Grenzüberschreitende Verflechtungen sächsischer und tschechischer Unternehmen: Ein Beitrag zur Konvergenz der Grenzräume?

Birgit Leick*

Die Integration der Tschechischen Republik in den EG-Binnenmarkt im Zuge der EU-Osterweiterung sollte für Unternehmen in den betroffenen Grenzregionen Vorteile auf mikroökonomischer Ebene bringen: über niedrige Transport- und Handelskosten sowie über verbesserte Möglichkeiten zur Ausschöpfung von Skaleneffekten. Aus regionalökonomischer und außenhandelstheoretischer Sicht wird erwartet, dass sich die ökonomische Integration der Grenzräume in einer steigenden Vernetzung grenznaher Unternehmen niederschlägt. Ansatzpunkte dafür bieten das existierende Kostengefälle zwischen Sachsen und Tschechien und die Binnenmarkterweiterung.

Sächsische Unternehmen könnten demnach durch eine (Teil-)Verlagerung arbeitsintensiver Prozesse ins grenznahe Tschechien im Rahmen einer sog. Mischkalkulation ihre betriebliche Konkurrenzfähigkeit steigern. Die räumliche Nähe der Akteure im Grenzraum kann sächsischen und nordböhmischen Firmen zusätzliche Chancen für eine Markterweiterung bieten. Für nordböhmische Unternehmen ergibt sich neben einem Potenzial für Exporte auch die Möglichkeit eines Transfers von technischem und managementbezogenem Wissen und einer Mitarbeiterqualifizierung. Beides sind notwendige Voraussetzungen für eine Aufwertung des Produktionsprozesses und eine Erhöhung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit der tschechischen Betriebe. Im Idealfall wird angenommen, dass eine steigende regionale Vernetzung grenznaher Betriebe zu einem Abbau regionaler Disparitäten und einer schnelleren Einkommenskonvergenz der Grenzregionen führen kann.

Bisherige empirische Studien, die vor der EU-Osterweiterung durchgeführt wurden, deuteten allerdings darauf hin, dass eine kleinräumige Vernetzung von Unternehmen in den Regionen an der Schnittstelle zwischen West- und Mittelosteuropa nicht festzustellen ist. Kooperationen deutscher und mittelosteuropäischer Unternehmen „übersprangen“ die Grenzregionen zumeist oder bezogen nur eine Seite des zu integrierenden Grenzraums ein [vgl. z. B. Krätke (1999)]. Infolgedessen ist davon auszugehen, dass die Rolle räumlicher Nähe bei der Herausbildung regionaler Netzwerke zwischen West- und Mittelosteuropa tendenziell überschätzt wurde. Es stellt sich die Frage, ob sich nach vollzogener EU-Osterweiterung an diesem Bild etwas geändert hat und ob die im Zuge der Erweiterung gebildeten grenzüberschreitenden Auslandsaktivitäten zwischen sächsischen und nordböhmischen Unternehmen einen Beitrag zur Konvergenz der Grenzregionen leisten. Diese Überlegungen waren der Anlass zu einem Forschungsprojekt des Lehrstuhls für Internationale Wirtschaftsbeziehungen der Technischen Universität Bergakademie Freiberg in den Jahren 2004 und 2005.

Datenbasis

Die hier vorgestellten Ergebnisse basieren auf zwei postalischen Befragungen von Unternehmen im sächsischen Regierungsbezirk Chemnitz (im weiteren Südwestsachsen genannt) und im nordböhmischen Bezirk Ústí (Ústecký kraj).[1] Neben dem verarbeitenden Gewerbe, in dem Kooperationspotenziale zwischen Sachsen und Tschechien evident sind, berücksichtigten die Erhebungen weitere Branchen wie z. B. das Baugewerbe und den Handels- und Dienstleistungsbereich. Zur Erfassung der grenzüberschreitenden Auslandsaktivitäten wurde der Terminus der internationalen Geschäftsbeziehung verwendet, welcher neben Außenhandel und Direktinvestitionen auch internationale Unternehmenskooperationen in ihren verschiedenen Koordinationsformen beinhaltet [Pfohl, Large und Ardelea (1996), S. 189].

Bilaterale Geschäftsbeziehungen wenig ressourcen- oder wertschöpfungsintensiv

Erwartungsgemäß bilden sich Geschäftsbeziehungen zwischen sächsischen und tschechischen bzw. nordböhmischen und deutschen Firmen v. a. im verarbeitenden Gewerbe, während besonders Unternehmen aus dem Baugewerbe seltener mit Firmen aus dem jeweiligen Auslandsmarkt kooperieren. Die bevorzugte Koordinationsform der Auslandsengagements stellen für Unternehmen aus beiden Grenzregionen langfristige Lieferverträge dar, welche Ex- bzw. Importe begleiten und vertraglich absichern (70,8 % der Geschäftsbeziehungen sächsischer Firmen und 95,4 % bei nordböhmischen Firmen).

* *Birgit Leick ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Internationale Wirtschaftsbeziehungen der Technischen Universität Bergakademie Freiberg.*

An zweiter Stelle steht mit 17,7 % der Fälle bei den sächsischen Firmen die Lohnveredelungs- bzw. Lohnfertigungskooperation, die erstaunlicherweise für die nordböhmischen Unternehmen keine Rolle spielt (nur 2,3 % der Fälle).[2] Andere Internationalisierungsformen, insbesondere Kooperationen mit Kapitalbeteiligungen und wertschöpfungsintensive Kooperationen ohne Kapitalbeteiligungen (beispielsweise Lizenzverträge), sind in beiden Stichproben unterrepräsentiert.

Kaum Ansatzpunkte für kleinräumige Kooperationen

Während knapp die Hälfte der kooperierenden sächsischen Firmen Partnerbetriebe in der tschechischen Grenzregion wählt, präferieren nordböhmische Unternehmen eindeutig westdeutsche Unternehmen als Handels- bzw. Kooperationspartner (vgl. Tab. 1). Angesichts dieser unterschiedlichen räumlichen Ausrichtung der Betriebe bei der Wahl von Partnerunternehmen im Auslandsmarkt ist fraglich, ob eine stärkere regionale Verflechtung der Unternehmen im grenznahen Bereich realistischerweise zu erwarten ist.

Kontroverse Erfolgsbewertung der Geschäftsbeziehungen durch die Unternehmen

Zur Messung des Beitrags der Geschäftsbeziehungen zur Sicherung bzw. Erhöhung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit wurde eine subjektive Erfolgsbewertung der Auslandsengagements durch die Unternehmen durchgeführt. Diese lehnt sich an den von Kaufmann, Kokalj und May-Strobl (1990) verwendeten Ansatz an, den Kooperationserfolg subjektiv als „Differenz zwischen dem Zielerreichungsgrad ohne Kooperation und mit Kooperation“ zu messen. Damit soll auch der Bedeutung „weicher“ Einflussgrößen wie z. B. Mentalitäts- und unternehmenskulturelle Unterschiede für die betrachteten Geschäftsbeziehungen Rechnung getragen werden.

Als Einzelziele der Geschäftsbeziehungen zwischen südwestsächsischen und tschechischen bzw. nordböhmischen und deutschen Unternehmen wurden eine Kostenreduzierung, Ertragssteigerung, Risikoreduzierung, Generierung von Innovationen, Flexibilitätsverbesserungen, Mitarbeiterqualifizierung, Knowhow-Gewinnung sowie eine verbesserte Kapazitätsnutzung angenommen [vgl. hierzu Kaufmann, Kokalj und May-Strobl (1990)].

Grundsätzlich bewerten die tschechischen Unternehmen ihre Geschäftsbeziehungen mit deutschen Partnern als erfolgreicher als südwestsächsische Unternehmen ihre Zusammenarbeit mit tschechischen Unternehmen (vgl. Abb. 1). Dabei profitieren die nordböhmischen Firmen vorrangig von mittelbaren Effekten wie z. B. einer verbesserten Kapazitätsauslastung oder einer Flexibilitätserhöhung und weniger von einer Ertragssteigerung bzw. Kostensenkung. Südwestsächsische Unternehmen erreichen nur bezüglich des Ziels einer Kostensenkung einen höheren Kooperationserfolg als tschechische Firmen. Am stärksten sehen sie einen ausbleibenden Erfolg (vgl. Abb. 2) in denjenigen Bereichen, in denen die tschechischen Betriebe ihre Zusammenarbeit mit deutschen Partnern als besonders erfolgreich bewerten (beispielsweise Mitarbeiterqualifizierung und Innovationen). Darüber hinaus eignen sich die Geschäftsbeziehungen für einen relativ hohen Anteil der befragten sächsischen und tschechischen Betriebe nicht zur Reduzierung des unternehmerischen Risikos.

Da die einzelnen Erfolgsaspekte teilweise eng korreliert sind, wurden sie im Rahmen einer Faktorenanalyse zu jeweils zwei Erfolgsfaktoren verdichtet (vgl. Tab. 2). Der erste und jeweils wichtigste Erfolgsfaktor drückt die Erreichung mittelbarer Kooperationsziele und damit einen mittelbaren Erfolg der Geschäftsbeziehungen aus Sicht der Unternehmen aus. Ein zweiter Faktor lässt sich als unmittelbarer Erfolg der Geschäftsbeziehungen über eine Kostensenkung bzw. Ertragssteigerung interpretieren.

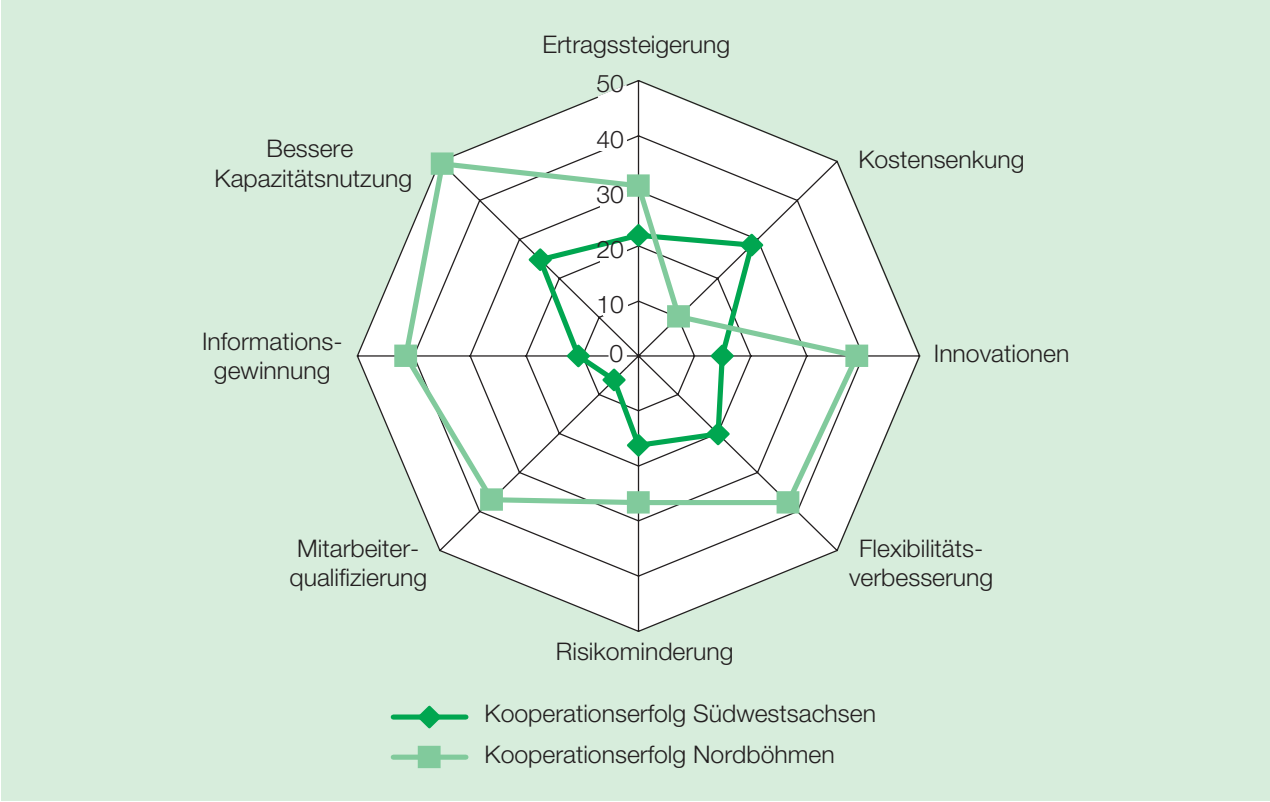
In bivariaten Mittelwertvergleichen (T-Tests) zeigt sich bezüglich der Erfolgsfaktoren folgendes Muster: Südwestsächsische Unternehmen sehen einerseits einen höheren mittelbaren Erfolg der Geschäftsbeziehungen bei Exporten

Tabelle 1: Sitz der Partnerunternehmen

Unternehmen in Südwestsachsen		Unternehmen in Nordböhmen	
Sitz der tschechischen Geschäftspartner	Anteil der Nennungen (in %)	Sitz der deutschen Geschäftspartner	Anteil der Nennungen (in %)
Nordböhmen	45,3	Westdeutschland	58,3
Großraum Prag	17,5	Sachsen	33,4
Anderer Ort in Tschechien	37,2	Sonstiges Ostdeutschland	8,3

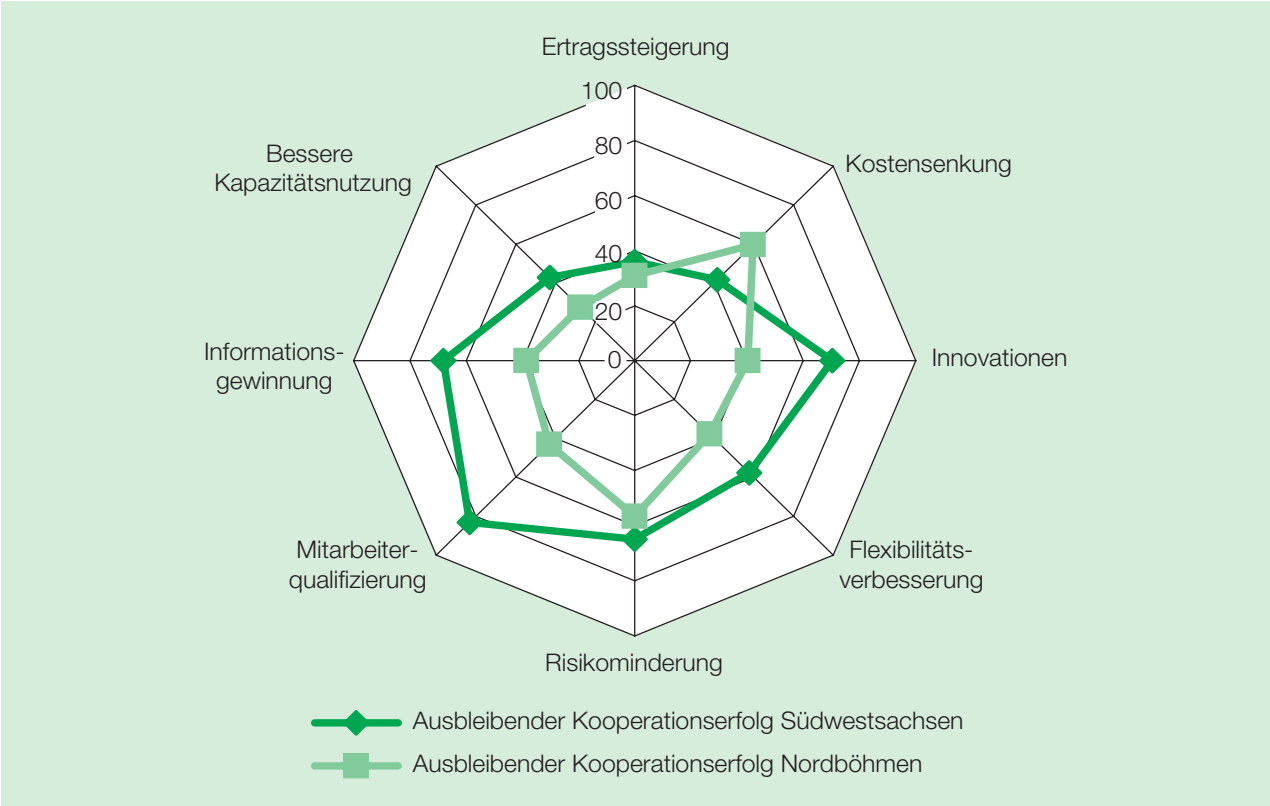
Quelle: eigene Berechnungen.

Abbildung 1: Erfolg der Geschäftsbeziehungen



Quelle: eigene Berechnungen.

Abbildung 2: Ausbleibender Erfolg der Geschäftsbeziehungen



Quelle: eigene Berechnungen.

Tabelle 2: Interpretation der Erfolgsfaktoren

	Stichprobe Südewestsachsen (n=165)	Stichprobe Bezirk Ústi (n=109)
Faktor 1: Mittelbarer Erfolg	Innovationen	Innovationen
	Mitarbeiterqualifizierung	Mitarbeiterqualifizierung
	Informationsgewinnung	Informationsgewinnung
	Flexibilitätsverbesserungen	Flexibilitätsverbesserungen
		Risikominderung
		Verbesserte Kapazitätsnutzung
Faktor 2: Unmittelbarer Erfolg	Ertragssteigerung	Ertragssteigerung
	Kostensenkung	Kostensenkung
Erklärte Gesamtvarianz im Modell	52,2 %	61,9 %

Quelle: eigene Berechnungen.

nach Tschechien. Exportaktivitäten in die Tschechische Republik sind aber mit einem niedrigeren unmittelbaren Erfolg verbunden. Einen höheren mittelbaren Erfolg nehmen die Firmen auch bei einem Bezug der Zusammenarbeit auf Forschung und Entwicklung und bei Geltung eines Marktmotivs für ihre Auslandstätigkeit wahr. Andererseits erreichen sie einen höheren unmittelbaren Erfolg, wenn sich ihre Zusammenarbeit mit tschechischen Partnern auf den Produktionsbereich bezieht, wenn sie Importe aus Tschechien beziehen bzw. wenn ein Kostenmotiv für ihre Auslandstätigkeit im Vordergrund steht.

Nordböhmische Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen nach Deutschland profitieren hingegen stärker unmittelbar bei Exporten nach Westdeutschland und sehen einen mittelbaren Erfolg, wenn sie im Rahmen ihrer Auslandsengagements in Deutschland ein Marktmotiv kombiniert mit dem Ziel der Forschung und Entwicklung und des Wissenstransfers über deutsche Partner verfolgen.

Als Fazit dieser Betrachtungen ist festzustellen, dass sich aus Sicht der sächsischen Unternehmen ein unmittelbarer, messbarer Kooperationserfolg vorrangig bei solchen Auslandsengagements einstellt, die auf die Nutzung des Kostengefälles zwischen Sachsen und Tschechien ausgerichtet sind. Existierende Barrieren bei der Markterschließung in Tschechien stellen für die sächsischen Firmen noch immer Hemmnisse für tiefere Integrationsformen dar. In den persönlichen Befragungen nannten Interviewpartner in sächsischen Unternehmen vor allem die Sprachbarriere und Mentalitätsunterschiede, aber auch Qualitätsdefizite und fehlende Termintreue tschechischer Firmen sowie einen langwierigen Vertrauensaufbau als relevante Hemmnisse einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit tschechischen Unternehmen. Nordböhmische Unternehmen hingegen profitieren unmittelbar v. a. durch Exporte nach Westdeutschland. Daneben ist für sie auch ein Wissenstransfer bei der Erschließung (west-)deutscher Märkte von Bedeutung für den Erfolg ihrer Geschäftsbeziehungen.

Insgesamt zeigen diese Ergebnisse die Grenzen der Regionalwirkung von Unternehmensverflechtungen auf, die sich in einer unterschiedlichen Zielstruktur der Geschäftsbeziehungen und einer unterschiedlichen räumlichen Orientierung der beteiligten Unternehmen auf Auslandsmärkte manifestieren.

Positive Standorteffekte der Geschäftsbeziehungen eher in Böhmen spürbar

Neben einer subjektiven Erfolgs-„Messung“ durch die kooperierenden Unternehmen stellt sich die Frage, ob die Verflechtungen der Unternehmen mit positiven Standorteffekten für die Grenzregionen verbunden sind. Im Rahmen von persönlichen Interviews mit 16 Unternehmen aus Südwestsachsen und 22 Unternehmen aus den an Südwestsachsen grenzenden tschechischen Bezirken Ústí und Karlovy Vary (Karlovarský kraj) wurden diese Effekte über die Veränderung der Zahl der Arbeitsplätze und der Investitionen am sächsischen bzw. nordböhmischen Standort abgefragt (vgl. Abb. 3). Dabei zeigt sich, dass die Geschäftsbeziehungen der befragten sächsischen Unternehmen mit tschechischen Firmen in der Mehrzahl keine Auswirkungen auf die Region haben und teilweise mit negativen Effekten (vor allem dem Abbau von Arbeitsplätzen in Sachsen) verbunden sind. Dennoch können einige der befragten Unternehmen aus Sachsen über die Generierung von Kostenvorteilen aufgrund der Zusammenarbeit mit tschechischen Firmen spezialisierte, nicht-standardisierte

oder forschungsintensive Prozesse am sächsischen Standort erhalten. Für die nordböhmische Region ergeben sich aufgrund der Geschäftsbeziehungen der befragten tschechischen Unternehmen durchaus positive Effekte. Diese entstehen v. a. über die Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen durch die Unternehmen selbst oder durch (west-)deutsche Partner und Eigner. Dennoch ist auch ein bedeutender Anteil der Geschäftsbeziehungen nordböhmischer Unternehmen in Deutschland nicht mit (positiven) Auswirkungen auf die tschechische Grenzregion verbunden.

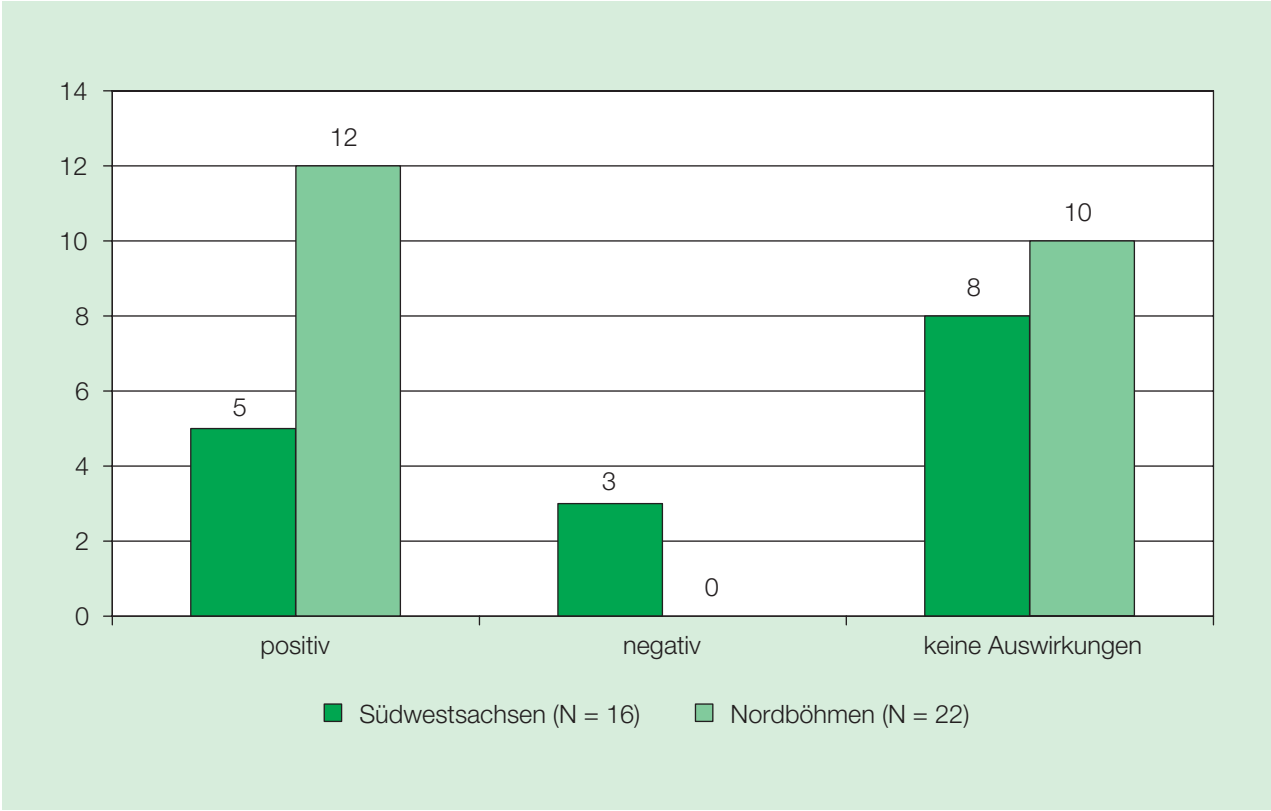
Resümee

Die These, dass Verflechtungen grenznaher Unternehmen im Zuge der handelspolitischen Integration von Grenzräumen an Bedeutung gewinnen und die Konvergenz dieser Regionen befördern, kann anhand des Kooperationsgeschehens südwestsächsischer und nordböhmischer Unternehmen nicht bestätigt werden. Einerseits ist die Integration der Handels- und Kooperationspartner in Sachsen und Nordböhmen zu gering, andererseits ist ihre räumliche Ausrichtung auf regionale Märkte im Ausland zu unterschiedlich, um positive Effekte auf regionaler Ebene zu produzieren. Die gegenwärtige Ausrichtung sächsischer Unternehmen auf eine Arbeitsteilung gemäß einfacher komparativer Kostenvorteile und eine einseitige Fokussierung nordböhmischer Unternehmen auf westdeutsche Märkte erschweren auch in mittlerer Frist die Integration und ökonomische Konvergenz der Grenzräume, welche noch geraume Zeit unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungs- und Ausstattungsniveaus aufweisen werden.

[1] *Im Regierungsbezirk Chemnitz wurden im Jahr 2004 4.959 Unternehmen befragt (Rücklauf: 615); im tschechischen Bezirk Ústi wurden 2005 2.000 Unternehmen befragt (Rücklauf: 279). Für einen Überblick über Methodik und Untersuchungsdesign sowie über die zentralen Ergebnisse sei auf* Brezinski *und* Leick *(2005) verwiesen.*

[2] *Für tschechische Unternehmen bieten Lohnveredelungs- bzw. Lohnfertigungskooperationen häufig die Chance einer erstmaligen Internationalisierung in Westeuropa. Dauerhaft sehen sich viele tschechische Betriebe selbst aber nicht in der Rolle des Subcontracting-Partners. Insofern führt dies zu der unterschiedlichen Wahrnehmung und Bewertung dieser Koordinationsform.*

Abbildung 3: Standorteffekte der Geschäftsbeziehungen



Quelle: eigene Berechnungen.

Literatur

Brezinski, H. und B. Leick (2005): Kooperationsperspektiven südwestsächsischer und tschechischer Unternehmen – Eine Analyse auf der Basis von Unternehmensbefragungen im erweiterten Binnenmarkt, Freiberger Forschungshefte D 219, Technische Universität Bergakademie Freiberg

Kaufmann, F., L. Kokalj und E. May-Strobl (1990): EG-Binnenmarkt. Die grenzüberschreitende Kooperation mittelständischer Unternehmen. Empirische Analyse von Möglichkeiten, Voraussetzungen und Erfahrungen, Schriften zur Mittelstandsforschung N.F., Nr. 34, Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Krätke, S. (1999): Regional Integration or Fragmentation? The German-Polish Border Region in a New Europe, Regional Studies, vol. 33.7, S. 631–641

Pfohl, H. C., R. Large und D. Ardelea (1996), Internationale Geschäftsbeziehungen und Transformationskrise in Mittel- und Osteuropa, Die Betriebswirtschaft, Jg. 56, 3/1996, S. 185–202