

Eickelpasch, Alexander; Wittenberg, Erich

## Article

# Die stärksten Zuwächse gibt es bei Firmen, die im Export schon stark waren: Sechs Fragen an Alexander Eickelpasch

DIW Wochenbericht

## Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

*Suggested Citation:* Eickelpasch, Alexander; Wittenberg, Erich (2011) : Die stärksten Zuwächse gibt es bei Firmen, die im Export schon stark waren: Sechs Fragen an Alexander Eickelpasch, DIW Wochenbericht, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 78, Iss. 10, pp. 12-

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/152102>

### 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.*



## Sechs Fragen an Alexander Eickelpasch

### „Die stärksten Zuwächse gibt es bei Firmen, die im Export schon stark waren“

Alexander Eickelpasch,  
Wissenschaftlicher  
Mitarbeiter der Abteilung  
Innovation, Industrie,  
Dienstleistungen  
am DIW Berlin

**Herr Eickelpasch, Sie haben die Exportorientierung wissensintensiver Dienstleistungsunternehmen untersucht. Welche Art von Unternehmen zählen Sie zu dieser Branche?**

Zu den wissensintensiven Dienstleistungen zählen Unternehmen, die in den Branchen Forschung und Entwicklung tätig sind, sowie in Datenverarbeitung, Rechtswesen, Marktforschung, Public Relations und Werbung, aber auch Architektur- und Untersuchungsbüros. Das sind ganz verschiedene Märkte, denen gemeinsam ist, dass ihre Tätigkeit mit einer sehr hohen Qualifikation der Beschäftigten einhergeht.

**Wie haben sich Wachstum und Exportquote dieser Unternehmen in den letzten Jahren entwickelt?**

Insgesamt sind die Umsätze der wissensintensiven Dienstleistungen in den letzten Jahren deutlich stärker gestiegen als im übrigen Dienstleistungssektor. Von 1991 bis 2007 betrug das Wachstum bei den wissensintensiven Dienstleistungen rund 30 Prozent, in den anderen Dienstleistungsbranchen dagegen nur etwa zehn Prozent. Das kennzeichnet den Strukturwandel, den wir auch im verarbeitenden Gewerbe feststellen. Auch die Exportquote ist im Trend gestiegen. Sie liegt im Jahr 2007 bei 6,9 Prozent. Im Jahr 2003 lag sie bei 6,5 Prozent, in den Jahren zuvor lag sie noch ein wenig niedriger.

**Welche Branche hat denn beim Export die größte Bedeutung?**

Nach den uns vorliegenden Daten entfallen ungefähr 40 Prozent aller Exporte auf die Datenverarbeitungsunternehmen, gefolgt von den Architektur und Ingenieurbüros mit 14 Prozent aller Exporte.

**Wo gab es die stärksten Zuwächse?**

Die stärksten Zuwächse bei den Exporten sind interessanterweise in solchen Branchen zu finden, die bereits sehr exportorientiert sind. Das sind beispielsweise

Untersuchungslabors, sowie Architektur- und Ingenieurbüros, aber auch Forschungseinrichtungen und Unternehmensberatungen.

**Welche wirtschaftliche Bedeutung hat der Export für die wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen in Deutschland?**

18 Prozent der wissensbasierten Dienstleistungsunternehmen sind im Export tätig. Dabei ist der Anteil der Unternehmen, die in das Exportgeschäft eingestiegen sind, von 14 Prozent im Jahr 2003 auf 18 Prozent im Jahr 2007 gestiegen. Wir haben festgestellt, dass insgesamt rund zehn Prozent der Unternehmen ihre Auslandsgeschäfte als strategisch wichtig ansehen. Kleinere Unternehmen betreiben den Export eher nebenbei, weil er für sie keine strategische Bedeutung hat.

**Wie schätzen Sie die Exportchancen der wissensintensiven Dienstleistungsunternehmen für die Zukunft ein?**

Ich denke, dass sowohl der Export insgesamt als auch die Exportquote steigen werden. Diesen Aufwärtstrend belegen Zahlen der Deutschen Bundesbank. Zudem werden viele Dienstleistungs-

» Deutsche Dienstleistungsunternehmen profitieren vom Auslandsgeschäft der Industrie «

unternehmen im Verbund mit Industrieunternehmen im Ausland tätig. So brauchen Industrieunternehmen, die Produktionsstätten im Ausland aufbauen, zum Beispiel auch Planungsleistungen, die dann auch von deutschen Dienstleistungsunternehmen erbracht werden. Hier haben wir praktisch einen Verbundexport, von dem auch deutsche Dienstleistungsunternehmen profitieren werden. Auch in der Datenverarbeitung und bei Forschung und Entwicklung sind deutsche Dienstleister offensichtlich in der Lage, am Weltmarkt zu bestehen. Ich gehe davon aus, dass sich das in der Zukunft auch so fortsetzen wird. Schwierigkeiten ergeben sich jedoch zum Teil für kleine und mittlere Unternehmen, weil viele dieser Unternehmen nicht die Kapazitäten haben, um auf mehreren Märkten gleichzeitig tätig zu sein.

Das Gespräch führte  
Erich Wittenberg.  
Das vollständige  
Interview zum Anhören  
finden Sie auf  
[www.diw.de/interview](http://www.diw.de/interview)

**Impressum**

DIW Berlin  
Mohrenstraße 58  
10117 Berlin  
Tel. +49-30-897 89-0  
Fax +49-30-897 89-200

**Herausgeber**

Prof. Dr. Tilman Brück  
Prof. Dr. Christian Dreger  
PD Dr. Joachim R. Frick  
Prof. Dr. Claudia Kemfert  
Prof. Dr. Jürgen Schupp  
Prof. Dr. Gert G. Wagner  
Prof. Dr. Georg Weizsäcker

**Chefredaktion**

Dr. Kurt Geppert  
Carel Mohn

**Redaktion**

Renate Bogdanovic  
Sabine Fiedler  
PD Dr. Elke Holst  
Susanne Marcus  
Manfred Schmidt

**Lektorat**

Karl Brenke  
Alexander Schiersch

**Pressestelle**

Renate Bogdanovic  
Tel. +49 – 30 – 89789–249  
presse@diw.de

**Vertrieb**

DIW Berlin Leserservice  
Postfach 7477649  
Offenburg  
leserservice@diw.de  
Tel. 01805–19 88 88, 14 Cent./min.  
Reklamationen können nur innerhalb  
von vier Wochen nach Erscheinen des  
Wochenberichts angenommen werden;  
danach wird der Heftpreis berechnet.

**Bezugspreis**

Jahrgang Euro 180,-  
Einzelheft Euro 7,-  
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer  
und Versandkosten)  
Abbestellungen von Abonnements  
spätestens 6 Wochen vor Jahresende  
ISSN 0012-1304  
Bestellung unter leserservice@diw.de

**Satz**

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

**Druck**

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –  
auch auszugsweise – nur mit  
Quellenangabe und unter Zusendung  
eines Belegexemplars an die Stabs-  
abteilung Kommunikation des DIW  
Berlin (Kundenservice@diw.de)  
zulässig.

Gedruckt auf  
100 Prozent Recyclingpapier.