ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Müller, Klaus; Bang, Kathleen

Book

Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk der grenznahen Regionen am Beispiel der Euroregion Spree-Neiße-Bober

Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, No. 67

Provided in Cooperation with:
Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen (ifh)

Suggested Citation: Müller, Klaus; Bang, Kathleen (2003) : Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk der grenznahen Regionen am Beispiel der Euroregion Spree-Neiße-Bober, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, No. 67, ISBN 3-936617-10-4, Mecke Druck und Verlag, Duderstadt

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/191859

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

DEUTSCHES HANDWERKSINSTITUT

Klaus Müller und Kathleen Bang

DHI

Die Auswirkungen der EU-Ost--erweiterung auf das Handwerk der grenznahen Regionen

am Beispiel der Euroregion Spree-Neiße-Bober

67

Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien

Seminar für Handwerkswesen
an der Universität Göttingen

sfh

Klaus Müller und Kathleen Bang

Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk der grenznahen Regionen am Beispiel der Euroregion Spree-Neiße-Bober

GÖTTINGER HANDWERKSWIRTSCHAFTLICHE STUDIEN

Herausgegeben von Prof. Dr. Wolfgang König
und Prof. Dr. Gustav Kucera

BAND 67

VERLAG MECKE DRUCK • DUDERSTADT • 2003

Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk der grenznahen Regionen

am Beispiel der Euroregion Spree-Neiße-Bober

von

Klaus Müller und Kathleen Bang

VERLAG MECKE DRUCK • DUDERSTADT • 2003

Gedruckt als Veröffentlichung
des Seminars für Handwerkswesen an der Universität Göttingen
Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut e.V.

Diese Untersuchung wurde gefördert mit Mitteln des
Förderprogramms GI INTERREG III A Brandenburg – Lubuskie

Bibliografische Informationen Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über

http://dnb.ddb.de

abrufbar.

ISBN 3-936617-10-4

Alle Rechte vorbehalten

Mecke Druck und Verlag • Christian-Blank-Straße 3 • 37115 Duderstadt

Tel. 05527/98 19 22 • Fax 05527/98 19 39

eMail: verlag@meckedruck.de
Internet: www.meckedruck.de/buchprogramm

Gesamtherstellung: Mecke Druck und Verlag • 37115 Duderstadt

Vorwort

Die EU-Osterweiterung wird in Kürze zur Realität, dadurch ändert sich das Wirtschaftsgefüge in Europa maßgeblich. Tangiert sind dabei auch in nicht unbeträchtlicher Weise kleine und mittlere Handwerksbetriebe.

Die Inhaber dieser Betriebe sind verständlicherweise verunsichert und sehen sowohl die Risiken als auch die Chancen der Osterweiterung. Die Auswirkungen dürften insbesondere im grenznahen Raum zu den Beitrittsstaaten, allen voran Polen gefolgt von Tschechien, zu spüren sein. Schon 14 Jahre nach der deutschen Wiedervereinigung werden in den neuen Bundesländern diese mittelständischen Betriebe einem erneuten Umbruch ausgesetzt, der den Gegenstand der vorliegenden Studie bildet.

Dabei wird insbesondere die Euroregion Spree-Neiße-Bober untersucht, womit Neuland betreten wird, da das grenznahe Handwerk in diesen Zusammenhängen bisher noch nicht betrachtet wurde. Im Prinzip besteht die Gefahr, dass die Untersuchungsregion zu einem reinen Transitgebiet wird, wenn es nicht gelingt, Vorbehalte auf beiden Seiten der Grenze abzubauen und eine gewisse Identität der Region zu entwickeln. Dazu gehören intensive Formen des geschäftlichen Miteinanders unter Nutzung von Potenzialen zum beiderseitigen Vorteil.

Die Finanzierung des Projektes erfolgte mit Mitteln des Förderprogrammes GI INTERREG III A Brandenburg-Lubuskie. Zur Begleitung der Forschung wurde ein Ad-hoc-Arbeitskreis eingesetzt. Den Teilnehmern dieses Kreises gilt großer Dank für ihre engagierte Mitarbeit. Zu erwähnen sind hier Herr Dipl.-Ing. Bernd Wessel von der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft (TWG), Frau Ilona Petrick, Geschäftsstellenleiterin der Euroregion Spree-Neiße-Bober e.V., Herr Carsten Märländer und Herr Walter Grazzeck von der Handwerkskammer Cottbus und Frau Dyrektor Iwona Gawalkiewicz von der Handwerkskammer Zielona Góra.

Die Kammern aus Zielona Góra/Grünberg, Gorzów Wielkopolskie/Landberg an der Warthe, Warszawa/Warschau, Wrocław/Breslau und Poznán/Posen übernahmen die Verteilung der Fragebogen an die polnischen Handwerksunternehmen und waren daher von großer instrumentaler Hilfe.

Auch den interviewten Betrieben gilt Dank dafür, dass sie mit viel Geduld ihr Wissen mitteilten und dadurch den Inhalt der Studie bereichert haben. An dieser Stelle seien auch Frau Aneta Holtmann von der Osteu-

ropa-Agentur des niedersächsischen Handwerks, Frau Estera Lindner-Kuhlmann vom Deutsch-Polnischen Eurozentrum in Guben, der Handwerkskammer Frankfurt/Oder und der Kammer Cottbus für die Herstellung von Kontakten zu den polnischen Handwerkskammern herzlich gedankt.

Dank gilt auch Herrn Diplom-Volkswirt Götz Zeddies von der Universität Göttingen, der einen großen Teil der in deutsch geführten Interviews vornahm und die drei Fallbeispiele besteuerte. Die auf polnisch geführten Interviews hat Frau Anja Ludewig von der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft AG (TWG) geleistet. Die TWG hat auch Vorarbeiten zu einigen Abschnitten dieser Untersuchung geliefert, so zur Wirtschaftsförderung für KMU in Polen). Auch hierfür herzlichen Dank!

Das Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen und die Handwerkskammer Cottbus freuen sich, der interessierten Öffentlichkeit eine Arbeit von hoher Aktualität vorlegen zu können und hoffen, dass die abgehandelte Thematik zu einer Sensibilisierung interessierter Kreise für kritische Fragen der Euroregion führt und den verantwortlichen Stellen dazu verhilft, im Bereich des Handwerks umsichtig und verantwortungsvoll Maßnahmen zu ergreifen.

Göttingen/Cottbus, im Mai 2003

Prof. Dr. Wolfgang König

Direktor des Seminars für Handwerkswesen
an der Universität Göttingen

Peter Dreißig

Präsident der Handwerkskammer
Cottbus

Eine Kurzfassung dieser Studie mit dem Titel: "Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk der grenznahen Regionen am Beispiel der Euroregion Spree-Neiße-Bober - Kurzfassung" von Klaus Müller und Kathleen Bang ist direkt beim Seminar für Handwerkswesen gegen 7,- EUR zu bestellen (Postfach 37 44, 37073 Göttingen, Fon: 0551 - 39 4882, E-Mail: SfHGoe@Uni-Goettingen.de).

Inhaltsverzeichnis

		Seite
1)	**Einführung**	**1**
2)	**Darstellung der Untersuchungsregionen**	**5**
	2.1 Region Cottbus	5
	2.1.1 Bevölkerung	5
	2.1.2 Wirtschaftsstruktur und Arbeitsmarkt	9
	2.1.3 Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen	20
	2.1.4 Außenhandel	23
	2.2 Der polnische Teil der Euroregion im Rahmen der Beitrittsländer	25
	2.2.1 Überblick über die Beitrittsländer	25
	2.2.2 Wirtschaftliche Situation in Polen	34
	2.2.3 Wirtschaftliche Situation in der Wojewodschaft Lubuskie	45
	2.3 Euroregion Spree-Neiße-Bober	55
3)	**Das Handwerk in den Untersuchungsregionen**	**59**
	3.1 Die Lage des Handwerks in der Region Cottbus	59
	3.1.1 Definition, gesetzliche Grundlagen	59
	3.1.2 Betriebsbestand und –entwicklung	59
	3.1.3 Existenzgründungen	69
	3.1.4 Beschäftigte und Umsatz	72
	3.1.5 Wirtschaftliche Situation	75
	3.1.6 Auslandsaktivitäten	79
	3.2 Lage des polnischen Handwerks	85
	3.2.1 Überblick	85
	3.2.2 Auslandsaktivitäten	87
	3.3 Vergleich Strukturmerkmale der Handwerker aus der Region Cottbus und aus Polen	91
	3.3.1 Gründungsjahr Unternehmen, Alter der Inhaber	91
	3.3.2 Beschäftigte	95
	3.3.3 Markt- und Wettbewerbssituation	97
	3.3.4 Geschäftslage	105
4)	**Die EU-Osterweiterung aus Sicht der Betriebe**	**108**
	4.1 Informationsstand der Betriebe	108
	4.2 Beurteilung von Chancen und Risiken	112
	4.2.1 Chancen und Risiken für das deutsche und polnische Handwerk insgesamt	112

4.2.2 Chancen und Risiken nach verschiedenen Kategorien 116
4.3 Aktivitäten der Betriebe zur Vorbereitung 120
4.4 Maßnahmen zur Unterstützung der Betriebe 124

5) Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf verschiedene Bereiche 129
5.1 Vorbemerkungen 129
5.2 Konkurrenz auf dem heimischen Markt 130
5.2.1 Empirische Ergebnisse 130
5.2.2 Analyse 140
5.3 Grenzüberschreitende Verflechtungen 150
5.3.1 Export 150
5.3.2 Joint Venture, Niederlassungen 162
5.3.3 Bezug von Vorleistungen und Vorprodukten aus Polen 173
5.4 Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt 179
5.4.1 Empirische Ergebnisse 179
5.4.2 Analyse 187
5.5 Öffentliche Förderung 203
5.6 Gesamtwirtschaftliche Wachstumseffekte 205

6) Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen 209
6.1 Zusammenfassung 209
6.2 Handlungsempfehlungen 234
6.2.1 Allgemeine Grundlagen 234
6.2.2 Maßnahmen zum Zusammenwachsen der Grenzregionen 236
6.2.3 Maßnahmen zur Anpassung des Handwerks in der Region Cottbus an die veränderte Wettbewerbssituation 237
6.2.4 Maßnahmen zum Ausbau des grenzüberschreitenden Engagements des Handwerks 242

Anhang 246
A1 Methodische Erläuterungen 247
A2 Tafeln 253
A3 Fragebögen 295
A4 Fallbeispiele 301
A5 Wirtschaftsförderung für KMU bzw. Handwerksunternehmen in Polen 324
A6 Literaturverzeichnis 331

Verzeichnis der Tafeln

		Seite
2.1:	Region Cottbus	6
2.2:	Bevölkerung der Region Cottbus von 1994 – 2001	7
2.3:	Bevölkerungsprognose für die Region Cottbus	8
2.4:	Bruttoinlandsprodukt der Region Cottbus	10
2.5:	Erwerbstätige im Produzierenden Gewerbe der Region Cottbus	11
2.6:	Umsatz im Produzierenden Gewerbe Brandenburgs	12
2.7:	Beschäftigte im Produzierenden Gewerbe Brandenburgs	13
2.8:	Arbeitslosenquote in der Region Cottbus	20
2.9:	Außenhandel Brandenburgs von 1991bis 2000 im Vergleich zu Deutschland und den neuen Bundesländern	24
2.10:	Wirtschaftliche Veränderungen in den Beitrittsstaaten	27
2.11:	Strukturkonvergenz der beitretenden Länder im Jahr 2002(P)	29
2.12:	Außenhandel der mittel- und osteuropäischen beitretenden Staaten mit der EU-15	31
2.13:	Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde und Struktur der Arbeitskosten insgesamt in der Industrie und im Dienstleistungssektor	33
2.14:	Makroökonomische Indikatoren Polens von 1991-2002	35
2.15	Infrastrukturinvestitionsbedarf der mittel- und osteuropäischen EU-Beitrittsländer	37
2.16:	Stammkapital der Gesellschaften mit ausländischem Kapital nach Wojewodschaften in Mio. Zł	41
2.17:	Polen und seine Wojewodschaften	42
2.18.	Regionale Strukturen in Polen	44
2.19:	Ausgewählte Kennziffern für Lubuskie im Landesvergleich	45
2.20:	Die Wojewodschaft Lubuskie	46
2.21:	Bevölkerungsstruktur und –entwicklung von Lubuskie im Vergleich zu Polen	48
2.22:	Struktur der Erwerbstätigkeit nach Sektoren 2001	49
2.23:	Beschäftigtengrößengruppen der Unternehmen nach Eigentumssektoren in Lubuskie	51
2.24:	Unternehmen Lubuskies nach Wirtschaftsbereichen	52
2.25:	Handelsgesellschaften mit ausländischer Kapitalbeteiligung	53
2.26:	Struktur der von der TWG begleiteten Firmengründungen in Lubuskie	55
2.27:	Euroregion Spree-Neiße-Bober	56
2.28:	Strukturdaten Euroregion Spree-Neiße-Bober	57
3.1:	Unternehmensdichte im Handwerk	60

3.2:	Entwicklung des Unternehmensbestandes im Handwerk und der Einwohner	62
3.3:	Unternehmensbestand, Zugänge und Abgänge im Vollhandwerk	64
3.4:	Unternehmensbestand, Zugänge und Abgänge im handwerksähnlichen Gewerbe	66
3.5:	Entwicklung Handwerksunternehmen nach Handwerksgruppen	68
3.6:	Zugangsintensität im Handwerk	71
3.7:	Entwicklung Zahl Beschäftigte im Handwerk	73
3.8:	Entwicklung Umsatz im Handwerk	74
3.9:	Entwicklung der gegenwärtigen Geschäftslage im Handwerk	76
3.10:	Gegenwärtige Geschäftslage im Handwerk nach Handwerksgruppen	78
3.11:	Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen	82
3.12:	Art der Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen	83
3.13:	Geschäftsbeziehungen nach Deutschland	89
3.14:	Art der Geschäftsbeziehungen nach Deutschland	90
3.15:	Gründungsjahr des Unternehmens	92
3.16:	Art der Gründung	93
3.17.:	Alter des Inhabers	94
3.18:	Beschäftigtengrößenklassen	95
3.19:	Beschäftigtenstruktur	96
3.20:	Derzeitige Probleme	98
3.21:	Absatzentfernungen	102
3.22:	Geschäftslage und Perspektiven der Unternehmen	106
4.1:	Information über die EU-Osterweiterung	108
4.2:	Unternehmenschancen/-risiken durch die EU-Osterweiterung	112
4.3:	Unternehmenschancen/-risiken durch die EU-Osterweiterung: Vergleich Bundesländer (nur Elektrohandwerke)	114
4.4:	Auswirkungen der EU-Osterweiterung : Handwerker aus der Region Cottbus	118
4.5:	Auswirkungen der EU-Osterweiterung : Handwerker aus Polen	120
4.6:	Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung/den Beitritt in die EU	121
4.7:	Begleitende Maßnahmen zur EU-Osterweiterung	126
5.1:	Auswirkungen EU-Osterweiterung: Konkurrenz auf heimischen Markt	131
5.2:	Auswirkungen EU-Osterweiterung: Schwarzarbeit	133
5.3:	Auswirkungen EU-Osterweiterung: Export polnisches Handwerk	134
5.4:	Zeitpunkt Geschäftsbeziehungen nach Deutschland	136
5.5:	Bevorzugte Regionen in Deutschland	137
5.6:	Dienstleistungsfreiheit	139

5.7:	Segmente der Bauwirtschaft und Auswirkungen der EU-Ost-erweiterung	144
5.8:	Vor- und Nachteile der EU-Osterweiterung für die Bauwirtschaft	145
5.9:	Auswirkungen EU-Osterweiterung: Export deutsches Handwerk aus der Region Cottbus	151
5.10:	Auswirkungen EU-Osterweiterung: Arbeiten in Polen	153
5.11:	Auswirkungen EU-Osterweiterung: Konkurrenz durch deutsche Unternehmen auf dem polnischen Markt	155
5.12:	Erschließung des polnischen Marktes	157
5.13:	Auswirkungen EU-Osterweiterung: Gründung von Niederlassungen, Joint Venture in Polen	165
5.14:	Vergleich Umsatz und Löhne im deutsch-polnischen Grenzgebiet	168
5.15:	Vorteile und Probleme verschiedener Internationalisierungsformen	172
5.16:	Auswirkungen EU-Osterweiterung: Importe aus Polen	175
5.17:	Auswirkungen EU-Osterweiterung: Subunternehmer	178
5.18:	Auswirkungen EU-Osterweiterung: Beschäftigung von Facharbeits-kräften aus Polen	180
5.19:	Arbeitskräfte aus Polen	182
5.20:	Anforderungen an polnische Arbeitskräfte	184
5.21:	Auswirkungen EU-Osterweiterung: Abwanderung aus Polen	185
5.22:	Arbeitnehmerfreizügigkeit	186
5.23:	In Deutschland tätige Arbeitskräfte aus Polen	189
5.24:	Qualifikations- und Altersstruktur der Beschäftigten aus der MOEL in der EU	190
5.25:	Wanderungsmotive, sektorale Beschäftigung und Qualifikations-niveau von Zuwanderern aus Polen im Rahmen befristeter Wanderungs-abkommen	191
5.26:	Erwartete Migration aus den mittel- und osteuropäischen Beitritts-ländern nach ausgewählten Studien	195
5.27:	Determinanten der Migration	197
5.28:	Prognose der Personen im erwerbsfähigen Alter: ohne Zuwanderung	201
5.29:	Prognose der Personen im erwerbsfähigen Alter: mit Zuwanderung	201
6.1:	Übersicht Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk aus der Region Cottbus nach Branchen	227
6.2:	Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Handwerks-unternehmen der Region Cottbus nach Bereichen	229

Tafeln im Anhang

A1.1:	Rücklauf nach Handwerksgruppen – Befragung Handwerker Region Cottbus	248
A1.2:	Rücklauf nach Kreisen – Befragung Handwerker Region Cottbus	248
A1.3:	Zuordnung der Handwerkszweige zu Branchen	250
A2.1:	Bevölkerungsentwicklung von 1980 - 2000	253
A2.2:	Wanderungssaldo	253
A2.3:	Entwicklung der Altersgruppenanteile	254
A2.4:	Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Land Brandenburg 1991 - 2002	255
A2.5:	Investitionen je Beschäftigten im Produzierenden Gewerbe der Region Cottbus	255
A2.6:	Exporte und Importe Polens seit 1990	256
A2.7:	Bruttomonatseinkommen in Lubuskie	256
A2.8:	Struktur der Wirtschaftssubjekte in Lubuskie im Vergleich zu Polen	257
A2.9:	Anzahl der ausländischen Großinvestoren in Polen nach Wojewodschaften	257
A3.1:	Unternehmensbestand, Zugänge und Abgänge im Vollhandwerk nach Kreisen	258
A3.2:	Unternehmensbestand, Zugänge und Abgänge im handwerksähnlichem Gewerbe nach Kreisen	259
A3.3:	Entwicklung Handwerksunternehmen nach Handwerksgruppen	260
A3.4:	Zugangsintensität im Handwerk	261
A3.5:	Beschäftigte im Handwerk	262
A3.6:	Umsatz im Handwerk	263
A3.7:	Beschäftigte im Handwerk nach Wirtschaftsabteilungen	264
A3.8:	Umsatz im Handwerk nach Wirtschaftsabteilungen	264
A3.9:	Gegenwärtige Geschäftslage im Handwerk	265
A3.10:	Gegenwärtige Geschäftslage im Handwerk nach Handwerksgruppen	266
A3.11:	Absatzentfernungen nach verschiedenen Kriterien	267
A3.12:	Auslandsaktivitäten im Handwerk	268
A3.13:	Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen nach verschiedenen Kriterien	269
A3.14:	Geschäftsbeziehungen nach Deutschland nach verschiedenen Kriterien	270
A3.15:	Derzeitige Probleme der Handwerker aus der Region Cottbus nach Branchen	271
A3.16:	Derzeitige Probleme der Handwerker aus Polen nach Branchen	272
A3.17:	Stundenverrechnungssätze in den Elektrohandwerken Brandenburg	272
A3.18:	Gegenwärtige Geschäftslage nach verschiedenen Kriterien	273

A3.19: Perspektiven der Unternehmen nach verschiedenen Kriterien 274
A4.1: Information EU-Osterweiterung nach verschiedenen Kriterien 275
A4.2: Unternehmenschancen/-risiken durch die EU-Osterweiterung nach verschiedenen Kriterien 276
A4.3: Auswirkungen EU-Osterweiterung : Vergleich verschiedener Erhebungen 277
A4.4: Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung nach verschiedenen Kriterien 278
A4.5: Begleitende Maßnahmen zur EU-Osterweiterung nach verschiedenen Kriterien (Region Cottbus) 279
A4.6: Begleitende Maßnahmen zur EU-Osterweiterung nach verschiedenen Kriterien (polnische Unternehmen) 280
A5.1: Auswirkungen EU-Osterweiterung: Konkurrenz auf heimischem Markt nach verschiedenen Kriterien 281
A5.2: Auswirkungen EU-Osterweiterung: Schwarzarbeit nach verschiedenen Kriterien 282
A5.3: Auswirkungen EU-Osterweiterung: Export polnisches Handwerk nach verschiedenen Kriterien 283
A5.4: Zeitpunkt Geschäftsbeziehungen nach Deutschland nach verschiedenen Kriterien 284
A5.5: Bevorzugte Regionen in Deutschland nach verschiedenen Kriterien 285
A5.6: Auswirkungen EU-Osterweiterung: Export deutsches Handwerk nach verschiedenen Kriterien 286
A5.7: Auswirkungen EU-Osterweiterung: Arbeiten in Polen nach verschiedenen Kriterien 287
A5.8: Auswirkungen EU-Osterweiterung: Konkurrenz durch deutsche Unternehmen auf dem polnischen Markt nach verschiedenen Kriterien 288
A5.9: Erschließung des polnischen Marktes nach Interesse an Geschäfts-beziehungen 289
A5.10: Auswirkungen EU-Osterweiterung: Gründung von Niederlassung, Joint Venture in Polen nach verschiedenen Kriterien 290
A5.11: Auswirkungen EU-Osterweiterung: Import aus den Beitrittsländern nach verschiedenen Kriterien 291
A5.12: Auswirkungen EU-Osterweiterung: Subunternehmer nach verschiedenen Kriterien 292
A5.13: Auswirkungen EU-Osterweiterung: Beschäftigung von Facharbeitern aus Polen nach verschiedenen Kriterien 293
A5.14: Auswirkungen EU-Osterweiterung: Abwanderung aus Polen nach verschiedenen Kriterien 294

1. Einführung

Die Erweiterung der Europäischen Union um zehn neue Beitrittsländer, die vor allem aus Mittel- und Osteuropa kommen, wird höchst wahrscheinlich zum 1. Mai 2004 Realität sein. Die Verhandlungen wurden auf dem EU-Gipfel in Kopenhagen im Dezember 2002 offiziell abgeschlossen; in der ersten Februarhälfte 2003 konnte die Ausarbeitung des Beitrittsvertrages fertiggestellt werden. Die Unterzeichnung der Beitrittsverträge hat am 16. April 2003 in Athen stattgefunden. Als letzte Hürde für den Beitritt steht die Ratifizierung der Verträge in den bisherigen Beitrittsländern und die positive Abstimmung in den Referenden, die in einigen der Beitrittsländer durchgeführt werden, auf der Tagesordnung.

In Polen wird das Referendum wahrscheinlich am 8. Juni stattfinden. Nach den letzten Meinungsumfragen überwiegt in Polen eine Zustimmung zum EU-Beitritt. Das Eurobarometer vom Dezember 2002 signalisierte eine Befürwortung von 61 % der Bevölkerung.[1] Dagegen waren zu diesem Zeitpunkt in Polen lediglich 18 %. Befürchtet wird allerdings, dass durch die gegenwärtige Regierungskrise in Polen die Zustimmung zum EU-Beitritt sinken wird; letztlich rechnen jedoch die meisten Beobachter mit einem positiven Votum der polnischen Bevölkerung, so dass dann dem EU-Beitritt Polens nichts mehr im Wege steht.

Für die Euroregion Spree-Neiße-Bober ist die Osterweiterung der Europäischen Union für seine künftige Entwicklung von herausragender Bedeutung. Man hofft, dass durch den Beitritt Polens zur Europäischen Union diese Region allmählich zusammenwächst, wodurch der Region neue Entwicklungsperspektiven und Chancen eröffnet werden. Bislang liegt der deutsche Teil der Euroregion am östlichen Rand der Europäischen Union; in Zukunft wird er stärker in das Zentrum der vergrößerten Union rücken. Jedoch bedeutet dies nicht automatisch, dass in der Euroregion dann ein Zentrum wirtschaftlicher Aktivitäten entsteht. Vielmehr muss die Euroregion ihre Chance als Drehscheibe zwischen Westeuropa und Mittel- und Osteuropa aktiv nutzen und die traditionellen Beziehungen, die zwischen Deutschland und Polen bestanden haben, wieder intensivieren.

Insbesondere im deutschen Teil der Euroregion Spree-Neiße-Bober ergibt sich jedoch infolge des unterschiedlichen Entwicklungsniveaus ge-

[1] Deutsche Bank Research (2002a), S. 3.

genüber dem polnischen Teil ein erheblicher Anpassungsbedarf. Vor diesem Hintergrund sind auch die großen Ängste, die in der Bevölkerung vor dem Beitritt Polens herrschen, einzuordnen. Nur 15 Jahre nach der Wende in den neuen Bundesländern müssen die Unternehmen bereits zum zweiten Mal einer großen Herausforderung begegnen.

Besonders groß ist der Anpassungsbedarf im Handwerk. In diesem Wirtschaftsbereich haben die erheblichen Lohndifferenzen zu Polen eine viel größere Bedeutung, da im Handwerk eine hohe Arbeitsintensität vorherrscht und gleichzeitig der Produktivitätsfortschritt im Vergleich zur Industrie relativ gering ausfällt. Bedenkt man, dass das Handwerk in der Region Cottbus der größte Arbeitgeber ist, wird die Relevanz für die Region deutlich.

Vor diesem Hintergrund hat die Handwerkskammer Cottbus das Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut e.V., beauftragt, ein Projekt mit dem Titel "Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk der grenznahen Regionen am Beispiel der Euroregion Spree-Neiße-Bober" zu erstellen. Die Finanzierung des Projektes erfolgte mit Mitteln des Förderprogramms GI INTERREG III A Brandenburg - Lubuskie.

Der Titel drückt bereits den Untersuchungsgegenstand des Projektes aus. Dabei kommt dem deutschen Teil der Euroregion ein besonderes Gewicht zu. In der Analyse wird insbesondere auf folgende Aspekte eingegangen:

- Veränderungen auf den heimischen Märkten durch neue Konkurrenten bzw. durch Schwarzarbeiter aus Polen,
- Analyse der grenzüberschreitenden Verflechtungen, insbesondere durch den Export von handwerklichen Gütern und Dienstleistungen nach Polen, einer grenzüberschreitenden Zusammenarbeit in Form eines Joint Ventures oder dem Bezug von Vorleistungen bzw. Vorprodukten aus dem Nachbarland,
- Erweiterung des Arbeitskräftepotenzials durch Migranten aus Polen bzw. den anderen Beitrittsstaaten,
- indirekte Wirkungen durch die mögliche Reduzierung der Regionalförderung bzw. durch gesamtwirtschaftliche Wachstumsprozesse, die durch den Beitritt der neuen Mitgliedsstaaten zur EU entstehen.

Bei der Analyse ist zu berücksichtigen, dass sich die Auswirkungen der EU-Osterweiterung als ein fließender Prozess darstellen, der sich zeitlich

nicht genau terminieren lässt. In diesem Prozess sind folgende wichtige Etappen zu unterscheiden:

- Liberalisierung und Öffnung der Märkte Anfang der neunziger Jahre,
- Beitritt Polens und der übrigen Staaten Mittel- und Osteuropas zur EU,
- Ablauf der Übergangsfristen, die insbesondere bei der Arbeitnehmerfreizügigkeit und Dienstleistungsfreiheit vereinbart worden sind.

Die Untersuchung basiert im Wesentlichen auf folgenden Datengrundlagen:

- Ergebnis einer Umfrage bei 491 Handwerksbetrieben aus der Region Cottbus nach deren Erwartungen und Einschätzungen zur EU-Osterweiterung vom Herbst 2002,
- Ergebnis einer Umfrage bei 322 Handwerksbetrieben aus Polen mit fast den gleichen Fragen wie bei der deutschen Erhebung vom November/Dezember 2002,
- Interviews mit Handwerksbetrieben aus der Region Cottbus und aus Polen,
- Auswertung von handwerksrelevanten Primär- und Sekundärstatistiken,
- Auswertung der vorliegenden Literatur zur EU-Osterweiterung nach deren Handwerksrelevanz.

Zur Begleitung der Untersuchung wurde ein Ad-hoc-Arbeitskreis eingesetzt, in dem neben dem Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen Herr Dipl.-Ing. Bernd Wessel von der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft (TWG), Frau Ilona Petrick, Geschäftsstellenleiterin der Euroregion Spree-Neiße-Bober e.V., Herr Carsten Märländer und Herr Walter Grazzeck von der Handwerkskammer Cottbus und Frau Dyrektor Iwona Gawałkiewicz von der Handwerkskammer Zielona Góra mitgearbeitet haben.

In diesem Ad-hoc-Arbeitskreis wurde beschlossen, die Untersuchung über die eigentliche Euroregion Spree-Neiße-Bober hinaus auszudehnen. So wurde auf deutscher Seite der gesamte Handwerkskammerbezirk Cottbus, von dessen fünf Kreisen lediglich zwei (Stadt Cottbus und Landkreis Spree-Neiße) zur Euroregion zählen, einbezogen, um mögliche Unterschiede zwischen der Euroregion und den übrigen Kreisen des

Kammerbezirkes herausarbeiten zu können.[2] Auf polnischer Seite wurde die Untersuchung nicht nur in dem benachbarten Handwerkskammerbezirk Zielona Góra/Grünberg, der sich weitgehend mit dem polnischen Teil der Euroregion deckt, durchgeführt, sondern es wurden vier weitere polnische Handwerkskammern (Gorzów Wielkopolskie/Landsberg an der Warthe, Warszawa/Warschau, Wrocław/Breslau, Poznań/ Posen[3]) in die Untersuchung einbezogen. So sollte versucht werden, Unterschiede zwischen verschiedenen Regionen in Polen zu verdeutlichen.

Zum Schluss ist zu erwähnen, dass für einige Abschnitte der Arbeit wichtige Vorarbeiten von der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft AG (TWG) geleistet wurden. Von der TWG stammt im Wesentlichen Abschnitt A5 im Anhang über die Wirtschaftsförderung für KMU in Polen. Außerdem hat die TWG durch Ausarbeitungen zu den Abschnitten 2.2.3 und 5.3.2 dieser Arbeit beigetragen. Des Weiteren wurden von der TWG (Frau Anja Ludewig) die Interviews mit polnischen Handwerksbetrieben durchgeführt.

---

2 Neben dem Begriff Handwerkskammer Cottbus wird in dieser Studie auch häufig der Begriff "Region Cottbus" verwendet.

3 In der Untersuchung werden teilweise die deutschen, teilweise die polnischen Namen verwendet.

2. Darstellung der Untersuchungsregionen

2.1 Region Cottbus

2.1.1 Bevölkerung

Die hier betrachtete Region befindet sich im Land Brandenburg, welches flächenmäßig das größte der neuen Bundesländer (fünfter Platz in Deutschland) ist, von der Bevölkerungszahl den neunten Platz einnimmt und nach Mecklenburg-Vorpommern am dünnsten besiedelt ist.[1] Die deutsche Untersuchungsregion setzt sich aus dem deutschen Teil der Euroregion Spree-Neiße-Bober mit der Stadt Cottbus und dem Kreis Spree-Neiße sowie den Landkreisen Dahme-Spreewald, Elbe-Elster und Oberspreewald-Lausitz im südlichen Teil Brandenburgs zusammen (vgl. Tafel 2.1).

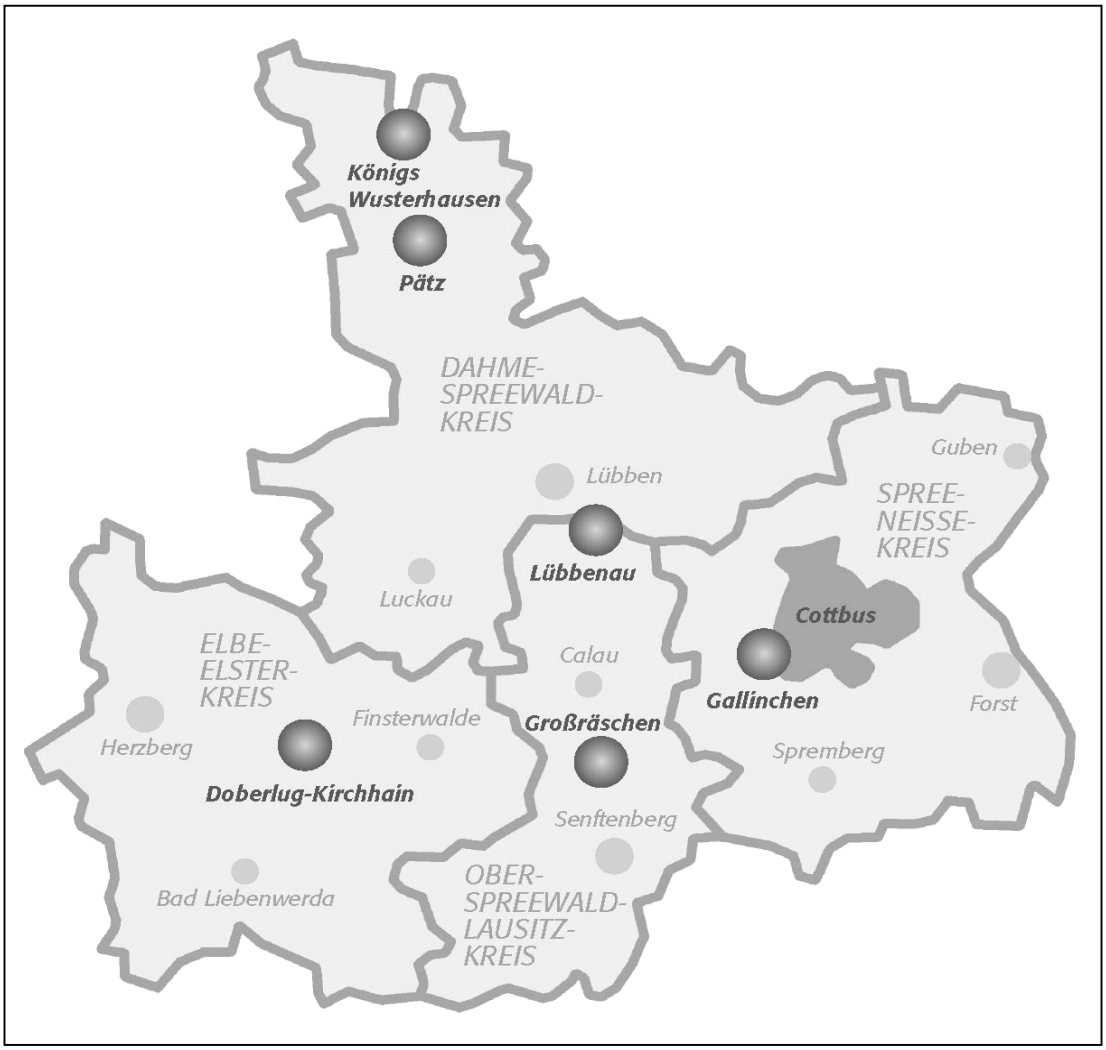
Ende des Jahres 2001 waren in der Region 687.647 Personen ansässig (vgl. Tafel 2.2). Betrachtet man die Entwicklung des Bevölkerungsstandes seit 1994, ist eine kontinuierliche Abnahme der Einwohnerzahlen zu verzeichnen. Die Bevölkerung nahm zwar vor allem während der 90er Jahre ab, aber auch in einem längeren Beobachtungszeitraum (1980-2000) ist ein Bevölkerungsrückgang festzustellen (vgl. Tafel A2.1 im Anhang). Eine Ausnahme bildet lediglich der Dahme-Spreewald-Kreis, der von seiner Zugehörigkeit zum "Speckgürtel" (engeren Verflechtungsraum) rund um Berlin in dieser Hinsicht profitiert.[2] Besonders große Einbußen musste die Stadt Cottbus hinnehmen. Während einer Dekade (1990-2000) reduzierte sich deren Einwohnerzahl um 17,7 %. Dafür dürfte der geringe Rückgang im Kreis Spree-Neiße durch den Suburbanisierungsprozess (aus der Stadt Cottbus) zu erklären sein. In den Kreisen Elbe-Elster und Oberspreewald-Lausitz ist die natürliche Bevölkerungsreduktion von einer hohen Abwanderungsrate begleitet (vgl. Tafel A2.2 im Anhang). Sowohl der Gesamtwanderungs- als auch der Binnenwanderungssaldo haben sich in den letzten Jahren erhöht.

---

1 Vgl. Statistisches Bundesamt Deutschland (2002)

2 Vgl. Deutsche Bank Research (2003), S. 11.

Tafel 2.1: **Region Cottbus**



Quelle: Handwerkskammer Cottbus

Die **Bevölkerungsdichte** liegt, wie bereits erwähnt, weit unter dem bundesdeutschen Durchschnitt, was auf die ländliche Struktur der Region und das Fehlen von größeren Agglomerationszentren (außer der Stadt Cottbus) zurückzuführen ist. Allerdings liegt die Region Cottbus relativ deutlich über dem Brandenburger Durchschnitt (vgl. Tafel A2.1 im Anhang).

Tafel 2.2: **Bevölkerung der Region Cottbus von 1994 - 2001**

	Fläche in qkm	Bevölkerungsstand jeweils zum 31.12. des Jahres			
	31.12.2000	1994	1997	2000	2001
Cottbus, Stadt	150	125.643	118.463	108.491	105.954
Dahme-Spreewald	2.261	142.819	150.995	158.994	159.568
Elbe-Elster	1.889	137.947	135.624	131.161	129.066
Oberspreewald-Lausitz	1.217	158.537	152.924	145.110	141.959
Spree-Neiße	1.662	152.982	155.946	153.827	151.100
HWK Cottbus	**7.179**	**717.928**	**713.952**	**697.583**	**687.647**
Brandenburg	29.477	2.536.747	2.573.291	2.601.962	2.593.040
Neue Bundesländer [1]	108.573	17.702.388	17.509.099	17.232.045	17.117.556
Deutschland	**357.022**	**81.538.603**	**82.057.379**	**82.259.540**	**82.440.309**

SfH Göttingen

1) einschließlich Berlin/West
Quelle: Stat. Ämter der Länder: Kreiszahlen 1996 - 2002 , BBR 2002

Während der 90er Jahre nahmen lediglich die Bevölkerungsgruppen der 30 bis 50-Jährigen und über 65-Jährigen zu (vgl. Tafel A2.3 im Anhang). Der Besatz der jüngsten Altersgruppe halbierte sich in den 90er Jahren, was hauptsächlich auf den Abfall der Geburtsraten nach dem Zusammenbruch der DDR zurückzuführen ist (der sogenannte "Wendeknick"). Der zweitstärkste Rückgang war bei den 25-30-Jährigen zu verzeichnen. Hierfür dürfte eine starke Abwanderung verantwortlich sein. Insgesamt ist eine Abnahme der jüngeren Bevölkerung zu beobachten, so dass in Zukunft ein Bevölkerungsrückgang begleitet von einer Überalterung erwartet werden muss.

Die zukünftige **Entwicklung der Bevölkerung** sieht eine Fortsetzung des bestehenden Trends vor (vgl. Tafel 2.3). Die Prognoseergebnisse beruhen auf den wahrscheinlichen Entwicklungen der Fruchtbarkeit, der Sterblichkeit und der Wanderungsbewegungen und basieren auf Analysen und Bewertungen vorangegangener Zeiträume.[3] Besonderheiten wie

[3] Ergebnisse für die einzelnen Aspekte sind folgende: Das Geburtenniveau Brandenburgs wird sich in den nächsten zehn Jahren an das westdeutsche anpassen. Dabei steigt das Alter der Frauen mit den höchsten Geburtenziffern auf 28 - 30. Der Trend der höheren Lebenserwartung setzt sich fort. Wanderungsgewinne resultieren hauptsächlich aus Zuwanderung aus der Hauptstadt, die aus dem Ausland bleiben gering. Abwanderungen in das frühere Bundesgebiet reduzieren sich und die Wanderungsbeziehungen zu den neuen Bundesländern sind ausgeglichen. Vgl. Statistisches Landesamt Brandenburg (2003) (http://www.brandenburg.de/sixcms/detail.php/14845).

Geburtenausfälle zu Ende des 2. Weltkrieges, der "Pillenknick" in den siebziger Jahren und der bereits erwähnte "Wendeknick" Anfang der 90er Jahre werden berücksichtigt, so dass deren Auswirkungen auf lange Sicht erkennbar werden. Da die Prognosen für das Land Brandenburg nach kreisfreien Städten, Landkreisen sowie für den Brandenburger Teil des engeren Verflechtungsraums (Umland Berlin) und anderen Regionen vorgenommen wurde, können an dieser Stelle auch die Ergebnisse für die Region Cottbus dargestellt werden.

Tafel 2.3: **Bevölkerungsprognose für die Region Cottbus**

	1999	2005	2015	Entwicklung 2015 gegenüber 1999		natürlicher Saldo	Migrations-saldo
	1 000 Personen				*%*	*1 000 Personen*	
Cottbus, Stadt	110,9	101,2	95,9	- 15,0	- 13,5	- 5,2	- 9,8
Dahme-Spreewald	157,3	163,5	155,7	- 1,7	- 1,1	- 14,5	+ 12,8
Elbe-Elster	132,9	126,2	117,2	- 15,7	- 11,8	- 13,1	- 2,5
Oberspreewald-Lausitz	148,1	137,8	128,3	-19,8	- 13,4	- 14,8	- 5,0
Spree-Neiße	155,2	152,6	147,4	- 7,8	- 5,0	- 11,8	+ 4,0
HWK Cottbus	**704,4**	**681,3**	**644,4**	**-60,0**	**-8,5**	**-59,4**	**-0,5**
Brandenburg	**2 601,2**	**2 638,4**	**2 579,8**	**- 21,4**	**- 0,8**	**- 189,4**	**+ 168,0**

SfH Göttingen

Quelle: Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik (2002)

Die Ergebnisse werden im folgenden nach dem natürlichen Saldo (aufgrund von Geburten- und Sterberaten) und dem Migrationssaldo differenziert. Insgesamt ändert sich die Bevölkerungszahl des Landes Brandenburg nur geringfügig, weil der natürliche Rückgang der Bevölkerung fast durch Zuwanderung kompensiert werden kann. Allerdings ist dies in der Region Cottbus nicht so. Hier profitiert nur der Kreis Dahme-Spreewald von Zuwanderungen aus Berlin, die dennoch den natürlichen Bevölkerungsschwund nicht kompensieren können. Die übrigen Kreise werden weitere Rückgänge hinnehmen müssen, die insbesondere in der Stadt Cottbus und im Landkreis Oberspreewald-Lausitz mit über 13 % (bis 2015) sehr deutlich ausfallen. Lediglich der Kreis Spree-Neiße profitiert wahrscheinlich von dem sich fortsetzenden Suburbanisierungsprozess der Stadt Cottbus.

Insgesamt ist der Bevölkerungsrückgang nicht aufzuhalten. Das Durchschnittsalter der Einwohner aus der Region wird in Zukunft enorm stei-

gen. Zusätzlich verschlechtert sich das Bild durch die anhaltende Abwanderung von Personen im erwerbsfähigen Alter.

2.1.2 Wirtschaftsstruktur und Arbeitsmarkt

Die Wirtschaftsstruktur und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit Brandenburgs unterscheiden sich deutlich von dem gesamtdeutschen Bild. Das rührt vor allem daher, dass die mit dem politischen Umbruch zu Beginn der 90er Jahre verbundenen strukturellen Veränderungen noch nicht abgeschlossen sind.

Das **Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf** lag in Brandenburg im Jahr 2001 rund ein Prozent unter dem ostdeutschen Mittelwert und knapp 40 % unter dem Durchschnitt der alten Bundesländer.[4] Auch wenn sich das Wohlstandsniveau heute 54 % über dem Wert von 1991 bewegt, ist dies dennoch der geringste Anstieg der ostdeutschen Flächenländer. Im Jahr 1991 verzeichnete Brandenburg noch das höchste BIP pro Kopf in Ostdeutschland.[5] Obwohl das BIP pro Kopf sich vergleichsweise nur gering erhöhte, konnte während der letzten zehn Jahre die Wirtschaftsleistung preisbereinigt um 4,5 % p.a. gesteigert werden (vgl. Tafel A2.4 im Anhang).[6] Relativ konstante Bevölkerungszahlen in Brandenburg (wie oben bereits gezeigt) unterstützten dabei das Fortschreiten des Konvergenzprozesses. Seit 2000 bleibt das BIP allerdings hinter den Vergleichswerten Westdeutschlands zurück und schrumpfte preisbereinigt in den letzten beiden Jahren sogar.

Die Entwicklungen in den einzelnen Kreisen Brandenburgs sind recht unterschiedlich.[7] In der Region Cottbus setzte sich der Kreis Dahme-Spreewald von den anderen Kreisen durch ein hohes Wachstum insbesondere im Jahr 1999 ab, das mit der positiven Bevölkerungsentwicklung im Zusammenhang gesehen werden muss (vgl. Tafel 2.4). Im Oberspreewald-Lausitz-Kreis und im Spree-Neiße-Kreis schrumpfte dagegen das BIP im betrachteten Zeitraum von 1998 bis 2000. Im Kreis Elbe-Elster war eine Stagnation zu beobachten und in der Stadt Cottbus eine

---

4 Vgl. Deutsche Bank Research (2003), S. 11.

5 Vgl. Deutsche Bank Research (2003), S. 11.

6 Vgl. Deutsche Bank Research (2003), S. 11.

7 Daten für die einzelnen Kreise liegen nur für die Jahre von 1998 bis 2000 vor, so dass der Vergleich zum Landesdurchschnitt nur teilweise gezogen werden kann. Tendenzen können aber durchaus aufgezeigt werden.

leichte Erhöhung. Insgesamt war in der Region Cottbus das Wachstum des BIP geringer als im Land Brandenburg.

Tafel 2.4: **Bruttoinlandsprodukt der Region Cottbus** (1998-2000)

	1998	1999	2000	1998-2000
	BIP in jeweiligen Preisen (Mio. EUR)			*%*
Cottbus, Stadt	2.558,5	2 630,9	2.653,5	3,7%
Dahme-Spreewald	2.523,6	2.850,2	2.868,6	13,7%
Elbe-Elster	1.814,4	1.832,2	1.815,8	0,1%
Oberspreewald-Lausitz	2.126,6	2.025,7	2.026,0	-4,7%
Spree-Neiße	2.633,4	2.612,6	2.598,6	-1,3%
HWK Cottbus	**11.656,5**	**11.951,6**	**11.962,5**	**2,6%**
Brandenburg	**40.614,5**	**41.787,5**	**41.819,0**	**3,0%**

SfH Göttingen

Quelle: Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik Brandenburg
http://www.brandenburg.de/sixcms/detail.php?id=16067&nav=51536&topic_id=51536

Im Folgenden wird das **Produzierende Gewerbe** genauer einer Betrachtung unterzogen. Trotz der Zunahme des Dienstleistungssektors in den letzten Jahren, werden hiervon für die weitere wirtschaftliche Entwicklung entscheidende Impulse erwartet. Nichtsdestotrotz ist ein funktionierender Dienstleistungssektor unabdingbar für ein ausgewogenes Wachstum und für die Umstrukturierung des Wirtschaftssystems und daher zukünftig von Bedeutung. Auch der primäre Sektor ist in Brandenburg nicht zuletzt für die Nahrungsmittelindustrie wichtig. Allerdings steht im Kern der Wirtschaft (und in diesem Stadium der Wirtschaftsentwicklung in den neuen Bundesländern) eher das Produzierende Gewerbe, das vor allem für den Dienstleistungssektor die Basis darstellt. Folglich lässt ein prosperierendes Produzierendes Gewerbe auf positive Effekte für den Dienstleistungsbereich hoffen.

Die Bedeutung des Produzierenden Gewerbes in der Region Cottbus ist vergleichsweise groß. Betrachtet man **den Anteil der Erwerbstätigen im Produzierenden Gewerbe an allen Erwerbstätigen** in der Region, wird in drei der fünf Kreise der Wert für das Bundesgebiet und für Bran-

denburg teilweise nicht unbeträchtlich übertroffen (vgl. Tafel 2.5).[8] Insbesondere im grenznahen Kreis Spree-Neiße spielt das Produzierende Gewerbe eine dominierende Rolle. Dagegen ist es in der kreisfreien Stadt Cottbus relativ unbedeutend.

Tafel 2.5: **Erwerbstätige im Produzierenden Gewerbe der Region Cottbus**

	Anteil Erwerbstätige an allen Erwerbstätigen in %				
	1993	**1994**	**1996**	**1997**	**2000**
Cottbus, Stadt	24,0	24,8	21,9	21,5	16,8
Dahme-Spreewald	33,0	21,4	31,1	30,7	26,5
Elbe-Elster	39,3	41,3	41,8	39,4	32,5
Oberspreewald-Lausitz	45,5	46,3	45,4	42,7	36,4
Spree-Neiße	59,1	52,7	47,5	47,0	41,8
Brandenburg	34,4	34,0	33,6	33,3	28,5
Deutschland	**36,1**	**35,2**	**34,0**	**33,4**	**29,2**

SfH Göttingen

Quellen: Stat. Ämter der Länder: Kreiszahlen 1996 - 2001, S. 74; 2002, S.64

Betrachtet man die Entwicklung seit 1993, so ist in allen Kreisen der Region der Anteil der Erwerbstätigen im Produzierenden Gewerbe zurückgegangen. Besonders hoch war die Abnahme in dem früher sehr stark industrialisierten Kreis Spree-Neiße; aber auch im Kreis Oberspreewald-Lausitz war der Rückgang beträchtlich. In den drei anderen Kreisen reduzierte sich der Anteil der Erwerbstätigen etwa in gleichem Ausmaß wie im Bundesgebiet oder in Brandenburg.

Über Umsätze und Beschäftigte im Produzierenden Gewerbe liegen keine gesonderten Daten für die Region Cottbus oder für die einzelnen Kreise in der Region vor. Daher müssen Daten für das Land Brandenburg herangezogen werden.

Der **Umsatz** des Produzierenden Gewerbes entwickelte sich mit Ausnahme kleinerer Rückgänge 1998 und 2001während dieser Zeit positiv (vgl. Tafel 2.6). Von 1996 bis 2001 nahm der Umsatz in diesem Wirtschaftsbereich um 13,5 % zu. Allerdings ist dieser Wert nicht preisbereinigt. Real dürfte – wenn überhaupt – nur ein geringer Anstieg zu verzeichnen sein.

8 Ein Gesamtergebnis für die Region Cottbus steht hier leider nicht zur Verfügung.

Tafel 2.6: **Umsatz im Produzierenden Gewerbe Brandenburgs** (1996-2001) in Mio. EUR

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1996/2001
Bergbau u. Gewinnung von Steine u. Erden	**1048,8**	**872,5**	**891,8**	**832,4**	**602,1**	**605,2**	**-42,3%**
Verarbeitendes Gewerbe	**10.820,5**	**12595,5**	**13149,7**	**13825,0**	**15250,5**	**15882,4**	**46,8%**
davon							
Ernährungsgewerbe	1842,0	2014,5	2073,0	2114,0	2203,0	2420,1	31,4%
Chemische Industrie	779,8	894,4	920,0	949,1	1041,3	1112,2	42,6%
Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung v. Steinen u. Erden	1126,3	1210,3	1228,6	1274,3	1217,1	1094,0	-2,9%
Metallerzeugung und -bearbeitung	1152,2	1168,6	1207,1	1115,6	1354,0	1337,1	16,0%
Herstellung v. Metall-erzeugnissen	583,6	725,0	819,8	823,5	876,0	873,4	49,7%
Sonstiger Fahrzeugbau	545,1	1022,9	1052,2	1337,3	1634,5	1919,4	252,1%
Maschinenbau	524,8	677,0	735,1	766,5	887,0	978,8	86,5%
Baugewerbe	**5.972,1**	**6110,7**	**5380,8**	**5256,2**	**4457,5**	**3759,6**	**-37,0%**
Bauhauptgewerbe	4851,3	4557,2	4007,9	3947,9	3404,6	2884,8	-40,5%
davon							
Wohnungsbau	1461,6	1455,9	1232,2	1159,3	879,7	624,8	-57,3%
Gewerblicher und industrieller Bau	1780,5	1600,4	1337,9	1284,0	1121,6	951,4	-46,6%
Öffentlicher und Verkehrsbau	1541,3	1432,4	1384,7	1449,8	1355,1	1261,4	-18,2%
Ausbaugewerbe	1120,8	1553,5	1372,9	1308,4	1052,8	874,7	-22,0%
Produzierendes Gewerbe	**17841,4**	**19578,7**	**19422,3**	**19913,6**	**20310,1**	**20247,2**	**13,5%**

SfH Göttingen

Quelle: Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg (2002), Tabelle 2 und Tabelle 5

Die **Beschäftigtenzahlen** nehmen seit 1997 kontinuierlich ab (vgl. Tafel 2.7). Insgesamt reduzierte sich die Zahl der tätigen Personen zwischen 1996 und 2001 um 18,8 %.

Beim Vergleich beider Tabellen wird deutlich, dass die Produktivität im Produzierenden Gewerbe gestiegen ist. Die Investitionen dürften nur zum Teil beschäftigungswirksam gewesen sein und vorrangig der Modernisierung bzw. Rationalisierung der Arbeitsprozesse gedient haben.

Das Produzierende Gewerbe lässt sich einerseits in das Baugewerbe und andererseits in das Verarbeitende Gewerbe und den Bergbau aufteilen. Im Folgenden werden diese beiden Bereiche genauer betrachtet.

Baugewerbe

Als wichtiger Teil der Wirtschaft trug das Baugewerbe während der ersten Hälfte der 90er Jahre hauptsächlich zum Wachstum in den neuen Bundesländern bei und erfüllte seine Rolle als Wachstumsmotor. Jetzt

bremst der Bausektor allerdings eher den wirtschaftlichen Aufholprozess. Aus den Tafeln 2.6 und 2.7 wird der Abschwung dieses Sektors deutlich.

Tafel 2.7: **Beschäftigte im Produzierenden Gewerbe Brandenburgs** (1996-2001)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1996/2001
Bergbau u. Gewinnung von Steine u. Erden	**12.006**	**10.500**	**8.783**	**7.059**	**5.783**	**5.204**	**-56,7%**
Verarbeitendes Gewerbe	**80.293**	**84.748**	**84.321**	**83.825**	**84.662**	**84.322**	**5,0%**
davon							
Ernährungsgewerbe	9.637	11.578	11.728	12.144	11.414	10.594	9,9%
Chemische Industrie	5.452	5.202	5.282	5.362	5.254	4.871	-10,7%
Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung v. Steinen u. Erden	7.275	7.680	7.743	7.449	7.478	7.074	-2,8%
Metallerzeugung und -bearbeitung	5.824	5.508	5.570	5.519	5.748	5.841	0,3%
Herstellung v. Metall-erzeugnissen	7.683	8.698	9.217	9.436	9.302	9.299	21,0%
Sonstiger Fahrzeugbau	9.783	9.524	8.745	8.164	7.640	7.731	-21,0%
Maschinenbau	6.622	6.815	6.913	6.865	7.315	7.746	17,0%
Baugewerbe	**71.937**	**73.118**	**65.473**	**59.456**	**52.273**	**43.774**	**-39,1%**
davon							
Bauhauptgewerbe	54.772	50.455	43.914	40.834	36.675	31.224	-43,0%
Ausbaugewerbe	17.165	22.664	21.559	18.623	15.598	12.550	-26,9%
Produzierendes Gewerbe	**164.236**	**168.366**	**158.577**	**150.340**	**142.718**	**133.300**	**-18,8%**

SfH Göttingen

Quelle: Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg (2002), Tabelle 4 und Tabelle 7

Im Rahmen hoher Bauaktivitäten zu Beginn bis Mitte der 90er Jahre stieg die Bruttowertschöpfung in diesem Sektor enorm, blähte ihn allerdings auch übermäßig auf.[9] Der Auftragseingang vervielfachte sich zwischen 1991 und 1995 um das Zweieinhalbfache.[10] Dies erklärt auch den hohen Anteil an der Bruttowertschöpfung (BWS) in den Jahren 1994-1996. Seit 1996 sinkt die BWS als Folge der zuvor überhöhten, nicht durchhaltbaren Bauaktivitäten um rund 8,5 % pro Jahr.[11] Der Umsatz im gesamten Baugewerbe ist von 1996 bis 2001 um 37,0 % zurückgegangen (vgl. Tafel 2.6). Diese Entwicklung blieb nicht ohne Wirkung auf die Beschäftigung in diesem Wirtschaftszweig. Im Bauhauptgewerbe ist sie zwischen 1996 und 2001 um 43,0 % und im Ausbaugewerbe im gleichen Zeitraum um 26,9 % gesunken (vgl. Tafel 2.7).

9 Vgl. Deutsche Bank Research (2003), S. 3.

10 Vgl. Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg (2002), S. 17.

11 Vgl. Deutsche Bank Research (2003), S. 2f.

Dieser Trend scheint sich weiter fortzusetzen, so dass folglich auch die Situation auf dem Markt für Bauleistungen angespannt bleiben wird. Infolge der Überkapazitäten ist ein harter Preiskampf im Baugewerbe entbrannt, der für die gesamte Branche schädlich ist. Hinzu kommt, dass sich auch in den alten Bundesländern die Auftragslage seit Mitte der 90er Jahre verschlechterte, so dass ostdeutsche Betriebe nicht dorthin ausweichen können.[12] Dennoch konzentriert sich das strukturelle Problem (der Überkapazitäten) vor allem auf die neuen Bundesländer.

Nun gehen zwar die Bauinvestitionen zügig auf die westdeutsche Quote zurück, was auf ein baldiges Ausklingen der Baurezession hindeutet; trotzdem ist der Anteil der Bauinvestitionen am ostdeutschen BIP noch immer doppelt so hoch wie in den alten Bundesländern.[13] Auf längere Sicht ist eine weitere Konvergenz notwendig, die in den einzelnen Bausegmenten uneinheitlich verlaufen wird.

Differenziert man die Baubranche nach Wohnungsbau, gewerblichem und industriellem Bau sowie dem öffentlichen und Verkehrsbau ist festzustellen, dass der rapide Umsatzrückgang vor allem in den ersten beiden Bereichen stattfand (vgl. Tafel 2.6). Hierfür existieren vielschichtige Gründe, die im Folgenden dargestellt werden.

Wohnungsbau[14]

Die Entwicklung der Wohnungsbauinvestitionen kann grob in die folgenden drei Phasen eingeteilt werden:

- Phase I (1990-1993): Die strukturellen Veränderungen in den Bereichen Bauwirtschaft, Planung und Finanzierung sowie ungeklärte Eigentumsverhältnisse führten zu Stagnation in der Entwicklung des Wohnungsangebots, das bis dahin von einer schlechten Altbausubstanz, einer eingeschränkten Wohnungsvielfalt der Plattenbauten sowie einem niedrigen Eigenheimanteil geprägt war.
- Phase II (1993-1997): Diese Phase war durch eine Orientierung zum Markt weg von der Wohnraumverteilung charakterisiert. So nahm die aufgrund von Sonderabschreibungen für Kapitalanleger finanziell

12 Vgl. o.V. (Saniert und abserviert) (2001).

13 Vgl. Deutsche Bank Research (2003), S. 3.

14 Die nachstehenden Ausführungen zur Entwicklung der Wohnungsbauinvestitionen lehnen sich sehr stark an einen Artikel von Jacobs, T. und Klupp, M. (2002) an.

lukrative Neubauaktivität rasch zu, und es wurden die höchsten Fertigungszahlen der 90er Jahre erreicht (1997: 177.829 Wohnungen). Gleichzeitig setzten umfangreiche Sanierungsmaßnahmen im Bestand ein, die häufig zur Rückgewinnung von Wohnraum führten. Allerdings wurden auch zum Teil wegen ungeklärter Eigentumsverhältnisse Projekte an städtebaulich weniger sinnvollen Standorten entwickelt, was den Prozess der Suburbanisierung einleitete.

- Phase III (1997-1999): In dieser Zeit erfolgte der Übergang zur nachfrageorientierten Marktentwicklung, der durch auslaufende Sonderabschreibungen und die Reduzierung von Förderprogrammen realisiert wurde. Zwar wurde der Markt nun zunehmend durch Angebot und Nachfrage gesteuert, aber ein quantitatives Überangebot bestand bereits. Folglich bildete sich ein Mieter- und Käufermarkt. Damit waren ein Rückgang der Spitzenmieten, eine Annäherung der Marktsegmente, ein erhöhter Druck auf unattraktive Bestände mit zunehmenden Leerständen sowie eine deutlich größere Mobilität der Mieter verbunden. Dadurch geriet vor allem der Geschosswohnungsbau unter Druck.[15]

Hinzu kam die sinkende Bevölkerungszahl (vgl. Abschnitt 2.1.1). Daher war der Rückgang der Umsätze im Wohnungsbau erheblich. Er dürfte sich aber in Zukunft verlangsamen.[16] Angesichts der 1,2 Mio. leerstehenden Wohnungen in den neuen Bundesländern wird wahrscheinlich in Zukunft eher der Rückbau von Wohnraum ein Thema sein.[17]

Gewerblicher und industrieller Bau

In Anbetracht hoher Leerstandsquoten und einer insgesamt unbefriedigenden Wirtschaftsentwicklung wurde die Produktion bei den Gewerbebauten erheblich gedrosselt.[18] Zur Zeit stehen 20 % der Büroflächen in Ostdeutschland leer. Dieses Segment wird erst dann wieder bedeutender werden, wenn die Konjunktur erneut anspringt.

---

15 Vgl. Rußig, V. (2002), S. 28.

16 Auf weitere Schätzungen der zukünftigen Entwicklung des Wohnungsbaus sei an dieser Stelle nur erwähnt, dass in Zukunft das Eigenheimsegment am aussichtsreichsten sein wird. Es sei daher auf die folgenden Referenzstellen verwiesen: Iwanow, I. und Schmidt, R. (2001) sowie Metzmacher, M. und Waltersbacher, M. (2001).

17 Vgl. Deutsche Bank Research (2003), S. 3.

18 Vgl. Institut für Weltwirtschaft (2002), S. 8.

Öffentlicher und Verkehrsbau

Dieser Bereich hat sich von allen am stabilsten gehalten, so dass die Umsatzrückgänge im Vergleich zu den anderen Sparten moderat ausfielen. Gleichzeitig ist er auch am aussichtsreichsten, da in den neuen Bundesländern noch erheblicher Bedarf am Ausbau der Infrastruktur vorhanden ist (insbesondere Verkehrswege, Autobahnen etc.). Die Erweiterung des Verkehrsnetzes, besonders in Richtung der mittel- und osteuropäischen Länder, ist für die Region Cottbus auch hinsichtlich ihrer zukünftigen Entwicklung äußerst wichtig. Folgende Verkehrsprojekte, die sich positiv auf die interregionale Verflechtung auswirken dürften, sind in Planung bzw. in der Realisierungsphase:

- Bundesstraße B97/112 OU Guben (Beschleunigung des stark angewachsenen grenzüberschreitenden Verkehrs zwischen Brandenburg/Berlin und Polen, Nutzung des neuen Grenzübergangs Schlagsdorf (südlich von Guben),
- Bundesstraße B122 neuer Grenzübergang Forst (Neubau),
- Autobahn A15 Spreewalddreieck - Grenze Polen (grundhafter Ausbau der südlichen Richtungsfahrbahn),
- Autobahn A13 Schönefelder Kreuz - Spreewalddreieck (grundhafter Ausbau beider Richtungfahrbahnen),
- Schiene: Berlin - Cottbus - Breslau (Streckenertüchtigung und Erweiterung durch ein zweites Gleis, Streckenelektrifizierung).

Mit dem Ausbau der grenzüberschreitenden Infrastruktur sollen bestehende Verkehrsverbindungen entlastet und eine bessere Erreichbarkeit der südwestlichen polnischen Industriegebiete aus Südbrandenburg, Berlin und dem mitteldeutschen Raum erzielt werden.

Beim öffentlichen Bau sind zukünftig weitere Produktionseinschränkungen zu erwarten, denn die Investitionsprogramme des Bundes werden nicht ausreichen, um die Investitionsrückhaltung der Kommunen auszugleichen.[19]

Die EU-Osterweiterung wird zusätzlich zur Verschärfung der Situation beitragen, da die Branche aufgrund ihrer hohen Arbeitsintensität unter hohem Wettbewerbsdruck steht.[20]

---

[19] Vgl. Institut für Weltwirtschaft (2002), S. 8.

[20] Vgl. Rußig, V. (2003), S. 13.

Verarbeitendes Gewerbe und Bergbau

Der in den letzten Jahren negativen Entwicklung in der Baubranche stehen teilweise positive Entwicklungen, insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe und den Unternehmensdienstleistungen (Handel und Verkehr) gegenüber. Ohne den Bausektor wäre derzeit das Wachstum des ostdeutschen Bruttoinlandsprodukts höher als das westdeutsche. Des Weiteren darf nicht vergessen werden, dass die Wachstumsraten der ostdeutschen Wirtschaft zum Teil zweistellige Zahlen annahmen und bis 1997 die westdeutschen übertrafen.[21]

In Brandenburg stellte das Verarbeitende Gewerbe einen stabilisierenden Faktor für die dortige Wirtschaft dar. Nach einem Umsatzeinbruch zu Beginn der 90er Jahre verzeichnete es zwischen 1993 und 2001 steigende Umsätze, wenn auch diese unterschiedlich hoch ausfielen und deren Entwicklung nicht gleichmäßig verlief[22] (vgl. Tafel 2.6). Branchen mit den höchsten Umsätzen sind folgende:[23]

- Ernährungsgewerbe: 15,2 %,
- Chemische Industrie: 7,0 %,
- Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden: 6,9 %,
- Metallerzeugung und -bearbeitung: 8,4 %,
- Herstellung von Metallerzeugnissen: 5,5 %,
- sonstiger Fahrzeugbau: 12,2 %,
- Maschinenbau: 6,2 %.

Diese Branchen erwirtschaften zusammen rund 61 % des Umsatzes im Verarbeitenden Gewerbe. Die oben aufgeführten Wirtschaftszweige (mit Ausnahme vom Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden) zählten bereits Anfang der 90er Jahre zu den bedeutendsten. Andere Wirtschaftszweige wie das Holz- und Papiergewerbe bzw. die Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren konnten aufholen, wobei teilweise sehr hohe Steigerungsraten erreicht wurden (vgl. Tafel 2.6).

---

21 Vgl. Deutsche Bank Research (2003), S. 2.

22 In Ermangelung von Daten auf Kreisebene kann an dieser Stelle nur die Entwicklung des Landes Brandenburg insgesamt betrachtet werden.

23 Die Prozentzahlen geben ihren jeweiligen Anteil an den Gesamtumsätzen des Verarbeitenden Gewerbes in Brandenburg im Jahr 2001 an.

Zu Beginn der 90er Jahre verzeichnete das Verarbeitende Gewerbe große Umsatzeinbußen. 1993 und 1994 kehrte sich diese Entwicklung um. In diesen beiden Jahren waren die Umsatzzuwächse sehr groß.[24] Seitdem steigen die Umsätze des Verarbeitenden Gewerbes stetig. Dessen Entwicklung wird auch in Zukunft von Bedeutung sein, vor allem für die Integration Brandenburgs in die Weltwirtschaft.[25] Man erwartet hierdurch entscheidende Impulse für das Wachstum.

Was die Beschäftigtenzahlen im Verarbeitenden Gewerbe betrifft, konnte insgesamt ein Zuwachs von 5 % verzeichnet werden (vgl. Tafel 2.7). Allerdings wurde während der ersten Hälfte der 90er Jahre der Beschäftigtenbestand stark abgebaut.[26] Wichtig ist jedoch, dass hierbei zwischen den einzelnen Branchen differenziert wird: Ein überdurchschnittlich hoher Zuwachs an Beschäftigten wurde in der Herstellung von Metallerzeugnissen, im Maschinenbau sowie im Ernährungsgewerbe verzeichnet. Negative Ergebnisse liegen allerdings in der Chemischen Industrie, in der Rationalisierungsinvestitionen in großem Umfang getätigt wurden, und dem sonstigen Fahrzeugbau vor. Zukünftig dürften im Verarbeitenden Gewerbe per Saldo positive Beschäftigungsentwicklungen zu erwarten sein.

Eine andere Entwicklung als im Verarbeitenden Gewerbe war im **Bergbau** zu beobachten. Wie aus den Tafeln 2.6 und 2.7 deutlich wird, sanken dort die Umsätze im Zeitraum von 1996 bis 2001 um über 40 %. Der Beschäftigtenabbau war mit minus 56,7 % sogar noch höher. Dieser Rückgang dürfte größtenteils auf den Braunkohletagebau zurückzuführen sein, dessen Bedeutung sehr stark schrumpfte. Dies hatte wiederum für die Region Cottbus große Auswirkungen.

Wichtig für die zukünftige Entwicklung ist jedoch auch das weitere Fortschreiten des Strukturwandels, das heißt in Richtung des **Dienstleistungssektors**. Dieser ist in der Region Cottbus bzw. in Brandenburg relativ gering ausgeprägt, beeinflusst aber grundsätzlich die Entwicklung der Wirtschaftsleistung pro Kopf positiv.[27] Besonders unternehmensnahe Dienstleistungen sind für die wirtschaftliche Entwicklung förderlich. Um

---

24 Vgl. Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg (2002), Tabelle 2.

25 Vgl. Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg (2002), Tabelle 2 und 5, eigene Berechnung.

26 Vgl. Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg (2002), Tabelle 2.

27 Vgl. Gehle, S. (2001), S. 103.

diese aber erbringen zu können, bedarf es einiger Kristallisationskerne.[28] Genau an diesen mangelt es in der Region Cottbus. Hier fehlt es an einer diversifizierten Wirtschaftsstruktur mit Gewicht und Anziehungskraft (regionale oder sektorale Cluster). Vor 1989 hatte besonders um die Stadt Cottbus herum der Braunkohletagebau großes Gewicht. Da es in der Region zweifelsohne aber noch Kompetenzen auf dem Gebiet der Energiewirtschaft gibt, könnte hier ein Zukunftsfeld liegen.

Im Verarbeitenden Gewerbe sind überregionale Märkte bereits wichtiger geworden, wodurch aber die Abhängigkeit vom allgemeinen konjunkturellen Umfeld steigt. Aus diesem Grund ist auch in diesem Wirtschaftsbereich das derzeitige Wachstum wegen der Eintrübung der Konjunktur abgebremst, allerdings nicht so stark wie in Westdeutschland.

Arbeitsmarkt

Bedingt durch den Abbau der Arbeitsplätze im Produzierenden Gewerbe, stieg die **Arbeitslosenquote** stark und stagniert seit 1998 auf hohem Niveau bzw. steigt weiterhin (Tafel 2.8). Gegenüber dem bundesdeutschen Ergebnis ist fast eine doppelt so hohe Quote festzustellen. Auch gegenüber dem Bundesland Brandenburg ist die Entwicklung in der Region Cottbus schlecht. Dies betrifft insbesondere die Kreise Oberspreewald-Lausitz, Elbe-Elster und Spree-Neiße. Vergleichsweise positiv ragt noch der Dahme-Spreewald-Kreis heraus, der von der relativ dynamischen Entwicklung der Hauptstadt profitieren dürfte. Für die nahe Zukunft kann nicht mit einer Entspannung der Arbeitsmarktsituation gerechnet werden.

[28] Vgl. Gehle, S. (2001), S. 111.

Tafel 2.8: **Arbeitslosenquote in der Region Cottbus**

	1993[1)]	1998 [2)]	1999 [2)]	2001 [2)]	2002 [2)]	2003 [3)]
Cottbus, Stadt	11,5	18,4	18,5	18,9	18,8	20,5
Dahme-Spreewald	*)	14,3	15,0	13,6	14,6	18,0
Elbe-Elster	*)	20,6	21,6	22,5	22,3	25,6
Oberspreewald-Lausitz	*)	23,3	24,0	23,3	24,2	26,3
Spree-Neiße	*)	20,2	20,4	20,0	20,5	23,3
HWK Cottbus	**16,0**	**19,4**	**19,9**	**19,5**		
Brandenburg	15,4	17,8	18,1	18,3	18,6	21,8
Neue Bundesländer	15,5	18,2	17,9	18,2		
Deutschland	**9,9**	**11,7**	**11,2**	**10,1**	**10,5**	**12,5**

SfH Göttingen

1) per 30.09.
2) per 30.06.
3) per 28.02.
*) Landkreise erst im Zuge der Kreisgebietsreform 93/94 entstanden, Daten nicht verfügbar.

Quellen: BBR 2002 (Spalte 5), 2000 (Spalte 4), 1999 (Spalte 3), 1992/93 (Spalte 2)
http://www1.arbeitsamt.de/hst/services/statistik/detail/d.html, aufgerufen am 13.03.2003 (Spalten 6+7)

2.1.3 Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen

Für die zukünftige Entwicklung der Region ist es maßgeblich, inwiefern es die Unternehmen schaffen werden, regional und überregional wettbewerbsfähig zu sein. Zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit sollen an dieser Stelle die Produktivität und die Integration in die Weltwirtschaft zu Hilfe gezogen werden. Des Weiteren wird hauptsächlich auf das Verarbeitende Gewerbe Bezug genommen, da hier die wichtigsten Impulse für das zukünftige Wachstum erwartet werden.

Trotz großer Anpassungsschritte beträgt die Produktivität in Ostdeutschland nur etwa 70 % der westdeutschen nach etwa 35 % im Jahr 1991.[29] Allerdings existieren bei einem Ost-West-Vergleich einzelner Branchen große Unterschiede. Immerhin drei Branchen - die Mess- und Regeltechnik, das Holzgewerbe sowie die Chemische Industrie - erzielten im Jahr 2000 eine Arbeitsproduktivität, die über dem westdeutschen Niveau lag.[30] Am anderen Ende der Skala stehen das Bekleidungsgewerbe, Teile der elektrotechnischen Industrie und der sonstige Fahrzeugbau, wo die Pro-Kopf-Produktivität nicht einmal halb so groß ist wie im Westen. Re-

29 Vgl. Deutsche Bank Research (2003), S. 2 und Institut für Weltwirtschaft (2002), S. 21.

30 Vgl. Institut für Weltwirtschaft (2002), S. 21.

gional gesehen haben sich die Kreise um Cottbus bis 1996 im gesamtdeutschen Vergleich gut entwickelt:

Relative Produktivität in der Region Cottbus 1996[31] (Entwicklung in den Jahren 1996-2001)[32]:

- Stadt Cottbus: 75-80 % (-2 - +2)
- Elbe-Elster-Kreis: 75-80 % (-2 - +2)
- Oberspreewald-Lausitz: 80-85 % (-2 - +2)
- Spree-Neiße: 85-90 % (> +4)
- Dahme-Spreewald: 85-90 % (-4 - -2).

Besonders die Kreise Spree-Neiße und Oberspreewald-Lausitz haben ein recht hohes Niveau erreicht. Dies könnte positiv mit den getätigten Investitionen (vgl. Tafel A2.5 im Anhang) sowie dem hohen Anteil des Produzierenden Gewerbes zusammenhängen. So gesehen dürften sich die grenznahen Kreise in einer vergleichsweise guten Ausgangslage für die weitere Entwicklung zu befinden bzw. auf dem richtigen Weg zu sein. Allerdings scheint hier die Produktivität auf Kosten der Beschäftigung zu steigen ("passive Sanierung" oder Rationalisierung) bzw. es ist ein "arbeitskräftefreies Wachstum" zu beobachten, weil extrem kapitalintensive Investitionen keine nennenswerten Beschäftigungseffekte haben.[33] Da dies in der durch den Braunkohlebergbau dominierten Region Cottbus zutreffen könnte, wäre auch die hohe Arbeitslosenquote trotz einer scheinbar günstigeren Entwicklung des Produzierenden, insbesondere des Verarbeitenden Gewerbes zu erklären.

Die geringe ostdeutsche Produktivität hängt auch mit der besonderen Betriebsgrößenstruktur des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes zusammen. In Folge der Verschiebung der Betriebsgrößenstruktur weg von Großbetrieben hin zu kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) verstärkt durch Neugründungen wurden die KMU Hauptträger sowohl der Überführung des zentralverwaltungswirtschaftlichen in ein marktwirtschaftliches System als auch des Aufholprozesses.[34] Dennoch

---

31 Bruttowertschöpfung zu Herstellungskosten je Erwerbstätigen relativ zum Durchschnitt über alle 439 Kreise in Deutschland. Vgl. Institut für Weltwirtschaft (2002), S. 12.

32 Veränderung relativ zum Bundesdurchschnitt (+: Konvergenz; -: Divergenz). Vgl. Institut für Weltwirtschaft (2002), S. 12.

33 Vgl. Institut für Weltwirtschaft (2002), S. 13.

34 Vgl. Gehle, S. (2001), S. 103.

ist eine ausgewogene Mischung von Unternehmen verschiedener Größe für die Wettbewerbsfähigkeit der Region bedeutsam. In den neuen Bundesländern besteht das Problem, dass die KMU im Durchschnitt sehr klein sind und in fast allen Gewerbezweigen die durchschnittliche Betriebsgröße deutlich unter dem westdeutschen Vergleichswert liegt. Sie haben Schwierigkeiten, ihre Produktivität zu erhöhen, in die optimale Betriebsgröße zu wachsen und sich auf dem Markt zu positionieren, weil etwa größenabhängige Kostensenkungseffekte in der Produktion nicht ausgenutzt werden können, der Marktzugang erschwert ist sowie die Innovations- und Managementfähigkeiten begrenzt sind.[35]

Weiterhin gibt die Exportquote Aufschluss darüber, wie wettbewerbsfähig eine Region ist. Das Land Brandenburg konnte während der 90er Jahre zwar ein kräftiges Wachstum der Auftragseingänge aus dem Ausland erzielen, doch bleibt der Auslandsumsatzanteil mit rund 20 % weit unter westdeutschem Niveau.[36] Folglich werden Produkte aus diesem Bundesland international noch nicht so stark nachgefragt bzw. es fehlen die Motivation und/oder die Kapazitäten, die eigenen Produkte ins Ausland abzusetzen. Je weiträumiger die Absatzmärkte sind, desto besser ist dies für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region. Allerdings steigt damit auch die Abhängigkeit von anderen Märkten, so dass konjunkturelle Schwankungen deutlicher spürbar werden können.

Eine ungünstige funktionale Struktur könnte eine weiteren Grund für die unterdurchschnittliche Produktivität vieler ostdeutsche Betriebe, die beispielsweise nur Teil eines westdeutschen Unternehmensverbundes sind und keine Entscheidungsbefugnisse haben bzw. ausüben (hauptsächlich Fertigungsfunktionen), darstellen.

Zuletzt ist besonders im Hinblick auf die EU-Osterweiterung bedeutend, welche Produktionsfaktoren in welchem Umfang eingesetzt werden. Eine Analyse der Faktoreinsatzproportionen zeigt, dass das Verarbeitende Gewerbe der ostdeutschen Grenzregionen im Hinblick auf den Wettbewerb mit Polen ungünstig strukturiert ist. Ein hoher Beschäftigtenanteil arbeitet in lohnkostenintensiven Branchen (Baugewerbe) und führt Fertigungsaktivitäten überdurchschnittlich, Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten jedoch unterdurchschnittlich oft aus, so dass die

---

35 Vgl. Gehle, S. (2001), S. 103 und Institut für Weltwirtschaft (2002), S. 21.

36 Vgl. Möller, D. (2002), S. 204.

endogenen Potenziale zur Schaffung von Wettbewerbsvorteilen als vergleichsweise gering einzuschätzen sind.[37]

2.1.4 Außenhandel

Wie oben schon angedeutet wurde, entwickelte Brandenburg in den 90er Jahren eine rege Außenhandelsaktivität. Die Steigerungsraten im Export übertrafen die Deutschlands und die der neuen Bundesländer deutlich. Brandenburg[38] exportierte im Jahr 2000 etwa das zweieinhalbfache Warenvolumen des Jahres 1991 (vgl. Tafel 2.9).

Allerdings ist der Anteil am gesamten deutschen Export relativ gering (0,7 % im Jahr 2000, nachdem dieser Anteil im Jahr 1991 noch 0,4 % betragen hatte).[39] Der Import wuchs im Vergleich zum Export langsamer; er verdoppelte sich nur gegenüber 1991. Vom Warenwert her ist er aber immer noch größer als der Export. Im Jahr 2000 stand einem Importvolumen von 10,8 Mrd. DM eine Ausfuhr von 8,4 Mrd. DM gegenüber.

Regionalstruktur des Brandenburger Außenhandels

Die **Absatzmärkte** Brandenburgs haben sich seit dem Beginn der 90er Jahre beträchtlich verändert. Waren 1991 noch die MOEL[40] die wichtigste Ländergruppe beim Export, so sind es jetzt die EU-Länder, in die im Jahr 2000 fast die Hälfte aller Waren geliefert wurde. Was die Bedeutung einzelner Länder betrifft, sind die Vereinigten Staaten der wichtigste Handelspartner gefolgt von Polen, den Niederlanden, Großbritannien und Italien. Polen rangierte während der gesamten letzten Dekade immer unter den bedeutendsten fünf Handelspartnern, so dass offensichtlich von früher bestehende Wirtschaftskontakte aufrechterhalten wurden. Im Jahr 2000 war Polen der zweitwichtigste Exportpartner.

---

37 Vgl. Möller, D. (2002), S. 205.

38 Gesonderte Daten für die Region Cottbus liegen leider nicht vor.

39 Vgl. Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik (2002), S. 7.

40 Zu den MOEL werden hier die beitretenden mittel- und osteuropäischen Länder, Albanien sowie die Nachfolgestaaten der Sowjetunion gezählt. Gesonderte Daten für Polen sind leider nicht verfügbar. Vom Statistischen Landesamt wird lediglich der Platz Polens in der Rangliste der Export- und Importpartner Brandenburgs ausgewiesen.

Tafel 2.9: **Außenhandel Brandenburgs von 1991 bis 2000 im Vergleich zu Deutschland und den neuen Bundesländern**

	Brandenburg		Neue Bundesländer (ohne Berlin)		Deutschland	
Ausfuhr						
Jahr	Ausfuhr insgesamt	1991 = 100	Ausfuhr insgesamt	1991 = 100	Ausfuhr insgesamt	1991 = 100
	Mio. DM	%	Mio. DM	%	Mio. DM	%
1991	2.377	100,0	17.258	100,0	665.813	100,0
1992	2.604	109,5	17.202	99,7	671.203	100,8
1993	2.502	105,3	17.187	99,6	628.387	94,4
1994	2.820	118,6	19.072	110,5	690.573	103,7
1995	3.578	150,5	21.801	126,3	749.537	112,6
1996	4.332	182,2	22.852	132,4	788.937	118,5
1997	5.751	241,9	29.775	172,5	888.557	133,5
1998	6.573	276,5	36.662	212,4	955.115	143,5
1999	6.666	280,4	38.962	225,8	997.437	149,8
2000	8.370	352,1	46.796	271,2	1.167.294	175,3
Einfuhr						
	Einfuhr insgesamt	1991 = 100	Einfuhr insgesamt	1991 = 100	Einfuhr insgesamt	1991 = 100
	Mio. DM	%	Mio. DM	%	Mio. DM	%
1991	5.324	100,0	14.977	100,0	656.593	100,0
1992	4.824	90,6	17.700	118,2	647.592	98,6
1993	4.536	85,2	16.577	110,7	575.983	87,7
1994	5.230	98,2	20.508	136,9	625.252	95,2
1995	5.503	103,4	22.550	150,6	674.094	102,7
1996	6.845	128,6	25.672	171,4	698.767	106,4
1997	7.901	148,4	28.906	193,0	783.664	119,4
1998	7.267	136,5	32.196	215,0	835.357	127,2
1999	8.123	152,6	35.280	235,6	882.151	134,4
2000	10.824	203,3	43.346	289,4	1.073.249	163,5

SfH Göttingen

Quelle: Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik (2002), Seite 7

Auf der **Einfuhrseite** konnten die MOEL ihren ersten Platz gegenüber den EU-Ländern behaupten. Eine Strukturverschiebung in den Importen Brandenburgs im Zeitraum von 1991 bis 2000 erfolgte zugunsten der Importe aus Amerika und den EU-Ländern. In der Länderanalyse rangiert Russland wegen der Einfuhr von Erdöl nach wie vor auf dem ersten Platz. Polen steht auch hier auf dem zweiten Platz. Innerhalb der EU gehören Frankreich, Belgien, Luxemburg, Italien sowie die Niederlande zu den wichtigsten Importländern Brandenburgs.

Warenstruktur des Brandenburger Außenhandels

Im Export dominieren die Enderzeugnisse im Allgemeinen (ca. 45 % des Gesamtexports). Die größten Ausfuhrposten aus dieser Warengruppe stellten im Jahr 2000 Luftfahrzeuge, elektronische Erzeugnisse, pharmazeutische Erzeugnisse und Kraftfahrzeuge dar.

Das wichtigste Importgut ist Erdöl (roh), dessen jährlicher Anteil am Gesamtimport 36,1 % (2000) beträgt. Sein Anteil reduzierte sich aber im Laufe der 90er Jahre zugunsten anderer Waren. Weitere bedeutende Importgüter sind Kraftfahrzeuge, deren Importwert sich allerdings mittlerweile halbiert hat, und Luftfahrzeuge, die im Gegensatz dazu kontinuierlich an Bedeutung gewannen. Zu erwähnen sind außerdem Kraftstoffe, Schmieröle und Erdgas, elektrotechnische Erzeugnisse, pharmazeutische Erzeugnisse, Kraftmaschinen sowie Holzwaren.

Die stetige Zunahme der Enderzeugnisse am Export zeugt von einem fortschreitenden Reifegrad der Wirtschaft Brandenburgs. Zwar ist der Exportanteil am BIP immer noch vergleichsweise gering, es deutet aber alles darauf hin, dass sich dieser eher ausdehnen als schrumpfen wird.

2.2 Der polnische Teil der Euroregion im Rahmen der Beitrittsländer

2.2.1 Überblick über die Beitrittsländer

Dieser Abschnitt dient dazu, die polnische Untersuchungsregion näher vorzustellen. Zur Einführung wird ein kurzer Überblick über alle beitretenden mittel- und osteuropäischen beitretenden Länder (MOEL)[41] gegeben. Im zweiten Abschnitt wird näher auf die wirtschaftliche Situation in Polen eingegangen, worauf sich die weiteren Ausführungen im dritten Abschnitt auf die Wojewodschaft Lubuskie konzentrieren, zu welcher der polnische Teil der Euroregion Spree-Neiße-Bober gehört.

Die Ausführungen im ersten Abschnitt beschränken sich auf die wichtigsten volkswirtschaftlichen Daten und Bereiche der Außenwirtschaft (Außenhandel, ausländische Direktinvestitionen).[42] Rumänien und

---

41 Die MOEL-10 umfassen folgende Länder: Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn.

42 Auf die beiden übrigen Betrittsländer, Zypern und Malta, wird nicht gesondert eingegangen, da ihre quantitative Bedeutung sehr gering ist.

Bulgarien werden gleichberechtigt berücksichtigt, auch wenn diese beiden Staaten voraussichtlich erst im Jahr 2007 der Europäischen Union beitreten werden.

Mit dem Zusammenbruch der zentralen Verwaltungswirtschaften setzte in den Staaten Mittel- und Osteuropas ein tiefgreifender politischer und ökonomischer Umbruch ein. Innerhalb dieser Systemtransformation mussten die Bedingungen für stabile Marktwirtschaften geschaffen werden. Um dies schnellstmöglich erreichen zu können, unternahmen die MOEL sobald Anstrengungen, um sich sowohl wirtschaftlich als auch politisch dem westlichen Europa zu nähern. Das Interesse der mittel- und osteuropäischen Staaten am Beitritt in die Europäische Union stieß von Seiten der EU auf Gegenseitigkeit und wurde tatkräftig unterstützt.

Die Wege, die die einzelnen Staaten während der letzten Dekade beschritten haben, waren sehr vielfältig.[43] Im Folgenden wird zuerst die wirtschaftliche Entwicklung aller MOEL betrachtet, um die Stellung Polens innerhalb dieser Gruppe zu verdeutlichen.

Die Tafel 2.10 gibt einen groben Überblick darüber, wie sich der Transformationsprozess auf die Leistungsfähigkeit der einzelnen Staaten niedergeschlagen hat. Es werden das niedrigste Niveau der jährlichen Wirtschaftsleistung seit Beginn der Transformation, das durchschnittliche Wachstum seitdem bis zum Jahr 2000[44] und die Wirtschaftsleistung von 2000 im Vergleich zum Jahr vor Reformbeginn dargestellt. Die Tafel verdeutlicht, dass die meisten Länder Anfang der 90er Jahre (meist 1992 oder 1993) den Tiefpunkt ihres wirtschaftlichen Einbruchs erreichten und danach im Durchschnitt ein relativ starkes Wachstum zu verzeichnen hatten. Polen, die Slowakei und Slowenien waren die einzigen Länder, die zehn Jahre nach dem Systemwechsel ihre einstige Leistungsfähigkeit wieder erreicht bzw. übertroffen hatten. Ungarn und die Tschechische Republik dürften inzwischen ebenso weit sein.

---

[43] Um das Hauptziel der Systemtransformation, den Aufbau einer funktionierenden Marktwirtschaft, zu erreichen, wurden mehrere Transformationsstrategien entwickelt. Unterschiede zwischen verschiedenen Konzeptionen der Transformation betreffen weniger die einzuleitenden Maßnahmen als vielmehr das Tempo der Transformation. Dabei geht es vor allem um die Startphase, in der wichtige Entscheidungen bezüglich der Deregulierung und Liberalisierung getroffen werden. Hierzu gibt es eine viel diskutierte Kontroverse zwischen Anhängern der "Schocktherapie" (z.B. in Polen) und des "Gradualismus" (z.B. in Tschechien). Vgl. dazu Mroczek, E. u.a. (2000), S. 17ff. und Alecke, B. u.a. (2001), S. 29ff.

[44] Bei dieser Gegenüberstellung waren aktuelle Daten leider nicht erhältlich.

Tafel 2.10: **Wirtschaftliche Veränderungen in den Beitrittsstaaten, 1989-2000**

Land	niedrigstes Niveau des jährlichen realen BIP	Jahr des niedrigsten realen BIP	durchschnittliches BIP-Wachstum srate seit dem Jahr mit dem niedrigsten BIP	Reales BIP im Jahr 2000 im Verhältnis zu dem jenigen im Jahr vor Beginn der Reformen
Bulgarien	36,9	1997	3,0	67
Estland	36,5	1994	3,2	77
Lettland	52,8	1993	2,6	60
Litauen	40,8	1994	3,0	62
Polen	**13,7**	**1991**	**5,1**	**122**
Rumänien	26,6	1992	0,0	76
Slowakei	24,7	1993	4,9	100
Slowenien	20,4	1992	3,8	109
Tschechien	15,4	1992	1,7	95
Ungarn	18,1	1993	3,1	99

SfH Göttingen

Quellen: Fischer, S. u. Sahay, R. (2000) und OECD (2001), S. 29

Die Geschwindigkeit des wirtschaftlichen Wandels ist schwer zu beurteilen. Grundsätzlich folgten alle Länder den traditionellen Reformkonzepten von IWF und Weltbank, doch die Realisierung der Reformen dauerte länger als dies eingeschätzt wurde.[45] Im Vergleich zu den Transformationsstaaten aus der ehemaligen Sowjetunion verlief der Umbruch in den beitretenden Ländern allerdings relativ gemäßigt, was zum Teil auf die enge Angliederung an die EU zurückzuführen sein dürfte.[46]

Um eine regelmäßige Kontrolle über die Entwicklung dieser Länder zu haben, werden im Rahmen der Beitrittsverhandlungen jährliche **Fortschrittsberichte** von der Europäischen Kommission über die beitretenden Länder verfasst. Darin wird u.a. beurteilt, inwieweit die MOEL die strukturellen Voraussetzungen für die Aufnahme in die Europäische Union erfüllen.[47] In Tafel 2.11 sind die wichtigsten statistischen Indikatoren dargestellt, die einen Vergleich zwischen dem ökonomischen Entwicklungsgrad der beitretenden Länder und demjenigen der EU-15 zulassen.

45 Vgl. Alecke, B. u.a. (2001), S. 30 und Fischer, S. u. Sahay, R. (2000).

46 Vgl. Alecke, B. u.a. (2001), S. 31.

47 Vgl. Lagemann, B. (1998), S. 8.

Allen voran steht der Konvergenzindikator[48], der wichtige wirtschaftliche Größen zusammenfasst und neben wirtschaftlichen auch rechtliche und institutionelle Entwicklungen enthält. Er präsentiert eine vorsichtige Quantifizierung der relativen wirtschaftlichen Strukturreife der mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer und offenbart damit indirekt deren Nachholbedarf gegenüber Westeuropa.[49]

Nach der letzten Aktualisierung vom Dezember 2002 liegt der Konvergenzindikator in Polen bei 65,1 (EU-15 = 100). Damit ist Polen an letzter Stelle von den im Jahr 2004 beitretenden Staaten aus Mittel- und Osteuropa. Nur Bulgarien und Rumänien, deren Beitritt nicht vor 2007 erfolgen wird, weisen einen geringeren Wert auf.

Die zehn beitretenden Länder erwirtschaften derzeit zusammen etwa 5 % des BIP der Europäischen Union; die Bevölkerungszahl (104,4 Mio.) liegt indessen bei etwa 28 % der Bevölkerung der EU.[50] Daraus ergibt sich ein vergleichsweise niedriges Niveau der Pro-Kopf-Einkommen. Ein Vergleich der Pro-Kopf-Einkommen zu Kaufkraftparitäten[51] verdeutlicht zum einen den erheblichen Entwicklungsrückstand und zum anderen die großen Abstände zwischen den einzelnen beitretenden Ländern (vgl. Tafel 2.11). Danach erreicht der Spitzenreiter Slowenien rund 70 % des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens der EU. Rumänien, das Land mit dem niedrigsten Niveau, erzielte im Jahr 2002 nur ein Viertel des EU-Durchschnitts. Polen erreicht nach dieser Aufstellung lediglich 39,0 % des EU-Durchschnitts und liegt damit nur an sechster Stelle der Beitrittsländer.

---

48 Hier wird der Konvergenzindikator der DB Research verwendet. Er setzt sich aus 16 Einzelvariablen zusammen, die sich in 5 Gruppen zusammen fassen lassen: Realwirtschaft (BIP/Kopf in Kaufkraftstandards, Arbeitslosenquote, Anteil der Landwirtschaft am BIP, Anteil des Privatsektors am BIP, Investitionsquote), Wachstumsdynamik (BIP-Wachstumsrate, Produktivitätswachstum), Wirtschaftspolitik und Institutionen (Rechtssystem, strukturpolitische Rahmenbedingungen der Wirtschaft, Bankensektor, Grad der Liberalisierung des Handels und der Devisenmärkte), Außenwirtschaft (Leistungsbilanzsaldo/Zufluss ausländischer Direktinvestitionen, Handelsintegration mit der EU), Geld- und Fiskalpolitik (Inflationsrate, Haushaltsdefizit, öffentliche Verschuldung).

49 Vgl. Deutsche Bank Research (2000), S. 31.

50 Vgl. Deutsche Bank Research (2002a), S. 29 (eigene Berechnung), Statistisches Bundesamt (2002).

51 Zur Berechnung von Kaufkraftparitäten sind verschiedene Ansätze gängig, die mitunter zu stark divergierenden Ergebnissen führen. An dieser Stelle werden die Angaben von DB Research verwendet.

Tafel 2.11: **Strukturkonvergenz der beitretenden Länder im Jahr 2002(P)**

Land	Bevölkerung, Mio. Einwohner	Konvergenzindikator	BIP pro Kopf, EU-15 = 100 (KKP)	BIP-Wachstum (%, gg. Vorjahr)	Investitionen/BIP (%)	Produktivitätswachstum (% gg. Vorjahr)	Arbeitslosenquote (%)	Verbraucherpreise (% gg. Vorjahr)	Bruttomonatslöhne (EUR)
EU-15	**377,0**	**100,0**	**100,0**	**0,7**	**19,6**	**0,7**	**7,7**	**2,2**	**1950**
Bulgarien	7,9	62,5	31,4	4,0	16,8	5,4	17,4	6,0	135
Estland	1,4	71,1	40,5	4,4	25,2	4,4	12,4	3,8	414
Lettland	2,4	69,4	33,1	5,5	25,5	6,5	8,0	2,3	281
Litauen	3,5	66,6	32,4	4,8	20,7	7,2	12,0	1,1	345
Polen	**38,6**	**65,1**	**39,0**	**1,2**	**22,0**	**4,5**	**17,4**	**2,1**	**540**
Rumänien	22,4	61,3	25,1	3,8	19,6	5,3	10,5	24,0	175
Slowakei	5,4	70,3	51,6	4,0	31,0	3,3	18,3	3,3	311
Slowenien	2,0	74,5	70,6	2,8	26,6	2,5	11,5	7,5	1033
Tschechische Republik	10,2	73,2	59,4	2,2	33,5	4,2	9,2	1,8	512
Ungarn	10,2	71,4	51,7	3,5	24,9	3,2	5,8	5,3	496

KKP = Kaufkraftparität *SfH Göttingen*

P=Prognose, endgültige Daten liegen für 2002 noch nicht vor.

Quelle: Deutsche Bank Research (2002a), S. 29 und Europäische Kommission (2002a), S. 111.

Demzufolge werden die mit der Aufnahme dieser Länder zu erwartenden Einkommensunterschiede in der erweiterten Union weitaus stärker ausgeprägt sein als die zwischen den derzeitigen EU-Mitgliedern bestehenden Disparitäten. Die Transformationsländer mit dem höchsten Pro-Kopf-Einkommen (Slowenien und Tschechien) erreichen heute gerade annähernd das Niveau Griechenlands und Portugals.

Seit dem Beginn der Transformation bzw. seit Anfang der 90er Jahre weisen die Länder tendenziell ein stetiges Wachstum auf. Auch vor dem Hintergrund des verschlechterten internationalen Wirtschaftsklimas und trotz anhaltend hoher Arbeitslosigkeit und starkem Preisauftrieb erzielten die Volkswirtschaften der mittel- und osteuropäischen Beitrittskandidaten immer noch ein solides Wachstum. Im Jahr 2001 belief sich das

Durchschnittswachstum der zehn beitretenden Länder[52] auf 2,5 % und überstieg somit das der EU-15 (1,6 %).[53] Für die nächsten Jahre werden durchschnittliche Wachstumsraten von 3 - 4 % erwartet, die damit etwa einen Prozentpunkt über dem prognostizierten Wachstum der EU-15 liegen.[54] Um die Einkommenslücke zwischen den MOEL und der EU halbieren zu können, müssten die beitretenden Länder in den nächsten 35 Jahren allerdings im Durchschnitt 2 % p.a. stärker wachsen als die EU-Mitgliedstaaten.[55]

Hohe Investitionsraten und Produktivitätssteigerungen werden dazu beitragen, die wirtschaftliche Entwicklung nachhaltig zu sichern. Allerdings ist aufgrund der Erhöhung der Produktivität, vor allem durch technischen Fortschritt, und der Änderung der Wirtschaftsstrukturen (sektoraler Wandel) die Freisetzung von Arbeitskräften zu erwarten. Besonders Volkswirtschaften mit einem umfangreichen landwirtschaftlichen Sektor, wie beispielsweise Polen, werden daraus Probleme erwachsen. Generell dürften sich die Aussichten für Landwirte in den MOEL durch den Beitritt deutlich verbessern. Eine Studie der Europäischen Kommission führte zu dem Ergebnis, dass zwar Direktzahlungen in gewissem Umfang nötig sind, um die Einkommen im Agrarsektor zu stabilisieren, aber schon niedrige Zahlungen positive Einkommenseffekte sicher stellen können.[56]

Die positive ökonomische Entwicklung der MOEL ist u.a. auf ihre außenwirtschaftliche Integration in die EU bzw. die Weltwirtschaft zurückzuführen, die bereits vor Realisierung des Beitritts sehr weit fortgeschritten ist und in einigen Bereichen des Außenhandels schon das Niveau erreicht, das langfristig angesichts geographischer Nähe und Größe der beteiligten Volkswirtschaften zu erwarten ist.[57] Außenhandel und ausländische Direktinvestitionen stellen für die MOEL eine Chance zum Know-how- und Technologieimport dar. Außerdem können durch Direktinvestitionen dringend benötigte Kapitalimporte realisiert werden.

---

52 Für diese Angabe lagen aktuell nur aggregierte Daten vor, in denen auch Zypern und Malta einbezogen sind.

53 Vgl. Europäische Kommission (2002b), S. 3f.

54 Vgl. Europäische Kommission (2002b), S. 3f.

55 Vgl. Weise, Ch. u.a. (2001), S. 12.

56 Vgl. Europäische Kommission (2002b).

57 Vgl. Dauderstädt, M. (2000), S. 5 und Allen, T. (2001a), S. 3.

Aus der Tafel 2.12 geht hervor, dass bereits jetzt die EU-Staaten wichtige Handelspartner der MOEL sind. Bis auf Litauen und Bulgarien gehen in allen MOEL über 60 % der Exporte in die EU. An der Spitze liegt Ungarn mit 74,3 %; danach folgen Estland und Polen. Bei den Einfuhren liegen die Anteile etwas niedriger, wobei hier Slowenien an erster Stelle steht vor der Tschechischen Republik und Polen. Die Handelsbilanz ist jedoch in allen Ländern negativ; auch gegenüber der EU überwiegen bei fast allen Ländern (Ausnahme: Slowakei, Ungarn) die Importe gegenüber den Exporten. Der Grund ist, dass die mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer einen hohen Nachholbedarf aufgrund des hohen Modernisierungsbedarfs vorrangig bei Investitionsgütern des Maschinenbaus, der Elektrotechnik und des Fahrzeugbaus haben.[58] Im Gegenzug exportieren die MOEL hauptsächlich Textilprodukte, elektrische Maschinen und Straßenfahrzeuge.

Tafel 2.12: **Außenhandel der mittel- und osteuropäischen beitretenden Staaten mit der EU-15** (2001)

Land	Außenhandel				Leistungsbilanz	Ausländische Direktinvestitionen in % des BIP
	Handelsbilanz Ausfuhren/ Einfuhren in %	Ausf. in die EU in % der Gesamtausfuhren	Einf. aus der EU in % der Gesamteinfuhren	Saldo des Landes gegenüber der EU (Mio. EUR)	Saldo in % des BIP	
Bulgarien	76,3	54,8	49,4	-380	-6,0	5,1
Estland	77,0	69,4	56,5	-19	-6,1	9,7
Lettland	57,1	61,2	52,6	-466	-9,7	2,3
Litauen	72,1	47,8	44,0	-773	-4,8	3,7
Polen	**71,8**	**69,2**	**61,4**	**-8.976**	**-4,1**	**3,2**
Rumänien	73,0	67,8	57,3	-967	-5,9	2,8
Slowakei	85,5	59,9	49,8	264	-8,8	6,3
Slowenien	91,2	62,2	67,7	-1.819	-0,4	1,9
Tschechische Republik	91,6	68,9	61,8	-2.376	-4,7	8,7
Ungarn	90,5	74,3	57,8	481	-2,2	4,7

SfH Göttingen

Quelle: Europäische Kommission (2002a), S. 112.

Innerhalb der EU ist Deutschland für fast alle beitretenden Länder der wichtigste Handelspartner abgesehen von Estland, das vorwiegend nach Finnland und Schweden orientiert ist, sowie Rumänien und Bulgarien,

58 Vgl. Brüstle, A. u. Döhrn, R. (2001), S. 5.

deren Haupthandelspartner Italien ist.[59] Die Region der mittel- und osteuropäischen Länder verzeichnet von allen Ländergruppen den größten Anstieg des Handelsaufkommens mit der EU während der letzten zehn Jahre. Im Jahr 2000 entfielen auf diese Staaten rund 11 % des gesamten EU-Handels mit Drittländern, gegenüber 6 % im Jahr 1992.[60]

Zur Zeit überwiegt im Außenhandel zwischen Deutschland und den MOEL insbesondere mit den weniger entwickelten Volkswirtschaften, wie Rumänien und Bulgarien, der komplementäre (interindustrielle) Handel. Mit zunehmender Annäherung der Volkswirtschaften hinsichtlich deren Nachfragestrukturen und deren Niveau des Pro-Kopf-Einkommens wird der Handel eher intraindustriell geprägt sein. Für die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und den MOEL heißt dies, dass sich im Zeitverlauf besonders die Exportstruktur der beitretenden Länder ändern wird. Derzeit werden die mittel- und osteuropäischen Länder noch häufig als "verlängerte Werkbänke" - auch wegen der geringeren Lohnkosten - betrachtet. Dies bedeutet, dass entweder Produkte in den MOEL veredelt (Auslagerung einer Produktionsstufe) oder dass einfach zu fertigende Teile oder Produktgruppen dort hergestellt werden. Tschechien, Ungarn und Slowenien gehören mittlerweile allerdings zu den Ländern, die höherwertige Produktgruppen in einer steigenden Anzahl an Gütergruppen exportieren, dadurch eigenständiger werden und dem Stadium der Lohnveredlung langsam entwachsen.[61]

Folglich könnte in diesem Zusammenhang **ausländischen Direktinvestitionen** (ADI) zukünftig eine größere Bedeutung zukommen. Neben dem Außenhandel sind sie als langfristig bedeutsame Kapitalströme ein wichtiger Bestandteil der Außenwirtschaft. Sie beinhalten nicht nur den reinen Kapital-, sondern auch den wichtigen Technologie- und Know-how-Transfer, wodurch die Entstehung hochwertiger Arbeitsplätze auf lange Sicht gefördert wird.

Mit dem stetigen Wirtschaftswachstum in Mittel- und Osteuropa seit Mitte der 90er Jahre und der Aussicht auf den EU-Beitritt haben die ADI, besonders in Ungarn, Tschechien und Polen, stark zugenommen. Die ADI beeinflussten in der Folge das Wirtschaftswachstum der MOEL positiv. Allerdings ist ein direkter Zusammenhang zwischen Höhe

---

59 Vgl. Brüstle, A. u. Döhrn, R. (2001), S. 5.

60 Vgl. Europäische Kommission (2001b), S. 18.

61 Vgl. Brüstle, A. u. Döhrn, R. (2001), S. 18f.

der ADI und dem BIP-Wachstum nicht nachgewiesen.[62] So zählt beispielsweise Polen trotz relativ geringer Investitionen aus dem Ausland zu den dynamisch wachsenden Volkswirtschaften, auch wenn in den letzten beiden Jahren Rückschläge hingenommen werden mussten.

Der Grund für die Exporterfolge der MOEL liegt primär in den niedrigen **Lohnkosten**. So betragen die Kosten der Arbeitsstunde in den Beitrittsländern 4,21 EUR/h, in der EU dagegen 22,70 EUR, in Deutschland sogar 26,54 EUR (vgl. Tafel 2.13).

Tafel 2.13: **Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde und Struktur der Arbeitskosten insgesamt in der Industrie und im Dienstleistungssektor** (2000)

	Kosten je Arbeitsstunde (in EUR)	**davon:**		
		Löhne und Gehälter	**Sozialbeiträge der Arbeitgeber**	**Sonstiges**
EU	22,70	75,7%	21,5%	2,8%
Deutschland	26,54	75,4%	22,6%	2,1%
Beitretende Länder	4,21			
Zypern	10,74	84,7%	14,4%	1,0%
Tschechische Rep.	3,90	72,0%	26,6%	1,4%
Estland	3,03	73,0%	25,5%	1,5%
Ungarn	3,83	67,1%	30,3%	2,6%
Lettland	2,42	77,1%	22,5%	0,4%
Litauen	2,71	72,1%	27,5%	0,4%
Polen	**4,48**	**76,2%**	**16,2%**	**7,6%**
Slowakei	3,06	72,4%	26,2%	1,4%
Slowenien	8,98	81,4%	14,1%	4,4%
Bulgarien	1,35	71,6%	27,2%	1,2%
Rumänien	1,51	66,9%	29,6%	3,6%

SfH Göttingen

http://www.europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p_action.gettxt=gt&doc=STAT/03/23|0|RAPID&lg=DE&display= (vom 19.3.2003)

Die höchsten Arbeitskosten von den Beitrittsländern sind in Zypern und Slowenien zu verzeichnen. Danach folgt schon Polen, wenn auch hier der Durchschnittswert mit 4,48 EUR in der Stunde nur knapp über-

62 Vgl. Vincentz, V. u. Quaisser, W. (1999), S. 19.

schritten wird. In jüngster Zeit sind die Löhne in den Beitrittsländern nicht unbeträchtlich erhöht worden. Insbesondere bei Fachkräften ist der Unterschied zur EU längst nicht mehr so groß wie früher. Zusammen mit den teilweise steigenden Wechselkursen[63] bedeutet dies, dass die Arbeitskosten nicht unerheblich gestiegen sind.

2.2.2 Wirtschaftliche Situation in Polen

Ähnlich wie die anderen Transformationsländer konnte sich Polen seit Anfang der 90er Jahre zu einem wichtigen Wirtschaftsstandort innerhalb Europas entwickeln. Aufgrund seiner Größe, seines Verbraucherpotenzials, seiner Wirtschaftskraft sowie seiner Nähe ist Polen eines der bedeutendsten Länder unter den mittel- und osteuropäischen Reformstaaten für Deutschland.

Bereits zwei Jahre nach Beginn der Reformen durchschritt Polen die Talsohle des wirtschaftlichen Zusammenbruchs und konnte seitdem ein kontinuierliches Wachstum auf hohem Niveau verzeichnen (vgl. Tafel 2.14). In den ersten Transformationsjahren bildete die Exportdynamik die Quelle des Wachstums; später wurde es vor allem durch die zunehmende Inlandnachfrage, insbesondere nach Konsumgütern, gesichert und erhöht.[64] Allerdings überflügelte die steigende heimische Nachfrage seit 1995 das Wachstum der Inlandsproduktion, so dass steigende Importe sowie ein immer größer werdendes Außenhandelsdefizit die Folge waren. Angesichts dieser Entwicklung richteten die Regierung ihre Fiskalpolitik und die Zentralbank ihre Geldpolitik darauf aus, die Wirtschaft "abzukühlen".[65] Die Wirkung dieser Maßnahmen wurden jedoch durch die Russlandkrise und die rückläufige Importnachfrage in Westeuropa überschattet, so dass sich das Wirtschaftswachstum in den letzten Jahren deutlich verlangsamte. Neben den äußeren Einflüssen beeinträchtigte die Umstrukturierung der polnischen Industrie (des Bergbaus, der Verarbeitenden Industrie und der Energie-, Gas- und Wasserversorgung) die wirtschaftliche Entwicklung und führte zu höheren Arbeitslosenzahlen, so dass auch die Binnennachfrage beträchtlich zurückgegangen ist. Im

---

63 Der polnische Złoty steht seit einiger Zeit unter Aufwertungsdruck, vgl. Deutsche Bank Research (2002a), S. 9.

64 Vgl. Institut für Konjunktur und Preise des Außenhandels (2001), S. 16.

65 Vgl. Institut für Konjunktur und Preise des Außenhandels (2001), S. 16.

Januar 2003 ist die Arbeitslosenquote auf die neue Höchstmarke von 18,7 % geklettert.[66]

Tafel 2.14: **Makroökonomische Indikatoren Polens von 1991-2002**
(%, Veränderung zum Vorjahr, außer Arbeitslosenquote)

Indikatoren	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
BIP-Wachstum	-7,9	2,6	3,8	5,2	7,0	6,0	6,8	4,8	4,1	4,1	1,1	1,2
Industrie-produktion	-8,0	2,8	6,4	12,1	9,7	8,3	11,5	3,5	4,3	6,8	5,7	5,2
Investitionen	-4,1	0,4	2,3	8,1	17,1	19,2	22,2	15,3	5,9	1,4	-8,5	-6,7
Export	4,1	-11,5	7,3	21,9	32,8	6,7	5,4	9,6	-12,5	7,3	9,2	4,1
Import	62,9	2,5	18,4	14,5	35,0	27,8	20,0	13,9	-7,1	1,7	7,9	2,1
Inflationsrate	60,4	44,3	37,6	29,5	21,6	18,5	13,2	8,6	9,8	8,5	5,3	2,1
Arbeitslosenrate	12,2	13,6	16,4	16,0	14,9	13,2	10,3	10,4	13,1	15,0	18,4	18,4

SfH Göttingen

2002 = Schätzwerte
Quellen: DHKT (2001), S. 10 und Bundesagentur für Außenwirtschaft (2002), S. 6.

Seit dem Jahr 2001 hat das Wirtschaftswachstum stark nachgelassen. Eine nachhaltige Erholung wird ab 2003 erwartet. Voraussetzungen dafür sind eine anziehende Investitionstätigkeit der Wirtschaft und seitens der öffentlichen Haushalte, die 2003 ca. 3,7 % betragen soll, sowie eine Steigerung der Privatnachfrage, die u.a. von anvisierten Steigerungen der Bruttolöhne um real 1-1,5 % p.a. unterstützt werden soll.[67]

Durch die Transformation des Wirtschaftssystems wurde die Struktur der Erzeugung des Inlandsproduktes so gravierend geändert, dass sie heute nahezu derjenigen hochentwickelter Länder gleicht. Die Veränderung bezieht sich dabei nicht nur auf die Produktionsstrukturen, sondern auch auf die vorherrschenden Eigentumsverhältnisse.

Für die sich erholende Wirtschaft ist dabei der dynamische Unternehmenssektor die treibende Kraft.[68] Die Gründung neuer Unternehmen verlief in Polen beispiellos schnell – ganz im Gegensatz zur Privatisierung staatlicher Unternehmen, die nur schleppend voran ging.[69] Im Zeitraum zwischen 1995 und 2001 wies Polen eine Gründungsrate von 20,8 % (236.609 Unternehmen) auf, der eine Schließungsrate von 7,2 % gegenübersteht, so dass der Unternehmensbestand effektiv um 13,6 %

66 Vgl. www.infopolen.pl/wDeutsch/1_news/kurzinfo/2003_04_23.asp?navid=2.
67 Vgl. Bundesagentur für Außenwirtschaft (2002), S. 6.
68 Vgl. Deutsche Bank Research (2001), S. 5f.
69 Vgl. Keane, M.P. u. Prasad, E.S. (2001), S. 51.

gewachsen ist.[70] Dabei muss allerdings beachtet werden, dass im Rahmen der Privatisierung die Produktion von ehemaligen staatlichen Betrieben in KMU verlagert wurde. Somit existiert noch keine gesunde Entwicklung des KMU-Sektors.[71] Inzwischen werden etwa zwei Drittel des Bruttoinlandsproduktes durch Privatunternehmen erwirtschaftet.

Allen voran steht der Einzelhandel, der sich nahezu vollständig in privater Hand befindet, gefolgt von der Bauwirtschaft, der Lebensmittel- und Getränkeherstellung sowie der Papier- und Verpackungsindustrie.[72] Dabei erfolgt der sektorale Wandel dahingehend, dass sich der Dienstleistungs- und industrielle Sektor (gemessen an deren Beitrag zum BIP) weiter ausdehnen und der Agrarsektor langsam schrumpft. Betrachtet man aber die Beschäftigtenstruktur, so sind im Vergleich zu den EU-Mitgliedsstaaten noch doppelt bis dreimal so viele Personen in der polnischen Landwirtschaft beschäftigt.[73]

Wie in den westlichen europäischen Volkswirtschaften nimmt der Bausektor auch in Polen eine wichtige Stellung ein. Aufgrund nachzuholender Modernisierungen in allen Bereichen (Wohnungs-, Nichtwohn- und Tiefbau) besteht grundsätzlich ein großer Bedarf an Bauleistungen. Allerdings beeinflusst die aktuelle konjunkturelle Schwäche die Bautätigkeit negativ. Polen verzeichnete ausgelöst durch das niedrige BIP-Wachstum der letzten beiden Jahre ein schrumpfendes Bauvolumen.[74] Die Aussichten für die Jahre 2003 bis 2005 sind wieder positiv. Das Bauvolumen soll in dieser Zeit pro Jahr um 3,0 %, 7,5 % bzw. 12,2 % zunehmen.[75] Dabei dürfte der Beitritt Polens in die EU ausschlaggebend für den erwarteten steilen Anstieg des Bauvolumens in Jahr 2005 sein, da dann beispielsweise noch mehr Strukturfonds zur Finanzierung des Infrastrukturausbaus zur Verfügung stehen. Derzeit hemmt vor allem die fehlende staatliche und private Finanzierung die Investitionstätigkeit im Baubereich.

Um in Zukunft die Anbindung an die EU und die wirtschaftliche Entwicklung vorzutreiben, ist schließlich der Ausbau der Infrastruktur notwendig (vgl. Tafel 2.15). Bisherige Investitionen konzentrierten sich vor

---

70 Vgl. Europäische Gemeinschaften (2002), S. 25.
71 Vgl. ebenda, S. 26.
72 Vgl. DHKT (2001), S. 11.
73 Vgl. Glowny Urzad Statystyczny (2000), S. 132.
74 Vgl. Rußig, V. (2003), S. 17.
75 Vgl. Rußig, V. (2003), S. 16.

allem auf den Verkehrsbereich, den Energiesektor, die Telekommunikation und die Umwelt; die Investitionstätigkeit in der Wasserwirtschaft war dagegen sehr gering. Die größten Fortschritte im Aufholprozess konnte in der Telekommunikationsinfrastruktur erreicht werden. Betrachtet man dagegen die Autobahndichte zwischen Polen und Deutschland, so wird das Defizit Polens im Verkehrsbereich offensichtlich. So gab es im Jahr 2000 in Polen etwa 1,1 km Autobahn pro 1000 km^2; im Vergleich dazu betrug dieser Wert 33,1 für Deutschland.[76] Eine weitere Zunahme der Investitionen in diesem Bereich würde Unternehmen im Straßen- und Brückenbau, in denen zur Zeit erhebliche Überkapazitäten (ca. 30 %) existieren, zugute kommen.[77]

Tafel 2.15: **Infrastrukturinvestitionsbedarf der mittel- und osteuropäischen EU-Beitrittsländer**

Sektor	Bezugspunkt	Investitionsbedarf (Mrd. Euro)
Straße	Modernisierung/Neubau auf EU-Durchschnittsdichte	44
Schiene	Modernisierung/Neubau auf EU-Durchschnittsdichte	37
Verkehr (Sonstige)		10
Telekommunikation	Teledensität von 35 Hauptanschlüssen/100 Einwohner	63
Wasser/Abwasser	Europäischer Mindeststandard für Sammlung und Verarbeitung	180
Energie	Sektorreformen, Netzentwicklung	110
Umwelt	EU-Direktive Luftverschmutzung bzw. Abfall	71
Insgesamt		**515**

SfH Göttingen

Quelle: Hirschhausen, Ch. v. (2002), S. 626.

[76] Vgl. Hirschhausen, Ch. v. (2002), S. 626.

[77] Vgl. Informationsagentur für Mittel- und Osteuropa (2002); Geplante Autobahnprojekte in Polen: A1 Nord-Süd-Verbindung (Gdansk-Katowice, Finanzierung unklar), A2 Frankfurt/Oder-Warszawa (rund 1,5 Mrd. Euro), A4 Katowice-Krakow (590 Mio. Euro). Vgl. Hirschhausen, Ch. v. (2002), S. 629.

Ein hohes Niveau der wirtschaftlichen Aktivität war in Unternehmen zu verzeichnen, deren Fokus auf der Errichtung von Gebäuden, dem Tief- und Wasserbau sowie die Ausführung von Bauinstallationen sind. Zur Belebung auf dem Markt der Bauleistungen wurden in den vergangenen Jahren einige Rechtsregelungen erlassen, z.B. Steuervorteile für die Renovierung von Wohnungen und den Hausbau, Einführung eines Vorzugssteuersatzes (7 % MwSt. statt 22 % MwSt.) für Bau- und Montagearbeiten und die Herstellung von Baustoffen.[78] Polen ist auch ein bedeutender Exporteur von Bauleistungen. Das große Potenzial der polnischen Baufirmen und die nicht ausgelasteten Arbeitskräftereserven bieten beträchtliche Exportmöglichkeiten. Hemmnisse stellen lediglich die Einhaltung europäischer Normen dar. Allerdings wurden in diesem Bereich schon erhebliche Anpassungsmaßnahmen eingeleitet und erfolgreich abgeschlossen, so dass die Unternehmen (bei Einführung der Dienstleistungsfreiheit, vgl. Abschnitt 5.2) in den Nachbarstaaten tätig werden können.

Insgesamt ist Polen - wie auch die anderen MOEL - noch weit von der durchschnittlichen Infrastrukturausstattung in der EU entfernt und die Anpassung wird noch viel Zeit und vor allem Geld erfordern. Besonders im Finanzierungsbereich dürfte sich die Lage etwas verbessern, wobei beachtet werden muss, dass an die Freisetzung der Mittel der (meisten) Strukturfonds auch eine gewisse Eigenbeteiligung geknüpft ist. Eine damit verbundene bessere Auslastung polnischer Baufirmen würde auch deutschen Bauunternehmen entgegenkommen (weniger Konkurrenz).

Neben der Baubranche sind die folgenden Wirtschaftszweige[79] (auch im Hinblick auf das Handwerk) bedeutend:[80]

- Die **Kfz-Industrie** ist derzeit etwas geschwächt vor allem wegen des Rückgangs beim Verkauf von Neuwagen (-14,5 %) und dem gleichzeitigen Zuwachs beim Import von Gebrauchtwagen aus dem Ausland (+8 %). Um diesen Einbruch zu kompensieren, werden die Auslandsmärkte stärker bearbeitet. Besonders im Bereich der Antriebstechniken konnten höhere Exportraten erzielt werden. Ein Exportschlager sind Dieselmotoren (+12,3 %).

---

78 Vgl. Wirtschafts- und Handelsabteilung der Botschaft der Republik Polen (2002).

79 Eine detaillierte Darstellung von wichtigen Branchenanalysen findet sich unter: www.infopolen.de (siehe auch www.export-import.pl).

80 Vgl. Bundesagentur für Außenwirtschaft (2002), S. 22ff.

- Der **Maschinenbau** zeichnete sich im letzten Jahr durch eine stärkere Exporttätigkeit (+10,7 %) aus, die sogar die Importzunahme von 6,0 % übertraf. Bei einer Verbesserung der Investitionstätigkeit werden aber wieder höhere Importquoten besonders für folgende Güter erwartet: mechanische Maschinen für die Bauwirtschaft, Textilindustrie, Papierindustrie, metallverarbeitende Industrie, für den Bergbau, Ausrüstungen und Anlagen zur Metallerzeugung und bei Umwelttechnik.
- Ebenso wie in den voranstehenden beiden Branchen musste in der **Elektrotechnik** stärker auf Auslandsmärkte ausgewichen werden. Allerdings befinden sich in dieser Branche einige der größeren Firmen in ausländischer Hand und produzieren ohnehin hauptsächlich für den Export. Ein Beispiel dafür wären Bosch-Siemens-Hausgeräte. Der Schwerpunkt liegt hier in der Produktion von Elektrohaushaltsgeräten. Da in Polen selbst nur mit Ersatzinvestitionen gerechnet (rund 90 % der Haushalte sind mit Waschmaschinen, Kühlschränken mit Tiefkühlfach und Gas- und Elektroherden ausgestattet) und der Absatz nur in gewissem Umfang gesteigert werden kann, wird ein Großteil der Produktion exportiert.

Außenwirtschaft

Die außenwirtschaftlichen Verflechtungen Polens haben sich in den letzten zehn Jahren sehr stark erhöht. Dies gilt insbesondere für die Importe, die im Jahr 2001 fast das Vierfache der Werte von 1990 betrugen (vgl. Tafel A2.6 im Anhang). Dies verdeutlicht den hohen Investitionsbedarf Polens, der zu einem erheblichen Teil nur mit Importen realisiert werden kann. Aber auch die Exporte haben in diesem Zeitraum zugenommen, nur nicht im gleichen Ausmaß. Dabei sind die Länder der Europäischen Union die Haupthandelspartner, wobei die Bedeutung der EU seit 1990 sehr stark zugenommen hat.

Auch mit Deutschland ist das polnische Handelsvolumen im vergangenen Jahrzehnt stark gestiegen. Im Jahr 2000 floss ein gutes Drittel der polnischen Exporte nach Deutschland; deutsche Importe beliefen sich gleichzeitig auf ein Viertel der Gesamteinfuhren.[81] Bei den polnischen Einfuhren aus Deutschland liegt der Schwerpunkt auf Maschinen und Fahrzeugen gefolgt von Fertigerzeugnissen und chemischen Erzeugnis-

[81] Vgl. Kreditanstalt für Wiederaufbau (2002), S. 46.

sen. Dies sind gleichzeitig auch die wichtigsten Exportgüter Polens. Demzufolge wächst die Bedeutung des intraindustriellen Handels, obwohl zwischen den gehandelten Gütern erhebliche Qualitäts- und Ausstattungsunterschiede bestehen, was bedeutet, dass in Polen beispielsweise auf dem Faktor Arbeit ein größerer Schwerpunkt liegt als auf dem Faktor Technologie.

Im polnischen Außenhandelssektor generieren Privatunternehmen mehr als 80 % der Ein- und Ausfuhren.[82] Allerdings haben die Privatunternehmen bislang wesentlich mehr importiert als exportiert, was darauf zurückzuführen ist, dass sie vor allem wegen des großen Modernisierungsnachholbedarfs Investitionsgüter einführen und auf diese Weise ihre Kapazitäten und ihre Exportfähigkeit erhöhen. Auch ausländische Investoren, die polnische Unternehmen erworben haben (ADI), generieren Importe im starken Ausmaß.[83]

Ausländische Direktinvestitionen, die in Polen getätigt wurden, dienen meist zielgerichtet dem Absatz vor Ort (z.B. Getränke, Nahrungsmittel, Bauchemie, Baustoffe, Pharmazeutika, chemische Produkte) und sind je nach Branche erst in zweiter Linie für den Export vorgesehen.[84] Dies ist ein wesentlicher Unterschied zu den anderen MOEL und hauptsächlich der Kapazität des polnischen Marktes geschuldet. Im Jahr 2001 betrugen die kumulierten ADI ca. 95 Mrd. Zł, wovon die meisten ADI im Rahmen der Privatisierung ins Land geflossen sind (vgl. Tafel 2.16). Aus der Tafel geht hervor, dass Gesellschaften mit ausländischem Kapital hauptsächlich durch die ausländischen Investoren finanziert werden. Eine Beteiligung polnischer Unternehmer könnte für die Unternehmen interessant sein, um ihre Transaktionskosten (Marktzugang, Kauf/Miete eines Grundstückes etc.) zu senken (vgl. Tafel 5.15 im Abschnitt 5.3.2).

Deutschland ist laut PAIZ, der polnischen Investitionsagentur, bis zum Jahr 2001vom Umfang der ADI (7,1 Mrd. US$) nach den USA (ca. 7,8 Mrd. US$) und Frankreich (ca. 10,2 Mrd. US$, vorwiegend im Bereich der Telekommunikation) der drittgrößte Investor in Polen.[85] Nach der Anzahl der engagierten Firmen rangiert Deutschland mit 209 Firmen, die jeweils über 1 Mio. US$ investiert haben, auf Rang eins. Die kleine-

---

82 Vgl. Glowny Urzad Statystyczny (2000), S. 130.

83 Vgl. Mroczek, E. u.a. (2000), S. 186.

84 Vgl. DHKT (2001), S. 11. Hier besteht allerdings ein Unterschied zu ADI von Handwerksunternehmen, vgl. Abschnitt 5.3.2.

85 Vgl. Bundesagentur für Außenwirtschaft (2002), S. 54.

ren und mittleren (privaten) polnischen Unternehmen stehen in einer wesentlich höheren Gunst des Auslandes als die großen, die den Transformationsprozess zur Marktwirtschaft im Wesentlichen noch nicht bewältigt haben.[86] Die kleineren und mittleren Privatunternehmen bieten den ausländischen Investoren nämlich eine für den Mittelstand typische höhere Garantie für Flexibilität und Anpassungsfähigkeit.

Tafel 2.16: **Stammkapital der Gesellschaften mit ausländischem Kapital[1)] nach Wojewodschaften in Mio. Zł** *(Stand 31.12.2001)*

Wojewodschaft	Anzahl der Gesellschaften	Stammkapital			
		Insgesamt	davon		
			polnisches	ausländisches	gemischtes[2)]
Polen	**14.469**	**95.722,2**	**19.859,6**	**73.959,3**	**1.903,3**
Wojewodschaften					
Dolnoslaskie	1.522	4.048,3	263,8	3.744,1	40,4
Kujawsko-Pomorskie	378	885,7	99,3	755,7	30,8
Lubuskie	**604**	**1.262,0**	**204,3**	**1.054,2**	**3,6**
Lodzkie	666	2.121,6	437,9	1.667,4	16,3
Malopolskie	794	6.203,4	302,2	5.876,1	25,4
Mazowieckie	4.306	56.006,7	12.890,3	41.663,8	1.452,6
Opolskie	445	1.092,1	95,6	967,4	29,2
Podkarpackie	246	1.082,3	141,5	896,5	44,3
Podlaskie	92	474,8	77,1	396,1	1,6
Pomorskie	1.024	2.853,7	1.221,1	1.627,2	5,4
Slaskie	1.452	6.507,9	887,0	5.418,6	202,3
Swietokrzyskie	150	1.885,0	636,0	1.232,3	16,7
Warminsko-Mazurskie	287	1.230,8	610,5	603,5	16,9
Wielkopolskie	1.253	6.832,3	556,6	6.261,3	14,3
Zachodnio-pomorskie	961	2.190,0	1.216,9	972,5	0,7

SfH Göttingen

[1)] Basis: Regelmäßige repräsentative Erhebungen des Hauptamtes für Statistik unter einer Auswahl von Gesellschaften mit ausländischem Kapital aus der Gesamtheit der im Landesregister REGON erfassten Gesellschaften mit ausländischem Kapital

[2)] Keinem konkreten Anteilseigner zuzuordnen

Quelle: Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2001 roku, GUS Warszawa (Wirtschaftliche Tätigkeit von Gesellschaften mit ausländischem Kapital im Jahr 2001, Hauptamt für Statistik, Warschau)

86 Vgl. Mroczek, E. u.a. (2000), S. 251.

Neben der Marktgröße dürfte Polen vor allem auch wegen des Angebots an gut ausgebildeten und hoch motivierten Arbeitskräften bei relativ niedrigen Lohnkosten als Investitionsstandort von Bedeutung sein.

Von den 16 Wojewodschaften[87] (vgl. Tafel 2.17) weist diejenige um die Hauptstadt Warschau (Mazowieckie) das höchste Pro-Kopf-Einkommen auf (vgl. Tafel 2.18). Zu den bedeutendsten Regionen zählen neben Warschau das oberschlesische Industriegebiet um Katowice (Śląskie), die Dreistadt Gdańsk, Gdynia und Sopot (Pomorskie), Großpolen (Wielkopolskie) mit seinem Zentrum Poznań, die westpommersche Region um Szczecin (Zachodnio-Pomorskie), die zentral gelegene Industrieregion Łódź (Łodzkie), das Wissenschafts- und Kulturzentrum Kraków (Małopolskie) sowie die niederschlesische Region um Wrocław (Dolnośląskie).

Tafel 2.17: **Polen und seine Wojewodschaften**

Quelle: www.bmb.pl

Die drei westlichen Wojewodschaften Lubuskie, Dolnośląskie und Zachodnio-pomorskie bilden eine gemeinsame Grenze mit Deutschland. Daher wird deren Entwicklung nicht unwesentlich von dem angrenzen-

[87] Wojewodschaften (Subregionen) bilden die größten territorialen Einheiten Polens und entsprechen NUTS-2-Regionen.

den Nachbarstaat beeinflusst. So können die westpolnischen Städte Zielona Góra/Grünberg und Gorzów Wielkopolski/Alt-Landsberg (beide Lubuskie) ihre Entwicklungspotenziale, begünstigt durch die Nähe zu Deutschland, vergleichsweise gut entfalten. In den an Deutschland grenzenden Wojewodschaften sind außerdem weitaus weniger Personen in der Landwirtschaft beschäftigt.

Im nächsten Abschnitt über Lubuskie wird noch detaillierter auf Besonderheiten der Grenzregionen eingegangen. Allgemein ist festzustellen, dass die Arbeitslosenquote hier überdurchschnittlich hoch und die Bevölkerungsdichte vergleichsweise gering ist (vgl. Tafel 2.18).

Die Regionen im Nordosten und Südosten Polens, die noch eine sehr landwirtschaftliche Prägung aufweisen, sind wirtschaftlich am wenigsten entwickelt.[88] Mit dem Beitritt Polens in die EU werden diese Wojewodschaften die EU-Außengrenze bilden. Durch die daraus resultierenden verschärften Grenzkontrollen wird in den östlichen Gebieten der "kleine Grenzverkehr" mit den angrenzenden Staaten (Weißrussland, Ukraine) stark beeinträchtigt, so dass diese Regionen vermutlich zunächst wirtschaftliche Rückschläge hinnehmen müssen und erst längerfristig von der EU-Erweiterung (z. B. durch den Erhalt von Regionalfördermitteln) profitieren werden.

[88] Vgl. DHKT (2001), S. 14.

Tafel 2.18: **Regionale Strukturen in Polen**

	BIP/Kopf, 1999, EU-15 = 100 (KKS)	Bevölkerung, Tsd. Einwohner *(pro km²)* [a]	Arbeitslosenrate, % [b]	Beschäftigung (tsd.) [c]	Sektorale Beschäftigung [c]				
					Landwirtschaft, Fischerei, Forst	Produzierendes Gewerbe	Dienstleistungen	Öffentliche Dienstleistungen	Gesamt
Polen	**39**	**38654 *(124)***	**13,5**	**12779**	**33,7**	**27,8**	**20,9**	**17,6**	**100**
Wojewodschaft									
Dolnoslaskie	*40*	*2978 (149)*	*16,2*	*836*	*19,6*	*33,9*	*24,4*	*22,1*	*100*
Lubuskie	***35***	***1023 (73)***	***18,5***	***272***	***21,6***	***32,5***	***24,4***	***21,5***	***100***
Zachodnio-pomorskie	*39*	*1733 (76)*	*17,4*	*448*	*19,6*	*31*	*27,1*	*22,4*	*100*
Kujawsko-Pomorskie	35	2101 *(117)*	17,6	646	31,1	30,6	19,8	18,5	100
Lubelskie	27	2335 *(89)*	12,8	895	56,9	15,6	12,4	15,1	100
Lodzkie	35	2653 *(146)*	14,9	897	38,5	27,3	16,9	17,2	100
Malopolskie	35	3223 *(213)*	10,7	1149	41,6	23,8	18,1	16,6	100
Mazowieckie	58	5070 *(142)*	10,1	1910	31	23,2	28,7	17,1	100
Opolskie	33	1088 *(116)*	13,6	327	32,8	31	17,8	18,5	100
Podkarpackie	29	2126 *(119)*	14,5	863	51,7	21,9	12,6	13,9	100
Podlaskie	28	1223 *(61)*	12,3	442	51,8	17,0	14,4	16,7	100
Pomorskie	39	2192 *(120)*	14,8	588	19,3	31,8	27,2	21,7	100
Slaskie	43	4866 *(396)*	10,9	1451	14,6	42,9	24,6	18,0	100
Swietokrzyskie	30	1323 *(113)*	15,3	535	54,3	20,0	12,1	13,7	100
Warminsko-Mazurskie	30	1466 *(61)*	23,0	396	30,5	27,7	21,3	20,6	100
Wielkopolskie	41	3355 *(112)*	11,1	1123	31,4	31,4	21,2	16,0	100

SfH Göttingen

kursiv: westliche Grenzregionen

[a] Stand 30.06.2000 [b] Stand 31.12.1999 [c] Stand 30.09.1999

Quellen: Behrens, A. (2002), S. 3 und Glowny Urzad Statystyczny,
http://www.stat.gov.pl/english/serwis/polska/bezrob.htm,
http://www.stat.gov.pl/english/serwis/polska/pow_lud.htmv,
http://www.stat.gov.pl/eng

Bemerkung: Für alle Wojewodschaften liegen derzeit keine aktuelleren Daten vor. Im Abschnitt für die Wojewodschaft Lubuskie können allerdings Daten neueren Datums herangezogen werden.

2.2.3 Wirtschaftliche Situation in der Wojewodschaft Lubuskie

Demographische und wirtschaftliche Position

Die Wojewodschaft Lubuskie zählt sowohl nach Fläche und Bevölkerungszahl als auch bezüglich ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zu den weniger bedeutsamen Regionen Polens (vgl. Tafel 2.19). Von den drei Wojewodschaften in unmittelbarer Nachbarschaft zu Deutschland nimmt Lubuskie eine zentrale Stellung ein, da es an zwei deutsche Bundesländer, nämlich Brandenburg und Sachsen, angrenzt. Darüber hinaus liegen einige größere Städte der Wojewodschaft nicht sehr weit von größeren Städten in Brandenburg (Cottbus, Frankfurt/Oder) sowie von Berlin entfernt.

Tafel 2.19: **Ausgewählte Kennziffern für Lubuskie im Landesvergleich**

Kennziffern[1)]	Lubuskie	Vergleich mit Polen insgesamt[2)]	Rang unter den 16 Wojewodschaften
Fläche (km^2)	13.984	4,5%	13
Einwohner (1.000)	1.024,5	2,7%	16
Bevölkerungsdichte (Einwohner/km^2)	73	124,0	14
Beschäftigte je 1000 Einwohner	309,4	379,7	14
Arbeitslosenquote in %	25,5%	17,8%	14
BIP (Mio. Zł)	16.279	2,4%	15
BIP pro Kopf (Zł)	15.900	17.725	7
Verkaufte Industrieproduktion (Mio. Zł)	10.283,3	2,0%	15
Verkaufte Industrieproduktion pro Kopf (Zł)	10.038	12.960	10
Anteil des Privatsektors in %[3)]	95,3%	96,7%	14

SfH Göttingen

[1)] Angaben für 2001, außer Arbeitslosenquote (11/2002) und BIP (2000)
[2)] Wenn in % angegeben, gibt diese Zahl den Anteil am polnischen Gesamtwert, sonst den Landesdurchschnitt an.
[3)] Basis: Anzahl der im Landesregister REGON erfassten Betriebe
Quellen: Hauptamt/Wojewodschaftsamt für Statistik, Warschau (GUS)/Lubuskie

Nach der Verwaltungsreform vom 01.01.99 untergliedert sich Lubuskie in 11 Kreise und zwei kreisfreie Städte. Wojewodschaftshauptstädte sind Gorzów Wlkp. (Sitz des Wojewoden - Vertreter der polnischen Regierung) und Zielona Góra (Sitz der territorialen Selbstverwaltung) (vgl. Tafel 2.20).

Tafel 2.20: **Die Wojewodschaft Lubuskie**

Quelle: Amt für Statistik Zielona Góra

Im Hinblick auf den Beitritt Polens in die EU wird die Wojewodschaft Lubuskie höchst wahrscheinlich an Bedeutung gewinnen, da sie dann aus der Grenzlage Polens heraustritt und durch sie wichtige Transitstraßen verlaufen:

Im Straßenverkehr:

- E30: Berlin – Frankfurt/Oder – Słubice – Poznań – Warszawa – Moskau
- E18/4: Forst/Olszyna – Wrocław – Przemyśl – Kiew
- E3: Stockholm – Szczecin – Zielona Góra – Prag – Wien

Im Schienenverkehr:

- Berlin – Kaliningrad (u.a. über Kostrzyn und Gorzów Wlkp.),
- Moskau – Paris (u.a. über Rzepin, Świebododzin, Frankfurt/Oder),
- Schlesien – Stettin – Swinemünde (u.a. über Zielona Góra, Rzepin, Kostrzyn).

Des Weiteren befinden sich im Bereich von Lubuskie acht Straßenübergänge und vier Übergänge auf dem Schienenweg nach Deutschland.

Die wichtigsten Wirtschaftsstandorte in Lubuskie sind Gorzów Wlkp., Zielona Góra und Kostrzyn/Słubice, das gleichzeitig als Sonderwirtschaftszone für die Ansiedlung von Unternehmen an Attraktivität gewinnen dürfte.

Bevölkerungsstruktur und -entwicklung

Wie bereits erwähnt, ist Lubuskie mit rund einer Million Einwohnern die bevölkerungsärmste Wojewodschaft in Polen (vgl. Tafel 2.18 bzw. 2.19). Entgegen dem Trend in Gesamtpolen konnte es seit 1995 ein geringes Bevölkerungswachstum verzeichnen, dass sich aber zunehmend verlangsamt. Mit dem sinkenden Bevölkerungswachstum wird auch das Problem der Überalterung auftreten. Gegenwärtig ist der Anteil der Bevölkerung über 65 Jahre noch relativ gering (vgl. Tafel 2.21). Betrachtet man jedoch die letzten Jahre, wird die Entwicklung bereits eingeleitet.[89] Während der Anteil der Einwohner unter 25 Jahren um 8 % sank, stieg der Bevölkerungsanteil der über 65-Jährigen um 11,5 % (Polen), in Lubuskie 14,4 %. Auch hier zeichnet sich langfristig eine ähnliche Entwicklung der Überalterung wie in den westlichen Ländern ab. In den kommenden 50 Jahren wird die polnische Bevölkerung um 14 % sinken.[90]

Gleichzeitig hat die Migration der Wojewodschaft Lubuskie zugenommen, wobei die Zahl für Lubuskie die Wanderung innerhalb Polens und mit dem Ausland zusammenfasst, so dass nicht gesagt werden kann, ob die Auslandsmigration hier stärker als in Gesamtpolen ist (vgl. Abschnitt 5.4). Allerdings müssen gerade in grenznahen Regionen auch Pendlerbewegungen einbezogen werden. Genaue Daten hierzu liegen jedoch nicht vor. Es ist anzunehmen, dass, solange das Lohngefälle zwischen den Ländern besteht, der Anreiz in Deutschland zu arbeiten bestehen bleibt. Besonders interessant ist das Pendeln für grenznah wohnende Polen, weil diese zusätzliche Gewinne erzielen können, indem sie in Polen wohnen bleiben und der Lohn somit zu laufenden Wechselkur-

---

89 Der polnische Altenquotient (Verhältnis der Bevölkerung im (effektiven) Rentenalter (über 60 Jahre) zu den Personen im Erwerbsalter - 15 bis 59 Jahre) wird im Jahr 2050 dem deutschen entsprechen. Vgl. Deutsche Bank Research (2002b), S. 9f.

90 Vgl. Deutsche Bank Research (2002b), S. 7.

sen und nicht Kaufkraftparitäten umgerechnet wird und dadurch real höher ausfällt.

Tafel 2.21: **Bevölkerungsstruktur und -entwicklung Lubuskie in Vergleich zu Polen** (1995-2001)

		Lubuskie	**Polen**
Bevölkerungsstand (1000 Ew.)	2001	1.024,5	38.632,5
	Veränderung zu 1995	+1,0 %	-0,1%
Bevölkerungswachstum pro 1000 Ew.	1995	2,8%	1,2%
	2001	1,4%	0,3%
Bevölkerungsanteil der unter 25-Jährigen (%)	2001	36,5	35,1
	Veränderung zu 1995	-8,1%	-8,3%
Bevölkerungsanteil der über 65-Jährigen (%)	2001	11,0	12,5
	Veränderung zu 1995	+14,4%	+11,5%
Migrationssaldo[1)] (Personen)	1995	-129	-18.223
	2001	-1.055	-16.743

SfH Göttingen

[1)] Migrationssaldo: innere und internationale Migration

Quelle: Hauptamt für Statistik, Warschau, 2002

Solange aber die Arbeitnehmerfreizügigkeit nicht hergestellt wird (vgl. Abschnitt 5.4), existiert das Problem der Schwarzarbeit. Schätzungen zufolge arbeiten ca. 80.000 – 100.000 Polen in Deutschland illegal.[91] Mit einer Zunahme der Schwarzarbeit muss nach dem Beitritt gerechnet werden. Ein Grund dafür ist wahrscheinlich die hohe Arbeitslosigkeit in den Grenzregionen. In der Wojewodschaft Lubuskie (25,5 %) ist sie um sieben Prozentpunkte höher als im Landesdurchschnitt (17,8 %).

Die seit 1999 stetig steigende bzw. zeitweilig auf hohem Niveau stagnierende Arbeitslosenquote stellt Polen derzeit vor große wirtschaftliche und soziale Probleme. Schlechter als in Lubuskie sieht die Situation nur noch in Zachodnio-Pomorskie (25,8 %) und Warmińsko-Mazurskie (28,3 %) aus. Positiv zu bemerken ist, dass es in Lubuskie weniger Langzeitarbeitslose und Arbeitslose unter 25 Jahren gibt. Innerhalb der

[91] Nach Schätzung der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft (TWG).

Arbeitslosen sind besonders Personen mit geringer Qualifikation (Abgänger von Grundschulen ohne Abschluss und mit Berufsgrundschulausbildung) gefährdet. Arbeitslose Hochschulabsolventen gibt es dagegen kaum.

Mit dem Beitritt dürfte erst langfristig Besserung eintreten. Denn der Modernisierungs- und Rationalisierungsprozess - wie bereits erwähnt insbesondere in der Landwirtschaft - ist noch nicht abgeschlossen. Durch ausländische Direktinvestitionen aus der EU und ein wachstumsförderndes Klima (Unterstützung für strukturschwache Gebiete) könnte aber die Entstehung neuer Arbeitsplätze befördert werden.

Erwerbstätigen- und Unternehmensstruktur

Betrachtet man die Verteilung der Erwerbstätigen auf die einzelnen Sektoren, so weist Lubuskie im Landesvergleich eine relativ vorteilhafte Konstellation auf (vgl. Tafel 2.22). Etwa 18,3 % arbeiten in der Landwirtschaft, was 10 Prozentpunkte unter dem polnischen Durchschnitt liegt.[92] Im Gegensatz dazu ist die Beschäftigung im Dienstleistungsbereich (Handel, Reparatur, Transport, Kommunikation) recht stark ausgeprägt.

Tafel 2.22: **Struktur der Erwerbstätigkeit nach Sektoren 2001**

	Beschäftigte insgesamt (Tsd.)	Anteil der Beschäftigten an den Sektoren			
		Landwirtschaft [1)]	Industrie/ Bau	Marktdienstleistungen	Öffentliche Dienstleistungen
Lubuskie	317,0	18,3	28,8	34,1	18,8
Polen	14.670,6	29,3	25,2	29,8	15,7

SfH Göttingen

[1)] Land-, Forst-, Jagd-, Fischereiwirtschaft

Quelle: Hauptamt für Statistik, Warschau, 2001

Nach einer stärker detaillierten Systematik, in der die Landwirtschaft ausgegrenzt ist, ergibt sich die folgende Verteilung:[93]

---

92 Der Anteil ist in den letzten Jahren allerdings gefallen. So betrug er 1999 noch 21,6 %, vgl. Tafel 2.2.8.

93 Vgl. Statistisches Bulletin IX/2002, Amt für Statistik Zielona Góra.

- Verarbeitendes Gewerbe 54,3 %
- Handel und Reparaturen 14,6 %
- Bauwirtschaft 7,9 %
- Erzeugung/Übertragung von Elektroenergie, Gas, Wasser 4,2 %
- Immobilien-/Firmendienstleistungen, Wissenschaft/Forschung 7,2 %
- Transport, Lagerhaltung, Kommunikation 4,5 %
- Übrige Sektoren 7,3 %

Die Bruttomonatseinkommen in Lubuskie liegen im polnischen Vergleich im unteren Drittel. Durchschnittlich verdiente im Jahr 2002 eine beschäftigte Person 1.849 Zł pro Monat. Die Abstände zu den anderen Wojewodschaften sind nicht sehr groß. Lediglich in Śląskie (2.720 Zł/Monat) und Mazowieckie (2.670 Zł) liegen die Verdienstmöglichkeiten weit über dem Landesdurchschnitt. Was die einzelnen Branchen betrifft, werden besonders Dienstleistungen (Transport, Kommunikation, Versicherung, Finanzdienstleistungen), Arbeiten im Öffentlichen Dienst, im Bergbau sowie in der Energie-, Gas- und Wasserwirtschaft gut entlohnt (vgl. Tafel A2.7 im Anhang). Die niedrigsten Einkommen sind dagegen in der Bauwirtschaft, im Bereich Handel und Reparaturen sowie dem Hotel- und Gaststättensektor zu verzeichnen. In die ersten beiden Kategorien dürften in großem Maß auch Handwerksbetriebe fallen, so dass in Lubuskie (Polen) dieser Wirtschaftsbereich auch eher in die unterste Einkommenskategorie fällt.

In diesem Zusammenhang soll die Unternehmensstruktur näher beleuchtet werden. Die Zahl der am 30.09.2002 in der Wojewodschaft Lubuskie registrierten Wirtschaftssubjekte betrug 94.985 (Quelle: TWG). Aus Tafel 2.19 ging bereits hervor, dass 95,3 % davon im privaten Sektor tätig sind, wobei dieser Anteil nur geringfügig unter dem polnischen Durchschnitt liegt.

Die Struktur der Wirtschaftssubjekte nach rechtlich-organisatorischen Formen weist in der Wojewodschaft Lubuskie gegenüber dem Landesdurchschnitt bis auf zwei Positionen keine wesentlichen Unterschiede auf (vgl. Tafel A2.8 im Anhang). Der Anteil der Gesellschaften mit ausländischer Kapitalbeteiligung an den Handelsgesellschaften insgesamt ist in Lubuskie deutlich höher (40,5 %) als in Polen (25,8 %). Dagegen haben Gesellschaften bürgerlichen Rechts im Landesmaßstab (40,1 %) einen größeren Anteil als in Lubuskie (32,7 %). Der hohe Anteil an Wirtschaftssubjekten mit ausländischem Kapital lässt darauf

schließen, dass die Wojewodschaft ein beliebter Standort bei Investoren aus dem Ausland ist (vgl. Abschnitt über ADI in Lubuskie).

Weiterhin folgt aus der Dominanz der wirtschaftlich tätigen natürlichen Personen als Rechtsform, dass die Unternehmerlandschaft Lubuskies kleinbetrieblich geprägt ist. Tatsächlich gehörten im Jahr 2001 ca. 95,2 % aller Wirtschaftssubjekte der kleinsten Betriebsgrößenklasse (1 bis 9 Beschäftigte) an (vgl. Tafel 2.23). Zwischen 10 und 49 Beschäftigte hatten 3,7 % der Unternehmen, und lediglich rund ein Prozent beschäftigt mehr als 50 Personen. In den Eigentumssektoren sind die Betriebsgrößen sehr unterschiedlich. Während fast alle Unternehmen des privaten Sektors der kleinsten Größenklasse angehören, sind dies im öffentlichen Sektor nur zwei Drittel. Dagegen sind hier größere Betriebe verhältnismäßig häufig vertreten. Das mag daran liegen, dass im öffentlichen Bereich (generell) größere Betriebe vorherrschen und einige industrielle Staatsbetriebe vielleicht noch nicht privatisiert wurden.

Tafel 2.23: **Beschäftigtengrößengruppen der Unternehmen nach Eigentumssektoren in Lubuskie**

Größengruppe	Gesamt			Privat			Öffentlich		
	2000	2001		2000	2001		2000	2001	
	absolut		%	absolut		%	absolut		%
Kleine	83.815	88.549	95,2%	81.664	85.558	96,5%	2.151	2.991	68,1%
Mittlere	3.069	3.419	3,7%	2.174	2.509	2,8%	895	910	20,7%
Große	1.002	1.043	1,1%	479	555	0,6%	523	488	11,1%
Gesamt	**87.866**	**93.011**	**100,0%**	**84.317**	**88.622**	**100,0%**	**3.569**	**4.389**	**100,0%**

SfH Göttingen

Kleine Einheiten – bis 9, Mittlere – 10 bis 49, Große – 50 und mehr Beschäftigte

Quelle: Amt für Statistik Zielona Góra

In der Struktur der Wirtschaftssubjekte nach Wirtschaftsbereichen zeigt sich in Lubuskie eine hohe Konzentration in der Anzahl der Unternehmen auf die Bereiche Handel/Reparatur, Hotellerie/ Gastronomie, Immobilien- und Geschäftsdienstleistungen sowie Verarbeitendes Gewerbe, Bauwirtschaft und den Sektor Transport, Lagerhaltung, Kommunikation (vgl. Tafel 2.24).

Vergleicht man die Anteile der Betriebe mit den jeweiligen Beschäftigtenanteilen,[94] kommt heraus, dass die Unternehmen im Bereich Handel und Reparatur eher kleinbetrieblich strukturiert sein müssen, da vielen

[94] Dieser Vergleich ist nur sehr vage, da die Bezugsdaten nicht aus einem Jahr stammen.

Unternehmen ein relativ kleiner Anteil der Beschäftigten gegenüberstehen. Ähnlich dürfte es in der Bauwirtschaft aussehen. Da die meisten Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe tätig sind, die Anzahl der Unternehmen aber vergleichsweise gering ist, sind hier im Durchschnitt etwas größere Unternehmen angesiedelt.

Tafel 2.24: **Unternehmen Lubuskies nach Wirtschaftsbereichen** *(Stand: 31.12.2000)*

Branche	Anzahl der Unternehmen	Anteil am Gesamtbestand
Landwirtschaft	3.435	4,0%
Bergbau	48	0,1%
Verarbeitendes Gewerbe	8.299	8,9%
Elektrizität, Gas, Wasser	110	0,1%
Bauwirtschaft	8.265	8,9%
Handel, Reparaturen	32.933	35,3%
Hotels, Gastronomie	3.062	3,3%
Transport, Lagerhaltung, Kommunikation	7.078	7,6%
Finanzdienstleistungen	3.203	3,4%
Immobilien, Pacht, Geschäftsaktivitäten	14.712	15,7%
Verwaltung, Soz.-Versicherung	605	0,7%
Bildungswesen	1.533	1,6%
Gesungsheits-/Sozialwesen	4.120	4,4%
Andere Dienstleistungen	5.608	6,0%
Gesamt	**93.011**	**100,0%**

SfH Göttingen

Quelle: Amt für Statistik Zielona Góra

Ausländische Direktinvestitionen in Lubuskie

Lubuskie ist aufgrund seiner geografischen Lage, der günstigen Rahmenbedingungen für Investitionen (Sonderwirtschaftszone Słubice/ Kostrzyn) und der traditionellen Handels- und Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland und anderen EU-Ländern einer der bevorzugten Standorte für ein Engagement ausländischer Investoren. Die Grenznähe macht die Region vor allem für klein- und mittelständische Unternehmen aus Deutschland, insbesondere Brandenburg, als Standort attraktiv.

Dies erklärt die überdurchschnittliche Ausstattung der Wojewodschaft mit Handelsgesellschaften mit ausländischer Kapitalbeteiligung an den Handelsgesellschaften insgesamt (vgl. Tafel 2.25). In diesem Punkt ist

Lubuskie führend. Absolut gesehen belegt die Wojewodschaft den achten Rang. Im Vergleich mit den anderen an Deutschland angrenzenden Wojewodschaften Dolnośląskie und Zachodnio-pomorskie ist die Anzahl der Handelsgesellschaften mit Auslandskapital jedoch vergleichsweise gering, so dass hier eventuell das Potenzial noch nicht voll ausgeschöpft wurde.

Tafel 2.25: **Handelsgesellschaften mit ausländischer Kapitalbeteiligung**
(Stand 31.12.2001)

	Handelsgesellschaften	Handelsgesellschaften mit Auslandskapital	
	Anzahl	Anzahl	% der Handelsgesellschaften insgesamt
Polen	**177.085**	**45.765**	**25,8**
Wojewodschaften			
Lubuskie	**4.886**	**1.980**	**40,5**
Dolnoslaskie	14.674	4.571	31,1
Kujawsko-pomorskie	7.299	1.202	16,5
Lubelskie	5.556	711	12,8
Lodzkie	8.467	1.907	22,5
Malopolskie	11.679	2.249	19,3
Mazowieckie	48.573	15.801	32,5
Opolskie	3.498	1.057	30,2
Podkarpackie	4.219	584	13,8
Podlaskie	2.767	355	12,8
Pomorskie	14.603	3.059	20,9
Slaskie	19.604	3.880	19,8
Swietokrzyskie	5.302	452	14,8
Warminsko-mazurskie	4.027	764	19,0
Wielkopolskie	15.445	4.107	26,6
Zachodnio-pomorskie	8.736	3.086	35,3

SfH Göttingen

Quelle: Hauptamt für Statistik Warschau

Nichtsdestotrotz realisieren diese Firmen dementsprechend 40 bis 50 % der Gesamtexporte. Bei den Firmen mit Auslandskapitalbeteiligung oder 100-prozentigem Eigentum ausländischer Inhaber in Lubuskie handelt es sich vorrangig um kleine und mittlere Unternehmen, besonders aus Deutschland. Die Grenznähe wurde als maßgeblicher begünstigender Faktor bereits angesprochen. Dies wird auch durch Befragungen und Erfahrungen aus der Beratungstätigkeit der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft (TWG) bestätigt.

Bei Großinvestoren (über 1 Mio. US$) liegt Lubuskie nach einer von der staatlichen Agentur für Auslandsinvestitionen PAIZ mit Stand Juni 2002 veröffentlichten Liste mit 57 (von insgesamt 920) solcher Investitionen nur auf dem 13. Platz aller Wojewodschaften (vgl. Tafel A2.9 im Anhang). Allerdings hat sich auch hier die Zahl seit Ende 1999, als erst 43 solcher Unternehmen in der Wojewodschaft ansässig waren, gesteigert.

Bedeutende Firmen mit Auslandskapital in Lubuskie sind:

- Kostrzyn Paper S. A. (Trebruk AB, Schweden),
- Volkswagen Elektro-Systeme Sp.z o.o. (Volkswagen, Siemens),
- Zakłady Farmaceutycze Biowet (Asklia AG, Schweiz),
- Kronopol Sp. z o.o. (Krono-Unternehmensgruppe, Schweiz),
- PEKPOL Central Soya Sp. z o. o. (Niederlande, USA),
- Swedwood (IKEA, Schweden),
- Rockwool Polska Sp. zo. o. (Rockwool, Dänemark),
- Steinpol (Steinhoff-Gruppe, Deutschland),
- Stilon S. A. (Rhone-Poulenc, Frankreich),
- Podravka Polska Sp.zo. o. (Podravka, Kroatien).

Der wichtigste Kapitalimporteur in Lubuskie ist Deutschland. Danach folgen Schweden, die Schweiz, Dänemark, Holland, Frankreich, Italien, die USA, Österreich, Griechenland, Kroatien und die Türkei.

Die Erzeugnisse und Leistungen der Auslandsunternehmen in der Wojewodschaft spiegeln weitgehend wesentliche Produktions- und Wirtschaftsstrukturen von Lubuskie wider. Die Branchenverteilung von 60 mit Begleitung der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft AG (TWG) gegründeten Firmen mit Auslandskapital ist wie folgt (vgl. Tafel 2.26):

Tafel 2.26: **Struktur der von der TWG begleiteten Firmengründungen in Lubuskie**

	Anzahl der Firmengründungen[1]
Land- und Nahrungsgüterwirtschaft	13
Bauwirtschaft	13
Handel	10
Fahrzeug-/Maschinenbau/Zubehör	9
Fenster/Türen, Möbel- und Holzerzeugnisse	8
Metall- und Stahlbau	7
Transport/Spedition	5
Consulting/Management/Marketing	3
Weitere 5 Branchen	je 1

SfH Göttingen

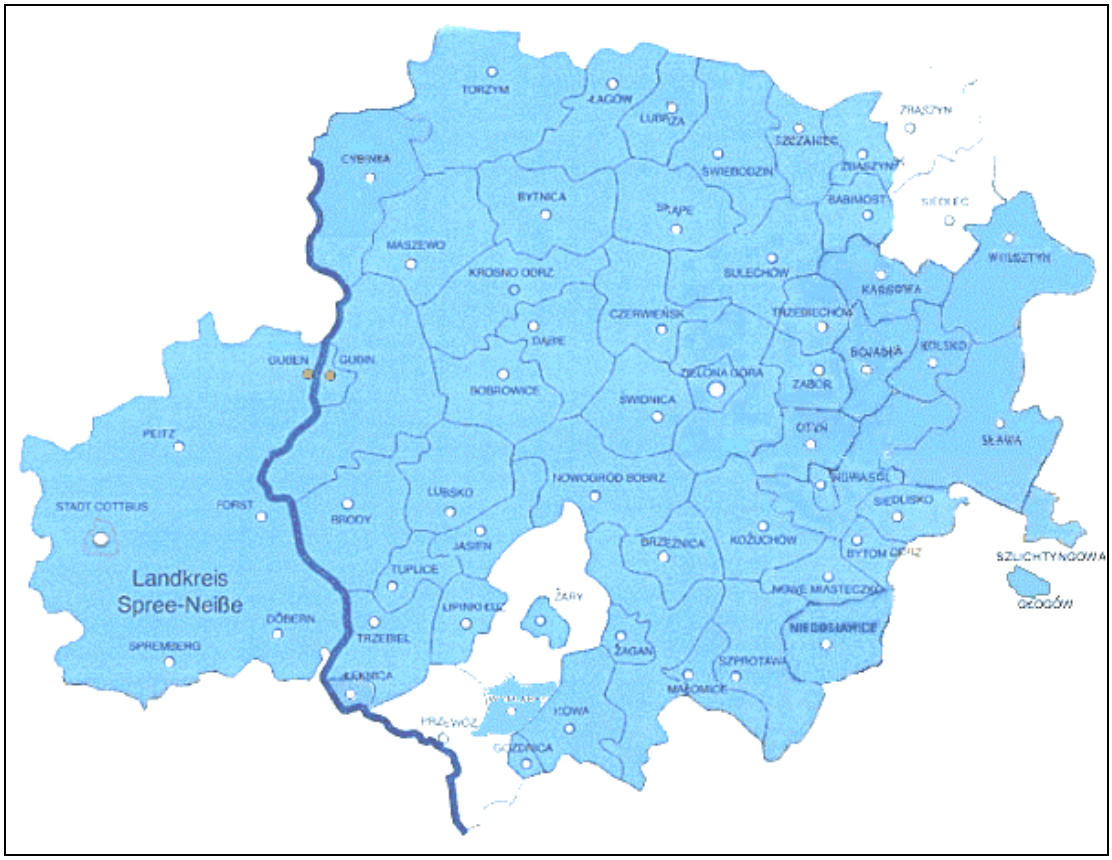
1) inkl. Mehrfach-Branchenzuordnungen

Quelle: TWG-Statistik Firmengründungen 1995 - 2002

2.3 Euroregion Spree-Neiße-Bober

Die Euroregion Spree-Neiße-Bober (vgl. Tafel 2.27) stellt eine von vielen Euroregionen dar, die an den Außengrenzen der einzelnen EU-Mitgliedsstaaten geschaffen wurden, um die Wirtschaftsbeziehungen, aber auch die persönlichen Kontakte im Grenzgebiet zu verstärken. Beiderseits der deutsch-polnischen Grenze bestehen insgesamt vier Euroregionen, von denen die Euroregion Spree-Neiße-Bober die drittnördlichste ist. Gegründet wurde sie 1992; Mitglieder sind kommunale Träger, überbetriebliche Einrichtungen, wie die Handwerkskammer Cottbus und andere Vereine bzw. Genossenschaften. Es gibt zwei Geschäftsstellen; die deutsche Geschäftsstelle ist in Guben, die polnische im gegenüberliegenden Gubin.

Tafel 2.27: **Euroregion Spree-Neiße-Bober**



■ Mitglied der Euroregion □ nicht Mitglied der Euroregion

Quelle: http://www.euroregion-snb.de/

Der polnische Teil der Euroregion ist mit knapp 8.000 km² wesentlich größer als der deutsche Teil[95] (vgl. Tafel 2.28). Auch die Zahl der Einwohner ist mehr als doppelt so hoch. In beiden Teilen der Euroregion gibt es ein Oberzentrum. Auf deutscher Seite ist dies Cottbus, auf polnischer Seite Zielona Góra. Daneben bestehen einige kleinere Städte zwischen 10.000 und 50.000 Einwohnern.

Vergleicht man den deutschen und den polnischen Teil, lassen sich einige Unterschiede, aber auch Gemeinsamkeiten finden. Dabei ist die Datenlage außerordentlich schwierig, da sich deutsche und polnische Statistiken nicht ohne weiteres vergleichen lassen. Außerdem liegen

[95] Die polnische Seite der Euroregion deckt sich weitgehend mit dem Handwerkskammerbezirk Zielona Góra.

Daten teilweise nur für die gesamte Region Cottbus (auf deutscher Seite) bzw. die Wojewodschaft Lubuskie (auf polnischer Seite) vor.

Tafel 2.28: **Strukturdaten Euroregion Spree-Neiße-Bober**

	Deutscher Teil der Euroregion	**Polnischer Teil der Euroregion**
Gesamtfläche	1.812 km^2	7.981 km^2
Einwohnerzahl (EW)	266.545 EW	640.000 EW
Bevölkerungsdichte	152 EW je km2	80 EW je km2
Struktur der Besiedelung (Einwohner Städte)		
über 100.000	1	1
50.000 - 100.000	keine	keine
20.000 - 50.000	3	5
10.000 - 20.000	1	7

Quelle: http://www.euroregion-snb.de/

Folgende **Gemeinsamkeiten** lassen sich zwischen den beiden Teilen der Euroregion feststellen:

- Die Arbeitslosenquote ist in beiden Teilen sehr hoch. Dies gilt auch gegenüber dem jeweiligen Landesdurchschnitt. In der Wojewodschaft Lubuskie liegt sie mit über 25 % noch höher als in der Region Cottbus mit ca. 20 %.
- Beide Regionen sind im Vergleich zum jeweiligen Landesdurchschnitt relativ dünn besiedelt. Allerdings ist die Bevölkerungsdichte im deutschen Teil fast doppelt so hoch wie im polnischen Teil (vgl. Tafel 2.29).
- Beide Teile weisen ein negatives Wanderungssaldo auf. Dies betrifft insbesondere die jüngere Bevölkerung.
- Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf liegt in beiden Teilen unter dem Landesdurchschnitt. Im direkten Vergleich ist es jedoch in der Region Cottbus wesentlich höher (um etwa das 3,7 fache), als in der Wojewodschaft Lubuskie.

Daneben sind erhebliche **Unterschiede** zu konstatieren:

- Der Anteil in der Landwirtschaft (bezogen auf die Zahl der Erwerbstätigen) ist in Lubuskie bedeutend höher (ca. 18 % gegenüber ca. 2% in der Region Cottbus). Allerdings liegt der Anteil in Lubuskie etwa 10 Prozentpunkte geringer als im polnischen Landesdurchschnitt.
- Die Bevölkerung in Lubuskie ist in den letzten Jahren noch leicht gewachsen. Dagegen ist in der Region Cottbus ein erheblicher Bevölkerungsrückgang festzustellen.
- Der Anteil der Personen unter 25 Jahre ist in Lubuskie mit 36,5 % beträchtlich höher als in der Region Cottbus mit 27,2 %. Dafür ist der Anteil der Bevölkerung mit über 65 Jahren in der Region Cottbus mit 15,6 % höher als in der polnischen Wojewodschaft mit 11 %.

Wie die Erfahrung zeigt, ist das Zusammenwachsen der beiden Teile der Euroregion nicht einfach. Gerade auf deutscher Seite gibt es in der Bevölkerung noch viele Resentiments gegenüber Polen. Der Grund dürfte u.a. darin liegen, dass es sich bei der deutsch-polnischen Grenze nicht um eine historische gewachsene Grenze handelt und auf beiden Seiten wenig sprachliche und kulturelle Gemeinsamkeiten vorhanden sind. Wahrscheinlich hat die lange Abschottung in früheren Zeiten maßgeblich dazu beigetragen.

In Bezug auf die EU-Osterweiterung kommt es darauf an, dass die Euroregion nicht in ihrer Randlage bleibt und der durch den EU-Beitritt Polens ausgelöste dynamische Prozess nicht an ihr vorbei läuft. Eine wichtige Voraussetzung, damit dies nicht geschieht, liegt darin, dass vorhandene Blockaden in der Region, z.B. in Bezug auf Wirtschaftskooperationen oder ein Alltags-Miteinander der Bevölkerung, abgebaut werden.

3. Das Handwerk in den Untersuchungsregionen

3.1 Die Lage des Handwerks in der Region Cottbus

3.1.1 Definition, gesetzliche Grundlagen

Die gesetzliche Grundlage des deutschen Handwerks bildet die Handwerksordnung von 1953, die seitdem mehrfach geändert worden ist, zuletzt im Jahr 1998. Ein wichtiges Element der Handwerksordnung ist die Pflicht zur Eintragung in die Handwerksrolle, die dann besteht, wenn ein Betrieb handwerksmäßig betrieben wird und zu einem von derzeit 94 Gewerken gehört, die in Anlage A des Gesetzes aufgeführt sind. Jeder Betrieb, der in die Handwerksrolle eingetragen ist, zählt zum Vollhandwerk. Voraussetzung für die Handwerksrolleneintragung ist der Große Befähigungsnachweis, der i.d.R. durch Ablegung der Meisterprüfung erworben wird.

Dies gilt nicht für einen zweiten Bereich des Handwerks, das handwerksähnliche Gewerbe, deren Gewerke in Anlage B der Handwerksordnung aufgeführt sind. Für eine Eintragung ist hier keine Meister- oder vergleichbare Prüfung Voraussetzung.

Ein weiteres wichtiges Merkmal des deutschen Handwerks ist die Pflichtmitgliedschaft in einer der 56 Handwerkskammern in Deutschland. Dies hat den Vorteil, dass sich die Zahl der Handwerksbetriebe in Deutschland durch die Eintragung in die Handwerksrolle (bzw. das Verzeichnis der Inhaber handwerksähnlicher Gewerbe) genau erfassen lässt.

Gegenwärtig ist eine Novellierung der Handwerksordnung in der Diskussion, wobei man die Zugangsvoraussetzungen für die Gründung einer handwerklichen Existenz erleichtern will.

3.1.2 Betriebsstand und -entwicklung

Am 1. Januar 2003 waren im Handwerkskammerbezirk Cottbus insgesamt 8.059 Handwerksbetriebe in die Handwerksrolle bzw. in das Verzeichnis der Inhaber handwerksähnlicher Gewerbe eingetragen. Von diesen Betrieben gehören 6.538 dem Vollhandwerk und 1.521 dem handwerksähnlichen Gewerbe an.

Differenziert man das Handwerk nach den einzelnen Kreisen im Kammerbezirk, so gibt es im Dahme-Spreewald-Kreis mit 2.152 die meisten Betriebe vor dem Spree-Neiße-Kreis mit 1.807, dem Elbe-Elster-Kreis

(1.715 Handwerksunternehmen), dem Oberspreewald-Lausitz-Kreis (1.339 Handwerksunternehmen) und der kreisfreien Stadt Cottbus mit 1.046 Handwerksunternehmen.

Um einen Eindruck darüber zu bekommen, ob im regionalen Vergleich in der Region Cottbus eher viel oder eher weniger Handwerksbetriebe existieren, d.h., ob das Handwerk in der Region eher stark oder schwach besetzt ist, wurde die Kennziffer **"Unternehmensdichte"** entwickelt. Diese sagt aus, wie viele Handwerksunternehmen pro 10.000 Einwohner existieren.

Aus Tafel 3.1 wird deutlich, dass die Unternehmensdichte des Handwerks der Region Cottbus vergleichsweise hoch ist. Das gilt sowohl gegenüber dem Bundesland Brandenburg als auch den neuen Bundesländern insgesamt oder gar im Vergleich zum bundesdeutschen Ergebnis.

Tafel 3.1: **Unternehmensdichte [1] im Handwerk** (2002)

	Einwohner	Vollhandwerk		handwerksähnliches Gewerbe		Handwerk gesamt	
		Anzahl Unternehmen	Unternehmensdichte	Anzahl Unternehmen	Unternehmensdichte	Anzahl Unternehmen	Unternehmensdichte
Cottbus, Stadt	105.954	802	75,7	244	23,0	1.046	98,7
Dahme-Spreewald	159.568	1.587	99,5	565	35,4	2.152	134,9
Elbe-Elster	129.066	1.476	114,4	239	18,5	1.715	132,9
Oberspreewald-Lausitz	141.959	1.147	80,8	192	13,5	1.339	94,3
Spree-Neiße	151.100	1.526	101,0	281	18,6	1.807	119,6
HWK Cottbus	**687.647**	**6.538**	**95,1**	**1.521**	**22,1**	**8.059**	**117,2**
Brandenburg	2.593.040	23.153	89,3	7.115	27,4	30.268	116,7
Neue Bundesländer [2]	17.117.556	121.078	70,7	31.248	18,3	152.326	89,0
Deutschland	82.440.309	666.190	80,8	177.471	21,5	843.661	102,3

SfH Göttingen

1) Zahl Handwerksunternehmen je 10.000 Einwohner 2) ohne Berlin (Ost)

Stand: 31. Dezember 2002, Einwohner 31.12.2001

Quelle: HWK Cottbus, Deutscher Handwerkskammertag, Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 2002, LDS Brandenburg, eigene Berechnungen

Besonders stark ist das Vollhandwerk in der Region vertreten. Hier übersteigt die Unternehmensdichte um etwa 18 % das Bundesergebnis. Das handwerksähnliche Gewerbe liegt mit einer Dichtekennziffer von 22,2 nur leicht über dem Durchschnitt der neuen Bundesländer oder dem Bundesergebnis; gegenüber dem Land Brandenburg ist hier jedoch ein gewisser Rückstand zu notieren.

Dieses Ergebnis ist insofern erstaunlich, da zu DDR-Zeiten das Handwerk im damaligen Bezirk Cottbus, der weitgehend dem heutigen Handwerkskammerbezirk entspricht, nur unterdurchschnittlich besetzt war.[1] Damals hatte der Bezirk Cottbus von allen Bezirken der DDR die viertgeringste Beschäftigtendichte im Handwerk.[2]

Differenziert man das Ergebnis nach den einzelnen **Landkreisen**, so liegt die Unternehmensdichte in den Kreisen Dahme-Spreewald und Elbe-Elster am höchsten. Relativ gering ist das Handwerk im Oberspreewald-Lausitz-Kreis besetzt. Dabei treten zwischen dem Vollhandwerk und dem handwerksähnlichen Gewerbe erhebliche Unterschiede auf.

Betrachtet man lediglich das Vollhandwerk, so dominiert eindeutig der Elbe-Elster-Kreis. Hierbei handelt es sich um eine Region mit verschiedenen Mittelzentren (z.B. Herzberg, Finsterwalde, Bad Liebenwerda), wo früher ein relativ starker industrieller Besatz vorhanden war, was sich heute noch positiv auf die Existenzbedingungen des Handwerks auszuwirken scheint.

Noch größere Unterschiede zwischen den einzelnen Kreisen des Kammerbezirkes finden sich beim handwerksähnlichen Gewerbe. So liegt die Dichte in dem an Berlin angrenzenden Dahme-Spreewald-Kreis mit einer Kennziffer von 35,4, aber auch in der Stadt Cottbus mit 23,0 vergleichsweise hoch, während im Oberspreewald-Lausitz-Kreis nur eine sehr geringe Unternehmensdichte zu registrieren ist. Dies könnte daran liegen, dass sich in städtischen Räumen (Stadt Cottbus) bzw. in der Umgebung von Ballungsgebieten (nördlicher Teil des Dahme-Spreewald-Kreises) die Arbeitsteilung zwischen Vollhandwerk und handwerksähnlichem Gewerbe stärker durchgesetzt hat und dort, wie auch in anderen Regionen, ein stärkerer Besatz des handwerkähnlichen Gewerbes zu beobachten ist[3].

Betrachtet man die **Entwicklung des Unternehmensbestandes** in den Jahren seit 1995, so ist insgesamt eine Steigerung festzustellen (vgl. Tafel 3.2).[4] Die Zahl der Vollhandwerksbetriebe erhöhte sich im Handwerkskammerbezirk Cottbus um 3,5 %, das handwerksähnliche Gewerbe konnte die Zahl seiner Betriebe sogar um 57,3 % steigern. Dieses Ergebnis ist etwas schlechter als im gesamten Bundesland Brandenburg,

---

1 Vgl. König, W. u. Müller, K. (1990), S. 20.

2 Daten über die Unternehmensdichte von damals liegen leider nicht vor.

3 Vgl. Müller, K. u. Rudolph, A. (1998), S. 17.

4 Hier wurde nur die Entwicklung 1995 – 2001 verglichen.

jedoch erheblich besser als in den neuen Bundesländern insgesamt (bis auf die Steigerungsrate des handwerksähnlichen Gewerbes) oder gar im gesamten Bundesgebiet, wo sich der gesamte handwerkliche Unternehmensbestand in diesem Zeitraum nur um 4,9 % erhöhte.

Tafel 3.2: **Entwicklung des Unternehmensbestandes im Handwerk und der Einwohner** 1995-2001

	Vollhandwerk	Handwerksähnliches Gewerbe	Handwerk insgesamt	Einwohner
Cottbus, Stadt	-0,9%	38,9%	6,6%	-14,0%
Dahme-Spreewald	17,7%	122,5%	33,2%	10,1%
Elbe-Elster	1,2%	33,0%	4,6%	-5,7%
Oberspreewald-Lausitz	3,1%	26,1%	5,9%	-9,4%
Spree-Neiße	5,2%	44,5%	10,1%	-1,6%
HWK Cottbus	**3,5%**	**57,3%**	**12,7%**	**-3,9%**
Brandenburg	5,6%	82,0%	16,7%	2,0%
Neue Bundesländer [1)]	-0,4%	60,8%	7,9%	-3,0%
Deutschland	0,2%	27,8%	4,9%	0,8%

SfH Göttingen

jeweils per 31.12. 1) ohne Berlin (Ost)

Quellen: Handwerkskammer Cottbus, Deutscher Handwerkskammertag, Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch (div. Jg.), eigene Berechnungen

Dieses positive Ergebnis ist vor allem auf die Situation im Dahme-Spreewald-Kreis zurückzuführen, wo das Vollhandwerk allein um 17,3 % und das handwerksähnliche Gewerbe sogar um 122,5 % wuchsen. Innerhalb dieses Kreises war eine Analyse nach den einzelnen Gemeinden nicht möglich, anzunehmen ist jedoch, dass diese Entwicklung vor allem auf den nördlichen Teil des Landkreises (Altkreis Königswusterhausen), der an Berlin grenzt, zurückzuführen ist. Die Impulse dieses Teils des "Berliner Speckgürtels" sind auch in anderer Hinsicht, wie noch zu zeigen ist, erkennbar.

Ebenfalls relativ positiv war die Entwicklung im Spree-Neiße-Kreis. Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass Handwerksunternehmen aus der Stadt Cottbus ihren Betriebssitz in den angrenzenden Landkreis verlegt haben. Dies korrespondiert mit der vergleichsweise schlechten Entwicklung in der Stadt Cottbus, wo die Zahl der Vollhandwerksbetriebe sogar zurückging. In den übrigen beiden Kreisen des Handwerkskammerbezirkes war die Entwicklung des Vollhandwerks im Vergleich zu den neuen Bundesländern insgesamt noch vergleichsweise positiv.

Die Entwicklung des handwerksähnlichen Gewerbes fiel jedoch gegenüber den Vergleichsgebieten zurück.

Ein wichtiger Grund für die Veränderung der Betriebszahlen im Handwerk liegt in der Bevölkerungsentwicklung (vgl. Abschnitt 2.1). Während die Zahl der Einwohner in den übrigen Kreisen des Kammerbezirkes sank, ist im Dahme-Spreewald-Kreis eine Steigerung um 10 % zu registrieren. Besonders stark war der Bevölkerungsrückgang in der Stadt Cottbus und in den Landkreisen Oberspreewald-Lausitz und Elbe-Elster. Wie schon angedeutet hat der Spree-Neiße-Kreis sicherlich davon profitiert, dass Personen aus der Stadt Cottbus in die umliegenden Gemeinden gezogen sind. Sonst wäre dort der Bevölkerungsrückgang sicher größer gewesen. Die Bevölkerungszunahme im Kreis Dahme-Spreewald ist wiederum auf den "Speckgürtel-Effekt" zurückzuführen.

Verglichen mit den Vergleichsgebieten in Tafel 3.2 ist die Bevölkerungsentwicklung im Bezirk Cottbus ausgesprochen negativ. Der Einwohnerrückgang ist höher als in den neuen Bundesländern insgesamt. Um so erstaunlicher ist die positive Betriebsentwicklung im Handwerk.

Betrachtet man die Entwicklung des Handwerks in den letzten Jahren genauer und differenziert für jedes Jahr nach **Zu- und Abgängen** in die Handwerksrolle, zeigt sich für das **Vollhandwerk** Folgendes (vgl. Tafel 3.3):

- Im Vollhandwerk der Region Cottbus ist bis 2000 die Zahl der Handwerksbetriebe jährlich gestiegen. Seit zwei Jahren scheint sich dieser Trend umgekehrt zu haben: Im Jahr 2001 sank der Betriebsbestand um 197 und im Jahr 2002 um 68 Einheiten. Hierfür dürften u.a. demographische Faktoren verantwortlich sein. Besonders hoch war die Steigerung des Betriebsbestandes in den Jahren 1996 bis 1998[5]. Der hohe Zuwachs im Jahre 1995 ist auf die Neugliederung der Kammergrenzen zurückzuführen, wodurch Betriebe aus dem Kammerbezirk Potsdam in den Kammerbezirk Cottbus überführt wurden (Altkreis Königswusterhausen).

[5] Die hohe Steigerung im Jahr 1998 ist aber auch darauf zurückzuführen, dass die Gerüstbauer in Folge der Novellierung der Handwerksordnung von Anlage B in Anlage A (vom handwerksähnlichen Gewerbe ins Vollhandwerk) überführt wurden.

Tafel 3.3: **Unternehmensbestand, Zugänge u. Abgänge im Vollhandwerk** (1994-2001)

Jahr	Unternehmensbestand		Zugänge[1]		Abgänge[1]		Fluktuationsrate (%)[4]
	(jew. am 31.12.)	jährliche Veränderung	absolut	in % des Betriebsbestandes	absolut	in % des Betriebsbestandes	
A) HWK Cottbus							
1994	5.381						
1995	6.243	862					
1996	6.384	141	566	8,9	452	7,1	15,9
1997	6.516	132	588	9,0	456	7,0	16,0
1998 [2]	6.755	239	838	12,4	593	8,8	21,2
1999	6.792	37	741	10,9	704	10,4	21,3
2000	6.803	11	608	8,9	597	8,8	17,7
2001	6.606	-197	536	8,1	735	11,1	19,2
2002	6.538	-68	509	7,8	575	8,8	16,6
B) Brandenburg							
1992	19.680	1.621	3.414	17,3	1.793	9,1	26,5
1993	20.843	1.163	2.718	13,0	1.555	7,5	20,5
1994	21.833	990	2.721	12,5	1.731	7,9	20,4
1995	22.217	384	3.696	16,6	3.312	14,9	31,5
1996	22.559	342	2.360	10,5	2.018	8,9	19,4
1997	22.911	352	2.318	10,1	1.966	8,6	18,7
1998 [2]	23.850	952	3.136	13,1	2.184	9,2	22,3
1999	23.948	-47	2.459	10,3	2.361	9,9	20,1
2000	23.955	7	2.163	9,0	2.156	9,0	18,0
2001	23.458	-497	1.944	8,3	2.441	10,4	18,7
C) Neue Bundesländer [3]							
1992	110.878	2.104	20.815	18,8	12.649	11,4	30,2
1993	117.041	6.163	16.584	14,2	9.828	8,4	22,6
1994	121.474	4.433	16.160	13,3	11.400	9,4	22,7
1995	123.488	2.014	14.188	11,5	12.003	9,7	21,2
1996	124.025	537	11.840	9,5	11.318	9,1	18,7
1997	124.946	921	12.118	9,7	11.147	8,9	18,6
1998 [2]	126.873	1.927	21.317	16,8	12.806	10,1	26,9
1999	126.901	28	9.850	7,8	12.844	10,1	17,9
2000	125.614	-1.287	9.921	7,9	11.208	8,9	16,8
2001	122.951	-2.663	9.314	7,6	11.977	9,7	17,3
D) Deutschland							
1992	650.652	8.418	57.636	8,9	49.218	7,6	16,4
1993	658.568	7.916					-
1994	666.793	8.225	55.152	8,3	46.927	7,0	15,3
1995	672.613	5.820	54.823	8,2	49.003	7,3	15,4
1996	675.081	2.468	52.243	7,7	49.775	7,4	15,1
1997	678.233	3.748	53.596	7,9	49.848	7,3	15,3
1998 [2]	686.939	8.706	63.801	9,3	55.095	8,0	17,3
1999	685.456	-1.483	53.656	7,8	55.139	8,0	15,9
2000	682.151	-3.305	48.485	7,1	51.790	7,6	14,7
2001	673.674	-8.477	45.682	6,8	54.159	8,0	14,8

SfH Göttingen

1) einschl. "unechte" Neugründungen und Löschungen (Umgründungen)

2) Die Zugänge und die Veränderung des Betriebsbestandes des Jahres 1998 sind incl. Gerüstbauer, die in diesem Jahr durch die Novellierung der HWO von Anlage B in Anlage A überwechselten.

3) ohne Berlin (Ost) 4) Zugangsrate + Abgangsrate

Quellen: HWK Cottbus, Zentralverband des Deutschen Handwerks; eigene Berechnungen

- Die Zugangsrate (Zugänge in die Handwerksrolle in Prozent des Betriebsbestandes) ist seit 1998 permanent rückläufig. Dagegen schwankt die Abgangsrate zwischen den einzelnen Jahren relativ stark. Insgesamt zeichnet sich bislang aber weder ein positiver noch ein negativer Trend ab. Aus beidem folgt, dass auch die Fluktuationsrate (die Addition von Zugangs- und Abgangsrate) im Bezirk Cottbus in den letzten vier Jahren zurückgegangen ist.
- Für die Vergleichsgebiete liegen – wie schon erwähnt – noch keine Zahlen für das Jahr 2002 vor. Für die Vorjahre ist auch hier ein Rückgang des Betriebsbestandes zu beobachten.[6] Dieser setzte jedoch schon teilweise im Jahr 1999 ein; in diesem Jahr war in der Region Cottbus noch ein Zuwachs zu verzeichnen. In den neuen Bundesländern und in Deutschland insgesamt liegen die Zugangsraten etwas niedriger als im Bezirk Cottbus, im Land Brandenburg dagegen etwas höher.
- Die Abgangsrate liegt in der Region Cottbus in etwa auf ähnlichem Niveau wie in Brandenburg oder in den neuen Bundesländern, im gesamten Bundesgebiet fällt sie dagegen nicht unbeträchtlich niedriger aus. Daraus folgt, dass die Stabilität der Handwerksbetriebe in den alten Bundesländern vergleichsweise größer ist. Deutlich wird dies auch in den Fluktuationsraten, die insgesamt im gesamten Bundesergebnis niedriger sind als in den neuen Bundesländern, in Brandenburg oder im Bezirk Cottbus.

Die gleiche Analyse für das **handwerksähnliche Gewerbe** zeigt Folgendes (vgl. Tafel 3.4):

- Im handwerksähnlichen Gewerbe sind fast überall jährliche Zuwächse zu verzeichnen. Im Handwerkskammerbezirk Cottbus nahm allerdings in den Jahren 2001 und 2002 der Betriebsbestand leicht ab, ebenso in den neuen Bundesländern im Jahr 2001.
- Die Zugangsrate ist im Kammerbezirk Cottbus seit 1998 ähnlich wie im Vollhandwerk kontinuierlich gefallen. Dies trifft auch auf die Vergleichsregionen zu.

[6] Nach ersten Schätzungen dürfte im Jahr 2002 der Betriebsbestand im Handwerk bundesweit relativ stark gefallen sein.

Tafel 3.4: **Unternehmensbestand, Zugänge u. Abgänge im handwerksähnlichen Gewerbe**

Jahr	Unternehmensbestand		Zugänge[1)]		Abgänge[1)]		Fluktuationsrate (%)[4)]
	(jew. am 31.12.)	jährliche Veränderung	absolut	in % des Betriebsbestandes	absolut	in % des Betriebsbestandes	
A) HWK Cottbus							
1994	712	712					
1995	971	259	385	39,6	126	13,0	52,6
1996	1.130	159	299	26,5	140	12,4	38,8
1997	1.234	104	276	22,4	172	13,9	36,3
1998 [2)]	1.340	106	384	28,7	192	14,3	43,0
1999	1.459	119	371	25,4	252	17,3	42,7
2000	1.552	93	352	22,7	259	16,7	39,4
2001	1.527	-25	270	17,7	295	19,3	37,0
2002	1.521	-6	259	17,0	265	17,4	34,5
B) Brandenburg							
1994	3.132	640	1.037	33,1	397	12,7	45,8
1995	3.799	667	1.289	33,9	622	16,4	50,3
1996	4.432	633	1.312	29,6	625	14,1	43,7
1997	5.234	802	1.596	30,5	794	15,2	45,7
1998 [2)]	5.740	506	1.834	32,0	982	17,1	49,1
1999	6.325	585	1.690	26,7	1.105	17,5	44,2
2000	6.852	527	1.651	24,1	1.124	16,4	40,5
2001	6.914	62	1.356	19,6	1.294	18,7	38,3
C) Neue Bundesländer [3)]							
1994	16.476	2.994	5.477	33,2	2.483	15,1	48,3
1995	19.379	3.351	6.324	32,6	2.973	15,3	48,0
1996	22.327	3.500	6.887	30,8	3.387	15,2	46,0
1997	25.985	4.370	8.367	32,2	3.997	15,4	47,6
1998 [2)]	27.320	3.129	7.896	28,9	4.767	17,4	46,4
1999	30.110	2.790	7.978	26,5	5.188	17,2	43,7
2000	31.616	1.506	6.957	22,0	5.451	17,2	39,2
2001	31.161	-455	5.409	17,4	5.864	18,8	36,2
D) Deutschland							
1994	123.252	16.414	34.390	27,9	17.976	14,6	42,5
1995	138.553	15.301	38.332	27,7	23.031	16,6	44,3
1996	148.707	10.154	36.580	24,6	26.424	17,8	42,4
1997	159.937	11.230	38.769	24,2	27.539	17,2	41,5
1998 [2)]	163.647	3.710	39.446	24,1	28.667	17,5	41,6
1999	170.823	7.176	38.785	22,7	31.609	18,5	41,2
2000	176.126	5.303	35.375	20,1	30.072	17,1	37,2
2001	177.022	896	31.521	17,8	30.625	17,3	35,1

SfH Göttingen

1) einschl. "unechte" Neugründungen und Löschungen (Umgründungen)

2) Die Zugänge und die Veränderung des Betriebsbestandes des Jahres 1998 sind incl. Gerüstbauer, die in diesem Jahr durch die Novellierung der HWO von Anlage B in Anlage A überwechselten.

3) ohne Berlin (Ost) 4) Zugangsrate + Abgangsrate

Quellen: HWK Cottbus, Zentralverband des Deutschen Handwerks; eigene Berechnungen

- Bei der Abgangsrate ist dagegen in der Region Cottbus tendenziell ein Anstieg zu beobachten. Dies ist in Brandenburg und den neuen Bundesländern ähnlich, während bundesweit die Abgangsrate in den letzten Jahren tendenziell zurückging.
- Die Fluktuationsrate ist insgesamt jedoch überall gesunken. Gegenüber dem Vollhandwerk liegen sowohl die Zugangs- als auch die Abgangsraten beträchtlich höher. Die Unternehmensstabilität im handwerksähnlichen Gewerbe ist also sehr viel geringer. Zu beachten ist jedoch, dass die Fluktuationsrate im handwerksähnlichen Gewerbe in den letzten Jahren leicht gesunken ist.

In der Tafel A3.1 im Anhang sind die jährlichen Veränderungen sowie die Zugangs- und Abgangs- bzw. Fluktuationsraten für das Vollhandwerk in den einzelnen **Kreisen** des Kammerbezirkes aufgezählt; in Tafel A3.2 im Anhang finden sich die gleichen Daten für das handwerksähnliche Gewerbe. Für das Vollhandwerk zeigt sich, dass im Kreis Oberspreewald-Lausitz seit 1999 ein Rückgang des Betriebsbestandes zu beobachten ist; im Landkreis Spree-Neiße setzte diese Entwicklung im Jahr 2000 ein, in den übrigen drei Landkreisen erst 2001. Die Zugangsraten sind in allen fünf Kreisen rückläufig. Dabei sind im Kreis Elbe-Elster die geringsten Raten festzustellen; im Kreis Dahme-Spreewald liegen die Zuwachsraten dagegen vergleichsweise hoch. Demgegenüber liegen die Abgangsraten in der kreisfreien Stadt Cottbus und im Kreis Dahme-Spreewald besonders hoch; geringere Raten zeigen sich wiederum im Kreis Elbe-Elster.

Im handwerksähnlichen Gewerbe ist in den Kreisen Dahme-Spreewald und Elbe-Elster in jedem Jahr ein Zuwachs des Betriebsbestandes zu verzeichnen. Demgegenüber ist der Bestand in den anderen drei Kreisen des Kammerbezirkes seit 2001 rückläufig. Die Zugangsraten sinken ebenfalls in allen Kreisen. Dabei liegt diese Rate im Dahme-Spreewald-Kreis vergleichsweise hoch, in den Kreisen Oberspreewald-Lausitz und Spree-Neiße dagegen relativ niedrig.

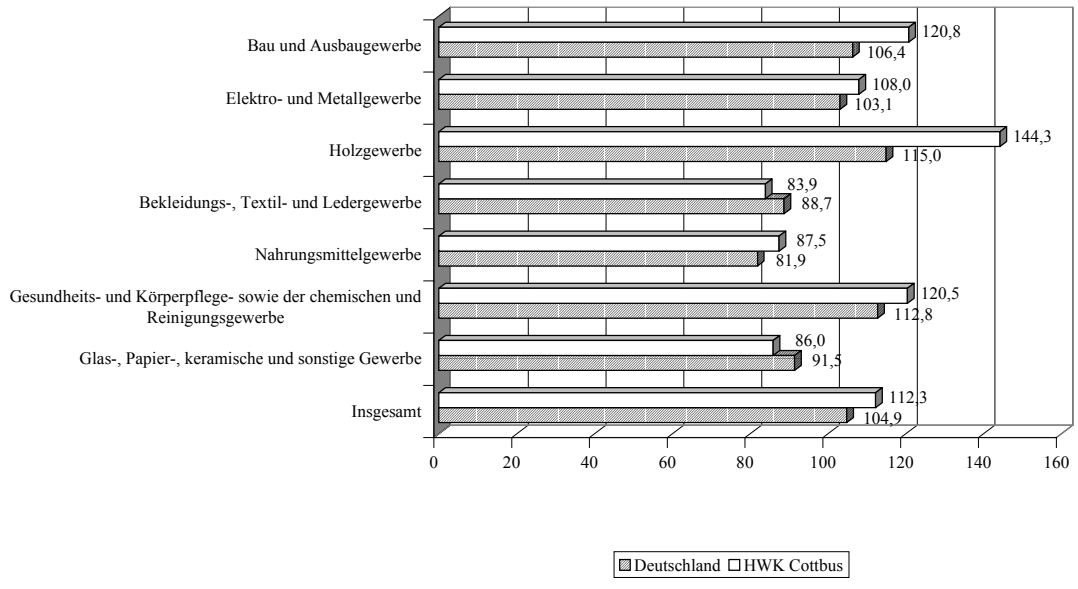
Insgesamt zeigt sich, dass die vergleichsweise positive Entwicklung des Betriebsbestandes im Dahme-Spreewald-Kreis mit einer hohen Fluktuationsrate "erkauft" wird. Inwieweit die geringe Fluktuationsrate im Kreis Elbe-Elster mit der hohen Handwerksdichte in diesem Kreis zusammenhängt, kann ohne tiefergehende Analyse nicht beantwortet werden.

Weitere Kenntnisse kann eine **branchenmäßige Differenzierung** des Handwerks bringen. Hier ist es leider nicht möglich, auf die Ebene der

einzelnen Handwerkszweige herunterzugehen, denn in einer Zeitreihe liegen nur Ergebnisse für die sieben verschiedenen Handwerksgruppen (lt. Handwerksordnung) vor. Hierbei muss beachtet werden, dass diese Gruppen in sich relativ inhomogen sind (dies betrifft vor allem das Elektro- und Metallgewebe), was die Aussagefähigkeit der Ergebnisse relativ stark beeinträchtigt. Da Daten für Brandenburg bzw. die neuen Bundesländer nicht vorliegen, ist hier nur ein Vergleich mit dem bundesdeutschen Gesamtergebnis möglich.

Aus Tafel 3.5 geht hervor, dass sich in der Region Cottbus die Zahl der Handwerksbetriebe in den Jahren seit 1995 stark im Holzgewerbe (um 44 %) und um 8 - 20 % in der Gruppe der Gesundheits- und Körperpflege sowie der chemischen und Reinigungsgewerbe, im Bau- und Ausbaugewerbe und im Elektro- und Metallgewerbe erhöht hat. In den übrigen drei Handwerksgruppen (Bekleidung, Textil- und Ledergewerbe, Nahrungsmittelgewerbe und sonstige Gewerbe) ist der Betriebsbestand dagegen zurückgegangen.

Tafel 3.5: **Entwicklung Handwerksunternehmen nach Handwerksgruppen** (31.12.2001) *(1995 = 100)*



SfH Göttingen

Quellen: Handwerkskammer Cottbus, Deutscher Handwerkskammertag, eigene Berechnungen

Vergleicht man dieses Ergebnis mit den Daten für Deutschland insgesamt, so ist hier bei etwas geringerer Betriebsexpansion die Zahl der Handwerksbetriebe in den gleichen vier Gruppen gestiegen und in den gleichen drei Gruppen gesunken. Im Vergleich zu der Region Cottbus fällt das Ergebnis nur bei den Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe sowie den sonstigen Gewerben etwas besser aus. In den anderen Gruppen ist die Expansion des Betriebsbestandes in der Region Cottbus größer.

Weist man dieses Ergebnis für die einzelnen Jahre und nach Vollhandwerk und handwerksähnlichem Gewerbe aus, hat sich im Vollhandwerk der Betriebsstand nur bei den Gesundheits- und Körperpflegehandwerken, den Bau- und Ausbaugewerben sowie den Elektro- und Metallgewerben erhöht (vgl. Tafel A3.3 im Anhang). Dies gilt sowohl für die Region Cottbus als auch für das Bundesgebiet insgesamt. In den anderen Gruppen ist ein Rückgang des Betriebsbestandes zu verzeichnen. Dieser ist besonders hoch in der Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerben. Bis auf das Holzgewerbe verlief die Entwicklung in der Region Cottbus besser als im Bundesgebiet.

Im **handwerksähnlichen Gewerbe** ist ein Rückgang (sowohl regions- als auch bundesweit) nur bei den Nahrungsmittelgewerben, den Glas-, Papier-, keramischen und sonstigen Gewerben festzustellen. Besonders hoch ist die Expansion in der Region Cottbus im Holzgewerbe (Einbau von genormten Baufertigteilen). Aber auch in den Elektro- und Metallgewerken sowie dem Bau- und Ausbaugewerbe ist eine beträchtliche Expansion des Betriebsbestandes zu beobachten, die insgesamt nicht unwesentlich höher als im gesamten Bundesgebiet ausfiel. Die insgesamt starke Expansion des Betriebsbestandes im Holzgewerbe ist also nur auf das handwerksähnliche Gewerbe zurückzuführen.

3.1.3 Existenzgründungen

Der Existenzgründungssituation im Handwerk ist eine besondere Bedeutung beizumessen. Zum einen benötigen die übergabefähigen Handwerksbetriebe einen Nachfolger, d.h. der Generationswechsel muss gewährleistet sein, zum anderen bedarf es aber auch einer kontinuierlichen Anzahl von Neugründungen, da der Strukturwandel im Handwerk zu einem erheblichen Teil über Schließungen und Neugründungen von Betrieben stattfindet.

Konkrete Aussagen über die Zahl von Existenzgründungen im Handwerk gestalten sich jedoch äußerst schwierig, da die Zugänge in die Handwerksrolle ebenfalls die Umgründungen, die handwerklichen Nebenbetriebe etc. enthalten. Die 509 Zugänge im Voll- bzw. 259 Zugänge im handwerksähnlichen Gewerbe im Jahr 2002 stellen daher nicht sämtliche Existenzgründungen dar. Daher müssen die Zugänge um einen entsprechenden Faktor korrigiert werden. Wie hoch der Korrekturfaktor sein muss, um die korrekte Zahl an Existenzgründungen zu ermitteln, ist nicht eindeutig festgelegt. Nach einer Schätzung des Seminars für Handwerkswesen, die auf Sonderauswertungen verschiedener Handwerkskammern beruht, kann man etwa davon ausgehen, dass zwei Drittel der Zugänge im Vollhandwerk und 95 % der Zugänge im handwerksähnlichen Gewerbe Existenzgründungen darstellen[7]. Dies würde bedeuten, dass im Jahr 2002 im Handwerkskammerbezirk Cottbus etwa 600 Handwerksbetriebe neu gegründet worden sind, von denen ca. 350 dem Vollhandwerk angehören.

Um die Zahl der Existenzgründungen in der Region Cottbus mit denen anderer Regionen vergleichen zu können, muss ein standardisierter Maßstab gefunden werden. Hierzu bietet sich grundsätzlich der Arbeitsmarktansatz an, bei dem die Zahl der handwerklichen Gründungen durch die Zahl der potenziellen Gründer in einer Region dividiert und so die Existenzgründungsintensität berechnet wird. Als regionales Gründerpotenzial wird normalerweise die Zahl der in der Region vorhandenen Erwerbspersonen angesehen. Grundlage dafür ist die Überlegung, dass jeder Erwerbstätige bzw. jede nicht freiwillig arbeitslose Person potenziell als Unternehmensgründer in Frage kommt. Da für den Schritt in die Selbstständigkeit gerade im Handwerk häufig ein Standort in unmittelbarer Nähe des Wohnortes des Gründers gewählt wird, bietet sich die Zahl der in der Region vorhandenen Erwerbspersonen (Erwerbstätige plus Zahl der registrierten Arbeitslosen) als Vergleichsmaßstab an. Leider war die Zahl der Erwerbspersonen in der Region Cottbus in einer Zeitreihe nicht zu ermitteln[8]. Daher muss an dieser Stelle stattdessen die Einwohnerzahl herangezogen werden. Dennoch dürfte dies nicht mit großen Fehlern behaftet sein, weil sich die Erwerbsquote zwischen einzelnen Regionen nicht all zu sehr unterscheidet, vor allem zwischen denen in den neuen Bundesländern.

---

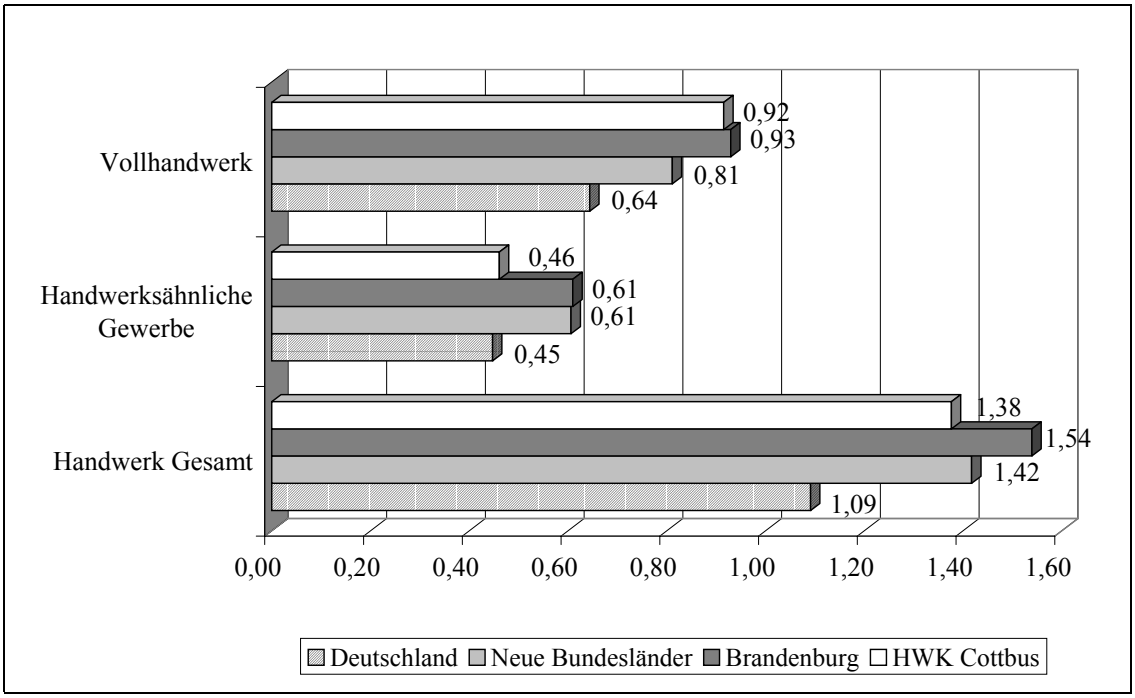
7 Vgl. Müller, K. (2000), S. 9f.

8 Dies liegt u.a. daran, dass in der entsprechenden amtlichen Statistik das Bundesland Brandenburg nicht nach einzelnen Regionen differenziert wird, sondern nur als Ganzes auftaucht.

Da außerdem, wie oben bereits erwähnt, die Zahl der Existenzgründer im Handwerk bundesweit nicht ermittelt werden kann, wird alternativ die Zahl der Zugänge in die Handwerkskammerverzeichnisse herangezogen. Dies geschieht vor dem Hintergrund, dass die Anteile derjenigen Zugänge im Handwerk, die keine Existenzgründung darstellen, zwischen den einzelnen Regionen nicht all zu sehr voneinander abweichen dürften.

Sieht man sich die so definierte **Zugangsintensität** im Handwerk an und bildet einen Durchschnittswert für die letzten zur Verfügung stehenden sechs Jahre, so liegt diese Kennziffer im Handwerkskammerbezirk Cottbus etwas unter der in Brandenburg, aber deutlich höher als in Deutschland insgesamt und auch als in den neuen Bundesländern (vgl. Tafel 3.6). Dies betrifft insbesondere das Vollhandwerk, während die Zugangsintensität im handwerksähnlichen Gewerbe etwa die gleiche Größenordnung wie im gesamten Bundesgebiet aufweist, allerdings geringer ist als in Brandenburg oder in den neuen Bundesländern.

Tafel 3.6: **Zugangsintensität[1] im Handwerk** *(Durchschnitt 1996/2001)*



SfH Göttingen

[1] Zugänge in der Handwerksrolle je 1.000 Einwohner
Quelle: vgl. Tafel A3.4 im Anhang

Betrachtet man die Ergebnisse über die einzelnen Jahre (vgl. Tafel A3.4 im Anhang) werden relativ starke Schwankungen zwischen den einzelnen Jahren deutlich. Doch liegt für jedes Jahr die Kennziffer im Handwerkskammerbezirk Cottbus über dem bundesdeutschen Vergleichswert, wobei auch hier die Zugangsintensität seit 1998 sowohl im Vollhandwerk als auch im handwerksähnlichen Gewerbe tendenziell sinkt.

3.1.4 Beschäftige und Umsatz

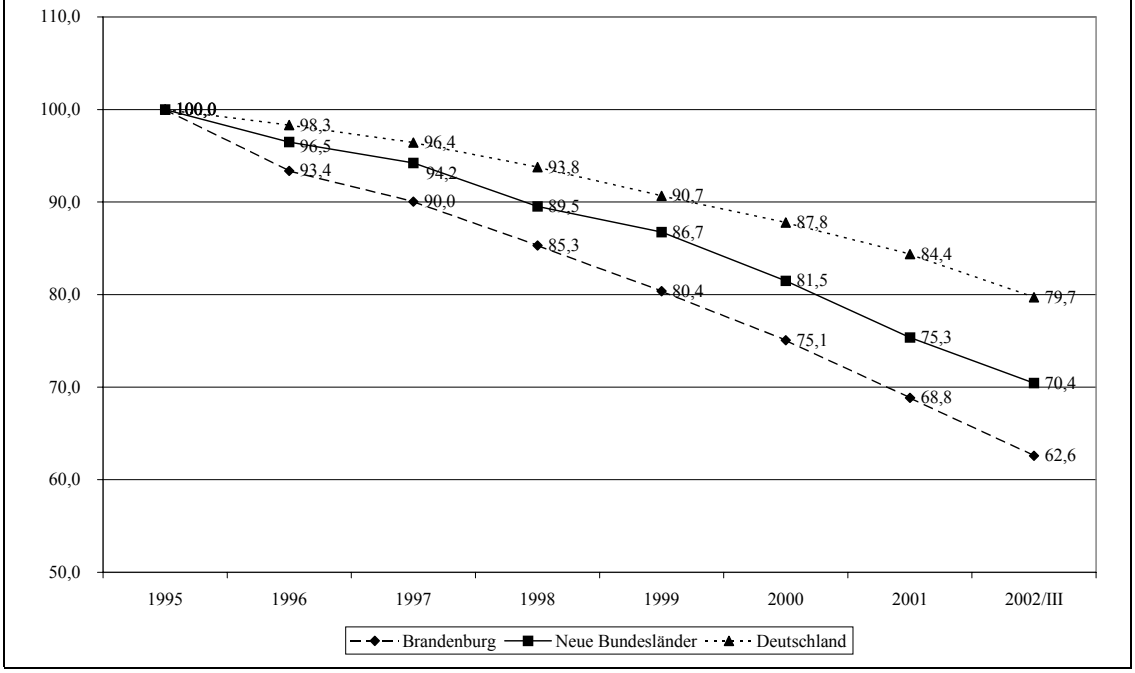
Ausführliche Daten über Beschäftigte und Umsatz des Handwerks in der Region Cottbus stehen leider aktuell nicht zur Verfügung. In der letzten Handwerkszählung finden sich zwar detaillierte Daten; diese stammen aber aus dem Jahr 1994 und sind gerade angesichts der erheblichen Strukturveränderungen in den neuen Bundesländern nicht mehr aussagefähig.

Daher müssen an dieser Stelle Daten für das gesamte Bundesland Brandenburg herangezogen werden. Diese werden im Rahmen der Handwerksberichterstattung des Statistischen Bundesamtes erhoben, welches jedoch keine Absolutwerte veröffentlicht. So wird auf Zahlen des Deutschen Handwerkskammertages zurückgegriffen, die wiederum auf einer Umrechnung der Indizes bzw. Veränderungsraten des Statistischen Bundesamtes beruhen.

In den Tafeln 3.7 bzw. A3.5 im Anhang befinden sich Informationen über die Zahl der **Beschäftigten** im Handwerk. So waren im Land Brandenburg im 3. Quartal 2002 (Daten für das 4. Quartal 2002 standen zum Zeitpunkt der Fertigstellung dieser Arbeit leider noch nicht zur Verfügung) insgesamt 132.000 Beschäftigte im Handwerk tätig. Bundesweit lag die Zahl bei ca. 5 Mio. Setzt man das Jahr 1995 = 100, ist die Zahl der Beschäftigten sehr stark gesunken, wobei im Bundesland Brandenburg nur noch weniger als zwei Drittel der Personen im Handwerk tätig waren wie im Referenzjahr. In den neuen Bundesländern insgesamt liegt dieser Anteil mit etwa 70 % und im gesamten Bundesgebiet mit ca. 80 % nicht unbeträchtlich höher. Insbesondere in den Jahren 1996, 1999 und 2002 war die Beschäftigtenentwicklung in Brandenburg erheblich negativer als in den neuen Bundesländern oder in Deutschland insgesamt.

Damit sind in Brandenburg heute ca. 80.000 Menschen im Handwerk weniger tätig als noch 1995. Bezogen auf den Handwerkskammerbezirk Cottbus dürfte der Beschäftigtenrückgang in diesem Wirtschaftsbereich bei ca. 25.000 Personen liegen.

Tafel 3.7: **Entwicklung Zahl Beschäftigte im Handwerk** *(1995 = 100)*



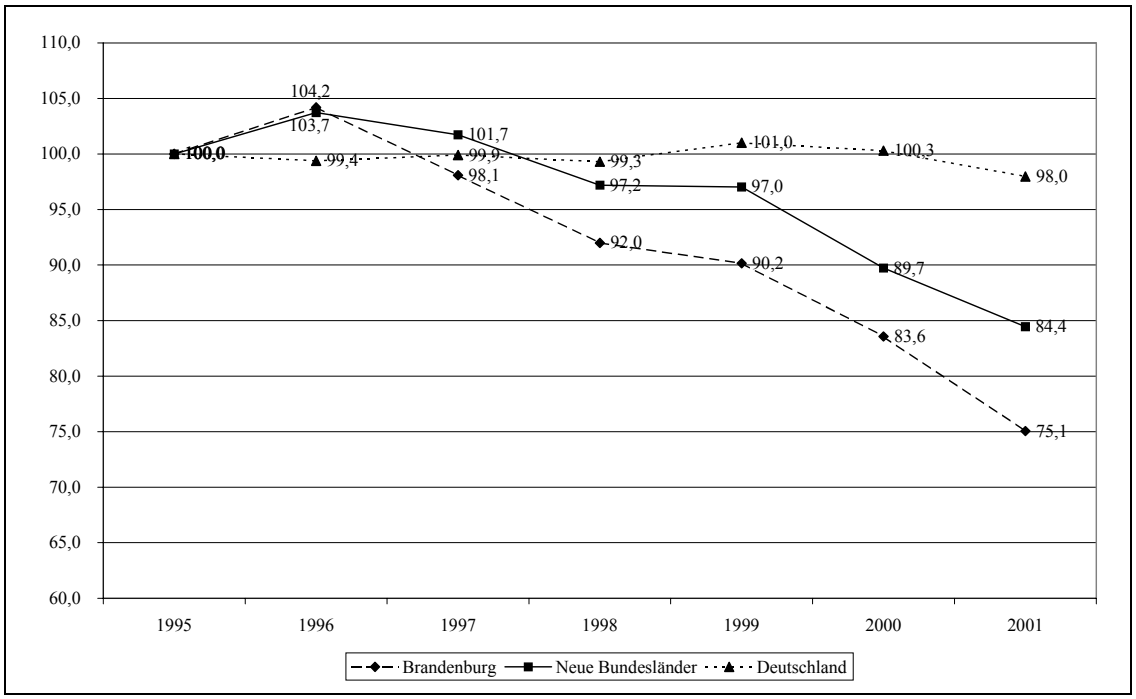
SfH Göttingen

Quellen: Deutscher Handwerkskammertag, eigene Berechnungen

Bezüglich der **Umsatzentwicklung** im Handwerk ist ein ähnliches Ergebnis festzustellen. Im Jahr 2001 wurden im Handwerk Brandenburgs ca. 10 Mrd. EUR umgesetzt, wohingegen dieser Wert im Jahr 1995 noch bei 13,4 Mrd. EUR lag (vgl. A3.6 im Anhang). Damit wird nur noch ein Umsatz von 75 % des Ausgangsjahres erreicht (vgl. Tafel 3.8). Berücksichtigt man die Inflationsrate, so ist der reale Rückgang sogar noch höher. Im Vergleich von Brandenburg zu den neuen Bundesländern und zu Deutschland insgesamt zeigt sich wiederum, dass dort die Entwicklung zwar auch negativ war, jedoch der Rückgang nicht ganz so stark ausfiel. In den neuen Bundesländern insgesamt wird ein Wert von 84 % des Jahres 1995 und in Deutschland von 98 % erreicht. Betrachtet man die Veränderungen in den einzelnen Jahren, zeigt sich, dass der Umsatzrückgang im Handwerk Brandenburgs besonders deutlich in den Jahren 1997, 1998, 2000 und 2001[9] ausfiel, nur im Jahr 1996 war ein Umsatzplus zu registrieren.

[9] Auch die ersten Ergebnisse für 2002 weisen auf einen starken Umsatzrückgang hin.

Tafel 3.8: **Entwicklung Umsatz im Handwerk** *(1995 = 100)*



SfH Göttingen

Quellen: Deutscher Handwerkskammertag, eigene Berechnungen

In der Gesamtbetrachtung der Ergebnisse ist auffällig, dass einerseits die Betriebsentwicklung im Bundesland Brandenburg und auch in der Region Cottbus vergleichsweise positiv ausfiel, während bei der Beschäftigten- und Umsatzentwicklung genau das Gegenteil der Fall ist. Hieraus lässt sich folgern, dass die durchschnittliche Betriebsgröße im Handwerk in dem Zeitraum erheblich gefallen ist und auch der Umsatz pro Handwerksbetrieb längst nicht mehr so hoch ist wie noch vor wenigen Jahren. Bedenkt man außerdem, dass der Rückgang bei den Beschäftigten höher ist als beim Umsatz, bedeutet dies, dass der Umsatz je Beschäftigten nicht unbeträchtlich gestiegen ist. Dieses lässt sich als Indikator für eine gestiegene Produktivität kennzeichnen. In einer wirtschaftlichen Krise – wie gegenwärtig – werden alle Produktivitätsreserven mobilisiert.

Die Ergebnisse lassen sich noch konkretisieren, wenn eine Differenzierung nach **sektoralen Gesichtpunkten** vorgenommen wird. Hierfür stehen Ergebnisse nach der Wirtschaftszweigsystematik zur Verfügung,

wobei eine Unterscheidung nur nach Abteilungen dieser Systematik möglich ist.[10]

Danach war in Brandenburg der Rückgang der Beschäftigten insbesondere im Baugewerbe sehr groß, während er im Bereich Instandhaltung und Reparatur von Kfz- und Gebrauchsgütern sowie im Verarbeitenden Gewerbe vergleichsweise gering ausfiel (vgl. Tafel A3.7 im Anhang). Eine ähnliche Differenzierung ergibt sich auch für Deutschland insgesamt. Hier wurden bei insgesamt etwas höherem Niveau ebenfalls im Baugewerbe relativ gesehen am meisten Beschäftigte freigesetzt.

Auch die Umsatzbetrachtung nach Wirtschaftsabteilungen zeigt ein ähnliches Ergebnis, wobei für Deutschland insgesamt bis auf das Baugewerbe noch bis Ende 2001 eine Umsatzerhöhung zu verzeichnen ist (vgl. Tafel A3.8 im Anhang). Dies gilt insbesondere für die Wirtschaftsabteilung "Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unernehmen". In diese Gruppe fallen vor allem die Gebäudereiniger. Am besten konnte sich in Brandenburg noch das Verarbeitenden Gewerbe behaupten. Hier betrug der Umsatzrückgang "nur" 11 % gegenüber dem Wert von 1998.

3.1.5 Wirtschaftliche Situation

Die Daten über Beschäftigte und Umsatz im Handwerk lassen schon wichtige Hinweise über die derzeitige wirtschaftliche Lage im Handwerk der Region Cottbus zu. Ein weiterer Anhaltspunkt ergibt sich aus der Konjunkturumfrage, welche die Handwerkskammer halbjährlich im Frühjahr und Herbst durchführt. Da in allen anderen Handwerkskammerbezirken Deutschlands ähnliche Umfragen durchgeführt werden, wird außerdem ein bundesweiter Vergleich ermöglicht.

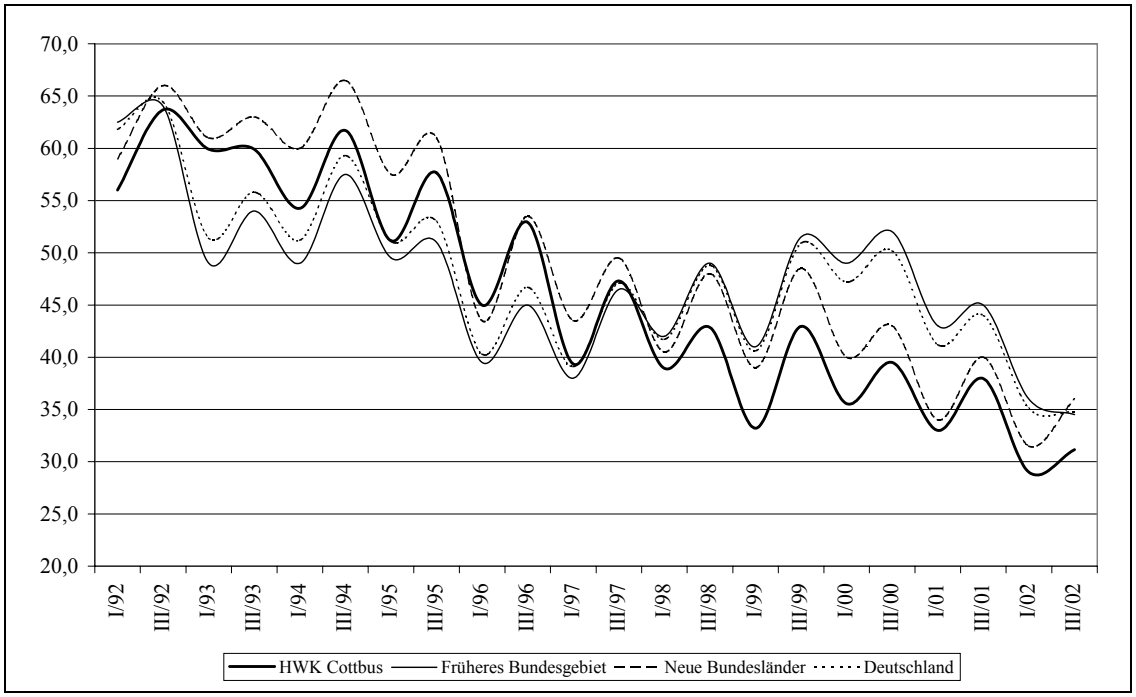
Von den verschiedenen Konjunkturmerkmalen, die im Rahmen dieser Umfragen erhoben werden, drückt die Frage nach der gegenwärtigen Geschäftslage am besten eine Gesamteinschätzung der wirtschaftlichen Lage im Handwerk aus. Aus den drei Antwortvorgaben (gut, befriedigend, schlecht) lässt sich ein Index bilden, der zwischen 0 und 100 schwanken kann. Dieser ergibt 100, wenn alle Unternehmen ihre Ge-

[10] Eine tiefergehende Untergliederung ist aufgrund der insgesamt relativ kleinen Stichprobe der Handwerksberichterstattung, auf der diese Ergebnisse beruhen, nicht machbar. Bei dieser Betrachtung kann auch nur der Zeitraum seit 1998 herangezogen werden, da vom Statistischen Landesamt keine anderen Ergebnisse zur Verfügung gestellt werden.

schäftslage mit "gut" bewerten; dagegen wird der Wert "0" angezeigt, wenn entsprechend nur "schlecht" angekreuzt wird.

In Tafel 3.9 ist dieser Konjunkturindex für die Handwerkskammer Cottbus im Vergleich zum früheren Bundesgebiet, den neuen Bundesländern und zu Deutschland seit dem Jahr 1992 abgebildet.[11]

Tafel 3.9: **Entwicklung der gegenwärtigen Geschäftslage im Handwerk** *(Index)*



SfH Göttingen

Index: Der Index kann zwischen 0 und 100 schwanken. Er nimmt den Wert 100 an, wenn *alle* Betriebe ihre gegenwärtige Geschäftslage 'gut' einschätzen; er ergibt den Wert 0, wenn *alle* Betriebe gegenwärtig eine 'schlechte' Beurteilung geben.

Quellen: Handwerkskammer Cottbus, Deutscher Handwerkskammertag, eigene Berechnungen

Man erkennt, dass sich gegenwärtig (letzte Umfrage im Herbst 2002) die wirtschaftliche Situation im Handwerk des Kammerbezirks Cottbus schlechter als in den Vergleichsgebieten darstellt. Dieses "Zurückbleiben" zeigt sich seit 1998. Zuvor, in den ersten Aufbaujahren nach der Wende, wurde gelegentlich der Wert für das frühere Bundesgebiet und

[11] In Tafel A3.9 im Anhang sind die genauen Ergebnisse für die drei Antworten "gut", "befriedigend" und "schlecht" für die einzelnen Umfragen seit 1992 abgebildet.

für Gesamtdeutschland übertroffen. Im Vergleich zu den neuen Bundesländern insgesamt fiel jedoch bei jeder Umfrage der Konjunkturindex des Cottbusser Handwerks schlechter aus.

Dieses Ergebnis lässt sich nach verschiedenen **Handwerksgruppen** differenzieren. Hierbei handelt es sich nicht um die Gewerbegruppen lt. Handwerksordnung, sondern vom Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) wurden in Zusammenarbeit mit den Handwerkskammern sieben Handwerksgruppen gebildet, denen jeweils Handwerkszweige angehören, deren wirtschaftliche Umfeldbedingungen nicht allzu sehr voneinander abweichen.

Der Konjunkturindex für die verschiedenen Gruppen ist in Tafel 3.10 aufgeführt, wobei hier nur die letzte Konjunkturumfrage vom Herbst 2002 herangezogen wird.[12] Wiederum findet ein Vergleich mit dem entsprechenden Index mit den neuen Bundesländern und für Deutschland insgesamt statt. Alle Indizes liegen unterhalb des Durchschnittswertes 50, d.h. die negativen Beurteilungen überwiegen gegenüber den positiven. Erstaunlicherweise schätzt jedoch das Bauhandwerk in der Region Cottbus seine konjunkturelle Situation etwas besser ein als in den Vergleichsgebieten. Dafür erscheint die Situation in den Ausbauhandwerken relativ gesehen umso negativer. Nur durch die Aggregation von Bau- und Ausbauhandwerk lässt sich daher die schlechte Entwicklung bei Beschäftigten und Umsatz in diesem Bereich nachvollziehen.

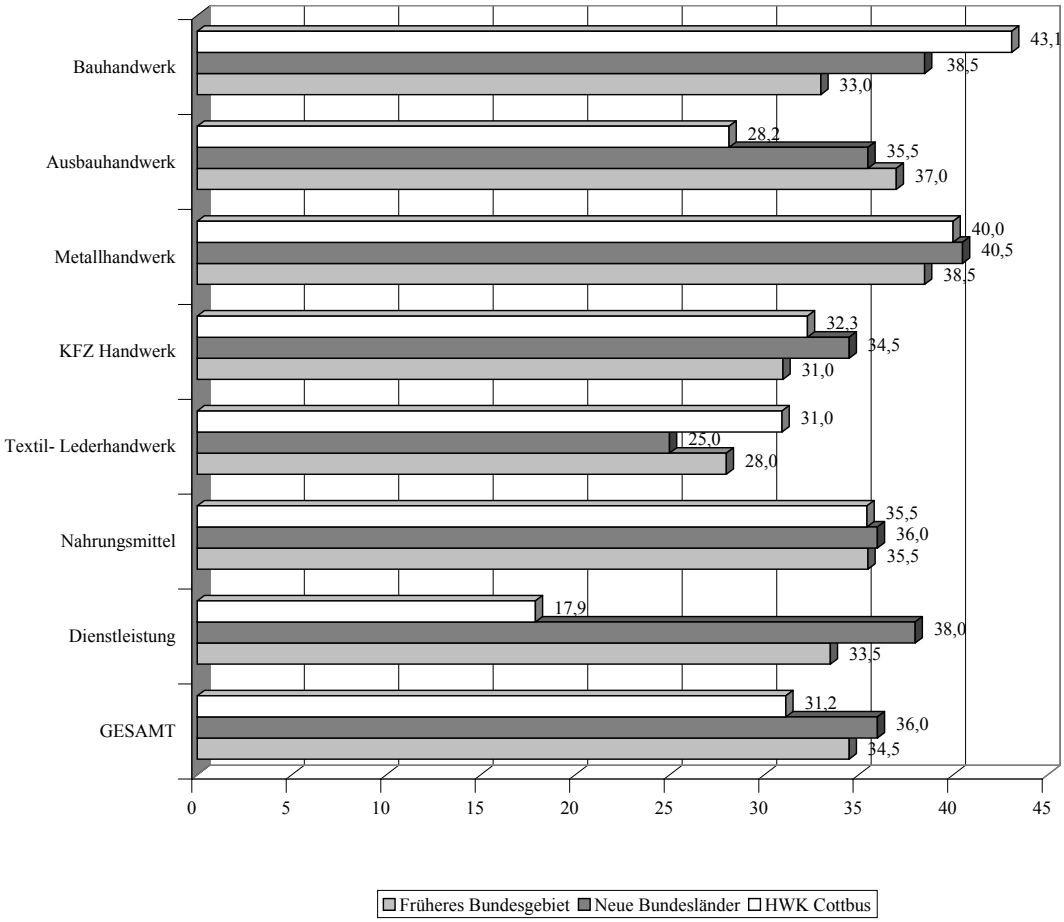
Relativ positiv schätzen noch die Metall- und Nahrungsmittelhandwerker aus der Region Cottbus ihre Lage ein. Dagegen scheint die konjunkturelle Situation in den Nahrungsmittel- und Dienstleistungshandwerken in der Region Cottbus besonders negativ zu sein.

Beim längerfristigen Vergleich des Indexverlaufes für den Handwerkskammerbezirk Cottbus in Tafel A3.10 im Anhang zeigt sich, dass der Konjunkturindex in diesem Zeitraum besonders stark in den Ausbauhandwerken, den Kfz-Handwerken und den Dienstleistungshandwerken gefallen ist. Im Metallhandwerk wird dagegen im Herbst 2002 fast der Index vom Herbst 1992 wieder erreicht. Diese Handwerksgruppe hat sich als einzige als Stabilisator erwiesen.

---

[12] Ergebnisse für die sieben Handwerksgruppen im Bezirk Cottbus seit 1992 finden sich im Anhang, Tafel A3.10.

Tafel 3.10: **Gegenwärtige Geschäftslage im Handwerk nach Handwerksgruppen** (Herbst 2002) *(Index)*



SfH Göttingen

Index: Der Index kann zwischen 0 und 100 schwanken. Er nimmt den Wert 100 an, wenn *alle* Betriebe ihre gegenwärtige Geschäftslage 'gut' einschätzen; er ergibt den Wert 0, wenn *alle* Betriebe gegenwärtig eine 'schlechte' Beurteilung geben.

Quellen: Handwerkskammer Cottbus, Deutscher Handwerkskammertag, eigene Berechnungen

Bei diesen Ergebnissen ist zu beachten, dass die Indizes zwischen den einzelnen Umfragen sehr stark schwanken. Daher kann jede Interpretation nur mit äußerster Vorsicht vorgenommen werden.

3.1.6 Auslandsaktivitäten

Bei einer Untersuchung über die Auswirkungen der EU-Osterweiterung sind die bisherigen Auslandsaktivitäten der Handwerksunternehmen von besonderem Interesse. Dies betrifft insbesondere die Beziehungen zu den Beitrittsländern, von denen Polen infolge der geografischen Nähe mit Abstand den höchsten Stellenwert genießt.

Um ein erstes Bild über die Auslandsaktivitäten des Cottbusser Handwerks zu gewinnen, lassen sich die Ergebnisse der Umfrage bei den Handwerksunternehmen in diesem Bezirk heranziehen. Insgesamt betrug der Auslandsumsatz am Gesamtumsatz aller befragten Unternehmen im Jahr 2001 0,9 % (vgl. Tafel A3.11 im Anhang). Dabei erwirtschafteten im Jahr 2001 6,2 % der Unternehmen Umsätze im Ausland. Absolut gesehen waren dies 29 (von 465) Handwerksunternehmen. Die Bedeutung der Auslandsumsätze fällt für diese Unternehmen jedoch sehr unterschiedlich aus. Häufig sind sie relativ gering. Bei der Hälfte der Unternehmen mit Auslandsumsätzen (absolut 14) liegt der Auslandsumsatz bei 5 % oder noch darunter. Nur fünf antwortende Unternehmen erzielten einen Jahresumsatz von über 20 %. Jedoch beteiligte sich an der Umfrage auch ein Unternehmen, das mehr als 60 % seines Umsatzes im Ausland erzielt, bei einem anderen sind es sogar 70 %. Hierbei handelt es sich in beiden Fällen um Elektrotechniker mit Schwerpunkt Automatisierungs- und Computertechnik.

Bei diesem Handwerkszweig scheint ein Schwerpunkt des handwerklichen Auslandsengagements in der Region Cottbus zu liegen. Von den 29 "Auslandsunternehmen" waren allein sechs Elektrotechniker. Daneben gaben Unternehmen aus folgenden Branchen an, dass sie in 2001 im Ausland tätig gewesen seien:

- Kfz-Techniker (4 x),
- Feinwerktechniker (3 x)
- Metallbauer, S-H-K-Handwerker (je 2 x),
- Gerüstbauer, Karosserie- und Fahrzeugbauer, Zweiradmechaniker, Landmaschinenmechaniker, Galvaniseure, Metall- und Glockengießer, Tischler, Sattler und Feintäschner, Gebäudereiniger und Buchdrucker (je 1 x).

Betrachtet man die Betriebsgröße der im Ausland tätigen Unternehmen, so steigert sich das Auslandsengagement mit wachsender Beschäftigtenzahl (vgl. Tafel A3.11 im Anhang). Dieses Ergebnis ist auch bei anderen

Untersuchungen über das Auslandsengagement im Handwerk festzustellen.[13]

Bei einer **kreismäßigen Betrachtung** ergeben sich insofern Unterschiede, als relativ häufig Betriebe aus der Stadt Cottbus im Ausland aktiv sind. Von den 29 Unternehmen kamen acht aus dieser Stadt; absolut gesehen steht aber der Landkreis Elbe-Elster mit neun Unternehmen an erster Stelle vor dem Oberspreewald-Lausitz-Kreis und dem Spree-Neiße-Kreis mit je vier Unternehmen sowie dem Kreis Dahme-Spreewald mit drei Unternehmen. Die Grenznähe des Spree-Neiße-Kreises scheint somit keinen Einfluss auf die Auslandstätigkeit der Handwerksbetriebe zu haben.

Betrachtet man die **Länder**, mit denen Auslandsbeziehungen bestehen, gab es folgende Nennungen.[14] Am häufigsten wurden die anderen EU-Länder mit 19 Nennungen genannt, wobei hier Österreich, Frankreich und Italien am meisten aufgeführt wurden. Weiter wurden erwähnt:

- Polen 11 x
- Ost- und Südosteuropa (ehemalige GUS-Staaten und ehemaliges Jugoslawien) 12 x
- andere Beitrittsstaaten (Tschechien, Litauen) 4 x
- übriges Europa (Schweiz, Norwegen) 4 x
- Übersee (Nordamerika, Arabien, Japan, Chile) 7 x

Dieses Ergebnis zeigt, dass Polen der wichtigste Auslandshandelspartner des Cottbusser Handwerks ist, betrachtet man nur einzelne Länder. Zusammengefasst werden bislang jedoch die meisten Auslandsaktivitäten mit Ländern der Europäischen Union abgewickelt. Beachtlich ist, dass realtiv viele Handwerksbetriebe auch Exporte nach Übersee tätigen.

Das oben erwähnte Ergebnis, dass 6,2 % der Handwerksunternehmen aus dem Bezirk Cottbus im Ausland tätig sind, erscheint relativ beachtlich. Aus folgenden Gründen sollte es jedoch mit Vorsicht betrachtet werden. Bei einer Befragung über die EU-Osterweiterung zeigen erfahrungsgemäß Unternehmen, die bereits im Ausland engagiert sind, ein größeres Interesse als andere und antworten daher eher. Bei einer anderen Befragung, durchgeführt vom Zentralverband des Deutschen Hand-

---

13 Vgl. beispielsweise Müller, K. (1997b), S. 5-7.

14 Zu beachten ist, dass einige Unternehmen, die in mehreren Ländern aktiv sind, entsprechend auch mehrere Nennungen abgaben.

werks in Zusammenarbeit mit der Handwerkskammer Cottbus im Frühjahr 2001, wurde für diesen Handwerkskammerbezirk nur ein Anteil von 3,5 % der Unternehmen, die im Ausland Umsätze tätigten, ermittelt. In ganz Deutschland waren es damals 9,1 % (vgl. Tafel A3.12 im Anhang). Dieses Ergebnis zeigt, dass das Auslandsengagement des Cottbusser Handwerks relativ gering ausfällt.

Dieses Ergebnis wird gestärkt durch die Handwerkszählung von 1994, wobei es sich hier um eine Vollerhebung handelte, d.h. dass die oben genannten Probleme nicht relevant sind. Jedoch ist zu beachten, dass die Ergebnisse durch die vielen Strukturveränderungen in den letzten Jahren zeitlich überholt sein dürften. Damals wurde für das Bundesland Brandenburg[15] ein Exportanteil im Handwerk von 0,3 % ermittelt. Damit lag Brandenburg zusammen mit Thüringen an letzter Stelle von allen Bundesländern.[16]

Der Export ist nicht die einzige Möglichkeit eines Auslandsengagements für Handwerksbetriebe. Zu berücksichtigen sind auch Importe, Joint Venture und Niederlassungen. Hierbei gibt die bereits oben erwähnte ZDH-Umfrage einen gewissen Einblick. Danach bezogen knapp 10 % der Handwerksunternehmen aus der Region Cottbus Waren und Dienstleistungen aus dem Ausland (vgl. Tafel A3.12 im Anhang). Importe haben also im Vergleich zu Exporten einen größeren Stellenwert; im Vergleich zum gesamten Bundesgebiet (Anteil 17,3 %) ist jedoch auch hier ein Rückstand zu konstatieren. Der Anteil der Unternehmen, die angaben mit einem ausländischen Partner zusammenzuarbeiten (bspw. in Form von Montage oder Verkauf), lag bei 5,2 % (bundesweit bei 6,2 %). Hier war also der Abstand etwas geringer.

Bei dieser Umfrage wurde auch nach Hemmnissen einer Auslandstätigkeit gefragt. Danach überwogen die Schwierigkeit, einen geeigneten Partner zu finden, Sprachprobleme und rechtliche Probleme. Letztere beiden Kategorien wurden im Vergleich zu dem Bundesdurchschnitt viel häufiger genannt. Dagegen wurde die Entfernung zum Auslandsmarkt weitaus weniger als Hemmnis angesehen.

In der Umfrage in der Region Cottbus 2002 wurde in einer weiteren Frage konkret auf die Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen eingegangen. Dabei wurde auch nach einem zukünftigen Interesse ge-

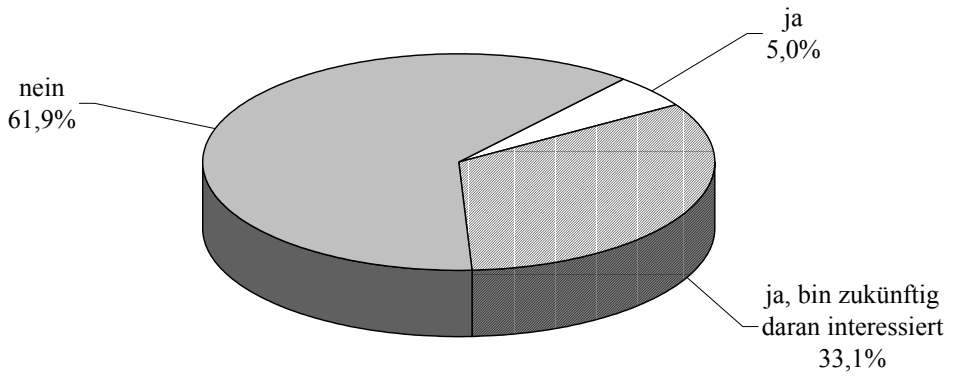
---

15 Daten für den Handwerkskammerbezirk Cottbus wurden damals vom Statistischen Landesamt nicht ausgewiesen.

16 Vgl. Müller, K. (1997b), S.10.

fragt. Danach gaben 5 % der Betriebe an, dass sie bereits Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen unterhalten, etwa 33 % waren zukünftig daran interessiert und knapp 62 % antworteten hier mit nein (vgl. Tafel 3.11).

Tafel 3.11: **Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen**
(Haben Sie Geschäftsbeziehungen zu polnischen Firmen bzw. sind Sie zukünftig daran interessiert?)



SfH Göttingen

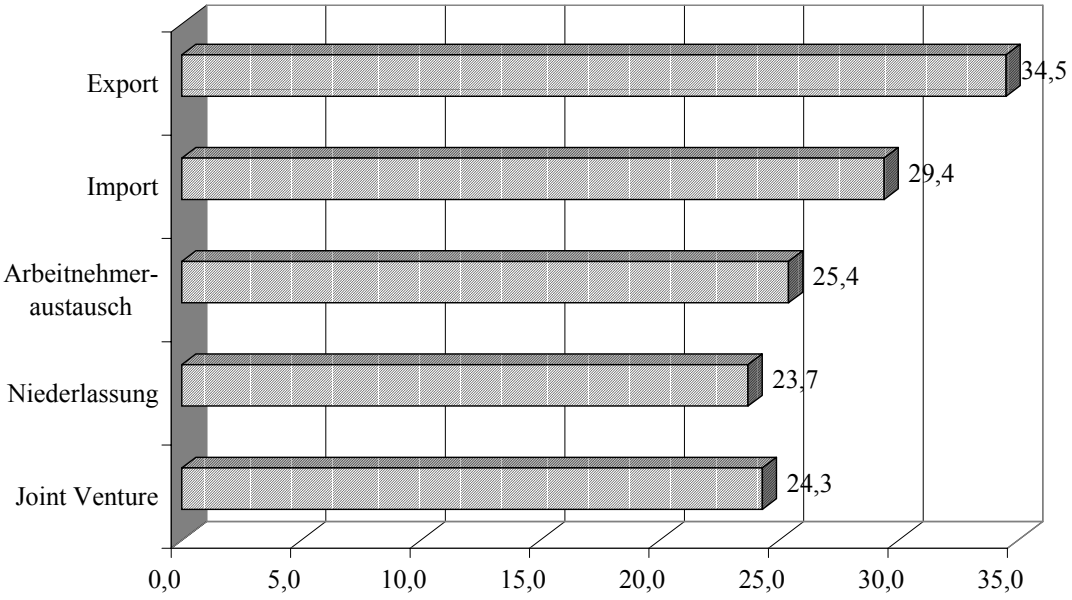
Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Dieser Anteil von 5 % ist geringer als die oben erwähnten 6,2 % der Unternehmer mit Auslandsumsätzen. Der Grund hierfür liegt darin, dass – wie auch oben gezeigt – längst nicht alle Unternehmen, die im Ausland engagiert sind, auch Geschäftsbeziehungen zu dem Nachbarland Polen aufweisen. Vor diesem Hintergrund liegt dieser Anteil mit 5 % noch relativ hoch. Zu berücksichtigen ist jedoch, dass sich diese Frage auch auf andere Arten von Geschäftsbeziehungen nach Polen bezog. Sieht man sich Tafel 3.12 an, haben 34,5 %, die Unternehmen, die bereits Geschäftsbeziehungen zum Ausland haben oder daran interessiert sind, den Export genannt. Danach folgen in der Reihenfolge der Nennungen Import, Arbeitnehmeraustausch, Joint Venture und Niederlassung. Überraschend ist einerseits, dass die Importe, die in der ZDH/HWK Cottbus-

Umfrage (vgl. Tafel A3.12 im Anhang) noch einen größeren Stellenwert hatten, hier hinter den Exporten zurückbleiben. Andererseits wurden Exporte nicht sehr viel häufiger genannt als Niederlassungen oder Joint Venture.

Tafel 3.12: **Art der Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen**[1)]

(Wenn Sie bereits Geschäftsbeziehungen haben oder daran interessiert sind, in welcher Form?) (Mehrfachnennungen möglich) (%)



SfH Göttingen

[1)] nur Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen haben oder daran interessiert sind.
Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Bei einer Differenzierung der Ergebnisse nach einzelnen Branchen fällt das Auslandsengagement mit Polen bei den Kfz-Handwerkern ins Auge (vgl. Tafel 3.13 im Anhang). Dies ist auf den Gebrauchtwagen- und Ersatzteilhandel zurückzuführen. Hierbei dürfte es sich allerdings um eine zeitlich begrenzte Erscheinung handeln. Entsprechend liegt bei dem zukünftigen Interesse das Ergebnis für diese Handwerksbranche unter dem Durchschnittswert.

Keinerlei Geschäftsbeziehungen nach Polen weisen gegenwärtig die Nahrungsmittelhandwerke und das handwerksähnliche Gewerbe auf; auch im Baugewerbe und bei den Handwerken für den gewerblichen Be-

darf haben gegenwärtig nur sehr wenige Handwerker Geschäftsbeziehungen zum Nachbarland. Dafür ist bei diesen Handwerksbranchen das zukünftige Interesse recht groß.

Eindeutig ist der Zusammenhang bei der **Betriebsgröße**. Je mehr Beschäftigte der Handwerksbetrieb hat, desto eher ist er bereits in Polen tätig und desto eher ist er auch zukünftig an Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen interessiert.

Wichtig ist auch, dass die Auslandskontakte zu Betrieben aus Polen von den **Entfernungsgesichtspunkten** abhängen. Insbesondere im Kreis Spree-Neiße hat genau die Hälfte der Handwerker entweder bereits Beziehungen zu polnischen Unternehmen oder sind daran interessiert. Dieses relativ eindeutige Ergebnis hatte sich bei den nicht nach Zielländern differenzierten Auslandsumsätzen nicht gezeigt (vgl. Tafel A3.11 im Anhang). Eine Auslandstätigkeit generell ist also nicht von dem Standort des Handwerks innerhalb des Kammerbezirkes abhängig. Geht es allerdings um Geschäftsbeziehungen nach Polen, spielt die Grenznähe durchaus eine wichtige Rolle.

Um die absolute Zahl der exportierenden Handwerksunternehmen aus der Region Cottbus zu berechnen, kann man die 5 % der Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zu Polen mit dem Exportanteil von 34,5 % multiplizieren. Danach dürften etwa 1,7 % aller Handwerksunternehmen aus der Region Cottbus Güter nach Polen exportieren.[17] Das wären hochgerechnet etwa 120 Handwerksunternehmen. Diese Zahl ist jedoch eher als Maximum zu sehen, da – wie oben bereits erwähnt – die Auslandsanteile in empirischen Erhebungen meist überschätzt werden.

Aus den verschiedenen Ergebnissen lässt sich zusammenfassend festhalten, dass das Auslandsengagement des Cottbusser Handwerks bislang relativ gering ausfällt. Als Gründe hierfür können angeführt werden:

- Durch die relativ starke Abschottung vor der Wende fehlen gerade den Handwerksunternehmen die Auslandskontakte und auch das Denken in grenzüberschreitenden Kategorien. Die Kontakte aus den RGW-Zeiten vor allem in die Länder der ehemaligen Sowjetunion wurden nach der Wende häufig unterbrochen.
- Durch den Wegfall der Hermesbürgschaften in die Länder der ehemaligen Sowjetunion wurden Exportgeschäfte weiter erschwert.

[17] Dabei wird davon ausgegangen, dass hier die Relation zwischen bereits im Ausland tätigen und an Auslandsgeschäften interessierten Unternehmen etwa gleich ist.

- In der Region fehlt eine starke Industrie, die Handwerksunternehmen im "Huckepackverfahren" mit ins Ausland nehmen könnte.
- Die Handwerkskammer hat bislang das Auslandsengagement der Betriebe relativ wenig unterstützt. Dies ist deshalb wichtig, weil Untersuchungen über das Auslandsverhalten von Handwerksbetrieben zeigen,[18] dass die Betriebe für ihre ersten Schritte ins Ausland geeignete Hilfen benötigen.

3.2 Die Lage des polnischen Handwerks

3.2.1 Überblick

Das polnische Handwerk hat eine lange Geschichte hinter sich. Die Jahre der Volksrepublik hat es relativ gut überstanden, wobei in diesen Zeiten sowohl Phasen einer Unterdrückung des Handwerks mit Phasen einer relativen Liberalisierung zu beobachten waren. Für Privatpersonen stellte sich das Handwerk in dieser Zeit im Prinzip als die einzige Möglichkeit dar, um wirtschaftlich selbstständig tätig zu werden.[19]

Gleich zu Beginn des Transformationsprozesses wurde am 22. März 1989 das Handwerkergesetz verabschiedet. Zusammen mit anderen Gesetzen zur Schaffung der Gewerbefreiheit war es nun jedermann möglich, einen Handwerksbetrieb anzumelden. Als Grundsatz wurde eingeführt, dass alle Betriebe im Rahmen ihres unternehmerischen Handels jeder gesetzlich nicht verbotenen Tätigkeit nachgehen können. Gleichzeitig wurden alle Restriktionen, die bislang noch den privaten Sektor betrafen, wie bspw. maximale Anzahl der Beschäftigten, den Umfang der Importe oder die Art der zu verwendenden Rohmaterialien, aufgehoben.[20] Für das Handwerk von besonderer Bedeutung war, dass die Pflichtmitgliedschaft in den Handwerkskammern ebenfalls abgeschafft wurde und Handwerksbetriebe nicht mehr als 15 Beschäftigte aufweisen durften. Durch die Aufhebung der Mitgliedschaft sank die Zahl der Mitgliedsbetriebe in den einzelnen Kammern erheblich. Teilweise waren Rückgänge von 40 % zu beobachten.[21]

---

18 Vgl. Ostendorf, Th. (1997), S. 203ff.

19 Vgl. Piasecki, B. u. Rogut, A. (1994), S. 169.

20 Vgl. Müller, K. (1995), S. 27.

21 Vgl. ebenda.

Vor knapp zwei Jahren, am 06.09.2001, wurde das Handwerkergesetz geändert. Die wichtigste Neuerung war, dass die maximale Beschäftigtenzahl eines Handwerkunternehmens nunmehr 50 anstatt 15 Personen betragen darf. Die Stellung der Handwerksorganisation bei der Berufsausbildung wurde gestärkt. Unter anderem müssen ausbildende Betriebe nunmehr Mitglied einer Handwerkskammer sein.

Aufgrund der Tatsache, dass das Handwerk in der amtlichen Statistik nicht gesondert ausgewiesen wird und da – wie bereits erwähnt – nach wie vor keine Pflichtmitgliedschaft bei einer Handwerkskammer besteht, lassen sich keine genauen Aussagen über die Zahl der Handwerksbetriebe treffen. Nach Schätzungen des Präsidenten des Verbandes des Polnischen Handwerks (ZRP), Herrn Jerzy Bartnik, liegt die Zahl der Handwerksbetriebe in Polen zwischen 500.000 und 600.000. Bedenkt man, dass Deutschland mehr als doppelt so viele Einwohner wie Polen aufweist und es in Deutschland etwa 850.000 Handwerksbetriebe (einschließlich handwerksähnliches Gewerbe) gibt, wird der große Stellenwert des polnischen Handwerks sichtbar. Dafür dürften die Betriebe allerdings im Durchschnitt sehr viel kleiner als in Deutschland sein. Ältere Angaben (vor 1993) sprechen von durchschnittlich drei Beschäftigten pro Betrieb;[22] meist handelt es sich aber um Ein-Mann-Betriebe.

Etwa 40 % oder 300.000 Betriebe sind Mitglied einer Handwerkskammer.[23] Insgesamt gibt es in Polen 27 Handwerkskammern und 485 Innungen. Seit der Gebietsreform von 1999 sind in den einzelnen Wojewodschaften meist mehrere Handwerkskammern tätig. Jährlich werden im polnischen Handwerk etwa 50.000 Gesellen und 4.000 Meisterprüfungen abgelegt.

Insgesamt existieren 126 Handwerksberufe, die zu acht Gruppen zusammengefasst werden. Derzeit ist eine Novellierung des Handwerkergesetzes in der Diskussion, wonach die Zahl der Berufe auf ca. 200 erhöht werden soll.

Schon seit längerem pflegt das polnische Handwerk Kontakte zu deutschen Handwerksorganisationen. So pflegen derzeit 20 polnische Handwerkskammern eine Partnerschaft mit einer deutschen Kammer, wobei einige polnische Kammern sogar mehrere deutsche Handwerkskammern zum Partner haben. Auch mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks wurde eine enge Zusammenarbeit vereinbart.

---

22 Vgl. Müller, K. (1995), S. 26.

23 o.V.: Handwerksorganisation in Polen (2002).

3.2.2 Auslandsaktivitäten

Ein Indikator, der darüber Aufschluss gibt, inwieweit das polnische Handwerk bereits auf den EU-Binnenmarkt vorbereitet ist, sind die bestehenden Auslandsaktivitäten der Handwerksunternehmen. Hierfür lassen sich die Ergebnisse aus der Umfrage bei den polnischen Handwerkern heranziehen. Danach erwirtschafteten im Jahr 2001 insgesamt 12 % der Handwerksbetriebe Umsätze mit ausländischen Partnern.[24] Absolut gesehen waren dies 36 von 300 Betrieben, die diese Frage beantwortet haben. Im Durchschnitt beträgt der Auslandsumsatz 3,3 % des gesamten Umsatzes der polnischen Handwerksunternehmen (vgl. Tafel A3.11 im Anhang). Betrachtet man nur die im Ausland aktiven Betriebe, ist bei diesen das internationale Engagement teilweise beträchtlich; bei einem Viertel dieser Betriebe liegt der Auslandsanteil am Umsatz bei 50 und mehr Prozent. Drei Betriebe sind fast ausschließlich im Ausland tätig. Lediglich bei 14 Betrieben ist der Auslandsumsatz eher unbedeutend, da er 5 % und weniger des Jahresumsatzes beträgt.

Differenziert man die Ergebnisse nach verschiedenen **Branchen**, so liegt der Schwerpunkt im internationalen Engagement eindeutig bei den Holz- und Metallhandwerken. Daneben sind noch einige Kfz- und Dienstleistungshandwerker im Ausland tätig. In den übrigen Branchen (Bau und Lebensmittel) liegt bislang ein Auslandsengagement nur in Ausnahmefällen, in der Leder- und Textilbranche nach den Ergebnissen der Erhebung überhaupt nicht vor.

Aus der **betriebsgrößenbezogenen** Betrachtung wird deutlich, dass Auslandsumsätze vor allem bei den größeren Handwerksbetrieben und in der Größenklasse zwischen neun und fünf Beschäftigten vorkommen. Nimmt man eine Betrachtung nach **Handwerkskammerbezirken** vor, wird deutlich, dass die im Ausland engagierten Betriebe nicht unbedingt im Grenzgebiet ansässig sind. Relativ stark ist das Auslandsengagement im Bezirk Posen, darüber hinaus in Gorzów und Zielona Góra. Nur selten wurden in der Umfrage Exportbetriebe im Bezirk Warschau (lediglich drei Betriebe) und im Bezirk Breslau (ein Betrieb, allerdings mit 70 % Auslandsumsatz) identifiziert.

---

[24] Bei diesem Ergebnis ist zu beachten, dass in der Umfrage größere Handwerksbetriebe bei weitem überrepräsentiert waren.

Betrachtet man die Länder, zu denen Auslandsbeziehungen bestehen, gab es folgende Nennungen:

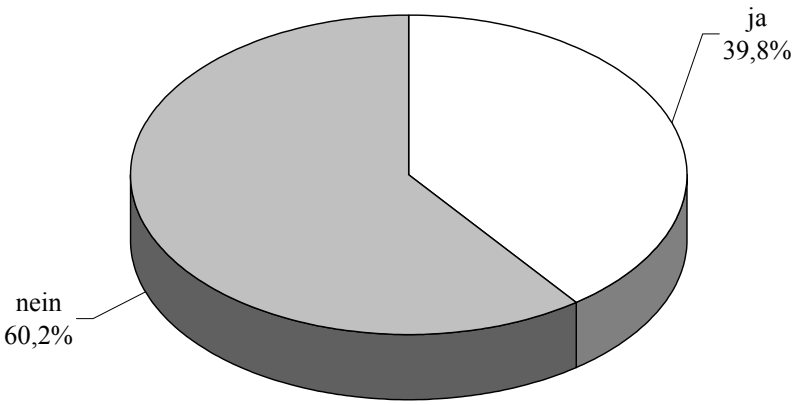
- Deutschland 23 x,
- übrige EU 12 x (davon 5 x Dänemark),
- Osteuropa (ehemalige GUS) 4 x,
- andere Beitrittsstaaten 4 x,
- sonstiges Europa 1 x,
- Übersee 0 x.

Dieses Ergebnis zeigt, dass die Auslandsaktivitäten derzeit eindeutig Richtung Deutschland orientiert sind; die früher sehr engen Wirtschaftsbeziehungen zu den Ländern des ehemaligen RGW spielen demgegenüber nur eine untergeordnete Rolle.

Um die Geschäftsbeziehungen im Zuge des Beitrittes zur Europäischen Union nach Deutschland noch genauer zu untersuchen, wurde in der Erhebung nach dem Interesse an zukünftigen Geschäftsbeziehungen mit Deutschland gefragt. Danach gaben etwa zwei Fünftel der Betriebe an, dass sie hieran Interesse hätten, 60 % verneinten dies (vgl. Tafel 3.13). Besonders groß war das Interesse im Textil- und Lederbereich, wo bislang noch keine Auslandserfahrungen vorliegen. Dagegen ist das Interesse bei den Lebensmittelhandwerkern, bei den Dienstleistungshandwerken und auch bei den Holzhandwerkern, wo bereits viele Betriebe schon über Exporterfahrung verfügen, relativ gering (vgl. Tafel A3.14 im Anhang).

Wie nicht anders zu erwarten, steigt das Interesse an Geschäftsbeziehungen mit deutschen Firmen mit der Betriebsgröße. Am größten ist es im Handwerkskammerbezirk Posen, vor den Bezirken Gorzów, Warschau und Breslau. Erstaunlich ist hier der geringe Wert für den Handwerkskammerbezirk Zielona Góra.

Tafel 3.13: **Geschäftsbeziehungen nach Deutschland**
(Haben Sie bereits Geschäftsbeziehungen nach Deutschland oder sind Sie zukünftig daran interessiert?)

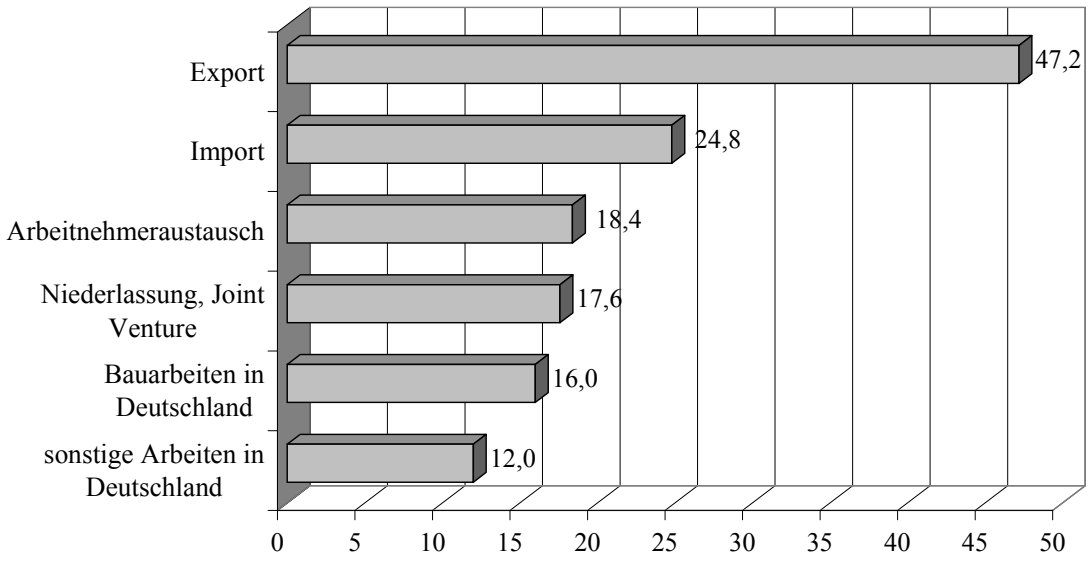


SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Differenziert man dieses Ergebnis nach den verschiedenen Formen einer Auslandstätigkeit, so überwiegt eindeutig das Interesse an Exportgeschäften, gefolgt vom Import (vgl. Tafel 3.14). Das Interesse an einem Arbeitnehmeraustausch, einem Joint Venture mit einem deutschen Betrieb, an Bauarbeiten in Deutschland oder sonstigen Arbeiten in Deutschland ist dagegen erheblich geringer. Dieses Ergebnis weist darauf hin, dass eine engere Zusammenarbeit (Gründung eines Joint Venture) gegenüber reinen Export- bzw. Importgeschäften einen geringeren Stellenwert hat. Interessant sind die relativ wenigen Nennungen bei "Bauarbeiten in Deutschland", wovor die deutschen Betriebe am meisten Angst haben (vgl. Abschnitt 5.2).

Tafel 3.14: **Art der Geschäftsbeziehungen nach Deutschland**
(Wenn Sie Geschäftsbeziehungen haben oder daran interessiert sind, in welcher Form?)



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Lediglich für den Bau- und Metallbetrieb sind Arbeiten in Deutschland von größerem Interesse. Dagegen favorisieren die wenigen Lebensmittelhandwerker, die an Geschäftsbeziehungen zu Deutschland interessiert sind, eher einen Arbeitnehmeraustausch oder ein Joint Venture bzw. eine Niederlassung.

Betrachtet man die verschiedenen Handwerkskammern, so werden der Arbeitnehmeraustausch mit deutschen Betrieben sowie Bauarbeiten in Deutschland vor allem von Betrieben aus den grenznahen Bezirken Zielona Góra und Gorzów genannt.

Insgesamt zeigt sich, dass die Auslandsaktivitäten des polnischen Handwerks derzeit höher sind als bei ihren deutschen Kollegen und sich viele Betriebe von dem EU-Betritt eine weitere Zunahme versprechen.

3.3 Vergleich Strukturmerkmale der Handwerker aus der Region Cottbus und aus Polen

Da die beiden Befragungen bei den Handwerkern aus der Region Cottbus und aus Polen mit einem fast identischen Fragebogen durchgeführt worden sind, ist bei einigen Strukturmerkmalen ein Vergleich der deutschen und der polnischen Handwerker möglich. Diese Ergebnisse werden im Folgenden dargestellt. Im Einzelnen handelt es sich um folgende Merkmale:

- Gründungsjahr der Unternehmen, Alter der Inhaber,
- Beschäftigtensituation,
- Markt- und Wettbewerbssituation (Probleme der Unternehmen, Absatzradius),
- Geschäftslage.

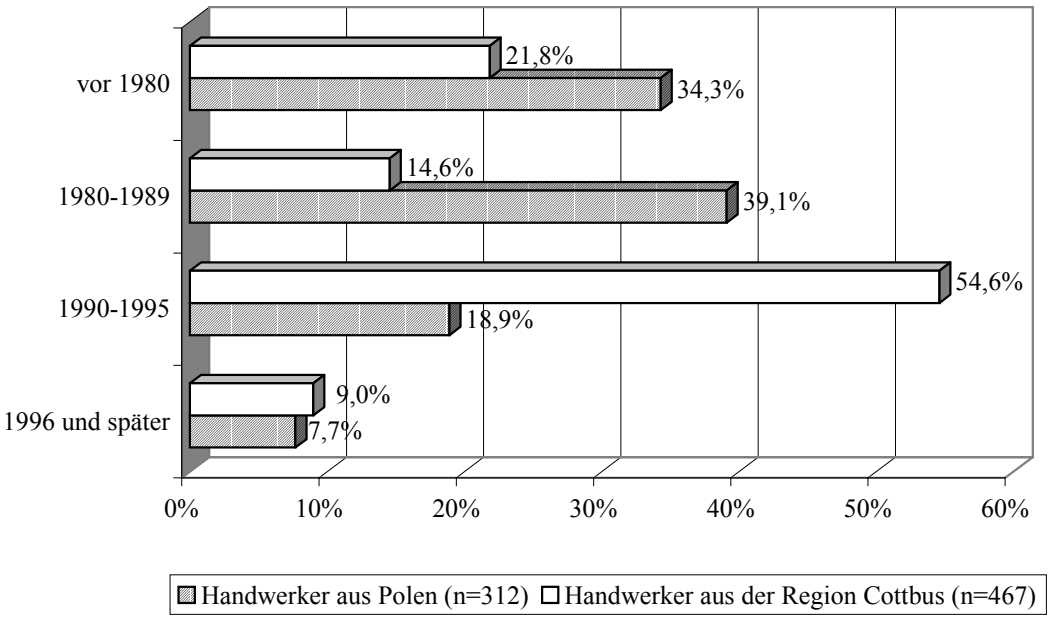
3.3.1 Gründungsjahr der Unternehmen, Alter der Inhaber

Das Gründungsjahr der Unternehmen aus der Region Cottbus liegt meist noch nicht lange zurück. Fast zwei Drittel von ihnen sind erst nach der Wende gegründet worden (vgl. Tafel 3.15). Diesem Ergebnis entspricht, dass sich die Zahl der Handwerksbetriebe in den neuen Bundesländern seit der Wende um über 50 % erhöht hat (vgl. Tafel 3.3 in Abschnitt 3.1.2). Knapp 22 % der Betriebe sind vor 1980 gegründet worden und 14,6 % in den achtziger Jahren, in denen die Staatsführung der DDR die Bedingungen für Selbstständige gegenüber den Vorjahren etwas verbessert hatte.

Aus den Zahlen wird auch deutlich, dass die Gründungsdynamik in den letzten Jahren erheblich zurückgegangen ist. So sind nur 9 % der befragten Betriebe 1996 und später gegründet worden.

Die polnischen Handwerksbetriebe sind im Vergleich zu den deutschen wesentlich älter. Nach den Ergebnissen der Umfrage sind fast drei Viertel der Betriebe in den achtziger Jahren und früher gegründet worden. Seit 1996 haben im Vergleich zu den Jahren zuvor nur noch relativ wenige Handwerker den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt.

Tafel 3.15: **Gründungsjahr des Unternehmens**
(In welchem Jahr wurde Ihr Unternehmen gegründet?)



SfH Göttingen

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

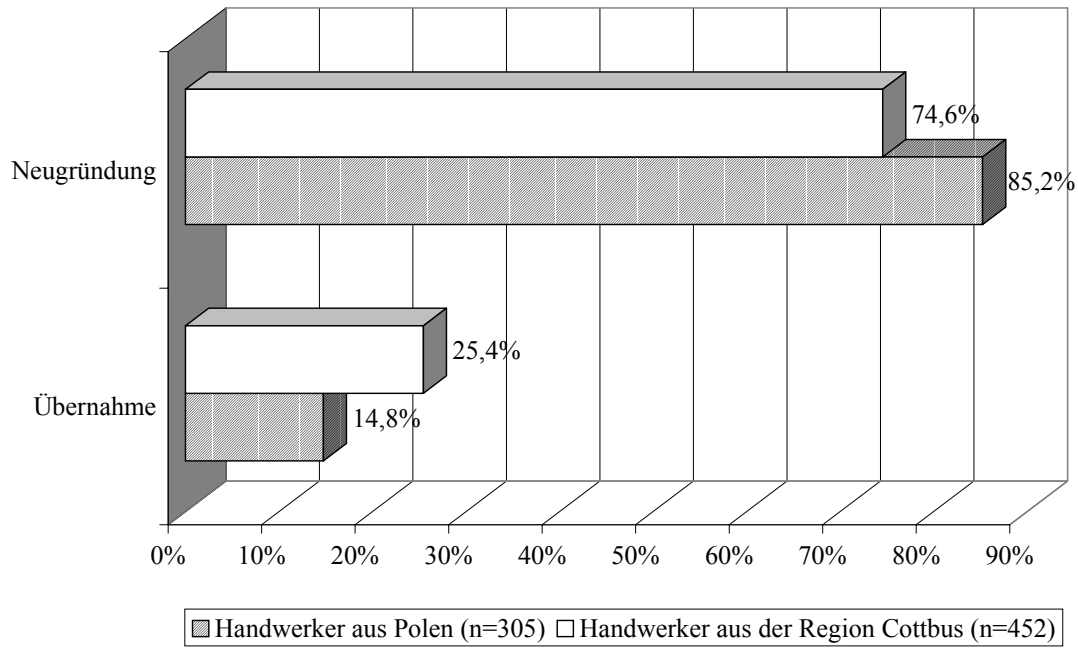
Die Ergebnisse für das polnische Handwerk müssen allerdings korrigiert werden. In der Umfrage wurden nur Handwerker befragt, die Mitglieder der Handwerkskammer sind. Durch die fehlende Pflichtmitgliedschaft in Polen sind viele Unternehmen, die nach der Liberalisierung gegründet wurden, nicht mehr in die Handwerkskammer eingetreten. Die "älteren" Unternehmen sind ihrer Kammer dagegen meist treu geblieben. Daher spiegelt das Ergebnis der Umfrage nicht das Alter aller polnischer Handwerksbetriebe wider, sondern nur das der Handwerkskammermitglieder.

Bei dem Alter des Unternehmens ist zu berücksichtigen, ob es sich um eine **Neugründung** oder um eine **Übernahme** handelt. Die Handwerksunternehmen aus der Region Cottbus sind zu ca. drei Vierteln neu gegründet worden; bei dem Rest handelt es sich um Übernahmen. Der Neugründungsanteil fällt in der Region (wie auch in den übrigen neuen Bundesländern) höher aus als im früheren Bundesgebiet. Dort geht man davon aus, dass etwa zwei Drittel der Unternehmen Neugründungen und

ein Drittel Übernahmen sind.[25] Der Grund für den hohen Neugründungsanteil in den neuen Bundesländern liegt an den vielen Existenzgründungen nach der Wende. Aber auch neuerdings ist der Anteil der Übernahmen in der Region Cottbus relativ gering. Aus Sicht der Experten könnte dies daran liegen, das die Kinder der Neugründer Anfang der 90er Jahre gesehen haben, wie stark die Arbeitsbelastung ihrer Eltern als Selbstständiger war und sich daher einen anderen Beruf aussuchen. Aus diesen Gründen könnte es in einigen Jahren ein erhebliches Übernahmeproblem geben.

Bei den polnischen Betrieben ist der Neugründungsanteil sogar noch höher; er liegt bei über 85 % (vgl. Tafel 3.16). Möglicherweise ist dies damit zu begründen, dass die Existenzbedingungen für Selbstständige in Polen immer schwierig waren und deshalb ein Betrieb kaum an die nachfolgende Generation übergeben wird.

Tafel 3.16: **Art der Gründung**



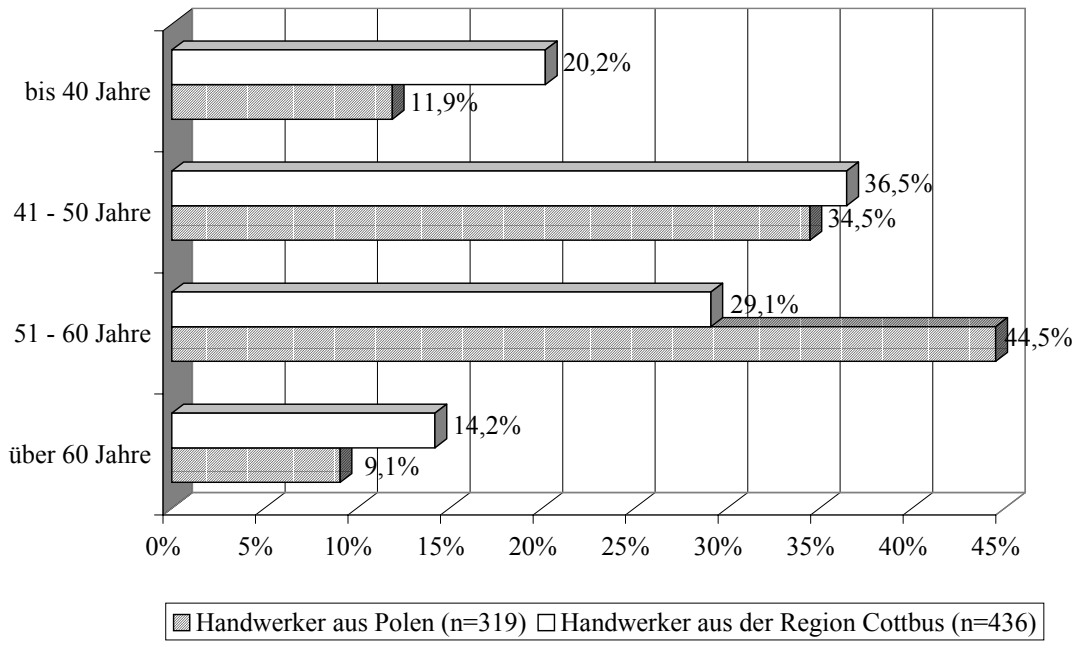
SfH Göttingen

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

[25] Vgl. Müller, K. (1997a), S. 53.

In Tafel 3.17 wird das **Alter des Inhabers** betrachtet. Es wird deutlich, dass die deutschen Handwerker im Durchschnitt etwas jünger als ihre polnischen Kollegen sind. So waren bei den befragten Handwerkern aus der Region Cottbus 20 % jünger als 40 Jahre, bei den polnischen Handwerkern dagegen nur etwa 12 %. Dafür sind von den polnischen Handwerkern viele zwischen 51 und 60 Jahren. Der Generationswechsel – sofern er überhaupt stattfindet – könnte daher für das polnische Handwerk zu einem großen Problem werden. Aber auch bei diesem Ergebnis muss berücksichtigt werden, dass die jüngeren Betriebsinhaber in Polen häufig nicht Mitglied der Handwerkskammer sind und von daher an der Untersuchung nicht beteiligt wurden. Daher ist auch dieses Ergebnis mit Vorsicht zu interpretieren.

Tafel 3.17: **Alter des Inhabers**



SfH Göttingen

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Zur Einschätzung der Altersstruktur im Cottbusser Handwerk kann auf Ergebnisse der Handwerkskammer Düsseldorf zurückgegriffen werden.[26] Danach war hier der Anteil der unter 40-jährigen mit ca. 30 % erheblich höher als in Cottbus, dafür die Altersgruppe 40 – 50 Jahre bedeutend ge-

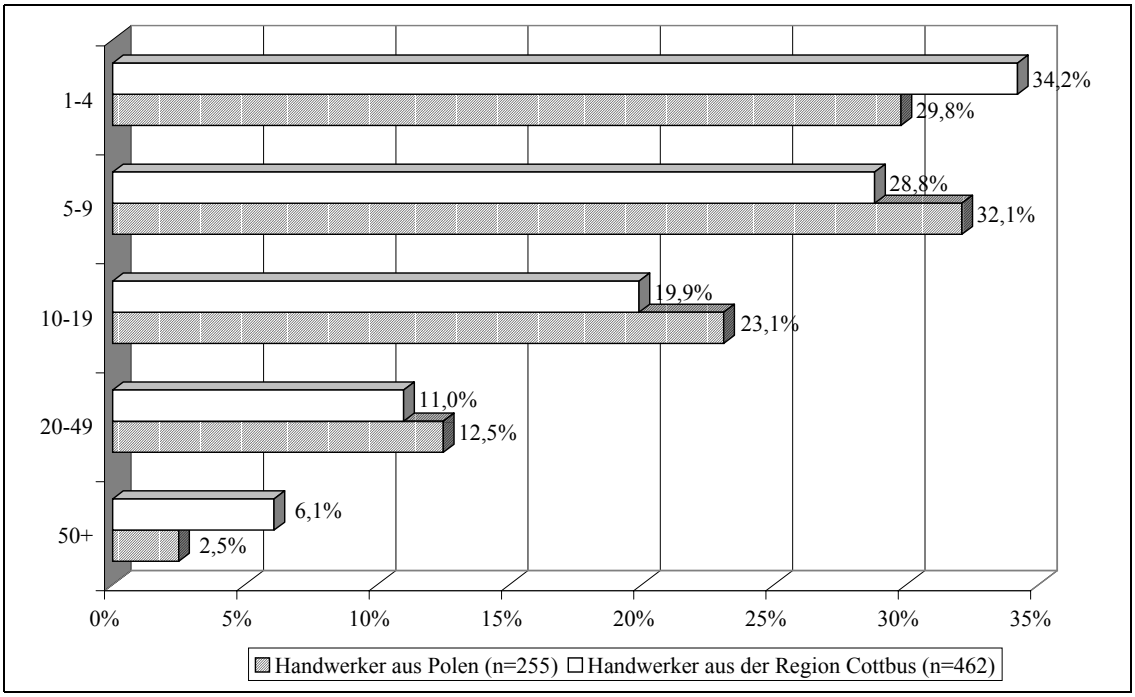
[26] Vgl. Handwerkskammer Düsseldorf (2002), S. 55.

ringer besetzt. In beiden Kammern waren jeweils etwa 43 % der Inhaber älter als 50 Jahre. Dieses Ergebnis bestätigt indirekt die obigen Ausführungen, dass die Zahl der Existenzgründungen nach der Wende relativ groß war, im Vergleich dazu heute jedoch ein Rückgang zu beobachten ist.

3.3.2 Beschäftigte

Nach den Ergebnissen der beiden Umfragen sind die Handwerksunternehmen aus der Region Cottbus etwas größer als die polnischen. Im Durchschnitt beschäftigten die deutschen Betriebe 16,3 Personen (inkl. Inhaber), die polnischen dagegen nur 11,9 Personen. Da die Durchschnittszahl oft von wenigen größeren Handwerksunternehmen relativ stark beeinflusst ist, lassen sich tiefere Eindrücke gewinnen, wenn man die Beschäftigtengrößenklassen (vgl. Tafel 3.18) betrachtet.

Tafel 3.18: **Beschäftigtengrößenklassen**
(Wie viele Mitarbeiter – inkl. Inhaber – sind zur Zeit in Ihrem Unternehmen tätig?)



SfH Göttingen

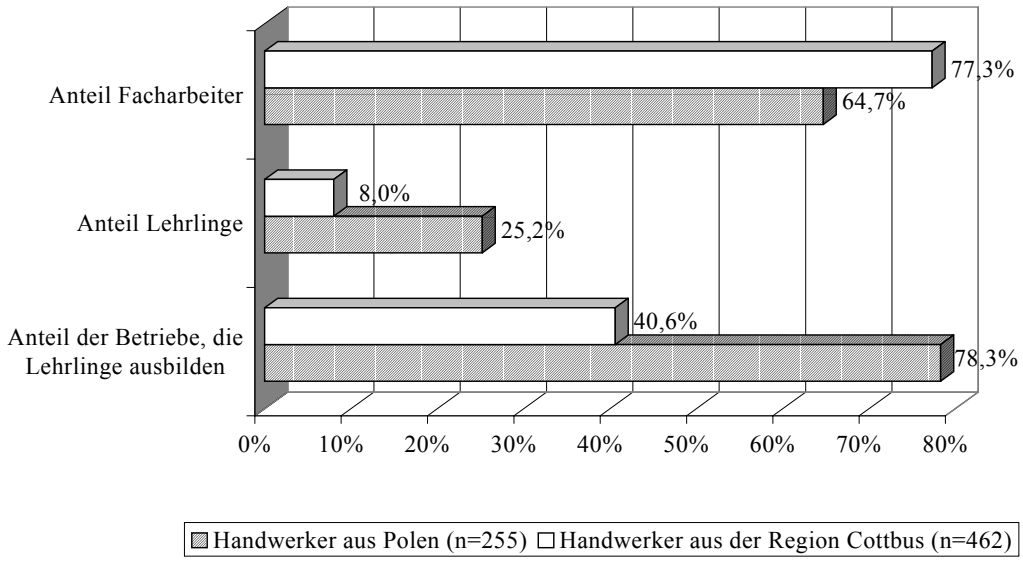
Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Hierbei zeigen sich zwischen den deutschen und polnischen Unternehmen relativ geringfügige Unterschiede. In beiden Fällen haben 60 % der Betriebe weniger als 10 Beschäftigte, wobei der Anteil der Kleinstunternehmen unter fünf Beschäftigten in der Region Cottbus etwas größer als in Polen ausfällt.

Zu beachten ist bei diesen Ergebnissen jedoch, dass bei Umfragen erfahrungsgemäß größere Betriebe eher antworten als kleinere. Die reale Beschäftigtengröße dürfte daher geringer liegen. Dies gilt insbesondere für das polnische Handwerk, bei dem nach Aussage von Experten die durchschnittliche Größe wesentlich niedriger ist (vgl. Abschnitt 3.2.1). Mit der Umfrage scheinen hier vor allem größere Betriebe erreicht worden zu sein.

Bei Betrachtung der Beschäftigtenstruktur wird deutlich, dass in deutschen Betrieben über drei Viertel der Arbeitskräfte Facharbeiter darstellen (vgl. Tafel 3.19). In den polnischen Betrieben sind es dagegen nur knapp zwei Drittel. Dafür ist der Anteil der Lehrlinge in den polnischen Betrieben mit einem Viertel der Beschäftigten sehr viel höher als in den deutschen. Hier beträgt dieser Anteil nur 8 %. Auch bilden von den befragten Unternehmen in Polen 78,3 % aus; in Deutschland sind es dagegen nur 40,6 %.

Tafel 3.19: **Beschäftigtenstruktur**



SfH Göttingen

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Bei der Interpretation dieses Ergebnisses muss berücksichtigt werden, dass in Polen Ausbildungsbetriebe in die Handwerkskammer eingetragen werden müssen, andere Betriebe dagegen nicht. Daher ist der hohe Lehrlingsanteil wenig erstaunlich.

Zukünftig dürfte die Akquirierung von Lehrlingen auch in Polen schwieriger werden, da es Ziel der Regierung ist, dass mindestens 18 % der Jugendlichen Abitur machen. Von diesen dürften sich für eine Lehre im Handwerk erfahrungsgemäß nur relativ wenige interessieren.

3.3.3 Markt- und Wettbewerbssituation

Zur Einschätzung der Markt- und Wettbewerbssituation der befragten Betriebe dienen zum einen die derzeitige Problemlage der Handwerker und zum andern die Absatzentfernungen ihres Umsatzes.

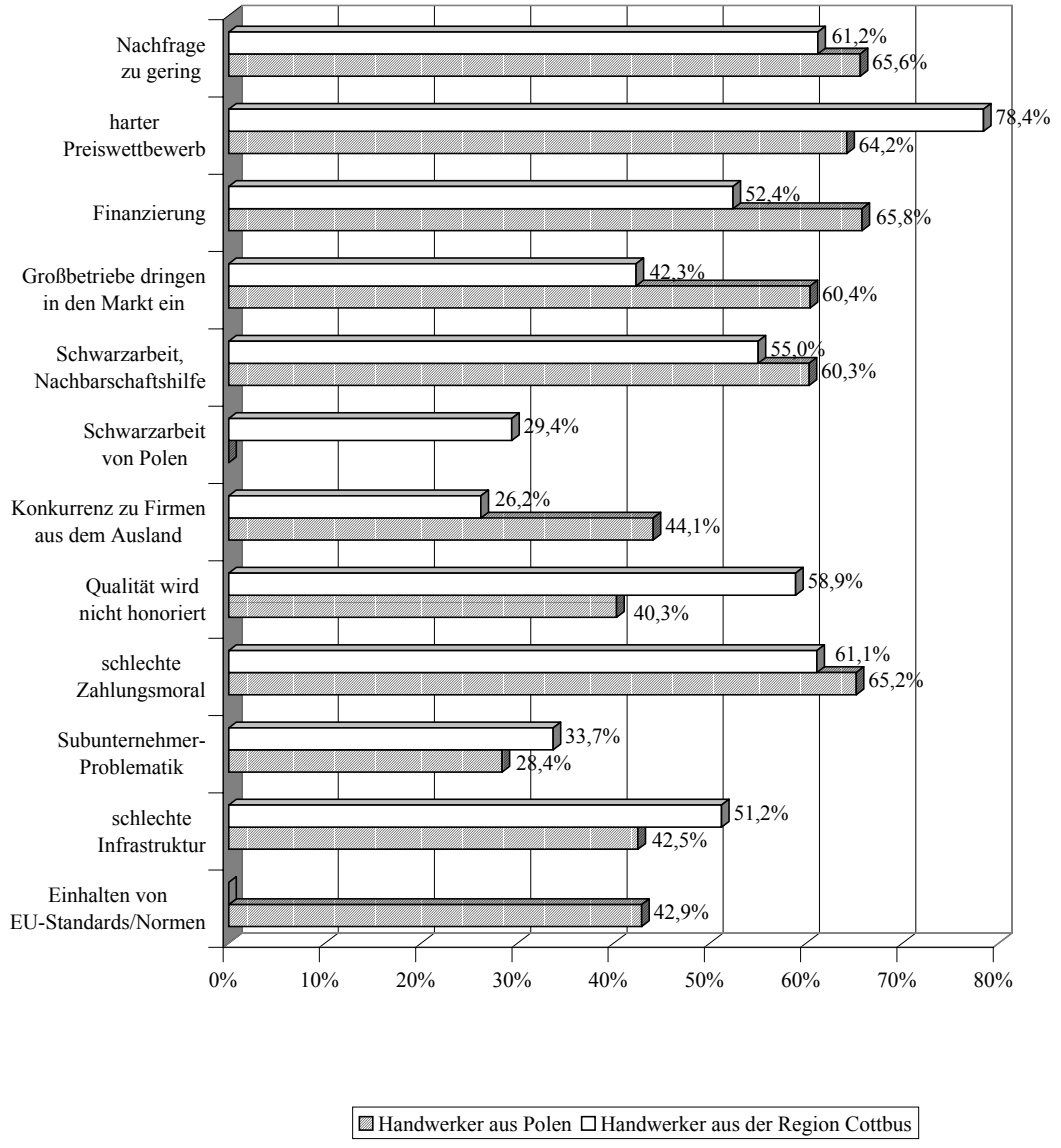
Probleme

Bei der Beurteilung der derzeitigen Probleme wurden für die deutsche und für die polnische Erhebung so weit wie möglich die gleichen Antwortkategorien vorgegeben, jeweils eine Kategorie wurde nur in einer der beiden Erhebungen gestellt (Erhebung Region Cottbus: Schwarzarbeit von Polen; Erhebung Polen: Einhalten von EU-Standards/Normen). Die Betriebe konnten jeweils ankreuzen, ob sie bei den vorgegebenen Kategorien ein "sehr großes", ein "großes", ein "geringes" oder "kein" Problem sehen. Um die Antworten besser vergleichbar zu machen, wurde wiederum ein Index entwickelt, der zwischen 0 und 100 schwanken kann. Dabei ergibt sich 100, wenn alle Befragten hier ein "sehr großes" Problem sehen und 0, wenn sie dieses Problem als "nicht existent" betrachten.

Zuerst werden die Antworten der deutschen Betriebe betrachtet (vgl. Tafel 3.20). Die derzeitige schlechte wirtschaftliche Situation schlägt sich auch in den Antworten auf diese Frage nieder. Bei sieben der 11 Antwortvorgaben wurde der Mittelwert von 50 überschritten, d.h., dass dies für die Betriebe ein erhebliches Problem ist. Am stärksten wurde dabei der harte Preiswettbewerb beklagt, vor der geringen Nachfrage und der schlechten Zahlungsmoral. Aber auch die Antwortkategorien "Qualität wird nicht honoriert", "Schwarzarbeit bzw. Nachbarschaftshilfe", "Finanzierung" und "schlechte Infrastruktur" werden als erhebliches Problem gesehen. Dagegen scheint die Schwarzarbeit von Polen derzeit nicht so stark ins Gewicht zu fallen.

Tafel 3.20: **Derzeitige Probleme**

(Wie beurteilen Sie die derzeitigen Probleme für Ihr Unternehmen?)
(Index)



SfH Göttingen

Index: Index aus den vier Antworten: sehr groß, groß, gering, kein Problem.
Der Index nimmt den Wert 100 an, wenn alle Unternehmen hier ein sehr großes Problem sehen. Liegt kein Problem vor, ergibt sich entsprechend eine Null.

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Nur relativ wenige Unternehmen sehen hier ein sehr großes oder großes Problem. Ähnliches gilt für die Subunternehmerproblematik und die Konkurrenz zu Firmen aus dem Ausland.

Bei den polnischen Betrieben stehen sechs Probleme im Vordergrund, wobei der Index hier fast identisch ausfällt. Dies sind die "Finanzierung", die "zu geringe Nachfrage", die "schlechte Zahlungsmoral", der "harte Preiswettbewerb", "Großbetriebe dringen in den Markt ein" und die "Schwarzarbeit bzw. Nachbarschaftshilfe". Kaum relevant scheint bislang die Subunternehmerproblematik zu sein. Auch die übrigen Kategorien einschl. der "Konkurrenz durch Firmen aus dem westlichen Ausland" und dem "Einhalten von EU-Standards bzw. Normen" werden tendenziell eher als zweitrangiges Problem gesehen (Index unter dem Mittelwert von 50).

Beim Vergleich der Antworten von den deutschen und den polnischen Unternehmen wird deutlich, dass von den deutschen Unternehmen der Preiswettbewerb, die Nichthonorierung der Qualität, aber auch die Subunternehmerproblematik und die schlechte Infrastruktur ein größeres Problem als in Polen zu sein scheint. Insbesondere bei der schlechten Infrastruktur überrascht dieses Ergebnis, denn im Vergleich zu Polen dürfte die Infrastruktur in Deutschland erheblich besser sein, auch wenn in den neuen Bundesländern sicher noch ein Nachholbedarf besteht.

Die polnischen Unternehmen sahen dagegen bei der Finanzierung und dem Eindringen von Großunternehmen und der Konkurrenz von Firmen aus dem Ausland ein sehr viel größeres Problem als die deutschen. Aber auch die Schwarzarbeit bzw. Nachbarschaftshilfe, die zu geringe Nachfrage und die schlechte Zahlungsmoral wurden stärker als von den deutschen Kollegen bewertet.

Insgesamt fällt auf, dass die spezifischen mit der EU-Osterweiterung zusammenhängenden Probleme gegenüber den allgemeinen Problemen derzeit ein geringeres Gewicht aufweisen.

Die befragten Handwerksunternehmen gaben bei dieser Frage auch relativ viele verbale Antworten. Von den deutschen Betrieben wurden dabei verschiedene Aspekte genannt, so die nach ihrer Meinung mangelnde Förderung, die hohe Arbeitslosigkeit verbunden mit einer Abwanderung der Jugendlichen nach Westen, die geringe Industriedichte in der Region, die hohen Lohnzusatzkosten und die Tatsache, dass öffentliche Aufträge nicht vor Ort bleiben.

Die polnischen Betriebe beklagten vor allem die hohen Steuern und die großen Probleme, einen Kredit zu bekommen. Daneben wurde das Fehlen öffentlicher Fördermittel genannt sowie "der Staat kümmert sich nicht um die Probleme kleinerer Betriebe". Ein zusätzlicher Punkt betrifft die hohe Arbeitslosigkeit.

In den Tafeln A3.15 und A3.16 im Anhang findet sich eine Differenzierung der Ergebnisse nach den einzelnen **Handwerksbranchen**. Die schwierige Lage der Bau- und Ausbauhandwerke wird auch bei den Antworten auf diese Frage deutlich. Dies gilt insbesondere für die deutschen Betriebe, die primär über den harten Preiswettbewerb, die Schwarzarbeit und die schlechte Zahlungsmoral klagen. Bei den polnischen Bauhandwerkern scheint die Situation insgesamt nicht ganz so schlecht zu sein. Aber auch hier liegen die schlechte Zahlungsmoral, der harte Preiswettbewerb und die zu geringe Nachfrage an der Spitze der Problemfelder.

Die Handwerke für den gewerblichen Bedarf in Deutschland dürften mit dem Metallhandwerk aus Polen in etwa identisch sein. Auch hier sind die Kategorien "harter Preiswettbewerb", "schlechte Zahlungsmoral" und "zu geringe Nachfrage" an der Spitze der Nennungen. In Deutschland spielt die Schwarzarbeit in dieser Branche nur eine untergeordnete Rolle, während sie in Polen durchaus auch von den Betrieben dieser Branche als erhebliches Problem gesehen wird. Ähnliches gilt für das Eindringen von Großbetrieben auf den heimischen Markt.

Auch bei den Kfz-Betrieben stehen ähnliche Probleme im Vordergrund. Interessant ist, dass die polnischen Betriebe gerade dem Schwarzarbeitaspekt eine sehr große Bedeutung zumessen, während dieser Aspekt bei den deutschen Betrieben nur einen Durchschnittswert bekommt. Die Subunternehmerproblematik spielt im Kfz-Gewerbe eine untergeordnete Bedeutung.

Bei den Lebensmittelhandwerken aus Polen dürfte es sich primär um Nahrungsmittelhandwerke handeln; deshalb können auch diese beiden Branchen miteinander verglichen werden. Die deutschen Betriebe befürchten vor allem die in den Markt eindringenden Großbetriebe. Dagegen haben sämtliche anderen Antwortvorgaben eine geringere Relevanz als im Durchschnitt der Handwerke. Für die polnischen Betriebe spielt der harte Preiswettbewerb eine erhebliche Rolle, ebenso müssen EU-Standards bzw. Normen eingehalten werden, was die Betriebe vor große Probleme stellt.

Die Holzhandwerke sind stark von der Entwicklung im Baugewerbe abhängig. Daher ist es wenig erstaunlich, dass die meisten Probleme als sehr wichtig angesehen werden. Allerdings wird das Eindringen von Großbetrieben in den Markt von den deutschen Betrieben weniger gravierend gesehen (bei den polnischen ist dies anders). Dafür dominieren auch hier die vier Kategorien "harter Preiswettbewerb", "Schwarzarbeit", "Nichthonorierung der Qualität" und die "schlechte Zahlungsmoral". Gerade die Schwarzarbeit wird neben der Finanzierung von den polnischen Betrieben als größtes Problem angesehen. Hinzu kommt auch hier die schlechte Zahlungsmoral.

Bei den konsumentenorientierten Handwerken aus Deutschland scheint insgesamt der Problemdruck nicht so groß zu sein wie bei der Gesamtzahl der Handwerksbetriebe. Insbesondere die Konkurrenz durch Schwarzarbeiter spielt nur eine untergeordnete Rolle.

Von den polnischen Betrieben könnten am ehesten die Gruppe "Leder und Textil" und "andere Dienstleistungen" mit den sonstigen konsumentenorientierten Handwerken aus Deutschland verglichen werden. Die Leder- und Textilbetriebe aus Polen scheinen sich in einer sehr schwierigen wirtschaftlichen Situation zu befinden. Fast alle Antwortkategorien werden stärker als im Durchschnitt bewertet. Etwas anders sieht es bei den Dienstleistungen aus. Ein "Eindringen von Großbetrieben", die "Nichthonorierung der Qualität" und die "schlechte Zahlungsmoral" sowie das Einhalten von EU-Standards und Normen spielen hier eine geringere Rolle als beim Durchschnitt der Handwerker.

Absatzentfernungen

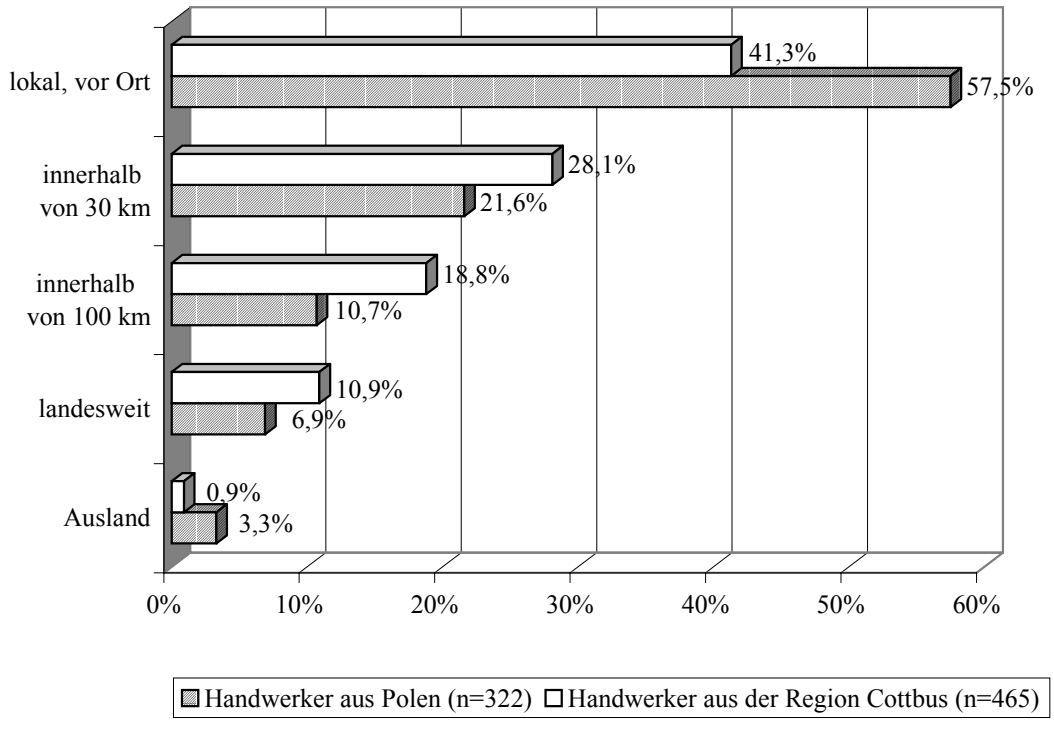
Ein wichtiger Indikator für die Markt- und Wettbewerbssituation in der vergrößerten Europäischen Union sind die Absatzentfernungen der befragten Handwerksunternehmen. Dabei weisen große Absatzentfernungen auf zweierlei hin: Zum einen ist dies ein Indiz für ein konkurrenzfähiges Handwerk, das Wettbewerbsvorteile gegenüber den Handwerkern in entfernt liegenden Regionen in Folge von Qualitäts- oder von Preisvorteilen aufweist.

Zum anderen dürften Betriebe, die ihre Produkte und Leistungen über einen größeren Raum absetzen eher von der verstärkten Konkurrenz im Zuge der EU-Erweiterung tangiert sein. Jedoch ergeben sich für diese Betriebe tendenziell auch größere Chancen, Umsätze im Nachbarland

(also in Polen für deutsche Betriebe oder in Deutschland für die polnischen Betriebe) zu tätigen.

Sieht man sich die Absatzentfernungen der Handwerker aus der Region Cottbus an, so wird gut 40 % lokal bzw. vor Ort und 28 % innerhalb eines Radius von 30 km abgesetzt (vgl. Tafel 3.21). Der restliche Umsatz wird mit Kunden jenseits der 30 km erzielt, davon knapp 19 % innerhalb von 100 km und gut 10 % landesweit. Der Rest geht ins Ausland (vgl. Abschnitt 3.1.6). Betrachtet man demgegenüber die Antworten der polnischen Betriebe, so wird ein größerer Teil des Umsatzes lokal bzw. vor Ort abgesetzt. Umsätze über größere Entfernungen kommen seltener als bei den Betrieben aus der Region Cottbus vor. Interessant ist jedoch, dass der Auslandsumsatz etwas höher liegt (vgl. hierzu Abschnitt 3.2.2).

Tafel 3.21: **Absatzentfernungen**
(Wie teilte sich Ihr Umsatz im Jahr 2001 nach Absatzregionen auf?)



SfH Göttingen

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Um dieses Ergebnis einschätzen zu können, wird der Vergleich mit einer anderen Erhebung im Handwerk, in der die gleiche Frage gestellt worden ist, vorgenommen. Hier handelt es sich um eine Umfrage im rheinland-pfälzischen Handwerk. Es zeigt sich, dass die Unternehmen aus der Region Cottbus im Vergleich größere Entfernungen auf sich nehmen müssen, um ihre Produkte und Leistungen abzusetzen. Dies gilt selbst gegenüber der Region Trier, deren Handwerksunternehmen ihrerseits einen erheblichen überregionalen Absatz aufweisen, da sie häufig in den Ballungsgebieten Rhein-Main und Kölner-Raum arbeiten.[27] Das Ergebnis verdeutlicht damit indirekt, wie groß die Auftragsschwäche in der Region Cottbus derzeit ist.

Bei einer **branchenmäßigen Differenzierung** zeigt sich, dass in der Region Cottbus die Nahrungsmittelhandwerke, die Kfz-Handwerke und die sonstigen konsumentenorientierten Handwerke überwiegend auf einem engen regionalen Markt orientiert sind, während demgegenüber die Handwerke für den gewerblichen Bedarf, das Ausbaugewerbe und das Bauhauptgewerbe, teilweise auch das handwerksähnliche Gewerbe eher überregional ausgerichtet sind (vgl. Tafel A3.11 im Anhang). Die Gründe für dieses überregionale Engagement dürften für die erwähnten Gruppen unterschiedlich sein. Im Bau- und Ausbaugewerbe sind es wahrscheinlich geringere Lohnkosten, weshalb Aufträge in entfernteren Regionen (z.B. Berlin) angenommen werden. Die Handwerke für den gewerblichen Bedarf bieten dagegen häufiger Spezialitäten und Nischenprodukte an, die über größere Entfernungen ihren Absatz finden.

Bei der branchenmäßigen Betrachtung der polnischen Betriebe fällt auf, dass ähnlich wie in Deutschland die Dienstleistungs- und Lebensmittelhandwerke überwiegend regional orientiert sind, während die Metallhandwerke, die im Wesentlichen den deutschen Handwerken für den gewerblichen Bedarf entsprechen dürften, ihre Produkte und Leistungen häufiger überregional absetzen. Hiervon geht auch ein erheblicher Teil ins Ausland, ähnlich wie bei den Holzhandwerken. Die Baubetriebe sind bislang längst nicht so häufig überregional tätig wie ihre deutschen Kollegen.

Betrachtet man die Ergebnisse nach den unterschiedlichen **Betriebsgrößenklassen** zeigt sich – und dies gilt sowohl für die deutschen als auch für die polnischen Handwerker –, dass mit steigender Betriebsgröße der Absatzradius zunimmt. So setzen die kleineren Betriebe mit weniger als fünf Beschäftigten ihren Umsatz zu fast 80 % (deutsche Betriebe) bzw.

[27] Vgl. Müller, K. (2001a), S. 21.

sogar zu über 85 % (polnische Betriebe) entweder vor Ort oder in einem Absatzradius von 30 km ab. Bei den Betrieben mit 20 und mehr Beschäftigten sind es dagegen nur 55 bzw. 70 %.

Wenn man das Ergebnis nach **regionalen Gesichtspunkten** differenziert, zeigen sich Unterschiede. Bei der deutschen Befragung wurde deutlich, dass die Handwerksunternehmen aus der Stadt Cottbus zwar überwiegend regional tätig sind, aber auch einen nicht unbeträchtlichen Exportanteil aufweisen. Dieses Muster ist für städtische Betriebe typisch. Größere überregionale Absätze kommen häufig bei den Betrieben aus dem Landkreis Elbe-Elster bzw. Spree-Neiße vor. Bei den Handwerksunternehmen aus dem Kreis Dahme-Spreewald dominieren Absatzentfernungen innerhalb von 100 km bzw. innerhalb von 30 km. Dies weist wiederum auf die Bedeutung der Stadt Berlin als Absatzort hin.

Eine Differenzierung nach Handwerkskammern bei den polnischen Betrieben ergibt keine eindeutigen Unterschiede, sieht man davon ab, dass bei den Betrieben aus dem Bezirk Breslau der regionale Absatz noch viel stärker zu dominieren scheint. Angesichts der geringen Zahl der Antworten ist jedoch eine Interpretation der vorliegenden Ergebnisse nur begrenzt möglich.

Als ein wichtiger Grund für den relativ großen überregionalen Absatz im Handwerk aus der Region Cottbus sind die vergleichsweise geringeren Kosten zu nennen. Ein wichtiger Indikator für die Kostensituation sind die Stundenverrechnungssätze. Leider gibt es im Handwerk hierüber keine genaue Statistik. Lediglich in den Elektrohandwerken werden im Rahmen der halbjährlichen Konjunkturerhebung des Zentralverbandes der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH), die zusammen mit dem Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen durchgeführt wird, entsprechende Daten ermittelt. Da in dieser Erhebung nur sehr wenige Unternehmen aus der Region Cottbus enthalten sind, werden hier die Werte für Brandenburg herangezogen (vgl. Tafel A3.17 im Anhang). Es zeigt sich, dass die Stundenverrechnungssätze für verschiedene Arbeiten innerhalb der Elektrohandwerke in Brandenburg bei etwa zwei Dritteln des bundesdeutschen Wertes liegen. Gegenüber dem früheren Bundesgebietes ist der Rückstand sogar noch größer. Selbst hinter dem Gesamtergebnis für die neuen Bundesländer bleiben die Stundenverrechnungssätze in Brandenburg zurück. Dies weist auf einen nicht unbeträchtlichen Kostenvorteil für die Unternehmen aus diesem Bundesland hin. Bedenkt man, dass die Sätze in den Ballungsgebieten wie in Berlin, noch höher als der bundesdeut-

sche Vergleichsdurchschnittswert liegen dürften, ergibt sich ein erheblicher Kostenunterschied, der auch durch die höheren Anfahrts- und Transportkosten nicht kompensiert wird.

Der Kostengesichtspunkt dürfte jedoch nicht für Umsätze mit dem Ausland gelten, da insgesamt die Lohnkosten in Deutschland relativ hoch sind. Selbst in den neuen Bundesländern liegen diese Kosten über denen der meisten Nachbarländer. Hier dürften vielmehr Qualitätsgesichtspunkte eine entscheidende Rolle spielen; häufig bieten Handwerksbetriebe Spezialitäten oder Nischenprodukte an, die auf den Auslandsmärkten so oder in ähnlicher Form nicht hergestellt werden.

3.3.4 Geschäftslage

Um einen Eindruck über die unterschiedliche wirtschaftliche Situation der befragten deutschen und polnischen Handwerksunternehmen gewinnen zu können, wurden in die Erhebung zwei Fragen, einerseits nach der gegenwärtigen Geschäftslage und andererseits nach den erwarteten Perspektiven des Unternehmens, aufgenommen. Um die Antworten besser vergleichbar zu machen, wurde wiederum ein Index entwickelt, der zwischen Null und Hundert schwanken kann. Dabei gilt: je höher der Index ist, desto besser stellt sich für die befragten Unternehmen ihre wirtschaftliche Situation dar.

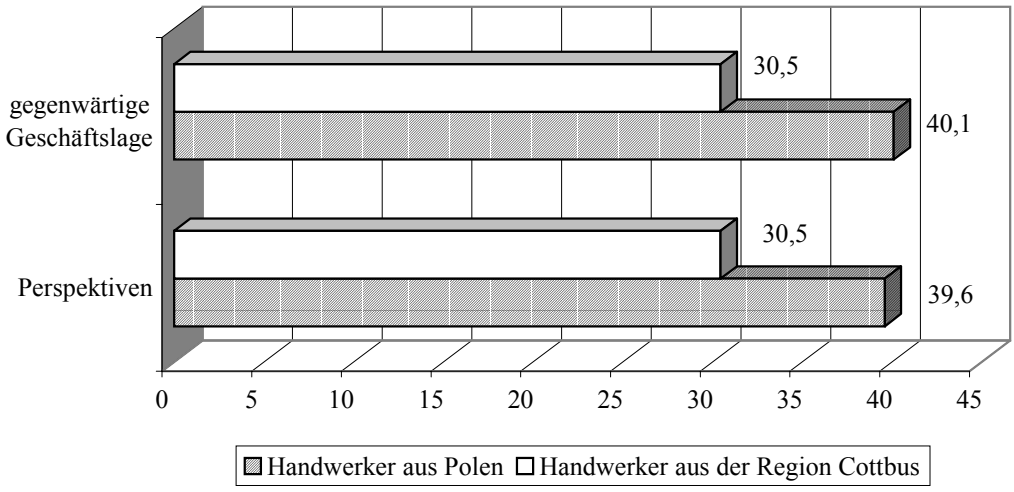
Nach den Ergebnissen der beiden Umfragen dominieren bei allen Unternehmen (also bei den deutschen und bei den polnischen Unternehmen) sowohl bezüglich der gegenwärtigen Lage als auch bezüglich der Perspektiven die negativen gegenüber den positiven Antworten. Der Index liegt entsprechend unter dem Mittelwert 50 (vgl. Tafel 3.22). Die polnischen Betriebe sind jedoch etwas weniger pessimistisch, sowohl was die gegenwärtige Lage als auch was die Perspektiven betrifft, als ihre deutschen Kollegen eingestellt.[28] Nach Meinung von Experten sind die Ergebnisse für die polnischen Betriebe erstaunlich, man hätte eine noch negativere Beurteilung erwartet. Vielleicht ist die positiv besetzte Perspektive des EU-Beitrittes ihres Landes der Grund, weshalb sie die Zukunftsaussichten ihres Unternehmens vergleichsweise weniger pessimistisch beurteilen.

Differenziert man nach den einzelnen **Branchen**, so liegen die Bewertungen in allen Branchen sämtlich unter dem Durchschnitt, also im ne-

[28] Bezüglich der konjunkturellen Lage der Betriebe aus der Region Cottbus siehe auch Abschnitt 3.1.5. Die Ergebnisse entsprechen sich im Wesentlichen.

gativen Bereich (vgl. Tafeln A3.18 und A3.19 im Anhang). Am positivsten schätzen auf deutscher Seite noch die Nahrungsmittelhandwerke und das handwerksähnliche Gewerbe ihre Situation ein. In den Ausbauhandwerken (einschließlich der Holzhandwerke) und in den sonstigen konsumentenorientierten Handwerken sieht die wirtschaftliche Situation dagegen besonders schlecht aus.

Tafel 3.22: **Geschäftslage und Perspektiven der Unternehmen**
(Wie beurteilen Sie Ihre gegenwärtige Geschäftslage bzw. wie sehen Sie die Perspektiven Ihres Unternehmens?) *(Index)*



SfH Göttingen

Index: Index aus den drei Antworten: gut, befriedigend, schlecht.
Der Index nimmt den Wert 100 an, wenn alle Unternehmen ihre Geschäftslage bzw. ihre Perspektiven mit "gut" bewerten. 0 ergibt sich, wenn nur "schlecht" angekreuzt wird.

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Auf polnischer Seite werden positive Bewertungen relativ häufig von den Bau- und den Holzhandwerken abgegeben. Besonders negativ wird die wirtschaftliche Situation dagegen von den Leder- und Textilhandwerkern beurteilt. Dies dürfte mit der starken Konkurrenz zusammenhängen, der diese Unternehmen durch Großbetriebe sowohl aus dem Inland, vor allem aber aus dem westlichen Ausland ausgesetzt sind.

Die **betriebsgrößenbezogene Betrachtung** macht deutlich, dass die Kleinstbetriebe sowohl ihre wirtschaftliche Lage als auch ihre Perspektiven noch schlechter beurteilen als die größeren Handwerksunternehmen.

Dies gilt für die deutsche, in noch stärkerem Maße aber für die polnische Seite.

Bezüglich der **regionalen Differenzierung** scheint bei den deutschen Betrieben aus den Kreisen Oberspreewald-Lausitz und Spree-Neiße die konjunkturelle Lage am schlechtesten zu sein. Die Betriebe aus der Stadt Cottbus betrachten dagegen ihre Geschäftslage und ihre Perspektiven vergleichsweise positiv.

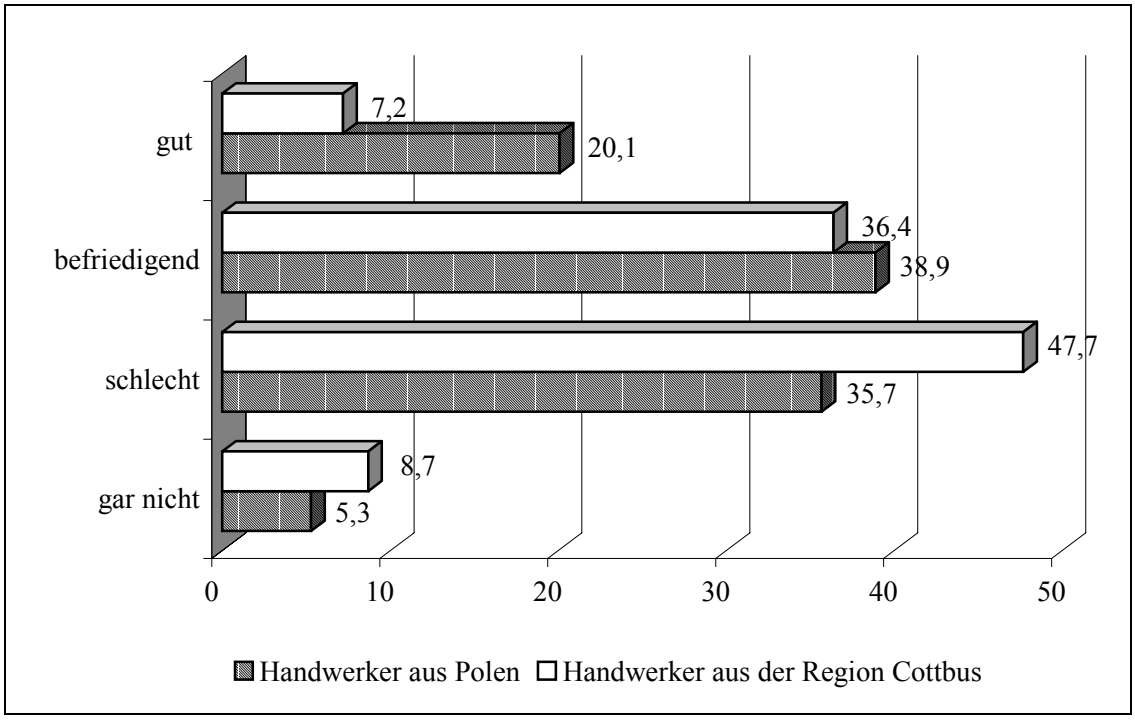
Bei der Befragung in Polen fallen die Antworten der Betriebe aus dem Kammerbezirk Warschau stark aus dem Rahmen. Hier wird die wirtschaftliche Lage noch sehr viel negativer als in den anderen Bezirken beurteilt. Der Grund dürfte in der stärkeren Konkurrenz durch größere Einheiten, die besonders in Ballungsgebieten zu beobachten ist, liegen.

4 Die EU-Osterweiterung aus Sicht der Betriebe

4.1 Informationsstand der Betriebe

Auf die Frage, wie sich die Unternehmen über die EU-Osterweiterung informiert fühlen, antworteten 7,2 % der Teilnehmer aus der Region Cottbus mit "gut", 36,4 % mit "befriedigend" und 47,7 % mit "schlecht" (vgl. Tafel 4.1). Ungefähr 9 % der Unternehmer gaben an, gar nicht informiert zu sein.

Tafel 4.1: **Information über die EU-Osterweiterung**
(Wie fühlen Sie sich über die EU-Osterweiterung informiert?) (in %)



SfH Göttingen

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Auf polnischer Seite sind fast dreimal so viele Unternehmer wie in der Region Cottbus, nämlich 20,1 %, der Meinung, gut über den bevorstehenden Beitritt Polens zur EU Bescheid zu wissen (vgl. Tafel 4.1). Etwa zwei Fünftel der polnischen Befragten antworteten mit "befriedigend", 35,7 % mit "schlecht", und jedes zwanzigste Unternehmen kreuzte "gar nicht" an.

Betrachtet man die Ergebnisse nach **Branchen** (vgl. Tafel A4.1 im Anhang), so fällt auf deutscher Seite[1] auf, dass sich die Nahrungsmittelhandwerker einerseits von allen Branchen am besten informiert fühlen, andererseits aber auch die meisten Unternehmen aufweisen, die ihre Informationslage mit "schlecht" beurteilen. Die Betriebe aus den Handwerken für den gewerblichen Bedarf, den Kfz-Handwerken und aus dem Bauhauptgewerbe haben relativ häufig "gut" oder "befriedigend" angekreuzt. Im Fall der Unternehmen des gewerblichen Bedarfs könnte das Ergebnis ein Indiz dafür sein, dass sie möglicherweise ein Engagement in Polen in Betracht ziehen. Ein überdurchschnittlich großer Anteil der sonstigen konsumentenorientierten Handwerker (14,7 %) und des handwerksähnlichen Gewerbes (15,8 %) fühlt sich gar nicht informiert. Dies mag darin begründet sein, dass der Tätigkeitsbereich dieser Unternehmen in geografischer Hinsicht möglicherweise relativ eng begrenzt ist und die Osterweiterung der EU sie deshalb nicht so tangiert. Bei den verbleibenden Branchen sticht hervor, dass sich überdurchschnittlich viele Unternehmer der Ausbauhandwerke nur schlecht oder gar nicht informiert fühlen.

Bei der Befragung in Polen schätzen überdurchschnittlich viele Unternehmen aus der Leder- und Textilbranche, dem Baugewerbe und den Holzhandwerken ihren Informationsstand als gut oder befriedigend ein. Häufiger als andere Unternehmen sahen sich diejenigen aus der Lebensmittelbranche, der Metallbranche und den anderen Dienstleistungen schlecht oder gar nicht informiert.

Wertet man die Umfrage nach den **Betriebsgrößen** aus, ergibt sich auf deutscher und polnischer Seite ein ähnliches Bild. So fühlen sich größere Betriebe tendenziell besser informiert. Es ist anzunehmen, dass sich diese Unternehmen aufgrund ihres größeren Absatzradius eher mit der EU-Osterweiterung auseinandersetzen und die dafür benötigten Kapazitäten zeitlicher oder personeller Art auch nicht so begrenzt sind wie bei den Kleinstbetrieben (vgl. Tafel A3.14 im Anhang).

Innerhalb des **Handwerkskammerbezirks** Cottbus scheinen die Unternehmen aus der Stadt Cottbus und dem Elbe-Elster-Kreis, dem Kreis, der am weitesten von der Grenze entfernt ist, am besten informiert zu sein. Unternehmen, die im deutschen Teil der Euroregion Spree-Neiße-Bober (SNB) ansässig sind, fühlen sich im Durchschnitt besser informiert, als

[1] Im Folgenden ist mit "deutscher Seite", wenn nicht anders beschrieben, immer die Region Cottbus gemeint.

diejenigen außerhalb der Region. Nach Angaben der Unternehmen aus den fünf polnischen Regionen, die an der Umfrage teilnahmen, ist der Informationsstand über den Beitritt in die EU erwartungsgemäß in den an das Bundesland Brandenburg angrenzenden Handwerkskammerbezirken (Zielona Góra, Gorzów) besser als in Wrocław, Poznań oder Warschau.

Angesichts dieser unbefriedigenden Informationslage auf deutscher Seite stellt sich die Frage, worin diese Ergebnisse begründet sein könnten, zumal die EU-Osterweiterung in den letzten Jahren nicht nur in der Tages-, sondern auch in der Handwerkspresse relativ breit thematisiert wurde. Zunächst kann angeführt werden, dass die Handwerker bei Umfragen zu vergleichbaren Themen, wie der Vollendung des Europäischen Binnenmarktes oder der Einführung des Euro, ähnliche Informationsdefizite angaben.[2]

Zum Thema der EU-Osterweiterung wurden im Jahr 2001 bereits Handwerksunternehmen in Niedersachsen und Sachsen befragt.[3] Im Vergleich zu diesen Umfragen, bei denen sich lediglich 3,1 % bzw. 4 % aller Unternehmer gut und 14,6 % bzw. 16 % gar nicht informiert fühlten, fallen die Ergebnisse aus der Region Cottbus noch recht positiv aus. Allerdings muss man auch hinzufügen, dass die Umfrage in Cottbus ein Jahr später - kurz vor dem Gipfeltreffen in Kopenhagen, auf dem die Beitrittsverhandlungen faktisch abgeschlossen und der konkrete Beitrittstermin festgelegt werden sollten - durchgeführt wurde und der Informationsmangel in der Zwischenzeit zumindest etwas reduziert worden ist. Außerdem ist es nicht erstaunlich, dass die Informationslage in Niedersachsen, das nicht unmittelbar an einen der beitretenden Staaten angrenzt, schlechter ausfällt als in der Region Cottbus.

Folgende Aspekte könnten die schlechte Informationslage begründen:

- Möglicherweise sind die Informationen in der Handwerkspresse noch zu allgemein gehalten, so dass sich die Unternehmen nur oberflächlich und somit unzureichend informiert sehen.
- Das Informationsdefizit könnte zum Teil selbstverschuldet sein, da möglicherweise ein Großteil der Unternehmer im täglichen Geschäft keine Zeit hat, sich mit diesem Thema auseinander zu setzen.

---

2 Vgl. König, W. u. Müller, K. (1990), S. 31 und Müller, K. (1998), S. 44.

3 Vgl. Müller, K. u. Bang, K. (2002) - Umfrage des SfH in Niedersachsen; vgl. auch Glasl, M. (2002) - Umfrage des LFI in Sachsen.

- Zuletzt könnte das Gefühl, schlecht oder nicht informiert zu sein, von der Unsicherheit der Unternehmer bezüglich konkreter Auswirkungen der EU-Osterweiterung rühren. Da es auch in Zukunft nicht möglich sein wird, beispielsweise die Höhe der Zuwanderung aus den beitretenden Staaten oder die Veränderung der Konkurrenzsituation genau vorherzusagen, wird dieses Informationsdefizit bestehen bleiben.

Den aufgeführten Begründungen muss jedoch entgegengestellt werden, dass in den letzten Jahren vor Ort erhebliche Anstrengungen unternommen wurden, um Unternehmer über die EU-Osterweiterung aufzuklären. Neben dem Angebot der Handwerkskammer zählen dazu zum einen allgemeine Veranstaltungen im Kommunalbereich, wie die der Euroregion Spree-Neiße-Bober. Zum anderen bieten die Handwerkskammer und das Deutsch-Polnische Eurozentrum (DPE) in Guben branchen- und themenspezifische Informationsveranstaltungen sowie Unternehmerreisen zu Messen in Polen an. Obwohl diese Veranstaltungen immer gut besucht sind, muss man bedenken, dass damit nur eine relativ kleine Unternehmerzahl erreicht werden und diese Art der Informationsverbreitung nicht flächendeckend sein kann. Angemerkt sei noch, dass sich viele Veranstaltungen des DPE in Guben und der Euroregion SNB sowohl an deutsche als auch an polnische Teilnehmer richten.

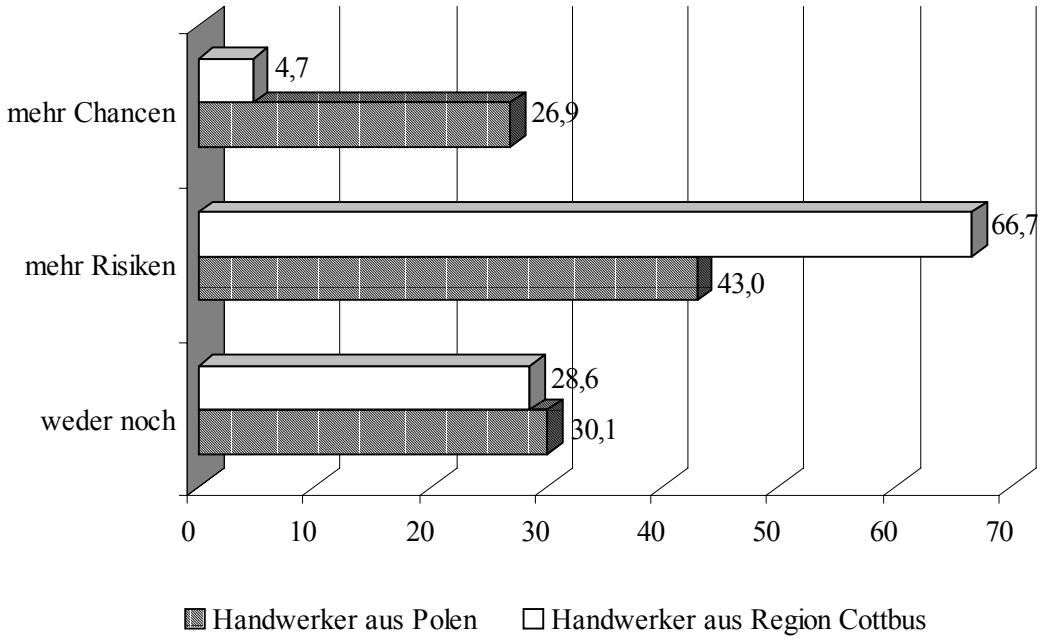
Auf polnischer Seite ist zu erwarten, dass noch zusätzliche Anstrengungen zur Informationsverbreitung unternommen werden. Da Polen zudem der EU erst beitreten möchte und aus diesem Grund ein verstärktes Interesse an der Thematik existieren dürfte, überrascht es nicht, dass sich die polnischen Unternehmer besser über den Beitritt informiert fühlen. Außerdem müssen sich viele Betriebe im Zuge des Beitrittsprozesses ohnehin mit der Materie befassen, da sie ihren Betrieb an die europäischen Richtlinien, z.B. im Umweltbereich, anpassen müssen. Hier liegt sicher ein wichtiger Erklärungsansatz für die bessere Informationslage der Polen bezüglich der EU-Erweiterung.

4.2 Beurteilung von Chancen und Risiken

4.2.1 Chancen und Risiken für das deutsche und polnische Handwerk insgesamt

Zunächst wurden die Handwerksunternehmen allgemein danach gefragt, ob sie im Hinblick auf die EU-Osterweiterung für ihr Unternehmen eher Chancen oder eher Risiken verbinden. Das Ergebnis beider Umfragen fiel eindeutig aus (vgl. Tafel 4.2), wenn auch in der Region Cottbus eine deutlich pessimistischere Sichtweise als in Polen vorherrscht.

Tafel 4.2: **Unternehmenschancen/-risiken durch die EU-Osterweiterung**
(Sehen Sie durch die EU-Osterweiterung mehr Chancen oder mehr Risiken für Ihr Unternehmen?) *(in %)*



SfH Göttingen

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Zwei Drittel der Cottbusser Handwerksunternehmer befürchten, dass die Osterweiterung der EU für ihr Unternehmen eher mit Risiken behaftet sein wird. Unter den polnischen Befragten erwarten 43 % mehr Risiken.

Eine zuversichtliche bzw. eine optimistische Haltung nehmen im Handwerkskammerbezirk Cottbus nur 4,7 % der Befragten ein.

Von den befragten polnischen Unternehmen sieht mehr als ein Viertel der Befragten eher Chancen. In beiden Umfragen wählten etwa 30 % aller Befragten keine der oben genannten Möglichkeiten, sondern kreuzten "weder/ noch" an, was bedeutet, dass sie keine oder kaum Auswirkungen auf ihren Betrieb erwarten.

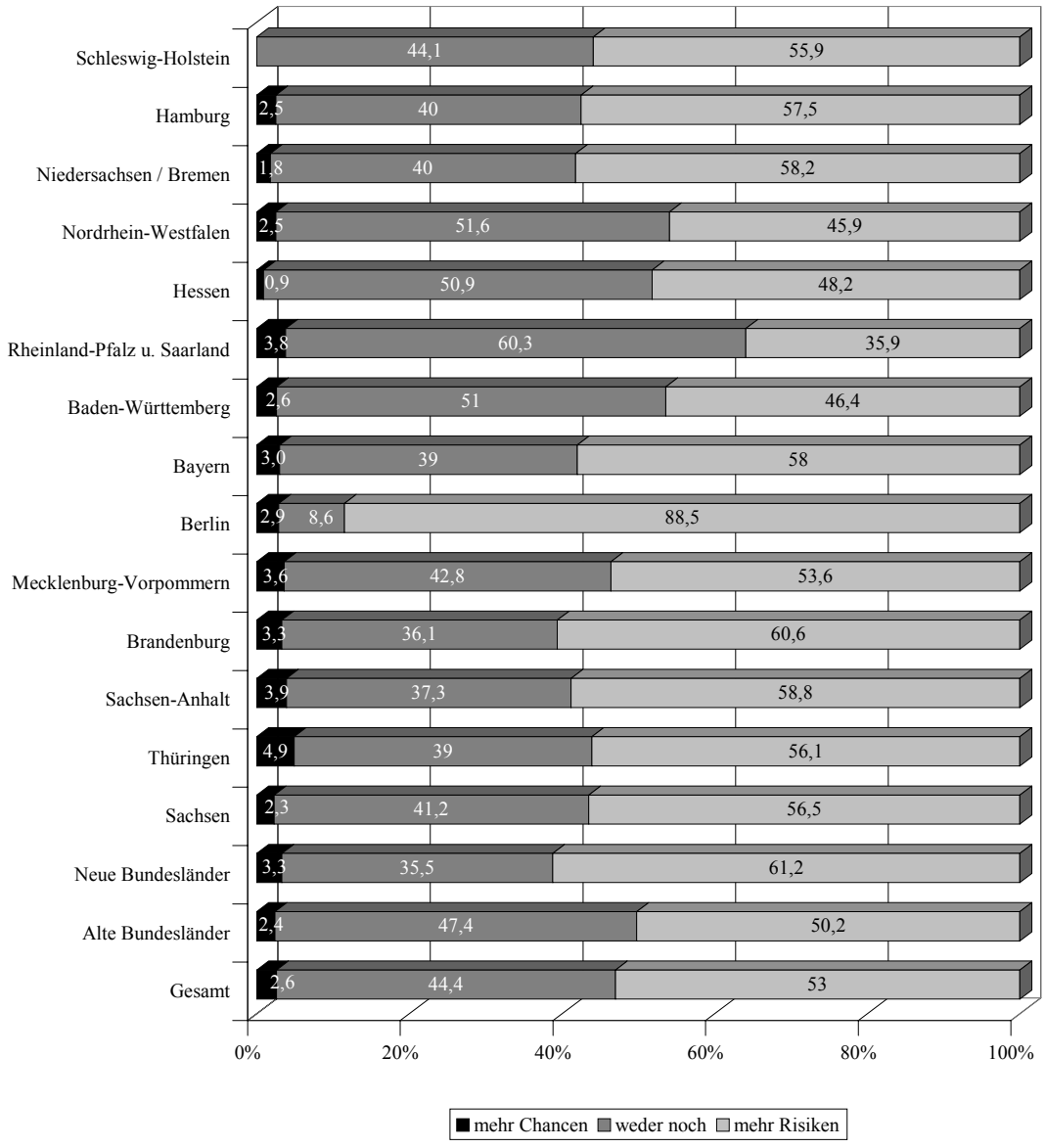
Die pessimistische Stimmung bei den Handwerkern aus der Region Cottbus ist bundesweit gesehen keine Ausnahme. Auch andere Umfragen brachten ein ähnliches Ergebnis, so z.B. die Erhebungen in Niedersachsen und Sachsen.[4] Einen direkten Vergleich aller Bundesländer ermöglicht eine Erhebung bei über 1.100 Elektrohandwerkern, die im April 2002 im Rahmen der Konjunkturerhebung vom Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke zusammen mit dem Göttinger Seminar für Handwerkswesen durchgeführt worden ist (vgl. Tafel 4.3). Danach liegt der Anteil derjenigen Handwerker, die eher Risiken als Chancen durch die EU-Osterweiterung sehen, in Brandenburg am zweithöchsten. Lediglich in Berlin ist die Stimmung noch negativer. Darüber hinaus zeigt sich ein relativ eindeutiger Zusammenhang mit der Entfernung zu den Beitrittsstaaten Polen und Tschechien: Je näher die jeweilige Grenze liegt, desto stärker scheinen die Risiken zu überwiegen.

Differenziert man das Ergebnis nach einzelnen **Handwerksbranchen**, zeigen sich auf deutscher Seite nicht allzu große Unterschiede (vgl. Tafel A4.2 im Anhang). Erwähnenswert ist, dass mit Ausnahme der Nahrungsmittelbranche in allen anderen Branchen deutlich mehr als die Hälfte der Unternehmer mit der EU-Osterweiterung eher Risiken verbindet. Besonders kritisch scheinen dabei die Handwerker des Bauhauptgewerbes, der Handwerke des gewerblichen Bedarfs und der handwerksähnlichen Gewerbe zu sein. Bei keinem Unternehmen der beiden letztgenannten Gruppen überwogen die Chancen. Die Kfz-Handwerke stellen mit knapp zehn Prozent für "mehr Chancen" die zuversichtlichste Gruppe dar.

---

4. Vgl. Müller, K. u. Bang, K. (2002), S. 70 u. Glasl, M. (2002), S. 22. Bei der Erhebung in Sachsen war der Anteil der Unternehmen, die mehr Chancen sahen, mit 9 % allerdings etwas höher.

Tafel 4.3: **Unternehmenschancen/-risiken durch die EU-Osterweiterung: Vergleich Bundesländer (nur Elektrohandwerke)**
(Sehen Sie durch die EU-Osterweiterung mehr Chancen oder mehr Risiken für Ihr Unternehmen?) *(in %)*



SfH Göttingen/ZVEH

Quelle: Konjunkturumfrage bei den Elektrohandwerken 2002/I

Von den Nahrungsmittelhandwerkern kreuzten 53,3 % der Befragten "weder/noch" an. Damit herrscht in dieser Branche die größte Unsicherheit bezüglich der konkreten Auswirkungen der Osterweiterung. In Polen ist dies anders (vgl. Tafel A4.2 im Anhang). Hier sind in der Lebensmittelbranche von allen Branchen die Befürchtungen am größten. Gründe dafür könnten die aufwendige Anpassung an viele EU-Normen und die Befürchtung der Unternehmen sein, durch billige Supermarktangebote westlicher Hersteller vom Markt verdrängt zu werden und eine ähnliche Entwicklung wie die Lebensmittelbranche zu Anfang der 90er Jahre in den neuen Bundesländern zu nehmen.

In Polen sind die Handwerker der Metallbranche nach den Lebensmittelhandwerkern die Gruppe, die am zweit häufigsten der Meinung ist, eher negativ betroffen zu werden. Ähnlich wie in Cottbus sehen die Kfz-Handwerker der EU-Erweiterung noch vergleichsweise zuversichtlich entgegen. Hier liegen die positiven Beurteilungen fast genauso hoch wie die negativen. Positiver eingestellt sind nur die Unternehmen der Leder- und Textil-Branche (46,7 % für "mehr Chancen"), der einzigen Branche, bei der die Chancen höher als die Risiken eingestuft werden. Angesichts der vielen Probleme, die diese Unternehmen derzeit haben, ist dieses Ergebnis erstaunlich (vgl. Tafel A3.15 im Anhang). Fast die Hälfte der Holzhandwerker bezieht einen neutralen Standpunkt (die einzige Branche, die "weder noch" häufiger als "eher Risiken" angekreuzt hat). Für die verbleibenden Branchen scheinen die Risiken zu überwiegen, wenn auch in nicht so großem Maß wie in Cottbus. In der Baubranche und den sonstigen Dienstleistungen ist die Verteilung der Antworten über die drei Kategorien fast gleich.

Bei den **Betriebsgrößen** fällt das Ergebnis für Cottbus erwartungsgemäß aus: Mit steigender Beschäftigtenzahl nimmt die Betroffenheit zu. Dies gilt sowohl für die Chancen als auch für die Risiken, die durch die EU-Osterweiterung erwartet werden. Je kleiner die Betriebe sind, desto häufiger kreuzten sie an, dass sie sich nicht betroffen fühlten. Wie bei der branchenbezogenen Betrachtung dominieren bei allen Betriebsgrößen die negativen Antworten (mehr Risiken), wenn auch mit wachsender Beschäftigtenzahl eher Chancen gesehen werden.

Innerhalb der polnischen Betriebe kann keine Tendenz anhand der Betriebsgröße aufgezeigt werden. Ganz im Gegenteil: Zum Teil sehen Kleinbetriebe (1-4) die Zukunft innerhalb der EU besser als Unternehmen mit höheren Beschäftigtenzahlen. Dies hängt möglicherweise mit

der schlechten wirtschaftliche Lage dieser Betriebe zusammen (und könnte als Zweckoptimismus gedeutet werden).

In beiden Untersuchungsregionen unterscheidet sich die Betroffenheit der Unternehmen nach den **Standorten** der Betriebe. So sind im Spree-Neiße-Kreis nur 1,9 % der Meinung, mehr Chancen durch die EU-Osterweiterung zu haben, 76,1 % erwarten mehr Risiken. Zu vermuten ist, dass dieses Ergebnis mit der Grenznähe dieses Kreises zusammenhängt. Dem widerspricht, dass in der Stadt Cottbus, die auch nicht weit von der polnischen Grenze entfernt liegt, vergleichsweise noch am ehesten Chancen gesehen werden.

Auf polnischer Seite stellt sich genau das Gegenteil dar. Je näher die Unternehmen an der deutschen Grenze liegen, desto positiver sehen sie den Beitritt. Das mag daran liegen, dass sich polnische Unternehmen zusätzliche Absatzchancen in Deutschland erhoffen, was die deutschen Unternehmen gerade befürchten.

Setzt man das Ergebnis dieser Frage in Bezug zum Informationsstand und der wirtschaftlichen Lage der Unternehmen, ergibt sich folgendes Bild. Sowohl in Cottbus als auch in Polen scheint die Einschätzung der Chancen und Risiken nicht unwesentlich vom Informationsstand abzuhängen. So verbinden in beiden Ländern gut informierte Unternehmen weitaus häufiger mit der EU-Osterweiterung Chancen als Risiken (Region Cottbus: Chancen 17,7 %, Risiken 52,9 %, weder/noch 29,4 %; Polen: Chancen 50,8 %, Risiken 23,8 %, weder/noch 25,4 %). Von den schlecht informierten Unternehmen kreuzten dagegen nur 3 bzw. 11 % "mehr Chancen"; 73 bzw. 65 % "mehr Risiken" und jeweils 24 % "weder/noch" an. Des weiteren besteht eine signifikante Abhängigkeit zwischen der Beurteilung der wirtschaftlichen Lage und der Betroffenheit durch die EU-Osterweiterung: Je schlechter die Lage der Unternehmen derzeit gesehen wird, desto eher scheint die Erweiterung für die Unternehmen mit Risiken behaftet zu sein.

4.2.2 Chancen und Risiken nach verschiedenen Kategorien

Um dieses allgemeine Stimmungsbild über die Chancen und Risiken zur EU-Osterweiterung zu erhellen, wurden die erwarteten Auswirkungen nach insgesamt acht Kategorien bei der deutschen und fünf Kategorien bei der polnischen Erhebung differenziert (vgl. Fragebögen im Anhang A3). Diese Antwortkategorien implizieren sowohl positive (z.B. Export eigener Produkte nach Polen) als auch negative Auswirkungen der EU-

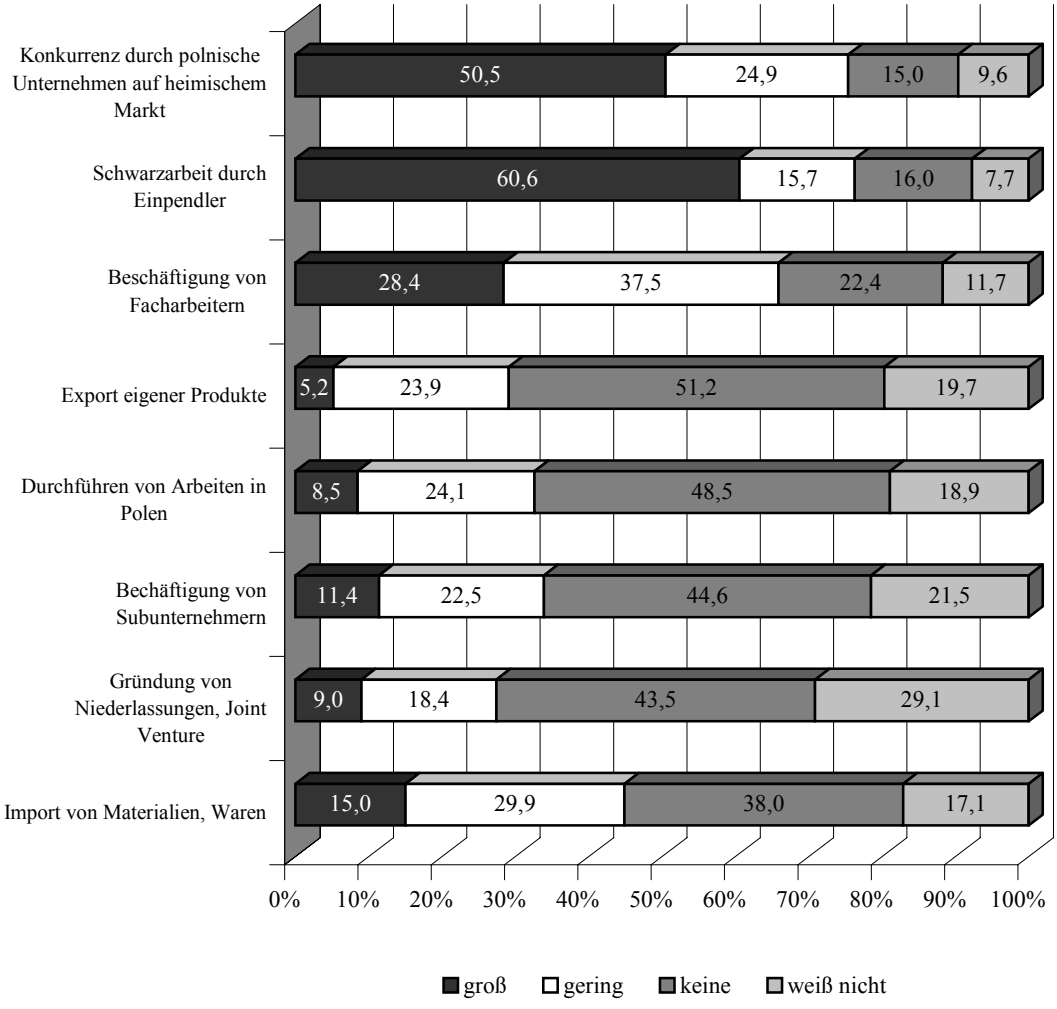
Osterweiterung (z.B. Konkurrenz durch polnische Unternehmen auf dem heimischen Markt).

Die Ergebnisse für die einzelnen Antwortkategorien werden detailliert in den jeweiligen Abschnitten des Kapitels 5 dargestellt. An dieser Stelle wird nur ein kurzer überblicksartiger Vergleich der verschiedenen Antworten vorgenommen. Aus Tafel 4.4 geht hervor, dass die deutschen Unternehmen die Antwortvorgaben, die eher negative Auswirkungen implizieren, bei weitem stärker bewerten als die "positiven" Auswirkungen. Dies entspricht dem Ergebnis des vorherigen Abschnittes, wonach die Unternehmen eher Risiken als Chancen durch die EU-Osterweiterung auf sich zukommen sehen. Von den positiven Antwortkategorien wird der Beschäftigung von Facharbeitern aus Polen die größte Bedeutung zugemessen. Für die übrigen positiven Vorgaben erwarten die Handwerker überwiegend keine oder nur geringe Auswirkungen. Dabei scheinen die Unternehmen durch den Import von Waren oder Vorleistungen noch die größten Veränderungen auf sich zukommen zu sehen. Bei den übrigen Antwortkategorien erwarten insgesamt nur vereinzelte Unternehmen größere und jeweils etwa ein Fünftel der Unternehmen geringe Auswirkungen.

Wie bereits erwähnt, fanden neben der Erhebung in der Region zwei weitere Umfragen bei deutschen Handwerkern über die Auswirkungen der EU-Osterweiterung statt und zwar in Niedersachsen und in Sachsen.[5] In Tafel A4.3 im Anhang werden die Ergebnisse bezüglich der einzelnen Auswirkungen miteinander verglichen.

[5] Vgl. Müller, K. u. Bang, K. (2002) u. Glasl, M. (2002).

Tafel 4.4: **Auswirkungen der EU-Osterweiterung: Handwerker aus der Region Cottbus**
(Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?) *(in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

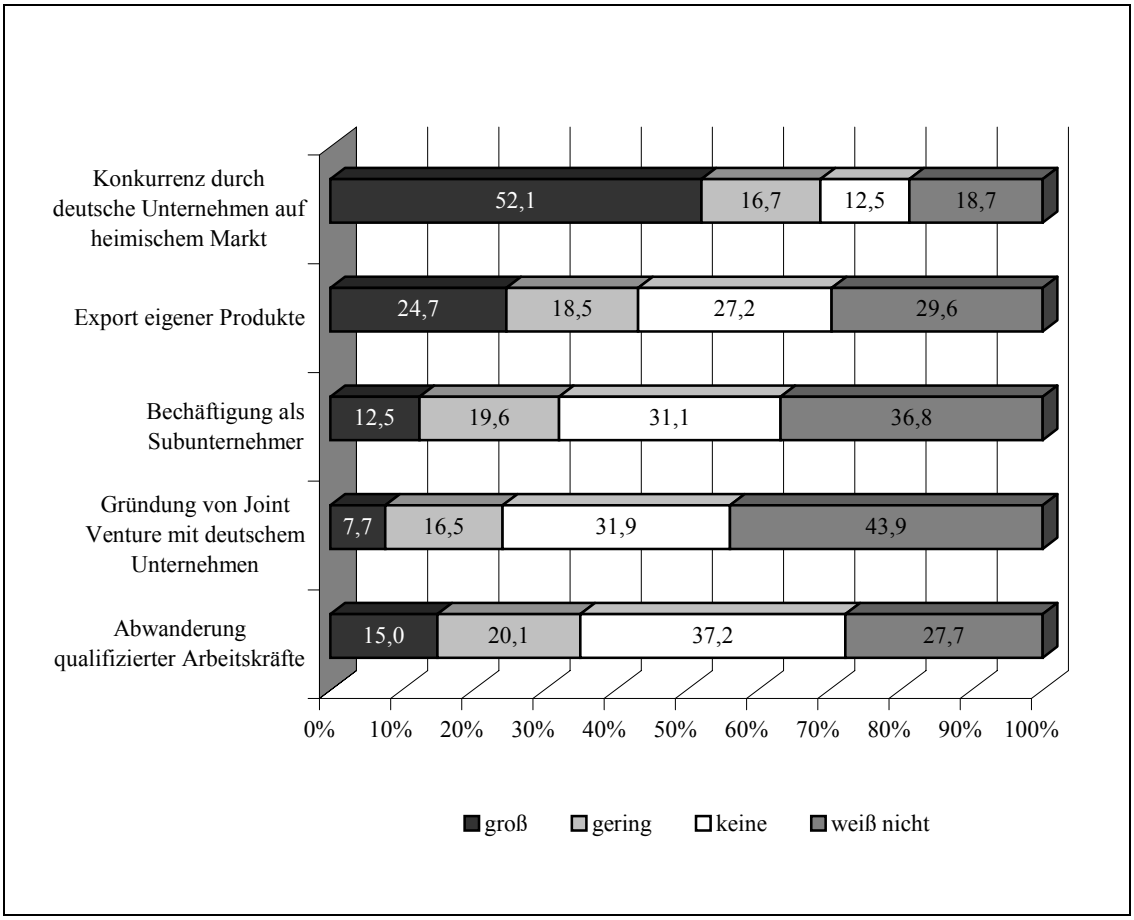
Insgesamt zeigt sich eine relativ große Übereinstimmung der Ergebnisse. Kleinere Unterschiede können jedoch herausgearbeitet werden:

- Die tendenziell positiven Auswirkungen werden am häufigsten von den niedersächsischen Handwerkern als irrelevant angesehen. Wegen der Grenzferne fühlen sich hier mehr Unternehmen nicht betroffen.
- In Grenznähe sind die Handwerker eher unsicher, welche Auswirkungen auf sie zukommen. In Sachsen ist dieser Anteil noch erheblich höher als in der Region Cottbus.
- Die Befürchtungen bezüglich einer verstärkten Konkurrenz durch Schwarzarbeiter und Unternehmen aus Polen ist in Niedersachsen am stärksten ausgeprägt. Vielleicht erwarten diese Handwerker, dass es die Polen eher in die alten Bundesländer zieht, weil dort die wirtschaftlichen Möglichkeiten größer sind.

Betrachtet man die Ergebnisse auf die entsprechenden Fragen in der polnischen Erhebung, so ist auffällig, dass sich ein erheblich größerer Anteil der Unternehmen bislang keine eigene Meinung gebildet hat als bei den deutschen Kollegen (vgl. Tafel 4.5). Dieses Ergebnis überrascht insofern, als auf polnischer Seite mehr Unternehmen angegeben hatten, über die EU-Ostweiterung informiert zu sein als auf deutscher Seite. Die Unsicherheit über die Auswirkungen ist also unabhängig von der Informationslage der Unternehmen.

Weiter ist interessant, dass ebenso viele polnische Handwerker die Konkurrenz aus dem westlichen Ausland auf ihrem heimischen Markt fürchten wie umgekehrt. Dies zeigt, welche großen Ängste auch hier mit der EU-Osterweiterung verbunden sind. Im Vergleich zu den deutschen Betrieben erhoffen sich die polnischen Handwerker eher einen Anstieg der Exportgeschäfte. Der Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte wird nur eine relativ geringe Bedeutung beigemessen. Die Bewertung der verbleibenden Kategorien erfolgt ähnlich wie von den Unternehmen aus der Region Cottbus. Dieses Ergebnis weist insgesamt darauf hin, dass auch die polnischen Unternehmen von der EU-Osterweiterung eher Risiken als Chancen erwarten, wenn auch dieses Ergebnis nicht so eindeutig wie auf der deutschen Seite ausfällt.

Tafel 4.5: **Auswirkungen der EU-Osterweiterung: Handwerker aus Polen**
(Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?) *(in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

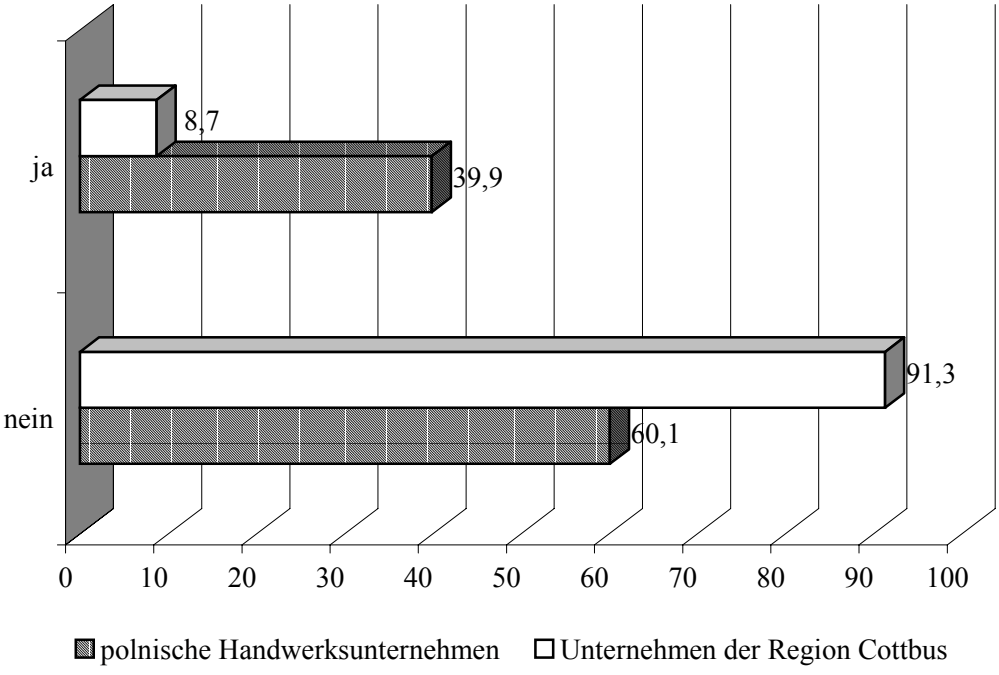
4.3 Aktivitäten der Betriebe zur Vorbereitung

Die Unternehmen beider Untersuchungsregionen wurden danach gefragt, ob sie bereits Maßnahmen ergriffen hätten, um ihr Unternehmen auf die EU-Osterweiterung vorzubereiten. Dabei sollte herausgefunden werden, wie aktiv die Unternehmen diesbezüglich sind und wie die Vorbereitungen konkret aussehen.

Die Antworten der Unternehmen aus der Region Cottbus und aus Polen weichen in beträchtlichem Maß voneinander ab. Während lediglich 8,7 % der deutschen Unternehmen diese Frage bejahten, waren es in Polen immerhin knapp 40 % der Befragten (vgl. Tafel 4.6). Die geringe

Prozentzahl bei der deutschen Erhebung ist insofern nicht erstaunlich, als bei einer ähnlichen Untersuchung bei Handwerksunternehmen in Sachsen sogar nur 6 % der Handwerker angaben, dass sie ihr Unternehmen bereits auf die EU-Osterweiterung vorbereiten.[6]

Tafel 4.6: **Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung / den Beitritt in die EU**
(Bereiten Sie Ihr Unternehmen schon auf die EU-Osterweiterung / den Beitritt Polens in die EU vor?)



SfH Göttingen

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Zwischen Informationsstand der Unternehmen und eigenen Aktivitäten zur Vorbereitung lässt sich ein Zusammenhang herleiten. Von den gut informierten Unternehmen ergreift etwa ein Viertel vorbereitende Maßnahmen; von den schlecht oder gar nicht informierten Unternehmen sind es dagegen nur 7 bzw. 5 %. Je schlechter der Informationsstand der Unternehmen ist, desto passiver scheinen die Handwerker also der EU-Osterweiterung gegenüberzustehen.

6 Vgl. Glasl, M. (2002), S. 26.

Ähnlich stark ist der Zusammenhang zwischen der generellen Einschätzung der EU-Osterweiterung und den Aktivitäten zur Vorbereitung ausgeprägt. Von den Unternehmern, die eher Chancen erwarten, treffen über 40 % bereits Vorbereitungen; von den Unternehmen, bei denen die Risiken überwiegen, sind es hingegen nur 7 %. Dieses Ergebnis zeigt, dass die Handwerker in zwei Gruppen aufgeteilt werden können: wenige aktive Betriebe, die ihre Chancen suchen, und viele passive Betriebe, die nur die Risiken sehen.

Die erheblichen Unterschiede bei den Antworten auf die Frage zwischen den deutschen und den polnischen Unternehmen müssen vor dem spezifischen Hintergrund der beiden Untersuchungsgruppen relativiert werden. Viele deutsche Betriebe haben derzeit noch keine Vorstellung, welche Aktivitäten sie in diesem Zusammenhang entfalten können. Eine Modernisierung des Betriebes wurde in der Regel bereits vor mehr als zehn Jahren, nach der Wende vorgenommen. Eine Ausnahme bilden bei dieser Frage jedoch die Handwerker, die potenziell für Auslandsgeschäfte in Frage kommen. Die 9 % der deutschen Betriebe, die angaben, sich bereits vorzubereiten, kommen im Wesentlichen aus diesem Kreis.

Die polnischen Unternehmen stehen dagegen vor einer sehr viel größeren Herausforderung. Sie haben die Modernisierung ihrer Betriebe, welche die ostdeutschen Betriebe bereits hinter sich haben, größtenteils noch vor sich. Die unterschiedlich große Bedeutung von Maßnahmen zur Vorbereitung der EU-Erweiterung wird daher verständlich.

Verstärkt wird diese Erklärung noch durch die zusätzlichen verbalen Antworten auf diese Frage. Von den deutschen Betrieben kommen hier nur wenige Anmerkungen. Diese beschränken sich hauptsächlich auf "Kontaktaufnahme mit polnischen Unternehmen" und "Beschaffung von Informationen über den polnischen Markt".

Von polnischer Seite kamen dagegen insgesamt 89 verbale Antworten. Das bedeutet, dass fast 30 % aller polnischen Betriebe und 75 % der Betriebe, die angaben, bereits Maßnahmen zur Vorbereitung ergriffen zu haben, hier zusätzliche Anmerkungen notierten. So viele verbale Antworten sind bei schriftlichen Erhebungen selten. Dies weist darauf hin, welche große Bedeutung die polnischen Betriebe dem EU-Beitritt beimessen.

Die verbalen Antworten von polnischer Seite lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Modernisierung des Betriebes bzw. des Maschinenparks (26 Nennungen),
- Erlangung von Qualitätszertifikaten (ISO 9000 ff) (14 Nennungen),
- Anpassung des Betriebes an die EU-Normen (9 Nennungen),
- Realisierung von Umweltschutzstandards entsprechend den EU-Richtlinien (4 Nennungen),
- Qualifizierung der Mitarbeiter (12 Nennungen),
- Teilnahme an Sprachkursen (4 Nennungen),
- Verbesserung der Arbeitsorganisation (3 Nennungen),
- Zusammenarbeit mit deutschen Handwerkern (3 Nennungen).

Diese Antworten verdeutlichen, dass bei den polnischen Handwerkern eindeutig die Modernisierung ihrer Betriebe verbunden mit der Anpassung an EU-Standards im Vordergrund steht. Eine Zusammenarbeit mit deutschen Firmen, um grenzüberschreitend tätig zu werden, spielt demgegenüber nur eine untergeordnete Rolle.

Nimmt man eine Differenzierung der Ergebnisse nach **branchenmäßigen Gesichtspunkten** vor, scheinen sich in der Region Cottbus besonders Unternehmer der Kfz-Handwerke auf die Erweiterung der EU vorzubereiten (vgl. Tafel A4.4 im Anhang). Jedes fünfte Unternehmen aus dieser Gruppe beantwortete die Frage positiv. Wahrscheinlich sind diese Antworten auf den bereits bestehenden Handel von Gebrauchtwagen und Kfz-Ersatzteilen mit Kunden aus Polen zurückzuführen. Im Bauhauptgewerbe und in den Ausbauhandwerken, dem handwerksähnlichen Gewerbe und den sonstigen konsumentenorientierten Handwerken unternahmen bislang nur sehr wenige Betriebe Aktivitäten zur Vorbereitung.

Bei der polnischen Umfrage fielen zwei Branchen aus dem Rahmen. Im positiven Sinne sind das die Lebensmittelhandwerker (50 % Ja-Antworten) und im negativen Sinn die Holzhandwerke (17 % Ja-Antworten). Überdurchschnittlich hohe Aktivitäten der ersten Gruppe könnten darauf hinweisen, dass die polnischen Unternehmen in dieser Branche die Konkurrenz vor größeren Firmen aus der bisherigen EU fürchten. Dabei dürfte diese Angst darin begründet liegen, dass die Konzentration in diesem Gewerk in Polen noch nicht so fortgeschritten ist wie in Deutschland und die Polen fürchten, dass bei ihnen eine ähnliche Entwicklung

eintritt wie in den neuen Bundesländern, wo größere Einzelhandelsunternehmen aus dem Westen den Markt aufgekauft haben. Diese Interpretation wird dadurch gestützt, dass die polnischen Lebensmittelhandwerker mit dem Beitritt zur EU auch eher Risiken verbinden und daher die Vorbereitung vorrangig zur Stärkung gegenüber ausländischer Konkurrenz dient. Warum bei den Holzhandwerken bislang so wenig Aktivitäten zur EU-Vorbereitung durchgeführt worden sind, konnte nicht in Erfahrung gebracht werden.

Geht man nach der **Betriebsgröße**, so sind es häufiger die größeren Unternehmen, die ihren Betrieb für die EU-Erweiterung rüsten. Dies hängt sicher mit dem größeren internationalen Engagement dieser Betriebe zusammen. Ein ähnliches Ergebnis brachte auch die Studie aus Sachsen zur EU-Osterweiterung.[7] In **regionaler Hinsicht** existieren keine signifikanten Unterschiede; daher wird auf eine Darstellung der Ergebnisse an dieser Stelle verzichtet.

4.4 Maßnahmen zur Unterstützung der Betriebe

Die EU-Osterweiterung bringt gerade für die Grenzregionen vielfältige Herausforderungen mit sich. Um diese zu bewältigen, bedarf es zielgerichteter Maßnahmen von Seiten der öffentlichen Hände bzw. der überbetrieblichen Einrichtungen der Wirtschaft, wie bspw. der Handwerksorganisationen. Die Maßnahmen laufen letztlich alle auf eine Integration des grenzüberschreitenden Wirtschaftsraums hinaus. Grundsätzlich kann dies auf verschiedene Weise geschehen:

- **Förderung der Unternehmen zur Bewältigung des Anpassungsprozesses**, bspw. durch ein Angebot von speziellen Fördermitteln oder die Bereitstellung zeit- und praxisnaher Informationen über Märkte im Nachbarland,
- **Maßnahmen zur transnationalen Zusammenarbeit von Unternehmen,** bspw. durch ein Angebot von Unternehmertreffen bzw. Kontaktbörsen oder durch den Austausch von Lehrlingen, Gesellen und anderen Mitarbeitern,
- **Maßnahmen zum Zusammenwachsen der Grenzregionen**, bspw. durch Verbesserung der grenzüberschreitenden Infrastruktur (neue Grenzübergänge/Straßen, schnellere Abfertigung), das Angebot von

[7] Vgl. Glasl, M. (2002), S. 26.

Sprachkursen oder eine Verstärkung des kulturellen Austausches (z.B. Partnerschaften, grenzüberschreitende Medien und kulturelle Veranstaltungen),

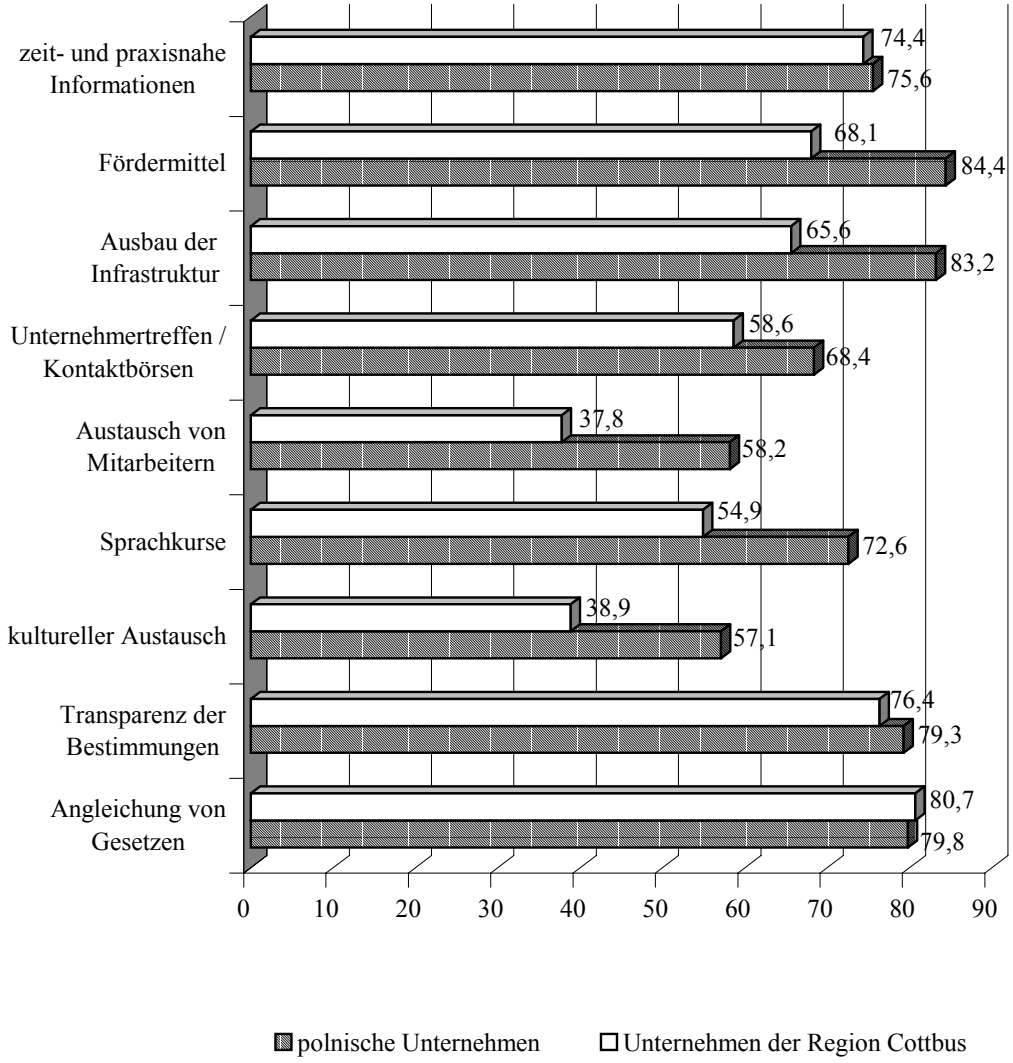
- **Schaffung gleicher Rahmenbedingungen für Unternehmen**, um faire Wettbewerbsbedingungen herzustellen. Hierzu gehört Transparenz und Angleichung rechtlicher Regelungen bzw. die Schaffung einer Transparenz von Gesetzeslage, administrativen Strukturen und behördlichen Entscheidungen im Nachbarland.

Um die Meinung der Handwerksunternehmen zu erfahren, welche dieser Bereiche für sie am wichtigsten sind, wurde eine entsprechende Frage sowohl in die deutsche als auch in die polnische Erhebung aufgenommen. Konkret wurden die Handwerksunternehmen nach neun verschiedenen Maßnahmen, die sich den obigen Zielbereichen zuordnen lassen gefragt, wobei die Unternehmen mit "sehr wichtig", "wichtig", "weniger wichtig" und "unwichtig" antworten konnten. Um die Antworten besser vergleichbar zu machen, wurde ein Index entwickelt, der zwischen Null und Hundert schwanken kann und mit der Wichtigkeit der einzelnen Maßnahme anwächst.

Als zentrales Ergebnis auf diese Frage wird deutlich, dass sowohl die deutschen als auch besonders die polnischen Unternehmen begleitende Maßnahmen für sehr wichtig erachten (vgl. Tafel 4.7). Der errechnete Index liegt in fast allen Fällen (bis auf zwei Ausnahmen) über dem Mittelwert 50. Insgesamt werden acht der neun Kriterien von den polnischen Unternehmen höher bewertet. Eine Ausnahme bildet die Angleichung gesetzlicher Regelungen. Hier wird die Wichtigkeit von den deutschen Unternehmen geringfügig höher gesehen.

Für die deutschen Handwerksbetriebe ist die Schaffung gleicher Rahmenbedingungen am dringendsten. Die beiden entsprechenden Maßnahmen (Angleichung der gesetzlichen Regelungen und Schaffung einer gesetzlichen Transparenz) wurden am stärksten bewertet. Danach folgen unternehmensbezogene Maßnahmen, wobei die große Bedeutung von Informationen über die polnischen Märkte verdeutlicht, dass durchaus ein Interesse besteht, über den Tellerrand des eigenen regionalen Marktes hinauszublicken. Das geringste Gewicht haben Maßnahmen zum Zusammenwachsen der Grenzregionen, wobei aber dem Ausbau der grenzüberschreitenden Infrastruktur wegen der Bedeutung für die betriebliche Zusammenarbeit eine erhebliche Wichtigkeit beigemessen wird. Ebenfalls einen relativ geringen Stellenwert hat der Austausch von Mitarbeitern mit Unternehmen aus Polen.

Tafel 4.7: **Begleitende Maßnahmen zur EU-Osterweiterung**
(Welche Maßnahmen halten Sie bei der EU-Osterweiterung, beim Eintritt Polens in die EU, für besonders wichtig?) *(Index)*[1]



SfH Göttingen

Index: Berechnet aus den Antwortvorgaben "sehr wichtig", "wichtig", "weniger wichtig" und "unwichtig". Der Index nimmt den Wert 100 an, wenn alle Unternehmen die Maßnahme als sehr wichtig erachten. Entsprechend ergibt sich 0, wenn alle Unternehmen "unwichtig" ankreuzen.

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Auf polnischer Seite ist die Rangfolge der Bewertung etwas unterschiedlich. Hier liegt die Bereitstellung von Fördermitteln an erster Stelle, wobei dies sicher vor dem Hintergrund zu sehen ist, dass in Polen ein betriebliches Förderinstrumentarium den Unternehmen noch längst nicht in der Breite wie in Deutschland zur Verfügung steht. Nach dem Ausbau der grenzüberschreitenden Infrastruktur halten auch die polnischen Unternehmen die Schaffung gleicher Rahmenbedingungen für äußerst bedeutsam. Konkrete Maßnahmen zur transnationalen betrieblichen Zusammenarbeit landen auch bei den polnischen Unternehme auf den hinteren Plätzen, wobei die Bewertung immer noch höher ist als bei ihren deutschen Kollegen. Die Verstärkung des kulturellen Austausches wird auch von den polnischen Unternehmen im Vergleich zu den anderen Instrumenten als relativ unwichtig erachtet.

Bei einer **branchenmäßigen Betrachtung** ergeben sich zwischen den einzelnen Handwerksgruppen bis auf zwei Ausnahmen keine größeren Unterschiede (vgl. Tafel A4.5 im Anhang). Diese Ausnahmen betreffen zum einen die Holzhandwerke, bei denen Hilfen zur Vorbereitung einen vergleichsweise großen Stellenwert besitzen. Dies betrifft insbesondere die Bereitstellung von Informationen über den polnischen Markt, aber auch an dem Ausbau der Infrastruktur, dem Angebot von Unternehmertreffen und dem Angebot von Sprachkursen sind diese Unternehmen im Vergleich zu den anderen Branchen vergleichsweise stark interessiert.

Die zweite Ausnahme betrifft die Nahrungsmittelhandwerke. Sie halten in ihrer Gesamtheit begleitende Maßnahmen nicht so sehr für erforderlich. Die Indexwerte liegen fast sämtlich unter dem Durchschnittswert. Hier bildet der Austausch von Lehrlingen, Gesellen und anderen Mitarbeitern eine Ausnahme. Vielleicht erhoffen sich die Nahrungsmittelhandwerke von einer entsprechenden transnationalen Zusammenarbeit eine mögliche Reduzierung ihrer Nachwuchsprobleme. Auch das handwerksähnliche Gewerbe hält in seiner Gesamtheit begleitende Maßnahmen für weniger wichtig. Dies dokumentiert erneut, dass das Blickfeld dieser Betriebe relativ eingegrenzt ist.

Nimmt man eine Differenzierung nach **regionalen Gesichtspunkten** vor, wird deutlich, dass Unternehmen, die im deutschen Teil der Euroregion Spree-Neiße-Bober ansässig sind, insgesamt begleitende Maßnahmen als etwas wichtiger erachten als die übrigen Handwerksunternehmen des Kammerbezirks. Dies betrifft vor allem die Bereitstellung von Fördermaßnahmen und Schaffung gleicher Rahmenbedingungen. Insge-

samt sind die Unterschiede zwischen den einzelnen Kreisen jedoch nicht sehr groß und daher letztlich zu vernachlässigen.

Bei Betrachtung der Erhebung in Polen nach Branchengesichtspunkten, fallen die hohen Indexwerte für die Leder- und Textilhandwerke auf (vgl. Tafel A4.6 im Anhang). Hierbei ist jedoch zu beachten, dass diese Gruppe relativ gering besetzt ist. Interessant ist, dass die Holzhandwerke, teilweise auch die Bauhandwerke, begleitende Maßnahmen als etwas weniger wichtig erachten als der Durchschnitt der Betriebe.

Ein Betrachtung nach Handwerkskammerbezirken zeigt für die grenznahe Kammer Zielona Góra im Durchschnitt etwas höhere Durchschnittswerte. Dies dürfte sicher mit der Grenznähe zusammenhängen. Dem widersprechen jedoch die Ergebnisse für die Kammern aus Breslau und Warschau, denn wenn die Grenznähe die entscheidende Rolle spielen würde, müssten die Indexwerte aus Breslau höher und aus Warschau niedriger ausfallen. Letztlich ist bei dieser Analyse jedoch zu beachten, dass die Zahl der Antworten relativ gering ist und daher Aussagen nur eingeschränkt erlaubt sind.

5. Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf verschiedene Bereiche

5.1 Vorbemerkungen

Nachdem im vorherigen Kapitel die Stimmung der Handwerksunternehmen aus dem Handwerkskammerbezirk Cottbus und aus Polen zur EU-Osterweiterung aufgezeigt worden ist, findet in diesem Kapitel eine systematische Analyse der verschiedenen Auswirkungen der EU-Osterweiterung statt, wobei auf folgende Bereiche eingegangen wird:

- Auswirkungen einer verstärkten Konkurrenz auf den heimischen Märkten,
- Grenzüberschreitende Verflechtungen zwischen Handwerksunternehmen aus der Region Cottbus und Partnern aus Polen, wobei unterschieden wird zwischen
  - reinen Exportgeschäften,
  - einer betrieblichen Zusammenarbeit beispielsweise in Form eines Joint Ventures oder der Gründung einer Auslandsniederlassung,
  - einem Bezug von Vorprodukten oder Vorleistungen aus dem Nachbarland,
- die Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt infolge des Migrationswunsches vieler Polen bzw. Einwohner aus den anderen Beitrittsstaaten,
- eine mögliche Reduzierung der EU-Strukturmittel, die in der nächsten EU-Förderperiode 2007 bis 2013 Platz greifen könnte,
- Auswirkungen der durch die Erweiterung prognostizierten Wachstumseffekte.

Der Analyse werden jeweils die empirischen Ergebnisse aus den Betriebsbefragungen bei den Handwerksunternehmen gegenübergestellt, um die Hoffnungen, Befürchtungen und Erfahrungen der Handwerksunternehmer entsprechend berücksichtigen zu können.

5.2 Konkurrenz auf dem heimischen Markt

5.2.1 Empirische Ergebnisse

Für die meisten Handwerksunternehmen liegen die größten Auswirkungen der EU-Osterweiterung darin, dass auf ihrem heimischen Markt verstärkt Anbieter aus den Beitrittsstaaten – in der Region Cottbus insbesondere aus Polen – auftreten. Dies betrifft vor allem nachfragebezogene oder werkstattungebundene Dienstleistungen, die typisch für das Baugewerbe oder auch die Gebäudereiniger sind. Hier erfolgt die Leistungserstellung beim Nachfrager bzw. Kunden. Diese Leistungen können einerseits durch reguläre Firmen, andererseits aber auch durch Schwarzarbeiter oder durch die illegale Tätigkeit von Unternehmen erbracht werden.

Eine weitaus geringere Bedeutung für das Handwerk weisen die übrigen Facetten einer verstärkten Konkurrenz auf dem heimischen Markt durch Anbieter aus Polen auf:

- Konkurrenz durch Importe aus Polen,
- Konkurrenz bei standortbezogenen Dienstleistungen,
- Konkurrenz durch Niederlassungen (bzw. Joint Venture) von Firmen aus Polen in der Region Cottbus.

Konkurrenz durch polnische Firmen auf dem heimischen Markt

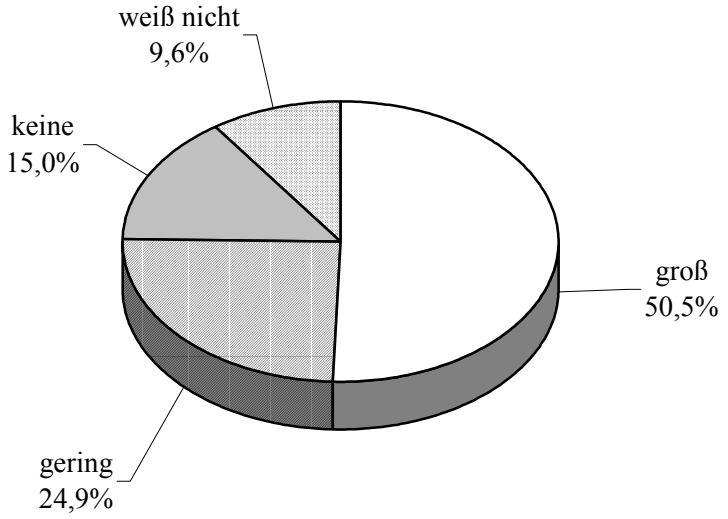
In der Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus antworteten über 50 % der Handwerker, dass sie große Auswirkungen durch eine verstärkte Konkurrenz durch polnische Firmen auf dem heimischen Markt erwarten (vgl. Tafel 5.1); ca. ein Viertel sieht geringe Auswirkungen; der Rest kreuzte bei dieser Frage "keine Auswirkungen" oder "weiß nicht" an. Dieses Ergebnis macht die vielen Ängste im Handwerk sichtbar, die mit der EU-Osterweiterung verbunden sind.

Differenziert man die Antworten nach den verschiedenen **Branchen** im Handwerk, so sind die Befürchtungen besonders bei den Handwerken für den gewerblichen Bedarfs, den Holzhandwerken und dem Bauhauptgewerbe sehr groß (vgl. Tafel A5.1 im Anhang). Erstaunlich hoch fällt das Ergebnis für die Handwerke des gewerblichen Bedarfs aus. Dies dürfte einerseits darauf zurückzuführen sein, dass viele Betriebe aus dieser Gruppe teilweise im Bausektor tätig sind (z.B. Metallbauer), anderer-

seits, dass viele Betriebe, die im Zuliefer- oder Investitionsgüterhandwerk tätig sind, sich in qualitativer Hinsicht nicht von der polnischen Konkurrenz abzuheben meinen, so dass sie sich voll der Preiskonkurrenz ausgesetzt sehen. Die großen Ängste bei den Holzhandwerkern sind sicherlich darauf zurückzuführen, dass gerade diese Handwerksgruppe in Polen relativ stark ist (teilweise bedingt durch den großen Waldreichtum jenseits der Grenze) und schon heute vielfältige Konkurrenzbeziehungen bestehen. Im Baugewerbe liegen die Ängste größtenteils darin, dass – wie jetzt schon teilweise (illegal) der Fall – Baukolonnen aus Polen und anderen Beitrittsländern auf dem heimischen Markt tätig sind.

Tafel 5.1: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Konkurrenz auf heimischen Markt**

(Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: verstärkte Konkurrenz durch polnische Unternehmen auf dem heimischen Markt) *(in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Zwar werden in allen Branchen Befürchtungen geäußert, nicht ganz so stark ausgeprägt sind diese allerdings bei den Nahrungsmittelhandwerken, dem handwerksähnlichen Gewerbe und den sonstigen konsumentenorientierten Handwerkern. Hier fühlt man sich aufgrund des jeweiligen Betätigungsfeldes nicht so sehr betroffen.

Während eine Differenzierung nach Betriebsgrößen keine wesentlichen Unterschiede ergibt, erscheint der **Standort** der befragten Handwerker für die Auswirkungen auf dem heimischen Markt schon von erheblich größerer Bedeutung. Insbesondere die Betriebe aus dem grenznahen Kreis Spree-Neiße sehen eine verstärkte Konkurrenz durch polnische Anbieter auf sich zukommen. Für den anderen Kreis in der Euroregion Spree-Neiße-Bober, dem Stadtkreis Cottbus, trifft dies nicht in dieser Form zu. Vermutlich liegt das daran, dass in Städten wie Cottbus ein vergleichsweise starker Handwerksbesatz gerade bei den Branchen vorhanden ist, die sich einer weniger starken Konkurrenz zu Wettbewerbern aus Polen ausgesetzt sehen wie die bereits oben erwähnten drei Handwerksgruppen: Nahrungsmittelhandwerke, sonstige konsumentenorientierte Handwerke und handwerksähnliches Gewerbe.

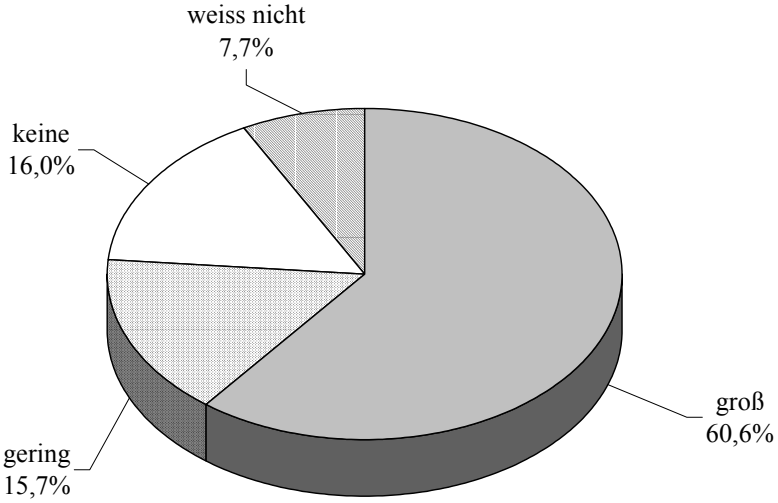
Schwarzarbeit durch Einpendler aus Polen

Im Zuge der EU-Osterweiterung wird auch eine vermehrte **Schwarzarbeit** durch Einpendler aus Polen befürchtet. Auf die entsprechende Frage in der Erhebung in der Region Cottbus fallen die Ergebnisse noch dramatischer aus als bei der eben diskutierten Frage nach einer verstärkten Konkurrenz (vgl. Tafel 5.2). 60 % der deutschen Handwerker sehen hier große und 15 % geringe Auswirkungen auf sich zukommen.

Die **branchenmäßige** Betrachtung ergibt ähnliche Strukturen wie bei oben genannten Frage (vgl. Tafel A5.2 im Anhang). Auch hier werden von den Holzhandwerken, dem Bauhauptgewerbe – und diesmal auch vom Ausbaugewerbe – die größten Befürchtungen laut. Im Handwerk für den gewerblichen Bedarf fallen dagegen die Antworten nicht ganz so dramatisch aus. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass im Zuliefer- und Investitionsgüterbereich Schwarzarbeit nur begrenzt möglich ist.

Bei einer Betrachtung nach **Betriebsgrößen** ergeben sich wiederum keine eindeutigen Zusammenhänge. Insgesamt ist es so, dass die Schwarzarbeit durch Polen für Handwerksunternehmen der mittleren Betriebsgrößen von fünf bis 20 Beschäftigten anscheinend den größten Stellenwert hat. Kleinstbetriebe mit weniger als fünf Beschäftigten und große Handwerksbetriebe mit fünfzig und mehr Beschäftigten haben dagegen etwas weniger Angst. Jedoch fallen die Unterschiede nur gering aus.

Tafel 5.2: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Schwarzarbeit**
(Wir beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: vermehrte Schwarzarbeit durch Einpendler aus Polen) *(in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Die **regionale Betrachtung** ergibt wiederum, dass die diesbezüglichen Befürchtungen im Spree-Neiße-Kreis am größten sind. In der Stadt Cottbus fällt wiederum in Folge der Betriebsstruktur das Ergebnis nicht ganz so dramatisch aus.

Export des polnischen Handwerks

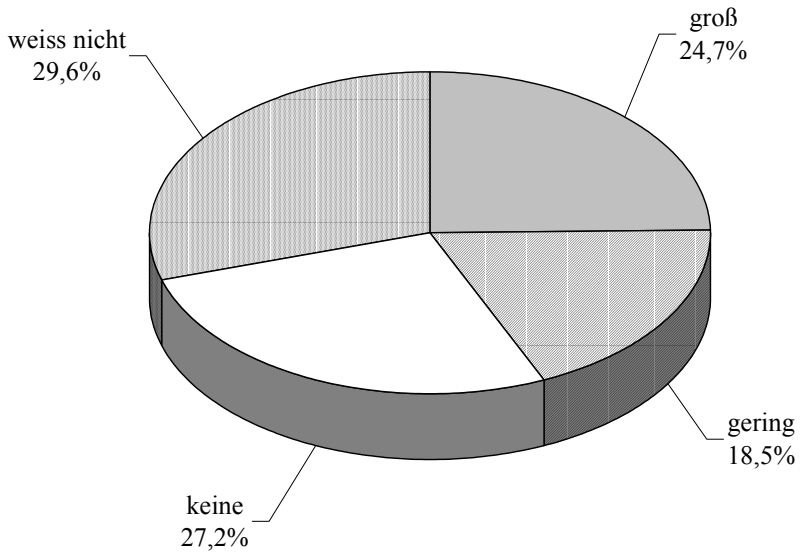
Inwieweit die Befürchtungen der deutschen Handwerker vor der polnischen Konkurrenz auf dem heimischen Markt gerechtfertigt sind oder nicht, lässt sich zumindest teilweise beantworten, wenn man die Antworten auf die korrespondierende Frage in der polnischen Erhebung betrachtet.[1] Auf die Frage, wie groß die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf den Export von Eigenprodukten und Leistungen nach Deutsch-

[1] Polnische Handwerksprodukte müssen allerdings nicht unbedingt in Konkurrenz zu deutschen Handwerksprodukten stehen. Sie können von den deutschen Betrieben auch als Vorprodukte bezogen werden. Dies ist teilweise im Holzhandwerk (z.B. Türen, Fenster) der Fall, vgl. Abschnitt 5.3.3.

land sind, antwortete etwa ein Viertel der Betriebe mit "groß", 18 % mit "gering", 27 % mit "keine Auswirkungen" (vgl. Tafel 5.3). Mit 30 % ist der Anteil derjenigen, die sich diesbezüglich unsicher sind, viel höher als bei der deutschen Erhebung. Dieses Ergebnis lässt sich so deuten, dass grundsätzlich im polnischen Handwerk eine nicht unbeträchtliche Bereitschaft besteht, auf dem deutschen Markt tätig zu werden, andererseits aber die Unsicherheit relativ groß ist, wieweit man hiermit Erfolg hat. Die in Deutschland teilweise geäußerte Befürchtung jedoch, dass die meisten polnischen Betriebe den deutschen Markt im Blick haben, erscheint nicht gerechtfertigt.

Tafel 5.3: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Export polnisches Handwerk**

(Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Export eigener Produkte und Leistungen nach Deutschland) *(in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Zu beachten ist jedoch, dass bereits heute einige polnische Handwerker nach Deutschland exportieren.[2] Dies wurde in den polnischen Interviews

[2] Bei diesen Produkten ist teilweise eine Montage notwendig (z.B. Aufstellen von Zäunen). Diese Tätigkeit ist polnischen Firmen bislang in Deutschland nicht er-

deutlich. Dabei scheinen private Abnehmer eine größere Bedeutung zu besitzen als gewerbliche Abnehmer. Beispiele sind Kamine, Treppen, Fenster, Rollläden, Zäune, Gitter, Wintergärten und Karosseriearbeiten bei PKWs. Im gewerblichen Bereich kamen in den Interviews folgende Fälle vor: Industrieverpackungen, Metallkonstruktionen und verschiedene Holzkonstruktionen. Bezüglich der Qualität der nach Deutschland gelieferten Produkte lässt sich dabei kein eindeutiges Bild festhalten. Bei einigen der polnischen Exporteure scheint jedoch der Verkauf nicht allein über den Preis zu laufen.

Differenziert man das Ergebnis nach den einzelnen **Branchen**, so ist der Blick Richtung Deutschland neben der kleinen Gruppe der Leder- und Textilhandwerke am stärksten bei den Holzhandwerken ausgeprägt (vgl. Tafel A5.3 im Anhang). Die meisten Dienstleister, Kfz- und Metallhandwerke sind dagegen weniger an einer Tätigkeit auf dem deutschen Markt interessiert. Interessant ist, dass im Baubereich ein unterdurchschnittliches und im Lebensmittelbereich ein überdurchschnittliches Ergebnis ermittelt wurde. Dies zeigt, dass sich die Befürchtungen der deutschen Handwerker und die Hoffnungen der polnischen Handwerker nicht unbedingt decken.

Eine Differenzierung nach **Betriebsgrößen** ergibt wiederum kein eindeutiges Ergebnis, so dass auf eine Diskussion der Ergebnisse an dieser Stelle verzichtet wird. Es scheint jedoch so zu sein, dass ein Export im Wesentlichen erst für Handwerksunternehmen ab fünf Beschäftigte interessant wird.

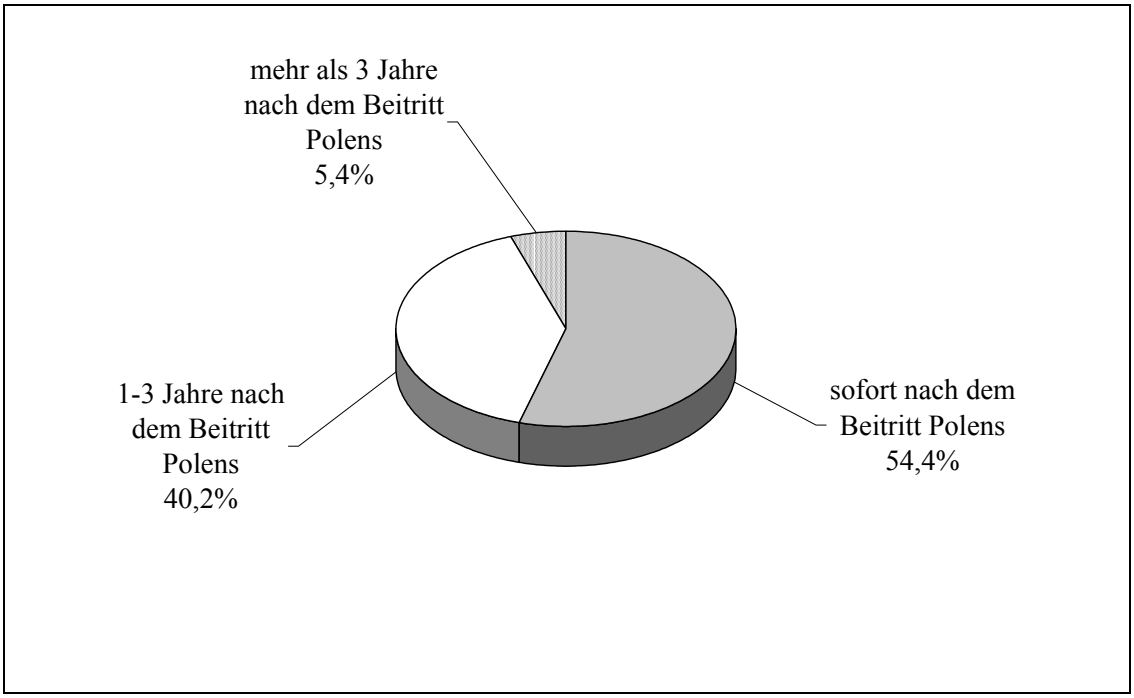
Bei der Unterscheidung nach **Handwerkskammern** zeigt sich, dass der Export von Produkten und Leistungen nach Deutschland teilweise mit der Grenznähe zusammenhängt. Dies gilt insbesondere für den Kammerbezirk Zielona Góra, wo viel höhere Auswirkungen als in den anderen Bezirken erwartet werden. In den grenzfernen Bezirken Warschau und insbesondere Posen sind dagegen die Erwartungen in Bezug auf einen Export von Produkten und Leistungen sehr viel geringer.

Für die polnischen Betriebe gibt es grundsätzlich verschiedene Möglichkeiten, auf dem deutschen Markt aktiv zu werden. Nach Angaben der Betriebe spielt hier der Export eine größere Rolle als die Durchführung

laubt, sondern offiziell erst nach Realisierung der Dienstleistungsfreiheit möglich. Dadurch werden diese Tätigkeiten derzeit i.d.R. illegal erbracht.

von Bauarbeiten oder von sonstigen Arbeiten in Deutschland.[3] Hierauf war bereits in Abschnitt 3.2.2 hingewiesen worden (vgl. Tafel 3.14). Um die Tätigkeit auf dem deutschen Markt zeitlich näher einzugrenzen, wurden die polnischen Handwerker auch gefragt, zu welchem **Zeitpunkt** sie **Geschäftsbeziehungen nach Deutschland** aufnehmen wollen. Auf diese Frage antworteten nur die Betriebe, die grundsätzlich an Geschäftsbeziehungen zu Deutschland interessiert sind. Von diesen will über die Hälfte sofort nach dem Beitritt Polens Geschäftsbeziehungen nach Deutschland aufnehmen (vgl. Tafel 5.4). 40 % wollen ein bis drei Jahre nach dem Beitritt warten; einen längeren Zeitraum will nur eine Minderheit von 5 % verstreichen lassen.

Tafel 5.4: **Zeitpunkt Geschäftsbeziehungen nach Deutschland**
(Falls Sie an Geschäftsbeziehungen nach Deutschland interessiert sind, wann?) *(in %)*



SfH Göttingen

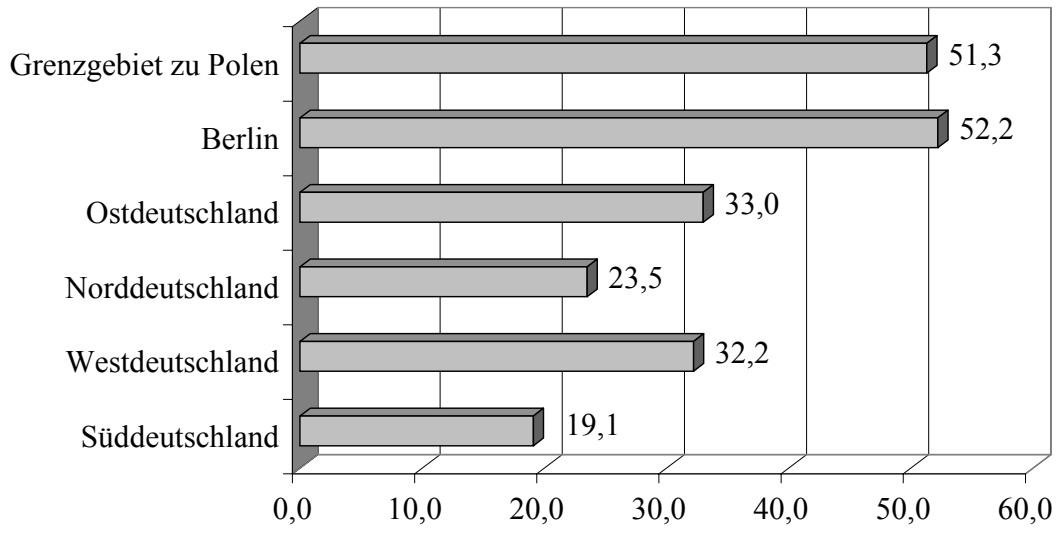
Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

[3] Dieses Ergebnis brachten auch die polnischen Interviews, wobei darauf hingewiesen werden muss, dass die Durchführung von Dienstleistungen in Deutschland bis auf wenige Ausnahmen derzeit legal nicht möglich ist, vgl. unten.

Bei der Betrachtung nach **Branchen** wird deutlich, dass das Interesse an einem schnellen Einstieg auf dem deutschen Markt besonders im Bauhandwerk und im Kfz-Handwerk groß ist (vgl. Tafel A5.4 im Anhang). Etwas mehr Zeit wollen sich dagegen die Lebensmittelhandwerke lassen. Bei diesen Ergebnissen ist zu beachten, dass die Grundgesamtheit in den einzelnen Gruppen sehr gering ist, so dass eine Interpretation nur mit großer Einschränkung möglich ist.

Neben dem zeitlichen wurden auch räumliche Gesichtspunkte in der Erhebung berücksichtigt. Die polnischen Betriebe wurden gefragt, welche Regionen für sie bei einer Tätigkeit in Deutschland besonders interessant sind. Dabei dominiert bei den polnischen Firmen eindeutig das Interesse an den Märkten in Berlin und den Grenzgebieten zu Polen (vgl. Tafel 5.5). Danach folgen Ostdeutschland, also die neuen Bundesländer, vor Westdeutschland, Norddeutschland und Süddeutschland.

Tafel 5.5: **Bevorzugte Regionen in Deutschland**
(Falls Sie an Geschäftsbeziehungen nach Deutschland interessiert sind, welche Regionen in Deutschland sind für Sie besonders interessant?) *(Mehrfachnennungen möglich) (in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Dieses Ergebnis verdeutlicht, dass die Grenznähe für die meisten polnischen Betriebe ein wesentlicher Faktor darstellt. Ist die Entfernung relativ groß, nimmt das Interesse an einer Bearbeitung des Marktes deutlich ab.

Zwischen den einzelnen **Branchen** ergeben sich bei dieser Frage jedoch nicht unbeträchtliche Unterschiede (vgl. Tafel A5.5 im Anhang). Insbesondere für die Lebensmittelhandwerke, aber auch für die Bauhandwerker spielt die Entfernung eine maßgebliche Rolle. Diese Betriebe favorisieren eine Tätigkeit in Berlin oder in den Grenzgebieten zu Polen. Anders sieht es dagegen bei den Metallhandwerkern aus. Bei diesen Betrieben ist der westdeutsche Markt von größtem Interesse. Dies dürfte an dem relativ starken industriellen Besatz in Nordrhein-Westfalen liegen. Die Dienstleistungshandwerke sind dagegen grundsätzlich an allen Regionen Deutschlands interessiert, wenn auch hier der Markt Berlin einen besonderen Stellenwert genießt.

Eine Differenzierung nach **Betriebsgrößen** bringt wiederum kein eindeutiges Ergebnis. Eine entsprechende Analyse nach **Handwerkskammern** zeigt grundsätzlich auch die Bedeutung der Grenznähe. Auch hier ist zu berücksichtigen, dass die Ergebnisse auf relativ wenig Antworten beruhen und daher eine Interpretation nur eingeschränkt möglich ist.

Einschränkung der Dienstleistungsfreiheit

In den Beitrittsverhandlungen wurde vereinbart, dass die Dienstleistungsfreiheit (z.B. die Erbringung von Bauleistungen oder Gebäudereinigungsleistungen durch polnische Firmen in Deutschland) nach dem Beitritt zur EU bis zu sieben Jahre eingeschränkt werden kann. Hierzu wurden die Betriebe nach ihrer Meinung gefragt (vgl. Tafel 5.6). Erwartungsgemäß zeigte sich, dass die meisten Betriebe aus der Region Cottbus die Einschränkung so lange wie möglich, nämlich sieben Jahre, aufrecht erhalten wollen. Daneben bevorzugen aber beachtliche 40 % eine flexible bzw. bedarfsgerechte Regelung. Dies bedeutet eine Einschränkung der Dienstleistungsfreiheit nur in bestimmten Regionen oder Branchen,[4] wobei die Zeitdauer auch kürzer als sieben Jahre sein kann.

Eine sofortige Aufhebung der Begrenzungen bei Dienstleistungen beim Beitritt 2004 oder in den ersten Jahren nach dem Beitritt befürworten jeweils nur relativ wenige Unternehmen. Von den polnischen Handwer-

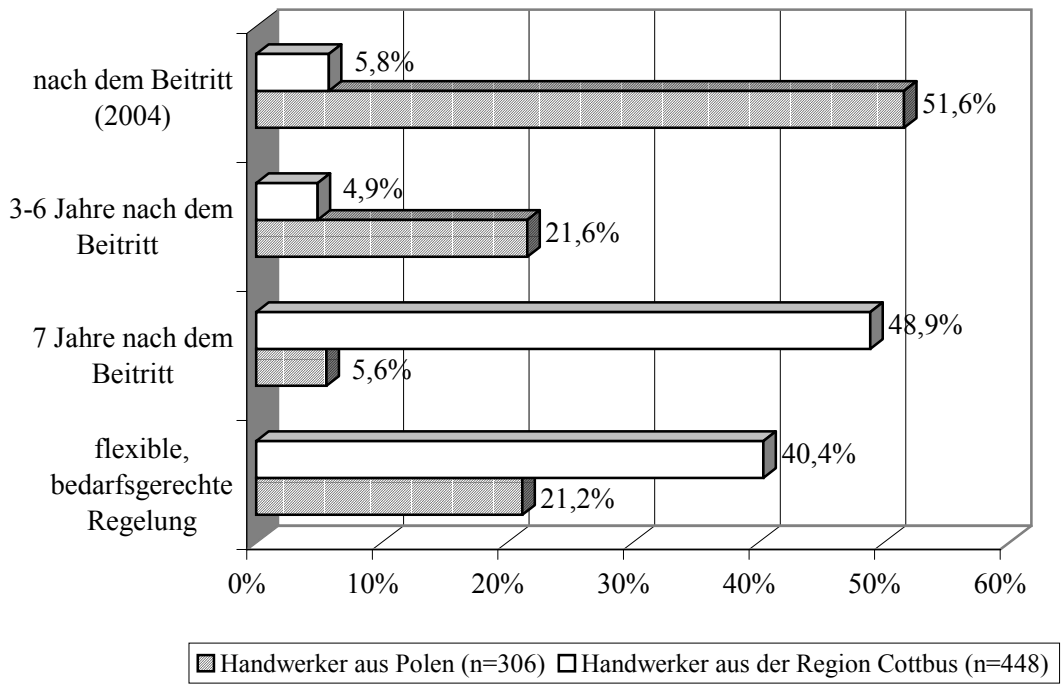
[4] Die Einschränkung der Dienstleistungsfreiheit gilt ohnehin nur für bestimmte Branchen, vgl. Abschnitt 5.2.2.

kern wird dagegen erwartungsgemäß eine sofortige Dienstleistungsfreiheit nach dem Beitritt im Jahre 2004 mehrheitlich befürwortet. Hier will nur eine Minderheit sieben Jahre warten, bis die Dienstleistungsfreiheit realisiert wird. Aber auch von den polnischen Unternehmen favorisiert ein beachtlicher Anteil von über 20 % eine flexible bzw. bedarfsgerechte Regelung.

Tafel 5.6: **Dienstleistungsfreiheit**

(In den Beitrittsverhandlungen wurde vereinbart, dass die Dienstleistungsfreiheit, z.B. Erbringung von Bauleistungen oder Gebäudereinigung durch polnische Firmen in Deutschland, bis zu 7 Jahren eingeschränkt werden kann. Wie ist Ihre Meinung?)

Die Dienstleistungsfreiheit sollte gelten:



SfH Göttingen

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

5.2.2 Analyse

Im Folgenden werden die einzelnen Bereiche einer Tätigkeit von polnischen Firmen bzw. Privatpersonen auf dem deutschen Markt näher betrachtet, wobei ein besonderes Schwergewicht auf die Konkurrenz bei nachfragebezogenen Dienstleistungen und auf die illegale Tätigkeit gelegt wird.

Konkurrenz bei nachfragebezogenen Dienstleistungen

Bei den **nachfragebezogenen** oder **werkstattungebundenen Dienstleistungen** erfolgt die Leistungserstellung beim Nachfrager. Ein typisches Beispiel hierfür ist das Bau- oder das Reinigungsgewerbe. Zur Zeit ist die Tätigkeit von Firmen aus Polen den übrigen Beitrittsländern auf dem deutschen Markt sehr eingeschränkt, da erhebliche Zugangsbeschränkungen gelten.[5] Neben der Vorlage eines Befähigungsnachweises (lt. Handwerksordnung) begrenzt vor allem die bislang nicht realisierte Arbeitnehmerfreizügigkeit die Arbeitsaufnahme in Deutschland.[6]

Wenn Arbeiten in Deutschland durchgeführt werden, geschieht dies i.d.R. durch **Werkvertragsarbeitnehmer**. Jährlich werden mit den Beitrittsstaaten bestimmte Kontingente ausgehandelt, die den Umfang dieser Tätigkeiten bestimmen. Auf diese Weise arbeiteten Anfang der 90er Jahre bis zu 93.000 Arbeitnehmer aus den Beitrittsstaaten in Deutschland, darunter über 50.000 aus Polen.[7] Diese Kontingente sind in den letzten Jahren (primär aufgrund der hohen Arbeitslosigkeit in Deutschland) um über 50 % reduziert worden, wobei sie in den letzten drei Jahren noch nicht einmal voll ausgeschöpft wurden (zumindest das polnische Kontingent). So arbeiteten im Jahr 2000 lediglich 18.537 polnische Arbeitskräfte im Rahmen dieses Werkvertragsabkommens in Deutschland, während das Beschäftigungslimit bei 21.550 Arbeitskräften lag.[8] Insbesondere im Denkmalschutzbereich, in dem die besonderen Fähigkeiten polnischer Arbeitskräfte allseits anerkannt sind, wurden Arbeitskräfte aus diesem Land oft vergeblich gesucht.

---

5 Vgl. Riedel, J. u. Untiedt, G. (2001), S. 189 f; vgl. auch Rechenmacher, L. (2002).

6 Zumindest mit Arbeitskräften aus dem Heimatland. Eine Einstellung von deutschen Arbeitskräften ist nicht sinnvoll, da so Kostenvorteile verloren gehen würden.

7 Hier nur MOEL-6 (Polen, Ungarn, Slowenien, Rumänien, Bulgarien), vgl. DIW (2001), S. 474.

8 Vgl. Tafel 5.23 im Abschnitt 5.4.

Als Grund für die Nichtausschöpfung der Kontingente wurden von polnischen Firmen vor allem die Einführung von immer neuen bürokratischen Hürden in Deutschland, die Instabilität der Gesetze und die immer geringer werdende Rentabilität der ausgeführten Aufträge genannt.[9] Die Rentabilität ist vor allem durch die Steigerung des Mindestlohns in Deutschland, der für die Dienstleistungsfirmen bindend ist, gefährdet.

Trotz dieser derzeitigen Situation ist die Brisanz der Dienstleistungsfreiheit nicht zu unterschätzen. Denn bislang ist es für Firmen, insbesondere für kleinere Betriebe aus Polen schwierig, in den Genuss der Kontingente zu kommen. Außerdem bleiben die Kostenunterschiede bestehen. Zwar ist durch den gesetzlich vorgegebenen Mindestlohnsatz der Unterschied bei den direkten Lohnkosten gering,[10] bei anderen Kosten bestehen jedoch nicht unbeträchtliche Differenzen.[11] Daraus folgt, dass die deutschen Unternehmen derzeit anderen Wettbewerbsbedingungen ausgesetzt sind als die Anbieter aus den Beitrittsstaaten.

Wegen des vorgegebenen Mindestlohns bei Arbeiten in Deutschland existiert der oft zitierte Pole, der nur für zwei oder drei Euro auf deutschen Baustellen arbeitet, somit nicht, jedenfalls solange die Spielregeln befolgt werden. Dies ist jedoch häufig nicht der Fall. Daher handelt es sich derzeit i.d.R. um eine illegale Betätigung, wenn Dienstleistungen von Firmen aus Polen (und auch aus anderen Ländern) in Deutschland erbracht werden.

Aber selbst bei legaler Beschäftigung bleiben die Kostenunterschiede beträchtlich. Dies gilt insbesondere für Branchen mit hohem Lohnkostenanteil, so das Baugewerbe oder die Gebäudereiniger. Weil auch die EU diese Probleme sieht, wurden in den Beitrittsverhandlungen im Verhandlungskapitel "Freizügigkeit" für die Länder Deutschland und Österreich für einige Bereiche **Übergangsregelungen** von fünf plus zwei Jahren zugestanden. Für Deutschland sind dies die Bereiche Bauwirtschaft (NACE 45.1 bis 45.4), Reinigung (NACE 74.70) und Innendekoration (NACE 74.84). Nach den Daten der Handwerkszählung 1995 betrifft

---

9 So Herr Maka aus dem polnischen Wirtschaftsministerium während einer Diskussionsveranstaltung des eiz-Niedersachsen in Braunschweig am 21.03.02.

10 Allerdings ist die Mehrheit der Betriebe in Ostdeutschland nicht tarifvertraglich gebunden. In diesem Fall hat sich die Entlohnung am örtlichen Vergleichslohn zu orientieren. Der könnte in der Grenzregion durch das erhöhte Arbeitsangebot der Pendler unter Druck kommen, vgl. Möller, D. (2002), S. 209.

11 Außerdem müssen die deutschen Unternehmen teilweise die Kosten für die ausländischen Arbeitnehmer tragen. So müssen bspw. die Berufsgenossenschaften für die Unfälle und Berufskrankheiten dieser Arbeitnehmer aufkommen.

dies für das Land Brandenburg[12] ca. 9.000 Handwerksunternehmen (Deutschland 245.000), von denen mit Abstand die meisten aus dem Baubereich stammen (ca. 8.500 bzw. 233.000). Die Bereiche "Reinigung" und vor allem "Innendekoration" haben mit ca. 500 (Brandenburg) bzw. 12.000 (Deutschland) bzw. weniger als 200 Betrieben (nur Deutschland) für das Handwerk ein weitaus geringeres Gewicht.

Zu beachten ist allerdings, dass diese Übergangsregelungen möglicherweise nicht für **Ein-Personen-Unternehmen** aus den MOEL-Staaten gelten, sofern sie die Dienstleistung allein erbringen oder sogen. Schlüsselpersonal mitbringen. Diese Regelung ist grundsätzlich im Europa-Abkommen festgehalten; ob sie beim Beitritt Polens bzw. der anderen Länder zur EU verbindlich ist, ist derzeit noch nicht geklärt.[13] Träfe dies zu, bestünde die Möglichkeit, dass bei den erwähnten Dienstleistungen Selbstständige schon während der Übergangszeit handwerkliche Leistungen zu den Konditionen ihres Heimatlandes in Deutschland erbringen können. Ein ökonomisch größeres Gewicht könnte diese Möglichkeit dann bekommen, wenn Arbeitnehmer aus den Beitrittsstaaten als (Schein-)Selbstständige auf den deutschen Markt drängen.[14]

Nach **Ablauf dieser Übergangsregelungen** ist eine erhebliche Zunahme der Tätigkeiten von polnischen Betrieben auf dem deutschen Markt zu befürchten, wobei die Grenzregionen neben Berlin einen besonderen Schwerpunkt bilden dürften. Darauf deuten die Ergebnisse der polnischen Befragung, die im vorherigen Abschnitt dargestellt wurden, hin. Es stellt sich allerdings die Frage, ob diese Befürchtungen in jedem Fall gerechtfertigt sind. Denn um auf dem deutschen Markt Erfolg zu haben, muss Folgendes gewährleistet sein:

---

12 Daten nach der Abgrenzung der Wirtschaftszweigsystematik (NACE) stehen leider weder für den Handwerkskammerbezirk Cottbus noch jüngeren Datums zur Verfügung.

13 Der Zentralverband des Deutschen Handwerks hat sich deswegen an das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit gewandt, aber noch keine endgültige Antwort erhalten (Stand 20.03.2003).

14 So zum Beispiel, wenn polnische Bauarbeiter mit geringen Kapitaleinlagen formal zu selbstständigen Gesellschaftern einer von westeuropäischen illegalen Vermittlern gegründeten OHG, GbR oder GmbH gemacht, faktisch aber als weisungsgebundene, gewerbliche Arbeitnehmer an einen deutschen Auftraggeber verliehen werden. Vgl. Riedel, J. u. Untiedt, G. (2001), S. 192 und Eichhorst, W. (1998).

- die Realisierung deutscher Standards,
- die Eintragung in die Handwerksrolle (sofern es sich nicht um eine einmalige Tätigkeit handelt),
- die Einhaltung des Entsendegesetzes.[15]

Aus diesen Gründen ist zu vermuten, dass die Betriebe aus Polen eher als Subunternehmen in Deutschland tätig werden. Dies gilt insbesondere für den Baubereich.

In Tafel 5.7 findet sich eine vereinfachte Darstellung des deutschen Baumarktes. Im Zuge der EU-Osterweiterung dürfte es auf den verschiedenen Segmenten des Baumarktes zu unterschiedlichen Auswirkungen kommen, wobei es sehr schwierig zu differenzieren ist, ob die Veränderungen auf die EU-Osterweiterung oder auf allgemeine Strukturveränderungen (im Rahmen der Globalisierung), die in den letzten Jahren gerade das Baugewerbe sehr stark getroffen haben, zurückzuführen sind. Gegenwärtig ist die Stimmung bei vielen Bauhandwerkern derart, dass die EU-Osterweiterung für alle negativen Entwicklungen der letzten Jahre und für die düsteren Zukunftsaussichten verantwortlich gemacht wird.[16]

Auf kleineren Baustellen zeichnet sich insbesondere in den Grenzregionen eine Intensivierung des Wettbewerbs ab. Bei etwas größeren Aufträgen werden Handwerksbetriebe vermehrt die Möglichkeit nutzen, durch eine Vergabe von Subunternehmeraufträgen an "kostengünstigere" Betriebe aus Polen ihre Kosten zu senken. Auf den großen Baustellen sind Handwerksbetriebe meist nur als Subunternehmen tätig. Hier besteht die Gefahr, dass diese Handwerksbetriebe verdrängt werden. Teilweise ist dies bereits geschehen, dann dürften die Verlierer vor allem die Werkvertragsunternehmen aus den bisherigen EU-Staaten sein. Allerdings ist hier zu beachten, dass auf großen Baustellen teilweise bereits eine weltweite Mobilität von Arbeitskräften anzutreffen ist. In diesem Fall sind auch Arbeitskräfte aus Polen bereits vergleichsweise teuer.

---

15 Hier sind allerdings die Umgehungsmöglichkeiten relativ groß.

16 Dies dürfte auch ein Grund für das pessimistische Ergebnis der Befragung bei den Bauhandwerkern sein (vgl. vorherigen Abschnitt).

Tafel 5.7: **Segmente der Bauwirtschaft und Auswirkungen der EU-Osterweiterung** *(vereinfachte Darstellung)*

Segment	**Relevanz Handwerk**	**Auswirkungen der EU-Osterweiterung**
Kleinbetriebe, die v.a. auf lokalen Märkten agieren	groß	in Grenzregionen Wettbewerbsintensivierung v.a. durch Ein-Personen-Unternehmen aus PL
KMU, die auf regionalen Märkten agieren	groß	Wettbewerbsintensivierung v.a. in Grenzregionen • Verdrängung durch Unternehmen aus PL • Beschäftigung von Subunternehmen aus PL • Grenzüberschreitende Kooperation
In- und ausländische Betriebe, die als Subunternehmer von Großunternehmen agieren	zum Teil	Verdrängung von • deutschen Betrieben und Beschäftigten • Werkvertragsarbeitnehmern aus bisheriger EU vor allem auf größeren Baustellen und durch Betriebe und Beschäftigte aus den MOEL (und auch dem übrigen Ausland), aber vor allem in Agglomerationsräumen
Großunternehmen mit Spezialisierung auf Projektmanagement und baunahe Dienstleistungen	nur in Ausnahmefällen (durch Kooperation)	• Chancen auf Märkten der MOEL • Möglichkeit, Subunternehmen aus den MOEL zu beschäftigen

SfH Göttingen

Quelle: unter teilweiser Verwendung von Riedel, J. u. Untiedt, G. (2001), S. 220 ff.

Sollte es sich um Privataufträge handeln, dürfte der Wettbewerbsdruck durch polnische Unternehmen weniger groß sein, da i.d.R. persönliche Präferenzen zu deutschen Handwerkern bestehen und eine Auftragsvergabe an polnische Firmen nicht überall gern gesehen wird. Wo dies nicht so ist, könnten Betriebe aus den östlichen Nachbarstaaten dank ihrer günstigeren Preise zum Zuge kommen. In Tafel 5.8 sind die wichtigsten Vor- und Nachteile, die für das Baugewerbe durch die EU-Osterweiterung erwartet werden, noch einmal zusammengefasst.

Tafel 5.8: **Vor- und Nachteile der EU-Osterweiterung für die Bauwirtschaft**

Vorteile . . .	**Nachteile . . .**
• Existenzsicherung für anpassungsfähige, hoch produktive, kooperationsbereite und/oder spezialisierte "wache" Bauunternehmen (Bau- und Bauablaufplanung sowie Baumanagement und –finanzierung; Nischenpolitik • Sicherung zukunftsfähiger Arbeitsplätze für hochqualifiziertes und erfahrenes Personal (Poliere, Betriebsleiter, Ingenieure, Projektleiter und –controller) • Chancen für "Exporte" in EU-Beitrittsländer und in "fernöstliche" Länder bei anspruchsvollen Bauprojekten (speziell: Planung, Baustellenmanagement, Kostenkontrolle; mit Kooperationspartnern aus MOEL-Staaten)	• Beschleunigter Abbau von inländischen Baukapazitäten durch Niedriglohnkonkurrenz (reguläre Löhne, also ohne "Dumping") und hohe Anpassungskosten für Bauunternehmen und –arbeiter • Gefahr von sozialen Spannungen durch direkte Konfrontation von "fremden" Beschäftigten und "inländischen" Arbeitslosen "beiderseits des Bauzaunes" sowie Verschärfung der (Tarif-)Konflikte zwischen Insidern und Outsidern • Höhere Belastung der Sozialkassen des Baugewerbes durch steigende Arbeitslosigkeit und ungünstige Altersstruktur • Beschleunigte Auflösung von gewachsenen Strukturen (Flächentarifverträge; Stammbelegschaften) und erhöhter Leistungsdruck mit höherem Qualitätsrisiko

Quelle: in Anlehnung an Rußig, V. (2002b), S. 37

Konkurrenz durch Schwarzarbeit bzw. illegale Betätigung von Personen bzw. Firmen aus Polen

In der Befragung der deutschen Handwerker wurde deutlich, dass von allen Befürchtungen, die mit der EU-Osterweiterung verbunden sind, die Angst vor einer Schwarzarbeit von Polen an erster Stelle steht. Dabei ist eine illegale Betätigung von Arbeitnehmern und Unternehmern aus den mittel- und osteuropäischen Beitrittsstaaten bereits heute relativ häufig anzutreffen. Insbesondere seit Aufhebung der Visumspflicht Mitte der 90er Jahre kann ein erheblicher Anstieg beobachtet werden. Dabei ist zu unterscheiden zwischen:

- rechtswidriger Arbeit von Grenzgängern,
- Beschäftigung von Werkvertragsarbeitnehmern ohne Arbeitserlaubnis,
- Tätigkeit von Scheinselbständigen aus den Beitrittsstaaten,
- illegale Betätigung von Unternehmen.

Schätzungen über das Ausmaß der Schattenwirtschaft im Baugewerbe Brandenburgs liegen bei über 63.000 "Vollschwarzarbeiter" für das Jahr 1999,[17] in Berlin sogar bei über 74.000. Damit hat die Schwarzarbeit einen Anteil von 22,9 % am gesamten Bauvolumen in Brandenburg.[18] Ein erheblicher Teil der Schwarzarbeiter kommt aus dem Ausland, insbesondere aus Polen. Zu vermuten ist, dass insbesondere die Grenzregionen zu den osteuropäischen Nachbarstaaten und Berlin die größte Anziehungskraft besitzen.

Der Grund für die große Bedeutung der Schattenwirtschaft im Baugewerbe liegt darin, dass hierfür insbesondere Branchen mit hoher Arbeitsintensität und geringer Humankapitalintensität in Frage kommen. Dies ist primär der Bausektor, aber auch der Reinigungssektor mit jeweils relativ hohem Anteil an un- und angelernten Arbeitskräften. Hier ergibt sich also eine weitgehende Übereinstimmung mit den Branchen, welche die Auswirkungen der Dienstleistungsfreiheit am stärksten spüren dürften.

Der Bausektor stellt auch deshalb einen Schwerpunkt für Schwarzarbeit und illegale Betätigung dar, da die vielen regional verstreuten und ständig wechselnden Einsatzorte und Arbeitsteams nur schwierig zu kontrollieren sind.[19] Außerdem bestehen große Überschneidungen mit Eigenarbeit und Nachbarschaftshilfe. Ein weiterer Grund für das große Ausmaß der illegalen Betätigung und der Schwierigkeit diese einzudämmen liegt darin, dass bei ausländischen Firmen verhängte Bußgelder kaum vollstreckt werden können, da die Eintreibung praktisch nicht möglich ist.

Auch die illegale Betätigung von Firmen aus Polen in Deutschland ist derzeit bereits ein Thema. Dies gilt insbesondere für das Privatkundengeschäft in den Grenzgebieten. Viele Firmen installieren oder montieren

---

17 Vgl. Schneider, F. (2001), S. 20.

18 Vgl. Schneider, F. (2001), S. 19. Für die gesamte Wirtschaft beträgt der Anteil der Schattenwirtschaft "lediglich" 14,12 %, vgl. ebenda, S. 9.

19 Vgl. Bosch, G. u.a. (2000), S. 677.

ihre Produkte, wie Fenster, Treppen oder Zäune, illegal bei dem Kunden vor Ort. Die Betriebsinterviews in Polen beinhalten einige Fälle, wo dies der Fall war.

Nach dem **Beitritt** Polens und vor Ablauf der Übergangsregelungen bezüglich der Dienstleistungsfreiheit und der Arbeitnehmerfreizügigkeit dürfte mit einer Zunahme von Schwarzarbeit und illegaler Betätigung zu rechnen sein. Der Grund liegt insbesondere darin, dass durch das In-Kraft-Treten des Schengener Abkommens Besuche in Deutschland noch leichter realisierbar sind bzw. die Grenzkontrollen abgebaut werden. Denn bislang stellen die langen Staus an der Grenze noch ein großes Hemmnis dar. Dies ging auch aus den Interviews hervor. Durch dieses "Zusammenwachsen" steigen auch die Möglichkeiten für Schwarzarbeiter bzw. die illegale Betätigung von Unternehmen. Hier liegt ein wichtiger Grund, die Übergangsregelungen möglichst flexibel zu gestalten bzw. eine relativ schnelle Anpassung vorzunehmen.

Welche Entwicklung nach Ablauf der **Übergangsregelungen** eintreten wird, ist schwierig zu beantworten. Wahrscheinlich ist, dass in den Grenzregionen die Schwarzarbeit sinkt, da die Möglichkeit besteht, auf den regulären Arbeitsmarkt zu wechseln bzw. Dienstleistungen in Deutschland legal vorzunehmen.

Konkurrenz durch Importe aus Polen

Eine (legale) Konkurrenz durch Handwerksimporte aus Polen kommt bislang relativ selten in Fällen vor, öfter ist eine Kooperation der Art, dass polnische Handwerksbetriebe Produkte liefern, die von deutschen Betrieben weiter verarbeitet oder direkt montiert werden. Ein häufiges Beispiel sind hier Produkte aus Holz, wie Türen, Treppen oder Fenster.

Solange die Dienstleistungspflicht nicht realisiert ist, ist diese Konkurrenz somit eher indirekter Art. Eine direkte Konkurrenz besteht kaum, da die meistern Handwerksprodukte ergänzender Dienstleistungen bedürfen, die bislang in Deutschland nicht erbracht werden können. Ausnahmen gibt es im Zulieferbereich, wo bei Produkten mit relativ geringem Know-how durchaus ein Konkurrenzverhältnis bestehen dürfte. Dies wird durch die Interviews mit den polnischen Handwerkern bestätigt.

Längerfristig dürften polnische Importe ein größeres Gewicht bekommen. Dank einer relativ gut ausgebildeten Facharbeiterschaft in Polen wird die Qualität der Produkte zunehmen, so dass in einigen Jahren eine größere Konkurrenz für das deutsche Handwerk zu erwarten ist. Dies

könnte insbesondere dann zutreffen, wenn die Produkte in deutschen Niederlassungen oder Joint Ventures hergestellt werden. Insgesamt dürften jedoch die Marktverluste durch Handwerksprodukte aus den MOEL quantitativ kein größeres Volumen erreichen, wie auch der Import von Handwerksprodukten aus den übrigen EU-Staaten nach Deutschland mengenmäßig kaum ins Gewicht fällt.

Konkurrenz bei standortbezogenen Dienstleistungen

Bei den **standortbezogenen oder werkstattgebundenen Dienstleistungen** begibt sich der Kunde zum Anbieter. Beispiele aus dem Handwerk sind Friseure oder Kfz-Techniker. Der ausländische Anbieter ist nicht auf dem deutschen Markt tätig, sondern der Kunde fährt selbst nach Polen, um dort handwerkliche Leistungen nachzufragen.

Seit Aufhebung der Visumspflicht sind hier praktisch keine Beschränkungen mehr gegeben. So nutzen deutsche Bürger bereits rege die Möglichkeit,[20] in Polen oder in Tschechien zum Friseur zu gehen, dort ihr Auto zur Reparatur zu geben oder sich Kleidungsstücke maß schneidern zu lassen. Allerdings werden diese Leistungen nach Meinung von Experten aus der Region von den Einwohnern des Grenzgebietes kaum nachgefragt. Eher sind es Berliner oder Touristen, die diese Leistungen in Anspruch nehmen.

Insbesondere im **Friseurhandwerk** haben sich polnische Betriebe inzwischen gut auf deutsche Kunden eingestellt; oftmals wird ein kleiner polnischer Ort nahe der deutschen Grenze erwähnt, in dem 23 Friseurbetriebe existieren, die mit Werbung in deutscher Sprache auf die Kundschaft aus dem Nachbarland zielen.[21] Auch im **Kfz-Reparaturbereich** gibt es eine nicht unbeträchtliche grenzüberschreitende Nachfrage von deutschen Kunden. Hier ist jedoch nach Aussage von Experten ein gewisser Rückgang zu beobachten, da zum einen die Qualität der Reparaturen nicht immer den Ansprüchen der deutschen Kundschaft entspricht und zum anderen die polnischen Betriebe teilweise nicht die notwendige technische Ausstattung besitzen, um bestimmte Reparaturen durchzuführen. Daher beschränkt sich die Nachfrage nach Kfz-Leistungen in Polen im Wesentlichen auf die Ausbesserung von Karosserieschäden bzw. auf die Autolackierung, wofür eine teure technische Ausstattung nicht notwendig ist.

---

[20] Vgl. o.V. (Europa), (2001).

[21] Vgl. o.V. (Kleiner Grenzfriseur), (2001).

Auch im **gewerblichen Bereich** sind grenzüberschreitende Dienstleistungen keine Seltenheit mehr. Ein Beispiel hierfür ist die Reinigung von Wäsche aus Berliner Hotels in einer polnischen Textilreinigung.[22]

Durch den **Beitritt** der mittel- und osteuropäischen Staaten zur EU dürfte sich an der Situation nur wenig ändern. Mit einem zusätzlichen Nachfrageverlust der deutschen Betriebe ist kaum zu rechnen, im Gegenteil, in Folge der notwendigen Berücksichtigung von EU-Standards (u.a. im Umweltschutzbereich), was sich in steigenden Kosten für die polnischen Betriebe niederschlagen wird, könnte ein gewisser Rückgang in der grenzüberschreitenden Nachfrage nach Leistungen des Friseurhandwerks, der Kfz-Handwerke etc. die Folge sein.

Zusammenfassend lässt sich für das Handwerk aus der Region Cottbus festhalten, dass bei den standortbezogenen Dienstleistungen durch den Beitritt Polens kaum zusätzliche Auswirkungen zu erwarten sind. Dies schlägt sich letztlich auch in den Antworten der diesbezüglich relevanten Handwerksbranchen nieder (vgl. Abschnitt 4.2 und 5.2.1).

Konkurrenz durch Niederlassungen (bzw. Joint Venture) von Firmen aus Polen in der Region Cottbus

Eine weitere (theoretische) Möglichkeit, dass der Wettbewerb auf dem heimischen Markt ansteigt, liegt darin, dass Handwerksunternehmen aus Polen in der Region Cottbus eine Niederlassung oder ein Joint Venture gründen.[23] Diese Überlegung ist jedoch eher theoretischer Art, denn bei einer Niederlassung in Deutschland würden erstens die gleichen Kosten, die auch ein deutscher Betrieb hat, anfallen. Der Nachteil bzgl. Know-how, Finanzierung etc. bliebe jedoch, so dass eine Wettbewerbsfähigkeit kaum gegeben wäre. Zweitens wäre es angesichts der kurzen Entfernungen auch aus diesem Grund nicht sinnvoll, da eine Bearbeitung des Marktes vom Standort in Polen möglich ist. Daher ist es nicht erstaunlich, dass bislang solche Fälle nicht dokumentiert und auch zukünftig kaum zu erwarten sind.

---

22 Vgl. o. V. (Waschen für den Westen), (2001).

23 Diese Argumentation gilt nicht für weiter von der Grenze entfernt liegenden Gebiete, z.B. Westdeutschland. Hier gibt es bei wenigen polnischen Firmen durchaus Interesse an einer Niederlassung.

5.3 Grenzüberschreitende Verflechtungen

5.3.1 Export

Eine Bearbeitung des polnischen Marktes durch deutsche Handwerksbetriebe kann grundsätzlich auf zwei verschiedene Weise erfolgen:

- durch den direkten Absatz von Produkten nach Polen,
- durch die Durchführung von Dienstleistungen in Polen.

Zwischen diesen beiden Möglichkeiten ist allerdings in Bezug auf die derzeitige Bedeutung streng zu unterscheiden. Die Durchführung von Dienstleistungen in Polen ist bis zur Realisierung der Dienstleistungsfreiheit praktisch nicht möglich. Wie in Abschnitt 5.2 näher erläutert wurde, wird die Dienstleistungsfreiheit nicht sofort nach dem Beitritt Polens zur EU in Kraft gesetzt; vielmehr sind Übergangsfristen für bestimmte Sektoren in Deutschland (und Österreich) vereinbart worden, die bis zu sieben Jahre dauern können. Diese Regelung ist primär zum Schutz des deutschen Marktes eingeführt worden; sie betrifft aber ebenso die deutschen Unternehmen, die in Polen Dienstleistungen erbringen wollen.

Dagegen ist der Handel mit Polen weitgehend liberalisiert. Inzwischen können die meisten Güter zollfrei in die beitretenden Staaten geliefert werden.[24] Die Folge ist, dass sich der Handel mit diesen Ländern in den letzten Jahren erheblich intensiviert hat. Daher wird sich durch den Vollzug der EU-Osterweiterung grundsätzlich an den Handelsmöglichkeiten nur wenig ändern, sieht man davon ab, dass der Grenzübertritt erleichtert wird, was zusätzliche Impulse für den Handel mit sich bringen dürfte.

Wie bereits in Abschnitt 2.1.4 dargestellt wurde, ist Polen inzwischen der zweitwichtigste Handelspartner Brandenburgs.[25] Das Ausfuhrvolumen nach Polen stieg bis zum Jahr 2000 gegenüber 1991 um das 3,2-fache.[26] Viele dieser Wirtschaftsbeziehungen dürften noch aus den Zeiten des RGW stammen.

---

[24] Es bestehen noch wenige Ausnahmen, insbesondere im landwirtschaftlichen Bereich.

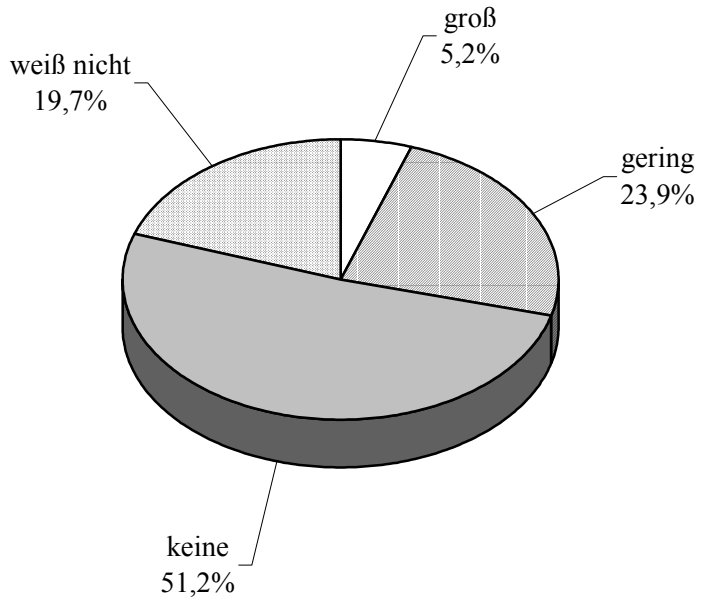
[25] Vgl. Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik 2002, S. 14.

[26] Vgl. ebenda, S. 14.

Absatz von Produkten nach Polen

Betrachtet man vor diesem Hindergrund die Ergebnisse der Umfrage bei den Handwerkern aus der Region Cottbus, schätzen diese die Möglichkeiten eines Exportes nach Polen insgesamt als relativ gering ein (vgl. Tafel 5.9). Nur jeder zwanzigste Betrieb sieht große Auswirkungen auf sich zukommen und weniger als jeder vierte Betrieb geringe Auswirkungen. Über die Hälfte der Handwerksbetriebe sieht einen Export für sich als irrelevant an, und etwa jeder fünfte Betrieb hat diesbezüglich keine Meinung.

Tafel 5.9: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Export deutsches Handwerk aus der Region Cottbus**
(Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Export eigener Produkte und Leistungen nach Polen)
(in %)



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Dieses Ergebnis entspricht weitgehend demjenigen, das in Abschnitt 3.1.6 bei der Analyse der derzeitigen Auslandstätigkeit des Handwerks aus der Region Cottbus gewonnen wurde. Dort wurde ermittelt, dass das Handwerk in dieser Region trotz seiner Grenznähe ein vergleichsweise geringes außenwirtschaftliches Engagement aufweist.

Dieses Defizit betrifft grundsätzlich alle **Branchen** (vgl. Tafel A5.6 im Anhang). Auch die Handwerke für den gewerblichen Bedarf, die üblicherweise die größte Auslandstätigkeit entfalten, ragen in der Region Cottbus kaum über den Durchschnitt heraus. Dies dürfte daran liegen, dass diese Betriebe ihre früheren Auslandsbeziehungen nach der Wende nicht aufrecht erhalten konnten und ein Neuaufbau schwer fällt. In dieser wie auch in den übrigen Branchen sind es immer nur einzelne Unternehmen, die größere Auswirkungen auf sich zukommen sehen. Praktisch nicht auf den Auslandsmarkt ausgerichtet sind die Nahrungsmittelhandwerke und das handwerksähnliche Gewerbe. Bei letzterer Gruppe gaben fast drei von vier Betrieben an, dass sie durch die Osterweiterung keine Auswirkungen, was den Export eigener Produkte und Leistungen nach Polen betrifft, erwarten. Eine relativ große Unsicherheit besteht insbesondere bei den Holzhandwerkern und den Nahrungsmittelhandwerkern.

Geht man auf die Ebene der einzelnen Handwerkszweige werden Exportgeschäfte vor allem von den Modellbauern, Feinwerkmechanikern, S-H-K-Handwerkern und Zahntechnikern als eine wichtige betriebliche Option angesehen. Allerdings haben von diesen Betrieben jeweils nur einzelne "große Auswirkungen" angekreuzt. Die Mehrheit entschied sich für "geringe Auswirkungen". Dies zeigt, dass der Export auch bei diesen Handwerkszweigen nur einen relativ geringen Stellenwert aufweist.

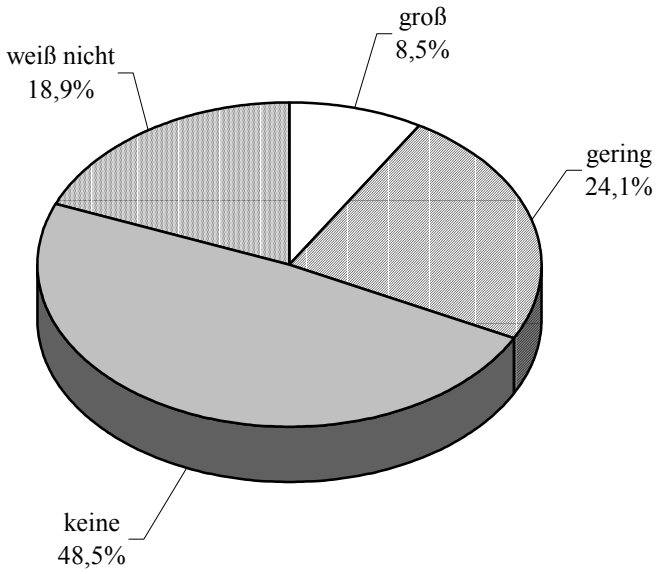
Geringfügige Unterschiede zeigen sich bei einer Betrachtung der Auslandstätigkeit nach **Betriebsgrößen**. In jeder Beschäftigtengrößenklasse sind es wenige Handwerksunternehmen, für die Exportgeschäfte eine große Bedeutung aufweisen. Tendenziell ist es jedoch so, dass die außenwirtschaftliche Perspektive mit steigender Beschäftigtenzahl größer wird. Kleine Handwerksunternehmen sind dagegen viel häufiger unsicher, ob der Export für sie eine betriebliche Option darstellt.

Bei der Differenzierung nach **regionalen Gesichtspunkten** zeigt sich, dass die Unternehmen aus der Euroregion Spree-Neiße-Bober die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf den Export etwas größer einschätzen als die Unternehmen aus den übrigen Kreisen des Kammerbezirks, insbesondere aus dem Kreis Elbe-Elster. Dieses Ergebnis dürfte sicherlich auf die größere Grenznähe, vielleicht auch auf die Aktivitäten, die in der Euroregion bislang bereits entfaltet worden sind, zurückzuführen sein.

Durchführung von Arbeiten in Polen

Bereits zu Beginn dieses Abschnitts war darauf hingewiesen worden, dass eine zweite Möglichkeit, in Polen tätig zu werden, in der **Durchführung von Arbeiten** liegt. Betrachtet werden muss allerdings, dass dies erst nach Ablauf aller Übergangsfristen für die Handwerksbetriebe relevant wird. Die Ergebnisse auf eine entsprechende Frage in der Umfrage bei den Handwerkern in der Region Cottbus fällt ähnlich wie bei der Exportfrage aus, wobei die Zahl derjenigen Unternehmen, die hier größere Auswirkungen auf sich zukommen sehen, geringfügig höher ist (vgl. Tafel 5.10). Auch bei dieser Frage erwartet die Mehrzahl der Handwerksunternehmen keine Auswirkungen; ebenso liegt der Anteil der Unternehmen, die keine Meinung haben, mit knapp 20 % ähnlich hoch.

Tafel 5.10: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Arbeiten in Polen**
(Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?) *(in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Die Differenzierung nach einzelnen **Branchen** ergibt wiederum ein ähnliches Ergebnis wie bei der vorherigen Exportfrage (vgl. Tafel A5.7 im Anhang). Interessant ist nur, dass die sonstigen konsumentenorientierten Handwerke relativ große Auswirkungen sehen. Zu einem nicht unwesentlichen Teil ist dies auf die Zahntechniker zurückzuführen, von denen die Hälfte der antwortenden Unternehmen ankreuzte, dass Arbeiten in Polen für sie eine große Bedeutung hätten. Dieses Ergebnis weist darauf hin, dass diese Unternehmen die Frage teilweise falsch verstanden haben, denn die Zahntechniker meinen wahrscheinlich mit "Arbeiten in Polen" nicht, dass sie dort selbst Tätigkeiten durchführen, sondern, dass sie Vorprodukte (Zahnprothesen) aus Polen importieren bzw. dort Subunternehmer beauftragen.

Die Mehrheit der Betriebe aus den Nahrungsmittelhandwerken und dem handwerksähnlichen Gewerbe sieht sich auch hier wiederum nicht betroffen, und der Anteil der Unternehmen, die unsicher sind, ist bei den Nahrungsmittel- und den Holzhandwerken am höchsten. Von den einzelnen Handwerkszweigen erhoffen sich am ehesten die Elektrotechniker, Kfz-Techniker, Metallbauer, S-H-K-Handwerker, Maurer, Dachdecker und Tischler Möglichkeiten, Arbeiten in Polen durchzuführen.

Auch eine **betriebsgrößenbezogene Betrachtung** ergibt ähnliche Ergebnisse wie bei der Exportfrage. Mit zunehmender Betriebsgröße sinkt der Anteil derjenigen, die keine Auswirkungen erwarten oder sich diesbezüglich unsicher sind. Dafür steigt tendenziell der Anteil derjenigen, der geringe Auswirkungen erwartet.

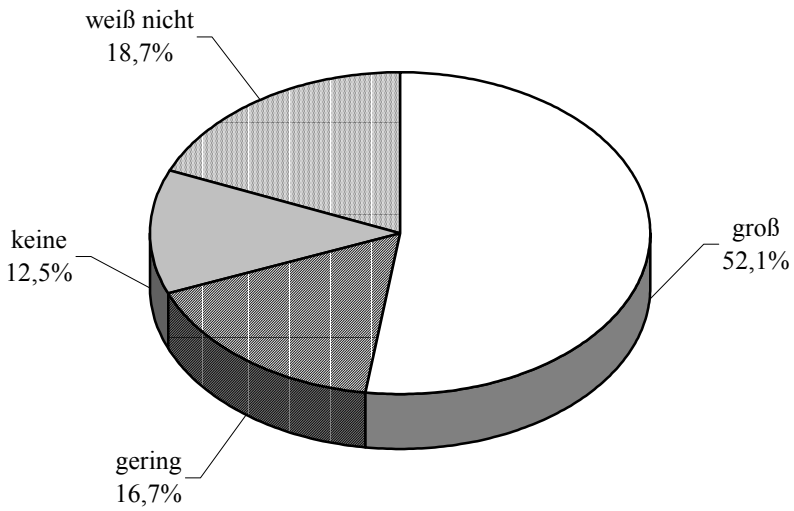
Bei der **regionalen Differenzierung** zeigt sich wiederum, dass von den Unternehmen aus der Euroregion Spree-Neiße-Bober eher Auswirkungen erwartet werden als von den Unternehmen der übrigen Kreise des Kammerbezirkes. Dieses Ergebnis geht wiederum primär auf die Unternehmen aus dem Kreis Elbe-Elster zurück, die überproportional häufig angekreuzt haben, dass sie die Auswirkungen noch nicht abschätzen können.

Konkurrenz durch deutsche Unternehmen auf polnischem Markt

Die deutschen Handwerksbetriebe stehen beim Export von Produkten oder Leistungen nach Polen in Konkurrenz zu den polnischen Handwerksbetrieben. Deshalb wurden die polnischen Betriebe auch gefragt, welche Auswirkungen sie durch das verstärkte Auftreten deutscher Unternehmen nach dem EU-Beitritt Polens auf den polnischen Markt er-

warten. Dabei bezieht sich diese Frage nicht nur auf deutsche Handwerker, sondern auf alle Unternehmen. Die Antworten zeigen, dass die Befürchtungen der polnischen Handwerker fast ebenso groß sind wie die ihrer deutschen Kollegen (vgl. Tafel 5.11). Über 50 % sehen hier große Auswirkungen auf sich zukommen, und nur jeder achte Betrieb erwartet keine Wettbewerbsverschärfung. Der Rest sieht entweder geringe Auswirkungen oder hat sich noch keine Meinung gebildet.

Tafel 5.11: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Konkurrenz durch deutsche Unternehmen auf dem polnischen Markt**
(Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Verstärkte Konkurrenz durch deutsche Unternehmen auf dem heimischen Markt) *(in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Besonders groß sind die Befürchtungen bei einer **branchenmäßigen Betrachtung** bei den Lebensmittel- und Metallhandwerkern (vgl. Tafel A5.8 im Anhang). Im Vergleich dazu sehen die Kfz- und Holzhandwerke die Wettbewerbsverschärfung auf dem heimischen Markt durch den EU-Beitritt Polens relativ gelassen.

Bezogen auf die **Betriebsgröße** lässt sich kein eindeutiger Zusammenhang feststellen. Die einzige Aussage, die sich aus den vorliegenden Daten ableiten lässt, liegt darin, dass die Unsicherheit insbesondere bei den Kleinstunternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten bezüglich möglicher Veränderungen auf dem heimischen Markt relativ groß ist.

Betrachtet man die Ergebnisse nach den einzelnen **Handwerkskammerbezirken**, so sind einerseits in der Handwerkskammer Zielona Góra und andererseits in dem Kammerbezirk Warschau die Ängste vor einer verstärkten Konkurrenzsituation am größten. Bei der Handwerkskammer Zielona Góra dürfte dieses Ergebnis auf die Grenznähe zurückzuführen sein. Bei den Unternehmen aus dem Kammerbezirk Warschau liegt es wahrscheinlich daran, dass das hauptstädtische Ballungsgebiet Polens für ausländische Investoren natürlich besonders attraktiv ist (vgl. Abschnitt 2.2) und daher die Wettbewerbsverschärfung hier auch besonders groß ausfallen dürfte.

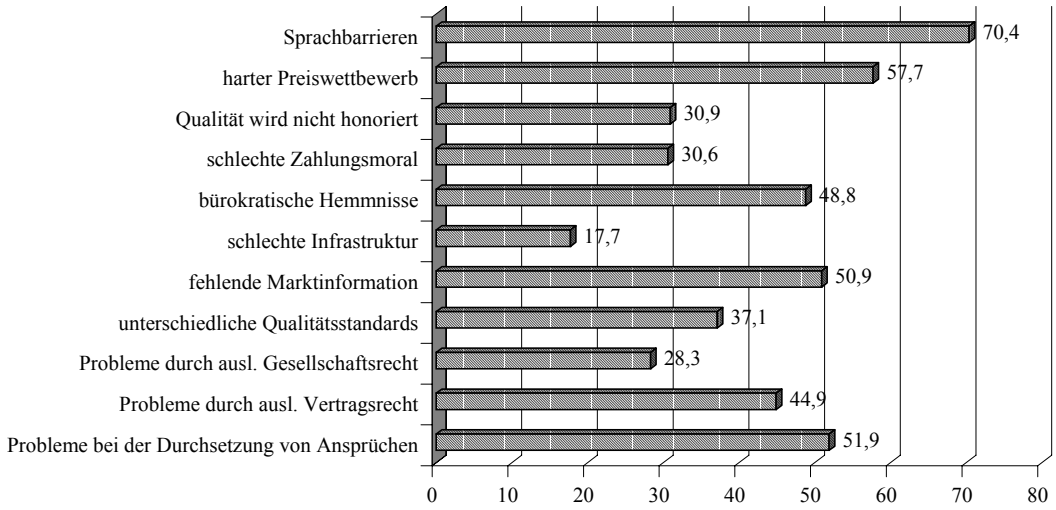
Bei der Interpretation dieses Ergebnisses ist zu beachten, dass sich die Befürchtungen der polnischen Handwerker vor der ausländischen Konkurrenz sicher nicht nur auf die deutschen Handwerksbetriebe (bzw. Handwerksbetriebe aus anderen EU-Ländern) beziehen, sondern vor allem ein Wettbewerb durch nicht-handwerkliche Großunternehmer befürchtet wird. Handwerksbetriebe stehen auf ihren verschiedenen Märkten fast immer in Konkurrenz zu Unternehmen aus anderen Wirtschaftsbereichen. Dies gilt insbesondere für die Lebensmittelhandwerke, weshalb in dieser Handwerksbranche die Befürchtungen vor der ausländischen Konkurrenz auch am größten sind.

Schwierigkeiten bei der Erschließung des polnischen Marktes

Um Informationen darüber zu bekommen, welche Schwierigkeiten die Handwerksunternehmen bei der Erschließung des polnischen Marktes erwarten, wurde eine entsprechende Frage in die Erhebung integriert. Dabei wurden Unternehmen insgesamt 11 Antwortvorgaben vorgegeben, von denen sie maximal vier ankreuzen konnten. In Tafel 5.12 sind die Ergebnisse auf diese Frage aufgelistet. Als wichtigstes Hindernis zur Erschließung des polnischen Marktes wurden von den deutschen Handwerksunternehmen die Sprachbarriere vor dem harten Preiswettbewerb, den Problemen bei der Durchsetzung von Ansprüchen und den fehlenden Marktinformationen genannt. Diese vier Schwierigkeiten wurden jeweils von mehr als der Hälfte der antwortenden Unternehmen angekreuzt. Eine relativ geringe Bedeutung scheinen dagegen die schlechte Infrastruktur,

Probleme durch das ausländische Gesellschaftsrecht und die schlechte Zahlungsmoral zu haben.

Tafel 5.12: **Erschließung des polnischen Marktes**
(Welche Schwierigkeiten haben Sie bzw. erwarten Sie bei den Aktivitäten zur Erschließung des polnischen Marktes?)
(Mehrfachnennungen möglich, max. 4) *(in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Interessant ist, dass die Sprachprobleme einen so großen Stellenwert besitzen, andererseits aber die Handwerker das Angebot von Sprachkursen als nicht so wichtig erachten (vgl. Abschnitt 4.4). Dies deutet darauf hin, dass sie wohl eher von den Polen erwarten, dass diese Deutsch lernen als umgekehrt, dass sie selbst Polnisch lernen.

Weiter wird die schlechte Infrastruktur kaum als Hindernis bei der Erschließung des polnischen Marktes betrachtet, dafür jedoch bei den erforderlichen Maßnahmen hier eine hohe Dringlichkeit gesehen. Diese Antworten passen schlecht zusammen.

Die Antworten der Unternehmen auf die Schwierigkeiten der Erschließung des polnischen Marktes lassen sich danach untergliedern, ob die Unternehmen bereits Geschäftsbeziehungen zu Polen haben, ob sie hieran Interesse oder ob sie kein diesbezügliches Interesse aufweisen. Die entsprechenden Ergebnisse finden sich in Tafel A5.9 im Anhang). Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen erachten insbesondere die bürokratischen Hemmnisse und die unterschiedlichen Qualitätsstandards im Vergleich zur Gesamtheit der Antworten als großes Problem. Diejenigen Unternehmen mit Interesse an Geschäftsbeziehungen fürchten vor allem die bürokratischen Hemmnisse und beklagen die fehlenden Marktinformationen bzw. die Probleme durch das ausländische Vertragsrecht. Dagegen erachten die Unternehmen ohne Interesse an einer Erschließung des polnisches Marktes den harten Preiswettbewerb, die Nichthonorierung der Qualität und die schlechte Zahlungsmoral als wesentliche Hindernisse.

Bei allen Problemen bei der Erschließung des polnischen Marktes darf nicht vergessen werden, dass schon die zentrale Voraussetzung zur Aufnahme eines Auslandsgeschäftes bei den meisten Handwerksunternehmen nicht vorhanden ist. Dies ist die Finanzkraft der Unternehmen, die auf einer ausreichenden Eigenkapitalausstattung basiert. Ohne ein finanzielles Polster können die angebotenen Kreditprogramme (KfW-Auslandkreditprogramm) nicht in Anspruch genommen und eine mögliche Durststrecke bei den ersten Schritten ins Ausland nicht überwunden werden.

Beispiele für Handwerksexporte aus der Region Cottbus

Sieht man sich an, welche Produkte gegenwärtig von Handwerksunternehmen aus der Region Cottbus nach Polen (oder in andere Länder) exportiert werden, so sind es vor allem Nischenprodukte, die eine relativ hohe Kapitalintensität aufweisen:[27]

- Zweiradmechaniker: Spezialfahrräder und -fahrstühle sowie Zubehör (Hotels, Gastronomie, Pflegeeinrichtungen);

[27] Diese Angaben sind Unternehmerinterviews entnommen, die im Rahmen der Befragung von Handwerkern in der Region Cottbus zur EU-Osterweiterung durchgeführt wurden. Es wird immer erst die Branche, zu der das befragte Unternehmen gehört, und dann das exportierte Produkt genannt, wenn bekannt auch die Branche des belieferten Unternehmens. Weitere Beispiele, jedoch aus Niedersachsen, finden sich in Müller, K. u. Bang, K. (2002), S. 151.

- Karosserie- und Fahrzeugbauer: Kfz-Handel mit im Inland nicht absetzbaren Produkten (Kfz-Betriebe, private Abnehmer);
- Installateur- und Heizungsmechaniker: Kläranlagen, Haustechnik (Klärtechnik, Anlagentechnik);
- Feinwerkmechaniker: Kunststoffteile und -profile, Spritzgießwerkzeuge (Wäschetrockner- und Waschmaschinenhersteller);
- Vulkaniseur und Reifenmacher: Reifen, technische Formartikel (Spedition, Maschinenbau);
- Metallbauer: Metallerzeugnisse, Instandhaltung von Maschinen (Maschinenbau: Bohrtechnik);
- Galvaniseur: hochwertige Oberflächen (Automobilbranche);
- Elektrotechniker: Schaltschränke, Schaltanlagenbau für Kräne, Sondermaschinen (Stahlwerke, Häfen);
- Metallbauer/Elektrotechniker: Sektionaltore (Industrie, Ausrüster);
- Tischler: Sprossenvorsatzrahmen (private Abnehmer);
- Metall- und Glockengießer: Kunst- und Glockenguss (Kommunen).

Diese Angaben aus Gesprächen mit Unternehmern bestätigen die oben erwähnte These, dass vor allem das Angebot spezieller Produkte sowie spezifischer Problemlösungen (Produktdifferenzierung) und besonderes technisches Know-how zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit ihrer Unternehmen gereichen. Diese Nischenprodukte werden meist in dieser oder vergleichbarer Form in den Beitrittsstaaten nicht hergestellt (vgl. Fallbeispiel 4 im Anhang). Die vergleichsweise hohen Preise der deutschen Produkte spielen dabei nur eine untergeordnete Rolle. Beachtet werden muss allerdings, dass bislang die Nachfrage nach solchen Produkten relativ gering ist. Als Nachfrager kommen primär die gewerbliche Wirtschaft, vereinzelt aber auch Privathaushalte in Betracht.

Das handwerkliche Exportgeschäft in der Praxis

Bei den **Motiven der Exporttätigkeit** dominierte - wie beim Export als absatzorientierter Internationalisierungsform nicht anders zu erwarten - die Umsatzausweitung und die Bearbeitung eines neuen Absatzmarktes. Bei einigen Betrieben sollte durch den Export auch die nachlassende Nachfrage auf dem heimischen Markt kompensiert und freie Kapazitäten ausgelastet werden. Ein Unternehmen nutzt den Export, um seine Pro-

duktpalette zu erweitern bzw. zu vervollständigen. Nicht zuletzt erleichtert die Nähe zum Ausland die Exporttätigkeit. Die Entfernung zu den meisten Geschäftspartnern in Polen war relativ gering. Dies wird insbesondere in den Fallbeispielen deutlich.

Die meisten Handwerker haben ihr Auslandsengagement nicht aktiv geplant, sondern sie sind häufig durch einen Zufall, wie bspw. durch eine Kundenanfrage, auf die Möglichkeit eines Auslandsgeschäfts aufmerksam geworden. Dies geschah i.d.R. ohne eine finanzielle Unterstützung. Bis auf eine Ausnahme gaben die Handwerker an, keine Förderung bei ihrem Auslandengagement erhalten zu haben.

Zu den **Vorteilen des Exportgeschäfts** dürfte zählen, dass hier im Vergleich zu anderen Internationalisierungsformen im allgemeinen relativ wenige betriebliche Ressourcen gebunden werden und sich der Export deshalb für klein- und mittelbetrieblich strukturierte Handwerksbetriebe als Einstieg in die grenzüberschreitende Tätigkeit besonders gut eignet.[28]

In den vorliegenden Fällen wickelten überwiegend die **Geschäftsführer** selbst den Export ab. Hierfür ist allerdings ein erhebliches zeitliches Engagement notwendig. Die interviewten Handwerker gaben an, dass sie im Schnitt einmal im Monat, teilweise sogar wöchentlich nach Polen fahren. Nur wenige Unternehmen sind groß genug, um eine Vertriebsabteilung zu besitzen.

Zudem können die Betriebe zwischen direktem und **indirektem Export** wählen. Wenn der Unternehmer nicht selbst auf dem ausländischen Markt tätig sein möchte, kann er über Exporthäuser oder als Zulieferer für andere Unternehmen seine Produkte dennoch ins Ausland verkaufen. Dabei reduziert sich auch sein finanzielles Risiko. Ein Unternehmen (vgl. Fallbeispiel 3 im Anhang) wickelt seinen Export über freie Außendienstmitarbeiter ab.

Von denjenigen Unternehmen, die schon seit mehreren Jahren nach Polen oder in ein anderes Land (z.B. Tschechien) exportieren, waren die Erfahrungen meist positiv.

Dabei ist zu beachten, dass die Auslandstätigkeit bislang nur in wenigen Fällen einen wesentlichen Einfluss auf die gesamte Geschäftstätigkeit des Unternehmens besitzt. Aber auch wenn der Export umsatzmäßig noch nicht gravierend zu Buche schlägt, sollte berücksichtigt werden, dass ein Auslandsengagement auch noch andere positive (indirekte)

---

[28] Vgl. Ostendorf, Th. (1997), S. 40.

Auswirkungen auf das Unternehmen haben kann.[29] Hier sind bspw. zu nennen: Imagegewinn durch Auslandsgeschäfte, Kostenreduzierung durch Stückkostendepression, Lerneffekte durch Auslandsgeschäfte und Bindung, Qualifizierung und Neueinstellung von Mitarbeitern. In einigen Fällen konnten im Export sogar höhere Preise als im Inland erzielt werden (vgl. Fallbeispiel 4 im Anhang).

Perspektiven des handwerklichen Exportgeschäftes

Nach dem **Beitritt** Polens im Jahr 2004 dürfte der Export in dieses Land weiter zunehmen. Der Grund hierfür liegt vor allem darin, dass einige der oben erwähnten Hemmnisse wegfallen: In erster Linie sind hier die langen Wartezeiten an den Grenzen zu nennen, die den Export (wie auch die anderen Auslandsaktivitäten) mit Polen derzeit noch massiv behindern (vgl. Fallbeispiel 5 und 6 im Anhang). Weiter betrifft dies die unterschiedlichen Rechtsnormen, die Wettbewerbsverzerrung durch unterschiedliche Sozial- und Umweltstandards, wobei allerdings berücksichtigt werden muss, dass den Beitrittsländern in diesem Bereich Übergangsfristen eingeräumt wurden. Auch die bürokratischen Hemmnisse dürften an Bedeutung verlieren. Durch die Verankerung von rechtsstaatlichen Strukturen ist eine längerfristige Planung möglich.

Neben dem Abbau bisheriger Handelshemmnisse sprechen aber noch andere Faktoren für ein Wachsen des Außenhandels mit Polen. Hier ist in erster Linie der große Nachhol- und Modernisierungsbedarf zu erwähnen, der in Polen in weiten Bereichen herrscht. Dies wurde u.a. deutlich in den Antworten der polnischen Betriebe bezüglich der Vorbereitungsaktivitäten zum EU-Beitritt Polens (vgl. Abschnitt 4.3). Aber auch der private Bedarf in Polen könnte für das deutsche Handwerk interessant sein. Der dynamische Entwicklungsprozess ist mit einer Einkommensspreizung verbunden, wobei die höheren Einkommensschichten häufig qualitativ hochwertige Importprodukte nachfragen.

Investitionen in Polen fallen insbesondere in folgenden Bereichen an:[30]

- Verbesserung der Infrastruktur (Straßenbau, Flughäfen, Bahn und Telekommunikation),

---

29 Vgl. Müller, K. (2001b), S. 22ff.

30 Vgl. auch Tafel 2.15 in Abschnitt 2.2.2.

- Rationalisierungsinvestitionen, um der EU-Konkurrenz gewachsen zu sein (Chancen für Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau, Elektronik, Elektrotechnik sowie Mess- und Regeltechnik),
- Umweltschutz, um die EU-Standards zu erfüllen (bspw. für Trinkwasser, Abwasser, Emissionen).

Auch deutsche Unternehmen können von diesen Investitionen profitieren. Hierunter sind sicher auch Handwerksunternehmen, wobei die Exportchancen dieses Wirtschaftsbereiches deshalb gut sind, da unter diese Investitionen viele Nischenprodukte fallen, die im Land selbst nicht hergestellt werden können und daher importiert werden müssen. Hierbei handelt es sich häufig um Produkte, die von Handwerksbetrieben erstellt werden. Ob dies in größerem Maße auch auf Handwerksunternehmen aus der Region Cottbus zutrifft, muss abgewartet werden.

Zu beachten ist allerdings, dass einige Hemmnisse nicht wegfallen. Hier ist insbesondere auf das Informationsdefizit hinzuweisen. Da Handwerksbetriebe wegen ihrer kleinbetrieblichen Struktur selbst nicht in der Lage sind, die notwendigen Informationen einzuholen, sind hier die Handwerksorganisationen gefordert, den Betrieben eine entsprechende Unterstützung zur Verfügung zu stellen.

5.3.2 Joint Venture, Niederlassungen

Neben dem reinen Export, der durch eine nicht durch längerfristige Verträge gebundene Durchführung einer Transaktion ins Ausland definiert ist, lassen sich weitere Formen einer Internationalisierung unterscheiden, die durch eine intensivere Form der Zusammenarbeit gekennzeichnet sind. Die beiden wichtigsten dieser Formen für das Handwerk sind das Joint Venture und die Auslandsniederlassung.[31] Während es sich bei einem Joint Venture um eine kooperative Form eines Auslandsengagements mit einer Kapitalbeteiligung handelt,[32] bei der eine gemeinschaftliche Entscheidungsgewalt über das gemeinsame Unternehmen gegeben ist, ist eine Niederlassung eine hierarchische Form, d.h., die Entscheidungsgewalt geht allein vom Mutterunternehmen aus.

---

31 Ausführlich zu den verschiedenen Formen einer Internationalisierung vgl. Ostendorf, Th. (1997), S. 35 ff.

32 Daneben gibt es auch kooperative Formen einer Zusammenarbeit ohne Kapitalbeteiligung. Sie sind im Zweifelsfall von einem Export schwer abzugrenzen. Daher soll hierauf nicht gesondert eingegangen werden.

Ein Auslandsengagement in Form eines Joint Ventures oder einer Niederlassung lässt sich auch durch seine Zielsetzung unterscheiden. Einerseits können absatzpolitische Ziele im Vordergrund stehen, d.h., das Engagement im Ausland soll primär dazu dienen, den dortigen Markt (evtl. noch weitere Auslandsmärkte) zu bearbeiten. Andererseits können auch Kostengesichtspunkte dominieren, d.h., die Vorteile des ausländischen Standortes werden genutzt, um die Produkte auf dem heimischen (deutschen) Markt günstiger anbieten zu können. Dies führt zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und kann zur Sicherung von Arbeitsplätzen bzw. der Existenz des gesamten Unternehmens in Deutschland dienen.[33] In der Regel passiert dies in Form einer passiven Lohnveredlung, d.h., die Vorprodukte werden vom deutschen Mutterunternehmen angeliefert und nach der Bearbeitung reimportiert.

Beispiele für Joint Venture bzw. Auslandsniederlassungen

Joint Venture bzw. Niederlassungen mit einem Partner aus den Beitrittsstaaten, insbesondere aus Polen, aber auch aus Tschechien, sind heute im deutschen Handwerk insgesamt nichts Außergewöhnliches. Die Zahl der Handwerksbetriebe bundesweit, die ein solches Engagement eingegangen sind, dürfte bei mehreren hundert, vielleicht sogar über tausend liegen. Nach Informationen der Berater sind insbesondere in Bayern bzw. Baden-Württemberg viele Handwerksunternehmen anzutreffen, die im Ausland entsprechend tätig sind.

Nach den vorliegenden Informationen besteht hier jedoch ein großer Unterschied zwischen den alten und den neuen Bundesländern. In den neuen Bundesländern sind bis jetzt nur sehr wenige Handwerksunternehmen bekannt, die im Ausland eine Niederlassung oder ein Joint Venture gegründet haben. Nach einer Diskussion mit den Mitarbeitern der Handwerkskammer Cottbus und nach den Ergebnissen der empirischen Umfrage bei den Handwerksunternehmen wie auch der Interviews lässt sich für den Handwerkskammerbezirk Cottbus nur ein Handwerksunternehmen identifizieren, das ein Joint Venture oder eine Niederlassung in Polen betreibt. Wenige Unternehmen sind gerade dabei, eines zu gründen, oder tragen sich konkret mit der Absicht.[34]

---

[33] Vgl. Müller, K. (2001b), S. 23.

[34] Dies darf nicht heißen, dass es im Handwerkskammerbezirk Cottbus keine weiteren Handwerksunternehmen mit einem Joint Venture oder einer Niederlassung in Polen gibt. Diese Unternehmen sind nur nicht bekannt.

Bei den im Handwerk identifizierten Unternehmen mit einer Niederlassung oder einem Joint Venture in den Beitrittsstaaten liegt das primäre Ziel in einer passiven Lohnveredlung. Hier besteht ein Unterschied zu den Direktinvestitionen von Industrie und Handel in den mittel- und osteuropäischen Ländern, die eher absatzwirtschaftlichen Zielen dienen. Die Erfahrung hat jedoch gezeigt, dass längerfristig die absatzwirtschaftliche Komponente an Bedeutung gewinnt, denn auch auf den Märkten in den mittel- und osteuropäischen Staaten wächst die Nachfrage nach spezifischen Nischenprodukten, wie sie häufig von Handwerksunternehmen hergestellt werden.

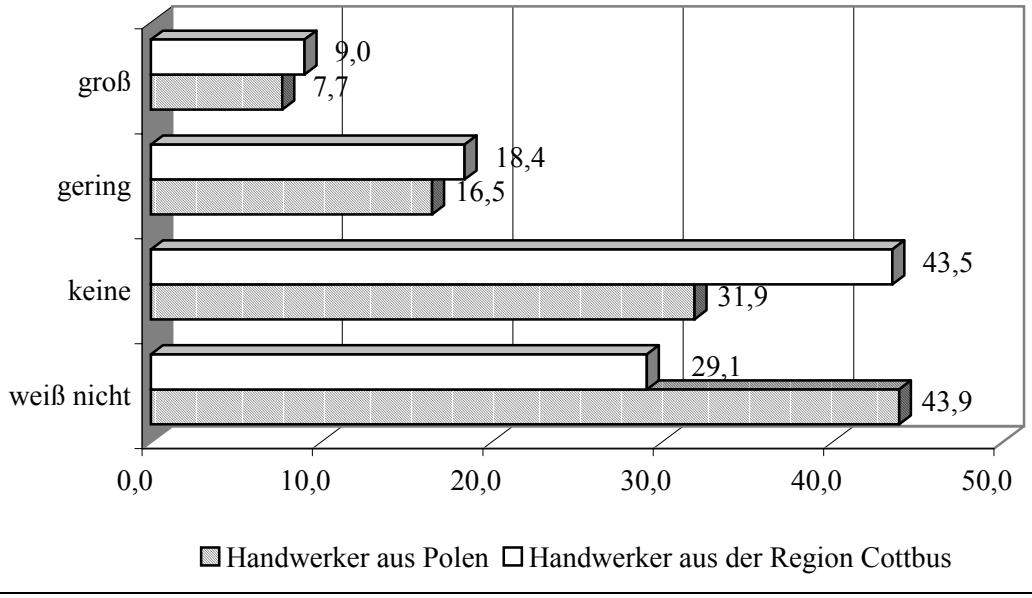
Bedeutung der Gründung eines Joint Venture oder einer Niederlassung in Polen

Sowohl in der deutschen als auch in der polnischen Erhebung wurde die Frage aufgenommen, welche Bedeutung die Handwerker einem Joint Venture oder einer Niederlassung in Polen zukünftig einräumen. Von beiden Seiten wird die Bedeutung als relativ gering betrachtet, lediglich 27% der deutschen Unternehmen sehen hier große oder geringe Auswirkungen auf sich zukommen. Bei den polnischen Unternehmen ist dieser Anteil sogar noch geringer (vgl. Tafel 5.13). Auffällig ist der hohe Anteil an Unentschlossenen, insbesondere auf polnischer Seite. Fast 45% der befragten Unternehmen kreuzten hier die Rubrik "weiß nicht" an. Dies dürfte damit zusammenhängen, dass in Polen noch weitgehend eine Unkenntnis darüber herrscht, was genau ein Joint Venture ist.

Trotzdem ist interessant, dass im Vergleich mit den anderen Auswirkungen der EU-Osterweiterung die Gründung eines Joint Venture oder einer Niederlassung sowohl bei den deutschen als auch bei den polnischen Firmen insgesamt den geringsten Stellenwert einnimmt (vgl. Abschnitt 4.2.2). Hierfür könnten zwei Gründe sprechen. Zum einen ist die Gründung eines Joint Venture oder einer Niederlassung mit einem nicht unbeträchtlichen finanziellen Engagement verbunden und daher in der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage für die meisten Handwerksunternehmen irrelevant. Zum anderen – und dies gilt primär für ein Joint Venture – haben die Handwerksunternehmen oftmals Probleme damit, Kooperationen einzugehen, weil sie damit in ihrer Entscheidungsfreiheit eingeschränkt werden bzw. zu hohe Transaktionskosten befürchten.

Tafel 5.13: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Gründung von Niederlassungen, Joint Venture in Polen**

(Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Gründung von Niederlassungen, Joint Venture in Polen bzw. Gründung von Niederlassungen, Joint Venture mit deutschen Unternehmen) *(in %)*



SfH Göttingen

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Wertet man die Ergebnisse nach **Branchen** aus, so zeigen die sonstigen konsumorientierten Handwerke, die Kfz-Handwerke und das Bauhauptgewerbe am ehesten ein Interesse an der Gründung einer Niederlassung oder eines Joint Venture in Polen (vgl. Tafel A5.10 im Anhang). Daneben gibt es noch einen beachtlichen Anteil von Unternehmen aus den Ausbauhandwerken, den Handwerken für den gewerblichen Bedarf und den Holzhandwerken, die sich ein solches Engagement grundsätzlich vorstellen können. Im handwerksähnlichen Gewerbe und bei den Nahrungsmittelhandwerken spielt dagegen ein entsprechendes Engagement auf dem polnischen Markt praktisch keine Rolle.

Sieht man sich die einzelnen Gewerke an, so äußern insbesondere einige Maurer, Kfz-Techniker, Elektrotechniker und Zahntechniker Interesse an einer Niederlassung oder einem Joint Venture in Polen. Dazu kommen noch einige Friseure, wobei bei diesem Handwerkszweig im Gegensatz

zu den vorgenannten eher absatzwirtschaftliche Ziele und weniger die Kostenreduktion im Mittelpunkt des Interesses stehen dürften.

Auf polnischer Seite sind die Unterschiede zwischen den einzelnen Branchen weniger stark ausgeprägt. Hier fällt wiederum die kleine Gruppe der Leder- und Textilhandwerke aus der Reihe, von der sich fast die Hälfte die Gründung eines Joint Venture mit einem deutschen Unternehmen vorstellen kann. Ein gewisses Interesse zeigen auf polnischer Seite auch die Bau-, Holz- und Kfz-Handwerker.

Wertet man die Ergebnisse nach **Beschäftigtengrößenklassen** aus, so scheint auf deutscher Seite die Gründung eines Joint Venture oder einer Niederlassung mit wachsender Betriebsgröße als mögliche Perspektive an Bedeutung zu gewinnen. Kleine Unternehmen sehen hier – wie erwartet – i.d.R. keine Möglichkeit oder sind sich diesbezüglich noch unsicher. Bei der polnischen Erhebung fällt dieses Ergebnis nicht so eindeutig aus. Grundsätzlich können sich wenige Unternehmen aus allen Betriebsgrößenklassen die gemeinsame Gründung eines Joint Venture mit einem deutschen Unternehmen vorstellen. Jedoch haben sich besonders die Kleinbetriebe mit weniger als fünf Beschäftigten hierzu noch keine Meinung bebildet.

Eine Auswertung nach **Kreisen** ergab, dass Handwerksunternehmen aus den Kreisen Spree-Neiße und Oberspreewald-Lausitz die Möglichkeit der Gründung einer Niederlassung oder eines Joint Venture als etwas wichtiger erachten als insbesondere die Unternehmen aus den Kreisen Elbe-Elster und Dahme-Spreewald. Insgesamt ergibt sich für die Euroregion Spree-Neiße-Bober ein etwas höherer Anteil; vor allem ist bei den Unternehmen, die näher an der polnischen Grenze liegen, der Anteil derjenigen, die sich bezüglich der Auswirkungen noch unsicher sind, geringer.

Auf polnischer Seite scheinen sich am ehesten Unternehmen aus den Handwerkskammerbezirken Zielona Góra, Warschau und auch Posen ein Joint Venture mit einem deutschen Unternehmen vorstellen zu können. Aus den beiden anderen Kammerbezirken (Gorzów und Wrocław) haben sich die meisten Handwerker hierzu keine Meinung gebildet.

Passive Lohnveredlung

Im Folgenden wird näher auf die passive Lohnveredlung als dem wichtigeren Teil eines finanziellen Engagements in Polen eingegangen. Da-

nach folgen einige Ausführungen zu einem Joint Venture oder einer Niederlassung mit absatzpolitischen Zielsetzungen.

In der Praxis wird die **passive Lohnveredlung** in immer stärkerem Maße von deutschen KMU genutzt, um die in Polen günstigeren Lohnkosten zu nutzen und den Kunden trotzdem ein in der EU erzeugtes Fertigprodukt anbieten zu können. Know-how, Entwicklungspotenzial und firmenspezifische Technologien bleiben dabei in dem deutschen Unternehmen.

Die Auslagerung einfacher Arbeiten entspricht dem technischen Ausrüstungsstand des polnischen Partners. Die Wirtschaftlichkeit derartiger Geschäfte hängt dabei direkt von der Höhe des Lohnanteils am Produkt ab.

Lohnveredlungen werden von polnischen KMU gern übernommen, da damit eine Stabilisierung der Auftragslage verbunden, aber vor allem der Absatz der Produkte gewährleistet ist.

Wie bereits erwähnt, konnte in der Region Cottbus nur ein Beispiel eines Joint Venture oder einer Auslandsniederlassung von Handwerksunternehmen identifiziert werden. In den Interviews wurden daher Beispiele aus den benachbarten Handwerkskammerbezirk einbezogen:

- Tiefbau: Rohr- und Kanalverlegungsarbeiten für Strom-, Gas- und Abwasserwirtschaft (vgl. Fallbeispiel 1);
- Karosserie- und Fahrzeugbauer (Nutzfahrzeuge): Reparaturservice, Anfertigung von Spezialaufbauten (vgl. Fallbeispiel 6),

Bei einer bundesweiten Betrachtung liegt ein **sektoraler Schwerpunkt** bei der Errichtung eines Joint Venture bzw. einer Niederlassung in Polen eindeutig im Zulieferer- und Investitionsgüterbereich. Dabei handelt es sich meist um größere Unternehmen. Beispiele hierfür sind:

- Herstellung von Batteriebehältern,
- Fertigung von Türen (Tischler),
- Herstellung von Sicherheitsgittern (Metallbauer).

Aber auch aus anderen Handwerksbereichen gibt es Beispiele für Joint Venture bzw. Niederlassungen in den Beitrittsländern:

- Produktion von Tiefkühlware (Bäcker),
- Herstellung von Zahnprothesen (Zahntechniker),

- Lackierung, Ausbesserung von Karosserieschäden kaputter Autos (Kfz-Gewerbe).

Wie bereits erwähnt, liegen die Vorteile einer Fertigung in den Beitrittsstaaten vor allem bei den niedrigeren Kosten. Genaue Daten über die **Lohnkostenunterschiede** zwischen Handwerksbetrieben aus der Region Cottbus und aus Polen liegen leider nicht vor. Anhaltspunkte lassen sich jedoch in einer Unternehmungsbefragung des Ifo-Institutes über grenzüberschreitende Unternehmensaktivitäten in der sächsisch-polnischen Grenzregion finden, wobei man davon ausgehen kann, dass die Löhne in Sachsen nicht allzu sehr von denen in der Region Cottbus abweichen. Dort wurden Daten über Löhne und Umsätze für wichtige Handwerksbereiche (Bauwirtschaft und Kfz-Gewerbe) ausgewiesen (vgl. Tafel 5.14).[35]

Tafel 5.14: **Vergleich Umsatz und Löhne im deutsch-polnischen Grenzgebiet**[1]

	Deutsche Grenzregion	Polnische Grenzregion	
			Deutschl.= 100
Umsatz je Arbeitnehmer (TEUR p.a.)			
Bauwirtschaft	79,0	27,6	34,9
Kfz-Gewerbe	163,1	63,8	39,1
Lohn je Arbeitnehmer (EUR/h)			
Bauwirtschaft	20,5	4,7	23,0
Kfz-Gewerbe	16,7	3,7	22,1
Lohnanteil am Umsatz (%)			
Bauwirtschaft	25,9%	17,1%	65,9
Kfz-Gewerbe	10,2%	5,8%	56,4

SfH Göttingen

1) Vergleich von Unternehmensdaten deutscher und polnischer Betriebe in der sächsisch-polnischen Grenzregion

Quelle: Scharr, F. u.a. (2001), S.75; eigene Berechnungen

Es zeigt sich, dass der Lohn je Arbeitnehmer sowohl in der Bauwirtschaft als auch im Kfz-Gewerbe in Polen nur etwa 22 bis 23 % des sächsischen Wertes erreicht. Während in Sachsen der Lohn bei durchschnittlich 20,50 EUR pro Stunde liegt, beträgt er in Polen lediglich

35 Vgl. Scharr, F. u.a. (2001)

4,70 EUR.[36] Zwar ist die Produktivität der deutschen Arbeitskräfte etwas höher. Dies kommt indirekt beim Umsatz je Arbeitnehmer zum Ausdruck, der in Polen immerhin bei ca. 35 – 40 % des deutschen Wertes liegt. Dennoch beträgt der Lohnanteil am Umsatz in Polen nur ca. 60 % des deutschen Wertes, wobei dieser Anteil in der Bauwirtschaft noch um etwa 10 Prozentpunkte höher ist als im Kfz-Gewerbe. Insgesamt können die Unternehmen aus Polen daher mit erheblich günstigeren Preisen anbieten. Dies wurde auch in den Interviews deutlich.

Neben den Lohnkosten können noch weitere Vorteile für ein Engagement in den Beitrittsländern herangezogen werden. Auch andere Kosten sind teilweise erheblich niedriger, z.B. die Energiekosten und Kosten für Grund und Boden.[37] Die arbeitsrechtlichen Bestimmungen werden zudem teilweise flexibler gehandhabt. Außerdem hat die Regierung in den letzten Jahren die Rahmenbedingungen für ausländische Anleger deutlich verbessert.[38] Die Gründung einer GmbH oder einer Aktiengesellschaft gestaltet sich bspw. einfacher als in den meisten westlichen Staaten. Zudem unterliegt der Transfer von Gewinnen keinen Beschränkungen mehr.

Weitere Vorteile einer passiven Lohnveredlung liegen in:

- Überwindung von bürokratischen Barrieren, weil Lohnveredlungen wegen der damit verbundenen Schaffung oder Sicherung von Arbeitsplätzen staatlicherseits unterstützt werden,
- Nutzung günstiger Einfuhrbedingungen (Zollfreiheit, Steuervergünstigung),
- bessere Möglichkeit, auf Kapazitätsschwankungen zu reagieren.

Angesichts dieser Vorteile müssen jedoch auch die **Probleme** beachtet werden, von denen häufiger bei einem Joint Venture oder einer Niederlassung berichtet wird. Oft gestaltet es sich schwierig, einen geeigneten Ansprechpartner in Polen zu finden, der die notwendigen Informationen beschaffen kann. Gerade für Handwerksbetriebe, die keine eigenen Stabstellen aufweisen, liegt hier eine besondere Schwierigkeit. Inzwischen

---

36 Zu beachten ist jedoch, dass in den letzten Jahren in Polen beträchtliche Lohnsteigerungen zu verzeichnen waren, vgl. Walter, N. u. Just, T. (2002), S. 91. Dies gilt insbesondere für qualifizierte Tätigkeiten.

37 Die gilt nur zum Teil, da einige Unternehmen von "unverschämt" hohen Mieten bzw. Pachtpreisen in Grenznähe sprachen. Das Problem liegt darin, dass es in Polen bislang keinen Grundstücksmarkt gibt.

38 Vgl. o.V. Polen – der Tigerstaat nebenan (2001), S. 66f.

gibt es zwar einige Einrichtungen in Polen, die hier Hilfestellung leisten (z.B. Deutsch-Polnische Wirtschaftsförderungsgesellschaft in Gorzów, Deutsche Auslandshandelskammer in Warschau, Haus der Wirtschaft in Stettin), den meisten Handwerksbetrieben fehlt jedoch bereits die Information über die Existenz dieser Einrichtungen.

Eine weitere Schwierigkeit liegt häufig darin, einen geeigneten **Geschäftsführer** vor Ort zu finden. Bei einer Niederlassung wäre es sicherlich am besten, einem kompetenten Mitarbeiter aus dem eigenen Betrieb die Leitung der Niederlassung zu übertragen. Hierfür wird sich jedoch nicht immer ein Mitarbeiter finden. Außerdem fehlen i.d.R. die notwendigen Sprachkenntnisse. Es ist daher sinnvoll, eine einheimische Person an führender Stelle in ein Joint Venture einzubinden. Einer solchen Person fällt es sicher leichter, einen Marktüberblick zu gewinnen und Geschäftskontakte vor Ort zu knüpfen. Außerdem kennt sie die Mentalität der Leute.

Da es aber schwierig ist, einen qualifizierten Geschäftsführer in Polen zu finden, sind einige Betriebe dazu übergegangen, eine geeignete Person aus den Beitrittsstaaten im heimischen Betrieb in Deutschland auszubilden und diese Person dann mit der Leitung der Niederlassung zu beauftragen. Hierzu leistet das Praktikantenprogramm, das über die Carl-Duisberg-Gesellschaft (CDG) abgewickelt wird, wichtige Hilfestellung, indem es den Aufenthalt einer solchen Person in Deutschland ermöglicht. Kritisiert werden jedoch die relativ geringen Mittel dieses Programms und die bürokratische Abwicklung.

Weiter wurde von folgenden **Problemen** berichtet:

- Lange Zollabfertigung. Teilweise wurden Umwege über 50 Kilometer in Kauf genommen, um eine schnellere Abfertigung bei einem kleineren Grenzübergang zu erreichen.
- Strenge Prüfung der Niederlassung. Teilweise herrscht der Eindruck vor, dass ausländische Betriebe in Polen strenger geprüft werden (z.B. vom Finanz- oder Arbeitsamt) als einheimische.
- Juristische Hemmnisse. Es besteht noch kein Rechtshilfeabkommen mit Polen.
- Arbeitserlaubnis bei Montage. Wenn Produkte in Polen gefertigt werden, die in Deutschland montiert werden müssen, tritt das Problem auf, dass eine Arbeitserlaubnis für die polnischen Mitarbeiter nicht zu bekommen ist.

- Schwierigkeiten bei dem Erwerb eines Grundstücks in Polen, hohe Miet- bzw. Pachtpreise.
- Bezahlung höherer Preise. Teilweise wurden den deutschen Investoren höhere Preise als den Einheimischen in Rechnung gestellt (z.B. bei Taxis, Genehmigungen etc.).

Allerdings dürften bei Vollzug der Erweiterung viele dieser Probleme wenn nicht gänzlich verschwinden, so doch erheblich abgebaut werden. Dies betrifft insbesondere die Zollabfertigung und die Angleichung rechtlicher Rahmenbedingungen.

Aus den oben genannten Gründen sind einige Joint Venture inzwischen wieder gescheitert; auch in den Interviews fanden sich hierfür zwei Beispiele. Die Angaben von Experten über deren Zahl gehen weit auseinander. Teilweise ist von einer Quote von 50 % die Rede, andere Schätzungen gehen von einem beträchtlich geringeren Anteil aus. Der Grund für das Scheitern liegt i.d.R. an mangelnder Qualität und Termintreue, aber auch an Problemen bei der Grenzabwicklung.

Bislang wurde der Fall einer passiven Lohnveredelung betrachtet, ohne auf die Unterschiede zwischen den beiden wichtigsten Formen, dem Joint Venture und der Auslandsniederlassung, näher einzugehen. Nach den bisherigen Erfahrungen fängt ein Engagement meist mit einer, relativ losen Kooperation an. Dies geschieht vor dem Hintergrund, dass ein Auslandsengagement mit vielen Risiken verbunden ist und daher ein langsames Vorgehen durchaus sinnvoll erscheint. Insbesondere gilt dies, wenn es sich nur um ein kurz- oder mittelfristiges Engagement handelt.[39] Hier liegt das Problem vor allem darin, einen geeigneten Kooperationspartner mit großen Fachkenntnissen vor Ort zu finden, der Produktqualität und Termintreue gewährleisten kann.

Bei längerfristiger Perspektive wird i.d.R. ein Joint Venture gewählt, um eine sichere Basis im Ausland zu haben. In letzter Zeit zeigt sich jedoch eine Tendenz zur eigenständigen, mit allen Weisungsbefugnissen ausgestatteten Niederlassung. Denn gerade die fehlende Weisungsbefugnis bei einem Joint Venture wirft immer wieder Probleme auf.

Daneben bestehen noch eine Reihe weiterer Unterschiede zwischen diesen beiden Formen eines Auslandsengagements. Diese sind in Tafel 5.15 überblicksartig aufgelistet. Dabei wird deutlich, dass bei keiner dieser beiden Formen die Vor- oder die Nachteile eindeutig überwiegen. Letzt-

[39] Vgl. Schmidberger, H. (2002).

lich muss jeder Unternehmer selbst entscheiden, welche Form für ihn die geeignetste ist.

Tafel 5.15: **Vorteile und Probleme verschiedener Internationalisierungsformen**

	Vorteile	Probleme
Auslandsniederlassung	Geringes Altlastenrisiko	Finden geeigneter Geschäftsführer
	Freie Wahl der Region	Finden eines geeigneten Grundstücks
	Hohe Gestaltungsfreiheit	Langwierige Vorbereitungs- und Realisierungsphasen
	evtl. bessere finanzielle Förderung	Aufbau des neuen Personalbestands
		Marktpositionen noch nicht gesichert
Joint Venture	Nutzung von Synergieeffekten	Finden geigneten Partner
	Keine Verbindlichkeiten - Altlasten	Verteilung der Kompetenzen auf die Partner
	Zugriff auf Immobilien und Personal	Vertrauensbasis zum Partner
	einfachere Lösung von Problemen vor Ort	Verschiedene Unternehmenskulturen
	Teilung des finanziellen Risikos	hohe Transaktionskosten (z. B. Zeitaufwand bei Managementaufgaben)
	einfacher Marktzugang	

SfH Göttingen

Quelle: DGM, SfH Göttingen

Joint Venture, Niederlassung mit absatzpolitischer Zielsetzung

Bislang handelten die Ausführungen im Wesentlichen von einer passiven Lohnveredlung. Zu Beginn war bereits darauf hingewiesen worden, dass daneben auch in jüngster Zeit absatzpolitische Zielsetzungen an Gewicht gewinnen. Für deutsche Unternehmen ist es nicht leicht, sich auf dem polnischen Markt zu orientieren. Auf der anderen Seite fällt es aus unterschiedlichen Gründen auch polnischen Unternehmen schwer, eigene Vertriebswege in Deutschland aufzubauen. Im Ergebnis sind auf beiden Seiten Möglichkeiten denkbar, über Kooperationsbeziehungen mit entsprechenden Partnern die Märkte zu bearbeiten bzw. die eigene Angebots- und Leistungspalette zu erweitern.

Wie schon erwähnt, zeigt sich der polnische Markt vor allem in längerfristiger Perspektive aufnahmefähig für deutsche Produkte, die primär bei einer sich entwickelnden qualitätsbewussten Käuferschaft gefragt

sind. Die Probleme beim Aufbau einer Vertriebsstruktur liegen besonders in der Suche nach geeigneten Vertriebspartnern und den im Verhältnis zu den Vertriebskosten niedrigeren Handelsspannen.

Da es sehr wenig spezialisierte, branchenorientierte Handelsvertretungen in Polen gibt, sind deutsche Unternehmen oftmals gezwungen, beim Vertriebsaufbau andere Wege zu gehen. Eine sehr effektive Form der Marktbearbeitung ist der Einsatz eines eigenen Handelsvertreters als selbständiger Gewerbetreibender. Darüber hinaus gibt es viele Beispiele dafür, dass sich auch kleinere deutsche Unternehmen für den Vertrieb über eigene Tochtergesellschaften in Polen entscheiden.

Durch den **Beitritt** Polens zur EU dürfte die Gründung von Joint Venture und Niederlassungen in vielen Bereichen einfacher werden, da bürokratische Hemmnisse an Bedeutung verlieren und die Rahmenbedingungen weiter vereinheitlicht werden. Vor allem dürften die organisatorischen Verbindungen erleichtert werden, da die Wartezeiten an der Grenze geringer werden.

Allerdings ist zu beachten, dass bis jetzt einige Joint Venture bzw. Niederlassungen in den **Sonderwirtschaftszonen** in Polen angesiedelt sind. Hier genießen Investoren eine Steuerfreiheit bis zu zehn Jahren und eine Ermäßigung um die Hälfte für weitere zehn Jahre – je nach Investitionsgröße und Beschäftigungswirkung. Diese Vergünstigungen sollen nach dem Beitritt längerfristig abgeschafft werden. Jedoch sind hier Übergangsregelungen geplant, die bis zum Jahr 2017 gelten sollen. Bis dahin soll in den Sonderwirtschaftszonen eine Förderung von 30 % bis 75 % des Investitionsvolumens möglich sein.[40]

5.3.3 Bezug von Vorleistungen und Vorprodukten aus Polen

Eine wichtige Rolle könnte Polen für deutsche Handwerksunternehmen bei der Beschaffung von Vorleistungen spielen. Dabei steht eindeutig das Ausnutzen des Lohngefälles zwischen den beiden Ländern im Vordergrund, um auf diese Weise im Preiswettbewerb auf dem heimischen Markt bestehen zu können.

Ein zweiter möglicher Grund für einen Bezug von Gütern und Dienstleistungen aus dem Ausland liegt in der Beschaffung von exklusiven Produkten oder speziellen Leistungen, die im Inland nicht erhältlich sind. Dieser Aspekt hat sicher in Bezug auf die mittel- und osteuropäischen

[40] Vgl. o.V. (Stichtag 16. April) (2003), S. 96.

Länder nur eine untergeordnete Bedeutung, wenn auch nicht vergessen werden darf, dass beispielsweise die Leistungen der polnischen Handwerker im Denkmalschutzbereich ein sehr hohes Know-how aufweisen, das in Deutschland häufig nicht vorhanden ist.

Bei der transnationalen Beschaffung ist zu unterscheiden zwischen

- dem Import von Materialien bzw. Waren,
- der Beschäftigung von Subunternehmen,
- der passiven Lohnveredlung.

Auf letzteren Aspekt war schon im vorangegangenen Abschnitt ausführlich eingegangen worden, da eine passive Lohnveredlung primär im Rahmen eines Joint-Venture oder einer Niederlassung durchgeführt wird.

Import

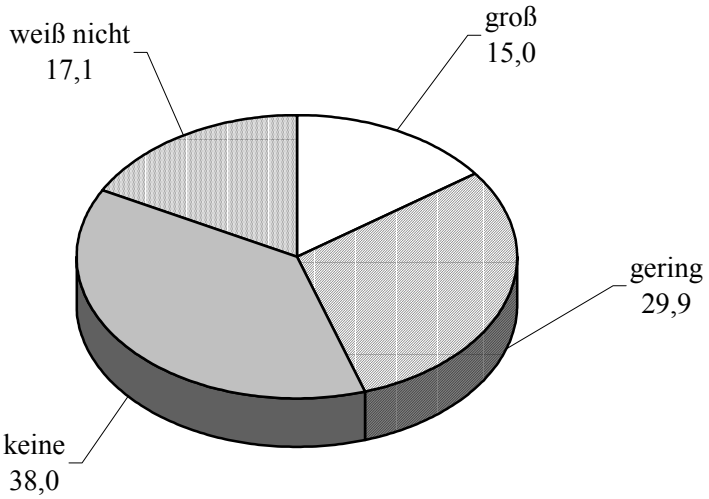
Der Import von Materialien oder Waren aus den Beitrittsländern ist schon weitgehend liberalisiert. Bis auf kleinere Ausnahmen bei besonders sensiblen Gütern primär im landwirtschaftlichen Sektor bestehen bereits vor der EU-Erweiterung keine Importrestriktionen mehr. Da aber davon ausgegangen werden kann, dass im Zuge des Integrationsprozesses die wirtschaftliche Verflechtung mit den Beitrittsländern noch mehr zunehmen wird, dürften auch die Importe des Handwerks aus diesen Ländern weiter ansteigen.

Nach der Umfrage im Handwerk der Region Cottbus messen 44,5 % der Befragten den Import von Materialien und Waren aus Polen eine größere, zumindest aber geringere Bedeutung bei (vgl. Tafel 5.16). Für etwa 38 % der befragten Handwerker kommen Importe aus Polen nicht in Frage, und ca. 17 % haben bislang hierzu noch keine Meinung. Wie bereits in Abschnitt 4.2.2 angedeutet, wird damit dem Import von den verschiedenen Auswirkungen der EU-Osterweiterung, die eine transnationale Zusammenarbeit implizieren, die größte Bedeutung zuerkannt. Dies zeigt, dass die deutschen Handwerker ein eher loses außenwirtschaftliches Engagement gegenüber einer intensiveren Zusammenarbeit, wie es beispielsweise ein Joint Venture darstellt, favorisieren. Ein ähnliches Ergebnis brachten im übrigen auch die beiden vergleichbaren Studien aus Niedersachsen und Sachsen.[41]

---

[41] Vgl. Müller, K. und Bang, K. (2002), S. 74; Glasl, M. (2002), S. 18.

Tafel 5.16: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Importe aus Polen**
(Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Import von Materialien, Waren aus Polen) *(in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Importe von polnischen Produkten und Leistungen haben für die einzelnen **Handwerksbranchen** eine unterschiedlich große Bedeutung. Besonders hoch scheint diese für die Holzhandwerke, die Handwerke für den gewerblichen Bedarf, die Nahrungsmittelhandwerke und das Bauhauptgewerbe zu sein (vgl. Tafel A5.11 im Anhang). Insbesondere sind dies die Tischler, Steinmetze, Maurer, Straßenbauer und Metallbauer, von denen jeweils ein erheblicher Anteil der Unternehmen angab, dass sie Interesse an Importen aus den Beitrittsländern haben würden. Ein wesentlich geringeres Interesse an einem Bezug von Produkten und Vorleistungen aus Polen und anderen Beitrittsländern haben dagegen Betriebe aus dem handwerksähnlichen Gewerbe, den sonstigen konsumentenorientierten Handwerken, dem Kfz-Handwerk und auch dem Ausbaugewerbe.

Die Bedeutung des Importes nimmt mit steigender **Betriebsgröße** tendenziell zu, wenn auch bei dieser Frage die Unterschiede nicht so gravierend sind wie bei anderen Kategorien (z.B. Export, Niederlassung und Joint Venture). Die Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten sind je-

doch erstaunlicherweise weniger an Importen aus den Beitrittsländern interessiert als die Unternehmen aus den kleineren Größenklassen.

Bei einer **regionalen Differenzierung** sind die Unterschiede zwischen den Kreisen des Kammerbezirkes relativ gering. Erstaunlicherweise werden die Auswirkungen in den Kreisen, die nicht zur Euroregion Spree-Neiße-Bober gehören, etwas größer beurteilt, als in der Euroregion. Bei den anderen Fragen war dies meist umgekehrt.

In den Interviews mit den Handwerksbetrieben wurde die vergleichsweise große Bedeutung der Importe bestätigt. So konnten einige Handwerksunternehmen identifiziert werden, die über Importbeziehungen mit Polen verfügen:

- Feinwerktechniker: Import von Vorprodukten (ca. 5 % des Materialeinsatzes),
- Vulkaniseur und Reifenmacher: (Importe von Vorprodukten und Eisenteilen, ca. 20 % des Materialeinsatzes),
- Tischler: Holzteile für Wintergärten,
- Tischler: Fenster und Türen,
- Steinmetz: Kauf von Grabmalzubehör, Grabsteine.

Auch aus diesen Beispielen wird deutlich, dass gerade bei den Tischlern Importbeziehungen mit Polen einen besonders großen Stellenwert einnehmen. Darüber hinaus zeigt sich, dass Importe insbesondere für solche Unternehmen interessant sind, die einen hohen Anteil an Fremdprodukten aufweisen. Oft werden jedoch nur relativ "unwichtige Kleinteile" importiert, deren Herstellung für das eigene Unternehmen zu aufwendig und die Beschaffung in Deutschland zu teuer wäre. Darüber hinaus wollen auch einige Unternehmen ihr eigenes Leistungsspektrum erweitern, um unabhängiger zu sein.

Weiter ist zu beachten, dass die Zahl der Produkte, die **indirekt** aus den Beitrittsstaaten bezogen werden, sicherlich sehr viel höher ist. Darunter ist zu verstehen, dass der deutsche Hersteller seine Produkte im Ausland fertigen lässt, sie aber unter seinem Namen verkauft, so dass es für den abnehmenden Handwerksbetrieb nicht immer ersichtlich ist, dass der Produktionsort außerhalb Deutschlands liegt. Beispiele hierfür sind die Fertigung von Brillengestellen oder endgerandeten Brillen (für Augenoptiker) oder von Sanitärartikeln (für S-H-K-Handwerker). Zu beachten ist allerdings, dass die Fertigung nicht immer in den Beitrittsstaaten erfolgen muss. Vielmehr ist es so, dass wegen der dort gestiegenen Löhne

derzeit die Tendenz besteht, die Produktion in noch weiter östlich liegende Länder mit noch geringeren Lohnkosten zu verlagern.

Bei den oben genannten Beispielen ist allerdings zu berücksichtigen, dass einige Firmen angaben, dass sie die Importbeziehungen wieder abgebrochen hätten. Verantwortlich hierfür waren vor allem Qualitätsgesichtspunkte bzw. Probleme mit der Gewährleistung.

Beschäftigung von Subunternehmern

Eine weitere Möglichkeit, Kosten zu senken, ist die Beauftragung von Subunternehmern aus den Beitrittsstaaten. Dabei ist zu unterscheiden, ob die Leistung des Subunternehmers an dessen Sitz gebracht wird, ob es sich also um eine werkstattgebundene Leistung handelt (z.B. Textilreiniger) oder ob die Leistung vor Ort beim Auftragsnehmer bzw. auf der Baustelle, also in Deutschland, werkstattungebunden getätigt wird. Während im ersten Fall derzeit praktisch keine Beschränkungen mehr bestehen, ist dies im zweiten Fall nur bedingt möglich, da – wie in Abschnitt 5.2 näher ausgeführt wird – bei grenzüberschreitenden Dienstleistungen noch erhebliche Restriktionen herrschen und eine Beauftragung von Subunternehmern bislang nur im Rahmen von Werkvertragskontingenten möglich ist.

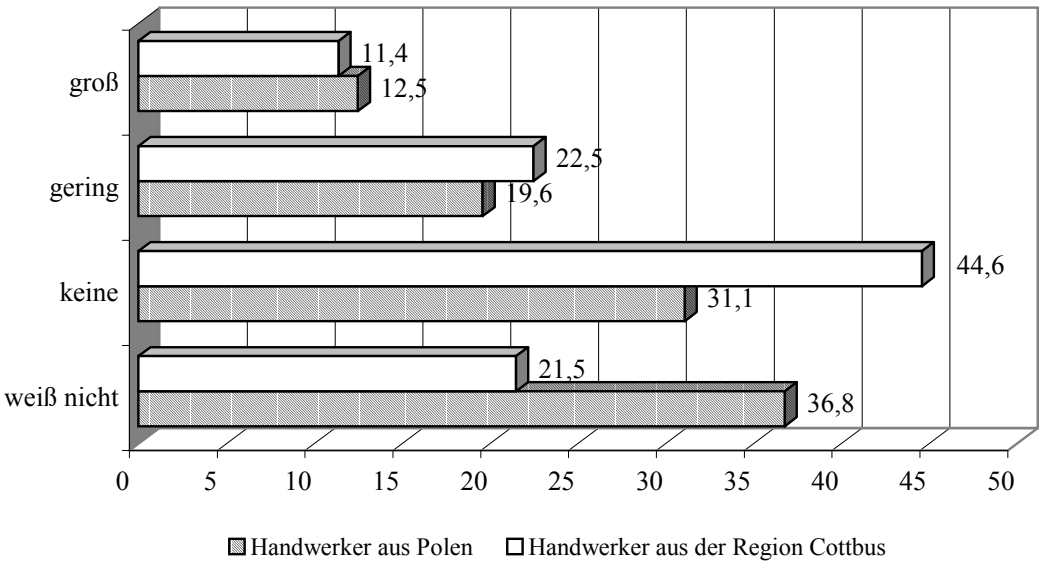
Nach Ablauf der Übergangsfristen wird sich dies erst ändern. Dann könnte besonders bei größeren Bauvorhaben der Einsatz von Subunternehmern lohnend sein.

Auf die entsprechende Frage nach dem Einsatz von einem bzw. der Betätigung als Subunternehmer liegen sowohl Ergebnisse aus der deutschen als auch aus der polnischen Untersuchungsregion vor. In beiden Regionen weichen die Antworten bezüglich großer oder geringer Auswirkungen kaum voneinander ab (vgl. Tafel 5.17). Bei den beiden Antwortkategorien "keine" und "weiß nicht" existieren wiederum deutliche Unterschiede. So wollen knapp 45 % der deutschen Unternehmer keine Subunternehmer aus den Beitrittsstaaten beschäftigen;[42] gut 20 % wissen es noch nicht. Dagegen haben mehr als 30 % der polnischen Betriebe kein Interesse, als Subunternehmer für deutsche Betriebe tätig zu werden, bzw. ein solcher Einsatz kommt, wohl vor allem wegen der Tätigkeitsstruktur ihres Betriebes, von vornherein nicht in Frage. Mehr als jedes dritte polnische Unternehmen kann derzeit noch nicht abschätzen, ob eine Beschäftigung als Subunternehmer für sie relevant werden könnte.

---

[42] Sofern man die Antwort "keine Auswirkungen" so interpretiert.

Tafel 5.17: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Subunternehmer**
(Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Beschäftigung von polnischen Subunternehmern bzw. Beschäftigung als Subunternehmer für deutsche Unternehmen) (in %)



SfH Göttingen

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Auf deutscher Seite ziehen vor allem Unternehmen des Bauhauptgewerbes eine Beschäftigung von Subunternehmern von den einzelnen **Branchen** in Betracht (vgl. Tafel A5.12 im Anhang). Fast die Hälfte der antwortenden Unternehmen erwartet hier große oder geringe Auswirkungen. Diese Einschätzung wird von den polnischen Bauhandwerkern geteilt; 17 % der Bauhandwerker sehen hier eine große und 30 % eine geringe Bedeutung für ihr Unternehmen. Daneben können sich in der Region Cottbus vorrangig die Ausbauhandwerke und konsumentenorientierten Handwerke vorstellen, Subunternehmer zu beschäftigen. Bezogen auf die einzelnen Handwerkszweige zeigen insbesondere die Dachdecker, Feinwerkmechaniker, Gerüstbauer, aber auch – wenn auch abgeschwächt – Maurer, Maler, Elektrotechniker und Zahntechniker ein diesbezügliches Interesse.

Bei den polnischen Unternehmen fallen wiederum die Leder- und Textilbetriebe aus dem Rahmen. Von diesen gaben fast 60 % an, dass für sie eine Beschäftigung als Subunternehmer für deutsche Firmen grundsätz-

lich in Frage kommt.[43] Gelegentlich arbeiten diese Unternehmen bereits für deutsche Firmen, wenn diese saisonbedingt Engpässe haben und dann zusätzliche Aufträge zur Bearbeitung nach Polen bringen. Gering war das Interesse bei den polnischen Firmen im Dienstleistungsbereich.

Bei einer Differenzierung der Ergebnisse nach **Betriebsgrößenklassen** zeigt sich, dass auf deutscher Seite das Interesse an einer Beschäftigung von Subunternehmern mit steigender Betriebsgröße anwächst. Größere Betriebe wissen auch eher, ob für sie eine solche Beauftragung von Subunternehmern in Frage kommt; kleinere Betriebe sind hier häufiger noch unsicher. Auf polnischer Seite ist dieses Ergebnis nicht so eindeutig. Hier sind es insbesondere die mittleren Betriebsgrößenklassen von 10 bis 19, aber auch fünf bis neun Beschäftigten, die sich am ehesten vorstellen können, als Subunternehmer für deutsche Firmen tätig zu sein. Den Kleinstbetrieben mit weniger als fünf Beschäftigten scheinen vor allem hierüber Informationen zu fehlen; fast die Hälfte kreuzte deshalb die Rubrik "weiß nicht" an.

Bei einer Differenzierung der Ergebnisse nach **regionalen Gesichtspunkten** zeigt sich, dass in den grenznahen Kammern auf deutscher Seite bzw. dem grenznahen Kammerbezirk Zielona Góra auf polnischer Seite jeweils etwas größere Auswirkungen erwartet werden. Dieses Ergebnis weist darauf hin, dass Entfernungen bei der Beauftragung von Subunternehmern durchaus eine Rolle spielen.

5.4 Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt

5.4.1 Empirische Ergebnisse

In der öffentlichen Diskussion über die Folgen der EU-Osterweiterung wird den erwarteten Problemen auf dem Arbeitsmarkt ein dominierendes Gewicht eingeräumt. Vielerorts wird befürchtet, dass Millionen Arbeitsemigranten aus den mittel- und osteuropäischen Beitrittsstaaten auf den deutschen Arbeitsmarkt drängen und dadurch die dort bereits vorhandenen erheblichen Probleme noch vergrößern.

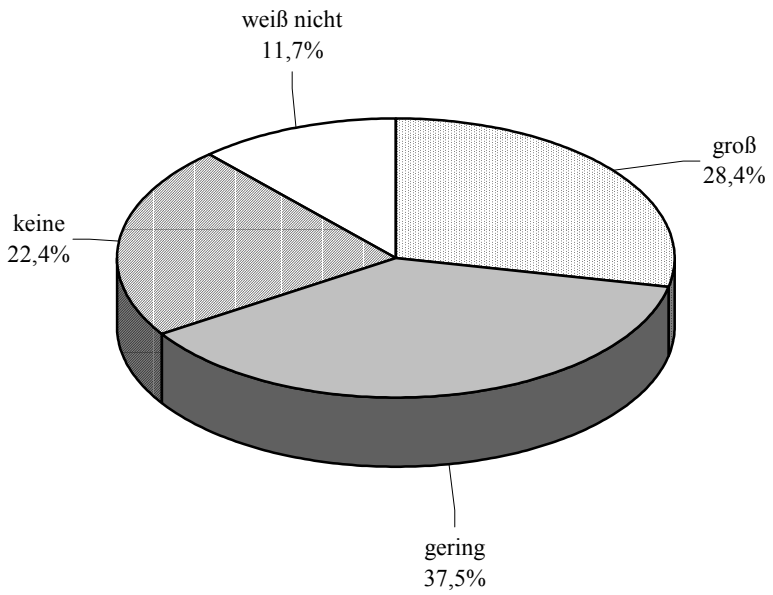
Aus Sicht der Handwerksunternehmen könnte sich die Situation allerdings etwas anders darstellen, denn vielerorts wird im Handwerk trotz der hohen Arbeitslosenquote und der momentanen Auftragsschwäche über einen Mangel an Facharbeitskräften und an qualifizierten Auszu-

[43]. Sofern man die Antworten "große" bzw. "geringe Auswirkungen" bezüglich einer Beschäftigung als Subunternehmer für deutsche Firmen so interpretiert.

bildenden geklagt. Daher ist auch zu prüfen, ob die Arbeitskräfte aus den Beitrittskräften diesen Mangel zumindest teilweise beheben können.

Nach der Umfrage bei Handwerkern in der Region Cottbus sehen die Befragten durch die Beschäftigung von Facharbeitern aus Polen grundsätzlich erhebliche Auswirkungen auf sich zukommen. 28,4 % kreuzten "groß" an und 37,5 % "gering" (vgl. Tafel 5.18). Nur 22 % gaben an, dass dieser Aspekt für sie unbedeutend sei, und knapp 12 % waren sich diesbezüglich noch unsicher.

Tafel 5.18: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Beschäftigung von Facharbeitskräften aus Polen**
(Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Beschäftigung von Facharbeitern aus Polen) *(in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Dieses Ergebnis entspricht in etwa demjenigen der Erhebung in Niedersachsen, in der die gleiche Frage gestellt wurde.[44] Ein kleiner Unterschied liegt nur darin, dass in Niedersachsen weitaus häufiger eine geringe Bedeutung gesehen wurde, während weniger Unternehmen "weiß nicht" ankreuzten.

44 Vgl. Müller, K. u. Bang, K. (2002), S. 74.

Differenziert man dieses Ergebnis nach den verschiedenen **Branchen**, so wird der Beschäftigung von Facharbeitern aus Polen vor allem von den Gewerken für den gewerblichen Bedarf, den Kfz-Handwerken und dem Bauhauptgewerbe ein großes Gewicht beigemessen (vgl. Tafel A5.13 im Anhang). Für die Nahrungsmittelhandwerke und das sonstige konsumentenorientierte Handwerk spielt der Facharbeiteraspekt dagegen eine geringere Rolle. In den handwerksähnlichen Gewerben waren sich vergleichsweise viele Unternehmen bei dieser Antwort unsicher.

Nimmt man eine Unterscheidung nach den verschiedenen **Betriebsgrößen** vor, zeigt sich kein eindeutiges Bild. Tendenziell lässt sich jedoch feststellen, dass gerade bei den handwerklichen Großbetrieben mit 50 und mehr Beschäftigten die Einstellung von Facharbeitern aus Polen ein relativ großes Gewicht hat, während bei den Kleinstbetrieben unter fünf Beschäftigten das Ergebnis genau anders herum ausfällt. Interessant ist, dass mit zunehmender Betriebsgröße die Zahl der Betriebe, die hier "weiß nicht" ankreuzten, geringer ausfällt.

Bei einer Analyse nach **Kreisen** ergibt sich kein eindeutiges Bild. Grundsätzlich wird jedoch in der Euroregion Spree-Neiße-Bober dem Facharbeiteraspekt ein größeres Gewicht beigemessen als in den übrigen Kreisen des Handwerkskammerbezirks Cottbus.

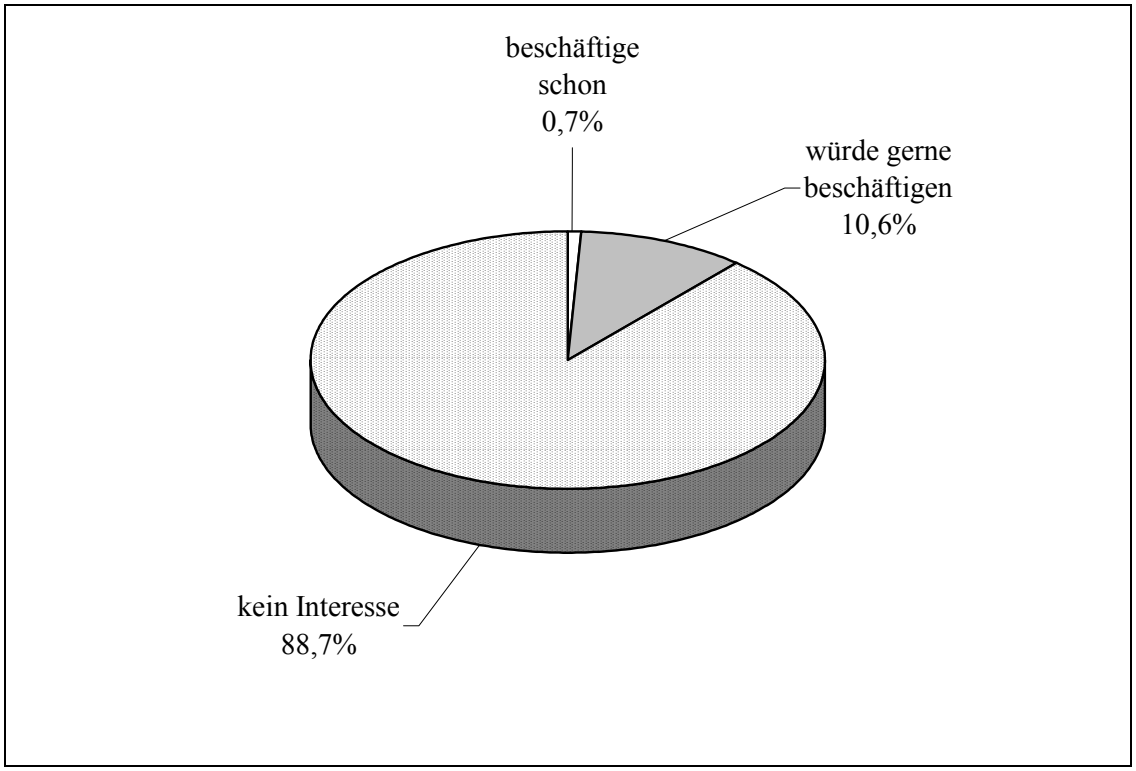
Neben dieser, relativ allgemein gehaltenen Frage, wurde in der Umfrage auch erhoben, ob die Unternehmen gern Arbeitskräfte aus Polen beschäftigen würden oder ob Polen bereits in ihrem Betrieb tätig seien. Hier fällt das Ergebnis überraschend eindeutig aus (vgl. Tafel 5.19). Lediglich 0,7 % der Unternehmen, das sind absolut gesehen 3 Unternehmen, beschäftigen bereits Polen[45] und nur ca. 10 % gaben an, dass sie grundsätzlich gerne Arbeitskräfte aus Polen beschäftigen würden. 88,7 % zeigten dagegen kein Interesse. Dieses Ergebnis weicht nicht unerheblich von den vergleichbaren Antworten aus Niedersachsen ab, wo immerhin 5,4 % der Unternehmen angaben, dass sie bereits Personen aus den Beitrittsländern beschäftigen und 20,5 % diese gerne beschäftigen würden.[46]

---

[45] Hierbei ist zu berücksichtigen, dass derzeit die legale Beschäftigungsmöglichkeit von polnischen Arbeitskräften sehr begrenzt ist, siehe Abschnitt 5.4.2.

[46] Vgl. Müller, K. u. Bang, K. (2002), S. 102.

Tafel 5.19: **Arbeitskräfte aus Polen**
(Würden Sie gern Arbeitskräfte aus Polen beschäftigen?) *(in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Dieses Ergebnis dürfte primär vor dem Hintergrund der derzeitigen Konjunktursituation des Handwerks in der Region Cottbus zu sehen sein (vgl. Abschnitt 3.1.5). Auch wenn der Betrieb möglicherweise grundsätzlich Facharbeiter gebrauchen könnte, kann er sie bei der derzeitigen Arbeitsmarktlage nicht einstellen. In Niedersachsen sieht die Situation nicht ganz so negativ aus.

Zu berücksichtigen ist auch, dass der Anteil der Beschäftigten aus den mittel- und osteuropäischen Ländern in der Gesamtbevölkerung in der Region Cottbus wie auch den meisten Bezirken in den neuen Bundesländern vergleichsweise sehr gering ausfällt. Relativ hoch dagegen ist der Anteil in den ostbayerischen Grenzgebieten, teilweise auch im Rhein-Main-Gebiet und in Baden-Württemberg.[47]

Möglicherweise können sich auch deshalb nur wenige Handwerksbetriebe vorstellen, polnische Arbeitskräfte zu beschäftigen, weil die

[47] Vgl. DIW (2001), S. 476.

Verbreitung fremdenfeindlicher Einstellungen in den neuen Bundesländern und so auch gerade im Grenzgebiet Brandenburgs relativ hoch ist.[48] Dem entspricht die Erkenntnis aus anderen wissenschaftlichen Untersuchungen, dass gerade in Regionen, in denen der Anteil der Ausländer an der Bevölkerung vergleichsweise gering ist, fremdenfeindliche Einstellungen recht stark ausgeprägt sind. Auch aus den Interviews mit den Handwerksunternehmen ging teilweise hervor, dass diese, mit Rücksicht auf ihre Kunden, nicht gerne Arbeitskräfte aus Polen einstellen.

Anforderungen an polnische Arbeitskräfte

Die wenigen Unternehmen, die grundsätzlich an einer Einstellung von Arbeitskräften aus den Beitrittsstaaten interessiert sind, wurden auch gefragt, welche **Eigenschaften** oder **Kenntnisse** der Arbeitskräfte aus Polen ihnen besonders wichtig wären. In dieser Frage wurden insgesamt 11 Kategorien vorgegeben, von denen maximal vier angekreuzt werden sollten. Als Ergebnis wurde ermittelt, dass drei Anforderungen aus diesen Vorgaben herausragen: deutsche Sprachkenntnisse, gute Fachkenntnisse sowie Zuverlässigkeit, Fleiß und Arbeitstempo (vgl. Tafel 5.20). Eine nicht unbeträchtliche Rolle spielen auch die Qualitätsorientierung sowie die geringeren Arbeitskosten.[49] Die anderen Kategorien, so auch polnische Marktkenntnisse, wurden nur äußerst selten angekreuzt.

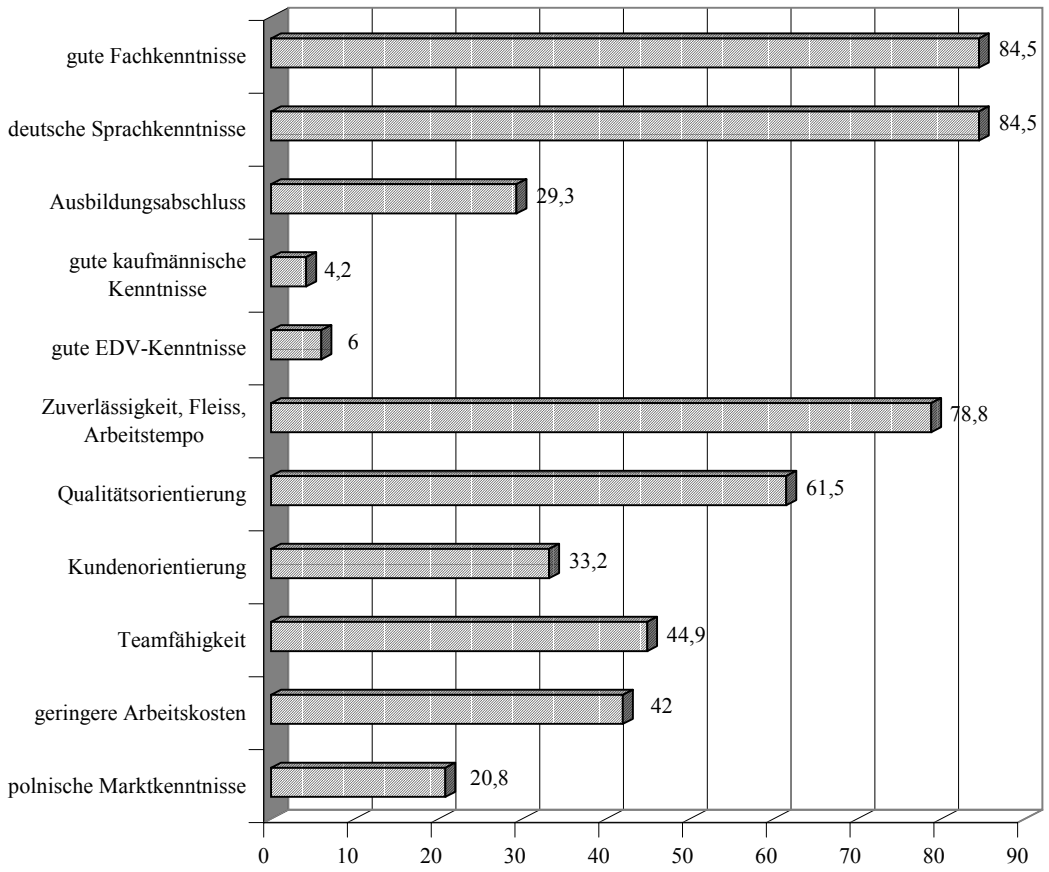
Dieses Ergebnis entspricht weitgehend demjenigen der entsprechenden Frage aus der Niedersachsenerhebung. Lediglich die Aspekte "geringere Arbeitskosten" und "polnische Marktkenntnisse" wurden von den Unternehmen aus der Region Cottbus signifikant häufiger angekreuzt.

---

48 Vgl. Krätke, St. (2001), S. 776.

49 Ob polnische Arbeitskräfte geringer entlohnt werden können, hängt von verschiedenen Faktoren ab, vgl. hierzu Abschnitt 5.3.

Tafel 5.20: **Anforderungen an polnische Arbeitskräfte**
(Falls Sie sich vorstellen können, langfristig Arbeitskräfte aus Polen einzustellen, was ist Ihnen besonders wichtig?)
(Mehrfachnennungen möglich) (in %),



SfH Göttingen

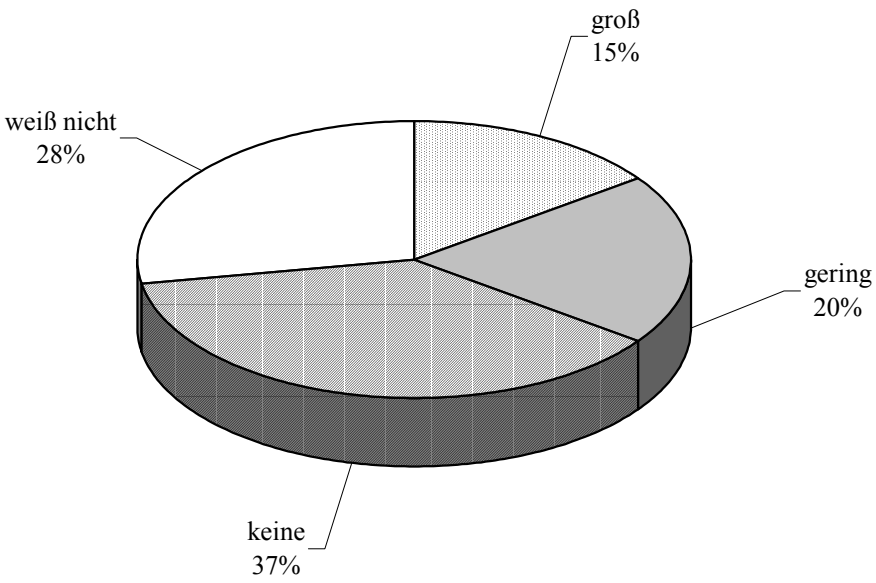
Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Abwanderung aus Polen

Korrespondierend hierzu wurden die polnischen Unternehmen gefragt, wie sie die Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte nach Deutschland beurteilen. Insgesamt sehen die polnischen Unternehmen die mögliche Abwanderung relativ gelassen, wobei ein erheblicher Anteil allerdings

hierzu keine Meinung äußert (vgl. Tafel 5.21). Lediglich 15 % meinen, dass die Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte nach Deutschland eine große Bedeutung hat; 20 % weisen diesem Punkt eine geringe Bedeutung zu.

Tafel 5.21: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Abwanderung aus Polen**
(Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte nach Deutschland) *(in %)*



SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Der Grund für dieses Ergebnis könnte darin liegen, dass qualifizierte Arbeitskräfte bereits häufig den Weg in den Westen gesucht haben und dass die derzeitigen Arbeitskräfte wegen der Sprachbarrieren und der schlechten konjunkturellen Situation auf dem deutschen Arbeitsmarkt nur eine geringe Chance haben dürften. Vor allem bauen die Betriebe darauf, dass, wenn Arbeitskräfte abwandern, dies primär Arbeitslose sind und nicht ihre eigenen Beschäftigten.

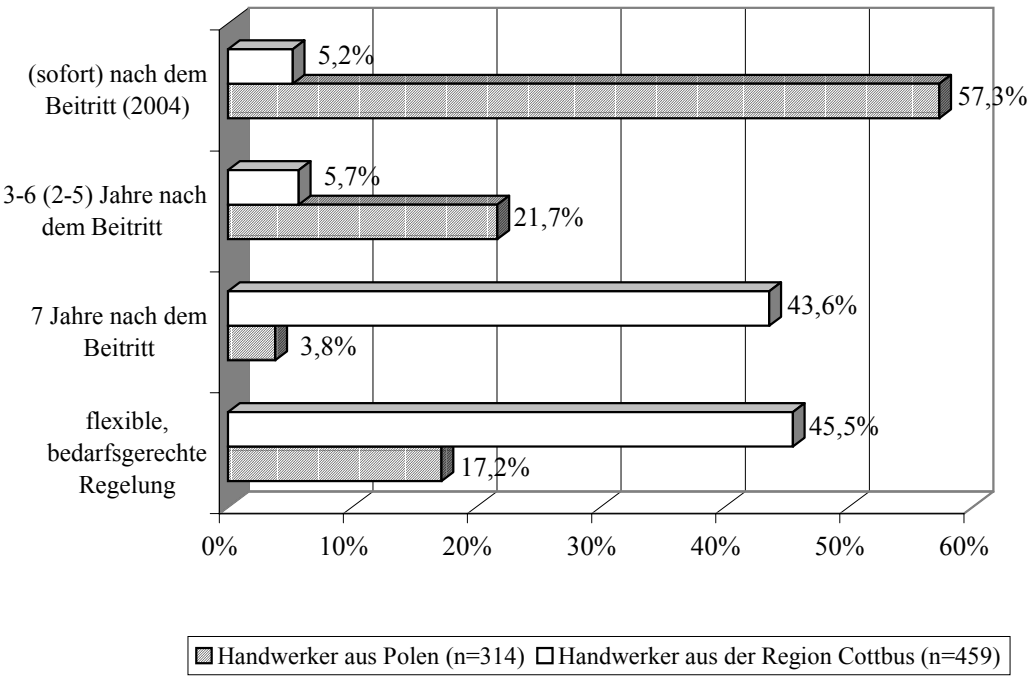
Eine Differenzierung nach **Branchen** ergibt keine wesentlichen Unterschiede (vgl. Tafel A5.14 im Anhang), sieht man davon ab, dass die Holzhandwerke in der Mehrzahl keine Abwanderung befürchten.

Auch bei einer Differenzierung nach Betriebsgrößen und nach Handwerkskammern ergeben sich keine wesentlichen Unterschiede, so dass hierauf nicht näher eingegangen wird.

Begrenzung der Arbeitnehmerfreizügigkeit

Die Betriebe wurden weiterhin danach gefragt, wie sie zu dem Passus in den Beitrittsvereinbarungen stehen, dass Arbeitskräfte aus Polen und den anderen Beitrittsländern bis zu sieben Jahren nicht frei in Deutschland arbeiten dürfen. Von den deutschen Unternehmen wird i.d.R. entweder eine flexible bedarfsgerechte Regelung oder der längstmögliche Zeitraum von sieben Jahren favorisiert. Einen kürzeren Zeitraum befürworten jeweils nur sehr wenige Unternehmen (vgl. Tafel 5.22).

Tafel 5.22: **Arbeitnehmerfreizügigkeit**
(In den Beitrittsverhandlungen wurde vereinbart, dass Arbeitskräfte aus Polen und den anderen Beitrittsländern bis zu 7 Jahre nicht frei in Deutschland arbeiten dürfen. Wie ist Ihre Meinung dazu?)
Arbeitnehmerfreizügigkeit sollte gelten:



SfH Göttingen

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Die Handwerker aus Polen waren bei dieser Frage eindeutig anderer Meinung. Diese Betriebe favorisieren in der Mehrheit eine sofortige Freizügigkeit nach der Aufnahme Polens in die EU. Die Motive für diese Meinung sind nicht eindeutig. Zu vermuten ist, dass die Betriebe hoffen, durch die Abwanderung von Arbeitslosen nach Deutschland könnte möglicherweise der soziale Sprengstoff in der Region reduziert werden. Außerdem dürfte durch die Überweisungen der Migranten zusätzliches Einkommen in die Region fließen. Vielleicht fühlen sich die Handwerker als polnische Staatsbürger auch von den Übergangsfristen, die von den bisherigen EU-Ländern durchgesetzt wurden, diskriminiert und plädieren deshalb dafür, diese Fristen möglichst nicht anzuwenden. Demgegenüber spielen mögliche Überlegungen der Betriebe, die Gefahr einer Abwanderung von Arbeitskräften durch lange Übergangsfristen möglichst hinauszuziehen, nur eine untergeordnete Rolle.

5.4.2 Analyse

Bisherige Tätigkeit von Polen in Deutschland

Obwohl derzeit für Polen keine Arbeitnehmerfreizügigkeit in Deutschland besteht, arbeitet in Deutschland eine nicht unbeträchtliche Anzahl von polnischen Arbeitskräften. Viele hiervon sind sicher illegal in Deutschland tätig.[50] Aber auch eine legale Tätigkeit ist möglich, denn parallel zur Verschärfung der Zuwanderungsgesetze Anfang der 90er Jahre wurden mit mehreren mittel- und osteuropäischen Ländern, so auch mit Polen, befristete Zuwanderungsmöglichkeiten auf bilateraler Ebene abgeschlossen. Dies geschah mit dem Ziel, einerseits den Zuwanderungsdruck zu mindern und andererseits einen mittelbaren Beitrag zur wirtschaftlichen Konsolidierung in den mittel- und osteuropäischen Ländern zu leisten.[51]

In diesem Abkommen wird der befristete Aufenthalt von Polen in Deutschland zu erwerbstätigen Zwecken geregelt. Zu unterscheiden ist hier zwischen: [52]

- Werkvertragsarbeitnehmern,

---

50 Auf das Problem einer illegalen Beschäftigung von Polen in Deutschland wird in Abschnitt 5.3 näher eingegangen.

51 Vgl. Riedel, J. u. Untiedt, G. (2001), S. 344.

52 Detaillierte Ausführungen zu diesen vier Kategorien vgl. Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (2001), S. 52ff.

- Saisonarbeitnehmern,
- Gastarbeitnehmern,
- Pendlern.

In Tafel 5.23 findet sich eine Zusammenstellung über die Zahl der polnischen Arbeitskräfte in Deutschland seit 1992. Die mit Abstand größte Gruppe stellen die Saisonarbeitskräfte dar, sie sind allerdings überwiegend in Landwirtschaft bzw. Weinbau tätig und daher für das Handwerk kaum relevant. Wichtiger sind die Werkvertragsarbeitnehmer. Bei diesen handelt es sich um Beschäftigte von Firmen mit Sitz im Ausland, die auf Grundlage eines Werkvertrages in Deutschland arbeiten dürfen. Hierfür werden bilateral bestimmte Kontingente vereinbart, deren Höhe sich nach der regionalen Arbeitsmarktlage richtet. Wichtig ist, dass die Entlohnung dieser Arbeitnehmer den in Deutschland geltenden Tarifen vergleichbar sein muss. Die Höhe der Kontingente ist in den letzten Jahren gefallen. Für Polen betrug sie im Jahr 2002 im Durchschnitt lediglich etwa 21.000 Arbeitnehmer, wobei dieses Kontingent sogar nicht ganz ausgeschöpft wurde (vgl. Abschnitt 5.2). Von diesen Arbeitskräften sind etwa 6.600 im Bau tätig.[53]

Die Zahl der Gastarbeitnehmer ist relativ gering und an dieser Stelle zu vernachlässigen. Wichtiger sind die Grenzarbeitnehmer im Rahmen der Grenzgängerbeschäftigung. In diesen Rahmen kann für polnische (ebenso wie für tschechische und für Arbeitnehmer aus der Schweiz) eine Arbeitserlaubnis für eine Beschäftigung in Deutschland erteilt werden, wobei der Ort genau zu spezifizieren ist. Wegen dieser großen Einschränkung ist die Zahl der Grenzarbeitgänger äußerst gering. Sie betrug im Jahr 2002 insgesamt lediglich 1.539.

In der Region Cottbus ist die Zahl der polnischen Arbeitskräfte derzeit minimal. Dies liegt daran, dass in Anbetracht hoher Arbeitslosenzahlen im Rahmen dieser Kontingentierung sämtliche Arbeitsamtbezirke Ostdeutschlands (und einige in Westdeutschland) gänzlich für Arbeitnehmer aus den MOEL gesperrt sind. Auch die Zahl der Grenzgänger aus Polen, die in der Region Cottbus tätig sind, dürfte weit unter tausend liegen.

[53] Informationen der Bundesanstalt für Arbeit.

Tafel 5.23: **In Deutschland tätige Arbeitskräfte aus Polen 1992 - 2002**

	Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte		Saisonarbeiter	Werkvertrags-arbeitnehmer	**Gesamt**
	Grenzgänger [2]	neue Gastarbeiter[1]			
1992		750	136.882	51.176	**188.808**
1993		943	143.861	19.771	**164.575**
1994		1.002	136.659	13.774	**151.435**
1995		967	170.576	24.499	**196.042**
1996		722	196.278	24.423	**221.423**
1997		654	202.198	21.184	**224.036**
1998		576	209.398	16.942	**226.916**
1999	1.103	592	205.439	18.243	**225.377**
2000	1.148	654	229.135	18.537	**249.474**
2001	1.357	858	243.405	21.797	**267.417**
2002	1.539	786	259.615	21.193	**283.133**

SfH Göttingen

[1] Anzahl der Vermittlungen.

[2] Soz.vers.pfl. Beschäftigte zum 30.6.d.J., Zahlen vor 1999 nicht verfügbar

Quelle: Migrationsbericht der Ausländerbeauftragten im Auftrag der Bundesregierung, Bonn 2001; Bundesanstalt für Arbeit

Um die Bedeutung der polnischen Arbeitskräfte für den deutschen Arbeitsmarkt näher einzugrenzen, wird ein kurzer Blick auf die Qualifikations- und Altersstruktur der Beschäftigten aus den mittel- und osteuropäischen Ländern in der EU geworfen.[54]

Aus Tafel 5.24 wird deutlich, dass die Beschäftigten aus den mittel- und osteuropäischen Ländern im Vergleich zu den deutschen Beschäftigten relativ hoch qualifiziert sind. 23,4 % von ihnen haben eine tertiäre Ausbildung absolviert und lediglich 4,6 % sind ohne Schul- oder Grundschulabschluss.

Ähnlich sieht es aus, wenn man sich die Altersstruktur dieser Beschäftigten ansieht. Die Arbeitskräfte aus den mittel- und osteuropäischen Ländern sind relativ jung. Fast die Hälfte von ihnen ist unter 35. Insgesamt liegt der Altersdurchschnitt erheblich unter demjenigen der deutschen Beschäftigten. Daraus lässt sich folgern, dass der deutsche Ar-

54 Hier liegen leider keine gesonderten Zahlen über die Beschäftigten aus Polen vor.

beitsmarkt derzeit von den jungen und qualifizierten Arbeitnehmern aus den zukünftigen Beitrittsstaaten profitieren dürfte.

Tafel 5.24: **Qualifikations- und Altersstruktur der Beschäftigten aus den MOEL in der EU (1997, in %)**

	Alle Beschäftigten	Ausländische Beschäftigte	Beschäftigte aus den MOEL-6
Ausbildung			
Ohne Schulausbildung oder Grundschulabschluss	18,6	22,8	4,6
Sekundäre Ausbildung (erster Grad)	45,4	51,1	55,1
Sekundäre Ausbildung (zweiter Grad)	15,5	10,2	16,9
Tertiäre Ausbildung	20,5	15,9	23,4
GESAMT	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Altersgruppe (Jahre)			
15-24	12,1	13,7	13,4
25-34	27,9	30,8	35,7
35-44	26,7	26,4	31,3
45-54	22,2	21,7	15,1
>55	11,1	7,4	4,6
GESAMT	**100,0**	**100,0**	**100,0**

SfH Göttingen

MOEL-6: Polen, Tschechien, Ungarn, Slowakei, Bulgarien, Rumänien
Quelle: Hönekopp (1999)

Aus einer repräsentativen Erhebung des Bundesarbeitsministeriums im Jahr 2001 über die Situation ausländischer Arbeitskräfte und ihrer Familienangehörigen geht hervor, dass die in Deutschland beschäftigten Polen vor allem aus dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Baugewerbe kamen und auch dort eingesetzt werden.[55] Die meisten Personen waren in Polen zuletzt als Facharbeiter tätig (vgl. Tafel 5.25).

[55] Lediglich die Gastarbeiter und Saisonarbeiter kamen relativ häufig aus dem Dienstleistungssektor (Fremdenverkehr) und der Land- und Forstwirtschaft.

Tafel 5.25: **Wanderungsmotive, sektorale Beschäftigung und Qualifikationsniveau von Zuwanderern aus Polen im Rahmen befristeter Wanderungsabkommen** *(Mehrfachnennungen, in %)*

	Werkvertrags-arbeitnehmer	Gast-arbeitnehmer	Saison-arbeitnehmer
Zuwanderungsmotiv			
Arbeitslosigkeit im Heimatland	22,6	23,9	37,4
Geringer Lohn im Heimatland	56,7	48,6	43,1
Allgemeine wirtschaftliche Situation	23,1	26,6	23,7
Verbesserung des Haushaltseinkommens	40,9	30,3	41,7
Sektor			
Landwirtschaft	1,0	9,2	89,1
Verarbeitendes Gewerbe	25,0	26,6	2,8
Baugewerbe	**63,0**	50,5	0,0
Dienstleistungen (inkl. Gastgewerbe)	9,7	11,0	8,1
Sonstiges	1,3	2,7	0,0
Beschäftigungsstatus			
Ungelernter Arbeiter	17,8	16,5	90,1
Facharbeiter	**76,9**	72,4	8,1
Ungelernter Angestellter	2,4	1,8	0,5
Ausgebildeter Angestellter	2,9	9,2	0,5
Befragte (n)	***208***	***109***	***211***

SfH Göttingen

Quelle: Mehrländer (1997), zitiert Riedel, J. u. Untiedt, G. (2001), S. 345

Als Zuwanderungsmotiv wurde vor allem der geringe Lohn im Heimatland angegeben vor einer Verbesserung des Haushaltseinkommens, der allgemeinen wirtschaftlichen Situation im Heimatland und der dort herrschenden hohen Arbeitslosenquote. Über die Hälfte der Werkvertragsarbeitnehmer und der Gastarbeiternehmer würde gerne dauerhaft in Deutschland leben und arbeiten. Von den Saisonarbeitern ist es lediglich ein Drittel. Dort überwiegt der Wunsch, in kurzer Zeit relativ viel Geld zu verdienen.

Übergangsregelungen und deren Ausgestaltung

In den Beitrittsverhandlungen mit Polen und den anderen Beitrittsländern wurde vereinbart, dass die Arbeitnehmerfreizügigkeit nicht sofort nach dem Beitritt 2004 in Kraft gesetzt wird. Vielmehr gibt es eine Übergangsregelung, die bis zu sieben Jahren dauern und innerhalb der bisherigen EU-Länder durchaus unterschiedlich gehandhabt werden

kann.[56] Im vorherigen Abschnitt wurde die Meinung der Unternehmer sowohl von deutscher als auch von polnischer Seite zu diesem Punkt referiert.

Das vereinbarte Modell sieht zunächst eine allgemeine Übergangszeit von fünf Jahren vor, während derer die Mitgliedsstaaten bezüglich des Zugangs zum Arbeitsmarkt für Arbeitnehmer aus den neuen Mitgliedstaaten weiterhin ihre einzelstaatlichen Regelungen anwenden können. Folglich steht es ihnen frei, Beschränkungen geltend zu machen oder im Vergleich zu anderen Mitgliedsstaaten ihren Arbeitsmarkt weiter zu öffnen. Nach spätestens zwei Jahren wird geprüft, ob die Übergangszeit möglicherweise verkürzt werden kann. Selbst wenn der Europäische Rat eine uneingeschränkte Anwendung des gemeinschaftlichen Besitzstandes mit qualifizierter Mehrheit entscheiden würde, könnte jeder einzelne Mitgliedsstaat weiterhin (bis zum Ende der fünf Jahre) seine einzelstaatlichen Vorschriften beibehalten. Nach Ablauf der allgemeinen Übergangszeit kann bei schwerwiegenden Störungen auf dem Arbeitsmarkt, die von der Europäischen Kommission geprüft werden, jeder Mitgliedsstaat für maximal zwei weitere Jahre seine einzelstaatlichen Regelungen beibehalten,[57] so dass sich für diesen Fall die maximale Begrenzungsdauer von sieben Jahren ergibt.

Grundsätzlich ist es jedem EU-Mitglied möglich, individuelle Übergangsfristen mit den einzelnen Beitrittskandidaten in bilateralen Abkommen zu vereinbaren. Dies hat den Vorteil, dass EU-Staaten, die sich nicht in unmittelbarer Nachbarschaft zu den MOEL befinden, sofort nach der für alle EU-Mitglieder vorgesehenen Beschränkung ihre Arbeitsmärkte für Arbeitnehmer aus den neuen Mitgliedstaaten öffnen können. Die Ausschöpfung der möglichen Gesamtlaufzeit von sieben Jahren wird vor allem für Deutschland und Österreich von Bedeutung sein, da diese beiden Staaten als direkte Nachbarn der Beitrittskandidaten durch die EU-Osterweiterung den meisten Veränderungen entgegensehen. Hintergrund der Entscheidung für diese Übergangszeit ist es, die ökonomische Integration kontinuierlich, aber in angemessenen Schritten voranzutreiben und so ein Zusammenwachsen der Gemeinschaft zu gewährleisten. Weiterhin ist zu bedenken, dass bei langen Übergangsfristen die Fachkräfte, die in einigen Gewerken dringend in Deutschland gebraucht werden, bereits in ein anderes EU-Land auswandern und danach weniger qualifizierte Zuwanderer übrig bleiben.

---

56 Vgl. Europäische Kommission (2001b), S. 3.

57 Vgl. Europäische Kommission (2001b), S. 1f.

Die eingeschränkte Freizügigkeit betrifft Arbeitnehmer, die in einem Beschäftigungsverhältnis außerhalb des eigenen Landes stehen[58], sowie Firmen bestimmter Branchen im Dienstleistungsbereich.[59] Für den deutschen Arbeitsmarkt könnten möglicherweise Ein-Mann-Unternehmen, sofern für sie die Beschränkung der Dienstleistungsfreiheit nicht angewendet wird (was noch nicht sicher ist), ein Problem darstellen, da sie in diesem Fall in unbegrenzter Anzahl und in jeder Branche in Deutschland tätig werden könnten (vgl. Abschnitt 5.2). In diesem Zusammenhang wird vor allem befürchtet, dass Erwerbstätige aus den MOEL diese Regelung für Ein-Mann-Unternehmen ausnutzen und als Scheinselbständige arbeiten könnten.

Vorstellungen über die **Ausgestaltung von Übergangsregelungen** gehen dahin, dass Kontingente eingerichtet werden, die in ihrer Höhe der Arbeitsmarktsituation angepasst werden können. Die angesprochenen Kontingente wiederum sollten möglichst differenziert sein. Auf diese Weise kann zum Beispiel einem Beitrittsland, das in seiner wirtschaftlichen Entwicklung weiter fortgeschritten ist als andere und aus dem keine größeren Migrationsströme zu erwarten sind, nach kurzer Zeit der Beschränkung vollständige Freizügigkeit zugestanden werden. Im Zielland sollte angestrebt werden, nur diejenigen Branchen oder Sektoren und Regionen zu schützen, die sich ohnehin in einer schwierigen wirtschaftlichen Lage befinden.

Diese Auffassung vertritt auch der Zentralverband des Deutschen Handwerks. Präsident Dieter Philipp forderte in einer Rede, Übergangsfristen lediglich für die Wirtschaftsbereiche einzuführen, in denen Wettbewerbsverzerrungen in besonderem Ausmaß zu befürchten sind.[60] Doch auch für die gefährdeten Branchen sollten die Regelungen so flexibel sein, damit es möglich sei, bei auftretenden Engpässen, z.B. bei Facharbeitern und Auszubildenden, adäquat zu reagieren.[61] Außerdem könnten die Übergangsfristen eine Vorsichtsmaßnahme angesichts der schwer prognostizierbaren Wanderungsbewegungen darstellen. Auch sollten die Übergangsfristen keinen Schutzwall gegen Arbeitskräfte aus den neuen Mitgliedstaaten darstellen, sondern primär zur Durchführung von An-

---

58 Dazu zählen Wanderarbeiter (z.B. polnische Arbeiter auf Montage in Großbritannien oder eine deutsche Konstruktionsfirma, die Mitarbeiter in Polen sucht) und Grenzpendler (z.B. Einwohner von Bratislava, der zu einem Büro in Wien pendelt).

59 Vgl. Europäische Kommission (2001b), S. 4, vgl. auch Abschnitt 5.3.

60 Vgl. Philipp, D. (2001), S. 3.

61 Vgl. Philipp, D. (2001), S 3.

passungsstrategien (auf betrieblicher und politischer Ebene) genutzt werden sollen. Dabei ist es ratsam, eine progressive Öffnung des Arbeitsmarktes in eigenem Interesse voranzutreiben.

Wenn eine Flexibilität der Übergangsfristen in den oben erwähnten Ausprägungen erreicht würde, wäre es sehr wahrscheinlich, dass ebenso wie bei der Dienstleistungsfreiheit insgesamt nur in einigen Bereichen des Handwerks Einschränkungen der Arbeitnehmerfreizügigkeit vorgenommen werden müssten. Dies dürfte wahrscheinlich auch auf die meisten ostdeutschen Grenzregionen, so auch die Region Cottbus, zutreffen, da hier einerseits eine sehr hohe Arbeitslosigkeit herrscht (vgl. Abschnitt 2.1) und andererseits die Region wegen der geringen Entfernungen für Tagespendler interessant ist.

Prognose der Zuwanderung nach Ablauf der Übergangsfristen

Über die mögliche Zuwanderung[62] aus den mittel- und osteuropäischen EU-Beitrittskandidaten existiert inzwischen eine große Anzahl an Studien. Dementsprechend unterschiedlich fallen die Ergebnisse aus, was die Übersicht über die wichtigsten Untersuchungen veranschaulicht (vgl. Tafel 5.26).[63] Die Bandbreite der Schätzungen für Deutschland erstreckt sich von 77.000 bis 250.000 Zuwanderern für das erste Jahr nach der Gewährung der Arbeitnehmerfreizügigkeit für die neuen EU-Mitglieder. Davon dürften die meisten Zuwanderer aus Polen kommen. Das ifo schätzt zwischen 28.000 und 116.000 polnischen Zuwanderern p.a., das DIW zwischen 15.000 und 60.000 Personen p.a.[64] Zu beachten ist, dass sich die Studien teilweise auf Deutschland, teilweise auf die gesamte bisherige EU beziehen, wobei Deutschland (neben Österreich) das primäre Einwanderungsziel darstellt. Für einzelne Bundesländer oder gar Regionen, wie die Region Cottbus, liegen keine Schätzungen vor.

Interessant ist, dass von deutscher Seite der Zuwanderung aus Polen ein sehr viel größeres Gewicht beigemessen wird als von polnischer. Dort wird darauf hingewiesen, dass die meisten, vor allem jüngere Polen, die an einer Tätigkeit im Westen interessiert seien, das Land längst verlassen

---

62 Im folgenden werden die Begriffe Zuwanderung und Migration synonym und im Sinne von Außenwanderung, d.h. Wanderung über die Grenze Deutschlands, verwendet.

63 Weitere Untersuchungen sind aufgelistet bei: Zienkowski, L. (2001), S. 129f.

64 Vgl. Sinn, H.W. u.a. (2001), S. 19ff. und Brücker, H. u.a. (2000), S. 322. Bei Kupiszewski, M. (2001), S. 100 sind die wichtigsten Prognosen, was Polen angeht, aufgelistet.

hätten. Außerdem würde die Sprachbarriere ein erhebliches Hindernis darstellen.

Tafel 5.26: **Erwartete Migration aus den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern nach ausgewählten Studien**

Studie	Geschätzter Zustrom	Betrachtete Länder	***Methode/ Bemerkung***
Brücker, H. u.a. (2000), DIW	175.000 - 240.000 p.a. nach Deutschland	Polen, Rumänien, Slowakei, Tschechien, Ungarn, Bulgarien, Slowenien, Litauen, Estland, Lettland (=MOEL-10)	Schätzung der Einwanderer aus den MOEL-10 auf Basis der Zuwanderung nach Deutschland aus 18 Herkunftsländern über den Zeitraum zwischen 1967-1998 ⇒ Extrapolation der Ergebnisse; 3 verschiedene Szenarien
Sinn, H.W. (2001), ifo	200.000 – 250.000 p.a. nach Deutschland (250.000 – 300.000 aus MOEL-10)	Polen, Rumänien, Slowakei, Tschechien, Ungarn	Schätzung eines Modells basierend auf der Humankapitaltheorie, dabei Einkommensdifferenzial als wichtigste Migrationsdeterminante ⇒ Schätzung für 2 Szenarien
Bauer, T. u. Zimmermann, K. (1999), IZA	ca. 200.000 p.a. in die EU-15 (in den nächsten 10-15 Jahren ca. 3 Mio.) insgesamt zwischen 1,7 und 10,2 Mio. Zuwanderer (je nach Szenario)	Polen, Rumänien, Slowakei, Tschechien, Ungarn, Bulgarien, Slowenien	Berechnung länderspezifischer Emigrationsraten auf Basis der EU-Süderweiterung für den Zeitraum zwischen 1985-1997 ⇒ Berechnung des langfristig zu erwartenden Migrationsvolumens auf Basis der Bevölkerung der obigen Länder im Jahr 1998 bei freier und eingeschränkter Mobilität

SfH Göttingen

Die großen Unterschiede zwischen den Ergebnissen der einzelnen Studien erklären sich auch aus dem verwendeten Untersuchungsansatz. Methodisch lassen sich ökonometrische Schätzungen von Plausibilitätsrechnungen ausgehend von historischen Resultaten internationaler Wanderungsbewegungen sowie Schätzungen auf Basis von Ergebnissen empirischer Untersuchungen abgrenzen.[65]

Während den ersten beiden Methoden theoretische Modelle zur Bestimmung der Migrationsströme zugrunde liegen, werden bei einer empirischen Untersuchung die Schätzungen aufgrund von Aussagen von Er-

[65] Vgl. Hönekopp, E. (2000), S. 131.

werbspersonen (z.B. zur Migrationsbereitschaft oder Länge der gewünschten Aufenthaltsdauer der Migranten) vorgenommen.

Im Allgemeinen wird die Migrationsentscheidung durch eine Vielzahl von Bestimmungsgründen beeinflusst (vgl. Tafel 5.27).

Ökonometrische Schätzungen beruhen zum größten Teil auf den Einkommensunterschieden zwischen den derzeitigen EU-Mitgliedern und den Beitrittskandidaten als wichtigster Determinante. Des weiteren werden Arbeitslosenquoten im Ziel- und Herkunftsland, die durch den Umzug entstehenden Transaktionskosten sowie Netzwerke als Einflussfaktoren für die Wanderungsentscheidung berücksichtigt.[66] Allerdings kann deren Bedeutung durch die Schwierigkeit, diese in den Modellen quantitativ zu erfassen, nur unzureichend Rechnung getragen werden.

Ähnlich problematisch gestaltet sich die Schätzung der Migrationsströme auf Basis vergangener innereuropäischer Wanderungen. Hier wird häufig die Süderweiterung der EU als Äquivalent herangezogen. Doch weist die EU-Osterweiterung erhebliche Unterschiede zur Süderweiterung auf. Beispielsweise ist der Abstand zwischen den EU-Staaten und den MOEL bezüglich der Lohnkosten, des BIP/Kopf und der Arbeitslosenraten größer als zu den südlichen Ländern.[67]

Außerdem fand bei der Süderweiterung bereits vor dem Beitritt eine weitaus stärkere Migration durch die Zuwanderung von Gastarbeitern aus Spanien, Griechenland und Portugal statt.[68] Daher war der Migrationsdruck zum Zeitpunkt des Beitritts der südlichen Länder nicht so präsent wie derzeit in den MOEL, die auch geografisch viel näher an Deutschland liegen. Weiterhin sind die Strukturanpassungsprozesse in den Transformationsländern, im Rahmen derer die Freisetzung vieler Arbeitskräfte zu erwarten ist, noch nicht abgeschlossen. Diese und andere hier nicht erwähnte Unterschiede erschweren es, Auswirkungen der EU-Süderweiterung auf die Osterweiterung zu übertragen und in Schätzungen einfließen zu lassen.

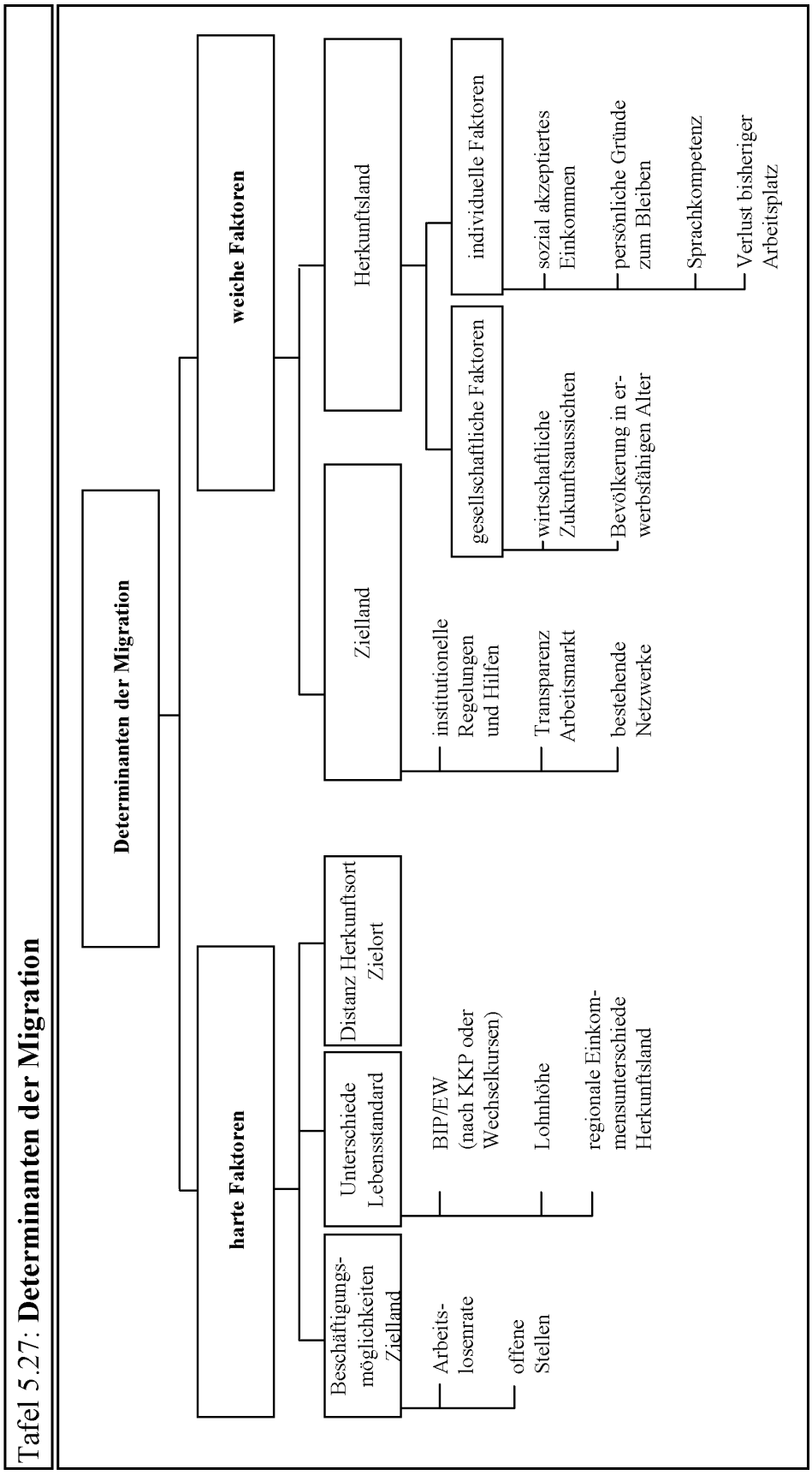
---

66 Vgl. Sinn, H.W. u. Werding, M. (2001), S. 41.

67 Vgl. Brücker, H. u.a. (1999), S. 32ff.

68 Vgl. Brücker, H. u.a. (1999), S. 44. Auch in Polen war die Auswanderung Ende der 80er Jahre sehr hoch.

Tafel 5.27: **Determinanten der Migration**



SfH Göttingen

Trotz der verschiedenen Schätzungsansätze wird die Aussage, dass der Wanderungsanreiz in einem Land mit niedrigem Lohnniveau um so größer wird, je höher der Lohnunterschied zu einem anderen Land ist, durch alle Studien bestätigt.[69] Allerdings wurden für die Schätzungen Durchschnittswerte verwendet und demzufolge die Wirkung regionaler Einkommensunterschiede nicht berücksichtigt. Dieser Aspekt sollte jedoch nicht außer Acht gelassen werden, weil anzunehmen ist, dass ein Arbeitnehmer in der Regel eher einen Umzug innerhalb des Heimatlandes einer Auswanderung bzw. regelmäßigem Pendeln zwischen Heimat- und Ausland vorziehen würde. Bei großen regionalen Unterschieden wird also der ökonomische Druck ins Ausland zu gehen, tendenziell verringert.[70]

Die Alternative zur Schätzung basierend auf ökonometrischen Untersuchungsmethoden stellt, wie bereits erwähnt, die Schätzung anhand von Umfrageergebnissen dar.[71] Der entscheidende Nachteil hierbei liegt darin begründet, dass lediglich Meinungsbilder erfragt werden und diese nicht mit konkreten Vorhaben oder Plänen gleichgesetzt werden können. Daher sind bei Befragungen geäußerte Migrationswünsche nicht mit der tatsächlichen Migration gleichzusetzen und folglich mit großer Sorgfalt zu beurteilen.

Was die Zielregion der Zuwanderer betrifft, so lässt sich aus den vorliegenden Untersuchungen ableiten, dass Migranten derselben ethnischen Gruppe sich üblicherweise an wenigen Orten konzentrieren.[72] Dies kann als Netzwerkeffekt, einer wichtigen Determinante bei der Wahl des Migrationsziels, bezeichnet werden. Durch die Netzwerkbildung sinken die Migrationskosten, so dass breitere Bevölkerungsschichten zur Auswanderung bereit sind.[73]

Bei der Suche nach einem geeigneten Zuwanderungsort werden die Migranten Vor- und Nachteile von grenznahen Gebieten und Ballungs-

---

69 In der Literatur findet man auch zu diesem Aspekt verschiedene Angaben. Beispielhaft soll hier die Studie von Franzmeyer, F. u. Brücker, H. (1997) herangezogen werden. Danach zieht ein Einkommensunterschied zwischen der EU und den MOEL von 10 % eine Nettomigration von 0,08 % der Bevölkerung der MOEL p.a. nach sich. Bei höheren Einkommensunterschieden ist die Nettomigration entsprechend höher.

70 Vgl. Hönekopp, E. u. Werner, H. (1999), S. 3.

71 Detaillierte Ausführungen hierzu aus polnischer Sicht finden sich bei: Kupizewski, M. (2001), S. 77-104.

72 Vgl. Alecke, B. u. Untiedt, G. (2001), S. 334.

73 Vgl. Sinn, H.W. u.a. (2001), S. 100f.

zentren abwägen. Für eine Beschäftigung im grenznahen Raum sprechen grundsätzlich folgende Argumente:

- die Möglichkeit, weiterhin im Heimatland wohnen zu können,
- zum Teil größere kulturelle Gemeinsamkeiten,
- geringere Fahrt- und soziale Kosten.

Bezogen auf die Euroregion Spree-Neiße-Bober sind diese Argumente allerdings zu relativieren, denn – wie in Abschnitt 2.3 ausgeführt – bestehen in dieser Grenzregion bislang nur wenig kulturelle Gemeinsamkeiten. Außerdem ist insbesondere der polnische Teil der Euroregion äußerst dünn besiedelt, so dass trotz der dort herrschenden hohen Arbeitslosenquote die Zahl der möglichen Zuwanderer begrenzt ist.

Dagegen können ausländische Arbeitskräfte in Wirtschaftszentren höhere Löhne erhalten, sie finden bessere Beschäftigungsmöglichkeiten und können ein größeres kulturelles Angebot wahrnehmen. Primär dürfte die Entscheidung der Migranten nach der persönlichen Präferenzstruktur fallen. Letztendlich dürften aber die Beschäftigungsmöglichkeiten für die regionale Orientierung der Zuwanderer den Ausschlag geben.

Wichtig ist auch die Frage, ob die Arbeitskräfte pendeln können. In einer Untersuchung über das Pendlerpotenzial in den Grenzregionen der EU-Außengrenze[74] wurde für die Raumordnungsregion Lausitz-Spreewald, die der Region Cottbus bis auf den nördlichen Teil des Kreises Dahme-Spreewald entspricht, prognostiziert, dass in diese Region etwa 10.500 Personen pendeln werden. Dabei wurde von einer Pendelreichweite (einfache Distanz vom Wohn- zum Arbeitsplatz) von 150 km ausgegangen. Diese Prognose muss nach Möller allerdings nach unten revidiert werden, da sprachliche Barrieren und die besondere Strukturschwäche der ostdeutschen Grenzregionen nicht oder zu wenig berücksichtigt wurden.[75]

Nach der Gewährleistung der vollen Arbeitnehmerfreizügigkeit ist es wahrscheinlich, dass nach einem kurzwährenden Anstieg der Zuwanderung aus den MOEL die Jahresraten der Migration relativ stark abfallen.[76] Die Entwicklung der Zuwanderungsquoten hängt neben allen anderen Migrationsdeterminanten (vgl. Tafel 5.27) vor allem davon ab, wie schnell sich die Lebensverhältnisse in den Beitrittsländern denen der

74 Vgl. Riedel, J. u. Untiedt, G. (2001), S. 385ff.
75 Vgl. Möller, D. (2002), S. 214f.
76 Vgl. Brücker, H. u.a. (2000), S. 321f.

gegenwärtigen EU-Mitglieder annähern und die durch die Umstrukturierung der Wirtschaft freigesetzten Arbeitskräfte innerhalb eines Landes gebunden werden können. Hier ist besonders an Polen zu denken, das im Vergleich zu den EU-Mitgliedern noch einen hohen Beschäftigtenanteil im landwirtschaftlichen Sektor (27,1 % der Beschäftigen im Jahr 1999)[77] aufweist; dieser Anteil dürfte im Zuge des sektoralen Wandels in den nächsten Jahren erheblich sinken.

Der Konvergenzprozess der MOEL wird sich selbst bei hohen Wachstumsraten über einen langen Zeitraum erstrecken. Gesetzt den Fall, das Wirtschaftswachstum der Beitrittstaaten überträfe das der jetzigen EU-Mitgliedstaaten jährlich um 2 Prozent, so würde es bis zu 35 Jahren dauern, bis sich die Einkommenslücke zwischen den Beitrittsländern und der EU-15 halbiert hätte.[78] Hieraus folgt, dass Migration aus den Beitrittsstaaten auch längerfristig relevant sein dürfte, wenn auch in geringerem Ausmaß.

Bei diesen Überlegungen ist die demographische Situation in die Betrachtung einzubeziehen. In Deutschland würde sich ohne Zuwanderung die Anzahl der Personen im erwerbsfähigen Alter bis 2030 um 25 % verringern (vgl. Tafel 5.28).[79] Bei einer Zuwanderung von 200.000 Personen p.a. fiele das gesamtdeutsche Erwerbspersonenpotenzial bis zum Jahr 2030 zwar auch, aber nur auf ca. 85 % des Wertes vom Jahr 2000 (vgl. Tafel 5.29). Diese Zuwanderung könnte man allerdings ausgleichen, wenn die allgemeine Arbeitszeit um 8 Stunden p.a. verlängert, der Jahresurlaub um einen Tag verkürzt oder die Erwerbsbeteiligung um 0,5 % erhöht würden.[80] Aus den Tafeln geht ebenso hervor, dass in Polen etwa bis 2010 die Anzahl der Erwerbsfähigen steigt und danach fällt. Dies hätte zur Folge, dass sich ungefähr ab dem Zeitpunkt, ab dem die Arbeitnehmerfreizügigkeit nach Ablauf aller möglichen Übergangsfristen auf jeden Fall gewährleistet sein würde, das Arbeitskräfteangebot auch in Polen zurückgeht.

---

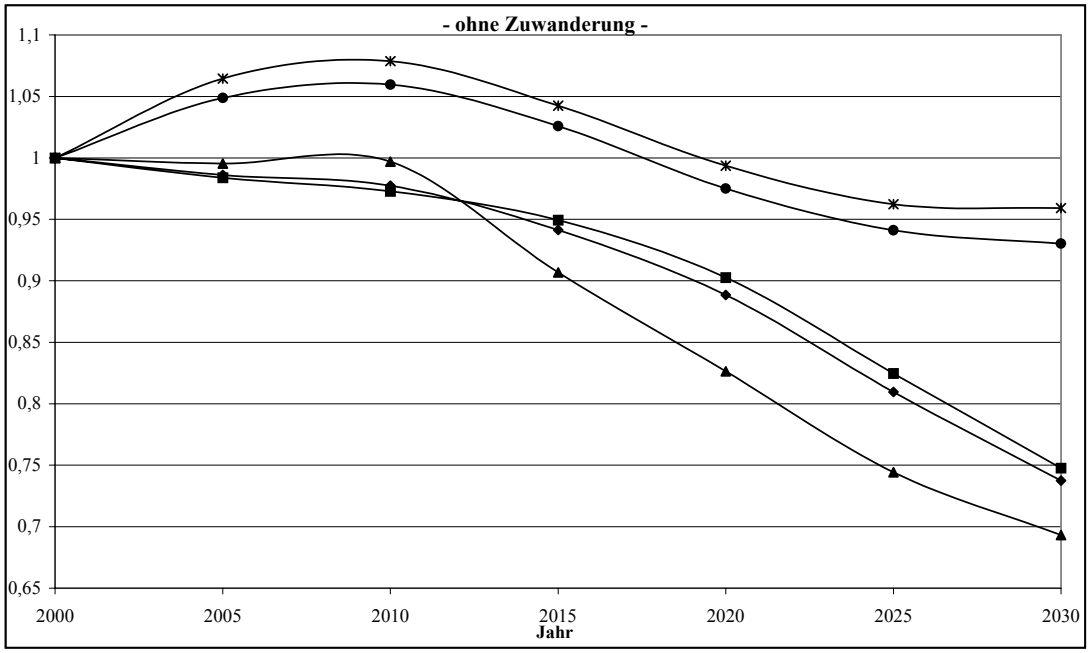
77 Vgl. Glowny Urzad Statystyczny (2000), S. 132.

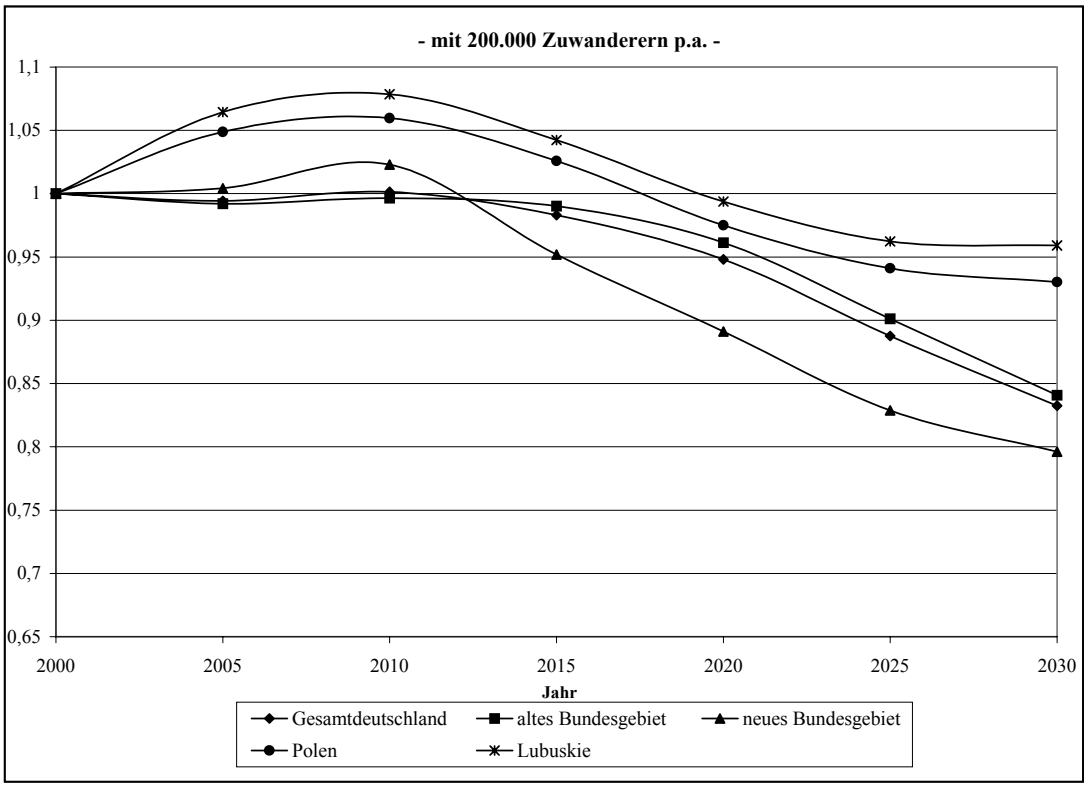
78 Vgl. Weise, Ch. u.a. (2001), S. 12.

79 Vgl. Statistisches Bundesamt (2000).

80 Vgl. Heilemann, U. u.a. (2001), S. 380ff.

Tafeln 5.28 und 5.29: **Prognose der Personen im erwerbsfähigen Alter** [1)]
- ohne Zuwanderung / 200.000 Zuwanderer p.a. *(Index 2000 = 1)*





SfH Göttingen

[1)] Polen: 18-59 Jahre (Frauen) / 18-64 Jahre (Männer); Deutschland: 20-60 Jahre

Quellen: Polen: *http://www.stat.gov.pl/english/serwis/prognoza_ludn/00.htm*
und h*ttp://www.stat.gov.pl/english/serwis/prognoza_ludn/08.htm* ;
Deutschland: Stat. Bundesamt, 9. koordinierte Bevölkerungsvorausschätzung, Wiesbaden 2000

Um die Situation in der Euroregion Spree-Neiße-Bober besser zu erfassen, wurde die Prognose für die Veränderung der Erwerbsfähigen der Wojewodschaft Lubuskie[81] in die Grafiken aufgenommen. Nach der Prognose entwickelt sich hier das Arbeitskräfteangebot etwas positiver als in Polen insgesamt. Gegenüber dem Jahr 2000 wird die Zahl der Personen im erwerbsfähigen Alter bis zum Jahr 2030 kaum zurückgehen. Daraus folgt, dass das Migrationspotenzial in der Wojewodschaft Lubuskie theoretisch relativ hoch ist. Wie bereits ausgeführt wurde (vgl. Abschnitt 2.2), ist diese Wojewodschaft jedoch sehr dünn besiedelt. Auch bei relativ konstanten Bevölkerungszahlen wäre somit die Abwanderung dennoch begrenzt, es sei denn, eine anhaltend hohe Arbeitslosigkeit treibt viele Arbeitnehmer nach Deutschland.

Auch die Dauer des Aufenthaltes bzw. Migration ist zu berücksichtigen. Gemäß einer Untersuchung des polnischen Meinungsforschungsinstitutes CEBOS vom Mai 2001 würde etwa ein Viertel der Wanderungswilligen 2 Jahre oder länger in einem Gastland (vorzugsweise innerhalb der EU) arbeiten und ein weiteres Viertel zwischen Polen und dem Gastland pendeln wollen.[82] In der polnischen Umfrage wurde leider nicht zwischen vorübergehender (begrenzter Zeitraum) und dauerhafter Migration unterschieden, wodurch das Ergebnis an Aussagekraft einbüßt.

Es scheint allerdings auch noch aus anderen Gründen fraglich, ob qualifizierte Arbeitskräfte aus den MOEL auswandern bzw. pendeln werden, da sich ihnen wahrscheinlich bei der erwarteten dynamischen Entwicklung in den MOEL auch gute Beschäftigungsmöglichkeiten im eigenen Land eröffnen werden. Für Polen trifft dies insbesondere auf die Regionen um Posen und Warschau, teilweise auch auf Krakau zu. Daher dürften Arbeitskräfte eher diese Regionen favorisieren.

Eine Alternative zur Anwerbung von Fachkräften aus den MOEL und dem damit verbundenen "brain drain" stellt die **Ausbildung** und anschließende Beschäftigung junger, auswanderungswilliger Menschen in deutschen Handwerksunternehmen dar. Auf diese Weise würden besonders junge Migranten eine deutsche Berufsausbildung erlangen und eventuell längerfristig oder dauerhaft (im Fall der Weiterbeschäftigung nach Beendigung der Ausbildung) in Deutschland tätig sein. Dies dürfte deshalb für die Handwerksunternehmen wichtig sein, weil die Zahl der Schulabgänger in den nächsten Jahren wegen des Wendeknicks erheblich zurückgehen wird. Dann könnte es für das Handwerk große Prob-

81 Prognosen für kleinräumigere Einheiten sind nicht erhältlich.

82 Vgl. VHN (2001b).

leme geben, Ausbildungsplätze mit qualifizierten Jugendlichen zu besetzen.

Ob jedoch mittel- und osteuropäische Arbeitnehmer bzw. Lehrlinge in einen Handwerksbetrieb gehen oder beispielsweise einen industriellen Arbeitgeber favorisieren, hängt letztendlich neben anderen Faktoren vom Arbeitsplatzangebot und der Vergütung ab.

5.5. Öffentliche Förderung

Zu den wichtigen Auswirkungen der EU-Osterweiterung zählen Veränderungen in der Regionalförderung. Hierbei ist allerdings zu beachten, dass dies nur Handwerksbetriebe betrifft, die in Ziel-1 oder Ziel-2-Regionen ansässig sind. Zu den Ziel-1-Regionen zählen in der laufenden Förderperiode 2000 - 2006 sämtliche neuen Bundesländer, so auch die Region Cottbus, zu den Ziel-2-Regionen strukturschwache Gebiete im früheren Bundesgebiet.

Das Handwerk profitiert durch die EU-Förderung auf zweierlei Weise. Zum einen bekommen Betriebe direkte Zuschüsse, die teilweise aus EU-Fördermitteln finanziert werden. Ein handwerksrelevantes Beispiel hierfür ist für Brandenburg der Gründerlotse oder die GA-Förderung. Zum anderen wird die handwerksnahe Infrastruktur mit EU-Mitteln ausgebaut.

In der laufenden Förderperiode 2000 - 2006 bekommt Brandenburg von der Europäischen Union folgende Leistungen:[83]

- Europäischer Regionalfonds (EFRE): 1.639 Mio. EUR,
- Europäischer Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL): 720 Mio. EUR,
- Europäischer Sozialfonds (ESF): 731 Mio. EUR,
- INTERREG III A: 124 Mio. EUR.

Für das Handwerk sind insbesondere EFRE, ESF und INTERREG-Mittel relevant.

Eine Region kommt dann in den Zuschuss einer Ziel-1-Förderung, wenn deren Bruttoinlandsprodukt gemessen in Kaufkraftparität nicht 75 % des EU-Durchschnittwertes erreicht.

---

[83] Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2002), S. 33.

Für die neue Förderperiode 2007 – 2013 wird sich insofern eine Änderung ergeben, da der Durchschnittswert infolge des Beitritts der neuen EU-Mitglieder erheblich sinken wird. Dies hat zur Konsequenz, dass einige Regionen, die heute unter den 75 % liegen, diese Grenze überschreiten. Bisher ging man davon aus, dass hierunter auch alle Regionen in den neuen Bundesländern fallen bis auf Chemnitz und Dessau. Allerdings beruht diese Annahme auf der Berechnungsgrundlage von 1999.

Anzunehmen ist jedoch, dass für die Förderung nach 2006 ein jüngerer Zeitraum herangezogen wird, um zu ermitteln, welche Regionen unter der Schwelle von 75 % bleiben. Wahrscheinlich sind es die Jahre 2001 bis 2003.[84] Wegen der schlechten wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland könnten die meisten ostdeutschen Regionen doch noch unter der 75 %-Schwelle liegen und damit weiter in den Genuss der Ziel-1-Förderung kommen. Ausnahmen wären lediglich die Regionen Leipzig, Dresden und Halle.

Dies sind jedoch vorerst nur Mutmaßungen. Für Brandenburg gilt, dass dieses Bundesland in zwei Förderregionen aufgeteilt ist: Südwest-Brandenburg und Nordost-Brandenburg, wobei die Kaufkraftparität in letzterer Region niedriger ist, so dass man eher damit rechnet, dass diese Region weiter eine Ziel-1-Förderung bekommt. In der Südwest-Region, wozu auch der Handwerkskammerbezirk Cottbus gehört, ist die Kaufkraftparität etwas höher, da hierzu ein größerer Teil des Berliner "Speckgürtels" zählt. Daher ist es für diese Region höchst unsicher, ob die EU-Förderung verbleibt.

Selbst wenn dies nicht der Fall ist, bedeutet dies nicht, dass die EU-Regionalförderung ab 2007 sofort aufhört. In den südlichen Ländern (u.a. Spanien) gibt es ein großes Interesse, die 75 %-Grenze anzuheben, da sonst hier die EU-Regionalförderung ebenfalls erheblich gekürzt würde. Möglich ist auch auf andere Art und Weise einen Ausgleich für die aus der Förderung fallenden Gebiete zu gewähren. Bspw. ist es vorstellbar, dass für diese Regionen eine degressiv gestaltete Auslaufphase vereinbart wird.[85]

Auf jeden Fall würden bei einem Auslaufen der EU-Förderung die nationalen Förderprogramme tangiert. Die Spielräume für eine kompensatorische heimische Regionalförderung sind jedoch gering, da jede natio-

---

84 Vgl. o. V. (Ostdeutschland winken neue Milliarden), (2002).

85 Vgl. RWI (2001), S. 35 u. Eltges, M. (2003), S. 14.

nale Förderpolitik von der EU genehmigt werden muss.[86] Aber auch wenn die Ziel-1-Förderung für die Region Cottbus erhalten bleiben sollte, dürfte die Summe der Ziel-1-Mittel sinken, da die Zahl der geförderten Regionen ansteigen und der gesamte EU-Haushalt nicht entsprechend wachsen wird.[87]

5.6 Gesamtwirtschaftliche Wachstumseffekte

In den voran stehenden Abschnitten wurden vorrangig mögliche Auswirkungen der EU-Osterweiterung speziell für verschiedene Bereiche des Handwerks diskutiert. Gesamtwirtschaftliche Effekte fanden dabei keine Berücksichtigung. Beim Abwägen des Für und Wider beim Beitritt der mittel- und osteuropäischen Länder stehen häufig neben den positiven Effekten auf politischer Ebene ökonomische Auswirkungen im Mittelpunkt. Dabei geht es sowohl um die Kosten als auch den Nutzen für die derzeitigen Mitgliedsstaaten. Beides kann zwar nur teilweise in konkreten Zahlen ausgedrückt werden, dennoch herrscht - basierend auf differenzierten Analysen - die Auffassung vor, dass der Nutzen (Wohlfahrts- und Wachstumseffekte) überwiegen wird.[88]

Im Folgenden werden einige wichtige Ergebnisse der Studien dargestellt, woraufhin – soweit möglich – versucht wird, hieraus einige Schlussfolgerungen für das Handwerk in der Region Cottbus zu ziehen.

Im Zusammenhang mit der EU-Osterweiterung bestehen angesichts der fiskalischen Belastungen des EU-Haushalts, insbesondere in den großen Ausgabenkategorien (Gemeinsame Agrarpolitik und Europäische Regional- und Strukturpolitik) vielerorts Befürchtungen, dass bei dieser Erweiterungsrunde die Kosten höher sein könnten als der Nutzen. Was die Kosten betrifft, so steht fest, dass für die Finanzierung der Erweiterung im Zeitraum von 2000-2006 Fördermittel bis maximal 1,27 % des Bruttoinlandsproduktes (BIP) der EU vorgesehen sind und dieses Limit derzeit durch die beitretenden Länder nicht voll ausgeschöpft wird.[89]

---

86 Vgl. Röhl, K.-H. (2002), S. 39.

87 Vgl. Eltges, M. (2003), S. 15; Brücker, M. u. Weise, Chr. (2002), S. 831ff. Um die EU-Osterweiterung zu finanzieren, müssen ebenso wie in der Agrarpolitik in der Strukturpolitik Reformen durchgesetzt werden. Wie diese genau aussehen, ist derzeit noch unklar.

88 Vgl. Baldwin, R.E. u.a. (1997), S. 136ff.

89 Vgl. Axt, H.J. (2003), S. 4ff.

Bezüglich des ökonomischen Nutzens wird vordergründig auf die Möglichkeiten des vergrößerten Binnenmarktes und der weiteren Liberalisierung der Güter- und Faktormärkte verwiesen, die sich im Wesentlichen in einem Wachstum des BIP aufgrund intensivierter Außenwirtschaftstätigkeiten äußern werden und folgendermaßen ausgeprägt sein können[90]:

- Verschiebungen der Produktionsstrukturen aufgrund von komparativen Vorteilen (Reallokation der Ressourcen),
- Ausnutzung von Skalenerträgen in der Produktion durch die Entwicklung und Sicherung von Exportmärkten,
- Steigerung des Konsumentennutzens durch zunehmende Produktvielfalt,
- Erhöhung des Wissensbestandes durch Technologietransfer.

In welcher Größenordnung diese möglichen Vorteile zu gesamtwirtschaftlichen Wachstumseffekten in der EU führen, ist schwer zu bestimmen. In zahlreichen Studien wurde dieser Sachverhalt untersucht.[91] Allerdings unterscheidet sich die jeweilige Vorgehensweise erheblich in inhaltlicher und methodischer Hinsicht, so dass ein Vergleich der Ergebnisse nur begrenzt möglich ist.

Gemeinsam ist den Studien, dass sie Aussagen über das zusätzliche Wachstum, das aufgrund der Integration der MOEL realisiert werden kann, gewinnen wollen. Dabei sind die positiven Wohlfahrtseffekte, die schon in der Vergangenheit durch die weitgehende Handelsliberalisierung erzielt wurden, in den Berechnungen schon enthalten. Insgesamt führt nach den Ergebnissen aller Studien die EU-Osterweiterung für die gegenwärtigen Mitgliedsländer zu einem positiven wirtschaftlichen Netto-Nutzen, dessen Größenordnung ausreicht, um die fiskalischen

---

90 Vgl. Europäische Kommission (2002), S. 3ff.

91 In diesen Untersuchungen, die zur Außenhandels- bzw. Integrationsforschung zählen, wurden bereits die Wirkungen der EU-Osterweiterung auf die bisherigen Mitgliedsländer mit sogenannten Computable General Equilibrium (CGE)-Modellen untersucht. Dabei unterscheiden sich die Studien bezüglich des methodischen Ansatzes (partial- oder totalanalytisch, Modelle unvollkommenen Wettbewerbs, Analyse statischer und/oder dynamischer Effekte), der Referenzperiode, der Zahl der einbezogenen Beitrittskandidaten, der Zielvariablen und des prognostischen Zeithorizonts. Außerdem liegt der Schwerpunkt der Untersuchungen auf den sensitiven Bereichen, wie dem Agrarsektor, dem Eisen- und Stahlsektor, dem Chemiesektor sowie dem Textil- und Bekleidungssektor. Eine ausführliche Übersicht der verschiedenen Studien findet sich in Alecke, B. u.a. (2001), S. 77ff. und Quaisser, W. u.a. (2000), S. 41ff.

Belastungen des EU-Haushalts durch die Nettotransfers an die Beitrittsländer zu kompensieren.[92]

Trotzdem fallen die Wohlfahrtsgewinne für die gegenwärtigen EU-Mitglieder relativ gering aus.[93] Innerhalb der EU werden für Deutschland (0,5 % des BIP) und Österreich (1,1 % des BIP) die größten Zuwächse prognostiziert, was vor allem auf die geographische Lage beider Länder zurückzuführen ist.[94] Alle Untersuchungen führten nämlich zu dem Ergebnis, dass die regionale Variation der Integrationsgewinne und die räumliche Nähe zwischen den Regionen der EU und den MOEL positiv korrelieren.[95]

Dieser Zusammenhang offenbart sich auch auf **regionaler Ebene**.[96] Daher ist es nicht erstaunlich, dass erstens Deutschland - neben Österreich - die größte regionale "Betroffenheit" besitzt und zweitens von allen Bundesländern die ostdeutschen und bayerischen Regionen mehr von dem erweiterten Binnenmarkt profitieren als die westdeutschen.[97] Von den ostdeutschen Regionen wiederum haben die Regionen mit einer östlichen Außengrenze leicht höhere Wohlfahrtsgewinne, da sie aus ihrer Randlage heraustreten und in Zukunft als Wirtschaftsstandorte an Attraktivität gewinnen. Danach kann **Brandenburg** mit einem Gesamtzuwachs des BIP von 0,54 % durch die erste Erweiterungsrunde und 0,71 % durch die zweite rechnen.[98] Nur für Sachsen werden leicht höhere Werte geschätzt. Dieser positive Effekt wird hauptsächlich durch die Intensivierung des Handels hervorgerufen. Hieraus dürften auch positive Beschäftigungseffekte resultieren, die allerdings nicht quantifiziert werden können.

---

92 Vgl. Alecke, B. u. Untiedt, G. (2002), S. 22.

93 Nach Angaben der bereits erwähnten Studien werden die Beitrittsländer weitaus mehr von der Erweiterung profitieren als die derzeitigen EU-Mitgliedstaaten. In zwei Studien wurde die Höhe des Wachstums für einige Länder berechnet. Danach werden für Polen Wohlfahrtsgewinne von 4,7 bzw. 5,6 % erwartet, für Tschechien 9,1 bzw. 7,3 % und für Ungarn 8,3 bzw. 6,8 % des BIP. Vgl. Bröcker, J. (1998) und Brown, D. u.a. (1997) zitiert nach Alecke, B. u.a. (2001), S. 79f. und Alecke, B. u. Untiedt, G. (2002), S. 17ff.

94 Vgl. Quaisser, W. u.a. (2000), S. 40.

95 Vgl. Alecke, B. u.a. (2001), S. 88.

96 Vgl. Bröcker, J. u. Richter, F. (2001), zitiert nach Alecke, B. (2001), S. 87.

97 Vgl. Alecke, B. u.a. (2001). S. 87.

98 Die Ergebnisse beziehen sich noch auf zwei Betrittsrunden mit jeweils fünf Ländern.

Die Wohlfahrtsgewinne streuen nicht nur in regionaler, sondern auch in **sektoraler Hinsicht**.[99] Einige Sektoren werden durch die Erweiterung Zuwächse verzeichnen, andere werden mit Produktionsverlusten zu rechnen haben. Bei letzteren handelt es sich vor allem um diejenigen Sektoren, in denen bislang noch keine vollständige Liberalisierung des Handels stattgefunden hat: Agrarsektor, Eisen- und Stahlsektor, Chemiesektor sowie Textil- und Bekleidungssektor. In Brandenburg werden insbesondere im Landwirtschaftssektor Einbußen erwartet. Die negativen Wirkungen der Produktionsrückgänge können jedoch vor allem durch die Steigerung der Konsumentenrente (niedrigere Preise durch Importe) kompensiert werden.[100]

Generell ist für Deutschland zu erwarten, dass es in arbeitsintensiven Bereichen eher Wettbewerbsnachteile gegenüber den MOEL haben dürfte. Dagegen wird es in Zukunft besonders in Sektoren, die wissenschafts- und wissensbasiert sind und spezialisierte Güter- und Dienstleistungsanbieter aufweisen, Vorteile gegenüber den Beitrittsländern bewahren. Dies gilt auch für die neuen Bundesländer, die im Vergleich zu Polen einen etwa zehnjährigen "Modernisierungsvorsprung" aufweisen.

Welche Folgen sich aus diesen Ergebnissen für das **Handwerk in der Region Cottbus** ableiten lassen, bleibt unklar. In der Vergangenheit war das Handwerk trotz Grenznähe primär von der Binnenkonjunktur, jedoch kaum von einer Außenkonjunktur beeinflusst. Da die prognostizierten Wachstumseffekte vorrangig auf einer Intensivierung des Außenhandels mit den Beitrittsstaaten beruhen, würde dies bedeuten, dass die Auswirkungen dieses zudem sehr geringen gesamtwirtschaftlichen Wachstumseffektes für das Handwerk zu vernachlässigen sind. Es sei denn, dem Handwerk gelingt es, seine Exportpotenziale (vgl. Abschnitt 3.1.6) zu aktivieren und am steigenden Handelsvolumen, besonders in der Euroregion, zu partizipieren.

---

[99] In den betrachteten Studien wurde eine sektorale Analyse allerdings nur für die Auswirkungen des zunehmenden Außenhandels vorgenommen; Bereiche mit nicht handelbaren Leistungen, wie z.B. das Baugewerbe, bleiben unberücksichtigt.

[100] Vgl. Alecke, B. u.a. (2001), S. 78.

6. Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen

6.1 Zusammenfassung

Kap. 1: Einführung

- Polen wird höchstwahrscheinlich am 1. Mai 2004 der Europäischen Union beitreten ebenso wie neun andere europäische Staaten. Derzeit ist davon auszugehen, dass ein Referendum in Polen über den EU-Beitritt Anfang Juni ein positives Ergebnis bringt.
- Für die zukünftige Entwicklung der Euroregion Spree-Neiße-Bober ist die EU-Osterweiterung von herausragender Bedeutung. Neben den vielen Chancen, die es zweifelsohne gibt, müssen jedoch auch die Befürchtungen beachtet werden, die im Wesentlichen durch Anbieter aus dem Nachbarland auf einer verstärkten Konkurrenz beruhen. Hier bestehen insbesondere im Handwerk große Ängste.
- Das **Ziel** der Untersuchung liegt darin, die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk in den Grenzregionen am Beispiel der Euroregion Spree-Neiße-Bober zu untersuchen. Die Auswirkungen werden unterschieden nach:
  - Veränderungen auf den heimischen Märkten durch Konkurrenten bzw. Schwarzarbeiter aus Polen,
  - Möglichkeiten von grenzüberschreitenden Verflechtungen insbesondere durch den Export von handwerklichen Gütern und Dienstleistungen nach Polen, aber auch durch eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit bspw. in Form eines Joint Venture oder den Bezug von Vorleistungen bzw. Vorprodukten aus Polen,
  - einer Erweiterung des Arbeitskräftepotenzials durch Migranten aus Polen bzw. den anderen Beitrittsstaaten,
  - indirekten Wirkungen durch die mögliche Reduzierung der Regionalförderung bzw. durch gesamtwirtschaftliche Wachstumsprozesse, die durch den Beitritt der neuen Mitgliedsstaaten zur EU ausgelöst werden.
- Die **Finanzierung** des Projektes erfolgte mit Mitteln des Förderprogrammes GI INTERREG III A Brandenburg-Lubuskie. Die Untersuchung wurde von der Handwerkskammer Cottbus in Auftrag gegeben. Begleitet wurde sie durch einen Ad-hoc-Arbeitskreis, in

dem neben der Handwerkskammer Cottbus unter anderem die Handwerkskammer Zielona Góra aus Polen, die Deutsch-Polnische Wirtschaftsförderungsgesellschaft (TWG) und die Euroregion Spree-Neiße-Bober e.V. vertreten waren.

- Die Untersuchung basiert zu einem wesentlichen Teil auf einer Befragung von knapp 500 Handwerksbetrieben aus der Region Cottbus und einer Befragung von über 300 Handwerksbetrieben aus Polen. Daneben führten das Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen und die TWG Interviews mit auslandsorientierten Handwerksbetrieben aus der ostdeutschen Grenzregion und aus Polen durch. Zusätzlich wurden handwerksrelevante Primär- und Sekundärstatistiken ausgewertet und die vorliegende Literatur zur EU-Osterweiterung nach deren Handwerksrelevanz analysiert.

Kap. 2: Darstellung der Untersuchungsregionen

Die Region Cottbus

- In der **Region Cottbus** lebten Ende 2001 knapp 700.000 Personen. Die Region ist relativ dünn besiedelt. Die Einwohnerzahl nahm bis auf den nördlichen Teil des Kreises Dahme-Spreewald in den letzten Jahren relativ stark ab, was vor allem auf eine Abwanderung der jüngeren Bevölkerung und den Geburtenknick Anfang der 90er Jahre zurückzuführen ist.
- Auch zukünftig wird in der Region Cottbus mit einer weiter sinkenden **Bevölkerung** gerechnet. Dadurch werden das Durchschnittsalter der Einwohner enorm steigen und die erwerbsfähige Bevölkerung zurückgehen.
- Das **Bruttoinlandsprodukt pro Kopf** liegt in Brandenburg rund ein Prozent unter dem ostdeutschen Mittelwert und knapp 40 % unter dem Durchschnitt der alten Bundesländer. In den letzten Jahren hatte Brandenburg den geringsten Anstieg der ostdeutschen Flächenländer zu verzeichnen. Seit 2001 ist das BIP preisbereinigt sogar geschrumpft. Die Entwicklung in der Region Cottbus war noch schlechter als in Brandenburg insgesamt. Eine Ausnahme stellt nur der Kreis Dahme-Spreewald dar.
- Trotz des Trends zur Dienstleistungsgesellschaft ist die Entwicklung des **Produzierenden Gewerbes** von herausragender Bedeutung für die Region. In den letzten fünf Jahren nahm die Zahl der Beschäftig-

ten im Produzierenden Gewerbe in Brandenburg insgesamt um knapp 20 % ab, wobei den hohen Rückgängen im Bergbau und Baugewerbe ein leichter Anstieg im Verarbeitenden Gewerbe gegenüberstand. Auch bei den Umsätzen hat sich das Verarbeitende Gewerbe relativ positiv entwickelt. Dadurch wurden die großen Einbrüche im Baugewerbe und im Bergbau kompensiert, so dass nominal ein Umsatzplus von 13 % erreicht werden konnte.

- In den ersten Jahren nach der Wende war das **Baugewerbe** in den neuen Bundesländern der Wachstumsmotor. Inzwischen ist das Gegenteil eingetreten. Dies betrifft insbesondere das Bauhauptgewerbe, während die Rückgänge im Ausbaugewerbe nur halb so hoch ausfielen. Vergleichsweise gut konnte sich der Öffentliche- und Verkehrsbau behaupten, was auf einen anhaltend hohen Bedarf am Ausbau der Infrastruktur zurückzuführen ist. Deutlich eingebrochen sind dagegen der Wohnungsbau sowie der gewerbliche und industrielle Bau. Im Wohnungsbau bestehen derzeit erhebliche Überkapazitäten, was sich in einem hohen Leerstand an Wohnungen ausdrückt.
- Besser behauptet hat sich demgegenüber das **Verarbeitende Gewerbe**. Die größten Branchen sind neben dem Ernährungsgewerbe, der sonstige Fahrzeugbau und die Metallerzeugung und –bearbeitung. Die höchsten Umsatzzuwächse sind im sonstigen Fahrzeugbau und im Maschinenbau zu verzeichnen.
- Die **Arbeitslosenquote** liegt in der Region Cottbus bei etwa 20 %. Sie ist damit etwa doppelt so hoch wie im bundesdeutschen Durchschnitt. Zurückzuführen ist diese Situation unter anderem auf vorwiegend kapitalintensive Investitionen in der Region.
- Die **Wettbewerbsfähigkeit** der ostdeutschen Wirtschaft wird durch die geringe Produktivität von 70 % des westdeutschen Wertes beeinträchtigt. In den ostdeutschen Grenzregionen sind zudem lohnkostenintensive Branchen wie das Baugewerbe relativ häufig anzutreffen, wobei Fertigungsaktivitäten über-, Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten jedoch unterdurchschnittlich ausgeübt werden. Im Hinblick auf den Wettbewerb mit Polen ist die Grenzregion damit ungünstig strukturiert.
- Die **Exporte** Brandenburgs haben sich seit der Wende verzweieinhalbfacht, die **Importe** dagegen nur verdoppelt. Trotzdem besteht nach wie vor ein Importüberschuss. Die stetige Zunahme der Enderzeugnisse im Export zeugt von einem fortschreitenden Reifegrad der

Wirtschaft Brandenburgs. Polen ist der zweitwichtigste Handelspartner.

Der polnische Teil der Euroregion im Rahmen der Beitrittsländer

- Die Beitrittsländer aus Mittel- und Osteuropa haben ihre wirtschaftliche Krise nach Beginn der Transformation weitgehend überwunden. Einige Länder, darunter Polen, konnten ihre Wirtschaftskraft von 1989 bereits übertreffen. Dies ist nicht zuletzt auf eine verstärkte Integration in den Welthandel zurückzuführen.
- Bei wichtigen **makroökonomischen Größen** wie dem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf und dem Konvergenzindikator ist allerdings noch ein erheblicher Rückstand gegenüber dem Durchschnittswert der EU festzustellen. Polen liegt hier jeweils von den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern auf einem der hinteren Plätze. Auch die Arbeitslosigkeit ist mit knapp 20 % in Polen vergleichsweise hoch. Die Kosten je Arbeitsstunde liegen allerdings mit ca. 4,50 EUR von den Beitrittsländern nach Slowenien am zweithöchsten.
- Der **Außenhandel** weist gegenüber der EU bei fast allen Ländern (Ausnahme Slowakei, Ungarn) ein Defizit aus. In Polen ist dieses Defizit mit fast 9 Mrd. EUR (im Jahr 2001) besonders hoch. Dabei ist Deutschland für Polen wie für die meisten anderen Beitrittsstaaten der wichtigste Handelspartner. Der gegenseitige Handel ist zunehmend intraindustriell geprägt, obwohl zwischen den gehandelten Gütern noch erhebliche Qualitäts- und Ausstattungsunterschiede bestehen. Die ausländischen Direktinvestitionen haben zwar in Polen in den letzten Jahren stark zugenommen, in Relation zum Bruttosozialprodukt liegen sie jedoch 3,2 % unter dem Wert der meisten anderen Beitrittsländer.
- Die **polnische Wirtschaft** ist seit Anfang der 90er Jahre relativ stark gewachsen. Derzeit ist jedoch ein wirtschaftlicher Einbruch mit nur geringen Steigerungsraten des Bruttosozialproduktes zu verzeichnen. Künftig wird die wirtschaftliche Lage allerdings besser beurteilt. Der notwendige Ausbau der Infrastruktur und weitere Modernisierungsinvestitionen in der Industrie dürften hierzu beitragen. Auch an Bauleistungen besteht ein großer Nachholbedarf. Ein erhebliches Problem ist die Finanzierung dieser Investitionen. Hier dürften die EU-Strukturfonds zukünftig ein große Hilfe sein. Positiv an der Wirtschaftsentwicklung Polens ist zu vermerken, dass inzwischen zwei Drittel

des Bruttoinlandsproduktes und 80 % des Außenhandels durch Privatunternehmen erwirtschaftet werden. Die ausländischen Direktinvestitionen der Industrie dienen primär dem Absatz auf dem polnischen Markt. Deutschland ist der drittgrößte Investor, wobei die Zahl der engagierten Firmen aus Deutschland am größten ist.

- Das höchste **Pro-Kopf-Einkommen** ist in der Wojewodschaft um die Hauptstadt Warschau zu finden. Besonders strukturschwach sind die Regionen im Nordosten und Südosten Polens. Die Entwicklung der drei westlichen Wojewodschaften wird maßgeblich von Deutschland beeinflusst.
- Der polnische Teil der Euroregion Spree-Neiße-Bober gehört zur **Wojewodschaft Lubuskie**. Diese zählt sowohl nach der Fläche als auch nach der Bevölkerungszahl und ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zu den weniger bedeutsamen Regionen Polens. Durch den Beitritt zur EU wird sie wahrscheinlich an Bedeutung gewinnen, da durch sie wichtige europäische Transitwege verlaufen.
- Dank der Grenzlage ist Lubuskie einer der bevorzugten Standorte für ein Engagement **ausländischer Investoren**. Der Anteil der Handelsgesellschaften mit ausländischem Kapital ist in keiner Wojewodschaft so hoch wie in Lubuskie. Dabei sind es vor allem KMU und weniger Großunternehmen aus dem Ausland, die hier investieren. Branchenmäßig dominieren die Land- und Nahrungsgüterwirtschaft, die Bauwirtschaft und der Handel.
- Ein besonderes Problem von Lubuskie stellt die hohe **Arbeitslosigkeit** dar. Von allen Wojewodschaften liegt sie damit an drittletzter Stelle.
- Zwar gab es in den letzten Jahren, im Gegensatz zu Gesamtpolen, noch ein **Bevölkerungswachstum**, jedoch hat sich diese Entwicklung in den letzten Jahren deutlich abgeschwächt. Zukünftig ist hier – wie in Polen insgesamt - mit einem Einwohnerrückgang zu rechnen.

Die Euroregion Spree-Neiße-Bober

- Die **Euroregion Spree-Neiße-Bober** besteht aus einem größeren polnischen Teil mit dem Zentrum Zielona Góra und dem deutschen Teil mit dem Hauptort Cottbus. Gemeinsamkeiten zwischen den beiden Teilen liegen in der hohen Arbeitslosenquote, der dünnen Besiedelung, dem negativen Wanderungssaldo und dem im Landesvergleich geringen Pro-Kopf-Einkommen, wobei der Wert für den deut-

schen Teil der Euroregion noch weitaus höher ausfällt. Dagegen ist die Bevölkerungsentwicklung im polnischen Teil bislang positiv und die Bevölkerungsstruktur günstiger. Allerdings arbeiten anteilig noch erheblich mehr Personen in der Landwirtschaft.

- Um die Entwicklungschancen in der Euroregion zu verbessern, müssen endogene Blockaden abgebaut werden, so in Bezug auf grenzüberschreitende Wirtschaftskooperationen und ein alltägliches Miteinander der Bevölkerung beiderseits der Grenze.

Kap. 3: Das Handwerk in den Untersuchungsregionen

Die Lage des Handwerks in der Region Cottbus

- Gesetzliche Grundlage des deutschen Handwerks ist die **Handwerksordnung**. Wesensmerkmale sind die Pflichtmitgliedschaft in einer Handwerkskammer und im Vollhandwerk die notwendige Zugangsvoraussetzung, die durch den Großen Befähigungsnachweis (Meister- oder vergleichbare Prüfung) erworben wird. Keine Zusatzvoraussetzungen gelten für das handwerksähnliche Gewerbe, den zweiten Bereich des Handwerks.
- Am 1. Januar 2003 existierten im Handwerkskammerbezirk Cottbus insgesamt 8.059 Handwerksbetriebe; darunter waren 6.538 Vollhandwerker. Bezieht man die Zahl der Handwerksunternehmen auf die Einwohner **(Unternehmensdichte)**, ist der Bezirk Cottbus sowohl im Vergleich zum Land Brandenburg als auch zu den neuen Bundesländern und dem gesamten Bundesgebiet relativ dicht besetzt. Dies gilt insbesondere für das Vollhandwerk.
- Die **Betriebsentwicklung** im Bezirk Cottbus war in den letzten Jahren ausgesprochen positiv; im Zeitraum 1995 - 2001 konnte der Betriebsbestand um knapp 13 % gesteigert werden. Dies geschah trotz eines Einwohnerrückgangs von knapp 4 %. Besonders positiv war die Betriebsentwicklung im Kreis Dahme-Spreewald, der vom Speckgürteleffekt Berlins profitierte. Daneben ist eine Verlagerung von Handwerksbetrieben aus der Stadt Cottbus in den umliegenden Spree-Neiße-Kreis zu beobachten.
- Seit zwei Jahren (bundesweit bereits seit 1999) nimmt die Zahl der **Vollhandwerksunternehmen** im Handwerkskammerbezirk Cottbus allerdings ab. Dies ist primär auf einen Rückgang an Existenzgründungen und nicht auf eine erhöhte Zahl an Stilllegungen bzw. Insol-

venzen zurückzuführen. Die Fluktuationsrate im Handwerk liegt ähnlich wie in allen neuen Bundesländern erheblich über derjenigen des früheren Bundesgebietes.

- **Im handwerksähnlichen Gewerbe** ist die Fluktuationsrate beträchtlich höher als im Vollhandwerk, wenn auch in den letzten Jahren gesunken. Ebenfalls seit dem Jahr 2001 ist in der Region Cottbus im Gegensatz zum Bundesgebiet ein – wenn auch leichter – Rückgang des Betriebsbestandes zu beobachten, wofür auch hier ein Rückgang an Existenzgründungen verantwortlich ist.
- Die **Existenzgründungsintensität** ist in der Region Cottbus relativ hoch. Sie liegt deutlich über dem Wert der neuen Bundesländer und erheblich über dem bundesweiten Ergebnis. In den letzten Jahren ist die Existenzgründungsintensität allerdings zurückgegangen.
- Der **Umsatz** und insbesondere die Zahl der **Beschäftigten** sind im Handwerk Brandenburgs in den Jahren seit 1995 beträchtlich gefallen. Die Entwicklung war negativer als in den neuen Bundesländern oder gar im bundesweiten Vergleich. Eine ähnliche Entwicklung dürfte auch für die Region Cottbus gelten. Das bedeutet, dass die handwerkliche Betriebsentwicklung in der Region Cottbus zwar vergleichsweise positiv, die Beschäftigten- und Umsatzentwicklung dagegen relativ negativ ist. Daraus lässt sich auf eine sinkende Betriebsgröße und auch auf eine gestiegene Produktivität der Beschäftigten schließen.
- Der Umsatz- und Beschäftigtenrückgang ist vor allem auf die Entwicklung im **Baugewerbe** zurückzuführen. Hier wurde seit 1998 ein Drittel der Beschäftigten freigesetzt, und der Umsatz lag um ca. ein Viertel niedriger als in jenem Jahr. Dagegen hat sich das Verarbeitende Gewerbe relativ gut gehalten.
- Die wirtschaftliche Lage wird von den Handwerkern in der Region Cottbus negativer als in den neuen Bundesländern oder in Deutschland insgesamt beurteilt. Dieses "Zurückbleiben" der Konjunktur zeigt sich seit 1998. Eine besonders schlechte Bewertung gaben die Ausbau-, Nahrungsmittel- und Dienstleistungshandwerke ab.
- Das **Auslandsengagement** des Handwerks aus der Region Cottbus ist bislang vergleichsweise gering. Weniger als ein Prozent des Gesamtumsatzes wird im Ausland erzielt; dabei sind (je nach Umfrage) etwa 3 bis 6 % der Cottbusser Unternehmen im Ausland tätig. Als Zielland dominiert die Europäische Union vor Polen. Einige Handwerker ex-

portieren sogar Güter nach Übersee. Fünf Prozent der Unternehmen gaben an, dass sie bereits Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen haben. Meist handelte es sich hierbei um Kfz-Handwerker mit einem Gebrauchtwagen- und Ersatzteilhandel. Ein Drittel ist zukünftig an Geschäften mit Polen interessiert. Dabei dominiert der Export gegenüber dem Import. Andere (intensivere) Internationalisierungsformen, wie bspw. die Gründung eines Joint Venture, wurden seltener genannt.

Die Lage des polnischen Handwerks

- Im polnischen Handwerk besteht im Gegensatz zum deutschen Handwerk keine Pflichtmitgliedschaft. Da zudem in der amtlichen Statistik die Zahl der Handwerksbetriebe nicht erfasst wird, lassen sich keine genauen Aussagen über die Stärke des polnischen Handwerks treffen. Nach Angaben des Zentralverbandes des Polnischen Handwerks liegt die Zahl der Handwerksbetriebe in Polen zwischen 500.000 und 600.000, von denen 40 % bei einer der 27 Handwerkskammern organisiert sind. Dies sind primär Handwerker, die Lehrlinge ausbilden.
- Die Auslandsaktivitäten des polnischen Handwerks sind beachtlich groß. In der Umfrage gaben 12 % der Handwerksbetriebe an, dass sie Umsätze mit ausländischen Partnern tätigen. Dabei geht die Orientierung eindeutig in Richtung Deutschland, teilweise auch in andere Länder der EU. Kontakte mit den Staaten der ehemaligen Sowjetunion oder den anderen Beitrittsländern haben demgegenüber nur eine untergeordnete Bedeutung. Zukünftig sind fast 40 % der polnischen Handwerksbetriebe an Geschäftsbeziehungen mit deutschen Firmen interessiert. Dies betrifft vor allem den Export. Eine engere Zusammenarbeit stößt dagegen nur auf ein geringeres Interesse.

Vergleich von Strukturmerkmalen

- Aus den Ergebnissen der Umfrage lassen sich einige Rückschlüsse über Strukturmerkmale der Handwerker aus der Region Cottbus und aus Polen ziehen. Hierbei muss berücksichtigt werden, dass in der polnischen Erhebung nur Mitglieder der Handwerkskammer vertreten waren. Die Unternehmer haben im Durchschnitt ein höheres Alter und die Handwerksbetriebe bestehen länger als bei der Gesamtheit der polnischen Handwerker.

- Fast zwei Drittel der Handwerksunternehmen aus der Region Cottbus wurden erst nach der Wende gegründet. Dabei ist der Anteil der **Neugründungen** mit ca. 75 % vergleichsweise hoch und der der Übernahmen mit 25% relativ gering. In Polen sind die meisten bei der Handwerkskammer organisierten Betriebe wesentlich älter. Fast 85 % sind Neugründungen. Übernahmen scheinen in Polen relativ selten vorzukommen.
- Im Kammerbezirk Cottbus ist die **Altersgruppe** der 40 bis 50-Jährigen relativ stark besetzt. Hierfür dürften die vielen Gründungen nach der Wende verantwortlich sein. Dagegen sind jüngere und ältere Inhaber von Handwerksunternehmen etwas seltener als bei anderen deutschen Kammern anzutreffen. Die in die Befragung einbezogenen polnischen Handwerker waren im Durchschnitt wesentlich älter als ihre Kollegen aus der Region Cottbus.
- In der Untersuchung antworteten eher größere als kleinere Handwerksbetriebe. Daher ist die durchschnittliche **Betriebsgröße** etwas überhöht. Interessant ist, dass anteilsmäßig im Cottbusser Handwerk mehr Facharbeitskräfte als in Polen beschäftigt werden. Dafür ist in Polen die Bedeutung einer Lehrlingsausbildung bei den Mitgliedsbetrieben der Handwerkskammer sehr viel größer als in Deutschland. Dies dürfte damit zusammenhängen, dass die ausbildenden Betriebe in Polen im Gegensatz zu den anderen Betrieben Mitglied einer Handwerkskammer sein müssen.
- Sowohl die deutschen als auch die polnischen Handwerker haben derzeit ausgesprochen viele **Probleme**. Auf deutscher Seite dominieren der harte Preiswettbewerb und die schlechte Zahlungsmoral. Die polnischen Handwerker sehen dagegen bei der Finanzierung, dem Eindringen von Großunternehmen und der Konkurrenz von Firmen aus dem Ausland größere Probleme als ihre deutschen Kollegen. Die spezifischen mit der EU-Osterweiterung zusammenhängenden Probleme weisen gegenüber den allgemeinen Problemen ein geringeres Gewicht auf.
- Die **Absatzentfernungen** sind ein wichtiger Indikator für die Betroffenheit von der EU-Osterweiterung. Die Handwerker aus der Region Cottbus sind im Vergleich zu den Betrieben aus anderen bundesdeutschen Kammern relativ stark überregional orientiert. Dies ist sicher auf die ländliche Struktur und die schlechte Nachfragesituation in der Region zurückzuführen. Demgegenüber sind ihre polnischen Kolle-

gen bislang eher im regionalen Raum tätig, weisen aber höhere Auslandsumsätze auf.

- Besonders stark überregional orientiert sind auf polnischer Seite die Metallhandwerke und die Holzhandwerke. Auf deutscher Seite ist ein großer überregionaler Absatz im Baugewerbe und bei den Handwerken für den gewerblichen Bedarf zu verzeichnen. Mit steigender Betriebsgröße nehmen die Absatzentfernungen zu.
- Sowohl die deutschen als auch die polnischen Handwerker beurteilen derzeit sowohl ihre **wirtschaftlichen Aussichten** als auch ihre **Perspektiven** eher negativ, wobei das Ergebnis bei den Polen etwas besser ausfällt. Dies dürfte vor allem auf die mit dem EU-Beitritt verbundenen Erwartungen zurückzuführen sein.

Kap. 4: Die EU-Osterweiterung aus Sicht der Betriebe

- Die meisten Betriebe aus der Region Cottbus fühlen sich über die bevorstehende EU-Osterweiterung nicht gut **informiert**. Fast die Hälfte antwortete auf eine entsprechende Frage mit "schlecht". Dies liegt wahrscheinlich darin, dass die Betriebsinhaber der EU-Osterweiterung nicht genügend Bedeutung beimessen, wozu sicher auch beigetragen hat, dass detaillierte Informationen über handwerksspezifische Auswirkungen oder auch konkrete Größenordnungen über die Zahl der zu erwartenden Zuwanderer oder Konkurrenten aus Polen bislang nicht zur Verfügung stehen.
- Auf polnischer Seite fallen dagegen die Ergebnisse etwas besser aus. Hier fühlt sich etwa nur ein gutes Drittel der Handwerker schlecht informiert, während jeder fünfte Betrieb angab, dass er über den bevorstehenden Beitritt zur EU gut Bescheid wisse.
- Derzeit überwiegen bei den Betrieben bezüglich der EU-Osterweiterung mehrheitlich Befürchtungen, wobei diese Stimmung teilweise auf den schlechten Informationsstand zurückzuführen ist. So verbinden weitaus mehr Unternehmen mit der EU-Osterweiterung **Risiken** als **Chancen**. Ein knappes Drittel sieht keine Auswirkungen auf sich zukommen. Die polnischen Betriebe sind insgesamt auch eher negativ eingestellt; bei ihnen ist der Anteil, der positive Auswirkungen erwartet, jedoch höher als bei den deutschen Betrieben.
- Bundesweit gesehen beurteilen die Handwerker die Risiken umso stärker, desto geringer die Entfernung zu den Beitrittsstaaten Polen

und Tschechien ist. Vor diesem Hintergrund sind die negativen Bewertungen im Kammerbezirk Cottbus wenig erstaunlich.

- Risiken werden vor allem durch eine Zunahme der Schwarzarbeit und eine größere Konkurrenz von Unternehmen aus den Beitrittsstaaten auf dem heimischen Markt erwartet. Deutlich seltener erhoffen sich die Betriebe Chancen. Wenn dies der Fall ist, überwiegen defensive Motive, wie die Beschäftigung von Subunternehmern und der Import von Materialien oder Vorprodukten bzw. -leistungen. Offensive Motive, wie der Export von Produkten oder Leistungen, spielen bislang nur bei wenigen Betriebe eine Rolle.
- Die polnischen Handwerker haben vor der deutschen Konkurrenz ähnlich große Befürchtungen wie umgekehrt. Darüber hinaus ist hier der Anteil der Unternehmer, welche die genauen Auswirkungen noch nicht einschätzen können, größer als bei den deutschen Betrieben.
- Weniger als 9 % der deutschen Betriebe gaben an, bereits **Vorbereitungen** auf die EU-Osterweiterung unternommen zu haben; in Polen waren dies dagegen über 40 %. Dieses Ergebnis ist mit dem sehr hohen Nachholbedarf der polnischen Betriebe zu erklären. Dieser konzentriert sich vor allem auf die Modernisierung der Maschinen und Anlagen, den Erwerb von Qualifizierungszertifikaten und die Anpassung an EU-Normen. Von den deutschen Betrieben ergreifen derzeit im Wesentlichen nur diejenigen Maßnahmen, die außenwirtschaftlich orientiert sind, die sich durch die Osterweiterung Chancen erhoffen oder die sich gut informiert fühlen.
- Die Handwerksunternehmen auf beiden Seiten der deutsch-polnischen Grenze halten bei der EU-Osterweiterung **begleitende Maßnahmen** der öffentlichen Hände bzw. der überbetrieblichen Einrichtungen für äußerst wichtig, wobei die polnischen Betriebe sogar noch höhere Bewertungen abgaben. Die deutschen Unternehmen erwarten in erster Linie eine Angleichung der Rahmenbedingungen; für die polnischen Unternehmen ist die Schaffung eines geeigneten Förderinstrumentariums am wichtigsten. Ein gegenseitiger Austausch von Mitarbeitern und ein gemeinsames kulturelles Engagement haben demgegenüber einen geringeren Stellenwert.

Kap. 5: Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf verschiedene Bereiche

Konkurrenz auf dem heimischen Markt

- Die Handwerksunternehmer aus der Region Cottbus befürchten erhebliche Auswirkungen der EU-Erweiterung auf ihrem **heimischen Markt**. Dabei ist die Angst vor einer Zunahme der Schwarzarbeit durch Einpendler aus Polen noch größer als die Konkurrenz durch legale polnische Firmen. Besonders groß sind die Befürchtungen im Bausektor (inkl. Holzhandwerker), teilweise aber auch bei den Metallhandwerkern. Dies sind Handwerksunternehmen, deren Leistungen nachfragebezogen bzw. werkstattungebunden erbracht werden.
- Die Befürchtungen sind insofern nicht aus der Luft gegriffen, da beachtlich viele polnische Handwerker Interesse am deutschen Markt zeigen. Dabei spielen bei ihnen Entfernungsgesichtspunkte eine nicht unbedeutende Rolle. So favorisieren die meisten Branchen eine Tätigkeit in Berlin oder im Grenzgebiet zu Polen. Nur die Metallhandwerker sind eher nach Westdeutschland orientiert.
- Ein besonderes Problem stellt die **Schwarzarbeit** bzw. illegale Betätigung von Unternehmen aus Polen in der Region dar. Nach Schätzungen sind im gesamten Bundesland Brandenburg fast 65.000 Schwarzarbeiter allein im Baugewerbe tätig. Viele davon kommen aus Polen. Der Bausektor stellt deshalb einen Schwerpunkt dar, da Baustellen nur schwer zu kontrollieren und mögliche Bußgelder für illegale Firmen aus den Beitrittsstaaten kaum vollstreckbar sind. Eine illegale Betätigung von Firmen aus Polen ist besonders ist besonders häufig bei Installation und Montage von Tischlerarbeiten anzutreffen.
- Handwerksbetriebe, die ihre **Leistungen standort- und werkstattgebunden** erbringen, dürften durch die EU-Osterweiterung nur wenige Veränderungen erfahren (z.B. Friseure, Nahrungsmittelhandwerke). Zwar findet bei diesen Handwerkern schon derzeit ein reger Austausch statt, in dem die Kunden Güter und Leistungen von Handwerkern jenseits der Grenze nachfragen. Dies betrifft jedoch häufig Kunden, die nicht aus der Grenzregion stammen. Durch den Beitritt dürfte sich an der Situation nur wenig ändern.
- Als Erleichterung für die deutschen Betriebe ist in den Beitrittsverhandlungen eine **Übergangsregelung** verankert worden, die für das Baugewerbe und wenige andere Branchen in Deutschland und Öster-

reich gilt. Diese Übergangsfristen werden von den meisten Betrieben befürwortet, wenn auch viele Handwerker flexible bzw. bedarfsgerechte Regelungen favorisieren. Die polnischen Handwerker wollen dagegen am liebsten sofort die Möglichkeit haben, in Deutschland zu arbeiten. Vor Ablauf der Übergangsregelungen bei der Dienstleistungsfreiheit und der Arbeitnehmerfreizügigkeit wird die Bedeutung von Schwarzarbeit aus den Beitrittsstaaten sicher noch zunehmen. Erst danach ist ein leichter Rückgang zu erwarten.

- Nach dieser Übergangsfrist wird erwartet, dass viele Betriebe aus Polen auf den deutschen Markt kommen werden, von denen sich allerdings ein hoher Anteil mit dem Status eines Subunternehmers zufrieden geben dürfte. Der Grund liegt darin, dass für eine eigenständige Betätigung in Deutschland viele Voraussetzungen erfüllt werden müssen (Realisierung deutscher Standards, Eintragung in die Handwerksrolle, Einhaltung des Entsendegesetzes), was nur für eine Minderheit der polnischen Handwerker möglich ist.

Grenzüberschreitende Verflechtungen

- Nur relativ wenige Handwerksbetriebe aus der Region Cottbus wollen nach dem Beitritt Polens in diesem Land tätig werden. Dies betrifft sowohl den **Export** als auch die **Durchführung von Arbeiten** in Polen. Einige Unternehmen zeigen hieran kein Interesse bzw. sind – und dies gilt insbesondere für die kleineren Handwerksbetriebe – unsicher, ob dieses für sie eine Option ist. Am ehesten werden Exportgeschäfte von den Metallbauern, Feinwerkmechanikern, S-H-K-Handwerkern und Zahntechnikern in Betracht gezogen. Die grenznäheren Betriebe aus dem Kreis Spree-Neiße sehen hier eher eine Perspektive als die Handwerksbetriebe aus den übrigen Kreisen des Kammerbezirks.
- Als wichtigstes **Hemmnis zur Erschließung des polnischen Marktes** wurde von den deutschen Handwerksunternehmen die Sprachbarriere vor dem harten Preiswettbewerb, Problemen bei der Durchsetzung von Ansprüchen und die fehlenden Marktinformationen genannt. Interessant ist, dass Sprachprobleme zwar ein gravierendes Hindernis darstellen, die deutschen Handwerker jedoch bei Sprachkursen keinen großen Bedarf sehen.
- Beispiele für Handwerksexporte aus der Region Cottbus sind vor allem Nischenprodukte, die in vergleichbarer Form in Polen nicht her-

gestellt werden. Dabei spielen die Preise der deutschen Produkte nur eine untergeordnete Rolle.

- Nach dem Beitritt Polens zur EU dürfte der Export in dieses Land wahrscheinlich weiter zunehmen. Gründe hierfür sind einerseits die größere Durchlässigkeit an der Grenze und andererseits der erhebliche **Investitionsbedarf**, der **in Polen** vorhanden ist. Dies betrifft beispielsweise den Infrastrukturbereich, die Modernisierung von Unternehmen und Investitionen zur Erfüllung von EU-Normen. Hiervon könnte auch das Handwerk aus der Region Cottbus profitieren.
- Die **polnischen Handwerksbetriebe** haben fast ebenso große Ängste vor den deutschen Betrieben wie umgekehrt. Über die Hälfte erwartet eine Wettbewerbsverschärfung auf dem heimischen Markt. Besonders groß sind die Befürchtungen bei den Lebensmittel- und Metallhandwerkern.
- Eine intensive Form der Zusammenarbeit mit einem polnischen Unternehmen stellt ein **Joint Venture** dar. In der Region Cottbus lässt sich nur ein Unternehmen finden, dass gegenwärtig ein Joint Venture betreibt. Zwei andere Fälle sind gescheitert. Bei der Umfrage gaben nur sehr wenige Unternehmen an, dass sie sich zukünftig hierfür interessieren. Ähnlich war es bei den polnischen Handwerkern. Eine solche intensive Form der Zusammenarbeit scheint also bei den Handwerkern bislang auf kein großes Interesse zu stoßen. Der Grund liegt in der geringen Finanzkraft der Handwerker bzw. in fehlenden Sicherheiten, aber teilweise auch in Vorbehalten gegenüber dem östlichen Nachbarn.
- Ein Joint Venture mit einem polnischen Unternehmen (oder eine Auslandsniederlassung) haben bislang eher Unternehmen aus dem früheren Bundesgebiet gegründet, darunter auch einige aus dem Handwerk. Dabei spielen in diesem Wirtschaftsbereich im Gegensatz zur Industrie und zum Handel kostenmäßigen Gesichtspunkte die ausschlaggebende Rolle **(passive Lohnveredlung).** Absatzpolitische Überlegungen sind demgegenüber untergeordnet. Dies könnte sich aber längerfristig ändern.
- Die Gründe für die Bildung eines Joint Venture liegen in den erheblichen Lohnvorteilen in Polen, die trotz einer geringeren Produktivität den Preis nicht unbeträchtlich reduzieren. Dadurch kann das Unternehmen in Deutschland teilweise gesichert werden. Allerdings treten bei der Gründung eines Joint Venture eine Reihe von Schwierigkeiten

auf, wie beispielsweise die Suche nach einem geeigneten Geschäftsführer vor Ort. Auch wird die Bildung eines Joint Venture durch die lange Wartezeit an der Grenze noch erheblich behindert.

- Dem **Import** wird von den Handwerkern aus der Region Cottbus von allen Transaktionen mit polnischen Geschäftspartnern die größte Bedeutung beigemessen. Es scheint so, dass die deutschen Handwerker ein derartiges loses außenwirtschaftliches Engagement gegenüber einer intensiveren Zusammenarbeit wie beispielsweise im Rahmen eines Joint Venture favorisieren. Von Bedeutung ist dabei vor allem ein Kauf von Vorprodukten, wovon man sich Kostenvorteile verspricht. Insbesondere die Tischler scheinen hieran ein großes Interesse zu haben.
- Daneben ist für einige Handwerker aber auch die Beauftragung eines **Subunternehmers** erwägenswert. Dies gilt insbesondere für größere Handwerksunternehmen aus dem Baugewerbe. Hier äußern einige polnische Handwerker ein ähnliches Interesse, so dass es durchaus zu einer solchen Form der Zusammenarbeit kommen könnte.

Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt

- Durch die im Zuge der EU-Osterweiterung eintretende Arbeitnehmerfreizügigkeit sehen die Handwerksbetriebe aus der Region Cottbus grundsätzlich beträchtliche Auswirkungen auf sich zukommen. Dies bedeutet allerdings nicht, das sie im eigenen Betrieb gern **Arbeitskräfte aus Polen** einstellen würden. Nur jeder zehnte Betrieb kann sich dies vorstellen.
- Als wichtigste **Anforderungen an die Arbeitskräfte** aus den Beitrittsländern wurden deutsche Sprachkenntnisse, gute Fachkenntnisse sowie Zuverlässigkeit, Fleiß und Arbeitstempo genannt. Andere Kriterien spielen eine deutlich geringere Rolle.
- Einer möglichen **Abwanderung von Arbeitskräften** sehen die polnischen Handwerksbetriebe relativ gelassen entgegen. Dies könnte damit zusammenhängen, dass sie weniger um ihre eigenen Arbeitskräfte fürchten, sondern annehmen, dass mögliche Emigranten vor allem den Arbeitsmarkt in der Region entlasten.
- Derzeit arbeiten in **Deutschland** fast 300.000 **polnische Arbeitskräfte**, wovon allerdings mit Abstand die meisten Saisonarbeiter sind, die vorwiegend in der Landwirtschaft und dem Weinbau eingesetzt werden. Ihre Tätigkeit ist nur im Rahmen verschiedener Ab-

kommen erlaubt. Für das Handwerk sind vor allem die Werkvertragsarbeitnehmer interessant, deren Kontingent von gut 20.000 Arbeitskräften in den letzten Jahren allerdings nicht ganz ausgeschöpft worden ist. Als Grenzgänger arbeiten nur etwa 1.500 Personen aus Polen in Deutschland. Dies liegt daran, dass die meisten Arbeitsamtsbezirke in Ostdeutschland für Arbeitnehmer aus den Beitrittsstaaten gesperrt sind. Bei den polnischen Arbeitskräften handelt es sich in der Regel um junge, gut ausgebildete Facharbeitskräfte, die häufig wegen der Verdienstmöglichkeiten nach Deutschland kommen.

- Nach dem Beitritt Polens zur EU wird die **Arbeitnehmerfreizügigkeit** nicht sofort eingeführt, sondern es treten Übergangsregelungen in Kraft, die bis zu sieben Jahre dauern können. Man hofft, dass sich bis dahin infolge des Rückgangs der Erwerbsbevölkerung die Lage auf dem Arbeitsmarkt entspannt hat. Bei den Übergangsregelungen kommt es darauf an, diese möglichst flexibel zu gestalten, damit einem Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften aus den Beitrittsstaaten entsprochen werden kann.
- Die deutschen Betriebe plädieren mehrheitlich für eine möglichst lange Übergangsfrist. Ein beachtlicher Anteil ist jedoch auch für eine flexible Regelung. Demgegenüber favorisieren die polnischen Betriebsinhaber die sofortige Einführung der Arbeitnehmerfreizügigkeit nach dem Beitritt.
- Nach Ablauf der Übergangsregelungen stellt sich die Frage, wie viele Personen aus Polen (bzw. den anderen Beitrittsländern) **nach Deutschland** emigrieren. Hierzu liegen verschiedene Untersuchungen vor, die zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen kommen. Für eine hohe Emigration in den deutschen Teil der Euroregion Spree-Neiße-Bober spricht die hohe Arbeitslosigkeit in Lubuskie, dagegen die dünne Besiedlung in diesem Teil Polens. Außerdem zieht es nach allen bisherigen Erfahrungen Migranten eher in westdeutsche Ballungszentren, wo häufig schon familiäre Netze bestehen. Nach einer allerdings sehr "pessimistischen" Prognose dürften in die Region Cottbus bis zu 10.000 Arbeitskräfte aus Polen pendeln.

Öffentliche Förderung

- Die EU-Regionalförderung in Ziel-1-Gebieten, wozu auch die Region Cottbus gehört, hat für das Handwerk auf direkte und indirekte Weise erhebliche Bedeutung. So werden mit diesen Mitteln handwerksrele-

vante Förderprogramme und wichtige Infrastrukturmaßnahmen finanziert. Infolge der EU-Erweiterung könnte es sein, dass die Region Cottbus aus der Ziel-1-Förderung herausfällt. In diesem Fall ist jedoch relativ sicher mit einer Übergangsförderung zu rechnen. Aber auch wenn die Ziel-1-Förderung erhalten bleibt, ist eine Reduzierung der EU-Fördermittel wahrscheinlich. Genaues steht zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht fest.

Gesamtwirtschaftliche Wachstumseffekte

- Durch die Erweiterung der EU wird ein gesamtwirtschaftlicher Wachstumseffekt erwartet. Dieser ist nach den vorliegenden Prognosen höher als die Belastungen der EU-Haushalte durch den Beitritt. Für Brandenburg wird wie für die übrigen Grenzregionen ein vergleichsweise großer Wachstumseffekt von 0,3 bis 0,4 % des Bruttoinlandsproduktes (BIP) vorausgesagt, der primär aus der Intensivierung der Handelsbeziehungen zu den Beitrittsländern resultiert und sich auf mehrere Jahre verteilt. Da das Handwerk eher binnenwirtschaftlich orientiert ist, dürfte es hiervon kaum profitieren, es sei denn, die Außenwirtschaftstätigkeit könnte intensiviert werden.

Unterschiede der Euroregion Spree-Neiße-Bober zu den anderen Kreisen des Handwerkskammerbezirks Cottbus

Die Ergebnisse der empirischen Erhebung bei den Handwerkern im Kammerbezirk Cottbus zeigen größtenteils keine deutlichen Unterschiede zwischen den einzelnen Kreisergebnissen. Teilweise dürfte dies durch die unterschiedliche branchenmäßige Zusammensetzung der jeweils antwortenden Betriebe bedingt sein. Daher können Aussagen auch nur mit großer Vorsicht getroffen werden. Folgende Tendenzen zeichnen sich jedoch ab:

Innerhalb der Euroregion Spree-Neiße-Bober muss zwischen dem Spree-Neiße-Kreis und der Stadt Cottbus differenziert werden. Dies hängt zum einen mit der direkten Grenznähe im Landkreis zusammen, zum anderen aber auch mit der unterschiedlichen Zusammensetzung an Handwerkszweigen.

Die Handwerker aus dem **Spree-Neiße-Kreis**

- interessieren sich stärker für eine Zusammenarbeit mit polnischen Firmen,

- haben allerdings auch größere Ängste vor Konkurrenten und Schwarzarbeitern aus Polen.

Ein Merkmal des Handwerks in der **Stadt Cottbus** liegt darin, dass es – wie beim Handwerk in größeren Städten üblich – wegen seiner Branchenstruktur eher lokal orientiert ist. Daher sind die Ängste vor zukünftigen Konkurrenten aus Polen nicht ganz so stark ausgeprägt und Vorbereitungen zur EU-Osterweiterung wurden bislang nur von einzelnen Handwerkern unternommen. Die Betriebe fühlen sich interessanterweise etwas besser über die EU-Osterweiterung informiert. Vielleicht sind sie für die Handwerkskammer und andere Institutionen besser erreichbar.

In der Stadt Cottbus gibt es allerdings auch einen zwar kleinen, aber im Vergleich zu den anderen Kreisen des Kammerbezirks doch recht beachtlichen Teil an Betrieben, die bereits exportieren oder Interesse an einem Joint Venture oder einer Niederlassung in Polen haben. Diese Betriebe sehen auch am ehesten die Chancen einer EU-Osterweiterung.

Zu den übrigen Kreisen des Kammerbezirks lassen sich folgende Aussagen treffen. Der **Kreis Dahme-Spreewald** ist insbesondere in seinem nördlichen Teil stark an Berlin orientiert. Daher ist die Betroffenheit der Betriebe vom EU-Beitritt Polens auch nicht ganz so groß.

Im **Kreis Elbe-Elster** macht sich die größere Entfernung nach Polen bemerkbar. Dies schlägt sich in einer erheblichen Unsicherheit bezüglich der möglichen Auswirkungen der EU-Erweiterung nieder. An zukünftigen Geschäftsbeziehungen mit polnischen Firmen sind nur relativ wenige Betriebe interessiert. Auch kommt für diese Betriebe eine Beauftragung eines Subunternehmers aus Polen kaum in Betracht.

Über den **Kreis Oberspreewald-Lausitz** lassen sich am wenigsten Aussagen treffen. Hier ist interessanterweise ein relativ großes Importinteresse vorhanden. Wo hierfür die Gründe liegen, musste leider unklar bleiben.

Branchenbezogene Zusammenfassung

Der EU-Beitritt Polens bringt unterschiedliche Auswirkungen auf die einzelnen Handwerksbranchen mit sich. Diese sind zusammenfassend in Tafel 6.1 dargestellt.

Tafel 6.1: **Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk aus der Region Cottbus nach Branchen**

Baugewerbe (z.B. Maurer, Straßenbauer, Dachdecker, Installateure, Maler und Lackierer)	• derzeit schlechte Konjunkturlage verbunden mit hartem Preiswettbewerb u. schlechter Zahlungsmoral (v.a. im Ausbaugewerbe); Inkaufnahme größerer Entfernungen, um an Aufträge zu kommen, • Konkurrenz auf heimischem Markt erwartet, da nachfragebezogen, • fällt unter Übergangsfristen bei der Dienstleistungsfreiheit, • relativ große Befürchtungen, da wegen des hohen Lohnkostenanteils und der relativ geringen Humankapitalintensität Wettbewerbsnachteile entstehen, • Gefahr von Schwarzarbeit auf Baustellen besonders groß, da Baustellen wegen wechselndem Einsatz nur schwer zu kontrollieren sind, außerdem Ineinandergreifen von Eigenarbeit und Nachbarschaftshilfe, Vollstreckung von Bußgeldern schwierig, • gewisse Chancen durch Beauftragung von Subunternehmern (v.a. Maurer, Dachdecker) aus Beitrittsstaaten und Importe von Vorprodukten (v.a. größere Betriebe), • Auswirkungen der EU-Osterweiterung werden oft mit strukturellen Veränderungen auf den Baumärkten verwechselt (u.a. weltweite Mobilität von Arbeitskräften), • Chancen für größere Betriebe, da der Nachholbedarf in Polen beim Ausbau der Infrastruktur relativ groß ist, • gewisses Interesse an Niederlassung oder Joint Venture in Polen (v.a. im Ausbaugewerbe).
Produzierende Handwerke für den gewerblichen Bedarf (z.B. Zulieferer, Investitionsgüterhersteller)	• relativ großer überregionaler Absatz, bislang jedoch kaum Auslandserfahrungen (im Gegensatz zu Betrieben aus den alten Bundesländern), • jedoch zukünftig durchaus Interesse an Geschäftsbeziehungen zu Polen, • durch Handelsliberalisierung Veränderungen bereits eingetreten, • durch EU-Osterweiterung große Ängste vor starker Konkurrenz auf heimischem Markt, • Branche mit relativ großen Chancen, da großes Exportpotenzial infolge vieler Betriebe mit hohem Know-how (Herstellung von Nischenprodukten) und Nachholbedarf in Polen.

Nahrungsmittelhandwerke (z.B. Fleischer, Bäcker)	• stark lokalbezogen, daher kaum Konkurrenz auf dem heimischen Markt zu erwarten; Betriebe fühlen sich relativ wenig betroffen, • Probleme höchstens durch zunehmende Konkurrenz durch Großbetriebe, • kaum Interesse an Geschäftsbeziehungen zu Polen, am ehesten an Importen (tiefgefrorene Backwaren) oder am Mitarbeiteraustausch, • kaum Befürchtungen vor Schwarzarbeit, • kaum Interesse an Arbeitskräften aus Polen.
Kfz-Handwerke	• Branche bislang mit den meisten Geschäftskontakten zu Polen (v.a. Verkauf von Gebrauchtwagen), allerdings eher temporäres Geschäft, • wenig Konkurrenz auf heimischem Markt zu erwarten, da standortbezogen, • bislang teilweise schon Durchführung von Reparaturen (Karosserie- und Lackschäden) bei Betrieben in Polen, • zukünftig v.a. Zunahme von Schwarzarbeit befürchtet.
Sonstige konsumentenorientierte Handwerke (z.B. Schneider, Uhrmacher, Friseure, Informationstechniker, Gesundheitshandwerker)	• stark lokalbezogen, daher kaum Konkurrenz auf heimischem Markt zu erwarten, • möglich wäre Bündelung von Reparaturen und Bearbeitung in Polen, scheint aber bislang ohne Bedeutung, • Friseurbesuche in Polen schon Realität, wird aber von Grenzbevölkerung nur relativ wenig genutzt, • insgesamt nur wenige Änderungen zu erwarten, • kaum Befürchtungen vor Schwarzarbeit, • Zahntechniker: Interesse an Vorprodukten aus Polen.
Handwerksähnliches Gewerbe (z.B. Einbau genormter Baufertigteile, Schönheitspfleger, Änderungsschneider)	• relativ stark lokalbezogen, primär regionales Blickfeld, • kein Interesse an Geschäftsbeziehungen zu Polen, • nur wenig zusätzliche Konkurrenz erwartet, • relativ große Unsicherheit, was die EU-Osterweiterung für die eigene Geschäftstätigkeit bedeutet.
Holzhandwerke (Tischler)	• starke Konkurrenz auf heimischem Markt erwartet (starkes polnisches Holzhandwerk), • auch große Befürchtungen vor Schwarzarbeit, • teilweise schon Importbeziehungen zu Polen, auch zukünftig Interesse am Ausbau von Kontakten (Unternehmertreffen).

SfH Göttingen

Zusammenfassung verschiedener Bereiche

Die einzelnen Auswirkungen des EU-Beitritts von Polen nach verschiedenen Bereichen analog zum Kapitel 5 werden in Tafel 6.2 noch einmal zusammengefasst.

Tafel 6.2: **Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Handwerksunternehmen der Region Cottbus nach Bereichen**

	besonders betroffene Branche	Auswirkungen aus Sicht des deutschen Handwerks		
		heute	nach Beitritt	nach Übergangsfrist
Konkurrenz auf heimischem Markt durch				
Importe aus Polen	Tischler	-	-	*
Handwerker aus Polen erbringt Dienstleistungen in Deutschland	Bau, Gebäudereinigung, Ausbau	-	-	- - -
Schwarzarbeiter oder illegale Betätigung von Handwerkern aus Polen in Deutschland	Tischler, Bau, Ausbau, Gebäudereinigung	- -	- - -	- -
deutscher Kunde begibt sich zum Dienstleister in Polen oder kauft in Polen Handwerksprodukte	Friseur, Zahntechniker, Kfz-Reparatur, Textilreinigung, Schneider	- -	- -	-
durch Niederlassungen (bzw. Joint Venture) von Firmen aus Polen	Bäcker	0	0	*
Absatz von Produkten und Leistungen an Abnehmer aus Polen				
Export deutscher Handwerksprodukte nach Polen	Zulieferer, Investitionsgüterhersteller v.a. Metallbau, Elektrotechniker	+	++	*
deutscher Handwerker erbringt Dienstleistungen in Polen	Bau, Ausbau	+	+	+
Kunden aus Polen kaufen Handwerksprodukte in Deutschland	Kfz-Gewerbe	+ +	+	*
deutscher Handwerker gründet Joint Venture / Niederlassung. in Polen, um den polnischen Markt zu beliefern	Filialhandwerke (Friseure, Augenoptiker), Investitionsgüterhersteller, Zulieferer	+	++	*

	besonders betroffene Branche	Auswirkungen aus Sicht des deutschen Handwerks		
		heute	nach Beitritt	nach Übergangs-frist
Bezug von Vorleistungen und Vorprodukten aus den Beitrittsstaaten				
Deutscher Handwerker importiert Vorprodukte aus Polen	Tischler, Zahntechniker, Bäcker, Steinmetz, Bauhandwerker, Metallbauer	+	++	*
Deutscher Handwerker beauftragt Subunternehmer aus Polen	Bau, Ausbau, Gebäudereiniger, Textilgewerbe	0 / +	+	++
Deutscher Handwerker gründet Joint Venture / Niederl. in Polen zur Lohnveredlung	Zulieferer, Investitionsgüterhersteller, Tischler, Zahntechniker	+	+	*
Arbeitsmarkt				
Deutscher Handwerker beschäftigt Facharbeiter aus Polen	Bau, Ausbau, Kfz-Gewerbe, Metallgewerbe, Gebäudereiniger	0	0	+
Deutscher Handwerker bildet Lehrling(e) aus Polen aus		0	0	+
Regionalpolitik der EU				
Abbau Gewerbeförderung		0	0	- - (ab 2007)

SfH Göttingen

* hier Übergangsfrist nicht relevant

+++	große Chancen	-	geringe Risiken
++	mittlere Chancen	- -	mittlere Risiken
+	geringe Chancen	- - -	große Risiken
0	nicht relevant		

Auswirkungen des EU-Beitritts Polens auf das polnische Handwerk

An der empirischen Erhebung bei polnischen Handwerkern haben überproportional viele größere Handwerksunternehmen teilgenommen; kleinere Betriebe zu erreichen, gestaltete sich als außerordentlich schwierig. Einige Ergebnisse der Erhebung sind auch widersprüchlich. Daher ist es schwierig, ein eindeutiges Bild über die Betroffenheit des polnischen Handwerks durch den EU-Beitritt Polens zu gewinnen.

Insgesamt ist die **wirtschaftliche Situation** der polnischen Handwerksunternehmen derzeit kaum besser als die ihrer deutschen Kollegen. Die

zurückgehende Nachfrage in Folge der konjunkturellen Abschwächung belastet die Betriebe ebenso wie der harte Preiswettbewerb und die schlechte Zahlungsmoral. Die wirtschaftliche Perspektive wird vor allem durch die ungeklärte Finanzierungsfrage beeinträchtigt. Wegen der sehr hohen Realzinsen und der geringen Eigenkapitalquote stellt die Finanzierung von Investitionen ein sehr großes Problem dar. Hinzu kommt, dass der Staat die Betriebe bislang nicht – anders als in Deutschland – durch Darlehensprogramme unterstützt.

Vom **EU-Beitritt** erwarten die Betriebe keine entscheidende Verbesserung ihrer ökonomischen Situation. Sie wissen aber, dass sie sich erheblich umstellen müssen, um auf dem Europäischen Markt konkurrenzfähig sein zu können. Das bedeutet für die Betriebe erhebliche Anpassungs- und Modernisierungsinvestitionen vor allem auch deshalb, um die von der EU vorgegebenen Standards (bspw. zum Umweltschutz) und Normen (bspw. zur Produktsicherheit) einhalten zu können. Sie möchten Rückstände im Know-how und in der Betriebsausstattung möglichst schnell aufholen, um dem Handwerk aus dem westlichen Ausland ebenbürtig zu sein. Um die hierfür notwendige Unterstützung leisten zu können, ist die Handwerkskammer leider viel zu schwach. Daher hoffen die Betriebe auf Hilfen der EU.

Vor diesem Hintergrund stellt der EU-Beitritt Polens für die Handwerker eine erhebliche Motivation dar. So ist es nicht erstaunlich, dass etwa 40 % der befragten Betriebe angaben, sich auf den EU-Beitritt vorzubereiten, wobei dies vor allem die größeren Betriebe sind. Dieser Anteil ist erheblich höher als bei den deutschen Handwerkern (8,3 %), deren **Anpassungsbedarf** allerdings auch längst nicht so hoch ausfällt. Die polnischen Handwerker wissen, dass sie sich nur durch eigene Anstrengungen gegenüber der Konkurrenz von Anbietern aus dem Westen auf ihrem heimischen Markt behaupten können. Dabei werden als Wettbewerber weniger Handwerksbetriebe aus Deutschland als Großunternehmen befürchtet. Hier bestehen vor allem bei den Nahrungsmittel- und Metallhandwerkern große Ängste, da besonders bei den Bäckern und Fleischern in Polen die Konzentration noch längst nicht so fortgeschritten ist wie im Westen.

Insgesamt werden von den polnischen Handwerkern fast ebenso so große **negative Auswirkungen** auf den heimischen Markt erwartet wie von den deutschen Handwerkern, und die EU-Osterweiterung wird bei Abwägung aller Vor- und Nachteile auch eher als Risiko (43 %) denn als Chance (26,9 %) gesehen.

Das heißt jedoch nicht, dass mögliche **Chancen** nicht im Blickfeld der Betriebe liegen. Zwar sind die Handwerker sehr unsicher, ob sie letztlich auf dem EU-Markt Fuß fassen können, denn bislang ist das polnische Handwerk eher lokal oder regional orientiert. Nennenswerte Verflechtungen auf dem polnischen Binnenmarkt sind selten anzutreffen. Trotzdem weisen bereits einige Handwerksunternehmen Auslandserfahrungen auf, wobei hier der deutsche Markt eindeutig Priorität besitzt. Dabei wird die Tätigkeit in Deutschland nicht immer legal ausgeübt (vor allem bei Privataufträgen), denn durch die bislang nicht umgesetzte Dienstleistungsfreiheit ist es den polnischen Handwerkern nicht möglich, in der EU Montage- und Installationsarbeiten zu erbringen. Dies bedeutet für das polnische Handwerk deshalb eine besondere Beeinträchtigung, weil es sich gerade im Bau- und Ausbaubereich (Treppen, Fenster, Maurerarbeiten) die größten Chancen auf dem deutschen Markt verspricht. Nach Ablauf der bis zu sieben Jahre dauernden Übergangsregelung in diesem Bereich ist daher ein erhebliches Engagement im Nachbarland zu erwarten.

An **Formen der Zusammenarbeit** mit deutschen Firmen, die über einen reinen Export und Import hinausgehen, besteht – ähnlich wie bei den deutschen Unternehmen – weniger Interesse. Man bevorzugt eher eine lose Form der Zusammenarbeit, vielleicht noch eine Tätigkeit als Subunternehmer für eine deutsche Firma (besonders im Baugewerbe), ist aber auf jeden Fall an einem Technologie-Transfer interessiert. Eine Ausnahme bildet die kleine Gruppe der Textil- und Lederhandwerker. Einige dieser Betriebe sehen in einem Joint Venture mit einem deutschen Unternehmen die einzige Perspektive, um auf dem Markt zu überleben.

Die Dominanz des **deutschen Marktes** ist hauptsächlich auf die relativ geringen Entfernungen zurückzuführen. So wird auch von den polnischen Handwerkern eine Tätigkeit in Deutschland am ehesten im grenznahen Raum oder in Berlin angestrebt. Der Süden und der Westen Deutschlands stellen mit Ausnahme der Metallhandwerker nicht die primäre Zielrichtung dar.

Eindeutige Unterschiede zwischen den Handwerkern aus dem polnischen Teil der **Euroregion Spree-Neiße-Bober** und den Handwerkern aus den anderen Kammerbezirken konnten aus den vorliegenden Ergebnissen nur begrenzt herausgearbeitet werden. Die Handwerker aus dem Bezirk Zielona Góra, dem polnischen Teil der Euroregion Spree-Neiße-Bober sind jedoch in Bezug auf den EU-Beitritt Polens vergleichsweise optimistisch. Bei ihnen halten sich die erwarteten Chancen und Risiken in

etwa die Waage (34,8 % zu 36,8 %). Dagegen sind die Handwerker aus Warschau eher pessimistisch gestimmt. Im hart umkämpften Hauptstadtmarkt haben sie vor allem Angst vor der starken Konkurrenz aus dem Ausland. Bei ihnen dominieren daher die Risiken eindeutig.

Resümee Handwerk aus der Region Cottbus

Die Wirtschaft im deutschen Teil der Euroregion Spree-Neiße-Bober befindet sich ebenso wie in der gesamten Region Cottbus derzeit in einer **schwierigen Lage**. Das Bruttoinlandsprodukt sinkt seit zwei Jahren; besonders starke Einbrüche sind im Bergbau und Baugewerbe zu verzeichnen. Das Verarbeitende Gewerbe hat sich dagegen besser gehalten.

Hierunter leidet auch das Handwerk. Obwohl sich der Betriebsbestand in den letzten Jahren vergleichsweise positiv entwickelt hat, so waren doch bei Beschäftigten und Umsätzen Einbrüche zu verzeichnen, die weit über den bundesweiten Trend hinaus gingen und auch schlechter als in den neuen Bundesländern insgesamt ausfielen.

Vor diesem negativen Hintergrund sehen die meisten Handwerker die **EU-Osterweiterung** nur als ein zusätzliches Problem. Sie haben erhebliche **Ängste**, dass polnische Anbieter ihnen in wenigen Jahren in großer Zahl auf ihrem heimischen Markt Konkurrenz machen, wie es jetzt schon häufig in illegaler Weise geschieht. Diese Ängste sind allerdings relativ diffus, wahrscheinlich deshalb, weil keine genauen Informationen über die zukünftigen Veränderungen auf den Märkten vorliegen. Die Betriebe sind daher sehr verunsichert.

Daneben gibt es jedoch auch eine relativ kleine Gruppe von Handwerkern, die teilweise bereits international tätig sind, wobei der Fokus bislang nicht primär auf den Beitrittsländern, sondern auf der übrigen EU, teilweise sogar auf Staaten aus Übersee liegt. Diese Unternehmer überlegen, wie sie sich auf die Osterweiterung vorbereiten können, holen sich Informationen, soweit diese vorliegen, und suchen nach Chancen, die sich ihnen in der vergrößerten Union bieten könnten.

Diese **Chancen** sehen sie vor allem in der Aufnahme von Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen, wobei das reine Export- und Importgeschäft an erster Stelle steht. Im Baugewerbe spielt auch eine zukünftige Beauftragung von Subunternehmern eine Rolle. Eine intensivere Form der Zusammenarbeit, bspw. durch ein Joint Venture oder die Gründung einer Auslandsniederlassung, wie sie von Handwerksunternehmen aus den alten Bundesländern in nicht unbeträchtlicher Zahl be-

reits gesucht wird, ziehen sie dagegen kaum in Betracht. Ein Grund hierfür liegt sicher darin, dass den Betrieben meist die notwendige Finanzkraft bzw. die erforderlichen Sicherheiten fehlen, um an ein derartiges Engagement im Ausland zu denken.

Nicht zu vernachlässigen ist dabei jedoch auch die **besondere Situation an der deutsch-polnischen Grenze**. In dieser historisch nicht gewachsenen Grenzregion bestehen insbesondere in der deutschen Bevölkerung noch viele Vorbehalte gegenüber den östlichen Nachbarn. Nur wenn es gelingt, diese Blockaden abzubauen, eine regionale Identität in der Euroregion aufzubauen und zu einer intensiveren Form des Miteinanders – sowohl bei den Unternehmen als auch in der Bevölkerung – zu kommen, kann die Euroregion Spree-Neiße-Bober vom Beitritt Polens zur EU profitieren. Anderenfalls besteht die Gefahr, dass die Region zu einem reinen Transitgebiet reduziert wird.

Gefordert ist deshalb auf Unternehmensseite eine Partnerschaft in Form von Wertschöpfungsketten, die ein gegenseitiges Lernen von den Stärken der jeweils anderen Seite bedingen. Dabei muss berücksichtigt werden, dass die Chancen des Handwerks primär darin liegen, Produkte in Kombination mit ergänzenden Dienstleistungen anzubieten. Dies ist auch deshalb besonders wichtig, weil die polnischen Handwerker sicher in relativ kurzer Zeit ihre Leistungsfähigkeit verbessern werden. Vor diesem Hintergrund kann nur eine partnerschaftliche Zusammenarbeit längerfristig Erfolge versprechen.

6.2 Handlungsempfehlungen

6.2.1 Vorbemerkungen

Die EU-Osterweiterung wird zu einem Zeitpunkt Realität, in dem die wirtschaftliche Lage im Handwerk in der Region Cottbus (wie auch in den meisten Bereichen der übrigen Wirtschaft) äußerst angespannt ist. Daher ist derzeit der Blickwinkel sicher primär darauf gerichtet, diese Lage wieder ins Positive zu wenden bzw. nachhaltige Fortschritte beim Aufbau Ost zu erzielen.

Erforderliche Maßnahmen zur Verbesserung der Situation des Handwerks müssen deshalb primär bei den verschiedenen Handlungsoptionen zum Aufbau Ost ansetzen. Eine erfolgreiche Umsetzung dieser Maßnahmen ist eine unbedingte Voraussetzung dafür, dass das Hand-

werk den Herausforderungen des Beitritts Polens zur Europäischen Union gewachsen ist.

Zu den wirtschaftspolitischen Überlegungen, was zum Aufbau Ost am besten zu tun ist, gehören beispielsweise:

- eine mittelstandsorientierte Steuer- und Abgabenpolitik,
- Herstellung gleicher Wettbewerbsbedingungen im Inland,
- Initiativen zur Verbesserung der Zahlungsmoral,
- Maßnahmen zur Erhöhung der Eigenkapitalausstattung der Unternehmen,
- geeignete ordnungspolitische Rahmenstellungen,
- infrastrukturelle Maßnahmen zur Entwicklung humankapitalintensiver Industrie- und Dienstleistungszweige.

Auf diese Punkte näher einzugehen war nicht Gegenstand der vorliegenden Untersuchung. Vielfältige Vorschläge hierzu sind in dem Gemeinschaftsgutachten von fünf großen Forschungsinstituten aufgeführt.[1] An dieser Stelle kann es nur darum gehen, spezifische Empfehlungen zur erfolgreichen Bewältigung des Beitrittsprozesses zu unterbreiten, wissend, dass die zentralen Probleme der Betriebe derzeit woanders liegen.

Der zentrale Tenor dieser Empfehlungen lautet, dass primär eine Integrationsstrategie angestrebt werden sollte, d.h., es sollte versucht werden, die sich bietenden Chancen der EU-Osterweiterung zu nutzen und nicht nur auf die zweifellos vorhandenen Anpassungsprobleme zu starren.

Die **Handlungsempfehlungen** richten sich an folgende Adressaten:

- die Gesetzgeber,
- die überbetrieblichen Einrichtungen des Handwerks und
- die Betriebe.

Sie lassen sich in folgende drei **Bereiche** gliedern:

1. Maßnahmen zum Zusammenwachsen der Grenzregionen,
2. Maßnahmen zur Anpassung des Handwerks in der Region Cottbus an die veränderte Wettbewerbssituation,

---

[1] Vgl. DIW (2002).

3. Maßnahmen zum Ausbau des grenzüberschreitenden Engagements des Handwerks.

6.2.2 Maßnahmen zum Zusammenwachsen der Grenzregionen

Vorbemerkungen

Derzeit lässt sich für die Euroregion Spree-Neiße-Bober Folgendes konstatieren:

- Eine kaum ausgeprägte Zusammenarbeit zwischen Unternehmen beiderseits der Grenze (auch außerhalb des Handwerks). Bislang werden Kooperationen mit polnischen Firmen (auch im polnischen Teil der Euroregion Spree-Neiße-Bober) vor allem von Unternehmen aus Westdeutschland eingegangen.
- Von einzelnen Ausnahmen abgesehen ist in der Region im Alltagsleben kein Nachbarschaftsbewusstsein zwischen Deutschen und Polen vorhanden.

Vor diesem Hintergrund kann die Euroregion Spree-Neiße-Bober wahrscheinlich nur dann von dem Beitritt Polens zur EU profitieren, wenn es gelingt, diese "endogenen Blockaden" in Bezug auf die beiden oben genannten Punkte zu überwinden. Anderenfalls werden nur die ohnehin schon strukturstarken Regionen im Inneren der EU die Chancen der EU-Osterweiterung umsetzen, während die östlichen Grenzregionen der bisherigen EU, wie der Handwerkskammerbezirk Cottbus, nur die Nachteile der EU-Erweiterung spüren werden.

Vorschläge

➢ *Beibehaltung der EU-Regionalförderung*

Über das Jahr 2006 hinaus ist die Ziel-1-Förderung im Rahmen der EU-Strukturfonds für die Region Cottbus möglicherweise in Frage gestellt. Für die Finanzierung der regionalen Entwicklungsprojekte sind diese Mittel jedoch dringend notwendig.

➢ *Realisierung von Infrastrukturmaßnahmen*

Um das Zusammenwachsen der Euroregion und damit die Chancen für einen dynamischen Prozess zu erhöhen, ist die schnelle Durchführung wichtiger Infrastrukturmaßnahmen unbedingt notwendig. In erster Linie ist hier zu denken an:

- Erhöhung der Kapazität und Zahl der Grenzübergänge,
- Ausbau von Verkehrsverbindungen West-Ost.

Ein ausführlicher Katalog von Infrastrukturmaßnahmen findet sich im Papier der Arbeitsgemeinschaft der Grenzlandkammern: "Controlling für die EU-Erweiterung in den Grenzregionen" (www.arge28.de).

➢ *Förderung des Zusammenwachsen der Bevölkerung*

Obwohl die befragten Handwerksunternehmen in der Umfrage hier nicht das Schwergewicht von begleitenden Maßnahmen bzgl. der EU-Erweiterung sehen, erscheint eine Verstärkung des kulturellen Austausches dringend notwendig. Nur so ist längerfristig ein Zusammenwachsen der Bevölkerung denkbar, wovon wiederum auch wirtschaftliche Kontakte in hohem Maße profitieren. An folgende Maßnahmen wäre zu denken:

- Schaffung einer Kommunikationsplattform (Beispiel "www.gute-nachbarschaft.de" für den bayerisch-tschechischen Grenzraum),
- Schüleraustausch, Sprachunterricht in Schulen, Klassenfahrten ins Nachbarland,
- Aufbau grenzüberschreitender Medien (z.B. laufende Informationen über die "andere Seite der Grenze", gemeinsame Rundfunk-, Fernsehsendungen zu beiderseits interessierenden Themen),
- grenzüberschreitende kulturelle Veranstaltungen (Musikevents, Ausstellungen, Theater, Film, Literatur-, Sportveranstaltungen etc.),
- Unterstützung Aufbau von Partnerschaften zwischen Vereinen, Gemeinden, Gruppen etc.

6.2.3 Maßnahmen zur Anpassung des Handwerks in der Region Cottbus an die veränderte Wettbewerbssituation

Vorbemerkungen

Die empirische Erhebung bei den Handwerksunternehmen in der Region Cottbus und die mündlichen Interviews haben eindeutig gezeigt, dass die zentralen Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf den heimischen Märkten stattfinden. Durch das Auftauchen neuer Konkurrenten vor allem aus Polen und die befürchtete Zunahme von Schwarzarbeit wird eine zusätzliche Verschärfung der Wettbewerbssituation auf dem heimischen Markt, insbesondere bei nachfragebezogenen Dienstleistungen (z.B. Baugewerbe) erwartet. Dies gilt vor allem deshalb, weil die neuen Kon-

kurrenten durch die Möglichkeit über die Grenze zu pendeln, erhebliche Kosten- bzw. Preisvorteile besitzen.

Diese Herausforderungen können von den Handwerksbetrieben nur bewältigt werden, wenn auf den handwerksrelevanten Märkten gleiche Wettbewerbsbedingungen herrschen. Angesichts der Tatsache, dass bereits heute viele Personen aus Polen (und den anderen beitretenden Ländern) – einige legal, meist jedoch illegal – auf deutschen Baustellen tätig sind, sollte die Realisierung von gleichen Wettbewerbsbedingungen möglichst schnell erfolgen. Spätestens dann, wenn die Übergangsfristen für die Dienstleistungsfreiheit bzw. die Arbeitnehmerfreizügigkeit abgelaufen sind, sollten Strukturanpassungen vorgenommen worden sein, so dass ein fairer Wettbewerb gewährleistet ist.

Auch dürften die Betriebe die Zeit bis zum Ablauf dieser Übergangsregelungen nicht ungenutzt verstreichen lassen. So brauchen bspw. sowohl der Aufbau neuer Geschäftsfelder als auch die Bildung von Kooperationen relativ viel Zeit, bevor sich Erfolge einstellen.

Diese Anpassungsmaßnahmen können die Betriebe nicht aus eigener Kraft bewältigen. Vielmehr sind sie auf Hilfen der Handwerksorganisationen und auf Veränderungen der Rahmenbedingungen angewiesen.

Letztlich dürften diejenigen Maßnahmen am besten zur Anpassung der Betriebe beitragen, die darauf hinaus laufen, die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe – unabhängig von der EU-Osterweiterung – zu verbessern. Hier sind die **Stärkung der allgemeinen Betriebsberatung und der Ausbau des Weiterbildungsangebotes** gefordert. Dabei stehen folgende Ziele im Mittelpunkt:

- Erschließung neuer Marktfelder, insbesondere Tätigung von Produktinnovationen,
- Erhöhung des Dienstleistungsgehalts des Angebotes,
- Stärkung der Kooperationsbereitschaft,
- bessere Qualifizierung von Unternehmern und Mitarbeitern.

Daneben werden folgende spezifische Vorschläge unterbreitet:

Vorschläge

- *Vermittlung gezielter Informationen über die EU-Osterweiterung an die Betriebe*

Die Bereitstellung allgemeiner Informationen über die EU-Osterweiterung geschieht derzeit schon in erheblichem Umfang. Diese Informationen werden aber von den meisten Betrieben aus verschiedenen Gründen nicht aufgenommen. Hier liegt ein wichtiger Grund, weshalb sie sich unzureichend informiert fühlen. Die Wissensdiffusion ist also schlecht.

Es kommt daher darauf an, den Wissenstransfer zu steigern. Dies könnte geschehen durch:

- konkrete Informationen über Auswirkungen in einzelnen Gewerken,
- Aufzeigen von Best-practice-Beispielen von Betrieben, die eine Zusammenarbeit mit Betrieben aus Polen bzw. den anderen MOEL eingegangen sind,
- Aufzeigen von möglichen Vorteilen durch die EU-Osterweiterung (z.B. Aufbau gemeinsamer Wertschöpfungsketten),
- Informationen über das Handwerk in Polen und dessen konkrete Leistungsfähigkeit (aufgegliedert nach wichtigen Branchen).

Besonders gut geeignet hierzu dürfte die Durchführung von speziellen Informationsveranstaltungen für Ehrenamtsträger zur Sensibilisierung sein, da es diesen besonders gut möglich ist, begründete Ängste von unbegründeten zu unterscheiden und ihren Kollegen irreale Ängste zu nehmen.

- *Aufzeigen von Kooperationsmöglichkeiten mit Firmen aus Polen auf dem heimischen Markt*

Um die Chancen der EU-Osterweiterung zu nutzen, sollte jeder Betrieb prüfen, ob eine Zusammenarbeit mit einer Firma aus Polen sinnvoll ist. Dazu sind konkrete Informationen über die verschiedenen Möglichkeiten einer Zusammenarbeit mit Firmen aus diesem Land bereit zu stellen, wobei auch auf die Gefahren bzw. häufige Scheiterungsgründe hingewiesen werden sollte. Vor allem ist es wichtig, beim Aufbau einer Kooperation auf die Mentalitätsunterschiede zwischen Deutschen und Polen einzugehen.

➢ *Ausbau der Partnerschaft mit der Handwerkskammer Zielona Góra und andern Partnerorganisationen aus den MOEL*

Der Kontakt zu den Kollegenbetrieben aus Polen kann dazu dienen:

- gegenseitige Ängste abzubauen,
- die reale Leistungsfähigkeit der Betriebe aus Polen kennen zu lernen bzw. persönliche Eindrücke über das Handwerk im Nachbarland zu gewinnen,
- evtl. Erfahrungsgruppen zu bilden bzw. Ansätze für mögliche Kooperationen abzuklären,
- evtl. gemeinsame Messebeteiligungen zu planen.

➢ *Aufbau Vermittlungsagentur von Fachkräften aus Polen*

Trotz der sehr schlechten wirtschaftlichen Situation im Handwerk fehlen in einigen Handwerksbetrieben qualifizierte Fachkräfte. Etwa jeder zehnte Handwerksbetrieb aus der Region Cottbus ist grundsätzlich daran interessiert, Facharbeiter aus Polen einzustellen, wenn es die Möglichkeit gibt, d.h. wenn die Arbeitnehmerfreizügigkeit realisiert ist. Damit geeignete Fachkräfte aus Polen, die Interesse an einer Beschäftigung in der Region Cottbus haben, schnell und unbürokratisch weitergeleitet werden können, ist über den Aufbau einer Vermittlungsagentur nachzudenken. Diese sollte sinnvollerweise auch mit dem Arbeitsamt verbunden sein.

➢ *Etablierung eines Programms zur Ausbildung von Jugendlichen aus Polen im Handwerk*

Schon in wenigen Jahren ist mit einem dramatischen Rückgang an Jugendlichen im Ausbildungsalter zu rechnen. Zu überlegen wäre daher, ob Jugendliche aus Polen in der Region Cottbus ausgebildet werden können, wobei eine anschließende Beschäftigungschance eingeräumt werden sollte. Die Möglichkeit zur Ablegung der Meisterprüfung in Deutschland sollte öfter genutzt werden, wobei zur Zeit häufig die Rahmenbedingungen (z.B. Unterbringung für Meisterschüler aus Polen – sofern notwendig) fehlen. Sinnvoll wäre daher:

- Beratung und Betreuung bei der Einstellung von Lehrlingen aus Polen,

- Erstellung eines Konzeptes, um das Interesse von polnischen Jugendlichen an einer Handwerksausbildung in der Region Cottbus zu wecken.

Auch wenn die Jugendlichen später zurückgehen, dürften sich folgende positiven Effekte einstellen:

- Begegnung von Jugendlichen als Beitrag zum Zusammenwachsen der Grenzregionen,
- Förderung einer Kultur der Selbstständigkeit und des dualen Systems bei der Rückkehr in die Heimatländer.

➢ *Entwicklung von geeigneten Modellen zur flexiblen Gestaltung von Übergangsregelungen bezüglich der Arbeitnehmerfreizügigkeit*

Die Handwerkserhebung in der Region Cottbus hat gezeigt, dass ein großer Teil der Handwerker bei der Dienstleistungsfreiheit und der Arbeitnehmerfreizügigkeit keine sieben Jahre dauernde Abschottung favorisiert, sondern für eine flexible und bedarfsgerechte Regelung plädiert.

Insbesondere bei der Arbeitnehmerfreizügigkeit gilt es, Kontingentregelungen zu finden, die leicht umsetzbar, verständlich, unbürokratisch und flexibel zu handhaben sind und dennoch weiterhin den Wettbewerbsdruck aufrechterhalten. Eine Zusammenarbeit u.a. mit dem Arbeitsamt ist zu suchen.

➢ *Herstellung von gleichen Rahmenbedingungen für Betriebe aus Polen (Umweltschutzbereich etc.)*

Betriebe aus Polen haben teilweise dadurch Vorteile, dass sie nicht die gleichen Auflagen erfüllen bzw. Normen einhalten müssen wie die Betriebe aus der EU. Hier werden den polnischen Betrieben nach dem EU-Beitritt teilweise Übergangsfristen eingeräumt. Diese dürfen maximal solange dauern, wie Einschränkungen bei der Dienstleistungsfreiheit und der Arbeitnehmerfreizügigkeit vorgenommen werden. Sonst ist ein fairer Wettbewerb nicht möglich.

6.2.4 Maßnahmen zum Ausbau des grenzüberschreitenden Engagements des Handwerks

Vorbemerkungen

Aus der Untersuchung ging eindeutig hervor, dass das außenwirtschaftliche Engagement der Handwerksbetriebe aus der Region Cottbus bislang im Vergleich zu anderen Regionen nur unterdurchschnittlich entwickelt ist. Hierfür sind verschiedene Gründe verantwortlich. Der wichtigste ist sicher die derzeit sehr schwierige wirtschaftliche Situation des Handwerks in den neuen Bundesländern verbunden mit einer äußerst geringen Eigenkapitalausstattung und besorgniserregenden Kreditrestriktionen. Daneben sollten aber auch die außenwirtschaftlichen Hilfen der Handwerkskammer Cottbus weiter ausgebaut werden. Denn aus allen bisherigen Untersuchungen über die Auslandstätigkeit von Handwerksbetrieben geht eindeutig hervor, dass diese Betriebe unterstützende Aktivitäten von überbetrieblichen Einrichtungen wie bspw. der Handwerkskammer benötigen.

Dabei sollten die Hilfen der Kammer sehr früh ansetzen, denn die Betriebe müssen häufig erst einmal sensibilisiert werden, dass eine Außenwirtschaftstätigkeit überhaupt für sie eine unternehmerische Option darstellt. Erschwert wird das unternehmerische Handeln dadurch, dass für die meisten Handwerker das Zusammenwachsen der Euroregion Spree-Neiße-Bober keine Priorität besitzt.

Zur Zeit existieren bereits einige Maßnahmen zur Förderung der transnationalen Zusammenarbeit, die von der EU vor allem im Rahmen des Programms "Gemeinsam mit Europa wachsen" ("Growing together with Europe") getragen werden. In diesem Programm, das mit insgesamt 13 Mio. EUR ausgestattet ist und unter Trägerschaft der ARGE 28 steht, werden u.a. gefördert:

- Managementtraining und Beratung von KMU zur Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsideen im Hinblick auf die Erweiterung,
- KMU-Erfahrungsaustausch,
- geeignete Seminare,
- Informationsveranstaltungen,
- Einsatz von Spezialisten/Beratern in einzelnen Unternehmen,
- Schaffung einer grenzüberschreitenden Einrichtung zur Bildung von Kooperationsnetzen,

- sektorale und regionale Marktuntersuchungen in den MOEL,
- Projekte zur Förderung grenzüberschreitender Kooperationen.

Die Umsetzung dieser Maßnahmen auf regionaler Ebene ist bislang nur schleppend angelaufen, was sicher auch mit dem Interesse der Handwerker zu tun hat. Die Handwerkskammer Cottbus intensiviert derzeit ihre diesbezüglichen Anstrengungen.

Die **interviewten Handwerksunternehmen**, die alle schon außenwirtschaftliche Erfahrungen aufweisen, äußerten folgende Wünsche bzw. Vorschläge:

- zielgerichtete Informationen über die Erweiterung,
- Durchführung von Unternehmertreffen mit Kollegen aus Polen zum Kennenlernen,
- Organisation gemeinsamer Messebeteiligungen (oder Messebesuche),
- bessere Information über Fördermittel,
- Maßnahmen zur Erhöhung der Eigenkapitalbasis der Unternehmen,
- Verbesserung der grenzüberschreitenden Infrastruktur,
- Erleichterung der Zollbedingungen,
- mehr Information über Ausfuhrbestimmungen, Steuern und Zölle.

Vorschläge

Vor diesem Hintergrund werden folgende Vorschläge unterbreitet:

➢ *Errichtung einer Außenwirtschaftsberatungsstelle bei der Handwerkskammer Cottbus mit folgenden Aufgaben* (wobei einige dieser Aktivitäten bislang von der Handwerkskammer bereits im Rahmen der allgemeinen betriebswirtschaftlichen Beratung durchgeführt werden):

- Aufbau und Führen einer Datenbank mit existenten und potenziellen handwerklichen Exporteuren inkl. einer grenzüberschreitenden Kooperationsbörse,
- Organisation und Durchführung von Ländersprechtagen bzw. von Unternehmerreisen nach Polen und in andere MOEL,
- Intensivierung der Beratungen von Exportbetrieben inkl. Coaching,

- Sammlung und praxisgerechte Aufbereitung von Informationen über handwerksrelevante Märkte in den MOEL,
- Organisation von gemeinsamen Messebeteiligungen,
- Angebot von Erfa-Gruppen von Handwerksunternehmen mit Auslandserfahrungen,
- Sichtung der Förderprogramme der EU nach möglicher Handwerksrelevanz und Bereitstellung von Informationen über relevante Förderprogramme von EU, Bund und Land für die Betriebe,
- Funktion als Ansprechpartner für spezielle Außenwirtschaftsstellen in den MOEL (z.B. Deutsch-Polnische Wirtschaftsförderungsgesellschaft, Deutsche Auslandshandelskammern in den MOEL, Haus der Wirtschaft in Stettin),
- Sammlung von Adressen geeigneter Rechtsanwälte, Notare, Unternehmensberater mit detaillierten Kenntnissen über den polnischen Markt bzw. das polnische Rechtssystem,
- Bereitstellung von Informationen über Ausschreibungen in Polen und den anderen MOEL.

Da die Durchführung aller dieser Aktivitäten sicher die Kapazität der Handwerkskammer Cottbus übersteigt, sollte soweit wie möglich die Zusammenarbeit mit Außenwirtschaftsberatungsstellen der benachbarten Handwerkskammern und mit anderen relevanten Stellen gesucht werden. Von großer Wichtigkeit ist in diesem Zusammenhang auch die Einbindung in das bundesweite Netz von Außenwirtschaftsberatern im Handwerk.

➢ *Förderung der Außenwirtschaftsaktivitäten von KMU*

Um die Chancen auf dem polnischen Markt (und den anderen Märkten der MOEL) zu nutzen, sollten folgende Aktivitäten unbürokratisch gefördert werden, sofern dies nicht schon durch das EU-Förderprogramm für Grenzregionen möglich ist:

- Durchführung von Ländersprechtagen,
- Unternehmerreisen in die MOEL,
- Messebeteiligungen in den MOEL,
- Aufbau einer Außenwirtschaftsdatenbank und evtl. Kooperationsbörse,

- Erstellung handwerksrelevanter Markt- und Branchenstudien, Errichtung eines Branchen-Informationsdienstes,
- Seminarangebot über Polen (Sprache, Mentalität, Geschäftsgepflogenheiten, Steuer- und Gesellschaftsrecht),
- Maßnahmen zum Austausch von Führungskräften, Gesellen und Lehrlingen.

➢ *Wiedereinführung bzw. Etablierungen von Unterstützungsprogrammen für KMU auf EU- und Bundesebene*

Die EU-Programme sind teilweise nicht handwerksgerecht, teilweise sind sie in den letzten Jahren abgeschafft worden (z.B. INTERPRISE, Europartenariat). Hier ist darauf hinzuwirken, dass geeignete Unterstützungsprogramme, insbesondere seitens der EU, wieder eingeführt und auch handwerksgerecht ausgestaltet werden.

➢ *Realisierung einer rechtlichen Infrastruktur in Polen (und den anderen MOEL)*

Die außenwirtschaftliche Betätigung deutscher Betriebe in den MOEL wird derzeit erheblich dadurch beeinträchtigt, dass dort noch keine vollständige Rechtssicherheit besteht bzw. keine Transparenz der Gesetzeslage vorhanden ist. Dies war für die befragten Handwerksunternehmen besonders wichtig. Erreicht werden könnte dies durch folgende Maßnahmen, wobei die Umsetzung möglichst sofort mit dem Beitritt erfolgen sollte:

- Anpassung von Vertragsrecht, Haftungsrecht,
- Anpassung des Bilanzrechts, der Bilanzierungsvorschriften,
- Erleichterungen beim Erwerb von Grundstücken, Immobilien für EU-Ausländer,
- Erleichterung und Beschleunigung von Genehmigungsverfahren,
- Abbau der Bürokratie und anderer Hemmnisse für die Wirtschaft.

Anhang

A 1 Methodische Erläuterungen

Die empirischen Daten dieser Untersuchung beruhen auf folgenden vier Erhebungen:

- Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002,
- Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002,
- mündliche Interviews bei Handwerkern aus der Region Cottbus, Januar 2003,
- mündliche Interviews bei Handwerkern aus Polen, Januar 2003.

Im Folgenden werden vier Erhebungen näher beschrieben. Die **Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus** fand im Herbst 2002 statt. Der Fragebogen (siehe Anhang A3) wurde von dem das Projekt begleitenden Ad-hoc-Arbeitskreis basierend auf einem Vorschlag des Seminars für Handwerkswesen an der Universität Göttingen erstellt.

Insgesamt wurden 3000 Handwerksunternehmen (sowohl aus dem Vollhandwerk als auch dem handwerksähnlichen Gewerbe) von der Handwerkskammer Cottbus angeschrieben. Der Rücklauf erfolgte zur Handwerkskammer. In die Auswertung konnten insgesamt 491 Fragebogen einbezogen werden. Damit beträgt der Rücklauf ca. 16,4 %. Angesichts der sonst häufig noch niedrigeren Rücklaufquote bei Handwerksbefragungen in den neuen Bundesländern ist der Rücklauf als befriedigend anzusehen.

Differenziert man den Rücklauf nach den verschiedenen Handwerksgruppen lt. Handwerksordnung und nach dem handwerksähnlichen Gewerbe zeigt sich, dass insbesondere das handwerksähnliche Gewerbe unterrepräsentiert war (vgl. Tafel A1.1). Auch bei anderen Umfragen hat sich gezeigt, dass die Antwortbereitschaft bei diesen Betrieben äußerst gering ist.[1] Daneben ist nur noch das Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe unterrepräsentiert. Die anderen Handwerksgruppen kamen in der Umfrage prozentual häufiger vor, als es ihrem Bestand entspricht. Dies trifft insbesondere auf das Bau- und Ausbaugewerbe, das Elektro- und Metallgewerbe und auf das Gesundheits-, Körperpflege- sowie chemisches und Reinigungsgewerbe zu. In diese Gruppe fallen Handwerkszweige, die relativ stark von der EU-Osterweiterung tangiert sein dürften (Baugewerbe, Handwerke für den gewerblichen Bedarf, Zahntechniker). Dies zeigt, dass ein Interesse am Thema positive Auswirkungen auf die Antwortbereitschaft hat.

---

[1] Vgl. Rudolph, A. u. Müller, K. (1998), S. 8, 237

Tafel A1.1: **Rücklauf nach Handwerksgruppen - Befragung Handwerker aus der Region Cottbus**

	Bestand 31.12.2002		Rücklauf Umfrage
	absolut	%	
Bau- und Ausbaugewerbe	1.768	21,9	25,9
Elektro- und Metallgewerbe	3.037	37,7	41,9
Holzgewerbe	375	4,7	6,7
Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	194	2,4	1,2
Nahrungsmittelgewerbe	350	4,3	6,3
Gesundheits- und Körperpflege- sowie chemisches und Reinigungsgewerbe	625	7,8	11,7
Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	189	2,3	2,3
Handwerksähnliches Gewerbe	1.521	18,9	4,0
GESAMT	**8.059**	**100,0**	**100,0**

SfH Göttingen

Betrachtet man den Rücklauf nach den verschiedenen Kreisen des Kammerbezirkes, wird deutlich, dass die Antwortbereitschaft der Betriebe aus dem Kreis Dahme-Spreewald vergleichsweise gering war (vgl. Tafel A1.2).

Tafel A1.2: **Rücklauf nach Kreisen - Befragung Handwerker aus der Region Cottbus**

	Bestand 31.12.2002		Rücklauf Umfrage
Kreis	absolut	%	
Cottbus, Stadt	1.046	13,0	15,0
Dahme-Spreewald	2.152	26,7	21,5
Elbe-Elster	1.715	21,3	22,3
Oberspreewald-Lausitz	1.339	16,6	17,3
Spree-Neiße	1.807	22,4	23,9
GESAMT	**8.059**	**100,0**	**100,0**

SfH Göttingen

Möglicherweise liegt das daran, dass viele Betriebe aus diesem Kreis stark nach Berlin ausgerichtet sind und sich daher für die Auswirkungen der EU-Osterweiterung weniger interessieren. Die relativ starke Antwortbereitschaft in der Euroregion Spree-Neiße-Bober, die durch die beiden Kreise Stadt Cottbus und Kreis Spree-Neiße gebildet wird, ist wegen der Grenznähe wenig überraschend. Bemerkenswert ist eher der etwas überproportionale Rücklaufanteil in den Kreisen Elbe-Elster und Oberspreewald-Lausitz.

Die Auswertung der Ergebnisse erfolgte nach verschiedenen Gesichtspunkten:

- Branchen,
- Betriebsgrößen,
- Kreisen,
- Euroregion bzw. Nicht-Euroregion Spree-Neiße-Bober.

Einige Anmerkungen sind zur **branchenmäßigen Differenzierung** notwendig. Diese richtet sich nicht nach den sieben Gruppen, die in der Handwerksordnung (HWO) aufgeführt werden. Für eine ökonomische Analyse eignen sich diese Gruppen nicht, weil in einigen Gruppen Handwerkszweige zusammengefasst sind, die sehr unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen ausgesetzt sind. Insbesondere ist dies bei der größten Gruppe, den Metall- und Elektrogewerken, der Fall. Hier finden sich Handwerkszweige wie die Feinwerkmechaniker, die primär für den gewerblichen Bedarf arbeiten, aber auch Ausbauhandwerke, wie Elektrotechniker, und Uhrmacher, die überwiegend im Handel tätig sind. Für die vorliegende Analyse wurden daher neue Gruppen gebildet, die in sich relativ homogen sind. Eine Aufstellung dieser Gruppen mit teilweise Untergruppen und den jeweils zugehörigen wichtigsten Handwerkszweigen bietet Tafel A1.3.

Zu beachten ist, dass in der Tafel zusätzlich eine Gruppe der Holzhandwerker ausgewiesen wird, die im Wesentlichen aus den Tischlern besteht. Hierbei handelt es sich um eine Untergruppe der Ausbauhandwerke. Der Grund hierfür liegt darin, dass auch im polnischen Handwerk eine entsprechende Gruppe existiert. So ist eine bessere grenzüberschreitende Vergleichbarkeit der Holzhandwerke möglich.

Tafel A1.3: Zuordnung der Handwerkszweige zu Branchen

Handwerke für den gewerblichen Bedarf	
Produzierende Handwerke	Metallbauer
	Feinwerkmechaniker
	Landmaschinenmechaniker
Dienstleistungshandwerke	Gebäudereiniger
Nahrungsmittelhandwerke	Bäcker
	Fleischer
	Konditoren
Kfz-Handwerke	Kraftfahrzeugtechniker
	Karosserie- und Fahrzeugbauer
sonstige konsumentenorientierte Handwerke	
Handels- u. Reparaturhandwerke	Informationstechniker
	Damen- und Herrenschneider
	Raumausstatter
	Uhrmacher
	Schuhmacher
	Gold- und Silberschmiede
	Steinmetze und Steinbildhauer
Dienstleistungshandwerke	Friseure
	Schornsteinfeger
Gesundheitshandwerke	Augenoptiker
	Zahntechniker
Ausbaugewerbe	Elektrotechniker
	Installateur u. Heizungsbauer
	Tischler
	Maler und Lackierer
	Fliesen-, Platten- u. Mosaikleger
	Stuckateure
Bauhauptgewerbe	Maurer und Betonbauer
	Zimmerer
	Dachdecker
	Klempner
	Straßenbauer
Handwerksähnliches Gewerbe	Bodenleger
	Holz- u. Bautenschutzgewerbe
	Einbau v. gen. Baufertigteilen
	Fuger (Hochbau)
	Kosmetiker
	Änderungsschneider
Holzhandwerke [1)]	Tischler

SfH Göttingen

1) auch in den Ausbaugewerken enthalten

Reihenfolge der Berufe nach HWO

Die **Befragung bei Handwerkern aus Polen** beschränkte sich aufgrund der Diskussion in dem das Projekt begleitenden Ad-hoc-Arbeitskreis nicht nur auf den Nachbarhandwerkskammerbezirk Zielona Góra (Grünberg). Um auch andere Regionen in Polen in der Untersuchung zu berücksichtigen, wurden weitere Handwerkskammern gebeten, sich an der Umfrage zu beteiligen. Bei diesen Handwerkskammern handelte es sich um Gorzów W. (Landsberg), Wrocław (Breslau), Warszawa (Warschau) und Poznań (Posen).

Der polnische Fragebogen richtete sich weitgehend nach dem deutschen Fragebogen, um eine möglichst große Vergleichbarkeit der beiden Erhebungen zu gewährleisten. Wenige Fragen mussten dafür etwas umformuliert werden; einige Aspekte, die nur die deutschen Betriebe betreffen, wurden herausgenommen. Zwei zusätzliche Fragen nach der Bearbeitung des deutschen Marktes wurden hinzugefügt.

Die Befragung in Polen gestaltete sich als außerordentlich schwierig. Das liegt primär daran, dass entsprechende Befragungen bei Handwerkern dort bislang nicht üblich waren und die Betriebe Angst hatten, dass ihre Angaben an nicht autorisierte Stellen gelangen könnten. Der Fragebogenversand brachte einen so geringen Rücklauf, dass Mitarbeiter der Handwerkskammern teilweise die Betriebe persönlich besuchten bzw. bei Beratungsgesprächen ihnen den Fragebogen vorlegten. Die Handwerkskammer Zielona Góra nutzte Handwerksversammlungen, auf denen sie den Fragebogen nach entsprechenden Informationen über das Ziel der Erhebung an die Teilnehmer verteilte. Eine größere Anzahl von Fragebogen wurde nach Angaben der Hauptgeschäftsführerin jedoch erst dann ausgefüllt, nachdem einige Handwerker ihre Kollegen überzeugt hatten, dass eine Beteiligung an dieser Umfrage sinnvoll sei.

Wegen dieser Art der Verteilung der Fragebögen lässt sich keine Rücklaufquote berechnen. Insgesamt ist der Rücklauf in Polen jedoch nicht zufriedenstellend; lediglich von der Handwerkskammer Zielona Góra kamen über einhundert Fragebögen zurück (genau 122). Von den anderen Kammern konnten lediglich 78 (Gorzów), 59 (Poznań), 48 (Warszawa) bzw. nur 15 (Wrocław) Fragebögen in die Auswertung einbezogen werden. Insgesamt betrug der Rücklauf in der polnischen Erhebung 322 Fragebögen.

Die Auswertung erfolgte wiederum nach folgenden Gesichtspunkten:

- Branchen (hierbei handelt es sich um die acht Handwerksgruppen, nach denen das Handwerk in Polen gegliedert ist). Da der Rücklauf in der Gruppe der Lederhandwerke und der Textilhandwerke sehr gering war, wurden diese beiden Gruppen zu einer Gruppe zusammengefasst.
- Betriebsgrößen,
- Handwerkskammern.

Die **mündlichen Interviews** bei den Handwerksunternehmen fanden mit Hilfe eines standardisierten Interviewleitfadens im Januar 2003 statt. Hierzu wurde vom SfH Göttingen ein Vorschlag vorgelegt. Auch dieser wurde in dem Ad-hoc-Arbeitskreis diskutiert und mit kleineren Veränderungen versehen verabschiedet. Als Interviewpartner wurden diejenigen Betriebe ausgewählt, die in der Umfrage erwähnt hatten, dass sie Geschäftskontakte zu ausländischen Partnern aufweisen. Hinzu kamen einige Adressen von Betrieben, die über die Deutsch-Polnische Wirtschaftsförderungsgesellschaft (TWG) eine engere Zusammenarbeit zu polnischen Firmen gesucht haben bzw. sich auf dem dortigen Markt niederlassen wollten. Auf diese Weise konnten insgesamt 39 Handwerksunternehmen identifiziert werden. Davon wurden 18 Unternehmer am Sitz des jeweiligen Unternehmens in einem persönlichen Gespräch, das im Durchschnitt ein bis zwei Stunden dauerte, interviewt. Mit neun weiteren Unternehmern fand lediglich ein kurzes Telefongespräch statt, weil bei diesen Betrieben ein ins Gewicht fallendes Auslandsengagement nicht vorhanden war und daher die meisten Fragen des Interviewleitfadens nicht beantwortet werden konnten. Zwei der 39 Handwerksunternehmen hatten keine Zeit für ein persönliches Gespräch, füllten aber den Interviewleitfaden aus. Die übrigen zehn Unternehmer konnten nicht erreicht werden bzw. lehnten ein Gespräch ab.

Sechs besonders interessante Interviews wurden jeweils in einem Fallbeispiel dokumentiert. Diese Fallbeispiele finden sich im Anhang A4.

Die **Interviews mit den polnischen Betrieben** wurden von der Deutsch-Polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft (TWG) durchgeführt. Insgesamt wurden zehn polnische Betriebe interviewt, wobei der Fragebogen sich soweit wie möglich an den deutschen Interviewleitfaden anlehnte. Die Ergebnisse der Interviews fließen insbesondere in die Abschnitte 5.2, 5.3 und 5.4 ein.

A2 Tafeln

Tafel A2.1: **Bevölkerungsentwicklung von 1980 - 2000**

	Bevölkerungs-entwicklung		Personen je Haushalt	Bevölkerungs-dichte[1]
	80-00 in %	90-00 in %	1999	31.12.2001
Cottbus, Stadt	-9,6	-17,7	2,08	706,4
Dahme-Spreewald	8,0	11,6	2,42	70,6
Elbe-Elster	-12,4	-7,7	2,24	68,3
Oberspreewald-Lausitz	-18,4	-12,0	2,19	116,6
Spree-Neiße	-8,9	-1,3	2,28	90,9
HWK Cottbus	**-8,6**	**-5,4**	**2,25**	**95,8**
Brandenburg	-2,2	0,5	2,28	88,0
Neue Bundesländer	-7,5	-5,2	2,14	139,3
Deutschland	**4,9**	**3,2**	**2,18**	**230,4**

SfH Göttingen

Quelle: BBR (2002); eigene Berechnungen

Tafel A2.2: **Wanderungssaldo**

	Binnenwanderungssaldo			Gesamtwanderungssaldo		
	1991	1997	1999	1991	1997	1999
	je 1.000 Einwohner					
Spalte	*2*	*3*	*4*	*2*	*3*	*4*
Cottbus, Stadt	-15,7	-19,8	-22,1	-18,6	-18,0	-34,0
Dahme-Spreewald	*)	26,1	19,0	*)	25,1	18,3
Elbe-Elster	*)	0,7	-5,8	*)	0,2	-8,5
Oberspreewald-Lausitz	*)	-7,3	-10,3	*)	-7,8	-10,3
Spree-Neiße	*)	5,0	2,3	*)	12,1	1,3
HWK Cottbus	**-14,8**	**1,9**	**-2,0**	**-12,9**	**3,3**	**-4,7**
Brandenburg	-11,8	7,2	4,2	-8,4	11,4	7,3
Neue Bundesländer	-8,7	-1,6	-3,0	-6,3	-0,6	-1,2
Deutschland						
Kreisfreie Städte[1]	-11,1	-20,3	-15,2	-11,1	-19,7	-14,3
Ländl. Kreise in verstädterten Räumen[2]	-10,2	5,9	-0,6	-9,0	6,2	-0,4
Deutschland	**0,0**	**0,0**	**0,0**	**7,7**	**1,1**	**2,5**

SfH Göttingen

1) Siedlungsstruktureller Kreistyp 5 (kreisfr. Städte in den Neuen Ländern > 100.000 Einw. außerhalb von Agglomerationsräumen)

2) Siedlungsstruktureller Kreistyp 7 (Neue Länder)

*) Landkreise erst im Zuge der Kreisgebietsreform 93/94 entstanden, Daten nicht verfügbar.

Quelle: BBR 2002 (Spalte 4), 1999 (Spalte 3), 1992/93 (Spalte 2), 1988/89 (Spalte 1)

Tafel A2.3: **Entwicklung der Altersgruppenanteile**

	Entwicklung 1990-1999 in %						
Einwohner im Alter von	**0 -< 5 J.**	**5 -< 18 J.**	**18 -< 25 J.**	**25 -< 30 J.**	**30 -< 50 J.**	**50 -< 65 J.**	**65 u.m. J.**
Cottbus, Stadt	-59,6	-34,3	-16,7	-43,9	-5,5	-2,4	25,8
Dahme-Spreewald	-38,8	-3,1	3,8	-26,4	36,4	6,4	30,9
Elbe-Elster	-53,6	-18,4	-9,1	-32,1	13,6	-8,0	9,1
Oberspreewald-Lausitz	-57,2	-21,7	-13,5	-37,9	4,9	-8,7	13,1
Spree-Neiße	-53,0	-10,7	0,3	-35,6	23,9	-2,0	13,0
HWK Cottbus	**-52,7**	**-17,7**	**-7,2**	**-35,5**	**14,5**	**-3,0**	**17,4**
Brandenburg	-48,6	-11,7	-1,4	-35,7	22,5	1,2	23,6
Neue Bundesländer	-46,6	-15,5	-9,4	-32,5	10,8	-0,5	10,0
Deutschland							
Kreisfreie Städte[1]	-57,1	-31,4	-18,5	-37,1	-7,7	-2,7	12,5
Ländl. Kreise in verstädterten Räumen[2]	-50,8	-13,7	-6,4	-33,1	17,1	-3,5	13,7
Deutschland	**-12,1**	**6,0**	**-20,9**	**-25,5**	**17,7**	**2,7**	**12,1**

SfH Göttingen

1) Siedlungsstruktureller Kreistyp 5 (kreisfr. Städte in den Neuen Ländern > 100.000 Einw. außerhalb von Agglomerationsräumen)

2) Siedlungsstruktureller Kreistyp 7 (Neue Länder)

Quelle: BBR 2002

Tafel A2.4: **Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Land Brandenburg 1991 - 2002**

Jahr	BIP in jeweiligen Preisen		BIP in Preisen von 1995	
	Mill. EUR	Veränderung zum Vorjahr %	Mill. EUR	Veränderung zum Vorjahr %
1991	19.088	x	26.088	x
1992	23.977	25,6	27.772	6,5
1993	29.369	22,5	31.068	11,9
1994	33.902	15,4	34.722	11,8
1995	36.633	8,1	36.633	5,5
1996	38.419	4,9	38.085	4,0
1997	39.483	2,8	38.960	2,3
1998	40.500	2,6	39.540	1,5
1999	41.969	3,6	40.973	3,6
2000	43.155	2,8	42.433	3,6
2001	43.745	1,4	42.194	-0,6
2002	44.500	1,7	42.100	-0,2
Durchschnitt 1992-2002		**8,3**		**4,5**

SfH Göttingen

Quelle: Landesamt für Datenverarbeitung und Statisktik (2003)
http://www.brandenburg.de/sixcms/detail.php?id=16017&topic_id=51536&nav=51536;
aktualisiert am 07.02.2003

Tafel A2.5: **Investitionen je Beschäftigten im Produzierenden Gewerbe der Region Cottbus**

	Investitionen im Produzierenden Gewerbe in 1.000 €						
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Spalte	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
Cottbus, Stadt	3,6	5,6	9,9	5,8	4,0	5,4	4,2
Dahme-Spreewald	12,4	8,7	10,4	8,9	7,1	10,5	5,2
Elbe-Elster	11,2	10,2	14,9	12,2	7,6	10,5	8,8
Oberspreewald-Lausitz	20,1	13,7	9,5	11,0	11,1	9,6	13,2
Spree-Neiße	9,1	12,0	17,9	19,0	18,4	11,8	13,2
Region Cottbus	**11,3**	**10,1**	**12,5**	**11,4**	**9,6**	**9,6**	**8,9**
Brandenburg	13,7	15,4	14,8	16,3	15,6	11,7	12,0
Deutschland	**6,5**	**6,3**	**6,9**	**7,2**	**7,4**	**7,7**	**8,0**

SfH Göttingen

Quelle: St. Ämter der Länder: Kreiszahlen 1996-2002, S.114

Tafel A2.6: **Exporte und Importe Polens seit 1990**

	Exporte	Exporte in EU	Importe	Exporte	Importe
	Mrd. USD	in % aller Exporte	Mrd. USD	1990=100	
1990	15,84	54,80	12,25	100,0	100,0
1991	14,39	64,23	15,10	90,9	123,3
1992	13,93	62,34	14,06	88,0	114,8
1993	13,58	69,25	17,09	85,8	139,5
1994	18,36	69,19	18,93	115,9	154,6
1995	25,04	70,05	26,69	158,1	217,9
1996	27,56	66,48	34,84	174,0	284,5
1997	30,73	64,21	40,55	194,0	331,1
1998	32,47	68,32	45,30	205,0	369,9
1999	30,06	71,90	45,13	189,8	368,5
2000	35,90	73,50	48,21	226,7	393,6
2001	38,08	74,00	48,69	240,4	397,5
2002	*34,29*	*75,00*	*43,00*	*216,5*	*351,1*
2003	*35,37*	*76,00*	*45,00*	*223,3*	*367,4*

kursiv: Prognose *SfH Göttingen*

Quelle: www.dbresearch.de (v. 21.3.2003)

Tafel A2.7: **Bruttomonatseinkommen in Lubuskie (2001)**

Bereich	Zł	Insgesamt = 100	2000 = 100
Insgesamt darunter:	**1.789,27**	**100,0**	**107,1**
Land-, Fisch- und Forstwirtschaft	1.958,58	109,5	111,5
Industrie (darunter): Bergbau, Verarbeitende Industrie Energie-, Gas-, Wasserwirtschaft	1.709,71	95,6	105,3
Bauwirtschaft	2.222,25	124,2	100,4
Handel und Reparaturen	1.645,18	91,9	105,1
Hotel- und Gaststättensektor	2.492,55	139,3	109,8
Transport, Lagerhaltung, Kommunikation	1.590,86	88,9	102,5
Finanzdienstleistungen	1.373,69	76,8	106,1
Immobilien- und Firmendienstleistungen	1.081,70	60,5	101,1
Öffentl. Verwaltg., Landesverteid., Versich.	2.033,60	113,7	106,8
Bildungswesen	2.659,57	148,6	115,4
Gesundheitswesen und Sozialfürsorge	1.906,67	106,6	108,3
Übr. Dienstleist.-, Kommunal-, Sozialleist.	2.574,84	143,9	108,3

SfH Göttingen

Quelle: Amt für Statistik Zielona Góra

Tafel A2.8: **Struktur der Wirtschaftssubjekte[1)] in Lubuskie im Vergleich zu Polen** *(Stand 31.12.2001)*

					Lubuskie		Polen	
					absolut	*%*	*absolut*	*%*
Gesamt					**93.011**	**100**	**3.392.268**	**100**
Juristische Personen/ Organisationen ohne Rechtspersönlichkeit	Gesamt				21.014	22,6[a]	725.413	21,4[a]
	darunter	Staatsfirmen			64	0,3[b]	2.054	0,3[b]
		Handelsgesellschaften	Gesamt		4.886	23,3[b]	177.085	24,4[b]
			100% Staatsschatzfirmen		22	0,5[c]	756	0,4[c]
			mit Auslandskapital		1.980	40,5[c]	45.765	25,8[c]
		GbR			6.866	32,7[b]	290.890	40,1[b]
		Genossenschaften			529	2,5[b]	18.812	2,6[b]
Wirtschaftlich tätige natürliche Personen					71.997	77,4[a]	2.666.855	78,6[a]

[1)] ohne einzelbäuerliche Landwirtschaftsbetriebe

SfH Göttingen

[a] %-Anteil an Wirtschaftssubjekten insges.,

[b] %-Anteil an jur. Personen/Org. o. Rechtspers.,

[c] %-Anteil an Handelsgesellschaften

Quelle: Hauptamt für Statistik Warschau

Tafel A2.9: **Anzahl der ausländischen Großinvestoren* in Polen nach Wojewodschaften**
(Ranking, Stand Juni 2002)

	Wojewodschaft	**Anzahl**
1.	Mazowieckie (Masowien)	696
2.	Slaskie (Schlesien)	315
3.	Wielkopolskie (Großpolen)	244
4.	Dolnoslaskie (Niederschlesien)	200
5.	Pomorskie (Pommern)	156
6.	Malopolskie (Kleinpolen)	138
7.	Lodzkie (Lodsch)	139
8.	Kujawsko-Pomorskie	94
9.	Zachodnio-pomorskie (Westpommern)	88
10.	Lubelskie	72
11.	Podkarpackie	65
12.	Swietokrzyskie	59
13.	Lubuskie (Lebus)	57
14.	Warminsko-Mazurskie (Ermland-Masuren)	52
15.	Opolskie (Oppeln)	51
16.	Podlaskie	30

SfH Göttingen

* Quelle: Liste der ausländischen Großinvestoren (Investitionssumme über 1 Mio.- USD) in Polen (920 Unternehmen, zzgl. Tochtergesellschaften, Niederlassungen), Staatliche Agentur für Auslandsinvestitionen, Warschau

Tafel A3.1.: **Unternehmensbestand, Zugänge u. Abgänge im Vollhandwerk nach Kreisen** (1998-2002)

Jahr	Unternehmensbestand		Zugänge[1)]		Abgänge[1)]		Fluktuationsrate (%)[3)]
	(jeweils am 31.12.)	jährliche Veränderung	absolut	in % des Betriebsbestandes	absolut	in % des Betriebsbestandes	
A) Stadt Cottbus							
1998 [2)]	862	25	119	13,8	107	12,4	26,2
1999	868	6	104	12,0	98	11,3	23,3
2000	871	3	96	11,0	93	10,7	21,7
2001	815	-56	64	7,9	120	14,7	22,6
2002	802	-13	69	8,6	82	10,2	18,8
B) Dahme - Spreewald							
1998 [2)]	1.586	71	225	14,2	158	10,0	24,1
1999	1.598	12	198	12,4	186	11,6	24,0
2000	1.622	24	179	11,0	155	9,6	20,6
2001	1.598	-24	164	10,3	188	11,8	22,0
2002	1.587	-11	147	9,3	158	10,0	19,2
C) Elbe - Elster							
1998 [2)]	1.523	25	134	8,8	87	5,7	14,5
1999	1.527	4	134	8,8	130	8,5	17,3
2000	1.532	5	116	7,6	111	7,2	14,8
2001	1.485	-47	90	6,1	137	9,2	15,3
2002	1.476	-9	87	5,9	96	6,5	12,4
D) Oberspreewald - Lausitz							
1998 [2)]	1.205	41	165	13,7	101	8,4	22,1
1999	1.194	-11	117	9,8	128	10,7	20,5
2000	1.192	-2	104	8,7	106	8,9	17,6
2001	1.160	-32	81	7,0	113	9,7	16,7
2002	1.147	-13	94	8,2	107	9,3	17,5
E) Spree - Neiße							
1998 [2)]	1.579	30	195	12,3	140	8,9	21,2
1999	1.605	26	188	11,7	162	10,1	21,8
2000	1.586	-19	113	7,1	132	8,3	15,4
2001	1.546	-40	137	8,9	177	11,4	20,3
2002	1.526	-20	112	7,3	132	8,7	16,0

SfH Göttingen

1) einschl. "unechte" Neugründungen und Löschungen (Umgründungen)

2) Die Zugänge und die Veränderung des Betriebsbestandes des Jahres 1998 sind incl. Gerüstbauer, die in diesem Jahr durch die Novellierung der HWO von Anlage B in Anlage A überwechselten.

3) Abgangsrate + Zugangsrate

Quellen: HWK Cottbus; eigene Berechnungen

Tafel A3.2.: **Unternehmensbestand, Zugänge u. Abgänge im handwerksähnlichen Gewerbe nach Kreisen** (1998 - 2002)

Jahr	Unternehmensbestand		Zugänge[1)]		Abgänge[1)]		Fluktuationsrate (%)[3)]
	(jeweils am 31.12.)	jährliche Veränderung	absolut	in % des Betriebsbestandes	absolut	in % des Betriebsbestandes	
A) Stadt Cottbus							
1998 [2)]	263	25	71	27,0	46	17,5	44,5
1999	270	7	75	27,8	68	25,2	53,0
2000	288	18	71	24,7	53	18,4	43,1
2001	264	-24	32	12,1	56	21,2	33,3
2002	244	-20	43	17,6	63	25,8	43,4
B) Dahme - Spreewald							
1998 [2)]	394	71	126	32,0	55	14,0	45,9
1999	449	55	125	27,8	70	15,6	43,4
2000	491	42	130	26,5	88	17,9	44,4
2001	525	34	103	19,6	69	13,1	32,8
2002	565	40	125	22,1	85	15,0	37,2
C) Elbe - Elster							
1998 [2)]	212	25	47	22,2	22	10,4	32,5
1999	221	9	43	19,5	34	15,4	34,8
2000	235	14	48	20,4	34	14,5	34,9
2001	238	3	47	19,7	44	18,5	38,2
2002	239	1	41	17,2	40	16,7	33,9
D) Oberspreewald - Lausitz							
1998 [2)]	205	41	70	34,1	29	14,1	48,3
1999	219	14	52	23,7	38	17,4	41,1
2000	229	10	41	17,9	31	13,5	31,4
2001	198	-31	26	13,1	57	28,8	41,9
2002	192	-6	19	9,9	25	13,0	22,9
E) Spree - Neiße							
1998 [2)]	266	30	70	26,3	40	15,0	41,4
1999	300	34	76	25,3	42	14,0	39,3
2000	309	9	62	20,1	53	17,2	37,2
2001	302	-7	62	20,5	69	22,8	43,4
2002	281	-21	31	11,0	52	18,5	29,5

SfH Göttingen

1) einschl. "unechte" Neugründungen und Löschungen (Umgründungen)

2) Die Zugänge und die Veränderung des Betriebsbestandes des Jahres 1998 sind incl. Gerüstbauer, die in diesem Jahr durch die Novellierung der HWO von Anlage B in Anlage A überwechselten.

3) Abgangsrate + Zugangsrate

Quellen: HWK Cottbus; eigene Berechnungen

Tafel A3.3: **Entwicklung Handwerksunternehmen nach Handwerksgruppen**

Gewerbegruppe	HWK Cottbus									Dtl.
	Bestand (jeweils am 31.12.)								Index (1995 = 100)	
	1995	1996	1997	1998 [1)]	1999	2000	2001	2002	2001	
Handwerk gesamt										
Bau und Ausbaugewerbe	1.894	2.054	2.172	2.325	2.417	2.430	2.288	2.254	120,8	106,4
Elektro- und Metallgewerbe	2.895	2.969	3.019	3.136	3.133	3.164	3.126	3.086	108,0	103,1
Holzgewerbe	583	628	702	757	800	856	841	837	144,3	115,0
Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	336	329	314	314	307	300	282	274	83,9	88,7
Nahrungsmittelgewerbe	423	402	401	396	391	383	370	365	87,5	81,9
Gesundheits- und Körperpflege- sowie der chemischen und Reinigungsgewerbe	782	811	831	861	898	926	942	968	120,5	112,8
Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	328	321	311	306	305	296	282	275	86,0	91,5
Insgesamt	**7.241**	**7.514**	**7.750**	**8.095**	**8.251**	**8.355**	**8.131**	**8.059**	**112,3**	**104,9**
Vollhandwerk										
Bau und Ausbaugewerbe	1.556	1.615	1.697	1.846	1.899	1.898	1.781	1.768	114,5	107,0
Elektro- und Metallgewerbe	2.871	2.943	2.993	3.106	3.097	3.119	3.077	3.037	107,2	102,4
Holzgewerbe	458	448	451	424	411	401	385	375	84,1	94,7
Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	257	247	234	225	215	215	199	194	77,4	75,0
Nahrungsmittelgewerbe	404	388	383	378	376	367	356	350	88,1	81,0
Gesundheits- und Körperpflege- sowie der chemischen und Reinigungsgewerbe	527	542	557	575	591	603	612	625	116,1	108,4
Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	197	201	201	201	203	200	194	189	98,5	89,6
Insgesamt	**6.270**	**6.384**	**6.516**	**6.755**	**6.792**	**6.803**	**6.604**	**6.538**	**105,3**	**100,2**
Handwerksähnliches Gewerbe										
Bau und Ausbaugewerbe	338	439	475	479	518	532	507	486	150,0	104,7
Elektro- und Metallgewerbe	24	26	26	30	36	45	49	49	204,2	134,5
Holzgewerbe	125	180	251	333	389	455	456	462	364,8	154,6
Bekleidungs-, Textil- und Ledergewerbe	79	82	80	89	92	85	83	80	105,1	109,5
Nahrungsmittelgewerbe	19	14	18	18	15	16	14	15	73,7	93,1
Gesundheits- und Körperpflege- sowie der chemischen und Reinigungsgewerbe	255	269	274	286	307	323	330	343	129,4	126,3
Glas-, Papier-, keramische und sonstige Gewerbe	131	120	110	105	102	96	88	86	67,2	97,6
Insgesamt	**971**	**1.130**	**1.234**	**1.340**	**1.459**	**1.552**	**1.527**	**1.521**	**157,3**	**127,8**

SfH Göttingen

1) Die Zahlen nach dem 30.04.1998 sind durch die Novelle der HWO nur bedingt mit den Zahlen davor vergleichbar

Quellen: HWK Cottbus; Deutscher Handwerkskammertag, eigene Berechnungen

Tafel A3.4: **Zugangsintensität [1] im Handwerk** 1996 - 2001

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Durchschnitt 1996/2001
HWK Cottbus							
Vollhandwerk	0,79	0,82	1,18	1,05	0,87	0,78	0,92
Handwerksähnl. Gewerbe	0,42	0,39	0,54	0,52	0,50	0,39	0,46
Handwerk Gesamt	1,21	1,21	1,72	1,57	1,38	1,17	1,38
Brandenburg							
Vollhandwerk	0,93	0,90	1,22	0,95	0,83	0,75	0,93
Handwerksähnl. Gewerbe	0,52	0,62	0,71	0,65	0,63	0,52	0,61
Handwerk Gesamt	1,44	1,53	1,93	1,60	1,47	1,27	1,54
neue Bundesländer							
Vollhandwerk	0,77	0,79	1,39	0,65	0,66	0,62	0,81
Handwerksähnl. Gewerbe	0,45	0,54	1,02	0,81	0,46	0,36	0,61
Handwerk Gesamt	1,21	1,33	2,41	1,46	1,12	0,97	1,42
Deutschland							
Vollhandwerk	0,64	0,65	0,78	0,65	0,59	0,56	0,64
Handwerksähnl. Gewerbe	0,45	0,47	0,48	0,47	0,43	0,38	0,45
Handwerk Gesamt	1,08	1,13	1,26	1,13	1,02	0,94	1,09

SfH Göttingen

1) Zugänge in die Handwerksrolle je 1.000 Einwohner

Quellen: HWK Cottbus; Deutscher Handwerkskammertag; Stat. Bundesamt: Statistisches Jahrbuch (div.); eigene Berechnungen

Tafel A3.5: **Beschäftigte im Handwerk**

	Anzahl absolut in Tsd.			1995 = 100			Veränderungen in %		
	Branden-burg	Neue Bundes-länder	Deutsch-land	Branden-burg	Neue Bundes-länder	Deutsch-land	Branden-burg	Neue Bundes-länder	Deutsch-land
I/1995	200,0	1.177,0	6.257,0						0,9
II/1995	217,0	1.197,0	6.283,0						0,5
III/1995	219,0	1.212,0	6.371,0						0,0
IV/1995	209,0	1.184,0	6.257,0						-1,4
Jahr	211,0	1.192,0	6.292,0	**100,0**	**100,0**	**100,0**			0,0
I/1996	189,0	1.113,0	6.070,0	89,6	93,4	96,5	-5,8	-5,4	-0,3
II/1996	196,0	1.147,0	6.148,0	92,9	96,2	97,7	-9,5	-4,2	-2,1
III/1996	201,0	1.170,0	6.283,0	95,3	98,2	99,9	-8,6	-3,5	-1,4
IV/1996	198,0	1.157,0	6.227,0	93,8	97,1	99,0	-5,3	-2,3	-0,5
Jahr	197,0	1.150,0	6.185,8	93,4	96,5	98,3	-6,7	-3,5	-1,7
I/ 1997	187,0	1.104,0	6.003,0	88,6	92,6	95,4			
II/1997	188,0	1.117,0	6.026,0	89,1	93,7	95,8	-0,7	-0,8	-1,1
III/1997	190,0	1.131,0	6.111,0	90,0	94,9	97,1	-4,0	-2,6	-2,0
IV/1997	192,0	1.116,0	6.030,0	91,0	93,6	95,8	-5,4	-3,3	-2,7
Jahr	190,0	1.123,0	6.067,1	90,0	94,2	96,4	-3,0	-3,5	-3,1
I/1998	176,0	1.045,0	5.824,0	83,4	87,7	92,6	-5,8	-5,3	-3,0
II/1998	177,0	1.056,0	5.871,0	83,9	88,6	93,3	-5,8	-5,5	-2,6
III/1998	181,0	1.072,0	5.944,0	85,8	89,9	94,5	-4,8	-5,2	-2,7
IV/1998	178,0	1.066,0	5.889,0	84,4	89,4	93,6	-7,1	-4,5	-2,3
Jahr	180,0	1.067,0	5.899,6	85,3	89,5	93,8	-5,4	-5,0	-2,8
I/1999	167,0	1.013,2	5.708,0	79,1	85,0	90,7	-5,1	-3,0	-2,0
II/1999	167,0	1.025,0	5.619,0	79,1	86,0	89,3	-5,6	-2,9	-4,3
III/1999	172,0	1.051,6	5.718,0	81,5	88,2	90,9	-5,0	-1,9	-3,8
IV/1999	166,8	1.026,6	5.665,0	79,0	86,1	90,0	-6,3	-3,7	-3,8
Jahr	169,6	1.034,0	5.705,5	80,4	86,7	90,7	-5,8	-3,1	-3,3
I/2000	158,7	959,9	5.497,0	75,2	80,5	87,4	-5,0	-5,3	-3,7
II/2000	157,5	962,1	5.495,0	74,6	80,7	87,3	-5,7	-6,1	-2,2
III/2000	157,6	976,8	5.546,0	74,7	81,9	88,1	-8,4	-7,1	-3,0
IV/2000	152,9	945,3	5.484,0	72,5	79,3	87,2	-8,3	-7,9	-3,2
Jahr	158,4	971,4	5.523,0	75,1	81,5	87,8	-6,6	-6,1	-3,2
I/2001	144,4	884,1	5.277,0	68,4	74,2	83,9	-9,0	-7,9	-4,0
II/2001	145,0	892,4	5.286,0	68,7	74,9	84,0	-7,9	-7,2	-3,8
III/2001	145,6	904,6	5.341,0	69,0	75,9	84,9	-7,6	-7,4	-3,7
IV/2001	145,8	916,6	5.243,0	69,1	76,9	83,3	-4,7	-3,1	-4,4
Jahr	145,3	898,2	5.308,0	68,8	75,3	84,4	-8,3	-7,6	-3,9
I/2002	130,9	821,8	5.024,0	62,1	68,9	79,8	-9,3	-7,0	-4,8
II/2002	130,7	827,3	4.979,0	61,9	69,4	79,1	-9,9	-7,3	-5,8
III/2002	132,0	839,7	5.015,0	62,6	70,4	79,7	-9,3	-7,3	-6,1
IV/2002			0,0	0,0	0,0	0,0			0,0
Jahr			0,0	0,0	0,0	0,0			0,0

SfH Göttingen

Quellen: Deutscher Handwerkskammertag, eigene Berechnungen

Tafel A3.6: **Umsatz im Handwerk**

	Umsatz absolut in Mrd. €			1995 = 100			Veränderungen in %		
	Branden-burg	Neue Bundes-länder	Deutsch-land	Branden-burg	Neue Bundes-länder	Deutsch-land	Branden-burg	Neue Bundes-länder	Deutsch-land
I/ 1995	2,9	15,5	94,0				2,3	5,8	
II/1995	3,3	18,0	108,6				1,1	4,5	
III/1995	3,4	18,3	109,9				1,0	4,4	
IV/1995	3,7	20,3	122,3				-2,1	1,2	
Jahr	13,4	72,7	434,8	100,0	100,0	100,0	0,4	3,8	
I/ 1996	2,8	14,7	88,7	21,0	20,3	20,4	-2,2	-5,3	-5,7
II/1996	3,4	18,6	107,3	25,6	25,5	24,7	2,4	2,8	-1,2
III/1996	3,7	19,9	111,9	27,9	27,4	25,7	10,8	8,9	1,9
IV/1996	3,9	21,7	124,2	29,4	29,9	28,6	5,7	7,1	1,6
Jahr	14,0	75,4	432,2	104,2	103,7	99,4	4,4	3,7	-0,6
I/ 1997	2,6	15,0	89,7	19,5	20,7	20,6	-6,4	2,1	1,1
II/1997	3,4	19,1	111,0	25,2	26,2	25,5	-1,4	2,8	3,4
III/1997	3,4	19,4	112,2	25,2	26,7	25,8	-9,1	-2,8	0,2
IV/1997	3,7	20,5	121,7	27,5	28,2	28,0	-6,3	-5,6	-2,1
Jahr	13,1	73,9	434,5	98,1	101,7	99,9	-5,9	-1,9	0,5
I/ 1998	2,8	15,7	97,8	20,6	21,6	22,5	5,6	4,4	9,1
II/1998	2,9	16,6	103,5	21,4	22,8	23,8	-14,5	-13,1	-6,7
III/1998	3,2	18,2	110,0	23,7	25,0	25,3	-6,2	-6,3	-1,9
IV/1998	3,4	19,7	120,5	25,6	27,2	27,7	-7,4	-3,7	-1,0
Jahr	12,3	70,6	431,8	92,0	97,2	99,3	-6,3	-4,5	-0,6
I/ 1999	2,4	14,2	91,7	17,9	19,5	21,1	-13,2	-9,8	-6,3
II/1999	3,0	17,5	109,2	22,1	24,1	25,1	4,3	5,9	5,5
III/1999	3,2	18,9	113,4	24,0	26,0	26,1	1,8	3,9	3,1
IV/1999	3,5	19,9	124,9	26,0	27,4	28,7	1,8	1,0	3,7
Jahr	12,1	70,5	439,2	90,2	97,0	101,0	-2,0	-0,2	1,7
I/2000	2,5	14,5	95,5	19,0	19,9	22,0	5,7	2,2	4,2
II/2000	2,9	16,3	109,5	21,4	22,4	25,2	-3,5	-7,1	0,2
III/2000	2,8	16,8	110,7	21,0	23,1	25,5	-12,8	-10,9	-2,4
IV/2000	3,0	17,6	120,4	22,3	24,3	27,7	-14,4	-11,6	-3,6
Jahr	11,2	65,2	436,1	83,6	89,7	100,3	-7,3	-7,5	-0,7
I/2001	2,2	13,3	93,2	16,6	18,3	21,4	-12,5	-8,3	-2,4
II/2001	2,5	15,3	107,4	18,8	21,0	24,7	-12,0	-6,3	-1,9
III/2001	2,6	15,9	108,4	19,5	21,9	24,9	-6,8	-5,3	-2,1
IV/2001	3,1	18,8	117,1	22,9	25,8	26,9	2,7	6,2	-2,8
Jahr	10,1	61,4	426,0	75,1	84,4	98,0	-10,2	-5,9	-2,4
I/2002	1,9	12,5	88,6	14,4	17,2	20,4	-13,1	-5,6	-4,9
II/2002	2,3	14,9	102,0	17,3	20,5	23,5	-8,2	-2,7	-5,0
III/2002	2,5	15,7	103,4	18,7	21,6	23,8	-4,3	-1,4	-4,6
IV/2002									
Jahr									

SfH Göttingen

Quellen: Deutscher Handwerkskammertag, eigene Berechnungen

Tafel A3.7: **Beschäftigte im Handwerk nach Wirtschaftabteilungen** (30.9.1998 = 100)

Abteilung	Brandenburg			Deutschland		
	2000	2001	2002 (3. Quartal)	2000	2001	2002 (3. Quartal)
Handwerk insgesamt	**87,7**	**80,4**	**72,9**	**92,8**	**89,1**	**84,6**
darunter						
Verarbeitendes Gewerbe	92,1	90,0	84,3	94,9	92,3	89,4
Baugewerbe	84,2	72,0	64,0	90,6	84,6	77,5
Handel; Instandhaltung u. Rep. von Kfz und Gebrauchsgütern	95,8	91,2	85,3	97,6	95,7	92,1
Erbringung von Dienstleistungen überw. für Unternehmen	85,1	91,9	78,9	87,2	85,6	83,0
Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	88,9	82,6	81,2	96,4	94,5	91,8

SfH Göttingen

Quellen: LDS Brandenburg: (http://www.lds-bb.de/sixcms/detail.php?id=17107&topic_id=51898&nav=51898), Statistisches Bundesamt FS 4; Reihe 7.1 (4. Vj. 2001; 3. Vj. 2002)

Tafel A3.8: **Umsatz im Handwerk nach Wirtschaftabteilungen** (1998 = 100)

Abteilung	Brandenburg			Deutschland		
	2000	2001	2002 (3. Quartal)	2000	2001	2002 (3. Quartal)
Handwerk insgesamt	**91,8**	**82,4**	**82,0**	**100,7**	**98,3**	**96,0**
darunter						
Verarbeitendes Gewerbe	95,9	95,2	88,4	101,3	100,6	97,2
Baugewerbe	86,3	72,0	76,1	98,1	93,2	91,7
Handel; Instandhaltung u. Rep. von Kfz und Gebrauchsgütern	98,8	92,5	81,1	102,5	101,1	98,7
Erbringung von Dienstleistungen überw. für Unternehmen	90,4	94,8	81,0	107,7	110,6	110,0
Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	92,2	84,4	82,0	101,9	101,0	97,7

SfH Göttingen

Quellen: LDS Brandenburg: (http://www.lds-bb.de/sixcms/detail.php?id=17111&topic_id=51898&nav=51898), Statistisches Bundesamt FS 4; Reihe 7.1 (4. Vj. 2001; 3. Vj. 2002)

Tafel A3.9: **Gegenwärtige Geschäftslage im Handwerk**

	HWK Cottbus				Früheres Bundesgebiet				Neue Bundesländer				Deutschland			
	schlecht	befrie-digend	gut	*Index*	schlecht	befrie-digend	gut	*Index*	schlecht	befrie-digend	gut	*Index*	schlecht	befrie-digend	gut	*Index*
Umfrage:	%				%				%				%			
I/92	20,9	46,0	33,0	*56,0*	12	51	37	*62,5*	17	48	35	*59,0*	13,0	50,4	36,6	*61,8*
III/92	12,7	47,0	40,2	*63,7*	12	48	40	*64,0*	10	48	42	*66,0*	11,6	48,0	40,4	*64,4*
I/93	17,5	45,0	37,4	*59,9*	23	56	21	*49,0*	15	48	37	*61,0*	21,4	54,4	24,2	*51,4*
III/93	17,5	45,0	37,4	*59,9*	22	50	29	*54,0*	13	46	40	*63,0*	20,2	49,2	31,2	*55,8*
I/94	22,1	46,9	30,8	*54,3*	25	52	23	*49,0*	16	48	36	*60,0*	23,2	51,2	25,6	*51,2*
III/94	16,4	43,6	39,9	*61,7*	17	51	32	*57,5*	12	43	45	*66,5*	16,0	49,4	34,6	*59,3*
I/95	25,4	46,5	27,9	*51,2*	24	53	23	*49,5*	18	49	33	*57,5*	22,8	52,2	25,0	*51,1*
III/95	19,8	44,9	35,2	*57,7*	22	54	24	*51,0*	15	48	37	*61,0*	20,6	52,8	26,6	*53,0*
I/96	32,6	44,6	22,7	*45,0*	37	49	15	*39,5*	32	49	19	*43,5*	36,0	49,0	15,8	*40,3*
III/96	23,7	46,4	29,7	*52,9*	29	52	19	*45,0*	20	51	28	*53,5*	27,2	51,8	20,8	*46,7*
I/97	39,1	42,7	18,0	*39,4*	38	48	14	*38,0*	32	49	19	*43,5*	36,8	48,2	15,0	*39,1*
III/97	29,1	46,8	23,9	*47,3*	29	51	21	*46,5*	25	51	24	*49,5*	28,2	51,0	21,6	*47,1*
I/98	38,3	45,1	16,4	*39,0*	33	50	17	*42,0*	35	49	16	*40,5*	33,4	49,8	16,8	*41,7*
III/98	32,1	49,9	17,9	*42,9*	25	52	23	*49,0*	27	50	23	*48,0*	25,4	51,6	23,0	*48,8*
I/99	43,2	47,0	9,7	*33,2*	34	50	16	*41,0*	37	48	15	*39,0*	34,6	49,6	15,8	*40,6*
III/99	31,0	51,9	17,0	*43,0*	22	53	25	*51,5*	26	51	23	*48,5*	22,8	52,6	24,6	*50,9*
I/00	42,2	44,1	13,5	*35,6*	24	54	22	*49,0*	37	48	16	*40,0*	26,6	52,8	20,8	*47,2*
III/00	37,5	45,8	16,6	*39,5*	21	52	26	*52,0*	33	48	19	*43,0*	23,4	51,2	24,6	*50,2*
I/01	45,3	43,0	11,5	*33,0*	33	48	19	*43,0*	45	42	13	*34,0*	35,4	46,8	17,8	*41,2*
III/01	40,3	43,1	16,4	*38,0*	31	50	20	*45,0*	38	46	17	*40,0*	32,4	49,2	19,4	*44,0*
I/02	52,2	37,2	10,4	*29,0*	42	44	14	*36,0*	48	41	11	*31,5*	43,2	43,4	13,4	*35,1*
III/02	48,2	41,1	10,6	*31,2*	43	43	13	*34,5*	42	44	14	*36,0*	42,8	43,2	13,2	*34,8*

SfH Göttingen

Der Index nimmt den Wert 100 an, wenn alle Unternehmen mit "gut" antworten, und 0, wenn alle mit "schlecht" antworten.
Quellen: HWK Cottbus, Deutscher Handwerkskammertag, eigene Berechnungen

Tafel A3.10: **Gegenwärtige Geschäftslage im Handwerk nach Handwerksgruppen**

	I/92	II/92	I/93	II/93	I/94	II/94	I/95	II/95	I/96	II/96	I/97	II/97	I/98	II/98	I/99	II/99	I/00	II/00	I/01	II/01	I/02	II/02	
	HWK Cottbus																					Neue Bundes-länder	früheres Bundes-gebiet
Bauhandwerk																							
gut (%)	36,9	36,0	38,4	38,4	28,5	42,5	32,0	35,2	23,3	32,7	19,2	27,6	17,4	19,3	3,1	20,6	10,0	15,3	7,7	23,2	13,1	25,4	17,0	13,0
Schlecht (%)	21,2	15,0	19,2	19,2	24,5	16,8	24,8	23,1	32,8	23,6	38,5	26,1	34,0	26,3	39,0	26,9	41,6	28,8	50,6	30,1	52,4	39,2	40,0	47,0
Index	**57,9**	**60,5**	**59,6**	**59,6**	**52,0**	**62,9**	**53,6**	**56,1**	**45,3**	**54,6**	**40,4**	**50,8**	**41,7**	**46,5**	**32,1**	**46,9**	**34,2**	**43,3**	**28,6**	**46,6**	**30,4**	**43,1**	**38,5**	**33,0**
Ausbauhandwerk																							
gut (%)	34,6	46,7	43,4	43,4	33,3	51,5	31,3	45,4	23,5	36,8	21,1	28,1	18,0	23,0	12,2	19,3	10,9	20,5	13,2	19,0	10,6	11,0	15,0	15,0
Schlecht (%)	18,4	11,6	15,3	15,3	18,4	12,3	21,8	13,9	35,5	18,4	40,2	25,5	41,4	31,8	44,6	32,3	45,9	35,8	50,6	43,1	55,0	54,7	44,0	41,0
Index	**58,1**	**67,6**	**64,1**	**64,1**	**57,5**	**69,6**	**54,8**	**65,8**	**44,0**	**59,2**	**40,5**	**51,3**	**38,3**	**45,6**	**33,8**	**43,5**	**32,5**	**42,4**	**31,3**	**38,0**	**27,8**	**28,2**	**35,5**	**37,0**
Metallhandwerk																							
gut (%)	19,0	17,7	23,0	23,0	27,2	30,0	20,0	8,3	12,5	22,2	14,2	0,1	30,0	0,0	7,1	14,2	21,4	23,5	35,2	21,4	11,1	20,0	18,0	17,0
Schlecht (%)	38,0	35,3	30,7	30,7	27,2	20,0	40,0	33,3	50,0	33,3	57,1	33,3	40,0	50,0	64,2	50,0	71,4	52,9	41,1	28,5	72,2	40,0	37,0	40,0
Index	**40,5**	**41,2**	**46,2**	**46,2**	**50,0**	**55,0**	**40,0**	**37,5**	**31,3**	**44,5**	**28,6**	**33,4**	**45,0**	**25,0**	**21,5**	**32,1**	**25,0**	**35,3**	**47,1**	**46,5**	**19,5**	**40,0**	**40,5**	**38,5**
KFZ Handwerk																							
gut (%)	34,0	50,0	32,6	32,6	35,5	31,8	21,1	34,1	23,2	20,0	11,2	21,7	18,1	8,7	5,7	16,9	15,1	12,8	5,5	6,6	8,2	9,7	13,0	10,0
Schlecht (%)	16,3	6,7	13,0	13,0	15,5	11,5	22,5	19,5	32,8	36,0	58,5	41,0	46,7	43,7	45,7	30,7	39,3	44,2	41,6	45,3	47,9	45,1	44,0	48,0
Index	**58,9**	**71,7**	**59,8**	**59,8**	**60,0**	**60,2**	**49,3**	**57,3**	**45,2**	**42,0**	**26,4**	**40,4**	**35,7**	**32,5**	**30,0**	**43,1**	**37,9**	**34,3**	**32,0**	**30,7**	**30,2**	**32,3**	**34,5**	**31,0**
Textil- Lederhandwerk																							
gut (%)	4,4	5,5	13,8	13,8	14,2	3,8	4,5	4,0	6,2	4,5	,0	5,8	6,6	11,7	5,7	,0	4,3	3,8	7,4	4,3	3,0	4,7	7,0	12,0
Schlecht (%)	55,5	33,4	41,6	41,6	50,0	50,0	59,0	60,0	50,0	50,0	58,8	64,7	53,3	35,2	48,5	35,7	30,4	30,7	22,2	43,4	45,4	42,8	57,0	56,0
Index	**24,5**	**36,1**	**36,1**	**36,1**	**32,1**	**26,9**	**22,8**	**22,0**	**28,1**	**27,3**	**20,6**	**20,6**	**26,7**	**38,3**	**28,6**	**32,2**	**37,0**	**36,6**	**42,6**	**30,5**	**28,8**	**31,0**	**25,0**	**28,0**
Nahrungsmittel																							
gut (%)	28,9	37,3	25,0	25,0	41,8	32,4	20,0	22,7	21,2	25,6	16,2	14,2	5,8	10,0	11,4	20,6	22,5	23,3	14,7	17,1	14,4	7,2	10,0	11,0
Schlecht (%)	20,2	9,3	22,9	22,9	18,6	16,2	25,7	20,4	30,3	17,9	27,0	37,1	35,2	16,6	34,4	26,9	29,0	26,6	33,8	30,0	40,5	36,3	38,0	40,0
Index	**54,4**	**64,0**	**51,1**	**51,1**	**61,6**	**58,1**	**47,2**	**51,2**	**45,5**	**53,9**	**44,6**	**38,6**	**35,3**	**46,7**	**38,5**	**46,9**	**46,8**	**48,4**	**40,5**	**43,6**	**37,0**	**35,5**	**36,0**	**35,5**
Dienstleistung																							
gut (%)	29,7	43,0	37,9	37,9	23,1	23,6	26,7	30,2	27,4	22,5	16,4	22,0	16,1	15,8	9,0	4,5	6,2	5,5	0,0	5,2	7,6	0,0	13,0	11,0
Schlecht (%)	18,1	4,7	10,3	10,3	24,3	19,4	29,5	18,4	19,3	25,0	32,8	20,3	30,8	33,3	45,4	36,3	56,2	61,1	43,7	52,6	76,9	64,2	37,0	44,0
Index	**55,8**	**69,2**	**63,8**	**63,8**	**49,4**	**52,1**	**48,6**	**55,9**	**54,1**	**48,8**	**41,8**	**50,9**	**42,7**	**41,3**	**31,8**	**34,1**	**25,0**	**22,2**	**28,2**	**26,3**	**15,4**	**17,9**	**38,0**	**33,5**
GESAMT																							
gut	33,0	40,2	37,4	37,4	30,8	39,9	27,9	35,2	22,7	29,7	18,0	23,9	16,4	17,9	9,7	17,0	13,5	16,6	11,5	16,4	10,4	10,6	14,0	13,0
befriedigend	46,0	47,0	45,0	45,0	46,9	43,6	46,5	44,9	44,6	46,4	42,7	46,8	45,1	49,9	47,0	51,9	44,1	45,8	43,0	43,1	37,2	41,1	44,0	43,0
schlecht	20,9	12,7	17,5	17,5	22,1	16,4	25,4	19,8	32,6	23,7	39,1	29,1	38,3	32,1	43,2	31,0	42,2	37,5	45,3	40,3	52,2	48,2	42,0	43,0
Index	**56,0**	**63,7**	**59,9**	**59,9**	**54,3**	**61,7**	**51,2**	**57,7**	**45,0**	**52,9**	**39,4**	**47,3**	**39,0**	**42,9**	**33,2**	**43,0**	**35,6**	**39,5**	**33,0**	**38,0**	**29,0**	**31,2**	**36,0**	**34,5**

SfH Göttingen

Der Index nimmt den Wert 100 an, wenn alle Unternehmen mit "gut" antworten, und 0, wenn alle mit "schlecht" antworten.
Quellen: HWK Cottbus, Deutscher Handwerkskammertag, eigene Berechnungen

Tafel A3.11: **Absatzentfernungen nach verschiedenen Kriterien**
Wie teilte sich Ihr Umsatz im Jahr 2001 nach Absatzregionen auf? (in %)

	lokal, vor Ort	innerhalb von 30 km	innerhalb von 100 km	landesweit	Ausland	Gesamt	*n*
Handwerker aus Region Cottbus							
Branche							
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	32,3	29,1	21,5	16,3	0,8	100,0	*53*
Nahrungsmittelhandwerke	62,7	31,2	5,8	0,3	0,0	100,0	*30*
Kfz-Handwerke	49,7	32,1	11,6	5,2	1,4	100,0	*40*
so. konsumentenorient. Handwerke	58,2	22,6	10,8	6,9	1,5	100,0	*67*
Ausbauhandwerke	36,1	27,8	19,8	15,2	1,1	100,0	*176*
Bauhauptgewerbe	30,6	32,5	28,6	8,3	0,0	100,0	*79*
Handwerksähnl. Gewerbe	50,6	17,2	27,8	4,4	0,0	100,0	*18*
Holzhandwerke [1)]	36,9	25,9	29,3	7,7	0,2	100,0	*29*
Betriebsgröße							
1-4	48,9	28,8	14,8	7,5	0,0	100,0	*153*
5-9	45,7	28,2	17,1	7,9	1,1	100,0	*131*
10-19	33,5	28,8	22,5	13,5	1,7	100,0	*91*
20-49	29,5	24,1	24,4	20,8	1,2	100,0	*51*
50 und mehr	25,9	33,0	26,8	12,9	1,4	100,0	*28*
Landkreise							
Cottbus, Stadt	57,6	15,4	14,2	9,9	2,9	100,0	*69*
Dahme/Spreewald	33,2	36,1	24,0	6,6	0,1	100,0	*100*
Elbe/Elster	35,1	28,5	18,4	16,8	1,2	100,0	*107*
Oberspreewald/Lausitz	45,1	29,0	16,5	8,9	0,5	100,0	*79*
Spree/Neisse	42,0	28,1	19,4	10,3	0,2	100,0	*108*
Euroregion							
Euroregion SNB (dt. Teil)	48,1	23,2	17,4	10,1	1,2	100,0	*177*
Nicht-Euroregion SNB	37,2	31,3	19,8	11,1	0,6	100,0	*286*
Gesamt	**41,3**	**28,1**	**18,8**	**10,9**	**0,9**	**100,0**	***465***
Handwerker aus Polen							
Branche							
Bau	51,7	27,1	14,5	6,4	0,3	100,0	*56*
KfZ	59,6	20,7	8,9	7,5	3,3	100,0	*58*
Holzhandwerke	42,7	23,5	14,1	8,1	11,6	100,0	*36*
Lebensmittel	69,5	20,3	9,6	0,3	0,3	100,0	*62*
Metall	34,1	14,6	16,8	25,3	9,2	100,0	*26*
Leder und Textil	56,7	14,2	4,1	25,0	0,0	100,0	*15*
and. Dienstleistungen	66,1	21,6	7,8	2,5	2,0	100,0	*66*
Betriebsgröße							
1-4	70,6	16,4	7,9	4,5	0,6	100,0	*71*
5-9	50,0	22,9	12,7	8,9	5,5	100,0	*73*
10-19	54,8	25,0	12,3	7,1	0,8	100,0	*56*
20 und mehr	51,2	19,6	14,5	10,0	4,7	100,0	*38*
Handwerkskammer							
Zielona Gora / Grünberg	57,5	24,5	11,6	4,0	2,4	100,0	*122*
Gorzow / Landsberg	57,3	20,2	14,0	5,2	3,3	100,0	*78*
Wroclaw / Breslau	72,4	7,9	4,3	10,4	5,0	100,0	*15*
Warszawa / Warschau	56,2	24,8	7,6	10,8	0,6	100,0	*48*
Poznan / Posen	55,6	18,8	8,5	10,8	6,3	100,0	*59*
Gesamt	**57,5**	**21,6**	**10,7**	**6,9**	**3,3**	**100,0**	***322***

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A3.12: **Auslandsaktivitäten im Handwerk** (in %)		
	HWK Cottbus	Deutschland
Verkauf von Waren und Dienstleistungen ins Ausland		
ja	3,5	9,1
nein	96,5	90,9
Planung Auslandsabsatz		
ja	2,9	3,3
nein	97,1	96,7
Bezug von Waren und Dienstleistungen aus dem Ausland		
ja	9,9	17,3
nein	90,1	82,7
Planung Auslandsbezug		
ja	3,3	5,2
nein	96,7	94,8
Zusammenarbeit mit ausl. Partner (z.B. Verkauf, Montage)		
ja	5,2	6,2
nein	94,8	93,8
Planung Zusammenarbeit		
ja	5,1	5,0
nein	94,9	95,0
Regionen Auslandsaktivitäten		
Europäische Union	67,9	73,1
Osteuropa	30,2	12,3
Sonstiges	1,9	14,6
Hemmnise Auslandsaktivitäten		
Sprache	18,1	12,2
Informationsdefizite	10,2	10,7
rechtliche Probleme	17,6	12,9
Kosten	10,2	11,8
geeignete Partner finden	18,8	18,6
weite Entfernung	12,9	21,9
bürokratische Hemmnisse	12,1	11,9

SfH Göttingen

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag; eigene Berechnungen

Tafel A3.13: **Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen nach verschiedenen Kriterien**
Haben Sie Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen bzw. sind Sie zukünftig daran interessiert? *(in %)*

	Ja, habe bereits	Ja, bin zukünftig interessiert	Nein	Gesamt	*n*	Wenn ja, und zwar: Export	Import	Arbeitnehmeraustausch	Niederlassung	Joint Venture	*n*
Branche											
Handwerke f.d.gewerbl. Bedarf	1,9	46,2	51,9	100,0	*52*	37,5	25,0	25,0	20,8	8,3	*24*
Nahrungsmittelhandwerke	0,0	20,0	80,0	100,0	*30*	33,3	50,0	50,0	16,7	16,7	*6*
Kfz-Handwerke	19,0	23,9	57,1	100,0	*42*	77,8	22,2	16,7	11,1	5,6	*18*
so. konsumentenorient. Handwerke	7,4	25,0	67,6	100,0	*68*	36,4	31,8	31,8	22,7	27,3	*22*
Ausbauhandwerke	3,4	36,0	60,6	100,0	*175*	30,8	33,8	20,0	30,8	36,9	*65*
Bauhauptgewerbe	2,5	41,3	56,2	100,0	*80*	17,1	22,9	31,4	25,7	22,9	*35*
Handwerksähnl. Gewerbe	0,0	15,8	84,2	100,0	*19*	33,3	0,0	0,0	0,0	33,3	*3*
Holzhandwerke [1)]	6,9	34,5	58,6	100,0	*29*	50,0	66,7	8,3	0,0	0,0	*12*
Betriebsgröße											
1-4	1,9	22,1	76,0	100,0	*154*	30,6	41,7	22,2	25,0	16,7	*36*
5-9	7,0	31,5	61,5	100,0	*130*	41,7	33,3	22,9	22,9	25,0	*48*
10-19	3,4	37,5	59,1	100,0	*88*	26,5	14,7	26,5	20,6	26,5	*34*
20-49	9,8	51,0	39,2	100,0	*51*	41,9	32,3	25,8	32,3	25,8	*31*
50 und mehr	7,4	55,6	37,0	100,0	*27*	29,4	11,8	29,4	11,8	23,5	*17*
Kreise											
Cottbus, Stadt	5,6	31,9	62,5	100,0	*72*	33,3	33,3	25,9	37,0	33,3	*27*
Dahme/Spreewald	2,0	34,3	63,7	100,0	*102*	32,4	26,5	32,4	14,7	17,6	*34*
Elbe/Elster	5,8	21,4	72,8	100,0	*103*	32,1	32,1	32,1	25,0	25,0	*28*
Oberspreewald/Lausitz	4,9	33,4	61,7	100,0	*81*	38,7	38,7	16,1	25,8	19,4	*31*
Spree/Neisse	5,5	44,5	50,0	100,0	*110*	35,8	20,8	20,8	22,6	28,3	*53*
Euroregion											
Euroregion SNB (dt. Teil)	5,5	39,6	54,9	100,0	*182*	35,0	25,0	22,5	27,5	30,0	*80*
Nicht-Euroregion SNB	4,2	29,4	66,4	100,0	*286*	34,4	32,3	26,9	21,5	20,4	*93*
Gesamt	**5,0**	**33,1**	**61,9**	**100,0**	***478***	**34,5**	**29,4**	**25,4**	**23,7**	**24,3**	***177***

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.
Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Tafel A3.14: **Geschäftsbeziehungen nach Deutschland nach verschiedenen Kriterien**

Haben Sie Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen (nach Deutschland) bzw. sind Sie zukünftig daran interessiert? *(in %)*

	Ja, habe bereits	Nein	Gesamt	*n*	Wenn ja, und zwar: Export	Import	Arbeitnehmeraustausch	Niederlassung, Joint Venture	Bauarbeiten in D	sonstige Arbeiten in Deutschl.	*n*
Branche											
Bau	45,5	54,5	100,0	*55*	25,0	20,8	20,8	20,8	54,2	0,0	*24*
KfZ	43,1	56,9	100,0	*58*	36,0	20,0	12,0	16,0	0,0	16,0	*25*
Holzhandwerke	30,6	69,4	100,0	*36*	72,7	27,3	0,0	9,1	0,8	18,2	*11*
Lebensmittel	26,2	73,8	100,0	*61*	43,8	18,8	43,8	37,5	0,0	12,5	*16*
Metall	57,7	42,3	100,0	*26*	71,4	28,6	7,1	14,3	35,7	28,6	*14*
Leder und Textil	60,0	40,0	100,0	*15*	88,9	22,2	0,0	11,1	0,0	0,0	*9*
and. Dienstleistungen	35,4	64,6	100,0	*65*	43,5	34,8	26,1	13,0	4,4	8,7	*23*
Betriebsgröße											
1-4	30,3	69,7	100,0	*76*	45,5	22,7	4,5	9,1	13,6	22,7	*22*
5-9	42,0	58,0	100,0	*81*	39,4	24,2	21,2	12,1	21,2	18,2	*33*
10-19	45,8	54,2	100,0	*59*	48,1	25,9	11,1	29,6	11,1	7,4	*27*
20 und mehr	48,6	51,4	100,0	*31*	64,7	35,3	35,3	23,5	11,8	0,0	*17*
Handwerkskammer											
Zielona Gora / Grünberg	24,8	75,2	100,0	*121*	46,7	20,0	16,7	13,3	26,7	13,3	*30*
Gorzow / Landsberg	49,4	50,6	100,0	*77*	29,7	13,5	32,4	24,3	21,6	18,2	*33*
Wroclaw / Breslau	33,3	66,7	100,0	*15*	40,0	40,0	0,0	0,0	0,0	13,5	*5*
Warszawa / Warschau	42,6	57,4	100,0	*47*	16,0	40,0	5,0	15,0	5,0	5,0	*37*
Poznan / Posen	57,6	42,4	100,0	*59*	26,4	30,3	15,2	18,2	9,1	12,1	*20*
Gesamt	**39,8**	**60,2**	**100,0**	***319***	47,2	24,8	18,4	17,6	16,0	12,0	***125***

SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern in Polen 2002

Tafel A3.15: **Derzeitige Probleme der Handwerker aus der Region Cottbus nach Branchen**

Wie beurteilen Sie die derzeitigen Probleme für Ihr Unternehmen? (Index)

	Handwerke f. d. gewerblichen Bedarf	Nahrungsmittel-Handwerke	KfZ-Handwerke	so. konsum-orientierte Handwerke	Ausbau-handwerke	Bauhaupt-handwerke	Handwerks-ähnl. Gewerbe	Holzhandwerke [1]	*Gesamt*	*n*
Nachfrage zu gering	63,3	48,8	63,3	55,6	64,5	61,5	59,7	49,4	61,2	*451*
harter Preiswettbewerb	80,6	63,0	77,6	66,1	83,0	84,8	66,7	75,1	78,4	*464*
Finanzierung	53,8	43,2	55,8	48,6	52,6	58,5	44,5	45,3	52,4	*435*
Großbetriebe dringen in den Markt ein	42,9	69,1	41,7	45,4	40,2	38,8	27,5	28,6	42,3	*437*
Schwarzarbeit, Nachbarschaftshilfe	34,7	18,5	50,4	40,4	64,2	78,2	40,7	65,5	55,0	*445*
Schwarzarbeit von Polen	22,0	2,6	30,8	13,0	36,8	40,3	27,5	45,3	29,4	*428*
Konkurrenz zur Firmen aus dem Ausland	29,9	12,7	22,7	20,4	27,7	30,1	27,8	27,3	26,2	*434*
Qualität wird nicht honoriert	55,6	43,2	54,3	56,8	64,6	60,5	46,3	64,3	58,9	*453*
schlechte Zahlungsmoral	66,0	24,7	67,4	40,3	67,9	69,3	56,8	64,3	61,1	*454*
Subunternehmer-Problematik	34,8	3,8	11,4	10,3	45,7	46,7	27,8	43,7	33,7	*431*
schlechte Infrastruktur	48,0	38,4	55,6	46,5	57,1	48,1	37,1	49,4	51,2	*434*

SfH Göttingen

Index: Index aus den vier Antworten: sehr groß, groß, gering, kein Problem.
Der Index nimmt den Wert 100 an, wenn alle Unternehmen hier ein sehr großes Problem sehen.
Liegt kein Problem vor, ergibt sich entsprechend eine Null.

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Tafel A3.16: **Derzeitige Probleme der Handwerker aus Polen nach Branchen**
Wie beurteilen Sie die derzeitigen Probleme für Ihr Unternehmen? (Index)

	Bau	KfZ	Holzhandwerke	Lebensmittel	Metall	Leder und Textil	andere Dienst-leistungen	*Gesamt*	*n*
Nachfrage zu gering	64,1	66,6	68,6	69,4	61,3	75,5	62,5	65,6	*310*
harter Preiswettbewerb	68,4	56,2	62,5	71,6	66,6	71,4	61,5	64,2	*307*
Finanzierung	61,4	64,6	70,7	64,2	73,0	75,0	68,8	65,8	*275*
Großbetriebe dringen in den Markt ein	54,2	50,0	65,6	76,3	68,3	76,9	37,6	60,4	*285*
Schwarzarbeit, Nachbarschaftshilfe	58,2	70,4	71,1	48,8	59,1	64,2	58,5	60,3	*286*
Konkurrenz zur Firmen aus dem westlichen Ausland	41,8	38,9	50,6	48,5	52,1	61,1	39,3	44,1	*278*
Qualität wird nicht honoriert	41,0	38,5	47,2	42,8	38,7	63,9	33,3	40,3	*261*
schlechte Zahlungsmoral	79,1	67,4	72,0	62,8	78,3	66,7	45,3	65,2	*276*
Subunternehmer-Problematik	42,0	23,0	33,3	22,2	35,2	30,0	22,7	28,4	*246*
schleche Infrastruktur	43,2	43,4	50,7	39,0	51,0	36,2	39,0	42,5	*237*
Einhalten von EU-Standards/Normen	40,6	41,3	43,2	51,7	48,3	52,8	35,8	42,9	*252*

SfH Göttingen

Index: Index aus den vier Antworten: sehr groß, groß, gering, kein Problem.
Der Index nimmt den Wert 100 an, wenn alle Unternehmen hier ein sehr großes Problem sehen.
Liegt kein Problem vor, ergibt sich entsprechend eine Null.

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A3.17: **Stundenverrechnungssätze in den Elektrohandwerken Brandenburg -** Stand Frühjahr 2002 (EUR/h), ohne MwSt.

	Branden-burg	neue Bundes-länder	früheres Bundes-gebiet	Deutsch-land	Brandenburg in % v. Deutschl.
Montagearbeiten					
Private Aufträge	22,6	24,0	35,8	32,8	68,9%
Gewerbliche Aufträge	23,8	24,8	35,3	32,6	73,0%
Öffentliche Aufträge	21,1	22,6	33,6	30,6	69,0%
Kundendienstarbeiten					
Haushalts-Großgeräten	23,7	26,7	37,4	36,0	65,8%
TV- / Videogeräten	#	29,5	38,3	37,3	
Sat- / Antennentechnik	23,8	26,5	37,4	35,9	66,3%
PC- / Netzwerktechnik	23,8	31,5	40,7	39,5	60,3%
Kommunikationsanlagen	25,1	29,1	39,7	37,8	66,4%
Elektromotoren (>5,5 kW)	#	29,0	36,4	35,0	

SfH Göttingen/ZVEH

Quelle: Konjunkturumfrage in den Elektrohandwerken Frühjahr 2002
= keine Angabe, da Zahl der Antworten zu gering

Tafel A3.18: **Gegenwärtige Geschäftslage nach verschiedenen Kriterien**

Wie beurteilen Sie Ihre gegenwärtige Geschäftslage? (in %)

	gut	befriedigend	schlecht	Gesamt	*n*	Index [2]
Handwerker aus Region Cottbus						
Branche						
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	11,5	46,2	42,3	100,0	*52*	34,6
Nahrungsmittelhandwerke	13,3	53,4	33,3	100,0	*30*	40,0
Kfz-Handwerke	13,6	47,7	38,7	100,0	*44*	37,5
so. konsumentenorient. Handwerke	7,4	42,6	50,0	100,0	*68*	28,7
Ausbauhandwerke	5,8	39,0	55,2	100,0	*172*	25,3
Bauhauptgewerbe	11,4	38,0	50,6	100,0	*79*	30,4
Handwerksähnl. Gewerbe	21,1	36,8	42,1	100,0	*19*	39,5
Holzhandwerke [1]	7,1	42,9	50,0	100,0	*28*	28,6
Betriebsgröße						
1-4	5,8	33,3	60,9	100,0	*156*	22,5
5-9	8,4	43,5	48,1	100,0	*131*	30,2
10-19	13,3	56,7	30,0	100,0	*90*	41,7
20-49	13,7	39,2	47,1	100,0	*51*	33,3
50 und mehr	18,5	44,5	37,0	100,0	*27*	40,8
Landkreise						
Cottbus, Stadt	10,1	50,8	39,1	100,0	*69*	35,5
Dahme/Spreewald	12,1	45,5	42,4	100,0	*99*	34,9
Elbe/Elster	15,0	36,4	48,6	100,0	*107*	33,2
Oberspreewald/Lausitz	2,5	35,8	61,7	100,0	*81*	20,4
Spree/Neisse	6,5	42,6	50,9	100,0	*108*	27,8
Euroregion						
Euroregion SNB (dt. Teil)	7,9	45,8	46,3	100,0	*177*	30,8
Nicht-Euroregion SNB	10,5	39,4	50,1	100,0	*287*	30,2
Gesamt	**9,4**	**42,1**	**48,5**	**100,0**	***466***	**30,5**
Handwerker aus Polen						
Branche						
Bau	16,3	56,4	27,3	100,0	*55*	44,5
KfZ	14,0	43,9	42,1	100,0	*57*	36,0
Holzhandwerke	11,1	61,1	27,8	100,0	*36*	41,7
Lebensmittel	18,3	43,4	38,3	100,0	*60*	40,0
Metall	15,4	50,0	34,6	100,0	*26*	40,4
Leder und Textil	13,3	33,3	53,4	100,0	*15*	30,0
and. Dienstleistungen	16,9	44,6	38,5	100,0	*65*	39,2
Betriebsgröße						
1-4	14,6	34,7	50,7	100,0	*75*	32,0
5-9	7,4	63,0	29,6	100,0	*81*	38,9
10-19	27,6	46,6	25,8	100,0	*58*	50,9
20 und mehr	21,6	59,5	18,9	100,0	*37*	51,4
Handwerkskammer						
Zielona Gora / Grünberg	20,0	45,8	34,2	100,0	*120*	42,9
Gorzow / Landsberg	14,2	49,4	36,4	100,0	*77*	38,9
Wroclaw / Breslau	33,3	33,3	33,4	100,0	*15*	50,0
Warszawa / Warschau	6,4	34,0	59,6	100,0	*47*	23,4
Poznan / Posen	13,8	65,5	20,7	100,0	*58*	46,6
Gesamt	**16,1**	**47,9**	**36,0**	**100,0**	***317***	**40,1**

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

2) Der Index kann zwischen 0 und 100 schwanken. Er nimmt den Wert 100 an, wenn *alle* Betriebe ihre gegenwärtige Geschäftslage 'gut' einschätzen ; er ergibt den Wert 0 wenn *alle* Betriebe gegenwärtig eine 'schlechte' Beurteilung geben.

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A3.19: **Perspektiven der Unternehmen anch verschiedenen Kriterien**

Wie sehen Sie die Perspektiven Ihres Unternehmens? (in %)

	gut	befriedigend	schlecht	Gesamt	*n*	Index [2]
Handwerker aus Region Cottbus						
Branche						
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	7,8	49,1	43,1	100,0	*51*	32,4
Nahrungsmittelhandwerke	10,0	60,0	30,0	100,0	*30*	40,0
Kfz-Handwerke	7,0	48,8	44,2	100,0	*43*	31,4
so. konsumentenorient. Handwerke	13,2	41,2	45,6	100,0	*68*	33,8
Ausbauhandwerke	7,0	41,8	51,2	100,0	*170*	27,9
Bauhauptgewerbe	5,1	43,0	51,9	100,0	*79*	26,6
Handwerksähnl. Gewerbe	16,7	44,4	38,9	100,0	*18*	38,9
Holzhandwerke [1]	7,4	44,4	48,2	100,0	*27*	29,6
Betriebsgröße						
1-4	8,4	33,5	58,1	100,0	*155*	25,2
5-9	6,2	46,9	46,9	100,0	*130*	29,7
10-19	8,9	52,2	38,9	100,0	*90*	35,0
20-49	12,2	55,1	32,7	100,0	*49*	39,8
50 und mehr	11,5	50,0	38,5	100,0	*26*	36,5
Landkreise						
Cottbus, Stadt	14,7	50,0	35,3	100,0	*68*	39,7
Dahme/Spreewald	11,1	47,5	41,4	100,0	*99*	34,9
Elbe/Elster	7,7	44,2	48,1	100,0	*104*	29,8
Oberspreewald/Lausitz	3,8	41,8	54,4	100,0	*79*	24,7
Spree/Neisse	5,5	41,3	53,2	100,0	*109*	26,2
Euroregion						
Euroregion SNB (dt. Teil)	9,0	44,6	46,4	100,0	*177*	31,3
Nicht-Euroregion SNB	7,8	44,7	47,5	100,0	*282*	30,2
Gesamt	**8,2**	**44,5**	**47,3**	**100,0**	***461***	**30,5**
Handwerker aus Polen						
Branche						
Bau	25,0	42,9	32,1	100,0	*56*	46,5
KfZ	10,7	37,5	51,8	100,0	*56*	29,5
Holzhandwerke	13,9	52,8	33,3	100,0	*36*	40,3
Lebensmittel	15,0	43,3	41,7	100,0	*60*	36,7
Metall	19,2	46,2	34,6	100,0	*26*	42,3
Leder und Textil	13,3	33,3	53,4	100,0	*15*	30,0
and. Dienstleistungen	18,5	49,2	32,3	100,0	*65*	43,1
Betriebsgröße						
1-4	14,5	32,9	52,6	100,0	*76*	31,0
5-9	13,7	51,3	35,0	100,0	*80*	39,4
10-19	22,4	48,3	29,3	100,0	*58*	46,6
20 und mehr	24,3	54,1	21,6	100,0	*37*	51,4
Handwerkskammer						
Zielona Gora / Grünberg	22,3	43,0	34,7	100,0	*121*	43,8
Gorzow / Landsberg	13,2	48,6	38,2	100,0	*76*	37,5
Wroclaw / Breslau	20,0	46,7	33,3	100,0	*15*	43,4
Warszawa / Warschau	6,4	36,2	57,4	100,0	*47*	24,5
Poznan / Posen	22,4	44,8	32,8	100,0	*58*	44,8
Gesamt	**17,7**	**43,8**	**38,5**	**100,0**	***317***	**39,6**

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

2) Der Index kann zwischen 0 und 100 schwanken. Er nimmt den Wert 100 an, wenn *alle* Betriebe ihre Perspektiven 'gut' einschätzen ; er ergibt den Wert 0 wenn *alle* Betriebe gegenwärtig eine 'schlechte' Perspektive sehen.

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002, Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A4.1: **Information EU-Osterweiterung nach verschiedenen Kriterien**

Wie fühlen Sie sich über die EU-Osterweiterung informiert? (in %)

	gut	befriedigend	schlecht	gar nicht	Gesamt	*n*
Handwerker aus Region Cottbus						
Branche						
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	6,1	44,9	44,9	4,1	100,0	*49*
Nahrungsmittelhandwerke	13,3	26,7	60,0	0,0	100,0	*30*
Kfz-Handwerke	9,8	36,5	43,9	9,8	100,0	*41*
so. konsumentenorient. Handwerke	5,9	39,7	39,7	14,7	100,0	*68*
Ausbauhandwerke	7,0	33,7	51,7	7,6	100,0	*172*
Bauhauptgewerbe	7,5	40,0	42,5	10,0	100,0	*80*
Handwerksähnl. Gewerbe	0,0	31,6	52,6	15,8	100,0	*19*
Holzhandwerke [1)]	3,6	35,7	50,0	10,7	100,0	*28*
Betriebsgröße						
1-4	2,6	38,7	45,2	13,5	100,0	*155*
5-9	7,0	31,3	54,7	7,0	100,0	*128*
10-19	12,1	31,3	48,2	8,4	100,0	*83*
20-49	5,9	51,0	43,1	0,0	100,0	*51*
50 und mehr	18,5	51,9	22,2	7,4	100,0	*27*
Kreise						
Cottbus, Stadt	11,4	41,5	37,1	10,0	100,0	*70*
Dahme/Spreewald	5,0	33,0	51,0	11,0	100,0	*100*
Elbe/Elster	8,9	42,6	40,6	7,9	100,0	*101*
Oberspreewald/Lausitz	6,4	30,8	53,8	9,0	100,0	*78*
Spree/Neisse	6,3	35,7	51,8	6,2	100,0	*112*
Euroregion						
Euroregion SNB (dt. Teil)	8,2	37,9	46,2	7,7	100,0	*182*
Nicht-Euroregion SNB	6,9	35,8	48,0	9,3	100,0	*279*
Gesamt	**7,2**	**36,4**	**47,7**	**8,7**	**100,0**	***470***
Handwerker aus Polen						
Branche						
Bau	26,8	41,0	30,4	1,8	100,0	*56*
KfZ	19,0	39,6	37,9	3,5	100,0	*58*
Holzhandwerke	13,9	50,0	27,8	8,3	100,0	*36*
Lebensmittel	23,3	30,0	40,0	6,7	100,0	*60*
Metall	15,4	34,6	46,1	3,9	100,0	*26*
Leder + Textil	20,0	46,7	33,3	0,0	100,0	*15*
and. Dienstleistungen	15,4	38,5	36,9	9,2	100,0	*65*
Betriebsgröße						
1-4	15,8	38,2	36,8	9,2	100,0	*76*
5-9	16,0	45,7	34,6	3,7	100,0	*81*
10-19	28,8	40,7	28,8	1,7	100,0	*59*
20 und mehr	28,9	34,2	36,9	0,0	100,0	*38*
Handwerkskammer						
Zielona Gora / Grünberg	26,5	44,6	22,3	6,6	100,0	*121*
Gorzow / Landsberg	23,1	33,3	39,7	3,9	100,0	*78*
Wroclaw / Breslau	6,7	40,0	46,6	6,7	100,0	*15*
Warszawa / Warschau	14,9	23,4	53,2	8,5	100,0	*47*
Poznan / Posen	10,3	46,6	41,4	1,7	100,0	*58*
Gesamt	**20,1**	**38,9**	**35,7**	**5,3**	**100,0**	***319***

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002; Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A4.2: **Unternehmenschancen/-risiken durch EU-Osterweiterung nach verschiedenen Kriterien**

Sehen durch die EU-Osterweiterung mehr Chancen oder mehr Risiken für Ihr Unternehmen? (in %)

	mehr Chancen	mehr Risiken	weder noch	Gesamt	*n*
Handwerker aus Region Cottbus					
Branche					
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	0,0	78,4	21,6	100,0	*51*
Nahrungsmittelhandwerke	3,3	43,4	53,3	100,0	*30*
Kfz-Handwerke	9,8	68,2	22,0	100,0	*41*
so. konsumentenorient. Handwerke	4,5	59,1	36,4	100,0	*66*
Ausbauhandwerke	5,3	64,1	30,6	100,0	*170*
Bauhauptgewerbe	6,2	75,0	18,8	100,0	*80*
Handwerksähnl. Gewerbe	0,0	75,0	25,0	100,0	*16*
Holzhandwerke [1)]	3,6	57,1	39,3	100,0	*28*
Betriebsgröße					
1-4	1,3	66,0	32,7	100,0	*150*
5-9	4,0	67,7	28,3	100,0	*127*
10-19	5,9	65,9	28,2	100,0	*85*
20-49	10,2	67,4	22,4	100,0	*49*
50 und mehr	14,3	60,7	25,0	100,0	*28*
Kreise					
Cottbus, Stadt	8,8	63,3	27,9	100,0	*68*
Dahme/Spreewald	4,0	68,0	28,0	100,0	*100*
Elbe/Elster	6,0	59,0	35,0	100,0	*100*
Oberspreewald/Lausitz	5,1	63,3	31,6	100,0	*79*
Spree/Neisse	1,9	76,1	22,0	100,0	*109*
Euroregion					
Euroregion SNB (dt. Teil)	4,5	71,2	24,3	100,0	*177*
Nicht-Euroregion SNB	5,1	63,4	31,5	100,0	*279*
Gesamt	**4,7**	**66,7**	**28,6**	**100,0**	***465***
Handwerker aus Polen					
Branche					
Bau	25,9	38,9	35,2	100,0	*54*
KfZ	37,9	43,1	19,0	100,0	*58*
Holzhandwerke 1)	17,1	37,1	45,8	100,0	*35*
Lebensmittel	14,8	54,1	31,1	100,0	*61*
Metall	24,0	48,0	28,0	100,0	*25*
Leder und Textil	46,7	33,3	20,0	100,0	*15*
and. Dienstleistungen	27,7	41,5	30,8	100,0	*65*
Betriebsgröße					
1-4	28,0	38,7	33,3	100,0	*75*
5-9	25,9	42,0	32,1	100,0	*81*
10-19	30,5	44,1	25,4	100,0	*59*
20 und mehr	21,1	47,3	31,6	100,0	*38*
Handwerkskammer					
Zielona Gora / Grünberg	34,8	36,4	28,8	100,0	*118*
Gorzow / Landsberg	26,9	38,5	34,6	100,0	*78*
Wroclaw / Breslau	21,4	50,0	28,6	100,0	*14*
Warszawa / Warschau	19,2	46,8	34,0	100,0	*47*
Poznan / Posen	18,6	57,7	23,7	100,0	*59*
Gesamt	**26,9**	**43,0**	**30,1**	**100,0**	***316***

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002; Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A4.3: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Vergleich verschiedener Erhebungen**

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen? (in %)

	groß	gering	keine	weiß nicht	Gesamt
Verstärkte Konkurrenz durch polnische Unternehmen auf heimischem Markt					
Region Cottbus	50,5	24,9	15,0	9,6	100,0
Niedersachsen	46,0	37,5	12,7	3,8	100,0
Sachsen	40,3	27,5	11,8	20,4	100,0
Schwarzarbeit durch Einpendler					
Region Cottbus	60,6	15,7	16,0	7,7	100,0
Niedersachsen	63,1	23,2	10,3	3,4	100,0
Sachsen	55,8	13,9	10,8	19,5	100,0
Beschäftigung von Facharbeitern					
Region Cottbus	28,4	37,5	22,4	11,7	100,0
Niedersachsen	22,4	51,7	21,3	4,6	100,0
Sachsen	20,0	30,5	20,1	29,4	100,0
Export eigener Produkte					
Region Cottbus	5,2	23,9	51,2	19,7	100,0
Niedersachsen	4,0	22,5	68,6	4,9	100,0
Sachsen	3,1	15,5	44,1	37,3	100,0
Durchführen von Arbeiten in den Beitrittsländern					
Region Cottbus	8,5	24,1	48,5	18,9	100,0
Niedersachsen	4,3	17,7	73,9	4,1	100,0
Sachsen	6,1	25,7	34,1	34,1	100,0
Beschäftigung von Subunternehmern					
Region Cottbus	11,4	22,5	44,6	21,5	100,0
Niedersachsen	14,8	24,2	55,3	5,7	100,0
Sachsen	10,8	17,6	36,9	34,7	100,0
Gründung von Niederlassung/Joint Venture					
Region Cottbus	9,0	18,4	43,5	29,1	100,0
Niedersachsen	5,2	20,3	65,8	8,7	100,0
Sachsen	4,9	12,6	41,5	41,0	100,0
Import von Materialien, Waren					
Region Cottbus	15,0	29,9	38,0	17,1	100,0
Niedersachsen	13,9	37,4	41,6	7,1	100,0
Sachsen	12,2	28,5	22,8	36,5	100,0

SfH Göttingen

Quellen:

Region Cottbus: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002
Niedersachsen: vgl. Müller, K. u. Bang, K. (2002), S. 74
Sachsen: vgl. Glasl, M. (2002), S. 23

Tafel A4.4: **Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung nach verschiedenen Kriterien**

Bereiten Sie Ihr Unternehmen schon auf die EU-Osterweiterung vor? (in %)

	ja	nein	Gesamt	*n*
Handwerker aus Region Cottbus				
Branche				
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	11,8	88,2	100,0	*51*
Nahrungsmittelhandwerke	10,0	90,0	100,0	*30*
Kfz-Handwerke	20,9	79,1	100,0	*43*
so. konsumentenorient. Handwerke	3,1	96,9	100,0	*65*
Ausbauhandwerke	7,0	93,0	100,0	*172*
Bauhauptgewerbe	6,2	93,8	100,0	*81*
Handwerksähnl. Gewerbe	5,3	94,7	100,0	*19*
Holzhandwerke [1)]	3,4	96,6	100,0	*29*
Betriebsgröße				
1-4	3,3	96,7	100,0	*153*
5-9	5,3	94,7	100,0	*131*
10-19	12,8	87,2	100,0	*86*
20-49	18,4	81,6	100,0	*49*
50 und mehr	14,3	85,7	100,0	*28*
Kreise				
Cottbus, Stadt	5,7	94,3	100,0	*70*
Dahme/Spreewald	5,1	94,9	100,0	*99*
Elbe/Elster	8,7	91,3	100,0	*103*
Oberspreewald/Lausitz	9,9	90,1	100,0	*81*
Spree/Neisse	10,9	89,1	100,0	*110*
Euroregion				
Euroregion SNB (dt. Teil)	8,9	91,1	100,0	*180*
Nicht-Euroregion SNB	7,8	92,2	100,0	*283*
Gesamt	**8,7**	**91,3**	**100,0**	***473***
Handwerker aus Polen				
Branche				
Bau	38,9	61,1	100,0	*54*
KfZ	37,5	62,5	100,0	*56*
Holzhandwerke	17,1	82,7	99,8	*35*
Lebensmittel	50,0	50,0	100,0	*60*
Metall	36,0	64,0	100,0	*25*
Leder und Textil	42,9	57,1	100,0	*14*
and. Dienstleistungen	45,3	54,7	100,0	*64*
Betriebsgröße				
1-4	31,5	68,5	100,0	*73*
5-9	36,3	63,7	100,0	*80*
10-19	46,6	53,4	100,0	*58*
20 und mehr	47,4	52,6	100,0	*38*
Handwerkskammer				
Zielona Gora / Grünberg	41,4	58,6	100,0	*116*
Gorzow / Landsberg	35,1	64,9	100,0	*77*
Wroclaw / Breslau	28,6	71,4	100,0	*14*
Warszawa / Warschau	37,8	62,2	100,0	*45*
Poznan / Posen	47,5	52,5	100,0	*59*
Gesamt	**39,9**	**60,1**	**100,0**	***311***

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002; Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A4.5: **Begleitende Maßnahmen zur EU-Osterweiterung nach verschiedenen Kriterien (Region Cottbus)**
Welche Maßnahmen halten Sie bei der EU-Osterweiterung für besonders wichtig? (Index)

Branche	Handwerke f. d. gewerblichen Bedarf	Nahrungs-mittel-Handwerke	KfZ-Handwerke	so. konsum-orientierte Handwerke	Ausbau-handwerke	Bau-haupt-gewerbe	Handwerks-ähnl. Gewerbe	Holz-hand-werke	*Gesamt*
Bereitstellung zeit- und praxisnaher Informationen über Märkte in Polen	82,7	58,4	77,8	68,9	76,2	71,6	72,9	80,3	74,4
Bereitstellung von Fördermitteln	73,3	50,0	75,7	62,0	69,9	68,3	60,4	70,8	68,1
Ausbau der grenzüberschreitenden Infrastruktur (neue Grenzübergänge/ Straßen, schnelle Abfertigung)	70,3	55,1	68,4	57,3	67,6	70,6	59,6	69,1	65,6
Angebot von Unternehmertreffen sowie Kontaktbörsen	62,8	52,2	56,8	48,2	63,8	58,7	48,9	70,5	58,6
Austausch von Lehrlingen, Gesellen und anderen Mitarbeitern	37,1	44,9	39,5	34,5	37,6	40,6	26,6	38,4	37,8
Angebot von Sprachkursen	53,3	47,6	49,6	51,5	61,0	51,5	45,3	62,8	54,9
Verstärkung des kulturellen Austauschs (z.B. Partner-schaften, grenzüberschreitende Medien und kulturelle Veranstaltungen)	40,8	40,6	38,0	37,6	37,9	39,8	42,9	38,4	38,9
Schaffung einer Transparenz von Gesetzeslage, administrativen Strukturen und behördlichen Entscheidungen in Polen	77,6	65,2	76,1	76,4	78,6	74,0	71,5	76,5	76,4
Angleichung der gesetzlichen Regelungen	81,9	74,7	79,2	82,7	81,6	78,7	78,6	82,7	80,7

Region	Cottbus, Stadt	Dahme/ Spreewald	Elbe/Elster	Oberspreewald/ Lausitz	Spree/ Neisse	Euroregion SNB (dt. Teil)	Nicht-Euroregion SNB	*Gesamt*	*n*
Bereitstellung zeit- und praxisnaher Informationen über Märkte in Polen	72,2	73,2	68,1	75,0	80,3	77,3	71,9	74,4	*427*
Bereitstellung von Fördermitteln	66,6	66,3	70,3	63,3	71,5	69,8	66,7	68,1	*408*
Ausbau der grenzüberschreitenden Infrastruktur (neue Grenzübergänge/ Straßen, schnelle Abfertigung)	63,4	68,0	67,9	59,6	69,3	67,1	65,3	65,6	*405*
Angebot von Unternehmertreffen sowie Kontaktbörsen	55,6	59,8	60,7	58,1	58,3	57,2	59,7	58,6	*403*
Austausch von Lehrlingen, Gesellen und anderen Mitarbeitern	36,0	45,1	35,9	37,3	35,1	35,5	39,3	37,8	*397*
Angebot von Sprachkursen	57,4	55,1	53,9	50,9	56,5	56,9	53,3	54,9	*399*
Verstärkung des kulturellen Austauschs (z.B. Partner-schaften, grenzüberschreitende Medien und kulturelle Veranstaltungen)	39,1	44,9	42,2	37,5	32,6	35,1	41,5	38,9	*389*
Schaffung einer Transparenz von Gesetzeslage, administrativen Strukturen und behördlichen Entscheidungen in Polen	75,8	75,8	77,5	73,7	77,6	76,9	75,7	76,4	*413*
Angleichung der gesetzlichen Regelungen	78,8	81,7	80,7	78,8	82,2	81,1	80,4	80,7	*426*

SfH Göttingen

Index: Berechnet aus den Antwortvorgaben "sehr wichtig", "wichtig", "weniger wichtig" und "unwichtig". Der Index nimmt den Wert 100 an, wenn alle Unternehmen die Maßnahme als sehr wichtig erachten. Entsprechend ergibt sich 0, wenn alle Unter-nehmen "unwichtig" ankreuzen.

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Tafel A4.6: **Begleitende Maßnahmen zur EU-Osterweiterung nach verschiedenen Kriterien (polnische Unternehmen)**

Welche Maßnahmen halten Sie bei der beim Beitritt Polens für besonders wichtig? (Index)

Branche	Bau	KfZ	Holzhand-werke	Lebens-mittel	Metall	Leder und Textil	andere Dienst-leistungen	*Gesamt*
Bereitstellung zeit- und praxisnaher Informationen über Märkte in der EU	68,6	75,0	81,3	73,8	79,7	95,6	74,0	75,6
Bereitstellung von Fördermitteln	75,7	85,5	86,8	84,7	84,0	93,3	87,5	84,4
Ausbau der grenzüberschreitenden Infrastruktur (neue Grenzübergänge/Straßen, schnelle Abfertigung)	79,1	81,0	73,8	81,3	89,8	97,6	87,7	83,2
Angebot von Unternehmertreffen sowie Kontaktbörsen	69,3	68,7	59,0	63,2	75,0	82,0	70,1	68,4
Austausch von Lehrlingen, Gesellen und anderen Mitarbeitern	60,8	56,4	43,5	58,9	57,5	58,3	61,7	58,2
Angebot von Sprachkursen	68,7	66,0	69,4	74,4	77,3	82,0	78,0	72,6
Verstärkung des kulturellen Austauschs (z.B. Partner-schaften, grenzüberschreitende Medien und kulturelle Veranstaltungen)	54,7	54,6	48,6	56,5	61,7	59,0	62,1	57,1
Schaffung einer Transparenz von Gesetzeslage, administrativen Strukturen und behördlichen Entscheidungen in Deutschland	76,2	76,6	83,3	76,4	87,3	90,5	79,5	79,3
Angleichung der gesetzlichen Regelungen	78,3	80,3	82,0	74,4	83,3	89,7	81,7	79,8

HWK-Bezirk	Zielona Gora / Grünberg	Poznan / Posen	Gorzow / Landsberg	Wroclaw / Breslau	Warszawa / Warschau	*Gesamt*	*n*
Bereitstellung zeit- und praxisnaher Informationen über Märkte in der EU	81,4	70,7	65,7	69,3	84,6	75,6	*299*
Bereitstellung von Fördermitteln	90,3	74,6	82,9	77,7	85,8	84,4	*298*
Ausbau der grenzüberschreitenden Infrastruktur (neue Grenzübergänge/Straßen, schnelle Abfertigung)	85,6	74,0	82,8	92,3	87,5	83,2	*280*
Angebot von Unternehmertreffen sowie Kontaktbörsen	67,0	66,7	65,3	63,8	80,2	68,4	*281*
Austausch von Lehrlingen, Gesellen und anderen Mitarbeitern	56,6	61,1	61,6	61,6	50,8	58,2	*282*
Angebot von Sprachkursen	78,6	71,0	66,2	50,0	73,8	72,6	*269*
Verstärkung des kulturellen Austauschs (z.B. Partner-schaften, grenzüberschreitende Medien und kulturelle Veranstaltungen)	60,6	53,4	55,2	52,8	59,2	57,1	*264*
Schaffung einer Transparenz von Gesetzeslage, administrativen Strukturen und behördlichen Entscheidungen in Deutschland	84,8	74,6	73,4	69,8	86,4	79,3	*265*
Angleichung der gesetzlichen	83,0	77,0	77,5	63,3	86,3	79,8	*253*

SfH Göttingen

Index: Berechnet aus den Antwortvorgaben "sehr wichtig", "wichtig", "weniger wichtig" und "unwichtig". Der Index nimmt den Wert 100 an, wenn alle Unternehmen die Maßnahme als sehr wichtig erachten. Entsprechend ergibt sich 0, wenn alle Unter-nehmen "unwichtig" ankreuzen.

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A5.1: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Konkurrenz auf heimischem Markt nach verschiedenen Kriterien**

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Verstärkte Konkurrenz durch polnische Unternehmen auf dem heimischen Markt (in %)

	groß	gering	keine	weiß nicht	Gesamt	*n*
Branche						
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	74,0	14,0	10,0	2,0	100,0	*50*
Nahrungsmittelhandwerke	34,5	17,2	38,0	10,3	100,0	*29*
Kfz-Handwerke	40,0	35,0	17,5	7,5	100,0	*40*
so. konsumentenorient. Handwerke	24,6	35,4	23,1	16,9	100,0	*65*
Ausbauhandwerke	50,9	29,1	10,9	9,1	100,0	*175*
Bauhauptgewerbe	64,2	16,0	11,2	8,6	100,0	*81*
Handwerksähnl. Gewerbe	44,4	16,7	16,7	22,2	100,0	*18*
Holzhandwerke [1)]	72,4	20,7	0,0	6,9	100,0	*29*
Betriebsgröße						
1-4	45,0	22,8	18,1	14,1	100,0	*149*
5-9	54,3	26,8	14,2	4,7	100,0	*127*
10-19	45,5	28,4	17,0	9,1	100,0	*88*
20-49	54,0	18,0	12,0	16,0	100,0	*50*
50 und mehr	46,4	42,9	7,1	3,6	100,0	*28*
Kreise						
Cottbus, Stadt	48,6	20,0	17,1	14,3	100,0	*70*
Dahme/Spreewald	49,5	20,8	19,8	9,9	100,0	*101*
Elbe/Elster	44,0	27,0	17,0	12,0	100,0	*100*
Oberspreewald/Lausitz	41,2	40,0	11,3	7,5	100,0	*80*
Spree/Neisse	62,4	21,1	10,1	6,4	100,0	*109*
Euroregion						
Euroregion SNB (dt. Teil)	57,0	20,7	12,8	9,5	100,0	*179*
Nicht-Euroregion SNB	45,1	28,5	16,4	10,0	100,0	*281*
Gesamt	**50,5**	**24,9**	**15,0**	**9,6**	**100,0**	***469***

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

Quelle: Umfrage bei den Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Tafel A5.2: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Schwarzarbeit nach verschiedenen Kriterien**

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Vermehrte Schwarzarbeit durch Einpendler aus Polen (in %)

	groß	gering	keine	weiß nicht	Gesamt	*n*
Branche						
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	52,9	23,5	11,8	11,8	100,0	*51*
Nahrungsmittelhandwerke	33,3	11,1	44,5	11,1	100,0	*27*
Kfz-Handwerke	59,5	14,3	21,4	4,8	100,0	*42*
so. konsumentenorient. Handwerke	41,0	13,1	34,4	11,5	100,0	*61*
Ausbauhandwerke	69,5	17,3	7,5	5,7	100,0	*174*
Bauhauptgewerbe	73,6	8,8	8,8	8,8	100,0	*80*
Handwerksähnl. Gewerbe	44,4	27,8	22,2	5,6	100,0	*18*
Holzhandwerke [1)]	82,8	10,3	0,0	6,9	100,0	*29*
Betriebsgröße						
1-4	56,5	12,9	19,7	10,9	100,0	*147*
5-9	65,9	17,0	11,4	5,7	100,0	*123*
10-19	61,8	12,4	19,1	6,7	100,0	*89*
20-49	58,8	21,6	11,8	7,8	100,0	*51*
50 und mehr	48,2	29,6	14,8	7,4	100,0	*27*
Kreise						
Cottbus, Stadt	55,2	16,4	14,9	13,5	100,0	*67*
Dahme/Spreewald	61,2	15,3	17,3	6,2	100,0	*98*
Elbe/Elster	59,0	13,0	17,0	11,0	100,0	*100*
Oberspreewald/Lausitz	60,8	17,7	13,9	7,6	100,0	*79*
Spree/Neisse	64,9	16,2	15,3	3,6	100,0	*111*
Euroregion						
Euroregion SNB (dt. Teil)	61,2	16,3	15,2	7,3	100,0	*178*
Nicht-Euroregion SNB	60,3	15,2	16,2	8,3	100,0	*277*
Gesamt	**60,6**	**15,7**	**16,0**	**7,7**	**100,0**	***465***

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

Quelle: Umfrage bei den Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Tafel A5.3: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Export polnisches Handwerk nach verschiedenen Kriterien**

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Export eigener Produkte und Leistungen nach Polen (Deutschland) (in %)

	groß	gering	keine	weiß nicht	Gesamt	*n*
Branche						
Bau	21,6	31,3	17,7	29,4	100,0	*51*
KfZ	16,7	20,8	29,2	33,3	100,0	*48*
Holzhandwerke	44,1	14,7	17,7	23,5	100,0	*34*
Lebensmittel	32,8	8,6	32,8	25,8	100,0	*58*
Metall	20,8	16,7	37,5	25,0	100,0	*24*
Leder und Textil	41,6	16,7	8,4	33,3	100,0	*12*
and. Dienstleistungen	14,0	15,8	35,1	35,1	100,0	*57*
Betriebsgröße						
1-4	13,2	19,1	27,9	39,8	100,0	*68*
5-9	32,9	24,7	21,9	20,5	100,0	*73*
10-19	33,3	18,5	27,8	20,4	100,0	*54*
20 und mehr	25,0	8,3	30,6	36,1	100,0	*36*
Handwerkskammer						
Zielona Gora / Grünberg	37,7	23,6	20,8	17,9	100,0	*106*
Gorzow / Landsberg	21,9	19,2	16,4	42,5	100,0	*73*
Wroclaw / Breslau	20,0	13,4	33,3	33,3	100,0	*15*
Warszawa / Warschau	18,9	10,8	43,3	27,0	100,0	*37*
Poznan / Posen	8,9	14,3	41,1	35,7	100,0	*56*
Gesamt	**24,7**	**18,5**	**27,2**	**29,6**	**100,0**	***287***

SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A5.4: **Zeitpunkt Geschäftsbeziehungen nach Deutschland nach verschiedenen Kriterien**

Falls Sie an Geschäftsbeziehungen nach Deutschland interessiert sind, wann? (in %)

	sofort	1-3 Jahre	mehr als 3 Jahre	Gesamt	*n*
Branche					
Bau	70,8	25,0	4,2	100,0	*24*
KfZ	70,0	30,0	0,0	100,0	*25*
Holzhandwerke	44,4	55,6	0,0	100,0	*11*
Lebensmittel	28,6	57,1	14,3	100,0	*16*
Metall	46,2	53,8	0,0	100,0	*14*
Leder und Textil	33,3	66,7	0,0	100,0	*9*
and. Dienstleistungen	57,1	28,6	14,3	100,0	*23*
Betriebsgröße					
1-4	52,6	47,4	0,0	100,0	*22*
5-9	61,3	29,0	9,7	100,0	*33*
10-19	45,8	50,0	4,2	100,0	*27*
20 und mehr	52,9	35,3	11,8	100,0	*17*
Handwerkskammer					
Zielona Gora / Grünberg	48,2	44,4	7,4	100,0	*30*
Gorzow / Landsberg	67,7	29,4	2,9	100,0	*33*
Wroclaw / Breslau	50,0	50,0	0,0	100,0	*5*
Warszawa / Warschau	38,9	55,5	5,6	100,0	*37*
Poznan / Posen	54,8	38,7	6,5	100,0	*20*
Gesamt	**54,4**	**40,2**	**5,4**	**100,0**	***125***

SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A5.5: **Bevorzugte Regionen in Deutschland nach verschiedenen Kriterien**

Falls Sie an Geschäftsbeziehungen nach Deutschland interessiert sind, welche Regionen in Deutschland sind für Sie besonders interessant? (Mehrfachnennungen möglich, in %)

	Grenzgebiet zu Polen	Berlin	Ostdeutsch-land	Norddeutsch-land	Westdeutsch-land	Süddeutsch-land
Branche						
Bau	65,2	47,8	39,1	26,1	21,7	13,0
KfZ	52,4	42,9	28,6	19,1	33,3	14,3
Holzhandwerke	20,0	50,0	30,0	10,0	30,0	0,0
Lebensmittel	80,0	60,0	6,7	6,7	13,3	0,0
Metall	38,5	38,5	30,8	15,4	76,9	23,1
Leder und Textil	33,3	55,6	22,2	33,3	22,2	22,2
and. Dienstleistungen	47,6	71,4	57,1	42,9	33,3	38,1
Betriebsgröße						
1-4	47,4	57,9	57,9	31,6	26,3	31,6
5-9	43,8	50,0	34,4	18,8	34,4	18,8
10-19	66,7	45,8	16,7	25,0	25,0	12,5
20 und mehr	64,7	64,7	17,6	5,9	23,5	5,9
Handwerkskammer						
Zielona Gora / Grünberg	41,4	55,2	41,4	17,2	37,9	17,2
Gorzow / Landsberg	69,4	52,8	22,2	13,9	22,2	19,4
Wroclaw / Breslau	75,0	0,0	25,0	0,0	50,0	25,0
Warszawa / Warschau	35,3	76,5	52,9	47,1	41,2	35,3
Poznan / Posen	22,0	41,4	27,6	31,0	31,0	10,3
Gesamt	**51,3**	**52,2**	**33,0**	**23,5**	**32,2**	**19,1**

SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A5.6: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Export deutsches Handwerk nach verschiedenen Kriterien**

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Export eigener Produkte und Leistungen nach Polen (in %)

	groß	gering	keine	weiss nicht	Gesamt	*n*
Handwerker aus Region Cottbus						
Branche						
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	4,2	31,2	54,2	10,4	100,0	*48*
Nahrungsmittelhandwerke	3,8	7,7	57,7	30,8	100,0	*26*
Kfz-Handwerke	5,0	25,0	55,0	15,0	100,0	*40*
so. konsumentenorient. Handwerke	5,5	23,6	47,3	23,6	100,0	*55*
Ausbauhandwerke	5,8	23,1	50,6	20,5	100,0	*156*
Bauhauptgewerbe	6,8	27,4	45,3	20,5	100,0	*73*
Handwerksähnl. Gewerbe	0,0	6,7	73,3	20,0	100,0	*15*
Holzhandwerke [1)]	0,0	21,4	42,9	35,7	100,0	*28*
Betriebsgröße						
1-4	3,8	17,3	54,1	24,8	100,0	*133*
5-9	7,0	21,7	52,2	19,1	100,0	*115*
10-19	5,0	27,5	48,7	18,8	100,0	*80*
20-49	6,5	34,8	43,5	15,2	100,0	*46*
50 und mehr	3,7	33,3	48,2	14,8	100,0	*27*
Kreise						
Cottbus, Stadt	8,2	21,3	50,8	19,7	100,0	*61*
Dahme/Spreewald	4,5	21,6	56,8	17,1	100,0	*88*
Elbe/Elster	4,6	13,8	50,6	31,0	100,0	*87*
Oberspreewald/Lausitz	6,6	30,3	43,4	19,7	100,0	*76*
Spree/Neisse	3,9	29,5	52,9	13,7	100,0	*102*
Euroregion						
Euroregion SNB (dt. Teil)	5,5	26,4	52,1	16,0	100,0	*163*
Nicht-Euroregion SNB	5,2	21,5	50,6	22,7	100,0	*251*
Gesamt	**5,2**	**23,9**	**51,2**	**19,7**	**100,0**	***422***

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Tafel A5.7: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Arbeiten in Polen nach verschiedenen Kriterien**

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Durchführung von Arbeiten in Polen (in %)

	groß	gering	keine	weiß nicht	Gesamt	*n*
Handwerker aus Region Cottbus						
Branche						
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	8,5	25,5	53,2	12,8	100,0	*47*
Nahrungsmittelhandwerke	3,8	0,0	65,4	30,8	100,0	*26*
Kfz-Handwerke	9,7	24,4	43,9	22,0	100,0	*41*
so. konsumentenorient. Handwerke	12,3	26,3	38,6	22,8	100,0	*57*
Ausbauhandwerke	6,7	28,2	48,5	16,6	100,0	*163*
Bauhauptgewerbe	11,0	21,9	49,3	17,8	100,0	*73*
Handwerksähnl. Gewerbe	0,0	12,5	62,5	25,0	100,0	*16*
Holzhandwerke [1)]	0,0	25,0	42,9	32,1	100,0	*28*
Betriebsgröße						
1-4	6,0	19,4	51,5	23,1	100,0	*134*
5-9	10,4	17,2	51,7	20,7	100,0	*116*
10-19	8,6	26,8	50,0	14,6	100,0	*82*
20-49	11,7	37,3	37,3	13,7	100,0	*51*
50 und mehr	7,5	37,0	40,7	14,8	100,0	*27*
Kreise						
Cottbus, Stadt	9,6	23,8	47,6	19,0	100,0	*63*
Dahme/Spreewald	4,5	22,8	55,6	17,1	100,0	*88*
Elbe/Elster	8,8	14,3	47,2	29,7	100,0	*91*
Oberspreewald/Lausitz	9,3	29,3	44,0	17,4	100,0	*75*
Spree/Neisse	9,3	29,0	48,6	13,1	100,0	*107*
Euroregion						
Euroregion SNB (dt. Teil)	9,4	27,1	48,2	15,3	100,0	*170*
Nicht-Euroregion SNB	7,4	21,7	49,2	21,7	100,0	*254*
Gesamt	**8,5**	**24,1**	**48,5**	**18,9**	**100,0**	*433*

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Tafel A5.8: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Konkurrenz durch deutsche Unternehmen auf den polnischen Markt nach verschiedenen Kriterien**

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Verstärkte Konkurrenz durch deutsche Unternehmen auf dem heimischen Markt (in %)

	groß	gering	keine	weiß nicht	Gesamt	*n*
Branche						
Bau	46,3	20,4	11,1	22,2	100,0	*54*
KfZ	42,6	14,8	18,5	24,1	100,0	*54*
Holzhandwerke	44,4	30,6	5,6	19,4	100,0	*36*
Lebensmittel	65,6	13,1	11,5	9,8	100,0	*61*
Metall	64,0	8,0	20,0	8,0	100,0	*25*
Leder und Textil	53,3	33,3	0,0	13,4	100,0	*15*
and. Dienstleistungen	54,0	11,1	11,1	23,8	100,0	*63*
Betriebsgröße						
1-4	48,7	8,1	13,5	29,7	100,0	*74*
5-9	56,4	14,1	15,4	14,1	100,0	*78*
10-19	48,3	25,9	10,3	15,5	100,0	*58*
20 und mehr	50,0	21,1	13,1	15,8	100,0	*38*
Handwerkskammer						
Zielona Gora / Grünberg	63,9	13,5	7,5	15,1	100,0	*119*
Gorzow / Landsberg	40,8	15,8	18,4	25,0	100,0	*76*
Wroclaw / Breslau	46,7	20,0	13,3	20,0	100,0	*15*
Warszawa / Warschau	61,9	16,7	7,1	14,3	100,0	*42*
Poznan / Posen	37,3	23,7	18,6	20,4	100,0	*59*
Gesamt	**52,1**	**16,7**	**12,5**	**18,7**	**100,0**	***311***

SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A5.9: **Erschließung des polnischen Marktes nach Interessen an Geschäftsbeziehungen**

Welche Schwierigkeiten haben Sie bzw. erwarten Sie bei Ihren Aktivitäten zur Erschließung des polnischen Marktes? (Mehrfachnennungen möglich, max.4) (in %)

	Handwerksunternehmen				
	mit Geschäfts-beziehungen	mit Interesse an Geschäfts-beziehungen	ohne Interesse	Gesamt	*n*
Sprachbarrieren	73,9	77,9	63,7	70,4	*381*
harter Preiswettbewerb	60,9	48,1	64,7	57,7	*381*
Qualität wird nicht honoriert	21,7	24,0	36,8	30,9	*381*
schlechte Zahlungsmoral	17,4	25,3	36,3	30,6	*381*
bürokratische Hemmnisse	56,5	60,4	39,2	48,8	*381*
schlechte Infrastruktur	26,1	20,1	15,2	17,7	*381*
fehlende Marktinformation	39,1	61,7	43,6	50,9	*381*
unterschiedliche Qualitätsstandards	43,5	36,4	37,3	37,1	*381*
Probleme durch ausländisches Gesellschaftsrecht	30,4	31,2	25,0	28,3	*381*
Probleme durch ausländisches Vertragsrecht	30,4	48,1	43,1	44,9	*381*
Probleme bei der Durchsetzung von Ansprüchen	47,8	50,0	53,4	51,9	*381*

SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus

Tafel A5.10: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Gründung v. Niederlassung, Joint Venture nach verschiedenen Kriterien**

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Gründung von Niederlassungen, Joint Venture in Polen (Polnisch: Gründung von Joint Venture mit deutschen Unternehmen) (in %)

	groß	gering	keine	weiß nicht	Gesamt	*n*
Handwerker aus Region Cottbus						
Branche						
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	4,3	15,2	54,3	26,2	100,0	*46*
Nahrungsmittelhandwerke	8,0	0,0	68,0	24,0	100,0	*25*
Kfz-Handwerke	10,3	25,6	33,3	30,8	100,0	*39*
so. konsumentenorient. Handwerke	12,3	24,5	40,4	22,8	100,0	*57*
Ausbauhandwerke	8,3	21,0	42,7	28,0	100,0	*157*
Bauhauptgewerbe	12,3	15,1	37,0	35,6	100,0	*73*
Handwerksähnl. Gewerbe	0,0	6,3	50,0	43,7	100,0	*16*
Holzhandwerke [1)]	0,0	21,4	50,0	28,6	100,0	*28*
Betriebsgröße						
1-4	3,1	11,5	50,8	34,6	100,0	*130*
5-9	11,3	15,7	41,7	31,3	100,0	*115*
10-19	12,3	16,0	42,0	29,7	100,0	*81*
20-49	12,5	31,3	35,4	20,8	100,0	*48*
50 und mehr	15,4	30,8	38,4	15,4	100,0	*26*
Kreise						
Cottbus, Stadt	7,8	20,3	48,5	23,4	100,0	*64*
Dahme/Spreewald	6,7	16,6	50,0	26,7	100,0	*90*
Elbe/Elster	5,9	17,6	36,5	40,0	100,0	*85*
Oberspreewald/Lausitz	11,0	20,5	37,0	31,5	100,0	*73*
Spree/Neisse	12,6	17,5	44,7	25,2	100,0	*103*
Euroregion						
Euroregion SNB (dt. Teil)	10,8	18,5	46,1	24,6	100,0	*167*
Nicht-Euroregion SNB	7,7	18,1	41,5	32,7	100,0	*248*
Gesamt	**9,0**	**18,4**	**43,5**	**29,1**	**100,0**	***423***
Handwerker aus Polen						
Branche						
Bau	5,9	29,4	25,5	39,2	100,0	*51*
KfZ	9,3	18,6	30,2	41,9	100,0	*43*
Holzhandwerke	10,3	20,7	24,1	44,9	100,0	*29*
Lebensmittel	5,5	10,9	32,7	50,9	100,0	*55*
Metall	0,0	20,8	41,7	37,5	100,0	*24*
Leder und Textil	38,5	7,7	46,1	7,7	100,0	*13*
and. Dienstleistungen	5,5	7,3	34,6	52,6	100,0	*55*
Betriebsgröße						
1-4	7,6	13,6	22,7	56,1	100,0	*66*
5-9	7,8	23,4	34,4	34,4	100,0	*64*
10-19	7,4	9,3	38,9	44,4	100,0	*54*
20 und mehr	5,6	22,2	27,8	44,4	100,0	*36*
Handwerkskammer						
Zielona Gora / Grünberg	11,3	21,7	36,1	30,9	100,0	*97*
Gorzow / Landsberg	2,9	12,9	17,1	67,1	100,0	*70*
Wroclaw / Breslau	0,0	0,0	23,1	76,9	100,0	*13*
Warszawa / Warschau	10,5	18,4	44,8	26,3	100,0	*38*
Poznan / Posen	7,3	14,6	36,3	41,8	100,0	*55*
Gesamt	**7,7**	**16,5**	**31,9**	**43,9**	**100,0**	***273***

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten. *SfH Göttingen*

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002; Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A5.11: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Import aus den Beitrittsländern nach verschiedenen Kategorien**

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Import von Materialien, Waren aus den Beitrittsländern (in %)

	groß	gering	keine	weiss nicht	Gesamt	*n*
Handwerker aus Region Cottbus						
Branche						
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	14,9	40,4	31,9	12,8	100,0	*47*
Nahrungsmittelhandwerke	8,3	41,7	33,3	16,7	100,0	*24*
Kfz-Handwerke	14,6	24,4	41,5	19,5	100,0	*41*
so. konsumentenorient. Handwerke	14,0	22,8	47,4	15,8	100,0	*57*
Ausbauhandwerke	14,0	29,3	40,2	16,5	100,0	*164*
Bauhauptgewerbe	18,7	30,7	29,3	21,3	100,0	*75*
Handwerksähnl. Gewerbe	6,7	26,6	46,7	20,0	100,0	*15*
Holzhandwerke [1)]	17,9	42,8	28,6	10,7	100,0	*28*
Betriebsgröße						
1-4	10,9	28,5	36,5	24,1	100,0	*137*
5-9	14,7	29,3	39,6	16,4	100,0	*116*
10-19	11,3	32,5	43,8	12,4	100,0	*80*
20-49	22,0	38,0	30,0	10,0	100,0	*50*
50 und mehr	18,6	22,2	40,7	18,5	100,0	*27*
Kreise						
Cottbus, Stadt	16,9	24,6	43,1	15,4	100,0	*65*
Dahme/Spreewald	13,8	35,1	36,2	14,9	100,0	*94*
Elbe/Elster	11,4	25,0	39,7	23,9	100,0	*88*
Oberspreewald/Lausitz	21,9	30,1	30,1	17,9	100,0	*73*
Spree/Neisse	11,4	32,4	41,0	15,2	100,0	*105*
Euroregion						
Euroregion SNB (dt. Teil)	13,5	29,4	41,8	15,3	100,0	*170*
Nicht-Euroregion SNB	15,3	30,2	35,7	18,8	100,0	*255*
Gesamt	**15,0**	**29,9**	**38,0**	**17,1**	**100,0**	***432***

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Tafel A5.12: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Subunternehmer nach verschiedenen Kriterien**

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Beschäftigung von polnischen Subunternehmern (Polnisch: Beschäftigung als Subunternehmer für deutsche Firmen (in %)

	groß	gering	keine	weiß nicht	Gesamt	*n*
Handwerker aus Region Cottbus						
Branche						
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	6,2	27,1	52,1	14,6	100,0	*48*
Nahrungsmittelhandwerke	0,0	12,5	62,5	25,0	100,0	*24*
Kfz-Handwerke	5,1	20,5	48,7	25,7	100,0	*39*
so. konsumentenorient. Handwerke	13,8	17,2	39,7	29,3	100,0	*58*
Ausbauhandwerke	12,8	22,9	44,6	19,7	100,0	*157*
Bauhauptgewerbe	17,3	29,3	34,7	18,7	100,0	*75*
Handwerksähnl. Gewerbe	0,0	18,8	56,2	25,0	100,0	*16*
Holzhandwerke [1)]	7,1	28,6	42,9	21,4	100,0	*28*
Betriebsgröße						
1-4	9,6	16,1	47,1	27,2	100,0	*136*
5-9	9,7	19,5	46,9	23,9	100,0	*113*
10-19	9,0	29,5	43,6	17,9	100,0	*78*
20-49	16,0	36,0	34,0	14,0	100,0	*50*
50 und mehr	18,5	22,2	48,2	11,1	100,0	*27*
Kreise						
Cottbus, Stadt	13,9	21,5	41,5	23,1	100,0	*65*
Dahme/Spreewald	10,9	21,7	43,5	23,9	100,0	*92*
Elbe/Elster	7,0	16,3	50,0	26,7	100,0	*86*
Oberspreewald/Lausitz	15,1	21,9	38,3	24,7	100,0	*73*
Spree/Neisse	10,7	30,0	47,6	11,7	100,0	*103*
Euroregion						
Euroregion SNB (dt. Teil)	11,9	26,8	45,2	16,1	100,0	*168*
Nicht-Euroregion SNB	10,8	19,9	44,2	25,1	100,0	*251*
Gesamt	**11,4**	**22,5**	**44,6**	**21,5**	**100,0**	***428***
Handwerker aus Polen						
Branche						
Bau	17,3	30,8	23,1	28,8	100,0	*52*
KfZ	12,6	15,0	36,2	36,2	100,0	*47*
Holzhandwerke	12,9	19,4	35,5	32,2	100,0	*31*
Lebensmittel	9,1	18,2	30,9	41,8	100,0	*55*
Metall	13,0	17,4	34,8	34,8	100,0	*23*
Leder und Textil	16,7	41,6	25,0	16,7	100,0	*12*
and. Dienstleistungen	10,5	12,3	33,3	43,9	100,0	*57*
Betriebsgröße						
1-4	4,5	16,7	31,8	47,0	100,0	*66*
5-9	17,1	17,1	37,2	28,6	100,0	*70*
10-19	19,2	21,2	25,0	34,6	100,0	*52*
20 und mehr	5,6	25,0	41,6	27,8	100,0	*36*
Handwerkskammer						
Zielona Gora / Grünberg	21,0	24,0	31,0	24,0	100,0	*100*
Gorzow / Landsberg	8,1	17,6	27,0	47,3	100,0	*74*
Wroclaw / Breslau	7,1	7,1	35,7	50,1	100,0	*14*
Warzawa / Warschau	5,6	25,0	25,0	44,4	100,0	*36*
Poznan / Posen	8,9	14,3	39,3	37,5	100,0	*56*
Gesamt	**12,5**	**19,6**	**31,1**	**36,8**	**100,0**	***280***

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten

Quellen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002; Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

Tafel A5.13: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Beschäftigung von Facharbeitern aus Polen nach verschiedenen Kriterien**

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Beschäftigung von Facharbeitern aus Polen (in %)

	groß	gering	keine	weiß nicht	Gesamt	*n*
Branche						
Handwerke f. d. gewerbl. Bedarf	38,3	31,9	19,2	10,6	100,0	*47*
Nahrungsmittelhandwerke	3,7	40,7	40,7	14,9	100,0	*27*
Kfz-Handwerke	37,5	37,5	17,5	7,5	100,0	*40*
so. konsumentenorient. Handwerke	18,6	33,9	33,9	13,6	100,0	*59*
Ausbauhandwerke	28,5	40,0	20,6	10,9	100,0	*165*
Bauhauptgewerbe	36,4	35,0	16,9	11,7	100,0	*77*
Handwerksähnl. Gewerbe	18,8	37,5	18,8	24,9	100,0	*16*
Holzhandwerke [1)]	26,9	50,0	15,4	7,7	100,0	*26*
Betriebsgröße						
1-4	22,9	34,3	27,1	15,7	100,0	*140*
5-9	32,2	37,3	18,6	11,9	100,0	*118*
10-19	25,0	39,3	25,0	10,7	100,0	*84*
20-49	24,5	40,8	28,6	6,1	100,0	*49*
50 und mehr	46,2	42,3	7,7	3,8	100,0	*26*
Kreise						
Cottbus, Stadt	32,8	35,9	21,9	9,4	100,0	*64*
Dahme/Spreewald	23,4	39,4	28,7	8,5	100,0	*94*
Elbe/Elster	24,7	32,6	24,7	18,0	100,0	*89*
Oberspreewald/Lausitz	31,6	40,5	15,2	12,7	100,0	*79*
Spree/Neisse	30,8	38,3	20,6	10,3	100,0	*107*
Euroregion						
Euroregion SNB (dt. Teil)	31,6	37,4	21,1	9,9	100,0	*171*
Nicht-Euroregion SNB	26,3	37,4	23,3	13,0	100,0	*262*
Gesamt	**28,4**	**37,5**	**22,4**	**11,7**	**100,0**	***443***

SfH Göttingen

1) Auch in den Ausbauhandwerken enthalten.

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus 2002

Tafel A5.14: **Auswirkungen EU-Osterweiterung: Abwanderung aus Polen nach verschiedenen Kriterien**

Wie beurteilen Sie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Ihr Unternehmen?: Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte nach Deutschland (in %)

	groß	gering	keine	weiß nicht	Gesamt	*n*
Branche						
Bau	17,3	15,4	36,5	30,8	100,0	*52*
KfZ	11,1	17,8	44,4	26,7	100,0	*45*
Holzhandwerke	10,3	10,3	51,8	27,6	100,0	*29*
Lebensmittel	15,1	26,4	34,0	24,5	100,0	*53*
Metall	17,4	13,0	43,5	26,1	100,0	*23*
Leder und Textil	25,0	16,7	33,3	25,0	100,0	*12*
and. Dienstleistungen	15,8	26,3	26,3	31,6	100,0	*57*
Betriebsgröße						
1-4	15,6	18,8	23,4	42,2	100,0	*64*
5-9	11,9	14,9	47,8	25,4	100,0	*67*
10-19	14,0	18,0	46,0	22,0	100,0	*50*
20 und mehr	16,2	24,3	37,9	21,6	100,0	*37*
Handwerkskammer						
Zielona Gora / Grünberg	15,2	27,3	36,3	21,2	100,0	*99*
Gorzow / Landsberg	4,4	13,0	36,2	46,4	100,0	*69*
Wroclaw / Breslau	28,6	7,1	35,7	28,6	100,0	*14*
Warszawa / Warschau	25,0	13,9	41,7	19,4	100,0	*36*
Poznan / Posen	17,9	23,2	37,5	21,4	100,0	*56*
Gesamt	**15,0**	**20,1**	**37,2**	**27,7**	**100,0**	*274*

SfH Göttingen

Quelle: Umfrage bei Handwerkern aus Polen 2002

A3 Fragebögen

Fragebogen: Umfrage bei Handwerkern aus der Region Cottbus

1

EU-Osterweiterung: Erwartungen der Handwerker

A) Angaben zum Betrieb

1) In welchem Jahr wurde Ihr Unternehmen **gegründet**? .....
   Neugründung ❑ Übernahme ❑
2) **Geburtsjahr** des Betriebsinhabers: .....
3) Wie beurteilen Sie Ihre gegenwärtige **Geschäftslage**?
   gut ❑ befriedigend ❑ schlecht ❑
4) Wie sehen Sie die **Perspektiven** Ihres Unternehmens?
   gut ❑ befriedigend ❑ schlecht ❑

B) Markt- und Wettbewerbssituation

1) Wie teilte sich Ihr **Umsatz** im Jahr 2001 nach Absatzregionen auf?

lokal, vor Ort	.....%
innerhalb von 30 km	.....%
innerhalb von 100 km	.....%
Bundesgebiet	.....%
Ausland	.....%
	100 %

   falls Auslandsumsätze, welche Länder: .....

2) Wie beurteilen Sie die derzeitigen **Probleme** für Ihr Unternehmen?

	sehr großes Problem	*großes Problem*	*geringes Problem*	*kein Problem*
Nachfrage zu gering	❑	❑	❑	❑
harter Preiswettbewerb	❑	❑	❑	❑
Finanzierung	❑	❑	❑	❑
Großbetriebe dringen in den Markt ein	❑	❑	❑	❑
Schwarzarbeit, Nachbarschaftshilfe	❑	❑	❑	❑
Schwarzarbeit von Polen	❑	❑	❑	❑
Konkurrenz durch Firmen aus dem Ausland	❑	❑	❑	❑
Qualität wird nicht honoriert	❑	❑	❑	❑
schlechte Zahlungsmoral	❑	❑	❑	❑
Subunternehmer-Problematik	❑	❑	❑	❑
schlechte Infrastruktur	❑	❑	❑	❑
Sonstiges:	❑	❑	❑	❑

C) Arbeitskräfte, Qualifikationen

1) Wie viele **Mitarbeiter** (incl. Inhaber) sind zur Zeit in Ihrem Unternehmen tätig? .....
   Darunter: ..... Fachkräfte
   ..... Lehrlinge
2) Würden Sie gern **Arbeitskräfte aus Polen** beschäftigen?
   beschäftige schon welche ❑ ⇒ Anzahl: .....
   würde gern welche beschäftigen ❑
   kein Interesse an Arbeitskräften aus Polen ❑

Fortsetzung Fragebogen

3) Falls Sie sich vorstellen können, langfristig **Arbeitskräfte aus Polen** einzustellen, was ist Ihnen besonders wichtig? *(Mehrfachnennungen möglich, maximal 4)*

gute Fachkenntnisse	❑	Qualitätsorientierung	❑
deutsche Sprachkenntnisse	❑	Kundenorientierung	❑
Ausbildungsabschluss	❑	Teamfähigkeit	❑
gute kaufmännische Kenntnisse	❑	geringere Arbeitskosten	❑
gute EDV-Kenntnisse	❑	polnische Marktkenntnisse	❑
Zuverlässigkeit, Fleiß, Arbeitstempo	❑	Sonstiges:	

D) Auswirkungen der EU-Osterweiterung

1) Wie fühlen Sie sich über die EU-Osterweiterung **informiert**?
gut ❑ befriedigend ❑ schlecht ❑ gar nicht ❑

2) Sehen Sie durch die EU-Osterweiterung mehr **Chancen** oder mehr **Risiken** für **Ihr Unternehmen**?
mehr Chancen ❑ mehr Risiken ❑ weder noch ❑

3) Wie beurteilen Sie die **Auswirkungen der EU-Osterweiterung** auf **Ihr Unternehmen** im einzelnen?

	groß	*gering*	*klein*	*weiß nicht*
verstärkte Konkurrenz durch polnische Unternehmen auf heimischem Markt	❑	❑	❑	❑
vermehrte Schwarzarbeit durch Einpendler aus Polen	❑	❑	❑	❑
Beschäftigung von Facharbeitern aus Polen	❑	❑	❑	❑
Export eigener Produkte und Leistungen nach Polen	❑	❑	❑	❑
Durchführung von Arbeiten in Polen	❑	❑	❑	❑
Beschäftigung polnischer Subunternehmer	❑	❑	❑	❑
Gründung von Niederlassung, Joint Venture in Polen	❑	❑	❑	❑
Import von Materialien, Waren aus Polen	❑	❑	❑	❑
Sonstiges:	❑	❑	❑	❑

4) **Bereiten** Sie Ihr Unternehmen schon auf die EU-Osterweiterung **vor**?
ja ❑ nein ❑

Wenn ja, was haben Sie bisher unternommen: .....
.....
.....

5) Haben Sie **Geschäftsbeziehungen zu polnischen Unternehmen** bzw. sind Sie zukünftig daran interessiert?

❑ ja, habe bereits ❑ ja, bin zukünftig interessiert ❑ nein

wenn ja, in welcher Form:

❑	Export	❑	Niederlassung
❑	Import	❑	Joint Venture
❑	Arbeitnehmeraustausch	❑	Sonstige: .....

6) Welche **Schwierigkeiten** haben Sie bzw. erwarten Sie bei Ihren Aktivitäten zur Erschließung des polnischen Marktes? *(Mehrfachnennungen möglich, max. 4)*

Sprachbarrieren	❑	fehlende Marktinformation	❑
harter Preiswettbewerb	❑	unterschiedliche Qualitätsstandards	❑
Qualität wird nicht honoriert	❑	Probleme durch ausl. Gesellschaftsrecht	❑
schlechte Zahlungsmoral	❑	Probleme durch ausl. Vertragsrecht	❑
bürokratische Hemmnisse	❑	Probleme bei der Durchsetzung von Ansprüchen	❑
schlechte Infrastruktur	❑	Sonstige	❑

Fortsetzung Fragebogen

7) In den Beitrittsverhandlungen wurde vereinbart, dass **Arbeitskräfte aus Polen** und den anderen Beitrittsländern bis zu 7 Jahre nicht frei in Deutschland arbeiten dürfen? Wie ist Ihre Meinung dazu? Arbeitnehmerfreizügigkeit sollte gelten:

- nach dem Beitritt (ca. 2004) ❑
- 3-6 Jahre nach dem Beitritt ❑
- 7 Jahre nach dem Beitritt ❑
- flexible, bedarfsgerechte Regelung ❑

8) Ebenfalls wurde vereinbart, dass die **Dienstleistungsfreiheit** (z.B. Erbringung von Bauleistungen oder Gebäudereinigung durch polnische Firmen in Deutschland) bis zu 7 Jahren eingeschränkt werden kann. Wie ist Ihre Meinung? Die Dienstleistungsfreiheit sollte gelten

- nach dem Beitritt (ca. 2004) ❑
- 3-6 Jahre nach dem Beitritt ❑
- 7 Jahre nach dem Beitritt ❑
- flexible, bedarfsgerechte Regelung ❑

9) Welche **Maßnahmen** halten Sie bei der EU-Osterweiterung für besonders wichtig?

	sehr wichtig	*wichtig*	*weniger wichtig*	*unwichtig*
Bereitstellung zeit- und praxisnaher Informationen über Märkte in Polen	❑	❑	❑	❑
Bereitstellung von Fördermitteln	❑	❑	❑	❑
Ausbau der grenzüberschreitenden Infrastruktur (neue Grenzübergänge/Straßen, schnelle Abfertigung)	❑	❑	❑	❑
Angebot von Unternehmertreffen sowie Kontaktbörsen	❑	❑	❑	❑
Austausch von Lehrlingen, Gesellen und anderen Mitarbeitern	❑	❑	❑	❑
Angebot von Sprachkursen	❑	❑	❑	❑
Verstärkung des kulturellen Austauschs (z.B. Partnerschaften, grenzüberschreitende Medien und kulturelle Veranstaltungen)	❑	❑	❑	❑
Schaffung einer Transparenz von Gesetzeslage, administrativen Strukturen und behördlichen Entscheidungen in Polen	❑	❑	❑	❑
Angleichung der gesetzlichen Regelungen	❑	❑	❑	❑
Sonstiges:	❑	❑	❑	❑

10) Welche **Wettbewerbsvorteile** oder **–nachteile** sehen Sie **gegenüber polnischen Betrieben** für Ihr Unternehmen?

	Vorteil	*Nachteil*	*weder noch*	*kann ich nicht beurteilen*
Lohn- und Lohnzusatzkosten	❑	❑	❑	❑
Betriebskosten	❑	❑	❑	❑
Qualität der eigenen Produkte und Leistungen	❑	❑	❑	❑
betriebliches Know-how	❑	❑	❑	❑
Qualifikation der Arbeitskräfte	❑	❑	❑	❑
Termintreue, Zuverlässigkeit	❑	❑	❑	❑
Serviceleistungen	❑	❑	❑	❑
Kundenzufriedenheit	❑	❑	❑	❑
Flexibilität	❑	❑	❑	❑
technischer Standard des Betriebes	❑	❑	❑	❑
Sonstiges:	❑	❑	❑	❑

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

Fragebogen: Umfrage bei Handwerkern aus Polen

1

EU-Beitritt Polens: Erwartungen der Handwerker

A) Angaben zum Betrieb

1) **Wo** befindet sich Ihr Unternehmen? Auf dem Land ❑ In der Stadt ❑

2) Zu welcher Handwerkskammer gehören Sie? .....

3) Welcher **Branche** gehört Ihr Unternehmen an?

❑ Bau ❑ Holz ❑ Metall ❑ Textil
❑ KfZ ❑ Lebensmittel ❑ Leder ❑ andere Dienstleistungen

4) Wie viele **Personen** (incl. Inhaber) sind zur Zeit in Ihrem Unternehmen tätig? ..... Personen

darunter: Facharbeiter: .....
Lehrlinge: .....

5) **Geburtsjahr** des Betriebsinhabers: .....

6) In welchem Jahr wurde Ihr Unternehmen gegründet? .....
Neugründung ❑ Betriebsübernahme ❑

7) Wie beurteilen Sie Ihre gegenwärtige **Geschäftslage**?
gut ❑ befriedigend ❑ schlecht ❑

8) Wie sehen Sie die **Perspektiven** Ihres Unternehmens?
gut ❑ befriedigend ❑ schlecht ❑

B) Markt- und Wettbewerbssituation

2) Wie beurteilen Sie die derzeitigen **Probleme** für Ihr Unternehmen?

	sehr großes Problem	*großes Problem*	*geringes Problem*	*kein Problem*
Nachfrage zu gering	❑	❑	❑	❑
harter Preiswettbewerb	❑	❑	❑	❑
Finanzierung	❑	❑	❑	❑
Großbetriebe dringen in den Markt ein	❑	❑	❑	❑
Schwarzarbeit, Nachbarschaftshilfe	❑	❑	❑	❑
Konkurrenz durch Firmen aus dem westlichen Ausland	❑	❑	❑	❑
Qualität wird nicht honoriert	❑	❑	❑	❑
schlechte Zahlungsmoral	❑	❑	❑	❑
Subunternehmer-Problematik	❑	❑	❑	❑
schlechte Infrastruktur	❑	❑	❑	❑
Einhalten von EU-Standards/ Normen	❑	❑	❑	❑
Sonstiges:	❑	❑	❑	❑

2) Wie teilte sich Ihr **Umsatz** im Jahr 2001 nach Absatzregionen auf?

lokal, vor Ort	.....%
innerhalb von 30 km	.....%
innerhalb von 100 km	.....%
ganz Polen	.....%
Ausland	.....%
	100 %

falls Auslandsumsätze, welche Länder: .....

Fortsetzung Fragebogen

2

C) Auswirkungen der EU-Osterweiterung

1) Wie fühlen Sie sich über den Beitritt Polens in die EU **informiert**?
gut ❑ befriedigend ❑ schlecht ❑ gar nicht ❑

2) Sehen Sie durch den Beitritt Polens in die EU mehr **Chancen** oder mehr **Risiken** für **Ihr Unternehmen**?
mehr Chancen ❑ mehr Risiken ❑ weder noch ❑

3) Wie beurteilen Sie die folgenden **Auswirkungen eines Beitritts Polens in die EU** auf **Ihr Unternehmen**?

	groß	*gering*	*keine*	*weiß nicht*
verstärkte Konkurrenz durch deutsche Unternehmen auf heimischem Markt	❑	❑	❑	❑
Export eigener Erzeugnisse und Leistungen nach Deutschland	❑	❑	❑	❑
Beschäftigung als Subunternehmer für deutsche Firmen	❑	❑	❑	❑
Gründung von Joint Venture mit deutschen Unternehmen	❑	❑	❑	❑
Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte nach Deutschland	❑	❑	❑	❑
Sonstiges:	❑	❑	❑	❑

4) Haben Sie bereits **Geschäftsbeziehungen nach Deutschland** oder sind Sie zukünftig daran interessiert?
ja, habe bereits ❑ ja, bin daran interessiert ❑ nein ❑

falls ja, in **welcher Form**:

Export	❑	Bauarbeiten in Deutschland	❑
Import	❑	sonstige Arbeiten in Deutschland	❑
Arbeitnehmeraustausch	❑		
Niederlassung, Joint Venture	❑	sonstiges	❑

falls ja, **wann**:

- sofort, nach dem EU-Beitritt Polens ❑
- 1-3 Jahre nach dem EU-Beitritt Polens ❑
- mehr als 3 Jahre nach dem EU-Beitritt Polens ❑

falls ja, **welche Regionen** in Deutschland sind für Sie besonders interessant? *(Mehrfachnennungen möglich)*

Berlin	❑	Grenzgebiet zu Polen	❑	Ostdeutschland	❑
Norddeutschland	❑	Westdeutschland	❑	Süddeutschland	❑

5) **Bereiten** Sie Ihr Unternehmen schon auf den Beitritt Polens in die EU **vor**?
ja ❑ nein ❑

Wenn ja, was haben Sie bisher unternommen: .....

.....

.....

Fortsetzung Fragebogen

3

6) Welche **Maßnahmen** halten Sie beim Beitritt Polens in die EU für besonders wichtig?

	sehr wichtig	*wichtig*	*weniger wichtig*	*unwichtig*
Ausbau der grenzüberschreitenden Infrastruktur (neue Grenzübergänge/Strassen, schnelle Abfertigung)	❑	❑	❑	❑
Bereitstellung von Fördermitteln	❑	❑	❑	❑
Angebot von Unternehmertreffen	❑	❑	❑	❑
Austausch von Lehrlingen, Gesellen und anderen Mitarbeitern	❑	❑	❑	❑
Angebot von Sprachkursen	❑	❑	❑	❑
Bereitstellung zeit- und praxisnaher Informationen über Märkte in der EU	❑	❑	❑	❑
Intensivierung des kulturellen Austauschs (z.B. Partnerschaften, grenzüberschreitende Medien und kulturelle Veranstaltungen)	❑	❑	❑	❑
Schaffung einer Transparenz von Gesetzeslage, administrativen Strukturen und behördlichen Entscheidungen in Deutschland	❑	❑	❑	❑
Angleichung der gesetzlichen Regelungen	❑	❑	❑	❑
Sonstiges:	❑	❑	❑	❑

7) In der Beitrittsverhandlungen wurde vereinbart, dass **Arbeitskräfte aus Polen** nicht sofort nach den Beitrittsverhandlungen **in Deutschland arbeiten** dürfen, sondern bis zu 7 Jahre warten müssen. Wie ist Ihre Meinung dazu? Arbeitnehmer-Freizügigkeit sollte gelten

sofort nach dem Beitritt (ca. 2004)	❑
2 - 5 Jahre nach dem Beitritt (ca. 2004)	❑
7 Jahre nach dem Beitritt	❑
flexible, bedarfsgerechte Regelung	❑

8) Ebenfalls wurde vereinbart, dass die **Dienstleistungsfreiheit** (z.B. Erbringung von Bauleistungen oder Gebäudereinigung in Deutschland oder von deutschen Firmen in Polen) bis zu 7 Jahren eingeschränkt werden kann. Wie ist Ihre Meinung? Die Dienstleistungsfreiheit sollte gelten

nach dem Beitritt (ca. 2004)	❑
3-6 Jahre nach dem Beitritt	❑
7 Jahre nach dem Beitritt	❑
flexible, bedarfsgerechte Regelung	❑

9) Welche **Wettbewerbsvorteile** oder **-nachteile** sehen Sie für Ihr Unternehmen **gegenüber deutschen Betrieben**?

	Vorteil	*Nachteil*	*weder noch*	*kann ich nicht beurteilen*
Lohn- und Lohnzusatzkosten	❑	❑	❑	❑
Betriebskosten	❑	❑	❑	❑
Qualität der eigenen Produkte und Leistungen	❑	❑	❑	❑
Betriebliches Know-how	❑	❑	❑	❑
Qualifikation der Arbeitskräfte	❑	❑	❑	❑
Termintreue, Zuverlässigkeit	❑	❑	❑	❑
Serviceleistungen	❑	❑	❑	❑
Kundenzufriedenheit	❑	❑	❑	❑
Flexibilität	❑	❑	❑	❑
technischer Standard des Betriebes	❑	❑	❑	❑
Sonstiges:	❑	❑	❑	❑

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

A4 Fallbeispiele

Fallbeispiel 1: Tiefbauunternehmen mit dem Schwerpunkt Rohr- und Kanalverlegearbeiten

Strukturdaten des Unternehmens

Bei dem Unternehmen aus dem grenznahen Raum zu Polen handelt es sich um eine Zweigstelle eines niedersächsischen Tiefbauunternehmens. Es wurde im Jahre 1993 gegründet. Der Betrieb führt hauptsächlich Rohr- und Kanalverlegearbeiten für die Strom-, Gas- und Abwasserwirtschaft aus. Die im Jahresdurchschnitt 2002 ungefähr 65 Beschäftigten erwirtschafteten einen Umsatz von ca. 6 Millionen Euro. Allerdings bewertet der Geschäftsführer sowohl die derzeitige wirtschaftliche Lage als auch die Perspektiven des Betriebes aufgrund der im Zuge des Einigungsbooms geschaffenen Überkapazitäten und der sinkenden Nachfrage nach Bauleistungen in den neuen Bundesländern als schlecht. Die Beschäftigtenzahlen des Betriebs schwanken saisonal relativ stark. Obwohl die derzeit 38 Mitarbeiter umfassende Personaldecke im Sommer um 25 Personen aufgestockt werden soll, wird für das laufende Jahr dennoch mit einer Verringerung der jahresdurchschnittlichen Beschäftigtenzahl auf 55 Mitarbeiter gerechnet.

Grunddaten des Auslandsgeschäfts

Das Auslandsengagement des Unternehmens besteht seit dem Jahre 2000 in Form einer Tochtergesellschaft im ca. 50 Kilometer vom deutschen Betrieb entfernten polnischen Czepin. Die Gründung der dortigen GmbH polnischen Rechts bot sich an, nachdem ein niedersächsisches Energieversorgungsunternehmen, für welches das Tiefbauunternehmen bereits seit Jahren auf dem deutschen Markt Aufträge ausführt, den Schritt in den polnischen Markt vollzog und für die dortige Bereitstellung der erforderlichen Infrastruktur vor Ort einen zuverlässigen deutschen Partner suchte.

Den unmittelbaren Anstoß zum Auslandsengagement des Unternehmens gab somit der deutsche Energiekonzern als direkter Abnehmer der technischen Anlagen, mittelbar jedoch polnische Kommunen als Nachfrager von Versorgungsleistungen, derzeit fünf an der Zahl. Das Auslandsengagement kann nach Aussage des Geschäftsführers nicht als unabhängig von der EU-Erweiterung und den dadurch zu erwartenden Aufholprozess

Polens gesehen werden. Es wird dort mit einer ähnlichen Entwicklung gerechnet wie nach der Wiedervereinigung in den neuen Bundesländern: Die europäischen Umwelt- und Qualitätsstandards, die nach Osteuropa fließenden Fördermittel der EU sowie der generelle Nachholbedarf bei Bau- und damit auch bei Versorgungsleistungen lassen auf eine steigende Nachfrage nach Sanierungen maroder oder dem Neubau bisher nicht vorhandener Versorgungsnetze in Osteuropa schließen. Interessant ist dabei die Tatsache, dass die polnischen Auftraggeber bereits heute zumeist qualitativ höherwertigere Produkte und Leistungen verlangen als deutsche Auftraggeber.

Nichtsdestotrotz liegen die reinen Produktpreise in Polen primär aufgrund der Unterschiede bei den Lohnkosten bislang um ca. 40 % unter den in Deutschland herrschenden Preisen. Da aber in Polen deutlich mehr Auflagen und Gebühren anfallen als in Deutschland (insbesondere hohe Benutzungsgebühren bei Straßenarbeiten), sind die dortigen Absatzpreise mit den deutschen vergleichbar.

Als Hauptgrund für das Auslandsengagement kann somit, sowohl für das niedersächsische Energieversorgungsunternehmen als direkten Abnehmer der Leistungen des hier betrachteten Tiefbauunternehmens und als logische Konsequenz daraus als auch für das Tiefbauunternehmen selbst, in erster Linie die rückläufige Nachfrage auf dem inländischen Absatzmarkt und die dadurch entstandenen Überkapazitäten genannt werden. Infolgedessen wurde nach der Erschließung neuer zukunftsträchtiger Märkte gestrebt. Die Realisierung dieser Ziele sollte über den frühzeitigen Aufbau eines regionalen Tiefbauunternehmens, welches sich bis zum Beitritt Polens zur EU bereits vor Ort etablieren kann, erreicht werden. Bei der Wahl des Standortes für die ausländische Tochtergesellschaft spielte jedoch auch die geografische Nähe eine Rolle, da die polnische Tochter von der Geschäftsführung der Zweigstelle in den neuen Bundesländern geführt wird und auch ein gewisser Teil des Maschinenparks von der deutschen Zweigstelle und der Tochtergesellschaft in Polen gemeinsam genutzt werden kann.

Als Wettbewerbsvorteile gegenüber polnischen Konkurrenten sieht der Geschäftsführer der ostdeutschen Zweigstelle des Tiefbauunternehmens die Fähigkeit des Betriebes, flexibel auf Kundenwünsche reagieren und spezifische Problemlösungen anbieten zu können. Dies ist vor dem Hintergrund der polnischen Unternehmensstruktur zu sehen. Zum jetzigen Zeitpunkt sind in der polnischen Tiefbaubranche mittelständische Unternehmen im Prinzip nicht vorhanden. Bauleistungen werden dort entwe-

der von relativ unflexiblen, teueren und ehemals staatlichen Großbetrieben mit durchschnittlich 180 Beschäftigten oder von Einzelpersonen angeboten, die aber nur bestimmte Teilleistungen erbringen und zur Ausführung der Aufträge unqualifizierte Zeitarbeitskräfte beschäftigen. Ein weiterer Wettbewerbsvorteil insbesondere gegenüber letzteren Anbietern auf dem polnischen Markt ist somit die Qualifikation der Mitarbeiter der polnischen Tochtergesellschaft, die das Unternehmen in Deutschland in speziellen Schulungen vornimmt, sowie das besondere technische Know-how.

Obwohl sich in den beiden ersten Geschäftsjahren der polnischen Tochtergesellschaft die Erwartungen insgesamt erfüllt haben, ergaben sich beim Aufbau des Betriebes eine Reihe von Problemen. Neben sprachlichen und organisatorischen Hürden erwiesen sich vor allem die administrative Abwicklung und die Suche nach geeigneten Mitarbeitern als schwierig. Insbesondere die Zollabfertigung und die Erteilung erforderlicher Genehmigungen von polnischer Seite sind nach wie vor zeitintensiv. Ein den qualitativen Anforderungen des polnischen Betriebes genügendes Arbeitskräfteangebot ist im Prinzip nicht vorhanden. *„Die wirklich guten polnischen Arbeitskräfte sind längst im Westen, das Qualifikationsniveau der Zurückgebliebenen ist unzureichend“,* so der Geschäftsführer. Während die erstgenannten Probleme nach wie vor bestehen, löst das Unternehmen, wie schon erwähnt, das Qualifikationsproblem aus eigener Initiative. Den Sprachproblemen wurde mit der Teilnahme an Schulungen der Handwerkskammer seitens der deutschen Geschäftsführer des polnischen Betriebes begegnet.

Auswirkungen der Auslandsgeschäfte

Wenngleich die Auslandsaktivität für das Unternehmen insgesamt nicht unbedeutend ist, dürfte ihr Einfluss auf die einzelnen Betriebe in Deutschland vergleichsweise gering ausfallen, da die erbrachten Leistungen ortsgebunden sind und die im Ausland geschaffene Kapazität den deutschen Betrieben keinen direkten Nutzen stiftet. Somit konnte sich das Unternehmen nach Ansicht des Geschäftsführers durch die Auslandsaktivität auch keine wesentlichen Wettbewerbsvorteile gegenüber heimischen Konkurrenten erarbeiten.

Auf dem polnischen Markt sieht das Unternehmen die Wettbewerbsvorteile ihrer dortigen Tochtergesellschaft gegenüber den heimischen Kleinunternehmen vor allem im besseren Qualifikationsniveau ihrer Mitarbeiter und in der breiteren Produktpalette. Nicht ganz so eindeutig

ist die Wettbewerbsposition gegenüber den ehemals staatlichen Großbetrieben, deren Mitarbeiter ein vergleichbar hohes Qualifikationsniveau aufweisen.

Als ein Vorteil, der sich aus dem Auslandsengagement für das Unternehmen als Ganzes ergibt, wäre der wechselseitige Einsatz der Arbeitsgeräte und Maschinen zu nennen, den die ostdeutsche Niederlassung mit der polnischen Tochtergesellschaft betreibt. Dies ermöglicht eine bessere Auslastung des Geräteparks und den Transfer von Geräten, die aufgrund der rückläufigen Nachfrage in den ostdeutschen Bundesländern nun in Polen eingesetzt werden können. Als problematisch erweisen sich hierbei allerdings die langwierigen Verwaltungsprozesse und die Einfuhrsteuern von polnischer Seite.

Aufgrund des erwähnten immensen Nachholbedarfs und des durch die EU-Vorschriften forcierten Anpassungsprozesses an westliche Standards sieht das Unternehmen im polnischen Markt ein erhebliches Potenzial. Derzeit wird aus diesem Grund gemeinsam mit dem niedersächsischen Energieversorgungsunternehmen die Eröffnung einer Zweigstelle in Ostpolen geprüft. Tätigkeiten in anderen mittel- und osteuropäischen Ländern oder andere Formen der Internationalisierung wurden bisher jedoch nicht in Betracht gezogen.

Was den ostdeutschen Betrieb angeht, werden die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf dessen weitere Zukunft als gering eingestuft. Die Beschäftigung polnischer Arbeitskräfte ist für die Zukunft nicht vorgesehen, da zum einen deren Qualifikationsniveau nicht den Anforderungen entspricht und zum anderen polnische Arbeitskräfte bei den ostdeutschen Kunden gelegentlich skeptisch aufgenommen werden. Die Gefahr zunehmender Konkurrenz durch polnische Anbieter auf dem deutschen Markt besteht allenfalls bei qualitativ geringwertigen Arbeiten, wie zum Beispiel Pflasterarbeiten. Bei ihren Hauptleistungen sieht sich das Unternehmen jedoch nach einem Beitritt Polens zum Europäischen Binnenmarkt keinem zunehmenden Konkurrenzdruck seitens polnischer Anbieter ausgesetzt.

Fallbeispiel 2: Zweiradfachbetrieb mit Spezialisierung auf die Produktion von Spezialzweirädern

Strukturdaten des Unternehmens

Der Zweiradfachbetrieb aus dem grenznahen Raum zu Polen wurde im Jahre 1996 neu gegründet. Der Betrieb bietet neben den üblichen Leistungen wie Fahrradfachhandel, Service, Reparatur und Zubehörverkauf als spezifische Leistung die Fertigung von Spezialfahrrädern beziehungsweise –fahrstühlen für Behinderte und alte Menschen an. Die zunehmende Abwanderung der Kundschaft hin zu den Markendiscountern zwang den Inhaber des Fachgeschäfts zur Entlassung der ehemals zwei Beschäftigten.

Der Umsatz hat sich von ehemals 150.000 Euro p.a. auf 100.000 Euro im Jahr 2002 verringert. Sowohl die derzeitige allgemeine wirtschaftliche Lage als auch die Perspektiven des Betriebes werden als schlecht angesehen.

Grunddaten des Auslandsgeschäfts

Im Jahre 2001 wurde aufgrund der immer schwieriger und unberechenbarer werdenden wirtschaftlichen Lage in Deutschland der Schritt ins Ausland von Seiten des Betriebsinhabers erstmals konkret ins Auge gefasst. Aufgrund der genannten rückläufigen Nachfrage auf dem heimischen Markt bot sich die Schaffung neuer Märkte als Ausweg an. Bei der Wahl der Auslandsmärkte spielte auch die geografische Nähe eine Rolle. Der konkrete Schritt ins Ausland erfolgte erst Ende des Jahres 2002 und befindet sich demnach noch in der Anfangsphase.

Die bisherigen osteuropäischen Auslandsaktivitäten erfolgen derzeit über Exporte, bisher hauptsächlich an Abnehmer aus kommunalen Pflegeeinrichtungen sowie dem Hotel- und Gaststättengewerbe. Bislang bestehen Kontakte zu 12 Kunden. Zielländer sind die drei baltischen Staaten, Polen und Tschechien. Mit den momentan exportierten Unikatsprodukten, im Wesentlichen Spezialfahrräder und –fahrstühle, wird derzeit ein Nischenmarkt in den genannten EU-Beitrittsstaaten erschlossen. Auf der Importseite stammen 60 % der eingesetzten Vorprodukte aus dem Ausland, allerdings kaum aus Mittel- und Osteuropa.

Die Ziele, die der Betrieb mit dem Auslandsengagement verfolgt, liegen aufgrund der genannten Probleme auf dem heimischen Markt in der Um-

satzsteigerung und der Sicherung der Existenz des Betriebes. Darüber hinaus will sich der Inhaber durch den Absatz von Spezialprodukten im Ausland als Fachmann beweisen und weitere Reputation erwerben. Die sinkende Zahlungsbereitschaft der Verbraucher, die dem Betrieb in jüngerer Zeit im Inland Umsatzeinbußen beschert hat, macht der Inhaber an folgender Entwicklung fest: *„Die Kunden kommen hauptsächlich in mein Geschäft, um fachkundige Produktinformationen und Beratungsleistungen einzuholen, kaufen tun sie die Produkte dann aber häufig bei preislich günstigeren Großanbietern (Markendiscountern).“*

In der Spezialisierung auf die Produktion von Spezialfahrrädern rechnet sich der Kleinbetrieb allerdings gegenüber der Konkurrenz eindeutige Wettbewerbsvorteile aus. Gegenüber den Massenproduzenten kann der Betrieb flexibel reagieren und die Unikatsprodukte einerseits den individuellen Kundenwünschen, andererseits aber auch den landesspezifischen Normen und Standards entsprechend herstellen. Die Einzelfertigung ermöglicht dem Betrieb zudem ein Angebot spezifischer Problemlösungen und spezieller Produkte. Insbesondere gegenüber ausländischen Konkurrenten sieht der Inhaber einen weiteren entscheidenden Wettbewerbsvorteil in seiner hohen Qualifikation und seinem besonderen technischen Know-how.

Die Tätigkeit in den mittel- und osteuropäischen Ländern ist nach Ansicht des Inhabers deshalb erfolgversprechend, weil die durch den EU-Beitritt beschleunigte Anpassung der Lebensverhältnisse an westliche Standards auf eine zusätzliche Nachfrage nach derartigen Produkten schließen lässt.

Zu den im Rahmen des Auslandsengagements aufgetretenen Problemen zählen Sprachschwierigkeiten, administrative Hürden, vor allem in Bezug auf die in den Zielländern geltenden Normen und Standards, die Erteilung von Genehmigungen und Finanzierungsprobleme. Während die Sprachprobleme durch den Einsatz von Dolmetschern und die administrativen Probleme durch eine möglichst enge Kooperation mit den jeweiligen nationalen Geschäftspartnern und Behörden gelöst werden, stellt der Mangel an finanziellen Ressourcen nach wie vor ein wesentliches Hindernis bei der Aufnahme von Auslandsgeschäften für den Kleinbetrieb dar. Nur durch die seitens der Handwerkskammer organisierten Aktivitäten (Beratungen, Vermittlungen, Auslandsreisen), durch gezielte Ansprache, Messeteilnahmen und mit Hilfe des brandenburgisch-baltischen Wirtschaftsbüros kamen die Kontakte zustande. Für eigene Mar-

ketingaktivitäten fehlen nach Ansicht des Inhabers Betrieben dieser Größe die finanziellen Mittel.

Auswirkungen der Auslandsgeschäfte

Die Aufnahme der Auslandsgeschäfte eröffnet dem Betrieb neue Zukunftsperspektiven. Aufgrund der schwierigen Lage auf dem deutschen Markt haben die Auslandsaktivitäten und die damit erfolgte Verringerung der Bindung an diesen eine breitere Risikostreuung bewirkt, was den Betrieb weniger krisenanfällig macht. Die Geschäftsbeziehungen nach Osteuropa sollen weiter ausgebaut werden. Es wird auch über andere Formen der Internationalisierung nachgedacht, zum Beispiel über die Bildung eines Joint Venture oder die Beauftragung eines Subunternehmens. Konkrete Planungen bestehen jedoch noch nicht, da dies von der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens abhängig ist und sich erst später entwickeln kann.

Generell wird die EU-Erweiterung nach Ansicht des Betriebsinhabers zu einer Lockerung der Qualitätsstandards führen, da dies die einzige Chance für Anbieter aus den Beitrittsstaaten ist, auf dem Markt bestehen zu können. Für den eigenen Betrieb werden jedoch keine negativen Folgen durch die Konkurrenz aus Osteuropa befürchtet, da auf den osteuropäischen Märkten die Qualitätsstandards im Vergleich zum heutigen Niveau steigen werden, was dem deutschen Anbieter einen Vorteil verschafft. Auch zeigt sich bereits heute in Osteuropa eine differenzierte Nachfrage, so dass für qualitativ hochwertige Unikatsprodukte dort bereits ein Potenzial vorhanden ist und auch in Zukunft vorhanden sein wird. Als besonders positiv werden die Auslandserfahrungen mit dem Baltikum bewertet. In der hohen kulturellen Verbundenheit der Balten mit den Deutschen und den daraus resultierenden ähnlichen Präferenzen und Charakteristiken sieht der Betrieb große Chancen für die Zukunft.

Als unterstützende Maßnahmen seitens der Öffentlichen Hand zur Durchführung von Auslandsaktivitäten würde sich der Inhaber die Bereitstellung von finanziellen Mitteln zu günstigen Konditionen wünschen, nicht nur für sich selbst als Anbieter, sondern auch für die Abnehmer in den Zielländern, weil sich dadurch eine höhere Planungssicherheit erreichen ließe.

Fallbeispiel 3: Gabelstapler-Service mit Engagement in Polen

Strukturdaten des Unternehmens

Das Unternehmen aus dem Handwerkskammerbezirk Cottbus wurde im Jahr 1992 neu gegründet und ist, neben dem Verkauf von Neu- und Gebrauchtgeräten, hauptsächlich im Gabelstapler-Servicegeschäft (Dieselstapler) tätig. Das Unternehmen erwirtschaftete im Jahr 2002 einen Umsatz von 200.000 Euro. Die Beschäftigtenzahl im deutschen Betrieb wurde kürzlich nach dem Wegfall eines Großkunden von 4 auf 3 Mitarbeiter reduziert. Dennoch betrachtet der Inhaber sowohl die derzeitige wirtschaftliche Lage als auch die Perspektiven des Betriebes als gut. Bestehende Partnerschaften wurden gefestigt und eine neuerliche Expansion ist geplant.

Grunddaten des Auslandsgeschäfts

Über Auslandsaktivitäten wurde erstmals im Herbst 2002 nachgedacht; die ersten Verkäufe sollen im Januar 2003 im Raum Stettin/Polen beginnen. In der derzeitigen Anlaufphase stehen Exporte an gewerbliche Abnehmer im Vordergrund. Die Abwicklung des Exportgeschäfts erfolgt derzeit über eine Zusammenarbeit mit freien Mitarbeitern in Polen, die den dortigen Absatz organisieren und Serviceleistungen durchführen sollen. Langfristig ist es durchaus denkbar, dass bei positiver Geschäftsentwicklung diese derzeit noch lose Kooperation durch eine Niederlassung in Polen ersetzt wird.

Die wichtigsten Gründe für das Auslandsengagements liegen in der rückläufigen Nachfrage auf dem deutschen Markt, der durch die Schaffung neuer ausländischer Märkte und durch eine Verminderung des Absatzrisikos begegnet werden soll. Der Schritt ins Ausland kam somit nicht spontan zustande, sondern war strategisch geplant und basiert auf der Initiative des Unternehmers. Die Kooperation mit den polnischen Partnern beruht auf langjährigen persönlichen Beziehungen. Der freie Mitarbeiterstab in Stettin besteht derzeit aus vier Personen: einem Dolmetscher und drei Außendienstmitarbeitern.

Ziele der Aktivitäten in Polen sind eine Umsatzsteigerung bzw. eine Expansion des Unternehmens und der frühzeitige Aufbau von Partnerschaften auf dem polnischen Markt. Das Erfolgspotenzial des Unternehmens in Polen liegt nach Ansicht des Inhabers in der Möglichkeit, Servi-

celeistungen für ein breites Spektrum an Geräten zu erbringen. Der organisatorische Ablauf des Auslandsgeschäfts geschieht dergestalt, dass die polnischen Außendienstmitarbeiter freie Werkstätten aufsuchen, die in der Lage sind, Serviceleistungen an sämtlichen Dieselstaplern zu erbringen. Dadurch erschließt sich dem Unternehmen im Gegensatz zu den etablierten, markenabhängigen Vertragswerkstätten ein relativ großes Marktpotenzial. Die Unabhängigkeit des Unternehmens und die Organisationsform des Auslandsengagements ermöglichen zudem flexible Reaktionsmöglichkeiten auf Kundenwünsche und ein Angebot spezifischer Problemlösungen.

Die Hoffnungen für die Zukunft liegen vor allem im zu erwartenden Wachstumsprozess Polens, der durch den Beitritt des Landes zur EU gefördert wird. Mit gravierenden Problemen war das Engagement in Polen bisher nicht verbunden. Durch die Abwicklung des Auslandsgeschäfts durch polnische Landsleute ist die Akzeptanz auf dem dortigen Markt relativ gut. Es wird allerdings durchaus mit administrativen Schwierigkeiten, etwa durch Zollformalitäten oder gesetzliche Regelungen bei der Ausfuhr von Produkten nach Polen, gerechnet.

Auswirkungen des Auslandsgeschäfts

Der Einfluss des Engagements in Polen auf die Entwicklung des Unternehmens ist aufgrund der Tatsache, dass das Geschäft gerade erst angelaufen ist, derzeit schwer einzuschätzen. Aufgrund der genannten Zielsetzungen des Unternehmens und der Hoffnungen bezüglich des EU-Beitritts Polens sollen die Geschäftsbeziehungen jedoch möglichst schnell ausgeweitet werden. Über Aktivitäten in anderen Ländern wird bisher nicht nachgedacht. Wie bereits erwähnt, soll die derzeit lose Kooperation mit den freien Mitarbeitern in Polen weiterentwickelt werden und gegebenenfalls in einer Niederlassung in Polen münden.

Negative Auswirkungen durch die EU-Erweiterung werden für das eigene Unternehmen nicht erwartet. Eine Verschärfung der Situation in Deutschland und eine Zunahme des Wettbewerbs durch polnische Anbieter wird deshalb nicht befürchtet, weil den polnischen Konkurrenten das notwendige Know-how fehlt, um sich auf dem deutschen Markt behaupten zu können. Momentan bestehen noch erhebliche qualitative Unterschiede bei den diesseits und jenseits der polnischen Grenze zu erbringenden Leistungen, insbesondere im logistischen Bereich.

An die Beschäftigung polnischer Arbeitskräfte im deutschen Betrieb wird nicht gedacht. Solange sich die auf dem polnischen Markt erbrachten Leistungen auf Serviceleistungen an Dieselstaplern beschränken, liegt das dafür erforderliche Qualifikationsniveau der Arbeitskräfte in den mit der Ausführung der Arbeiten beauftragten freien polnischen Werkstätten unter demjenigen in Deutschland. Obwohl das Know-how der Arbeitskräfte aus den mittel- und osteuropäischen Ländern nach Ansicht des Inhabers nicht unterschätzt werden sollte, wäre die Beschäftigung polnischer Arbeitskräfte mit keinerlei Vorteilen verbunden, da deren Qualifikationsniveau für das zu erbringende Servicespektrum zu gering ist.

Die Tatsache, dass auf dem polnischen Markt polnische Mitarbeiter und polnische Unterauftragnehmer tätig werden, bringt gegenüber den Konkurrenten aus Deutschland, die ebenfalls auf dem polnischen Markt engagiert sind, Wettbewerbsvorteile mit sich. Dies betrifft zum einen die höhere Akzeptanz der (freien) polnischen Mitarbeiter bei den Kunden, auch Sprachprobleme treten nicht auf. Zum anderen bereitet das Engagement in Polen in der jetzigen Organisationsform dem Unternehmen keine innerbetrieblichen Organisationsprobleme und verursachte keine nennenswerten zusätzlichen Kosten.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Möglichkeiten des Engagements in Osteuropa und der EU-Beitritt Polens eher mit positiven Effekten verbunden sind. Handlungsbedarf seitens der öffentlichen Hand wird daher nicht in einer Förderung des Auslandsengagements deutscher Unternehmen gesehen, sondern in der Verbesserung der Konditionen im Inland. An erster Stelle wären hier die hohen Lohnnebenkosten und Steuern sowie die schlechten Kreditkonditionen für kleine Unternehmen zu nennen.

Fallbeispiel 4: Galvaniseur mit dem Schwerpunkt Oberflächenbeschichtung

Strukturdaten des Unternehmens

Das Unternehmen aus dem Handwerkskammerbezirk Cottbus wurde 1958 gegründet. Anfang der neunziger Jahre fand aufgrund der veränderten politischen Verhältnisse eine Umwandlung der Rechtsform - von einer Produktionsgenossenschaft des Handwerks in eine GmbH - statt. Ursprünglich bestand das Unternehmen aus zwei Geschäftsbereichen, der Galvanik und einer Kfz-Reparaturwerkstatt bzw. einem Gebraucht-

wagenhandel. Nachdem Mitte der neunziger Jahre die Nachfrage nach Gebrauchtwagen drastisch zurückging, wurde dieser Bereich abgespalten. Heute versteht sich das Unternehmen in erster Linie als Dienstleister auf dem Gebiet der Oberflächenbeschichtung. Dabei bestehen grundsätzlich keine Präferenzen für einzelne Wirtschaftszweige. Aufbauend auf frühere Geschäftsbeziehungen konzentriert sich allerdings ein großer Teil der Aufträge auf die Automobilbranche.

Der Umsatz des Unternehmens steigt kontinuierlich und konnte innerhalb von sieben Jahren von ca. 5 Mio. Euro auf etwa 10,5 Mio. Euro verdoppelt werden. Ein großer Teil des Umsatzes wird überregional und bundesweit erzielt. Etwa 14 % fallen auf Auslandsgeschäfte. Mit der Umsatzsteigerung ging eine Vergrößerung des Personalbestandes einher. Gegenwärtig sind 67 Mitarbeiter - 1995 waren es 37 - beschäftigt, worunter sich 20 Facharbeiter befinden. Momentan leidet das Unternehmen weder an Fachkräftemangel noch hat es Probleme, sein Personal zu halten. Um sich dennoch auf einen zukünftigen Bedarf an qualifizierten Arbeitnehmern vorzubereiten und langfristig den Berufsnachwuchs wenigstens teilweise selbst zu sichern, werden ab dem Herbst dieses Jahres Ausbildungsplätze geschaffen.

Die derzeitige wirtschaftliche Situation des Unternehmens bewertet der Geschäftsführer als gut. Aufgrund der jahrzehntelangen Erfahrung auf dem Gebiet der Galvanotechnik, gutem fachlichen Wissen gepaart mit dem Einsatz moderner Verfahrenstechniken hat sich das Unternehmen auf dem Markt etabliert, so dass auch die Perspektiven zufriedenstellend sind.

Anbahnung des Auslandsgeschäfts

Das Unternehmen fertigt schon seit langem für das europäische Ausland, ohne jedoch den Export selbst abzuwickeln. Aufgrund dessen wurde das Unternehmen nach europäischen Standards zertifiziert, so dass eine optimale Ausgangslage für eine Ausdehnung der Auslandsgeschäfte bestand.

Die Bearbeitung des tschechischen und polnischen Marktes ist seit 1998 fester Bestandteil der Geschäftsaktivitäten. Im Vorfeld verschaffte sich der Unternehmer einen Überblick über direkte Konkurrenten und potenzielle Kunden. Informationen beruhten dabei zum großen Teil auf Kontakten der deutschen Auftraggeber, so dass mögliche Geschäftspartner direkt angesprochen werden konnten. Des Weiteren sicherte sich der

Unternehmer bezüglich der finanziellen Unterstützung bei seiner Hausbank ab und befragte seinen Anwalt nach rechtlichen Details bei Auslandsgeschäften.

Inzwischen existieren Geschäftsbeziehungen zu mehreren tschechischen und einem polnischen Unternehmen in der Form, dass Zulieferleistungen für diese Unternehmen, die alle in der Automobilbranche angesiedelt sind, erbracht werden.

Bei der Anbahnung des Auslandsgeschäfts war die geografische Nähe zu Tschechien und Polen ein ausschlaggebender Faktor. Die derzeitigen Geschäftspartner sind zwischen 250 und 300 km vom Sitz des deutschen Unternehmens entfernt. Neben dem räumlichen Aspekt spielte bei dem Schritt ins Ausland die Auslastung freier betrieblicher Kapazitäten durch neue Auftraggeber eine bedeutende Rolle, der jedoch zu keinem Zeitpunkt eine Notlösung zur Sicherung des Unternehmens darstellte. Von Anfang an bestand die Zielsetzung, sich langfristig vor allem auf dem tschechischen Markt zu etablieren und diesen in Zukunft durch ein eigenes Netzwerk vor Ort zu bearbeiten. Aufgrund rechtlicher Unsicherheiten existiert zur Zeit zwar noch keine Niederlassung des deutschen Unternehmens in Tschechien, aber Verhandlungen über den Erwerb einer Produktionsstätte werden bereits geführt.

Daraus ergibt sich, dass sich das deutsche Unternehmen im Auslandsgeschäft hauptsächlich auf die Anwendung hochwertiger Beschichtungen konzentriert, da das Unternehmen in diesem Bereich keine tschechischen Konkurrenten besitzt. Dies wiederum begründet die Tatsache, dass die Preise, die durch die Anwendung besonderer Verfahren erzielt werden können, zum Teil höher als in Deutschland sind.

Hinsichtlich eines stärkeren Engagements in Polen sieht der Unternehmer die größten Probleme darin, dass die Privatisierung noch nicht genügend fortgeschritten ist und noch zu viele große Betriebe existieren. Daher beschränken sich die Auslandsaktivitäten hauptsächlich auf Tschechien.

Nach Ansicht des Geschäftsführers bestehen die Wettbewerbsvorteile seines Unternehmens darin, dass es über besonderes technisches Knowhow verfügt, aufgrund einer durchgehenden Schichtarbeit und eines eigenen Fuhrparks Aufträge äußerst flexibel abarbeiten und ausliefern kann. Dabei spielt es eine wichtige Rolle, dass in allen Bereichen gut ausgebildete und für das jeweilige Verfahren speziell geschulte Mitarbeiter eingesetzt werden, so dass eine hohe Qualität gewährleistet wer-

den kann. Das Qualifikationsniveau der Mitarbeiter ist nach Aussage des Geschäftsführers auch im Vergleich zu einheimischen Konkurrenten hoch. Neben den bereits erwähnten Aspekten erfahren Termintreue und Kundenbetreuung, z.B. bei Streitgesprächen, eine besondere Wertschätzung.

Entgegen der Erwartung war der geplante Beitritt der mittel- und osteuropäischen Länder nicht der Anlass für die grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen, obwohl zum Zeitpunkt der Aufnahme des Exports nach Tschechien und Polen bereits zwischen den betreffenden Ländern und der EU über die EU-Mitgliedschaft verhandelt wurde. Einige Effekte, die der Beitritt nach sich ziehen wird, wie Wegfall des Zolls, begrüßt der Unternehmer. Zugleich wies er darauf hin, dass in der erweiterten Union der Wettbewerb in einigen Bereichen erheblich zunehmen wird. Nach seiner Einschätzung hat sein Unternehmen gegenüber tschechischen Unternehmen jedoch einen derart großen technischen Vorsprung, so dass diese in den nächsten sechs Jahren kaum in der Lage sein dürften, diese Lücke zu schließen.

Die Erfahrungen mit den tschechischen und polnischen Geschäftspartnern waren abgesehen von einer missglückten Kooperation mit einem polnischen Unternehmen positiv. Bei der gescheiterten Kooperation handelte es sich um ein polnisches Unternehmen, das im Auftrag des deutschen Unternehmens Zulieferleistungen erbringen sollte. Allerdings wurde der Auftrag nicht erwartungsgemäß ausgeführt, so dass ein deutscher Mitarbeiter eine Woche vor Ort arbeiten musste, damit die notwendige Leistung erbracht wurde.

Hervorzuheben ist, dass kaum Probleme kultureller Art auftraten. Dies bezieht sich einerseits auf mögliche Sprachschwierigkeiten - alle Schaltstellen (Einkäufer) in den tschechischen Unternehmen sprechen Deutsch - andererseits auf die Akzeptanz als deutscher Geschäftspartner. Außerdem betonte der Unternehmer, dass die Zahlungsmoral seiner ausländischen Partner viel besser als die der deutschen sei.

Auswirkungen der Auslandsgeschäfte

Wie bereits erwähnt, diente der Export nach Tschechien und Polen anfangs hauptsächlich der Kapazitätsauslastung. Mittlerweile hat sich aber durch die positive Resonanz aufgrund dieser erweiterten Geschäftstätigkeit die Auftragslage derart entwickelt, dass der Ausbau der Produktionsstätten notwendig wurde. Zudem sieht die Unternehmensstrategie

vor, die Produktpalette systematisch zu erweitern. Zum jetzigen Zeitpunkt können für die Automobilbranche bereits alle möglichen Beschichtungen angeboten werden.

Das Auslandsengagement hat auf alle Geschäftsbereiche des Unternehmen äußerst positive Auswirkungen, da das Unternehmen insgesamt wachsen und folglich Arbeitsplätze sichern bzw. schaffen konnte. Gegenüber einheimischen Konkurrenten konnte es sich durch den gestiegenen Bekanntsheitsgrad als zuverlässiger Partner einen Wettbewerbsvorteil verschaffen und neue Auftraggeber gewinnen. Außerdem kann durch Reinvestitionen das Produktangebot ausgedehnt werden, wodurch langfristig die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens steigen wird.

Das Auslandsgeschäft wickeln in erster Linie der Geschäftsführer selbst sowie Mitarbeiter aus dem Vertrieb, der Qualitätssicherung und dem Einkauf ab. Persönliche Kontaktpflege wird besonders von den tschechischen Unternehmern sehr hoch eingeschätzt, so dass der deutsche Unternehmer entsprechend häufig - etwa sechs bis sieben Mal p.a. - nach Tschechien und vier Mal p.a. nach Polen fährt.

Für die Zukunft, insbesondere die Zeit nach dem Beitritt, soll die Tätigkeit in Tschechien ausgeweitet werden. Dazu gehört nach wie vor der Aufbau eines eigenen Produktionsstandortes, um einerseits den tschechischen Markt noch besser beliefern zu können und um andererseits in Deutschland Kapazitäten für anderweitige Aufträge nutzen zu können, da sich auch in Deutschland die Auftragslage für das Unternehmen verbessert hat. *"Wir haben die Einladung ausgesprochen, jetzt können wir die Gäste schlecht zurückweisen."*

Die künftigen Planungen bezüglich des Auslandsengagements bilden eine Einheit mit der allgemeinen Geschäftsstrategie, die neben einer Erweiterung der Produktpalette für verschiedene Branchen die Verpackung und Montage von Baugruppen vorsieht.

Fallbeispiel 5: Hydraulikunternehmen mit Auslandsgeschäften zu verschiedenen Ländern.

Strukturdaten des Unternehmens

Das Maschinenbauunternehmen aus dem Handwerkskammerbezirk Cottbus wurde 1991 von zwei Unternehmern aus Bayern und Brandenburg gegründet. Es ist eine Tochtergesellschaft eines bayerischen Unter-

nehmens, das seit mehr als dreißig Jahren Hydraulik-Systemlösungen entwickelt und auf den europaweiten Vertrieb von Schaustelleranlagen spezialisiert ist. Heute führt der brandenburgische Unternehmer - der bayerische Teilhaber wurde ausgezahlt - den Betrieb zusammen mit seinem Sohn, der das Unternehmen auch weiterführen soll.

Die Leistungen des Unternehmens erstrecken sich von der Projektierung und Produktion kompletter Hydraulikanlagen, Hydraulikzylinder, Sondermaschinen und spezieller Fahrzeugaufbauten für Kunden aus ganz Deutschland bis zum Vertrieb von Produkten namhafter Hersteller. Daneben werden selbstverständlich auch Dienstleistungen wie eine umfassende Beratung, Instandhaltung, Montage und Reparatur der Produkte angeboten.

Von Beginn an setzte der Unternehmer auf die Verbindung von traditionellen handwerklichen Techniken mit Innovationen/Neuentwicklungen. Auf diese Weise konnte sich das Unternehmen am Markt etablieren und seine Geschäftsfelder ausbauen. Dies führte dazu, dass bereits zwei Jahre nach Gründung des Unternehmens der Umzug auf das eigene Betriebsgelände erfolgte.

Im Jahr 1998 stieß das Unternehmen erstmals an seine Kapazitätsgrenzen, so dass eine zweite Halle gebaut werden musste. Die derzeitige wirtschaftliche Lage des Unternehmens ist so gut, dass das Unternehmen zum Teil in Bedrängnis gerät, weil es kaum in der Lage ist, alle Aufträge anzunehmen, und eine nochmalige Erweiterung der Produktionsstätten, also fünf Jahre nach dem ersten Ausbau, unumgänglich ist.

Im Jahr 2002 wurden ca. 3,5 Mill. Euro umgesetzt. Das Absatzgebiet des Unternehmens erstreckt sich zwar über ganz Deutschland, allerdings werden etwa drei Fünftel des Umsatzes in einem Umkreis von bis zu 30 Kilometern erzielt. Innerhalb des Angebotsspektrums ist es für das Unternehmen am lukrativsten, Kleinteile herzustellen, da bei diesen ein Gewinnanteil von bis zu 30 Prozent des Verkaufspreises erwirtschaftet werden kann. Großaufträge, wie z.B. ein Kranbau, lohnen sich für das Unternehmen kaum, da zum einen auf diesem Gebiet die Nachfrage stark zurückgegangen ist und zum anderen zu viele Anbieter die Preise nach unten drücken. Mitte der neunziger Jahre konnten bei solchen Großaufträgen (umsatzträchtig) noch Gewinnmargen von 8-10 % erreicht werden; mittlerweile sind es nur noch 1-3 %. Ein weiterer Nachteil besteht in der kostspieligen Vorfinanzierung, durch die mögliche Gewinne zum Teil verzehrt werden.

Derzeit arbeitet das Unternehmen mit 25 Beschäftigten, worunter sich fünf Ingenieure und drei Auszubildende befinden. Schon jetzt wird eine Überalterung der Belegschaft als Problem sichtbar. Um für Arbeitnehmer interessant zu sein, arbeitet das Unternehmen eng mit einer nahe gelegenen Hochschule zusammen. In diesem Rahmen wird es Studenten ermöglicht, hier ihre Diplomarbeit zu schreiben oder ein Praktikum zu absolvieren. Des Weiteren richtet es sich bei der Ausbildung seiner Lehrlinge nach neuesten Standards. So durchlaufen gerade zwei der drei Lehrlinge eine Ausbildung als Mechatroniker, was eine Kombination aus Mechaniker und Elektrotechniker ist. Nichtsdestotrotz hat das Unternehmen Schwierigkeiten, junges und gut qualifiziertes Personal zu finden, da vor allem Hochschulabsolventen überwiegend die Anstellung in Industriebetrieben, die zudem besser bezahlt ist, derjenigen in einem mittelständischen Unternehmen vorziehen. Außerdem wies der Unternehmer in diesem Zusammenhang auf die bereits spürbaren (negativen) Auswirkungen einer Abwanderung der jüngeren Bevölkerung hin.

Grunddaten und Auswirkungen des Auslandsgeschäfts

Bei der Beschreibung der Auslandstätigkeit des Unternehmens wird im Folgenden zwischen der Zusammenarbeit mit Unternehmen aus dem west- und aus dem osteuropäischen Ausland unterschieden. Während in westeuropäische Länder bereits Geschäftskontakte bestehen, müssen diese in die MOEL erst aufgebaut werden.

Das Engagement im westlichen Ausland besteht zum einen im Export von Spezialmaschinen nach Österreich und zum anderen in einer Kooperation mit einem niederländischen Unternehmen. Bei dem Export handelt es sich um Sondermaschinen, die vor allem zum Heben von Grabplatten und dem Öffnen von Gruften auf Friedhöfen dienen. Diese Maschinen werden über einen Vertriebshändler auch nach Portugal, Spanien und Griechenland geliefert. Inzwischen wurde dieses Gerät auch für andere Zwecke umgewandelt und beispielsweise auf Containerschiffen zum Rangieren als Ersatz für einen Kran eingesetzt.

Die Zusammenarbeit mit dem niederländischen Unternehmen beinhaltet nur indirekt ein Auslandsengagement, da die beiden Unternehmen eine Bietergemeinschaft in Deutschland bilden und hauptsächlich im Ruhrgebiet tätig sind. Die Kooperation kam zufällig zustande und dient hauptsächlich der Ergänzung des eigenen Leistungsspektrums. Zur Zeit des Interviews bestand für die beiden Unternehmen die Aussicht, einen

Auftrag in den USA zu bekommen und somit gemeinsam im Ausland aktiv zu werden.

Was die mittel- und osteuropäischen Länder betrifft, so beschränkte sich das Engagement des Unternehmens bislang auf eine Kooperation mit einem polnischen Unternehmen aus dem Bereich des Maschinenbaus. Die Geschäftsbeziehung kam auf Anfrage des polnischen Unternehmens, das auf einer Fachmesse auf das deutsche aufmerksam geworden war, zustande.

Das polnische Unternehmen, das in Glogau, etwa 60 km vom deutschen Grenzübergang Forst ansässig ist, war vor Beginn der Transformation ein Großbetrieb mit ca. 1000 Mitarbeitern, von denen heute noch 300 beschäftigt sind. Es stellt hauptsächlich Windkraftanlagen her. Zum Aufstellen dieser Anlagen konstruierte das polnische Unternehmen eine entsprechende Vorrichtung - auf alten Raketenabschussrampen aus Russland basierend -, für die das deutsche Unternehmen einen speziellen Antrieb entworfen hat.

Zwecks Projektierung fuhren der Geschäftsführer und Mitarbeiter aus der Konstruktionsabteilung einmal nach Polen. Weitere Besprechungen zur Feinabstimmung und dem Bau der Vorrichtung sowie ein Probelauf erfolgten in Deutschland. Die Zusammenarbeit mit dem polnischen Unternehmen war keine einmalige Angelegenheit; in Zukunft sollen von dem deutschen Unternehmen weitere Produktkomponenten geliefert werden. Sprachschwierigkeiten stellten das größte Problem dar, das aber mit dem Einsatz eines fachkundigen Übersetzers gelöst werden konnte. Zusätzlich erhielt der Unternehmer bezüglich rechtlicher Fragen Unterstützung vom Deutsch-Polnischen Eurocenter in Guben und der zuständigen Kammer.

Für die Zeit nach dem Beitritt Polens in die Europäische Union schließt der deutsche Unternehmer eine engere Zusammenarbeit in Form eines Joint Venture nicht aus. Ein abgespaltener Bereich des polnischen Unternehmens könnte beispielsweise die Hydraulik sein, die derzeit in dem betreffenden Unternehmen noch nicht existiert.

Der Unternehmer sagte, dass momentan ein stärkeres Engagement in Polen bzw. eine Zusammenarbeit mit polnischen Unternehmen wenig profitabel und erfolgversprechend sei, weil polnische Unternehmer sehr risikoavers seien und sich eine Investition noch nicht lohnen würde. Hinzu kommt, dass dem deutschen Unternehmen für solche *"Experimente"* die Finanzkraft fehlt. In jedem Fall wird der Unternehmer auf-

bauend auf den positiven Erfahrungen mit dem polnischen Unternehmer in Kontakt bleiben, da er auch von polnischer Seite offensichtlich als bedeutender Geschäftspartner geschätzt wird. Diese Einschätzung basiert auf der Tatsache, dass der polnische Unternehmer den deutschen zur Übergabe des Produktes an den Auftraggeber eingeladen hatte.

Neben den finanziellen Aspekten führt der Unternehmer an, dass ihm die Verkehrsanbindung nach Polen noch zu schlecht sei und ihn die langen Wartezeiten an der Grenze sowie bürokratische Hemmnisse gegenwärtig vor einer regelmäßigen Tätigkeit in Polen oder anderen MOEL abhielten.

Im vorliegenden Fall stellt die Osterweiterung der EU einen triftigen Grund dar, ein späteres Auslandsengagement in den beitretenden Ländern und evtl. auch in Russland zu planen, das jedoch erst aus den bereits genannten Gründen mit der tatsächlichen EU-Erweiterung forciert werden soll. Zur Zeit bereitet sich der Unternehmer auf kommende Herausforderungen vor, indem er sich auf Messen und mit Hilfe des Internets einen Überblick über die neuen Märkte verschafft.

Bei der Orientierung nach Osteuropa spielt neben der Eingliederung der betreffenden Länder in die EU die geografische Nähe zu diesen Ländern eine bedeutende Rolle. Dabei soll einerseits die Unternehmenstätigkeit ausgeweitet und freie betriebliche Kapazitäten in Polen genutzt werden, um bspw. aufwendige Auslandsfahrten vermeiden zu können. Andererseits wird der Unternehmer in manchen Fällen keine andere Wahl haben, als mit seinen derzeitigen Auftraggebern/Kunden mitzugehen, will er sie nicht verlieren.

Der Unternehmer sieht der EU-Osterweiterung mit Zuversicht entgegen, da er nicht mit einer rückläufigen Nachfrage bzw. großer Konkurrenz seitens polnischer Unternehmen auf dem deutschen Markt rechnet. Die größten Wettbewerbsvorteile gegenüber polnischen Unternehmen sind die flexible Reaktion auf Kundenwünsche, das Angebot spezifischer, neuartiger Problemlösungen und spezieller Produkte, damit einher gehendes technisches Know-how sowie die entsprechende Qualifikation der Mitarbeiter. Um auf dem neuesten Stand der technischen Entwicklung zu bleiben, findet monatlich eine innerbetriebliche Fortbildung statt. Zur Ergänzung nehmen die Mitarbeiter regelmäßig an von Lieferanten angebotenen Weiterbildungen teil.

In Vorbereitung auf zukünftige Auslandsgeschäfte nimmt das Unternehmen an dem Förderprogramm "Innovationskompetenz mittelständi-

scher Unternehmen (PRO INNO)" des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) teil. Innerhalb dieses Programms werden Unternehmen bei der Entwicklung neuer Technologien jeder Art mit einer Förderquote von bis zu 45 % (für Unternehmen aus den neuen Bundesländern), maximal ca. 307.000 Euro (ehemals 600.000 DM), unterstützt. Die Bruttogehälter der mit der Forschungsarbeit betrauten Mitarbeiter werden zu 40 %, maximal etwa 128.000 Euro (ehemals 250.000 DM), vom BMWA getragen. Bedingung für die Förderung ist die Zusammenarbeit mit einem anderen Unternehmen für die gesamte Projektdauer.

Im vorliegenden Fall entwickelt das Unternehmen mit einem Unternehmen, das Planken für Autobahnen herstellt, ein Fahrzeug (bzw. Fahrzeugaufsatz), mit dessen Hilfe die Beplankung von Autobahnen erleichtert werden soll. Mit Hilfe einer solchen Maschine sind statt der bisherigen 800 Meter, die zur Zeit manuell von zwei Personen pro Tag beplankt werden, bis zu maximal 16 Kilometer pro Tag zu schaffen.

Durch den Einsatz dieser neuen Methode würde die Produktivität des Arbeitsprozesses enorm erhöht. Der deutsche Unternehmer rechnet damit, auch polnische Angebote unterbieten und somit auf dem Bausektor eine Chance haben zu können, weil neben der Produktivitätssteigerung durch den technischen Fortschritt auch nur eine Arbeitskraft benötigt würde. In diesem Zusammenhang wurde deutlich, dass das Unternehmen dem erwartungsgemäß höheren Wettbewerbsdruck und einem befürchteten Preisdumping mit dem Angebot außergewöhnlicher Produkte von hoher Qualität begegnen will. Der Unternehmer folgt dem Grundsatz immer einen Schritt voraus zu sein, selbstständig nach neuen technischen Lösungen zu suchen und sich weiter zu spezialisieren.

Das Auslandsgeschäft wird zukünftig für alle Fachbereiche des deutschen Unternehmens an Bedeutung gewinnen. Der Unternehmer strebt es an, den jetzigen Auslandsumsatz (ca. 10 %) zu verdoppeln. Des Weiteren denkt der Unternehmer, dass er sich durch ein Auslandsengagement auf jeden Fall einen Wettbewerbsvorteil verschaffen kann.

Was die EU-Osterweiterung angeht, so befürwortet der Unternehmer Übergangsregelungen für Grenzgebiete und wünscht sich mehr Informationen über die Erweiterung. Dies schließt Unternehmertreffen oder die grenzüberschreitende Organisation von Messen, die zum gegenseitigen Kennenlernen dienen sollen, ein.

Fallbeispiel 6: Dienstleitungsunternehmen für Nutzkraftfahrzeuge

Strukturdaten des Unternehmens

Bei diesem Unternehmen handelt es sich um ein ehemaliges Kombinat im grenznahen Raum, das 1990 privatisiert und in eine GmbH umgewandelt wurde. Das Unternehmen erbringt umfassende Reparaturleistungen für Nutzfahrzeuge, fertigt für diese Spezialaufbauten und betrieb bisher auch Ersatzteilhandel. Da der Handel nicht gewinnbringend ist, wird dieser Bereich in diesem Jahr völlig eingestellt, was eine Reduktion der Mitarbeiterzahl von 25 auf 20 zur Folge haben wird. Die beiden verbleibenden Geschäftsbereiche sollen langfristig ausgebaut werden, um die Beschäftigtenzahl wieder auf das frühere Niveau anzuheben. In der Regel hat das Unternehmen einen Auszubildenden.

Gegenwärtig befindet sich das Unternehmen in einer schwierigen wirtschaftlichen Situation, die hauptsächlich auf Umsatzeinbußen aufgrund einer unangekündigten Sperrung der Zufahrtsstraße, die ein halbes Jahr andauerte, zurückzuführen ist. Für den Reparaturbereich ist eine gute Erreichbarkeit und damit Verkehrsanbindung essentiell. Daher konnte das Unternehmen keine wirkungsvollen Maßnahmen ergreifen, außer seine Kunden über die Umleitung zu informieren, und musste die Zeit der Sperrung ausharren. Trotz dieser Probleme wurde ein gewisser Kundenstamm gehalten. Für die Zukunft wird wieder eine "normale" Auftragslage erwartet.

Im Jahr 2002 sank der Umsatz von etwa 4 Mill. Euro im vorangegangenen Jahr auf rund 2,5 Mill. Euro. Der starke Abfall des Umsatzes ist neben dem oben erwähnten Problem durch die Reduzierung bzw. Einstellung des Ersatzteilhandels zu erklären. Aufgrund der Art der Leistungserstellung (standortbezogen) ist das Unternehmen hauptsächlich im Umkreis von 100 km tätig (Radius: Cottbus, Frankfurt/Oder, Berlin).

Grunddaten des Auslandsgeschäfts

Im Hinblick auf eine schnelle EU-Erweiterung suchte sich das deutsche Unternehmen mit Unterstützung der Handwerkskammer und einer polnischen Beratungsfirma frühzeitig in Polen einen grenznahen Standort mit zukünftiger Autobahnanbindung sowie einen geeigneten Geschäftspartner.

Bereits 1995 konnte ein Joint Venture gegründet werden, in dem zur Zeit 16 Mitarbeiter beschäftigt sind. Bis 1998 fungierte dieses als Verkaufspavillon für Ersatzteile. Dann gliederte es eine Werkstatt an, die zur Reparatur und Instandhaltung von Nutzfahrzeugen dient. Mittlerweile werden in Polen auch Aufbauten für Nutzfahrzeuge gefertigt.

Für ein Engagement in Polen sprachen verschiedene Überlegungen. Erstens sollten mit dem Standort in Polen das Reparaturangebot für die polnischen Stammkunden, die zuvor nach Deutschland gekommen waren, verbessert und die Aktivitäten auf dem polnischen Markt ausgedehnt werden.

Zweitens dient das Joint Venture dem deutschen Unternehmen neben der Markterschließung zur passiven Lohnveredlung im Bereich der Spezialaufbauten. Die zu bearbeitenden Teile exportiert das deutsche Unternehmen nach Polen, lässt diese dort veredeln und reimportiert sie anschließend wieder. Dadurch ist es dem deutschen Unternehmen möglich, seine Beschaffung zu besseren Konditionen abzuwickeln und die Materialkosten (auch für in Deutschland gefertigte Produkte) zu senken. Außerdem werden auch die Fertigungskosten, beispielsweise für Kippbrücken, reduziert, was sich letztendlich auf den Gesamtpreis der Leistung positiv niederschlägt.

Drittens betrachtet das deutsche Unternehmen das Joint Venture als Ausweichmöglichkeit für den Fall, dass die Nachfrage in Deutschland einbricht oder die Preise für Serviceleistungen für die Transportbranche dermaßen sinken, so dass das Unternehmen nicht mehr wettbewerbsfähig wäre. Dann hätte das Unternehmen die Möglichkeit, seine Geschäftstätigkeit vollständig nach Polen zu verlagern. Dabei bestünde die Chance, Kunden aus Deutschland mitzunehmen, da das Joint Venture nur etwa 50 km vom derzeitigen Standort entfernt ist.

Das Engagement in Polen war strategisch geplant und wurde dementsprechend vorbereitet. Voraussetzung dafür waren nach Ansicht des Betriebes firmenspezifische Vorteile, wie flexible Reaktion auf Kundenwünsche, Kostenvorteile durch Mengenrabatte beim Einkauf, ein Angebot spezieller Produkte und eine hohe Qualifikation seiner Mitarbeiter. Im Vorfeld informierte sich das deutsche Unternehmen über potenzielle Kunden und erstellte für das zu gründende Unternehmen zum Zweck der Finanzierung einen detaillierten Geschäftsplan. Bezüglich der technischen Abwicklung, gesetzlicher und steuerlicher Regelungen standen eine polnische Beratungsfirma, die Handwerkskammer sowie die Hausbank zur Seite.

Das Leistungsspektrum des Joint Venture unterscheidet sich nicht von demjenigen in Deutschland. Allerdings sind die Absatzpreise niedriger als in Deutschland. Ersatzteile werden ungefähr um 10 % billiger verkauft. Die Aufbauten können aufgrund der höheren Arbeitsleistung, die in dieses Produkt einfließt und in Polen weitaus günstiger ist als in Deutschland, zu einem um 20 % niedrigeren Preis angeboten werden.

In der Anfangsphase des Auslandsengagements traten vor allem Sprachprobleme auf und die innerbetriebliche Organisation funktionierte nicht reibungslos. Die Verständigungsprobleme konnten überwunden werden, indem Deutsch sprechende Mitarbeiter eingestellt wurden und zeitweise eine polnische Studentin, die an der Viadrina-Universität in Frankfurt/Oder studiert, als Übersetzerin für das deutsche Unternehmen mithalf. Probleme organisatorischer Art bestehen zum Teil immer noch. So kann beispielsweise ohne Kontrolle ein reibungsloser Verlauf des Arbeitsprozesses nicht gewährleistet werden. Aus diesem Grund fahren ein Meister und eine Geschäftsführerin einmal pro Woche zu dem Joint Venture nach Polen. Akzeptanzprobleme aufgrund der deutschen Beteiligung an dem Unternehmen gibt es nicht. Möglicherweise liegt dies daran, dass es einen polnischen Geschäftsführer gibt und die gesamte Belegschaft polnischer Herkunft ist. Eine Beeinträchtigung des Geschäfts durch administrative Hürden konnte durch fachkundige Beratung von vorn herein vermieden werden.

Auswirkungen des Auslandsgeschäfts

Die Vorteile, die sich aus der Gründung des Joint Venture für das Unternehmen in Deutschland ergeben, werden möglicherweise erst nach der EU-Osterweiterung in vollem Umfang sichtbar. Heute wirkt sich das Joint Venture auf die Entwicklung des deutschen Unternehmens aber bereits positiv aus.

Durch die kostengünstige Produktion, insbesondere arbeitsintensiver Produkte, in Polen kann das Unternehmen beispielsweise preiswertere Leistungen anbieten als seine deutschen Konkurrenten, so dass das Joint Venture dem Unternehmen in jedem Fall einen Wettbewerbsvorteil gebracht hat und die günstigen Vorleistungen aus Polen zur Sicherung der Auftragslage beitragen.

Gegenwärtig existiert in Bezug auf das Auslandsgeschäft lediglich ein größeres Problem, nämlich dass sowohl die nach Polen gelieferten Vorprodukte als auch der Rücktransport der fertig gestellten Endprodukte

wegen der Grenzkontrollen ca. ein bis anderthalb Tage unterwegs sind, so dass eine schnelle Abfertigung von Aufträgen nicht immer sichergestellt werden kann. Engpässe können nur teilweise durch Lagerhaltung vermieden bzw. auf ein Minimum reduziert werden, da es aus finanziellen Gründen nicht möglich ist, das Lager umfassend auszubauen.

Ein Mitarbeiteraustausch zwischen den Unternehmen findet nicht statt, weil in den Betrieben jeweils gut qualifiziertes Personal vorhanden ist. Aus Deutschland fährt, wie bereits erwähnt, lediglich ein Meister aus der Instandhaltung regelmäßig mit der Geschäftsführerin nach Polen, um dort Qualitätskontrollen durchzuführen. Die polnischen Mitarbeiter durchliefen eine fachspezifische Ausbildung, die vor Ort in Polen durchgeführt wurde. Ob für den bereits geschilderten Fall einer Aufgabe des deutschen Unternehmens deutsche Arbeitnehmer in Polen beschäftigt würden, ist eher unwahrscheinlich, vor allem deshalb, da die rechtlichen Möglichkeiten, solange die Übergangsfristen gelten, nicht gegeben sind.

Langfristig plant das Unternehmen, seine Geschäftstätigkeit in Polen im Rahmen des bestehenden Joint Venture auszudehnen. Für die Gründung weiterer Unternehmen fehlen ihm allerdings die Kapazitäten. Von dem Beitritt Polens erhofft sich das Unternehmen in erster Linie eine Reduzierung der langen Wartezeiten an der Grenze.

Zur Realisierung des Auslandsengagements hat das Unternehmen in umfangreichem Maß Unterstützung von Dritten in Anspruch genommen. So besuchte es eine Fachmesse in Polen, nahm an Lehrgängen der Industrie- und Handelskammer teil und informierte sich bei einem Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmen, der von der Handwerkskammer organisiert wurde. Die Unterstützung wurde als hilfreich eingestuft. Besonders bezüglich rechtlicher Fragestellungen (Bestimmungen etc.) trug die Beratung Dritter zur Vermeidung von Schwierigkeiten bei. So wird auch heute von Zeit zu Zeit die Rechtsberatung der Handwerkskammer in Anspruch genommen. Neben der Förderung von Beratungsleistungen ermöglichte ein Auslandskredit von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) die kostengünstige Finanzierung des Joint Venture. Für die Zukunft hofft das Unternehmen auf einen weiteren Ausbau der Verkehrsverbindungen, so dass der polnische Betrieb schneller erreicht werden kann.

A5 Wirtschaftsförderung für KMU bzw. Handwerksunternehmen in Polen[1]

1. Förderprogramme der EU

Hauptinstrument der EU zur Unterstützung der Beitrittsländer ist das PHARE-Programm mit den flankierenden Programmen ISPA und SAPARD. Seit 1989 gewährt PHARE finanzielle und technische Hilfe für den politischen, wirtschaftlichen und sozialen Reformprozess und zur Entwicklung marktwirtschaftlicher Verhältnisse in den mittel- und osteuropäischen Ländern. Begünstigter des PHARE-Programms ist der öffentliche Sektor im weitesten Sinne. der dann Dienstleistungs-, Bau- und Beschaffungsaufträge vergibt. PHARE-Ausschreibungen werden im Internet unter http://europa.eu.int/comm/europeaid/cgi/frame12.pl veröffentlicht.

Es existieren aber auch einige PHARE Programmarten, die KMUs direkt unterstützen. Grundsätzlich gilt, dass nur Unternehmen, die unter polnischem Recht eingetragen und tätig sind, Förderungen erhalten können (Ausnahme Joint Venture siehe unten). Eine Beteiligung mit polnischem Kapital ist erforderlich.

Aus diesen Programmen ist besonders das Folgende für KMUs relevant:

- ***die KMU Finanzierungsfazilität (SME Finance Facility)***

Private Investitionen werden über die KMU Finanzierungsfazilität unterstützt. Sie wird gemeinsam vom PHARE Programm, der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD), der Entwicklungsbank des Europarates und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) verwaltet.

Die Fazilität stellt seinerseits teilnehmenden Banken (Participating Banks) Finanzmittel für KMU Kredite zur Verfügung und andererseits KMU Investmentfonds Finanzmittel für Beteiligungen an KMUs bereit. Das Budget der Fazilität beträgt derzeit 514 Mio. Euro, davon 101 Mio. Euro aus dem PHARE Programm.

---

[1] Quelle: Deutsch-Polnische Wirtschaftsförderungsgesellschaft (TWG)

Die Fazilität hat zum Ziel, Banken und Investmentfonds zur langfristigen KMU Finanzierung (durch kleine und Kleinstkredite) zu veranlassen und dadurch den Zugang zu Finanzierungsmitteln für KMU spürbar zu verbessern.

- ***Maßnahmen zur sozialen und ökonomischen Kohäsion (Economic and Social Cohesion Measures)***

Auch bei diesen Programmen besteht die Möglichkeit, dass PHARE direkt KMUs in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsstaaten unterstützt. Die Programme für ökonomischen und sozialen Zusammenhalt beinhalten Förderschemata für wirtschaftliche Entwicklung, die den Maßnahmen der EU-Strukturfonds ähneln. Die Programme sind dezentralisiert; sie bauen auf bestehenden lokalen und regionalen Strukturen auf und zielen auf die spezifischen Bedürfnisse der Region. In Polen werden vor allem fünf Grenzwojewodschaften im Osten des Landes berücksichtigt.

- ***Gemeinschaftsinitiative INTERREG III***

Das Programm zielt auf die Entwicklung grenzübergreifender, transnationaler und interregionaler Zusammenarbeit in verschiedenen Bereichen. Insbesondere in der grenzübergreifenden Ausrichtung ist eine Förderung von KMUs vorgesehen. Da es sehr viele Varianten der Unterstützung gibt, muss die Frage der Förderungswürdigkeit eines Unternehmens oder Projektes im Detail untersucht werden. Konkrete Informationen dazu gibt es unter:

http://europa.eu.int/phare-cgi/plsql/prog.search.

- ***Joint Venture***

Das Joint European Venture (JEV) Programm ist ein internes EU-Programm, das die Bildung von grenzüberschreitenden Joint Venture von KMU in der Gemeinschaft unterstützt. Der Beitrag der EU deckt einen Teil der Kosten, die durch die Gründung eines Joint Venture anfallen. Das Joint Venture muss zu neuen Wirtschaftstätigkeiten führen, Investitionen und die Schaffung von Arbeitsplätzen innerhalb der Gemeinschaft nach sich ziehen.

Ein Netzwerk von Finanzdienstleistern, die auf Investitionsfinanzierung spezialisiert sind, stellt die Verbindung zwischen der Europäischen Kommission und den Antragstellern her. Die Europäische Kommission hat allerdings die Einstellung des Programms vorgeschlagen.

- ***Sonstige***

Es existieren weitere spezifische Programme. Informationen darüber sind bei der Delegation der Europäischen Kommission in Warschau zu erhalten.

2. Förderprogramme der Länder und der Bundesregierung Deutschland

Für den Markteintritt in Polen gibt es mehrere bundesweite aber auch landesspezifische Programme.

Für die direkte Investitionsfinanzierung bietet sich in erster Linie das **Mittelstandsprogramm – Ausland – der KfW** (Kreditanstalt für Wiederaufbau) an. Gefördert werden kleine und mittlere Unternehmen aus Deutschland, Tochtergesellschaften im Ausland, Joint Venture aber auch Freiberufler. Bei Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 50 Mio. Euro beträgt der über das KfW-Programm finanzierbare Anteil an den Investitionskosten 75 %, bei größeren Unternehmen 66 %. Zu den Investitionskosten zählen neben den klassischen Anlagegütern auch der Erwerb von Unternehmen oder Unternehmensteilen. Dies ist besonders interessant im Hinblick auf die in Polen noch nicht abgeschlossenen Privatisierungsprozesse. Darüber hinaus können auch Vorhaben im Bereich Technologietransfer, Anlaufkosten im Zusammenhang mit der Gründung, der Anbahnung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes sowie vorbereitende Untersuchungen bzw. Projektstudien zu einem konkreten Investitionsvorhaben mitfinanziert werden.

Im Rahmen der **Investitionsfinanzierung und Beratung der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH** (DEG) werden Unternehmen in der Investitionsvorbereitung durch die DEG über eine Minderheitsbeteiligung unterstützt. Vorrangig werden Joint Venture sowie 100 %ige Tochtergesellschaften im Ausland finanziert.

Für die Finanzierung von Investitionen von Großunternehmen stellt die **Europäische Investitionsbank (EIB) Direktdarlehen** zur Verfügung.

Ergänzend sollte als Förderinstrument auch die Bereitstellung von **Garantien und Bürgschaften** für deutsche Unternehmer und Exporteure, die allerdings bezogen auf den Markt Polen von geringerer Bedeutung sind, erwähnt werden.

- ***Auslandsmesseprogramme***

Im Rahmen des Programms werden KMUs Kostenbeteiligungen an Messen, Gemeinschaftsständen, Konferenzen, Symposien usw. angeboten. Auch die Kosten der Vor- und Nachbereitung dieser Veranstaltungen sind förderfähig.

- ***Vermarktungshilfeprogramme***

Bei der Erschließung des polnischen Marktes werden vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit KMUs aus den ostdeutschen Grenzregionen gefördert. Über einen Projektträger werden Marktanalysen, Kooperationskontakte, Präsentationen und Werbematerialien vorbereitet und Beratungen zu rechtlichen, administrativen, zolltechnischen und organisatorischen Problemen durchgeführt. Das Programm läuft jeweils über 10 Monate, der Teilnehmerkreis ist begrenzt und erfordert eine Eigenbeteiligung von 1.500 Euro.

- ***ARGE 28***

Das Programm der ARGE 28 (Arbeitsgemeinschaft der Wirtschaftskammern entlang der Grenzen zu den mittel- und osteuropäischen Beitrittsstaaten) beinhaltet den Aufbau von Partnerkontakten in Polen und ebenfalls die Beratung, Schulung und Unterstützung von KMUs aus den Handwerkskammerbereichen in der Grenzregion zu Polen.

Die Teilnehmer werden systematisch über die Markbedingungen, die zu erfüllenden Voraussetzungen für einen Markteintritt und die möglichen organisatorischen Formen der Marktbearbeitung beraten.

3. Förderprogramme der polnischen Regierung

Die polnische Regierung hat in den letzten Jahren ein breites Spektrum an Fördermöglichkeiten für Unternehmen in Polen geschaffen und einige Programme den Bedingungen der EU angepasst. Die Fördermöglichkeiten sind aber begrenzt und es handelt sich im Wesentlichen um Steuer- und Kosteneinsparmöglichkeiten bzw. Nutzung günstiger Kreditlinien oder Bürgschaften. Die Vergabe der Investitionszuschüsse ist jedoch nicht mit derjenigen in Deutschland vergleichbar.

- ***Finanzielle Förderungen von Investitionen***

Auf der Grundlage des Gesetzes vom 20.03.02 werden Neuinvestitionen über 10 Mio. Euro bzw. der Ausbau und die Modernisierung von Betriebseinrichtungen über 500 Tsd. Euro in Verbindung mit der Schaffung von Arbeitsplätzen grundsätzlich gefördert. Diese Form der Investitionsförderung bedarf einer Vereinbarung mit den zuständigen Regierungsstellen und zielt auf die Förderung von Großinvestitionen. Möglich ist die Förderung in Höhe von 4.000 Euro pro geschaffenem Arbeitsplatz und 1.150 Euro für Schulungszwecke je Mitarbeiter.

- ***Investitionsförderung in Sonderwirtschaftszonen***

Die 14 existierenden Sonderwirtschaftszonen bieten nach der Anpassung der bisherigen Förderung an geltendes EU-Recht die Möglichkeit, bei entsprechendem Investitionsvolumen oder der Schaffung einer bestimmten Anzahl von Arbeitsplätzen über den Erlass der Körperschaftssteuer bis zu 50 % (bei kleinen und mittleren Unternehmen bis 65 %) der Investitionskosten gefördert zu bekommen.

In der maximalen Förderhöhe bestehen jedoch große regionale und strukturelle Unterschiede.

- ***Reduzierung oder Erlass von Steuern und Gebühren durch Städte und Gemeinden***

In der Entscheidung der Gemeinden liegen die Immobiliensteuern. Der Steuersatz für überdachte Industriefläche lag im Jahr 2002 mit ca. 3,90 Euro/qm auf einem sehr hohen Niveau. Die Gemeinden können auf der Grundlage eines Ratsbeschlusses Steuersätze reduzieren oder zeitweilig ganz aussetzen. Diese Form des Investitionsanreizes wird von fast allen

Gemeinden in unterschiedlichen Formen genutzt. Weitere Hilfen können die Gemeinden gewähren, indem sie niedrige Grundstückspreise oder die Verwendung der Grundstückskaufsumme für direkte Infrastrukturmaßnahmen gewähren.

- ***Förderprogramme der Arbeitsämter bei Einstellung von Arbeitlosen***

Die regionalen Arbeitsämter verfügen über Fonds zur Wiedereingliederung von Arbeitslosen. Von Interesse sind drei Programme mit den folgenden Zielrichtungen:

- Beschäftigung von Absolventen,
- Beschäftigung von Langzeitarbeitslosen,
- Finanzierung von Schulungs- und Qualifizierungsmaßnahmen.

Die Förderhöhe richtet sich nach dem zur Verfügung stehenden Fond und der Bedeutung des Unternehmens für die Region. Übernahme der Lohnzahlungen bis zu sechs Monaten und Beteiligung an den Schulungskosten durch das Arbeitsamt sind möglich.

- ***Inanspruchnahme vorteilhafter Kreditlinien oder Bürgschaften***

Sowohl Banken als auch andere Institutionen stellen Kreditlinien und Bürgschaften für spezifische Vorhaben zur Verfügung. Beispielsweise unterstützt die Landeswirtschaftsbank (Bank Gospodarstwa Krajowego) Projekte im Bereich der Thermomodernisierung (Wärmedämmung).

Über einen speziellen Fonds wird ein 25 %iger Zuschuss zur Tilgung eines Kredites für ein solches Projekt gewährt. Ähnlich arbeiten auch andere zeitlich befristete Förderungen.

- ***Sonstige***

Auf der Grundlage verschiedener Fonds einzelner Ministerien oder Institutionen sind auf Antrag weitere finanzielle Hilfen möglich, wie z.B.:

- Exportförderung (Teilnahme an Messen, Marktstudien, PARP-Programm),
- Restrukturierung von Unternehmen,
- Forschungs- und Entwicklungsarbeiten,
- Umweltschutzmaßnahmen,

- Schulungen im Zusammenhang mit der Unternehmensentwicklung,
- Vorbeugung oder Beseitigung ernsthafter übergreifender Wirtschaftsprobleme,
- Beseitigung von Schäden aus Naturkatastrophen.

A6 Literaturverzeichnis

Alecke, B. u.a. (2001): Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt in Bayern, hrsg. vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München.

Alecke, B. u. Untiedt, G. (2001): Migration aus den EU-Beitrittsländern Polen und Tschechien in die Europäische Union. Potenzial und regionale Verteilung, in: Riedel, J. u. Untiedt, G. (Hrsg.): EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen. Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung, ifo dresden studien 28/II, Dresden.

Alecke, B. u. Untiedt, G. (2002): Perspektiven der EU-Osterweiterung: Gesamt- und regionalwirtschaftliche Ergebnisse, in: ifo Schnelldienst 1/2002, S. 15-23

Allen, T. (2001): Die erweiterte EU – ein Handelsriese, in: Statistik kurz gefasst 5/2001, Thema 6, S. 1-3.

Axt, H.J. (2003): Was kostet die EU-Erweiterung?, in: WSI Mitteilungen 1/2003, S. 3-9

Baldwin, E.R. u.a. (1997): The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on the EU and central Europe, in: Economic Policy, 4/1997, S. 127-176

Beauftragte der Bundesregierung für Ausländerfragen (Hrsg.) (2001): Migrationsbericht der Ausländerbeauftragten im Auftrag der Bundesregierung, Bonn.

Bosch, G. u.a. (2000): Die Entstehung von "Freihandelszonen" im Arbeitsmarkt, die Transnationalisierung des deutschen Bauarbeitsmarkes, in: WSI Mitteilungen 10/2000, S. 671-680.

Bröcker, J. (1998): How would an EU-membership of the Visegrad-countries affect Europe's economic geography?, in: The Annals of Regional Science 32, S. 92-114

Bröcker, J. u. Richter, F. (2001): Economic Integration and Transport Infrastructure in the Baltic Sea Area, in: Bröcker, J. u. Hermann, H. (Hrsg.): Spatial Change and Interregional Flows in the integrating Europe, Heidelberg, S. 45-59

Brown, D. u.a. (1997): An Economic Assessment of the Integration of Czechoslovakia, Hungary and Poland into the European Union, in: Black, S.W. (Hrsg.): Europe's Economy looks East: Implications for Germany and the European Union, Cambridge, S. 23-60

Brücker, H. u.a. (1999): Migrationseffekte der Europäischen Integration: Lehren aus der Süderweiterung für eine Osterweiterung der Europäischen Union (unveröffentlichte Studie im Auftrag der Bundeskammer für Arbeiter und Angestellte, Wien).

Brücker, H. u.a. (2000): EU-Osterweiterung: Keine massive Zuwanderung zu erwarten, in: DIW-Wochenbericht Nr. 21/2000, Berlin, S. 315-326.

Brücker, H. u. Weise, Chr. (2002): Die EU vor der Osterweiterung: Reformchancen im Europäischen Konvent nutzen, in: DIW-Wochenbericht Nr. 48/2002, Berlin, S. 831-838.

Brüstle, A. u. Döhrn, R. (2001): Verlängerte Werkbänke? Zur Struktur des deutschen Außenhandels mit den mittel- und osteuropäischen Ländern, in: RWI-Mitteilungen 2001, Jg. 52, hrsg. vom Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, S. 1-21.

Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.) (2002): Wirtschaftstrends zum Jahreswechsel 2002/03 – Polen, Köln.

Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.) **(2001)**: Wohnungsprognose 2015 (Berichte Bd. 10), Bonn.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (2002): Förderung der Grenzregionen zu den Beitrittsländern. Die Hilfen von EU, Bund und Ländern, BMWI-Dokumentation Nr. 502, Berlin.

Dauderstädt, M. (2000): Wirtschaftliche Folgen der EU-Integration für die Beitrittskandidaten, Bonn.

Deutsche Bank Research (Hrsg.) **(2000):** Monitor EU-Erweiterung Mittel- und Osteuropa, Nr. 1 September 2000, Frankfurt am Main.

Deutsche Bank Research (Hrsg.) **(2001):** Von der Transformation zur Integration: Polen auf dem Weg in die EU, Frankfurt am Main.

Deutsche Bank Research (Hrsg.) (2002a): Monitor EU-Erweiterung Mittel- und Osteuropa, Nr. 9, September 2002, Frankfurt am Main.

Deutsche Bank Research (Hrsg.) **(2002b):** Die demografische Herausforderung, Demografie Spezial, Nr. 8, Juli 2002, Frankfurt am Main.

Deutsche Bank Research (Hrsg.) **(2002c):** Monitor EU-Erweiterung Mittel- und Osteuropa, Nr. 10, Dezember 2002, Frankfurt am Main.

Deutsche Bank Research (Hrsg.) (2003): Aktuelle Themen, Ostdeutsche Bundesländer: Reindustrialisierung macht Fortschritte (Schriftenreihe Themen international Economics) Nr. 251 v. 06. Januar 2003.

Deutscher Handwerkskammertag (DHKT) (Hrsg.) (2000): Länderleitfaden Tschechien, Berlin.

DIW (2001): EU-Osterweiterung: Abschottung oder regulierte Öffnung? Zu den Übergangsfristen für die Arbeitnehmerfreizügigkeit, in: DIW-Wochenbericht Nr. 31/2001, Berlin, S. 473-481.

DIW (2002): Fortschritte beim Aufbau Ost. Fortschrittsbericht über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland, in: DIW-Wochenbericht Nr. 25/2002, Berlin, S. 393-416.

Eichhorst, W. (1998): Europäische Sozialpolitik zwischen nationaler und supranationaler Regulierung: Die Entsendung von Arbeitnehmern im Rahmen der Dienstleistungsfreiheit innerhalb der Europäischen Union. Dissertation Universität Konstanz, Fakultät für Verwaltungswissenschaft. Manuskript: http://www.uni-konstanz.de/kops

Eltges, M. (2003): Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die europäische Strukturpolitik, in: WSI Mitteilungen 1/2003, S. 10-15

Europäische Gemeinschaften (Hrsg.) (2002): KMU in Europa - inklusive einer ersten Betrachtung der Beitrittsländer, in: Beobachtungsnetz der europäischen KMU 2002, Nr. 2

Europäische Kommission (Hrsg.) (2001b): Die Erweiterung erfolgreich gestalten. Strategiepapier und Bericht der Europäischen Kommission über die Fortschritte jedes Bewerberlandes auf dem Weg zum Beitritt, Brüssel. http://europa.eu.int/comm/enlargement/report2001/strategy_de.pdf

Europäische Kommission (Hrsg.) (2001c): Post-Nizza im Aufschwung, in: EU-Nachrichten Nr. 22, 14.06.2001, Brüssel.

Europäische Kommission (Hrsg.) (2002a): Strategiepapier und Bericht der Europäischen Kommission über die Fortschritte jedes Bewerberlandes auf dem Weg zum Beitritt, Brüssel. http://europa.eu.int/comm/enlargement/report2002/strategy_de.pdf

Europäische Kommission (Hrsg.) (2002b): Enlargement Papers. Economic Forecasts for the candidate countries Autumn 2002. http://europa.eu.int/comm/economic_finance

Europäische Kommission (Hrsg.) (2002c): Die Erweiterung der Union, http://www.eu-kommission.de/html/themen/index.asp?id=55&sm=2

Fischer, S. u. Sahay, R. (2000): Taking Stock, in: Finance & Development, A quarterly magazine of the International Monetary Fund (IMF) (Hrsg.) 3/2000, Vol. 37, http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/09/fischer.htmv

Franzmeyer, F. u. Brücker, H. (1997): Europäische Union: Osterweiterung und Arbeitskräftemigration, in: DIW-Wochenbericht Nr. 5/1997, Berlin, S. 89-96.

Gehle, S. (2001): Regionale Wirtschaftsentwicklung in Ostdeutschland und der Beitrag der KMU, in: RWI-Mitteilungen 2001, Jg. 52 (2), S. 95-126.

Główny Urząd Statystyczny (Hrsg.) (2000): Statistical Yearbook of the Republic of Poland, Warschau.

Główny Urząd Statystyczny (Hrsg.): Registered unemployed persons, http://www.stat.gov.pl/english/serwis/polska/bezrob.htmv; **population,** http://www.stat.gov.pl/english/serwis/polska/pow_lud.htmv; **Employeda,** http://www.stat.gov.pl/english/serwis/polska/praca.htmv

Handwerkskammer Düsseldorf (Hrsg.) (2002): Handwerk in Zahlen 2002, Ergebnisse der Handwerksstatistik (Schriftenreihe: Information/Dokumentation 3/2002), Düsseldorf.

Heilemann, U. u.a. (2001): Möglichkeiten und Grenzen einer Arbeitsmarktsteuerung der Zuwanderung, in: Wirtschaftsdienst VII/2001, S. 380-388.

Heimann, D. (2002): Polens Wirtschaft steckt in der Krise – und die Regierung vergrault Investoren, Handelsblatt v. 09.04.2002.

Hirschhausen, Ch. v. (2002): Infrastruktur in den mittel- und osteuropäischen EU-Beitrittsländern: Auf dem Weg nach Europa, in: DIW-Wochenbericht Nr. 37/2002, Berlin, S. 625-629.

Hönekopp, E. (2000): EU-Osterweiterung: Auswirkungen auf die Arbeitskräfte der Mitgliedsländer der Europäischen Union (Schwerpunkt Arbeitnehmerfreizügigkeit), in: Hrbek, R. (Hrsg.) (2000): Die Osterweiterung der Europäischen Union. Problemfelder und Lösungsansätze aus deutscher und ungarischer Sicht, Tübingen, S. 116-142.

Hönekopp, E. u. Werner, H. (1999): Osterweiterung der Europäischen Union: Droht dem deutschen Arbeitsmarkt eine Zuwanderungswelle?, in: IAB-Kurzbericht Nr. 7/17.8.1999.

Institut für Konjunktur und Preise des Außenhandels (Hrsg.) (2001): Polen Ihr Geschäftspartner, Warschau.

Institut für Weltwirtschaft (Hrsg.) (2002): Fortschritte beim Aufbau Ost. Forschungsbericht wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland (Kieler Diskussionsbeiträge Nr. 391), Kiel.

Iwanow, I. u. Schmidt, R. (2001): Szenarien zur Wohnflächennachfrageentwicklung bis 2015 in den ostdeutschen Ländern und Berlin, in: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.) (2001): Wohnungsprognose 2015, Bonn, S. 17-40

Jacobs, T. u. Klupp, M. (2002): Entwicklung der Wohnungsbauinvestitionen in den neuen Bundesländern, in: Informationen zur Raumentwicklung, Heft 3.2002, S. 173-184.

Keane, M. P. u. Prasad, E. S. (2001): Poland. Inequality, Transfers, and Growth in Transition, in: Finance & Development, A quarterly magazine of the International Monetary Fund (IMF) (Hrsg.) 3/2001.

Kreditanstalt für Wiederaufbau (Hrsg.) (2002): EU-Osterweiterung – Chance oder Bedrohung für den deutschen Mittelstand, in: KfW Research 1/2002, S. 39-50.

Kupiszewski, M. (2001): Demographische Aspekte ausgewählter Prognosen zur Aus- und Zuwanderung, in: Die Freizügigkeit der Arbeitnehmer im Kontext von Polens Beitritt zur Europäischen Union, hrsg. v. Regierungsbeauftragter für Verhandlungen über die Mitgliedschaft der Republik Polen in der Europäischen Union Kanzlei des Vorsitzenden des Ministerrates, Warschau, S. 77-104.

König, W. u. Müller K. (1990): Struktur das Handwerks in der DDR (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte Heft 21), hrsg. v. Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Göttingen.

Krätke, S. (2001): Regionale Wirkungen der EU-Osterweiterung, in: Informationen zur Raumentwicklung Heft 11/12.2001, Bonn, S. 769-797

Lageman, B. (1998): Die Osterweiterung der EU. Testfall für die "Strukturreife" der Beitrittskandidaten, in: Berichte des BIOst, hrsg. vom Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Köln, Nr. 38/1998.

Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik (Hrsg.) (2002): Der Brandenburger Außenhandel 1991 - 2000, Daten und Analysen Nr. 2/2002, Potsdam.

Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik (Hrsg.) (2003): Ausfuhr/Einfuhr im Land Brandenburg 1999 bis 2001 nach Warengruppen, Erdteilen und wichtigen Bestimmungsländern.
http://www.brandenburg.de/sixcms/detail.php?id=16763&topic_id=51541&nav=51541
http://www.brandenburg.de/sixcms/detail.php?id=16767&topic_id=51541&nav=51541

Metzmacher, M. u. Waltersbacher, M. (2001): Entwicklung des Wohnungsangebots und zukünftiger Neubaubedarf bis 2015, in: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.) (2001): Wohnungsprognose 2015, Bonn, S. 41-62

Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg (Hrsg.) (2002): Brandenburger Wirtschaftsreport, Aktuelle Berichte und Statistiken 2/2002, Potsdam.

Möller, D. (2002): Migration und ihre Arbeitsmarkteffekte in Deutschland. Analyse für Wanderungen aus Polen nach der EU-Osterweiterung, Europäische Hochschulschriften Reihe V Volks- und Betriebswirtschaft, B. 2933, Frankfurt a. Main

Mroczek, E. u.a. (2000): Mittelständische Unternehmen in Polen. Ihre Entwicklung und ihr Einfluss auf den Transformationsprozess, (Beiträge zur Mittelstandsforschung Bd. 6, hrsg. vom Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim), Heidelberg

Müller, K. (1995a): Situation des Handwerks und Aufbau mittelständischer Strukturen in den Ländern Mittel- und Osteuropas, in: Kontaktstudium Wirtschaftswissenschaft 1995, Perspektiven des deutschen Handwerks im Zeichen der Öffnung östlicher Nachbarstaaten, hrsg. v. W. König u. G. Kucera, Göttingen, S. 17-43

Müller, K. (1995b): Auswirkungen der Öffnung und Liberalisierung der Staaten Mittel- und Osteuropas auf das deutsche Handwerk – Zusammenfassung der Seminarergebnisse –, in: Kontaktstudium Wirtschaftswissenschaft 1995, Perspektiven des deutschen Handwerks im Zeichen der Öffnung östlicher Nachbarstaaten, hrsg. v. W. König u. G. Kucera, Göttingen, S. 181-190.

Müller, K. (1997a): Generationswechsel im Handwerk – eine Untersuchung über das niedersächsische Handwerk – (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Bd. 50), hrsg. v. W. König u. G. Kucera, Göttingen.

Müller, K. (1997b): Neuere Erkenntnisse über das Auslandsengagement im Handwerk (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte Nr. 37), hrsg. v. Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Göttingen.

Müller, K. (2000): Existenzgründungsstatistik im Handwerk (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte Nr. 40), hrsg. v. Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Göttingen.

Müller, K. (2001a): Strukturen und Entwicklungen – Umfrage über die Situation des Handwerks in der Region Trier, hrsg. v. der Handwerkskammer Trier, Trier.

Müller, K. (2001b): Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen im Handwerk durch Auslandsaktivitäten (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte Nr. 45), hrsg. v. Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Göttingen.

Müller, K. u. Bang, K. (2002): Auswirkungen der Arbeitnehmerfreizügigkeit im Zuge der EU-Osterweiterung auf die deutschen Handwerksunternehmen, in: Kontaktstudium Wirtschaftswissenschaft 2001, Perspektiven der EU-Osterweiterung für das deutsche Handwerk, hrsg. vom Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Duderstadt, S. 85 – 112.

Müller, K. u. Rudolph, A. (1998): Struktur und Bedeutung des handwerksähnlichen Gewerbes in Deutschland (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte Nr. 38), hrsg. v. Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Göttingen.

OECD Organisation for Economic Co-operation and Development (Hrsg.) (2001): Working Party of the Trade Commitee. Trade Relations with Economies in Transition. A decade of Trade Liberalisation in Transition Economis, Paris.

Ostendorf, Th. (1997): Das Internationalisierungsverhalten von Handwerksbetrieben – Entscheidungsprozesse und Strategien - (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Bd. 54), hrsg. v. König, W. u. Kucera, G., Duderstadt.

o.V. (Europa) (2001): Europa. Wie Grenzpfähle im Fleisch, Handelsblatt v. 21.03.2001.

o.V. (2001): Kleiner Grenzfriseur, DIE ZEIT v. 14.06.2001.

o.V. (2001): Saniert und Abserviert, DIE ZEIT v. 21.06.2001.

o.V. (Waschen für den Westen) (2001): Waschen für den Westen, Handelsblatt v. 25.06.2001.

o.V.: Polen – der Tiegerstaat nebenan (2001), in: Der Markt, September 2001, S.66-69

o.V. (2002): Ostdeutschland winken neue Milliarden, Handelsblatt v. 11.11.2002.

o.V. (2002): Das Warten auf Erkenntnis. Handwerksorganisation in Polen. Auf dem Weg in die Selbstverwaltung, Deutsche Handwerks Zeitung, Special: EU-Beitrittskandidat Polen, Nr. 8 v. 26.04.2002, S. 10.

o.V. (2003): Ungarn ist kein Niedriglohn-Paradies mehr, Handelsblatt v. 25.02.2003.

o.V. (2003): Stichtag 16. April, Impulse v. April 2003, S. 96-98

Philipp, D. (2001): Osterweiterung der Europäischen Union aus Sicht des Handwerks, in: http://www.iw-koeln.de/Forum/2001/forum40-01.htm

Piasecki, B. u. Rogut, A.: (1994): Polnische Handwerksbetriebe im Transformationsprozeß, in: Handwerk in Europa – Konferenz europäischer Handwerksforschungsinstitute, hrsg. v. W. König u. K. Müller, Göttingen, S. 163-175.

Quaisser, W. u.a. (2000): Die Osterweiterung der Europäischen Union: Konsequenzen für Wohlstand und Beschäftigung in Europa, Bonn

Rechenmacher, L. (2002): Ausführen von Werkverträgen in Deutschland, in: Kontaktstudium Wirtschaftswissenschaft 2001, Perspektiven der EU-Osterweiterung für das deutsche Handwerk, hrsg. vom Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, Duderstadt, S. 113 – 119.

Riedel, J. u. Untiedt, G. (Hrsg.) (2001): EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen, ifo-studien-dresden, Nr. 28/II, Dresden

Rudolph, A. u. Müller, K. (1998): Entwicklungspotentiale des handwerksähnlichen Gewerbes in Sachsen-Anhalt (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Bd. 58), hrsg. v. W. König u. G. Kucera, Göttingen.

Rußig, V. (2002a): Wohnungsfertigstellung in Europa: Erst 2004 steigt die Zahl der Neubauwohnungen wieder an. Ausgewählte Ergebnisse der EUROCONSTRUCT-Winterkonferenz 2001 in Rom, in: ifo Schnelldienst 55. Jg., hrsg. vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München, 3/2002, S. 26-31

Rußig, V. (2002b): EU-Osterweiterung - Gesamtwirtschaftliche Effekte und Auswirkungen auf den Bausektor, in: Zentralverband Deutsches Baugewerbe (Hrsg.): EU-Osterweiterung - Chancen und Risiken für Bauunternehmen, Berlin, S. 7-51

Rußig, V. (2003): Baukonjunktur in Europa: Banges Warten auf den Aufschwung. Weitere Ergebnisse der 54. EUROCONSTRUCT-Winterkonferenz 2002 in München, in: ifo-Schnelldienst 56. Jg. 3/2003, S. 11-22.

RWI (2001): Die Auswirkungen der Osterweiterung auf die Regionalpolitik der Europäischen Union, Schriften und Materialien zur Regionalforschung, Heft 8, hrsg. vom Rheinisch-Westfälischen Institut für Regionalforschung Essen, Essen

Scharr, F. u.a. (2001): Grenzüberschreitende Unternehmeraktivitäten in der sächsisch-polnischen Grenzregion, ifo-studien-dresden, Nr. 29, Dresden

Schmidberger, M. (2002): Unternehmenskooperationen – das ABC der Geschäftspartnersuche in Tschechien, Polen und der Slowakei, Vortrag auf Fachtagung: Strategien für den Mittelstand – Tschechien und Oberfranken vor der EU-Erweiterung, am 17.04.2002 in Bayreuth, (unveröffentlichtes Manuskript)

Schneider, F. (2001): Erste Schätzungen der Größe der Schattenwirtschaft im allgemeinen und im Baubereich für die Bundesländer Berlin und Brandenburg über die Periode 1996-1999, Berlin.

Sinn, H.W. u. Werding, M. (2001): Immigration Following EU-Eastern Enlargement, in: CESifo Forum 2/2001, S. 40-52.

Sinn, H.W. u.a. (2001): EU-Erweiterung und Arbeitskräftemigration. Wege zu einer schrittweisen Annäherung der Arbeitsmärkte, München.

Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2000): 9. koordinierte Bevölkerungsschätzung, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2002): Die Beitrittsländer der EU. Zahlen und Fakten 2001/2002, Wiesbaden.

VHN (Hrsg.) (2001): EU-Osterweiterung / Arbeiten in der Europäischen Union für viele attraktiv, in: VHN aktuell 4/2001.

Vincentz, V. u. Quaisser, W. (1999): Wachstumsfaktoren in Osteuropa, in: ifo Schnelldienst 52. Jg., hrsg. vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München, 30/1999, S. 16-24

Walter, N. u. Just, T. (2002): Die deutsche Bauwirtschaft im Zuge der EU-Osterweiterung, in: Verband der Bauindustrie für Niedersachsen (Hrsg.): Sturkturwandel, Hannover, S. 78-152

Weise, Ch. u.a. (2001): The Impact of EU Enlargement on Cohesion. Preparation of the Second Report on Economic and Social Cohesion, Study Area 11, European Commission Tender No. P0/00-1/Region A4, Berlin and Glasgow, hrsg. v. DIW Berlin, EPRC Glasgow

Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (Hrsg.) (2002): EU-Osterweiterung – Chancen und Risiken für Bauunternehmen (Schriftenreihe Betriebswirtschaft Nr. 50), Berlin.

Zienkowski, L. (2001): Die wirtschaftlichen Aspekte der Arbeitnehmerfreizügigkeit in der erweiterten Europäischen Union, in: Die Freizügigkeit der Arbeitnehmer im Kontext von Polens Beitritt zur Europäischen Union, hrsg. v. Regierungsbeauftragter für Verhandlungen über die Mitgliedschaft der Republik Polen in der Europäischen Union Kanzlei des Vorsitzenden des Ministerrates, Warschau, S. 105-132.