

Bitzer, Jürgen; Geishecker, Ingo

Article

Berliner Exporte in die Länder der EU-Beitrittskandidaten: hinter den Erwartungen zurückgeblieben

DIW Wochenbericht

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Bitzer, Jürgen; Geishecker, Ingo (2002) : Berliner Exporte in die Länder der EU-Beitrittskandidaten: hinter den Erwartungen zurückgeblieben, DIW Wochenbericht, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 69, Iss. 36, pp. 610-616

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/151166>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Berliner Exporte in die Länder der EU-Beitrittskandidaten: Hinter den Erwartungen zurückgeblieben

Jürgen Bitzer
jbitzer@diw.de

Ingo Geishecker
igeishecker@diw.de

Ungeachtet der weitgehend vollzogenen Marktöffnung in den Ländern der mittel- und osteuropäischen EU-Beitrittskandidaten blieb die Entwicklung der Warenexporte Berlins in diese Region bisher weit hinter den Erwartungen zurück. Zwar spielen die EU-Beitrittskandidaten für die Exportwirtschaft Berlins eine etwas größere Rolle als für Deutschland insgesamt. Das Wachstum der Berliner Exporte in die Länder Mittel- und Osteuropas blieb jedoch hinter dem der Exporte von ganz Deutschland zurück. Dabei ist die Exportstruktur Berlins durchaus vorteilhaft. Die schlechtere Wachstumsperformance ist vielmehr auf ein in der Regel niedrigeres Exportwachstum je Industriezweig zurückzuführen. Hierin spiegelt sich auch der starke Schrumpfungsprozess der Berliner Industrie seit dem Mauerfall wider. Eine Rolle könnte spielen, dass Berlin vergleichsweise niedrigpreisige Waren exportierte, während die Wachstumschancen bei den EU-Beitrittskandidaten eher in höherpreisigen Marktsegmenten lagen.

Nach dem Fall der Mauer und den politischen Umbrüchen in Ost- und Mitteleuropa wuchs in Berlin die Hoffnung, dass sich die Stadt auch wegen ihrer geographischen Lage zu einem West-Ost-Drehkreuz entwickeln würde. Für Dienstleistungen und die Industrie wurden Wachstumsimpulse erwartet, die durch die EU-Osterweiterung noch verstärkt werden sollten. Das DIW Berlin hat im Rahmen einer Studie für die Investitionsbank Berlin die Struktur und Entwicklung der Berliner Warenausfuhr untersucht, um zu überprüfen, inwieweit die Chancen aus der Öffnung der Märkte in den Ländern der EU-Beitrittskandidaten bisher genutzt wurden.¹

Bereits seit Anfang der 90er Jahre haben die mittel- und osteuropäischen EU-Beitrittskandidaten² Zölle und Quoten gegenüber Importen von Waren des verarbeitenden Gewerbes aus der EU im Rahmen der bilateralen Europa-Abkommen schrittweise abgebaut. Spätestens seit 1999 unterliegen die EU-Exporte von Gütern des verarbeitenden Gewerbes in die Länder der EU-Beitrittskandidaten so gut wie keinen Beschränkungen mehr.³ Umgekehrt haben sich die EU-Märkte für Produkte aus den zehn Beitrittskandidatenländern in Mittel- und Osteuropa geöffnet. Die größten Veränderungen, die aus der EU-Osterweiterung für die Handelsbeziehungen zwischen den Ländern der EU und den mittel- und osteuropäischen Beitrittskandidatenländern resultieren, sind demnach schon heute – noch vor dem eigentlichen Beitritt – realisiert.

Gleichwohl werden aus der Aufnahme der mittel- und osteuropäischen Kandidatenländer in die Europäische Union noch zusätzliche Impulse für die Handelsbeziehungen erwartet. So werden

durch die schrittweise Übernahme der EU-Spielregeln (*acquis communautaire*) die Transaktionskosten im Handel gesenkt. Des Weiteren werden in die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer erhebliche Mittel aus den Europäischen Strukturfonds in Höhe von bis zu 4 % des jeweiligen Bruttoinlandsproduktes⁴ pro Jahr fließen. Das Wirtschaftswachstum wird sich dadurch voraussichtlich weiter erhöhen. Mit einer Bevölkerungszahl von über 100 Millionen Einwohnern bieten diese Länder einen sehr gewichtigen Absatzmarkt mit überdurchschnittlichem Wachstumspotential.

Wohin exportiert Berlin?

Auf die EU-Beitrittskandidaten entfielen von 1993 bis 2000 durchschnittlich 8 % der Berliner Exporte.⁵ Dabei waren Polen sowie die Tschechische Re-

¹ Grundlage hierfür bildeten die Rohdaten über die Ausfuhr Berlins, die vom Statistischen Landesamt Berlin für die Jahre 1993 bis 2000 bereitgestellt wurden. Daten für 2001 liegen in ihrer endgültigen Fassung erst 2003 vor. Die Analyse ist auf die Exporte des verarbeitenden Gewerbes beschränkt. Eine alternative Datenquelle zu den hier verwendeten Rohdaten zum Spezialhandel stellen die Auslandsumsätze entsprechend den Monatsberichten des verarbeitenden Gewerbes dar. Diese sind jedoch von wesentlich geringerer Aussagekraft. Problematisch ist insbesondere, dass Auslandsumsätze von Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern nicht erfasst werden und dass das Bundesland, in dem die Auslandsumsätze verbucht werden, nicht notwendigerweise auch der Ort der Leistungserstellung ist. Darüber hinaus ist keine Unterscheidung zwischen den Bestimmungsländern der Auslandsumsätze möglich.

² Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn.

³ Vgl. European Integration Consortium (Konsortialführer DIW Berlin): The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Labour Markets in the EU Member States. Report for the European Commission, Berlin 2000 (www.diw-berlin.de/deutsch/abteilungen/wlt/projekte/).

⁴ Vgl.: EU-Osterweiterung finanzierbar – Reformdruck wächst: Szenarien für den EU-Haushalt 2007 und 2013. Bearb.: Christian Weise. In: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 36/2001.

⁵ Im Folgenden werden nur die Exporte des verarbeitenden Gewerbes betrachtet.

Kaum noch Beschränkungen im Handel zwischen der EU und den Beitrittskandidaten Mittel- und Osteuropas

Tabelle 1

Anteile ausgewählter Länder an den Warenexporten¹ Berlins und Deutschlands

Durchschnittliche Anteile im Zeitraum 1993 bis 2000 in %

Land	Berlin	Deutschland
Frankreich	9,24	11,54
Vereinigtes Königreich	7,96	8,37
Italien	6,29	7,53
USA	6,01	8,74
Niederlande	5,42	6,95
Japan	5,16	2,37
Österreich	4,48	5,58
Belgien und Luxemburg	4,00	6,10
Russische Föderation	3,84	1,48
Spanien	3,82	3,84
Polen	3,10	2,08
Schweiz	2,95	4,79
Türkei	1,87	1,27
China	1,69	1,41
Tschechische Republik	1,59	1,75
Dänemark	1,50	1,76
Schweden	1,40	2,29
Ungarn	1,37	1,29
Australien	1,29	0,67
Griechenland	1,19	0,77
Portugal	1,02	1,03
Südkorea	0,90	0,91
Singapur	0,89	0,67
Indien	0,87	0,48
Taiwan	0,83	0,91
Mexiko	0,83	0,67
Norwegen	0,70	0,83
Finnland	0,69	0,96
Irland	0,67	0,50
Hongkong	0,46	0,77
Kanada	0,45	0,66
Slowakei	0,43	0,47
Rumänien	0,41	0,36
Slowenien	0,31	0,41
Litauen	0,30	0,14
Bulgarien	0,21	0,15
Neuseeland	0,16	0,09
Lettland	0,14	0,09
Estland	0,06	0,06
Island	0,05	0,04
Summe der ausgewählten Länder	84,55	90,80
darunter:		
EU-15	47,68	57,22
EU-Beitrittskandidaten	7,92	6,80
Asiatische Länder	10,81	7,53
Nicht erfasste Länder	15,45	9,20
Welt	100,00	100,00

¹ Exporte des verarbeitenden Gewerbes.

Quellen: OECD; Statistisches Landesamt Berlin; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

publik mit Anteilen von 3 % und 1,5 % die wichtigsten Absatzmärkte. Bedeutendster Einzelmarkt in Osteuropa war jedoch die Russische Föderation mit einem Exportanteil von durchschnittlich 4 %.

Die Exporte in die mittel- und osteuropäischen EU-Beitrittskandidaten und die Russischen Föderation sind jedoch im Vergleich zu den Exporten in die Europäische Union eher gering. Auf die Europäische Union als Ganzes entfielen im Beobachtungszeitraum im Durchschnitt 48 % der Berliner Exporte. Die bedeutendsten Absatzmärkte lagen hier in Frankreich, Großbritannien und Italien. Andere wichtige Absatzmärkte waren die USA und Japan.

Vergleicht man die regionale Verteilung der Exporte Berlins und Deutschlands insgesamt, zeigt sich, dass die Berliner Exportwirtschaft im Zeitraum 1993 bis 2000 geringfügig stärker auf die EU-Beitrittskandidaten ausgerichtet war (Tabelle 1). Die Russische Föderation spielte für die deutsche Exportwirtschaft eine deutlich geringere Rolle als für Berlin. Exporte in die Europäische Union (EU-15) machten mit 57,2 % den Löwenanteil der gesamten deutschen Exporte aus. Die Bedeutung der Mitgliedstaaten der Europäischen Union für die gesamtdeutsche Exportwirtschaft war damit fast 10 Prozentpunkte höher als für Berlin.

Wachstum und Struktur der Exporte in die EU-Beitrittskandidatenländer

Das Wachstum der gesamten Warenausfuhren Berlins lag in den Jahren 1993 bis 2000 bei durchschnittlich 5,0 % pro Jahr – und damit deutlich unter dem Wachstum der Exporte Deutschlands von 9,3 % (Tabelle 2). Auch das durchschnittliche Wachstum der Exporte in die Länder der EU-Beitrittskandidaten blieb mit 11,7 % pro Jahr für Berlin deutlich unter dem entsprechenden Wachstum

Tabelle 2

Jährliche Wachstumsraten der Warenexporte¹ in ausgewählte Länder

Durchschnitt im Zeitraum 1993 bis 2000 in %

Land	Berlin	Deutschland
Bulgarien	0,8	9,6
Estland	17,4	26,7
Lettland	9,3	20,9
Litauen	16,0	21,8
Polen	9,5	17,0
Rumänien	12,2	15,5
Slowakei	13,9	25,0
Slowenien	7,6	8,7
Tschechische Republik	13,6	18,4
Ungarn	17,2	21,9
EU-Beitrittskandidaten	11,7	18,1
Welt	5,0	9,3

¹ Exporte des verarbeitenden Gewerbes.

Quellen: OECD; Statistisches Landesamt Berlin; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

Exporte in die EU für Berlin von geringerer Bedeutung als für Deutschland insgesamt

Expansionsstempo der Ausfuhr Berlins deutlich schwächer als gesamtdeutscher Durchschnitt

Tabelle 3

Wachstumsraten der Warenexporte¹ in die Länder der EU-Beitrittskandidaten von 1994 bis 2000

In %

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Durchschn. jährl. Wachstumsrate
Berlin	22,1	5,4	33,2	12,3	8,0	-9,8	15,7	11,7
Deutschland	20,4	21,2	17,9	25,9	20,9	1,0	21,3	18,1
Wachstumsdifferenz ²	1,7	-15,8	15,3	-13,7	-12,9	-10,8	-5,6	-6,4

¹ Exporte des verarbeitenden Gewerbes.² In Prozentpunkten.

Quellen: OECD; Statistisches Landesamt Berlin; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

der gesamtdeutschen Exporte von 18,1%. Selbst bei den Exporten nach Polen, dem Absatzmarkt direkt vor Berlins Haustür, blieb das Wachstum mit durchschnittlich 9,5% pro Jahr deutlich hinter dem der deutschen Exporte von durchschnittlich 17% pro Jahr zurück. Zwar hat die Wachstumsdifferenz zwischen Berlin und Deutschland bei diesen Exporten seit dem Jahr 1997 ständig abgenommen (Tabelle 3). Das ist jedoch kein Aufholprozess, lediglich das Tempo des Zurückfallens hat sich verlangsamt.⁶

Wichtigster Berliner Exporteur in die Kandidatenländer ist die pharmazeutische Industrie.⁷ Auf sie entfielen rund 13% aller Berliner Exporte dorthin (Tabelle 4). Zweit- und dritt wichtigste Industrie-

zweige sind die Herstellung elektronischer Bauelemente und das Ernährungsgewerbe. Für die Exporte Deutschlands in diese Länder sind dagegen vor allem die Industriezweige Werkzeug- und Spezialmaschinen, das Textilgewerbe sowie Kfz, Kfz-Motoren und -Karosserien von Bedeutung.

Mögliche Gründe für die schlechtere Wachstumsperformance Berlins

Die im Vergleich zu Gesamtdeutschland schlechtere Wachstumsperformance Berlins könnte auf das Spezialisierungsmuster der Berliner Industrie zurückgeführt werden. Die Wirtschaft wäre also auf die Industriezweige spezialisiert, deren Exporte relativ langsamer wachsen als jene, auf die sich die deutschen Exporte in die EU-Beitrittskandidatenländer konzentrieren. Dies lässt sich überprüfen, indem man die Wachstumsdifferenz zwischen den Exporten Berlins und Gesamtdeutschlands in eine Wachstums- und eine Strukturkomponente zerlegt (Kasten 1).

Bei der Strukturkomponente wird die Exportstruktur Berlins bewertet. Es wird unterstellt, dass die Berliner und deutschen Exporte je Industriezweig in gleichem Maße gewachsen sind. Unter diesen Annahmen zeigt sich, dass Berlin sogar eine vorteilhafte Exportstruktur hat. Berlin hätte ein um 6 Prozentpunkte höheres Wachstum als Deutschland. Das insgesamt geringere Wachstum der Berliner Exporte in die Länder der EU-Beitrittskandidaten im Vergleich zu Deutschland resultiert aus der negativen Wachstumskomponente. Bei der

⁶ Vorläufige und aufgrund der hier verwendeten unterschiedlichen Systematik nicht vergleichbare Daten legen nahe, dass im Jahre 2001 das Wachstum der Berliner Exporte in die Länder der EU-Beitrittskandidaten erstmals über dem Deutschlands liegen könnte.

⁷ Durch Aggregation der Außenhandelsdaten ist es möglich, die Exporte in die EU-Beitrittskandidatenländer verschiedenen Industriezweigen zuzuordnen. Hierzu werden die Rohdaten des Statistischen Landesamtes für Berlin bzw. der OECD für Deutschland nach dem Harmonisierten System (HS) bzw. nach der Standard International Trade Classification (SITC) entsprechend einer Korrespondenztabelle von Eurostat in die International Standard Industry Classification (ISIC) überführt.

Pharmazeutische Industrie
wichtigster Berliner Exporteur

Tabelle 5

Jährliche Wachstumsraten der Warenexporte¹ ausgewählter Industriezweige in die Länder der EU-Beitrittskandidaten

Durchschnitt im Zeitraum 1993 bis 2000 in %

Industriezweig	Berlin	Deutschland
Elektronische Bauelemente	39,4	33,2
Farben, sonstige chemische Erzeugnisse	25,5	16,6
Pharmazeutische Erzeugnisse	20,4	15,6
Isolierte Kabel, Batterien, Lampen	19,3	19,7
Elektrizitätsverteilungs- und Schalteinrichtungen	18,5	24,1
Kfz-Teile und Zubehör	15,4	51,8
Medizin-, Mess- und Regeltechnik	14,6	13,1
Nachrichtentechnik	14,1	23,3
Schienenfahrzeuge	13,7	9,6
Maschinen für unspezifische Verwendung	13,5	16,5
EBM-Waren	11,8	24,0
Elektromotoren	9,0	27,7
Tabakwaren	8,7	13,8
Zellstoff, Papier, Pappe	7,1	27,0
Büromaschinen, EDV-Geräte	6,3	19,6
Kunststoffwaren	3,2	25,9
Werkzeugmaschinen und andere Spezialmaschinen	1,0	13,1
Ernährungsgewerbe	-1,7	6,8
Verlagsgewerbe, Druck, Vervielfältigung	-9,2	11,1
Textilgewerbe	-10,7	7,6

¹ Exporte des verarbeitenden Gewerbes.

Quellen: OECD; Statistisches Landesamt Berlin; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

Tabelle 4

Anteile der Industriezweige an den Warenexporten¹ in die Länder der EU-Beitrittskandidaten

Durchschnitt im Zeitraum 1993 bis 2000 in %

Berlin			Deutschland		
Rang	Industriezweig	Durchschnittl. Exportanteil in %	Rang	Industriezweig	Durchschnittl. Exportanteil in %
1	Pharmazeutische Erzeugnisse	12,67	1	Werkzeug- und andere Spezialmaschinen	8,78
2	Elektronische Bauelemente	8,24	2	Textilgewerbe	8,13
3	Ernährungsgewerbe	7,12	3	Kfz, Kfz-Motoren, Karosserien	7,93
4	Elektrizitätsverteilungs- und Schalteinricht.	6,38	4	Maschinen für unspezifische Verwendung	7,19
5	Nachrichtentechnik	5,94	5	Kfz-Teile und Zubehör	4,16
6	Medizin-, Mess- und Regeltechnik	4,90	6	Kunststoffwaren	3,96
7	Isolierte Kabel, Batterien, Lampen	4,75	7	Ernährungsgewerbe	3,86
8	Kunststoffwaren	4,70	8	EBM-Waren	3,40
9	Maschinen für unspezifische Verwendung	4,63	9	Farben, sonst. chemische Erzeugnisse	3,15
10	Büromaschinen, EDV-Geräte	3,18	10	Medizin-, Mess- und Regeltechnik	2,86
11	Tabakwaren	3,18	11	Elektrizitätsverteilungs- und Schalteinricht.	2,76
12	Werkzeug- u. andere Spezialmaschinen	2,89	12	Büromaschinen, EDV-Geräte	2,51
13	Textilgewerbe	2,81	13	Eisen und Stahl	2,31
14	Farben, sonst. chemische Erzeugnisse	2,80	14	Kunststoffe	1,92
15	Schienenfahrzeuge	2,08	15	Pharmazeutische Erzeugnisse	1,86
16	Zellstoff, Papier, Pappe	1,98	16	Nachrichtentechnik	1,77
17	Kfz-Teile und Zubehör	1,95	17	Isolierte Kabel, Batterien, Lampen	1,65
18	Elektromotoren	1,75	18	Andere elektrische Ausrüstungen	1,56
19	Verlagsgewerbe, Druck, Vervielfältigung	1,64	19	Kleidung	1,53
20	EBM-Waren	1,57	20	NE-Metalle	1,52
21	Kfz, Kfz-Motoren, Karosserien	1,21	21	Textile Fertigerzeugnisse	1,52
22	Andere elektrische Ausrüstungen	1,18	22	Zellstoff, Papier, Pappe	1,50
23	Papierwaren	1,05	23	Elektronische Bauelemente	1,45
24	NE-Metalle	1,00	24	Elektromotoren	1,45
25	Seifen, Reinigungs- und Körperpflegemittel	0,90	25	Chemische Grundstoffe	1,43
26	Keramik, Ziegel, Zement u. a.	0,77	26	Keramik, Ziegel, Zement u. a.	1,22
27	Kunststoffe	0,72	27	Haushaltsgeräte	1,17
28	Musikinstrumente, Sportgeräte u. a.	0,71	28	Gummiwaren	1,11
29	Textile Fertigerzeugnisse	0,62	29	Seifen, Reinigungs- und Körperpflegemittel	1,02
30	Haushaltsgeräte	0,61	30	Musikinstrumente, Sportgeräte u. a.	1,01
31	Kleidung	0,54	31	Verlagsgewerbe, Druck, Vervielfältigung	0,99
32	Eisen und Stahl	0,53	32	Papierwaren	0,97
33	Insektizide, Herbizide	0,39	33	Stahl- und Leichtmetallbau	0,89
34	Gummiwaren	0,37	34	Mineralölverarbeitung, Kokerei	0,84
35	Stahl- und Leichtmetallbau	0,31	35	Möbel	0,81
36	Möbel	0,30	36	Ledererzeugung	0,80
37	Glas, Glaswaren	0,24	37	Holzwaren	0,60
38	Optische Geräte	0,23	38	Glas, Glaswaren	0,56
39	Motor- und Fahrräder, sonstige Fahrzeuge	0,21	39	Radio, TV, Recorder	0,51
40	Radio, TV, Recorder	0,20	40	Schuhe	0,41
41	Chemische Grundstoffe	0,19	41	Schienenfahrzeuge	0,38
42	Lederverarbeitung	0,14	42	Chemiefasern	0,35
43	Chemiefasern	0,09	43	Insektizide, Herbizide	0,33
44	Holzwaren	0,06	44	Optische Geräte	0,30
45	Spalt- und Brutstoffe	0,05	45	Tabakwaren	0,29
46	Schuhe	0,04	46	Motor- und Fahrräder, sonstige Fahrzeuge	0,18
47	Schiffe	0,03	47	Luft- und Raumfahrzeuge	0,15
48	Ledererzeugung	0,02	48	Düngemittel	0,14
49	Uhren	0,01	49	Schmuckwaren	0,12
50	Schmuckwaren	0,01	50	Holz	0,11
51	Holz	0,01	51	Lederverarbeitung	0,10
52	Mineralölverarbeitung, Kokerei	0,01	52	Uhren	0,10
53	Luft- und Raumfahrzeuge	0,00	53	Schiffe	0,06
54	Düngemittel	0,00	54	Spalt- und Brutstoffe	0,01
	Nicht zuzuordnen	2,13		Nicht zuzuordnen	4,31

¹ Exporte des verarbeitenden Gewerbes.

Quellen: OECD; Statistisches Landesamt Berlin; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

Kasten

Wachstumsdifferenz der Exporte Berlins und Deutschlands

Die Wachstumsdifferenz der Exporte Berlins und Deutschlands kann in verschiedene Komponenten zerlegt werden. Bezeichne α_i^B, α_i^D die Anteile der Exporte eines Industriezweiges an den gesamten Exporten Berlins bzw. Deutschlands, \hat{x}_i^B, \hat{x}_i^D die jeweiligen Wachstumsraten der Exporte des Industriezweiges i in Berlin bzw. in Deutschland und \hat{x}^B, \hat{x}^D die Wachstumsrate der gesamten Exporte Berlins bzw. Deutschlands.

Die Wachstumsrate der gesamten Exporte Berlins bzw. Deutschlands kann dann als Summe der gewichteten Wachstumsraten der Exporte je Industriezweig ausgedrückt werden:

$$\hat{x}^{B,D} = \sum_i \alpha_i^{B,D} \cdot \hat{x}_i^{B,D}$$

Entsprechend ergibt sich die Wachstumsdifferenz zwischen den Exporten Berlins und Deutschlands als:

$$\hat{x}^B - \hat{x}^D = \sum_i \alpha_i^B \cdot \hat{x}_i^B - \sum_i \alpha_i^D \cdot \hat{x}_i^D$$

Eine einfache Erweiterung der Wachstumsdifferenz um den Term $\sum_i \alpha_i^D \cdot \hat{x}_i^B$ ergibt:

$$\hat{x}^B - \hat{x}^D = \sum_i \alpha_i^B \cdot \hat{x}_i^B - \sum_i \alpha_i^D \cdot \hat{x}_i^D + \sum_i \alpha_i^D \cdot \hat{x}_i^B - \sum_i \alpha_i^D \cdot \hat{x}_i^B$$

Umformen führt zu:

$$\hat{x}^B - \hat{x}^D = \sum_i (\alpha_i^B - \alpha_i^D) \cdot \hat{x}_i^B + \sum_i (\hat{x}_i^B - \hat{x}_i^D) \cdot \alpha_i^D$$

Der erste Term auf der rechten Seite in obiger Gleichung bezeichnet den Teil der Wachstumsdifferenz zwischen Berlin und Deutschland, der auf eine unterschiedliche Industriestruktur der Exporte von Berlin im Vergleich zu Deutschland zurückzuführen ist. Sind die sektoralen Strukturen der Exporte Berlins und Deutschlands identisch, so ist der Term gleich Null.

Der zweite Term bezeichnet den Teil der Wachstumsdifferenz, der unterschiedlichen sektoralen Wachstumsraten der Exporte Berlins und Deutschlands zugerechnet werden kann. Sind die sektoralen Wachstumsraten der Exporte Berlins und Deutschlands identisch, so ist der Term gleich Null.

Aus der Zerlegung ergeben sich folgende Ergebnisse für die einzelnen Komponenten:

$$\begin{aligned} \text{Gesamtdifferenz} &= \text{Strukturkomponente} + \text{Wachstumskomponente} \\ -6 \text{ Prozentpunkte} &= +6 \text{ Prozentpunkte} \quad -12 \text{ Prozentpunkte} \end{aligned}$$

Wachstumskomponente wird unterstellt, dass die Exportstruktur identisch ist. Die Exporte Berlins hätten in diesem Fall sogar ein um 12 Prozentpunkte niedrigeres Wachstum als Deutschland insgesamt. Das geringere Wachstum Berlins von insgesamt 6 Prozentpunkten geht daher ausschließlich auf die schlechtere Wachstumsperformance je Industriezweig zurück.

Betrachtet man die hinsichtlich der Berliner Ausfuhren in die Länder der Beitrittskandidaten 20 wichtigsten Industriezweige, fällt auf, dass für 15 von ihnen die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Exporte unterhalb der ihrer gesamtdeutschen Pendanten lag (Tabelle 5).

Ein Grund für die schlechtere Wachstumsperformance der Berliner Exporte könnte die von den

Berliner Unternehmen exportierte Produktpalette sein. Pro Industriezweig wird ein breites Spektrum von Waren mit unterschiedlichem Wert produziert und exportiert. Der durchschnittliche Warenwert der Exporte eines Industriezweiges richtet sich nach der Art, der Position in der Wertschöpfungskette und der Qualität der exportierten Waren. Vergleicht man die durchschnittlichen Warenwerte, wird deutlich, dass sie bei zwölf der zwanzig wichtigsten Berliner Industriezweige, die in die Länder der Beitrittskandidaten exportieren, unterhalb der Warenwerte ihrer deutschen Pendanten lagen (Tabelle 6). Bei elf dieser zwölf Industriezweige war auch das Exportwachstum geringer. Die Ausrichtung auf eher niedrigpreisige Marktsegmente in diesen Ländern geht also in der Regel mit einem geringeren Exportwachstum einher.

Tabelle 6

Durchschnittlicher Warenwert der Exporte¹ ausgewählter Industriezweige in die Länder der EU-Beitrittskandidaten

Vergleich zwischen Berlin und Deutschland insgesamt für den Zeitraum 1993 bis 2000

Industriezweig	Warenwert Berlins (Deutschland = 100) ²
Büromaschinen, EDV-Geräte	302
Medizin-, Mess- und Regeltechnik	282
Schienenfahrzeuge	276
Kfz-Teile und Zubehör	270
Ernährungsgewerbe	256
Pharmazeutische Erzeugnisse	247
Nachrichtentechnik	148
Farben, sonstige chemische Erzeugnisse	108
Elektromotoren	94
Tabakwaren	81
EBM-Waren	78
Maschinen für unspezifische Verwendung	77
Zellstoff, Papier, Pappe	75
Kunststoffwaren	74
Elektrizitätsverteilungs- und Schalteinrichtungen	71
Textilgewerbe	68
Isolierte Kabel, Batterien, Lampen	66
Werkzeugmaschinen und andere Spezialmaschinen	47
Verlagsgewerbe, Druck, Vervielfältigung	44
Elektronische Bauelemente	23

¹ Exporte des verarbeitenden Gewerbes.

² Ein Wert von über 100 bedeutet, dass die Exporte Berlins je mengenmäßiger Einheit höherpreisig sind als im Durchschnitt des jeweiligen Industriezweigs in Deutschland.

Quellen: OECD; Statistisches Landesamt Berlin; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

Eine weitere mögliche Erklärung für das niedrige Wachstum der Berliner Exporte wäre, dass Unternehmen im ehemaligen Ostteil der Stadt, die traditionell stark auf den Handel mit mittel- und osteuropäischen Ländern ausgerichtet waren, ihre Kunden im Zuge der Transformation verloren haben und keine neuen gewinnen konnten. Das ist aber nicht der Fall. Das durchschnittliche jährliche Wachstum der Exporte von Unternehmen aus dem Ostteil der Stadt in die Länder der EU-Bei-

Tabelle 7

Jährliche Wachstumsraten der Warenexporte¹ Berlins in ausgewählte Länder

Durchschnitt im Zeitraum 1993 bis 1995 in %

Land	Ostberlin	Westberlin	Berlin
Bulgarien	-13,6	17,8	5,5
Estland	47,2	41,6	42,8
Lettland	46,1	26,0	30,6
Litauen	-28,8	21,0	2,9
Polen	12,2	-4,7	-2,6
Rumänien	50,8	53,2	52,6
Slowakei	86,8	12,8	29,6
Slowenien	-11,4	19,3	16,6
Tschechische Republik	18,2	18,1	18,1
Ungarn	96,3	29,3	35,3
EU-Beitrittskandidaten	23,5	11,7	13,5

¹ Exporte des verarbeitenden Gewerbes.

Quellen: OECD; Statistisches Landesamt Berlin; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

trittskandidaten lag nämlich im Beobachtungszeitraum 1993 bis 1996 mit 23,5% deutlich über dem entsprechenden Exportwachstum von 11,7% für Unternehmen aus dem Westteil (Tabelle 7).⁸

Das relativ schwache Exportwachstum Berlins in die EU-Beitrittskandidatenländer ist auch vor dem Hintergrund gravierender wirtschaftlicher Umbrüche in der Berliner Industrie zu sehen. So wurden die erheblichen Subventionen für die Westberliner Industrie in den 90er Jahren schrittweise abgebaut, wodurch nicht wenige Betriebe aus dem Markt ausschieden. Zudem ist eine Reihe wettbe-

⁸ Da seit 1996 seitens des Statistischen Landesamtes keine Unterscheidung zwischen Ost- und Westberlin mehr vorgenommen wird, muss die Analyse auf die Jahre 1993 bis 1995 beschränkt bleiben. Die obige Aussage lässt sich jedoch bekräftigen, wenn man die Entwicklung der Auslandsumsätze von Ost- und Westberliner Unternehmen im Zeitraum 1993 bis 2000 vergleicht. Aus Tabelle 8 ist ersichtlich, dass die Wachstumsraten des Auslandsumsatzes für Unternehmen im Ostteil der Stadt im Durchschnitt über die Jahre deutlich höher waren als im Westteil. Die Anpassung der (Ost-)Berliner Exporte an die veränderten Wettbewerbsbedingungen in den mittel- und osteuropäischen Beitrittskandidaten muss dementsprechend bereits vor 1993 stattgefunden haben.

Tabelle 8

Wachstumsraten des Auslandsumsatzes Berliner Unternehmen¹ von 1994 bis 2000

In %

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Durchschn. jährl. Wachstumsrate
Ostberlin	18,4	-9,6	10,2	20,2	1,5	10,0	74,5	15,6
Westberlin	11,5	3,2	-4,1	35,5	17,1	1,4	6,8	9,6
Berlin	12,2	1,9	-2,9	34,0	15,7	2,1	12,5	10,2

¹ Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes.

Quellen: OECD; Statistisches Landesamt Berlin; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2002

werbsfähiger Unternehmen aufgrund von Standortnachteilen aus Berlin weggezogen; Neuansiedlungen gab es kaum.

Zusammenfassend können zwei Faktoren für die im Vergleich zum bundesdeutschen Durchschnitt schwache Entwicklung der Berliner Exporte in die

Beitrittskandidatenländer in der Vergangenheit festgehalten werden: zum einen die geringere Wettbewerbsfähigkeit der Berliner Industrie auf diesen Märkten und zum anderen die veränderten Standortbedingungen nach dem Fall der Mauer, durch die viele Berliner Unternehmen stärker als früher dem Wettbewerbsdruck ausgesetzt waren.

Aus den Veröffentlichungen des DIW Berlin
Diskussionspapiere

Erscheinen seit 1989

Nr. 289

The Effect of Maternity Leave on Women's Pay in Germany 1984–1994

Von Jan Ondrich, C. Katharina Spiess und Qing Yang

Juli 2002

Nr. 290

A Multilevel Analysis of Child Care and the Transition to Motherhood in Western Germany

Von Karsten Hank und Michaela Kreyenfeld

Juli 2002

Nr. 291

Alternative Measures of the Explanatory Power of Multivariate Probit Models with Continuous or Ordinal Responses

Von Martin Spiess und Gerhard Tutz

Juli 2002

Nr. 292

The Covariance Structure of East and West German Incomes and its Implications for the Persistence of Poverty and Inequality

Von Martin Biewen

Juli 2002

Nr. 293

Long-Term Effects of Unpaid Overtime: Evidence for West Germany

Von Markus Pannenberg

Juli 2002

Nr. 294

Managerial Incentives, Innovation and Product Market Competition

Von Zhentang Zhang

August 2002

Nr. 295

Endogenous Costs and Price-Cost Margins

Von Damien J. Neven, Lars-Hendrik Röller und Zhentang Zhang

August 2002

Die Volltextversionen der Diskussionspapiere liegen von 1998 an komplett als Pdf-Dateien vor und können von der entsprechenden Website des DIW Berlin heruntergeladen werden (www.diw.de/deutsch/publikationen/diskussionspapiere).



Einladung zu einem Seminarvortrag im DIW Berlin am 19. September 2002

Stefan W. Schmitz

Österreichische Akademie der Wissenschaften

The Effects of Company Characteristics and Strategy on the Performance of Viennese B2C eCommerce Companies: An Econometric Analysis

Abstract

In January and February 2001 an in-depth-survey was conducted among 58 B2C eCommerce companies in Vienna. It aimed at generating data on company characteristics (e.g. number of customers, pure online vs. multichannel company etc.), company strategies (e.g. disintermediation, marketing, outsourcing, cross-promotion, customer acquisition costs, pricing strategy, etc.) and the role of deterritorialisation as well as regional economic and technology policy. One year later a second short questionnaire was circulated to gather data on success factors and revenue growth in 2001.

The paper presents the most interesting data of the two surveys and their econometric analysis as well as non-parametric results. The first section contains a description of the survey and its methods. In the second section the expected and realised rates of change in turnover in 2001 are compared and it is discussed whether Viennese B2C eCommerce companies have systematically under- or overestimated the revenue growth rate. Furthermore, the survey results will be briefly outlined with respect to disintermediation and the implications for regional economic policy.

The third and major section of the paper will focus on the effects of company characteristics and company strategies on the performance of Viennese B2C eCommerce companies in 2001. An econometric analysis is provided to model three dependent variables in turn: (i) number of B2C eCommerce customers in 2000, (ii) number of B2C eCommerce employees in January 2001 and (iii) revenue growth rate in 2001. Both, the independent as well as the dependent variables are derived from the two surveys. The models do explain the data quite well and the findings shed light on the success factors of B2C eCommerce. Finally, the results of non-parametric tests are presented. They mostly confirm the econometric evidence.

Ort: DIW Berlin, Raum E05
Englerallee 40, 14195 Berlin

Zeit: 14 Uhr s. t.

Anmeldungen bitte unter Information@diw.de

Impressum

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann (Präsident)
PD Dr. Gustav A. Horn
Dr. Kurt Hornschild
Wolfram Schrettl, Ph. D.
Dr. Bernhard Seidel
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Dr. Hans-Joachim Ziesing

Redaktion

Dörte Höppner
Jochen Schmidt
Dieter Teichmann

Pressestelle

Dörte Höppner
Tel. +49-30-897 89-249
presse@diw.de

Verlag

Verlag Duncker & Humblot GmbH
Carl-Heinrich-Becker-Weg 9
12165 Berlin
Tel. +49-30-790 00 60

Bezugspreis

Jahrgang Euro 108,-/sFR 182,-
Einzelnnummer Euro 10,-/sFR 18,-
Zuzüglich Versandkosten
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende

ISSN 0012-1304

Bestellung unter www.diw.de

Druck

Druckerei Conrad GmbH
Oranienburger Str. 172
13437 Berlin