

Wolter, Hans-Jürgen; May-Strobl, Eva

**Research Report**

## Der Beschäftigungsbeitrag mittelständischer Exportunternehmen

IfM-Materialien, No. 220

**Provided in Cooperation with:**

Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn

Suggested Citation: Wolter, Hans-Jürgen; May-Strobl, Eva (2013) : Der Beschäftigungsbeitrag mittelständischer Exportunternehmen, IfM-Materialien, No. 220, Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, Bonn

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/73688>

**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.*

**Institut für Mittelstandsforschung  
Bonn**

**Der Beschäftigungsbeitrag mittel-  
ständischer Exportunternehmen**

von

Hans-Jürgen Wolter und Eva May-Strobl

IfM-Materialien Nr. 220



Materialien

## **Impressum**

### **Herausgeber**

Institut für Mittelstandsforschung Bonn  
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn  
Telefon + 49/(0)228/72997-0  
Telefax + 49/(0)228/72997-34  
[www.ifm-bonn.org](http://www.ifm-bonn.org)

### **Ansprechpartner**

Hans-Jürgen Wolter  
Eva May-Strobl

### **IfM-Materialien Nr. 220**

ISSN 2193-1852 (Internet)  
ISSN 2193-1844 (Print)

Bonn, im April 2013

Das IfM Bonn ist eine Stiftung des privaten Rechts.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Energie,  
Industrie, Mittelstand und Handwerk  
des Landes Nordrhein-Westfalen



## **Der Beschäftigungsbeitrag mittelständischer Exportunternehmen**

### **Job creation effects of exporting sme's**

Hans-Jürgen Wolter, Eva May-Strobl

IfM-Materialien Nr. 220

#### **Zusammenfassung**

Die Studie zeigt, dass sich insbesondere kapitalintensiv gefertigte Produkte, deren Fertigung mit hohen Skaleneffekten verbunden ist, für den Außenhandel eignen. Entsprechend treten vor allem Unternehmen aus dem Produzierenden Gewerbe und dem distributiven Sektor als Exporteure auf. Die Erbringer von Dienstleistungen sind kaum exportaktiv. Tendenziell weisen Großunternehmen im höheren Maße Auslandsaktivitäten auf als KMU.

Im Hinblick auf die Bedeutung des Exports für die Beschäftigung in Deutschland belegt eine nach Sektoren differenzierte Betrachtung, dass in fast allen Wirtschaftszweigen die exportierenden Unternehmen eine überdurchschnittliche Beschäftigungsentwicklung aufweisen. Allerdings war deren Beschäftigungsentwicklung in den Abschwungjahren 2008/09 unterdurchschnittlich.

Die kleinen und mittleren unter den exportierenden Unternehmen weisen durchgehend eine positivere Beschäftigungsentwicklung als die exportierenden Großunternehmen auf. Zudem waren sie durch den Konjunkturunbruch in den Jahren 2008/09 deutlich weniger betroffen.

**Schlagwörter:** KMU, Außenhandel, sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, Arbeitsplatzeffekte, Job-Turnover

#### **Abstract**

The study shows that especially products - whose production is capital-intensive and characterised by large economies of scale - are suitable for foreign trade. Hence, in particular enterprises from the manufacturing and the distributive sector are engaged in export activities. Providers of services, by contrast, show a much lower propensity to export. As a general rule, large enterprises show a higher degree of export activities than SMEs.

With regard to the importance of export activities for the level of employment in Germany, an analysis by economic sectors reveals that in almost all sectors exporting enterprises show an above-average employment development. However, during the years 2008/09, marked by the global economic crisis, their employment development was below-average.

Among the entirety of all exporting companies, small and medium-sized enterprises continuously show a more positive employment development than exporting large enterprises. In addition, exporting SMEs have been less negatively affected by the economic slump in 2008/09.

**JEL:** J 63, L 25, F 10

**Key words:** SME, international trade, employment, job creation, job turnover



## Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Abbildungen	II
Verzeichnis der Tabellen	III
Zusammenfassung	V
1 Einleitung	1
2 Volkswirtschaftliche Grundlagen des Außenhandels	3
3 Methodische und definitorische Grundlagen	7
4 Die Exporttätigkeit der untersuchten Unternehmen	10
5 Auswirkungen der Exporttätigkeit auf die Beschäftigungsentwicklung	16
5.1 Alle Wirtschaftszweige	16
5.2 Produzierendes Gewerbe	19
5.3 Distributiver Sektor	22
5.4 Unternehmensdienstleistungen	25
5.5 Sonstige Dienstleistungen	28
6 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	29

**Verzeichnis der Abbildungen**

<i>Abbildung 1: Welthandel mit Gütern (in % des Bruttoweltproduktes)</i>	1
<i>Abbildung 2: Welthandel 2011 nach Produktgruppen</i>	2
<i>Abbildung 3: Relative Über-/ Unterperformance hinsichtlich der Arbeitsplatzentwicklung 2001 bis 2009 nach Unternehmensgröße und Exportverhalten (alle Wirtschaftszweige)</i>	17
<i>Abbildung 4: Relative Über-/ Unterperformance hinsichtlich der Arbeitsplatzentwicklung im Wirtschaftsbereich Produzierendes Gewerbe - 2001 bis 2009 nach Unternehmensgröße und Exportverhalten</i>	21
<i>Abbildung 5: Relative Über-/ Unterperformance hinsichtlich der Arbeitsplatzentwicklung im Wirtschaftsbereich Distribution 2001 bis 2009 nach Unternehmensgröße und Exportverhalten</i>	24
<i>Abbildung 6: Relative Über-/ Unterperformance hinsichtlich der Arbeitsplatzentwicklung im Wirtschaftsbereich Unternehmensdienstleistungen 2001 bis 2009 nach Unternehmensgröße und Exportverhalten</i>	27

## Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1:	Exporttätigkeit der betrachteten Unternehmen im Zeitraum 2001 bis 2009 nach Sektoren und Unternehmensgröße (in % des jeweiligen Sektors)	11
Tabelle 2:	Beschäftigung in Abhängigkeit von der Exporttätigkeit der betrachteten Unternehmen im Zeitraum 2001 bis 2009 nach Sektoren und Unternehmensgröße (in % des jeweiligen Sektors)	12
Tabelle 3:	Exporttätigkeit der betrachteten Unternehmen im Zeitraum 2001 bis 2009 in Branchen mit hohem FuE-Anteil (in % der jeweiligen Branche)	14
Tabelle 4:	Exporttätigkeit der betrachteten Unternehmen im Zeitraum 2001 bis 2009 in wissensintensiven Branchen (in % der jeweiligen Branche)	15
Tabelle 5:	Nettowachstumsrate der Arbeitsplätze – Änderungsraten in % der Arbeitsplätze im Basisjahr - Alle Wirtschaftszweige	16
Tabelle 6:	Nettowachstumsrate der Arbeitsplätze – Änderungsraten in % der Arbeitsplätze im Basisjahr – Wirtschaftsbereich Produzierendes Gewerbe	20
Tabelle 7:	Nettowachstumsrate der Arbeitsplätze – Änderungsraten in % der Arbeitsplätze im Basisjahr – Wirtschaftsbereich Distribution	23
Tabelle 8:	Nettowachstumsrate der Arbeitsplätze – Änderungsraten in % der Arbeitsplätze im Basisjahr – Wirtschaftsbereich Unternehmensdienstleistungen	26
Tabelle 9:	Nettowachstumsrate der Arbeitsplätze – Änderungsraten in % der Arbeitsplätze im Basisjahr – Wirtschaftsbereich sonstige Dienstleistungen	29





## Zusammenfassung

Der Außenhandel hat in den letzten Jahrzehnten global erheblich an Bedeutung gewonnen, wobei ihm in Deutschland noch eine wesentlich größere Bedeutung zukommt als im Weltdurchschnitt. Gesamtwirtschaftlich gesehen ist daher der Export für die Beschäftigungsentwicklung in der Bundesrepublik von großer Wichtigkeit. Die vorliegende Studie widmet sich der Frage, ob sich diese makroökonomische Erkenntnis auch auf die Mikroebene der einzelnen Unternehmung übertragen lässt. Oder mit anderen Worten bauen exportierende Unternehmen tendenziell mehr Beschäftigung auf als nicht-exportierende Unternehmen. Und falls ja, gibt es Unterschiede zwischen kleinen und mittleren Unternehmen auf der einen und Großunternehmen auf der anderen Seite?

Aus theoretischer Sicht ist zu erwarten, dass es insbesondere bei Gütern, bei deren Erstellung Skaleneffekte eine große Rolle spielen, zu einem starken Außenhandel kommt. Tendenziell wird also eher im Verarbeitenden Gewerbe - und hier insbesondere in der Industrie - der Außenhandel eine wichtige Rolle spielen. Da von (internen) Skaleneffekten geprägte Produktionsverfahren üblicherweise zu von Großunternehmen dominierten, oligopolistischen Marktstrukturen führen, werden KMU zwangsläufig in geringerem Maße auslandsaktiv sein als Großunternehmen. Unter dem Aspekt der relativen Kostenvorteile ist zu erwarten, dass die Bundesrepublik Deutschland als Land mit vergleichsweise hohem Qualifikations- und Lohnniveau eher technologisch hochwertige und innovative Produkte exportieren, einfache Produkte bzw. Vorleistungen jedoch importieren wird.

Tatsächlich lässt sich mittels des Umsatzsteuerpanels empirisch nachweisen, dass exportierende Unternehmen insbesondere im Produzierenden Gewerbe und im distributiven Sektor zu finden sind, wohingegen Dienstleister nur in Ausnahmefällen exportieren. FuE- und Wissensintensive Branchen exportieren überdurchschnittlich oft, was die Hypothese stützt, dass deutsche Unternehmen insbesondere bei technologisch hochwertigen Produkten als Exporteure in Erscheinung treten.

Zur Beurteilung der Beschäftigungsentwicklung wurde auf den Job-Turnover-Ansatz zurückgegriffen. Im Ergebnis weisen in drei der vier untersuchten Sektoren (Produzierendes Gewerbe, distributiver Sektor, Unternehmensdienstleistungen) die exportierenden Unternehmen eine positivere Nettobeschäftigungsentwicklung auf als die Unternehmen, die sich auf die heimischen Märkte beschränken. Lediglich bei den Erbringern sonstiger Dienstleistungen, wo

die Anzahl der exportierenden Unternehmen äußerst klein ist, zeigen sich keine Unterschiede zwischen exportierenden und nicht exportierenden Unternehmen.

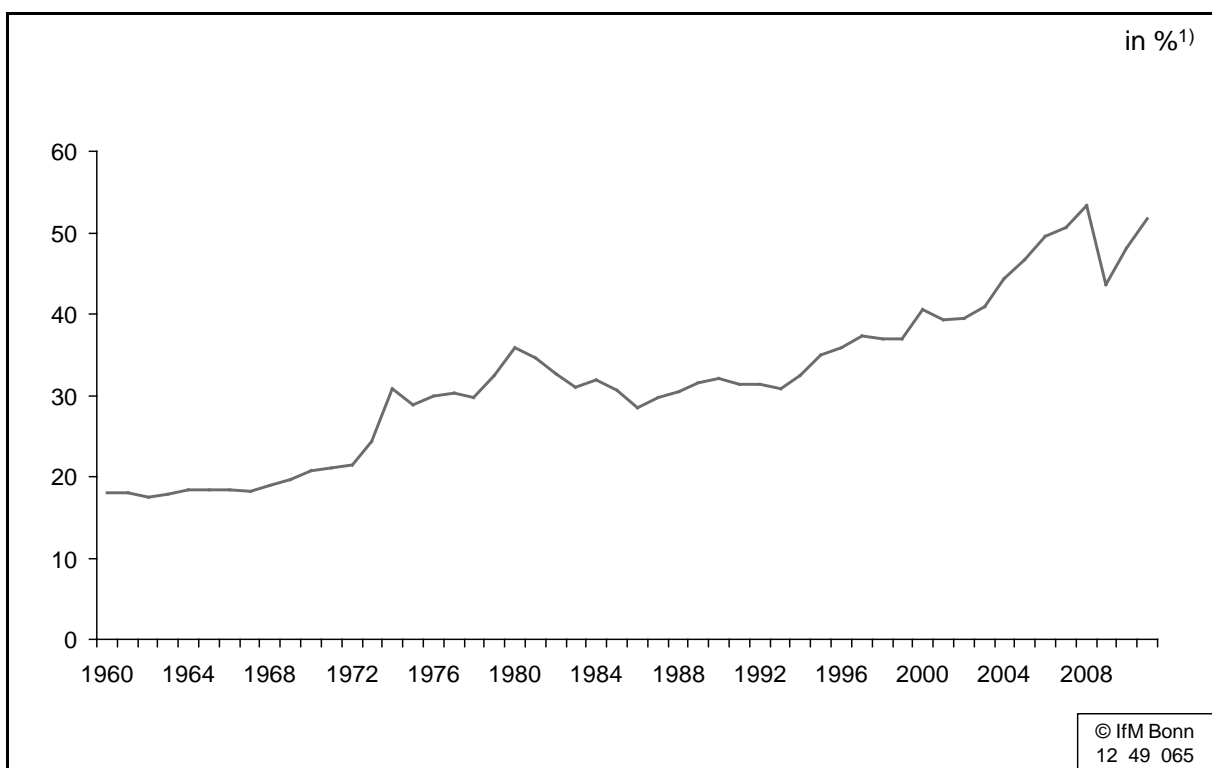
Eine gesonderte Betrachtung der durch die Finanzkrise geprägten Jahre 2008 und 2009 zeigt eine deutlich nachlassende Beschäftigungsdynamik in den exportierenden Unternehmen, wohingegen die nicht exportierenden Unternehmen vom damaligen globalen Nachfragerückgang kaum betroffen sind. Hier macht sich bemerkbar, dass diese Krise originär vom Immobilien- und Bankensektor der USA ausging. Die deutsche Inlandsnachfrage reagierte hingegen kaum und wurde zudem durch Konjunkturprogramme gestützt.

Die kleinen und mittleren unter den exportierenden Unternehmen weisen in allen betrachteten Sektoren eine positivere Nettobeschäftigungsentwicklung auf als die exportierenden Großunternehmen. Unter Beschäftigungsaspekten können exportierende KMU daher als besonders erfolgreich angesehen werden. Darüber hinaus war das Nachlassen der Beschäftigungsentwicklung in den Jahren 2008 und 2009 in den KMU weit weniger ausgeprägt als in den Großunternehmen. D.h. die kleinen und mittleren Exporteure waren vom Konjunkturunbruch dieser Jahre nicht so stark betroffen wie die Großunternehmen.

## 1 Einleitung

Der Außenhandel hat in den letzten Jahrzehnten zunehmend an Bedeutung gewonnen. Dies zeigt exemplarisch Abbildung 1. Machte der Welthandel<sup>1</sup> mit Waren im Jahre 1960 gerade einmal rund 18 % des Bruttoweltproduktes aus, ist er im Laufe der folgenden Jahrzehnte kontinuierlich angestiegen und liegt aktuell bei rund 50 %. In Deutschland ist die Bedeutung des Außenhandels noch wesentlich größer: 2011 betrug der Außenhandel mit Waren 80 % des deutschen BIP (BMW 2012).<sup>2</sup>

Abbildung 1: Welthandel mit Gütern (in % des Bruttoweltproduktes)



1) des Bruttoweltproduktes

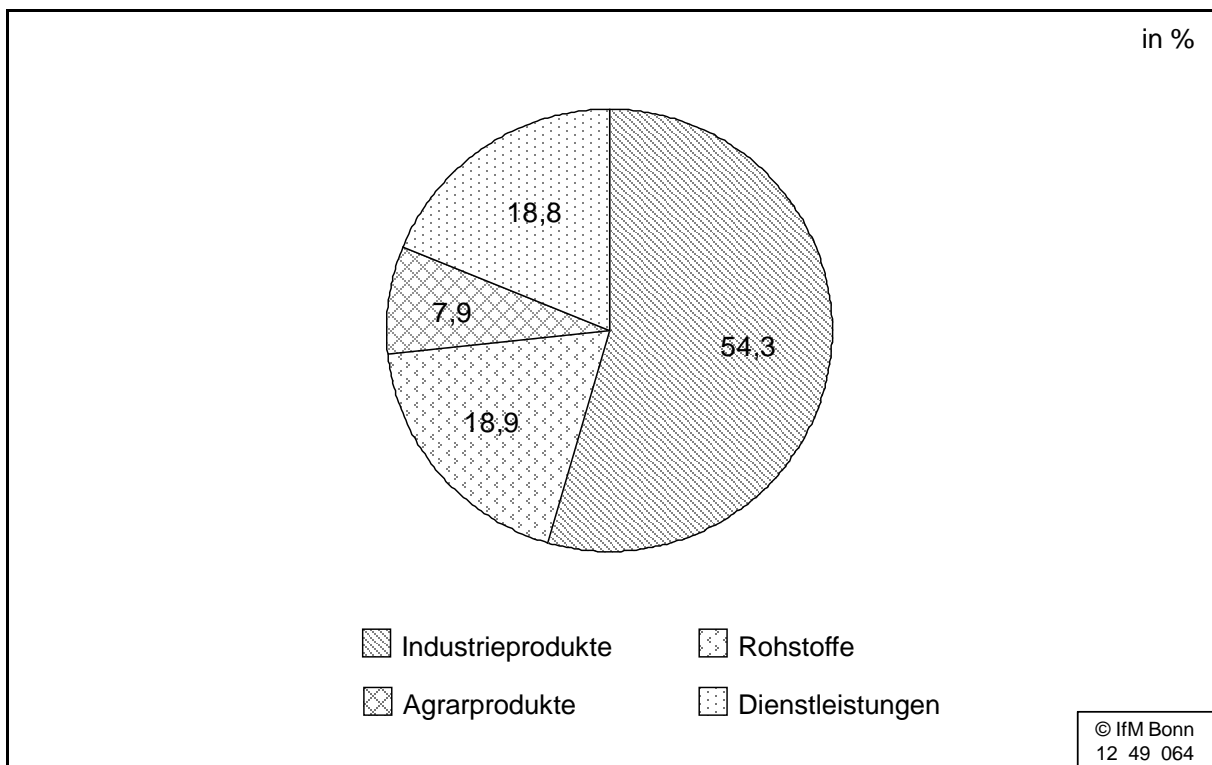
Quelle: Weltbank

Wirft man einen Blick auf die Art der gehandelten Produkte (vgl. Abbildung 2), so erkennt man, dass Industrieprodukte mit einem Anteilswert von rund 54 %

- 
- 1 Der Welthandel errechnet sich aus der Summe der Exporte und Importe aller Staaten (bewertet in US-\$) im jeweiligen Bezugsjahr.
  - 2 Diese 80 % ergeben sich aus dem Handelswert aller ein- und ausgeführten Waren. Hieraus kann keinesfalls geschlossen werden, dass 40 % (oder gar 80 %) der Wertschöpfung Deutschlands auf den Außenhandel entfallen. Insbesondere kann eine Ware im Zuge globaler Produktionsketten im Verlauf der Fertigung auch mehrfach ein- und ausgeführt werden.

den überwiegenden Teil des derzeitigen Welthandels ausmachen. Mit jeweils knapp 19 % des Welthandelsvolumens liegen Rohstoffe und Dienstleistungen in etwa gleichauf. Agrarprodukte spielen mit einem Handelsanteil von circa 8 % nur noch eine untergeordnete Rolle.

Abbildung 2: Welthandel 2011 nach Produktgruppen



Quelle: Welthandelsorganisation

Aus der stetig wachsenden Bedeutung des Welthandels in Kombination mit der intensiven Außenhandelstätigkeit der deutschen Unternehmen kann auf die große Bedeutung des Exports für die Beschäftigungsentwicklung in der Bundesrepublik geschlossen werden. Fast jeder vierte Arbeitsplatz hing 2011 vom Export ab (BMW 2012, S. 2).

Dies gilt allerdings zunächst nur aus makroökonomischer Sicht. Es stellt sich die Frage, ob sich diese Folgerung auch auf die Mikroebene der einzelnen Unternehmung übertragen lässt. Bauen exportierende Unternehmen tendenziell mehr Beschäftigung auf als nicht-exportierende Unternehmen respektive bauen sie bei allgemein rückläufiger Beschäftigungsentwicklung weniger Arbeitsplätze ab? In Fortführung früherer Untersuchungen des IfM Bonn zu größen-spezifischen Beschäftigungseffekten wird im Rahmen der vorliegenden Studie untersucht, ob exportierende Unternehmen in den Jahren 2001 bis 2009 einen relativ größeren Beitrag zur Netto-Arbeitsplatzschaffung leisteten als nicht ex-

portierende Unternehmen. Da aus einer früheren Auswertung auch entsprechende Werte für den Zeitraum 2001 bis 2007 vorliegen, sind darüber hinaus Aussagen über eine möglicherweise überdurchschnittliche Konjunkturabhängigkeit der exportierenden Unternehmen möglich.<sup>3</sup>

In den beiden folgenden Kapiteln werden zunächst die volkswirtschaftlichen Grundlagen des Wohlfahrtsgewinns durch Außenhandel vorgestellt, sowie die methodischen und definitorischen Grundlagen erläutert. Anschließend wird die Exporttätigkeit der untersuchten Unternehmen aufgezeigt und die daraus resultierenden Auswirkungen auf die Beschäftigungsentwicklung abgeleitet.

## **2 Volkswirtschaftliche Grundlagen des Außenhandels**

Es gibt zwei wesentliche Gründe, weshalb es vorteilhaft ist, Außenhandel zu betreiben. Der erste basiert auf den unterschiedlichen Produktionsmöglichkeiten von Ländern, z.B. aufgrund andersgearteter Kapitalausstattungen, klimatischer Bedingungen, Bodenschätze usw. Unterscheiden sich zwei Ländern hinreichend stark voneinander, so ist es diesen Ländern möglich, sich durch die Aufnahme von Außenhandel auf die Herstellung der Produkte zu konzentrieren, bei denen sie relative Vorteile haben. Darüber hinaus kann es aber selbst bei relativ ähnlichen Ländern möglich sein, durch die Aufnahme von Außenhandel Vorteile zu generieren. Dieser ermöglicht Spezialisierungsvorteile und die Ausnutzung von Skaleneffekten in der Produktion (KRUGMAN et al. 2011, S. 56).

Die Bedeutung der Nutzung relativer Kostenvorteile wurde in ihrer Urform bereits Anfang des 19. Jahrhunderts von RICARDO (1817) für eine Ein-Faktor-Wirtschaft aufgezeigt. Danach sind nicht die absoluten, sondern die relativen Produktivitätsvorteile dafür entscheidend, welches Gut ein Land erstellen sollte. Entsprechend profitiert ein Land auch dann vom Außenhandel, wenn es in jeder Hinsicht eine geringere Produktivität als sein Handelspartner hat. Diese Grundaussage des Ricardo-Modells ist auch heute noch unstrittig. Allerdings blendet die Beschränkung auf einen Produktionsfaktor die möglichen Effekte auf die Einkommensverteilung innerhalb eines Landes komplett aus (vgl.

---

<sup>3</sup> Bekanntlich kam es im Zuge der Ende 2007 beginnenden Finanzmarktkrise zu einem weltweiten Nachfragerückgang. Entsprechend kann durch den Vergleich beider Auswertungen auf die Konjunkturabhängigkeit geschlossen werden.

KRUGMAN et al. 2011, S. 82).<sup>4</sup> Hebt man diese Annahme auf, so profitiert ein Land insgesamt zwar nach wie vor vom Außenhandel, innerhalb des Landes wird es jedoch auch Verlierer geben.<sup>5</sup> Ein beliebtes Anwendungsgebiet dieses Faktorproportionen- bzw. Heckscher-Ohlin-Modells sieht die Differenzierung von Arbeit in hochqualifizierte und gering qualifizierte Arbeit vor und leitet daraus ab, dass Länder mit einer relativ großen Verfügbarkeit hochqualifizierter Arbeit tendenziell technologisch hochwertige Produkte exportieren, Länder mit einer relativ großen Verfügbarkeit gering qualifizierter Arbeit hingegen eher einfache Produkte (vgl. ROMALIS 2004). Eine andere, ebenfalls auf komparativen Kostenvorteilen basierende Beschreibung der Außenhandelswirkungen bietet die Theorie der technologischen Lücke (POSNER 1961). Im Gegensatz zu den bisher betrachteten Ansätzen wird hier die verwendete Produktionstechnologie nicht mehr als identisch unterstellt. Ganz im Gegenteil stellen unterschiedliche Produktionstechnologien eine wesentliche Komponente der Entwicklung des Außenhandels dar. Neuartige Produkte werden von Ländern mit technologischer oder industrieller Führerschaft exportiert, die i.d.R. ein hohes Qualifikations- und Lohnniveau aufweisen. Aufgrund des technologischen Vorsprungs spielen Lohnkosten zunächst eine untergeordnete Rolle. Im Laufe der Zeit gelingt es anderen Ländern jedoch, diese Lücke zu schließen. Hierdurch gewinnen die Kostenunterschiede an Bedeutung. Der technologische Lücken-Handel wird immer mehr zu einem Niedriglohn-Handel. Die Exportströme kehren sich allmählich um, d.h. die ursprünglichen Exportländer können in dieser zweiten Phase zu Importländern werden.

Außenhandel kann aber auch notwendig sein, um vorhandene Skaleneffekte bestmöglich ausnutzen zu können. Sinken die Durchschnittskosten der Produktion mit steigender Ausbringungsmenge, ist es offensichtlich von Vorteil, wenn Länder sich auf die Erstellung einiger Güter spezialisieren und anschließend die Güter austauschen. Auf diese Weise kann die Weltwirtschaft sämtliche Güter in größeren Mengen erzeugen (KRUGMAN et. al 2011, S. 200 ff.). Kommt es zu derartigen Größenvorteilen, ist zwischen externen und internen Skaleneffekten zu unterscheiden. Bei externen Skaleneffekten hängen die Durchschnittskosten von der Größe einer Branche, aber nicht unbedingt von der jedes einzelnen Unternehmens ab. Es kommt zur Bildung regionaler Cluster, die beteiligten Unternehmen können aber durchaus klein bleiben. Durch

---

<sup>4</sup> Bei nur einem Produktionsfaktor profitiert nicht nur das Land insgesamt vom Außenhandel, sondern auch jeder einzelne Bürger des Landes.

<sup>5</sup> Vgl. z.B. SAMUELSON (1971) oder HECKSCHER (1949).

Außenhandel ist es nun möglich, dass verschiedene Länder oder Regionen sich auf die Produktion eines bestimmten Produktes konzentrieren und auf diese Weise durch die Realisierung externer Skaleneffekte Wohlstandssteigerungen ermöglichen. Dies kann z.B. zu sinkenden Preisen in allen am Handel beteiligten Ländern führen, da durch die gestiegene Ausbringungsmenge an einem Ort die Durchschnittskosten sinken.<sup>6</sup> Von internen Skaleneffekten spricht man, wenn die Durchschnittskosten von der Größe eines einzelnen Unternehmens abhängen. Hiermit geht eine Tendenz zum unvollständigen Wettbewerb einher.<sup>7</sup> Typischerweise stellt sich eine Oligopol-Situation ein, in der sich die beteiligten Unternehmen durch gezielte Produktdifferenzierungen einen gewissen Spielraum schaffen.<sup>8</sup> Durch die Aufnahme von Außenhandel kommt es zu einer Verbindung der nationalen Märkte zu einem großen Gesamtmarkt. Effektiv nimmt also die Marktgröße zu. Dies ermöglicht einerseits eine größere Ausbringungsmenge und somit, durch eine bessere Ausnutzung vorhandener Skaleneffekte, eine kostengünstigere Produktion. Andererseits werden zusätzliche Spielräume für Produktdifferenzierungen eröffnet. Dieser sogenannte "intraindustrielle Außenhandel" unterscheidet sich insofern grundlegend von dem auf komparativen Kostenvorteilen basierenden Außenhandel, da ein Land hier gleichzeitig Exporteur und Importeur eines bestimmten Industrieproduktes sein kann (KRUGMAN et al. 2011, S. 234 ff.).

Legt man diese Ansätze zugrunde, so dürfte es insbesondere bei Gütern, bei deren Erstellung Skaleneffekte eine große Rolle spielen, zu einem starken Außenhandel kommen. Es steht daher zu erwarten, dass es eher bei kapitalintensiv erzeugten Produkten zu Außenhandel kommt, weniger jedoch bei in handwerklicher Produktion gefertigten bzw. allgemein arbeitsintensiv erstellten Gütern. Tendenziell wird also eher im Verarbeitenden Gewerbe - und hier insbesondere in der Industrie - der Außenhandel eine wichtige Rolle spielen.

Hieraus folgt gleichzeitig aber auch, dass mittelständische Unternehmen zwangsläufig in geringerem Maße auslandsaktiv sein werden als Großunternehmen, da von (internen) Skaleneffekte geprägte Produktionsverfahren üblicherweise zu von Großunternehmen dominierten, oligopolistischen Marktstruk-

---

<sup>6</sup> Das stellt einen gravierenden Unterschied zu den auf komparativen Vorteilen basierenden Außenhandelsgewinnen dar, wo es zu einer Angleichung der relativen Preise kam. Dort sanken lediglich die Preise im Importland, wohingegen sie im Exportland stiegen.

<sup>7</sup> Bei vollständiger Konkurrenz würden die anbietenden Unternehmen zwangsläufig Verluste machen.

<sup>8</sup> Sogenannter monopolistischer Wettbewerb.



turen führen.<sup>9</sup> Mittelständische Unternehmen haben in Sektoren Chancen, bei denen externe Skaleneffekte dominieren, da hier die absolute Betriebsgröße eine weniger entscheidende Rolle spielt. Entsprechendes gilt für Bereiche, in denen insgesamt kaum Skalenerträge auftreten, wie z.B. in handwerklich geprägten Teilen des Baugewerbes oder dem Dienstleistungssektor (LEICK et al. 2012, S. 14).<sup>10</sup>

Unter dem Aspekt der relativen Kostenvorteile ist zu erwarten, dass die Bundesrepublik Deutschland als Land mit vergleichsweise hohem Qualifikations- und Lohnniveau eher technologisch hochwertige und innovative Produkte exportieren, einfache Produkte bzw. Vorleistungen jedoch importieren wird. Tendenziell werden diese technisch hochwertigen Produkte vor allem in FuE-intensiven industriellen Bereichen des Produzierenden Gewerbes hergestellt und weisen erhebliche Skaleneffekte auf.<sup>11</sup> Ihre Produktion eignet sich daher nur eingeschränkt für kleine und mittlere Unternehmen. Es gibt aber durchaus Produkte und Dienstleistungen, die hochqualifiziertes Personal benötigen und dennoch nur geringe Skaleneffekte aufweisen.<sup>12</sup>

Darüber hinaus wachsen KMU mitunter ohne explizite Exportstrategie in eine Exporttätigkeit hinein, indem sie z.B. zunächst sporadisch exportieren, um Nachfrageschwankungen auf den heimischen Märkten auszugleichen. Durch stufenweise Lernprozesse gewinnen sie sukzessive zusätzliche Auslandserfahrung und dehnen ihre Exportaktivitäten systematisch aus (LEICK et al. 2012, S. 4 ff.).

---

<sup>9</sup> Ausnahmen sind Nischenprodukte: Ist die Gesamtnachfrage relativ gering, so kann trotz vorhandener Skaleneffekte durchaus auch ein mittelständisches Unternehmen auf dem Weltmarkt erfolgreich sein.

<sup>10</sup> Allerdings fällt in diesen Teilbereichen einer der beiden zuvor erläuterten Gründe für die Vorteilhaftigkeit des Außenhandels weg, so dass hier insgesamt mit geringeren Exportaktivitäten zu rechnen ist, sofern nicht aufgrund großer komparativer Vorteile der Aspekt der relativen Kostenvorteile eine starke Auslandsaktivität ermöglicht.

<sup>11</sup> Zumal Forschungs- und Entwicklungskosten nach Abschluss der Produktentwicklung sunk-cost-Charakter haben und umso weniger ins Gewicht fallen, je größer die Produktionsmenge ist, auf die sie sich verteilen.

<sup>12</sup> Hier ist beispielsweise die Entwicklung von Software zu nennen. Aber auch in Teilbereichen des Handels können aufgrund der Entwicklungen in der Informations- und Kommunikationstechnologie durchaus auch kleine und Kleinstunternehmen exportieren (LEICK et al. 2012, S. 14).

### 3 Methodische und definitorische Grundlagen

Im folgenden Abschnitt werden die gewählte Vorgehensweise sowie die zugrundeliegenden Definitionen erläutert.<sup>13</sup>

Die vorliegende Untersuchung wurde auf der Grundlage des Umsatzsteuerpanels<sup>14</sup> durchgeführt, das auf der Umsatzsteuerstatistik basiert. Die Umsatzsteuerstatistik bietet jährlich Informationen über die Anzahl der steuerpflichtigen Unternehmen und die Ausprägungen der steuerlichen Merkmale wie steuerpflichtige und steuerfreie Umsätze, Umsatzsteuer, abziehbare Vorsteuerbeträge und innergemeinschaftliche Erwerbe. Abgesehen von nicht umsatzsteuerpflichtigen Kleinunternehmen<sup>15</sup> und Unternehmen mit hauptsächlich steuerfreien Umsätzen werden im Rahmen der Umsatzsteuerstatistik nahezu alle Unternehmen in Deutschland erfasst. Die der Statistik zugrundeliegenden Daten werden aus dem Besteuerungsverfahren der Finanzverwaltungen gewonnen, so dass aufgrund des fiskalischen Interesses an der Richtigkeit der Angaben von einer hohen Datenqualität ausgegangen werden kann. Unterhält ein Unternehmer mehrere Betriebe oder besteht ein Unternehmen aus mehreren Einheiten (Filialen, Tochterunternehmen etc.), so wird es als Einheit mit dem gesamten Jahresumsatz von dem für den Sitz der Geschäftsleitung zuständigen Finanzamt erfasst. Das Unternehmen wird mit seinen gesamten Umsatz dem Wirtschaftszweig zugeordnet, der den wirtschaftlichen Schwerpunkt gemessen an der Wertschöpfung bildet.

Das Umsatzsteuerpanel ermöglicht es, die Daten der Umsatzsteuerstatistik im Längsschnitt zu nutzen. Die Verknüpfung der Jahresdaten erfolgt ex-post über Identifikatoren wie Steuernummer und Umsatzsteuer-Identifikationsnummer. Neben den Merkmalen der Umsatzsteuerstatistik enthält das Umsatzsteuerpanel Angaben zu den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten aus dem Unternehmensregister (vgl. BRANDT et al. 2008)<sup>16</sup>.

---

<sup>13</sup> Für eine ausführliche Beschreibung siehe HAUNSCHILD et al. 2009, MAY-STROBL et al. 2010, MAY-STROBL/HAUNSCHILD 2013.

<sup>14</sup> Der Datenzugang erfolgte über die kontrollierte Datenfernverarbeitung der Forschungsdatenzentren der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder.

<sup>15</sup> Die entsprechende Grenze liegt aktuell bei 17.500 Euro. Im Jahr 2001 betrug die Grenze 16.617 Euro, 2002 16.620 Euro.

<sup>16</sup> Nicht einbezogen sind selbstständig Erwerbstätige, mithelfende Familienangehörige und geringfügig Beschäftigte gemäß § 8 Abs. 1 SGB IV.

Für die vorliegende Untersuchung wurden nur Unternehmen mit ununterbrochenen Wellenverläufen berücksichtigt. Das sind die rechtlichen Einheiten, die in allen Jahren zwischen 2001 und 2009 eine Umsatzsteuererklärung abgaben. Des Weiteren werden die Ab-<sup>17</sup> bzw. Zugänge<sup>18</sup> berücksichtigt.<sup>19</sup>

Als Messkonzept für die beobachteten Beschäftigungsänderungen wurde der Job-Turnover-Ansatz gewählt. Hierbei wird auf Mikrodatenebene die Zahl der Beschäftigten im Unternehmen zu unterschiedlichen Zeitpunkten gemessen. Die individuellen positiven Veränderungen der Beschäftigten für die expandierenden Unternehmen und die neu eingetretenen Unternehmen auf der einen Seite sowie die negativen Veränderungen der Beschäftigten bei den schrumpfenden Unternehmen und den abgegangenen Unternehmen auf der anderen Seite werden jeweils summiert. Durch Saldierung von Bruttobeschäftigungsgewinnen und Bruttobeschäftigungsverlusten erhält man die Nettobeschäftigungsänderung. Diese absolute Kennzahl wird in Bezug zur Beschäftigung des Basisjahres 2001 gesetzt. Man erhält somit einen relativen Wert für die Nettobeschäftigungsänderung, der einen Vergleich z. B. unterschiedlicher Unternehmensgrößen ermöglicht.

Die Abgrenzung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) von den Großunternehmen erfolgt durch die Kombination der quantitativen Abgrenzungsmerkmale Umsatz und sozialversicherungspflichtige Beschäftigte.<sup>20</sup> Zum Mittelstand werden entsprechend den Empfehlungen der Europäischen Kommission Unternehmen mit bis zu 50 Mio. € Jahresumsatz und weniger als 250 Beschäftigten gezählt.<sup>21</sup> KMU, die das Organschaftsmerkmal tragen, werden

---

<sup>17</sup> Rechtliche Einheiten, die 2001, nicht aber 2009, eine Umsatzsteuererklärung abgaben und die bis zu ihrer letzten Meldung in allen vorhergehenden Jahren Angaben machten.

<sup>18</sup> Rechtliche Einheiten, die erst nach 2001 erstmalig eine Umsatzsteuererklärung abgaben, dies dann aber in allen darauffolgenden Jahren bis 2009 taten.

<sup>19</sup> Zur genauen Definition von Ab- und Zugängen und den dabei zu beachtenden Besonderheiten vgl. MAY-STROBL/HAUNSCHILD 2013, S. 9 ff.

<sup>20</sup> Unternehmen ohne Beschäftigtenwerte werden ausschließlich nach der Umsatzhöhe klassifiziert.

<sup>21</sup> Siehe European Commission (EC) (2003), Commission Recommendation of 6 May concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, (2003/361/EC), Download unter: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm). Nach der EU-Definition werden die Beschäftigten als Jahresarbeitseinheiten (JAE) mit genau vorgegebener Berechnungsmethode zur Erfassung der im Unternehmen tätigen Personen und Teilhaber gemessen. Diese Berechnung lässt sich mit den verfügbaren Daten nicht modellieren. Ein weiteres Kriterium der KMU nach der Definition der Europäischen Kommission, die Berücksichtigung von Partnerunternehmen und verbundenen Unternehmen, findet nicht explizit Eingang in die Definition. Mangels

nicht in die KMU-Definition einbezogen. Für die Klassifizierung als Mittelstand ist die Größe im Basisjahr 2001 entscheidend.

Die Branchenzuordnung erfolgt gemäß der deutschen Klassifikation der Wirtschaftszweige Ausgabe 1993 (für 2001), Ausgabe 2003 (von 2002 bis 2007) bzw. Ausgabe 2008 (ab 2008) auf 5-Steller-Ebene.<sup>22</sup> Für die vorliegende sektorale Analyse wurden die Wirtschaftszweige zu folgenden vier Sektoren zusammengefasst.

- **Produzierendes Gewerbe:** Dieser Sektor umfasst die Wirtschaftsabschnitte C (Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden), D (Verarbeitendes Gewerbe), E (Energie- und Wasserversorgung) und F (Baugewerbe) bzw. die Abschnitte/Abteilungen B-F der WZ 2008.
- **Distribution:** Der Sektor fasst die Wirtschaftsabschnitte G (Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern), H (Gastgewerbe) und I (Verkehr und Nachrichtenübermittlung) zusammen bzw. die Abschnitte/Abteilungen G-J der WZ 2008.
- **Unternehmensdienstleistungen:** Der Sektor enthält die Wirtschaftsabschnitte J (Kredit- und Versicherungsgewerbe) und K (Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen, anderweitig nicht genannt) bzw. die Abschnitte/Abteilungen K-N der WZ 2008.
- **Sonstige Dienstleistungen:** Der Sektor schließlich deckt die Wirtschaftsabschnitte M (Erziehung und Unterricht), N (Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen) und O (Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen) ab bzw. die Abschnitte/Abteilungen P-T der WZ 2008.

Aufgrund der Nichterfassung von Unternehmen mit überwiegend steuerfreien Umsätzen und/oder geringer Steuerzahllast, die überwiegend in den Wirtschaftsabschnitten J, M und N auftreten, ist in den beiden Dienstleistungssektoren die Abbildungsgenauigkeit des Umsatzsteuerpanels geringer als in den anderen Sektoren.

---

Daten im Umsatzsteuerpanel kann die Größe beteiligter Unternehmen nicht zur Größenklasseneinteilung von Unternehmen – wie von der EU gefordert – berücksichtigt werden.

<sup>22</sup> Die WZ 2003 unterscheidet sich nur geringfügig von der WZ 1993. Die Umstellung auf die WZ 2008 brachte allerdings gravierende Änderungen mit sich.

Die Exporttätigkeit der Unternehmen wird mittels der steuerfreien Lieferungen und Leistungen *mit Vorsteuerabzug* erfasst.<sup>23</sup> Die Klassifikation erfolgt anhand dreier typischer Exportmuster:

- Regelmäßig exportierende Unternehmen: Unternehmen, die in allen neun betrachteten Jahren Exportumsätze zu verzeichnen hatten.<sup>24</sup>
- Unregelmäßig exportierende Unternehmen: Unternehmen, die in mindestens einem Jahr exportierten *und* in mindestens einem Jahr nicht exportierten.
- Nicht exportierende Unternehmen: Unternehmen, die in keinem der betrachteten Jahre Exportumsätze zu verzeichnen hatten.

#### 4 Die Exporttätigkeit der untersuchten Unternehmen

8,1 % der im Umsatzsteuerpanel enthaltenen KMU und 53,4 % der Großunternehmen exportierten im Zeitraum 2001 bis 2009 regelmäßig (vgl. Tabelle 1). Weitere 20,9 % der KMU und 19,2 % der Großunternehmen tätigten zumindest sporadisch Auslandsumsätze. Mit 71,1 % exportierte die große Mehrheit der KMU in keinem der betrachteten neun Jahre. Eine systematische Bearbeitung von Auslandsmärkten ist hier also eher die Ausnahme als die Regel. Bei den Großunternehmen blieb hingegen nur ein gutes Viertel der Unternehmen den Auslandsmärkten komplett fern. Wie aus Tabelle 2 hervorgeht, ist der Beschäftigungsanteil der exportierenden Unternehmen zumindest bei den KMU überproportional groß. In den regelmäßig exportierenden KMU sind 22,3 % aller in KMU sozialversicherungspflichtig Beschäftigten tätig. Offensichtlich beschränken sich insbesondere die ganz kleinen Unternehmen auf die nationalen oder regionalen Märkte. Die (relativ) großen unter den kleinen und mittleren Unternehmen exportieren hingegen durchaus. Besonders gravierend ist diese Tendenz im Produzierenden Gewerbe, wo der Beschäftigtenanteil der

---

<sup>23</sup> Die Umsatzsteuer soll die Endverbraucher in Höhe des im jeweiligen Land geltenden Steuersatzes treffen. Um das zu erreichen werden die Güter bei Ausfuhr von der Steuer befreit. Technisch geschieht das, indem der Verkauf ins Ausland steuerfrei gestellt wird, der Exporteur aber dennoch die gezahlten Vorsteuern geltend machen kann. Zwar sieht das Umsatzsteuerrecht auch einige steuerbefreite inländische Lieferungen und Leistungen vor, in diesen Fällen ist jedoch der Vorsteuerabzug nicht zulässig. Entsprechend handelt es sich bei den steuerfreien Lieferungen und Leistungen mit Vorsteuerabzug in aller Regel um Exporte.

<sup>24</sup> Zu- oder Abgänge müssen in allen Jahren, in denen sie im Umsatzsteuerpanel gemeldet waren, Exportumsätze getätigt haben.

regelmäßig exportierenden KMU mehr als drei mal so groß ist wie deren Anteil an der Anzahl aller KMU.

Tabelle 1: Exporttätigkeit der betrachteten Unternehmen im Zeitraum 2001 bis 2009 nach Sektoren und Unternehmensgröße (in % des jeweiligen Sektors)

Sektor		Regelmäßig exportierende Unternehmen	Unregelmäßig exportierende Unternehmen	Nicht exportierende Unternehmen
Produzierendes Gewerbe	KMU	10,0	20,5	69,5
	Großunternehmen	77,8	13,9	8,3
	Insgesamt	10,7	20,4	68,9
Distributiver Sektor	KMU	10,3	24,4	65,3
	Großunternehmen	63,1	23,0	13,9
	Insgesamt	10,6	24,4	65,0
Unternehmensdienstleistungen	KMU	3,6	18,5	77,9
	Großunternehmen	17,5	27,1	55,4
	Insgesamt	3,7	18,5	77,8
Sonstige Dienstleistungen	KMU	2,0	12,3	85,7
	Großunternehmen	7,5	17,3	75,2
	Insgesamt	2,1	12,3	85,6
Alle Wirtschaftszweige	KMU	8,1	20,9	71,1
	Großunternehmen	53,4	19,2	27,4
	Insgesamt	8,4	20,8	70,7

© IfM Bonn

Quelle: FDZ der statistischen Ämter des Bundes und der Länder, Umsatzsteuerstatistik 2001-2009, eigene Berechnungen.

Tabelle 2: Beschäftigung in Abhängigkeit von der Exporttätigkeit der betrachteten Unternehmen im Zeitraum 2001 bis 2009 nach Sektoren und Unternehmensgröße (in % des jeweiligen Sektors)

Sektor		Regelmäßig exportierende Unternehmen	Unregelmäßig exportierende Unternehmen	Nicht exportierende Unternehmen
Produzierendes Gewerbe	KMU	32,2	24,4	43,3
	Großunternehmen	84,7	9,4	6,0
	Insgesamt	55,3	17,8	26,9
Distributiver Sektor	KMU	23,1	31,8	45,1
	Großunternehmen	71,4	16,6	12,1
	Insgesamt	39,7	26,6	33,8
Unternehmensdienstleistungen	KMU	7,0	24,3	68,7
	Großunternehmen	20,3	29,4	50,3
	Insgesamt	12,4	26,4	61,2
Sonstige Dienstleistungen	KMU	4,4	18,0	77,6
	Großunternehmen	7,5	20,4	72,1
	Insgesamt	6,3	19,5	74,3
Alle Wirtschaftszweige	KMU	22,3	26,2	51,5
	Großunternehmen	57,0	16,3	26,7
	Insgesamt	37,2	22,0	40,9

© IfM Bonn

Quelle: FDZ der statistischen Ämter des Bundes und der Länder, Umsatzsteuerstatistik 2001-2009, eigene Berechnungen.

Die durchschnittliche Exportquote, definiert als arithmetisches Mittel der individuellen Exportquoten aller untersuchten Unternehmen, ist von 15,3 % im Jahre 2001 auf 16,4 % in 2009 gestiegen.<sup>25</sup> Ohne das durch den Konjunkturin-

<sup>25</sup> Die Umsatzsteuerstatistik weist im Zeitablauf höhere Werte (in der Spitze 19,6 % im Jahre 2007), allerdings auch einen erheblichen Einbruch in 2009 (16,8 %) aus. Die abweichenden Werte erklären sich zu einem Großteil daraus, dass die Exportquote nach Umsatzsteuerstatistik als Summe aller Exportumsätze relativ zu den Summen aller Umsätze (gesamtwirtschaftliche Exportquote) definiert ist. Faktisch entspricht diese Vorgehensweise der Verwendung eines mit der Umsatzgröße gewichteten Mittels der individuellen Exportquoten. Da Exporthäufigkeit und Unternehmensgröße positiv korreliert sind

bruch infolge der Finanzmarktkrise geprägte Jahr 2009 wäre der Anstieg stärker ausgefallen. Von 2008 auf 2009 kam es jedoch zu einem Rückgang der Exportquote um einen halben Prozentpunkt. Die Exportquote der regelmäßig exportierenden Unternehmen liegt erwartungsgemäß deutlich über dem Durchschnitt. Sie ist von 23,4 % im Jahre 2001 auf 26,0 % in 2009 gestiegen. Allerdings zeigen sich die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise hier noch deutlicher: Mit 27,9 % in 2007 und 27,7 % in 2008 lagen die Anteilswerte in den Vorjahren erheblich höher. Die durchschnittliche Exportquote der nur unregelmäßig exportierenden Unternehmen stieg von 7,1 % im Jahre 2001 auf einen Höchstwert von 8,1 % im Jahre 2008, bevor sie sich im Krisenjahr 2009 auf 7,7 % reduzierte.

Hinsichtlich des Exportverhaltens sind deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Sektoren zu verzeichnen. Wie entsprechend der Theorie des intra-industriellen Handels zu erwarten ist, sind die Exportaktivitäten im Produzierenden Gewerbe und im distributiven Sektor besonders groß.<sup>26</sup> Bei den Handelsunternehmen ist ergänzend zu berücksichtigen, dass kleine und mittlere Industrieunternehmen ihre Auslandsverkäufe mitunter indirekt über Handelsunternehmen abwickeln (LIECK et al. 2012 S. 13), was zu erhöhter Exportaktivität im distributivem Sektor führt.

10,7 % aller Unternehmen im Produzierendem Gewerbe<sup>27</sup> und 10,6 % der Unternehmen in der Distribution exportieren regelmäßig. Weitere 20,4 % (Produzierendes Gewerbe) respektive 24,4 % (Distribution) exportieren unregelmäßig. Bei den Dienstleistungsunternehmen sind gezielte Auslandsaktivitäten hingegen die Ausnahme. Lediglich 3,7 % der Erbringer von Unternehmensdienstleistungen und gar nur 2,1 % der Erbringer von sonstigen Dienstleistungen sind regelmäßig im Ausland aktiv.

---

(HAUNSCHILD et al. 2007), ergeben sich nach dieser Vorgehensweise höhere Exportquoten.

<sup>26</sup> Auch der distributive Sektor ist - speziell im Teilbereich Handel und Verkehr - in erheblichem Maße durch Skaleneffekte gekennzeichnet, so dass auch hier verstärkt internationaler Handel zu erwarten ist.

<sup>27</sup> Hier ist zudem zu berücksichtigen, dass zum Produzierenden Gewerbe auch das traditionell kleinbetrieblich strukturierte Baugewerbe zu rechnen ist, dessen Unternehmen ihre Unternehmensstrategie selten explizit auf Auslandsumsätze ausrichten. Es spricht daher einiges dafür, dass bei einer isolierten Betrachtung des Verarbeitenden Gewerbes noch deutlich höhere Anteilswerte zu verzeichnen wären.



Gemäß dem Faktorproportionenmodell und der Theorie der technologischen Lücke sollte die deutsche Wirtschaft insbesondere bei neuartigen und technologisch hochwertigen Produkten als Exporteur in Erscheinung treten. In der Tat waren die Unternehmen aus den Branchen mit hohem Anteil an Forschungs- und Entwicklungsleistungen<sup>28</sup> verglichen mit der Gesamtheit aller Unternehmen im Produzierenden Gewerbe überdurchschnittlich oft im Ausland aktiv.<sup>29</sup> Rund ein Viertel aller Unternehmen exportierten regelmäßig (vgl. Tabelle 3), wobei dies nicht nur für die zur Spitzentechnologie (24,4 %), sondern gerade für die zur gehobenen Gebrauchstechnologie (26,2 %) zählenden Branchen gilt. Weitere 22,1 % (Spitzentechnologie) bzw. 21,1 % (gehobene Gebrauchstechnologie) exportieren sporadisch. Insgesamt verzeichnete daher rund jedes zweite Unternehmen in den FuE-intensiven Branchen im betrachteten Zeitraum Exportumsätze.

Tabelle 3: Exporttätigkeit der betrachteten Unternehmen im Zeitraum 2001 bis 2009 in Branchen mit hohem FuE-Anteil (in % der jeweiligen Branche)

Sektor	Regelmäßig exportierende Unternehmen	Unregelmäßig exportierende Unternehmen	Nicht exportierende Unternehmen
Spitzentechnologie	24,4	22,1	53,5
Gehobene Gebrauchstechnologie	26,2	21,1	52,7

© IfM Bonn

Quelle: FDZ der statistischen Ämter des Bundes und der Länder, Umsatzsteuerstatistik 2001-2009, eigene Berechnungen. Der Datenzugang erfolgte über die kontrollierte Datenfernverarbeitung der Forschungsdatenzentren der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder.

<sup>28</sup> Die Abgrenzung der FuE-intensiven Industriezweige erfolgt für die nach der WZ 2003 klassifizierten Unternehmenseinheiten gemäß der *NIW/ISI-Listen 2006* (vgl. GEHRKE et al. 2007, S. 126; LEGLER/FRIETSCH 2007, S.20 ff.). Die nach der WZ 2008 klassifizierten Einheiten wurden entsprechend der *NIW/ISI/ZEW-Übergangsliste forschungsintensive Industrien 2010 nach WZ 2008 in vierstelliger Wirtschaftsgliederung* (vgl. GEHRKE et al. 2010, S. 8) abgegrenzt.

<sup>29</sup> Da die FuE-intensiven Branchen eine Teilmenge des Verarbeitenden Gewerbes sind, wäre das gesamte Verarbeitende Gewerbe der adäquate Referenzmaßstab. Diese Werte liegen aber nicht vor. Es ist zu berücksichtigen, dass das Produzierende Gewerbe auch das schwerpunktmäßig handwerklich und kleinbetrieblich geprägte Baugewerbe enthält. Es ist davon auszugehen, dass die Unternehmen des Baugewerbes deutlich stärker auf ihre Heimatmärkte fixiert sind als die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes. Entsprechend wird die Exporttätigkeit im Verarbeitenden Gewerbe im Durchschnitt höher als im sonstigen Produzierenden Gewerbe sein.

Tabelle 4: Exporttätigkeit der betrachteten Unternehmen im Zeitraum 2001 bis 2009 in wissensintensiven Branchen (in % der jeweiligen Branche)

Sektor	Regelmäßig exportierende Unternehmen	Unregelmäßig exportierende Unternehmen	Nicht exportierende Unternehmen
Wissensintensive Wirtschaftszweige des Produzierenden Gewerbes insgesamt	19,3	16,3	64,4
Wissensintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes	26,4	21,3	52,3
Wissensintensive Wirtschaftszweige des sonstigen Produzierenden Gewerbes	1,6	3,8	94,6
Wissensintensive Dienstleistungen	3,2	9,4	87,4

© IfM Bonn

Quelle: FDZ der statistischen Ämter des Bundes und der Länder, Umsatzsteuerstatistik 2001-2009, eigene Berechnungen.

Im Hinblick auf die wissensintensiven Wirtschaftszweige<sup>30</sup> kann festgestellt werden, dass die Erbringer wissensintensiver Dienstleistungen nur wenig exportorientierter sind als die Dienstleister insgesamt: 3,2 % exportieren regelmäßig (Dienstleister insgesamt: 2,3 %), weitere 9,4 % (7,6 %) unregelmäßig (vgl. Tabelle 4). Im Produzierenden Gewerbe exportieren 19,3 % der Unternehmen aus den wissensintensiven Teilbranchen regelmäßig und weitere 16,3 % unregelmäßig. Diese Werte liegen zwar deutlich über den entsprechenden Werten für das Produzierende Gewerbe insgesamt (7,6 % bzw. 12,8 %), sie sind jedoch fast ausschließlich auf die sehr hohen Exporteursquoten in den wissensintensiven Teilbereichen des Verarbeitenden Gewerbes zurückzuführen. Dort sind 26,4 % aller Unternehmen regelmäßig und weitere 21,3 % sporadisch auf Auslandsmärkten aktiv. Die Unternehmen in den nicht dem Verarbeitenden Gewerbe zuzurechnenden wissensintensiven Teilen des

<sup>30</sup> Die wissensintensiven Bereiche im Produzierenden Gewerbe und im Dienstleistungsbereich werden nach den einheitlichen Kriterien Wissenschaftlerintensität (Anteil der Akademiker mit natur- und ingenieurwissenschaftlicher Ausrichtung an den Beschäftigten) und Akademikerquote (Anteil der Beschäftigten mit Universitäts- oder Fachhochschulexamen) gebildet (vgl. LEGLER/FRIETSCH 2007, S 12; GEHRKE et al. 2010, S. 12 f.).

Produzierenden Gewerbes stehen hingegen Auslandsaktivitäten deutlich zurückhaltender gegenüber. Lediglich 1,6 % exportieren regelmäßig, weitere 3,8 % gelegentlich.

## 5 Auswirkungen der Exporttätigkeit auf die Beschäftigungsentwicklung

### 5.1 Alle Wirtschaftszweige

Die regelmäßig exportierenden Unternehmen haben bis zum Jahr 2009 die von ihnen bereit gestellten Arbeitsplätze um 0,9 % reduziert (bezogen auf das Basisjahr 2001).<sup>31</sup> Dies ist eine Folge des scharfen Konjunkturerinbruchs in 2008/09. Bis 2007 war die Beschäftigung noch um 2,6 % gestiegen (Tabelle 5). Danach wurden infolge des Einbruchs der globalen Nachfrage 3,5 % der Stellen abgebaut. Die Gesamtheit aller Unternehmen erhöhte hingegen - wenn auch in bescheidenem Ausmaß - auch 2008/09 noch die Anzahl der Beschäftigten (+ 0,6 %). Hier zeigt sich, dass die exportorientierten Unternehmen vom globalen Nachfragerückgang sehr viel stärker betroffen waren als die Unternehmen mit eher regionaler oder nationaler Orientierung.

Tabelle 5: Nettowachstumsrate der Arbeitsplätze - Änderungsraten in % der Arbeitsplätze im Basisjahr - Alle Wirtschaftszweige

	KMU		Großunternehmen		Insgesamt	
	2001-2007	2001-2009	2001-2007	2001-2009	2001-2007	2001-2009
Regelmäßig exportierende Unternehmen	11,1	10,3	-1,5	-6,4	2,6	-0,9
Unregelmäßig exportierende Unternehmen	11,6	13,5	6,9	3,9	9,9	10,1
Nicht exportierende Unternehmen	10,1	15,0	3,7	6,6	8,2	12,5
Alle Unternehmen	10,7	13,6	1,1	-1,2	6,4	7,0

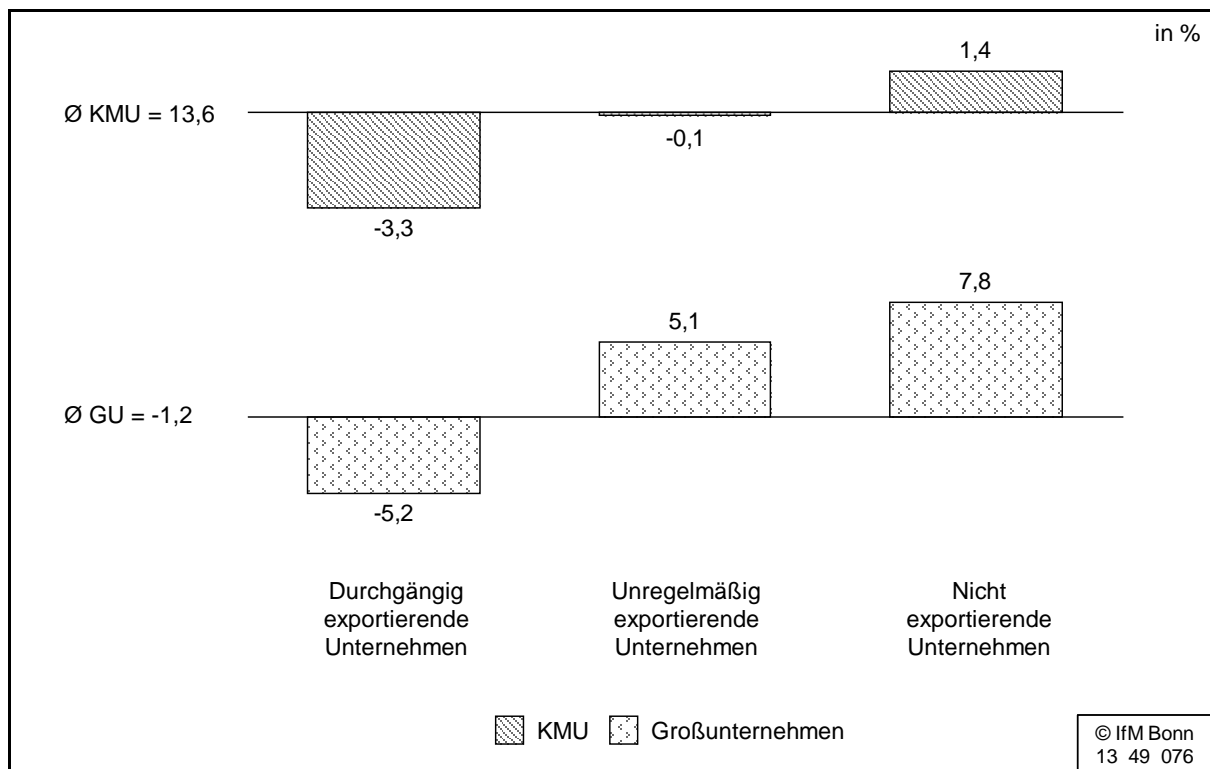
© IfM Bonn

Quelle: FDZ der statistischen Ämter des Bundes und der Länder, Umsatzsteuerstatistik 2001-2009, eigene Berechnungen.

<sup>31</sup> Alle im Folgenden genannten relativen Beschäftigungsentwicklungen beziehen sich auf das Basisjahr 2001. Im Text wird daher nicht mehr gesondert darauf hingewiesen.

Unabhängig davon weisen die regelmäßig exportierenden Unternehmen jedoch eine deutlich schlechtere Beschäftigungsentwicklung als die Gesamtwirtschaft auf. Letztere steigerten ihre Beschäftigung im Zeitraum 2001 bis 2009 um + 7,0 %. Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass sich die exportorientierten Unternehmen schwerpunktmäßig im Produzierenden Gewerbe und im distributiven Sektor befinden, wohingegen Dienstleister kaum Exportaktivitäten tätigen. Sowohl die Erbringer von Unternehmens- als auch von sonstigen Dienstleistungen weisen aber - unabhängig von ihrem Exportverhalten - eine ausgesprochen positive Beschäftigungsentwicklung auf. Das Produzierende Gewerbe baut hingegen Arbeitsplätze ab.<sup>32</sup> Es ist daher eine sektorspezifische Analyse erforderlich.

Abbildung 3: Relative Über-/ Unterperformance hinsichtlich der Arbeitsplatzentwicklung 2001 bis 2009 nach Unternehmensgröße und Exportverhalten (alle Wirtschaftszweige)



Bei einer größenbezogenen Betrachtung zeigt sich, dass die relative Nettobeschäftigungsänderung in den regelmäßig exportierenden KMU mit + 10,3 % deutlich positiver ausfiel als in den Großunternehmen mit - 6,4 % (Tabelle 5). Zudem war der Beschäftigungsrückgang in den Jahren 2008/09 in den KMU

<sup>32</sup> Vgl. hierzu MAY-STROBL/HAUNSCHILD (2013)

weniger stark ausgeprägt (- 0,8 %) als in den Großunternehmen (- 4,9 %). Die mittelständischen Exporteure haben dem weltweiten Nachfragerückgang also besser begegnen können als die exportierenden Großunternehmen. Hier machte sich bemerkbar, dass im Zuge der Finanzkrise insbesondere die globale Nachfrage nach langlebigen Konsumgütern wie z.B. Autos stark zurückging. Die bei deren Herstellung verwendeten Fertigungsverfahren weisen starke interne Skaleneffekte auf. Entsprechend müssen die Produzenten derartiger Güter groß sein.<sup>33</sup> KMU treten zumeist als Zulieferer auf, sind also indirekt betroffen.

Sowohl die unregelmäßig exportierenden Unternehmen als auch die nicht exportierenden Unternehmen bauten, über alle Wirtschaftszweige betrachtet, zum einen mehr Arbeitsplätze auf, zum anderen hielt die positive Nettobeschäftigungsentwicklung - im Gegensatz zu den regelmäßig exportierenden Unternehmen - auch in den Jahren 2008/09 an (vgl. Tabelle 5). Die unregelmäßig exportierenden Unternehmen steigerten die Beschäftigung von 2001 bis 2007 um + 9.9 % und in 2008/09 um weitere + 0,2 %.

In den nicht exportierenden Unternehmen wuchs die Beschäftigung von 2001 bis 2007 um 8,2 % und in den von der Finanzkrise geprägten beiden Folgejahren um weitere 4,3 %.<sup>34</sup> Wie bereits angeführt ist hierbei zu berücksichtigen, dass die besonders stark exportorientierten Unternehmen des Produzierenden Gewerbes im Zuge des zu beobachtenden Trends zur Tertiarisierung der Volkswirtschaft tendenziell Arbeitsplätze abbauen. Insbesondere kam es durch organisatorische Restrukturierungen wie z.B. der Auslagerung von Verwaltungs-, Vertriebs- und Dienstleistungsaktivitäten in rechtliche selbstständige Unternehmen zur Verlagerung von Arbeitsplätzen vom Produzierenden Gewerbe zu Unternehmen des distributiven Sektors und zu Erbringern unternehmensnaher Dienstleistungen. Dieser Trend wird noch verstärkt durch den Einsatz zunehmend kapitalintensiver Fertigungsverfahren insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe, die zu einer entsprechend höheren Produktivität des einzelnen Beschäftigten führen. Bei gegebener Produktionsmenge führt dies zu sinkender Beschäftigung.

---

<sup>33</sup> Vgl. Kapitel 2.

<sup>34</sup> Umgerechnet auf eine durchschnittliche jährliche Steigerung entspricht das sogar einem stärkeren Anstieg als in 2001 bis 2007. Die nicht exportierenden Unternehmen profitierten von der trotz Krise stabilen Inlandsnachfrage und den Konjunkturprogrammen.

Eine größenbezogene Analyse bestätigt den auch bei den durchgehend exportierenden Unternehmen zu beobachtenden Trend, dass KMU nicht nur insgesamt eine größere Beschäftigungsdynamik aufweisen als Großunternehmen, sondern insbesondere auch in Krisenzeiten einen Stabilitätsanker bilden. In den KMU unter den unregelmäßig exportierenden Unternehmen wuchs die Beschäftigung von 2001 bis 2009 um + 13,5 %, wobei selbst in 2008 bis 2009 noch eine positive Entwicklung konstatiert werden kann (+ 1,9 %). Die Großunternehmen bauten hingegen in diesen beiden Krisenjahren in erheblichem Ausmaß Beschäftigung ab (- 3,0 %), wodurch sich über den gesamten Zeitraum hinweg lediglich ein Anstieg von + 3,9 % feststellen lässt. Auch bei den nicht-exportierenden Unternehmen bauen die KMU über den gesamten Zeitraum betrachtet deutlich mehr Beschäftigung auf als die Großunternehmen (+ 15,0 % gegenüber + 6,6 %).

Relativiert man die Arbeitsplatzentwicklung in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße und dem Exportverhalten an der Arbeitsplatzentwicklung aller Unternehmen, so wird für den Zeitraum 2001-2009 die in Abbildung 3 dargestellte Über- bzw. Unterperformance deutlich. Bei den regelmäßig exportierenden Unternehmen ist unabhängig von der Unternehmensgröße eine Unterperformance bei der Beschäftigungsentwicklung festzustellen, wenngleich diese für KMU geringer ausfällt (-3,3 %-Punkte) als für Großunternehmen (-5,2). Bei den unregelmäßig und nicht exportierenden Unternehmenstypen ist die Arbeitsplatzentwicklung für Großunternehmen vergleichsweise günstiger als für KMU. Die im internationalen Wettbewerb stehenden Exportunternehmen sind offenbar unabhängig von ihrer Unternehmensgröße einem deutlich höheren Druck, ihre Produktivität zu steigern, ausgesetzt als die vorzugsweise auf den nationalen Markt fokussierten Unternehmen. Auf den ersten Blick hat die Exportorientierung somit einen tendenziell negativen Beschäftigungseffekt.

## 5.2 Produzierendes Gewerbe

Das Produzierende Gewerbe weist im Vergleich zur Gesamtwirtschaft eine deutlich unterdurchschnittliche Beschäftigungsentwicklung auf. Während im Zeitraum von 2001 bis 2009 insgesamt ein Nettozuwachs von 7,0 % erzielt wurde, ging im gleichen Zeitraum die Beschäftigung im Produzierenden Gewerbe um 10,9 % zurück (vgl. Tabelle 6).<sup>35</sup> Kleine und mittlere Unternehmen

---

<sup>35</sup> Zu den Gründen hierfür vergleiche den vorangehenden Abschnitt „Alle Wirtschaftszweige“.

hatten sich auch in der Vergangenheit stärker auf ihre Kerngeschäfte konzentriert als Großunternehmen. Entsprechend ist der Beschäftigungsverlust durch Auslagerungstendenzen bei ihnen nicht so ausgeprägt. Sie weisen daher mit - 8,3 % einen deutlichen geringeren Beschäftigungsrückgang als Großunternehmen (- 13,4 %) auf.

Tabelle 6: Nettowachstumsrate der Arbeitsplätze - Änderungsraten in % der Arbeitsplätze im Basisjahr - Wirtschaftsbereich Produzierendes Gewerbe

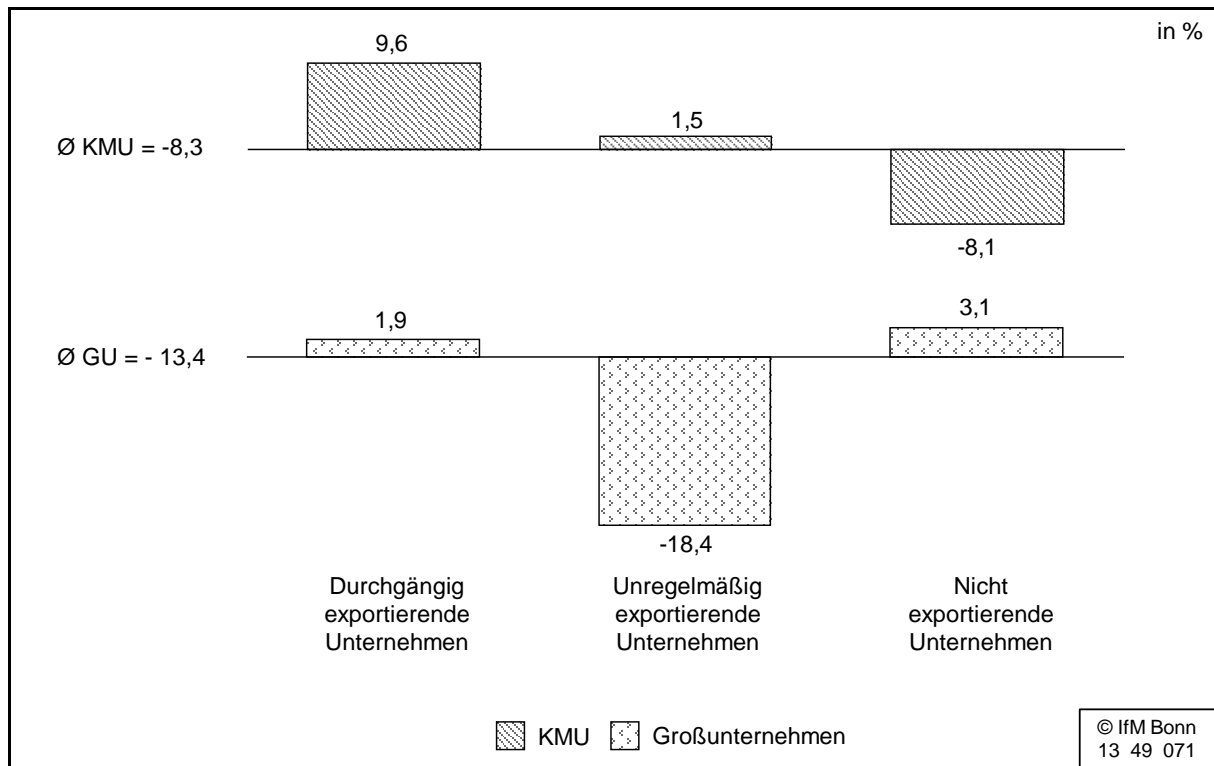
	KMU		Großunternehmen		Insgesamt	
	2001-2007	2001-2009	2001-2007	2001-2009	2001-2007	2001-2009
Regelmäßig exportierende Unternehmen	5,1	1,3	-6,9	-11,5	-3,2	-7,6
Unregelmäßig exportierende Unternehmen	-5,8	-6,8	-27,4	-31,8	-11,0	-13,3
Nicht exportierende Unternehmen	-15,2	-16,4	-14,0	-10,3	-15,5	-16,2
Alle Unternehmen	-6,4	-8,3	-9,0	-13,4	-7,9	-10,9

© IfM Bonn

Quelle: FDZ der statistischen Ämter des Bundes und der Länder, Umsatzsteuerstatistik 2001-2009, eigene Berechnungen.

Differenziert man die Unternehmen des Produzierenden Gewerbes nach ihrem Exportverhalten, so scheint sich auf den ersten Blick ein uneinheitliches Bild zu ergeben. Die regelmäßig exportierenden Unternehmen verzeichnen mit - 7,6 % einen deutlich geringeren Rückgang als der Gesamtsektor. KMU konnten sogar ein leichtes Plus (1,3 %) verbuchen. Abbildung 4 macht diese relative Überperformance noch deutlicher. Den KMU scheint es als Nischenanbieter erfolgreich gelungen zu sein, Nachfrageschwankungen auf den Inlandsmärkten durch Exportaktivitäten zu kompensieren. Relativ zu allen kleinen und mittleren Unternehmen des Produzierenden Gewerbes war die Beschäftigungsentwicklung der durchgängig exportierenden überaus positiv (9,6 %-Punkte Differenz). Demgegenüber haben die exportierenden Großunternehmen in erheblichem Maße Arbeitsplätze abgebaut (- 11,5 %), wenn auch immerhin weniger als der Durchschnitt der Großunternehmen im gesamten Produzierenden Gewerbe (1,9 %-Punkte Differenz).

Abbildung 4: Relative Über-/ Unterperformance hinsichtlich der Arbeitsplatzentwicklung im Wirtschaftsbereich Produzierendes Gewerbe - 2001 bis 2009 nach Unternehmensgröße und Exportverhalten



Aufgrund ihrer starken Abhängigkeit von den Auslandsmärkten ist zu vermuten, dass die regelmäßig exportierenden Unternehmen relativ stark von der Finanzkrise betroffen waren. Dies bestätigen die vorliegenden Daten: In den sieben Jahren von 2001 bis 2007 ging die Beschäftigung um 3,2 % zurück, in 2008 und 2009 hingegen um weitere 4,4 %. Dieser starke Rückgang in den beiden letzten Jahren betrifft KMU (- 3,8 %) und Großunternehmen (- 4,6 %) gleichermaßen.

Die unregelmäßig exportierenden Unternehmen verlieren im Gesamtzeitraum wesentlich mehr Beschäftigte (- 13,3 %) als die regelmäßigen Exporteure. Bei den nicht exportierenden Unternehmen ist der Abbau noch gravierender (- 16,2 %). Allerdings fiel der Beschäftigungsabbau in den Jahren 2008/09 mit - 2,3 % (unregelmäßig exportierende Unternehmen) bzw. - 0,7 % (nicht exportierende Unternehmen) moderater als bei den regelmäßig exportierenden Unternehmen aus. Hier wirkte sich aus, dass Deutschland in relativ geringerem Ausmaß als andere Länder von der Finanzkrise betroffen war. Insbesondere die deutsche Inlandsnachfrage erwies sich als stabil. Überwiegend national agierende Unternehmen waren daher vom globalen Nachfragerückgang weniger tangiert.



Betrachtet man die Gruppe der unregelmäßig exportierenden und der nicht exportierenden Unternehmen getrennt nach Größenklassen, zeigt sich, dass bei den KMU die Beschäftigungsentwicklung mit der Exportorientierung positiv korreliert. Bei den Großunternehmen ist keine allgemeine Aussage möglich. Da fast alle Großunternehmen im Produzierenden Gewerbe regelmäßig exportieren<sup>36</sup> ist die Beschäftigtenzahl in den unregelmäßig oder gar nicht exportierenden Großunternehmen sehr gering. Zufällige Schwankungen oder einzelne Unternehmensrestrukturierungen können daher einen erheblichen Einfluss auf das Gesamtergebnis ausüben. Diese Problematik lässt sich durch die Zusammenfassung der unregelmäßig und nicht exportierenden Großunternehmen zu einer Gruppe entschärfen. Auf diese Weise lässt sich zeigen, dass diese so gebildete Gruppe eine schlechtere Beschäftigungsentwicklung als die regelmäßig exportierenden Unternehmen aufweist.

Daher lässt sich als Fazit festhalten, dass innerhalb des produzierenden Sektors der Beschäftigungsabbau umso geringer ausfällt, je stärker exportorientiert die Unternehmen sind. Allerdings nimmt damit die Abhängigkeit von der Weltkonjunktur entsprechend zu. KMU bauen tendenziell weniger Beschäftigung ab als Großunternehmen bei gleichzeitig etwas geringerer Abhängigkeit von der Entwicklung der globalen Nachfrage.

### **5.3 Distributiver Sektor**

Die Beschäftigungsdynamik der Unternehmen des distributiven Sektors insgesamt entspricht mit einem Wachstum von 7,4 % zwischen 2001 und 2009 weitgehend dem der Gesamtwirtschaft (+ 7,0 %). Auch in den von der Wirtschafts- und Finanzkrise geprägten Jahren 2008/09 ähnelte die Beschäftigungsentwicklung der Branche derjenigen der gesamten deutschen Wirtschaft (vgl. Tabelle 5 und 7). Trotz des Konjunkturerinbruchs stieg die Beschäftigung - bezogen auf das Basisjahr 2001 - um weitere 0,5 %. KMU realisierten über den Gesamtzeitraum mit + 10,6 % ein stärkeres Beschäftigungswachstum als Großunternehmen (+ 2,2 %).

---

<sup>36</sup> 78 % aller Großunternehmen im produzierenden Gewerbe sind den durchgehenden Exporteuren zuzurechnen. Diese Unternehmen beschäftigen 85 % aller sozialversicherungspflichtigen Angestellten in diesem Segment. Im Gegensatz dazu verteilen sich die KMU (bezogen auf die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung) relativ gleichmäßig auf alle Exportmuster.

Tabelle 7: Nettowachstumsrate der Arbeitsplätze - Änderungsraten in % der Arbeitsplätze im Basisjahr - Wirtschaftsbereich Distribution

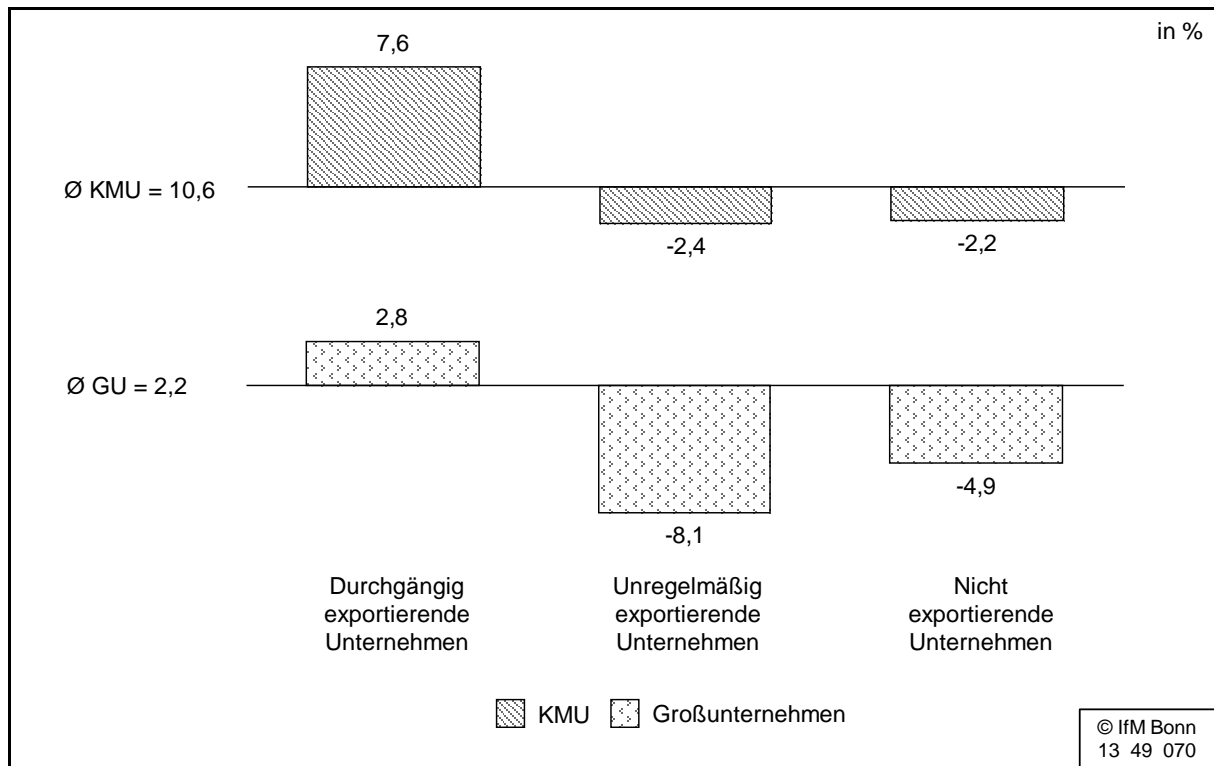
	KMU		Großunternehmen		Insgesamt	
	2001-2007	2001-2009	2001-2007	2001-2009	2001-2007	2001-2009
Regelmäßig exportierende Unternehmen	15,6	18,2	10,1	5,0	12,0	9,8
Unregelmäßig exportierende Unternehmen	7,5	8,2	-2,1	-5,9	5,0	4,7
Nicht exportierende Unternehmen	4,2	8,4	-9,5	-2,7	2,4	6,9
Alle Unternehmen	8,0	10,6	5,8	2,2	6,9	7,4

© IfM Bonn

Quelle: FDZ der statistischen Ämter des Bundes und der Länder, Umsatzsteuerstatistik 2001-2009, eigene Berechnungen

Die regelmäßig exportierenden Unternehmen weisen mit + 9,8 % eine überdurchschnittliche Beschäftigungsentwicklung auf. Hier zeigt sich, wie wichtig es insbesondere für Handelsunternehmen ist, neue (Auslands-)Märkte zu erschließen, um den neuen Konkurrenzformen zu begegnen, die durch die Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien entstanden sind. Die KMU dieser Gruppe übertreffen mit + 18,2 % die Großunternehmen (+ 5,0 %) deutlich. Allerdings lassen sich anhand der Beschäftigungsentwicklung der beiden letzten Jahre Auswirkungen des 2007 einsetzenden Konjunkturerinbruchs erkennen. Über alle Größenklassen betrachtet reduzierte sich die Nettobeschäftigung um 2,2 %. Die Großunternehmen weisen einen überdurchschnittlichen Beschäftigungsrückgang aus (- 5,1 %), wohingegen die exportorientierten KMU auch in diesem Zeitraum noch ein leichtes Plus von 2,6 % zu verzeichnen haben. Hier macht sich bemerkbar, dass die Abwicklung der indirekten Exporte kleiner und mittlerer Industrieunternehmen insbesondere von großen Handelsunternehmen übernommen wird. Entsprechend waren große Handelsunternehmen vom globalen Nachfragerückgang nach Industrieprodukten deutlich stärker betroffen.

Abbildung 5: Relative Über-/ Unterperformance hinsichtlich der Arbeitsplatzentwicklung im Wirtschaftsbereich Distribution 2001 bis 2009 nach Unternehmensgröße und Exportverhalten



Die Beschäftigungsentwicklung der unregelmäßig exportierenden Unternehmen war verhaltener, aber mit + 4,7 % über alle Größenklassen hinweg immer noch positiv. Hier kam es allerdings zu erheblichen Unterschieden zwischen Großunternehmen und KMU. Letztere wiesen mit + 8,2 % eine deutlich positive Entwicklung auf, wohingegen die Großunternehmen, auch über den gesamten Zeitraum von 2001 bis 2009 betrachtet, die Anzahl der Arbeitsplätze reduzierten (- 5,9 %). Auch hinsichtlich der Entwicklung der letzten beiden Jahre kommt es zu Unterschieden zwischen KMU und großen Unternehmen. KMU bauten auch in den Krisenjahren noch Beschäftigung auf (+ 0,7 %). Großunternehmen hingegen reduzierten ihre Belegschaften merklich (- 3,8 %).

Die nicht exportierenden Unternehmen weisen hinsichtlich ihrer Beschäftigungsentwicklung ein ähnliches Muster wie die sporadisch exportierenden aus. Es fällt allerdings geringfügig positiver aus. So betrug die Nettowachstumsrate über alle Größenklassen immerhin + 6,9 %, die der KMU + 8,4 % und die der Großunternehmen - 2,7 %. Bemerkenswert ist, dass die nicht exportierenden Unternehmen des distributiven Sektors in den letzten beiden Jahren gegen den Trend ein starkes Beschäftigungswachstum vorzuweisen haben (+ 4,5 %). Zu diesem Wachstum haben die Unternehmen aller Größenklassen

beigetragen. Sowohl die KMU (+ 4,2 %) als auch die Großunternehmen (+ 6,8 %) schufen in erheblichem Umfang neue Stellen. Dies ist auf die in 2009 aufgelegten Konjunkturprogramme, wie beispielsweise die Abwrackprämie, zurückzuführen. In Kombination mit der relativ stabilen Binnennachfrage dürften insbesondere die inlandsorientierten Handelsunternehmen davon profitiert haben.

Die in Abbildung 5 aufgetragene Beschäftigungsentwicklung relativ zum Sektor macht die Überperformance der durchgängig exportierenden Unternehmen deutlich. Regelmäßige Exportaktivitäten begünstigen die Beschäftigungsentwicklung sowohl in KMU als auch in Großunternehmen.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass die regelmäßig exportierenden Unternehmen mehr zur Beschäftigung beitragen als die nur unregelmäßig oder gar nicht exportierenden Unternehmen. Zumindest die großen Exporteure erwiesen sich aber in den Jahren 2008/09 auch als deutlich konjunkturanfälliger.

#### **5.4 Unternehmensdienstleistungen**

Die Erbringer von Unternehmensdienstleistungen sind mit einem Nettozuwachs von 23,7 % Arbeitsplätzen in den Jahren 2001 bis 2009 unter Beschäftigungsaspekten eine sehr dynamische Gruppe mit einer deutlich überdurchschnittlichen Entwicklung (vgl. Tabelle 8). Hier (und auch bei den nachfolgend untersuchten sonstigen Dienstleistungen) zeigt sich der schon bei der wirtschaftszweigübergreifenden Betrachtung beschriebene Trend zur "Dienstleistungsgesellschaft". Auslagerungen, organisatorische Umstrukturierungen u.ä. bewirken, dass Tätigkeiten, die früher innerhalb der Unternehmen des Produzierenden Gewerbes wahrgenommen wurden, nun von den Erbringern unternehmensnaher Dienstleistungen erbracht werden.

Die Beschäftigung nahm auch während der Finanzkrise 2007 zu. Allerdings sind in den letzten beiden Jahren geringere Wachstumsraten festzustellen: Stieg die Beschäftigung von 2001 bis 2007 um 21,5 %, so betrug das Plus in den beiden letzten Jahren nur noch 2,2 %. Die zurückgehende Auslandsnachfrage hat die meisten Unternehmen zwar nicht direkt betroffen, indirekt machte sich jedoch die zurückgehende Nachfrage der unmittelbar tangierten Industrieunternehmen bemerkbar.

Sowohl im Hinblick auf die Beschäftigungsentwicklung als auch auf die Konjunkturabhängigkeit kommt es zu erheblichen größenspezifischen Unterschie-

den. Die kleinen und mittleren Unternehmen weisen eine erheblich positivere Beschäftigungsentwicklung auf (+ 34,8 %) als Großunternehmen (+ 7,0 %). Zudem setzten sie auch in der Zeit der Wirtschafts- und Finanzkrise den Stellenaufbau fast unvermindert fort (+ 5,3 % in 2008/9 nach + 29,5 % in den Jahren 2001 bis 2007), wohingegen die Großunternehmen Stellen abbauten (- 2,4 % in 2008/09 gegenüber + 9,4 % in 2001 bis 2007).

Tabelle 8: Nettowachstumsrate der Arbeitsplätze - Änderungsraten in % der Arbeitsplätze im Basisjahr - Wirtschaftsbereich Unternehmensdienstleistungen

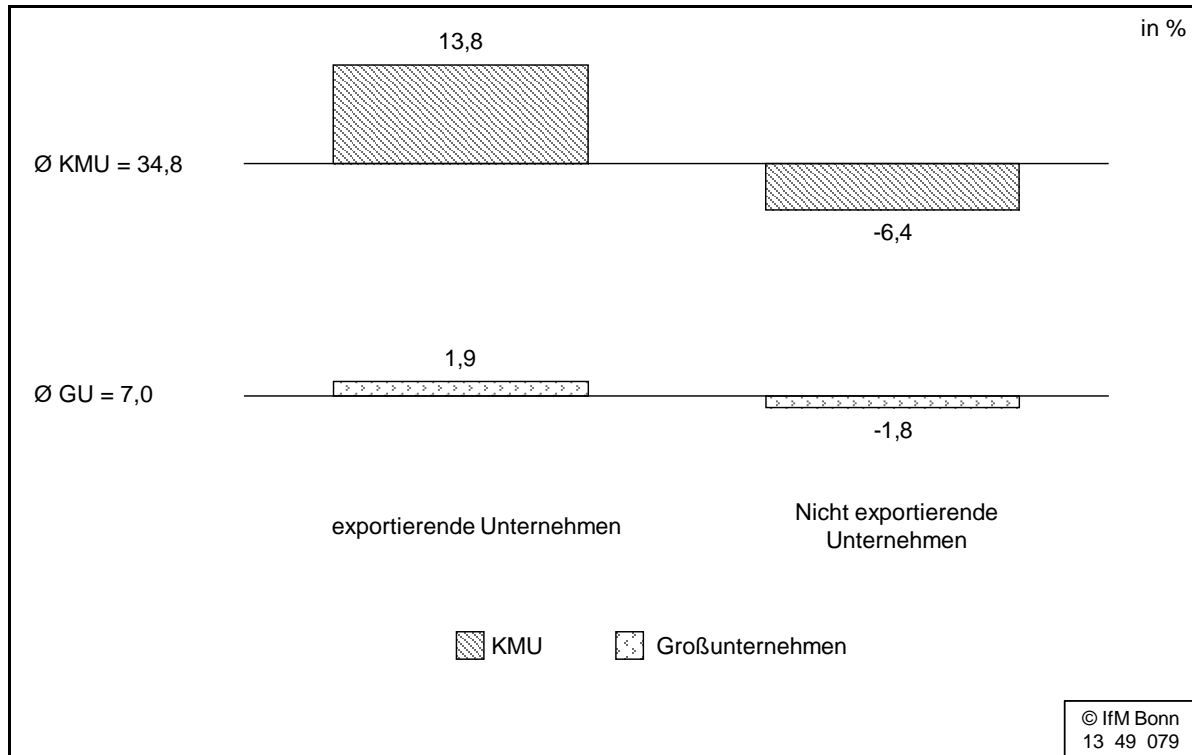
	KMU		Großunternehmen		Insgesamt	
	2001-2007	2001-2009	2001-2007	2001-2009	2001-2007	2001-2009
Regelmäßig exportierende Unternehmen	33,0	37,1	-1,3	-8,9	10,5	6,7
Unregelmäßig exportierende Unternehmen	45,6	51,9	30,2	21,2	39,6	38,7
Nicht exportierende Unternehmen	24,1	28,4	3,7	5,2	17,1	20,6
Alle Unternehmen	29,5	34,8	9,4	7,0	21,5	23,7

© IfM Bonn

Quelle: FDZ der statistischen Ämter des Bundes und der Länder, Umsatzsteuerstatistik 2001-2009, eigene Berechnungen.

Die nach Exportmustern differenzierten Ergebnisse sind nur bedingt aussagefähig, da es (insbesondere bei den KMU) nur sehr wenige durchgehend exportierende Unternehmen gibt. Die regelmäßig exportierenden Unternehmen weisen eine unterdurchschnittliche Beschäftigungsentwicklung auf. Die Nettobeschäftigungsentwicklung von 2001 bis 2009 betrug + 6,7 %. Hierbei schlug insbesondere die negative Entwicklung bei den exportierenden Großunternehmen zu Buche (- 8,9 %). Die KMU alleine sorgten sogar für ein leicht stärkeres Wachstum (+ 37,1 %), als es ihrem Anteil an allen KMU dieses Sektors entsprochen hätte (vgl. Abbildung 6).

Abbildung 6: Relative Über-/ Unterperformance hinsichtlich der Arbeitsplatzentwicklung im Wirtschaftsbereich Unternehmensdienstleistungen 2001 bis 2009 nach Unternehmensgröße und Exportverhalten



Den stärksten Beschäftigungszuwachs, der die sektorale Entwicklung deutlich übertrifft, weist die Gruppe der unregelmäßig exportierenden Unternehmen auf. Hier stieg die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zwischen 2001 und 2009 um 38,7 % (vgl. Abbildung 6). Mit + 51,9 % übertraf die Beschäftigungsentwicklung in den KMU die in den Großunternehmen merklich (+ 21,2 %). Allerdings entfiel dieser Anstieg fast komplett auf die Jahre 2001 bis 2007. In den Krisenjahren kam es zu einem leichten Rückgang der Beschäftigung, wenn auch mit größenspezifischen Unterschieden. Die KMU konnten die Beschäftigung in 2008/9 noch geringfügig steigern (+ 5,5 %), die Großunternehmen büßten hingegen in erheblichem Ausmaß Beschäftigte ein (- 9,0 %), so dass über alle unregelmäßig Exportierenden nach 2007 eine negative Beschäftigtenentwicklung zu verzeichnen ist (- 0,9 %).

Die nicht exportierenden Unternehmen haben im betrachteten Zeitraum ihre Beschäftigung um 20,6 % und damit gemessen am Sektor unterdurchschnittlich gesteigert. Auch hier schaffen die kleinen und mittleren Unternehmen mit + 28,4 % sehr viel mehr Beschäftigung als die Großunternehmen (+ 5,2 %). Sowohl KMU (+ 4,3 %) als auch Großunternehmen (+ 1,5 %) schufen auch in

2008/9 weiterhin zusätzliche Stellen. Die nicht-exportierenden Unternehmen waren demnach von der Krise kaum betroffen.

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass die exportierenden Unternehmen<sup>37</sup> im Segment der Unternehmensdienstleistungen eine überdurchschnittliche Beschäftigungsentwicklung verzeichnen konnten, dafür aber auch durch die konjunkturelle Abkühlung im Zuge der Finanzkrise stärker in Mitleidenschaft gezogen wurden. Dies gilt insbesondere für die Großunternehmen. KMU erwiesen sich als robuster und wiesen auch insgesamt eine deutlich positivere Beschäftigungsentwicklung auf.

### **5.5 Sonstige Dienstleistungen**

Mit einem Nettozuwachs der Beschäftigung von + 41,5 % waren die Erbringer sonstiger Dienstleistungen die am schnellsten wachsende Gruppe der deutschen Wirtschaft (vgl. Tabelle 9). Insbesondere die KMU dieses Wirtschaftsbereiches erwiesen sich mit einem Zuwachs von 81,4 % als der eigentliche Jobmotor (Großunternehmen: + 15,4 %). Zudem zeigten sich die Erbringer sonstiger Dienstleistungen als robust gegen den Konjunkturunbruch in Folge der 2007 einsetzenden Wirtschafts- und Finanzkrise. Sie waren weder direkt noch indirekt von der rückläufigen globalen Nachfrage nach Konsumgütern betroffen. Da die Binnennachfrage in den Jahren 2008 und 2009 stabil blieb, stieg in diesen Unternehmen auch in diesen beiden Jahren die Beschäftigung weiter um 10,3 %.

Im Bereich der sonstigen Dienstleistungen sind die Exportaktivitäten der Unternehmen noch seltener als im Sektor der Unternehmensdienstleistungen. Entsprechend gering sind die auf die exportierenden Unternehmen entfallenden Beschäftigtenzahlen. Speziell über die regelmäßig exportierenden Unternehmen können daher keine belastbaren Aussagen getätigt werden. Klammert man diese aus der Betrachtung aus, so sind über alle Unternehmen betrachtet kaum Unterschiede zwischen (unregelmäßig) exportierenden und nicht-exportierenden Unternehmen auszumachen.<sup>38</sup> Das könnte darauf hindeuten, dass Exporte dieser Unternehmen nicht aus einer bewussten Internationalisierungsstrategie heraus erfolgen. In diese Richtung deutet auch der sehr geringe

---

<sup>37</sup> Regelmäßig und unregelmäßig exportierende Unternehmen zusammengefasst.

<sup>38</sup> Die unterdurchschnittliche Performance der unregelmäßig exportierenden KMU und die überdurchschnittliche Performance der unregelmäßig exportierenden Großunternehmen heben sich in der Summe näherungsweise auf.

Anteil der durchgehend exportierenden Unternehmen dieses Sektors. In der Tat eignet sich ein Großteil der arbeitsintensiven sonstigen Dienstleistungen gemäß der einschlägigen Außenhandelstheorien kaum für Exportaktivitäten.

Tabelle 9: Nettowachstumsrate der Arbeitsplätze - Änderungsraten in % der Arbeitsplätze im Basisjahr - Wirtschaftsbereich sonstige Dienstleistungen

	KMU		Großunternehmen		Insgesamt	
	2001-2007	2001-2009	2001-2007	2001-2009	2001-2007	2001-2009
Regelmäßig exportierende Unternehmen	42,2	68,1	5,4	2,3	15,4	20,6
Unregelmäßig exportierende Unternehmen	51,6	67,2	22,7	29,9	33,4	43,5
Nicht exportierende Unternehmen	63,4	85,5	10,1	12,7	32,1	42,7
Alle Unternehmen	60,6	81,4	11,9	15,4	31,2	41,5

© IfM Bonn

Quelle: FDZ der statistischen Ämter des Bundes und der Länder, Umsatzsteuerstatistik 2001-2009, eigene Berechnungen.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich bei den Erbringern sonstiger Dienstleistungen im Gegensatz zu den anderen betrachteten Wirtschaftszweigen kaum Unterschiede zwischen exportierenden und nicht-exportierenden Unternehmen ausmachen lassen. Es gibt in diesem Sektor kaum Unternehmen, die gezielt auf regelmäßige Auslandsumsätze hinarbeiten.

## 6 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Die aus der Theorie des intraindustriellen Handels ableitbare Hypothese, dass sich insbesondere kapitalintensiv gefertigte Produkte, deren Fertigung mit hohen Skaleneffekten verbunden ist, für den Außenhandel eignen, wird durch die sektorale Verteilung der Exportumsätze bestätigt. Die regelmäßig exportierenden Unternehmen sind insbesondere im Produzierenden Gewerbe und im distributiven Sektor angesiedelt. Die Erbringer von Dienstleistungen sind kaum exportaktiv. Das gilt für die Erbringer sonstiger Dienstleistungen noch mehr als für die Unternehmensdienstleister. Entsprechend basieren die Schlussfolgerungen auch auf den Ergebnissen dieser beiden Sektoren.

Eine wesentliche Erkenntnis der vorliegenden Studie ist, dass die exportierenden Unternehmen in der Tat einen größeren Beschäftigungsbeitrag leisten und insofern erfolgreicher als die nicht exportierenden Unternehmen sind. Allerdings ist es auf der Grundlage der vorliegenden Ergebnisse nicht möglich zu



entscheiden, was die Ursache und was die Auswirkung ist. Oder mit anderen Worten: Sind die Unternehmen erfolgreicher, weil sie exportieren oder exportieren sie, weil sie erfolgreicher sind? Zur Beantwortung dieser Frage sind weitergehende einzelwirtschaftliche Untersuchungen erforderlich.

Unter größenspezifischen Aspekten weisen Großunternehmen tendenziell im höheren Maße Auslandsaktivitäten auf als kleine und mittlere Unternehmen. Auch dies entspricht den Erkenntnissen der Theorie des intraindustriellen Handels, da mit erheblichen Skaleneffekten verbundene Produktionsverfahren entsprechende Betriebsgrößen für eine effiziente Fertigung bedingen. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass innerhalb der Gruppe der KMU der Beschäftigungsanteil der regelmäßig exportierenden Unternehmen deutlich höher ist als ihr Anteil an den Unternehmen. Offensichtlich sind es also vor allem die (relativ) großen Mittelständler, die systematisch auf den Auslandsmärkten aktiv sind. Bei den Großunternehmen ist kein entsprechender Effekt zu beobachten.

Innerhalb der Gruppe der exportierenden Unternehmen weisen die kleinen und mittleren Unternehmen durchgehend eine positivere Beschäftigungsentwicklung als die Großunternehmen auf. Dies steht im Einklang mit den Ergebnissen anderer Untersuchungen des IfM Bonn zur Überprüfung der sogenannten "Mittelstandshypothese", nach der KMU einen relativ größeren Beschäftigungsbeitrag als Großunternehmen leisten.

Im Hinblick auf die geringe Exportaktivität im Dienstleistungssektor stellt sich die Frage, ob es eventuell durch die Besonderheiten des Umsatzsteuerpanels zu einer Unterfassung kommt. Immerhin entfällt nach Angaben der Welthandelsorganisation fast ein Fünftel des Welthandels auf Dienstleistungen.<sup>39</sup> Zwar eignen sich die sonstigen Dienstleistungen von Ausnahmefällen abgesehen kaum für Exportaktivitäten. Eine Vielzahl der Unternehmensdienstleistungen eignet sich hingegen sehr wohl für internationale Aktivitäten. In der Tat kommt es im Bereich der Bank- und Versicherungsdienstleistungen, die sich für Auslandsaktivitäten durchaus eignen, zu Untererfassungen, da z.B. die Versicherungsdienstleistungen größtenteils der Versicherungs- und nicht der Umsatzsteuer unterliegen. Darüber hinaus ist zu bedenken, ob es nicht z.B. im Bereich der freiberuflichen oder wissenschaftlichen Dienstleistungen zu neuen, projektbezogenen Formen grenzüberschreitender Aktivitäten kommen kann.

---

<sup>39</sup> Vgl. Abbildung 2 in Kapitel 1.

Derartige Fragestellungen vermag eine ausschließlich auf dem Umsatzsteuerpanel basierende Untersuchung systembedingt nicht zu beantworten. Hier wäre daher eine weitere, darüber hinausgehende Untersuchung erforderlich.

## Literaturverzeichnis

Brandt, M. A.; Dittrich, St.; Konold, M. (2008): Wirtschaftsstatistische Längsschnittdaten für die Wissenschaft, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Wirtschaft und Statistik, 3/2008, S. 217-224.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2012): Fakten zum deutschen Außenhandel 2011, Berlin.

Gehrke, B.; Frietsch, R.; Rammer, Ch. u.a. (2010): Listen wissens- und technologieintensiver Güter und Wirtschaftszweige. Zwischenbericht zu den NIW/ISI/ZEW-Listen 2010/2011. Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 19/2010, Hannover/Karlsruhe/Mannheim.

Gehrke, B.; Krawczyk, O.; Legler, H.; Leidmann, M. (2007): Forschungs- und wissensintensive Wirtschaftszweige in Deutschland: Außenhandel, Spezialisierung, Beschäftigung und Qualifikationserfordernisse. Aktualisierung und Überarbeitung unter Berücksichtigung der NIW/ISI-Listen 2006, Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 17-2007, Hannover.

Haunschild, L.; Hauser, C.; Günterberg, B.; Müller, K.; Sölter, A. (2007): Die Bedeutung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten für den deutschen Mittelstand, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 171, Bonn.

Haunschild, L.; May-Strobl, E.; Hauser, H.-E. (2009): Arbeitsplatzdynamik und nachhaltige Beschäftigungswirkungen in kleinen und mittleren Unternehmen. Eine empirische Untersuchung auf Basis des Umsatzsteuerpanels für die Jahre 2001 bis 2005, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): Working Paper 06/09, Bonn.

Heckscher, E.F. (1949): The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income, in: Ellis, H.S.; Metzelder, L.A. (Hrsg.): Readings in the Theory of International Trade, S. 272 ff., Philadelphia.

Krugman, P.; Obstfeld, M.; Melitz, M. (2011): Internationale Wirtschaft; 9. Auflage, München.

Legler, H.; Frietsch, R. (2007): Neuabgrenzung der Wissenswirtschaft - forschungsintensive Industrien und wissensintensive Dienstleistungen

(NIW/ISI-Listen 2006), in: Bundesministerium für Bildung und Forschung (Hrsg.): Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 22-2007, Hannover, Karlsruhe.

Leick, B.; Leßmann, G.; Nussbaum, J. (2012): Internationalisierungspfade mittelständischer Unternehmen in Osteuropa, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 218, Bonn.

May-Strobl, E.; Haunschild, L. (2013): Der nachhaltige Beschäftigungsbeitrag von KMU. Eine sektorale Analyse unter besonderer Berücksichtigung der FuE- und wissensintensiven Wirtschaftszweige, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 206; Bonn.

May-Strobl, E.; Haunschild, L.; Burg, F. (2010): Der Beschäftigungsbeitrag mittelständischer Unternehmen, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Wirtschaft und Statistik 8/2010, S. 745-753, Wiesbaden.

Posner, M.V. (1961): International Trade and Technical Change, in: Oxford Economic Papers Jg. 13, S. 323 ff.

Ricardo, D. (1817): The Principles of Political Economy and Taxation, London.

Romalis, J. (2004): Factor Proportions and the Structure of commodity Trade in: American Economic Review 94, S. 67-97.

Samuelson, P. (1971): Ohlin Was Right, in: Swedish Journal of Economics 73, S. 365 – 384.