), S. 671.

<sup>308</sup> Vgl. *Huber* (2003a), S. 953.

ren.<sup>309</sup> Jedoch zeigt dieser Ansatz auch auf, dass sich solche Unsicherheiten langfristig durch die Entstehung von Vertrauen zwischen Netzwerkpartnern auflösen können.<sup>310</sup>

#### 2.4.4 Zusammenfassende Darstellung der Einflussgrößen

Die in den Theorien herausgestellten, unternehmensseitig beeinflussbaren Wachstumsfaktoren fasst Tabelle II.2 zusammen.

**Tab. II.2: Determinanten regionaler Wachstums- und Konvergenzprozesse in den neueren ökonomischen Theorien**

<i>Theorie</i>	<i>Determinanten regionaler Wachstums- und Konvergenzprozesse</i>
Neue Außenhandelstheorie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exogene Ausstattung mit Produktionsfaktoren</li> <li>- Exogene Ausstattung mit Wirtschaftssektoren</li> <li>- <i>Betriebs- bzw. Marktgröße</i></li> </ul>
Neue (endogene) Wachstumstheorie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Endogenisierbare Ausstattung mit akkumulierbaren Produktionsfaktoren</i>, z. B. über Innovationen oder unternehmensinterne Forschung und Entwicklung</li> <li>- <i>Betriebs-, Branchen- bzw. Marktgröße</i> bei der Produktion technischen Wissens</li> </ul>
Neue Ökonomische Geographie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Betriebs-, Branchen- bzw. Marktgröße</i> an einem Standort, v. a. durch (<i>brancheninterne</i>) vertikale Verflechtungen zwischen Unternehmen entlang einer Produktionskette</li> <li>- <i>Endogenisierbare Ausstattung mit mobilen Produktionsfaktoren</i>, insbesondere mit mobilen Arbeitskräften</li> <li>- Handels- und Transportkosten</li> </ul>
Netzwerkansatz	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Betriebs-, Branchen- bzw. Marktgröße</i> durch Unternehmenskooperationen und -netzwerke</li> <li>- <i>Transaktionskosten</i></li> <li>- <i>Endogenisierbare Ausstattung mit quantitativen und qualitativen („weichen“) Produktions- und Standortfaktoren</i>, z. B. Vertrauen der Firmen und Zusammenarbeit der Unternehmen/Branchen mit regionalen Institutionen</li> </ul>

*Kursiv* = mikroökonomisch/einzelwirtschaftlich beeinflussbare Größe, Quelle: eigene Darstellung

An erster Stelle ist die Betriebsgröße zu nennen, die über Skaleneffekte im Unternehmen selbst bzw. über eine Verbundzusammenarbeit mehrerer Unternehmen erhöht werden kann. Daher eignen sich Formen der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit, in denen die beteiligten Unternehmen eine Verbesserung ihrer Betriebsgröße erreichen, besonders für KMU als Internationalisierungsoption mit möglicher positiver Rückkopplung auf den einheimischen Standort. Daraus können sich grenzüberschreitende (vorrangig vertikale) Branchenverflechtungen entwickeln, die bei entsprechender Größe des im idealtypischen Fall entstehenden Clusters bzw. Distrikts eine Verbesserung der Re-

<sup>309</sup> Vgl. Ratti (1993), S. 41 f.

<sup>310</sup> Vgl. Maier (2004).

gion mit Produktionsfaktoren, v. a. dem Arbeitskräftepotenzial, implizieren können. Die Faktorausstattung selbst ist ein zweiter wichtiger Einflussfaktor, wie er aus den dargestellten ökonomischen Theorien hervorgeht. Insbesondere die Ausstattung mit wissensproduzierenden Akteuren in einer Region beeinflusst deren Wettbewerbsfähigkeit. So können Unternehmen bzw. Branchen in Grenzübereichen über Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie Innovationen die Ressourcenausstattung des Standorts entscheidend verbessern. Eine im Ergebnis höhere Wertschöpfungsintensität der regionalen Produktion stellt eine günstige Rahmenbedingung der Wettbewerbsfähigkeit einer Grenzregion im internationalen Standortwettbewerb dar. Allerdings hängen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die regionalen Akteure, besonders für die Unternehmen, weiterhin wesentlich von den „weichen“ Standortfaktoren ab. Diese sind vorrangig über eine Einbindung regionaler (wirtschafts-)politischer Institutionen in Branchenverflechtungen innerhalb und außerhalb der Grenzregion beeinflussbar. Das theoretische Konzept des Clusters bzw. Industriedistrikts zeigt auf, dass über eine günstige Ausstattung mit „weichen“, also qualitativen Standortfaktoren auch die Allokation „harter“ Potenzialfaktoren (beispielsweise Know-how, Innovationen und qualifizierte Arbeitskräfte) positiv beeinflussbar ist.

Diese theoretischen Erkenntnisse über die Rolle grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen, speziell: Unternehmenskooperationen, bei der Integration von Grenzräumen zwischen West- und Mitteleuropa führen zur Ableitung von Arbeitshypothesen im folgenden Kapitel als Basis für den weiteren Gang der theoretischen und empirischen Analyse.

## **2.5 Hypothesen über die Rolle grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen bei der Integration von Grenzregionen im Zuge der EU-Osterweiterung**

Der Analyse werden folgende Arbeitshypothesen zugrunde gelegt:

**Arbeitshypothese 1 (H 1): Die Existenz einer „kritischen Masse“ grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen, besonders Unternehmenskooperationen, ist abhängig von der Dominanz mikroökonomischer Kooperationsanreize über Kooperationshemmnisse bei der handelspolitischen Grenzöffnung.**



Ausmaß und Intensität grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen im integrierten Grenzraum hängen von den Anreizen für grenznahe Firmen zur Aufnahme von wirtschaftlichen Kontakten und Verflechtungen im ausländischen Markt ab. Diese Anreize werden durch die Wirkung der Grenzbildung auf die Akteure gesteuert. Bei Grenzöffnung entstehen Vorteile auf mikroökonomischer Ebene für grenznahe Unternehmen, die einen Anreiz zur Internationalisierung im integrierten Grenzraum bilden sollten. Gleichzeitig wirken existierende Defizite der peripheren Grenzräume hemmend auf die Initiative der Unternehmen in den Grenzregionen, grenzüberschreitende Unternehmensverflechtungen, insbesondere Unternehmenskooperationen, zu formieren.

**Arbeitshypothese 2 (H. 2): Wertschöpfungs- und ressourcenintensive Unternehmenskooperationen eignen sich zur Steigerung von Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit kooperierender Unternehmen in Grenzregionen.**

Unternehmen in peripheren Regionen können in grenzüberschreitenden Unternehmenskooperationen ihre Produktivität und ihre betriebliche Wettbewerbsfähigkeit steigern. Gegenüber marktlichen oder hierarchischen Koordinationsformen für Auslandsengagements bieten Kooperationen mit ausländischen Firmen zusätzliche, mikroökonomische wirksame Vorteile. Insbesondere leisten Kooperationen einen Beitrag zur Überwindung grenzregionenspezifischer Kooperationshemmnisse (etwa durch eine Verbesserung der Betriebsgröße oder der Ressourcenausstattung regionaler Unternehmen). Die langfristige Eignung grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen zur Sicherung bzw. Erhöhung der einzelwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit hängt jedoch wesentlich von der Ressourcen- bzw. Wertschöpfungsintensität der Kooperationen ab. Insbesondere in wertschöpfungsintensiven Kooperationen können die Unternehmen langfristig nutzbare, strategische Wettbewerbsvorteile generieren, beispielsweise durch die Produktion nicht-standardisierter, differenzierter Güter oder über Innovationen. In ressourcenintensiven Kooperationen verfügen sie außerdem über Kontrollrechte an ausländischen Partnerunternehmen und werden in der Ausübung dieser Rechte in die Lage versetzt, die Kooperationen selbst wertschöpfungsintensiver auszugestalten. Wertschöpfungs- bzw. ressourcenarme Unternehmenskooperationen sind hingegen in der langen Frist kaum zur Verbesserung der Wettbewerbsposition von Firmen aus Grenzregionen geeignet. Es fehlen entweder ausübbar Kontrollrechte an ausländischen Partnerunternehmen oder

nur kurz-, maximal mittelfristig nutzbare einfache, komparative Kostenvorteile bilden die Basis der Kooperationstätigkeit.

**Arbeitshypothese 3 (H 3): Unternehmensnetzwerke und Cluster in peripheren Regionen sind dazu geeignet, die Produktivität der beteiligten Unternehmen und Branchen zu steigern sowie das regionale Wachstum positiv zu beeinflussen.**

Bei wert- bzw. ressourcenintensiver Ausgestaltung können grenzüberschreitende Unternehmenskooperationen einen Beitrag zur Erhöhung der einzelwirtschaftlichen Produktivität leisten, über die sich die Wettbewerbsfähigkeit einer Region im internationalen Standortwettbewerb verbessern kann. Besonders günstig auf die Entwicklung peripherer Regionen wirkt die Herausbildung grenzüberschreitender Unternehmensnetzwerke und Cluster im Grenzraum. Unternehmensnetzwerke bieten auf der Grundlage von Produktions- und Transaktionskostenvorteilen sowie positiven Externalitäten, besonders bei der Übertragung von Wissen, Produktivitätsverbesserungen für die am Netzwerk beteiligten Firmen. Es können Lokalisations- bzw. Agglomerationsvorteile im Grenzraum generiert werden. In dynamischer Betrachtung können Einkommen und Wachstum des Grenzraums steigen.

**Arbeitshypothese 4 (H 4): Unternehmensnetzwerke und Cluster in peripheren Regionen, die sich durch eine hohe Wertschöpfungs- bzw. Ressourcenintensität der kooperierenden Firmen auszeichnen, sind geeignet, den Abbau regionaler Disparitäten im integrierten Grenzraum zu unterstützen.**

Regionale bzw. interregionale Unternehmensnetzwerke und Cluster können unterstützend darauf hinwirken, dass periphere Regionen schneller wachsen und ihre Position im internationalen Standortwettbewerb verbessern. Im Fall zweier handelspolitisch integrierter Grenzregionen kann die relativ ärmere Region schneller wachsen, und im Ergebnis können regionale Disparitäten abgebaut werden. Eine Konvergenz der Regionen ist dann die Folge dieser Entwicklung. Dies ist umso wahrscheinlicher, wenn die an diesem Prozess partizipierenden Unternehmen in grenzüberschreitenden Unternehmenskooperationen und -netzwerken langfristig im globalen Wettbewerb nutzbare, reziproke Wettbewerbsvorteile erzielen. Eine Zusammenarbeit grenznaher Unternehmen auf der Basis ressourcen- und wertschöpfungsarmer Unternehmenskooperationen bzw. vornehmlich marktlicher Beziehungen bietet hingegen kaum Ansatzpunkte, die regionale Wettbe-

werbsfähigkeit der Unternehmen dauerhaft zu erhöhen, und unterstützt eher eine divergente als eine konvergente Wachstumsentwicklung der zu integrierenden Grenzregionen.

### **III Empirische Analyse der Rolle grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen, speziell: Unternehmenskooperationen, bei der Integration von Grenzregionen am Beispiel des südwestsächsisch-tschechischen Grenzraums**

#### **1 Potenziale für die Herausbildung von Kooperationen südwestsächsischer und tschechischer Unternehmen**

##### **1.1 Spezifika des zu untersuchenden Grenzraums**

Die an der Schnittstelle zwischen West- und Mitteleuropa gelegenen ostdeutschen Grenzräume zeichnen sich durch strukturelle Defizite aus, welche sich besonders beim Vergleich mit Ballungs- bzw. Agglomerationsräumen (in diesem Sinne zentralen Regionen) manifestieren und eine schwierige Ausgangsbasis für eine höhere regionale Vernetzung grenznaher Unternehmen darstellen.

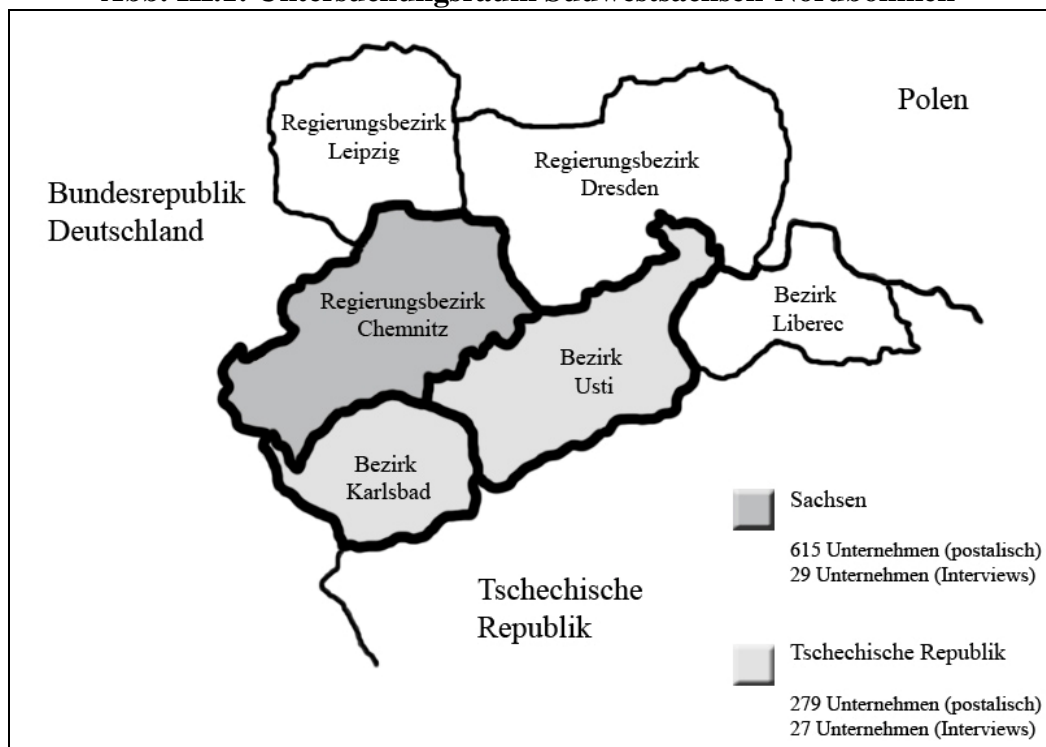
Der Grenzraum Südwestsachsen-Nordböhmen, der im Rahmen dieser Arbeit betrachtet wird, umfasst auf sächsischer Seite den Regierungsbezirk Chemnitz (NUTS-2-Region) – im Folgenden mit Südwestsachsen bezeichnet<sup>311</sup> – und auf tschechischer Seite die beiden an diese sächsische Region grenzenden Bezirke Ústí (Ústecký kraj) und Karlovy Vary (Karlovarský kraj), beides NUTS-3-Regionen (Abb. III.1).

Im Folgenden wird zunächst anhand ausgewählter Strukturmerkmale skizziert, inwieweit die südwestsächsisch-tschechische Grenzregion typische Charakteristika eines Grenzraums und einer peripheren Region aufweist.

---

<sup>311</sup> Diese Bezeichnung erfolgt in Anlehnung an die Abgrenzung des Zuständigkeitsgebietes der IHK Südwestsachsen Chemnitz-Plauen-Zwickau.

**Abb. III.1: Untersuchungsraum Südwestsachsen-Nordböhmen**



Quelle: eigene Darstellung

### 1.1.1 Marktpotenzial

Die Bevölkerungsdichte Südwestsachsens liegt über dem sächsischen und dem deutschen Durchschnitt, während die angrenzenden tschechischen Bezirke Ústí und Karlovy Vary sowie der dritte nordböhmische Bezirk Liberec eine geringere Bevölkerungsdichte als Südwestsachsen aufweisen (Tab. III.1). Die Bezirke Ústí und Liberec sind jedoch etwas dichter besiedelt als die Tschechische Republik im Durchschnitt.

**Tab. III.1: Bevölkerungsdichten in Südwestsachsen und Nordböhmen**

<i>Regionen</i>	<i>Einwohner je km<sup>2</sup> am 31.12.2003</i>
Regierungsbezirk Chemnitz (NUTS 2)	261 <sup>a</sup>
<i>Sachsen</i>	235
<i>Deutschland</i>	231
Bezirk Karlovy Vary (NUTS 3)	92
Bezirk Ústí (NUTS 3)	154
Bezirk Liberec (NUTS 3)	135
<i>Tschechische Republik</i>	129

<sup>a</sup> Stand: 01.01.2003; Quellen: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen, <http://www.statistik.sachsen.de>; Český Statistický Úřad, <http://www.czso.cz>

Trotz der relativ hohen Bevölkerungsdichte leidet Südwestsachsen wie andere ostdeutsche Regionen an einer Abwanderung vornehmlich junger, gut qualifizierter Arbeitskräfte und an den Auswirkungen eines allgemeinen Bevölkerungsrückgangs. Dies wird

sich zukünftig in einem sinkenden Marktpotenzial der Region aus der Sicht von Unternehmen niederschlagen.<sup>312</sup> Der Abwanderungsprozess verlangsamte sich allerdings in jüngster Zeit, und die sächsischen Agglomerationszentren Dresden, Leipzig und Chemnitz erzielten im Umland sogar tendenziell Bevölkerungszugewinne.<sup>313</sup> In Nordböhmen ging die Bevölkerung seit Anfang der 1990er Jahre nur leicht zurück, was u. a. auf eine geringe intraregionale Arbeitsmobilität tschechischer Arbeitnehmer zurückzuführen ist.<sup>314</sup> Ungeachtet dieser aktuellen und langfristig vorhandenen Defizite gehört Sachsen zu den wirtschaftsstärksten ostdeutschen Bundesländern. Dies zeigt sich beispielsweise an einer hohen Beschäftigten- und Industriedichte in den sächsischen Agglomerationsräumen, zu denen auch der Verdichtungsraum Chemnitz-Zwickau zählt.<sup>315</sup>

### 1.1.2 Beschäftigung und Arbeitslosigkeit

Im Vergleich stellt sich die Arbeitsmarktsituation in Nordböhmen etwas günstiger dar als in Südwestsachsen. Die Arbeitslosenquote der sächsischen Region lag im Jahr 2004 mit 19,6 Prozent deutlich über dem Wert der nordböhmischen Grenzregionen (Bezirk Karlsbad: 10,7 Prozent, Bezirk Ústí: 15,8 Prozent und Bezirk Liberec: 8,2 Prozent).<sup>316</sup> Allein der an Bayern grenzende Vogtlandkreis profitiert von einer niedrigeren Arbeitslosigkeit gegenüber dem südwestsächsischen Durchschnitt (2004: 17,0 Prozent). Auf tschechischer Seite ist die Arbeitslosigkeit besonders im Bezirk Ústí wesentlich höher als der tschechische Durchschnitt, der für 2004 bei 9,5 Prozent lag. Seit Beginn der ökonomischen Transformation der früheren Tschechoslowakei stieg die Arbeitslosigkeit in den tschechischen Grenzkreisen zu Sachsen deutlich an.<sup>317</sup> Nordböhmen stellt damit eine tschechische Region mit gravierenden Strukturproblemen dar. Besonders negativ wirkt in diesem Zusammenhang die bereits erwähnte, niedrige Mobilität nordböhmischer Arbeitskräfte.<sup>318</sup>

---

<sup>312</sup> Vgl. Jurczek (2002).

<sup>313</sup> Vgl. Kemper (2004), S. 669, und SMWA (2001), S. 7.

<sup>314</sup> Vgl. Pintaris/Riedel (2001), S. 44 ff.

<sup>315</sup> Vgl. SMWA (2001), S. 56.

<sup>316</sup> Quellen hier und im Folgenden: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2005), Statistisches Jahrbuch Sachsen 2005, und Český Statistický Úřad, <http://www.czso.cz> sowie <http://www.crossborderdatabase.de>.

<sup>317</sup> Vgl. Pintaris/Riedel (2001), S. 52 ff.

<sup>318</sup> Vgl. Myant et al. (1996), S. 169.

Die im Vergleich zu Tschechien höhere Arbeitslosigkeit in Sachsen ist allerdings auch dem spezifischen ostdeutschen Transformationsprozess geschuldet, der mit einem raschen, fast schockartigen Abbau von Industriearbeitsplätzen im Zuge der Unternehmensprivatisierungen einher ging und zu einem schnellen Anstieg der Arbeitslosigkeit führte.<sup>319</sup> Hingegen hatte die schrittweise Privatisierung und Transformation der tschechischen Wirtschaft einen eher verzögerten Abbau von Kapazitäten und Arbeitsplätzen zur Folge.<sup>320</sup>

### 1.1.3 Regionales Einkommen und regionale Produktivität

Regionales Einkommen und regionale Produktivität sind in Südwestsachsen niedriger als in grenzferneren ostdeutschen Regionen.<sup>321</sup> Dies äußert sich beispielsweise in niedrigeren Löhnen relativ zum ostdeutschen Durchschnitt.<sup>322</sup> Auch das Pro-Kopf-Einkommen der nordböhmischen Bezirke liegt unterhalb des tschechischen Durchschnitts.<sup>323</sup> Allgemein existiert im sächsisch-tschechischen Grenzraum ein Einkommens- und Kostengefälle (Tab. III.2), welches besonders bei Bezug der regionalen Einkommen auf den Durchschnittswert der EU deutlich wird. Während die sächsischen Grenzregionen im Jahr 2003 Werte von deutlich mehr als 70 Prozent des EU-25-Durchschnitts<sup>324</sup> des Pro-Kopf-Bruttoinlandsproduktes erreichen, liegt das in den tschechischen Grenzregionen erwirtschaftete Pro-Kopf-Einkommen mit weniger als 60 Prozent des Durchschnitts der 25 EU-Staaten deutlich unterhalb des sächsischen Niveaus. Aufgrund des Einkommensgefälles bestehen beträchtliche branchenübergreifende Unterschiede in den Arbeitskosten zwischen den beiden Grenzräumen (Tab. III.3).<sup>325</sup>

---

<sup>319</sup> Vgl. Myant *et al.* (1996), S. 10.

<sup>320</sup> Vgl. Myant *et al.* (1996), S. 132.

<sup>321</sup> Vgl. Alecke/Untiedt (2001a), S. 13 ff.

<sup>322</sup> Ebd.

<sup>323</sup> Quelle: Český Statistický Úřad, <http://www.czso.cz>.

<sup>324</sup> Als EU-25-Länder bezeichnet man die nach der Osterweiterung von 2004 25 EU-Staaten.

<sup>325</sup> Die Arbeitskosten in den Subbranchen des verarbeitenden Gewerbes streuen sowohl in Sachsen als auch in Tschechien teilweise stark. Während beispielsweise im Fahrzeug- und Maschinenbau sowie in der chemischen Industrie überdurchschnittliche Bruttolöhne gezahlt werden, zählt besonders die Textilindustrie zu den Sektoren mit unterdurchschnittlicher Entlohnung (vgl. Gerstenberger *et al.* [2004], S. 20 f.).

**Tab. III.2: Einkommensgefälle im sächsisch-tschechischen Grenzraum 2003**

<i>NUTS-2-Regionen</i>	<i>BIP p. c. in Euro (KKS) im Jahr 2003</i>	<i>BIP p. c. (KKS) im Jahr 2003, EU-25 = 100</i>
<i>Sächsische Grenzregionen</i>		
Regierungsbezirk Chemnitz	16.265	74,8
Regierungsbezirk Dresden	18.038	83,0
Regierungsbezirk Leipzig	17.720	81,5
<i>Tschechische Grenzregionen</i>		
Severozápad: Bezirke Karlovy Vary und Ústí	12.170	56,0
Severovýchod: u. a. Bezirk Liberec	12.817	59,0

Quelle: Eurostat (2006)

**Tab. III.3: Arbeitskosten<sup>a</sup> pro Stunde in Euro im Jahr 2000 im Vergleich**

<i>Branche</i>	<i>Sachsen</i>	<i>Tschechien</i>
C: Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden	21,15	4,91
D: Verarbeitendes Gewerbe	17,45	3,58
E: Energie-, Wasserversorgung	27,79	4,78
F: Baugewerbe	16,31	3,60
G: Kraftfahrzeughandel, Instandhaltung und Reparatur	15,63	3,89
H: Gastgewerbe	11,58	2,94
I: Verkehr und Nachrichtenübermittlung	14,12	4,08
J: Kredit- und Versicherungsgewerbe	28,89	6,89
K: Grundstücks- und Wohnungswesen, Unternehmensdienstleistungen	16,30	4,18

<sup>a</sup> Die Arbeitskosten pro Stunde beinhalten den Stundenlohn und die Personalzusatzkosten für ein Unternehmen (vgl. o. V. [2003], S. 1); Quelle: Gerstenberger et al. (2004), S. 35 mit eigener Ergänzung der NACE-Klassifikation (vgl. Tab. A.13)

In dynamischer Betrachtung allerdings relativiert sich das Kostengefälle.<sup>326</sup> In den vergangenen zehn Jahren stiegen die Arbeitskosten in Sachsen nur moderat an, und die Lohnstückkosten (ohne Personalzusatzkosten) sanken sogar leicht. Hingegen erhöhten sich seit 1995 sowohl die Arbeits- als auch die Lohnstückkosten in der Tschechischen Republik deutlich und wurden nicht adäquat durch eine steigende Arbeitsproduktivität kompensiert (Tab. III.4).

**Tab. III.4: Veränderung von Arbeits- bzw. Lohnstückkosten und Arbeitsproduktivität im Zeitraum 1995 bis 2002**

<i>Jahresdurchschnittliche Veränderungsrate in Prozent (jeweils in nationaler Währung)<sup>a</sup></i>	<i>Arbeitskosten</i>	<i>Arbeitsproduktivität</i>	<i>Lohnstückkosten</i>
Sachsen	+1,5	+2,7	-1,5
Tschechische Republik	+8,1	+2,4	+4,9

<sup>a</sup> keine isolierte Betrachtung von Wechselkurseffekten; Quelle: Gerstenberger et al. (2004), S. 39

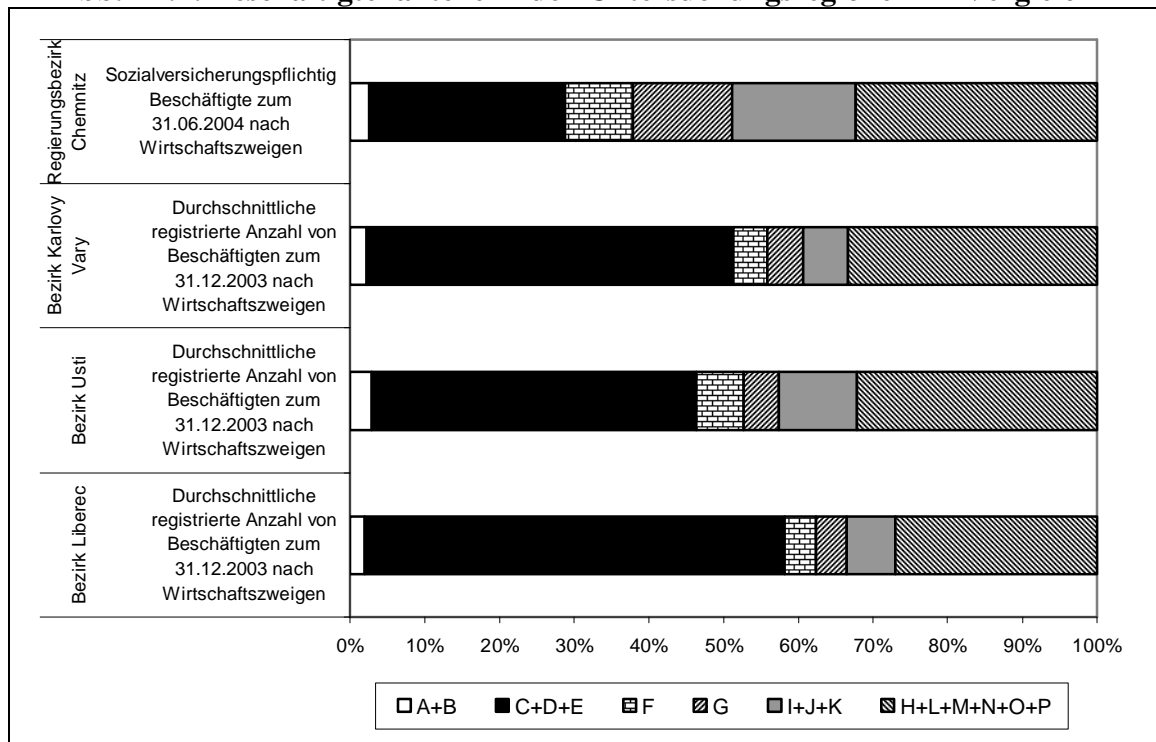
<sup>326</sup> Das Ifo Institut Dresden kommt bei Berücksichtigung der Eignerstruktur tschechischer Firmen zu dem Schluss, dass die höheren Verdienste in Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen die Lohnkostenvorteile Tschechiens gegenüber Sachsen teilweise relativieren. Dennoch prognostiziert das Institut anhand von Modellrechnungen, dass in stark internationalisierten Sektoren mit ähnlich hoher Arbeitsproduktivität im internationalen Vergleich der Kostenvorteil Tschechiens (und anderer MOEL) gegenüber Deutschland mittel- und langfristig erhalten bleiben wird (vgl. Gerstenberger et al. [2004], S. 25 ff.).



### 1.1.4 Sektoral- und Betriebsgrößenstruktur der Wirtschaft

Die sektorale Struktur der Wirtschaft in Südwestsachsen ist vom verarbeitenden bzw. produzierenden Gewerbe geprägt (Abb. III.2 und Tab. III.5). Darunter haben das Textil- und Bekleidungsgerwebe, die Metallbe- und -verarbeitung, der Maschinen- und Automobilbau sowie die Automobilzulieferindustrie eine herausragende Bedeutung für Einkommen und Beschäftigung in der Region (Tab. III.6).<sup>327</sup> Innerhalb dieser Branchengruppe zählen besonders der Maschinenbau und die Automobilindustrie zu den südwestsächsischen Wachstumsbranchen. In Nordböhmen prägt das produzierende Gewerbe die sektorale Wirtschaftsstruktur noch stärker als im südwestsächsischen Grenzraum (Abb. III.2 und Tab. III.5).

**Abb. III.2: Beschäftigtenanteile in den Untersuchungsregionen im Vergleich**



WZ- und CZ-NACE-Klassifikation: vgl. Tab. A.13; Quellen: eigene Berechnungen aus: *Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen* (2004), Statistische Berichte Nr. AVI 5 – hj 1/04; *Český Statistický Úřad* (2005), *Statistická Ročenka Karlovarského Kraje/Ústeckého Kraje/Libereckého Kraje*, jeweils 2004

<sup>327</sup> Vgl. auch Gerstenberger et al. (2004), S. 128.

**Tab. III.5: Struktur der Bruttowertschöpfung in Nordböhmen (2002) und Sachsen (2001) im Vergleich**

<i>Sektoren (CZ-NACE bzw. WZ-2003)<sup>a</sup></i>	<i>Regierungsbezirk Chemnitz</i>	<i>Bezirk Karlsbad</i>	<i>Bezirk Ústí</i>	<i>Bezirk Liberec</i>
A+B	1,6	2,6	2,0	2,1
C	0,3	6,4	4,5	1,4
D	16,9	28,2	26,6	41,4
E	2,9	4,2	7,9	2,1
F	7,9	6,5	7,6	6,3
G	9,7	8,9	8,3	10,3
H	1,1	4,5	1,8	2,2
I	5,8	9,8	13,4	8,5
J	3,3	1,6	1,5	2,1
K	23,0	6,5	8,9	9,1
L-O (Tschechien); L-P (Sachsen)	27,4	20,8	17,5	14,6

<sup>a</sup> Klassifikation: vgl. Tab. A.13; Quelle: eigene Berechnungen aus: *Český Statistický Úřad* (2005), *Statistická Ročenka Karlovarského Kraje/Ústeckého Kraje/Libereckého Kraje*, jeweils 2004; *Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen* (2004), Statistische Berichte Nr. P I 1-j/03

**Tab. III.6: Prozentuale Beschäftigtenanteile im verarbeitenden Gewerbe in Südwestsachsen 2003<sup>328</sup>**

<i>Klassifikation (WZ-2003)<sup>a</sup></i>	<i>Regierungsbezirk Chemnitz</i>
C	0,5
DA	7,2
DB	10,4
DE	6,7
DG	3,0
DH	3,4
DI	2,4
DJ	19,7
DK	14,3
DL	10,3
DM	17,5
DN	4,3

<sup>a</sup> Klassifikation: vgl. Tab. A.13; Unternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten; Quelle: eigene Berechnungen aus: *IHK Südwestsachsen* (2005)

Die drei nordböhmischen Bezirke sind dennoch nicht völlig homogen. So ist der Bezirk Karlsbad – anders als die Bezirke Ústí und Liberec – ländlich und vom Tourismus geprägt. Neben dem Dienstleistungssektor spielt auch der Bergbau für die regionale Beschäftigung in diesem Bezirk eine wichtige Rolle. Die Industrie im Raum Karlsbad basiert auf traditionellen Wirtschaftszweigen wie der Herstellung von Glas, Porzellan und

<sup>328</sup> Ein Vergleich zwischen den sächsischen und tschechischen Beschäftigtenanteilen in den Unterbranchen des verarbeitenden Gewerbes ist kaum aussagekräftig, da in den tschechischen Regionaldaten nur Industrieunternehmen mit mindestens 100 Beschäftigten bzw. Hauptsitz in der Region erfasst sind. Die folgenden Ausführungen basieren daher auf der Beschreibung der drei tschechischen Bezirke in den Jahrbüchern des Statistischen Amtes (Quellen im Folgenden: *Český Statistický Úřad* [2005], *Statistická Ročenka Karlovarského Kraje/Ústeckého Kraje/Libereckého Kraje*, jeweils 2004).

Nahrungsmitteln sowie der Textilproduktion und dem Musikinstrumentenbau. Aber auch Unternehmen aus der Automobilzulieferindustrie sind dort angesiedelt. Hingegen ist der Bezirk Ústí durch die Rohstoffgewinnung, besonders den Bergbau und die Energiegewinnung, sowie die chemische Industrie und die Ölverarbeitung charakterisiert. Weitere beschäftigungsstarke Subbranchen des produzierenden Gewerbes – v. a. in den Kreisen Chomutov, Most, Teplice und teilweise Ústí nad Labem – sind die Metallbe- und -verarbeitung, der Maschinenbau, die Elektrotechnik, die Glas- und Keramikherstellung und die Nahrungsmittelverarbeitung. In den Kreisen Litoměřice und Louny ist die Landwirtschaft ein wichtiger Wirtschaftszweig. Auch in dem nicht unmittelbar an Südwestsachsen grenzenden nordböhmischem Bezirk Liberec dominiert die Industrieproduktion, darunter die Glas- und Schmuckherstellung, die Kunststoffgewinnung und -verarbeitung sowie die Automobilzulieferindustrie. Letztere etablierte sich in diesem Bezirk seit Anfang der 1990er Jahre maßgeblich aufgrund der Präsenz einheimischer KMU. Die bisher getätigten Auslandsdirektinvestitionen in Nordböhmen konzentrieren sich auf diese sektoralen Schwerpunkte. In den Bezirken Ústí und Liberec tragen sie zu einer Spezialisierung auf die Automobilzulieferindustrie (im Bezirk Ústí auch auf die Metallverarbeitung und Textilindustrie) und im Bezirk Karlsbad auf die Nahrungsmittelverarbeitung, die Porzellan- und Baustoffherstellung ebenso wie den Dienstleistungsbereich bei.<sup>329</sup>

Im Vergleich zu Nordböhmen ist der Dienstleistungssektor (insbesondere der Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen) in Sachsen jedoch stärker ausgeprägt (Abb. III.2 und Tab. III.5).<sup>330</sup> Darunter sind besonders das Baugewerbe, der Handel und andere unternehmensnahe Dienstleistungen sowie die nachfrageorientierten Dienstleistungen Erziehung/Unterricht, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen beschäftigungsstark (Tab. III.7).

---

<sup>329</sup> Vgl. *Gerstenberger et al.* (2004), S. 207 f.

<sup>330</sup> Vgl. auch *SMWA* (2001), S. 48.

**Tab. III.7: Beschäftigtenanteile  
im sächsischen Handwerks- und Dienstleistungsbereich 2002**

<i>Klassifikation (WZ-2003)</i>	<i>Prozentuale Anteile der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten</i>
F	6,7
G	9,3
I	4,2
J	1,7
K	7,6
L	5,3
M-Q	16,8

Klassifikation: vgl. Tab. A. 13; Quelle: *Gerstenberger et al.* (2004), S. 80

Ein Defizit ostdeutscher und tschechischer Grenzräume im Zusammenhang mit ihrer Sektoralstruktur besteht darin, dass westdeutsche bzw. ausländische Investoren in beiden Regionen zumeist in sachkapitalintensive und eher beschäftigungsarme Produktionstechnologien investierten und vorrangig Auslandstöchter mit Werkbankfunktion etablierten.<sup>331</sup> Dies korrespondiert mit dem Befund, dass in Sachsen eigenständige KMU die Unternehmenslandschaft prägen und Großunternehmen fehlen, welche einen wesentlichen Beitrag zur Beschäftigung und zum Einkommen der Region leisten, höhere Produktivitäten ebenso wie Vorteile bei der Erschließung von (ausländischen) Absatzmärkten aufweisen. Dies wird anhand der Betriebsgrößenstruktur südwestsächsischer Unternehmen, aber auch bei nordböhmischen Firmen deutlich (Tab. III.8).<sup>332</sup>

**Tab. III.8: Beschäftigtengrößenklassen der Firmen in Südwestsachsen  
und Nordböhmen zum 31.12. 2003 im Vergleich (Anteile in Prozent)**

<i>Beschäftigungs- größenklassen</i>	<i>Regierungsbezirk Chemnitz</i>	<i>Bezirk Ústí</i>	<i>Bezirk Karlovy Vary</i>	<i>Bezirk Liberec</i>
0-9	88,0	96,5	96,9	96,9
10-49	9,9	2,8	2,5	2,3
50-249	1,8	0,6	0,6	0,5
>250	0,3	0,1	0,1	0,1

Bei etwa einem Viertel der Unternehmen in den tschechischen Bezirken fehlen Angaben. Quelle: eigene Berechnungen aus: *Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen* (2004), Statistische Berichte Nr. D II 1 – j/03; *Český statistický úřad* (2004), *Statistická Ročenka Karlovarského Kraje/Ústeckého Kraje/Libereckého Kraje*, jeweils 2003

<sup>331</sup> Vgl. *Brenke/Schmidt* (1999), S. 110 f., *Myant et al.* (1996), S. 23, und *Pavlinek* (2004), S. 53.

<sup>332</sup> Vgl. *Weiß/Brenke* (1998), S. 11 ff., und *Beer/Ragnitz* (1997), S. 12 f. In Tschechien führt die Aufnahme tschechischer Privatpersonen, die als Gewerbetreibende und Unternehmer im Nebenerwerb tätig sind und damit keine typischen Klein- und Mittelständler repräsentieren, in der Statistik zu Verzerrungen. Vgl. dazu *Myant et al.* (1996), S. 135.

### 1.1.5 Agglomerationen in Südwestsachsen und Nordböhmen

Als Branchen, in denen Skalen- oder Lokalisationsvorteile zu räumlichen Konzentrationen führen, existieren in Südwestsachsen der Automobilbau bzw. die Automobilzulieferindustrie, das Textil- und Bekleidungsgewerbe, der Maschinenbau, die Metall- und Elektroindustrie und ansatzweise auch der Bereich des Recycling und der Energieversorgung sowie der Möbel-, Spielwaren- und Musikinstrumentenbau.<sup>333</sup> Damit weist das Spezialisierungsmuster der südwestsächsischen Industrie in einigen Branchen Clusterstrukturen auf, die zumindest teilweise Charakteristika regionaler Netzwerke besitzen. Dies sind der Maschinenbau im Raum Chemnitz, die Automobilindustrie im Raum Chemnitz-Zwickau, die Textilindustrie im Vogtland/Erzgebirge und flächendeckend die Metallbe- und -verarbeitung. Besonders der Verdichtungsraum Chemnitz-Zwickau stellt auch bezüglich des clusterrelevanten Kriteriums Arbeitskräftepotenzial einen regionalen Agglomerationsraum dar.

Aufgrund des Zuflusses an Auslandsdirektinvestitionen in die in Nordböhmen vertretenen wachstumsstarken Branchen des verarbeitenden Gewerbes, v. a. in die Automobilindustrie, die Kunststoffverarbeitung, die Metallverarbeitung und den Maschinenbau, weisen diese Sektoren Ansätze für Cluster auf. Allerdings werden sie in starkem Maße durch die Präsenz multinationaler Konzerne gesteuert.<sup>334</sup> Netzwerkstrukturen in Industrien unter Beteiligung von KMU bzw. mit kleinräumiger Ausrichtung sind in den nordböhmisches Bezirken seltener vertreten. Innerhalb der Tschechischen Republik besteht zudem ein deutliches Regionalgefälle zwischen der Hauptstadt Prag und deren Umland sowie den peripheren Bezirken.<sup>335</sup> Räumliche Konzentrationen von Branchen und Arbeitskräften in den nordböhmisches Grenzregionen sind am ehesten im Bezirk Ústí mit den Städten Ústí nad Labem, Most, Chomutov und Teplice ausgeprägt. Die Bezirke Karlsbad und Liberec zeichnen sich eher durch einen Mangel an urbanen Ballungsräumen aus. Insgesamt gibt es in Nordböhmen gegenüber Südwestsachsen weniger deutliche Ansätze für regionale Branchencluster bzw. Agglomerations- und Verdichtungsräume. Dabei spielt auch eine Rolle, dass die Clusterbildung einiger Branchen in Südwestsachsen maßgeblich auf einen entsprechenden wirtschaftspolitischen Ansatz

---

<sup>333</sup> Vgl. *IWH* (2004), S. 200. Vgl. auch *Lichtblau et al.* (2005) und *Kronthaler* (2004).

<sup>334</sup> So beispielsweise durch das Werk des Automobilproduzenten Škoda in Mladá Boleslav (bei Prag).

<sup>335</sup> Vgl. *Pintarits/Riedel* (2001), S. 47.

zurückzuführen ist, während eine Clusterstrategie in der Wirtschaftspolitik der Tschechischen Republik, die sich anfangs v. a. auf makroökonomische Daten konzentrierte<sup>336</sup>, erst seit jüngster Zeit existiert.<sup>337</sup>

### 1.1.6 Sonstige Standortfaktoren

Die in Sachsen und in den nordböhmisches Bezirken getätigten Auslandsinvestitionen in Schlüsselbranchen fungierten in der Vergangenheit als Motor der regionalen Entwicklung. Diese Investitionen konzentrierten sich auf das verarbeitende Gewerbe und den Dienstleistungssektor.<sup>338</sup> Herauszuheben sind bedeutende Einzelinvestments in der Elektrotechnik und im Fahrzeugbau; allerdings profitierten auch andere, weniger wachstumsstarke Branchen (z. B. das Textil- und Bekleidungsgewerbe bzw. die Nahrungsmittelverarbeitung) von ausländischen Investitionen.<sup>339</sup> Bedeutende Auslandsdirektinvestitionen in Nordböhmen fanden fast ausschließlich im verarbeitenden Gewerbe statt, während der Dienstleistungssektor im tschechischen Grenzraum Nordböhmen kein Ziel ausländischer Investoren darstellte.<sup>340</sup> Die Verteilung ausländischer Direktinvestitionen in der Tschechischen Republik ist außerdem durch eine herausragende Rolle der Städte Prag und Brno gekennzeichnet. Ende 2001 konzentrierten sich beispielsweise 60 Prozent der Auslandsdirektinvestitionen in Tschechien auf die Regionen Praha und Štredočesky, den Agglomerationsraum der tschechischen Hauptstadt.<sup>341</sup> Außerdem existieren in Nordböhmen nur wenige Tochterfirmen von Auslandskonzernen, die sich nicht nur auf eine kostengünstigere Massenproduktion beschränken, sondern auch in internationale Unternehmensnetzwerke integriert sind.<sup>342</sup>

Südwestsachsen zählt zu den innovativen Regionen Ostdeutschlands.<sup>343</sup> Die Güterproduktion im ostdeutschen Industriebereich, auch in Sachsen, wird zunehmend for-

---

<sup>336</sup> Vgl. *Myant et al.* (1996), S. 95.

<sup>337</sup> Vgl. auch *CzechInvest* (Online-Ressource: <http://www.czechinvest.cz>).

<sup>338</sup> Vgl. *SMWA* (2001), S. 101 ff.

<sup>339</sup> Ebd.

<sup>340</sup> Auslandsdirektinvestitionen im Bezirk Ústí fanden beispielsweise in der Automobilindustrie (16 Großinvestitionen), im Maschinenbau (zehn Großinvestitionen), im Bereich der Elektronik (acht Großinvestitionen), in der chemischen Industrie (neun Großinvestitionen) sowie im Textil- und Bekleidungsgewerbe (vier Großinvestitionen) statt (Stand: August 2004, Quelle: *CzechInvest*, <http://www.czechinvest.org>).

<sup>341</sup> Vgl. *Pavlinek* (2004), S. 51.

<sup>342</sup> Vgl. *Pavlinek* (2004), S. 53 f.

<sup>343</sup> Vgl. *Franz* (2005) und *Schmalholz* (2003).

schungsintensiver.<sup>344</sup> In der Region Südwestsachsen verfügt besonders der Agglomerationsraum Chemnitz-Zwickau über eine hohe Dichte von universitären Forschungsinstitutionen sowie von Akademikern im technisch-naturwissenschaftlichen Bereich. Dennoch ist die Anzahl außeruniversitärer Forschungseinrichtungen, denen eine tragende Rolle bei der Stärkung des innovativen Potenzials einer Region zukommt, in Südwestsachsen unzureichend.<sup>345</sup> Im Vergleich zu Nordböhmen besitzt Sachsen aber Vorteile in der Ausstattung mit den Wachstumsfaktoren Humankapital und Wissen sowie mit einer adäquaten Forschungsinfrastruktur.<sup>346</sup>

### **1.1.7 Zusammenfassende Beurteilung der Spezifika des Untersuchungsraums**

Als Fazit dieser Betrachtungen ist festzustellen, dass beide Grenzräume charakteristische Defizite aufweisen, die eine ungünstige Basis für die Herausbildung grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen und -netzwerke im Zuge ökonomischer Integration darstellen. Dazu trägt die Heterogenität der Grenzregionen (etwa das Kostengefälle bzw. Ausstattungsunterschiede mit wissensrelevanten Faktoren) bei. Aus dieser Heterogenität ergeben sich jedoch Ansatzpunkte für Kooperationspotenziale auf mikro- und mesoökonomischer Ebene. Diese Ambivalenz wird in Kapitel III.1.3 dargestellt und erlaubt allein aufgrund des Stärken-Schwächen-Vergleichs der Grenzräume keine eindeutige Prognose bezüglich der Anpassungsprozesse auf grenznahe Unternehmen im Zuge der Binnenmarkterweiterung. Deshalb werden die im folgenden Kapitel zusammenfassend dargestellten Erfahrungen aus früheren Erweiterungsrunden der EG bzw. EU und aus anderen Grenzregionen zwischen West- und Mitteleuropa als Referenzbeispiele herangezogen.

## **1.2 Unternehmensverflechtungen in Grenzregionen des Europäischen Binnenmarktes – Evidenz aus empirischen Untersuchungen**

Mit der Herausbildung des Europäischen Binnenmarktes durch den Maastrichtvertrag von 1992 und aufgrund späterer Erweiterungsrunden der EU stieg die innereuropäische Verflechtung von Unternehmen und Branchen an bzw. konzentrierten sich die europäi-

---

<sup>344</sup> Vgl. *Beer* (2004). Vgl. auch *SMWA* (2001), S. 71 ff.

<sup>345</sup> Vgl. *Jurczek* (2000), S. 13 f.

<sup>346</sup> Vgl. *Gerstenberger et al.* (2004), S. 41 ff.

schen Industrien in den Regionen.<sup>347</sup> Unklar ist jedoch, in welchem Maße die formale Binnenmarktgründung und -erweiterung selbst einen Motor dieser Entwicklung darstellte. Insgesamt können die Binnenmarktgründung und insbesondere auch die Süderweiterung der EU in den 1980er Jahren jeweils als Vergleichsmaßstab für Effekte der EU-Osterweiterung dienen. Gegen die Verwendung früherer Integrationsrunden als Referenzbeispiele ist kritisch anzuführen, dass das Wohlstands-, Einkommens- und Kaufkraftgefälle zwischen „alten“ und „neuen“ Mitgliedsstaaten vorher niemals so groß war wie bei der ersten Runde der EU-Osterweiterung 2004 (Tab. III.9). Deshalb wurden in vergangenen Erweiterungsrounden die Auswirkungen nicht als so drastisch eingestuft wie im Falle der EU-Osterweiterung.

**Tab. III.9: EU-Erweiterungsrounden und Wohlstandsgefälle**

<i>BIP p. c. in KKS, EU-Durchschnitt = 100</i>	<i>„Alte“ EG- bzw. EU-Länder</i>	<i>Beitritts- länder</i>	<i>Neumitglieder</i>
Norderweiterung 1973	100	93	Dänemark, Irland, Großbritannien
Erste Süderweiterung 1981	100	74	Griechenland
Zweite Süderweiterung 1986	100	65	Portugal, Spanien
Erweiterung 1995	100	107	Finnland, Österreich, Schweden
Osterweiterung 2004	100	49	Malta, Zypern, Lettland, Litauen, Estland, Polen, Slowenien, Slowakische und Tschechische Republik, Ungarn

Quelle: eigene Darstellung aus: o. V. (2004), S. 2

### 1.2.1 Erfahrungen aus früheren EG- und EU-Erweiterungen

Untersuchungen über die Effekte der Binnenmarktgründung und insbesondere die Rolle von Unternehmenskooperationen im Gemeinsamen Markt kommen allgemein zu dem Ergebnis, dass eine deutliche Erhöhung der grenzüberschreitenden Handels- und Produktionsverflechtungen europäischer Unternehmen, auch in den Grenzräumen des Binnenmarktes, eintrat. Im Detail zeichnet sich allerdings kein einheitliches Bild ab.

*Bode/Krieger-Boden/Lammers*<sup>348</sup> untersuchen Ausmaß und Struktur grenzüberschreitender Unternehmensverlagerungen und Niederlassungsgründungen im Europäischen Binnenmarkt am Beispiel der beiden Euroregionen Meuse-Rhin (Belgien, Deutschland, Niederlande) und Alsace-Baden (Deutschland, Frankreich). Dabei gehen sie davon aus,

<sup>347</sup> Vgl. *Nienhaus* (2003), S. 580.

<sup>348</sup> Vgl. *Bode/Krieger-Boden/Lammers* (1994).



dass zum damaligen Zeitpunkt zwischen Deutschland und den Niederlanden bzw. Belgien und Frankreich jeweils ein Kostengefälle bestand, u. a. aufgrund unterschiedlicher steuerlicher Rahmenbedingungen für Produktionsunternehmen. Die Autoren stellen fest, dass sich ausländische Tochterunternehmen im produzierenden Gewerbe aus den „Hochlohnländern“ Deutschland und den Niederlanden im belgischen Teil der Euregio Meuse-Rhin bzw. im französischen Teil der Grenzregion Alsace-Baden konzentrierten.<sup>349</sup> Spiegelbildlich dazu wurden Vertriebsniederlassungen häufiger in den deutschen Teilen der beiden Euroregionen etabliert. Dieser Befund entspricht nach Einschätzung der Autoren der Motivstruktur der westeuropäischen Investoren, für die bei Auslandsengagements in Deutschland offenbar die Marktnähe und -größe die entscheidenden Kriterien waren, während bei Niederlassungsgründungen in den belgischen und französischen Teilen der Euroregionen die vorteilhafteren Rahmenbedingungen für eine Produktion vor Ort als Motiv für den Aufbau von Produktionsniederlassungen im Vordergrund standen. Dennoch war für Investoren aus dem EG-Binnenmarkt neben einem Kostenmotiv auch die Marktnähe wichtig.<sup>350</sup> Die Autoren schließen daraus, dass europäische Binnenmarktregionen mit relativ höherer Arbeitslosigkeit, aber günstigeren Produktionsbedingungen im EG-Binnenmarkt verstärkt Auslandsinvestitionen westeuropäischer Unternehmen attrahieren können, so dass in diesem Szenario Unternehmensverflechtungen im Binnenmarkt einen Beitrag zur ökonomischen Konvergenz der Grenzregionen Europas leisten würden.

Eine zweite Untersuchung zur Binnenmarktgründung, die ebenfalls in drei Euroregionen an der belgisch-niederländischen Grenze durchgeführt wurde, kommt zu einem etwas differenzierten Ergebnis.<sup>351</sup> Demnach übt besonders für KMU in den Euroregionen die Grenze eine Barrierewirkung aus – mit der Folge, dass grenznahe Unternehmen ungeachtet der räumlichen Nähe zum europäischen Ausland stärker auf inländische Geschäftsbeziehungen als auf Auslandsengagements im Gemeinsamen Markt ausgerichtet sind.<sup>352</sup> Der Autor stellt weiterhin fest, dass sich die Geschäftsbeziehungen zwischen europäischen Unternehmen mehrheitlich auf Handelsbeziehungen und Outsourcing beziehen, während kapital- und kontrollintensivere Engagements seltener sind.

---

<sup>349</sup> Vgl. im Folgenden *Bode/Krieger-Boden/Lammers* (1994), S. 107 ff.

<sup>350</sup> Vgl. *Bode/Krieger-Boden/Lammers* (1994), S. 131 ff.

<sup>351</sup> Vgl. *van Houtum* (1998).

<sup>352</sup> Vgl. *van Houtum* (1998), S. 139 ff.

*Kaufmann/Kokalj/May-Strobl*<sup>353</sup> weisen in ihrer Untersuchung über die Kooperationsbeziehungen deutscher und ausländischen Unternehmen im EG-Binnenmarkt darauf hin, dass trotz häufiger Verflechtungen deutscher Unternehmen mit Firmen aus EG-Ländern die EG-Mitgliedschaft bei der Wahl von Kooperationspartnern gegenüber anderen Faktoren (beispielsweise der Bedeutung des Auslandsmarktes, dem Entwicklungsgrad der ausländischen Partnerunternehmen und der geografischen Nähe) von untergeordneter Bedeutung ist. Insbesondere waren die zum Befragungszeitpunkt im Jahre 1990 „neuen“ und relativ ärmeren EG-Staaten Spanien und Portugal keine herausragenden Zielmärkte für Kooperationsbeziehungen deutscher Firmen.<sup>354</sup> Bei Auslandskooperationen innerhalb der EG wählen die deutschen Unternehmen v. a. Vertriebskooperationen zum Zwecke der Markterschließung und etablieren seltener Produktionskooperationen zur Ausschöpfung von Kostenunterschieden.

Die Analyse von Binnenmarkteffekten in westeuropäischen Euroregionen zeigt auf, dass der Grad der Verflechtung der europäischen Unternehmen zwar anstieg, dass aber absatzseitige Motive gegenüber produktionsbezogenen Motiven bei Auslandsengagements im Gemeinsamen Markt überwogen. Auch werden die bereits theoretisch beschriebenen Schwierigkeiten von KMU bei der Internationalisierung deutlich. So stellt beispielsweise *Nitsch* fest, dass die EU-Länder trotz der Wirkung positiver Binnenmarkteffekte auf Unternehmens- bzw. Branchenebene und trotz eines hohen Grads der Handelsintegration signifikant mehr intranationalen Handel als intra-EU-Außenhandel betreiben.<sup>355</sup> Für die Barrierewirkung der Grenzen werden im Wesentlichen nationale Präferenzen verantwortlich gemacht, die sich auch bei hohem Integrationsgrad innerhalb Europas offenkundig nur unzureichend überwinden lassen.<sup>356</sup> Weitere Hemmnisse stehen im Zusammenhang mit Befürchtungen einer Wettbewerbsintensivierung im Vorfeld von Erweiterungsrunden der Union, wie sie bereits vor der Binnenmarktvollendung

---

<sup>353</sup> Vgl. im Folgenden *Kaufmann/Kokalj/May-Strobl* (1990), S. 88 ff.

<sup>354</sup> Werden ausschließlich investive Auslandsengagements betrachtet, so erhöhten sich nach der Süderweiterung der EU um Spanien und Portugal im Jahre 1986 v. a. die Direktinvestitionen Frankreichs in diese Länder deutlich. Allerdings profitierte Griechenland, seit 1981 EU-Mitglied, nicht in nennenswertem Umfang in dieser Hinsicht von der Mitgliedschaft (vgl. *Agarwal* [2000], S. 339).

<sup>355</sup> Vgl. *Nitsch* (2000).

<sup>356</sup> Vgl. *Niebuhr/Stiller* (2004), S. 13. Die Autorinnen gehen allerdings davon aus, dass die Bedeutung dieser Hemmnisse im langfristigen Verlauf der ökonomischen Integration abnehmen wird.

1992 besonders bei KMU bestanden.<sup>357</sup> Ähnliche Befürchtungen existierten vor der EU-Osterweiterung auch bei westeuropäischen Firmen. Deshalb wird im folgenden Kapitel erläutert, inwieweit die Wahrnehmung bzw. Antizipation einer steigenden Konkurrenzsituation durch die EU-Osterweiterung in anderen Grensräumen zwischen West- und Mitteleuropa zu grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen in den peripheren Regionen Europas führt.

### **1.2.2 Erfahrungen aus anderen Grensräumen an der Schnittstelle zwischen West- und Mitteleuropa**

In den Jahren unmittelbar vor der EU-Erweiterung 2004 wurde eine Vielzahl empirischer Studien publiziert, die auf Befragungen grenznaher Unternehmen in Westeuropa beruhen. Die Untersuchungen beziehen sich auf den deutsch-polnischen und deutsch-tschechischen Grenzraum, die österreichischen Grenzregionen zu Tschechien, der Slowakei, Ungarn und Slowenien sowie den erweiterten Grenzraum zwischen Griechenland, Bulgarien, Rumänien und Albanien. Sie erfassen neben einer Bestandsaufnahme der Auslandsaktivitäten der Unternehmen im Grenzgebiet häufig auch deren Erwartungen im Vorfeld der EU-Osterweiterung. Die Befragungsergebnisse ähneln sich grundsätzlich und lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Die Unternehmen erachteten zwar im Vorfeld der Erweiterung die Nähe zu (neuen) Märkten als wichtig.<sup>358</sup> Zumindest die ostdeutschen grenznahen Betriebe rechneten aber mit Nachteilen der EU-Erweiterung auf einzelwirtschaftlicher Ebene, wie etwa einem steigenden Preis- und Konkurrenzdruck in angestammten Absatzmärkten. Dies galt umso mehr für nahabsatzorientierte und arbeitsintensiv produzierende Branchen wie beispielsweise Bau- und Handwerksbetriebe.<sup>359</sup> Firmen aus den österreichischen Grenzregionen zu MOE nahmen eher die Vorteile der EU-Osterweiterung wahr und waren infolge dessen häufiger als ostdeutsche Firmen auf MOE-Märkten präsent. Allgemein wird festgestellt, dass sich ostdeutsche Unternehmen gegenüber westdeutschen und -europäischen Firmen u. a. aufgrund ihrer Ausrichtung auf westdeutsche Absatzmärkte deutlich passiver beim Eingang von Auslandsengagements in Tschechien und Polen

---

<sup>357</sup> Vgl. beispielhaft *Schmidt/Richter* (1990), S. 107 ff.

<sup>358</sup> Vgl. im Folgenden *Möller/Brandmeier* (2002), *dies.* (2001a) und *Aiginger/Czerny* (1998).

<sup>359</sup> Vgl. z. B. *Müller/Bang* (2003) und *Jentsch* (2001).

verhalten.<sup>360</sup> Diejenigen Firmen aus Österreich oder Ostdeutschland, die in den MOEL präsent waren, wählten vorrangig Handelsbeziehungen, Auftragsfertigung, Subcontracting bzw. Lohnveredelungsk Kooperationen, während Kooperationen mit Kapitalbeteiligungen und Direktinvestitionen keine nennenswerte Rolle für die Unternehmen spielten.<sup>361</sup> Die Motive ihrer Auslandstätigkeit bestanden vorrangig in der Markterschließung und der Nutzung von Kostenunterschieden.

Einige Untersuchungen kommen zu dem Schluss, dass grenznahe Firmen Exportpotenziale unzureichend nutzen.<sup>362</sup> Bezüglich Ostdeutschlands werden dafür auch die strukturellen Schwächen der Grenzräume zu Polen und Tschechien, besonders ihre unzureichende Ausstattung mit Wachstumsfaktoren, verantwortlich gemacht.<sup>363</sup> Das Beispiel der österreichisch-slowenischen Grenzregionen zeigt auf, dass westeuropäische Regionen Exportchancen im regionalen Außenhandel bei einer Spezialisierung auf wettbewerbsfähige und exportorientierte Branchen (u. a. unternehmensbezogene Dienstleistungen) nutzen können. Grenznahe österreichische Regionen mit geringen Exportanteilen der Industrien profitieren hingegen kaum von diesen Potenzialen und leiden eher unter einer Importkonkurrenz slowenischer Anbieter.<sup>364</sup>

Es existieren nur wenige Untersuchungen, aus denen auch die Erwartungen von MOE-Unternehmen vor der EU-Osterweiterung hervorgehen. Anhand der vorliegenden Ergebnisse zeigt sich, dass MOE-Firmen sich bezüglich ihres Exportes vorrangig auf westeuropäische Märkte konzentrieren.<sup>365</sup> Ihre Auslandsengagements in Westeuropa beschränken sich zumeist ebenfalls auf Exporte und Subcontracting, v. a. in Branchen, in denen solche Koordinationsformen aufgrund der Initiative westlicher Firmen gewählt werden (z. B. im Textil- und Bekleidungsgewerbe oder in der Metall- und Elektroindustrie).<sup>366</sup> Die Kooperations- und Netzwerkdichte in den MOEL selbst ist eher gering.<sup>367</sup> Von der EU-Mitgliedschaft erwarteten sich die Unternehmen aus MOE einen

---

<sup>360</sup> Vgl. *Ernst & Young* (2004).

<sup>361</sup> Vgl. z. B. *Aiginger/Czerny* (1998), S. 92 f., und *Huber* (2003a, 2003b). Vgl. auch *Karagianini/Labrianidis* (2001), S. 9 ff.

<sup>362</sup> Vgl. beispielsweise *Alecke/Mitze/Untiedt* (2003), S. 575, *Dimitrov et al.* (2003), S. 11, *Barjak/Heimpold* (1999), S. 7, und *Ragnitz* (2002), S. 41.

<sup>363</sup> Vgl. *Heimpold* (2003) und *Gerling/Schmidt* (2000).

<sup>364</sup> Vgl. *WIIW et al.* (2000), S. 44 f.

<sup>365</sup> Vgl. z. B. *Dimitrov et al.* (2003), S. 13.

<sup>366</sup> Vgl. *Aiginger/Czerny* (1998), S. 107.

<sup>367</sup> Vgl. *Altzinger et al.* (2000), S. 89.

besseren Zugang zu europäischen Märkten sowie zu technologischem, verwaltungstechnischem und Managementwissen und eine stärkere Einbindung in Kooperationen und Netzwerke in Westeuropa.<sup>368</sup>

Die Ergebnisse von Untersuchungen aus anderen Grenzräumen, die von den Binnenmarkteffekten der EU-Osterweiterung betroffen sind, verdeutlichen zusammenfassend, dass sich Verflechtungen von west- und mittelosteuropäischen Unternehmen vor der Erweiterung fast ausschließlich auf die Ausschöpfung einfacher, komparativer Kostenvorteile bezogen.

### **1.2.3 Zusammenfassende Beurteilung der Referenzbeispiele**

Die Erfahrungen westeuropäischer Firmen bei der Binnenmarktgründung und -erweiterung sowie aus ähnlichen Grenzräumen zeigen grundsätzlich auf, dass grenznahe Firmen positive Effekte auf einzelwirtschaftlicher Ebene nutzen können. Allerdings wird deutlich, dass eine Fokussierung auf das Kostengefälle zwischen West- und Mitteleuropa als ausschließliche Motivation der Auslandsengagements nicht ausreichend ist. Die bisherige arbeitsteilige Spezialisierung west- und mittelosteuropäischer Unternehmen basiert aber primär auf einem solchen Muster. Eine wichtige Voraussetzung für die langfristige Nutzbarkeit von Handels- und Kooperationspotenzialen und zur Abwehr eines steigenden Wettbewerbs der Branchen und Standorte im integrierten Grenzraum ist die Ausstattung der grenznahen Regionen mit Wachstumsfaktoren und einer günstigen sektoralen Wirtschaftsstruktur. Das Kooperationsgeschehen in anderen Grenzräumen zwischen West- und Mitteleuropa zeigt außerdem, dass positive Binnenmarkteffekte bei der Erschließung von MOE-Märkten, die auf mikroökonomischer Ebene wirksam werden, für sächsische Firmen aufgrund ihrer bisherigen Passivität im Vergleich zu westdeutschen Unternehmen wahrscheinlich begrenzt sind. Hingegen verfügen Unternehmen aus westeuropäischen Grenzregionen zu den MOEL und aus grenzfernen Regionen Westdeutschlands und -europas über „*first mover*“-Vorteile, die relative Wettbewerbsnachteile für sächsische Unternehmen bei Auslandsengagements in MOE darstellen. Es bleibt damit fraglich, ob transaktionskostenbezogene Vorteile der räumlichen Nähe diese Nachteile sächsischer Firmen kompensieren können. Positive Effekte der

---

<sup>368</sup> Vgl. Aiginger/Czerny (1998), S. 105.

Binnenmarkterweiterung durch die Übernahme und Umsetzung des „*acquis communautaire*“ seitens der MOEL und aufgrund einer institutionellen Konvergenz sind nicht unmittelbar an die räumliche Nähe der Akteure gebunden und bleiben angesichts fehlender empirischer Evidenz aus früheren Erweiterungsrounden fraglich. Offenkundig stellen spürbare oder zu antizipierende positive Effekte der Binnenmarkterweiterung auf mikroökonomischer Ebene eine wichtige Voraussetzung für Anreize einer Internationalisierung in den mittelosteuropäischen Grenzräumen dar.

Zur Analyse der Kooperationspotenziale für sächsische Unternehmen in der erweiterten Binnenmarktregion Sachsen-Nordböhmen werden im folgenden Kapitel die Vorteile für sächsische Firmen im Einzelnen herausgestellt.

### **1.3 Kooperationspotenziale sächsischer Unternehmen in Nordböhmen**

Die Kooperationspotenziale für sächsische Unternehmen werden in einer theoretischen Analyse strukturiert. Dabei werden drei positive Effekte der Binnenmarkterweiterung auf ihre Anwendung für Potenziale kooperativer Auslandsengagements sächsischer Unternehmen in den tschechischen Grenzräumen geprüft. Transaktionskostenvorteile durch ähnliche sektorale Wirtschaftsstrukturen in den sächsischen und nordböhmisches Grenzregionen können brancheninterne Verflechtungen zwischen faktischen Konkurrenten oder zwischen Unternehmen auf vor- bzw. nachgelagerten Produktionsstufen begründen. Branchenunabhängige Transaktionskostenvorteile durch räumliche Nähe zu Handels- und Kooperationspartnern bilden einen weiteren Kooperationsanreiz für sächsische Unternehmen. In Branchen mit einem deutlichen Einkommens- und Kostengefälle zwischen Sachsen und Tschechien (Nordböhmen) bestehen weitere Kooperationspotenziale. In einer Synthese dieser Binnenmarkteffekte werden im Anschluss daran Internationalisierungspfade für sächsische Firmen in Abhängigkeit ihrer Branchenzugehörigkeit bzw. branchenbezogenen Betroffenheit von Anpassungsprozessen der EU-Osterweiterung aufgezeigt und der Beitrag der Auslandsengagements zur Erhöhung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit sächsischer Unternehmen dargestellt.

### 1.3.1 Kooperationspotenziale in sektoraler Hinsicht

Mit Abschluss der Europa-Abkommen 1996 zwischen der EU und der Tschechischen Republik wurde der Außenhandel zwischen den EU-Staaten und Tschechien weitestgehend liberalisiert. Massive handelsschaffende Effekte der EU-Osterweiterung für sächsische und nordböhmische Gütermärkte wurden aufgrund dieser quasi vorweggenommenen Gütermarktliberalisierung durch den EU-Beitritt der Tschechischen Republik bis auf einige, von den Abkommen ausgenommene Sektoren nicht erwartet.<sup>369</sup> Diese Branchen (die Landwirtschaft, die Rohstoffgewinnung, der Energiesektor und der Dienstleistungsbereich) sollten aber von Effekten der Handelsschaffung aufgrund des Abbaus von Handelshemmnissen im Zuge der EU-Osterweiterung begünstigt sein.

In sektoraler Hinsicht werden Veränderungen für sächsische Branchen deshalb v. a. für den Bereich der Dienstleistungen erwartet. Eine überproportionale (positive wie negative) Betroffenheit aufgrund der Binnenmarkterweiterung weisen laut Ifo Institut Dresden<sup>370</sup> das grenznahe Handwerk (v. a. das Bauhandwerk), das Straßentransportgewerbe, die Tourismusbranche, die öffentlichen und privaten Bildungseinrichtungen sowie der Agrarsektor auf. Dies sind teilweise Branchen, welche durch nationale Subventionen oder Normen geschützt sind.<sup>371</sup> In welchem Ausmaß eine Harmonisierung im erweiterten EG-Binnenmarkt für diese Sektoren positive bzw. negative Auswirkungen impliziert, hängt entscheidend von sektoralen Kostenunterschieden zwischen Sachsen und Tschechien ab. Im Agrarbereich sind Binnenmarkteffekte maßgeblich von der Ausgestaltung der GAP in einer erweiterten EU abhängig.<sup>372</sup>

Wohlfahrtseffekte sind aber auch für bereits in hohem Maße liberalisierte Sektoren aufgrund sinkender Transaktionskosten zu erwarten. Für den Industriebereich (produzierendes bzw. verarbeitendes Gewerbe) werden weitere Potenziale für Außenhandel und andere Auslandsengagements gesehen.<sup>373</sup> Dabei wurde vor der Erweiterung angenommen, dass Regionen in westeuropäischen EU-Ländern mit einer Spezialisierung auf humankapital- und technologie- bzw. forschungsintensive Industrien zu den Integrationsgewinnern gehören, während Regionen mit vornehmlich arbeitsintensiven Wirt-

---

<sup>369</sup> Vgl. *Aiginger/Czerny* (1998), S. 105.

<sup>370</sup> Vgl. *Gerstenberger et al.* (2004), S. 4.

<sup>371</sup> Vgl. auch *Rumer* (1994), S. 16.

<sup>372</sup> Vgl. *ÖROK* (1999), S. 13, und *Gerstenberger et al.* (2004), S. 18.

<sup>373</sup> Vgl. *Riedel/Untiedt* (2001), S. 59.

schaftszweigen von Verlagerungsrisiken im Industriebereich betroffen sind.<sup>374</sup> Demnach bestehen beispielsweise für die chemische Industrie Wohlfahrtsgewinne aufgrund der EU-Osterweiterung, während die traditionelle Textil- und Bekleidungsindustrie mit negativen Auswirkungen konfrontiert ist.<sup>375</sup> Ferner profitieren die technologieintensiven sächsischen Branchen Elektro-, Maschinenbau- und Fahrzeugindustrie und exportorientierte Dienstleistungen.<sup>376</sup>

Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich für Branchen, in denen Effekte der Handelsschaffung durch die Liberalisierung in der Folge des EU-Beitritts Tschechiens zu erwarten sind, und für bereits liberalisierte Branchen mit relativen Wettbewerbsvorteilen Sachsens gegenüber Nordböhmen Chancen einer Markterweiterung ins grenznahe Tschechien (und andere MOEL) ergeben. Die vollständige Marktöffnung gegenüber MOE wird aber Branchen mit relativen Wettbewerbsnachteilen Sachsens im Vergleich zu Nordböhmen und Branchen, die bisher unter einem Schutz nationaler Normen oder Subventionen stehen, unter einen verstärkten Anpassungs- und Reaktionsdruck setzen.

### **1.3.2 Kooperationspotenziale aufgrund geografischer Nähe und sinkender Transaktionskosten**

Für südwestsächsische Unternehmen entstehen außerdem Transaktionskostenvorteile aufgrund der Nähe zur Tschechischen Republik. Sie wirken ebenfalls aufgrund der institutionellen Harmonisierung im Zuge der Übernahme und Implementierung des „*acquis communautaire*“, durch den Abbau der Grenzkontrollen und -formalitäten und indirekt durch einen zu erwartenden Aufholprozess Tschechiens (auch durch Mittelzuflüsse aus den EU-Strukturfonds).<sup>377</sup> Bisher erwies sich die räumliche Nähe empirisch nicht als entscheidender Anreiz für Unternehmensverflechtungen in den Grenzräumen West- und Mitteleuropas, und vor der EU-Erweiterung bestanden die wichtigen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Akteuren in den zentralen Agglomerationsräumen West- und Mitteleuropas.<sup>378</sup>

---

<sup>374</sup> Vgl. Riedel/Untiedt (2001), S. 39 f.

<sup>375</sup> Vgl. Gerstenberger et al. (2004), S. 18.

<sup>376</sup> Vgl. ÖROK (1999), S. 13.

<sup>377</sup> Vgl. Alecke/Mitze/Untiedt (2003), S. 567.

<sup>378</sup> Vgl. Krätke et al. (1997), S. 190 ff.



### 1.3.3 Kooperationspotenziale aufgrund des existierenden Einkommens- und Kostengefälles zwischen Sachsen und Tschechien

Das Kosten- und Einkommensgefälle zwischen Sachsen und Nordböhmen (Tschechien) legt in kurzfristiger Perspektive eine Arbeitsteilung zwischen Unternehmen bzw. Branchen auf der Grundlage von Kostenunterschieden (z. B. Lohn- oder Arbeitskostenunterschiede bzw. Güterpreisdifferentiale) nahe. Aufgrund der Spezialisierung der MOEL im Rahmen der planwirtschaftlich organisierten Arbeitsteilung der RGW-Staaten hatten diese Länder zu Beginn der 1990er Jahre relative Kostenvorteile gegenüber westeuropäischen EU-Staaten in ressourcen-, energie- und kapitalintensiven Sektoren, die im Zuge der 1990er Jahre jedoch zunehmend zurückgingen.<sup>379</sup> Daneben besitzen MOE-Anbieter aufgrund des Wohlstandsgefälles komparative Kostenvorteile in arbeitsintensiven Sektoren. In diesen Branchen ist eine Importkonkurrenz für EU-15-Produzenten zu erwarten.<sup>380</sup> Dies wird auch durch das bisherige Muster des Außenhandels zwischen (Ost-) Deutschland und der Tschechischen Republik wiedergegeben. Deutsche Exporte nach Tschechien basierten v. a. auf forschungsintensiven und differenzierten (nicht-standardisierten) Gütern und Leistungen, deutsche Importe aus Tschechien vorrangig auf arbeitsintensiven Gütern.<sup>381</sup> Die Tschechische Republik brachte sich in den 1990er Jahren vorrangig über Lohnveredelung und Auftragsfertigung in die Arbeitsteilung mit Deutschland ein.<sup>382</sup> Im Zuge einer Verlagerung des Außenhandels zwischen west- und mitteleuropäischen Staaten vom interindustriellen zum intraindustriellen Handel spezialisieren sich MOE-Produzenten in gängigen Formen der Arbeitsteilung wie der (passiven) Lohnveredelung generell auf Marktsegmente mit niedrigem Preis und eher niedriger Qualität, während sich Anbieter aus westeuropäischen Staaten über humankapital- und forschungsintensive Marktsegmente positionieren.<sup>383</sup>

---

<sup>379</sup> Vgl. *Klodt* (1993) und *Berke/Trabold* (1996). Vgl. auch *Kaufmann/Menke* (1997), S. 44.

<sup>380</sup> Vgl. *ÖROK* (1999), S. 13.

<sup>381</sup> Vgl. *Kaufmann/Menke* (1997), S. 45 f.

<sup>382</sup> Vgl. *Gabrisch* (1995), S. 6 f.

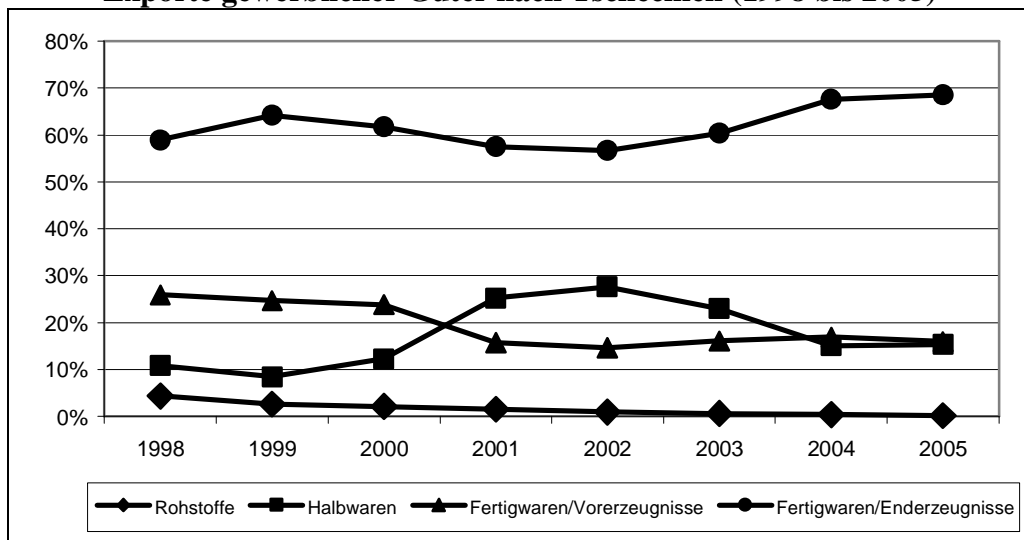
<sup>383</sup> Vgl. *Alecke/Untiedt* (2001c), S. 251.

**Tab. III.10: Warenstruktur des  
sächsischen Außenhandels mit den MOEL (1994 bis 2001)**

Branchen	Prozentualer Anteil Exporte		Prozentualer Anteil Importe	
	1994-1996	1999-2001	1994-1996	1999-2001
Ernährung, Tabak	3,3	2,1	2,9	3,5
Textil, Bekleidung, Leder	11,9	9,5	10,0	8,8
Holz, Papier, Möbel	8,8	9,8	14,4	10,4
Kokerei, Chemie, Gummi	20,0	15,3	12,7	12,6
Glas, Keramik	3,1	3,6	14,1	4,9
Metall	10,8	11,7	23,3	16,3
Maschinenbau	15,9	11,4	5,0	5,6
DV-Geräte, Feinmechanik	11,0	8,7	6,5	5,8
Fahrzeugbau	15,2	28,0	11,2	32,1

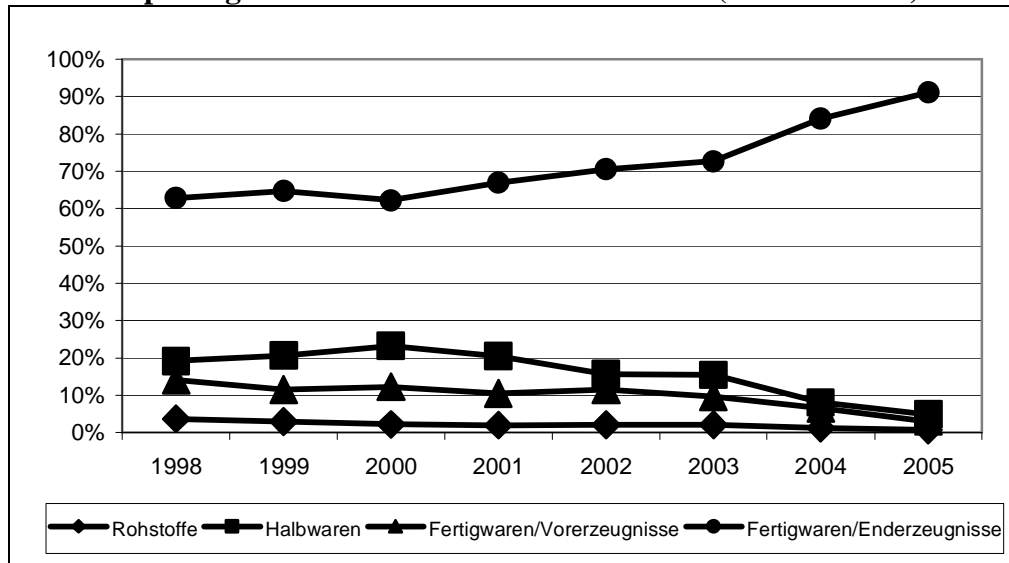
Quelle: Gerstenberger et al. (2004), S. 60

**Abb. III.3: Warenstruktur der sächsischen  
Exporte gewerblicher Güter nach Tschechien (1998 bis 2005)**



Quelle: eigene Berechnungen aus: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (<http://www.statistik.sachsen.de>)

**Abb. III.4: Warenstruktur der sächsischen Importe gewerblicher Güter aus Tschechien (1998 bis 2005)**



Quelle: eigene Berechnungen aus: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (<http://www.statistik.sachsen.de>)

Die Außenhandelsstatistik Sachsens mit den MOEL als Ländergruppe bestätigt dieses Spezialisierungsmuster (Tab. III.10). Ähnlich hohe Anteile von Ex- und Importen innerhalb gleicher Unterbranchen des verarbeitenden Gewerbes in Sachsen und den MOEL deuten auf intraindustriellen Außenhandel und auf potenziell hohe Anteile von Lohnveredelung bzw. Subcontracting beim grenzüberschreitenden Handel in diesen Branchen hin. Die Außenhandelsstatistik Sachsens mit der Tschechischen Republik zeigt allerdings auch auf, dass im Handel zwischen Sachsen und Tschechien neben einem an Lohnveredelung gekoppelten Außenhandel zunehmend davon unabhängige Exporte an Bedeutung gewinnen (Abb. III.3 und III.4). Dies zeigt sich daran, dass der sächsische Außenhandel mit der Tschechischen Republik in den vergangenen Jahren einerseits von sinkenden Importen Sachsens an Rohstoffen, Halbwaren und Vorerzeugnissen aus Tschechien, aber höheren Importanteilen bei Fertigwaren gekennzeichnet war (Abb. III.4). Andererseits erhöhten sich auch die Anteile der Exporte von Fertigwaren nach Tschechien in den letzten Jahren. Die Exporte von Halbwaren und Vorerzeugnissen wurden hingegen nicht deutlich ausgedehnt, sondern stagnierten bei einem Anteil von unter 20 Prozent in den Jahren 2004 und 2005 an den gesamten Exporten nach Tschechien (Abb. III.3).

Für die Steigerung der sächsischen Exporte nach Tschechien sind allerdings nur wenige Branchen verantwortlich. So machten die Exporte Sachsens nach Tschechien aus der

Branche des Fahrzeugbaus in den ersten drei Quartalen 2005 knapp 25 Prozent der Gesamtexporte aus.<sup>384</sup> Auch bei den sächsischen Importen aus Tschechien dominierte 2005 der Fahrzeugbau mit einem Anteil von über 59 Prozent an den sächsischen Gesamtimporten aus der Tschechischen Republik deutlich. Der in Südwestsachsen beschäftigungs- und wachstumsstarke Maschinenbau war in den ersten drei Quartalen 2005 für etwa zehn Prozent der sächsischen Exporte nach Tschechien und für knapp fünf Prozent die sächsischen Importe aus Tschechien verantwortlich. Besonders im Bereich der Automobilindustrie ist demnach ein hoher Anteil des sächsischen Außenhandels mit der Tschechischen Republik auf intraindustriellen Handel zurückzuführen.

Beim Dienstleistungshandel zwischen Deutschland und der Tschechischen Republik (Tab. III.11) steht der Reiseverkehr im Vordergrund. Die niedrigen Anteile unternehmensnaher Dienstleistungen (z. B. technische, Forschungs- und Entwicklungs- bzw. Ingenieursdienstleistungen) deuten auf ein hohes Potenzial für deutsche Firmen bei Dienstleistungsexporten hin. Bei i. d. R. nur lokal handelbaren Leistungen sollten sächsische Firmen besonders begünstigt sein. Diese Exportchancen werden beispielhaft beim Handel mit Bauleistungen deutlich. Während der Anteil des Exports deutscher Bauleistungen nach Tschechien 2002 immerhin 4,4 Prozent des Dienstleistungsverkehrs der Länder ausmachte, waren tschechische Anbieter von Bauleistungen nur für einen Anteil von 0,8 Prozent am gesamten deutsch-tschechischen Dienstleistungsverkehr in diesem Jahr verantwortlich.

**Tab. III.11: Dienstleistungsverkehr zwischen Deutschland und Tschechien in ausgewählten Bereichen im Jahr 2002**

<i>Bereich</i>	<i>Anteil in Prozent</i>
Reiseverkehr	46,4
Transportleistungen	14,9
Transithandelserrträge	1,8
Versicherungsdienstleistungen	1,1
Finanzdienstleistungen	0,3
Forschung und Entwicklung	6,4
Ingenieur- und sonstige technische Dienstleistungen	3,9
EDV-Leistungen	3,0
Bauleistungen deutscher Firmen in Tschechien	4,4
Bauleistungen tschechischer Firmen in Deutschland	0,8
Kaufmännische Dienstleistungen	3,7

Quelle: Gerstenberger et al. (2004), S. 83

<sup>384</sup> Quelle im Folgenden: eigene Berechnungen aus: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (<http://www.statistik.sachsen.de>).

### 1.3.4 Synthese der Kooperationspotenziale sächsischer Unternehmen in Nordböhmen

Mit der weiteren Liberalisierung des Güter- und Dienstleistungshandels im Zuge der EU-Osterweiterung ergeben sich für Unternehmen aus dem bisher nicht liberalisierten Dienstleistungsbereich sowie für Agrar- und energieintensive Betriebe verbesserte Rahmenbedingungen für den Außenhandel, speziell für Exporte. Industrieunternehmen können hingegen vorrangig zusätzliche Transaktionskostenvorteile bei der Internationalisierung in der erweiterten Binnenmarktregion nutzen.

Evidente Ansatzpunkte für Potenziale brancheninterner Kooperationen zwischen südwestsächsischen und tschechischen Unternehmen bestehen zwischen Branchen mit ähnlichen Beschäftigungsanteilen in beiden Grenzregionen, also im Wesentlichen im verarbeitenden Gewerbe.<sup>385</sup> Besonders in den Branchen Metallerzeugung und Metallverarbeitung, Maschinenbau, Textil- und Bekleidungsindustrie, Ernährungsgewerbe (Nahrungsmittelverarbeitung), Glas- und Keramikindustrie, Fahrzeugbau bzw. Automobilzulieferindustrie und bei der Herstellung von Möbeln, Schmuck und Musikinstrumenten sehen *Gerstenberger et al.* (2004) Ansatzpunkte für kooperative Auslandsengagements zwischen südwestsächsischen und nordböhmischen Firmen.

In diesen Branchen bietet das Kostengefälle zwischen Sachsen und Nordböhmen (Tschechien) in kurz- und mittelfristiger Perspektive einen Anreiz einer (aus Sicht sächsischer Unternehmen) kostenmotivierten Zusammenarbeit mit tschechischen Betrieben. Sächsische Unternehmen haben prinzipiell gegenüber tschechischen Anbietern aus der gleichen Branche Wettbewerbsnachteile, da letztere über eine Niedrigpreis-Strategie als Konkurrenten im sächsischen Markt und auf den von sächsischen Produzenten erschlossenen Auslandsmärkten auftreten können.<sup>386</sup> Neben verbesserten Möglichkeiten zur Ausschöpfung von Skaleneffekten können die sächsischen Unternehmen wenig wettbewerbsfähige Teilprozesse ihrer einheimischen Güterproduktion bzw. Leistungserstellung in die grenznahen tschechischen Regionen verlagern. Über eine sog. Mischkalkulation können die Produktionskosten sächsischer Firmen gesenkt werden. Diese Kostenvorteile unterstützen den Export wettbewerbsfähiger (z. B. humankapital- oder know-

---

<sup>385</sup> Vgl. im Folgenden *Gerstenberger et al.* (2004), S. 50 ff.

<sup>386</sup> Vgl. *Gerstenberger et al.* (2004), S. 52.

how-intensiver) Güter, auch in Tschechien. Das Kostengefälle impliziert gleichzeitig einen Anpassungsdruck für kostenintensive (v. a. lohnkostenintensive) sächsische Branchen. Für Unternehmen aus solchen Branchen bieten sich zur Abwehr eines potenziell steigenden Wettbewerbs ebenfalls in kurzfristiger Perspektive kostenmotivierte Auslandsengagements in der Tschechischen Republik an.

Die Gefahr für sächsische Produzenten, die eine solche Option nutzen, besteht in der Herausbildung neuer Wettbewerber. So wird für arbeitsintensive und humankapitalarme Sektoren eine Importkonkurrenz durch MOE-Anbieter erwartet.<sup>387</sup> Die Möglichkeit eines verschärften Preiswettbewerbs im Grenzraum wird durch eine Konkurrenz im Spezialisierungsmuster sächsischer und tschechischer Anbieter aufgrund der Ausrichtung vieler sächsischer Betriebe auf nur lokal bzw. nicht-handelbare und auf weitgehend standardisierte und technologiearme Güter verstärkt.<sup>388</sup> Tschechische Anbieter verfügen bei diesen Gütern zumindest mittelfristig über relative Wettbewerbsvorteile. In der langen Frist wird eine Zusammenarbeit sächsischer und tschechischer Unternehmen allein auf der Grundlage des Kosten- und Preisgefälles zunehmend weniger nutzbar sein, da eine Spezialisierung der MOEL von arbeitsintensiver hin zu höherwertiger, nachfrageorientierter Produktion wahrscheinlich ist.<sup>389</sup> Damit die grenzüberschreitenden Verflechtungen mit tschechischen Firmen langfristig einen Beitrag zur Sicherung bzw. Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sächsischer Firmen leisten, sollten die Firmen im Rahmen ihrer grenzüberschreitenden Zusammenarbeit strategische Wettbewerbsvorteile entwickeln. Im Textilgewerbe beispielsweise können sächsische Unternehmen über eine Spezialisierung auf qualitativ hochwertige Erzeugnisse und eine hohe Innovationsfähigkeit ihre Position im Preiswettbewerb mittels anderer Parameter stärken.<sup>390</sup>

Diese Optionen gelten prinzipiell auch für Dienstleistungsbranchen. Lohnkostensensible Dienstleistungsbereiche in Sachsen mit einem regionalen oder leicht überregionalen Absatzradius sind potenziell von Verdrängungsrisiken durch preisgünstigere tschechische Anbieter betroffen.<sup>391</sup> Sie können kurzfristig das Lohngefälle über Lohnarbeit bzw. Subcontracting nutzen. Sächsische Anbieter qualitativ hochwertiger Leistungen, speziell

---

<sup>387</sup> Vgl. auch *Riedel/Untiedt* (2001), S. 55.

<sup>388</sup> Vgl. *Ragnitz* (2002), S. 42.

<sup>389</sup> Vgl. *Krütke* (2002).

<sup>390</sup> Vgl. *Gerstenberger et al.* (2004), S. 52.

<sup>391</sup> Vgl. *Gerstenberger et al.* (2004), S. 54, und *Mayerhofer/Palme* (1999), S. 338.

unternehmensnaher Dienstleistungen, besitzen gegenüber tschechischen Konkurrenten relative Wettbewerbsvorteile, da dieser Bereich in den tschechischen Grenzregionen gegenwärtig noch wenig entwickelt ist. Deshalb können sie besonders bei einem schnellen Aufholprozess der Einkommen im tschechischen Grenzraum neue Vertriebs- und Exportchancen realisieren.<sup>392</sup> Eine Nutzung des Preis- und Kostengefälles ist für diese Firmen nur in geringem Maße möglich, da sich kaum intrasektorale Ansatzpunkte für kostenmotivierte Kooperationen ergeben.

Auch die tschechischen Handels- und Kooperationspartner sollten ein Interesse an einer Weiterentwicklung von Auslandsengagements mit sächsischen Partnerfirmen weg von der Nutzung einfacher, komparativer Kostenunterschiede haben. Eine Zusammenarbeit auf der Basis dieses arbeitsteiligen Musters kann zwar kurzfristig zu einer höheren Produktivität tschechischer Unternehmen führen, wenn sie über die Zusammenarbeit mit sächsischen Firmen Lerneffekte erzielen und Zugang zu neuen Technologien erhalten.<sup>393</sup> Mittel- und langfristig wirkt eine Spezialisierung auf Niedriglohnbereiche jedoch nachteilig, wenn kein Transfer von Sachkapital und Know-how auf die tschechischen Firmen stattfindet. Ein weiteres potenzielles Problem ausschließlich lohnveredelnder Unternehmen besteht darin, dass sie im Zuge einer schnellen Modernisierung ihrer Produktion und steigender Wettbewerbsfähigkeit frühere Kostenvorteile verlieren und auf dem Weltmarkt neuen Anforderungen an Flexibilität, Qualität und Schnelligkeit genügen müssen.

Aufgrund der räumlichen Nähe zur Tschechischen Republik ergeben sich für alle grenznahen Unternehmen außerdem Kooperationspotenziale durch niedrigere Transportkosten und bessere Kontrollmöglichkeiten ausländischer Partner- oder Tochterunternehmen. Dieser Vorteil sollte besonders bei nahabsatzorientierten Branchen wirken. Sie können eine Markterweiterung im kleinräumigen Radius und damit gegebenenfalls eine erstmalige Internationalisierung über die Erschließung grenznaher tschechischer Absatzmärkte erreichen.<sup>394</sup> Auch für kleine Unternehmen mit einer Präferenz für regionale Netzwerke sollte die räumliche Nähe zu tschechischen Firmen eine hohe Bedeu-

---

<sup>392</sup> Ebd.

<sup>393</sup> Vgl. im Folgenden *Pellegrin* (2001), S. 16; S. 61 ff.

<sup>394</sup> Vgl. *Riedel/Untiedt* (2001), S. 73.

tung haben.<sup>395</sup> Für (typischerweise in internationale Netzwerke eingebundene) Großunternehmen oder deren Tochterunternehmungen wird hingegen erwartet, dass die Nähe zwischen den Akteuren für die Bildung von Kooperationen und Netzwerken kaum relevant ist.<sup>396</sup> Wegen der Nähe zum tschechischen Markt geraten allerdings sächsische Anbieter lokal handelbarer Güter und Leistungen aus Branchen mit komparativen Wettbewerbsnachteilen in ihrem einheimischen Vertriebsradius gegebenenfalls unter einen verschärften Wettbewerb.<sup>397</sup>

Tabelle III.12 fasst die dargestellten Kooperationspotenziale für sächsische Unternehmen in Nordböhmen nach ihrer Branchenzugehörigkeit zusammen.

**Tab. III.12: Kooperationspotenziale sächsischer Unternehmen im tschechischen Grenzraum im Überblick**

<i>Branche</i>	<i>Niedrige Handels- und Transportkosten</i>	<i>Nutzung des Kostengefälles aufgrund ähnlicher Sektoralstrukturen</i>	<i>Hohe Wettbewerbsfähigkeit gegenüber MOE-Anbietern</i>	<i>Gefahr der Verdrängung durch MOE-Anbieter</i>
<i>Textil- und Bekleidungs-gewerbe</i>	Ja	Ja	Nein	Ja
<i>Metallerzeugung, Metallverarbeitung; Maschinenbau; Automobilzuliefer-industrie, Fahrzeugbau</i>	Ja	Ja	Ja	Nein
<i>Nahrungsmittelver-arbeitung und Ernäh-rungsgewerbe</i>	Ja	Ja	Nein	Ja
<i>Produktionsnahe, unternehmens-bezogene Dienstleis-tungen</i>	Ja	Nein	Ja	Nein
<i>Personenbezogene Dienstleistungen</i>	Ja	Nein	Nein	Nein
<i>Regionaler Groß- und Einzelhandel</i>	Ja	Nein	Nein	Ja
<i>Baugewerbe</i>	Ja	Nein	Nein	Ja

Quelle: eigene Darstellung

Prinzipiell können Firmen aus allen Branchen Südwestsachsens von niedrigen Transport- und Handelskosten bei Auslandsengagements in Nordböhmen (Tschechien) profitieren. Diese Vorteile begründen neben Außenhandel (Exporten, Importen) auch grenzüberschreitende Unternehmenskooperationen. Einige Branchen haben zusätzlich die Möglichkeit, über Importe aus Tschechien bzw. in brancheninternen Kooperationen das

<sup>395</sup> Vgl. *Altzinger et al.* (2000), S. 92 f.

<sup>396</sup> Ebd. Vgl. auch Kapitel III.2.5.

<sup>397</sup> Vgl. *Riedel/Untiedt* (2001), S. 73.



Preis- und Kostengefälle zwischen Sachsen und Tschechien zu nutzen (zu diesen Branchen zählen das Textil- und Bekleidungs-gewerbe, die Metallbe- und -verarbeitung und die Automobilzulieferindustrie bzw. der Fahrzeugbau). Auch Branchen, die gegebenenfalls mit einem Verdrängungswettbewerb innerhalb ihres einheimischen Absatzradius konfrontiert sind, können kurzfristig über Importe und kooperative Auslandsengagements wie Lohnveredelung/-fertigung und Subcontracting eine steigende Konkurrenz im Grenzraum abwehren (dies sind beispielsweise die Nahrungsmittelindustrie, das Baugewerbe, der regionale Groß- und Einzelhandel und die Textil- und Bekleidungsindustrie). Für personenbezogene Dienstleistungsbereiche wird ein stärkerer Anpassungsdruck wegen struktureller Unterschiede zwischen den Grenzregionen nicht erwartet.

Wettbewerbsfähige und wachstumsstarke Branchen aus Südwestsachsen (wie z. B. die Automobilzulieferindustrie, der Maschinenbau und die unternehmensbezogenen Dienstleistungen) sind hingegen aufgrund strategischer Wettbewerbsvorteile gegenüber potenziellen Konkurrenten aus Tschechien oder wegen fehlender Wettbewerber in den nordböhmischen Grenzräumen in der Lage, Exporte außerhalb von Lohnveredelung im grenznahen oder grenzfernen tschechischen Absatzmarkt zu realisieren oder Vertriebsniederlassungen zu etablieren.

In perspektivischer Sicht sollten die südwestsächsischen Firmen Außenhandelsaktivitäten bzw. wertschöpfungs- und ressourcenarme Kooperationen auf der Basis von Lohnfertigung bzw. Lohnveredelung weiterentwickeln, um im Rahmen ihrer Auslandsengagements in Tschechien strategische Wettbewerbsvorteile zu generieren. Dies erreichen sie in wertschöpfungsintensiven Kooperationen, beispielsweise Produktionskooperationen außerhalb von Lohnveredelung (wie Koproduktionen) oder über Lizenzverträge. Aufgrund der Ressourcenschwäche sächsischer KMU, die sich besonders im Vergleich mit westdeutschen KMU offenbart, sind ressourcenintensive Auslandsengagements über Kapitalbeteiligungen bzw. Auslandsdirektinvestitionen kaum zu erwarten.

Im folgenden Kapitel wird – an diese theoretischen Überlegungen anschließend – empirisch geprüft, inwieweit diese Kooperationspotenziale in den bisherigen ökonomischen Verflechtungen sächsischer und tschechischer Unternehmen genutzt werden und welchen Beitrag kooperative Auslandsengagements grenznaher Firmen zur Steigerung der einzelwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen leisten.

## **2 Empirische Analyse grenzüberschreitender Verflechtungen, speziell: Kooperationen, südwestsächsischer und nordböhmischer Unternehmen im Zuge der EU-Osterweiterung**

### **2.1 Forschungsdesign**

Im Rahmen dieses Kapitels werden in einem ersten Schritt die Determinanten der Kooperationsbereitschaft sächsischer und tschechischer Unternehmen im Zuge der Binnenmarkterweiterung theoretisch bestimmt und empirisch geprüft (Kapitel III.2.5). Getestet wird dabei die Arbeitshypothese 1, dass die Existenz einer „kritischen Masse“ grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen von der Dominanz mikroökonomischer Kooperationsanreize über Kooperationshemmnisse abhängig ist. Im Mittelpunkt der empirischen Analyse stehen konkret folgende Fragen: Welche Ansatzpunkte geben strukturelle Eigenschaften der Firmen und ihre Außenhandels- und Kooperationseinbindung außerhalb des betrachteten Auslandsmarktes für die betrachtete Kooperationsbereitschaft? (Kapitel III.2.3) Beeinflussen erwartete bzw. spürbare Anpassungsprozesse der EU-Erweiterung auf mikroökonomischer Ebene die Kooperationsbereitschaft der Firmen? (Kapitel III.2.3) Bilden Transaktionskostenvorteile durch räumliche Nähe und das Kosten- und Preisgefälle zwischen Sachsen und Tschechien Anreize für grenzüberschreitende Unternehmensverflechtungen? (Kapitel III.2.4)

Anschließend wird in Kapitel III.2.6 ein theoretisches Hypothesensystem über den Beitrag kooperativer Unternehmensverflechtungen zur Verbesserung der einzelwirtschaftlichen Wettbewerbsposition abgeleitet. Geprüft wird dabei Arbeitshypothese 2, dass die wertschöpfungs- und ressourcenintensive Ausgestaltung der Unternehmensverflechtungen deren Beitrag zur Sicherung bzw. Steigerung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit der kooperierenden Unternehmen positiv beeinflusst. Konkret werden folgende Aspekte analysiert: Stellen die grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen der Unternehmen eine Möglichkeit zur Steigerung ihrer betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit dar? Erreichen die Firmen spezifische Ziele, die sie an die Kooperationen im jeweiligen Auslandsmarkt knüpfen? Mit welchen Defiziten sind die Auslandsengagements behaftet und welche Bedeutung haben diese für den Kooperationserfolg aus Sicht der Firmen?

## 2.2 Methodik und Repräsentativität der Stichproben

Die wichtigste Grundlage des empirischen Teils dieser Arbeit bilden zwei Primärerhebungen in Südwestsachsen und im nordböhmischen Bezirk Ústí. Im Frühjahr 2004 wurden 4.959 über eine Zufallsstichprobe aus der Firmendatei der IHK Südwestsachsen ausgewählte Unternehmen aus dem Regierungsbezirk Chemnitz postalisch befragt.<sup>398</sup> Grundlage der Befragung war ein standardisierter Fragebogen (vgl. Anhang).<sup>399</sup> Der Rücklauf besteht aus 615 verwertbaren Fragebögen, was einer (angesichts der Vielzahl ähnlicher Untersuchungen im gleichen Zeitraum in Sachsen) zufrieden stellenden Rücklaufquote von 12,4 Prozent entspricht.<sup>400</sup> Im September 2005 wurde eine postalische Befragung von Unternehmen aus dem Bezirk Ústí durchgeführt. Dazu wurden 2.000 Unternehmen als Zufallsstichprobe aus dem amtlichen Register der Wirtschaftssubjekte des tschechischen Bezirks ausgewählt, an die ein standardisierter Fragebogen per Post versandt wurde (vgl. Anhang).<sup>401</sup> Der Rücklauf umfasst 279 verwertbare Bögen und entspricht einer Rücklaufquote von 13,9 Prozent.<sup>402</sup>

Die schriftlichen Erhebungen bezogen neben dem für die Untersuchungsregionen bedeutenden verarbeitenden Gewerbe weitere Branchen wie das Baugewerbe, den Handelsbereich sowie die produktionsnahen und die personenbezogenen Dienstleistungen ein (Tab. III.13). Gegenüber der Grundgesamtheit sind im Sample für Südwestsachsen das verarbeitende Gewerbe und der Handel in Stichprobe und Rücklauf jeweils leicht überrepräsentiert, während der Bereich personenbezogener Dienstleistungen etwas unterrepräsentiert ist. Im Sample für den Bezirk Ústí sind das Baugewerbe und der Groß- bzw. Einzelhandel gegenüber der Grundgesamtheit überrepräsentiert. Trotz dieser leichten Verzerrungen können die erfassten Branchen im Rücklauf als repräsentativ für die Wirtschaftsstruktur der beiden Grenzräume angesehen werden.

---

<sup>398</sup> Vgl. *Brezinski/Leick* (2005a), S. 10 f. Die Grundgesamtheit zu dieser Stichprobe stellen alle Mitgliedsunternehmen der IHK Südwestsachsen dar.

<sup>399</sup> Der Fragebogen lehnt sich in Teilen an Fragebögen aus ähnlichen Untersuchungen an (*Ifo Institut Dresden: Ifo Dresden Studien Nr. 28/I und 28/II*, vgl. *Riedel/Untiedt* [2001] und <http://preparity.wsr.ac.at>; *Kranzusch/Wallau* [2001], *Aiginger/Czerny* [1998] und *Kaufmann/Kokalj/May-Strobl* [1990]).

<sup>400</sup> ohne Nachfassbefragung

<sup>401</sup> Vgl. *Brezinski/Leick* (2005a), S. 10 f. Die Grundgesamtheit der Stichprobe in Nordböhmen stellen die Unternehmen aus dem Bezirk Ústí laut dem lokalen amtlichen Register der Wirtschaftssubjekte dar.

<sup>402</sup> ohne Nachfassbefragung

**Tab. III.13: Branchenverteilung jeweils in Rücklauf und Stichproben**

<i>Branche<sup>a</sup></i> <i>(WZ<sup>b</sup>-2003 bzw.</i> <i>CZ-NACE<sup>b</sup>)</i>	<i>Branchenanteile Südwestsachsen</i> <i>(in Prozent)</i>		<i>Branchenanteile Nordböhmen</i> <i>(in Prozent)</i>	
	<i>Stichprobe</i> <i>(N = 4.959)</i>	<i>Rücklauf</i> <i>(N = 615)</i>	<i>Stichprobe</i> <i>(N = 2.000)</i>	<i>Rücklauf</i> <i>(N = 279)</i>
D: Verarbeitendes Gewerbe	32,9	40,3	31,6	36,9
F: Baugewerbe	7,9	11,0	18,9	17,6
G, H: Groß- und Einzelhandel	32,8	19,8	22,9	9,3
I-K: Produktionsnahe Dienstleistungen	21,2	19,3	15,3	16,5
M-O: Personenbezogene Dienstleistungen	3,9	6,2	3,1	9,7
A: Landwirtschaft	1,2	1,6	6,1	6,5

<sup>a</sup> ohne Unternehmen aus sonstigen Branchen; <sup>b</sup> Klassifikation: vgl. Tab. A.13; Quelle: eigene Berechnungen

In beiden Samples dominieren typische KMU gegenüber Großunternehmen (Tab. III.14 bis Tab. III.16). Die tschechischen Unternehmen sind etwas beschäftigungsstärker als die südwestsächsischen Firmen. Insbesondere Kleinstunternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten sind in der Stichprobe Südwestsachsen häufiger vertreten.<sup>403</sup> Insgesamt ist auch bezüglich der Betriebsgrößen der in den Stichproben erfassten Firmen ist eine ausreichende Repräsentativität gegeben.

**Tab. III.14: Beschäftigtengrößenklassen im Vergleich**

<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Unternehmen aus Südwestsachsen</i> <i>(N = 606)</i>	<i>Unternehmen aus Nordböhmen</i> <i>(N = 279)</i>
< 10 Mitarbeiter	29,2	6,1
10-50 Mitarbeiter	51,2	62,0
51-100 Mitarbeiter	10,4	14,0
101-250 Mitarbeiter	5,9	9,0
251-500 Mitarbeiter	2,6	3,6
> 500 Mitarbeiter	0,7	5,4

Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. III.15: Umsatzgrößenklassen südwestsächsischer Unternehmen (N = 604)**

<i>Umsatzhöhe in Mio. Euro</i>	<i>Anteile in Prozent</i>
< 1	36,1
1-5	42,4
> 5	21,5

Quelle: eigene Berechnungen

<sup>403</sup> Dabei werden im tschechischen Sample nur wenige tschechische Privatpersonen erfasst, die als Individualunternehmen ohne Beschäftigte im Nebenerwerb tätig sind und damit nicht zur eigentlichen Zielgruppe der Untersuchung zählen.

**Tab. III.16: Umsatzgrößenklassen  
nordböhmischer Unternehmen (N = 273)**

<i>Umsatzhöhe in Mio. Kč</i>	<i>Anteile in Prozent</i>
< 1	3,3
1-9	13,6
10-49	44,7
50-99	15,8
100-499,9	15,4
> 500	7,3

Quelle: eigene Berechnungen

### 2.3 Rahmenbedingungen für grenzüberschreitende Unternehmensverflechtungen

Im Folgenden werden die Rahmenbedingungen für grenzüberschreitende Unternehmensverflechtungen im Untersuchungsraum Südwestsachsen-Nordböhmen beschrieben.<sup>404</sup> Diese Bedingungen beziehen sich auf Struktureigenschaften der Firmen, ihre Außenhandels- und Kooperationseinbindung außerhalb der Untersuchungsregion und einen steigenden Anpassungsdruck im erweiterten Binnenmarkt.

#### 2.3.1 Strukturelle Eigenschaften der Unternehmen

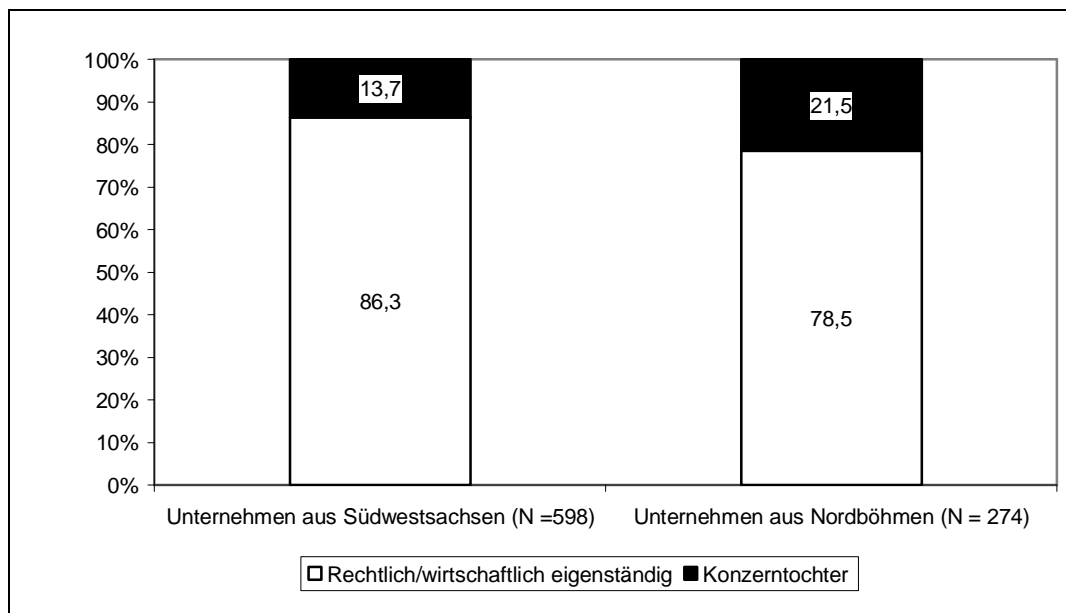
Bei einem Vergleich der strukturellen Eigenschaften der befragten Unternehmen Nordböhmens und Südwestsachsens deuten sich Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen den Firmen an. Außer bei der Betriebsgrößenstruktur unterscheiden sich die Unternehmen auch bei den vertretenen Rechtsformen. Überwiegend firmieren die Unternehmen aber in für KMU typischen Rechtsformen. So ist z. B. die GmbH mit einem Anteil von etwa 79 Prozent in der Stichprobe Südwestsachsen vertreten, während tschechische Unternehmen in knapp 59 Prozent der Fälle in der korrespondierenden Rechtsform der „s. r. o.“ („*společnost s ručením omezeným*“) firmieren.<sup>405</sup> Die Rechtsform des Einzelunternehmens bzw. eingetragenen Kaufmanns haben ca. neun Prozent der südwestsächsischen Unternehmen, die entsprechende Rechtsform der „*soukromá osoba*“ mehr als 19 Prozent der nordböhmischen Firmen. Jedoch ist der Anteil der Aktiengesellschaften („a. s.“, „*akciová společnost*“) in der Stichprobe Nordböhmen mit etwa 16 Prozent deutlich höher als im südwestsächsischen Sample (1,5 Prozent als AG).

<sup>404</sup> Vgl. auch *Brezinski/Leick* (2005b).

<sup>405</sup> Quelle hier und im Folgenden: eigene Berechnungen.

Die Firmen sind mehrheitlich als rechtlich bzw. wirtschaftlich eigenständig<sup>406</sup> und in diesem Sinne als konzernunabhängig zu klassifizieren (Abb. III.5). Die Zahl der Konzerntöchter ist aber in der Stichprobe Nordböhmen im Vergleich etwas höher. Die Unternehmen sind außerdem überwiegend als wenig forschungsintensiv zu bezeichnen (Tab. III.17), gemessen an ihren Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Relation zum Umsatz.<sup>407</sup> Allerdings sind die tschechischen Firmen im Vergleich tendenziell weniger innovativ orientiert als die Unternehmen aus Südwestsachsen.

**Abb. III.5: Konzerneinbindung der Unternehmen im Vergleich**



Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. III.17: Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Prozent des Jahresumsatzes im Vergleich**

Anteile in Prozent	Unternehmen aus Südwestsachsen (N = 584)	Unternehmen aus Nordböhmen (N = 270)
0 Prozent	47,3	57,8
bis 5 Prozent	44,8	40,4
> 5 Prozent	7,9	1,9

Quelle: eigene Berechnungen

Insgesamt geben die befragten Unternehmen die Eigenschaften typischer KMU mit ihren strukturellen Nachteilen bei der Ressourcenausstattung, speziell der Forschungsintensität, wieder. Die suboptimale Betriebsgröße südwestsächsischer Firmen ist charakte-

<sup>406</sup> Im Fragebogen wurde dieser Punkt zusammengefasst.

<sup>407</sup> Der Anteil von Aufwendungen für Forschung und Entwicklung am Gesamtumsatz kann als Indikator technologischer Leistungsfähigkeit von Unternehmen angesehen werden (vgl. Jungnickel/Keller [2003], S. 672).

ristisch für ostdeutsche Unternehmen. Die relative Beschäftigungsstärke nordböhmischer Firmen ist ebenfalls repräsentativ für die tschechische Unternehmenslandschaft.<sup>408</sup> Neben den die Grenzregionen prägenden, eigenständigen Unternehmen sind in genügender Anzahl Auslandstöchter erfasst, um ein repräsentatives Gesamtbild der im Untersuchungsraum vertretenen Firmen zu erhalten.

### **2.3.2 Außenhandelsorientierung und Kooperationseinbindung der Unternehmen**

Die Außenhandelsorientierung der Firmen gibt zusammen mit ihrer Einbindung in langfristige, kooperative Geschäftsbeziehungen außerhalb der Untersuchungsregion ihre grundsätzliche Absatzorientierung und Vernetzung im In- bzw. Ausland an.

Die südwestsächsischen Unternehmen orientieren sich mit ihren Binnenlieferungen vorrangig auf den Nahabsatz in Sachsen und auf westdeutsche Zielmärkte. Im Durchschnitt erwirtschaften sie 57 Prozent ihres Inlandsumsatzes in Sachsen, knapp 13 Prozent in anderen ostdeutschen Bundesländern und knapp 30 Prozent in Westdeutschland.<sup>409</sup> Besonders Kleinst- und Kleinunternehmen (mit maximal 50 Beschäftigten) sind auf einen lokalen Umsatzradius ausgerichtet und gegenüber größeren Unternehmen unterproportional auf westdeutschen Absatzmärkten vertreten (Abb. III.6).<sup>410</sup> Mit steigender Betriebsgröße erzielen die südwestsächsischen Firmen höhere Anteile am Inlandsumsatz in Westdeutschland. Unabhängig von der Betriebsgröße stellt das sonstige Ostdeutschland (außerhalb Sachsens) keinen bedeutenden Zielmarkt für ihren Binnenhandel dar. Es bestätigt sich weiterhin der Befund, dass kleine Unternehmen gegenüber Großunternehmen seltener auf Auslandsmärkten präsent sind<sup>411</sup>, für die südwestsächsischen Unternehmen in der Stichprobe (Tab. III.18). Signifikante Unterschiede zwischen den Betriebsgrößenklassen zeigen sich bei den Exportumsätzen in Westeuropa und Drittländern. Die MOEL erweisen sich gegenüber Westeuropa und Drittstaaten als eher unbedeutende Absatzmärkte exportierender südwestsächsischer Firmen.

---

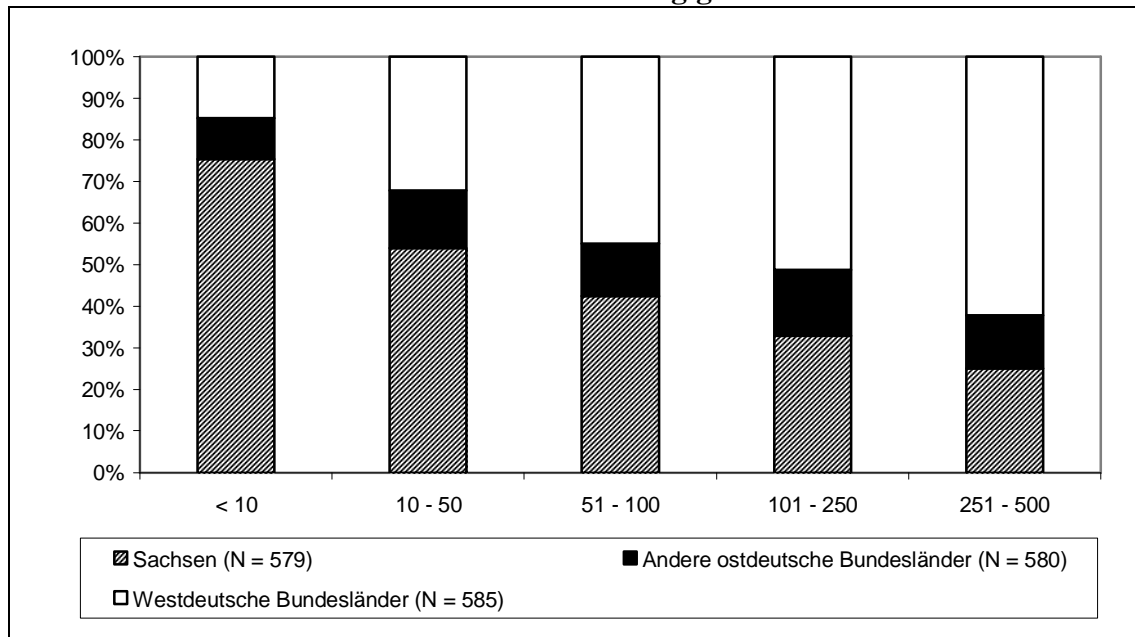
<sup>408</sup> Vgl. *Myant et al.* (1996), S. 10; S. 22; S. 132.

<sup>409</sup> Quelle: eigene Berechnungen.

<sup>410</sup> Vgl. *Maaß/Wallau* (2003), S. 31. Vgl. auch *Loose/Ludwig* (2003).

<sup>411</sup> Vgl. *Wagner* (1995), *Maaß/Wallau* (2003) oder *Scharr et al.* (2001).

**Abb. III.6: Verteilung des Inlandsumsatzes der südwestsächsischen Unternehmen in Abhängigkeit der Mitarbeiterzahl<sup>412</sup>**



Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. III.18: Exportorientierung der südwestsächsischen Unternehmen in Abhängigkeit der Mitarbeiterzahl<sup>413</sup>**

Mitarbeiterzahl	Geographische Verteilung des Auslandsumsatzes (Durchschnittlicher Umsatzanteil am Auslandsumsatz in Prozent in...)				
	westeuropäischen EU-Ländern***	Tschechien	Polen	anderen MOEL	sonstigem Ausland**
< 10	8,5	5,0	0,7	3,2	4,3
10 – 50	24,3	3,5	1,3	6,1	9,0
51 – 100	34,3	7,2	1,2	6,0	13,6
101 – 250	50,6	11,0	2,0	13,8	12,2
251 – 500	41,6	3,7	4,7	2,0	32,6
Über alle Klassen (N = 453)	23,9	4,8	1,3	5,7	9,3

Signifikanzniveau: \*\*\* p<0,001; \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

Bei der Analyse des Außenhandels nordböhmischer Firmen mit Deutschland wurde eine Differenzierung zwischen den regionalen Absatzmärkten Sachsen, Ost- und Westdeutschland getroffen. Damit wird der Tatsache Rechnung getragen, dass tschechische

<sup>412</sup> In einfaktoriellen Varianzanalysen (Einfachvergleich) zeigen sich signifikante Unterschiede zwischen den Umsatzanteilen im Inland in Abhängigkeit von der Betriebsgröße (jeweils p<0,001 für Sachsen und westdeutsche Bundesländer, p<0,01 für andere ostdeutsche Bundesländer). Im Mehrfachvergleich (Post-Hoc-Scheffé-Test) unterscheiden sich nur Betriebe mit weniger als 10 Mitarbeitern signifikant von allen den anderen Betriebsgrößen bezüglich der Umsatzanteile in Sachsen und in westdeutschen Bundesländern.

<sup>413</sup> Im Mehrfachvergleich (Post-Hoc-Scheffé-Test) zeigen sich signifikante Unterschiede in Bezug auf Westeuropa und das sonstige Ausland nur zwischen Kleinunternehmen (< 10 Mitarbeiter) und größeren Unternehmen (250-500 Mitarbeiter).



Firmen aufgrund eines kleinen Inlandsmarktes bei einer Internationalisierung zwischen geografisch nahen ost- und westdeutschen Regionen wählen können. Die Außenhandelsaktivitäten der tschechischen Firmen im Sample<sup>414</sup> deuten auf eine klare Präferenz für westdeutsche Absatz- und Bezugsmärkte gegenüber dem grenznahen Sachsen und anderen ostdeutschen Bundesländern hin (Tab. III.19). Dabei tätigen größere nordböhmische Firmen signifikant häufiger Außenhandel mit Westdeutschland als kleinere tschechische Unternehmen.<sup>415</sup>

**Tab. III.19: Außenhandelsaktivitäten der nordböhmischen Unternehmen in verschiedenen Regionen Deutschlands**

<i>Außenhandelsaktivität</i>	<i>Anteile in Prozent (N = 275)</i>
Exporte nach Westdeutschland	23,5
Importe aus Westdeutschland	19,8
Exporte nach Sachsen	14,7
Importe aus Sachsen	8,8
Exporte nach Ostdeutschland (außer Sachsen)	6,5
Importe aus Ostdeutschland (außer Sachsen)	6,5

Mehrfachnennungen möglich; Quelle: eigene Berechnungen

Die Einbindung der Unternehmen in langfristige Geschäftsbeziehungen<sup>416</sup> weist auf den Grad ihrer Vernetzung im In- und Ausland, ihre bisherige Kooperationserfahrung bzw. die Wirksamkeit von Lerneffekten bei der Internationalisierung hin.<sup>417</sup> Eine ausreichende Vernetzung der Firmen kann aber auch einen fehlenden Bedarf an weiteren Geschäftsbeziehungen über die bisher etablierten Kooperationen hinaus signalisieren. Tabelle III.20 und Tabelle III.21 zeigen auf, dass südwestsächsische Unternehmen häufiger als tschechische Firmen langfristige Geschäftsbeziehungen zu Firmen in Westeuropa, anderen MOEL und in Drittländern unterhalten, während tschechische Unternehmen häufiger als südwestsächsische Unternehmen mit einheimischen Firmen kooperieren. Im Vergleich stellt sich also die Verflechtung im Ausland für die sächsischen Unternehmen in den Stichproben günstiger dar.

<sup>414</sup> Bei der schriftlichen Unternehmensbefragung in Nordböhmen wurde aufgrund eines erwarteten unbefriedigenden Antwortverhaltens auf die Abfrage quantitativer Umsatzanteile verzichtet. Diese Erwartung entstand durch einen hohen Anteil fehlender Werte bei dieser Frage in der Befragung sächsischer Firmen. Deshalb wurde bei nordböhmischen Unternehmen lediglich das Vorliegen von Außenhandel in bestimmten Regionen Deutschlands abgefragt.

<sup>415</sup> Signifikanzniveau im Chi-Quadrat-Test jeweils  $p < 0,001$  (eigene Berechnungen). Ein solcher Zusammenhang für Importe aus Sachsen ist schwach signifikant ( $p < 0,05$ ), während ein Zusammenhang zwischen der Beschäftigungsgröße und Exporten nach Ostdeutschland oder Sachsen bzw. der Beschäftigungsgröße und Importen aus Ostdeutschland nicht signifikant ist.

<sup>416</sup> Zur Definition des Begriffs einer (internationalen) Geschäftsbeziehung vgl. Kapitel III.2.4.1.

<sup>417</sup> Vgl. Huber (2003a), S. 950, und Staudt et al. (1995), S. 1221.

**Tab. III.20: Langfristige Geschäftsbeziehungen südwestsächsischer Unternehmen außerhalb der Tschechischen Republik (N = 612)**

<i>Region</i>	<i>Anteile in Prozent</i>
Deutschland	60,6
Westeuropäische EU-Länder	51,9
Drittländer	32,4
Sonstige MOEL (außer CZ und Polen)	29,6
Polen	28,2

Mehrfachnennungen möglich; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. III.21: Langfristige Geschäftsbeziehungen nordböhmischer Unternehmen außerhalb Deutschlands (N = 271)**

<i>Region</i>	<i>Anteile in Prozent</i>
Tschechische Republik	71,1
Westeuropäische EU-Länder	39,5
Sonstige MOEL	22,4
Drittländer	13,8

Mehrfachnennungen möglich; Quelle: eigene Berechnungen

### 2.3.3 Steigender Anpassungsdruck im erweiterten EG-Binnenmarkt

Eine weitere Rahmenbedingung der Internationalisierung grenznaher Unternehmen im erweiterten Binnenmarkt bildet ein im Zuge der EU-Osterweiterung erwarteter bzw. spürbarer Anpassungsdruck auf die Firmen. Die Wahrnehmung eines verschärften Wettbewerbs in der Region bzw. im globalen Radius zeigt die Betroffenheit der Unternehmen von Binnenmarkteffekten an. Für die befragten Unternehmen ist ein globaler Konkurrenzdruck allgemein wichtiger als ein Wettbewerbsdruck im regionalen Radius (Tab. III.22); beide Aspekte hängen jedoch zusammen (Tab. III.23).

**Tab. III.22: Wahrnehmung eines Konkurrenzdrucks im erweiterten Binnenmarkt**

<i>Unternehmen aus Südwestsachsen (Anteile in Prozent)</i>		<i>Unternehmen aus Nordböhmen (Anteile in Prozent)</i>	
Konkurrenzdruck durch tschechische Firmen (N = 534)	8,6	Konkurrenzdruck durch deutsche Firmen (N = 234)	8,6
Konkurrenzdruck durch Firmen aus anderen MOEL (N = 544)	14,2	Konkurrenzdruck durch Firmen aus EU- bzw. Drittländern (N = 237)	24,5

Mehrfachnennungen (mit mindestens „wichtig“ bewertete Nennungen der Variablen mit fünfstufiger Likert-Skala [1 = vollkommen unwichtig bis 5 = sehr wichtig]); Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. III.23: Korrelationen (Pearson) der Konkurrenzaspekte**

<i>Unternehmen aus Südwestsachsen</i>		<i>Unternehmen aus Nordböhmen</i>	
	Konkurrenzdruck durch Firmen aus anderen MOEL		Konkurrenzdruck durch Firmen aus EU- bzw. Drittländern
Konkurrenzdruck durch tschechische Firmen	0,658**	Konkurrenzdruck durch deutsche Firmen	0,624**

\*\* zweiseitige Signifikanz mit  $p < 0,01$ ; Quelle: eigene Berechnungen

Aufgrund dieser und weiterer Korrelationen zwischen Problemnennungen, mit denen sich die südwestsächsischen Unternehmen vor der Erweiterung konfrontiert sahen<sup>418</sup>, wird eine Faktoranalyse mit im Ergebnis drei Faktoren durchgeführt (Tab. III.24 und Tab. III.25).<sup>419</sup> Faktor 1 erklärt ca. 33 Prozent Gesamtvarianz des Modells und steht für eine suboptimale Betriebsgröße südwestsächsischer Firmen. Ein zweiter Faktor, der rund 12 Prozent der Gesamtvarianz des Modells erklärt, umfasst sonstige inputseitige Nachteile der Unternehmen im globalen Wettbewerb, die aber nicht per se im Zusammenhang mit Defiziten bezüglich der Betriebsgröße stehen müssen. Faktor 3 (mit einer Varianzaufklärung von ca. neun Prozent) wird schließlich als ein auf einzelwirtschaftlicher Ebene wahrgenommener verschärfter Anpassungsdruck aufgrund der EU-Osterweiterung interpretiert.

**Tab. III.24: Problemfaktoren (Stichprobe Südwestsachsen)**

<i>Unternehmensprobleme</i>	<i>Rotierte Komponenten mit Faktorladungen</i>		
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Vermarktungsdefizite	<b>0,788</b>	0,140	0,018
Angebotsdefizite	<b>0,656</b>	0,214	0,151
Defizite in technischer Ausstattung	0,468	0,496	0,047
Defizite bei Forschung und Entwicklung	<b>0,673</b>	0,142	0,221
Finanzierungsprobleme	0,430	<b>0,501</b>	0,021
Zu kleine Betriebsgröße	<b>0,622</b>	0,129	-0,002
Zugang zu überregionalen Märkten	<b>0,613</b>	0,083	0,117
Kostenstrukturen	0,206	<b>0,708</b>	0,165
Mangel an qualifizierten Arbeitskräften	0,095	<b>0,693</b>	-0,050
Konkurrenzdruck durch Firmen aus anderen MOEL	0,130	0,123	<b>0,866</b>
Konkurrenzdruck durch tschechische Firmen	0,141	0,055	<b>0,861</b>
Bedarf nach Verlagerung lohnkostenintensiver Leistungen	0,049	<b>0,605</b>	0,416
Erklärte Gesamtvarianz:	54,315 %	33,099 %	12,173 %
		9,043 %	

Hauptkomponentenmethode mit Varimax-Rotation; fett gedruckt sind Faktorladungen > 0,5;  
Quelle: eigene Berechnungen

<sup>418</sup> Vgl. Tab. A.1.

<sup>419</sup> Die Stichprobeneignung wurde im Bartlett-Sphärizitätstest geprüft: Der Chi-Quadrat-Wert 1.419,496 ist mit  $p < 0,001$  hoch signifikant. Das Kaiser-Meyer-Olkin-Maß als Maß der Eignung der Variablenauswahl für die Faktorextraktion ist mit einem Wert von 0,827 recht gut. Vgl. Brosius (2002), S. 733 ff. – Fehlende Werte wurden durch die Mittelwerte der Variablen ersetzt.

**Tab. III.25: Interpretation der Problemfaktoren**

<b>Faktor 1:</b> Ungünstige Betriebsgrößenstruktur	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vermarktungsdefizite</li> <li>- Angebotsdefizite</li> <li>- Defizite bei Forschung und Entwicklung</li> <li>- Zu kleine Betriebsgröße</li> <li>- Zugang zu überregionalen Märkten</li> </ul>
<b>Faktor 2:</b> Sonstige inputseitige Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Finanzierungsprobleme</li> <li>- Kostenstrukturen</li> <li>- Mangel an qualifizierten Arbeitskräften</li> <li>- Bedarf nach Verlagerung lohnkostenintensiver Leistungen</li> <li>- (Defizite in technischer Ausstattung)</li> </ul>
<b>Faktor 3:</b> Steigender Anpassungsdruck im erweiterten Binnenmarkt	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Konkurrenzdruck durch Firmen aus anderen MOEL</li> <li>- Konkurrenzdruck durch tschechische Firmen</li> </ul>

Quelle: eigene Berechnungen

Für die nordböhmischen Unternehmen stellt die Wahrnehmung eines verschärften Wettbewerbsdrucks eine Auswirkung des EU-Beitritts der Tschechischen Republik dar (Tab III.26). Gleichwohl sehen sie als positiven Binnenmarkteffekt verbesserte Rahmenbedingungen für die Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen (die beiden Auswirkungen sind schwach miteinander korreliert, vgl. Tab. III.27). Die tschechischen Unternehmen nehmen also positive und negative Binnenmarkteffekte wahr.

**Tab. III.26: Beurteilung der Auswirkungen des EU-Beitritts der Tschechischen Republik durch die nordböhmischen Unternehmen**

<i>Auswirkung</i>	<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Anzahl der Nennungen</i>
Bessere Bedingungen für die Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen	24,7	N = 257
Stärkerer Preis- und Konkurrenzdruck	21,8	N = 241
Bessere Absatzmöglichkeiten	17,4	N = 238
Bessere Finanzierungsbedingungen	14,4	N = 236
Stärkerer Rationalisierungsdruck	11,6	N = 232
Höhere Kaufkraft in der Region	10,5	N = 242
Geringere Transportkosten in die Nachbarstaaten	7,7	N = 242
Bessere Verfügbarkeit von Arbeitskräften in der Region	5,8	N = 247

Mehrfachnennungen (mit mindestens „wichtig“ bewertete Nennungen der Variablen mit fünf-stufiger Likert-Skala [1 = vollkommen unwichtig bis 5 = sehr wichtig]); Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. III.27: Korrelationen (Pearson) einzelner Auswirkungen des EU-Beitritts der Tschechischen Republik auf die Unternehmen**

	Bessere Bedingungen für die Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen
Stärkerer Preis- und Konkurrenzdruck	0,458**

\*\* zweiseitige Signifikanz mit  $p < 0,01$ ; Quelle: eigene Berechnungen

Auch die von den tschechischen Unternehmen bewerteten Auswirkungen der EU-Mitgliedschaft Tschechiens werden aufgrund vielfacher Korrelationen im Rahmen einer Faktoranalyse reduziert.<sup>420</sup> Im Ergebnis werden bei hoher Modellgüte drei Faktoren extrahiert (Tab. III.28 und Tab. III.29). Der wichtigste Faktor 1 steht mit etwa 44 Prozent Varianzerklärung des Faktormodells für verbesserte ökonomische Bedingungen in der Region Nordböhmen und gibt einen von den Firmen wahrgenommenen positiven Standorteffekt aufgrund der EU-Mitgliedschaft der Tschechischen Republik dar. Der zweite Faktor repräsentiert mit einem Beitrag von knapp 13 Prozent zur Erklärung der Modellvarianz einen weiteren positiven Effekt des EU-Beitritts durch eine verbesserte Position der Unternehmen bei Auslandsaktivitäten; er lässt sich als positiven Binnenmarkteffekt auf die tschechischen Unternehmen interpretieren. Faktor 3 umfasst negative Auswirkungen der Binnenmarktintegration Tschechiens auf die Unternehmen aufgrund eines verschärften Wettbewerbs (mit fast 12 Prozent Varianzerklärung).

**Tab. III.28: Faktoren der Auswirkungen des EU-Beitritts der Tschechischen Republik (Stichprobe Nordböhmen)<sup>421</sup>**

<i>Auswirkungen des EU-Beitritts der Tschechischen Republik</i>	<i>Rotierte Komponenten mit Faktorladungen</i>			
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	
Stärkerer Preis- und Konkurrenzdruck	0,185	0,154	<b>0,843</b>	
Stärkerer Rationalisierungsdruck	0,186	0,225	<b>0,826</b>	
Höhere regionale Kaufkraft	<b>0,710</b>	0,120	0,206	
Geringere Transportkosten in die Nachbarstaaten	<b>0,574</b>	0,385	0,060	
Bessere regionale Verfügbarkeit von Arbeitskräften	<b>0,812</b>	0,012	0,238	
Bessere Absatzmöglichkeiten	0,299	<b>0,805</b>	0,187	
Bessere Finanzierungsbedingungen	<b>0,617</b>	<b>0,560</b>	0,016	
Bessere Bedingungen für die Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen	0,018	<b>0,842</b>	0,284	
Erklärte Gesamtvarianz:	69,378 %	44,399 %	12,997 %	11,982 %

Hauptkomponentenmethode mit Varimax-Rotation; fett gedruckt sind Faktorladungen > 0,5;  
Quelle: eigene Berechnungen

<sup>420</sup> Vgl. Tab. A.2. Die Stichprobeneignung im Bartlett-Sphärizitätstest (Testgröße Chi-Quadrat: 566,117,  $p < 0,001$ ) bzw. aufgrund des Kaiser-Meyer-Olkin-Maßes (Wert: 0,801) ist gegeben. Fehlende Werte wurden durch die Mittelwerte der Variablen ersetzt.

<sup>421</sup> Die Variable „bessere Finanzierungsbedingungen“ lädt mit einem Wert von jeweils mehr als 0,5 hoch auf den Faktoren 1 und 2. Daher kann sie nicht eindeutig einem Faktor zugeordnet werden. Dieser Nachteil wird angesichts der Modellgüte und der guten Trennbarkeit der übrigen Faktoren in Kauf genommen.

**Tab. III.29: Interpretation der Faktoren der Auswirkungen des EU-Beitritts**

<b>Faktor 1:</b> Positive Auswirkungen in der Region	<ul style="list-style-type: none"><li>- Höhere regionale Kaufkraft</li><li>- Geringere Transportkosten in die Nachbarstaaten</li><li>- Bessere regionale Verfügbarkeit von Arbeitskräften</li><li>- Bessere Finanzierungsmöglichkeiten</li></ul>
<b>Faktor 2:</b> Positive Auswirkungen auf die Unternehmen aufgrund der Binnenmarkterweiterung	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bessere Absatzmöglichkeiten</li><li>- Bessere Finanzierungsbedingungen</li><li>- Bessere Bedingungen für die Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen</li></ul>
<b>Faktor 3:</b> Negative Auswirkungen aufgrund steigenden Anpassungsdrucks	<ul style="list-style-type: none"><li>- Stärkerer Preis- und Konkurrenzdruck</li><li>- Stärkerer Rationalisierungsdruck</li></ul>

Quelle: eigene Berechnungen

### 2.3.4 Zusammenfassende Beurteilung der Rahmenbedingungen

Insgesamt sind in den Stichproben mehrheitlich KMU erfasst, die u. a. aufgrund einer suboptimalen Betriebsgröße gegenüber Großunternehmen strukturelle Defizite und Nachteile bei Auslandsaktivitäten aufweisen. Die Außenhandelsverflechtung der Firmen im Grenzraum bzw. außerhalb des sächsisch-böhmischen Grenzraums ebenso wie ihre allgemeine Einbindung in kooperative Geschäftsbeziehungen stellt sich in Bezug auf Westeuropa und Drittstaaten für die sächsischen Firmen günstiger dar als für nordböhmische Unternehmen. Im Zuge der EU-Osterweiterung nehmen Unternehmen aus beiden Grenzregionen einen steigenden Anpassungsdruck im Binnenmarkt wahr. Für die tschechischen Firmen gelten auch positive Effekte der EU-Mitgliedschaft.<sup>422</sup> Auf der Grundlage dieser Ausgangsbedingungen wird im folgenden Kapitel das Kooperationsgeschehen im Untersuchungsraum analysiert.

## 2.4 Eigenschaften grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen

### 2.4.1 Grundlegende Charakteristika der grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen

Im Rahmen der Untersuchung steht der breit gefasste Begriff einer **internationalen Geschäftsbeziehung** im Mittelpunkt. *Pfohl/Large/Ardelea* definieren eine grenzüberschreitende Geschäftsbeziehung als „*Sammelbegriff für das gesamte Spektrum von internationalen Handelsbeziehungen, Unternehmensverbindungen aufgrund von Direkt-*

<sup>422</sup> Zum Zeitpunkt der schriftlichen Unternehmensbefragung in Sachsen hatte die EU-Osterweiterung noch nicht stattgefunden. Deshalb wurde bei der Befragung sächsischer Unternehmen ein möglicher positiver Effekt der Erweiterung auf die sächsischen Unternehmen nicht abgefragt.

*investitionen und der so genannten Neuen Formen der internationalen Unternehmenskooperation*<sup>423</sup>. Die Verwendung dieses Terminus impliziert das für die Abgrenzung zwischen marktlichen und kooperativen Koordinationsformen relevante Kriterium der Langfristigkeit und erlaubt eine breit angelegte Bestandsaufnahme von Unternehmensverflechtungen, die ansatzweise als kooperativ bezeichnet werden können.

Auf der Basis dieser Begriffsdefinition ergibt sich jeweils ein Anteil von 25 Prozent der südwestsächsischen und 35 Prozent der nordböhmischen Unternehmen mit grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen im jeweils betrachteten Auslandsmarkt (Tab. III.30).<sup>424</sup> Jeweils knapp vier Prozent der südwestsächsischen und nordböhmischen Firmen bereiteten außerdem zum jeweiligen Befragungszeitpunkt den Aufbau solcher Auslandsengagements vor. Aufgrund der unterschiedlichen Erhebungszeitpunkte sind diese Quoten jedoch nicht vergleichbar.

**Tab. III.30: Existenz grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen (Südwestsachsen ® Tschechische Republik bzw. Nordböhmen ® Deutschland)**

<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Unternehmen aus Südwestsachsen (N = 574)</i>	<i>Unternehmen aus Nordböhmen (N = 279)</i>
Ja	25,1	35,1
in Vorbereitung	3,7	3,9
Nein	71,2	61,0

Quelle: eigene Berechnungen

In beiden Untersuchungsregionen sind Geschäftsbeziehungen im verarbeitenden Gewerbe häufiger als in anderen Branchen (Tab. III.31). Erwartungsgemäß ist damit der klassische Industriesektor der wichtigste Bereich für grenzüberschreitende Unternehmensverflechtungen.

<sup>423</sup> Pfohl/Large/Ardelea (1996), S. 189.

<sup>424</sup> In den Befragungen erfolgte keine Beschränkung auf Geschäftsbeziehungen im Grenzraum Südwestsachsen-Nordböhmen, sondern es wurden auch über die Grenzräume hinausgehende Verflechtungen der Unternehmen erfasst. Vgl. Kapitel IV.2. – Im Weiteren werden Firmen mit grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen als „kooperierende Firmen“ bzw. Firmen ohne solche Geschäftsbeziehungen als „nicht-kooperierende Firmen“ bezeichnet.

**Tab. III.31: Grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen nach Branchen**

<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Südwestsachsen (N = 570)</i>		<i>Nordböhmen (N = 279)</i>	
	<i>Kooperierende Unternehmen</i>	<i>Nicht-kooperierende Unternehmen</i>	<i>Kooperierende Unternehmen</i>	<i>Nicht-kooperierende Unternehmen</i>
D: Verarbeitendes Gewerbe	35,2	64,8	63,1	36,9
F: Baugewerbe	11,3	88,7	10,2	89,8
G, H: Groß- und Einzelhandel	23,2	76,8	19,2	80,8
I-K: Produktionsnahe Dienstleistungen	15,3	84,7	23,9	76,1
M-O: Personenbezogene Dienstleistungen	25,0	75,0	14,8	85,2
A: Landwirtschaft	11,1	88,9	27,8	72,2

Klassifikation: vgl. Tab. A. 13; Quelle: eigene Berechnungen

Die Geschäftsbeziehungen der Firmen beziehen sich vorrangig auf Außenhandel.<sup>425</sup> 47 Prozent der kooperierenden südwestsächsischen Unternehmen exportieren nach Tschechien, und 46 Prozent der sächsischen Firmen mit grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen importieren Vorleistungen (Rohstoffe, Halbfertigwaren etc.) aus der Tschechischen Republik. Bei den nordböhmisches Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zu deutschen Unternehmen ergeben sich ähnlich hohe Anteile für Ex- und Importe mit Deutschland. Knapp 56 Prozent der Firmen exportieren nach Westdeutschland, knapp 31 Prozent nach Sachsen und ca. 12 Prozent in andere ostdeutsche Bundesländer. Ein Anteil von etwa 47 Prozent der kooperierenden nordböhmisches Firmen importiert Güter bzw. Leistungen aus Westdeutschland, während Importe aus Sachsen (rund 22 Prozent der Fälle) bzw. Ostdeutschland (ca. 13 Prozent der Nennungen) seltener vertreten sind. Es wird deutlich, dass die Außenhandelsbeziehungen der nordböhmisches Firmen vorrangig auf westdeutsche Märkte ausgerichtet sind.

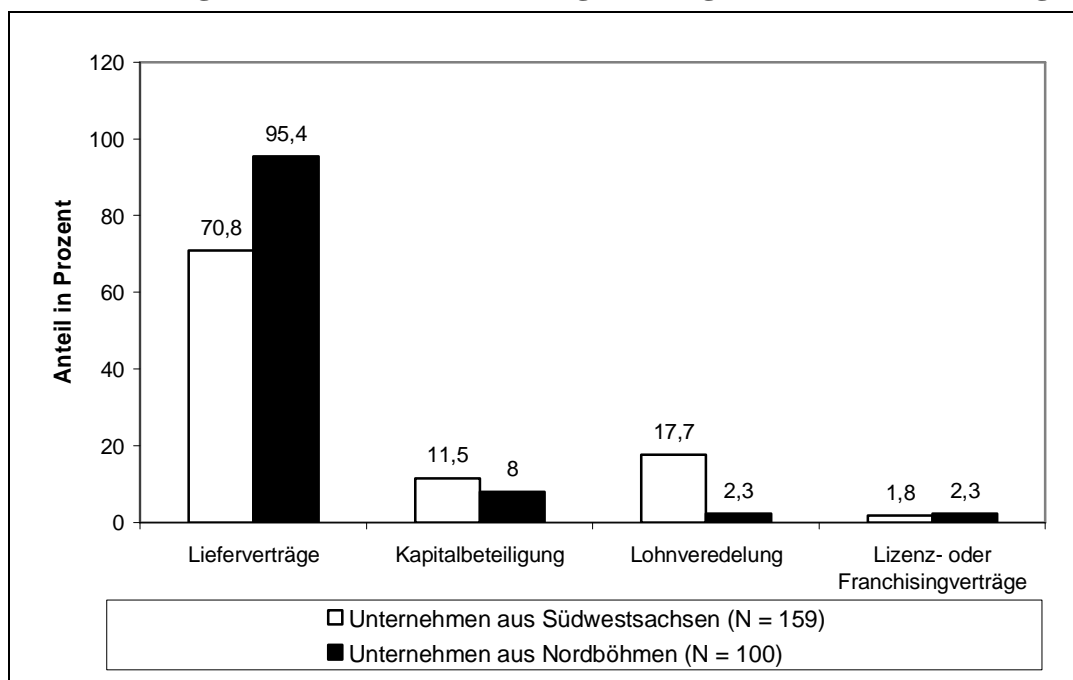
Die Unternehmen wählen weiterhin mehrheitlich Koordinationsformen, die typischerweise Außenhandelsaktivitäten begleiten (Abb. III.7). An erster Stelle handelt es sich dabei um langfristige Lieferverträge. Die Auslandsengagements südwestsächsischer Firmen in Tschechien beziehen sich häufig auch auf Lohnveredelungskoperationen. Im Vergleich dazu ist diese Koordinationsform seitens nordböhmisches Unternehmen deut-

<sup>425</sup> Quelle im Folgenden: eigene Berechnungen.



lich unterrepräsentiert.<sup>426</sup> Dies kann damit erklärt werden, dass tschechische Unternehmen die Lohnveredelung möglicherweise zwar als Strategie der Markterweiterung im europäischen Binnenmarkt nutzen, sich aber nicht dauerhaft in der Rolle des Subcontracting-Partners sehen. Ressourcenintensive Kooperationen mit Kapitalbeteiligungen an ausländischen Unternehmen bzw. Auslandsdirektinvestitionen und wertschöpfungsintensive Kooperationen ohne Kapitalbeteiligungen (hier: Lizenzverträge) sind bei der organisationstheoretischen Ausgestaltung der betrachteten Geschäftsbeziehungen eher unbedeutend.

**Abb. III.7: Organisationstheoretische Ausgestaltung der Geschäftsbeziehungen**



Mehrfachnennungen möglich; Quelle: eigene Berechnungen

Die kooperierenden Unternehmen in beiden Samples sind mehrheitlich in vertikale Verflechtungen eingebunden, v. a. in der Konstellation tschechischer Firmen als Zulieferer sächsischer bzw. deutscher Unternehmen (Tab. III.32). Dieser Befund deutet ebenso wie ein hoher Anteil von Geschäftsbeziehungen aus dem verarbeitenden Gewerbe (Abb. III.8) auf eine Dominanz brancheninterner Verflechtungen zwischen südwestsächsischen und tschechischen bzw. nordböhmisches und deutschen Unternehmen hin.

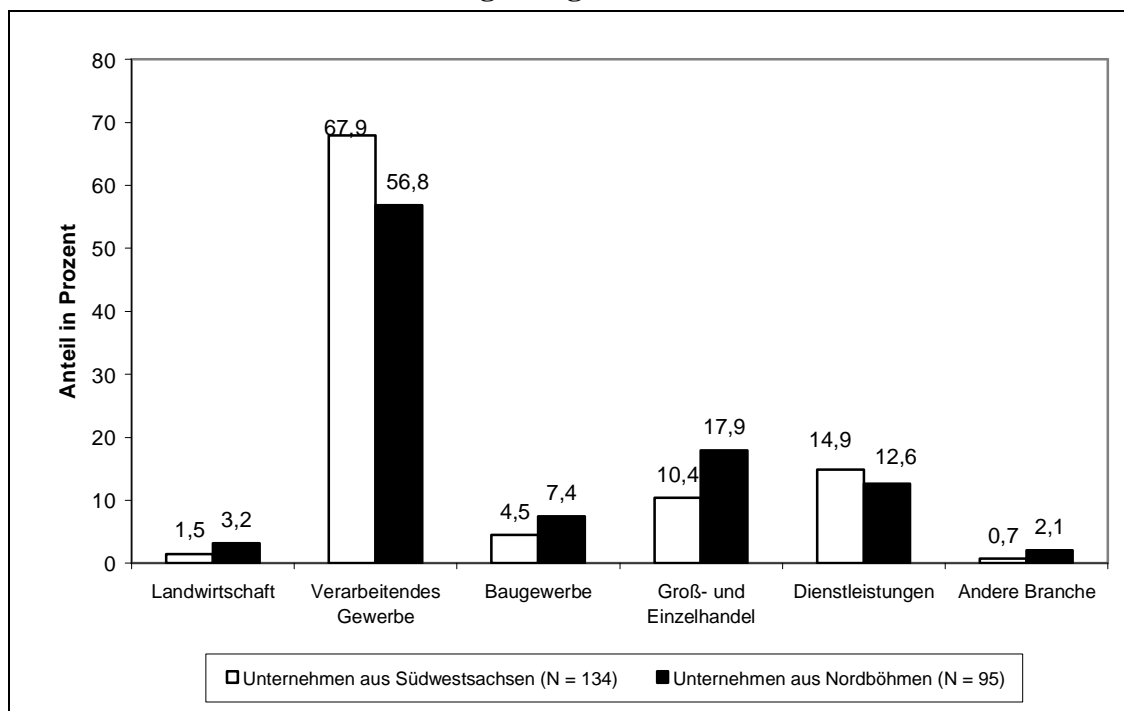
<sup>426</sup> Es wurde erwartet, dass tschechische Firmen diesen Typ einer grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehung häufiger wählen als sächsische Unternehmen.

**Tab. III.32: Stellung der tschechischen bzw. deutschen Partnerfirmen in der Wertschöpfungskette**

<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Südwestsachsen (N = 106)</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Nordböhmen (N = 71)</i>
Vorgelagerte Stufe	43,4	33,8
Gleiche Stufe	38,7	38,0
Nachgelagerte Stufe	28,3	59,2

Mehrfachnennungen möglich; Quelle: eigene Berechnungen

**Abb. III.8: Branchenzugehörigkeit der Partnerunternehmen**



Quelle: eigene Berechnungen

Die Geschäftsbeziehungen beziehen sich ferner vorrangig auf die betrieblichen Funktionsbereiche Beschaffung, Produktion und Vertrieb, während Forschungs- und Entwicklungsprozesse im eigenen Unternehmen kaum betroffen sind (Tab. III.33). Dies unterstreicht die geringe Bedeutung von Innovationsaktivitäten im eigenen Unternehmen im Rahmen der betrachteten Auslandsengagements.

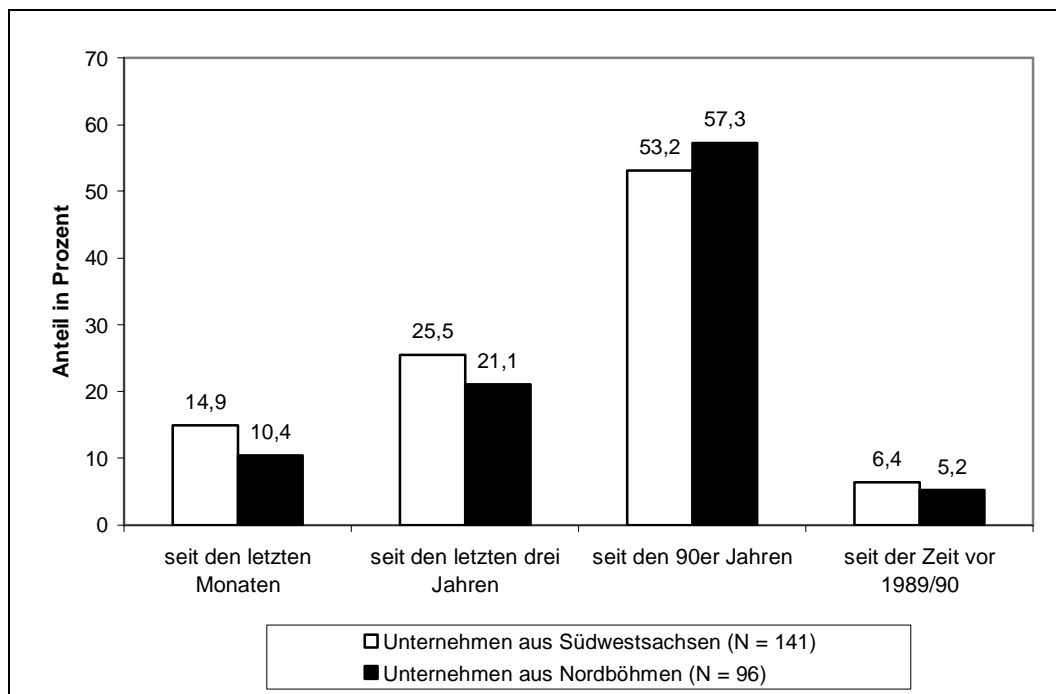
**Tab. III.33: Involvierte betriebliche Funktionsbereiche der Geschäftsbeziehungen**

<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Südwestsachsen (N = 137)</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Nordböhmen (N = 96)</i>
Beschaffung	37,2	38,5
Produktion	44,5	46,9
Vertrieb	42,3	51,0
Forschung und Entwicklung	10,2	10,4

Mehrfachnennungen möglich; Quelle: eigene Berechnungen

Die sächsischen und nordböhmischen Unternehmen konnten nur in wenigen Fällen an Geschäftskontakte aus der Zeit vor der politischen Wende anknüpfen, sondern mussten ihre Auslandskontakte im Untersuchungsraum größtenteils nach 1989/90 neu formieren (Abb. III.9). Viele Geschäftsbeziehungen entstanden deshalb im Laufe der 1990er Jahre bzw. seit etwa 2001/2002, also in den letzten drei Jahren vor dem EU-Beitritt der Tschechischen Republik. Kurzfristige Geschäftsbeziehungen sind in den Stichproben selten vertreten. Insgesamt ist anzunehmen, dass die betrachteten Geschäftsbeziehungen eine ausreichende Stabilität aufweisen und anfängliche Hemmnisse in der Zusammenarbeit hinreichend überwunden sind.

**Abb. III.9: Dauer der Geschäftsbeziehungen**



Quelle: eigene Berechnungen

Im Rahmen des Transaktionskostenansatzes wird postuliert, dass räumliche Nähe zwischen kooperierenden Akteuren die Transaktionskosten bei Auslandsengagements (besonders die Anbahnungs- und Kontrollkosten) reduziert. Transportkostenvorteile entstehen daher bei der Wahl grenznaher ausländischer Firmen. Für die sächsischen Unternehmen im Sample ist dieser theoretische Vorteil offenbar wichtiger oder stärker nutzbar als für die nordböhmischen Firmen, die häufiger mit westdeutschen als mit sächsischen Unternehmen kooperieren (Tab. III.34). Der Befund einer unterschiedlichen räumlichen Ausrichtung der Firmen bei der Wahl ausländischer Handels- und Koopera-

tionspartner stellt die Frage nach den Motiven und Zielen der kooperierenden Unternehmen.

**Tab. III.34: Sitz der Partnerunternehmen**

<i>Unternehmen aus Südwestsachsen (N = 137)</i>		<i>Unternehmen aus Nordböhmen (N = 96)</i>	
<i>Sitz der tschechischen Geschäftspartner</i>	<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Sitz der deutschen Geschäftspartner</i>	<i>Anteile in Prozent</i>
Nordböhmen	45,3	Westdeutschland	58,3
Großraum Prag	17,5	Sachsen	33,3
Anderer Ort in Tschechien	37,2	Sonstiges Ostdeutschland	8,4

Quelle: eigene Berechnungen

#### 2.4.2 Ziele und Motive der Internationalisierung

Die Firmen verfolgen im Rahmen ihrer grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen vorrangig das Ziel der Erschließung des jeweiligen Auslandsmarktes (Tab. III.35). Für südwestsächsische Unternehmen sind weiterhin die Suche nach Kooperationspartnern, die Ressourcenerschließung und eine allgemeine Angebotsverbesserung wichtige Ziele der Auslandsengagements. Für nordböhmische Firmen bilden ein Internationalisierungsdruck von Finalproduzenten oder Kunden, die Suche nach Kooperationspartnern und eine fehlende Inlandsnachfrage weitere wichtige Motive für Auslandsaktivitäten in Deutschland.

**Tab. III.35: Motive der Geschäftsbeziehungen**

<i>Anteil der mit mindestens „wichtig“ bewerteten Nennungen in Prozent</i>	<i>Unternehmen aus Südwestsachsen</i>		<i>Unternehmen aus Nordböhmen</i>	
Marktzugang/Markterschließung	64,4	N = 132	55,7	N = 106
Kostensenkung durch Lohnveredelung <sup>a</sup>	34,7	N = 98	k. A. <sup>b</sup>	
Anforderung von Finalproduzenten/Kunden	36,9	N = 95	51,5	N = 97
Reaktion auf Strategien von Konkurrenten	37,0	N = 100	20,4	N = 83
Ressourcenerschließung/-sicherung	45,9	N = 111	24,0	N = 92
Angebotsseitige Verbesserungen	45,1	N = 102	20,2	N = 85
Suche nach Kooperationspartnern	46,9	N = 115	42,3	N = 97
Fehlende Inlandsnachfrage	25,0	N = 96	34,4	N = 99
Wissenstransfer, gemeinsame Forschung und Entwicklung	14,4	N = 90	12,0	N = 83
Zugang zu öffentlichen Aufträgen	20,7	N = 92	20,2	N = 84

<sup>a</sup> dieses Motiv wurde in Nordböhmen nicht abgefragt; <sup>b</sup> k. A.: keine Angabe; Mehrfachnennungen (mit mindestens „wichtig“ bewertete Nennungen der Variablen mit fünfstufiger Likert-Skala [1 = vollkommen unwichtig bis 5 = sehr wichtig]); Quelle: eigene Berechnungen

Die einzelnen Motivnennungen korrelieren in beiden Stichproben<sup>427</sup>; deshalb werden sie über Faktoranalysen zu Motivfaktoren verdichtet.<sup>428</sup> Für beide Samples lassen sich je-

<sup>427</sup> Vgl. Tab. A.3 und Tab. A.4.

weils drei Faktoren extrahieren (Tab. III.36 und Tab. III.37 bzw. Tab. III.38 und Tab. III.39). Im sächsischen Sample steht der erste Motivfaktor (etwa 32 Prozent erklärter Gesamtvarianz) für ein Marktmotiv aufgrund einer Eigeninitiative der südwestsächsischen Unternehmen. Dabei zielen die Firmen offenbar auch auf gemeinsame Forschung und Entwicklung mit tschechischen Unternehmen und auf die Erschließung öffentlicher Aufträge in der Tschechischen Republik. Ein zweiter Faktor (knapp 15 Prozent Varianzaufklärung im Modell) umfasst ein Kostenmotiv südwestsächsischer Unternehmen bei Auslandsengagements in der Tschechischen Republik. Bei diesem Motivfaktor werden die sächsischen Unternehmen allerdings auch vom Verhalten von Konkurrenzunternehmen geleitet. Ein dritter Faktor wird als spezifisches Marktmotiv aufgrund eines externen Reaktionsdrucks durch Kundenanforderungen interpretiert (knapp 12 Prozent erklärter Gesamtvarianz).

**Tab. III.36: Motivfaktoren (Stichprobe Südwestsachsen, N = 165)<sup>429</sup>**

Einzel motive	Rotierte Komponenten mit Faktorladungen		
	1	2	3
Marktzugang/Markterschließung	<b>0,560</b>	0,125	<b>0,576</b>
Anforderung von Finalproduzenten/Kunden	0,049	0,221	<b>0,817</b>
Reaktion auf Strategien von Konkurrenten	0,165	<b>0,680</b>	0,249
Ressourcenerschließung/-sicherung	0,068	<b>0,692</b>	0,032
Angebotsseitige Verbesserungen	0,047	<b>0,720</b>	0,148
Kostensenkung durch Lohnveredelung	0,173	<b>0,547</b>	-0,425
Suche nach Kooperationspartnern	<b>0,771</b>	0,062	-0,080
Fehlende Inlandsnachfrage	<b>0,701</b>	0,073	0,260
Wissenstransfer, gemeinsame Forschung und Entwicklung	<b>0,782</b>	0,252	-0,111
Zugang zu öffentlichen Aufträgen	<b>0,756</b>	0,056	0,134
Gesamtvarianz:	59,174 %	32,453 %	14,754 %
		14,754 %	11,967 %

Hauptkomponentenmethode mit Varimax-Rotation; fett gedruckt sind Faktorladungen > 0,5;

Quelle: eigene Berechnungen

<sup>428</sup> *Stichprobe Südwestsachsen*: Die Stichprobeneignung im Bartlett-Sphäritätstest (Chi-Quadrat: 170,265,  $p < 0,001$ ) bzw. aufgrund des Kaiser-Meyer-Olkin-Maßes (Wert: 0,734) ist gegeben. *Stichprobe Nordböhmen*: Das Kaiser-Meyer-Olkin-Maß hat einen Wert von 0,785. Die Stichprobeneignung bestätigt sich auch im Bartlett-Test auf Sphärität (Chi-Quadrat-Wert von 179,285,  $p < 0,001$ ). In beiden Samples wurden fehlende Werte durch die Mittelwerte der Variablen ersetzt.

<sup>429</sup> In diesem Faktormodell lädt die Variable „Marktzugang/Markterschließung“ mit einem Wert von jeweils mehr als 0,5 auf den Faktoren 1 und 3 hoch. Dieser Nachteil des gewählten Modells wird jedoch angesichts der grundsätzlichen Stichprobeneignung der Variablen und der hohen Modellgüte bei der Extraktion von drei Faktoren in Kauf genommen.

**Tab. III.37: Interpretation der Motیفaktoren (Stichprobe Südwestsachsen)**

<b>Faktor 1:</b> Marktmotiv (Eigeninitiative)	- Marktzugang/Markterschließung - Suche nach Kooperationspartnern - Fehlende Inlandsnachfrage - Wissenstransfer, gemeinsame Forschung und Entwicklung - Zugang zu öffentlichen Aufträgen
<b>Faktor 2:</b> Kostenmotiv	- Reaktion auf Strategien von Konkurrenzunternehmen - Ressourcenerschließung/-sicherung - Angebotsseitige Verbesserungen - Kostensenkung durch Lohnveredelung
<b>Faktor 3:</b> Marktmotiv (externer Reaktionsdruck)	- Marktzugang/Markterschließung - Anforderung von Finalproduzenten/Kunden

Quelle: eigene Darstellung

In der Stichprobe Nordböhmen bezieht sich der erste Faktor (mit mehr als 40 Prozent Varianzerklärung) auf ein Marktmotiv der tschechischen Unternehmen bei Geschäftsbeziehungen in Deutschland. Darunter wird auch eine Reaktion auf Anforderungen von Kunden oder Finalproduzenten subsumiert. Der zweite Motیفaktor steht mit etwa 12 Prozent erklärter Gesamtvarianz in engem Zusammenhang mit den Einzelzielen Wissenstransfer, gemeinsame Forschung und Entwicklung bzw. Zugang zu öffentlichen Aufträgen sowie mit der Suche nach Kooperationspartnern. Er weist damit auf das Ziel eines Wissenstransfers der tschechischen Firmen bei Auslandsengagements in Deutschland hin. Ein dritter Faktor repräsentiert das Ziel einer Ressourcenerschließung in Deutschland, wobei wiederum ein Reaktionsdruck tschechischer Firmen auf Kundenanforderungen deutlich wird (rund 11 Prozent erklärter Gesamtvarianz).

**Tab. III.38: Motیفaktoren (Stichprobe Nordböhmen, N = 109)<sup>430</sup>**

<i>Einzel motive</i>	<i>Rotierte Komponenten mit Faktorladungen</i>		
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Marktzugang/Markterschließung	<b>0,849</b>	-0,049	-0,081
Anforderung von Finalproduzenten/ Kunden	<b>0,738</b>	0,158	<b>0,500</b>
Reaktion auf Strategien von Konkurrenten	0,494	0,399	0,463
Ressourcenerschließung/-sicherung	-0,023	-0,011	<b>0,887</b>
Angebotsverbesserungen	<b>0,633</b>	0,299	0,257
Suche nach Kooperationspartnern	<b>0,615</b>	<b>0,540</b>	0,170
Fehlende Inlandsnachfrage	0,273	0,152	0,480
Wissenstransfer, gemeinsame Forschung und Entwicklung	0,030	<b>0,768</b>	0,168
Zugang zu öffentlichen Aufträgen	0,166	<b>0,796</b>	-0,026
Gesamtvarianz:	64,656 %	41,161 %	12,345 %
		11,150 %	

Hauptkomponentenmethode mit Varimax-Rotation; fett gedruckt sind Faktorladungen > 0,5;

Quelle: eigene Berechnungen

<sup>430</sup> Auch in diesem Faktormodell wird ein Mangel an absoluter Trennbarkeit der Faktoren 1 und 3 bezüglich der Variable „Anforderungen von Finalproduzenten/Kunden“ und der Faktoren 1 und 2 bezüglich der Variablen „Suche nach Kooperationspartnern“ zugunsten der besonders hohen Modellgüte akzeptiert.

**Tab. III.39: Interpretation der Motivfaktoren (Stichprobe Nordböhmen)**

<b>Faktor 1:</b> Marktmotiv	- Marktzugang/Markterschließung - Anforderung von Finalproduzenten/Kunden - Angebotsseitige Verbesserungen - Suche nach Kooperationspartnern
<b>Faktor 2:</b> Spezifisches, FuE-bezogenes Motiv	- Suche nach Kooperationspartnern - Wissenstransfer, gemeinsame Forschung und Entwicklung - Zugang zu öffentlichen Aufträgen
<b>Faktor 3:</b> Ressourcenmotiv	- Ressourcenerschließung/-sicherung - Anforderung von Finalproduzenten/Kunden

Quelle: eigene Darstellung

Zusammenfassend ist festzustellen, dass südwestsächsische Firmen bei Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Unternehmen neben einem Marktmotiv auch das Ziel einer Kostensenkung verfolgen. Für nordböhmische Unternehmen stellen bei Auslandsaktivitäten in Deutschland bzw. Geschäftsbeziehungen mit deutschen Firmen die Markterschließung in Deutschland und daneben auch die Ziele Wissenstransfer und Ressourcenerschließung relevante Motive dar.

#### **2.4.3 Institutionelle Unterstützung bei der Anbahnung der Geschäftsbeziehungen**

Zur Anbahnung der Geschäftsbeziehungen nutzen die Unternehmen informelle Kanäle über persönliche Kontakte (beispielsweise über Geschäftspartner) wesentlich häufiger als das Informationsangebot lokaler und überregionaler Institutionen (Tab. III.40).<sup>431</sup> Darüber hinaus führen die südwestsächsischen Unternehmen den Aufbau ihrer Geschäftskontakte zu tschechischen Firmen in mehr als zehn Prozent der Fälle auf ihre Eigeninitiative zurück. Für die Kontaktaufnahme zu deutschen Unternehmen spielt eine Eigeninitiative seitens tschechischer Unternehmen indes keine Rolle. In den Fällen, in denen die Unternehmen aus beiden Grenzregionen institutionelle Unterstützung in Anspruch nehmen, nutzten sie v. a. Messen, Tagungen, Konferenzen etc. und das Leistungsangebot der Handels- oder Handwerkskammern.<sup>432</sup> Staatliche Institutionen<sup>433</sup> sind ebenso wie sonstige, private Institutionen (z. B. Branchen- oder Berufsverbände, Fach-

<sup>431</sup> Vgl. hierzu auch *Krätke/Borst (2004)* und *Zanger/Ebert (1997)*.

<sup>432</sup> Die Unterschiede in der Inanspruchnahme von Handelskammerleistungen können im unterschiedlichen Organisationsgrad der Kammern in beiden Ländern begründet oder auf einen Bias bei der Datenerhebung in Sachsen zurückzuführen sein. Vgl. *Brezinski/Leick (2005a)*, S. 10 f.

<sup>433</sup> Im sächsischen Fragebogen waren dies beispielsweise die sächsische Wirtschaftsförderung, das RKW Sachsen oder das Tschechische Generalkonsulat und im tschechischen Fragebogen die staatlichen Wirtschaftsförderungsagenturen CzechTrade und CzechInvest.

zeitschriften, private Wirtschafts- und Unternehmensberater) im Gesamtbild unbedeutend.

**Tab. III.40: Institutionelle Unterstützung in der Anbahnungsphase**

<i>Anzahl der absoluten Nennungen</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Südwestsachsen (N = 136)</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Nordböhmen (N = 93)</i>
Informelle Kanäle (z. B. Geschäftspartner)	74	78
Ohne institutionelle Unterstützung, Eigeninitiative	16	1
Handels- bzw. Handwerkskammer, AHK	17	9
Messen, Tagungen, Konferenzen in Tschechien bzw. Deutschland	14	9
Branchen-, Berufsverbände	4	3
Staatliche Institutionen	4	3
Sonstige Institutionen (Einzelnennungen)	19	4

Mehrfachnennungen möglich; Quelle: eigene Berechnungen

Insofern ist festzustellen, dass sich ein hoher Anteil der im Zuge des EU-Beitritts Tschechiens bestehenden grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen ohne institutionelle Unterstützung über persönliche Kontakte anbahnte. Die sächsischen Firmen erscheinen im Vergleich zu den nordböhmisches Unternehmen dabei außerdem deutlich aktiver. Ebenso wenig wie Institutionen offenkundig die Kontakthanbahnung zwischen den hier betrachteten Akteuren unterstützen, nutzen die kooperierenden Firmen öffentliche Förderprogramme bei Auslandsengagements in Tschechien bzw. Deutschland (Tab. III.41). Allerdings nehmen die tschechischen Firmen, die nach dem EU-Beitritt Tschechiens befragt wurden, Programme der EU und des tschechischen Staates häufiger in Anspruch als kooperierende südwestsächsische Firmen vor der EU-Osterweiterung.

**Tab. III.41: Nutzung öffentlicher Förderprogramme bei der Auslandstätigkeit**

<i>Anzahl der absoluten Nennungen</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Südwestsachsen (N = 115)</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Nordböhmen (N = 96)</i>
Förderprogramme der EU	7	13
Förderprogramme des Freistaates Sachsen	6	1
Förderprogramme der Tschechischen Republik	4	28
Förderprogramme der Bundesrepublik Deutschland	2	3

Mehrfachnennungen möglich; Quelle: eigene Berechnungen

#### 2.4.4 Zusammenfassende Beurteilung der Charakteristika

Die wichtigsten Merkmale der grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen in den Stichproben lassen sich wie folgt zusammenfassen: Handelsbeziehungen und wert-



schöpfungs- bzw. ressourcenarme Unternehmenskooperationen überwiegen. Der wichtigste Sektor für grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen ist das verarbeitende Gewerbe, während besonders nahabsatzorientierte Branchen seltener kooperieren. Es dominieren vertikale zwischenbetriebliche Verflechtungen in Form von Lieferanten- bzw. Kundenbeziehungen zwischen Firmen der gleichen (Sub-)Branche. Für sächsische Firmen sind im Wesentlichen ein Markt- und Kostenmotiv Ziele ihrer Internationalisierung in der Tschechischen Republik. Für tschechische Firmen ist ein Marktmotiv verbunden mit dem Ziel der Modernisierung des Produktionsprozesses und der Ressourcenerschließung bei Geschäftsbeziehungen in Deutschland wichtig. Die Zusammenarbeit der Firmen ist mehrheitlich langfristiger Natur, wobei eine institutionelle Unterstützung bei der Anbahnung selten genutzt wird. Angesichts einer unterschiedlichen räumlichen Ausrichtung der Firmen ist kritisch zu hinterfragen, inwieweit die betrachteten Auslandsengagements regionale Netzwerke begründen können.

## **2.5 Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen**

In diesem Kapitel werden die Einflussgrößen der Kooperationswahrscheinlichkeit<sup>434</sup> südwestsächsischer und nordböhmischer Firmen untersucht. Dazu werden Hypothesen bezüglich der Determinanten der Kooperationswahrscheinlichkeit und ein theoretischer Modellrahmen gebildet. Im Anschluss daran wird die Gültigkeit des Modells für die beiden Stichproben geprüft und ein Vergleich der Kooperationsdeterminanten gezogen.

### **2.5.1 Hypothesen und Modellrahmen**

Als Einflussfaktoren der Kooperationsbereitschaft der Unternehmen im betrachteten Grenzraum werden folgende theoretischen Determinanten abgeleitet:

---

<sup>434</sup> Es wird angenommen, dass diese Wahrscheinlichkeit im weiteren Sinne auch die Bereitschaft der Firmen zum Eingang grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen angibt. Deshalb werden im Folgenden die beiden Begriffe Kooperationswahrscheinlichkeit und Kooperationsbereitschaft synonym verwendet.

## *I. Struktureigenschaften der Unternehmen*

*Unternehmensgröße:* Größere Unternehmen sind gegenüber kleineren Unternehmen eher in der Lage, Auslandsengagements zu realisieren, da sie über die dafür notwendigen Ressourcen, insbesondere über Human-, Sachkapital und Eigenmittel, verfügen.<sup>435</sup>

**Hypothese 1 (H 1): Mit steigender Betriebsgröße etablieren die Unternehmen c. p. häufiger kooperative Geschäftsbeziehungen in der Binnenmarktregion Sachsen-Nordböhmen bzw. im jeweiligen Auslandsmarkt Tschechien/Deutschland.**

*Konzerneinbindung:* In andere Unternehmungen (wie Konzerne oder Holdings) integrierte Firmen sind einerseits stärker in die Beschaffungs- und Vertriebskanäle der Muttergesellschaft eingebunden und sollten gegenüber konzernunabhängigen Unternehmen häufiger über Auslandsengagements in Tschechien bzw. Deutschland verfügen.<sup>436</sup> In diesem Falle würde die Konzerneinbindung der Firmen die Kooperationswahrscheinlichkeit in der Untersuchungsregion positiv beeinflussen. Andererseits sind Tochterunternehmen aufgrund einer wirtschaftlichen Abhängigkeit von der Mutterunternehmung gegenüber eigenständigen Unternehmen inflexibler beim Aufbau neuer Geschäftsbeziehungen (über die im Rahmen der Konzernbeziehungen realisierten Auslandsaktivitäten hinaus), so dass sich Flexibilitätsvorteile konzernunabhängiger Unternehmen ergeben. Dieses Argument kommt umso stärker zum Tragen, wenn das übergeordnete bzw. das Mutterunternehmen eher auf strategische Netzwerke als auf kleinräumige, regionale Lieferanten-Kunden-Beziehungen ausgerichtet ist.<sup>437</sup> Dann würde die Konzerneinbindung der Unternehmen die hier betrachtete Kooperationswahrscheinlichkeit negativ beeinflussen. Im vorliegenden Modell wird grundsätzlich angenommen, dass ein Flexibilitätsvorteil eigenständiger Unternehmen gegenüber Konzerntöchtern besteht, welcher sich in einer Präferenz für Unternehmensverflechtungen im kleinräumigen Radius äußern sollte.

**Hypothese 2 (H 2): Rechtlich/wirtschaftlich eigenständige (in diesem Sinne konzernunabhängige) Firmen etablieren c. p. häufiger grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen in der Binnenmarktregion Sachsen- Nordböhmen bzw. im je-**

---

<sup>435</sup> Vgl. Wagner (1995), Maaß/Wallau (2003) oder Scharr et al. (2001).

<sup>436</sup> Vgl. Huber (2003a), S. 949, ders. (2003b), S. 8, und Beer/Ragnitz (1997), S. 12.

<sup>437</sup> Vgl. Sydow (2002), S. 38 ff.

**weiligen Auslandsmarkt Tschechien/Deutschland als in andere Unternehmen bzw. Konzerne integrierte Firmen.**

*Branchenzugehörigkeit:* Aufgrund der sektoralen Spezialisierung der Untersuchungsregionen Südwestsachsen und Nordböhmen bestehen evidente Kooperationspotenziale für Firmen aus den klassischen Industriesektoren. Andere Branchen können in geringerem Maße an brancheninterne Ansatzpunkte für Geschäftsbeziehungen anknüpfen.

**Hypothese 3 (H 3): Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe etablieren c. p. häufiger grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen in der Binnenmarktregion Sachsen-Nordböhmen bzw. im jeweiligen Auslandsmarkt Tschechien/Deutschland als Firmen aus anderen Branchen.**

## *II. Wahrnehmung eines Anpassungsdrucks bzw. von Chancen der EU-Osterweiterung*

Die Kooperationsbereitschaft der Firmen hängt ferner von wahrgenommenen Binnenmarkteffekten ab, dies sind einerseits ein steigender Anpassungsdruck und andererseits Handels- und Kooperationspotenziale aufgrund der Binnenmarkterweiterung.

**Hypothese 4 (H 4): Die Unternehmen etablieren umso häufiger grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen in der Binnenmarktregion Sachsen-Nordböhmen bzw. im jeweiligen Auslandsmarkt Tschechien/Deutschland, je stärker sie c. p. einen Anpassungsdruck der EU-Osterweiterung bzw. Chancen der Internationalisierung wahrnehmen.**

## *III. Außenhandelsaktivitäten in der Binnenmarktregion Sachsen-Böhmen*

Auslandsaktivitäten von Unternehmen, besonders bei KMU, verlaufen typischerweise nach einem stufenförmigen Lernprozess. I. d. R. erschließen Unternehmen Auslandsmärkte zunächst über Ex- bzw. Importe und wählen zu späteren Zeitpunkten (häufig parallel zu Exporten) ressourcen- bzw. wertschöpfungsintensivere Auslandsengagements.

**Hypothese 5 (H 5): Unternehmen mit Exporten im jeweiligen Auslandsmarkt Tschechien bzw. Deutschland sind gegenüber Unternehmen ohne Exporte c. p. häufiger in grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen mit Firmen aus diesem Auslandsmarkt eingebunden.**

#### *IV. Kooperationseinbindung und -erfahrung*

Einen weiteren Einflussfaktor auf die Kooperationsbereitschaft der Firmen stellt ihre Kooperationseinbindung oder Kooperationserfahrung dar.<sup>438</sup> Der Einfluss dieser Größe auf die hier betrachtete Kooperationswahrscheinlichkeit wird generell als ambivalent eingeschätzt. Einerseits können Unternehmen durch Lerneffekte in bestehenden Auslandsengagements die Transaktionskosten neuer Auslandsaktivitäten reduzieren. Dann würde die Kooperationserfahrung die betrachtete Kooperationswahrscheinlichkeit positiv beeinflussen. Andererseits kann eine vorliegende Einbindung in kooperative Geschäftsbeziehungen im In- und Ausland eine ausreichende Vernetzung der Firmen und einen geringeren Bedarf an weiteren Auslandsengagements signalisieren. Dann würde von der Kooperationserfahrung ein negativer Einfluss auf die betrachtete Kooperationswahrscheinlichkeit ausgehen. Aufgrund der Tatsache, dass gerade KMU bei der Erschließung neuer Auslandsmärkte von Lerneffekten profitieren sollten, wird in diesem Modell angenommen, dass die Kooperationseinbindung bzw. -erfahrung der Firmen deren Kooperationsbereitschaft in der erweiterten Binnenmarktregion bzw. im jeweiligen Auslandsmarkt Tschechien/Deutschland positiv beeinflusst.

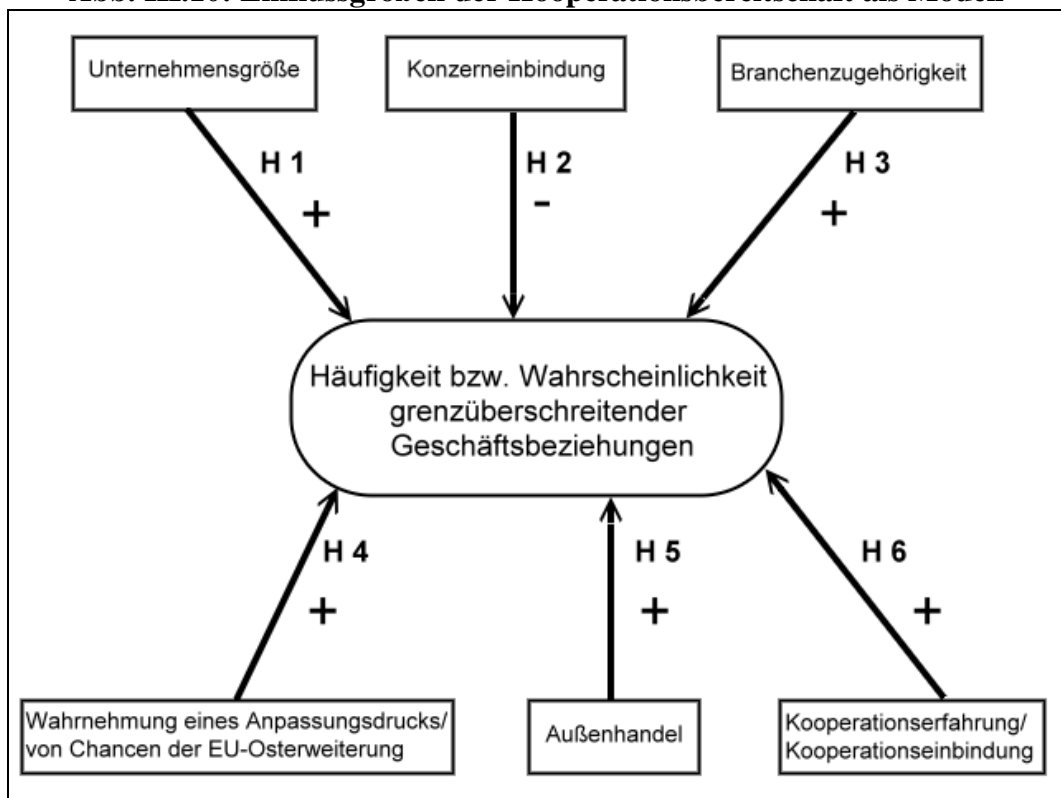
**Hypothese 6 (H 6): Firmen mit Kooperationserfahrung etablieren c. p. häufiger grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen in der Binnenmarktregion Sachsen-Nordböhmen bzw. im jeweiligen Auslandsmarkt Tschechien/Deutschland als Unternehmen ohne eine solche Kooperationserfahrung.**

Abbildung III.10 gibt den Modellrahmen wieder, der diese Einflussgrößen der Kooperationsbereitschaft und deren angenommene Wirkungsrichtung erfasst.

---

<sup>438</sup> Vgl. *Scharr et al.* (2001), S. 16, und *Huber* (2003a), S. 950.

**Abb. III.10: Einflussgrößen der Kooperationsbereitschaft als Modell**



Quelle: eigene Darstellung

In den folgenden Kapiteln wird der Einfluss der Modellgrößen für beide Stichproben in bivariaten Unabhängigkeitstests sowie multivariat geprüft.<sup>439</sup>

### 2.5.2 Modell für südwestsächsische Unternehmen

Bezüglich der im Modell berücksichtigten Strukturvariablen zeigen sich statistisch signifikante Unterschiede zwischen kooperierenden und nicht-kooperierenden Firmen aus Südwestsachsen (Tab. III.42). Größere Unternehmen unterhalten häufiger Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Firmen als kleine Unternehmen. Forschungsintensive Firmen kooperieren ebenfalls häufiger mit tschechischen Unternehmen als südwestsächsische Unternehmen mit geringeren Ausgaben für Forschung und Entwicklung. Bei der Konzerneinbindung der Firmen zeigt sich aber, dass – anders als postuliert – Konzern-töchter häufiger Geschäftsbeziehungen zu tschechischen Betrieben aufgebaut haben als konzernunabhängige Unternehmen. Erwartungsgemäß kooperieren jedoch außerdem

<sup>439</sup> Im bivariaten Test wird der jeweilige Einfluss einer einzelnen Größe laut Hypothese auf die abhängige Variable geprüft. Eine multivariate Prüfung von Hypothesen impliziert eine simultane Überprüfung der Wirkungsrichtung und Wirkungsstärke aller in den Hypothesen relevanten Einflussgrößen auf eine abhängige Variable in einem gemeinsamen Modell.

Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe in Südwestsachsen häufiger mit tschechischen Unternehmen als Firmen aus anderen Branchen.

**Tab. III.42: Strukturelle Unterschiede kooperierender/ nicht-kooperierender südwestsächsischer Unternehmen**

<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Kooperierende Unternehmen</i>	<i>Nicht-kooperierende Unternehmen</i>
<i>Eigenständigkeit/Konzerneinbindung***</i>		
Eigenständige Unternehmen	21,9	78,1
Konzerntöchter	45,5	54,5
<i>Unternehmensgröße (Mitarbeiterzahl)***</i>		
< 10	15,6	84,4
10-50	23,0	77,0
51-100	37,1	62,9
101-250	48,5	51,5
250-500	50,0	50,0
> 500	75,0	25,0
<i>Unternehmensgröße (Umsatzhöhe)***</i>		
< 1 Mio. Euro	13,5	86,5
1-5 Mio. Euro	24,8	75,2
> 5 Mio. Euro	45,5	54,5
<i>Ausgabenquote für Forschung und Entwicklung***</i>		
0 %	14,7	25,3
< 1 %	27,1	72,9
1-3 %	37,9	62,1
3,1-5 %	35,0	65,0
> 5 %	40,9	59,1
<i>Branchenzugehörigkeit (ausgewählte Branchen)**</i>		
Verarbeitendes Gewerbe	35,2	64,8
Baugewerbe	11,3	88,7
Handel	23,2	76,8
Produktionsnahe Dienstleistungen	15,3	84,7
Personenbezogene Dienstleistungen	25,0	75,0
Landwirtschaft	11,1	88,9

Signifikanz im Chi-Quadrat-Test: \*\*\* p<0,001; \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

Weiterhin unterhalten südwestsächsische Unternehmen, die einen Anpassungsdruck der EU-Osterweiterung stärker wahrnehmen, häufiger grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen nach Tschechien als Firmen mit einer eher geringen Bedeutung des entsprechenden Problemfaktors (Tab. III.43).<sup>440</sup> Firmen aus Südwestsachsen mit Exporten nach Tschechien unterhalten außerdem häufiger Geschäftsbeziehungen zu tschechischen Firmen als nicht-exportierende Unternehmen (Tab. III.44). Ferner kooperieren Unternehmen mit gegebener Kooperationseinbindung aufgrund langfristiger Geschäftsbeziehungen in anderen MOEL, in Westeuropa bzw. in Drittstaaten häufiger mit tschechi-

<sup>440</sup> Der Einfluss von wahrgenommenen Chancen der EU-Osterweiterung wurde, wie bereits erwähnt, nicht für die Stichprobe Südwestsachsen getestet.

schen Firmen als sächsische Unternehmen ohne eine solche Kooperationserfahrung (Tab. III.45). Dies gilt nicht für kooperierende Firmen mit gegebener Kooperationseinbindung in Deutschland, die im Vergleich zu nicht-kooperierenden sächsischen Unternehmen seltener in Auslandsengagements in Tschechien eingebunden sind.

**Tab. III.43: Bedeutung der Problemfaktoren bei kooperierenden/nicht-kooperierenden südwestsächsischen Unternehmen**

<i>Mittelwertvergleich der standardisierten Problemfaktoren<sup>a</sup></i>	<i>Kooperierende Unternehmen</i>	<i>Nicht-kooperierende Unternehmen</i>	<i>T-Wert, Anzahl der Freiheitsgrade</i>
<b>Problemfaktor 1:</b> Ungünstige Betriebsgrößenstruktur	0,063	-0,037	-1,032; 236,338
<b>Problemfaktor 2:</b> Sonstige inputseitige Nachteile	0,063	-0,020	-0,945; 276,068
<b>Problemfaktor 3:***</b> Steigender Anpassungsdruck im erweiterten Binnenmarkt	0,291	-0,095	-3,696; 217,986

<sup>a</sup>Mittelwert von 0 und Standardabweichung von 1; Signifikanz im T-Test: \*\*\* p<0,001;

\*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. III.44: Umsatzanteile kooperierender/nicht-kooperierender südwestsächsischer Unternehmen in ausländischen Absatzregionen**

<i>Durchschnittlicher prozentualer Anteil am Auslandsumsatz</i>	<i>Kooperierende Unternehmen</i>	<i>Nicht-kooperierende Unternehmen</i>	<i>T-Wert; Anzahl der Freiheitsgrade</i>
Westeuropäische EU-Länder**	33,4	20,2	-3,421; 232,1
Tschechische Republik***	16,2	0,4	-5,882; 126,6
Polen	2,3	0,9	-1,939; 421
Andere MOEL	8,4	4,8	-1,770; 421
Sonstiges Ausland**	14,4	6,8	-2,764; 181,2

Signifikanz im T-Test: \*\*\* p<0,001; \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. III.45: Kooperationserfahrung kooperierender/nicht-kooperierender südwestsächsischer Unternehmen**

<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Kooperierende Unternehmen</i>	<i>Nicht-kooperierende Unternehmen</i>
Polen***	59,0	41,0
Sonstige MOEL***	69,8	30,2
Westeuropäische EU-Länder***	51,4	48,6
Deutschland***	40,0	60,0
Drittländer**	66,7	33,3

Mehrfachnennungen möglich; Signifikanz im Chi-Quadrat-Test: \*\*\* p<0,001; \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

Mit einer Regressionsschätzung (binär logistische Regression<sup>441</sup>) wird der Einfluss der Modellgrößen für die Stichprobe Südwestsachsen multivariat getestet. Die Methode der

<sup>441</sup> Schätzer für den jeweiligen Prädiktor bzw. die jeweilige unabhängige Variable ist die sog. „odds ratio“, die Veränderung der relativen Wahrscheinlichkeiten unterschiedlicher Ausprägungen der

logistischen Regression ist aufgrund der nominalen Skalierung der abhängigen Variablen „Existenz von Geschäftsbeziehungen zu tschechischen Unternehmen“ die geeignete. Die folgenden Prädiktoren im Modell nehmen unterschiedliche Skalenniveaus an (Tab. III.46):<sup>442</sup>

- die Unternehmensgröße als Mitarbeiterzahl im Jahr 2003 (Dummy-Variable)
- die Konzerneinbindung als rechtliche bzw. wirtschaftliche Eigenständigkeit der Unternehmen
- die Branchenzugehörigkeit (Dummy-Variable)
- der Problemfaktor eines steigenden Anpassungsdrucks im erweiterten Binnenmarkt (Problemfaktor 3)
- die Existenz von Exporten in die Tschechischen Republik
- die Kooperationserfahrung

**Tab. III.46: Variablen im Modell (Stichprobe Südwestsachsen)**

<i>Abhängige Variable</i>	<i>Ausprägungen</i>	
Existenz von Geschäftsbeziehungen zu tschechischen Unternehmen	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	
<i>Prädiktoren</i>	<i>Ausprägungen</i>	<i>Referenzkategorie</i>
Dummy-Variable „Kleinstunternehmen“ (< 10 Mitarbeiter)	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	2 = ja
Konzerneinbindung	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	2 = ja
Dummy-Variable „Verarbeitendes Gewerbe“	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	2 = ja
Problemfaktor 3: Steigender Anpassungsdruck im erweiterten Binnenmarkt	Metrisch, z-transformiert <sup>a</sup>	keine
Exporte nach Tschechien	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	2 = ja
Kooperationserfahrung	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	2 = ja

<sup>a</sup> Mittelwert von 0 und Standardabweichung von 1; Quelle: eigene Berechnungen

abhängigen Variablen beim Übergang zwischen unterschiedlichen Ausprägungen des jeweiligen Prädiktors. Als Referenzwert dient ein Chancenverhältnis mit dem Wert 1. In den hier zu prüfenden Modellen bezieht sich eine „odds ratio“ auf die relative Wahrscheinlichkeit der Existenz von Geschäftsbeziehungen (ins Verhältnis gesetzt zur Gegenwahrscheinlichkeit) c. p. bei Veränderung eines Prädiktors um eine Ausprägung. Ein im multivariaten Modell signifikanter Schätzwert einer „odds ratio“ größer als Eins steht etwa für eine Erhöhung des Chancenverhältnisses zugunsten von Geschäftsbeziehungen um diesen Wert bei Veränderung der Ausprägung des jeweiligen Prädiktors. Ein signifikanter Schätzer mit einem Wert kleiner Eins deutet einen negativen Einfluss auf die Kooperationswahrscheinlichkeit beim Übergang auf eine andere Ausprägung des Prädiktors an. Zur Interpretation der Wirkungsstärke (signifikanter Schätzer) werden die Exponentialformen der  $\beta$ -Werte, die  $\text{Exp}(\beta)$ -Werte, verwendet. Vgl. *Backhaus et al.* (2000), S. 121 f.

<sup>442</sup>

Eine Multikollinearität der Prädiktoren konnte nicht festgestellt werden. Vgl. Tab. A.5.



Unter Aufnahme dieser Prädiktoren ergibt sich folgende Schätzung (Tab. III.47):<sup>443</sup>

**Tab. III.47: Ergebnisse der binär logistischen Regression (Modell Südwestsachsen)**

Abhängige Variable „Existenz von Geschäftsbeziehungen in Tschechien“:

(Referenzkategorie: 2 = ja)

Prädiktoren	Exp(B)	Konfidenzintervall (95 %) (unterer/oberer Wert)
Kleinstunternehmen	0,925	0,477/1,794
Konzerneinbindung	2,672**	1,392/5,129
Zugehörigkeit zum verarbeitenden Gewerbe	1,309	0,762/2,249
Problemfaktor 3: Steigender Anpassungsdruck im erweiterten Binnenmarkt	1,403**	1,115/1,765
Exporte nach Tschechien	37,300***	16,592/83,850
Kooperationserfahrung	2,192**	1,318/3,647
N = 536	R <sup>2</sup> (Nagelkerke) = 0,455	

Signifikanzniveau: \*\*\* p<0,001; \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

Die Variable „Exporte nach Tschechien“ übt einen starken Einfluss auf das Chancenverhältnis zugunsten von Geschäftsbeziehungen südwestsächsischer Unternehmen in Tschechien aus.<sup>444</sup> Wenn ein Unternehmen c. p. Exporte nach Tschechien tätigt (im Vergleich zu einem nicht-exportierenden Unternehmen), dann steigt die relative Wahrscheinlichkeit für längerfristige Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Firmen circa um den Faktor 37. Eine weitere Einflussgröße auf die Kooperationswahrscheinlichkeit ist die Konzerneinbindung der Unternehmen. Bei südwestsächsischen Tochterunternehmen erhöht sich gegenüber konzernunabhängigen Firmen das Chancenverhältnis zugunsten von Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Partnern um etwa das 2,7-fache. Damit ergibt sich nicht wie erwartet ein Flexibilitätsvorteil konzernunabhängiger Firmen, sondern die Integration eines Unternehmens aus Südwestsachsen in ein übergeordnetes Unternehmen beeinflusst die Wahrscheinlichkeit von Geschäftsbeziehungen im Nachbarmarkt Tschechien positiv. Weiterhin verdoppelt sich bei gegebener Kooperationserfahrung der Firmen die relative Wahrscheinlichkeit kooperativer Geschäftsbe-

<sup>443</sup> Es wird das Pseudo-R<sup>2</sup>-Maß von Nagelkerke verwendet. Dieses ist zwar gegenüber anderen Pseudo-R<sup>2</sup>-Maßen ein weniger strenges Gütemaß, bietet aber den Vorteil, dass es analog zum Bestimmtheitsmaß aus der linearen, metrischen Regression interpretiert werden kann. Vgl. Backhaus et al. (2000), S. 133.

<sup>444</sup> Aufgrund des herausragenden Einflusses der Exportvariablen wird das Vorliegen einer Endogenität vermutet, d. h. der Prädiktor Exporte stellt einen Teil der abhängigen Variablen dar. Deshalb wird ein teilweise überdeckender Einfluss dieser Variablen auf andere Prädiktoren u. a. daran deutlich, dass Modelle ohne die Exportvariable einerseits bzw. mit der Exportvariablen als abhängige Größe andererseits signifikante Branchenunterschiede herausstellen. Allerdings bestätigen auch diese Modelle die Signifikanz der Variablen Kooperationserfahrung und (in den Modellen ohne Exporte) Konzerneinbindung. Aufgrund dessen wird die vorliegende Endogenität im Modell zugunsten einer erhöhten Modellgüte akzeptiert.

ziehungen mit tschechischen Unternehmen. Ferner steigt das Chancenverhältnis zugunsten von grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen um das 1,4-fache an, wenn die Unternehmen aus Südwestsachsen vor der EU-Osterweiterung einen steigenden Anpassungsdruck im erweiterten Binnenmarkt wahrnahmen.

Keinen Einfluss auf die relative Kooperationswahrscheinlichkeit haben überraschenderweise die Dummy-Variablen für Kleinstunternehmen (Unternehmensgröße) und für das verarbeitende Gewerbe (Branchenzugehörigkeit).<sup>445</sup> Damit kann mit diesem Modell nicht aufgezeigt werden, ob bzw. inwieweit etwa eine suboptimale Betriebsgröße sächsischer Firmen und ihre Zugehörigkeit zu bestimmten (z. B. nahabsatzorientierten) Branchen ihre Kooperationsbereitschaft in Tschechien beeinflussen.

### **2.5.3 Modell für nordböhmische Unternehmen**

Für die im Modell aufgenommenen Strukturvariablen erweisen sich Unterschiede zwischen kooperierenden und nicht-kooperierenden nordböhmischen Firmen als signifikant (Tab. III.48): Größere Unternehmen kooperieren häufiger mit deutschen Firmen als kleine Unternehmen. Nordböhmische Konzerntöchter unterhalten ebenso wie im südwestsächsischen Sample häufiger grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen als konzernunabhängige Unternehmen. Erwartungsgemäß kooperieren außerdem nordböhmische Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe häufiger mit deutschen Firmen als tschechische Unternehmen aus anderen Branchen.

---

<sup>445</sup> Die fehlende Signifikanz der Strukturgrößen Branche und Betriebsgröße zeigt sich auch in Modellen, in denen diese Prädiktoren als kategoriale Variablen mit mehr als zwei Ausprägungen aufgenommen wurden, sowie in Modellen, in denen alternative Indikatoren der Betriebsgröße (hier: die Umsatzhöhe) oder eng mit der Betriebsgröße zusammenhängende Größen (hier: die Ausgaben für Forschung und Entwicklung), jeweils als kategoriale Variablen *und* Dummy-Variablen, verwendet wurden.

**Tab. III.48: Strukturelle Unterschiede kooperierender/ nicht-kooperierender nordböhmischer Unternehmen**

<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Kooperierende Unternehmen</i>	<i>Nicht-kooperierende Unternehmen</i>
<i>Eigenständigkeit/Konzerneinbindung***</i>		
Eigenständige Unternehmen	29,3	70,7
Konzerntöchter	57,6	42,4
<i>Unternehmensgröße (Mitarbeiterzahl)***</i>		
< 10	11,8	88,2
10-50	27,2	72,8
51-100	38,5	61,5
101-250	72,0	28,0
250-500	80,0	20,0
> 500	53,3	46,7
<i>Unternehmensgröße (Umsatzhöhe)***</i>		
< 1 Mio. Kč	22,2	77,8
1-9,9 Mio. Kč	24,3	75,7
10-49,9 Mio. Kč	26,2	73,8
50-99,9 Mio. Kč	48,8	51,2
100-499,9 Mio. Kč	42,8	57,2
>500 Mio. Kč	75,0	25,0
<i>Ausgabenquote für Forschung und Entwicklung***</i>		
0 %	24,4	75,6
< 1 %	44,1	55,9
1-3 %	48,5	51,5
3,1-5 %	75,0	25,0
> 5 %	80,0	20,0
<i>Branchenzugehörigkeit (ausgewählte Branchen)***</i>		
Verarbeitendes Gewerbe	63,1	36,9
Baugewerbe	10,2	89,8
Handel	19,2	80,8
Produktionsnahe Dienstleistungen	23,9	76,1
Personenbezogene Dienstleistungen	14,8	85,2
Landwirtschaft	27,8	72,2
Sonstige Branche: Energie-, Wasserversorgung	33,3	66,7

Signifikanz im Chi-Quadrat-Test: \*\*\* p<0,001; \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

Weiterhin kooperieren nordböhmische Unternehmen, die positive Binnenmarkteffekte für ihr Unternehmen stärker wahrnehmen, häufiger mit deutschen Firmen als Firmen mit einer unterproportionalen Wahrnehmung dieses Auswirkungsfaktors (Tab. III.49). Hingegen zeigen sich keine Unterschiede in der Häufigkeit grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen aufgrund der Wahrnehmung eines steigenden Anpassungsdrucks im Binnenmarkt. Ebenfalls unterhalten Firmen aus Nordböhmen mit Exporten nach Deutschland häufiger langfristige Geschäftsbeziehungen in Deutschland als Firmen ohne Exporte (Tab. III.50). Außerdem sind tschechische Firmen mit gegebener Kooperationserfahrung aus langfristigen Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen aus anderen MOEL, Westeuropa bzw. Drittstaaten häufiger in Geschäftsbeziehungen mit deutschen

Partnern eingebunden als Unternehmen ohne diese Kooperationserfahrung (Tab. III.51). Unterschiede zwischen kooperierenden und nicht-kooperierenden nordböhmisches Firmen bezüglich der Kooperationseinbindung im Inland sind nicht signifikant.

**Tab. III.49: Bedeutung der Faktoren der Auswirkungen des EU-Beitritts bei kooperierenden/nicht-kooperierenden nordböhmisches Unternehmen**

<i>Mittelwertvergleich der Faktoren bezüglich der Auswirkungen des EU-Beitritts Tschechiens</i>	<i>Kooperierende Unternehmen</i>	<i>Nicht-kooperierende Unternehmen</i>	<i>T-Wert, Anzahl der Freiheitsgrade</i>
<b>Faktor 1:</b> Positive Auswirkungen in der Region	-0,132	0,071	1,6353; 277
<b>Faktor 2:***</b> Positive Auswirkungen auf die Unternehmen aufgrund der Binnenmarkterweiterung	0,483	-0,261	-6,035; 172,299
<b>Faktor 3:</b> Negative Auswirkungen aufgrund steigenden Anpassungsdrucks	0,150	-0,081	-1,861; 277

Signifikanz im T-Test: \*\*\*  $p < 0,001$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*  $p < 0,05$ ; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. III.50: Exporte kooperierender/nicht-kooperierender nordböhmisches Unternehmen in deutschen Regionen**

<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Kooperierende Unternehmen</i>	<i>Nicht-kooperierende Unternehmen</i>
Exporte nach Sachsen***	30,9	4,5
Exporte nach Westdeutschland***	55,7	6,2
Exporte nach Ostdeutschland**	12,4	2,2

Signifikanz im Chi-Quadrat-Test: \*\*\*  $p < 0,001$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*  $p < 0,05$ ; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. III.51: Kooperationserfahrung kooperierender/nicht-kooperierender nordböhmisches Unternehmen**

<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Kooperierende Unternehmen</i>	<i>Nicht-kooperierende Unternehmen</i>
Tschechische Republik	38,9	61,1
Andere MOEL***	64,7	35,3
Westeuropäische EU-Länder***	56,7	43,3
Drittländer**	66,7	33,3

Signifikanz im Chi-Quadrat-Test: \*\*\*  $p < 0,001$ ; \*\*  $p < 0,01$ ; \*  $p < 0,05$ ; Quelle: eigene Berechnungen

Auch für die Stichprobe Nordböhmen wird mittels der binär logistischen Regression multivariat getestet, welchen Einfluss die Modellvariablen auf die Kooperationswahrscheinlichkeit nordböhmisches Unternehmen in Deutschland ausüben. Dazu wird die nominal skalierte Variable „Existenz von Geschäftsbeziehungen zu deutschen Unternehmen“ als abhängige Variable im Modell aufgenommen. Es werden unter Berücksichtigung

sichtigung folgender Prädiktoren (Tab. III.52)<sup>446</sup> zwei Modelle gerechnet, einmal mit Exporten nach Westdeutschland und einmal mit Exporten nach Sachsen.<sup>447</sup>

- die Unternehmensgröße als Mitarbeiterzahl im Jahr 2004 (Dummy-Variable)
- die Konzerneinbindung als rechtliche bzw. wirtschaftliche Eigenständigkeit der Unternehmen
- die Branchenzugehörigkeit (Dummy-Variable)
- Faktor 2, der Chancen der Markterweiterung nordböhmischer Firmen im EG-Binnenmarkt ausdrückt, und Faktor 3, der einen steigenden Anpassungsdruck auf die Unternehmen im Gemeinsamen Markt angibt
- die Existenz von Exporten nach Sachsen bzw. Deutschland
- die Kooperationserfahrung

**Tab. III.52: Variablen im Modell (Stichprobe Nordböhmen)**

<i>Abhängige Variable</i>	<i>Ausprägungen</i>	
Existenz von Geschäftsbeziehungen nach Deutschland	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	
<i>Prädiktoren</i>	<i>Ausprägungen</i>	<i>Referenzkategorie</i>
Dummyvariable „Kleinstunternehmen“ (< 10 Mitarbeiter)	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	2 = ja
Konzerneinbindung	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	2 = ja
Dummyvariable „Verarbeitendes Gewerbe“	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	2 = ja
Faktor 2: Positive Auswirkungen auf die Unternehmen aufgrund der Binnenmarkterweiterung	Metrisch, z-transformiert <sup>a</sup>	keine
Faktor 3: Negative Auswirkungen aufgrund steigenden Anpassungsdrucks	Metrisch, z-transformiert <sup>a</sup>	keine
Exporte nach Westdeutschland	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	2 = ja
Exporte nach Sachsen	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	2 = ja
Kooperationserfahrung	Nominal skaliert, dichotom mit 1 = nein, 2 = ja	2 = ja

<sup>a</sup>: Mittelwert von 0 und Standardabweichung von 1; Quelle: eigene Berechnungen

<sup>446</sup> Eine Multikollinearität der Prädiktoren konnte nicht festgestellt werden. Vgl. Tab. A.6.

<sup>447</sup> Diese Differenzierung rechtfertigt sich angesichts der Präferenz tschechischer Firmen für westdeutsche Absatzmärkte. Um der relativen Beschäftigungsstärke tschechischer Unternehmen gegenüber Firmen aus Sachsen Rechnung zu tragen, wurden außerdem Modelle mit einer Dummy-Variablen „Kleinunternehmen“ (< 50 Mitarbeiter) gerechnet. Diese verändern die im Folgenden dargestellten Modellergebnisse jedoch nicht.

Es ergeben sich folgende Parameterschätzungen (Tab. III.53 und Tab. III.54):

**Tab. III.53: Ergebnisse der binär logistischen Regression  
(1. Modell, Stichprobe Nordböhmen)**

*Abhängige Variable „Existenz von Geschäftsbeziehungen in Deutschland“:  
(Referenzkategorie: 2 = ja)*

<i>Prädiktoren</i>	<i>Exp(B)</i>	<i>Konfidenzintervall (95 %) (unterer/oberer Wert)</i>
Kleinstunternehmen	0,329	0,051/2,114
Konzerneinbindung	2,739*	1,270/5,909
Zugehörigkeit zum verarbeitenden Gewerbe	2,738**	1,357/5,522
Faktor 2: Positive Auswirkungen auf die Unternehmen aufgrund der Binnenmarkterweiterung	1,702**	1,186/2,441
Faktor 3: Negative Auswirkungen aufgrund steigenden Anpassungsdrucks	1,120	0,815/1,538
Exporte nach Westdeutschland	9,309***	4,039/21,454
Kooperationserfahrung	1,144	0,572/2,290
N = 263      R <sup>2</sup> (Nagelkerke) = 0,484		
Signifikanzniveau: *** p<0,001; ** p<0,01; * p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen		

**Tab. III.54: Ergebnisse der binär logistischen Regression  
(2. Modell, Stichprobe Nordböhmen)**

*Abhängige Variable „Existenz von Geschäftsbeziehungen in Deutschland“:  
(Referenzkategorie: 2 = ja)*

<i>Prädiktoren</i>	<i>Exp(B)</i>	<i>Konfidenzintervall (95 %) (unterer/oberer Wert)</i>
Kleinstunternehmen	0,184	0,024/1,400
Konzerneinbindung	2,718**	1,311/5,635
Zugehörigkeit zum verarbeitenden Gewerbe	4,038***	2,120/7,692
Faktor 2: Positive Auswirkungen auf die Unternehmen aufgrund der Binnenmarkterweiterung	1,720**	1,221/2,422
Faktor 3: Negative Auswirkungen aufgrund steigenden Anpassungsdrucks	1,239	0,906/1,696
Exporte nach Sachsen	4,927**	1,895/12,807
Kooperationserfahrung	1,170	0,607/2,254
N = 263      R <sup>2</sup> (Nagelkerke) = 0,415		
Signifikanzniveau: *** p<0,001; ** p<0,01; * p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen		

Auch in den Modellen für Nordböhmen ist die Exporttätigkeit der nordböhmischen Firmen ein wichtiger Einflussfaktor der Kooperationswahrscheinlichkeit dieser Unternehmen in Deutschland. Dabei erhöht sich das Chancenverhältnis zugunsten von Geschäftsbeziehungen mit deutschen Unternehmen circa um den Faktor 9, wenn die Firmen aus Nordböhmen c. p. nach Deutschland exportieren, und etwa um das fünffache bei Exporten nach Sachsen. Im Gegensatz zum Modell für Südwestsachsen erhöht die Zugehörigkeit der tschechischen Unternehmen zum verarbeitenden Gewerbe gegenüber

anderen Branchen die Kooperationswahrscheinlichkeit der Firmen mit deutschen Firmen jeweils um den Faktor 2,7 (Modell mit Exporten nach Westdeutschland) bzw. 4 (Modell mit Exporten nach Sachsen).<sup>448</sup> Weiterhin wirkt, anders als angenommen, die Konzerneinbindung nordböhmischer Firmen positiv auf das Chancenverhältnis zugunsten grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen mit deutschen Firmen; es steigt in beiden Modellvarianten um rund das 2,7-fache bei Konzerntöchtern gegenüber eigenständigen Unternehmen. Auch für das nordböhmische Sample zeigt sich damit kein Flexibilitätsvorteil konzernunabhängiger Firmen. Ein weiterer Einflussfaktor der Kooperationswahrscheinlichkeit ist die Wahrnehmung von Chancen der Markterweiterung im Binnenmarkt durch die tschechischen Firmen. Wenn sie diesen Vorteil der EU-Mitgliedschaft Tschechiens auf einzelwirtschaftlicher Ebene stärker wahrnehmen (gegenüber einer unterproportionalen Wahrnehmung des positiven Binnenmarkteffekts), so erhöht sich die relative Wahrscheinlichkeit für Geschäftsbeziehungen mit deutschen Unternehmen in beiden Modellen um das 1,7-fache.

Keinen Einfluss auf die Kooperationswahrscheinlichkeit haben in den beiden Modellen hingegen die Betriebsgröße der tschechischen Firmen sowie der Binnenmarkteffekt eines steigenden Anpassungsdrucks auf tschechische Firmen. Anders als im Modell für Südwestsachsen beeinflusst außerdem die Kooperationserfahrung der nordböhmischen Unternehmen ihre Kooperationsbereitschaft mit Firmen in Deutschland nicht.

#### **2.5.4 Zusammenfassende Darstellung der Modellergebnisse**

Wichtige Einflussfaktoren der Kooperationsbereitschaft südwestsächsischer Firmen in der Tschechischen Republik sind damit vorlaufende oder parallele Exportbeziehungen zu tschechischen Firmen, die Kooperationserfahrung und -einbindung der Unternehmen sowie ihre Wahrnehmung eines steigenden Anpassungsdrucks aufgrund der Binnenmarkterweiterung. Auffallend ist, dass sowohl die Betriebsgröße als auch die Branchenzugehörigkeit der sächsischen Unternehmen im Modell keine Determinanten der Ko-

---

<sup>448</sup> Der Einfluss der Branchenzugehörigkeit verstärkt sich bei Berücksichtigung von Import- anstelle von Exportvariablen und bei Nichtberücksichtigung von Außenhandelsaktivitäten (aufgrund der bereits aufgeführten Problematik einer Endogenität, die sich auch in den Modellen für Nordböhmen andeutet). Insbesondere zeigt sich in Modellen, in denen die Branchenzugehörigkeit als kategoriale Variable aufgenommen wird, dass sich die relative Kooperationswahrscheinlichkeit bei einer Zugehörigkeit der Firmen zum Baugewerbe und dem Dienstleistungsbereich gegenüber der Referenzkategorie des verarbeitenden Gewerbes vermindert.

operationswahrscheinlichkeit in Tschechien darstellen. Damit können mit diesem Modell weder Nachteile von Kleinst- und Kleinunternehmen bei der grenznahen Internationalisierung noch Vorteile bestimmter Branchen beim Aufbau von Auslandsengagements in Tschechien empirisch gestützt werden. Angesichts der positiven Wirkung der Konzerneinbindung südwestsächsischer Firmen auf die Wahrscheinlichkeit grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen in Tschechien scheint zunächst ein Nachteil eigenständiger Unternehmen gegenüber Konzerntöchtern bei einer Internationalisierung im erweiterten Binnenmarkt und nicht – wie angenommen – ein Flexibilitätsvorteil konzernunabhängiger Unternehmen zu existieren. Insgesamt kann aus diesem Modell bezüglich der Kooperationsbereitschaft südwestsächsischer Firmen gefolgert werden, dass die Unternehmen branchen- und betriebsgrößenunabhängig dann mit tschechischen Firmen kooperieren, wenn sie Lerneffekte einer gegebenen zwischenbetrieblichen Vernetzung nutzen, wenn sie bereits nach Tschechien exportieren, wenn sie einem Konzern zugehörig sind bzw. wenn sie einen Anpassungsdruck aufgrund der EU-Osterweiterung verspüren.

Im Modell für das nordböhmische Sample beeinflussen hingegen Struktureigenschaften der Firmen ihre Kooperationsbereitschaft in Deutschland. Allerdings übt auch in den beiden dargestellten Modellen die Betriebsgröße selbst keinen Einfluss auf die betrachtete Kooperationswahrscheinlichkeit aus. Der theoretisch angenommene Nachteil kleiner Unternehmen gegenüber Großunternehmen kann deshalb für das Sample Nordböhmen ebenfalls nicht gestützt werden. Die Kooperationswahrscheinlichkeit nordböhmischer Firmen in Deutschland erhöht sich jedoch c. p. bei einer Zugehörigkeit der Unternehmen zum verarbeitenden Gewerbe (speziell zeigt sich eine höhere Kooperationswahrscheinlichkeit von Firmen aus dem verarbeitenden Gewerbe gegenüber Unternehmen aus dem Bau- und Dienstleistungssektor). Auch eine Konzernintegration der Firmen, vorlaufende oder parallel getätigte Exporte nach Deutschland (Westdeutschland bzw. Sachsen) sowie die Wahrnehmung von Chancen der Binnenmarktintegration Tschechiens beeinflussen die Kooperationswahrscheinlichkeit positiv. Hingegen sind die Kooperationserfahrung der Firmen als Indikator der Wirksamkeit von Lerneffekten bei der Internationalisierung und ihre Wahrnehmung eines steigenden Wettbewerbsdrucks der EU-Osterweiterung keine Determinanten ihrer Kooperationsbereitschaft in Deutschland.



Damit ergibt sich für die Hypothesen bezüglich der Determinanten der Kooperationsbereitschaft südwestsächsischer und nordböhmischer Unternehmen folgendes Ergebnis:

- H 1: Ein positiver Einfluss einer höheren **Betriebsgröße** (bzw. ein negativer Einfluss einer suboptimalen Betriebsgröße) auf die Kooperationsbereitschaft der Firmen wird für beide Stichproben nicht bestätigt.
- H 2: Ein negativer Einfluss der **Konzerneinbindung** auf die Kooperationsbereitschaft der Unternehmen wird ebenfalls nicht bestätigt. Es zeigt sich hingegen in beiden Stichproben ein positiver Einfluss dieser Determinante auf die Kooperationsbereitschaft.
- H 3: Ein Einfluss der **Branchenzugehörigkeit** auf die Kooperationsbereitschaft im Sinne einer höheren Kooperationsbereitschaft des verarbeitenden Gewerbes wird nur für die nordböhmischen Firmen, nicht aber für die sächsischen Unternehmen bestätigt.
- H 4: Ein auf mikroökonomischer Ebene wahrnehmbarer **steigender Anpassungsdruck** aufgrund der EU-Erweiterung im Grenzraum wird für die sächsischen Unternehmen, nicht aber für die nordböhmischen Firmen als Determinante ihrer Kooperationsbereitschaft mit positiver Wirkungsrichtung bestätigt. Bezüglich der Kooperationsbereitschaft der nordböhmischen Unternehmen zeigt sich ein positiver Einfluss der **Wahrnehmung von Chancen der Erweiterung** auf einzelwirtschaftlicher Ebene.
- H 5: Ein positiver Einfluss der **Außenhandelsaktivitäten** (Exporte) auf die Kooperationsbereitschaft der Firmen wird für beide Stichproben bestätigt.
- H 6: Für die Stichprobe für Südwestsachsen, nicht aber für das nordböhmische Sample wird ein positiver Einfluss der **Kooperationseinbindung** bzw. **Kooperationserfahrung** auf die Kooperationsbereitschaft der Firmen bestätigt.

Tabelle III.55 fasst die Ergebnisse zusammen und stellt sie für die Stichproben vergleichend gegenüber.

**Tab. III.55: Einflussfaktoren aus den Modellen im Vergleich**

<i>Einflussfaktoren (Einflussrichtung)</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Südwestsachsen</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Nordböhmen</i>
H 1: Unternehmensgröße	Nein	Nein
H 2: Konzerneinbindung	Ja (+)	Ja (+)
H 3: Branchenzugehörigkeit (verarbeitendes Gewerbe)	Nein	Ja (+)
H 4: Wahrnehmung positiver Binnenmarkteffekte	-----	Ja (+)
H 4: Wahrnehmung negativer Binnenmarkteffekte	Ja (+)	Nein
H 5: Außenhandel (Exporte)	Ja (+)	Ja (+)
H 6: Kooperationserfahrung/-einbindung	Ja (+)	Nein

-----: wurde nicht im Modell getestet; Ja: Einfluss, Nein: keinen Einfluss; +: positiver Einfluss;  
Quelle: eigene Berechnungen

## 2.6 Bewertung des Kooperationserfolgs und des Beitrags der grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen zur betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit

### 2.6.1 Quantifizierung des Kooperationserfolgs

Der Erfolg von Unternehmenskooperationen wird auf einzelwirtschaftlicher Ebene häufig über objektive, betriebswirtschaftliche Indikatoren wie etwa Umsatz- oder Rentabilitätsgrößen gemessen.<sup>449</sup> Es ist aber bekannt, dass gerade KMU bei der Messung des Kooperationserfolgs anhand solcher Indikatoren (v. a. in internationalen Geschäftsbeziehungen) häufig nur durchschnittliche Erfolge erzielen.<sup>450</sup> Das Ausbleiben eines Kooperationserfolgs wird daher vielfach mit der Existenz kooperationspezifischer Probleme begründet.<sup>451</sup> Diese bestehen oft in „weichen“ Faktoren (z. B. in Informationsdefiziten, in der Sprachbarriere oder in Unterschieden in Mentalität und Unternehmenskultur), die sich allerdings nur unzureichend durch gängige betriebswirtschaftliche Erfolgsindikatoren abbilden lassen.<sup>452</sup> Es wird daher in dieser Arbeit der Auffassung gefolgt, dass sich der Erfolg einer Kooperation bzw. kooperativen Geschäftsbeziehung zu einem hohen Anteil durch die Erreichung qualitativer Kooperationsziele bestimmt.<sup>453</sup>

In dieser Arbeit wird aufgrund dessen die Definition eines Kooperationserfolgs von *Kaufmann/Kokalj/May-Strobl*<sup>454</sup> übernommen, die den Kooperationserfolg aus einzel-

<sup>449</sup> Vgl. beispielsweise *Gemünden/Walter/Helfert* (1996), S. 3.

<sup>450</sup> Ebd.

<sup>451</sup> Vgl. *Gemünden/Walter/Helfert* (1996), S. 42 ff.

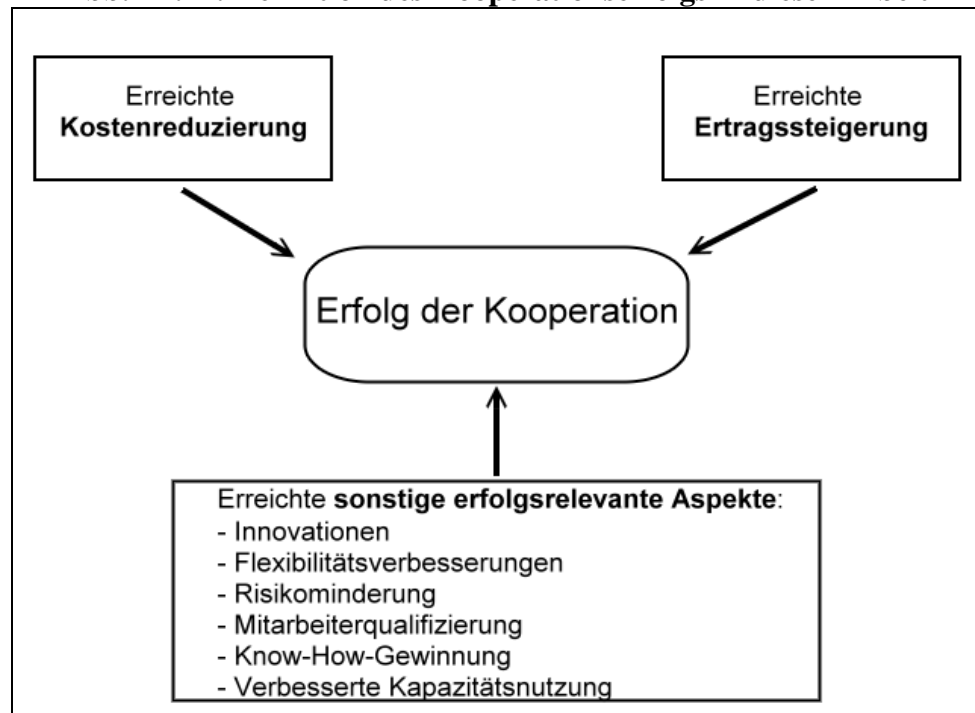
<sup>452</sup> Vgl. *Pausenberger/Nöcker* (2000), S. 406 ff.

<sup>453</sup> Ebd.

<sup>454</sup> *Kaufmann/Kokalj/May-Strobl* (1990), S. 24; S. 92 ff. Vgl. auch *Meckl* (1993), S. 22 ff.

wirtschaftlicher Sicht als „Differenz zwischen dem Zielerreichungsgrad ohne Kooperation und mit Kooperation“ herleiten. Dabei unterscheiden die Autoren die Einzelziele Kostenreduzierung, Ertragssteigerung, Risikoreduzierung und außerökonomische Ziele. An diese Klassifikation lehnt sich diese Arbeit an. Sie wird aber modifiziert, und insbesondere werden die außerökonomischen Ziele stärker konkretisiert (Abb. III.11).

**Abb. III.11: Definition des Kooperationserfolgs in dieser Arbeit**



Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Kaufmann/Kokalj/May-Strobl (1990), S. 24; S. 92 ff., und Meckl (1993), S. 22 ff.

Als wichtigste Ziele der kooperierenden Unternehmen werden hier die Kostensenkung bzw. Ertragssteigerung definiert. Eine Risikominderung ebenso wie sonstige erfolgsrelevante Aspekte sind weitere Kooperationsziele. Die Messung des Kooperationserfolgs basiert in dieser Arbeit also auf einer subjektiven Erfolgsbewertung durch die Unternehmen anhand der Erreichung von Kooperationszielen, unter denen quantitative Aspekte (Kostensenkung, Ertragssteigerung) ebenso wie qualitative Aspekte (beispielsweise Know-how-Gewinnung) subsumiert werden.

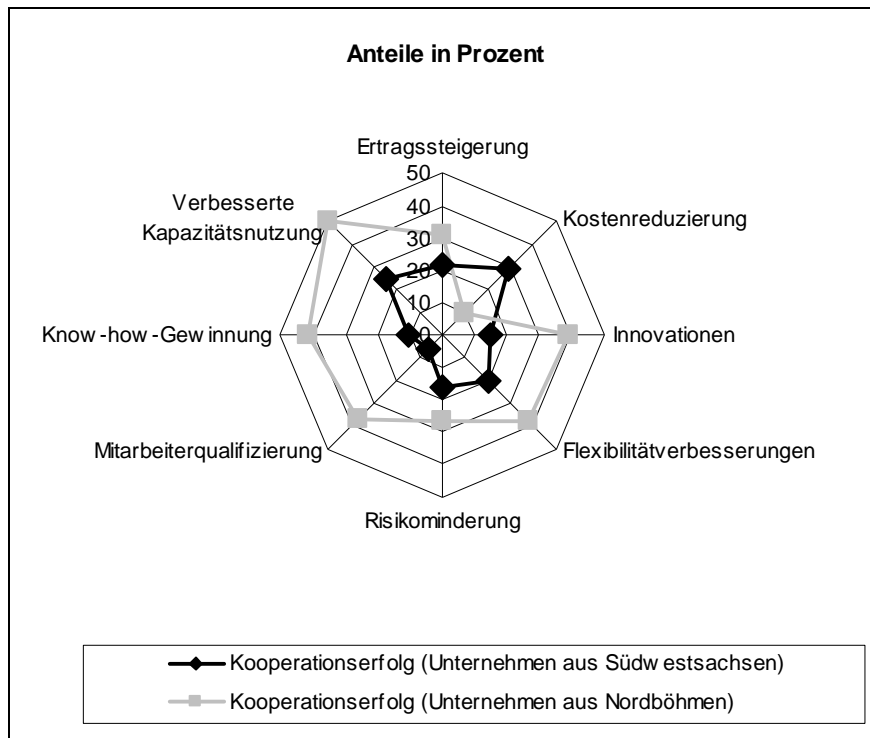
### 2.6.2 Bewertung des Kooperationserfolgs – ein Überblick

Im Vergleich zwischen südwestsächsischen und nordböhmischen Unternehmen sehen die Unternehmen aus Nordböhmen einen höheren Kooperationserfolg aufgrund der grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen (Abb. III.12 und Abb. III.13).<sup>455</sup> Besonders stark profitieren die tschechischen Firmen von mittelbaren Effekten wie beispielsweise einer verbesserten Kapazitätsauslastung, einer Flexibilitätserhöhung, der Gewinnung von Informationen und Know-how, der Mitarbeiterqualifizierung bzw. über Innovationen. Unmittelbare Erfolgsaspekte (insbesondere eine Kostensenkung) sind hingegen für sie von untergeordneter Bedeutung. Südwestsächsische Unternehmen erzielen im Rahmen ihrer Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Firmen im Vergleich nur bezüglich einer Kostensenkung einen höheren Erfolg. Einen ausbleibenden Kooperationserfolg sehen kooperierende Unternehmen aus Südwestsachsen gerade in denjenigen Bereichen, in denen tschechische Firmen nach eigener Einschätzung einen hohen Nutzen in der Zusammenarbeit mit deutschen Firmen erreichen. Dies sind v. a. die Kooperationsziele Mitarbeiterqualifizierung, Know-how-Gewinnung und Innovationen. Ein hoher Anteil von Unternehmen aus beiden Stichproben (Nordböhmen: 54,5 Prozent der Fälle; Südwestsachsen: 64,9 Prozent der Fälle) sieht darüber hinaus einen ausbleibenden Kooperationserfolg in einer fehlenden Reduzierung des unternehmerischen Risikos aufgrund der Zusammenarbeit.

---

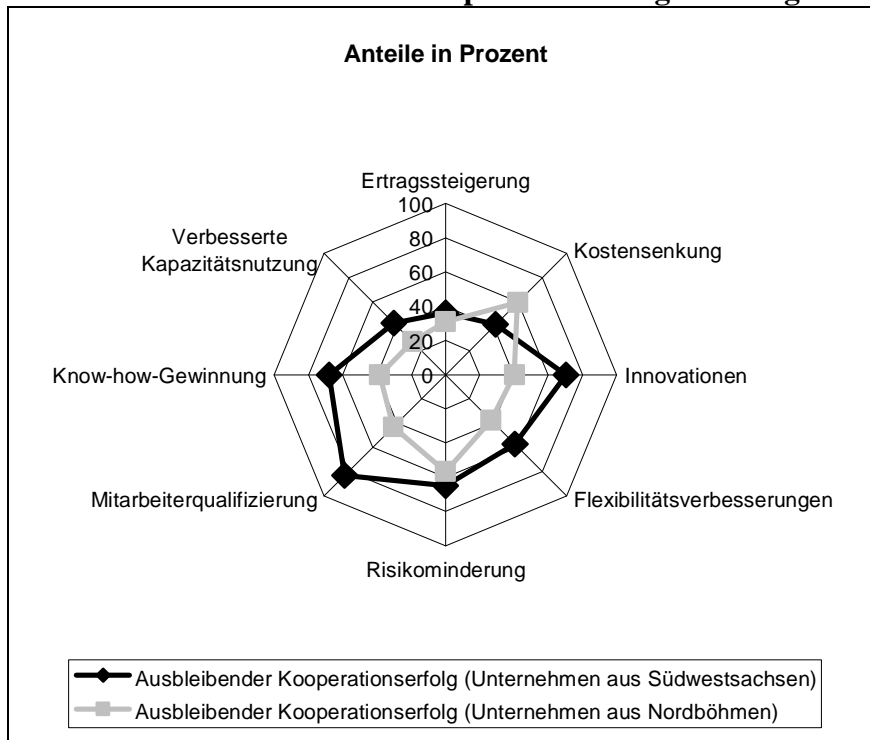
<sup>455</sup> Vgl. auch *Leick* (2006).

**Abb. III.12: Kooperationserfolg<sup>a</sup> im Vergleich**



<sup>a</sup> Bewertung mit mindestens „wichtig“; Mehrfachnennungen; Variablen mit fünf-stufiger Likert-Skala (1 = vollkommen unwichtig bis 5 = sehr wichtig) gemessen; Quelle: eigene Berechnungen

**Abb. III.13: Ausbleibender Kooperationserfolg<sup>a</sup> im Vergleich**



<sup>a</sup> Bewertung mit „unwichtig“ oder „vollkommen unwichtig“; Mehrfachnennungen; Variablen mit fünf-stufiger Likert-Skala (1 = vollkommen unwichtig bis 5 = sehr wichtig) gemessen; Quelle: eigene Berechnungen

Offenbar eignen sich die grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen für südwestsächsische Unternehmen im Sample nur zur Kostensenkung. Die befragten nordböhmischen Firmen profitieren in solchen Geschäftsbeziehungen besonders von der Modernisierung ihres Produktionsprozesses. Dieser Befund stellt die Frage nach der Kongruenz der Kooperationsziele. Eine Kostensenkung tritt für sächsische Unternehmen gerade in ressourcen- bzw. wertschöpfungsarmen Auslandsengagements (z. B. Lohnveredelungskoperationen) in Tschechien ein, bei denen in perspektivischer Sicht typischerweise kein Upgrading der Produktion tschechischer Partnerunternehmen eintritt.

Ein ausbleibender Kooperationserfolg kann auf kooperationsspezifische Probleme zurückgeführt werden. Diese Probleme am Anfang bzw. im Verlauf der Geschäftsbeziehungen sind für Unternehmen aus Südwestsachsen und aus Nordböhmen gleichsam von Bedeutung.

Für die südwestsächsischen Unternehmen waren dies zum Befragungszeitpunkt vor der EU-Osterweiterung v. a. administrative und rechtliche Beschränkungen (Zollbeschränkungen, Grenzformalitäten), bürokratische bzw. rechtliche Hemmnisse, eine unzureichende staatliche Förderung der Auslandsaktivitäten und Defizite der grenznahen Verkehrsinfrastruktur (Tab. III.56). Auch die Sprachbarriere und unternehmenskulturelle Unterschiede zwischen den Geschäftspartnern zählen dazu. Kaum von Bedeutung sind hingegen Probleme, die ressourcen- oder wertschöpfungsintensive Auslandsaktivitäten betreffen (z. B. Hemmnisse bei der Übernahme bzw. Gründung von Unternehmen oder fehlende Arbeitskräfte in der Tschechischen Republik).

Die nordböhmischen Unternehmen nennen zum Befragungszeitpunkt nach dem EU-Beitritt der Tschechischen Republik ähnliche kooperationsspezifische Probleme, wie beispielsweise eine unzureichende finanzielle Förderung ihrer Auslandsaktivitäten in Deutschland, einen Mangel an potenziellen deutschen Partnerunternehmen, bürokratische bzw. rechtliche Hemmnisse und die Sprachbarriere. Hierunter fallen aber auch personelle Defizite tschechischer Unternehmen und Finanzierungsprobleme mit deutschen Partnern (Tab. III.57).

**Tab. III.56: Kooperationspezifische Probleme südwestsächsischer Unternehmen**

<i>Problem</i>	<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Anzahl der Nennungen</i>
Zollbeschränkungen, Grenzformalitäten	45,9	N = 120
Grenznahe Verkehrsinfrastruktur	32,9	N = 101
Bürokratische bzw. rechtliche Hemmnisse	29,4	N = 107
Fehlende finanzielle Anreize bzw. zu geringe öffentliche Förderung	28,8	N = 102
Sprachprobleme/Sprachbarriere	26,7	N = 112
Unterschiedliche Unternehmenskulturen	22,3	N = 107
Fehlende Gewinnaussichten	20,6	N = 109
Finanzierung/finanzielles Risiko	18,2	N = 99
Fehlende personelle Ressourcen im eigenen Unternehmen	15,9	N = 91
Fehlendes Marktpotenzial	15,6	N = 99
Fehlen geeigneter Kooperationspartner in Tschechien	15,3	N = 96
Qualitätsnachweise und Zertifizierungen	14,1	N = 93
Informationsdefizite	12,2	N = 96
Fehlende Arbeitskräfte in Tschechien	8,4	N = 93
Probleme bei der Unternehmensübernahme/-gründung	7,2	N = 91
Zu hohe Steuern und Abgaben	4,3	N = 91
Fehlende Kapazitäten in Tschechien für Forschung und Entwicklung	3,1	N = 86

Mehrfachnennungen (mit mindestens „wichtig“ bewertete Nennungen der Variablen mit fünfstufiger Likert-Skala [1 = vollkommen unwichtig bis 5 = sehr wichtig]); Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. III.57: Kooperationspezifische Probleme nordböhmischer Unternehmen**

<i>Problem</i>	<i>Anteile in Prozent</i>	<i>Anzahl der Nennungen</i>
Fehlende finanzielle Anreize bzw. zu geringe öffentliche Förderung	32,5	N = 74
Bürokratische bzw. rechtliche Hemmnisse	27,3	N = 77
Fehlen geeigneter Kooperationspartner in Deutschland	25,7	N = 74
Fehlende personelle Ressourcen im eigenen Unternehmen	22,0	N = 73
Sprachprobleme/Sprachbarriere	20,0	N = 85
Finanzierung/finanzielles Risiko	19,8	N = 76
Informationsdefizite	18,4	N = 76
Unterschiedliche Unternehmenskulturen	11,7	N = 77
Fehlendes Marktpotenzial	11,2	N = 71
Fehlende Gewinnaussichten	10,8	N = 74
Grenznahe Verkehrsinfrastruktur	8,6	N = 70

Mehrfachnennungen (mit mindestens „wichtig“ bewertete Nennungen der Variablen mit fünfstufiger Likert-Skala [1 = vollkommen unwichtig bis 5 = sehr wichtig]); Quelle: eigene Berechnungen

Aufgrund vielfacher Korrelationen der Erfolgsvariablen<sup>456</sup> werden die Einzelziele der Geschäftsbeziehungen in einer Faktoranalyse jeweils zu zwei Erfolgsfaktoren verdichtet (Tab. III.58 und Tab. III.59).<sup>457</sup>

<sup>456</sup> Vgl. Tab. A.7.

<sup>457</sup> *Stichprobe Südwestsachsen:* Die Eignung der Stichprobe für die Faktoranalyse ist gegeben (Kaiser-Meyer-Olkin-Maß: 0,764, Chi-Quadrat-Wert im Sphäritäts-Test nach Bartlett: 86,546,  $p < 0,001$ ). *Stichprobe Nordböhmen:* Die Stichprobe eignet sich ebenfalls für eine Faktoranalyse (Kaiser-Meyer-Olkin-Maß: 0,803, Chi-Quadrat-Wert im Bartlett-Test auf Sphärität: 148,961,  $p < 0,001$ ). – In beiden Samples wurden fehlende Werte durch die Mittelwerte der Variablen ersetzt.

**Tab. III.58: Erfolgsfaktoren im Vergleich**

Erfolgsindikatoren	Rotierte Komponenten mit Faktorladungen			
	Stichprobe Südwestsachsen (N = 165)		Stichprobe Nordböhmen (N = 109)	
	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 1	Faktor 2
Ertragssteigerung	0,016	<b>0,738</b>	0,107	<b>0,814</b>
Kostenreduzierung	0,034	<b>0,805</b>	0,236	<b>0,826</b>
Innovationen	<b>0,673</b>	0,165	<b>0,736</b>	0,252
Flexibilitäts- verbesserungen	<b>0,502</b>	0,457	<b>0,772</b>	0,232
Risikominderung	0,429	0,473	<b>0,630</b>	0,387
Mitarbeiterqualifizierung	<b>0,754</b>	0,055	<b>0,806</b>	0,146
Know-how-Gewinnung	<b>0,821</b>	-0,098	<b>0,753</b>	-0,024
Verbesserte Kapazitätsnutzung	0,495	0,354	<b>0,667</b>	0,232
Faktorvarianz	35,804 %	16,354 %	48,320 %	13,565 %
Gesamtvarianz	52,158 %		61,885 %	

Hauptkomponentenmethode mit Varimax-Rotation; fett gedruckt sind Faktorladungen > 0,5; Quelle: eigene Berechnungen

Der jeweils erste Erfolgsfaktor drückt einen mittelbaren Erfolg der Geschäftsbeziehungen aus. Er erklärt in beiden Stichproben den jeweils höheren Anteil an der Gesamtvarianz des Faktormodells (in der Stichprobe Nordböhmen: knapp 50 Prozent; in der Stichprobe Südwestsachsen: etwa 36 Prozent). Faktor 2 lässt sich mit rund 16 Prozent (Stichprobe Südwestsachsen) bzw. 13 Prozent (Stichprobe Nordböhmen) erklärter Gesamtvarianz als unmittelbarer, quantifizierbarer Kooperationserfolg über Kostensenkungen bzw. Ertragssteigerungen interpretieren.

**Tab. III.59: Interpretation der Erfolgsfaktoren im Vergleich**

Erfolgsfaktoren	Stichprobe Südwestsachsen (N = 165)	Stichprobe Nordböhmen (N = 109)
(1) <i>Mittelbarer Erfolg</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Innovationen</li> <li>- Mitarbeiterqualifizierung</li> <li>- Know-how-Gewinnung</li> <li>- Flexibilitätsverbesserungen</li> <li>- (Verbesserte Kapazitätsnutzung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Innovationen</li> <li>- Flexibilitätsverbesserungen</li> <li>- Risikominderung</li> <li>- Mitarbeiterqualifizierung</li> <li>- Know-how-Gewinnung</li> <li>- Verbesserte Kapazitätsnutzung</li> </ul>
(2) <i>Unmittelbarer Erfolg</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ertragssteigerung</li> <li>- Kostensenkung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ertragssteigerung</li> <li>- Kostensenkung</li> </ul>

Quelle: eigene Berechnungen

Im folgenden Kapitel werden Einflussgrößen dieses Kooperationserfolgs theoretisch abgeleitet und für die Stichproben geprüft.



### **2.6.3 Bestimmungsfaktoren des Kooperationserfolgs**

Ein Hypothesensystem bildet im Folgenden die Bestimmungsgrößen des Kooperationserfolgs theoretisch ab. Die Hypothesen werden teils auf der Basis der in Kapitel III.2.4 gewonnen Erkenntnisse über die Charakteristika der grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen und teils aus theoretischen Erkenntnissen, insbesondere aus dem Transaktionskosten- und Netzwerkansatz (vgl. Kapitel II.2.3), abgeleitet.

#### **2.6.3.1 Hypothesen und Modellrahmen**

Bezüglich des Kooperationserfolgs südwestsächsischer Unternehmen werden folgende Hypothesen gebildet:

**Hypothese 1 (H 1):** Sächsische Unternehmen kooperieren aus ihrer Sicht erfolgreich mit tschechischen Firmen, wenn sie im Rahmen der Geschäftsbeziehungen ihre Produktionskosten senken können.

**Hypothese 2 (H 2):** Sächsische Unternehmen kooperieren aus ihrer Sicht erfolgreich mit tschechischen Firmen, wenn ihnen über die Geschäftsbeziehungen eine Markterschließung bzw. -weiterung in Tschechien gelingt.

Bezüglich des Kooperationserfolgs nordböhmischer Firmen werden folgende Hypothesen abgeleitet:

**Hypothese 3 (H 3):** Nordböhmische Unternehmen kooperieren aus ihrer Sicht erfolgreich mit deutschen Firmen, wenn sie im Rahmen der Geschäftsbeziehungen die (Re-)Integration in westeuropäische Märkte erreichen.

**Hypothese 4 (H 4):** Nordböhmische Unternehmen kooperieren aus ihrer Sicht erfolgreich mit deutschen Partnern, wenn sie über die Geschäftsbeziehungen ihren Produktionsprozess modernisieren können.

**Hypothese 5 (H 5):** Nordböhmische Unternehmen kooperieren aus ihrer Sicht erfolgreich mit deutschen Firmen, wenn sie über die Geschäftsbeziehungen Zugang zu spezifischen Ressourcen gewinnen, die in der Tschechischen Republik nicht oder nur mit höheren Kosten verfügbar sind, und wenn sie darüber angebotsseitige Wettbewerbsvorteile erzielen.

Weiterhin werden folgende Hypothesen über den Kooperationserfolg aus der Sicht kooperierender Unternehmen aus beiden Untersuchungsregionen abgeleitet:

**Hypothese 6 (H 6): Die Unternehmen kooperieren aus ihrer Sicht erfolgreich mit den jeweiligen Auslandspartnern, wenn wertschöpfungsintensive Geschäftsbeziehungen gewählt werden, über die sie strategische Wettbewerbsvorteile jenseits einfacher, komparativer Kostenvorteile erreichen.**

**Hypothese 7 (H 7): Die Unternehmen kooperieren aus ihrer Sicht erfolgreich mit den jeweiligen Auslandspartnern, wenn ressourcenintensive Geschäftsbeziehungen gewählt werden, über die sie Kontrollrechte an ausländischen Partnerunternehmen erhalten.**

**Hypothese 8 (H 8): Die Unternehmen kooperieren aus ihrer Sicht erfolgreich mit den jeweiligen Auslandspartnern, wenn die Geschäftsbeziehungen langfristiger Natur und als stabil zu bezeichnen sind.**<sup>458</sup>

**Hypothese 9 (H 9): Die Unternehmen kooperieren aus ihrer Sicht erfolgreich mit den jeweiligen Auslandspartnern, wenn sie zur Anbahnung der Geschäftsbeziehungen institutionelle Unterstützung in Anspruch nehmen.**<sup>459</sup>

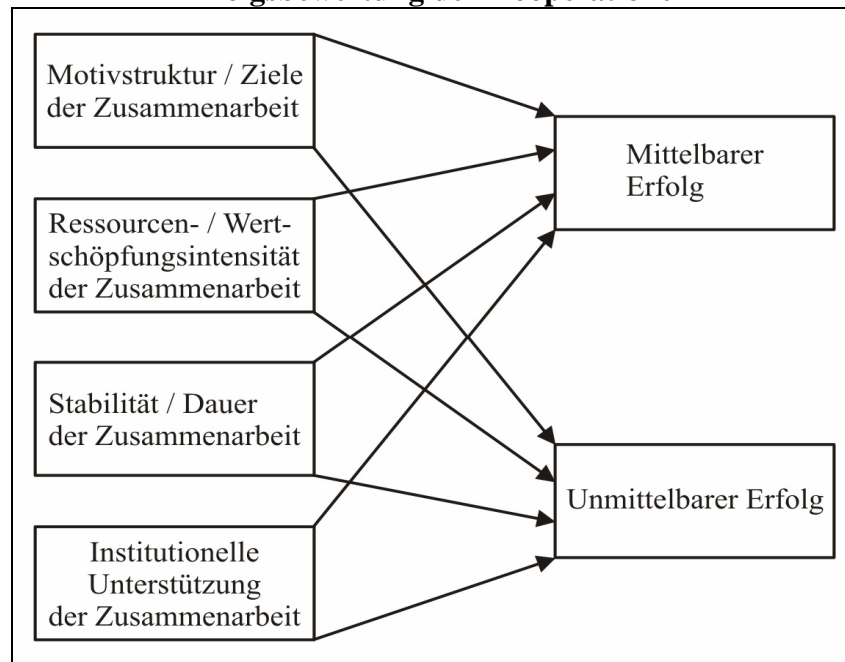
Abbildung III.14 stellt die Struktur des beschriebenen Hypothesensystems als Modell zur Bestimmung des Kooperationserfolgs dar.

---

<sup>458</sup> Wegen der Überwindung anfänglicher Hemmnisse und aufgrund des notwendigen Aufbaus von Vertrauen zwischen den Kooperationspartnern fallen zumindest in der Anfangsphase der Geschäftsbeziehungen zusätzliche Transaktionskosten an, die den Kooperationserfolg mindern können. Vgl. auch *Meyer/Lorenzen* (2004), S. 76.

<sup>459</sup> Adäquate institutionelle Strukturen tragen zur Überwindung anfänglicher Hemmnisse zwischen den Partnerunternehmen und zur Senkung der Transaktionskosten der Auslandsaktivitäten bei.

**Abb. III.14: Modellrahmen der Erfolgsbewertung der Kooperationen**



Quelle: eigene Darstellung

Die einzelnen Hypothesen im Modell werden wie folgt operationalisiert:

*Kooperationserfolg südwestsächsischer Unternehmen:* Eine Senkung der Produktionskosten erreichen südwestsächsische Firmen, wenn sie bei Auslandsengagements in Tschechien ein Kostenmotiv verfolgen. Indizien für dieses Kooperationsziel sind Importe aus Tschechien und ein Bezug der Geschäftsbeziehungen seitens sächsischer Firmen auf den Beschaffungs- bzw. Produktionsbereich. Eine Markterschließung bzw. -erweiterung in Tschechien erreichen südwestsächsische Firmen bei Geltung eines Marktmotivs, was weiter über Exporte in die Tschechische Republik bzw. einen Bezug der Geschäftsbeziehungen seitens der sächsischen Firmen auf den Vertriebsbereich operationalisiert wird.

*Kooperationserfolg nordböhmischer Unternehmen:* Eine Integration in die Märkte Westeuropas erreichen die Unternehmen aus Nordböhmen bei Geltung eines Marktmotivs für die betrachteten Auslandsengagements. Indikatoren für dieses Ziel sind außerdem Exporte nach Deutschland und ein Bezug der Geschäftsbeziehungen von Seiten der tschechischen Firmen auf den Vertriebsbereich. Eine Modernisierung des Produktionsprozesses erreichen nordböhmische Firmen bei Geltung eines spezifischen, FuE-bezogenen Marktmotivs bei Auslandsaktivitäten in Deutschland; ein weiteres Indiz da-

für ist ein Bezug der Geschäftsbeziehungen auf den Produktionsbereich (seitens tschechischer Firmen). Das Ziel eines Zugangs zu spezifischen Ressourcen wird operationalisiert über ein Ressourcenmotiv tschechischer Firmen bei grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen, außerdem über einen Bezug der Zusammenarbeit auf den Beschaffungsbereich seitens tschechischer Firmen bzw. über Importe aus Deutschland.

*Kooperationserfolg aller kooperierenden Unternehmen:* Eine hohe Wertschöpfungsintensität wird über den Bezug der Geschäftsbeziehungen auf den Bereich der Forschung und Entwicklung, die Ressourcenintensität wird über die Existenz von Kapitalbeteiligungen an ausländischen Partnerunternehmen gemessen. Die Langfristigkeit als Indikator der Stabilität der Geschäftsbeziehungen wird über eine Dauer der Geschäftsbeziehungen von mehr als drei Jahren operationalisiert. Die institutionelle Begleitung der Unternehmen bei der Anbahnung der Geschäftskontakte wird schließlich über die Inanspruchnahme wirtschaftspolitischer Institutionen berücksichtigt.

Damit werden im Modell die beiden in den Faktoranalysen gebildeten Erfolgsfaktoren (Erfolgsfaktor 1: mittelbarer Erfolg; Erfolgsfaktor 2: unmittelbarer Erfolg, vgl. Tab. III.60) als abhängige Variablen aufgenommen.

**Tab. III.60: Abhängige Variablen in beiden Erfolgsmodellen**

<i>Abhängige Variablen</i>	<i>Ausprägungen</i>
Erfolgsfaktor 1 (mittelbarer Erfolg)	Metrisch, z-transformiert <sup>a</sup>
Erfolgsfaktor 2 (unmittelbarer Erfolg)	Metrisch, z-transformiert <sup>a</sup>

<sup>a</sup>: Mittelwert von 0 und Standardabweichung von 1; Quelle: eigene Darstellung

Die Prädiktoren, deren Einfluss auf die abhängigen Variablen geprüft wird, sind die in Tabelle III.61 und Tabelle III.62 aufgeführten Variablen.

**Tab. III.61: Prädiktoren im Erfolgsmodell für die Stichprobe Südwestsachsen**

<i>Prädiktoren</i>	<i>Ausprägungen</i>	<i>Referenz- kategorie</i>
Exporte nach Tschechien	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Importe aus Tschechien	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Bereich Beschaffung	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Bereich Produktion	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Bereich Forschung und Entwicklung	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Bereich Vertrieb	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Motivfaktor 1: Marktmotiv 1 (Eigeninitiative)	Metrisch, z-transformiert <sup>a</sup>	> 0
Motivfaktor 2: Kostenmotiv	Metrisch, z-transformiert <sup>a</sup>	> 0
Motivfaktor 3: Marktmotiv 2 (externer Reaktionsdruck)	Metrisch, z-transformiert <sup>a</sup>	> 0
Kapitalbeteiligung an tschechischen Unternehmen	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Institutionelle Unterstützung	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Langfristigkeit	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = kurzfristig (≤ 3 Jahre) und 1 = langfristig (> 3 Jahre)	1 = langfristig

<sup>a</sup>: Mittelwert von 0 und Standardabweichung von 1; Quelle: eigene Darstellung

**Tab. III.62: Prädiktoren im Erfolgsmodell für die Stichprobe Nordböhmen**

<i>Prädiktoren</i>	<i>Ausprägungen</i>	<i>Referenz- kategorie</i>
Exporte nach Westdeutschland	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Exporte nach Sachsen	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Exporte nach Ostdeutschland	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Importe aus Westdeutschland	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Importe aus Sachsen	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Importe aus Ostdeutschland	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Bereich Beschaffung	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Bereich Produktion	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Bereich Forschung und Entwicklung	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Bereich Vertrieb	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Motivfaktor 1: Marktmotiv	Metrisch, z-transformiert <sup>a</sup>	> 0
Motivfaktor 2: spezifisches, FuE- bezogenes Marktmotiv	Metrisch, z-transformiert <sup>a</sup>	> 0
Motivfaktor 3: Ressourcenmotiv	Metrisch, z-transformiert <sup>a</sup>	> 0
Kapitalbeteiligung an deutschen Unternehmen	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Institutionelle Unterstützung	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = nein, 1 = ja	1 = ja
Langfristigkeit	Nominal skaliert, dichotom mit 0 = kurzfristig (≤ 3 Jahre) und 1 = langfristig (> 3 Jahre)	1 = langfristig

<sup>a</sup>: Mittelwert von 0 und Standardabweichung von 1; Quelle: eigene Darstellung

### 2.6.3.2 Modellanalyse für südwestsächsische und nordböhmische Unternehmen

Die Modellhypothesen werden im Folgenden in jeweils bivariaten Mittelwertvergleichen mit T-Tests geprüft. Diese Vorgehensweise wird im Wesentlichen aufgrund des geringen Stichprobenumfangs (N = 165 für Südwestsachsen und N = 109 für Nordböhmen) gewählt. Die Stichprobengrößen lassen eine multivariate Prüfung des Einflusses

der im Hypothesensystem abgebildeten Prädiktoren auf die Erfolgsfaktoren innerhalb eines gemeinsamen Modells nicht zu. Infolge dessen müssten unterschiedliche Prädiktorengruppen schrittweise geprüft werden, was eine plausibel begründete Zusammenstellung und Auswahl der Prädiktorengruppen unumgänglich macht.<sup>460</sup> Ein weiteres Problem stellen dabei Defizite in der Datenqualität dar, die sich aus dem hohen Verdichtungsgrad von in Faktoranalysen reduzierten abhängigen Variablen ergeben.

Die Mittelwertvergleiche für die Stichprobe Südwestsachsen ergeben folgende Bewertung des Kooperationserfolgs durch kooperierende südwestsächsische Firmen (vgl. Tab. A.8 und Tab. A.9 im Anhang).

**Kooperationserfolg durch eine erreichte Senkung der Produktionskosten:**

- Südwestsächsische Unternehmen, für die das Kooperationsziel einer Kostensenkung in hohem Maße relevant ist, nehmen einen signifikant höheren unmittelbaren Kooperationserfolg über eine Kostenreduzierung bzw. Ertragssteigerung wahr als kooperierende sächsische Firmen mit einer unterproportionalen Geltung dieses Motivs (Tab. III.63).
- Unternehmen aus Südwestsachsen mit Importen aus der Tschechischen Republik nehmen einen signifikant höheren unmittelbaren Kooperationserfolg, aber einen signifikant niedrigeren mittelbaren Kooperationserfolg als südwestsächsische Firmen ohne Importe wahr.
- Firmen, deren Geschäftsbeziehungen zu tschechischen Unternehmen sich von sächsischer Seite aus auf den Produktionsbereich beziehen, profitieren aus ihrer Sicht signifikant stärker über Kostensenkungen und/oder Ertragssteigerungen als Unternehmen, deren Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Firmen andere betriebliche Funktionsbereiche (Beschaffung, Vertrieb bzw. Forschung und Entwicklung) involvieren. Unterschiede in der Erfolgsbewertung bezüglich des Beschaffungsbereiches sind bei den sächsischen Firmen nicht signifikant.

---

<sup>460</sup> Lineare Regressionsmodelle und univariate GLM-Modelle (Varianzanalysen) bestätigen die folgenden Ergebnisse für die südwestsächsische Stichprobe allgemein bezüglich der Motivfaktoren. Allerdings ist der Erklärungsgehalt dieser Modelle generell gering. Für die Stichprobe Nordböhmen sind die meisten Modelle, die entweder über eine lineare Regressionsschätzung oder Varianzanalysen (univariate GLM-Modelle) gerechnet wurden, nicht signifikant.

Kooperationserfolg durch eine **erreichte Markterschließung oder -erweiterung in Tschechien:**

- Unternehmen aus Südwestsachsen, die aufgrund ihrer Eigeninitiative im Rahmen der Geschäftsbeziehungen tschechische Exportmärkte erschließen wollen, nehmen einen signifikant höheren mittelbaren Kooperationserfolg wahr als Unternehmen ohne eine überproportionale Geltung dieses Motivs. Ein Marktmotiv aufgrund eines externen Anpassungsdrucks hat hingegen keinen Einfluss auf die Bewertung des Kooperationserfolgs durch die südwestsächsischen Firmen (Tab. III.63).
- Südwestsächsische Unternehmen mit Exporten nach Tschechien nehmen einen signifikant höheren mittelbaren Erfolg wahr als Unternehmen ohne Exporte.
- Firmen, deren Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Firmen sich seitens der sächsischen Unternehmen auf den Vertriebsbereich beziehen, profitieren aber signifikant weniger unmittelbar von Kostensenkungen bzw. Ertragssteigerungen als sächsische Unternehmen in Geschäftsbeziehungen mit Bezug auf andere betriebliche Funktionsbereiche.

**Tab. III.63: Korrelationen der Erfolgs- und Motivfaktoren (Pearson)  
(Stichprobe Südwestsachsen, N = 165)**

<i>Erfolgsfaktoren</i>	<i>Motivfaktor 1: Marktmotiv (Eigeninitiative)</i>	<i>Motivfaktor 2: Kostenmotiv</i>	<i>Motivfaktor 3: Marktmotiv (externer Reaktionsdruck)</i>
<i>(1) mittelbarer Erfolg</i>	0,270**	0,120	0,080
<i>(2) unmittelbarer Erfolg</i>	-0,086	0,270**	-0,039

\*\* zweiseitige Signifikanz mit  $p < 0,01$ ; Quelle: eigene Berechnungen

Die Mittelwertvergleiche für die Stichprobe Nordböhmen führen zu folgender Erfolgsbeurteilung der Kooperationen durch die nordböhmischen Firmen (vgl. Tab. A.10 bis Tab. A.12 im Anhang):

Kooperationserfolg durch eine **erreichte (Re-)Integration in die Märkte Westeuropas:**

- Keinen Einfluss auf die Bewertung des Kooperationserfolgs übt ein allgemeines Marktmotiv als Kooperationsziel tschechischer Firmen in Deutschland aus (Tab. III.64).

- Nordböhmische Unternehmen, die Exporte nach Westdeutschland tätigen, erzielen aber einen signifikant höheren unmittelbaren Kooperationserfolg als nordböhmische Firmen ohne Exporte in westdeutsche Märkte (der Zusammenhang ist allerdings nur auf einem 5-Prozent-Niveau statistisch signifikant). Bei Exporten in andere Regionen Deutschlands sind Unterschiede in der Bewertung des Kooperationserfolgs nicht signifikant.
- Es zeigen sich keine signifikanten Unterschiede in der Bewertung des Kooperationserfolgs bei einem Bezug der Geschäftsbeziehungen auf den Vertriebsbereich.

**Tab. III.64: Korrelationen der Erfolgs- und Motیفaktoren (Pearson)  
(Stichprobe Nordböhmen, N = 109)**

<i>Erfolgsfaktoren</i>	<i>Motivfaktor 1: Marktmotiv</i>	<i>Motivfaktor 2: Spezifisches, FuE- bezogenes Marktmotiv</i>	<i>Motivfaktor 3: Ressourcenmotiv</i>
<i>(1) mittelbarer Erfolg</i>	0,140	0,354**	0,110
<i>(2) unmittelbarer Erfolg</i>	0,146	-0,060	0,157

\*\* zweiseitige Signifikanz mit  $p < 0,01$ ; Quelle: eigene Berechnungen

Kooperationserfolg durch eine **erreichte Modernisierung des Produktionsprozesses**:

- Nordböhmische Firmen, die aufgrund eines spezifischen, FuE-bezogenen Marktmotivs in Geschäftsbeziehungen mit deutschen Unternehmen eingebunden sind, geben einen höheren mittelbaren Kooperationserfolg an als Unternehmen mit einer geringeren Bedeutung dieses Motivs (Tab. III.64).
- Es zeigen sich aber keine signifikanten Unterschiede in der Erfolgsbewertung der Geschäftsbeziehungen bezüglich des betrieblichen Funktionsbereichs Produktion seitens tschechischer Unternehmen.

Kooperationserfolg durch einen erreichten **Zugang zu spezifischen Ressourcen**: Die Geltung eines Ressourcenmotivs hat keinen Einfluss auf die Bewertung des Kooperationserfolgs durch die tschechischen Firmen (Tab. III.64). Auch bezüglich des Funktionsbereichs Beschaffung und Importen aus Deutschland sind Unterschiede in der Erfolgsbewertung der grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen nicht signifikant.



Sonstige Einflussgrößen auf den Kooperationserfolg der Firmen:

- Kooperationserfolg durch eine **hohe Wertschöpfungsintensität der Geschäftsbeziehungen**: Südwestsächsische Firmen erreichen einen signifikant höheren mittelbaren Kooperationserfolg, wenn ihre Geschäftsbeziehungen in Tschechien auf sächsischer Seite Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten involvieren. Bei der Erfolgsbeurteilung der Geschäftsbeziehungen durch die nordböhmischen Firmen zeigen sich keine Unterschiede in Bezug auf die Wertschöpfungsintensität.
- Kooperationserfolg durch eine **hohe Ressourcenintensität, eine Stabilität der Geschäftsbeziehungen** bzw. durch **institutionelle Unterstützung** bei der Anbahnung: Es zeigen sich bezüglich dieser Einflussfaktoren in beiden Stichproben keine signifikanten Unterschiede in der Bewertung des Kooperationserfolgs durch die Firmen.

### 2.6.3.3 Zusammenfassende Beurteilung der Erfolgsmodelle

Damit ergibt sich in Bezug auf die Hypothesen über den Kooperationserfolg der grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen folgendes Ergebnis:

- H 1: Die Hypothese, dass südwestsächsische Unternehmen einen Kooperationserfolg über das **Ziel einer Kostensenkung** in grenzüberschreitenden Kooperationen erreichen, wird bestätigt. Kooperationen mit diesem Ziel wirken aus Sicht der sächsischen Firmen unmittelbar auf ihre Wettbewerbsfähigkeit.
- H 2: Die Hypothese, dass südwestsächsische Unternehmen einen Kooperationserfolg über eine **Markterschließung in Tschechien** in grenzüberschreitenden Kooperationen erreichen, wird bestätigt. Allerdings wirken Kooperationen mit diesem Ziel aus Sicht der sächsischen Firmen nicht unmittelbar auf ihre Wettbewerbsfähigkeit.
- H 3: Die Hypothese, dass nordböhmische Unternehmen in grenzüberschreitenden Kooperationen einen Kooperationserfolg über die **(Re-)Integration in westeuropäische Märkte** erreichen, wird bestätigt. Kooperationen mit diesem Ziel wirken aus Sicht der tschechischen Firmen unmittelbar auf ihre Wettbewerbsfähigkeit.

- H 4: Die Hypothese, dass nordböhmische Unternehmen einen Kooperationserfolg über eine **Modernisierung ihres Produktionsprozesses** in grenzüberschreitenden Kooperationen erreichen, wird bestätigt. Allerdings wirken Kooperationen mit diesem Ziel aus Sicht der nordböhmischen Firmen nicht unmittelbar auf ihre Wettbewerbsfähigkeit.
- H 5: Die Hypothese, dass nordböhmische Unternehmen einen Kooperationserfolg über die **Erschließung spezifischer Ressourcen** in grenzüberschreitenden Kooperationen erreichen, wird nicht bestätigt.
- H 6: Die Hypothese, dass **wertschöpfungsintensive Kooperationen** von den kooperierenden Firmen als erfolgreich bewertet werden, wird nur für die südwestsächsischen Unternehmen, nicht aber für die nordböhmischen Unternehmen bestätigt. Allerdings wirken Kooperationen, die seitens der sächsischen Firmen wertschöpfungsintensiv ausgestaltet sind, nicht unmittelbar auf ihre Wettbewerbsfähigkeit.
- H 7: Die Hypothese, dass die **Ressourcenintensität der Kooperationen** deren Kooperationserfolg aus Sicht der kooperierenden Unternehmen positiv beeinflusst, wird nicht bestätigt.
- H 8: Die Hypothese, dass eine **Stabilität der Kooperationen** deren Kooperationserfolg aus Sicht der kooperierenden Firmen positiv beeinflusst, wird nicht bestätigt.
- H 9: Die Hypothese, dass die **Inanspruchnahme institutioneller Unterstützung** in grenzüberschreitenden Kooperationen den Kooperationserfolg aus Sicht der kooperierenden Unternehmen positiv beeinflusst, wird nicht bestätigt.

Die Ergebnisse zeigen die unterschiedliche Eignung der Geschäftsbeziehungen zur Sicherung bzw. Steigerung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit der kooperierenden Firmen auf. Einen Beitrag dazu leisten für die sächsischen Unternehmen nach diesem Modell nur Kooperationen, bei denen sie als Kooperationsziel die Senkung ihrer Produktionskosten verfolgen. Dies impliziert eine Ausrichtung der Handels- bzw. Kooperationspartner auf einfache, komparative Kostenvorteile. Kooperationen, in denen sächsische Firmen eine Markterschließung oder -erweiterung in Tschechien erreichen wollen,

führen hingegen nur zu einem mittelbaren Erfolg und schlagen sich nicht ad hoc in einer erhöhten Wettbewerbsfähigkeit der sächsischen Unternehmen nieder. Auch Kooperationen, bei denen sächsische Firmen im eigenen Unternehmen Forschung und Entwicklung betreiben, leisten nach ihrer Beurteilung keinen direkten Beitrag zu ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Bei den tschechischen Firmen hat eine wertschöpfungsintensive Ausgestaltung der Zusammenarbeit mit deutschen Firmen keinen Einfluss auf die Erfolgsbewertung und leistet nach diesem Modell keinen Beitrag zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsposition. Nordböhmische Unternehmen profitieren nur durch Exporte nach Westdeutschland unmittelbar über eine gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit. Mittelbar erfolgswirksam sind für sie auch Kooperationen mit deutschen Unternehmen, in denen sie einen Wissenstransfer im Rahmen der Erschließung deutscher Märkte erreichen wollen. Dies erhöht ihre betriebliche Wettbewerbsfähigkeit aus ihrer Sicht aber nicht direkt. Eine ressourcenintensive Ausgestaltung der Geschäftsbeziehungen, deren Stabilität und die institutionelle Begleitung der Firmen bei ihren hier betrachteten Auslandsengagements haben hingegen keinen Einfluss auf den Kooperationserfolg aus Sicht der Firmen in beiden Samples.

Die Ergebnisse verdeutlichen weiterhin, dass die Modellannahmen zwar auf die Erfolgsbewertung der Geschäftsbeziehungen durch die sächsischen Unternehmen, aber kaum auf die Beurteilung des Kooperationserfolgs nordböhmischer Firmen mit Auslandsengagements in Deutschland zutreffen. Daraus kann zunächst gefolgert werden, dass die subjektive Messung des Kooperationserfolgs, die am Grad der Erreichung kooperationspezifischer ökonomischer Ziele ansetzt, nur unzureichend auf die Erfolgsbewertung der betrachteten Geschäftsbeziehungen durch die tschechischen Unternehmen passt. Dafür erscheinen drei Ursachen plausibel. Erstens wurde bereits an anderer Stelle angeführt, dass sich tschechische Unternehmen in internationalen Geschäftsbeziehungen mit westeuropäischen Firmen tendenziell passiver als ihre westeuropäischen Partnerunternehmungen verhalten.<sup>461</sup> Diese Passivität kann sich in einer unzureichenden Definition betriebswirtschaftlicher Zielgrößen von Auslandsengagements seitens der Firmen äußern und würde sich hier in einer mangelnden Wahrnehmung einer Zielerreichung und eines darüber gemessenen Kooperationserfolgs niederschlagen. Zweitens besteht die Möglichkeit, dass andere als die im Modell berücksichtigten Ziele tschechi-

---

<sup>461</sup> Vgl. *Zeman/Rodová/Souček* (1999), S. 47.

scher Unternehmen bei der Internationalisierung im erweiterten Binnenmarkt eine Rolle spielen. Die im folgenden Kapitel III.3 dargestellten zusätzlichen Erkenntnisse aus persönlichen Interviews mit tschechischen Unternehmen im Untersuchungsraum geben allerdings keine Hinweise auf andere Internationalisierungsziele tschechischer Unternehmen in Deutschland bzw. Sachsen. Drittens erscheint angesichts der deutlichen Wirkung kooperationspezifischer Barrieren die Annahme plausibel, dass der über betriebswirtschaftliche Indikatoren oder über die Zielerreichung gemessene Erfolg grenzüberschreitender Kooperationen mit zeitlicher Verzögerung eintreten kann, so dass Kooperations-, „kosten“ und -nutzen für die Unternehmen auseinander fallen können. Die Interviewergebnisse aus Kapitel III.3 zeigen in der Tat auf, dass dieser Aspekt für tschechische, aber auch für sächsische Unternehmen im Rahmen ihrer grenzüberschreitenden Zusammenarbeit bedeutsam ist.

Zusammenfassend verdeutlichen diese Ergebnisse die Grenzen der Regionalwirkung von Unternehmensverflechtungen, die sich in einer fehlenden Kongruenz von Kooperationszielen der Partnerfirmen und unterschiedlichen räumlichen Orientierungen der Kooperationspartner manifestieren.

## **2.7 Grenzen der empirischen Analyse**

Die in den Kapiteln III.2.5 und III.2.6 dargestellten Modellergebnisse leisten einen Beitrag zur Analyse der Kooperationsdeterminanten für grenznahe Unternehmen in Südwestsachsen und Nordböhmen. Sie zeigen auf, wovon die Kooperationsbereitschaft der Firmen in der Binnenmarktregion Sachsen-Böhmen allgemein abhängig ist und welche Bedeutung die Ziele der Kooperationen und andere Einflussfaktoren auf den von den Unternehmen wahrgenommenen Kooperationserfolg haben. Dennoch bleiben verschiedene Fragen unbeantwortet, zu deren Klärung im folgenden Kapitel III.3 Erkenntnisse aus persönlichen Interviews mit Firmenvertretern in beiden Grenzregionen herangezogen werden.

Einerseits bleibt in der bisherigen empirischen Analyse unklar, inwieweit eine suboptimale Betriebsgröße grenznaher Unternehmen als Kooperationsanreiz bzw. Kooperationshemmnis wirkt. Auch Branchenunterschiede erweisen sich nur für das tschechische Sample, nicht aber für die untersuchten sächsischen Unternehmen als signifikante De-

terminante ihrer Kooperationsbereitschaft. Damit stellt sich die Frage nach der Rolle wichtiger struktureller Eigenschaften der Unternehmen bei dem hier betrachteten Kooperationsverhalten. Weitere Unterschiede zwischen den Firmen zeigen sich in der Bedeutung ihrer allgemeinen Vernetzung und in der Wahrnehmung eines steigenden Anpassungsdrucks in der Region jeweils als Anreiz für eine grenznahe Verflechtung mit ausländischen Unternehmen. Die Relevanz dieser Einflussfaktoren wird ebenfalls anhand von Fallbeispielen konkretisiert. Es wird darüber hinaus geprüft, ob insbesondere ein einsetzender Aufholprozess der Einkommen und Preise (speziell: der Löhne) in den tschechischen Grenzregionen einen Kooperationsanreiz darstellt.

Die Bewertung des Kooperationserfolgs durch die Unternehmen zeigt die Existenz von Hemmnissen in der bestehenden grenzüberschreitenden Zusammenarbeit auf. Fraglich ist, inwieweit diese kooperationspezifischen Probleme in der langfristigen Perspektive überwunden werden können. Darüber hinaus sind die Implikationen der Auslandsengagements für den grenznahen Standort in der bisherigen empirischen Analyse ungeklärt. Deshalb werden die Bedeutung kooperationspezifischer Hemmnisse und mögliche Standorteffekte der Geschäftsbeziehungen im Fallstudien-Sample beispielhaft herausgestellt.

Abschließend wird im folgenden Kapitel dargestellt, ob die erfassten grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen das Potenzial für die Herausbildung kleinräumiger Unternehmensnetzwerke aufweisen, die als besonders günstig für eine konvergente Entwicklung der Grenzregionen Südwestsachsens und Nordböhmens gelten.

### **3 Weitere Befunde hinsichtlich grenzüberschreitender Kooperationen und Netzwerkbildung im sächsisch-nordböhmischen Grenzraum auf der Basis persönlicher Einzelinterviews**

Ergänzend zu den postalischen Befragungen fanden persönliche Einzelinterviews mit 29 Unternehmen aus Südwestsachsen und 27 Unternehmen aus den beiden an Südwestsachsen angrenzenden tschechischen Bezirken Ústí und Karlovy Vary statt.<sup>462</sup> Dabei werden im Rahmen dieser Arbeit Primärerhebungen, die ökonometrisch ausgewertet werden und statistisch abgesicherte Ergebnisse liefern, mit qualitativen Einzelfallstudien kombiniert. Diese Zusatzinformationen helfen, die bisherigen Ergebnisse inhaltlich ausdifferenzieren und zu konkretisieren.<sup>463</sup>

#### **3.1 Forschungsdesign der Fallstudienbefragung**

Zur Auswahl der Interviewpartner wurde eine Substichprobe nicht-zufälliger Natur aus dem Rücklauf der postalischen Befragungen gebildet.<sup>464</sup> Die Auswahl der Unternehmen erfolgte in zwei Schritten: Im ersten Schritt wurden sowohl Firmen mit langfristigen Geschäftsbeziehungen als auch Firmen ohne langfristige Geschäftsbeziehungen im jeweiligen Auslandsmarkt Tschechische Republik bzw. Deutschland gewählt.<sup>465</sup> In einem zweiten Schritt fand eine Typisierung der Unternehmen nach der branchenbezogenen Betroffenheit durch mikroökonomische Anpassungsprozesse aufgrund der EU-

---

<sup>462</sup> Die Interviews in Südwestsachsen wurden in den Zeiträumen Mai bis Juni 2004, Oktober bis November 2004 und April bis Mai 2005 durchgeführt. Bei den im Frühjahr 2004 befragten Firmen wurde im Mai 2005 die Gültigkeit der 2004 gegebenen Antworten telefonisch überprüft. Die persönlichen Befragungen in Nordböhmen erfolgten im Zeitraum Mitte April bis September 2005. Die Interviews basieren auf einem teilstandardisierten Leitfaden in deutscher bzw. tschechischer Sprache. Der Leitfaden wurde in einem Pre-Test an fünf Unternehmen geprüft und danach in überarbeiteter Version (siehe Anhang) für die übrigen Interviews übernommen.

<sup>463</sup> Die Kombination beider Ansätze kann Defizite ausgleichen, welche jede Methode für sich allein für die Fragestellung dieser Arbeit impliziert (vgl. Roth [1995], S. 270). Allerdings muss darauf hingewiesen werden, dass die Ergebnisse der Fallstudieninterviews grundsätzlich nicht generalisierbar sind.

<sup>464</sup> Bis auf zwei Unternehmen hatten die südwestsächsischen Unternehmen an der vorausgegangenen postalischen Befragung teilgenommen. In der Substichprobe für Nordböhmen hatten sieben Unternehmen an der schriftlichen Unternehmensbefragung im Bezirk Ústí teilgenommen. Es wurden deshalb weitere Unternehmen aus den Bezirken Karlovy Vary und Ústí befragt. Die Kontakte wurden teils über die Kontaktzentren der IHK Südwestsachsen vermittelt oder stammen teils aus der vom tschechischen Ministerium für Industrie und Handel herausgegebenen, deutschsprachigen Zeitschrift „Wirtschaft und Handel in der Tschechischen Republik“.

<sup>465</sup> Vgl. auch Kaufmann/Kokalj/May-Strobl (1990), S. 54.

Osterweiterung statt. Anhand dieser Auswahlkriterien ergibt sich das folgende Untersuchungsdesign der Fallstudienbefragung (Tab. III.65 bis Tab. III.67).

18 (14) von 29 südwestsächsischen Unternehmen unterhalten Geschäftsbeziehungen zu tschechischen (nordböhmisches) Firmen (Tab. III.65). 11 von 29 Unternehmen aus Südwestsachsen kooperieren nicht mit tschechischen Firmen, darunter sind zwei Unternehmen mit gescheiterten Geschäftsbeziehungen in Tschechien. Von 27 befragten nordböhmisches Unternehmen stehen 23 (14) in Geschäftsbeziehungen mit deutschen (sächsischen) Unternehmen. Vier der 27 Firmen aus Nordböhmen unterhalten keine Geschäftsbeziehungen in Deutschland.

**Tab. III.65: Existenz grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen (Sachsen ® Tschechische Republik bzw. Nordböhmen ® Deutschland)<sup>466</sup>**

<i>Anzahl der absoluten Nennungen</i>	<i>Unternehmen aus Südwestsachsen (N = 29)</i>	<i>Unternehmen aus Nordböhmen (N = 27)</i>
Ja, mit Firmen aus der ausländischen Grenzregion	14	14
Ja, mit Firmen außerhalb der ausländischen Grenzregion	4	13
Nein	11	4

Mehrfachnennungen möglich; Quelle: eigene Berechnungen

Firmen mit Geschäftsbeziehungen im jeweiligen ausländischen Markt stammen dabei aus (Tab. III.66 und Tab. III.67)

- Branchen mit vermuteten relativen Wettbewerbsvorteilen gegenüber der ausländischen Grenzregion (dies sind in Südwestsachsen die Branchen Maschinenbau, Metallbe- und Metallverarbeitung, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik/Optik, Fahrzeugbau und Automobilzulieferindustrie; in Nordböhmen sind dies die Branchen Textil- und Bekleidungs-gewerbe, Metallbe- und Metallverarbeitung, Maschinenbau, Baugewerbe und arbeitsintensive Dienstleistungen, wie beispielsweise Transportdienstleistungen),
- Branchen mit vermuteten relativen Wettbewerbsnachteilen gegenüber der ausländischen Grenzregion (in Südwestsachsen sind dies die Branchen Textil- und Bekleidungs-gewerbe sowie das Baugewerbe; in Nordböhmen sind dies die Branchen Maschinenbau, Metallverarbeitung und unternehmensnahe Dienstleistungen) und

<sup>466</sup> Auch in der Fallstudienbefragung werden sowohl kleinräumige Geschäftsbeziehungen im Grenzraum als auch Geschäftsbeziehungen im jeweiligen Auslandsmarkt Tschechien bzw. Deutschland, die über den Grenzraum hinausgehen, untersucht.

- nahabsatzorientierten Branchen (in beiden Untersuchungsregionen sind dies die Branchen Handel und Dienstleistungsbereich).

Unternehmen ohne Geschäftsbeziehungen stammen aus (Tab. III.66 und Tab. III.67)

- nahabsatzorientierten Branchen (in beiden Untersuchungsregionen sind dies die Branchen Ernährungs-, Baugewerbe, arbeitsintensive Dienstleistungen und Groß- bzw. Einzelhandel) und
- exportorientierten Branchen (in beiden Untersuchungsregionen sind dies die Branchen Fahrzeugbau und Automobilzuliefererindustrie).

**Tab. III.66: Branchenzugehörigkeit im Fallstudien-Sample Südwestsachsen<sup>a</sup>**

<i>Branche</i>	<i>Anzahl der befragten Unternehmen (N = 29)</i>
<i>Verarbeitendes Gewerbe</i>	15 (» 52 %)
- Nahrungsmittelherstellung	2
- Textil-/Bekleidungsgewerbe	4
- Metallverarbeitung/Maschinenbau	3
- Mess-, Steuer-, Regelungstechnik, Optik	3
- Fahrzeugbau	3
<i>Baugewerbe</i>	3 (» 10 %)
<i>Großhandel und Handelsvertretungen</i>	5 (» 17 %)
<i>Produktionsnahe Dienstleistungen</i>	6 (» 21 %)
- Ingenieurdienstleistungen	4
- Datenverarbeitung, Datenbanken	1
- Personaldienstleistungen	1

<sup>a</sup> Branchenunterteilung: vgl. Tab. A. 13; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. III.67: Branchenzugehörigkeit im Fallstudien-Sample Nordböhmen<sup>a</sup>**

<i>Branche</i>	<i>Anzahl der befragten Unternehmen (N = 27)</i>
<i>Verarbeitendes Gewerbe</i>	19 (» 70 %)
- Nahrungsmittelherstellung	3
- Textil-/Bekleidungsgewerbe	4
- Metallverarbeitung/Maschinenbau	9
- Mess-, Steuer-, Regelungstechnik, Optik	1
- Papierverarbeitung, Druckgewerbe	1
- Glas-, Keramikgewerbe	1
<i>Baugewerbe</i>	2 (» 7 %)
<i>Großhandel und Handelsvertretungen</i>	2 (» 7 %)
<i>Produktionsnahe Dienstleistungen</i>	4 (» 15 %)
- Transportgewerbe, Spedition	2
- Softwareherstellung, IT	1
- Graphik- und Werbeagentur	1

<sup>a</sup> Branchenunterteilung: vgl. Tab. A. 13; Quelle: eigene Berechnungen



## **3.2 Die Fallstudieninterviews im Lichte der Befunde der empirischen Analyse des Kooperationsgeschehens im südwestsächsisch-nordböhmisches Grenzraum**

Im Rahmen dieses Kapitels wird zunächst – basierend auf den Modellergebnissen aus Kapitel III.2.5 – die Relevanz der Einflussgrößen des Kooperationsverhaltens der Unternehmen im Grenzraum Sachsen-Nordböhmen überprüft. Anschließend werden die in Kapitel III.2.6 gewonnenen Erkenntnisse bezüglich des Kooperationserfolgs hinterfragt, besonders die Bedeutung von Kooperationshemmnissen. Dabei werden ebenfalls Standorteffekte der grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen herausgestellt.

### **3.2.1 Determinanten der Kooperationsbereitschaft**

#### **3.2.1.1 Die Rolle der allgemeinen Vernetzung der grenznahen Unternehmen**

In Kapitel III.2.5 wurde in einem ökonometrischen Modell die Kooperationseinbindung bzw. Kooperationserfahrung der südwestsächsischen Firmen als Einflussgröße ihrer Kooperationsbereitschaft mit tschechischen Unternehmen empirisch ermittelt. Dabei wird angenommen, dass die allgemeine Vernetzung der Firmen einen Indikator ihres Bedarfs an einer Internationalisierung im grenznahen Auslandsmarkt darstellt. Besonders Unternehmen aus nahabsatzorientierten Branchen, die i. d. R. kaum Auslandsengagements realisieren, sollten den theoretischen Annahmen zufolge einen solchen Bedarf äußern und in der tiefen, handelspolitischen Integration sächsischer und tschechischer Regionen im EG-Binnenmarkt einen Anreiz für grenzüberschreitende Verflechtungen sehen.

Im Fallstudien-Sample Südwestsachsen deutet sich bei nicht-kooperierenden Firmen mit einem Schwerpunkt auf dem inländischen Nahabsatz in der Tat ein solcher Bedarf an. Sieben Unternehmen ohne Auslandsumsätze äußern einen Bedarf an einer Ausdehnung ihres Vertriebsradius in die tschechischen Grenzregionen. Diese Firmen sind nach eigener Aussage Branchen mit hoher Inlandskonkurrenz bzw. sinkender inländischer Nachfrage zuzuordnen.<sup>467</sup> Aufgrund dessen und wegen der Erwartung eines verschärften Wettbewerbs im erweiterten Binnenmarkt sehen sie sich unter einem Internationali-

---

<sup>467</sup> Diese Branchen sind hier das Ernährungs- und Baugewerbe, der Großhandel bzw. die produktionsnahen Dienstleistungen.

sierungsdruck. Teilweise nehmen sie jedoch wegen der Geltung gesetzlicher Regelungen, z. B. der deutschen Übergangsfristen für die Beschränkung der Dienstleistungsfreizügigkeit (eine Nennung), oder aufgrund infrastruktureller Defizite in den Grenzregionen (eine Nennung) eine (steigende) Konkurrenz durch die Präsenz tschechischer Anbieter im inländischen Markt nicht wahr. Die Unternehmen antizipieren (hypothetische) Hemmnisse bei der Markterschließung in Tschechien, insbesondere bei Exporten. Diese bringen die Interviewpartner einerseits in Zusammenhang mit betriebsgrößenbedingten Defiziten (vier Nennungen), was sich beispielsweise im Fehlen personeller Kapazitäten für Marktforschung oder in Finanzierungsdefiziten äußert. Andererseits bilden aus ihrer Sicht externe Faktoren (sechs Nennungen), etwa die Sprachbarriere, Informationsdefizite bei der Suche nach tschechischen Kooperationspartnern oder rechtliche Unsicherheiten, Kooperationshemmnisse. In zwei Fällen handelt es sich um rechtlich bzw. wirtschaftlich abhängige Unternehmen ohne vollständige Autonomie in strategischen Entscheidungen.

Dagegen sehen stärker exportorientierte, nicht-kooperierende Firmen aus Südwestsachsen keinen Bedarf an grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen in Nordböhmen bzw. Tschechien (sieben Nennungen). Sie geben an, dass andere aus- oder inländische Beschaffungs- und Absatzmärkte wichtiger bzw. besser zugänglich seien (vier Nennungen), oder sie empfinden als Konzerntöchter ihre Einbindung in konzerninterne Absatz- und Bezugsstrukturen als ausreichend (drei Nennungen).

Alle befragten nordböhmischen Unternehmen ohne Geschäftsbeziehungen in Deutschland bzw. Sachsen nennen einen Bedarf an einer grenznahen Internationalisierung. Dies gilt besonders für die nahabsatzorientierten Firmen unter ihnen. Diese unterscheiden sich allerdings bezüglich ihrer Motivation. Zwei tschechische Bauunternehmen im Sample sehen die Notwendigkeit grenznaher Verflechtungen mit deutschen Firmen aufgrund einer Marktsättigung im Inland und einer seit der EU-Mitgliedschaft steigenden Inlandskonkurrenz. Eines dieser Bauunternehmen tritt wegen der deutschen Übergangsfristen bei der Gewährung der Dienstleistungsfreizügigkeit nicht mehr als Anbieter in Deutschland auf. Zwei Firmen aus dem Ernährungsgewerbe nehmen hingegen eher Chancen durch bessere Rahmenbedingungen für Exporte nach Deutschland und Westeuropa wahr, als dass sie auf einen erhöhten Wettbewerbsdruck im Inland reagierten. Die fehlenden Auslandsaktivitäten in Deutschland begründen die Interviewpartner eben-

falls mit einer suboptimalen Betriebsgröße (drei Nennungen) bzw. mit externen Defiziten (beispielsweise Informationsdefiziten, Problemen bei der Suche nach Partnerunternehmen oder der Sprachbarriere, insgesamt vier Nennungen). In einem weiteren Falle sind andere MOEL wichtigere Zielmärkte im Vergleich zu Deutschland.<sup>468</sup>

Insgesamt ist festzustellen, dass bei den befragten Firmen im Fallstudien-Sample ein Bedarf an grenzüberschreitenden Verflechtungen mit Firmen im jeweiligen Auslandsmarkt Deutschland (Sachsen) bzw. Tschechien (Nordböhmen) offenbar durchaus an die Branchenzugehörigkeit gekoppelt ist. Besonders Unternehmen mit lokalem oder regionalem Absatzradius erachten den Vorteil räumlicher Nähe zu potenziellen Handels- und Kooperationspartnern bzw. Endkunden im Auslandsmarkt durchaus als wichtig. Die Nichtrealisierung von Auslandsaktivitäten bei diesen Unternehmen ist im Wesentlichen auf eine suboptimale Betriebsgröße ebenso wie auf Zugangsbarrieren im Auslandsmarkt zurückzuführen.

Es wird angenommen, dass Lerneffekte aus anderen als den hier betrachteten Unternehmensverflechtungen die Transaktionskosten neuer Geschäftsbeziehungen, speziell bei Unternehmenskooperationen, reduzieren. Zumindest ein Teil der Unternehmen aus nahabsatzorientierten Branchen im Fallstudien-Sample Südwestsachsen, die einen Bedarf an einer grenznahen Internationalisierung sehen, profitiert aber nicht von solchen Lerneffekten. Sechs von 12 sächsischen Firmen mit lokalem bzw. regionalem Vertriebsradius<sup>469</sup> und ohne bisherige Geschäftsbeziehungen in der Tschechischen Republik verfügen über keine anderen langfristigen Geschäftsbeziehungen im In- oder Ausland. Dies zeigt sich auch daran, dass nur eines von 12 nahabsatzorientierten Unternehmen in diesem Sample überhaupt in langfristigen Geschäftsbeziehungen zu Firmen außerhalb der Tschechischen Republik steht. Transaktionskostenvorteile „kooperationserfahrener“ Firmen gelten offenbar vordergründig für die stärker exportorientierten Unternehmen im Fallstudien-Sample Südwestsachsen. Von 17 südwestsächsischen Unternehmen mit

---

<sup>468</sup> Im Falle einer Konzerntochter für Mitteleuropa existiert kein Bedarf an einer Expansion nach Sachsen oder Deutschland.

<sup>469</sup> Diese Firmen stammen aus dem Ernährungsgewerbe, dem Baugewerbe bzw. dem Großhandel oder sind dem Dienstleistungssektor zuzuordnen.

überregionalem und größtenteils internationalem Aktivitätsradius<sup>470</sup> verfügen 15 Firmen über langfristige Geschäftsbeziehungen außerhalb der Tschechischen Republik.

In Kapitel III.2.5 erweist sich die Kooperationserfahrung nicht als Einflussgröße der Kooperationsbereitschaft nordböhmischer Unternehmen in Deutschland. Auch bei den interviewten Firmen aus Nordböhmen im Fallstudien-Sample deutet sich ein Einfluss der allgemeinen Vernetzung der Firmen als Anreiz für eine grenznahe Verflechtung in Deutschland bzw. Sachsen nicht an. Dabei bestätigt sich, dass die Inlandsverflechtung der nordböhmischen Unternehmen höher als bei südwestsächsischen Unternehmen ist.<sup>471</sup> Unterschiede bezüglich der Branchenzugehörigkeit der befragten tschechischen Unternehmen deuten sich allerdings nicht an.

In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, ob die Integrationstiefe der Verflechtungen der befragten Firmen außerhalb der Grenzregionen Südwestsachsen bzw. Nordböhmen ausgeprägte Lerneffekte für Auslandsengagements im Untersuchungsraum zulässt. Insgesamt sind die gewählten Koordinationsformen im Sample bei In- und Auslandsverflechtungen der Firmen überwiegend wertschöpfungs- und ressourcenarm.<sup>472</sup> Sie beziehen sich zumeist auf kurz- und langfristige Import- oder Exportlieferverträge bzw. auf Kooperationen im Bereich der Lohnfertigung, Lohnveredelung bzw. des Subcontractings. Es ist fraglich, ob angesichts der eher niedrigen Wertschöpfungs- und Ressourcenintensität der In- und Auslandsengagements der befragten Firmen außerhalb des Untersuchungsraums deutliche Lerneffekte für die grenznahe Internationalisierung abzuleiten sind.

### **3.2.1.2 Die Rolle eines steigenden Anpassungsdrucks auf die grenznahen Unternehmen**

In der multivariaten Analyse (Kapitel III.2.5) stellte sich weiterhin die Wahrnehmung eines steigenden Anpassungsdrucks im EG-Binnenmarkt als signifikanter Einflussfaktor der Kooperationswahrscheinlichkeit südwestsächsischer Firmen in Tschechien, nicht aber für nordböhmische Firmen bei Auslandsengagements in Deutschlands heraus. In

---

<sup>470</sup> Diese Unternehmen sind der Textil- und Bekleidungsindustrie, der Automobilindustrie, dem Bereich wissensintensiver Dienstleistungen oder dem Handel zuzuordnen.

<sup>471</sup> Vgl. auch Kapitel III.2.3.

<sup>472</sup> Vgl. Abb. A.1.

der Fallstudienbefragung zeigt sich allerdings, dass dieser Aspekt für die befragten Firmen kaum als Kooperationsanreiz fungiert.

Die befragten nicht-kooperierenden Unternehmen aus Südwestsachsen spüren keinen verschärften Wettbewerbsdruck auf mikroökonomischer Ebene. Die exportorientierten Firmen unter ihnen begründen dies mit ihrer eher globalen Ausrichtung auf überregionale und internationale Absatzmärkte sowie ihrer höheren Wettbewerbsfähigkeit gegenüber potenziellen tschechischen Konkurrenten (vier Fälle).<sup>473</sup> Darunter sind ferner Unternehmen, die sich durch gesetzliche Rahmenbedingungen (zwei Nennungen), Defizite der Infrastruktur im Grenzraum (eine Nennung) oder nationale Normen bzw. Präferenzen (vier Nennungen) vor ausländischen Anbietern geschützt sehen.

Im Fallstudien-Sample Nordböhmen nimmt offenkundig nur eines von vier nicht-kooperierenden tschechischen Unternehmen einen Konkurrenzdruck sächsischer bzw. deutscher Firmen wahr. Die Interviews zeigen außerdem auf, dass den befragten nicht-kooperierenden Unternehmen aus beiden Grenzregionen mehrheitlich über das operative Geschäft hinausgehende Reaktionsstrategien auf einen potenziell steigenden Konkurrenzdruck fehlen. Auch für die interviewten Firmen mit grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen ist ein im Zuge der EU-Osterweiterung steigender Anpassungsdruck kaum spürbar. Die kooperierenden tschechischen Firmen im Sample nehmen im Vergleich zu den sächsischen Unternehmen einen Konkurrenzdruck deutscher (sächsischer) Anbieter in Nordböhmen jedoch tendenziell häufiger wahr als in der umgekehrten Konstellation (Tab. III.68).

**Tab. III.68: Wahrnehmung eines Konkurrenzdrucks im erweiterten Binnenmarkt**

<i>Anzahl der absoluten Nennungen</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Südwestsachsen (N = 17)</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Nordböhmen (N = 23)</i>
Ja	3	9
Nein	12	11
Keine Einschätzung	2	3

Quelle: eigene Berechnungen

<sup>473</sup> Diese Unternehmen sind dem Bereich der Wissenschaftsdienstleistungen und dem Fahrzeugbau zuzuordnen. Nach eigener Einschätzung setzen sie ein höheres technologisches Know-how als tschechische Firmen ein und begründen darüber ihre höhere betriebliche Wettbewerbsfähigkeit.

### **3.2.1.3 Zusammenfassende Beurteilung der Determinanten der Kooperationsbereitschaft**

In den Fallstudieninterviews werden branchenbezogene Unterschiede im Kooperationsverhalten südwestsächsischer Firmen im tschechischen Markt deutlich. Unternehmen mit einem Schwerpunkt auf dem Nahabsatz sind kaum in Verflechtungen im In- und Ausland eingebunden und können daher Lerneffekte bei Auslandsengagements in Tschechien wenig nutzen. Wegen ihrer fehlenden Präsenz auf überregionalen und internationalen Absatzmärkten nehmen sie negative, aber auch positive Binnenmarkteffekte nicht wahr. Gerade die exemplarisch dargestellten Firmen sollten vom Vorteil räumlicher Nähe zum Auslandsmarkt Tschechien begünstigt sein. Für sie wirken allerdings Kooperationshemmnisse. Dies sind strukturelle Defizite (im Wesentlichen die suboptimale Betriebsgröße der sächsischen Firmen) und wahrgenommene Markterschließungsbarrieren im Auslandsmarkt. Ein Einfluss der Betriebsgröße als Kooperationshemmnis erwies sich jedoch bei der empirischen Analyse nicht als signifikant (Kapitel III.2.5). Auch überregional tätige und exportorientierte südwestsächsische Firmen im Fallstudien-Sample, zumal aus eher wachstumsstarken Branchen, sehen in einem steigenden regionalen Wettbewerbsdruck keinen Anreiz für eine Internationalisierung im grenznahen Tschechien. Ihre als ausreichend empfundene Einbindung in langfristige Geschäftsbeziehungen mit in- und ausländischen Unternehmen macht die Aufnahme neuer Geschäftsbeziehungen in Tschechien für sie unattraktiv, selbst wenn sie dabei gegenüber Firmen mit ausschließlich regionalem Absatzradius Lerneffekte bei der Internationalisierung stärker nutzen könnten.

Die befragten nicht-kooperierenden Firmen aus Nordböhmen in der Fallstudienbefragung sehen im Vergleich zu den südwestsächsischen Firmen im Sample eine höhere Notwendigkeit der grenznahen Internationalisierung. Diese unterschiedliche Bewertung ist möglicherweise zurückzuführen auf die geringe Marktgröße der Tschechischen Republik und darauf, dass sächsische Unternehmen sich häufig bei überregionalen Aktivitäten auf westdeutsche Märkte konzentrieren. Ebenso wie die sächsischen Firmen fühlen sich auch die tschechischen Unternehmen ohne bisherige Geschäftsbeziehungen in Deutschland durch betriebsgrößenbedingte Nachteile blockiert. Im multivariaten Modell für Nordböhmen zeigte sich allerdings ebenfalls kein Einfluss der Betriebsgröße auf die Kooperationsbereitschaft der nordböhmischen Firmen (Kapitel III.2.5). Aus der Befra-

gung der tschechischen Unternehmen geht ferner hervor, dass auch für sie ein steigender Anpassungsdruck im EG-Binnenmarkt grundsätzlich nicht als Kooperationsanreiz wirkt. Tendenziell nehmen aber zumindest die tschechischen Unternehmen im Sample mit Geschäftsbeziehungen in Deutschland einen solchen Wettbewerbsdruck eher wahr als die kooperierenden sächsischen Unternehmen.

Aus diesen Betrachtungen geht als grundlegende Erkenntnis hervor, dass dem Abbau von Marktzugangsbarrieren für KMU bei der Internationalisierung in den spezifischen Märkten Tschechien (aus Sicht sächsischer Firmen) und Deutschland (aus Sicht nordböhmischer Firmen) eine tragende Rolle zukommt. Deutlich wird auch, dass Struktureigenschaften der Unternehmen, v. a. betriebsgrößenbedingte Defizite, hemmend auf ihre grenzüberschreitende Verflechtung im Untersuchungsraum Sachsen-Nordböhmen wirken.

### **3.2.2 Kooperationserfolg und Standorteffekte der grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen**

Der Kooperationserfolg wird im Rahmen der Interviewbefragungen als **Beitrag der grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen zur Steigerung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit aus der Sicht des kooperierenden Unternehmens** definiert. Dabei wird die Konkretisierung und Operationalisierung dieses Erfolgsbegriffs aus Kapitel III.2.6 übernommen.<sup>474</sup> Im Rahmen der Einzelinterview-Befragung werden sowohl der Beitrag der Geschäftsbeziehungen zur Verbesserung der Wettbewerbsposition der Unternehmen (insbesondere die Bedeutung kooperationspezifischer Hemmnisse im Verlauf der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit) als auch die Standorteffekte der Geschäftsbeziehungen präzisiert.

#### **3.2.2.1 Bewertung des Kooperationserfolgs durch die kooperierenden Unternehmen**

Elf von 18 kooperierenden südwestsächsischen Unternehmen bewerten ihre Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Firmen als **erfolgreich**. In sieben Fällen erreichen sie eine Kostensenkung (typischerweise über Lohnveredelung mit tschechischen Unter-

---

<sup>474</sup> Vgl. S. 145 f.

nehmen oder über Importe aus Tschechien). Zwei Firmen senken ihre Produktionskosten im Rahmen einer Verbundzusammenarbeit (bezüglich des gemeinschaftlichen Ex- und Imports) mit mehreren in- und ausländischen Unternehmen. In sieben Fällen tritt eine Ertragssteigerung ein, entweder über die Nutzung von Geschäftskontakten bzw. Marktkenntnissen tschechischer Partnerunternehmen (vier Nennungen) oder über eine Ausweitung des Produktionsprogramms (drei Fälle). Auch mittelbare Erfolgsaspekte spielen eine Rolle: In drei Fällen erzielen die sächsischen Firmen eine Risikoreduzierung, allerdings in zwei Fällen aufgrund einer Verbundzusammenarbeit mit mehreren MOE-Unternehmen. Dadurch gewinnen sie Flexibilitätsvorteile (eine Nennung) bzw. profitieren von einer breiteren Angebotspalette und Diversifizierung (eine Nennung). Bei den sonstigen erfolgsrelevanten Aspekten sind die Generierung von Marktwissen (eine Nennung) und die Überwindung anfänglicher Hemmnisse der Auslandstätigkeit (vier Nennungen) von Bedeutung.

Fünf von 18 kooperierenden südwestsächsischen Unternehmen beurteilen die Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Firmen als **nicht erfolgreich**: Nach der Einschätzung der Interviewpartner sind dafür entweder ein geringes Handelsvolumen des betrachteten Auslandsgeschäfts (zwei Fälle) oder ein konzerninterner Verdrängungswettbewerb mit tschechischen Betrieben eines gemeinsamen Eigners (zwei Nennungen) ursächlich. Im letzteren Falle handelt es sich um wirtschaftlich abhängige sächsische Unternehmen mit Werkbank-Funktion, für die sich nach eigener Einschätzung in der Zusammenarbeit mit tschechischen „Schwester“-Unternehmungen oder Partnerfirmen das unternehmerische Risiko erhöht.

18 von 23 kooperierenden nordböhmischen Unternehmen beurteilen ihre Geschäftsbeziehungen mit deutschen Firmen als **erfolgreich**: Besonders profitieren sie von einer Ertragssteigerung (13 Nennungen), z. B. durch eine Ausweitung des Produktionsprogramms (fünf Nennungen), über eine beschleunigte Markterschließung in Deutschland (vier Nennungen) oder über die Nutzung von Geschäftskontakten bzw. Referenzen deutscher Geschäftspartner (sieben Nennungen). Eine Kostensenkung tritt im Rahmen der Geschäftsbeziehungen ebenfalls ein (sieben Nennungen), z. B. aufgrund von Importen kostengünstigerer (Vor-)Produkte aus Deutschland (drei Nennungen), im Rahmen einer Verbundzusammenarbeit (zwei Nennungen) oder über eine verbesserte Kapazitätsauslastung (zwei Nennungen). In fünf Fällen erreichen die Unternehmen außerdem



eine Risikoreduzierung, beispielsweise aufgrund erstmaliger oder ausgeweiteter Auslandsaktivitäten in Deutschland und einer darauf zurückzuführenden Verminderung der Abhängigkeit von Eignern oder Hauptkunden im In- oder Ausland (vier Nennungen). Ebenfalls zählen eine Reduzierung des inländischen Preisdrucks (zwei Nennungen) und eine Diversifikation durch Angebotsverbreiterung (drei Nennungen) dazu. Einen Kooperationserfolg sehen die befragten Firmen aus Nordböhmen ferner in einem Transfer von Know-how von den deutschen auf die eigenen Unternehmen (neun Nennungen) oder in einer Mitarbeiterqualifizierung (acht Nennungen). Allerdings betonen die tschechischen Interviewpartner, dass ein Wissenstransfer i. d. R. nur auf Initiative der deutschen Geschäftspartner zustande kommt. Schließlich profitieren sie nach eigener Einschätzung von der Überwindung kooperationspezifischer Anfangshemmnisse (fünf Nennungen).

In vier von 23 Fällen (bei den kooperierenden nordböhmischen Unternehmen) bezeichnen die tschechischen Interviewpartner ihre Zusammenarbeit mit deutschen Firmen als **nicht erfolgreich**: Die Gründe liegen nach ihrer Einschätzung in einem zu geringen Umsatzvolumen des Auslandsgeschäfts in Deutschland (eine Nennung), in Zahlungsschwierigkeiten mit deutschen Kunden (eine Nennung) und in einer fehlenden Markenbekanntheit im Ausland (eine Nennung). Im Falle eines tschechischen Unternehmens mit deutschen Tochterunternehmungen sind auch arbeitsrechtliche Schwierigkeiten bei der Übernahme des deutschen Unternehmens und unterschiedliche Mentalitäten der Mitarbeiter ursächlich für einen ausbleibenden Kooperationserfolg. In einem weiteren Falle treten sächsische Kooperationspartner verstärkt als Konkurrenten des tschechischen Unternehmens im einheimischen tschechischen Markt auf.<sup>475</sup>

---

<sup>475</sup> In zwei Fällen im Sample Südwestsachsen und in einem Falle im nordböhmischen Sample beurteilen die Interviewpartner die Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen als neutral, d. h. ohne jeglichen Niederschlag der auf die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. Es handelt sich dabei um eine Zusammenarbeit zwischen verbundenen Unternehmen (Konzerntöchtern), die sich auf konzerninternen Handel bezieht.

### **3.2.2.2 Die Bedeutung kooperationspezifischer Probleme für den Kooperationserfolg**

Besonders in der Anfangsphase der Zusammenarbeit treten nach Aussage der kooperierenden Firmen Probleme auf, die sie für einen ausbleibenden Kooperationserfolg verantwortlich machen.

Die befragten südwestsächsischen Unternehmen mit Handelsbeziehungen in der Tschechischen Republik, insbesondere mit Exporten, nennen Probleme bei der Markterschließung bzw. beim Aufbau einer langfristigen Geschäftsbeziehung (sechs Nennungen). Die Ursachen dieser Probleme sehen sie in mentalitätsbedingten und unternehmenskulturellen Unterschieden der Geschäftspartner, in der Sprachbarriere, in einer fehlenden Termintreue und geringen Qualität tschechischer Lieferanten sowie in Informationsdefiziten bei der Suche nach Partnerunternehmen, Kunden, Lieferanten etc. Besonders der Aufbau von Vertrauen stellt nach ihrer Einschätzung in der Anbahnungsphase ein Kooperationshemmnis dar. In den meisten Fällen wurden diese Probleme aber überwunden. Die befragten Unternehmen aus Südwestsachsen unterhalten dann i. d. R. längerfristige Handels- und Produktionsbeziehungen zu tschechischen Firmen oder gründeten bzw. übernahmen Unternehmungen in Tschechien. Damit stellen sich nach ihrer Einschätzung beispielsweise Verbesserungen der Produktqualität, eine höhere Termintreue und eine größere Verlässlichkeit der tschechischen Firmen ein.

Dauerhafte Hemmnisse sehen die kooperierenden sächsischen Unternehmen jedoch in anhaltenden Informationsdefiziten bei der Suche nach Partnerfirmen (vier Nennungen), in einem Mangel an Fach- und Führungskräften in den tschechischen Unternehmen (zwei Nennungen), in einer mangelnden Innovativität tschechischer Geschäftspartner (zwei Nennungen), in unklaren Eigentümerverhältnissen tschechischer Partnerunternehmungen (eine Nennung) oder in Preis- bzw. Wechselkursschwankungen (drei Nennungen). Südwestsächsische Unternehmen mit Niederlassungen oder Tochterunternehmungen in Tschechien (drei Fälle) beklagen außerdem eine geringe Flexibilität und Mobilität tschechischer Mitarbeiter.

Nach Einschätzung der tschechischen Interviewpartner mindern ebenfalls v. a. Probleme in der Anfangsphase den Kooperationserfolg. Dazu zählen sie einen langwierigen Vertrauensaufbau seitens deutscher Geschäftspartner (vier Nennungen), hohe Ansprü-

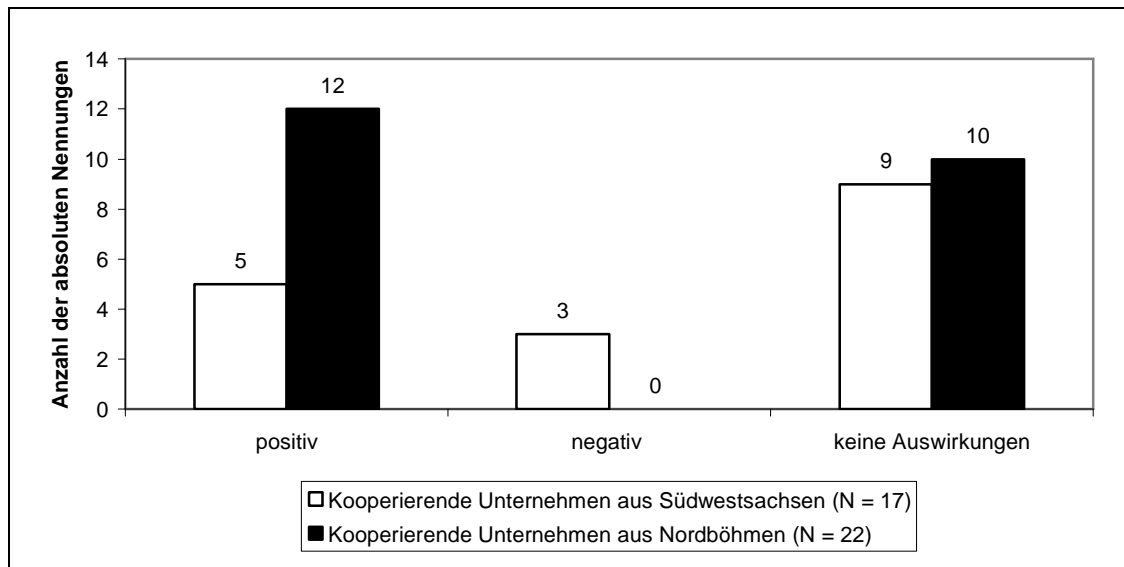
che der deutschen Abnehmer an Qualität und Liefertreue (vier Nennungen) und die Sprachbarriere zwischen den Geschäftspartnern (zwei Nennungen).

Obwohl auch die nordböhmischen Firmen diese Schwierigkeiten in langfristigen Geschäftsbeziehungen zumeist überwinden, existieren aus ihrer Sicht ebenfalls dauerhafte Kooperationshemmnisse. Dies sind beispielsweise Informationsdefizite zwischen Geschäftspartnern, bei der Suche nach weiteren Partnerfirmen bzw. bezüglich rechtlicher und verwaltungstechnischer Informationen (sieben Nennungen). Dazu zählen die tschechischen Interviewpartner weiterhin Zahlungsschwierigkeiten mit deutschen Kunden (vier Nennungen) und Probleme bei der Markterschließung außerhalb von Lohnveredelung (drei Nennungen). Ebenfalls fallen Schwierigkeiten tschechischer Firmen, in bestehenden Auslandsengagements mit deutschen Partnerfirmen Abhängigkeiten zu reduzieren und die Zusammenarbeit zu vertiefen (zwei Nennungen), eine fehlende Marke bzw. Markenbekanntheit im Ausland (zwei Nennungen) und ein hoher Preisdruck deutscher Abnehmer (drei Nennungen) darunter. Drei tschechische Firmen mit Tochterunternehmen in Deutschland führen außerdem einen Mangel an geeigneten Fach- und Führungskräften sowohl in Deutschland als auch in Tschechien (eine Nennung), Probleme bei der Übernahme deutscher Unternehmen (zwei Nennungen), arbeitsrechtliche Schwierigkeiten (eine Nennung) und administrative bzw. bürokratische Hemmnisse in Deutschland (eine Nennung) an.

### **3.2.2.3 Standorteffekte der grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen**

Über die subjektive Erfolgsbeurteilung der Kooperationen hinaus lassen sich anhand der Veränderung der Arbeitsplätze und der Investitionen am einheimischen Standort durch die Geschäftsbeziehungen Standorteffekte der Auslandsengagements quantifizieren (Abb. III.15).

**Abb. III.15: Standorteffekte der Geschäftsbeziehungen**



Quelle: eigene Berechnungen

Von einem hohen Anteil der hier betrachteten grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen (neun von 17 Nennungen bei den Firmen aus Südwestsachsen und zehn von 22 Nennungen bei den Unternehmen in Nordböhmen) geht kein Effekt auf den einheimischen Standort der befragten Unternehmen aus.

Nur in fünf von 17 Fällen sind unmittelbar zurechenbare positive Beschäftigungseffekte (vier Nennungen) bzw. positive Effekte über zusätzliche Investitionen (eine Nennung) für den sächsischen Standort feststellbar. In drei Fällen tritt ein negativer Standorteffekt durch einen Abbau von Arbeitsplätzen in Sachsen zugunsten des tschechischen Standorts ein. In zwei Fällen entstehen indirekte positive Effekte. Dabei können die betreffenden sächsischen Unternehmen aufgrund einer Teil-Verlagerung arbeitsintensiver Prozesse von Sachsen nach Tschechien (unabhängig von der organisationstheoretischen Ausgestaltung der Geschäftsbeziehungen) spezialisierte, nicht-standardisierte bzw. forschungsintensive Prozesse oder Kleinserienproduktionen am sächsischen Standort erhalten und strategische Wettbewerbsvorteile generieren. In einem weiteren Falle wird durch den Abbau von Arbeitsplätzen in Südwestsachsen und den Aufbau von Kapazitäten in Nordböhmen ein Teil der verbleibenden sächsischen Arbeitsplätze gesichert.

Für die nordböhmisches Region treten im Sample häufiger positive Effekte aufgrund der betrachteten Geschäftsbeziehungen auf (12 von 22 Nennungen). Sie beziehen sich in allen zwölf Fällen auf die Sicherung oder Schaffung von Arbeitsplätzen in den tschechi-

schen Unternehmen, entweder durch das Unternehmen selbst oder durch den Eigner. In vier Fällen wurden außerdem Gebäude- und in drei Fällen Sachkapitalinvestitionen im tschechischen Betrieb durchgeführt. In einem Fall profitieren zudem andere Unternehmen in der Region bei Großaufträgen deutscher Kunden von Unteraufträgen des befragten Unternehmens bei voller Kapazitätsauslastung. Negative Effekte auf den tschechischen Standort treten im Fallstudien-Sample Nordböhmen nicht auf.

#### **3.2.2.4 Zusammenfassende Beurteilung des Kooperationserfolgs**

Die Analyse der Fallbeispiele zeigt auf, dass die befragten Firmen aus beiden Grenzregionen nach eigener Einschätzung mehrheitlich unmittelbar über Kostensenkungen bzw. Ertragssteigerungen in den Geschäftsbeziehungen profitieren, obwohl die Erfolgsbewertung der Kooperationen und Auslandsengagements in Kapitel III.2.6 darauf hin deutet, dass auch mittelbare Erfolge von Bedeutung sind. Allerdings steigt für einige der befragten sächsischen Unternehmen in einem Abhängigkeitsverhältnis zu Eignern das Risiko in der Zusammenarbeit mit tschechischen Firmen zwecks Kostensenkung bzw. Lohnveredelung an. Außerdem erreichen auch tschechische Unternehmen in Geschäftsbeziehungen mit deutschen Partnern Kostensenkungen, z. B. durch den Import spezifischer Vorleistungen aus Deutschland. Dieser Befund bestätigt grundsätzlich die Geltung eines Ressourcenmotivs tschechischer Firmen bei grenzüberschreitenden Auslandsengagements.

Weiterhin erweist sich anhand der Betrachtung der Beispiele die Verbundzusammenarbeit zwischen mehr als zwei Unternehmen aus West- bzw. Mitteleuropa für KMU als geeignete Strategie der Markterschließung in den MOEL. Firmen in der Fallstudien-Befragung mit diesem Typ einer Kooperation können neben der Generierung von Verbundvorteilen auch potenzielle Konkurrenten als Kooperationspartner gewinnen und erreichen dadurch eine Reduzierung des Wettbewerbsdrucks für ihr Unternehmen.

Die Interviewergebnisse zeigen außerdem auf, dass besonders anfängliche Probleme in der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit zu einem verminderten Kooperationserfolg in der Wahrnehmung der Firmen führen. Da die befragten Unternehmen allerdings auch dauerhafte Kooperationshemmnisse aufführen, die trotz langfristiger Zusammenarbeit mit ausländischen Partnern nur unzureichend überwindbar sind, werden die Grenzen der

Eignung grenzüberschreitender Auslandsaktivitäten für Firmen mit Internationalisierungsbedarf deutlich. Diese grundsätzlichen Kooperationsbarrieren manifestieren sich am Beispiel sächsischer Unternehmen, die bei Auslandsengagements in Tschechien andere Ziele als ausschließlich ein Kostenmotiv verfolgen. Besonders evident ist die Gefahr einer Herausbildung potenzieller Konkurrenten bei sächsischen Unternehmen mit fehlender Autonomie in strategischen Entscheidungen. Für tschechische Firmen bestehen langfristige Kooperationshemmnisse in einer fehlenden Weiterentwicklung der Auslandsengagements über Subcontracting- bzw. Lohnfertigungskooperationen hinaus und in damit einhergehenden einseitigen Abhängigkeiten. Insgesamt scheint ein nachhaltiger Kooperationserfolg vorrangig in Kooperationen mit ausgeprägten Kontrollrechten an ausländischen Partnerunternehmungen gewährleistet. Für sächsische KMU stellt sich angesichts dieser Erkenntnis die Frage nach der Kosten-Nutzen-Relation von Auslandsengagements im tschechischen Markt. Zudem zeigen die Fallbeispiele auf, dass im Vergleich der tschechische Standort sichtbarer vom Aufbau von Kapazitäten aufgrund grenzüberschreitender Geschäftsbeziehungen profitiert. Gleichwohl deutet sich ein vor der EU-Osterweiterung befürchteter, massiver Arbeitsplatzabbau in Sachsen zugunsten des benachbarten Nordböhmens in den dargestellten Fallbeispielen nicht an.

Die Ergebnisse führen zu der Schlussfolgerung, dass grenzüberschreitende Unternehmensverflechtungen zwischen sächsischen und tschechischen Firmen die Wettbewerbsfähigkeit der kooperierenden Unternehmen durchaus sichern bzw. steigern können. Allerdings generieren kooperierende sächsische Unternehmen dabei nur in Einzelfällen strategische Wettbewerbsvorteile mit nachhaltigem Beitrag zur betrieblichen Leistungsfähigkeit. Angesichts dessen ist fraglich, ob von den im Fallstudien-Sample repräsentierten grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen Impulse für die Herausbildung regionaler Unternehmensnetzwerke im Grenzraum ausgehen.

### **3.3 Potenziale der grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen zur Herausbildung regionaler Unternehmensnetzwerke**

Ein entscheidendes Charakteristikum regionaler Unternehmensnetzwerke ist eine Dominanz kooperativer Koordinationsformen über marktliche bzw. hierarchische Formen der Zusammenarbeit der Unternehmen im Netzwerk.

Die im Fallstudien-Sample vertretenen Geschäftsbeziehungen basieren jedoch im Wesentlichen auf Außenhandel auf der Grundlage kurz- und langfristiger Verträge sowie auf Unternehmenskooperationen ohne Kapitalbeteiligungen, insbesondere mit Bezug zu Lohnveredelung, Lohnfertigung und Subcontracting.<sup>476</sup> Es überwiegen insgesamt marktliche Beziehungen der Kooperationspartner und kooperative Koordinationsformen mit geringer Wertschöpfungs- und Ressourcenintensität. Unterrepräsentiert sind hingegen ressourcen- bzw. wertschöpfungsintensivere Unternehmenskooperationen sowie hierarchische Koordinationsformen, beispielsweise Minderheits- oder Mehrheitskapitalbeteiligungen. Die geringe Integrationstiefe zwischen den Kooperationspartnern zeigt sich auch daran, dass gemeinsame Forschung und Entwicklung nur in Einzelfällen Inhalt der Auslandsengagements im Fallstudien-Sample ist (Tab. III.69).

**Tab. III.69: Forschung und Entwicklung als Inhalt der Geschäftsbeziehungen**

	<i>Kooperierende Unternehmen aus Südwestsachsen (N = 18)</i>	<i>Kooperierende Unternehmen aus Nordböhmen<sup>a</sup> (N = 23)</i>
Gemeinsame Forschung und Entwicklung	3	4
Keine gemeinsame Forschung und Entwicklung	15	17
Gemeinsame Forschung und Entwicklung geplant	3	1

<sup>a</sup> in einem Falle erfolgte dazu keine Aussage; Mehrfachnennungen möglich; Quelle: eigene Berechnungen

Eine Weiterentwicklung dieser Basis zu regionalen Unternehmensnetzwerken erfordert mittel- bzw. langfristig eine Vertiefung der Geschäftsbeziehungen – vom marktlichen Spektrum ausgehend – zu Unternehmenskooperationen außerhalb von Lohnveredelung und Subcontracting bzw. zu hierarchischen (investiven) Auslandsengagements. Ebenfalls unterstützen Koordinationsformen mit höherer Wertschöpfungsintensität die Generierung strategischer Wettbewerbsvorteile für die kooperierenden Firmen. Dies sind Auslandsengagements, in denen die Unternehmen von der Produktion standardisierter Güter zur Herstellung nicht-standardisierter, forschungs- und wissensintensiver Güter und Leistungen im Rahmen der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit übergehen. Unter diesen Bedingungen kann sich das regionale Wachstum in einer dynamischen Perspektive erhöhen.

<sup>476</sup> Vgl. Abb. A.2. Dabei wird wiederum eine Differenzierung in Geschäftsbeziehungen zwischen nordböhmischen und sächsischen bzw. nordböhmischen und deutschen Partnern getroffen.

Eine erwartete abnehmende Nutzbarkeit einfacher, komparativer Kostenvorteile als Grundlage der Zusammenarbeit ist vor dem Hintergrund eines Aufholprozesses der Löhne und Einkommen in Nordböhmen evident. Dies bedingt die Entwicklung entsprechender Reaktionsstrategien sächsischer Unternehmen in grenzüberschreitenden Kooperationen. Nordböhmische Firmen müssen sich ebenfalls auf eine strategische Ausrichtung der Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen auf Bereiche außerhalb von Lohnveredelung und Subcontracting-Aktivitäten einstellen.

Im Fallstudien-Sample sind solche Reaktionsstrategien allerdings nicht ersichtlich. Zehn von 15 kooperierenden Firmen<sup>477</sup> aus Südwestsachsen streben keine Vertiefung der Auslandsengagements mit tschechischen Unternehmen (im Sinne der oben beschriebenen Weiterentwicklung vom marktlichen zum kooperativen bzw. hierarchischen Spektrum der möglichen Koordinationsformen der Auslandsaktivitäten) an. Sie profitieren teils von Kostensenkungen (sechs Nennungen); teils sind sie in ihren Planungen wirtschaftlich nicht autonom (vier Nennungen). In fünf Fällen planen sächsische Unternehmen aufgrund der Erwartung steigender Einkommen in Nordböhmen und Tschechien eine Ausweitung der Exporte in die Tschechische Republik. Diese Unternehmen streben i. d. R. neben einer Kostensenkung auch eine Markterschließung in der Tschechischen Republik an. Nur in einem Fall im Fallstudien-Sample Südwestsachsen ist jedoch eine Forschungs- und Entwicklungskooperation mit einem tschechischen Partnerunternehmen angedacht.

Von den kooperierenden nordböhmischen Unternehmen<sup>478</sup> planen neun von 17 Firmen eine Ausweitung ihrer Exporte nach Deutschland bzw. Sachsen. In zwei Fällen wollen die tschechischen Unternehmen Vertriebsniederlassungen in Sachsen oder Westdeutschland gründen, und in einem weiteren Falle von einer kurzfristigen Vertragsgestaltung bei Lieferverträgen mit deutschen Firmen zu längerfristigen Verträgen übergehen. Ein tschechisches Unternehmen plant mittel- bzw. langfristig eine Kapitalbeteiligung an einem sächsischen Unternehmen, ein weiteres Unternehmen mit einer Kapitalbeteiligung an einem westdeutschen Betrieb will zukünftig stärker in Westdeutschland investieren.

---

<sup>477</sup> In zwei Interviews (Sample Südwestsachsen) machten die Interviewpartner keine Aussage zu diesem Punkt.

<sup>478</sup> In sechs Fällen (Sample Nordböhmen) machten die Interviewpartner dazu keine Aussage.



Eine wertschöpfungsintensivere Ausgestaltung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit streben nur sehr wenige der kooperierenden Unternehmen aus beiden Grenzregionen zukünftig an (vgl. Tab. III.69).

Fehlende Ziele einer vertieften Integration der Kooperationspartner und insbesondere das unzureichende Antwortverhalten der interviewten nordböhmischen Unternehmen zu diesem Punkt zeigen auf, dass die Initiative der kooperierenden Firmen für eine strategische Weiterentwicklung der Geschäftsbeziehungen zu regionalen Unternehmensnetzwerken sehr begrenzt ist. Dies führt zu der Prognose, dass die im Fallstudien-Sample abgebildeten grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen zumindest in mittlerer Frist keine Hinweise auf von den kooperierenden Akteuren selbst initiierte, regionale Unternehmensnetzwerke im Grenzraum Sachsen-Nordböhmen geben.

#### **IV Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen**

##### **1 Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse und Diskussion der Arbeitshypothesen**

Die vorliegende Arbeit hat zum Ziel, einen Beitrag zur Klärung der Frage zu leisten, ob mit der Erweiterung der Europäischen Union um mittelosteuropäische Staaten langfristig eine Verbesserung oder Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation der ostdeutschen Regionen an der ehemaligen EU-Außengrenze zu Mitteleuropa einhergeht. Diese Fragestellung wird anhand einer Analyse der wirtschaftlichen Verflechtungen im Grenzraum Südwestsachsen-Nordböhmen untersucht. Dazu wird im einleitenden Teil I der Arbeit das Referenzbeispiel der deutschen Wiedervereinigung und Integration der ostdeutschen Bundesländer in den EG-Binnenmarkt auf Prognosen und Entwicklungen für die Anpassungsprozesse in Grenzregionen des erweiterten EG-Binnenmarktes dargestellt. Teil II umfasst eine Analyse neuerer Theorieansätze hinsichtlich der Rolle grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen bei der Integration peripherer Regionen, bezüglich der Einflussgrößen auf regionale Wachstumsprozesse und daraus resultierender Konvergenz- bzw. Divergenzprognosen für periphere Regionen. Darauf aufbauend werden grundlegende Arbeitshypothesen abgeleitet. Im Teil III wird die Bedeutung von Unternehmensverflechtungen zwischen Sachsen und Nordböhmen in einem mikroökonomisch fundierten Ansatz in den Grenzregionen Südwestsachsen und Nordböhmen empirisch geprüft.

Die Betrachtung des Referenzbeispiels der deutschen Wiedervereinigung und der damit einhergehenden (mikro-)ökonomischen Anpassungsprozesse auf die grenznahen Akteure, insbesondere Unternehmen, führt zu der Schlussfolgerung, dass sich die ökonomische Integration vormals (handels-)politisch getrennter, peripherer Grenzräume in einem langfristigen Prozess vollzieht. Damit ist ein Szenario einer engen Verflechtung zwischen grenznahen Unternehmen aus West- und Mitteleuropa in kurzer bzw. mittlerer Frist eher unwahrscheinlich. Ein wesentlicher Grund für die erst langfristige Herausbildung grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen und -netzwerke liegt in der Existenz dauerhafter Hemmnisse soziokultureller Natur. Diese erschweren die Zusammenarbeit der Akteure im Grenzraum trotz des Abbaus von Handelsbarrieren und

überkompensieren gegebenenfalls positive Binnenmarkteffekte auf einzelwirtschaftlicher Ebene.

Anhand des Kooperationsgeschehens im Untersuchungsraum Südwestsachsen-Nordböhmen wird aufgezeigt, dass solche Kooperationshemmnisse sowohl für potenziell kooperationswillige als auch für bereits im benachbarten Auslandsmarkt kooperierende Firmen existieren.

Diese Kooperationsbarrieren beziehen sich auf wahrgenommene Marktzugangsbeschränkungen im tschechischen Markt für südwestsächsische Unternehmen, die besonders bei nahabsatzorientierten Branchen wirken. Gerade diese Branchen sollten allerdings bei der Nutzung von Exportpotenzialen in grenznahen tschechischen Regionen besonders begünstigt sein. Auch strukturelle Defizite der sächsischen Unternehmen, die im Wesentlichen auf die spezifische Betriebsgrößenstruktur zurückführbar sind, wirken sich hemmend auf die Initiative der Firmen für Auslandsengagements im grenznahen Tschechien aus. Zwischen kooperierenden Unternehmen aus den beiden Ländern erhöhen besonders kooperationsspezifische Probleme in der Anfangsphase der Zusammenarbeit das unternehmerische Risiko und tragen dazu bei, dass keine Vertiefung der Auslandsengagements stattfindet bzw. diese Entwicklung erst langfristig eintreten kann. Insgesamt kann für den Untersuchungsraum gefolgert werden, dass Kooperationsanreize aufgrund der Binnenmarktintegration der Tschechischen Republik, welche für sächsische Firmen Potenziale für Kooperationen aufgrund ähnlicher Sektoralstrukturen im Grenzraum, durch die räumliche Nähe der Akteure und das vorliegende Wohlstandsgefälle im Grenzraum begründen, nicht die wahrgenommenen Kooperationshemmnisse (besonders Hemmnisse aufgrund „weicher“ Faktoren) dominieren. Die Wirkung der Grenzbildung hält trotz eines hohen Grades der handelspolitischen Integration der Regionen Südwestsachsen-Nordböhmen für einen Teil der ansässigen Unternehmen an.

Insbesondere zeigt sich, dass Informationsdefizite und Mentalitätsunterschiede für potenziell kooperationsbereite Unternehmen eine starke Barrierewirkung entfalten. Grenznahe Firmen nehmen aufgrund dessen einen potenziellen, verschärften Wettbewerbsdruck im Grenzraum nicht wahr und nutzen Handels- und Kooperationspotenziale nicht oder nur in eingeschränktem Maße. Obwohl die Daten eine Suboptimalität der Betriebsgrößenstruktur der grenznahen Unternehmen in Sachsen, aber auch in Nordböh-

men als Ursache ihrer unzureichenden Vernetzung innerhalb der einheimischen Regionen sowie grenzüberschreitend nicht herausstellen, zeigen die Fallstudien-Interviews in Sachsen auf, dass betriebsgrößenbedingte Defizite der sächsischen Unternehmen durchaus als ein Hemmnis für Auslandsaktivitäten im Allgemeinen und im grenznahen Tschechien im Speziellen empfunden werden.

Am Referenzbeispiel der deutsch-deutschen Integration 1989/90 und der Binnenmarktintegration Ostdeutschlands in die EG wird ebenfalls aufgezeigt, dass in der kurzen Frist eine Spezialisierung der Firmen im Binnenhandel gemäß einfacher, komparativer Kostenvorteile eine geeignete Strategie zur Sicherung bzw. Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit darstellt. Das Beispiel der deutschen Wiedervereinigung macht allerdings deutlich, dass ein Konvergenzprozess der Regionen mittel- bzw. langfristig eine Abkehr von diesem arbeitsteiligen Spezialisierungsmuster und eine Neuausrichtung bestehender Binnenaktivitäten bedingt.

Für die untersuchten Unternehmen in Südwestsachsen und Nordböhmen ist zunächst festzustellen, dass das Kooperationsgeschehen sich vorrangig auf eine Arbeitsteilung bezieht, bei der sächsische Firmen das existierende Kostengefälle nutzen und tschechische Firmen sich über Exporte in den typischen Lohnveredelungskoperationen bzw. Subcontracting-Verträgen in deutsche (an erster Stelle: westdeutsche) Absatzmärkte einbringen. Dass dieses Muster für die Auslandsaktivitäten sächsischer Unternehmen in MOE, speziell in Polen und in der Tschechischen Republik, charakteristisch ist, bestätigen die Ergebnisse ähnlicher Studien.<sup>479</sup> Die kooperativen Verflechtungen sächsischer Unternehmen in der Tschechischen Republik erweisen sich in der Querschnittsuntersuchung als überwiegend wertschöpfungsarm. Ressourcenintensive Auslandsengagements sind ebenfalls in der Minderzahl, was angesichts der Ressourcenschwäche sächsischer KMU (besonders im Vergleich zu westdeutschen Firmen mit ähnlicher Betriebsgröße) plausibel ist. Da sächsische Unternehmen gegenüber anderen „westlichen“ Unternehmen erst mit einiger Verzögerung im Laufe der 1990er Jahre mittelosteuropäische Märkte erschlossen, erscheint der geringe Integrationsgrad der grenznahen Unternehmen vor dem Hintergrund einer sich langfristig vollziehenden, tieferen Verflechtung wirtschaftlicher Aktivitäten ebenfalls einleuchtend.

---

<sup>479</sup> Vgl. *Sächsische IHKn* (2005), *Schmalholz/Votteler* (2004), *IHK Dresden* (2001, 2003), *Maaß/Wallau* (2003), *Glasl* (2002), *Lungwitz/Preusche* (2002) und *Scharr et al.* (2001).

Allerdings zeigt sich anhand der Fallbeispiele, dass den befragten Firmen das Bewusstsein fehlt, dass ein Aufholprozess der Einkommen und Preise der nordböhmischen Grenzregionen das Fundament ihrer Zusammenarbeit im jeweiligen Auslandsmarkt langfristig in Frage stellen kann. Insbesondere entwickeln sie keine strategischen Visionen bezüglich einer Weiterentwicklung der Arbeitsteilung mit tschechischen bzw. deutschen Partnern in Richtung einer wertschöpfungsintensiven Produktion. Anhand der subjektiven Erfolgsbewertung der Auslandsengagements wird deutlich, dass die kooperierenden Firmen nur bei einer Beschränkung auf die reziproke Ausschöpfung komparativer Kosten- und Wettbewerbsvorteile sichtbar und betriebswirtschaftlich quantifizierbar profitieren. Die Entwicklung langfristig nutzbarer, strategischer Wettbewerbsvorteile über die bestehende Arbeitsteilung hinaus geschieht nur in Einzelfällen. Damit kann die Prognose gestellt werden, dass das Kooperationsgeschehen sächsischer Unternehmen in der Tschechischen Republik keinen nachhaltigen Beitrag zur Überwindung struktureller Defizite der grenznahen Unternehmen und Regionen in Sachsen leistet. In dynamischer Betrachtung ist fraglich, ob von den gegebenen kooperativen Verflechtungen der Firmen Impulse für das regionale Wachstum ausgehen.

Die Frage, ob die bestehenden Unternehmensverflechtungen in den Grenzräumen Südwestsachsen und Nordböhmen einen Einfluss auf eine Konvergenz bzw. Divergenz der regionalen Entwicklung in einer perspektivischen Sichtweise leisten können, kann nicht eindeutig beantwortet werden. Einerseits fehlen sowohl bei kooperierenden sächsischen als auch tschechischen Unternehmen wertschöpfungs- und ressourcenintensive Engagements, die einen deutlichen Effekt auf die Wettbewerbsfähigkeit der Firmen an ihrem einheimischen Standort ausüben. Andererseits deuten die Interviewergebnisse an, dass der nordböhmische Standort sichtbarer als Sachsen im Rahmen der grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen über einen Aufbau von Kapazitäten profitiert.

Schließlich werden darüber hinaus keine Ansatzpunkte für die Herausbildung regionaler Unternehmensnetzwerke durch die grenznahen KMU deutlich, über die sich die peripheren Grenzräume im internationalen Standortwettbewerb positionieren könnten. In Einzelfällen generieren kooperierende sächsische und tschechische bzw. andere MOE-Unternehmen Verbundvorteile, über die sie Synergieeffekte, besonders im Außenhandel, erzielen und eine Spezialisierung sowie hinsichtlich ihrer Betriebsgröße ein Aufschließen zu größeren Unternehmen erreichen. Ebenfalls führt in einigen Fällen eine

Zusammenarbeit der Firmen im Bereich Forschung und Entwicklung zu strategischen Wettbewerbsvorteilen für die kooperierenden Unternehmen. Diese Beispiele haben in den Stichproben jedoch Einzelfallcharakter. Auch in den sächsischen Branchen, in denen (zumindest ansatzweise) Clusterstrukturen gegeben sind (beispielsweise in der Automobilzulieferindustrie, im Maschinenbau, in der Metallverarbeitung bzw. im Textil- und Bekleidungs-gewerbe), zeigen sich keine Hinweise auf eine grenzüberschreitende Vernetzung der Firmen im kleinräumigen Radius Sachsen-Nordböhmen mit Eigenschaften regionaler Unternehmensnetzwerke. Ein wesentlicher Grund für diesen Befund liegt in der Ausrichtung der grenznahen Unternehmen auf unterschiedliche Zielmärkte.

Insbesondere zeigt sich gerade in diesen Branchen der vermutete „*first mover*“-Vorteil westdeutscher Mittelständler, die gegenüber ostdeutschen Firmen tschechische Unternehmen schneller als Kooperationspartner gewannen.<sup>480</sup> Aufgrund beschränkter Kapazitäten der tschechischen KMU ist demnach das Ausmaß der Handels- und Kooperationspotenziale mit sächsischen Unternehmen beschränkt. Insbesondere können grenznahe Firmen die Option, an frühere Netzwerkbeziehungen aus der Phase vor der politischen Wende in Sachsen und der ehemaligen Tschechoslowakei anzuknüpfen, nicht nutzen.

Zusammenfassend geht aus den empirischen Ergebnissen der Arbeit hervor, dass die Hypothese, dass grenzüberschreitende Unternehmenskooperationen und Unternehmensnetzwerke über eine gesteigerte Produktivität der kooperierenden Unternehmen und Branchen das regionale Wachstum positiv beeinflussen können, für das Kooperationsgeschehen der Unternehmen in Südwestsachsen und Nordböhmen nicht bestätigt werden kann. Ein Beitrag der wirtschaftlichen Verflechtungen in diesem Grenzraum zum Abbau regionaler Disparitäten und zum Konvergenzprozess der Grenzräume wird damit nicht deutlich. Die ressourcen- und wertschöpfungsarme Ausgestaltung der Kooperationen impliziert aber auch, dass negative Standorteffekte ausbleiben. Es sind daher ebenfalls keine Hinweise ersichtlich, dass das im Zuge der Erweiterung der EU gegebene bzw. sich herausbildende Kooperationsgeschehen zwischen Unternehmen in den benachbarten Regionen Südwestsachsen und Nordböhmen zu einer Divergenz im Wachstumsprozess der Grenzräume beiträgt.

---

<sup>480</sup> Vgl. auch *Ernst & Young* (2004).

## 2 Grenzen der Arbeit

Mit der vorliegenden Arbeit wird die Rolle grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen im sächsisch-böhmischen Grenzraum, besonders die Bedeutung von Unternehmenskooperationen, in einem umfassenden Ansatz geprüft. Aus der empirischen Untersuchung gehen unterschiedliche Determinanten der Kooperationsbereitschaft grenznaher Firmen im Untersuchungsraum hervor. Weiterhin zeichnen sich verschiedene Entwicklungspfade in der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit der Unternehmen ab, die in unterschiedlichem Ausmaß einen Beitrag zur Verbesserung der Defizite der jeweiligen Grenzregionen leisten. Mit dieser Arbeit werden die ökonomischen Verflechtungen der Unternehmen und Branchen im südwestsächsisch-nordböhmischen Grenzraum im Zuge der EU-Osterweiterung in ihrer Tiefenstruktur abgebildet. Dabei werden insbesondere die Rückwirkung der Auslandsaktivitäten auf die Wettbewerbsfähigkeit der kooperierenden Firmen und die Bedeutung von Kooperationsbarrieren für kooperationswillige ebenso wie für kooperierende Firmen herausgestellt. Obwohl der Aspekt grenzüberschreitender Unternehmensverflechtungen in europäischen Grenzräumen, v. a. auf sächsischer Seite, als gut erforscht gilt, rechtfertigt sich eine eigene Primärerhebung angesichts einer fehlenden Tiefe vieler Erhebungen bezüglich der Rückkoppelung von Auslandsaktivitäten auf die betriebliche Leistungs- und Konkurrenzfähigkeit kooperierender Unternehmen. Ebenfalls gehen die vorliegenden Untersuchungen und Studien nur selten auf das Kooperationsverhalten mittelosteuropäischer Unternehmen in westeuropäischen Regionen oder Grenzregionen ein. Besonders für den nordböhmischen Grenzraum existieren kaum Untersuchungen zum Thema, die über eine qualitative Beschreibung oder eine deskriptiv-statistische Auswertung des Kooperationsgeschehens hinausgehen.

Die Ergebnisse erweisen sich im Vergleich mit ähnlichen Untersuchungen in Sachsen durchaus als solide. Allerdings sind sie teilweise mit methodischen Mängeln behaftet, die ihre Aussagekraft punktuell relativieren.

Diese liegen einerseits in einer suboptimalen Datenqualität. Besonders das Antwortverhalten der Unternehmen, die hauptsächlich KMU sind, bei der Befragung in beiden Grenzräumen ist zu bemängeln. Dieses Defizit der Daten manifestiert sich v. a. bei Fragen mit Tiefenstruktur und wirkt sich auf die Konstruktion der Fragebögen aus, die in

Teilen unterschiedlich konzipiert wurden, um diesem unzureichenden Antwortverhalten zu begegnen. Weiterhin schränken die unterschiedlichen Erhebungszeitpunkte der schriftlichen Befragungen die direkte Vergleichbarkeit der Ergebnisse ein. So kann beispielsweise die Bedeutung positiver, einzelwirtschaftlicher Binnenmarkteffekte nur für die tschechischen Firmen, nicht aber für die südwestsächsischen Unternehmen geprüft werden.

Die Analyse der Auslandsverflechtungen sächsischer bzw. nordböhmischer Unternehmen setzt an einem breit gefassten, allgemeinen Kooperationsbegriff an. Dieser umfasst ein weites Spektrum unterschiedlicher Internationalisierungsformen und geht über die hybriden Internationalisierungstypen hinaus, wie sie im transaktionskostentheoretischen Ansatz begründet werden. Diese Ungenauigkeit wird aufgrund der Dominanz eher marktlicher Beziehungen zwischen grenznahen Firmen zugunsten einer breiteren Datenbasis bewusst in Kauf genommen. Da die Weiterentwicklung der überwiegend marktlichen Verflechtungen grenznaher Firmen zu kooperativen bzw. hierarchischen Formen der Zusammenarbeit ebenfalls Gegenstand der Analyse der Arbeit ist, wird dieser Mangel in der Genauigkeit der Daten zumindest für die Fallstudienbefragung ausgeglichen. Bewusst erfolgt darüber hinaus keine Beschränkung auf den eigentlichen Grenzraum Südwestsachsen-Nordböhmen. Stattdessen erfassen die Stichproben neben kleinräumigen Auslandsengagements auch Auslandsaktivitäten über weitere Distanzen, d. h. zwischen sächsischen und tschechischen Unternehmen sowie zwischen nordböhmischen und deutschen Unternehmen. Diese Vorgehensweise erweist sich in Anbetracht der eher untergeordneten Bedeutung kleinräumiger Verflechtungen als angebracht.

Abschließend muss darauf hingewiesen werden, dass die grenzüberschreitende Netzwerkbildung in dieser Arbeit nur am Rande berücksichtigt wird. Der mikroökonomisch fundierte Ansatz der Analyse stellt die Internationalisierung von Unternehmen über kooperative Verflechtungen im Sinne einer Strategie zur Verbesserung der einzelwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit in den Vordergrund und erfasst die darüber formierte Netzwerk- und Clusterbildung nur ansatzweise. Für eine fundierte Untersuchung von Branchenclustern wären über die Unternehmenssphäre hinausgehend regionale Institutionen, insbesondere Wissenschaftseinrichtungen, und das Arbeitskräftepotenzial der Grenzregionen einzubeziehen. Die Berücksichtigung dieses Aspekts im Rahmen der Fragestellung der Arbeit wäre über den gesetzten Forschungsrahmen hinausgegangen.



### **3      Wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen**

Die Ergebnisse dieser Untersuchung zeigen grundsätzlich auf, dass wirtschaftspolitische Maßnahmen insbesondere auf eine Beseitigung bzw. Verringerung der strukturellen Defizite der peripheren Regionen zielen sollten, damit die grenznahen Unternehmen auf ein Auslaufen einfacher, komparativer Standortvorteile in der interregionalen und internationalen Arbeitsteilung vorbereitet sind. Dazu ist es notwendig, einerseits die wirtschaftliche Basis zu stärken, die auf sächsischer Seite im Wesentlichen aus kleinen und mittelständischen Unternehmen besteht, sowie andererseits Kooperationsbarrieren für kooperierende Unternehmen, aber auch für potenziell kooperationsbereite Firmen in den sächsischen Grenzräumen abzubauen.

#### **3.1.      Verbesserung der allgemeinen Ressourcenschwäche sächsischer Unternehmen**

Der erste Ansatzpunkt für wirtschaftspolitische Maßnahmen besteht in der Verbesserung der Ressourcenschwäche der sächsischen Unternehmen, insbesondere bei sächsischen KMU. Entsprechende wirtschaftspolitische Unterstützung sollte darauf abzielen, besonders die Kleinst- und Kleinunternehmen in die Lage zu versetzen, erstmalig oder in größerem Umfang Auslandsengagements zu realisieren. Dieser Ansatzpunkt ist vor dem Hintergrund der Geltung von Lerneffekten aus Auslandsaktivitäten für den Eingang neuer internationaler Geschäftsbeziehungen besonders wichtig. Lerneffekte bei Auslandsengagements stehen für eine positive Externalität, die aus ökonomischer Sicht grundsätzlich eine wirtschaftspolitische Förderung begründet.<sup>481</sup>

Im Rahmen dessen sollten ressourcenintensive Auslandsengagements der sächsischen KMU unterstützt werden. Dabei ist besonders ein verbesserter Zugang von KMU zu Fremdkapital von hoher Bedeutung, um die schwache finanzielle Ausstattung der Firmen zu verbessern und die Unternehmen in die Lage zu versetzen, Investitionen im In- und Ausland durchzuführen. Ebenfalls sollten wertschöpfungsintensive Auslandsengagements gefördert werden, die Forschung und Entwicklung im sächsischen Unternehmen einbeziehen. Da der Nutzung des Parameters Preis für Unternehmen aus dem

---

<sup>481</sup> Dies wird auch in anderen Studien zum Kooperationsverhalten westeuropäischer, speziell: ostdeutscher KMU in MOE als wesentlicher Fokus einer regionalen Wirtschaftspolitik angesehen. Vgl. *Scharr et al.* (2001), S. 67 ff., und *Altzinger et al.* (2000), S. 150 ff.

Hochlohnland Deutschland vis-à-vis einer Konkurrenz aus Ländern mit niedrigeren Löhnen bzw. Lohnkosten im europäischen wie auch im globalen Wettbewerb Grenzen gesetzt sind, ist für sächsische Unternehmen die Entwicklung einer Angebotspalette mit differenzierten, nicht-standardisierten oder technologie- und know-how-intensiven Gütern und Leistungen ein günstigerer Parameter in regionalen bzw. globalen Konkurrenzverhältnissen. Dies wäre ein geeigneter Ansatzpunkt für eine stärkere Forschungs- und Entwicklungsförderung, besonders im unmittelbaren Grenzraum, der in unzureichendem Maße mit wissensproduzierenden Unternehmen und Institutionen ausgestattet ist.

Neben diesen grundsätzlichen Ansatzpunkten, die aus der Untersuchung dieser Arbeit hervorgehen, stellt sich insbesondere die Verbundzusammenarbeit bzw. Verbundkooperation zwischen mehreren KMU in verschiedenen Ländern als eine geeignete Möglichkeit zur Sicherung und Generierung langfristiger Wettbewerbsvorteile für sächsische KMU heraus. Die Befragungsergebnisse des Fallstudien-Samples zeigen die Vorteile der Verbundzusammenarbeit mit mittelosteuropäischen KMU auf. Diese Vorteile fußen theoretisch auf Skalenvorteilen, wirken aber in der Zusammenarbeit west- und mittelosteuropäischer Firmen außerdem positiv auf die Herausbildung gegenseitigen Vertrauens und auf eine Reduzierung des Wettbewerbsdrucks zwischen den kooperierenden Unternehmen. Darüber hinaus stellt diese internationale Kooperationsform einen passenden Ansatz zur gezielten Förderung kleinräumiger Netzwerke zwischen grenznahen KMU, auch zwischen faktischen Konkurrenten, dar. Damit erscheint die Verbundkooperation besonders für sächsische KMU als geeignete Internationalisierungsstrategie, um auf mikroökonomische Anpassungsprozesse aufgrund der EU-Osterweiterung zu reagieren bzw. diese zu antizipieren. Insbesondere kommt diese Eignung im Vergleich mit den von den befragten Firmen tatsächlich präferierten Auslandsengagements (mehrheitlich: Außenhandel und Lohnveredelung, Lohnfertigung bzw. Subcontracting) zum Tragen, da das sich in der Zusammenarbeit leichter entwickelnde gegenseitige Vertrauen der Akteure eine wertschöpfungsintensive Ausgestaltung der Zusammenarbeit maßgeblich unterstützt. Im Rahmen einer wirtschaftspolitischen Förderung stellt deshalb eine stärkere Förderung von Beschaffungs-, Absatz- und Produktionsverbänden außerhalb von Lohnveredelung zwischen sächsischen und MOE-Unternehmen einen geeigneten Ansatzpunkt dar.

Wirtschaftspolitische Maßnahmen sollten dennoch den Schwerpunkt nicht auf die grenzüberschreitende Zusammenarbeit der sächsischen Unternehmen mit ausländischen Firmen in benachbarten ausländischen Märkten legen. Die Untersuchungsergebnisse zeigen auf, dass die Wirkung der Grenzbildung zwischen Sachsen und der Tschechischen Republik aus Sicht der Unternehmen trotz eines hohen Grades der ökonomischen Integration anhält und Kooperationsbarrieren Anreize für grenzüberschreitende Verflechtungen hemmen. Aus einigen Interviews geht hervor, dass sächsische Unternehmen sich auf geografisch weiter entfernte MOEL (beispielsweise Polen, die Slowakische Republik oder südosteuropäische Staaten) fokussieren, in denen die Barrieren für den Marktzugang in subjektiver Hinsicht niedriger sind. Eine Förderung der Auslandsaktivitäten sächsischer KMU sollte daher den Fokus auf die MOEL als Ländergruppe legen. Vor dem Hintergrund positiver Externalitäten durch Kooperationserfahrung und Lerneffekte von Auslandsengagements und der Erkenntnis, dass gerade KMU Auslandsmärkte in einem schrittweisen Lernprozess erschließen, erscheint dies als effektiver Ansatzpunkt wirtschaftspolitischer Fördermaßnahmen. Insbesondere sollten kooperationswilligen KMU Informationen über vorhandene Förderinstrumentarien des Auslandsgeschäfts in MOE besser vermittelt werden.

### **3.2. Abbau kooperationspezifischer Hemmnisse und Barrieren**

Ein zweiter Ansatz wirtschaftspolitischer Förderung bezieht sich auf eine grenzregionenspezifische, wirtschaftspolitische Unterstützung mit einer Ausrichtung auf den Abbau subjektiver, „weicher“ Hemmnisse zwischen Unternehmen in Sachsen und Tschechien.

Einerseits sollten bestehende Informationsdefizite zwischen potenziell kooperationswilligen Unternehmen im Grenzraum abgebaut werden. Diese Defizite sind verbunden mit der Sprachbarriere sowie kulturellen und mentalitätsbedingten Unterschieden der Akteure. Sie äußern sich etwa darin, dass den Firmen Informationen über geeignete Handels- und Kooperationspartner in Tschechien fehlen. Mit wirtschaftspolitischen Angeboten, die sich auf die Verbesserung des allgemeinen Informationsniveaus der grenznahen sächsischen Unternehmen beziehen, können das Informationsdefizit verringert und die Rahmenbedingungen für kooperationswillige Firmen verbessert werden.

Nach den Aussagen der kooperierenden Unternehmen reichen die Maßnahmen regionaler Institutionen allerdings nicht aus, um Informationsdefizite abzubauen. Einen Mangel an relevanten und notwendigen Informationen sehen sie beispielsweise bei der Suche nach weiteren Kooperationspartnern, bezüglich rechtlicher und administrativer Verfahrensweisen ebenso wie in Bezug auf die Sprachbarriere. Deutlich wird, dass den regionalen Institutionen (beispielsweise den Handelskammern) im Zuge der Anbahnung von Auslandsengagements im Wesentlichen die Aufgabe einer erleichterten Kontaktvermittlung zwischen interessierten Unternehmen in den Grenzregionen zukommt. Der Erwartungshorizont gerade der Klein- und Kleinstunternehmen überschreitet jedoch das tatsächliche institutionelle Leistungsangebot. Diese Firmen betreiben nur in seltenen Fällen eine eigene, systematische Marktforschung vor dem Aufbau von Auslandsengagements und benötigen nach eigener Einschätzung gezielte Markterschließungsstrategien für Auslandsmärkte. Daher entsteht Raum für private Institutionen wie z. B. mittelstandsbezogene Unternehmensberatungen, die Kleinst- und Kleinunternehmen ohne bisherige Auslandsengagements oder ohne Kenntnis mittelosteuropäischer Märkte gezielt durch maßgeschneiderte Lösungen bei der Markterschließung unterstützen. Daneben können wirtschaftsnahe Dolmetscher spezifische Beratungsangebote ergänzen. Angesichts der Finanzknappheit vieler sächsischer KMU ist auch denkbar, dass öffentliche Berater diese Funktionen übernehmen. Deren Leistungsfelder sollten jedoch deutlich über die Vermittlung von Erstinformationen oder die Bereitstellung branchenübergreifender Leistungsangebote hinausgehen und bestehende Beratungsstrukturen in den Grenzregionen ergänzen.

Ein grundlegendes Kooperationshemmnis aus Sicht der grenznahen Unternehmen liegt in einem langwierigen Prozess des gegenseitigen Vertrauensaufbaus. Mentalitätsunterschiede zwischen Geschäftspartnern, aber auch negative Erfahrungswerte gescheiterter Kooperationen verstärken die Wirkung eines anfänglichen Misstrauens als Kooperationsbarriere. Außerdem sind kooperative Auslandsengagements der sächsischen und tschechischen KMU tendenziell informeller Natur, und die Übertragung kooperationspezifischen Wissens wird in geringerem Maße kodifiziert, als dies beispielsweise bei strategischen Allianzen zwischen internationalen Großunternehmen und Konzernen üblich ist. Damit ist die Gefahr eines Abflusses von Know-how in der Kooperation größer, während Sanktionsmöglichkeiten bei Nichtbeachtung der Kooperationsvereinba-

rungen kaum vorhanden sind. Dies führt zu der Schlussfolgerung, dass interkulturelle Kenntnisse auf der Ebene von Fach- und Führungskräften in den sächsischen Unternehmen eine wichtige Voraussetzung für die Herausbildung der Vertrauensbasis in grenzüberschreitenden Kooperationen mit MOE-Unternehmen darstellen. Diese Kenntnisse beziehen sich zu einem wesentlichen Teil auf die Aneignung der Sprache des ausländischen Partnerunternehmens und landesspezifischer Informationen. Über die Option, unternehmensinternes Wissen auf Managementebene auf Auslandstöchter oder Partnerfirmen im Ausland zu übertragen, verfügen KMU im Allgemeinen nicht. Sie müssen sich dieses Know-how unternehmensextern akquirieren.

Vertrauensbildende Maßnahmen sollten daher an der Vermittlung interkulturellen Wissens und grundlegender Sprachkenntnisse des Handels- bzw. Kooperationspartners ansetzen. Dabei ist festzustellen, dass das Angebot öffentlicher und privater Institutionen in der Region sich vordergründig auf die Sprachvermittlung, weniger aber auf das allgemeine Training interkultureller Kommunikation bezieht. Deshalb wird auch in diesem Bereich die Notwendigkeit privater Leistungsanbieter mit spezifischen Dienstleistungen ersichtlich, die an die Belange von KMU mit fehlender interkultureller Erfahrung für MOE-Märkte angepasst sind. Ein Ansatzpunkt für öffentliche Institutionen bei der Implementierung vertrauensbildender Maßnahmen wird ferner in der Verbreitung von „*best practice*“-Beispielen an kooperationswillige Unternehmen gesehen. Diese Beispiele mit Referenzcharakter sollten branchenspezifisch ausgerichtet sein, um dem unterschiedlichen Internationalisierungsgrad der sächsischen Branchen in den Grenzregionen gerecht zu werden. Damit kann die Verbesserung des Informationsniveaus von Firmen mit Internationalisierungsbedarf unterstützt werden. Anfangsprobleme zwischen Geschäftspartnern mit unterschiedlichem interkulturellem Hintergrund können eingegrenzt und eingeordnet werden, so dass gerade Klein- und Kleinstunternehmen bei der Realisierung von Auslandsengagements in den MOEL im idealtypischen Fall eine deutliche Transaktionskostensenkung erreichen.

## LITERATURVERZEICHNIS

**Abraham, F.** (2002), „Regional Adjustment and Convergence in Euro-land“, in: Meeusen, W.; Villaverde, J. (Hrsg.), „Convergence Issues in the European Union“, Cheltenham: Edward Elgar, S. 9-21

**Agarwal, J. P.** (2000), „EU-Direktinvestitionen im Integrationsprozess: Perspektiven für die Osterweiterung“, in: Die Weltwirtschaft, 3/2000, S. 330-354

**Aghion, P.; Howitt, P.** (1992), „A Model of Growth Through Creative Destruction“, in: *Econometrica*, vol. 60.2 (1992), S. 323-351

**Aiginger, K.; Czerny, M.** (1998), „Kooperationen in einem erweiterten Europa. Industrielle Mittelbetriebe im Transformationsprozess der MOEL“, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten, Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

**Alecke, B.; Mitze, T.; Untiedt, G.** (2003), „Das Handelsvolumen der ostdeutschen Bundesländer mit Polen und Tschechien im Zuge der EU-Osterweiterung: Ergebnisse auf Basis eines Gravitationsmodelles“, in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 72/2003, S. 565-578

**Alecke, B. et al.** (2001), „Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt in Bayern“, Studie im Auftrag des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Verkehr und Technologie, München: Ifo Institut für Wirtschaftsforschung

**Alecke, B.; Untiedt, G.** (2001a), „Die wirtschaftliche Entwicklung in den Grenzregionen an der EU-Außengrenze“, in: Riedel, J.; Untiedt, G., „EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen“, Teilprojekt D-1, Dresden: Ifo Institut für Wirtschaftsforschung, S. 1-20

**Alecke, B.; Untiedt, G.** (2001b), „Regionale und sektorale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Grenzregionen an der EU-Außengrenze“, in: Riedel, J.; Untiedt, G., „EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen“, Teilprojekt D-3, Dresden: Ifo Institut für Wirtschaftsforschung, S. 85-177

**Alecke, B.; Untiedt, G.** (2001c), „Außenhandel der östlichen deutschen Grenzregionen mit Polen und Tschechien“, in: Riedel, J.; Untiedt, G., „EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen“, Teilprojekt D-5, Dresden: Ifo Institut für Wirtschaftsforschung, S. 245-316

**Altzinger, W. et al.** (2000), „Transnationale Direktinvestitionen und Kooperationen“, in: Mayerhofer, P.; Palme, G. (Hrsg.), „Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung“, Teilprojekt 5, Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

**Anderson, J.; O'Dowd, L.** (1999), „Borders, Border Regions and Territoriality: Contradictory Meanings, Changing Significance“, in: *Regional Studies*, vol. 33.7 (1999), S. 593-604

**Backhaus, K. et al.** (2000), „Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung“, 9. überarbeitete und erweiterte Auflage, Berlin: Springer

- Baldwin, R.E.; Forslid, R.** (2000), „The Core-Periphery-Model and Endogenous Growth: Stabilizing and Destabilizing Integration“, in: *Economica*, vol. 67.3 (2000), S. 307-324
- Baldwin, R.E.** (1999), „Agglomeration and Endogenous Capital“, in: *European Economic Review*, vol. 43.2 (1999), S. 253-380
- Barjak, F.** (2001), „Arbeitsmarktentwicklung an der früheren innerdeutschen Grenze. Was folgt daraus für die Regionen an den EU-Ostgrenzen?“, in: *Wirtschaft im Wandel*, 4/2001, S. 75-81
- Barjak, F.; Heimpold, G.** (2000), „Grenzregionen im europäischen Integrationsprozess – Ergebnisse einer Tagung des IWH“, in: *Wirtschaft im Wandel*, 5/2000, S. 115-122
- Barjak, F.; Heimpold, G.** (1999), „Development Problems and Policies at the German Border with Poland – Regional Aspects of Trade and Investment“, Diskussionspapier 101/1999, Halle: Institut für Wirtschaftsforschung Halle
- Barjak, F.** (1997), „Wirtschaftliche Lage und Regionalpolitik in den „Grenzräumen“ der neuen Bundesländer“, IWH-Forschungsreihe Nr. 5/1997, Halle: Institut für Wirtschaftsforschung Halle, S. 29-134
- Barro, R.J.; Sala-i-Martin, X.** (1992), „Convergence“, in: *The Journal of Political Economy*, vol. 100.2 (1992), S. 223-251
- Barro, R. J.** (1990), „Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth“, in: *Journal of Political Economy*, vol. 98.5 (1990), S. 103-125
- Barry, F.** (1996), „Peripherality in Economic Geography and Modern Growth Theory: Evidence from Ireland’s Adjustment to Free Trade“, in: *World Economy*, vol. 19.3 (1996), S. 345-366
- Baumol, W. J.** (1986), „Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show“, in: *American Economic Review*, vol. 76.5 (1986), S. 1072-1085
- Beer, S.** (2004), „Der Aufbau forschungsintensiver Industrien kommt in Ostdeutschland voran“, in: *Wirtschaft im Wandel*, 2/2004, S. 36-42
- Beer, S.; Ragnitz, J.** (1997), „Betriebsgröße und Arbeitsproduktivität im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe“, in: *Wirtschaft im Wandel*, 16/1997, S. 11-13
- Berke, C.; Trabold, H.** (1997), „`Low-cost` oder `High-tech`?: Strategische Außenwirtschaftsoptionen für die mittel- und osteuropäischen Länder“, in: Schumacher, D. (Hrsg.), „Transformation des Wirtschaftssystems in den mittel- und osteuropäischen Ländern“, Berlin: Duncker & Humblot, S. 287-324
- Berke, C.; Trabold, H.** (1996), „Die Veränderung der komparativen Vorteile Mittel- und Osteuropas im Transformationsprozess“, in: *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, vol. 65.1 (1996), S. 57-71
- Biehl, D. et al.** (1975), „Bestimmungsgründe des regionalen Entwicklungspotenzials“, Tübingen: Mohr

- Blaas, W.** (2002), „Kooperation und grenzüberschreitende Regionalisierung“, in: Biesecker, A.; Eslner, W.; Grenzdörffer, K. (Hrsg.), „Kooperation und interaktives Lernen in der Ökonomie“, Frankfurt am Main: Lang, S. 95-107
- Blank, J.E.; Clausen, H.; Wacker, H.** (1998), „Internationale ökonomische Integration. Von der Freihandelszone bis zur Wirtschafts- und Währungsunion“, München: Vahlen
- Bode, E.; Krieger-Boden, C.; Lammers, K.** (1994), „Cross-Border Activities, Taxation and the European Single Market“, Kiel: Institut für Weltwirtschaft
- Boldrin, M.; Canova, F.** (2001), „Inequality and Convergence in Europe's Regions: Reconsidering European Regional policies“, in: Economic Policy, vol. 16.32 (2001), S. 207-253
- Boudier-Bensebaa, F.; Brezinski, H.** (2001), „La Sous-Traitance de Façonnage entre L'Allemagne et les Pays Est-Européens“, in: Revue d'études comparatives Est-Ouest, vol. 32.2 (2001), S. 35-50
- Brakman, S.; Garretsen, H.** (2003), „Rethinking the 'New' Economic Geographical Economics“, in: Regional Studies, vol. 37.6-7 (2003), S. 637-648
- Brenke, K.; Schmidt, K.-D.** (1999), „Sektorale Produktions- und Beschäftigungsstrukturen in den neuen Bundesländern: Bestandsaufnahme und Perspektive“, in: Wiedemann, E. (Hrsg.), „Die arbeitsmarkt- und beschäftigungspolitische Herausforderung in Ostdeutschland“, Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, S. 95-113
- Brezinski, H.; Leick, B.** (2005a), „Kooperationsperspektiven südwestsächsischer und tschechischer Unternehmen – eine Analyse auf der Basis von Unternehmensbefragungen im erweiterten Binnenmarkt“, Freiberg: Technische Universität Bergakademie Freiberg
- Brezinski, H.; Leick, B.** (2005b), „Potenziale für die Herausbildung von Unternehmensnetzwerken im sächsisch-böhmischen Grenzraum – erste Befunde“, in: Brezinski, H.; von Delhaes, K. (Hrsg.), „Die Entwicklung interregionaler Netzwerke und länderübergreifender Kooperation in Ostmitteleuropa“, Freiberg: Technische Universität Freiberg, S. 159-182
- Brezis, E. S.; Krugman, P. R.; Tsiddon, D.** (1993), „Leapfrogging in International Competition: A Theory of Cycles in National Technological Leadership“, in: American Economic Review, vol. 83.5 (1993), S. 1211-1219
- Bröcker, J.** (2002), „Schlussfolgerungen aus der Theorie endogenen Wachstums für eine ausgleichende Regionalpolitik“, in: Raumforschung und Raumordnung, 3-4/2002, S. 185-194
- Bröcker, J.; Schneider, M.** (2002), „How Does Economic Development in Eastern Europe Affect Austria's Regions? A Multiregional General Equilibrium Framework“, in: Journal of Regional Science, vol. 42.2 (2002), S. 257-285
- Bröcker, J.** (1999), „Ökonomische Integration und die Wirtschaftsgeographie Europas“, in: Wissenschaftliche Zeitschrift der Technischen Universität Dresden, 4/1999, S. 52-55
- Bröcker, J.** (1998), „Konvergenz in Europa und die Europäische Währungsunion“, in: Fischer, B. ; Straubhaar, T. (Hrsg.), „Ökonomische Konvergenz in Theorie und Praxis“, Baden-Baden: Nomos, S. 106-135



**Bröcker, J.** (1997), „Economic Integration and the Space Economy: Lessons from New Theory“, in: Peschel, K. (Hrsg.), „Regional Growth and Regional Policy within the Framework of European Integration“, Heidelberg: Physica, S. 20-35

**Brosius, F.** (2002), „SPSS 11“, Bonn: Mitp

**Brühlhart, M.; Crozet, M.; König, P.** (2004), „Enlargement and the EU Periphery: The Impact of Changing Market Potential“, HWWA Discussion Paper 270/2004, Hamburg: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv

**Büchs, M. J.** (1991), „Zwischen Markt und Hierarchie. Kooperationen als alternative Koordinationsform“, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft 1/1991, S. 1-38

**Cappelin, R.** (1997), „Regional Policy and Federalism in the Process of International Integration“, in: Peschel, K. (Hrsg.), „Regional Growth and Regional Policy within the Framework of European Integration: Proceedings of a Conference on the Occasion of 25 Years Institute for Regional Research at the University of Kiel 1995“, Heidelberg: Physica, S. 111-141

**Český Statistický Úřad** (2005), „Statistická Ročenka Ústeckého Kraje 2004“

**Český Statistický Úřad** (2005), „Statistická Ročenka Karlovarského Kraje 2004“

**Český Statistický Úřad** (2005), „Statistická Ročenka Libereckého Kraje 2004“

**Český Statistický Úřad** (2004), „Statistická Ročenka Karlovarského Kraje 2003“

**Český Statistický Úřad** (2004), „Statistická Ročenka Ústeckého Kraje 2003“

**Český Statistický Úřad** (2004), „Statistická Ročenka Libereckého Kraje 2003“

**Christaller, W.** (1933), „Die zentralen Orte in Süddeutschland. Eine ökonomisch-geographische Untersuchung über die Gesetzmäßigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischen Funktionen“, Jena: Fischer

**Coase, R. H.** (1937), „The Nature of the Firm“, in: *Economica*, vol. 4 (1937), S. 386-405

**Coe, D. T.; Helpman, E.** (1995), „International R&D Spillovers“, in: *European Economic Review*, vol. 39.5 (1995), S. 859-887

**Copus, A. K.** (2001), „From Core-Periphery to Polycentric Development: Concepts of Spatial and Aspatial Peripherality“, in: *European Planning Studies*, vol. 9.4 (2001), S. 539-552

**Crevoisier, O.** (2001), „Der Ansatz des kreativen Milieus. Bestandsaufnahme und Forschungsperspektiven am Beispiel urbaner Milieus“, in: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 3-4/2001, S. 246-256

**Deardoff, A.; Djankov, S.** (2000), „Knowledge Transfer under Subcontracting: Evidence from Czech Firms“, in: *World Development*, vol. 28.10 (2000), S. 1837-1847

**Deutsche Bundesbank** (2003), „Zur wirtschaftlichen Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland“, in: *Monatsbericht der Deutschen Bundesbank*, 10/2003, S. 29-55

**Deutsche Bundesbank** (1997a), „Entwicklung und Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestitionen“, in: *Monatsbericht der Deutschen Bundesbank*, 8/1997, S. 63-82

- Deutsche Bundesbank** (1997b), „Zur Problematik internationaler Vergleiche von Direktinvestitionsströmen“, in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, 5/1997, S. 79-86
- Dieckheuer, G.; Langenfurth, M.** (1995), „Passive Lohnveredelung: Faktor des Wirtschaftswachstums in Osteuropa?“, in: Schumann, J. (Hrsg.), „Probleme der Transformation, insbesondere der polnischen Volkswirtschaft“, Bad Honnef: Bock & Herchen, S. 44-73
- Dieckmann, D.-S.** (1999), „Internationale Unternehmensnetzwerke und regionale Wirtschaftspolitik: Kompetenzzentren in der Multimedia-Industrie“, Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag
- Dimitrov, M. et al.** (2003), „Cross-Border Cooperation in Southeastern Europe. The Enterprises' Point of View“, in: Eastern European Economics, vol. 41.6 (2003), S. 5-25
- Dörsam, P.; Icks, A.** (1997), „Vom Einzelunternehmen zum regionalen Netzwerk: Eine Option für mittelständische Unternehmen“, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 75, Bonn: Institut für Mittelstandsforschung
- Dunning, J. H.** (1998), „Multinational Enterprises and the Global Economy“, Harlow: Addison-Wesley
- Erlei, M.; Leschke, M.; Sauerland, D.** (1999), „Neue Institutionenökonomik“, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- Ernst & Young** (2004), „Mittelstandsbarometer 2004. Der Deutsche Mittelstand – Stimmungen, Themen, Perspektiven“  
(Online-Ressource: <http://www.ey.com>, Zugriff am 07.02.2006)
- Europäische Kommission** (2004), „European Competitiveness Report 2004“  
(Online-Ressource: <http://europa.eu.int/comm/>, Zugriff am 16.03.2006)
- Europäische Kommission** (2003), „KMU-Definition“  
Online-Ressource: <http://europa.eu.int/comm/>, Zugriff am 05.03.2006)
- Eurostat** (2006), „Regionales BIP je Einwohner in der EU 25“, Pressemitteilung 63/2006
- Franz, P.** (2005), „Innovative Kompetenzen Ostdeutschlands in den Räumen und Berlin am stärksten ausgeprägt“, in: Wirtschaft im Wandel, 1/2005, S. 23-28
- Fritsch, M.; Wein, T.; Ewers, H. J.** (2003), „Marktversagen und Wirtschaftspolitik“, München: Vahlen
- Fritsch, M.** (2000), „Ansatzpunkte und Möglichkeiten zur Verbesserung regionaler Innovationsbedingungen – Ein Überblick über den Stand der Forschung“, in: Hirsch-Kreinsen, H. (Hrsg.), „Standortbindungen. Unternehmen zwischen Globalisierung und Regionalisierung“, Berlin: Edition Sigma Bohn, S. 103-128
- Fritsch, M.; Koschatzky, K.; Schätzl, L.; Sternberg, R.** (1998), „Regionale Innovationspotenziale und innovative Netzwerke“, in: Raumforschung und Raumordnung, 4/1998, S. 243-252
- Fritsch, M.** (1992), „Unternehmens-„Netzwerke“ im Lichte der Institutionenökonomik“, in: Boettcher, E. et al. (Hrsg.), „Ökonomische Systeme und ihre Dynamik“, Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Band 11/1992, Tübingen: Mohr, S. 89-102

- Fujita, M.; Thisse, J. F.** (1996), "Economics of Agglomeration", in: *Journal of the Japanese and International Economics*, vol. 10.4 (1996), S. 339-378
- Gabrisch, H.** (1995), "Produktionsverlagerungen deutscher Unternehmen nach Mittel- und Osteuropa", in: *Wirtschaft im Wandel*, 12/1995, S. 6-11
- Gemünden, H. G.; Walter, A.; Helfert, G.** (1996), „Grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen. Erfolgsfaktoren und Gestaltungsempfehlungen für kleine und mittlere Unternehmen“, Münster: Lit
- Genosko, J.** (2001), „Regional Innovation Networks. Some Theoretical Remarks“, in: Bröcker, J.; Herrmann, H. (Hrsg.), "Spatial Change and Interregional Flows in the Integrating Europe: Essays in Honour of Karin Peschel", Heidelberg: Physica, S. 101-115
- Gerling, K.; Schmidt, K. D.** (2000), „Zur Arbeitsteilung zwischen Regionen: Das nordöstliche Brandenburg aus der Sicht der regionalökonomischen Theorie“, Kieler Arbeitspapier Nr. 965, Kiel: Institut für Weltwirtschaft
- Gerling, K.; Schmidt, K. D.** (1998), „Emerging East-West Corporate Networks in Central European Border Regions: Some Theoretical Arguments and Stylized Facts“, in: o. V. (1998), "Integrating the Enterprise Sphere of Centraleuropean Countries in Transition into European Corporate Structures", Barcelona, S. 259-283
- Gerling, K.** (1997), "East-west corporate networking – A theoretical approach", Kiel Working Paper No. 805, Kiel: Institut für Weltwirtschaft
- Gerstenberger, W. et al.** (2004), „Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Wirtschaft und Arbeit in Sachsen“, Gutachten im Auftrag des Sächsischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Arbeit, Ifo Dresden Studien 35, Dresden: Ifo Institut für Wirtschaftsforschung
- Gerstenberger, W.** (2002), "Zum Stand des Aufholprozesses bei Produktivität und Pro-Kopf-Einkommen in Zentraleuropa", in: Ifo Dresden berichtet, 1/2002, S. 36-31
- Giannetti, M.** (2002), „The Effects of Integration on Regional Disparities: Convergence, Divergence or both?“, in: *European Economic Review*, vol. 46.3 (2002), S. 539-567
- Giersch, H.** (1949/1950), "Economic Union between Nations and the Location of Industries", in: *The Review of Economic Studies*, vol. 17, S. 87-97
- Glasl, M.** (2002), „Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk in Sachsen: Ergebnisse einer empirischen Untersuchung“, München: Ludwig-Fröhler-Institut, Abteilung für Handwirtschaft
- Grabher, G.** (1993), „Wachstums-Koalitionen und Verhinderungs-Allianzen. Entwicklungsimpulse und -blockierungen durch regionale Netzwerke“, in: *Informationen zur Raumentwicklung*, 11/1993, S. 749-758
- Granovetter, M.** (1985), „Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness“, in: *American Journal of Sociology*, vol. 91.3 (1985), S. 481-510
- Grossman, G. M., Helpman, E.** (1994), "Endogenous Innovation in the Theory of Growth", in: *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8.1 (1994), S. 23-44
- Grossman, G. M.; Helpman, E.** (1991), "Innovation and Growth in the Global Economy", Cambridge: MIT Press

- Günterberg, B.; Wolter, H. J.** (2003), „Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002“, IfM Materialien Nr. 157, Bonn: Institut für Mittelstandsforschung
- Hahn, R.; Gaiser, A.; Heraud, J. A.; Müller, E.** (1995), „Innovationstätigkeit und Unternehmensnetzwerke. Eine vergleichende Untersuchung von Unternehmen im Elsaß und im Bodenseeraum“, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 3/1995, S. 247-266
- Hallet, M.** (1997), „Wirkungen wirtschaftlicher Integration auf periphere Regionen: eine Untersuchung anhand der Integration Griechenlands und Portugals in die Europäischen Gemeinschaften“, Pfaffenweiler: Centaurus-Verlagsgesellschaft
- Heimpold, G.** (2003), „Zur Ausstattung der deutschen Regionen entlang der Grenze zu Polen mit wichtigen Wachstumsfaktoren“, in: Wirtschaft im Wandel, 7/2003, S. 215-217
- Helpman, E.; Krugman, P. R.** (2002), „Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy“, Cambridge: MIT Press
- Hemmer, H. R.** (1999), „Die endogene Wachstumstheorie als Reaktion auf die Erklärungsdefizite der traditionellen neoklassischen Wachstumstheorie – ein Überblick“, in: Elsenhans, H.; Schubert, R. (Hrsg.), „Neue Wachstums- und Außenhandelstheorie: Implikationen für die Entwicklungstheorie und -politik“, Berlin: Duncker & Humblot, S. 11-44
- Hitchens, D. et al.** (1995), „Competitiveness of Industry in the Czech Republic and Hungary“, Aldershot: Avebury
- Huber, P.** (2003a), „On the Determinants of Cross Border Co-operation of Austrian Firms with Central and Eastern European Partners“, in: Regional Studies, vol. 37.9 (2003), S. 947-955
- Huber, P.** (2003b), „Small Firms in Cross-Border Business Networks with the CEEC: Evidence from Austria“, WIFO Working Paper Nr. 213/2003, Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
- Huber, P.; Kletzan, D.** (2000), „Bestimmungsfaktoren der Integration von Unternehmen in internationale Netzwerke“, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag der Gesellschaft des Bundes für industriepolitische Maßnahmen GmbH, Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
- IHK Dresden** (2003), „Verstärkte Vorbereitungen erhöhen die Geschäftschancen in den Beitrittsländern. Neue Umfrage der IHK Dresden zur EU-Erweiterung“, in: IHK Wirtschaftsdienst 6/2003, S. 10 f.
- IHK Dresden** (2001), „Die EU-Osterweiterung aus der Sicht der grenznahen Wirtschaft“ im Kammerbezirk Dresden, in der Region Liberec/Jablonec (CZ) und in der Region Zgorzelec/Nowogrodziec/Jelenia Gora (PL), Sommer 2001“, IHK Dresden
- IHK Nürnberg** (2005), „Ein Verlagerungs-Boom ist nicht erkennbar“, Pressemitteilung vom 29.04.2005, IHK Nürnberg (Online-Ressource, letzter Zugriff am 07.02.2006)
- IHK Südwestsachsen** (2005), „Zahlen, Fakten, Wirtschaftsdaten für Südwestsachsen 2004“, IHK Südwestsachsen Chemnitz-Plauen-Zwickau
- IMF** (2004), „Mergers and Acquisitions, Greenfield Investments and Extension of Capacity“, Direct Investment Technical Expert Group Issue Paper Nr. 4, 28, 29, International Monetary Fund (Online-Ressource: <http://www.imf.org>, Zugriff am 27.04.2006)

- IWH** (2004), "Innovative Kompetenzfelder, Produktionsnetzwerke und Branchenschwerpunkte der ostdeutschen Wirtschaft", Endbericht zum Forschungsprojekt, Halle: Institut für Wirtschaftsforschung Halle
- Jentsch, D.** (2001), "Die geplante EU-Osterweiterung und mögliche Auswirkungen: Erwartungen und auch Ängste der Handwerksmeister im Landkreis Wunsiedel im Fichtelgebirge", Arbeitsmaterialien zur Raumordnung und Raumplanung, Heft 203, Bayreuth: Universität Bayreuth
- Johanson, J.; Vahlne, J. E.** (1990), „The Mechanism of Internationalisation“, in: *International Marketing Review*, vol. 7.4 (1990), S. 11-24
- Johanson, J.; Mattsson, L. G.** (1987), "Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with Transaction-Cost Approach", in: *International Studies of Management and Organization*, vol. 17.1 (1987), S. 34-48
- Johanson, J.; Vahlne, J. E.** (1977), "The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Commitments", in: *Journal of International Business Studies*, vol. 8.1 (1977), S. 23-32
- Jost, P. J.** (2000), "Organisation und Koordination. Eine ökonomische Einführung“, Wiesbaden: Gabler
- Jungnickel, R.; Keller, D.** (2003), "Deutsche Direktinvestitionen im europäischen Integrationsprozess", in: *HWWA Forum, Wirtschaftsdienst*, 10/2003, Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv, S. 670-674
- Jurczek, P.** (2002), „Bevölkerungsentwicklung in Südwestsachsen und daraus resultierende Konsequenzen“, in: *Raumforschung und Raumordnung*, 3-4/2002, S. 255-263
- Jurczek, P.** (2000), „Regionalentwicklung in Südwestsachsen“, in: Eckart, K.; Tzschaschel, S. (Hrsg.), „Räumliche Konsequenzen der sozialökonomischen Wandlungsprozesse in Sachsen (seit 1990)“, Berlin: Duncker und Humblot, S. 11-31
- Kaufmann, F.; Menke, A.** (1997), „Standortverlagerungen mittelständischer Unternehmen nach Mittel- und Osteuropa: Eine empirische Untersuchung am Beispiel der vier Visegrád-Staaten“, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 74, Bonn: Institut für Mittelstandsforschung
- Kaufmann, F.; Kokalj, L.; May-Strobl, E.** (1990), „EG-Binnenmarkt. Die grenzüberschreitende Kooperation mittelständischer Unternehmen. Empirische Analyse von Möglichkeiten, Voraussetzungen und Erfahrungen“, Stuttgart: Pöschel, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 34 N.F., Bonn: Institut für Mittelstandsforschung
- Karagianni, S.; Labrianidis, L.** (2001), „The Pros and Cons of SMEs Going International. Greek Companies in Bulgaria“, in: *Eastern European Economics*, vol. 39.2 (2001), S. 5-28
- Kemper, F. J.** (2004), „Migration in Eastern and Western Germany: Convergence or Divergence of Spatial Trends after Unification?“, in: *Regional Studies*, vol. 38.6 (2004), S. 659-678
- Kitson, M. et al.** (2004), „Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?“, in: *Regional Studies*, vol. 38.9 (2004), S. 991-999
- Klodt, H.** (1993), "Perspektiven des Ost-West-Handels: Die komparativen Vorteile der mittel- und osteuropäischen Reformländer", in: *Die Weltwirtschaft*, 4/1993, S. 424-440

- Krätke, S.; Borst, R.** (2004), "EU-Osterweiterung als Chance. Perspektiven für Metropolräume und Grenzgebiete am Beispiel Berlin-Brandenburg", Münster: Lit
- Krätke, S.** (2002), „The Regional Impact of EU Eastern Enlargement: A View from Germany“, in: *European Planning Studies*, vol. 10.5 (2002), S. 651-664
- Krätke, S.** (2001), "Regionale Wirkungen der EU-Osterweiterung", in: *Informationen zur Raumentwicklung*, 11-12/2001, S. 769-778
- Krätke, S.; Scheuplein, C.** (2001), „Produktionscluster in Ostdeutschland. Methoden der Identifizierung und Analyse“, Hamburg: VSA
- Krätke, S.** (1999), „Regional Integration or Fragmentation? The German-Polish Border Region in a New Europe“, in: *Regional Studies*, vol. 33.7 (1999), S. 631-641
- Krätke, S.** (1998), "Problems of Cross-Border Regional Integration. The Case of the German-Polish Border Area", in: *European Urban and Regional Studies*, vol. 5.3 (1998), S. 249-262
- Krätke, S.; Heeg, S.; Stein, R.** (1997), „Regionen im Umbruch. Probleme der Regionalentwicklung an den Grenzen zwischen „Ost“ und „West““, Frankfurt am Main: Campus
- Kranzusch, P.; Wallau, F.** (2001), „Auslandsinvestitionen sächsischer Unternehmen, insbesondere kleiner und mittlerer Unternehmen“, Gutachten des Institutes für Mittelstandsforschung Bonn für den Freistaat Sachsen, Studien Heft 20, Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit
- Krieger-Boden, C.** (2000), „Globalization, Integration and Regional Specialization“, Kiel Working Paper 1009/2000, Kiel: Institut für Weltwirtschaft
- Krieger-Boden, C.** (1999), "Nationale und regionale Spezialisierungsmuster im europäischen Integrationsprozess“, in: *Die Weltwirtschaft*, 2/1999, S. 234-254
- Krieger-Boden, C.** (1995a), "Die räumliche Dimension der Wirtschaftstheorie. Ältere und neuere Erklärungsansätze“, Kiel: Institut für Weltwirtschaft
- Krieger-Boden, C.** (1995b), "Neue Argumente für die Regionalpolitik? Zur Fundierung der Regionalpolitik in älteren und neueren regionalökonomischen Theorien“, in: *Die Weltwirtschaft*, 2/1995, S. 193-215
- Kronthaler, F.** (2004), „Branchenschwerpunkte in ostdeutschen Regionen: Stark räumlich konzentriert“, in: *Wirtschaft in Wandel*, 16/2004, S. 459-463
- Krugman, P.** (2000), „Where in the World is the 'New Economic Geography'?", in: Clark, G. L. et al. (Hrsg.), "The Oxford Handbook of Economic Geography", Oxford: Oxford University Press, S. 49-60
- Krugman, P.; Venables, A. J.** (1995), „Globalization and the Inequality of Nations“, in: *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110.4 (1995), S. 857-880
- Krugman, P.** (1994), "Rethinking International Trade", Cambridge: MIT Press
- Krugman, P.** (1991a), „Geography and Trade“, Cambridge: MIT Press

- Krugman, P.** (1991b), "Increasing Returns and Economic Geography", in: *Journal of Political Economy*, vol. 99.3 (1991), S. 483-499
- Krugman, P.** (1980), "Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade", in: *American Economic Review*, vol. 70.5 (1980), S. 950-959
- Krugman, P.** (1979), "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", in: *Journal of International Economics*, vol. 9.4 (1979), S. 469-479
- Kutschker, M.; MöBlang, A.** (1996), „Kooperationen als Mittel der Internationalisierung von Dienstleistungsunternehmen“, in: *Die Betriebswirtschaft*, 3/1996, S. 319-337
- Lammers, K.** (2004), „How Will the Enlargement Affect the Old Members of the European Union?“, in: *Intereconomics*, vol. 39.3 (2004), S. 132-141
- Lammers, K.** (2003), „Aufholprozesse in Mittel- und Osteuropa aus raumwirtschaftlicher Perspektive“, in: Caesar, R.; Lammers, K.; Scharrer, H.-E. (Hrsg), "Konvergenz und Divergenz in der Europäischen Union – Empirische Befunde und wirtschaftspolitische Implikationen“, Baden-Baden: Nomos, S. 207-230
- Lammers, K.** (2002), "Die Osterweiterung aus raumwirtschaftlicher Perspektive – Prognosen regionalökonomischer Theorien und Erfahrungen aus der bisherigen Integration in Europa", in: Osterweiterung der EU, Beihefte der Konjunkturpolitik, *Zeitschrift für angewandte Wirtschaftsforschung*, 53/2002, S. 9-38
- Lammers, K.; Stiller, S.** (2000), „Regionalpolitische Implikationen der Neuen Ökonomischen Geographie“, HWWA Discussion Paper 85/2000, Hamburg: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv
- Leick, B.** (2006), „Grenzüberschreitende Verflechtungen sächsischer und tschechischer Unternehmen: Ein Beitrag zur Konvergenz der Grenzräume?“, in: *Ifo Dresden Bericht*, 2/2006, S. 20-25
- Lichtblau, K.; Neligan, A.; Richter, I.** (2005), „Erfolgsfaktoren von M+E-Clustern in Deutschland“, in: *IW-Trends*, 2/2005, S. 31-43
- Lösch, A.** (1962), „Die räumliche Ordnung der Wirtschaft“, 3., unveränderte Auflage, Stuttgart: Fischer
- Loose, B.; Ludwig, U.** (2003), „Das Inland – „Nährboden“ für Exportgeschäfte der ostdeutschen Industriebetriebe“, in: *Wirtschaft im Wandel*, 2/2003, S. 46-54
- Loose, B.; Ludwig, U.** (2001), „Überregionale Absatztätigkeit der ostdeutschen Industrie – eine empirische Analyse anhand der Daten des IAB-Betriebspanels“, Diskussionspapier 153/2001, Halle: Institut für Wirtschaftsforschung Halle
- Lucas, R. E. Jr.** (1988), "On the Mechanics of Economic Development", in: *Journal of Monetary Economics*, vol. 22.1 (1988), S. 3-42
- Lungwitz, R. E., Preusche, E.** (2002), „Kooperationsbeziehungen zwischen ostdeutschen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und Unternehmen aus Polen und der Tschechischen Republik – Ergebnisse einer industriesoziologischen Untersuchung“, in: *Osteuropa-Wirtschaft*, 4/2002, S. 338-353

- Maaß, F.; Wallau, F.** (2003), „Internationale Kooperationen kleiner und mittlerer Unternehmen unter besonderer Berücksichtigung der neuen Bundesländer“, IfM-Materialien Nr. 158, Bonn: Institut für Mittelstandsforschung
- Maier, J.** (2004), „Die Rolle von Vertrauen in Unternehmensplanung und Regionalentwicklung – ein interdisziplinärer Diskurs“, forost Arbeitspapier 27/2004, München: Forschungsverbund Ost- und Südosteuropa
- Maier, G.; Tödting, F.** (1996), „Regional- und Stadtökonomik 2. Regionalentwicklung und Regionalpolitik“, Wien: Springer
- Markusen, J.; Venables, A. J.** (1999), „Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development“, in: European Economic Review, vol. 43 (1999), S. 335-356
- Marshall, A.** (1927), „Principles of Economics. An Introductory Volume“, London: MacMillan
- Martiensen, J.** (2000), „Institutionenökonomik“, München: Vahlen
- Mayerhofer, P.** (2002), „Austrian Border Regions and Eastern Integration. A Low Competitiveness – High Growth Paradoxon“, HWWA Discussion Paper 202/2002, Hamburg: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv
- Mayerhofer, P.; Palme, G.** (2001), „Aspekte der regionalen Wettbewerbsfähigkeit“, in: Mayerhofer, P.; Palme, G. (Hrsg.), „Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung“, Teilprojekt 8, Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
- Mayerhofer, P.; Palme, G.** (1999), „Economic Impact of the EU Enlargement on Austrian Regions“, in: Fischer, M. M.; Nijkamp, P., „Spatial Dynamics of European Integration: Regional and Policy Issues at the Turn of the Century“, Berlin: Springer, S. 319-354
- Meckl, R.** (1993), „Unternehmenskooperationen im EG-Binnenmarkt“, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag
- Meissner, H. G.; Gerber, S.** (1980), „Die Auslandsinvestition als Entscheidungsproblem“, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 3/1980, S. 217-228
- Meyer, J. A.; Lorenzen, K.** (2004), „Erfolgsfaktoren grenzüberschreitender Kooperationen von KMU“, in: Meyer, J.-A. (Hrsg.), „Kooperationen von kleinen und mittleren Unternehmen in Europa“, Jahrbuch der KMU-Forschung und -praxis 2004 in der Edition Kleine und Mittlere Unternehmen, Lohmar: Eul, S. 69-85
- Meyer, J. A.; Lorenzen, K.** (2002), „Internationale Kooperationen von kleinen und mittleren Unternehmen dargestellt am Beispiel deutsch-dänischer Unternehmen“, Lohmar: Eul
- Möbius, U.** (1998), „Passive Lohnveredelung in Mittel- und Osteuropa für Deutschland und die übrige EU“, in: Transformation, 1998, S. 47-57
- Möller, J.; Brandmeier, M.** (2002), „Der Aufbau der Wirtschaftsbeziehungen zu Mittelosteuropa: Ergebnisse einer Befragung ostbayerischer Unternehmen“, in: Möller, J.; Nekula, M. (Hrsg.), „Wirtschaft und Kommunikation: Beiträge zu den deutsch-tschechischen Wirtschaftsbeziehungen“, München: Iudicum, S. 29-50



- Möller, J.; Brandmeier, M.** (2001a), „Wirtschaftskontakte zu Mittelosteuropa“, Kurzauswertung der Unternehmensbefragungen, Osteuropainstitut Regensburg-Passau
- Molitor, C.** (1997), „Zur Frage der realwirtschaftlichen Konvergenz in der Europäischen Union“, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 3/1997, S. 324-340
- Müller, K.; Bang, K.** (2003), „Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk in grenznahen Regionen am Beispiel der Euroregion Spree-Neiße-Bober“, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte Nr. 50, Göttingen: Universität Göttingen
- Müller, S.; Kornmeier, M.** (2000), „Internationale Wettbewerbsfähigkeit: Irrungen und Wirrungen der Standort-Diskussion“, München: Vahlen
- Murdock, C.** (2002), „From Border Region to State Boundary: the Saxon-Bohemian Border from 1900 to 1938“, in: Müller, U.; Schultz, H. (Hrsg.), „National Borders and Economic Disintegration in Modern East Central Europe“, Berlin: Spitz, S. 169-180
- Myant, M. et al.** (1996), „Successful Transformations? The Creation of Market Economies in Eastern Germany and the Czech Republic“, Cheltenham: Edward Elgar
- Neuberger, D.** (1999), „Regionalökonomie und Finanzierung kleiner und mittelständischer Unternehmen: Ansätze zur Erklärung eines Ost-West-Gefälles“, Working Paper „Thünen-Series of Applied Economic Theory“, 24/1999, Rostock: Universität Rostock
- Niebuhr, A.** (2005), „The Impact of EU Enlargement on European Border Regions“, HWWA Discussion Paper 330/2005, Hamburg: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv
- Niebuhr, A.; Stiller, S.** (2004), „Integration Effects in Border Regions: A Survey of Economic Theory and Empirical Studies“, in: Jahrbuch für Regionalwissenschaft, 1/2004, S. 3-21
- Nienhaus, V.** (2003), „Europäische Integration“, in: Bender, D. (Hrsg.), „Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik“, Band 2, München: Vahlen, S. 545-632
- Nienhaus, V.** (1998), „Geschichte, Institutionen und Strategien der Europäischen Union“, in: Klemmer, P. (Hrsg.), „Handbuch Europäische Wirtschaftspolitik“, München: Vahlen, S. 5-139
- Nitsch, V.** (2004), „Border Effects and Border Regions: Lessons from the German Reunification“, in: Jahrbuch für Regionalwissenschaft, 1/2004, S. 23-38
- Nitsch, V.** (2000), „National Borders and International Trade: Evidence from the European Union“, in: Canadian Journal of Economics, vol. 33.4 (2000), S. 1091-1105
- Nunnenkamp, P.** (2002), „Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Direktinvestitionen und deren Rückwirkungen“, in: Ifo Schnelldienst, 11/2002, S. 13-19
- OECD** (1996a), „OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment“, Third Edition, Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development
- OECD** (1996b), „Industrial Competitiveness“, Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development

**Österreichische Raumordnungskonferenz (ÖROK)** (1999), „Regionale Auswirkungen der EU-Integration der mittel- und osteuropäischen Länder“, Schriftenreihe Nr. 146 Band I, Wien: Österreichische Raumordnungskonferenz

**Offer, M.** (1991), „Das Zonenrandgebiet nach der deutschen Einigung: wirtschaftliche Entwicklung und regionalpolitische Implikationen“, Mainz: Universität Mainz

**Ohr, R.** (2003), „Wirtschaftliche Konvergenz und Divergenz: Theoretische Konzepte“, in: Caesar, R.; Lammers, K.; Scharrer, H.-E. (Hrsg), „Konvergenz und Divergenz in der Europäischen Union – Empirische Befunde und wirtschaftspolitische Implikationen“, Baden-Baden: Nomos, S. 9-28

**Ottaviano, G. I. P.** (2003), „Regional Policy in the Global Economy: Insights from New Economic Geography“, in: Regional Studies, vol. 37.6-7 (2003), S. 665-673

**o. V.** (2004), „Die Erweiterung der EU – Etappen, Regelungen und Finanzen“, in: IW Trends, 1/2004, S. 1-9

**o. V.** (2003), „Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich“, in: IW Trends, 3/2003, S. 1-15

**Paqué, K. H.** (2003), „German Economic Reunification: A Case with General Lessons?“, in: Tumpel-Gugerell, G.; Mooslechner, P. (Hrsg.), „Economic Convergence and Divergence in Europe: Growth and Regional Development in an Enlarged European Union“, Cheltenham: Edward Elgar, S. 108-116

**Pausenberger, E.; Nöcker, R.** (2000), „Kooperative Formen der Auslandsmarktbearbeitung“, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 4/2000, S. 393-412

**Pausenberger, E.** (1994), „Alternative Internationalisierungsstrategien“, in: Pausenberger, E. (Hrsg.), „Internationalisierung von Unternehmen: Strategien und Probleme ihrer Umsetzung“, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, S. 1-30

**Pavlinek, P.** (2004), „Regional Development Implications of Foreign Direct Investment in Central Europe“, in: European Urban & Regional Studies, vol. 11.1 (2004), S. 47-70

**Pellegrin, J.** (2001), „The Political Economy of Competitiveness in an Enlarged Europe“, Basingstoke: Palgrave

**Pellegrin, J.** (1999), „German Production Networks in Central/Eastern Europe. Between Dependency and Globalization“, Discussion Paper FS I 99-304, Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung

**Pentecost, E. J.** (2002), „A Quarter of a Century of Real GDP and Growth Rate Convergence and Divergence in the EU“, in: Meeusen, W.; Villaverde, J. (Hrsg.), „Convergence Issues in the European Union“, Cheltenham: Edward Elgar, S. 23-39

**Pfaffermayr, M.** (1996), „Direktinvestitionen im Ausland. Die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf den Außenhandel“, Heidelberg: Physica

**Pfohl, H. C.; Large, R.; Ardelea, D.** (1996), „Internationale Geschäftsbeziehungen und Transformationskrise in Mittel- und Osteuropa“, in: Die Betriebswirtschaft, 3/1996, S. 185-202

**Philippe, M.; Ottaviano, G. I. P.** (2001), „Growth and Agglomeration“, in: International Economic Review, vol. 42.4 (2001), S. 947-968

**Picot, A.** (1982), „Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert“, in: Die Betriebswirtschaft, 2/1982, S. 267-284

**Pintarits, S.; Riedel, R.** (2001), „Sozioökonomische Entwicklung in den EU-Beitrittsländern Polen und Tschechien sowie deren Grenzregionen: Der Transformationsprozess und seine Perspektiven“, in: Riedel, J.; Untiedt, G., „EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen“, Teilprojekt D-2, Dresden: Ifo Institut für Wirtschaftsforschung, S. 21-83

**Piore, M. J.; Sabel, C. F.** (1989), „Das Ende der Massenproduktion“, Frankfurt am Main: Fischer

**Polanyi, M.** (1958), „Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy“, London: Routledge & Kegan Paul

**Porter, M. E.** (2003), „The Economic Performance of Regions“, in: Regional Studies, Vol. 36.6-7 (2003), S. 549-578

**Porter, M. E.** (2000), „Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy“, in: Economic Development Quarterly, vol. 14.1 (2000), S. 15-34

**Porter, M. E.** (1998a), „Clusters and the New Economics of Competition“, in: Harvard Business Review, vol. 76.6 (1998), S. 77-90

**Porter, M. E.** (1998b), „On Competition“, Boston: Harvard Business School

**Porter, M. E.** (1994), „The Competitive Advantage of Nations“, London: MacMillan

**Porter, M. E.** (1990), „The Competitive Advantage of Nations“, in: Harvard Business Review, vol. 68.2 (1990), S. 73-93

**Porter, M. E.** (1986), „Changing Patterns of International Competition“, in: California Management Review, vol. 28.2 (1986), S. 9-40

**Puga, D.** (2002), „European Regional Policies in Light of Recent Location Theories“, in: Journal of Economic Geography, vol. 2.4 (2002), S. 373-406

**Puga, D.** (1999), „The Rise and Fall of Regional Inequalities“, in: European Economic Review, vol. 43.2 (1999), S. 303-334

**Pyke, F.; Sengenberger, W.** (Hrsg.) (1992), „Industrial Districts and Local Economic Regeneration“, International Labour Organisation, Genf: International Institute for Labour Studies

**Ragnitz, J.** (2002), „EU-Osterweiterung: Auswirkungen auf die neuen Länder“, in: Wirtschaft im Wandel, 2/2002, S. 41-47

- Ragnitz, J. et al.** (2001), „Produktivitätsunterschiede und Konvergenz von Wirtschaftsräumen – Das Beispiel der neuen Länder“, Sonderheft 3/2001, Halle: Institut für Wirtschaftsforschung Halle
- Ragnitz, J.; Wöfl, A.** (2001), „Netzwerkaktivitäten und die Produktivitätslücke Ostdeutschlands: Die Rolle von Agglomerationsvorteilen“, in: *Wirtschaft im Wandel*, 13/2001, S. 315-319
- Rath, H.** (1992), „Grenzüberschreitende Kooperationen: Chancen auf dem EG-Binnenmarkt“, Wiesbaden: Deutscher Genossenschafts-Verlag
- Rath, H.** (1990), „Neue Formen der internationalen Unternehmenskooperation. Eine empirische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung ausgesuchter Industriezweige des Ruhrgebiets“, Hamburg: S+W Steuer- und Wirtschaftsverlag
- Ratti, R.** (1993), „Spatial and Economic Effects of Frontiers: Overview of Traditional and New Approaches and Theories of Border Area Development“, in: Ratti, R.; Reichman, S. (Hrsg.), „Theory and Practise of Transborder Cooperation“, Basel: Helbing und Lichtenhahn, S. 23-53
- Rebelo, S.** (1991), „Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth“, in: *Journal of Political Economy*, vol. 99.3 (1991), S. 500-521
- Riedel, J.; Untiedt, G.** (2001), „EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen“, Gesamtbericht, Ifo Dresden Studien 28/I, Dresden: Ifo Institut für Wirtschaftsforschung
- Rösch, A.** (2000), „Kreative Milieus als Faktoren der Regionalentwicklung“, in: *Raumforschung und Raumordnung*, 2-3/2000, S. 161-172
- Romer, P. M.** (1990), „Endogenous Technological Change“, in: *Journal of Political Economy*, vol. 98.5 (1990), S. 71-102
- Romer, P. M.** (1986), „Increasing Returns and Long-Run Growth“, in: *Journal of Political Economy*, vol. 94.5 (1986), S. 1002-1037
- Roos, M.** (2003), „Internationale Integration und die Neue Ökonomische Geographie“, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, vol. 4.1 (2003), S. 107-121
- Rosenfeld, M. T. W.; Kawka, R.** (2003), „Regionale Differenzierungen in Ostdeutschland: Die Wirtschaftslage ostdeutscher Kreise an der Grenze zu Niedersachsen“, in: *Wirtschaft im Wandel*, 1/2003, S. 27-33
- Rosenfeld, M. T. W.** (2001), „Wettbewerbsfähigkeit strukturschwacher Regionen in der EU im Vergleich zu ihren Nachbarregionen in den Beitrittsländern. Ein empirischer Vergleich von regionalen Standortbedingungen in Ostdeutschland, Polen und Tschechien“, in: *Informationen zur Raumentwicklung*, 11-12/2001, S. 779-778
- Roth, E.** (Hrsg), „Sozialwissenschaftliche Methoden: Lehr- und Handbuch für die Forschung und Praxis“, München: Oldenbourg
- Rumer, K.** (1998), „Erfolgsstrategien für mittelständische Unternehmen im internationalen Wettbewerb: Innovationen schneller umsetzen; flexibel das Auslandsgeschäft auf- und

ausbauen; Förderprogramme und Finanzierungsinstrumente nutzen“, Renningen-Malmsheim: expert

**Rumer, K.** (1994), „Internationale Kooperationen und Joint Ventures. Standortvorteile nutzen, neue Märkte und Technologien erschließen“, Wiesbaden: Gabler

**Ruttan, V. W.** (1998), “The New Growth Theory and Development Economies: A Survey”, in: *The Journal of Development Studies*, vol. 35.2 (1998), S. 1-26

**Sachwald, F.** (Hrsg.) (1994), „European Integration and Competitiveness. Acquisitions and Alliances in Industry“, Cheltenham: Edward Elgar

**Sächsischen Industrie- und Handelskammern, Die** (2005), “Ein Jahr EU-Erweiterung – Erste Bilanz der Unternehmen. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung in Sachsen sowie in grenznahen Regionen Polens und Tschechiens im Frühjahr 2005“, IHK Dresden, IHK zu Leipzig, IHK Südwestsachsen Chemnitz-Plauen-Zwickau

**Sächsisches Ministerium für Wirtschaft und Arbeit (SMWA)**, „Wirtschaft und Arbeit in Sachsen 2001. Entwicklung von Wirtschaft und Arbeitsmarkt. Zahlen und Fakten“, 2001

**Sala-i-Martin, X.** (1996), „The Classical Approach to Convergence Analysis“, in: *The Economic Journal*, vol. 106.437 (1996), S. 1019-1036

**Sander, B.; Schmidt, K. D.** (1998), „Wirtschaftliche Perspektiven von Grenzregionen. Ein internationaler Vergleich“, in: *Die Weltwirtschaft*, 4/1998, S. 443-461

**Scharr, F. et al.** (2001), „Grenzüberschreitende Unternehmensaktivitäten in der sächsisch-polnischen Grenzregion“, Ifo Dresden Studien 29/2001, Dresden: Ifo Institut für Wirtschaftsforschung

**Scheuplein, C.** (2002), „Identifizierung und Analyse von Produktionsclustern. Das Beispiel der Filmwirtschaft in Potsdam-Babelsberg“, in: *Raumforschung und Raumordnung*, 2/2002, S. 123-135

**Schmalholz, H.; Votteler, M.** (2004), “Perspektiven und Aktivitäten sächsischer, polnischer und tschechischer Unternehmen im Hinblick auf die EU-Osterweiterung – Ergebnisse einer Unternehmensbefragung“, in: *Ifo Dresden Bericht*, 2/2004, S. 5-15

**Schmalholz, H.** (2003), „Innovationsstandort Sachsen im nationalen und europäischen Vergleich“, in: *Ifo Dresden Bericht*, 5/2003, S. 46-57

**Schmidt, A.; Richter, W.** (1990), „Die Auswirkungen des EG-Binnenmarktes auf mittelständische Zulieferunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland“, Stuttgart: Pöschel, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 36 N.F., Bonn: Institut für Mittelstandsforschung

**Schmidt, K. D.** (1998), „Emerging East-West Collaborative Networks: An Appraisal“, Kiel Working Paper 882/1998, Kiel: Institut für Weltwirtschaft

**Schmidt, K. D.** (1996), “Small and Medium-Sized Enterprises in International Business”, in: *The Gdansk Institute for Market Economies*, “Integrating Small and Medium-Sized Enterprises in Transformation Countries into European Trade Flows and Cooperation Schemes”, Danzig: GIME, S. 13-45

- Schmidt-Seiwert, V.** (2001), „Regionale Wettbewerbsfähigkeit der Regionen der EU: Potenzielle Auswirkungen im Prozess der EU-Erweiterung“, in: Informationen zur Raumentwicklung, 11-12/2001, S. 789-797
- Schmutzler, A.** (1999), „The New Economic Geography“, in: Journal of Economic Surveys, vol. 13.4 (1999), S. 355-379
- Schoppe, S. et al.** (1995), „Moderne Theorie der Unternehmung“, München: Oldenbourg
- Schott, H.** (2001), „Export und Unternehmensgröße. Eine theoretische Analyse“, Frankfurt am Main: Lang
- Schumann, R.** (1999), „Direktinvestitionen und ihre Bedeutung für die Internationalisierung und Integration von Volkswirtschaften“, Frankfurt am Main: Lang
- Segerstrom, P. S.; Anant, T. C. A.; Dinopoulos, E.** (1990), „A Schumpeterian Model of the Product Life Cycle“, in: American Economic Review, vol. 80.5 (1990), S. 1077-1091
- Sell, A.** (2002), „Internationale Unternehmenskooperationen“, München: Oldenbourg
- Sell, A.** (1995), „Neue Perspektiven für internationale Unternehmenskooperationen“, Münster: Lit
- Sell, F. L.** (1998), „Wirtschaftliche Konvergenz in der wirtschaftstheoretischen Diskussion“, in: Fischer, B.; Straubhaar, T. (Hrsg.), „Ökonomische Konvergenz in Theorie und Praxis“, Baden-Baden: Nomos, S. 34-48
- Semlinger, K.** (1998), „Innovationsnetzwerke“, Eschborn: Rationalisierungs-Kuratorium der Deutschen Wirtschaft
- Siebert, H.** (1994), „Außenwirtschaft“, Stuttgart: G. Fischer
- Siebert, H.** (1991), „Ökonomische Analyse von Unternehmensnetzwerken“, in: o. V., Managementforschung 1, Berlin: de Gruyter, S. 291-311
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen**, „Außenhandel des Freistaates Sachsen“, Statistische Berichte für die Jahre 2001-2005 (III. Quartal)
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen** (2005), „Statistisches Jahrbuch Sachsen 2005“
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen** (2004), „Statistische Berichte Nr. AVI 5 – hj 1/04“
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen** (2004), „Statistische Berichte Nr. D II 1 – j/03“
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen** (2004), „Statistische Berichte Nr. P I 1 – j/03“
- Staudt, E. et al.** (1995), „Kooperation als Erfolgsfaktor ostdeutscher Unternehmen. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung zur Kooperationslandschaft in Ostdeutschland“, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 11/1995, S. 1209-1230

- Sternberg, R.; Kiese, M.; Schätzl, L.** (2004), „Clusteransätze in der regionalen Wirtschaftsförderung“, in: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, 3-4/2004, S. 164-181
- Sternberg, R.** (1996), „Regional Growth Theories and High-Tech Regions“, in: International Journal of Urban and Regional Research, vol. 20.3 (1996), S. 518-538
- Stiller, S.** (2000), „Raumdifferenzierende Effekte. Aussagen der Neuen Ökonomischen Geographie“, in: WiSt, Das Wirtschaftsstudium, 10/2000, S. 575-578
- Stirböck, C.** (2004), „EU-Integration und regionale Spezialisierung. Eine empirische Analyse sektoraler Investitionsmuster“, Baden-Baden: Nomos
- Sydow, J.** (2002), „Strategische Netzwerke. Evolution und Organisation“, Wiesbaden: Gabler
- Telljohann, V.** (1994), „Die italienische Debatte um Industriedistrikte – Das Beispiel der Emilia Romana“, in: Krumbein, W. (Hrsg.), „Ökonomische und Politische Netzwerke in der Region“, Münster: Lit, S. 45-75
- van Houtum, H. J.** (1998), „The Development of Cross-Border Economic Relation: A Theoretical and Empirical Study of the Influence of the State Border on the Development of Border Economic Relations between Firms in Border Regions of the Netherlands and Belgium“, Dissertation, Tilburg: Center for Economic Research
- Venables, A. J.** (1996), „Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries“, in: International Economic Review, vol. 37.2 (1996), S. 341-359
- Vernon, R.** (1966), „International Investment and International Trade in the Product Cycle“, in: Quarterly Journal of Economics, vol. 80 (1966), S. 190-207
- Vincentz, V.; Knogler, M.** (2003), „Szenarien der mittelfristigen Konvergenz der EU-Beitrittsländer Polen, Slowakische Republik und Ungarn“, Working Paper 244/2003, München: Osteuropa-Institut München
- Wagner, J.** (1995), „Exports, Firm Size and Firm Dynamics“, in: Small Business Economics, vol. 7.1 (1995), S. 29-39
- Wagner, H.** (1993), „Wachstum und Entwicklung: Theorie der Entwicklungspolitik“, München: Oldenbourg
- Wegner, M.** (1993), „Die Neuen Bundesländer in der EG“, Baden-Baden: Nomos
- Weiß, J. P.; Brenke, K.** (1998), „Strukturanalyse der sächsischen Industrie. Spezialisierungsprofil, Wettbewerbsfähigkeit und Entwicklungsperspektiven, insbesondere im Exportbereich“, Studien Heft 11, Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit
- Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW) et al.** (2000), „Intensification of East-West Relations in the Process of EU Enlargement: The Case of Austria/Slovenia“, Joint Report, Wien: Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche
- Williamson, J. G.** (1965), „Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of the Patterns“, in: Economic Development and Cultural Change, vol. 13.4.2 (1965), S. 3-84

**Williamson, O. E.** (1991), "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives", in: Administrative Science Quarterly, vol. 36.2 (1991), S. 269-296

**Williamson, O. E.** (1985), "The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting", New York: Free Press

**Williamson, O. E.** (1981), "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes", in: Journal of Economic Literature, vol. 19.4 (1981), S. 1537-1568

**Zanger, C.; Ebert, M.** (1997), „Erfolgsfaktoren von Kooperationen bei sächsischen kleinen und mittleren Unternehmen des produzierenden Gewerbes – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung“, Wirtschaftswissenschaftliches Diskussionspapier 12/1997, Technische Universität Chemnitz

**Zeman, K.; Rodová, V.; Souček, Z.** (1999), "Competitiveness in East-Central Europe", in: Myant, M. (Hrsg.), "Industrial Competitiveness in East-Central Europe", Cheltenham: Edward Elgar, S. 29-51

**Zschiedrich, H.** (2003), „Regionale Cluster – Anziehungspunkt für ausländische Direktinvestitionen in Mitteleuropa“, in: Osteuropa-Wirtschaft, 4/2003, S. 333-349

**Zschiedrich, H.** (1999), „Ost-West-Unternehmenskooperationen als Lerninstrument im Transformationsprozess“, in: Schwaninger, M. (Hrsg.), „Intelligente Organisationen. Konzepte für turbulente Zeiten auf der Grundlage von Systemtheorie und Kybernetik, wissenschaftliche Jahrestagung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialkybernetik vom 2. - 4. Oktober 1997 in St. Gallen, Schweiz“, Berlin: Duncker & Humblot, S. 47-52

**Zschiedrich, H.** (1994), „Vom Absatzmarkt zum Kooperationspartner – Überlegung zur weiteren Vertiefung der internationalen Kooperation mit den Wirtschaften in den Reformstaaten Mittel- und Osteuropas (RMO)“, in: Osteuropa-Wirtschaft, 4/1994, S. 251-268

## VERZEICHNIS DER VERWENDETEN INTERNETSEITEN

*Letzter Zugriff jeweils am 09.06.2006*

<http://www.crossborderdatabase.de>

<http://www.czechinvest.org>

<http://www.czso.cz>

<http://preparity.wsr.ac.at>

<http://www.statistik.sachsen.de>



**Tab. A.1: Korrelationen der allgemeinen Problemnennungen (Pearson<sup>a</sup>) in der Stichprobe Südwestsachsen**

<i>Pearson</i>	<i>Konkurrenzdruck tschechischer Firmen</i>	<i>Konkurrenzdruck durch Firmen aus anderen MOEL</i>	<i>Zu kleine Betriebsgröße</i>	<i>Angebotsdefizite</i>	<i>Vermarktungsdefizite</i>	<i>Defizite bei Forschung und Entwicklung</i>	<i>Zugang zu überregionalen Märkten</i>	<i>Kostenstrukturen</i>	<i>Bedarf nach Verlagerung lohnkostenintensiver Leistungen</i>	<i>Mangel an qualifizierten Arbeitskräften</i>	<i>Defizite in technischer Ausstattung</i>	<i>Finanzierungsprobleme</i>
<i>Konkurrenzdruck tschechischer Firmen</i>		0,658**	0,145**	0,224**	0,144**	0,251**	0,174**	0,191**	0,308**	0,110*	0,198**	0,164**
<i>Konkurrenzdruck durch Firmen aus anderen MOEL</i>			0,121**	0,245**	0,186**	0,281**	0,173**	0,244**	0,373**	0,119**	0,222**	0,187**
<i>Zu kleine Betriebsgröße</i>				0,370**	0,379**	0,293**	0,328**	0,162**	0,201**	0,214**	0,343**	0,285**
<i>Angebotsdefizite</i>					0,500**	0,509**	0,250**	0,337**	0,263**	0,211**	0,422**	0,330**
<i>Vermarktungsdefizite</i>						0,489**	0,449**	0,302**	0,171**	0,224**	0,380**	0,405**
<i>Defizite bei Forschung und Entwicklung</i>							0,377**	0,330**	0,252**	0,211**	0,358**	0,269**
<i>Zugang zu überregionalen Märkten</i>								0,293**	0,232**	0,142**	0,200**	0,313**
<i>Kostenstrukturen</i>									0,452**	0,301**	0,344**	0,388**
<i>Bedarf nach Verlagerung lohnkostenintensiver Leistungen</i>										0,254**	0,227**	0,254**
<i>Mangel an qualifizierten Arbeitskräften</i>											0,325**	0,236**
<i>Defizite in technischer Ausstattung</i>												0,455**
<i>Finanzierungsprobleme</i>												

<sup>a</sup> zweiseitiges Signifikanzniveau: \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. A.2: Korrelationen der Auswirkungen des EU-Beitritts Tschechiens (Pearson<sup>a</sup>) in der Stichprobe Nordböhmen**

<i>Pearson</i>	<i>Stärkerer Preis- und Konkurrenzdruck</i>	<i>Stärkerer Rationalisierungsdruck</i>	<i>Höhere Kaufkraft in der Region</i>	<i>Geringere Transportkosten in die Nachbarstaaten</i>	<i>Bessere Verfügbarkeit von Arbeitskräften in der Region</i>	<i>Bessere Absatzmöglichkeiten</i>	<i>Bessere Finanzierungsbedingungen</i>	<i>Bessere Bedingungen für die Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen</i>
<i>Stärkerer Preis- und Konkurrenzdruck</i>		0,610**	0,373**	0,278**	0,321**	0,394**	0,296**	0,376**
<i>Stärkerer Rationalisierungsdruck</i>			0,301**	0,287**	0,392**	0,406**	0,309**	0,430**
<i>Höhere Kaufkraft in der Region</i>				0,337**	0,454**	0,424**	0,505**	0,224**
<i>Geringere Transportkosten in die Nachbarstaaten</i>					0,470**	0,443**	0,443**	0,389**
<i>Bessere Verfügbarkeit von Arbeitskräften in der Region</i>						0,311**	0,517**	0,216**
<i>Bessere Absatzmöglichkeiten</i>							0,636**	0,641**
<i>Bessere Finanzierungsbedingungen</i>								0,433**
<i>Bessere Bedingungen für die Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen</i>								

<sup>a</sup> zweiseitiges Signifikanzniveau: \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. A.3: Korrelationen der Motivnennungen (Pearson<sup>a</sup>) in der Stichprobe Südwestsachsen**

<i>Pearson</i>	<i>Marktzugang/Markterschließung</i>	<i>Anforderung von Finalproduzenten/Kunden</i>	<i>Reaktion auf Strategien von Konkurrenten</i>	<i>Ressourcenerschließung/-sicherung</i>	<i>Angebotsseitige Verbesserungen</i>	<i>Kostensenkung durch Lohnveredelung</i>	<i>Suche nach Kooperationspartnern</i>	<i>Fehlende Inlandsnachfrage</i>	<i>Wissens-transfer, gemeinsame Forschung und Entwicklung</i>	<i>Zugang zu öffentlichen Aufträgen</i>
<i>Marktzugang/Markterschließung</i>		0,424**	0,330**	0,125	0,258*	-0,037	0,470**	0,530**	0,404**	0,425**
<i>Anforderung von Finalproduzenten/Kunden</i>			0,343**	0,160	0,162	-0,043	0,010	0,255*	0,049	0,260*
<i>Reaktion auf Strategien von Konkurrenten</i>				0,290**	0,398**	0,388**	0,166	0,218*	0,230*	0,303**
<i>Ressourcenerschließung/-sicherung</i>					0,466**	0,182	0,129	0,160	0,286**	0,108
<i>Angebotsseitige Verbesserungen</i>						0,116	0,106	0,144	0,324**	0,048
<i>Kostensenkung durch Lohnveredelung</i>							0,157	0,108	0,210	0,120
<i>Suche nach Kooperationspartnern</i>								0,446**	0,555**	0,441**
<i>Fehlende Inlandsnachfrage</i>									0,519**	0,541**
<i>Wissens-transfer, gemeinsame Forschung und Entwicklung</i>										0,659**
<i>Zugang zu öffentlichen Aufträgen</i>										

<sup>a</sup> zweiseitiges Signifikanzniveau: \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. A.4: Korrelationen der Motivnennungen (Pearson<sup>a</sup>) in der Stichprobe Nordböhmen**

<i>Pearson</i>	<i>Marktzugang/ Markt- erschließung</i>	<i>Anforderung von Final- produzenten/ Kunden</i>	<i>Reaktion auf Strategien von Konkurrenten</i>	<i>Ressourcen- erschließung/ -sicherung</i>	<i>Angebots- seitige Verbes- serungen</i>	<i>Suche nach Koopera- tionspartnern</i>	<i>Fehlende Inlands- nachfrage</i>	<i>Wissens- transfer, gemeinsame Forschung und Entwicklung</i>	<i>Zugang zu öffentlichen Aufträgen</i>
<i>Marktzugang/Markt- erschließung</i>		0,559**	0,321**	0,040	0,386**	0,431**	0,210*	0,114	0,239*
<i>Anforderung von Final- produzenten/Kunden</i>			0,624**	0,314**	0,608**	0,543**	0,440**	0,300**	0,274*
<i>Reaktion auf Strategien von Konkurrenten</i>				0,362**	0,527**	0,517**	0,263*	0,393**	0,371**
<i>Ressourcenerschließung/ -sicherung</i>					0,249*	0,073	0,174	0,129	0,053
<i>Angebotsseitige Verbesserungen</i>						0,510**	0,279*	0,290*	0,343**
<i>Suche nach Kooperationspartnern</i>							0,431**	0,292**	0,519**
<i>Fehlende Inlandnachfrage</i>								0,252*	0,231*
<i>Wissenstransfer, gemeinsame Forschung und Entwicklung</i>									0,370**
<i>Zugang zu öffentlichen Aufträgen</i>									

<sup>a</sup> zweiseitiges Signifikanzniveau: \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. A.5: Korrelationen (Kendall-Tau-b<sup>a</sup>) der Prädiktoren in der Stichprobe Südwestsachsen**

Kendall-Tau-b	Mitarbeiterzahl 2003	Eigenständigkeit	Branche	Problemfaktor 3	Exporte nach Tschechien	Kooperationserfahrung
Mitarbeiterzahl 2003		0,304**	-0,274**	0,138**	0,170**	0,145**
Eigenständigkeit			-0,132**	0,100**	0,081*	0,090*
Branche				-0,174**	-0,133**	-0,103**
Problemfaktor 3					0,054	0,055
Exporte nach Tschechien						0,284**
Kooperationserfahrung						

<sup>a</sup> zweiseitiges Signifikanzniveau: \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. A.6: Korrelationen (Kendall-Tau-b<sup>a</sup>) der Prädiktoren in der Stichprobe Nordböhmen (1. und 2. Modell)**

Kendall-Tau-b	Mitarbeiterzahl 2004	Eigenständigkeit	Branche	Auswirkungs-Faktor 2	Auswirkungs-Faktor 3	Exporte nach Sachsen	Exporte nach Westdeutschland	Kooperationserfahrung
Mitarbeiterzahl 2004		0,374**	0,263**	0,064	0,143**	0,106	0,317**	0,084
Eigenständigkeit			0,133*	0,052	0,042	0,074	0,154*	0,071
Branche				0,257**	0,107*	0,303**	0,494**	0,236**
Auswirkungs-Faktor 2					0,045	0,211**	0,258**	0,196**
Auswirkungs-Faktor 3						-0,023	0,107*	0,123*
Exporte nach Sachsen							0,298**	0,044
Exporte nach Westdeutschland								0,147**
Kooperationserfahrung								

<sup>a</sup> zweiseitiges Signifikanzniveau: \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. A.7: Korrelationen der Erfolgsindikatoren (Pearson<sup>a</sup>) in beiden Stichproben (Nordböhmen: kursiv)**

<i>Pearson</i>	<i>Ertragssteigerung</i>	<i>Kostenreduzierung</i>	<i>Innovationen: Entwicklung neuer Produkte oder Verfahren</i>	<i>Flexibilitätsverbesserungen</i>	<i>Risikominderung</i>	<i>Mitarbeiterqualifizierung</i>	<i>Informations- bzw. Know-how-Gewinnung</i>	<i>Verbesserte Kapazitätsnutzung</i>
<i>Ertragssteigerung</i>		0,447** 0,482**	0,210 0,289*	0,265* 0,276*	0,339** 0,306*	0,209 0,279*	0,110 0,294*	0,256* 0,320**
<i>Kostenreduzierung</i>			0,308** 0,419**	0,397** 0,429**	0,371** 0,542**	0,177 0,484**	0,040 0,181	0,273* 0,317*
<i>Innovationen: Entwicklung neuer Produkte oder Verfahren</i>				0,425** 0,666**	0,325** 0,524**	0,512** 0,599**	0,595** 0,495**	0,272* 0,580**
<i>Flexibilitätsverbesserungen</i>					0,503** 0,711**	0,445** 0,552**	0,317** 0,519**	0,412** 0,505**
<i>Risikominderung</i>						0,342** 0,498**	0,369** 0,420**	0,303* 0,507**
<i>Mitarbeiterqualifizierung</i>							0,595** 0,670**	0,466** 0,575**
<i>Informations- bzw. Know-how-Gewinnung</i>								0,336** 0,416**
<i>Verbesserte Kapazitätsnutzung</i>								

<sup>a</sup> zweiseitiges Signifikanzniveau: \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. A.8: Mittelwertvergleich (T-Tests) Erfolgsfaktoren Südwestsachsen (I)**

	Exporte nach Tschechien		Importe aus Tschechien	
	Ja	Nein	Ja	Nein
Erfolgsfaktor 1 (mittelbarer Erfolg)	0,25 (N = 71)	-0,19 (N = 94)	-0,20 (N = 64)	0,17 (N = 80)
Erfolgsfaktor 2 (unmittelbarer Erfolg)	-0,13 (N = 71)	0,10 (N = 94)	0,45 (N = 64)	-0,37 (N = 80)
	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>
	T-Wert: -2,696**	T-Wert: 1,457 (n. sign.)	T-Wert: 2,077*	T-Wert: -4,793***
	df: 111,555	df: 163	df: 123,072	df: 121,061

	Betroffener Funktionsbereich: Beschaffung		Betroffener Funktionsbereich: Produktion	
	Ja	Nein	Ja	Nein
Erfolgsfaktor 1 (mittelbarer Erfolg)	-0,29 (N = 51)	0,10 (N = 85)	0,04 (N = 60)	-0,08 (N = 76)
Erfolgsfaktor 2 (unmittelbarer Erfolg)	0,08 (N = 51)	0,02 (N = 85)	0,43 (N = 60)	-0,26 (N = 75)
	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>
	T-Wert: 1,703 (n. sign.)	T-Wert: -0,290 (n. sign.)	T-Wert: -0,659 (n. sign.)	T-Wert: -3,980***
	df: 134	df: 134	df: 134	df: 123,480

	Betroffener Funktionsbereich: Forschung/Entwicklung		Betroffener Funktionsbereich: Vertrieb/Service	
	Ja	Nein	Ja	Nein
Erfolgsfaktor 1 (mittelbarer Erfolg)	1,09 (N = 14)	-0,15 (N = 122)	0,08 (N = 58)	-0,10 (N = 78)
Erfolgsfaktor 2 (unmittelbarer Erfolg)	-0,37 (N = 14)	0,09 (N = 122)	-0,23 (N = 58)	0,25 (N = 78)
	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>
	T-Wert: -4,685***	T-Wert: 1,553 (n. sign.)	T-Wert: -0,977 (n. sign.)	T-Wert: 2,733**
	df: 16,992	df: 134	df: 134	df: 132,592

zweiseitiges Signifikanzniveau: \*\*\* p<0,001; \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. A.9: Mittelwertvergleich (T-Test) Erfolgsfaktoren Südwestsachsen (II)**

	Kapitalbeteiligung an tschechischem Unternehmen		Institutionelle Unterstützung		Langfristigkeit	
	Ja	Nein	Ja	Nein	Langfristig: > 3 Jahre	Kurzfristig: <= 3 Jahre
Erfolgsfaktor 1 (mittelbarer Erfolg)	-0,13 (N = 13)	0,01 (N = 134)	-0,06 (N = 66)	0,07 (N = 69)	0,01 (N = 84)	-0,02 (N = 56)
Erfolgsfaktor 2 (unmittelbarer Erfolg)	0,51 (N = 13)	-0,05 (N = 134)	-0,11 (N = 66)	0,06 (N = 69)	0,12 (N = 84)	-0,17 (N = 56)
	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>
	T-Wert: 0,461 (n. sign.)	T-Wert: -1,828 (n. sign.)	T-Wert: 0,675 (n. sign.)	T-Wert: 0,952 (n. sign.)	T-Wert: -0,206 (n. sign.)	T-Wert: -1,519 (n. sign.)
	df: 145	df: 145	df: 133	df: 133	df: 138	df: 138

	Motivfaktor 1: Marktmotiv (Eigeninitiative)		Motivfaktor 2: Kostenmotiv		Motivfaktor 3: Marktmotiv (externer Reaktionsdruck)	
	Hohe Bedeutung	Geringe Bedeutung	Hohe Bedeutung	Geringe Bedeutung	Hohe Bedeutung	Geringe Bedeutung
Erfolgsfaktor 1 (mittelbarer Erfolg)	0,18 (N = 93)	-0,23 (N = 72)	0,06 (N = 87)	-0,07 (N = 78)	0,05 (N = 87)	-0,05 (N = 78)
Erfolgsfaktor 2 (unmittelbarer Erfolg)	-0,09 (N = 93)	0,12 (N = 72)	0,18 (N = 87)	-0,20 (N = 78)	-0,13 (N = 87)	0,14 (N = 78)
	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>
	T-Wert: 2,621*	T-Wert: -1,399 (n. sign.)	T-Wert: 0,814 (n. sign.)	T-Wert: 2,517*	T-Wert: 0,666 (n. sign.)	T-Wert: -1,728 (n. sign.)
	df: 134,379	df: 163	df: 163	df: 163	df: 163	df: 163

zweiseitiges Signifikanzniveau: \*\*\* p<0,001; \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen



**Tab. A.10: Mittelwertvergleich (T-Tests) Erfolgsfaktoren Nordböhmen (I)**

	Exporte nach Sachsen		Importe aus Sachsen		Exporte nach Westdeutschland	
	Ja	Nein	Ja	Nein	Ja	Nein
Erfolgsfaktor 1 (mittelbarer Erfolg)	0,06 (N = 33)	-0,04 (N = 74)	-0,37 (N = 22)	0,09 (N = 85)	0,09 (N = 56)	-0,12 (N = 51)
Erfolgsfaktor 2 (unmittelbarer Erfolg)	-0,10 (N = 33)	0,07 (N = 74)	0,10 (N = 22)	-0,00 (N = 85)	0,24 (N = 56)	-0,22 (N = 51)
	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>
	T-Wert: -0,487 (n. sign.)	T-Wert: 0,866 (n. sign.)	T-Wert: 1,930 (n. sign.)	T-Wert: -0,429 (n. sign.)	T-Wert: -1,086 (n. sign.)	T-Wert: -2,467*
	df: 105	df: 105	df: 105	df: 105	df: 105	df: 102,985

	Importe aus Westdeutschland		Exporte nach Ostdeutschland		Importe aus Ostdeutschland	
	Ja	Nein	Hohe Bedeutung	Geringe Bedeutung	Hohe Bedeutung	Geringe Bedeutung
Erfolgsfaktor 1 (mittelbarer Erfolg)	0,17 (N = 47)	-0,14 (N = 60)	-0,17 (N = 14)	0,02 (N = 93)	0,19 (N = 15)	-0,04 (N = 92)
Erfolgsfaktor 2 (unmittelbarer Erfolg)	0,14 (N = 47)	-0,07 (N = 60)	0,00 (N = 14)	0,02 (N = 93)	0,07 (N = 15)	0,01 (N = 92)
	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>
	T-Wert: -1,605 (n. sign.)	T-Wert: -1,114 (n. sign.)	T-Wert: 0,641 (n. sign.)	T-Wert: 0,077 (n. sign.)	T-Wert: -0,840 (n. sign.)	T-Wert: -0,231 (n. sign.)
	df: 105	df: 105	df: 105	df: 105	df: 105	df: 105

zweiseitiges Signifikanzniveau: \*\*\* p<0,001; \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. A.11: Mittelwertvergleich (T-Tests) Erfolgsfaktoren Nordböhmen (II)**

	Betroffener Funktionsbereich: Beschaffung		Betroffener Funktionsbereich: Produktion		Betroffener Funktionsbereich: Forschung/Entwicklung	
	Ja	Nein	Ja	Nein	Ja	Nein
Erfolgsfaktor 1 (mittelbarer Erfolg)	-0,16 (N = 37)	0,08 (N = 58)	0,20 (N = 45)	-0,19 (N = 51)	0,46 (N = 10)	-0,06 (N = 86)
Erfolgsfaktor 2 (unmittelbarer Erfolg)	0,09 (N = 37)	-0,01 (N = 58)	0,12 (N = 45)	-0,05 (N = 51)	-0,02 (N = 10)	0,03 (N = 86)
	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>
	T-Wert: 1,114 (n. sign.)	T-Wert: -0,480 (n. sign.)	T-Wert: -1,867 (n. sign.)	T-Wert: -0,770 (n. sign.)	T-Wert: -1,533 (n. sign.)	T-Wert: 0,161 (n. sign.)
	df: 93	df: 93	df: 94	df: 94	df: 94	df: 94

	Betroffener Funktionsbereich: Vertrieb/Service	
	Ja	Nein
Erfolgsfaktor 1 (mittelbarer Erfolg)	0,04 (N = 49)	-0,06 (N = 47)
Erfolgsfaktor 2 (unmittelbarer Erfolg)	0,16 (N = 49)	-0,10 (N = 47)
	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>
	T-Wert: -0,478 (n. sign.)	T-Wert: -1,228 (n. sign.)
	df: 94	df: 94

zweiseitiges Signifikanzniveau: \*\*\* p<0,001; \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

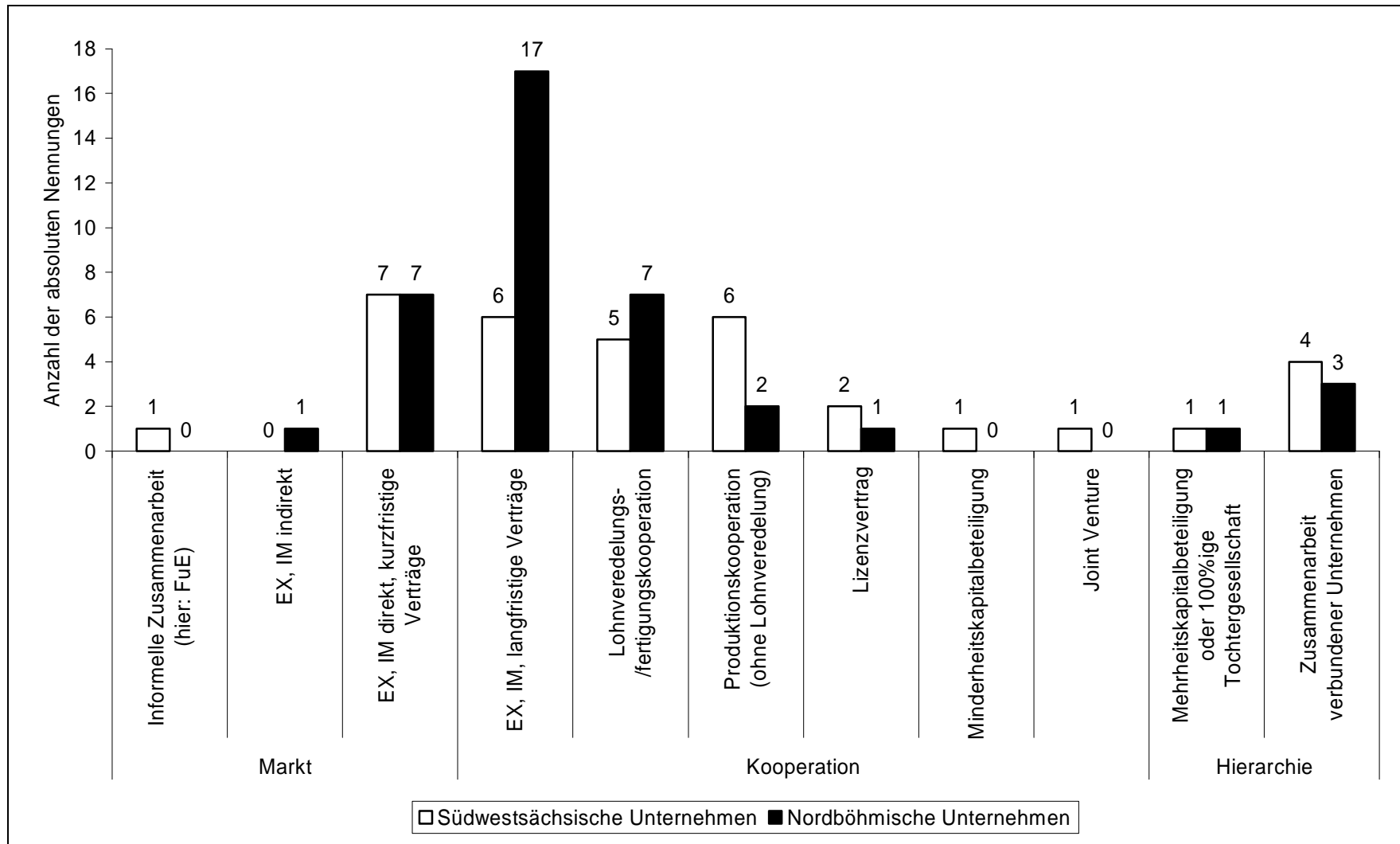
**Tab. A.12: Mittelwertvergleich (T-Tests) Erfolgsfaktoren Nordböhmen (III)**

	Motivfaktor 1: Marktmotiv		Motivfaktor 2: Spezifisches, FuE-bezogenes Motiv		Motivfaktor 3: Ressourcennotiv	
	Hohe Bedeutung	Geringe Bedeutung	Hohe Bedeutung	Geringe Bedeutung	Hohe Bedeutung	Geringe Bedeutung
Erfolgsfaktor 1 (mittelbarer Erfolg)	0,12 (N = 59)	-0,15 (N = 50)	0,41 (N = 45)	-0,29 (N = 64)	0,08 (N = 57)	-0,09 (N = 52)
Erfolgsfaktor 2 (unmittelbarer Erfolg)	0,13 (N = 59)	-0,16 (N = 50)	-0,18 (N = 45)	0,12 (N = 64)	0,03 (N = 57)	-0,03 (N = 52)
	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>
	T-Wert: 1,415 (n. sign.)	T-Wert: 1,532 (n. sign.)	T-Wert: 3,978***	T-Wert: -1,562 (n. sign.)	T-Wert: 0,893 (n. sign.)	T-Wert: 0,334 (n. sign.)
	df: 107	df: 107	df: 103,319	df: 107	df: 107	df: 107

	Kapitalbeteiligung an deutschen Unternehmen		Institutionelle Unterstützung		Langfristigkeit	
	Ja	Nein	Ja	Nein	Langfristig > 3 Jahre	Kurzfristig <= 3 Jahre
Erfolgsfaktor 1 (mittelbarer Erfolg)	0,00 (N = 7)	0,00 (N=92)	-0,05 (N = 25)	0,05 (N = 67)	-0,03 (N = 60)	-0,02 (N = 36)
Erfolgsfaktor 2 (unmittelbarer Erfolg)	0,56 (N = 7)	-0,04 (N = 92)	-0,19 (N = 25)	0,06 (N = 67)	-0,06 (N = 60)	0,11 (N = 36)
	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>	<i>Erfolgsfaktor 1</i>	<i>Erfolgsfaktor 2</i>
	T-Wert: -0,003 (n. sign.)	T-Wert: -1,484 (n. sign.)	T-Wert: 0,397 (n. sign.)	T-Wert: 1,012 (n. sign.)	T-Wert: 0,014 (n. sign.)	T-Wert: 0,773 (n. sign.)
	df: 97	df: 97	df: 90	df: 90	df: 94	df: 94

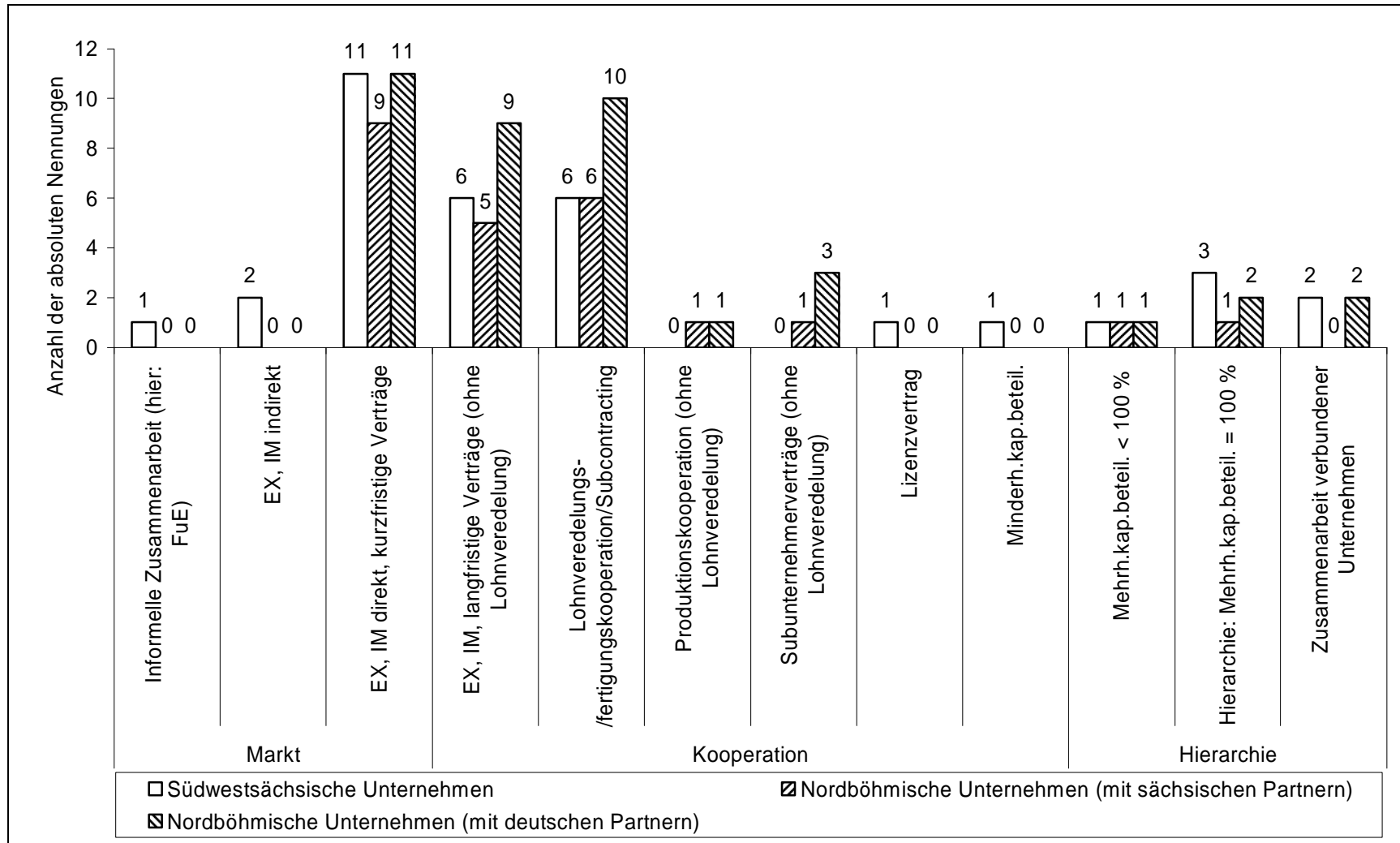
zweiseitiges Signifikanzniveau: \*\*\* p<0,001; \*\* p<0,01; \* p<0,05; Quelle: eigene Berechnungen

Abb. A.1: Verflechtungen der Firmen außerhalb der Untersuchungsregion (Fallstudien-Sample)



Mehrfachnennungen möglich; EX: Exporte; IM: Importe; Quelle: eigene Berechnungen

**Abb. A.2: Koordinationsformen der Geschäftsbeziehungen südwestsächsischer und nordböhmischer Unternehmen bei den betrachteten Auslandsaktivitäten (Fallstudien-Sample)**



Mehrfachnennungen möglich; EX = Exporte; IM = Importe; Quelle: eigene Berechnungen

**Tab. A.13: Nomenklatur der Klassifikation der Wirtschaftszweige in der Europäischen Union (NACE Rev. 1.1 bzw. WZ-2003)**

<b>A</b>	Land- und Forstwirtschaft
<b>B</b>	Fischerei und Fischzucht
<b>C</b>	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden
<b>D</b>	Verarbeitendes Gewerbe
<i>DA</i>	<i>Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung</i>
<i>DB</i>	<i>Textil- und Bekleidungsgewerbe</i>
<i>DC</i>	<i>Ledergewerbe</i>
<i>DE</i>	<i>Papier-, Verlags- und Druckgewerbe</i>
<i>DF</i>	<i>Kokerei, Mineralölverarbeitung, Herstellung und Verarbeitung von Brutstoffen</i>
<i>DG</i>	<i>Herstellung von chemischen Erzeugnissen</i>
<i>DH</i>	<i>Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren</i>
<i>DI</i>	<i>Glasgewerbe, Herstellung von Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden</i>
<i>DJ</i>	<i>Metallerzeugung und –bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen</i>
<i>DK</i>	<i>Maschinenbau</i>
<i>DL</i>	<i>Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und – einrichtungen; Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik</i>
<i>DM</i>	<i>Fahrzeugbau</i>
<i>DN</i>	<i>Herstellung von Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten, Spielwaren und sonstigen Erzeugnissen; Recycling</i>
<b>E</b>	Energie- und Wasserversorgung
<b>F</b>	Baugewerbe
<b>G</b>	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern
<b>H</b>	Gastgewerbe
<b>I</b>	Verkehr und Nachrichtenübermittlung
<b>J</b>	Kredit- und Versicherungsgewerbe
<b>K</b>	Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen, anderweitig nicht genannt
<b>L</b>	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung
<b>M</b>	Erziehung und Unterricht
<b>N</b>	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen
<b>O</b>	Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen
<b>P</b>	Private Haushalte mit Haushaltspersonal

Quellen: <http://europa.eu.int/comm/eurostat>, <http://www.destatis.de>, <http://www.czso.cz>

**Teil 1: Fragen zum Unternehmen**

1. Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?

GmbH  AG  OHG  KG

KGaA  Sonstige, und zwar:

\_\_\_\_\_

2. Wie ist Ihr Unternehmen in bezug auf seine rechtliche/wirtschaftliche Selbständigkeit zu charakterisieren?

Eigenständiges (konzernunabhängiges) Unternehmen

Tochter eines deutschen Unternehmens/Konzerns bzw. einer deutschen Unternehmensgruppe/Holding

Tochter eines ausländischen Unternehmens/Konzerns bzw. einer ausländischen Unternehmensgruppe/Holding

3. Welcher Kammer ist Ihr Unternehmen zuzuordnen?

Industrie- und Handelskammer  Handwerkskammer

4. Zu welcher Branche gehört Ihr Unternehmen schwerpunktmäßig?

Verarbeitendes Gewerbe:

- Metallverarbeitung bzw. Maschinenbau

- Textil- bzw. Bekleidungsindustrie

- Andere Branche, und zwar:

\_\_\_\_\_

Baugewerbe

Großhandel

Einzelhandel

produktionsnahe Dienstleistungen

personenbezogene Dienstleistungen

Landwirtschaft

Sonstige Branche, und zwar:

\_\_\_\_\_

5. Wie viele Mitarbeiter beschäftigt Ihr Unternehmen im Jahresdurchschnitt?

< 10  10-50  51-100  101-250

251-500  > 500  > 1.000

6. Wie hoch ist Ihre Eigenkapitalquote (Eigenkapital im Verhältnis zur Bilanzsumme in Prozent) gegenwärtig?

< 10 %  10 - 20 %  21 - 30 %

31 - 50 %  > 50 %

7. Wie hoch sind Ihre Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Prozent des Umsatzes gegenwärtig?

0 %  < 1 %  1 - 3 %

3,1 - 5 %  > 5 %

8. Mit welchen Problemen ist Ihr Unternehmen gegenwärtig konfrontiert? [Mehrfachnennungen möglich]

(1=vollkommen unwichtig ® 5=sehr wichtig)

1 2 3 4 5

Konkurrenzdruck durch tschechische Unternehmen

Konkurrenzdruck durch Unternehmen aus anderen Staaten Mittel- und Osteuropas

Zu kleine Betriebsgröße

Defizite bei den angebotenen Produkten, z. B. der Angebotstiefe, der Spezialisierung oder Qualität der Produkte

Defizite bei der Vermarktung

Defizite bei der Entwicklung neuer Produkte

Schwieriger Zugang zu überregionalen Märkten

Verbesserungsbedarf bei den Kostenstrukturen

Bedarf nach Verlagerung lohnkostenintensiver Leistungen

Mangel an qualifizierten Arbeitskräften

Defizite in der technischen Ausstattung

Finanzierungsschwierigkeiten

Sonstige, und zwar:

\_\_\_\_\_

Keiner der genannten Punkte trifft zu.

9. Wie hoch war der Umsatz Ihres Unternehmens (in Mio. Euro) im vergangenen Jahr?

< 1 Mio. €  1 - 5 Mio. €  > 5 Mio. €

10. Wie entwickelte sich der Umsatz Ihres Unternehmens in den vergangenen Jahren im Durchschnitt?

(1=stark sinkend ® 5=stark steigend)

1  2  3  4  5

**FRAGEBOGEN SÜDWESTSACHSEN**

11. Welche Anteile des Umsatzes am Inlandsumsatz (1) und am Auslandsumsatz (2) erzielte Ihr Unternehmen im vergangenen Jahr in folgenden Absatzregionen [ca. in %]?

(1)

Sachsen \_\_\_\_\_  
 Andere neue Bundesländer \_\_\_\_\_  
 Alte Bundesländer \_\_\_\_\_  
 INSGESAMT = 100 %

(2)

EU-Ausland \_\_\_\_\_  
 Tschechische Republik \_\_\_\_\_  
 Polen \_\_\_\_\_  
 Sonstige Länder in Mittel- und Osteuropa \_\_\_\_\_  
 Sonstiges Ausland \_\_\_\_\_  
 INSGESAMT = 100 %

12. Wie schätzen Sie Geschäftsaussichten für Ihr Unternehmen für die nächsten drei bis fünf Jahre ein? (1=stark sinkend ® 5=stark steigend)

1     2     3     4     5

**Teil 2: Fragen zu wirtschaftlichen Aktivitäten des Unternehmens in der Tschechischen Republik**

13. Welche der folgenden Aussagen trifft auf Ihr Unternehmen zu?

Unser Unternehmen unterhält Geschäftsbeziehungen zu (einem) tschechischen Unternehmen.

® Bitte weiter mit den Fragen 14-31

Unser Unternehmen bereitet sich gerade auf eine erstmalige Zusammenarbeit mit (einem) tschechischen Unternehmen vor.

® Bitte weiter mit Frage 29

Unser Unternehmen unterhält bisher keine Geschäftsbeziehungen zu Tschechien.  ® Bitte weiter mit Frage 31

14. Beziehen Sie Vorleistungen aus Tschechien?

Ja                       Nein

**Bitte beziehen Sie die Fragen 15-30 auf Ihr wichtigstes Partnerunternehmen in Tschechien, falls Sie mit mehreren Unternehmen dort zusammenarbeiten!**

15. Ist Ihr Unternehmen an einem tschechischen Unternehmen beteiligt?

Ja, mit einem Kapitalanteil von \_\_\_\_\_%     Nein

16. Unterhalten Sie dauerhafte Kooperationen (ohne Kapitalbeteiligung) mit einem tschechischen Unternehmen?

Ja, in Form von Lieferverträgen

Ja, in Form von Lohnveredelung

Ja, in Form von Lizenz- oder Franchisingverträgen

Ja, in Form einer anderen Kooperationsform, und zwar:

Nein

17. Auf welche betrieblichen Funktionsbereiche bezieht sich Ihre Zusammenarbeit mit dem tschechischen Unternehmen? [Mehrfachnennungen möglich]

Beschaffung                       Produktion

Forschung und Entwicklung                       Vertrieb und Service

18. Welche der folgenden Aussagen trifft auf Ihren tschechischen Geschäftspartner zu? [Mehrfachnennungen möglich]

Das Unternehmen arbeitet auf einer meinem Unternehmen vorgelagerten Stufe des Leistungsprozesses\*.

Das Unternehmen arbeitet auf einer meinem Unternehmen nachgelagerten Stufe des Leistungsprozesses\*.

Das Unternehmen arbeitet auf der gleichen Stufe des Leistungsprozesses\* wie mein Unternehmen.

Das Unternehmen ist Konkurrent zu meinem Unternehmen.

Keine dieser Aussagen trifft zu.

\* Der Begriff Leistungsprozess bezieht sich auf die gesamte wirtschaftliche Tätigkeit Ihres Unternehmens.

19. In welcher Branche ist Ihr tschechisches Partnerunternehmen schwerpunktmäßig tätig?

Landwirtschaft                       Verarbeitendes Gewerbe

Baugewerbe                       Großhandel

Einzelhandel                       Dienstleistungsbereich

Sonstige Branche, und zwar:: \_\_\_\_\_

20. Wie viele Mitarbeiter beschäftigt das tschechische Unternehmen durchschnittlich?

< 10     10-50     51-100     101-250

251-500     > 500     > 1.000

21. Wo ist das tschechische Unternehmen geographisch angesiedelt?

Nordböhmen                       Großraum Prag                       Anderer Ort in Tschechien

22. Seit wann existieren Ihre geschäftlichen Beziehungen zu einem tschechischen Unternehmen?

Seit der Zeit vor 1989/1990     Seit den 1990er Jahren.

Seit den letzten 3 Jahren     Seit den letzten Monaten



**FRAGEBOGEN SÜDWESTSACHSEN**

23. Mit Hilfe welcher Institutionen kamen die Kontakte zu dem tschechischen Unternehmen zustande?  
[Mehrfachnennungen möglich]

- |  |                          |  |                          |
|--|--------------------------|--|--------------------------|
| Sächsische Industrie- und Handelskammern (IHKs)                    | <input type="checkbox"/> | Kontaktzentrum der sächsischen IHKs            | <input type="checkbox"/> |
| Auslandshandelskammer  | <input type="checkbox"/> | Branchen-, Industrie- oder Berufsverbände      | <input type="checkbox"/> |
| Wirtschaftsförderung Sachsen (WFS) / RKW Sachsen                   | <input type="checkbox"/> | Unternehmensberater                            | <input type="checkbox"/> |
| Sächsische Handwerkskammern (HWK's)                                | <input type="checkbox"/> | Messen, Tagungen, Seminare u. ä. in Tschechien | <input type="checkbox"/> |
| Tschechisches Konsulat in Dresden                                  | <input type="checkbox"/> | Fachzeitschrift(en)                            | <input type="checkbox"/> |
| Informelle Kontaktvermittlung über Geschäftspartner, Bekannte etc. | <input type="checkbox"/> | Sonstiges:<br>_____                            |                          |

24. Auf welche Finanzierungsmöglichkeiten greifen Sie bei Ihrer Tätigkeit in Tschechien zurück?  
[Mehrfachnennungen möglich]

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| Selbstfinanzierung (aus Gewinn, Abschreibungen etc.)   | <input type="checkbox"/> |
| Gesellschafter-/Familiendarlehen   | <input type="checkbox"/> |
| Bankkredite  | <input type="checkbox"/> |
| Einlagen-/Beteiligungsfinanzierung   | <input type="checkbox"/> |
| Förderprogramme  | <input type="checkbox"/> |
| Sonstige:<br>_____   |                          |
| Keine, da bisher keine Finanzierung von wirtschaftlichen Aktivitäten in Tschechien erfolgte. | <input type="checkbox"/> |

25. Nutzen Sie bei Ihrer Tätigkeit in Tschechien öffentliche Förderprogramme (ÖFP)? Wenn ja, welche sind dies?  
[Mehrfachnennungen möglich]

- |                                |                          |                |                          |
|--------------------------------|--------------------------|----------------|--------------------------|
| ÖFP des Landes Sachsen         | <input type="checkbox"/> | ÖFP des Bundes | <input type="checkbox"/> |
| ÖFP der Tschechischen Republik | <input type="checkbox"/> | ÖFP der EU     | <input type="checkbox"/> |
| Wir nutzen keine ÖFP.          | <input type="checkbox"/> |                |                          |

26. Wie beurteilen Sie den bisherigen Erfolg Ihrer Zusammenarbeit mit Tschechien im Hinblick auf folgende Ziele?  
(1=kein Erfolg ® 5=sehr großer Erfolg)

- |                    |   |                          |   |                          |   |                          |   |                          |   |                          |
|--------------------|---|--------------------------|---|--------------------------|---|--------------------------|---|--------------------------|---|--------------------------|
| Ertragssteigerung: | 1 | <input type="checkbox"/> | 2 | <input type="checkbox"/> | 3 | <input type="checkbox"/> | 4 | <input type="checkbox"/> | 5 | <input type="checkbox"/> |
| Kostenreduzierung: | 1 | <input type="checkbox"/> | 2 | <input type="checkbox"/> | 3 | <input type="checkbox"/> | 4 | <input type="checkbox"/> | 5 | <input type="checkbox"/> |
| Risikominderung:   | 1 | <input type="checkbox"/> | 2 | <input type="checkbox"/> | 3 | <input type="checkbox"/> | 4 | <input type="checkbox"/> | 5 | <input type="checkbox"/> |

27. Wie profitiert Ihr Unternehmen noch von dieser Zusammenarbeit? [Mehrfachnennungen möglich]  
(1=vollkommen unwichtig ® 5=sehr wichtig)

- |  |                          |                          |                          |                          |                          |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|  | 1                        | 2                        | 3                        | 4                        | 5                        |
| Entwicklung neuer Produkte bzw. Produktionsverfahren | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Höhere Flexibilität                                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

- |   |                          |                          |                          |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Risikominderung:                        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Qualifizierung der Mitarbeiter          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Informations-/Knowhow-Gewinnung         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bessere Ausnutzung der Kapazitäten      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Wir profitieren darüber hinaus durch... | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

28. Welche Probleme traten bisher im Rahmen Ihrer Zusammenarbeit mit Tschechien auf? [Mehrfachnennungen möglich]  
(1=vollkommen unwichtig ® 5=sehr wichtig)

- |   |                          |                          |                          |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|   | 1                        | 2                        | 3                        | 4                        | 5                        |
| Keine bzw. zu geringe Gewinnaussichten                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Zu geringes Marktpotenzial  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Finanzierungsprobleme/finanzielles Risiko                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Fehlende Personalressourcen im eigenen Unternehmen                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Fehlende Kapazitäten für Forschung und Entwicklung                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Informationsdefizite  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Mangel an geeigneten Kooperationspartnern                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Mangel an geeigneten Arbeitskräften in Tschechien                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Sprachprobleme/Sprachbarriere   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Unterschiedliche Unternehmenskulturen                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Defizite in der Verkehrsanbindung/grenzüberschreitenden Infrastruktur | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Zollbeschränkungen/Grenzformalitäten                                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Fehlende Qualitätsnachweise/Zertifizierung                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bürokratische und rechtliche Hemmnisse                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Fehlende finanzielle Anreize/zu geringe öffentliche Förderung         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Behinderungen bei der Übernahme/ Neugründung von Unternehmen          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Zu hohe Steuern und Abgaben   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Sonstiger Faktor, und zwar:<br>_____                                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Keiner der genannten Punkte trifft zu.                                | <input type="checkbox"/> |                          |                          |                          |                          |

29. Welche der folgenden Aktivitäten wollen Sie zukünftig mit (einem) tschechischen Unternehmen durchführen oder ausweiten? [Mehrfachnennungen möglich]

- |  |                          |                                    |                          |
|--|--------------------------|------------------------------------|--------------------------|
| Exporte  | <input type="checkbox"/> | Importe                            | <input type="checkbox"/> |
| Kooperation ohne Kapitalbeteiligung            | <input type="checkbox"/> | Kooperation mit Kapitalbeteiligung | <input type="checkbox"/> |
| Firmengründung bzw. Aufbau einer Niederlassung | <input type="checkbox"/> | Keine dieser Aktivitäten           | <input type="checkbox"/> |

**FRAGEBOGEN SÜDWESTSACHSEN**

30. Was sind Ihre Motive für die Tätigkeit in Tschechien?  
[Mehrfachnennungen möglich]

(1=vollkommen unwichtig ® 5=sehr wichtig)

	1	2	3	4	5
Marktzugang bzw. Markterschließung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anforderung von Finalproduzenten/Kunden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reaktion auf Strategien von Konkurrenzunternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sicherung von Beschaffungsquellen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verbesserung des Leistungs- bzw. Serviceangebots/Abrundung der Produktpalette	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kostensenkung durch Lohnveredelung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Suche nach Kooperationspartnern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fehlende Inlandsnachfrage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wissenstransfer, gemeinsame Forschung oder Produktentwicklung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(Bessere) Zugangsmöglichkeiten zu öffentlichen Aufträgen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige Gründe:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

31. Unterhalten Sie eine Zusammenarbeit (Handelsbeziehung, Kooperation, Unternehmensgründung etc.) mit Unternehmen in einem anderen Land außer Tschechien?

Ja, mit (einem) polnischen Unternehmen	<input type="checkbox"/>	Ja, mit (einem) Unternehmen in einem anderen mittelosteuropäischen Land	<input type="checkbox"/>
Ja, mit (einem) Unternehmen im EU-Ausland	<input type="checkbox"/>	Ja, mit (einem) Unternehmen im übrigen Ausland	<input type="checkbox"/>
Ja, mit (einem) deutschen Unternehmen	<input type="checkbox"/>	Nein	<input type="checkbox"/>

**Teil 3: Das Beratungsangebot der IHK Südwestsachsen, insbesondere der Kontaktzentren für sächsisch-tschechische Wirtschaftskooperationen, zur Vorbereitung der EU-Erweiterung**

32. Haben Sie die Beratungs- und Dienstleistungen der IHK-Kontaktzentren für sächsisch-tschechische Wirtschaftskooperationen in Plauen bzw. in Annaberg-Buchholz bereits genutzt?

Ja	<input type="checkbox"/>	Nein	<input type="checkbox"/>
® Bitte weiter mit den Fragen 34-39		® Bitte weiter mit Frage 33	

33. Weshalb nutzten Sie die Leistungen der IHK-Kontaktzentren nicht?

Die Leistungen waren nicht bekannt.	<input type="checkbox"/>	Die Leistungen waren nicht erforderlich.	<input type="checkbox"/>
® Bitte weiter mit den Fragen 38 und 39			

34. Welche Leistungen nutz(t)en Sie?  
[Mehrfachnennungen möglich]

Telefonische Beratung	<input type="checkbox"/>	Persönliche Beratung	<input type="checkbox"/>
Zoll-/Unternehmersprechtag	<input type="checkbox"/>	Teilnahme an Unternehmertreffen	<input type="checkbox"/>
Beratung am Messestand	<input type="checkbox"/>	Teilnahme an Seminaren	<input type="checkbox"/>
Informationen der Homepage <i>www.tschechien-kontakt.de</i>	<input type="checkbox"/>	Sonstige Leistung, und zwar:	<input type="checkbox"/>

35. Waren Sie mit den Leistungen zufrieden?

Ja                       Nein

36. Welche Zusatzleistungen sollten von den IHK-Kontaktzentren angeboten werden? [Mehrfachnennungen möglich]

Mehr Informationen über die Presse / Medien	<input type="checkbox"/>	Mehr Informationen über Homepage	<input type="checkbox"/>
Mehr Unternehmertreffen/Seminare	<input type="checkbox"/>	Mehr Zoll- und Unternehmersprechtage	<input type="checkbox"/>
Sonstige Leistung, und zwar:			

37. Sollten die Leistungen der IHK-Kontaktzentren auch nach dem EU-Beitritt Tschechiens weitergeführt werden?

Ja                       Nein

38. Welche Bedeutung hat die EU-Erweiterung, insb. der EU-Beitritt Tschechiens, für Ihr Unternehmen?

keine                       geringe                       hohe

39. Welche der folgenden Aussagen trifft auf Ihr Unternehmen zu? [Mehrfachnennungen möglich]

Unser Unternehmen hat noch keine Vorbereitungen für die EU-Osterweiterung getroffen	<input type="checkbox"/>
Unser Unternehmen hat bereits gedankliche / konzeptionelle Vorbereitungen für die EU-Osterweiterung getroffen	<input type="checkbox"/>
Unser Unternehmen hat bereits konkrete Maßnahmen ergriffen.	<input type="checkbox"/>
Die Übergangsfristen und -regelungen bei der Arbeitnehmer- und Dienstleistungsfreizügigkeit sind uns bekannt.	<input type="checkbox"/>
Bezüglich der EU-Osterweiterung hat unser Unternehmen einen speziellen Beratungsbedarf.	<input type="checkbox"/>
Keine dieser Aussagen trifft zu.	<input type="checkbox"/>

**Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!**

**Bitte senden Sie den Fragebogen bis zum 15.02.2004 zurück an:**  
Technische Universität Bergakademie Freiberg  
Fakultät Wirtschaftswissenschaften  
Frau Dipl.-Kffr. Birgit Leick  
Lessingstrasse 45 – 09599 Freiberg

**FRAGEBOGEN NORDBÖHMEN**

**1. Jakou právní formu má Váš podnik?**

- s.r.o.  a.s.  v.o.s.  komanditní společnost   
 soukromá osoba  jiné: \_\_\_\_\_

**2. Jak byste charakterizovali Váš podnik z hlediska právní samostatnosti?**

- Samostatný (na jiném subjektu nezávislý) podnik   
 Dceřiná společnost tuzemského nebo zahraničního podniku / koncernu resp. tuzemské nebo zahraniční skupiny (holdingu)

**3. Do jakého odvětví spadá Váš podnik?**

- Zpracovatelský průmysl  
 - *Textilní průmysl*   
 - *Hutnictví a zpracování kovů*   
 - *Strojírenství*   
 - *Jiné obory zpracovatelského průmyslu, a sice:* \_\_\_\_\_  
 Stavebnictví   
 Velkoobchod   
 Maloobchod   
 Výrobní služby: .....   
 Nevýrobní služby: .....   
 Zemědělství   
 Jiné odvětví, jaké: \_\_\_\_\_

**4. Kolik zaměstnanců zaměstnáváte?**

- < 10  10-50  51-100  101-250   
 251-500  > 500  > 1.000

**5. Jak vysoké jsou vaše současné výdaje na výzkum a vývoj vyjádřené podílem z obrátu?**

- 0 %  < 1 %  1 - 3 %   
 3,1 - 5 %  > 5 %

**6. Jaký byl obrát vašeho podniku (v mil. Kč) v minulém roce?**

- < 1 mil. Kč  1-9 mil. Kč  10-49 mil. Kč   
 50-99 mil. Kč  100-499,9 mil. Kč  > 500 mil. Kč

**7. S jakými problémy se nyní setkáváte?**

(možnost více odpovědí) (1=zcela nedůležité ® 5=velmi důležité)

- |  |                          |                          |                          |                          |                          |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|  | 1                        | 2                        | 3                        | 4                        | 5                        |
| Konkurenční tlak německých podniků                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Konkurenční tlak podniků z jiných zemí EU nebo třetích států | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Příliš malá velikost podniku

Nedostatky nabízených výrobků, např. sortiment, specializace nebo kvalita výrobků

Nedostatky v marketingu

Nedostatky ve vývoji nových výrobků

Obtížný přístup na zahraniční trhy

Nedostatek kvalifikovaných pracovních sil

Nedostatky v technickém vybavení

Finanční problémy

Jiné, co konkrétně:

Žádný z uvedených bodů se nehodí.

**8. V jakých oblastech působí v současnosti na váš podnik vstup České republiky do Evropské unie? [možnost více odpovědí]**

(1= zcela nedůležité ® 5=velmi důležité)

1 2 3 4 5

Silnější cenový a konkurenční tlak

Silnější tlak na racionalizaci

Vyšší kupní síla v regionu

Nižší dopravní náklady v sousedních státech

Více disponibilní pracovní síly v regionu

Lepší odbytové možnosti

Lepší finanční poměry

Lepší podmínky pro spolupráci se zahraničními podniky

Jiné, co konkrétně:

Žádný z uvedených bodů se nehodí.

**9. Domníváte se, že váš podnik je v současnosti připadně může být v budoucnosti konkurentem ...**

... německým podnikům?  
 Ano  Ne

... saským podnikům?  
 Ano  Ne

## FRAGEBOGEN NORDBÖHMEN

10. Do kterých oblastí Německa směřuje **Export** vašeho podniku (1) resp. ze kterých oblastí Německa přichází **Import** (2)?

[možnost více odpovědí]

- Sasko: (1)  (2)
- Staré spolkové země (Západní Německo): (1)  (2)
- Jiné nové země (Východního Německa): (1)  (2)
- Nemáme žádný vývoz do Německa.
- Nemáme žádný dovoz z Německa.

11. Které z následujících tvrzení se Vás týká?

- Náš podnik udržuje obchodní vztahy\* s německým podnikem.   
 ® Pokračujte prosím otázkou 12 !
- Náš podnik se právě připravuje na první spolupráci s německým podnikem.   
 ® Pokračujte prosím otázkou 26 !
- Náš podnik neudrží zatím žádné obchodní vztahy\* s Německem.   
 ® Pokračujte prosím otázkou 28 !

\*obchodní vztahy = dlouhodobá spolupráce

Jestliže spolupracujete s více německými podniky, otázky 12-27 vztáhněte na nejdůležitějšího partnera v Německu!

12. Podílí se váš podnik kapitálově v německém podniku?

Ano, kapitálovou účastí v rozsahu \_\_\_\_\_%  Ne

13. Realizujete dlouhodobou spolupráci (bez kapitálové účasti) s německým podnikem?

[možnost více odpovědí]

- Ano, prostřednictvím dodavatelských smluv
- Ano, prostřednictvím mzdových úprav
- Ano, licenčními a franšízingovými dohodami
- Ano, jinými formami spolupráce, a to: \_\_\_\_\_
- Ne

14. Kterých provozních částí se týká vaše spolupráce s německým podnikem? [možnost více odpovědí]

- Nákup  Výroba
- Výzkum a vývoj  Odbyt, údržba, servis

15. Které z následujících tvrzení se týká německého podniku? [možnost více odpovědí]

- Podnik pracuje v rámci výkonného procesu ve fázi předcházející činnosti mého podniku\*.
- Podnik pracuje v rámci výkonného procesu ve fázi následující po činnosti mého podniku\*.
- Podnik pracuje v rámci výkonného procesu ve stejné fázi činnosti jako můj podnik\*.
- Podnik je konkurentem mého podniku.

Podnik je dceřinou společností / pobočkou německého resp. zahraničního koncernu.

Žádné z tvrzení neplatí.

\* **Výkonný proces = celková ekonomická činnost vašeho podnik**

16. Do jakého odvětví patří německý podnik?

- Zemědělství  Zpracovatelský průmysl  Stavebnictví
- Velkoobchod  Maloobchod  Služby
- Jiné odvětví, jaké: \_\_\_\_\_

17. Kolik pracovníků zaměstnává německý podnik?

- < 10  10-50  51-100  101-250
- 251-500  > 500  > 1.000

18. Kde sídlí německý podnik?

- Sasko  Jiné nové spolkové země (Východního Německa)  Staré spolkové země (Západní Německo)

19. Odkdy máte obchodní vztahy s německým podnikem?

- Od roku 1989/1990  Během 1990. let
- V posledních 3 letech  V posledních měsících

20. S pomocí jakých institucí se uskutečnily kontakty s německým podnikem? [možnost více odpovědí]

- Regionální komory  Německo-česká komora zahraničního obchodu (DTAK) Praha
- Německé průmyslové a hospodářské komory (IHK)  Veletřhy, konference, semináře atd. v Německu
- CzechTrade, CzechInvest  Podnikatelské-/Průmyslové spolky a sdružení
- Neformální zprostředkování kontaktů obchodními partnery, známými apod.  Ostatní instituce: \_\_\_\_\_

21. Jaké možnosti financování jste díky vaší spolupráci s německým podnikem využili? [možnost více odpovědí]

- Samofinancování (ze zisku, z odpisů atd.)
- Společenská / rodinná půjčka
- Bankovní úvěr české banky
- Financování prostřednictvím vkladu / účasti
- Podpůrné programy
- Ostatní: \_\_\_\_\_
- Žádné, dosud nerealizováno žádné financování hospodářských aktivit v ČR.

**FRAGEBOGEN NORDBÖHMEN**

22. Využíváte přitom veřejných podpůrných programů? Jestliže ano, která úroveň je poskytuje? [možnost více odpovědí]

- |  |                          |                     |                          |
|--|--------------------------|---------------------|--------------------------|
| Česká republika                              | <input type="checkbox"/> | Evropská unie       | <input type="checkbox"/> |
| Spolková republika Německo                   | <input type="checkbox"/> | Spolková země Sasko | <input type="checkbox"/> |
| Nevyužíváme žádné veřejné podpůrné programy. | <input type="checkbox"/> |                     |                          |

23. Jak hodnotíte dosavadní úspěšnost obchodních vztahů pro váš podnik se zřetelem k následujícím cílům?

(1=žádný úspěch ® 5=velmi velký úspěch)

- |                 |   |                          |   |                          |   |                          |   |                          |   |                          |
|-----------------|---|--------------------------|---|--------------------------|---|--------------------------|---|--------------------------|---|--------------------------|
| Nárůst zisku:   | 1 | <input type="checkbox"/> | 2 | <input type="checkbox"/> | 3 | <input type="checkbox"/> | 4 | <input type="checkbox"/> | 5 | <input type="checkbox"/> |
| Pokles nákladů: | 1 | <input type="checkbox"/> | 2 | <input type="checkbox"/> | 3 | <input type="checkbox"/> | 4 | <input type="checkbox"/> | 5 | <input type="checkbox"/> |

24. Jak ještě profituje váš podnik z těchto obchodních vztahů? [možnost více odpovědí]

(1=zcela nedůležité ® 5=velmi důležité)

1    2    3    4    5

- |   |                          |                          |                          |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Vývoj nových výrobků resp. rozvoj výrobních postupů | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Vyšší flexibilita                                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Omezení rizik                                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kvalifikace pracovníků                              | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Získání informací a know-how                        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Lepší využití kapacit                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Profitujeme díky (jiné možnosti):                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

25. S jakými problémy jste se dosud v rámci obchodních vztahů setkali? [možnost více odpovědí]

(1= zcela nedůležité ® 5=velmi důležité)

1    2    3    4    5

- |   |                          |                          |                          |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Žádné resp. nepatrné vyhlídky na zisk                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Příliš malý tržní potenciál                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Finanční problémy / riziko                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Chybějící osobní zdroje ve vlastním podniku               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nedostatek informací                                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nedostatek vhodných partnerů ke spolupráci                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Jazykové problémy / bariéra                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Rozdílné podnikatelské kultury                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nedostatky v dopravní infrastruktuře                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Byrokratické a legislativní omezení                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Chybějící finanční podněty / příliš nízká veřejná podpora | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Jiný faktor, jaký:  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Žádný z uvedených bodů se nehodí.

26. Jaké z následujících aktivit byste chtěli v budoucnu s německým podnikem realizovat nebo rozšířit?

[možnost více odpovědí]

- |                                      |                          |                                 |                          |
|--------------------------------------|--------------------------|---------------------------------|--------------------------|
| Export                               | <input type="checkbox"/> | Import                          | <input type="checkbox"/> |
| Spolupráce bez kapitálové účasti     | <input type="checkbox"/> | Spolupráce s kapitálovou účastí | <input type="checkbox"/> |
| Založení firmy resp. zřízení pobočky | <input type="checkbox"/> | Žádnou z těchto aktivit         | <input type="checkbox"/> |

27. Jaké máte důvody pro spolupráci s německým podnikem? [možnost více odpovědí]

(1= zcela nedůležité ® 5=velmi důležité)

1    2    3    4    5

- |   |                          |                          |                          |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Přístup na trh resp. zapojení                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Hledání konečného výrobce / zákazníků                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Reakce na strategii konkurenčního podniku                         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Zajištění zdrojů nákupu   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Zlepšení nabídky výkonu a obsluhy / obměna sortimentu výrobků     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Shledání partnera ke spolupráci                                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Chybějící poptávka v tuzemsku                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Zprostředkování vědních poznatků, společný výzkum a vývoj výrobků | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| (Lepší) možnosti získání veřejných zakázek                        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Jiné důvody:  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

28. Spolupracujete dlouhodobě (obchodní vztahy, spolupráce, založení podniků atd.) s podniky v jiných zemích než v Německu? [možnost více odpovědí]

- |   |                          |  |                          |
|---|--------------------------|--|--------------------------|
| Ano, s českým podnikem                      | <input type="checkbox"/> | Ano, s podnikem z jiné středoevropské země     | <input type="checkbox"/> |
| Ano, s podnikem ze západoevropských zemí EU | <input type="checkbox"/> | Ano, s podnikem v jiné oblasti (v jiném státu) | <input type="checkbox"/> |
| Ne  | <input type="checkbox"/> |  |                          |

**Mnohokrát děkujeme za spolupráci!  
Dotazník zašlete prosím do 14 dní od obdržení  
na adresu zpracovatele výzkumu:**

RNDr. Milan Jeřábek, Ph.D.  
Katedra geografie  
Pedagogická fakulta  
Univerzita J. E. Purkyně  
České mládeže 8  
400 96 Ústí nad Labem

## Interviewleitfaden (Südwestsachsen)

### Fragekomplex 1: Strukturdaten der Unternehmen

- a) Rechtlich selbständiges Unternehmen oder Tochterunternehmen eines in- bzw. ausländischen Unternehmens?

Rechtlich selbständiges Unternehmen	
Tochterunternehmen eines ausländischen Unternehmens	

- b) Mitarbeiterzahl im Jahresdurchschnitt? \_\_\_\_\_

- c) Schwerpunkt des Inlandsumsatzes (ca. in %)?

Region Südwestsachsen/Sachsen	
Ostdeutschland (außer Sachsen)	
Westdeutschland	

- d) Werden Auslandsumsätze erzielt? 

Ja		Nein	
----	--	------	--

Wenn ja, in welchem Verhältnis stehen Auslands- und Inlandsumsatz?

Wenn ja, in welchen Ländern schwerpunktmäßig (ca. in %) \_\_\_\_\_

Auslandsumsätze in Tschechien? (ca. in %) \_\_\_\_\_

Auslandsumsätze in Nordböhmen (ca. in %) \_\_\_\_\_

### Zentrale Frage: Existieren grenzüberschreitende Geschäftsbeziehungen zu tschechischen Unternehmen?

Ja		Nein	
----	--	------	--

Wenn ja, in welcher Region in Tschechien sitzt das Partnerunternehmen (...sitzen die Partnerunternehmen)?

#### **Kooperierendes Unternehmen:**

*Sächsisches Unternehmen, das gegenwärtig mit einem oder mehreren tschechischen Unternehmen im Rahmen von Geschäftsbeziehungen zusammenarbeitet*

## Fragekomplex 2: Ausgestaltung der Geschäftsbeziehungen

a) Charakteristika der Geschäftsbeziehungen: Markt-Kooperation-Hierarchie...?

Informelle, formlose strategische Zusammenarbeit: ohne Vertrag, nicht operativ auf Tagesgeschäft bezogen, kein Austausch von Gütern bzw. Dienstleistungen	Joint Venture: Gemeinschaftsunternehmen mit tschechischen Unternehmen, Kapitalbeteiligung	
Vertragsgebundene Zusammenarbeit im Bereich Export/Import mit kurzfristiger Perspektive	Minderheitsbeteiligung an tschechischen Unternehmen	
Langfristige Verträge (z. B. Lieferverträge) bezüglich Export/Import	Mehrheitsbeteiligung an tschechischen Unternehmen	
Subunternehmerverträge	Gründung einer produzierenden bzw. Dienstleistungen erstellenden Niederlassung / eines Tochterunternehmens	
Lohnfertigungs- bzw. Lohnveredelungs-kooperation: ohne Kapitalbeteiligung an tschechischen Unternehmen	Anderer Formen: indirekter Export/Import über deutsche Unternehmen (Geschäftsbeziehung in Deutschland)	
Franchisingvertrag: ohne Kapitalbeteiligung an tschechischen Unternehmen	Anderer Formen: Zusammenarbeit zwischen wirtschaftlich verbundenen Unternehmen im Rahmen von Konzernstrukturen	
Lizenzvertrag: ohne Kapitalbeteiligung an tschechischen Unternehmen	Anderer Formen: Zusammenarbeit alleine auf operativer Ebene	
	Anderer Formen: Inlandskooperationen zum Zwecke des gemeinschaftlichen Exports nach Tschechien bzw. Imports aus Tschechien	

b) Einordnung des Partnerunternehmens auf der Wertschöpfungsstufe:

Tschechisches Unternehmen als Zulieferer bzw. Abnehmer	
Tschechisches Unternehmen auf gleicher Stufe der betrieblichen Wertschöpfung	

c) Rechtl./wirtschaftl. Eigenständigkeit des Partnerunternehmens, privates vs. öffentliches Unternehmen

Rechtlich/wirtschaftlich selbständiges Unternehmen	
Rechtlich bzw. wirtschaftlich nicht selbständiger Betrieb eines tschechischen oder ausländischen Unternehmens	
Öffentliche oder sonstige Institution (kein privates Unternehmen)	

### **Fragekomplex 3: Motive und Ziele der Geschäftsbeziehungen**

a) *Ziel der Markterschließung bzw. des Marktzugangs*

b) *Ziel der Effizienzsteigerung*

*Spielt bei der Zusammenarbeit mit tschechischen Unternehmen  
Lohnfertigung/-veredelung eine Rolle?*

c) *Ziel der Ressourcenerschließung*

*(mit Ressourcen sind einerseits Rohstoffe, Vorprodukte, Mitarbeiter, Know-how etc.,  
andererseits aber auch Prüfungsnachweise, Zertifikate, Genehmigungen etc. sowie  
andere, für die Auslandstätigkeit notwendige Voraussetzungen in Tschechien gemeint)*

d) *Strategisches Ziel*

→ *Wie interessant ist für Sie Nordböhmen (= die Bezirke Ústecký kraj,  
Karlovarský kraj, Liberecký kraj) als (potenzieller) Absatz- bzw. Bezugsmarkt  
oder als Ansiedlungsstandort?*

### **Fragekomplex 4: Erfolgswertung und Entwicklung der Geschäftsbeziehungen bisher und zukünftig bezüglich...**

a) *des sächsischen Unternehmens?*

- *Erfolgreich?*
- *Nicht (weniger) erfolgreich?*
- *Wann kann mit Erfolg gerechnet werden?*

b) *der Region Südwestsachsen/Sachsen?*

- *Wurden unmittelbar durch die Geschäftsbeziehung Arbeitsplätze am  
sächsischen Standort geschaffen (abgebaut)?*
- *Wurden unmittelbar durch die Geschäftsbeziehung Investitionen am  
sächsischen Standort getätigt (zugunsten des tschechischen Standorts nicht  
getätigt)?*
- *Welche weitere Entwicklung wird in Zukunft für den sächsischen Standort  
erwartet?*

c) *des tschechischen Partnerunternehmens?*

- *Wirkte sich die Zusammenarbeit bisher positiv/negativ auf das tschechische  
Unternehmen und den Standort des tschechischen Unternehmens aus?*
- *Wenn keine positive Entwicklung: Weshalb nicht?*
- *Wenn positive Entwicklung: Welche weitere Entwicklung wird in Zukunft für  
das tschechische Unternehmen (den tschechischen Standort) erwartet?*



**Fragekomplex 5: Konkrete Erfolgsbewertung der Geschäftsbeziehungen bezüglich...**

a) Erreichter Kostensenkung

- Erschließung kostengünstigerer Beschaffungsmärkte Ja    Nein
- Verlagerung kostenintensiver Tätigkeiten Ja    Nein
- Bessere Kapazitätsnutzung/-auslastung Ja    Nein
- Möglichkeit zur Aufnahme von Tätigkeiten, die isoliert nicht möglich wären Ja    Nein
- Kostenersparnisse durch größere Verbundkapazitäten (econ. of scope) Ja    Nein
- Sonstige Kostensenkung: \_\_\_\_\_ Ja    Nein

b) Erreichter Ertragssteigerung

- Nutzung kostengünstigerer Vertriebskanäle Ja    Nein
- Ausweitung des Produktionsprogramms Ja    Nein
- beschleunigter Markteintritt/beschleunigte Markterschließung Ja    Nein
- Nutzung der Marktkenntnisse/Geschäftskontakte des Geschäftspartners (Ressourcenmotiv) Ja    Nein
- Sonstige Ertragssteigerung: \_\_\_\_\_ Ja    Nein

c) Erreichter Risikoreduzierung

- Reduzierung des Preis- und Wettbewerbsdrucks Ja    Nein
- Verbreiterung der Angebotspalette Ja    Nein
- Sonstige Risikoreduzierung: \_\_\_\_\_ Ja    Nein

d) Erreichter sonstiger Aspekte

- Austausch von Know-How Ja    Nein
- Synergieeffekte bei bestimmten der Produktion vor-/nachgelagerten Funktionen Ja    Nein
- Mitarbeiterqualifizierung Ja    Nein
- Überwindung bestimmter Hemmnisse im Verlauf der Zusammenarbeit Ja    Nein
- Sonstiger erfolgsrelevanter Aspekt: \_\_\_\_\_ Ja    Nein

**Fragekomplex 6: Tragen die Geschäftsbeziehungen zur Stärkung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit bei?**

→ Mögliche Entwicklung des sächsischen Unternehmens *ohne* die Auslandstätigkeit in der Tschechischen Republik?

**Fragekomplex 7: Rolle gemeinsamer Forschung und Entwicklung in den Geschäftsbeziehungen?**

- Wird gemeinsam mit tschechischen Partnerunternehmen Forschung und Entwicklung (neuer Produkte, neuer Prozesse) betrieben? 

Ja		Nein	
----	--	------	--
- Wenn ja, wann im Verlauf der Zusammenarbeit begann dies? In welcher Form?
- Wenn nein, ist gemeinsame FuE geplant?
- Wenn geplant, weshalb wird gemeinsame FuE gegenwärtig nicht realisiert?

### Fragekomplex 8: Kooperationshemmnisse und -barrieren?

- Wenn die Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Unternehmen als *erfolgreich* beurteilt werden:  
Welche Gründe werden als *Ursachen des Erfolgs* identifiziert?  
Welche Hemmnisse und Probleme wurden im Verlauf der Geschäftsbeziehung überwunden, sofern anfänglich vorhanden?
- Wenn die Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Unternehmen *nicht* als *erfolgreich* beurteilt werden:  
Welche Gründe identifizieren Sie als *Ursachen für den fehlenden Erfolg*?
  - *Unternehmensbezogene Gründe*, z. B. Finanzierungsprobleme, Fehlen geeigneter Mitarbeiter etc.
  - *Kooperationsbezogene Probleme*, z. B. Qualitätsprobleme etc.
  - *Unternehmens- und kooperationsexterne Probleme*, z. B. Schwierigkeiten mit dem rechtlichen Umfeld, bürokratische Hemmnisse etc.
- Welche Rolle spielen dabei Informationsdefizite?
  - Bedeutung für die Zusammenarbeit?
  - Zeitliche Einordnung in den Verlauf der Geschäftsbeziehungen (anfänglich/dauerhaft vorhanden)?
  - Überwindung möglich?
  - Relevanz für Kooperationserfolg?

### Fragekomplex 9: Zusammenarbeit des sächsischen Unternehmens mit Unternehmen in Deutschland und im sonstigen Ausland (außerhalb der Tschechischen Republik)?

- Charakteristika der Zusammenarbeit: Markt-Kooperation-Hierarchie?

Informelle, formlose strategische Zusammenarbeit: ohne Vertrag, nicht operativ auf Tagesgeschäft bezogen, kein Austausch von Gütern bzw. Dienstleistungen	Joint Venture: Gemeinschaftsunternehmen mit deutschen/ausländischen Unternehmen, Kapitalbeteiligung	
Vertragsgebundene Zusammenarbeit im Bereich Export/Import mit kurzfristiger Perspektive	Minderheitsbeteiligung an deutschen/ausländischen Unternehmen	
Langfristige Verträge (z. B. Lieferverträge) bezüglich Export/Import	Mehrheitsbeteiligung an deutschen/ausländischen Unternehmen	
Subunternehmerverträge	Gründung einer produzierenden bzw. Dienstleistungen erstellenden Niederlassung / eines Tochterunternehmens	
Lohnfertigungs- bzw. Lohnveredelungskooperation: ohne Kapitalbeteiligung an deutschen/ausländischen Unternehmen	Andere Formen: indirekter Export/Import ins Ausland über deutsche Unternehmen (Geschäftsbeziehung in Deutschland)	

Franchisingvertrag: ohne Kapitalbeteiligung an deutschen/ausländischen Unternehmen	Andere Formen: Zusammenarbeit zwischen wirtschaftlich verbundenen Unternehmen im Rahmen von Konzernstrukturen mit deutschen/ausländischen Unternehmen
Lizenzvertrag: ohne Kapitalbeteiligung an deutschen/ausländischen Unternehmen	Anderer Formen: Zusammenarbeit alleine auf operativer Ebene mit deutschen/ausländischen Unternehmen
	Andere Formen: Inlandskooperationen zum Zwecke des gemeinschaftlichen Exports ins Ausland bzw. Imports aus dem Ausland / Binnenhandels

- Land: Inland-Ausland (welche Länder)?
- Dauer der Zusammenarbeit?
- Betroffene betriebliche Funktionsbereiche?
- Gibt es oder gab es Lerneffekte aus anderen Kooperationen?  
War die Kooperationserfahrung in Deutschland/im Ausland hilfreich beim Aufbau der Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Unternehmen?

**Fragekomplex 10: Stehen Sie – unabhängig von der Zusammenarbeit mit tschechischen Unternehmen – gegenwärtig oder potenziell in einer Konkurrenzbeziehung zu tschechischen Unternehmen?**

Ja	<input type="checkbox"/>	Nein	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	------	--------------------------

- Glauben Sie, dass der Konkurrenzdruck tschechischer Unternehmen mit Hilfe der bisherigen Geschäftsbeziehungen in Tschechien reduziert werden konnte?
- Welche Strategien werden (zukünftig oder bereits gegenwärtig) angewandt, um auf einen (steigenden) Konkurrenzdruck tschechischer Unternehmen zu reagieren?

**Fragekomplex 11: Durch welche Maßnahmen könnte – aus Ihrer Sicht – die regionale Wirtschaftspolitik die Zusammenarbeit zwischen sächsischen und tschechischen Unternehmen stärker fördern?**

- z. B. durch finanzielle Anreize (steuerliche Anreize, stärkere Investitionsförderung, stärkere Förderung von Branchen außerhalb des produzierenden Gewerbes bei grenzüberschreitenden Programmen etc.)
- z. B. durch andere, nicht-finanzielle Anreize (stärkere Beratung, Beseitigung von Informationslücken etc.)
- es wird grundsätzlich kein Bedarf an weiterer Förderung gesehen

**Fragekomplex 12: Ist zukünftig geplant, in stärkerem Maße Ressourcen in die Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Unternehmen zu binden (z. B. über Beteiligung an tschechischen Unternehmen oder Niederlassungsgründung in Tschechien etc.)?**

Ja	<input type="checkbox"/>	Nein	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	------	--------------------------

**Nicht kooperierendes Unternehmen:**

***Unternehmen, das entweder bisher keine grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen in Tschechien unterhielt oder in der Vergangenheit eine solche Geschäftsbeziehung unterhielt***

**Fragekomplex 2: Wenn Auslandsumsätze außerhalb Tschechiens erzielt werden, welche Motive/Ziele sind damit verbunden?**

a) Ziel der Markterschließung bzw. des Marktzugangs

b) Ziel der Effizienzsteigerung

*Spielt Lohnfertigung/-veredelung eine Rolle?*

c) Ziel der Ressourcenerschließung

(mit Ressourcen sind einerseits Rohstoffe, Vorprodukte, Mitarbeiter, Know-how etc., andererseits aber auch Prüfungsnachweise, Zertifikate, Genehmigungen etc. sowie andere, für die Auslandstätigkeit notwendige Voraussetzungen in Tschechien gemeint)

d) Strategisches Ziel

**Fragekomplex 3: Besteht ein Interesse bzw. ein Bedarf an Geschäftsbeziehungen zu tschechischen Unternehmen?**

Ja		Nein	
----	--	------	--

**3a: Wenn potenzielles Interesse bzw. potenzieller Bedarf vorhanden ist, aus welchem Hauptgrund findet keine Auslandstätigkeit in Tschechien statt?**

- *Unternehmensseitige Defizite: im Unternehmen begründet*
  - Zu kleine Betriebsgröße, zu geringe Kapazitäten
  - Keine geeigneten Mitarbeiter
  - Finanzierungsdefizite
  - Keine geeigneten Produkte
  - Fehlende Technologien
  - Fehlende Kapazitäten für Marktforschung
  - Informationsdefizite
  - Sonstiger Grund: \_\_\_\_\_
- *Unternehmensexterne Defizite: nicht im Unternehmen begründet*
  - Rechtliche Unsicherheiten
  - Unterschiedliche Unternehmenskulturen
  - Sprachbarriere
  - Informationsdefizite
  - Mangel an geeigneten Partnerunternehmen in Tschechien
  - Sonstiger Grund: \_\_\_\_\_

- Es werden generell keine Auslandsumsätze erzielt bzw. keine Auslandsaktivitäten betrieben (Kleinstunternehmen?).
- Die Einbindung in die Absatz-/Bezugsstruktur des Konzerns, der Unternehmensgruppe etc. ist ausreichend (Tochterunternehmen eines Konzerns, einer Unternehmensgruppe etc.?)
- Andere ausländische (deutsche) Märkte sind wichtiger oder besser zugänglich. Welche?

**3b: Wenn potenzielles Interesse bzw. potenzieller Bedarf vorhanden ist, wie interessant ist für Sie Nordböhmen (= die Bezirke Ústecký kraj, Karlovarský kraj, Liberecký kraj) als (potenzieller) Absatz- bzw. Bezugsmarkt oder als Ansiedlungsstandort?**

*Spezialfall:*

*Unternehmen, die in der Vergangenheit Geschäftsbeziehungen in Tschechien unterhielten*

a) Welche Motive/Ziele hatten Sie bei der grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehung?

- Ziel der Markterschließung bzw. des Marktzugangs
- Ziel der Effizienzsteigerung
- Ziel der Ressourcenerschließung
- Strategisches Ziel

b) Wie war die Geschäftsbeziehung organisationstheoretisch ausgestaltet?  
(Markt-Kooperation-Hierarchie)

Informelle, formlose strategische Zusammenarbeit: ohne Vertrag, nicht operativ auf Tagesgeschäft bezogen, kein Austausch von Gütern bzw. Dienstleistungen	Joint Venture: Gemeinschaftsunternehmen mit tschechischen Unternehmen, Kapitalbeteiligung	
Vertragsgebundene Zusammenarbeit im Bereich Export/Import mit kurzfristiger Perspektive	Minderheitsbeteiligung an tschechischen Unternehmen	
Langfristige Verträge (z. B. Lieferverträge) bezüglich Export/Import	Mehrheitsbeteiligung an tschechischen Unternehmen	
Subunternehmerverträge	Gründung einer produzierenden bzw. Dienstleistungen erstellenden Niederlassung / eines Tochterunternehmens	
Lohnfertigungs- bzw. Lohnveredelungskooperation: ohne Kapitalbeteiligung an tschechischen Unternehmen	Andere Formen: indirekter Export/Import über deutsche Unternehmen (Geschäftsbeziehung in Deutschland)	
Franchisingvertrag: ohne Kapitalbeteiligung an tschechischen Unternehmen	Andere Formen: Zusammenarbeit zwischen wirtschaftlich verbundenen Unternehmen im Rahmen von Konzern-	

	strukturen	
Lizenzvertrag: ohne Kapitalbeteiligung an tschechischen Unternehmen	Anderer Formen: Zusammenarbeit alleine auf operativer Ebene	
	Andere Formen: Inlandskooperationen zum Zwecke des gemeinschaftlichen Exports nach Tschechien bzw. Imports aus Tschechien	

c) Aus welchen Gründen gaben Sie die Geschäftsbeziehung in Tschechien auf?

- *Unternehmensbezogene Gründe*, z. B. Finanzierungsprobleme, Fehlen von geeigneten Mitarbeitern etc.
- *Kooperationsbezogene Gründe*, z. B. Qualitätsprobleme etc.
- *Unternehmens- und kooperationsexterne Probleme*, z. B. Schwierigkeiten mit dem rechtlichen Umfeld, bürokratische Hemmnisse etc.

Welche Hemmnisse und Barrieren konnten Sie – im Gegensatz dazu – im Laufe der Zusammenarbeit überwinden? Innerhalb welches Zeithorizontes?

Welche Rolle spielten Informationsdefizite damals? Welche Rolle spielen sie heute?

Ende des Spezialfalls

**Fragekomplex 4: Zusammenarbeit des sächsischen Unternehmens mit Unternehmen in Deutschland und im sonstigen Ausland (außerhalb der Tschechischen Republik)?**

- Charakteristika der Zusammenarbeit: Markt-Kooperation-Hierarchie?

Informelle, formlose strategische Zusammenarbeit: ohne Vertrag, nicht operativ auf Tagesgeschäft bezogen, kein Austausch von Gütern bzw. Dienstleistungen	Joint Venture: Gemeinschaftsunternehmen mit deutschen/ausländischen Unternehmen, Kapitalbeteiligung	
Vertragsgebundene Zusammenarbeit im Bereich Export/Import mit kurzfristiger Perspektive	Minderheitsbeteiligung an deutschen/ausländischen Unternehmen	
Langfristige Verträge (z. B. Lieferverträge) bezüglich Export/Import	Mehrheitsbeteiligung an deutschen/ausländischen Unternehmen	
Subunternehmerverträge	Gründung einer produzierenden bzw. Dienstleistungen erstellenden Niederlassung / eines Tochterunternehmens	
Lohnfertigungs- bzw. Lohnveredelungskooperation: ohne Kapitalbeteiligung an deutschen/ausländischen Unternehmen	Andere Formen: indirekter Export/Import ins Ausland über deutsche Unternehmen (Geschäftsbeziehung in Deutschland)	

Franchisingvertrag: ohne Kapitalbeteiligung an deutschen/ausländischen Unternehmen		Andere Formen: Zusammenarbeit zwischen wirtschaftlich verbundenen Unternehmen im Rahmen von Konzernstrukturen mit deutschen/ausländischen Unternehmen
Lizenzvertrag: ohne Kapitalbeteiligung an deutschen/ausländischen Unternehmen		Anderer Formen: Zusammenarbeit alleine auf operativer Ebene mit deutschen/ausländischen Unternehmen
		Andere Formen: Inlandskoperationen zum Zwecke des gemeinschaftlichen Exports ins Ausland bzw. Imports aus dem Ausland bzw. Binnenhandels

- Land: Inland-Ausland (welche Länder)?
- Dauer der Zusammenarbeit?
- Betroffene betriebliche Funktionsbereiche?

**Fragekomplex 5: Stehen Sie gegenwärtig oder potenziell in einer Konkurrenzbeziehung zu tschechischen Unternehmen?**

Ja		Nein	
----	--	------	--

- Wenn ja, welche Strategien werden angewandt, um diesen Konkurrenzdruck tschechischer Unternehmen zu reduzieren?
- Glauben Sie, dass dieser Konkurrenzdruck über eine Zusammenarbeit mit tschechischen Unternehmen reduziert werden kann?

**Fragekomplex 6: Durch welche Maßnahmen könnte – aus Ihrer Sicht – die regionale Wirtschaftspolitik die Zusammenarbeit zwischen sächsischen und tschechischen Unternehmen stärker fördern?**

- z. B. durch finanzielle Anreize (steuerliche Anreize, stärkere Investitionsförderung, stärkere Förderung von Branchen außerhalb des produzierenden Gewerbes bei grenzüberschreitenden Programmen etc.)
- z. B. durch andere, nicht-finanzielle Anreize (stärkere Beratung, Beseitigung von Informationslücken etc.)
- es wird grundsätzlich kein Bedarf an weiterer Förderung gesehen

**Fragekomplex 7: Erwarten Sie, dass sich durch einen zukünftigen Aufholprozess Tschechiens Ihr Interesse bzw. Ihr Bedarf an grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen mit tschechischen Unternehmen erhöhen wird?**

Ja		Nein	
----	--	------	--

## Dotazník (Interviewleitfaden Nordböhmen)

### 1. Okruh otázek: Strukturální informace o podniku

- a) Právně samostatný podnik nebo dceřinná společnost tuzemské resp. zahraniční korporace?

Právně samostatný podnik	
Dceřinná společnost tuzemské resp. zahraniční korporace	

- b) Průměrný počet zaměstnanců za rok? \_\_\_\_\_

- c) Těžiště tuzemského obratu (přibližně v %)?

Severní Čechy (=Ústecký, Liberecký nebo Karlovarský kraj)	
Jiné regiony České republiky	

- d) Jsou uskutečňovány zahraniční obraty?

ano	
ne	

Pokud ano, jsou zahraniční obraty vyšší než tuzemský obrat (s ohledem na celkový obrat)?

Pokud ano, v jakém odbytovém regionu (přibližně v %)

\_\_\_\_\_

Vývozy (zahraniční obraty) v Německu? (přibližně v %) \_\_\_\_\_

Vývozy (zahraniční obraty) v Sasku? (přibližně v %) \_\_\_\_\_

### Základní otázka: podniky s obchodními vztahy v Německu/Sasku?

Obchodní vztahy v Sasku?

ano		ne	
-----	--	----	--

Obchodní vztahy v Německu?

ano		ne	
-----	--	----	--

Kde sídlí partnerský podnik v Německu?

### Kooperující podnik:

*podnik, který v tuto dobu spolupracuje s německým nebo saským podnikem*



**2. Okruh otázek: Charakteristika podnikového vztahu mezi českým a německým(i)/saským(i) podnik(y)**

a) Trh – kooperace – hierarchie?

Neformální, strategická spolupráce: bez smlouvy, neoperativní, vztažená na denní obchod, žádná výměna zboží a služeb	Joint-Venture: společný podnik spolu s německým/saským podnikem	
Smluvní spolupráce v oboru vývozu/dovozu: dosud s krátkodobou perspektivou	Menšinová účast v německých/saských podnicích	
Dlouhodobé dodavatelské smlouvy, týkající se vývozu a dovozu	Většinová účast v německých/saských podnicích	
Smlouva se subdodavateli	Založení pobočky produkující výrobky nebo služby případně dceřinné společnosti v Sasku/Německu	
Spolupráce v oblasti námezdní výroby resp. spolupráce na snižování mzdových nákladů: bez kapitálové účasti na německých podnicích	Jiné formy: Nepřímý vývoz/dovoz: přes podniky v tuzemsku, tzn. obchodní vztah v tuzemsku	
Franchisingová smlouva: bez kapitálové účasti na německých podnicích	Jiné formy: Spolupráce v rámci koncernové struktury, tzn. mezi ekonomicky spojenými podniky	
Licenční smlouva: bez kapitálové účasti na německých podnicích, bez vzájemných kapitálových podílů	Jiné formy: Spolupráce pouze na operativní úrovni	
	Jiné formy: Tuzemské kooperace z účelem společného vývozu do Německa (Saska) resp. dovozu z Německa (Saska)	

b) Zařazení podniku do stupní tvorby hodnot:

Německý (saský) podnik jako dodavatel nebo odběratel (doplňující vztah)	
Oba podniky na stejné úrovni podnikové tvorby hodnot (konkurenční vztah)	

c) Kdo je konkrétně Vaším partnerským podnikem v Německu/Sasku?

právně samostatný podnik	
právně nesamostatný podnik tuzemské případně zahraniční korporace	
veřejná nebo ostatní instituce (žádný podnik)	

### **3. Okruh otázek: Příčiny (motivy vzniku) podnikového vztahu s Německem/Saskem**

*a) Cíl získávání trhu resp. přístupu na trh*

(vyjádřuje se např. vyšší kvalitou výrobků, lepšími servisními výkony českého podniku oproti saským/německým podnikům)

*b) Cíl růstu efektivity*

(za tím stojí z pravidla nákladové nevýhody resp. nevýhody v hospodářské soutěži českého podniku oproti německým/saským podnikům; vyjádřuje se např. formou kapacitních deficitů z důvodu malých provozních velikostí, nevhodné struktury nákladů, příliš malé regionální nebo tuzemské poptávky)

*c) Cíl získávání zdrojů*

(zdroji jsou míněny na jedné straně suroviny, polotovary, pracovníci, know-how, ale na druhé straně také zkoušky, povolení, certifikační procesy a jiné důležité předpoklady pro zahraniční činnost)

*d) Strategický cíl zahraniční činnosti*

(je především předpokládán u dceřinných společností a podniků v koncernech/v podnikových skupinách, ale také u samostatných podniků, např. jestliže německý (saský) trh slouží jako „skokanské prkno“ na jiné západoevropské trhy)

→ Jak zajímavé je pro Vás Sasko jako potenciální trh pro odbyt/koupi resp. jako místo založení pobočky?

### **4. Okruh otázek: Vývoj (vývojová prognóza) podnikového vztahu v minulosti (v budoucnosti) vzhledem k:**

a) *českému podniku?*

- úspěšný?
- méně úspěšný?
- kdy může být počítáno s úspěchem?

b) *regionu (=Severním Čechům)?*

- jsou pracovní místa v regionu vytvářena nebo rušena?
- jsou nebo nejsou uskutečňovány investice
- jaký vývoj v budoucnu je v Severních Čechách očekáván?

c) *pohraničnímu regionu Sasko?*

- mohl by region v současné době sloužit jako možný trh pro podnik?
- pokud ne: proč ne?
- pokud ano: jakým způsobem profituje Sasko jako region z podnikového vztahu?

## **5. Okruh otázek: Zhodnocení úspěchu dosavadního podnikového vztahu vzhledem k:**

### a) Dosaženému snížení nákladů

- získávání levnějších pořizovacích trhů ano    ne
- přeložení nákladnějších činností ano    ne
- lepší využití kapacit ano    ne
- možné započítání činností, které by nebyly izolovaně možné ano    ne
- ušetření nákladů zvětšením kapacit vznikem sdružení podniků ano    ne
- ostatní snížení nákladů: \_\_\_\_\_ ano    ne

### b) Dosaženému zvýšení výnosu

- využití levnějších odbytových kanálů ano    ne
- rozšíření výrobního programu ano    ne
- zrychlený vstup na trh resp. zrychlené získávání trhu ano    ne
- využití znalostí trhu resp. obchodních kontaktů partnerského podniku (motiv získávání zdrojů) ano    ne
- ostatní zvýšení výnosu: \_\_\_\_\_ ano    ne

### c) Dosaženému snížení rizika

- snížení soutěžního a cenového tlaku ano    ne
- širší nabídková paleta ano    ne
- jiné snížení rizika: \_\_\_\_\_ ano    ne

### d) Dosažení ostatních aspektů

- výměna know-how ano    ne
- synergické účinky u určitých funkcí před nebo po produkci ano    ne
- kvalifikace pracovníků ano    ne
- překonání určitých překážek spolupráce v průběhu času ano    ne

## **6. Okruh otázek: Přispívá spolupráce s německým/saským podnikem k posílení konkurenceschopnosti podniku?**

→ možný rozvoj českého podniku bez zahraniční činnosti v Německu (Sasku)?

## **7. Okruh otázek: Role společného výzkumu a vývoje?**

- Realizujete společně s Vaším německým/saským partnerem výzkumné a vývojové aktivity (vývoj nových výrobků nebo nových procesů)?

ano		ne	
-----	--	----	--

- Pokud ano: kdy jste v průběhu spolupráce s tímto začali? Jakou formou?
- Pokud ne: plánovali jste to?
- Pokud plánovali: proč není společný výzkum/vývoj v současné době realizován?

## 8. Okruh otázek: Kooperační překážky a bariéry

- Pokud je spolupráce s Německem/Saskem hodnocena jako úspěšná, které důvody označujete jako příčiny úspěchu (tzn. jaké překážky a problémy jste mohli v průběhu spolupráce překonat?)
- Pokud je spolupráce s Německem/Saskem hodnocena jako neúspěšná, které důvody označujete jako příčiny chybějícího neúspěchu?
  - *důvody vztažené k podniku*, např. problémy financování, neodpovídající pracovníci atd.
  - *kooperační problémy*, např. problémy s kvalitou, manažerské problémy;
  - *podnikatelské a vnější kooperační problémy*, např. potíže s právním systémem, byrokratické překážky atd.
- Jakou roli přitom hrají informační deficity?
  - důležité pro spolupráci?
  - časové zařazení do průběhu spolupráce?
  - překonávání?
  - relevantní pro úspěch spolupráce?

## 9. Okruh otázek: Jaký druh spolupráce uskutečňujete s jinými tuzemskými a zahraničními podniky z ? (zkušenosti z kooperace)

Trh – kooperace – hierarchie?

Neformální, strategická spolupráce: bez smlouvy, neoperativní, vztažená na denní obchod, žádná výměna zboží a služeb	Joint-Venture: společný podnik spolu s podnikem	
Smluvní spolupráce v oboru vývozu/dovozu: dosud s krátkodobou perspektivou	Menšinová účast v podnicích	
Dlouhodobé dodavatelské vývozní a dovozní smlouvy	Většinová účast v podnicích	
Subdodavatelská smlouva	Založení pobočky resp. dceřinné společnosti, produkující výrobky nebo uskutečňující služby	
Spolupráce v oblasti námezdní výroby, zvláště spolupráce na snižování mzdových nákladů: bez kapitálové účasti na podnicích	Jiné formy: Nepřímý vývoz/dovoz: přes tuzemské podniky, tzn. obchodní vztah v tuzemsku	
Franchisingová smlouva: bez kapitálové účasti na podnicích	Jiné formy: Spolupráce v rámci koncernové struktury, tzn. mezi ekonomicky spojenými podniky	
Licenční smlouva: bez kapitálové účasti na podnicích, bez vzájemných kapitálových podílů	Jiné formy: Spolupráce pouze na operativní úrovni	
	Jiné formy: Tuzemské kooperace z účelem společného vývozu do zahraničí resp. dovozu ze zahraničí	

- Země: tuzemská – zahraniční (která země)?
- Doba trvání? (od kdy?)
- Funkční obor(y)?
- Přinesly Vám jiné kooperace užitečné poznatky/zkušenosti? Pomohly Vám tyto zkušenosti při budování spolupráce s německým (saským) podnikem?

**10. Okruh otázek: Nacházíte se (nezávisle na spolupráci Vašeho podniku s německým(i) nebo saským(i) podnikem(y) v současné době nebo z hlediska potenciálů v konkurenčním vztahu s německým a saským podnikem?)**

ano		ne	
-----	--	----	--

- Myslíte si, že můžete tento konkurenční tlak Vaší dosavadní spoluprací redukovat?
- Které strategie používáte resp. budete používat, abyste mohli utlumit konkurenční tlak německých firem v Čechách?

**11. Okruh otázek: Kterými opatřeními by mohla hospodářská politika silnějším způsobem podporovat spolupráci mezi saskými a českými podniky?**

- finanční pobídky, např. daňové pobídky, silnější investiční podpora, kromě výrobní sféry podpora jiných odvětví (např. služeb) při realizaci přeshraničních programů
- jiné (nefinanční) pobídky, např. silnější poradenství, odstranění nedostatku informací

**12. Okruh otázek: Budete v budoucnu svazovat do sasko – českých obchodních vztahů více zdrojů (např. kapitálovým podílem na německém/saském podniku nebo založením dceřinné společnosti v Německu/Sasku)?**

ano		ne	
-----	--	----	--

**Nekooperující podnik:**

**podnik, který buď dosud neměl obchodní vztah(y) v Sasku/Německu nebo v minulosti spolupracoval se saským/německým podnikem**

**2. Okruh otázek: Pokud firma dosahuje zahraničních obrátů mimo Sasko/Německo, jaké jsou pro zahraniční činnost příčiny (motivy vzniku)?**

- a) *Cíl získávání trhu resp. přístupu na trh*  
(vyjádřuje se např. vyšší kvalitou produktu, lepšími servisními výkony atd. podniku oproti zahraničním podnikům)
- b) *Cíl růstu efektivity*  
(za tím stojí z pravidla nákladové nevyhody resp. nevyhody v hospodářské soutěži podniku oproti zahraničním podnikům; vyjádřuje se např. formou kapacitních deficitů z důvodu malých provozních velikostí, nevhodné struktury nákladů, příliš malé regionální nebo tuzemské poptávky)
- c) *Cíl získávání zdrojů*  
(zdroji jsou míněny na jedné straně suroviny, polotovary, pracovníci, know-how, ale na druhé straně také zkoušky, povolení, certifikační procesy a jiné nutné předpoklady pro zahraniční činnost)
- d) *Strategický cíl zahraniční činnosti*  
(je především předpokládán u dceřinných společností a podniků v koncernech/v podnikových skupinách, ale také u samostatných podniků, např. jestliže německý (saský) trh slouží jako „skokanské prkno“ na jiné západoevropské trhy)

**3. Okruh otázek: Máte zásadní zájem či zásadní potřebu navázat obchodní vztahy se saskými/německými podniky?**

ano	<input type="checkbox"/>	ne	<input type="checkbox"/>
-----	--------------------------	----	--------------------------

**Pokud existuje potenciální zájem/potenciální potřeba: z jakého důvodu nedochází k zahraniční činnosti v Sasku/Německu?**

- Deficity ze strany podniku, způsobené podnikem:
  - příliš malá velikost podniku, příliš malé kapacity
  - nevhodní pracovníci
  - deficity financování
  - žádné vhodné produkty
  - chybějící technologie
  - chybějící kapacity k průzkumu trhu
  - informační deficity
  - ostatní důvod: \_\_\_\_\_
- Externí deficity, nezpůsobené podnikem
  - právní nejistoty
  - různé podnikatelské kultury
  - jazyková bariéra

- informační deficity
- chybějící vhodné partnerské podniky/odvětví na německé straně
- ostatní důvod: \_\_\_\_\_

Ø Obecně nejsou dosahovány zahraniční obraty (**nejmenší podnik?**)

*Význam Saska, především regionu Jihozápadního Saska jako odbytového trhu?*

Ø Napojení do odbytové/nákupní struktury koncernu/podnikové skupiny je dostatečné (**dceřinné společnosti?**)

Ø Jiné zahraniční/tuzemské trhy jsou důležitější nebo lépe dostupné → které?, proč?

**Pokud existuje potenciální zájem nebo potřeba:**

→ jakým způsobem je pro Vás Sasko jako sousední region zajímavý (jako odbytový/nákupní) trh, případně jako místo pro založení pobočky.

*Speciální případ:*

*podniky, které v minulosti podnikali v Německu/Sasku, dodatečně:*

a) Jakou motivaci jste měli podnikat v Německu/Sasku?

- Cíl získávání trhu resp. přístupu na trh
- Cíl růstu efektivity
- Cíl získávání zdrojů
- Strategický cíl zahraniční činnosti

b) Jaká byla obchodní činnost uspořádána s ohledem na organizační teorii?

Neformální, strategická spolupráce: bez smlouvy, neoperativní, vztažená na denní obchod, žádná výměna zboží a služeb	Joint-Venture: společný podnik spolu s podnikem	
Smluvní spolupráce v oboru vývozu/dovozu: dosud s krátkodobou perspektivou	Menšinová účast v podnicích	
Dlouhodobé dodavatelské vývozní a dovozní smlouvy	Většinová účast v podnicích	
Subdodavatelská smlouva	Založení pobočky resp. dceřinné společnosti, produkující výrobky nebo uskutečňující služby	
Spolupráce v oblasti námezdní výroby, zvláště spolupráce na snižování mzdových nákladů: bez kapitálové účasti na podnicích	Jiné formy: Nepřímý vývoz/dovoz: přes tuzemské podniky, tzn. obchodní vztah v tuzemsku	
Franchisingová smlouva: bez kapitálové účasti na podnicích	Jiné formy: Spolupráce v rámci koncernové struktury, tzn. mezi ekonomicky spojenými podniky	
Licenční smlouva: bez kapitálové účasti	Jiné formy: Spolupráce pouze na	

na podnicích, bez vzájemných kapitálových podílů	operativní úrovni	
	Jiné formy: Tuzemské kooperace z účelem společného vývozu do zahraničí resp. dovozu ze zahraničí	

c) Z jakých důvodů jste ukončili obchodní činnost v Sasku/Německu?

- podnikové důvody, např. problémy financování, nedostatek vhodných pracovníků atd.
- kooperační problémy, např. kvalitativní a manažerské problémy
- podnikové a kooperační vnější problémy, např. potíže s právním systémem, byrokratické překážky atd.

Které překážky a bariéry se Vám podařilo naopak v průběhu spolupráce s německými (saskými) podniky překonat? V jakém časovém horizontu se Vám to podařilo? Jakou roli tenkrát hrály informační deficity? Jakou roli hrají dnes?

*Konec speciálního případu*

**4. Okruh otázek: Jaký druh spolupráce provozujete s domácími a zahraničními podniky (potřeba spolupráce s Německem/Saskem případně zkušenosti se spoluprací)**

Trh – kooperace – hierarchie?

Neformální, strategická spolupráce: bez smlouvy, neoperativní, vztažená na denní obchod, žádná výměna zboží a služeb	Joint-Venture: společný podnik spolu s podnikem	
Smluvní spolupráce v oboru vývozu/dovozu: dosud s krátkodobou perspektivou	Menšinová účast v podnicích	
Dlouhodobé dodavatelské vývozní a dovozní smlouvy	Většinová účast v podnicích	
Subdodavatelská smlouva	Založení pobočky resp. dceřinné společnosti, produkuje výrobky nebo uskutečňující služby	
Spolupráce v oblasti námezdní výroby, zvláště spolupráce na snižování mzdových nákladů: bez kapitálové účasti na podnicích	Jiné formy: Nepřímý vývoz/dovoz: přes tuzemské podniky, tzn. obchodní vztah v tuzemsku	
Franchisingová smlouva: bez kapitálové účasti na podnicích	Jiné formy: Spolupráce v rámci koncernové struktury, tzn. mezi ekonomicky spojenými podniky	
Licenční smlouva: bez kapitálové účasti na podnicích, bez vzájemných kapitálových podílů	Jiné formy: Spolupráce pouze na operativní úrovni	
	Jiné formy: Tuzemské kooperace z účelem společného vývozu do zahraničí resp. dovozu ze zahraničí	



- Země: tuzemsko – zahraničí (která země)?
- doba trvání?
- funkční obor(y)?

**5. Okruh otázek: Nacházíte se v současné době nebo potenciálně v konkurenčním vztahu k německým(saským) podnikům?**

ano		ne	
-----	--	----	--

- Pokud ano: jaké strategie používáte nebo budet používat k utlumu konkurenčního tlaku?
- Myslíte si, že konkurenční tlak může být snížen spoluprací s německými/saskými podniky?

**6. Okruh otázek: Jakými opatřeními by mohla hospodářská politika silnějším způsobem podporovat spolupráci mezi saskými a českými podniky?**

- finanční pobídky, např. daňové pobídky, silnější investiční podpora, kromě výrobní sféry podpora jiných odvětví (např. služeb)
- jiné (nefinanční) pobídky, např. silnější poradenství, odstranění informačních nedostatků

**7. Okruh otázek: Očekáváte nárůst Vašeho zájmu resp. potřeby ohledně přeshraniční spolupráce se saskými (německými) podniky, zdůvodněné možným budoucím procesem vzestupu České republiky?**

Vzrůstající zájem spolupráce se Saskem

ano		ne	
-----	--	----	--

Vzrůstající zájem spolupráce s Německem

ano		ne	
-----	--	----	--