

Industrie- und Dienstleistungs- standort Deutschland

Zur Vernetzung von Industrie und Dienstleistungen

Ergebnisse einer Unternehmensbefragung
durch die IHK-Organisation
Juli 2002



Standort
Stark machen für die
Deutschland
Zukunft

Standortpolitik

DIHK

Deutscher
Industrie- und Handelskammertag

Mit der Auswertung INDUSTRIE- UND DIENSTLEISTUNGSSTANDORT DEUTSCHLAND präsentiert der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) die Ergebnisse einer Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland.

Grundlage für die DIHK-Ergebnisse sind Befragungen von Unternehmen durch die IHKs. Die IHKs haben eine Auswahl von Mitgliedsunternehmen zu deren Einschätzungen der Vernetzung von Industrie und Dienstleistungen und zu den dringlichsten Maßnahmen für eine höhere Attraktivität des Standortes Deutschland befragt.

Der DIHK-Auswertung liegen insgesamt mehr als 600 Unternehmensantworten zugrunde. Die Antworten verteilen sich auf die Industrie (353) und den Dienstleistungssektor (284).

Die Umfrage fand in den ersten Monaten des Jahres 2002 statt. Die Auswertung im DIHK wurde Ende Juni 2002 abgeschlossen.

DIHK | Deutscher Industrie- und Handelskammertag
Bereich Wirtschaftspolitik, Mittelstand, Standort – Berlin 2002

Herausgeber

© Deutscher Industrie- und Handelskammertag | Berlin | Bonn | Brüssel

DIHK Berlin:

Postanschrift: 11052 Berlin | Hausanschrift: Breite Straße 29 | Berlin-Mitte

Telefon (030) 20 308-0 | Telefax (030) 20 308 1000

DIHK Bonn:

Adenauerallee 148 | 53113 Bonn | Telefon (0228) 104-0 | Telefax (0228) 104 1001

Internet: www.dihk.de

Redaktion

Dr. Stephan Wimmers (DIHK – Bereich Wirtschaftspolitik, Mittelstand, Standort)
– unter Mitwirkung von Frau Franka Stöpler

Stand

Juli 2002

■ Inhalt

Seite

I	Im Überblick: Die Ergebnisse der DIHK-Umfrage zur Vernetzung von Industrie und Dienstleistungen	1
	Ergebnisse in Thesen	1
	Ergebnisse in Zahlen	2
II	Industrieunternehmen: Produktbegleitende Dienstleistungen und Outsourcing nehmen zu	3
	Zukauf von Dienstleistungen vielfältig	3
	Anteil zugekaufter Dienstleistungen an den Kosten nennenswert	7
	Fortgesetzter Trend zum Outsourcing von Dienstleistungen	7
	Konzentration auf die Kernkompetenz durch Outsourcing	8
	Produktbegleitende Dienstleistungen im Aufwärtstrend	10
	Dienstleister in der Nähe der Industrieunternehmen angesiedelt	11
III	Dienstleistungsunternehmen: Wirtschaftliche Verflechtung nimmt zu	13
	Umsatzentwicklung bei Auftraggebern aus Industrie und Dienstleistungssektor positiv	13
	Auftraggeber im Umfeld der Dienstleister angesiedelt	19
	Vorleistungsstruktur: Dienstleistungen, Industrie- und Wissensgüter	21
	Trend: Leistungserweiterung und Kooperation	23
IV	Standortbedingungen für eine effiziente Netzwerkbildung von Industrie- und Dienstleistungsunternehmen	25
	Regionale Standortbedingungen	25
	Nationale Standortbedingungen	26
	Anhang	29
	Strukturdaten der Industrieunternehmen	29
	Strukturdaten der Dienstleistungsunternehmen	30
	Fragebogen	33

■ Im Überblick: Die Ergebnisse der DIHK-Umfrage

Zur Vernetzung von Industrie und Dienstleistungen

Ergebnisse in Thesen:

Deutschland bleibt ein Industrie- und Dienstleistungsstandort

Das zentrale Ergebnis der Umfrage der IHK-Organisation zur „Vernetzung von Industrie- und Dienstleistungen“ ist: Deutschland ist ein Industrie- und Dienstleistungsstandort und wird es auf absehbare Zeit bleiben. Weder die Industrie noch die Dienstleister können als autarke Wirtschaftssektoren bestehen. Nur gemeinsam können sie die innovativen Güter und Dienstleistungen produzieren, die in einer modernen Volkswirtschaft gebraucht werden.

Industrie und Dienstleistungen bilden zusammen die leistungsfähige Wirtschaft

Industrie- und Dienstleistungsunternehmen stehen in einer wechselseitigen, starken Abhängigkeit zueinander. Industrieunternehmen lassen sich dort nieder, wo sie ein adäquates Dienstleistungsangebot vorfinden. Umgekehrt siedeln sich Dienstleistungsunternehmen vor allem dort an, wo sie ein entsprechendes Auftragsvolumen aus der Industrie antreffen.

Der Standort Deutschland braucht Industrie und Dienstleistungen

Eine Gesellschaft in Deutschland, die ausschließlich auf hohem Wohlstandsniveau von Dienstleistungen lebt, wird es nicht geben. Wenn die Industrieunternehmen Deutschland verlassen, werden die ihnen verbundenen Dienstleister folgen. Umgekehrt gilt: Wenn innovative Dienstleistungsangebote in Deutschland nicht vorzufinden sind, werden auch die Industrieunternehmen ihre Standortwahl überdenken.

Die qualitative Bedeutung von Industrie und Dienstleistungen steigt

Die statistisch beobachteten Trends zu weniger Beschäftigung und Wertschöpfung im industriellen Sektor bei gleichzeitig wachsenden Zahlen im Dienstleistungssektor sind der Ausdruck einer zunehmenden Arbeitsteilung zwischen Industrie und Dienstleistungen. Nur die quantitative Bedeutung des Industriesektors sinkt und die des Dienstleistungssektors steigt. Die qualitative Bedeutung beider Sektoren füreinander nimmt jedoch zu.

Die Politik muss die Vernetzung von Industrie und Dienstleistungen wahrnehmen

Erste Kernforderung an die Politik ist: Die Vernetzung von Industrie und Dienstleistungen muss wahrgenommen und akzeptiert werden. Die zweite Kernforderung lautet: Eine Wirtschaftspolitik, die allen Unternehmen gleichermaßen dient, ist die beste. Einseitige Bevorzugung eines Sektors ist abzulehnen. Das belegen die Standortanforderungen der Industrie- und Dienstleistungsunternehmen.

Dringlichste Maßnahmen zur Verbesserung des Standorts

Die Unternehmen fordern von der Bundesregierung in erster Linie Steuersenkungen, die Flexibilisierung des Arbeitsrechts und den Umbau der sozialen Sicherungssysteme. Auf regionaler Ebene sind besonders Maßnahmen zur Beseitigung des Fachkräftemangels dringlich. Ebenso dringlich sind die Verringerung der Standortkosten und die Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur.

Ergebnisse in Zahlen:

Trend zum Outsourcing

Das Outsourcing von Dienstleistungen hat in der Industrie in den letzten fünf Jahren zugenommen. Auch in den nächsten fünf Jahren wird sich der Trend zum Outsourcing fortsetzen. Fast zwei Drittel der Industrieunternehmen haben ein Drittel ihrer ehemals selbst erbrachten Dienstleistungen „outgesourct“.

Konzentration auf die Kernkompetenzen ist Hauptgrund für Outsourcing

Konzentration auf die Kernkompetenz – das ist für 70 Prozent der Industrieunternehmen der Hauptgrund für das Outsourcing von Dienstleistungen. Der Anteil der zugekauften Dienstleistungen an den Gesamtkosten der Industrieunternehmen beträgt bei der überwiegenden Mehrheit bis zu 10 Prozent.

Trend zu produktbegleitenden Dienstleistungen

Industrieprodukte werden heute zunehmend im Verbund mit produktbegleitenden Dienstleistungen vermarktet. Der Anteil der Dienstleistungen am Produkt bzw. Sortiment beträgt bei drei von fünf Industrieunternehmen bis zu 10 Prozent, bei einem Drittel liegt der Anteil bereits bei 10 bis 30 Prozent. Es zeichnet sich ein Trend zu mehr produktbegleitenden Dienstleistungen ab.

Dienstleister siedeln sich am Standort der Industrieunternehmen an und umgekehrt

Die meisten Industrieunternehmen beauftragen Dienstleister in der Nähe ihres Standorts. Bei 48 Prozent der Industrieunternehmen befindet sich der Standort der Mehrheit der beauftragten Dienstleistungsunternehmen innerhalb eines 50-km-Radius. Umgekehrt befinden sich die Auftraggeber der meisten Dienstleistungsunternehmen in deren unmittelbarer Nähe.

Hauptauftraggeber der unternehmensbezogenen Dienstleister ist die Industrie, gefolgt vom Dienstleistungssektor selbst

Die Dienstleister erzielen den größten Teil ihres Umsatzes bei der Industrie und im Dienstleistungssektor selbst. In der Vergangenheit verlief die Umsatzentwicklung mit beiden Wirtschaftssektoren positiv und wird sich fortsetzen.

Dienstleister benötigen industrielle und wissensintensive Vorleistungen

Fast 80 Prozent der Dienstleistungsunternehmen kaufen Dienstleistungen zu. 37 Prozent setzen Industriegüter als Vorleistungen ein, ein Drittel Wissensgüter und ein gutes Viertel sogar Rohstoffe. Dienstleistungsunternehmen sind aber in erheblichem Maße auch auf die Leistungen der übrigen Wirtschaftsbereiche angewiesen.

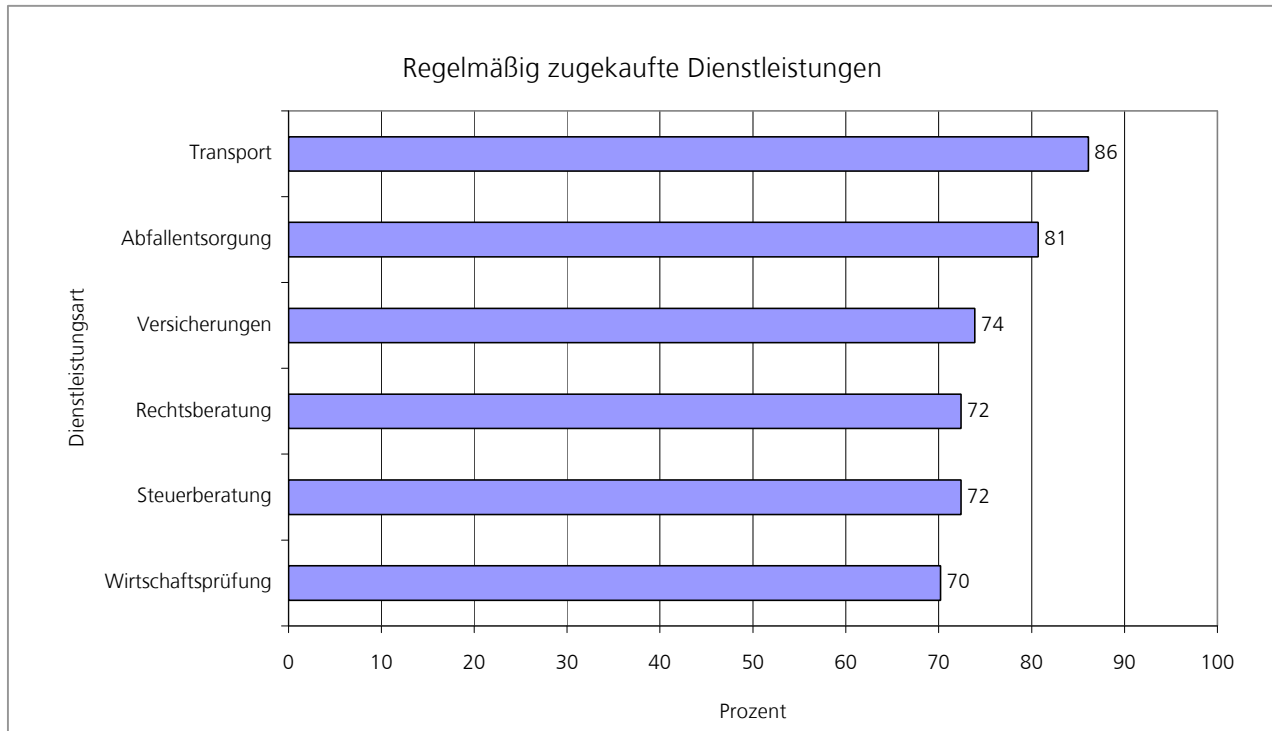
Trend zu Integration von Dienstleistungen und Bildung von Kooperationen bei Dienstleistern

Die generellen Entwicklungen im Dienstleistungssektor werden die zusätzliche Integration von Dienstleistungen und die Bildung von Kooperationen sein. Das prognostizieren 56 Prozent bzw. 52 Prozent der Dienstleister. Damit entsprechen die Unternehmen ihrem Anspruch, ihr Leistungsangebot weiter zu vervollständigen und den Wünschen der Auftraggeber nachzukommen, „alles aus einer Hand“ zu erhalten. Da dieses Ziel infolge fehlender Kapazitäten oder fehlendem Know-hows nicht immer realisierbar ist, streben fast ebenso viele Dienstleister die Bildung einer Kooperation mit weiteren Dienstleistungsunternehmen an.

II INDUSTRIEUNTERNEHMEN¹: PRODUKTBEGLEITENDE DIENSTLEISTUNGEN UND OUTSOURCING NEHMEN ZU

1. Zukauf von Dienstleistungen vielfältig

Industrieunternehmen benötigen für die Herstellung ihrer Produkte von der Beschaffung der Vorprodukte über den Produktionsprozess bis hin zum Verkauf neben Sachleistungen auch Dienstleistungen.² Im Fokus des Interesses liegt, welche Art von Dienstleistung von den Industrieunternehmen jeweils zugekauft werden.



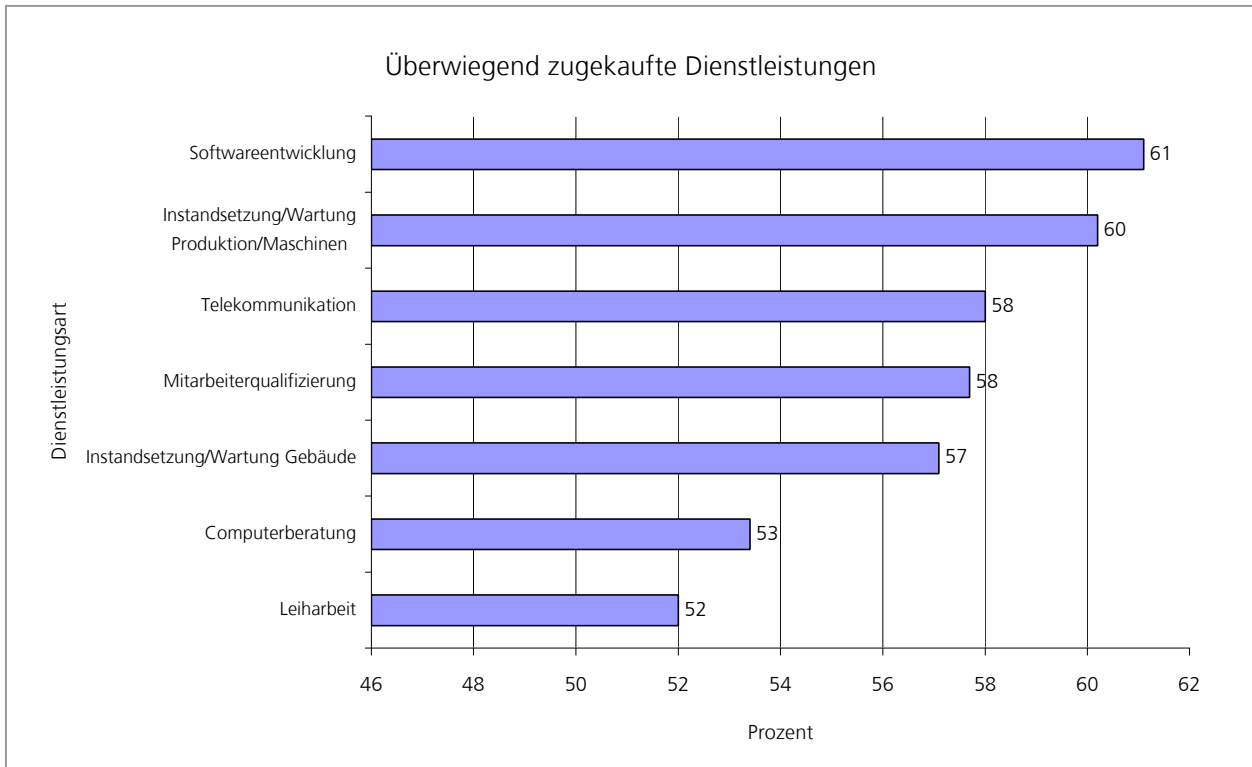
¹ Methodische Vorbemerkung: Die Befragungsergebnisse wurden im einzelnen daraufhin überprüft, inwiefern sich Unterschiede zwischen inhabergeführten (mittelständischen) und managementgeführten Unternehmen ergeben. Darauf wird eingegangen, wenn sich hinsichtlich einer Fragestellung ein statistisch belegbarer Unterschied ergibt.

Der Begriff Mittelstand deckt neben quantitativen vor allem qualitative Aspekte ab. So ist neben der messbaren Größe des Unternehmens auch die enge Verzahnung von Eigentum und Leitung typisch für mittelständische Unternehmen. Das risikotragende Eigenkapital wird in der Regel vom Unternehmer (bzw. den Unternehmern) selbst eingebracht, gleichzeitig trifft er alle unternehmensrelevanten Entscheidungen eigenverantwortlich. Insofern trifft das Kriterium „inhabergeführt“ den Kern des Begriffs „Mittelstand“.

Insgesamt haben sich an der Umfrage 194 inhabergeführte und 149 managementgeführte Industrieunternehmen beteiligt. Die inhabergeführten Industrieunternehmen beschäftigen durchschnittlich eine geringere Zahl von Arbeitnehmern, erzielen geringere Umsätze und weisen eine geringere Exportquote auf.

Die von fast allen Industrieunternehmen zugekaufte Dienstleistung ist der Transport der hergestellten Güter zum Endkunden bzw. zur Weiterverarbeitung. 86 Prozent der Industrieunternehmen beziehen diese Dienstleistung extern. Acht von zehn Unternehmen haben ebenfalls die Abfallentsorgung ausgelagert. Auch Versicherungsleistungen werden von drei Viertel der Industrieunternehmen zugekauft. Das trifft bei sieben von zehn Unternehmen auch auf die klassischen freiberuflichen

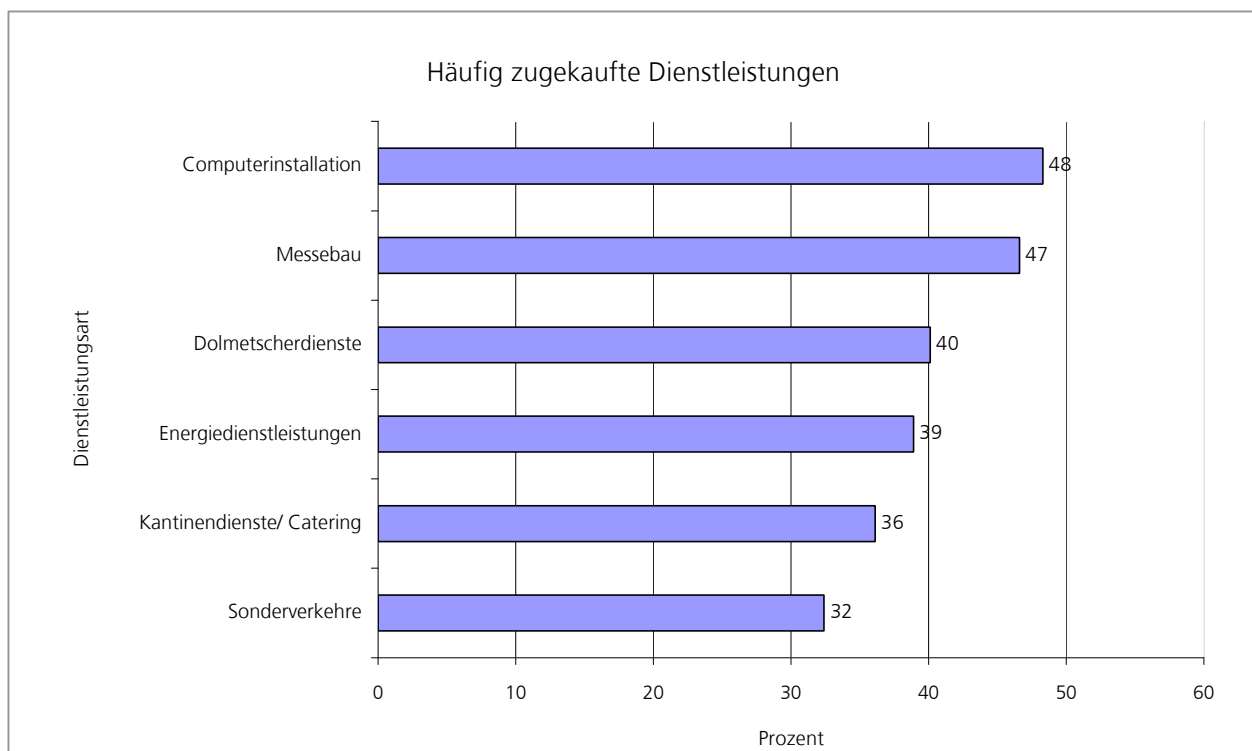
² Generell lassen sich die von Industrieunternehmen benötigten Dienstleistungen folgendermaßen einteilen: 1. Dienstleistungen für die Beschaffung, Produktion und den Absatz der Produkte bzw. das Sortiment. 2. Produktbegleitende Dienstleistungen, die dem/den Kunden zusätzlich zum Industriegut angeboten werden. Dienstleistungen der Kategorie 1 und der Kategorie 2 können sowohl zugekauft als auch selbst erbracht werden.

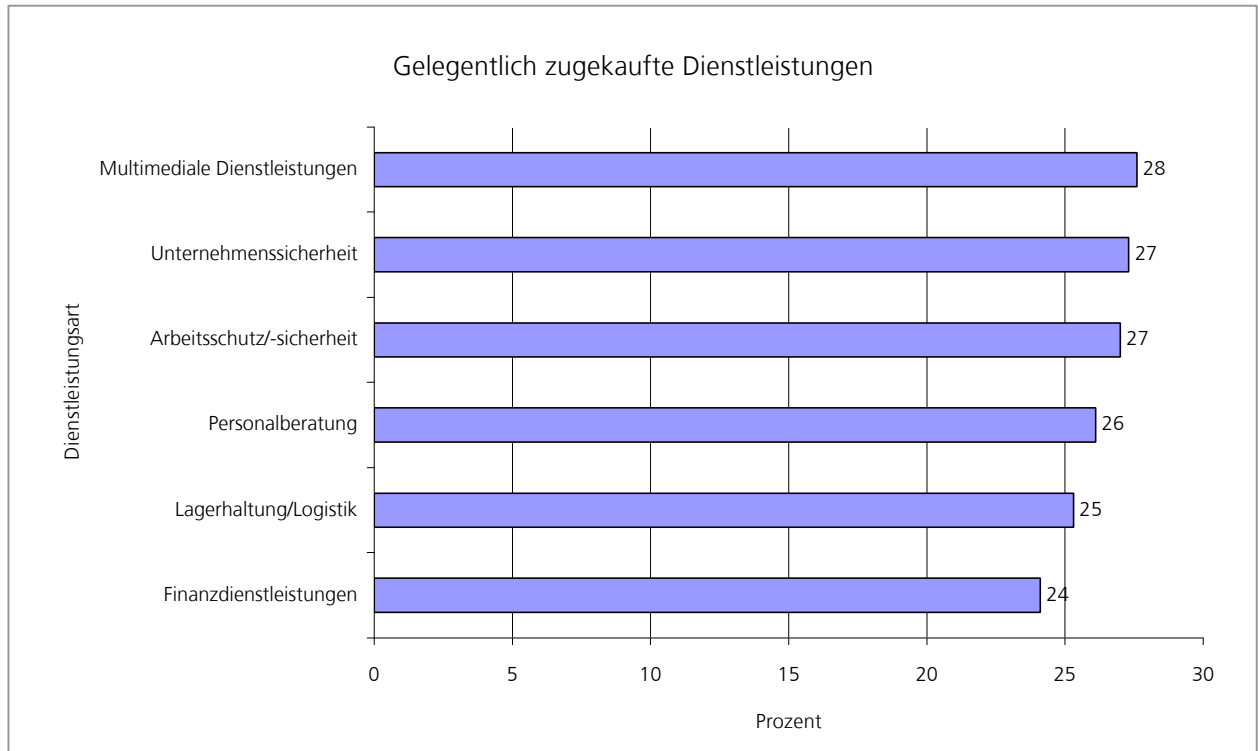


Dienstleistungen Steuerberatung, Rechtsberatung und Wirtschaftsprüfung zu.

Immerhin die Mehrheit der Unternehmen kauft Dienstleistungen wie Softwareentwicklung zu (61 Prozent). Auch die Instandsetzung bzw. War-

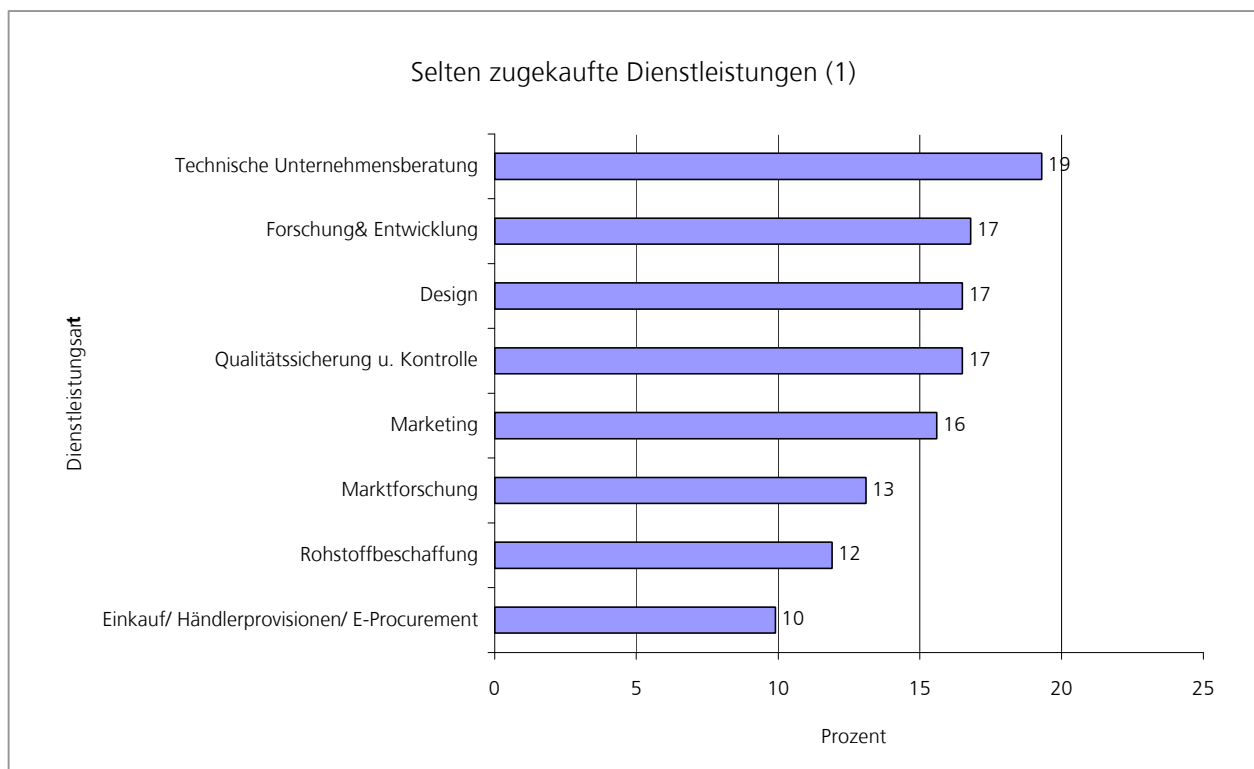
terung der Maschinen wird durch drei von fünf Unternehmen extern bezogen. Ebenso sind zugekaufte Telekommunikationsleistungen für den Herstellungsprozess von Industrieprodukten bei 58 Prozent der Unternehmen notwendig.

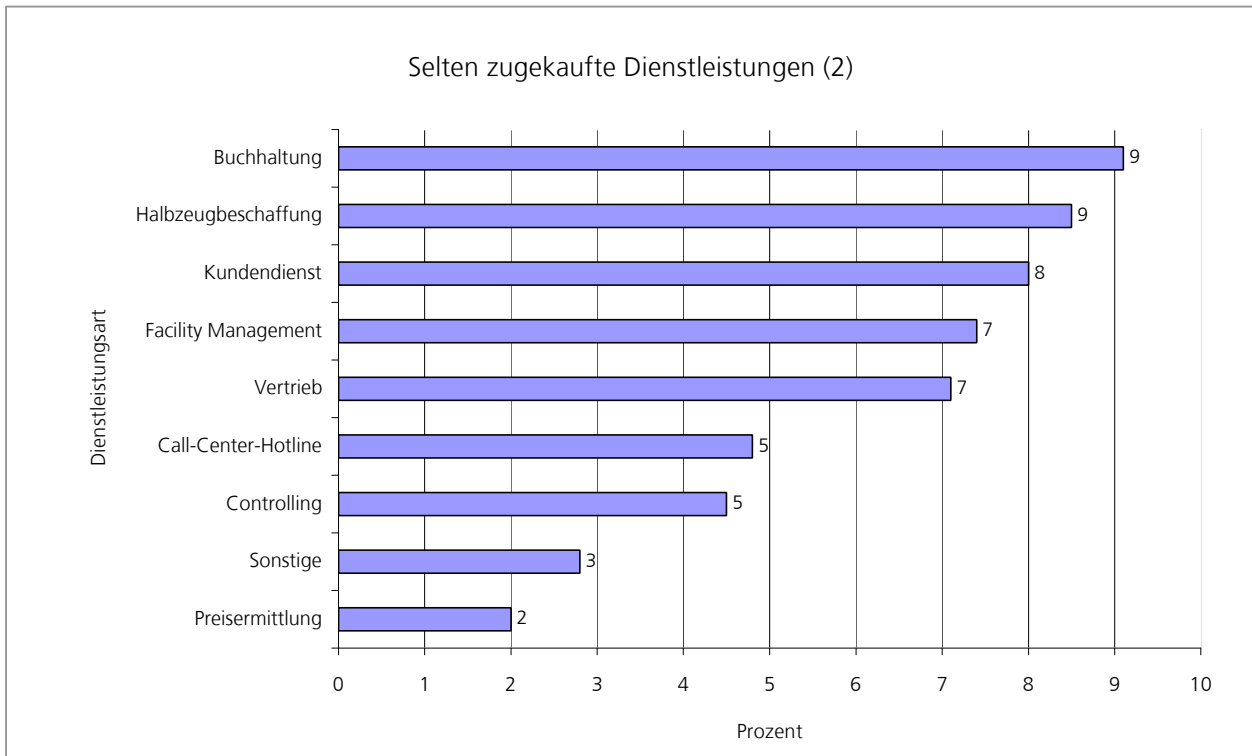




Folgende Dienstleistungen werden zwar häufig von Industrieunternehmen ausgelagert, doch nicht mehr von der Mehrheit: Computerinstallation, Messebau, Dolmetscherdienste, Energiedienstleistungen, Kantinendienste bzw. Catering und Sonderverkehre.

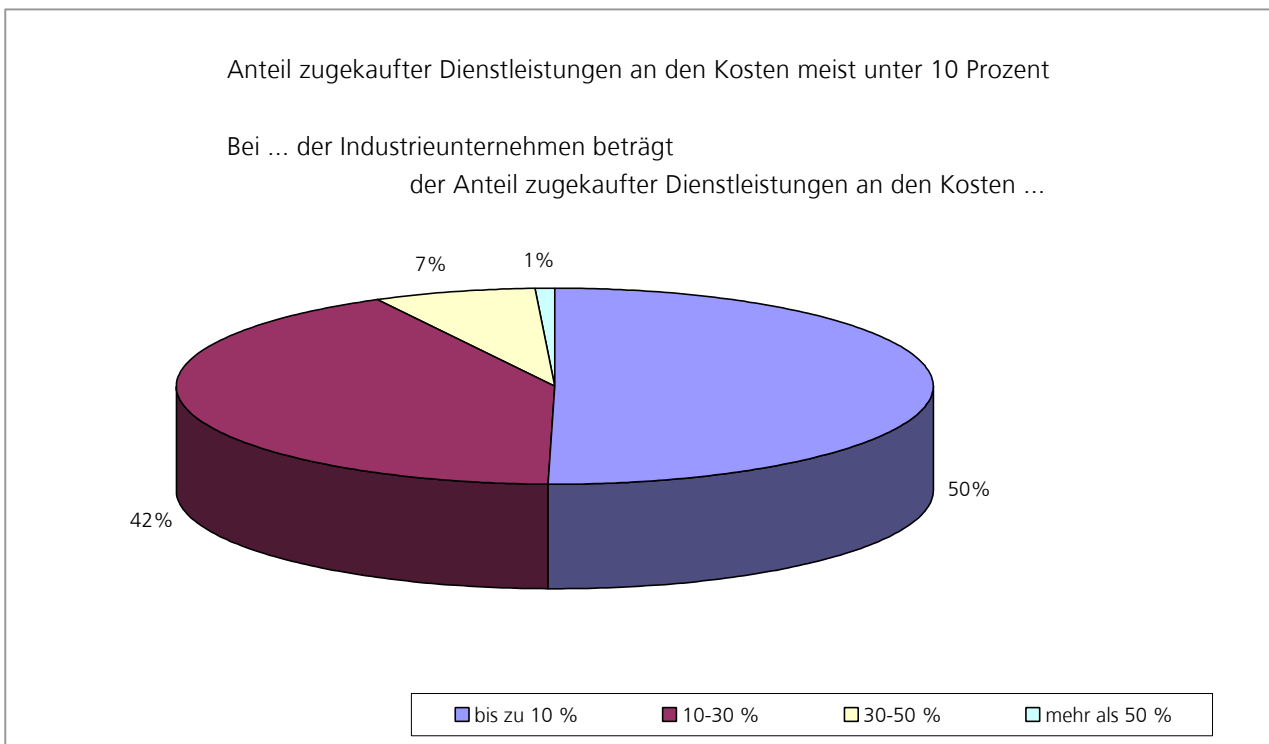
Nur etwa jedes vierte Unternehmen bezieht Multimediale Dienstleistungen, Unternehmenssicherheit, Arbeitsschutz u. –sicherheit, Personalberatung, Lagerhaltung, Logistik, Materialwirtschaft und Finanzdienstleistungen extern.





Eine ganze Reihe von Dienstleistungen wird von verhältnismäßig wenigen Industrieunternehmen zugekauft werden. Technische Unternehmensberatung, Forschung und Entwicklung, Qualitätssicherung und Kontrolle sowie Design werden nur von jedem fünften bzw. sechsten Unternehmen extern

bezogen. Vielfach handelt es sich bei diesen Dienstleistungen auch um Kernleistungen des Unternehmens, die den eigenen Wettbewerbsvorsprung begründen. Insofern liegt die Eigenerstellung im ureigensten Interesse des Unternehmens.



2. Anteil zugekaufter Dienstleistungen an den Kosten nennenswert

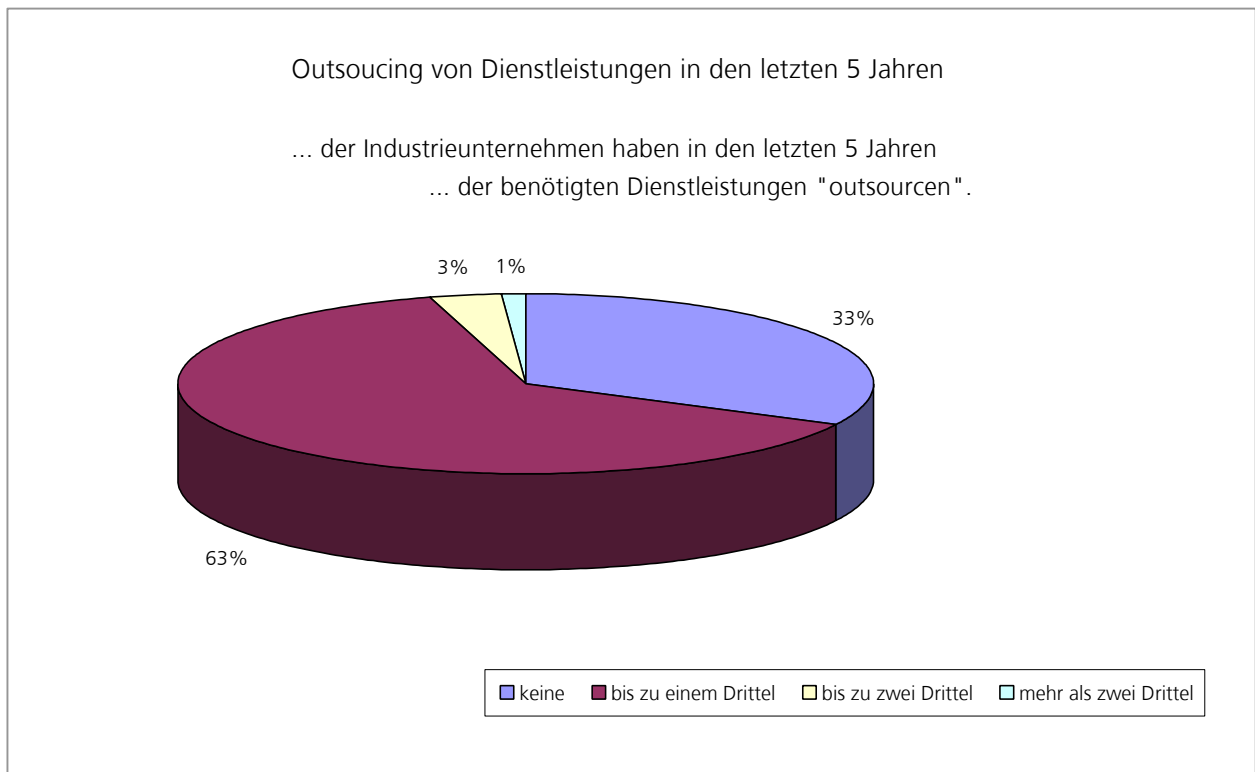
Die Bedeutung von zugekauften Dienstleistungen für die Industrieunternehmen wird sichtbar, wenn man sie von ihrer Kostenseite betrachtet.

In der Industrie beträgt der Anteil der zugekauften Dienstleistungen an den Kosten bei der Hälfte der Unternehmen bis zu 10 Prozent. Immerhin liegt dieser Anteil bei vier von zehn Unternehmen zwischen 10 und 30 Prozent. Nur bei sieben Prozent werden Werte zwischen 30 und 50 Prozent erreicht. Damit kann festgehalten werden, dass extern bezogene Dienstleistungen bei vielen Industrieunternehmen bereits einen erheblichen Teil der Kosten ausmachen.

In den letzten fünf Jahren hat ein Drittel der Industrieunternehmen keine Dienstleistungen ausgelagert.³ Immerhin 63 Prozent der Industrieunternehmen haben bis zu einem Drittel ihrer bis dahin selbst erbrachten Dienstleistungen „outsourct“.

Der Trend zum Outsourcing wird sich in den nächsten fünf Jahren unvermindert fortsetzen. Zwar ist der Anteil derjenigen Unternehmen gesunken (auf 56 Prozent), die in den nächsten fünf Jahren bis zu einem Drittel ihrer bislang noch selbst erbrachten Dienstleistungen auslagern werden. Aber der Anteil der Unternehmen, die beabsichtigen, zwei Drittel ihrer Dienstleistungen auszulagern, ist auf sechs Prozent angestiegen. 37 Prozent der Industrieunternehmen beabsichtigen künftig keine weiteren Auslagerungen.

3. Fortgesetzter Trend zum Outsourcing von Dienstleistungen

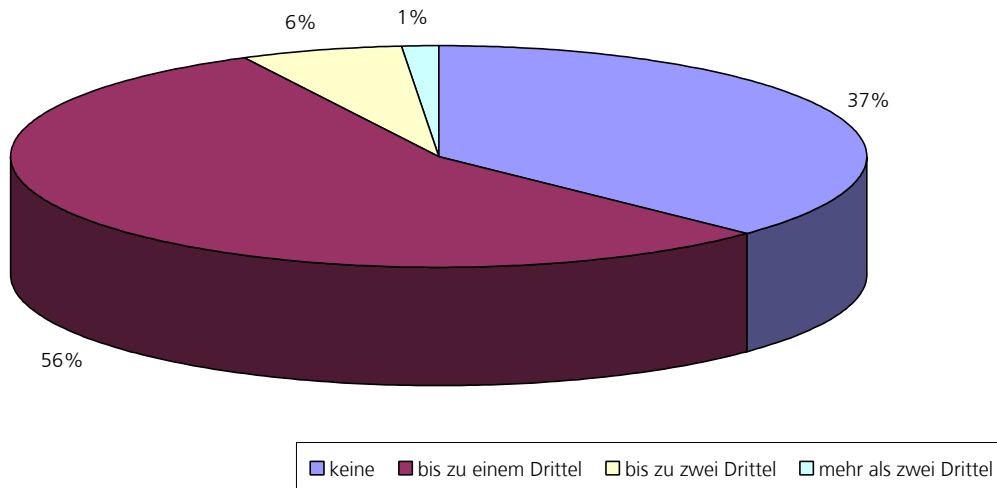


Outsourcing von Dienstleistungen ist meist kein plötzliches, abruptes Ereignis, sondern ein über Jahre laufender Prozess. Dabei wird für jeden Dienstleistungsbereich eine sorgfältige Analyse vorgenommen.

³ Bei den mittelständischen Industrieunternehmen liegt der Anteil der Unternehmen, die in den letzten fünf Jahren kein Outsourcing vorgenommen haben, bei 44 Prozent.

Outsourcing von Dienstleistungen in den nächsten 5 Jahren

... der Industrieunternehmen werden in den nächsten 5 Jahren der benötigten Dienstleistungen "outsourcen".



4. Konzentration auf die Kernkompetenz durch Outsourcing

Die Entscheidung für das Outsourcing ist das Ergebnis einer unternehmerischen Strategie. Immer wieder stellen Industrieunternehmen ihre Wertschöpfungsketten auf den Prüfstand und wägen Eigenerstellung gegen Fremdbezug sorgfältig gegeneinander ab. Kein Unternehmer wird die Spezialisierungsvorteile eines externen Dienstleistungsanbieters unberücksichtigt lassen. Entscheidend ist jedoch auch, ob die Voraussetzungen für ein Outsourcing tatsächlich gegeben sind. Dabei sind u.a. folgende Fragen von elementarer Bedeutung:

1. Gibt es für die infrage stehende Leistungskomponente überhaupt einen externen Anbieter?
2. Kann der Anbieter die Leistung in gleicher Qualität bzw. gleichem Preis/Leistungsverhältnis bereitstellen, wie das bisher intern der Fall war?
3. Gehört die Leistung zur Kernkompetenz des Industrieunternehmens?
4. Wie teuer wird die externe Bereitstellung?
5. Gerät das Unternehmen dadurch in ein nicht zu kalkulierendes Abhängigkeitsverhältnis?
6. Wie groß ist die Gefahr eines Know-how-Abflusses?

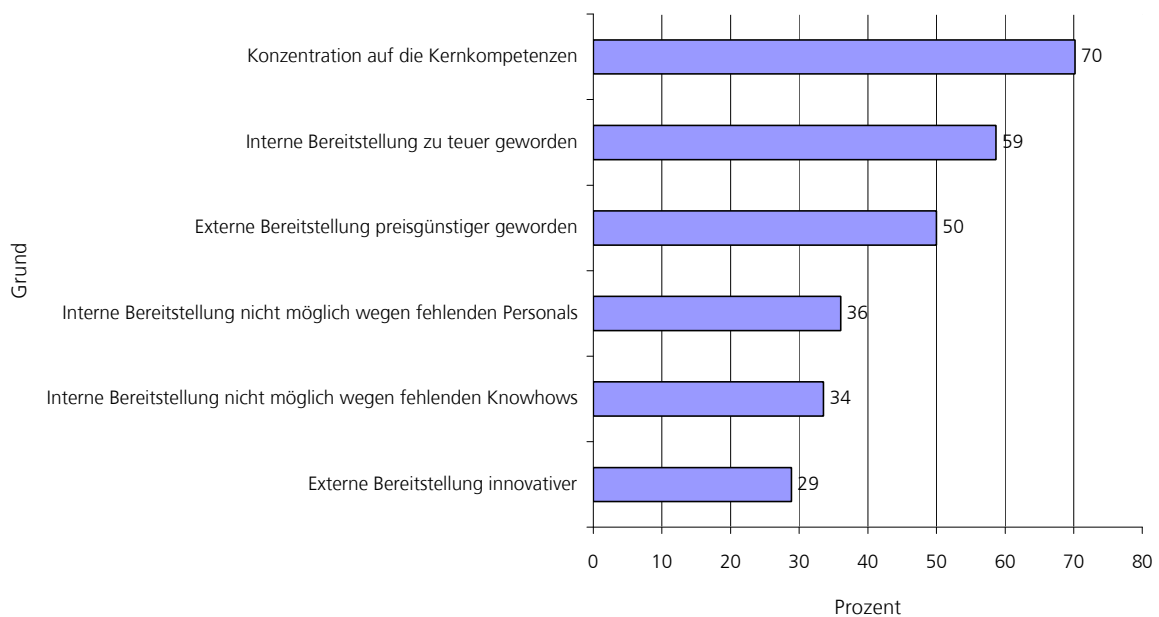
Sieben von zehn Industrieunternehmen geben an, dass der Grund für die Auslagerung der Dienstleistungen das Bestreben nach Konzentration auf die Kernkompetenz war.⁴ Allen anderen Überlegungen voran geht also die Frage: Was kann das Industrieunternehmen selbst besser als externe Anbieter? Auf diese Weise ermitteln die Unternehmen ihre Kernkompetenzen. Alle übrigen Leistungen können unter bestimmten Voraussetzungen ausgelagert werden.

Als weiteren Grund geben knapp 60 Prozent an, dass die interne Bereitstellung der Dienstleistung zu teuer geworden ist. Bei der Hälfte der Unternehmen ist die externe Bereitstellung preisgünstiger geworden.

In vielen Fällen liegt die Kernkompetenz für die betreffende Dienstleistung beim externen Anbieter. 36 bzw. 34 Prozent der Unternehmen haben sich für einen Fremdbezug entschieden - weil sie entweder infolge fehlender Mitarbeiter oder infolge mangelndem Know-how die Dienstleistung nicht

⁴ Managementgeführte Unternehmen geben dies weit häufiger an als mittelständische (81 Prozent versus 61 Prozent). Mittelständische Unternehmen sind ohnehin häufiger stärker spezialisiert und im Bereich ihrer Kernkompetenzen tätig, so dass hier wenig Spielraum besteht.

Outsourcing von Dienstleistungen - Die Gründe (1)

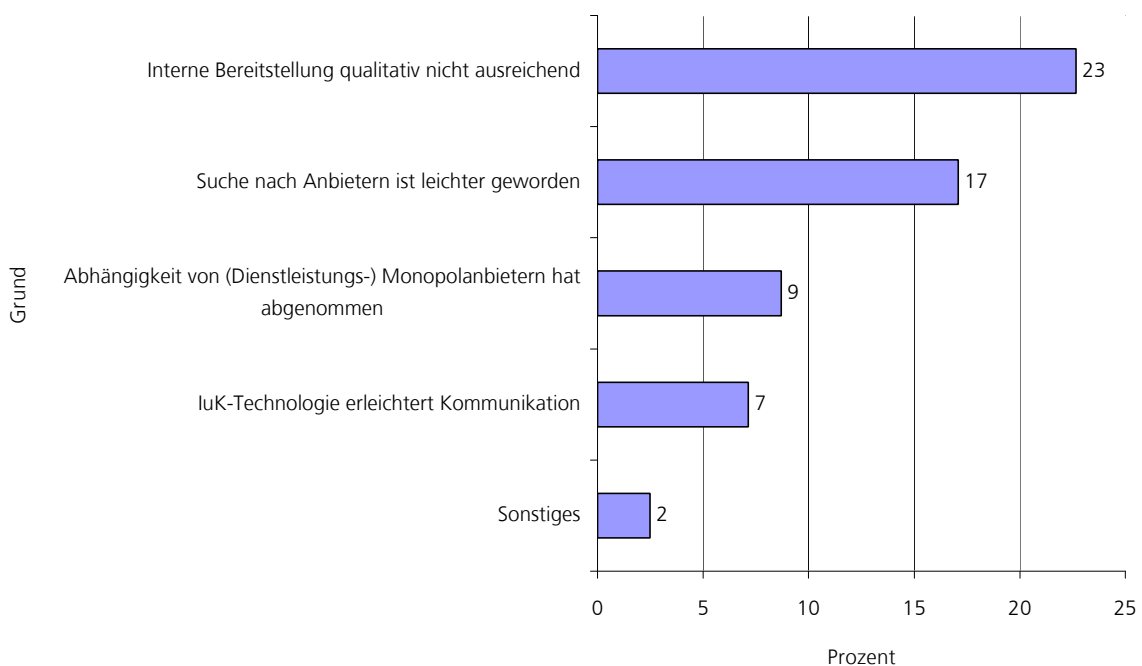


selbst erstellen können. Drei von zehn Unternehmen geben an, dass die externe Bereitstellung innovativer war.

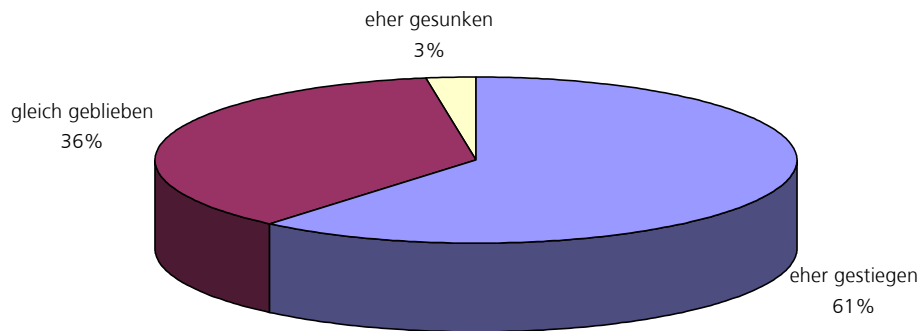
Bei 23 Prozent der Unternehmen zeigt sich, dass die interne Bereitstellung der Dienstleistung qualitativ nicht ausreichend war. Gut jedes achte Unter-

nehmen beobachtet eine leichtere Suche nach Anbietern. Auch hat bei jedem zehnten Unternehmen die Gefahr der Abhängigkeit von einem Monopolanbieter abgenommen. Schließlich erleichtert bei einigen Unternehmen (sieben Prozent) die IuK-Technologie eine Zusammenarbeit mit den Dienstleistern.

Outsourcing von Dienstleistungen - Die Gründe (2)



Anteil der produktbegleitenden Dienstleistungen am Produkt/Sortiment ist in den letzten 5 Jahren ...



5. Produktbegleitende Dienstleistungen im Aufwärtstrend

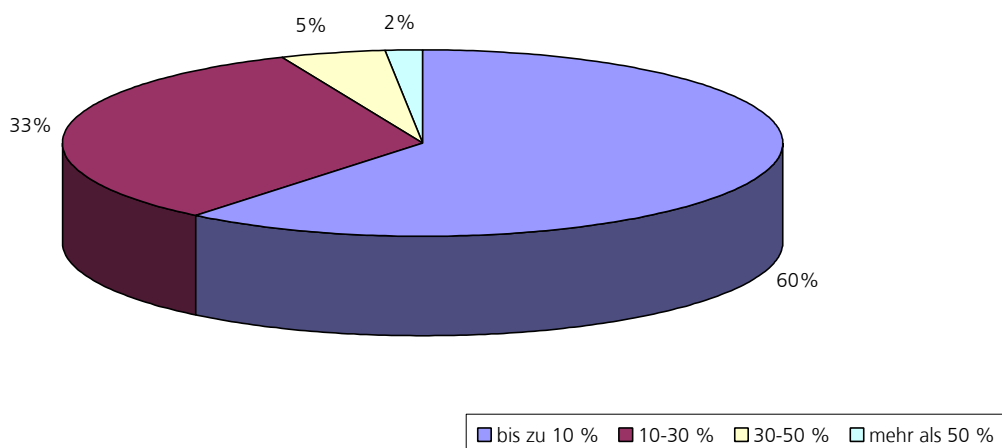
Bereits zu Beginn, insbesondere aber zur Mitte der neunziger Jahre hatte sich gezeigt, dass deutsche Industrieprodukte in den Industrieländern vielfach nur dann abgesetzt werden konnten, wenn produktbegleitende Dienstleistungen mit angeboten wurden. Ausländische Konkurrenten aus Japan und den USA hatten mit ihren produktbegleitenden Service-Komponenten Marktanteile hinzugewonnen. Das führte im deutschen Maschinenbau beispielsweise dazu, dass die Anbieter vielfach nicht

nur die Maschine, sondern auch Dienstleistungen von der Erstberatung über die Finanzierung, die Installation und Wartung bis hin zur Entsorgung und die Planung der Ersatzbeschaffung bereitstellten. Produktbegleitende Dienstleistungen werden von den Industrieunternehmen teilweise selbst, aber auch von beauftragten Dienstleistern erbracht.

Die Angaben der Industrieunternehmen bestätigen diesen Trend für die vergangenen fünf Jahre. Bei drei von fünf Industrieunternehmen ist der Anteil der produktbegleitenden Dienstleistungen am Produkt bzw. Sortiment gestiegen. 36 Prozent

Anteil der produktbegleitenden Dienstleistungen am Produkt/Sortiment - heute

Bei ... Der Industrieunternehmen beträgt der Anteil der Dienstleistungen am Produkt/Sortiment heute ...



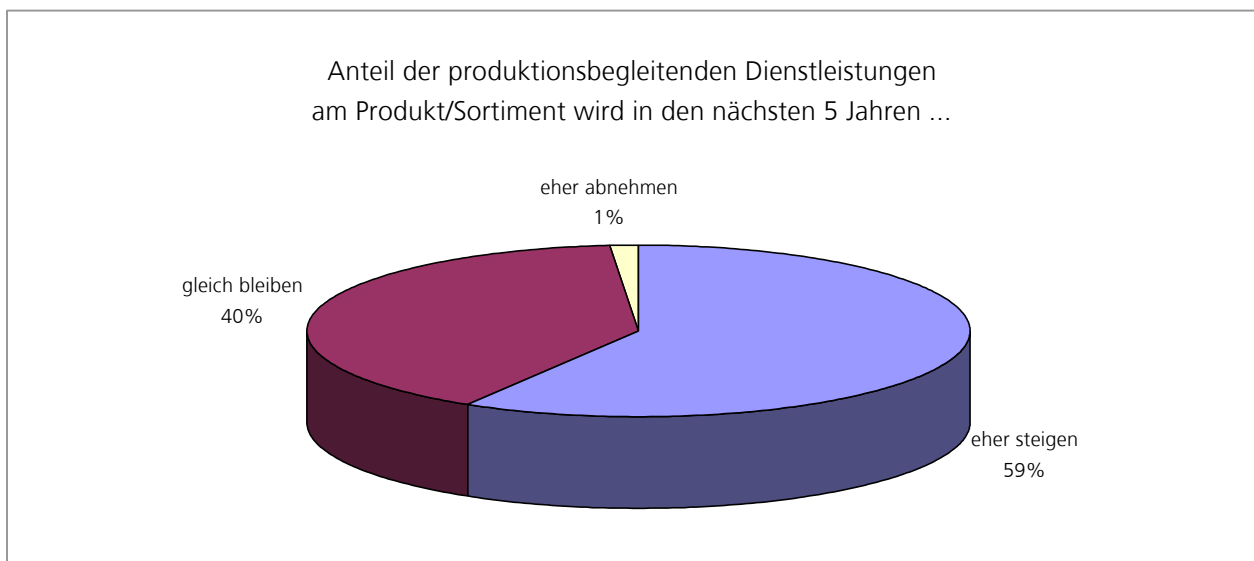
geben an, dass der Anteil sich nicht verändert hat. Und lediglich ein geringer Teil der Unternehmen gibt an, dass der Anteil rückläufig war.

Heute liegt der Anteil der produktbegleitenden Dienstleistungen am Produkt bzw. Sortiment bei der überwiegenden Mehrheit (60 Prozent) der Industrieunternehmen noch unter 10 Prozent. Doch hat bereits ein Drittel einen Anteil zwischen 10 und 30 Prozent zu verzeichnen. Einen Anteil von 30 bis 50 Prozent erreicht jedes zwanzigste Industrieunternehmen und bei nur zwei Prozent macht der Anteil mehr als 50 Prozent aus.

Die Entwicklung ist jedoch keineswegs zum Stillstand gekommen. Immerhin drei von fünf Industrieunternehmen gehen davon aus, dass der Anteil der produktbegleitenden Dienstleistungen an ihrem Produkt bzw. Sortiment weiter steigen wird. 40 Prozent der Unternehmen sehen vorerst keine Veränderung.

beiter des Dienstleisters in das Industrieunternehmen entsendet werden (z.B. im Falle einer Wirtschaftsprüfung) oder die persönliche Anwesenheit des Dienstleister bzw. seines Personals aufgrund moderner technischer Gegebenheiten nicht notwendig ist (z.B. Call-Center, Datensicherung, Online-Dienste).

Bei fast der Hälfte der Industrieunternehmen ist der größte Teil der beauftragten Dienstleister (mehr als 50 Prozent) innerhalb eines 50-km-Radius um den Standort angesiedelt. Bei 22 Prozent der Industrieunternehmen sind nur etwa 30 bis 50 Prozent der beauftragten Dienstleister in unmittelbarer Nähe angesiedelt. Weitere 23 Prozent geben an, dass lediglich 10 bis 30 Prozent der beauftragten Dienstleister aus der direkten Umgebung stammen. Relativ selten ist der Fall (sieben Prozent), dass ein Großteil der Dienstleistungsunternehmen in weiter räumlicher Entfernung vom Standort niedergelassen ist.



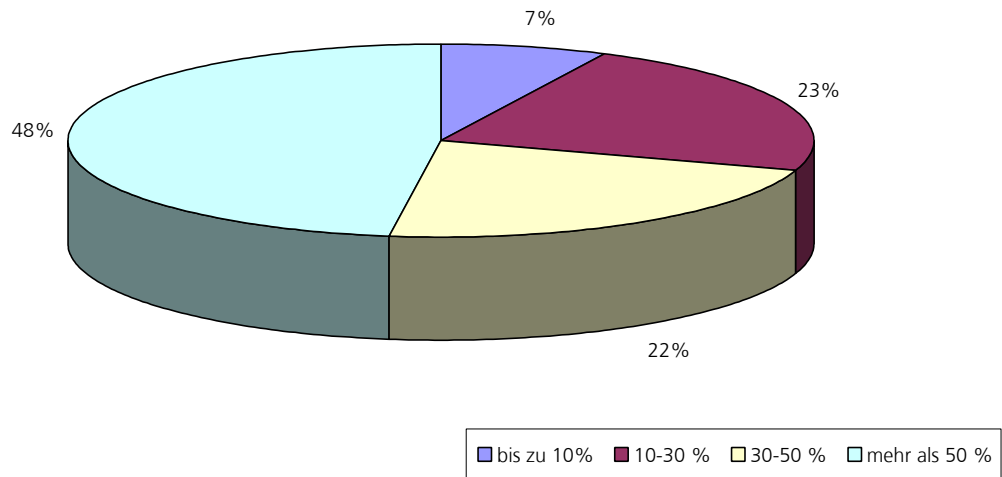
6. Dienstleister in der Nähe der Industrieunternehmen angesiedelt

Eine Vielzahl unternehmensbezogener Dienstleistungen wird typischerweise am Standort des beauftragenden Unternehmens erbracht. Teilweise entspricht das den Notwendigkeiten (z.B. bei direkt produktbezogenen Dienstleistungen), aber auch Effizienzgründe spielen eine Rolle (z.B. Minimierung der Kommunikationskosten). Eine größere Standortdistanz ist möglich, wenn entweder Mitar-

Zwischen den Industrieunternehmen und den beauftragten Dienstleistern herrscht somit eine verhältnismäßig feste regionale Standortbindung vor. Das deutet daraufhin, dass einerseits Dienstleister ihre Standorte an diejenigen der Industrieunternehmen anpassen, andererseits die Industrieunternehmen Standorte auswählen, die ein gutes Dienstleistungsangebot aufweisen. Es kommt zur Bildung von Clustern. Die daran beteiligten Unternehmen erzielen Synergieeffekte und stellen regionale Wachstumspole dar.

Ein Großteil der Dienstleister ist am Standort
des Industrieunternehmens angesiedelt

Bei ... der Industrieunternehmen sind ... der beauftragten Dienstleister
innerhalb eines 50-km-Radius um den Standort angesiedelt.



III UNTERNEHMENSBEZOGENE DIENSTLEISTUNGSUNTER- NEHMEN: WIRTSCHAFTLICHE VERFLECHUNG NIMMT ZU

1. Umsatzentwicklung bei Auftraggebern aus Industrie- und Dienstleistungssektor positiv

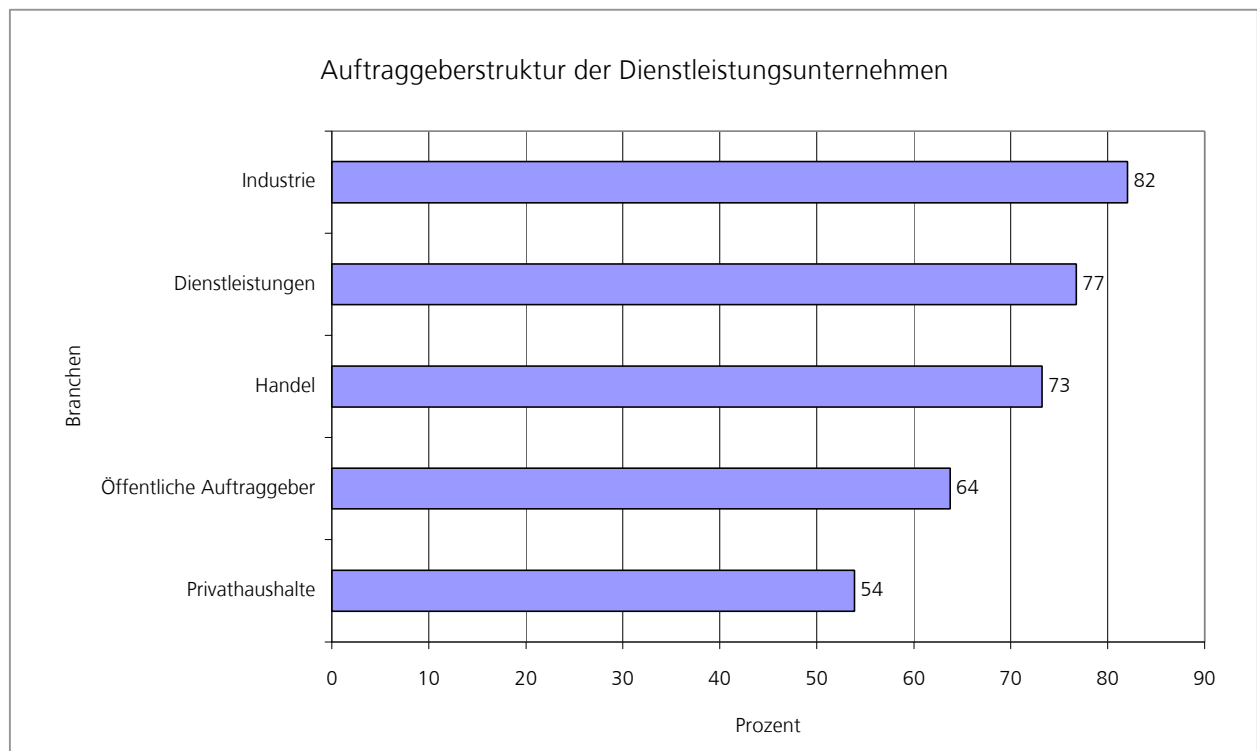
1.1. Hauptauftraggeber: Die Industrie

Der unternehmensbezogene Dienstleistungssektor steht nicht isoliert in der Gesamtwirtschaft, sondern ist mit allen anderen Wirtschaftsbereichen verflochten. Er bezieht Vorleistungen aus den übrigen Sektoren und liefert diesen seine Leistungen.

erheblicher Teil der Aufträge aus dem Dienstleistungssektor selbst, dem Handel, von den öffentlichen Auftraggebern und auch den Privathaushalten stammt. Die Hauptauftraggeber des Dienstleistungssektors stammen aus der Wirtschaft – das ist in der Abbildung deutlich erkennbar. Der Dienstleistungssektor beliefert somit die gesamte Wirtschaft vom sekundären Sektor bis hin zum Haushaltssektor.

1.2. Umsätze mit Industrie- und Dienstleistungsunternehmen bedeutend

Auf Umsätze mit der Industrie entfällt der größte Teil des Gesamtumsatzes, das sind durchschnittlich 40 Prozent.¹ Mit anderen Dienstleistungsunternehmen werden 20 Prozent, mit Handelsunternehmen 15 Prozent erzielt. Weitere 10 Prozent entfallen auf die öffentlichen Auftraggeber und



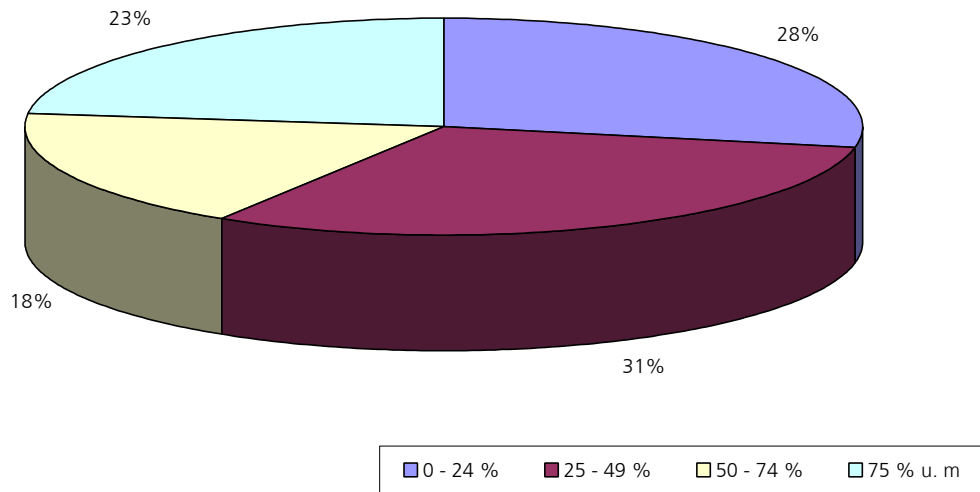
gen. Damit nimmt er eine zentrale Rolle in der Gesamtwirtschaft ein.

Es zeigt sich, dass acht von zehn unternehmensbezogenen Dienstleistern ihre Aufträge aus der Industrie beziehen. Damit liegt die Industrie vor allen übrigen Wirtschaftsbereichen. Klar erkennbar ist jedoch auch, dass ein fast ebenso großer bzw.

letztlich fünf Prozent auf die Privathaushalte. Somit ist die Industrie zwar der wichtigste Auftraggeber des unternehmensnahen Dienstleistungssektors.

¹ Da die Verteilungen typischerweise rechtsschief sind, wurde aus methodischen Gründen der Median und nicht das arithmetische Mittel verwendet. Dadurch wird eine Überschätzung des Umsatzanteils der einzelnen Sektoren vermieden, jedoch ist eine geringfügige Unterschätzung in Kauf zu nehmen.

Umsatzstruktur der Dienstleister - Industrie



Doch spielen auch die übrigen Wirtschaftsbereiche eine nicht zu vernachlässigende Rolle. Die Dienstleistungsunternehmen sind mit der Gesamtwirtschaft verflochten und stellen ebenso wie die übrigen keinen autarken Wirtschaftsbereich dar.

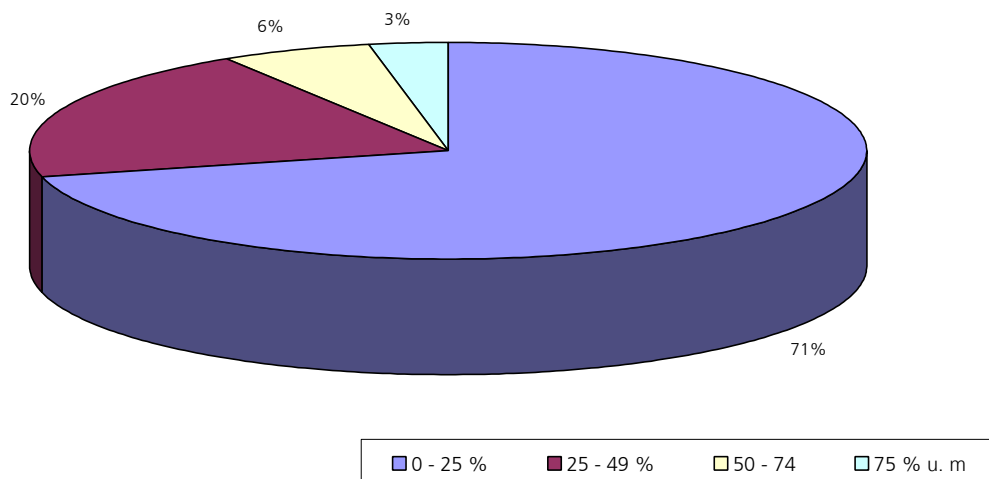
Die Industrielastigkeit des Dienstleistungsabsatzes lässt sich an der Umsatzstruktur gut erkennen. Dienstleister, die Aufträge von der Industrie erhalten, erzielen dann häufig einen erheblichen Teil des Gesamtumsatzes mit Industrieunternehmen. Immerhin entfällt bei 18 Prozent dieser Dienstleister ein Anteil von 50 bis 74 Prozent ihres Gesamtumsatzes auf Aufträge aus der Industrie, bei

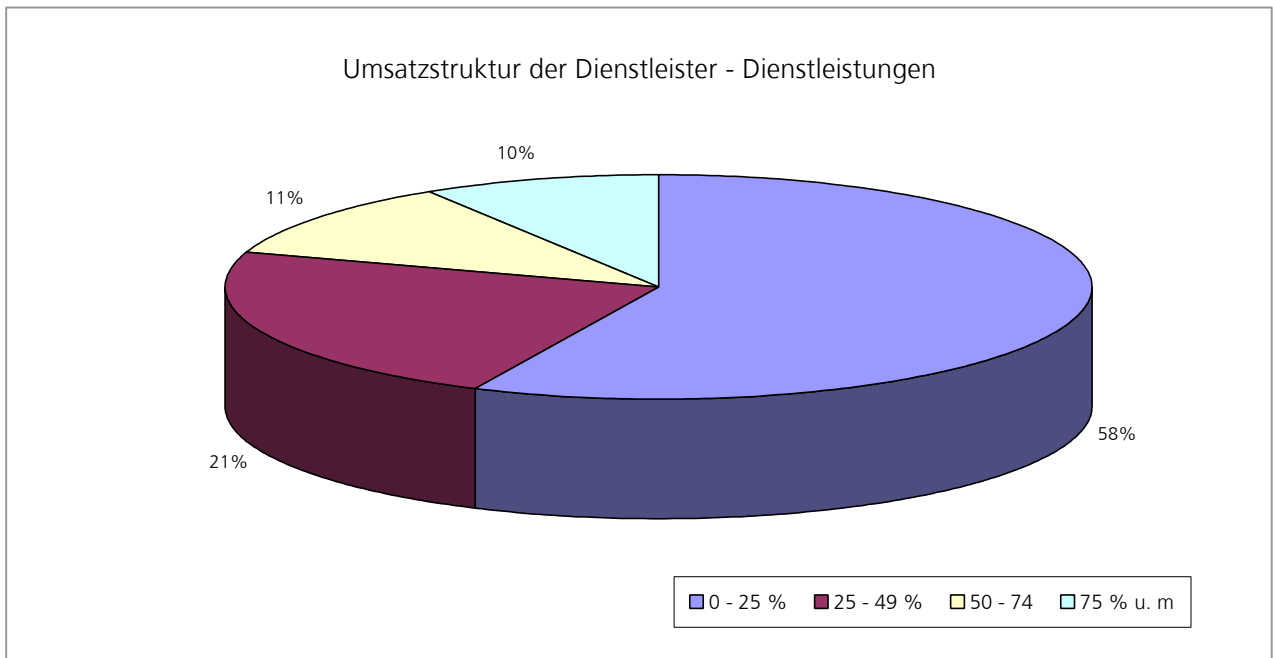
23 Prozent von ihnen sind es sogar 75 Prozent und mehr.

Auch der Anteil des Umsatzes mit anderen Dienstleistungsunternehmen am Gesamtumsatz ist bei vielen Dienstleistern erheblich. Bei jedem fünften Dienstleister, der Aufträge aus dem Dienstleistungssektor erhält, liegt der Anteil zwischen 25 und 49 Prozent, bei jeweils jedem zehnten dieser Unternehmen zwischen 50 und 74 Prozent bzw. 75 Prozent und mehr.

Der mit den übrigen Wirtschaftsbereichen erzielte Umsatzanteil liegt meist bei 0 bis 25 Prozent. Für

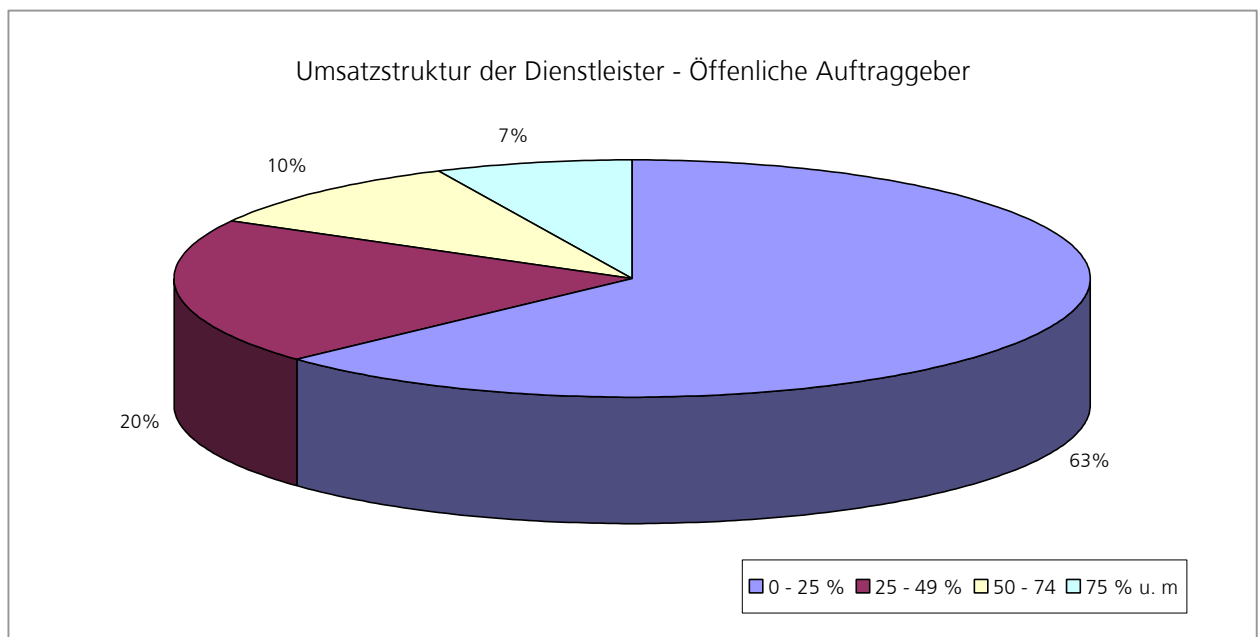
Umsatzstruktur der Dienstleister - Handel





Dienstleister, die den Handel beliefern, trifft das auf 71 Prozent zu. Bei Dienstleistungen an Private Haushalte sind es sogar 80 Prozent. Schließlich

stammt, am Gesamtumsatz in den vergangenen fünf Jahren gestiegen ist. Die Hälfte der Dienstleister erwartet, dass sich diese positive Entwick-

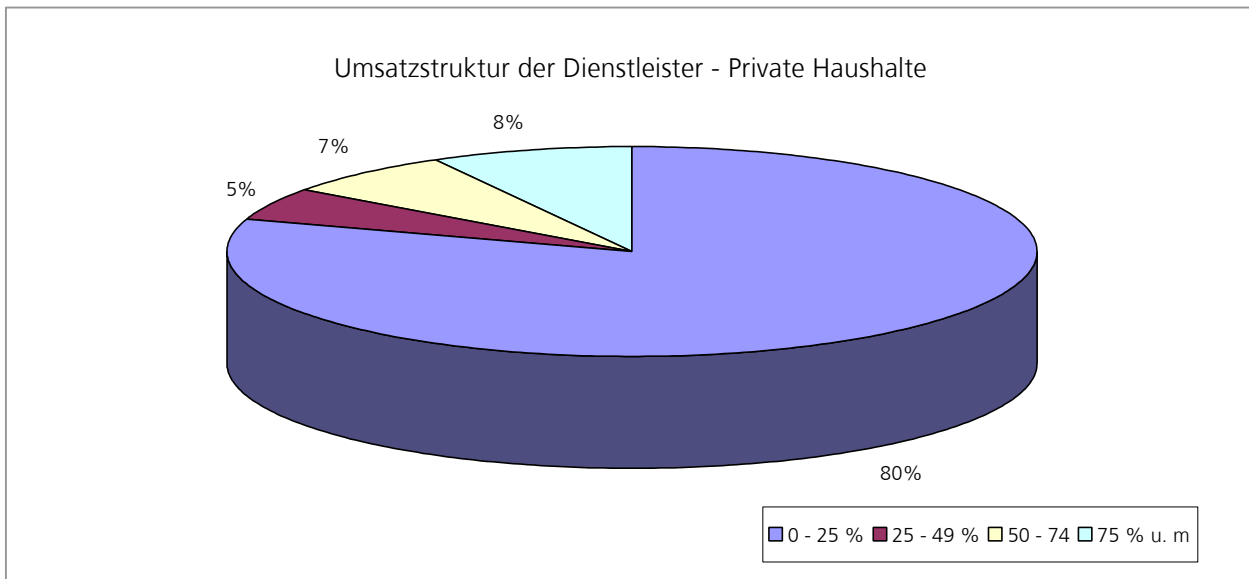


erreichen 63 Prozent der Dienstleister, die öffentliche Auftraggeber beliefern, einen Umsatzanteil zwischen 0 und 25 Prozent.

1.3. Unternehmensbezogene Dienstleister setzen auf die Industrie

47 Prozent der Dienstleister geben an, dass der Anteil ihres Umsatzes, der aus Industriaufträgen

lung in den nächsten fünf Jahren fortsetzt. Nur bei jedem fünften Dienstleister ist der Anteil aus Industriaufträgen in der Vergangenheit gesunken und lediglich 14 Prozent glauben, dass der Umsatzanteil künftig sinken wird. Bei jeweils etwa einem Drittel der Dienstleister ist hinsichtlich der Umsätze aus Industriaufträgen keine Veränderung eingetreten bzw. sie wird auch nicht erwartet.

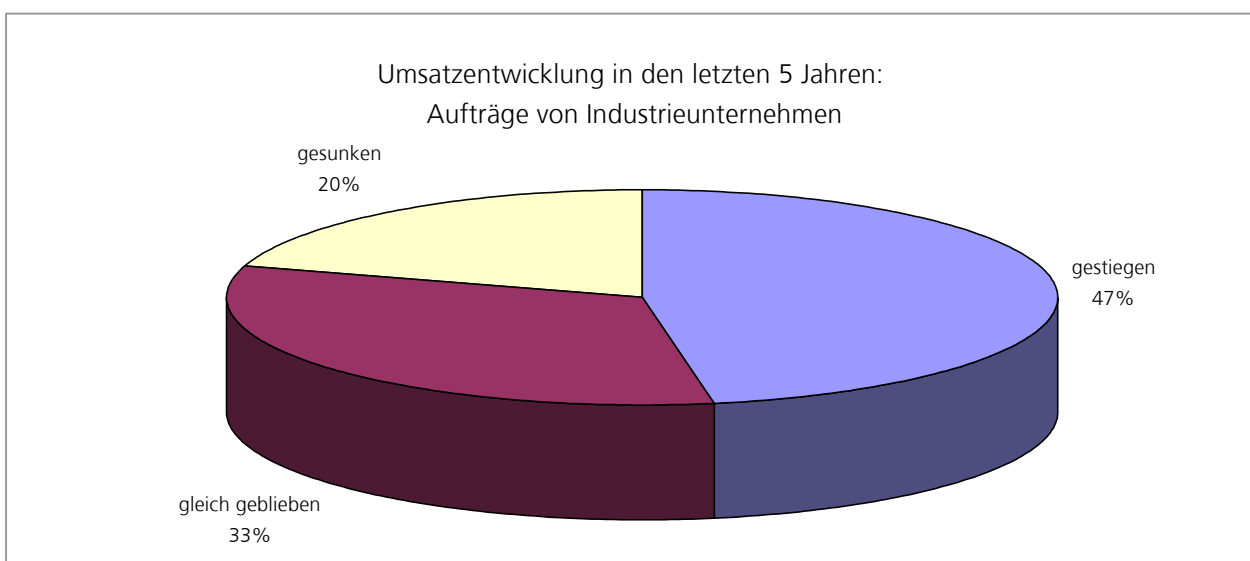


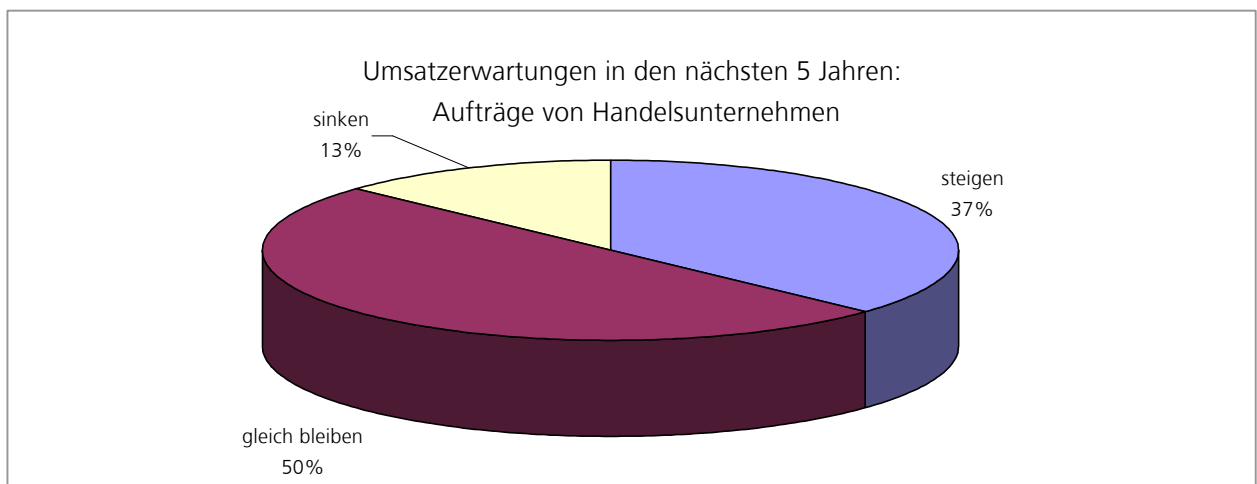
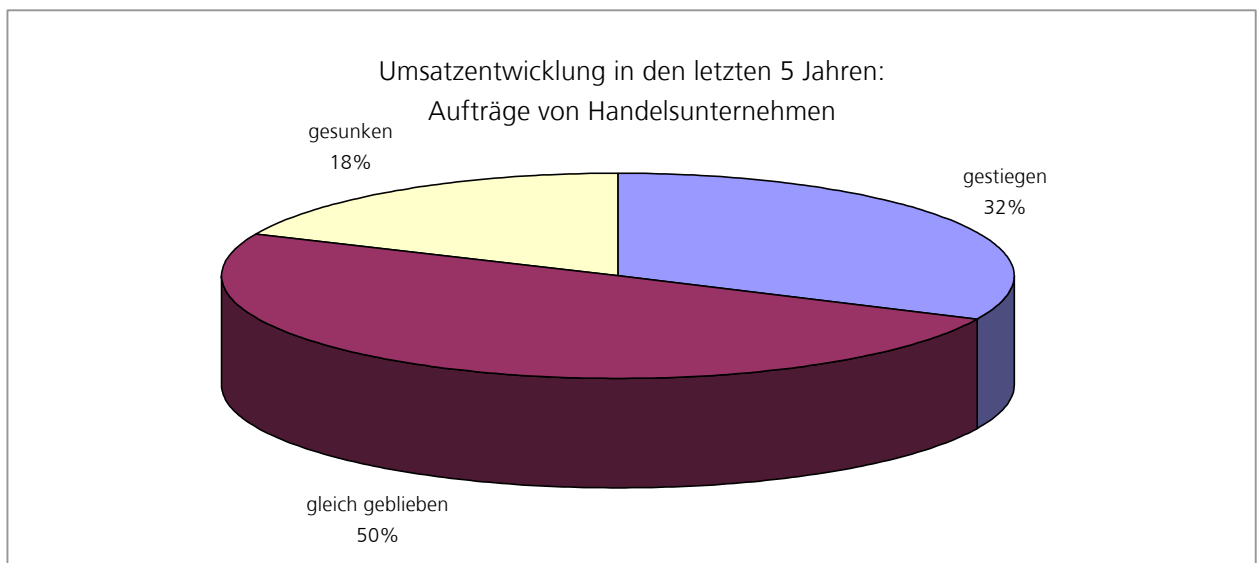
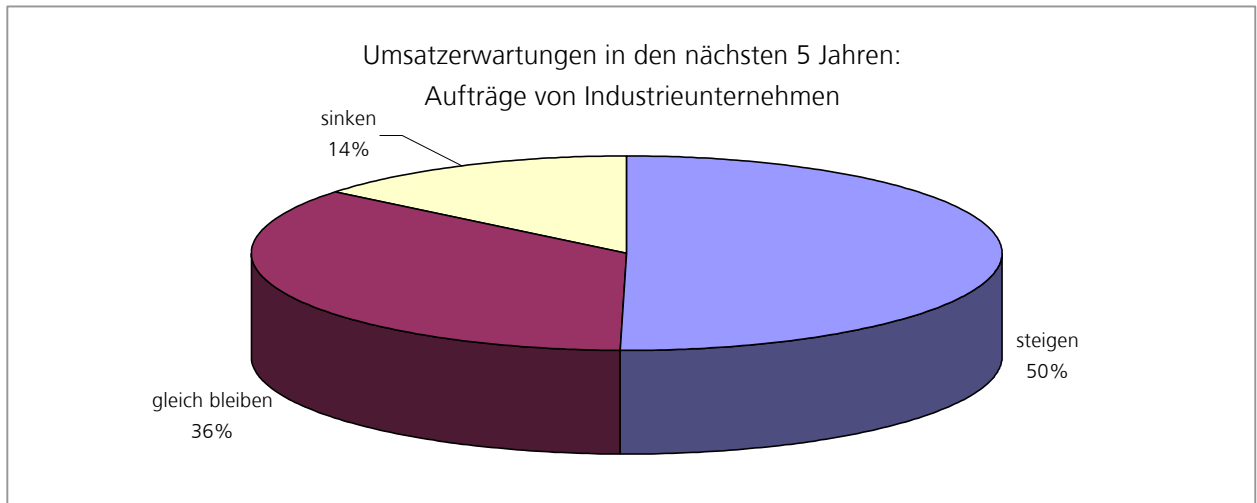
Auch der Anteil der Umsätze, die aus Aufträgen von Dienstleistungsunternehmen stammen, ist bei der Mehrheit der Dienstleister in den letzten fünf Jahren gestiegen. Das trifft auf fast die Hälfte der Unternehmen zu. Immerhin 54 Prozent glauben, dass sich dieser Anteil bei ihnen noch vergrößern wird. 39 Prozent bzw. 35 Prozent hatten keine Veränderung des Umsatzanteils zu verzeichnen bzw. glauben auch in Zukunft nicht daran. Nur jeweils 14 bzw. 11 Prozent beobachteten in der Vergangenheit einen rückläufigen Anteil des Umsatzes mit Dienstleistungsunternehmen bzw. erwarten einen Rückgang für die Zukunft.

Der Umsatzanteil, der aus Aufträgen von Handelsunternehmen stammt, hat sich bei 50 Prozent der Dienstleistungsunternehmen in den letzten fünf

Jahren nicht verändert. Ebenso viele erwarten, dass sich dieser Umsatzanteil bei ihnen in den nächsten fünf Jahren nicht verändern wird. Nur ein Drittel gibt an, dass der Umsatzanteil aus Aufträgen von Handelsunternehmen in der Vergangenheit gestiegen ist. Ein geringfügig größerer Teil der Dienstleister erwartet künftig eine Steigerung dieses Umsatzanteils.

Nicht so positiv sehen die Umsatzentwicklungen und –erwartungen bei Aufträgen von öffentlichen Institutionen aus. Zwar gibt ein jeweils etwa gleich hoher Prozentsatz (ca. 45 Prozent) der Dienstleister an, dass keine Veränderung des Umsatzanteils festzustellen war bzw. keine Steigerung zu prognostizieren ist. Doch überwiegen die negativen Entwicklungen hier die positiven.

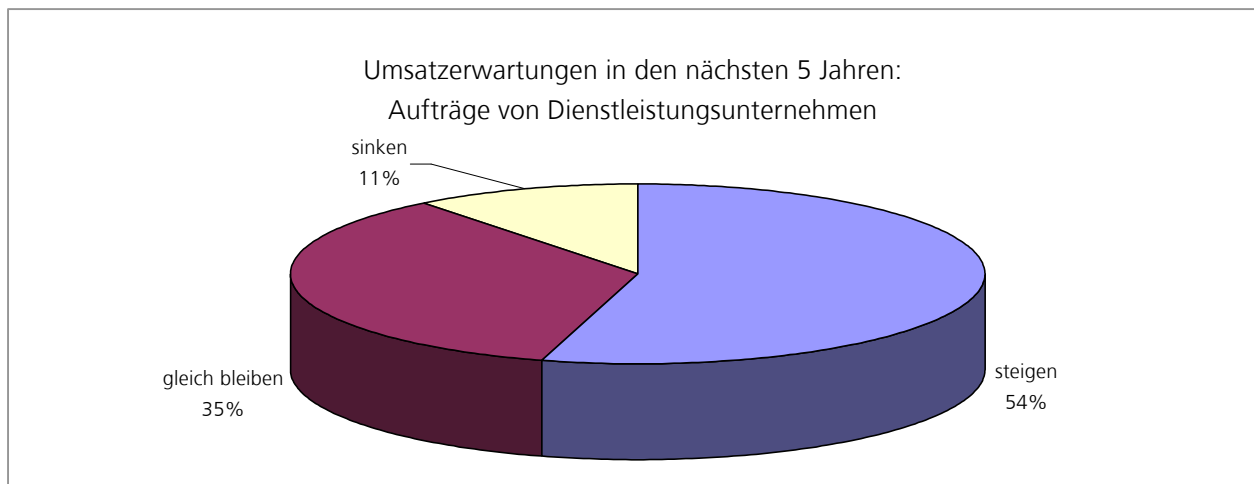
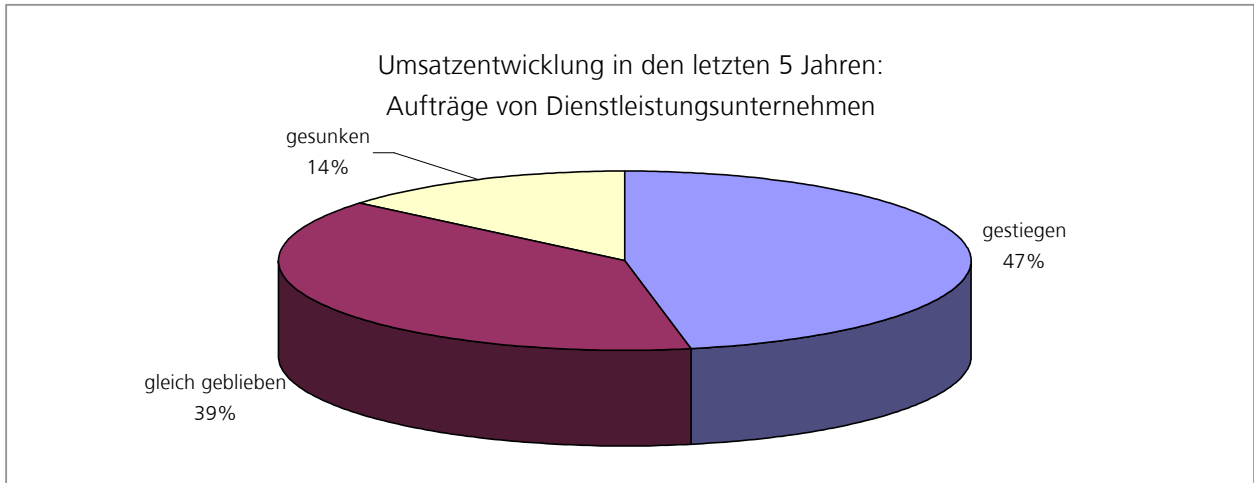




Immerhin drei von zehn Dienstleistern hatten einen rückläufigen Anteil des Umsatzes mit öffentlichen Auftraggebern zu verzeichnen. Fast ein Drittel erwartet auch für die Zukunft einen rückläufigen Trend. Lediglich jeweils etwa ein Viertel kann für

die Vergangenheit und die Zukunft eine positive Entwicklung vermelden bzw. prognostizieren.

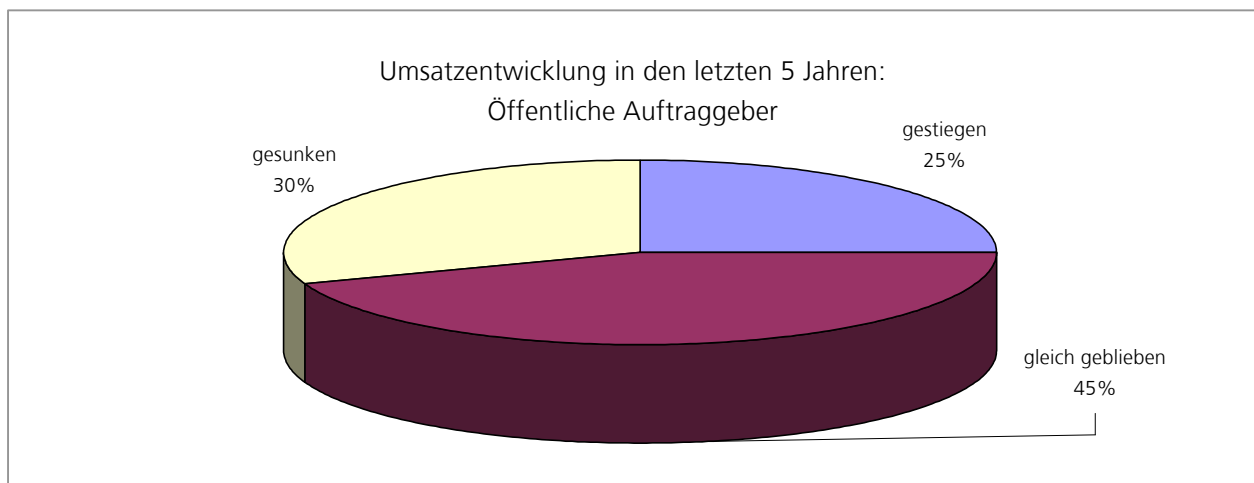
Bei den Umsatzanteilen aus Aufträgen von privaten Haushalten überwiegt sowohl für die vergangene

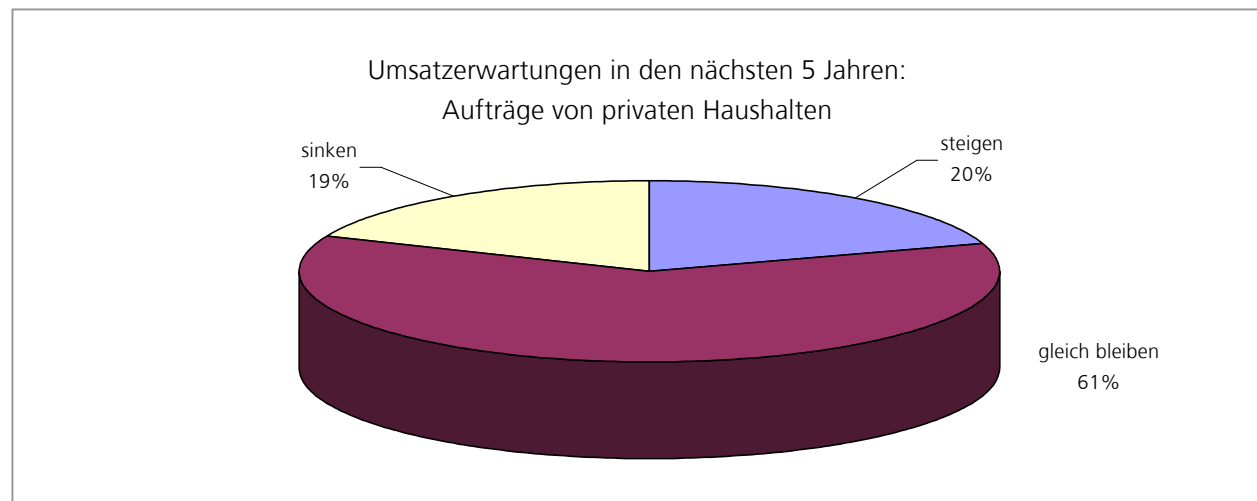
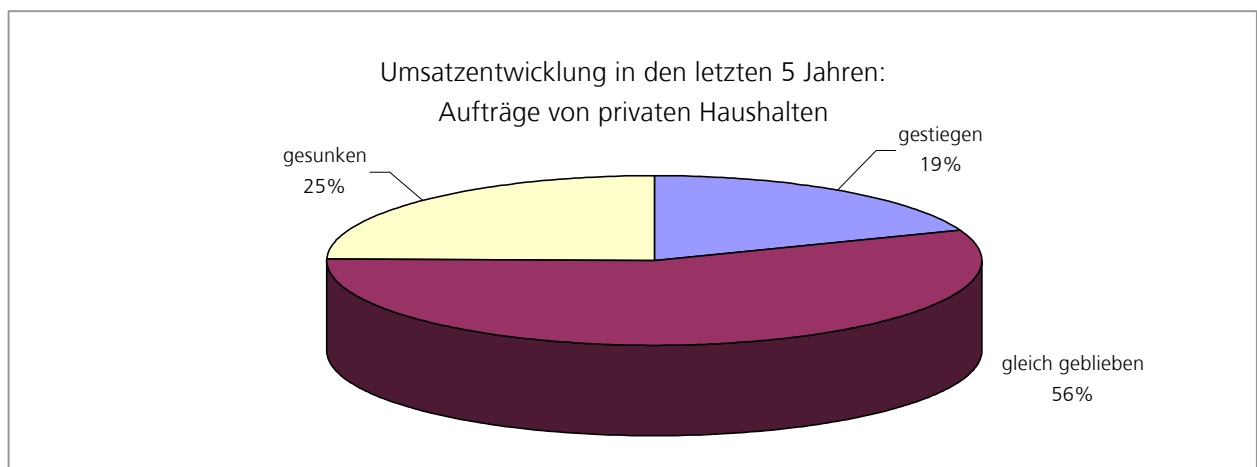
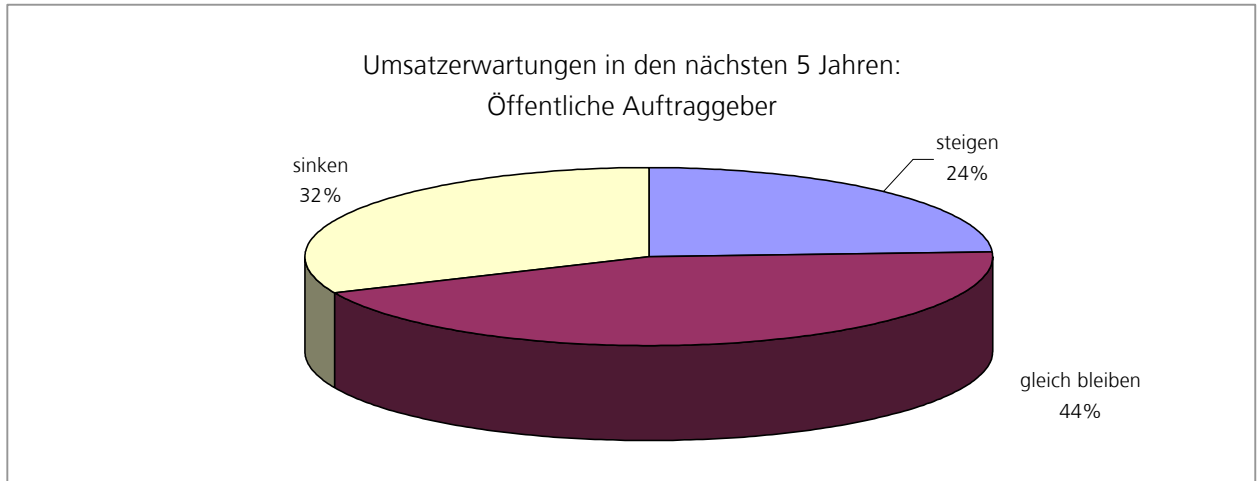


Entwicklung als auch für die künftige eine Stagnation. 56 bzw. 61 Prozent der Dienstleistungsunternehmen hatten keine Veränderung des Umsatzanteils zu verzeichnen bzw. erwarten diesbezüglich keine Veränderung. Bei einem Viertel der Unternehmen war der Anteil rückläufig, bei jedem fünften stieg er an. Für die Zukunft erwarten jeweils etwa gleich viele Dienstleister einen Anstieg

bzw. eine Senkung.

Festzuhalten ist, dass die Dienstleister bei ihren Umsätzen mit den beiden Wirtschaftsbereichen, in denen sie den größten Teil ihres Umsatzes erzielen, also bei der Industrie und dem Dienstleistungssektor selbst, in der Vergangenheit eine eher positive Entwicklung beobachteten und eine Fortsetzung





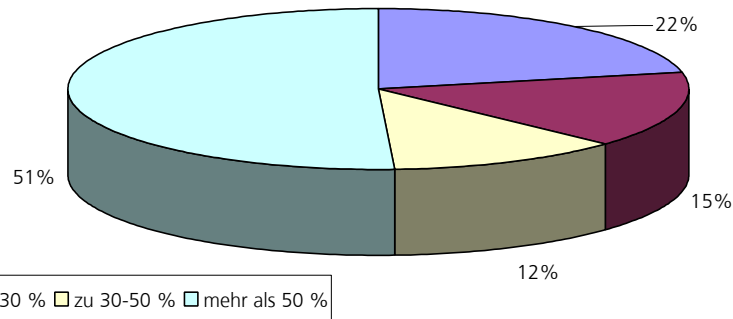
in der Zukunft erwarten. Fest steht aber auch, dass die intratertiäre Ausrichtung, also eine ausschließlich auf den Dienstleistungsbereich fixierte Absatzorientierung weder zu erwarten, noch sinnvoll ist. Angesichts des hohen Umsatzanteils, der mit der Industrie getätigt wird, hätten die Dienstleister dann einen hohen Verlust zu verzeichnen.

2. Auftraggeber im Umfeld der Dienstleister angesiedelt

Bei jedem zweiten Dienstleistungsunternehmen sind mehr als 50 Prozent der Auftraggeber innerhalb eines 50-km-Radius um den Standort angesiedelt. 12 Prozent der Dienstleister geben an,

Ein Großteil der Auftraggeber ist am Standort des Dienstleistungsunternehmens angesiedelt

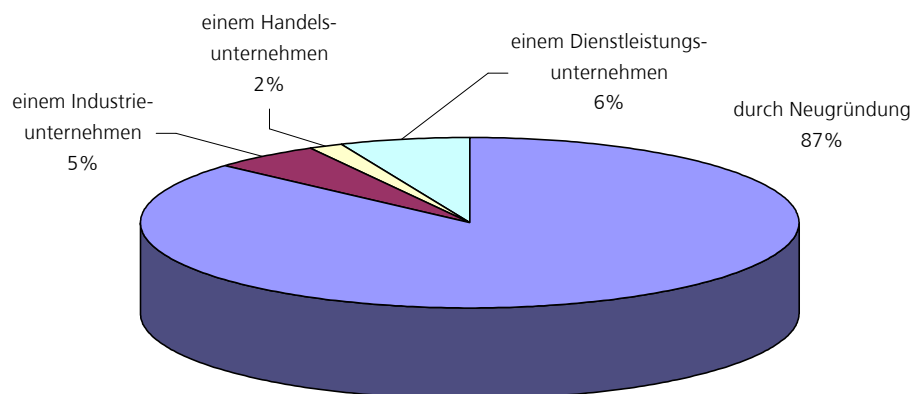
Bei ... Der Dienstleister sind ... der Auftraggeber innerhalb eines 50-km-Radius um den Standort angesiedelt.



dass etwa 30 bis 50 Prozent der Auftraggeber in unmittelbarer Nähe angesiedelt sind. Bei 15 Prozent trifft das nur noch auf 10 bis 30 Prozent der

Kommunikationstechnologien unabhängig vom Standort ihrer Auftraggeber erbringen.

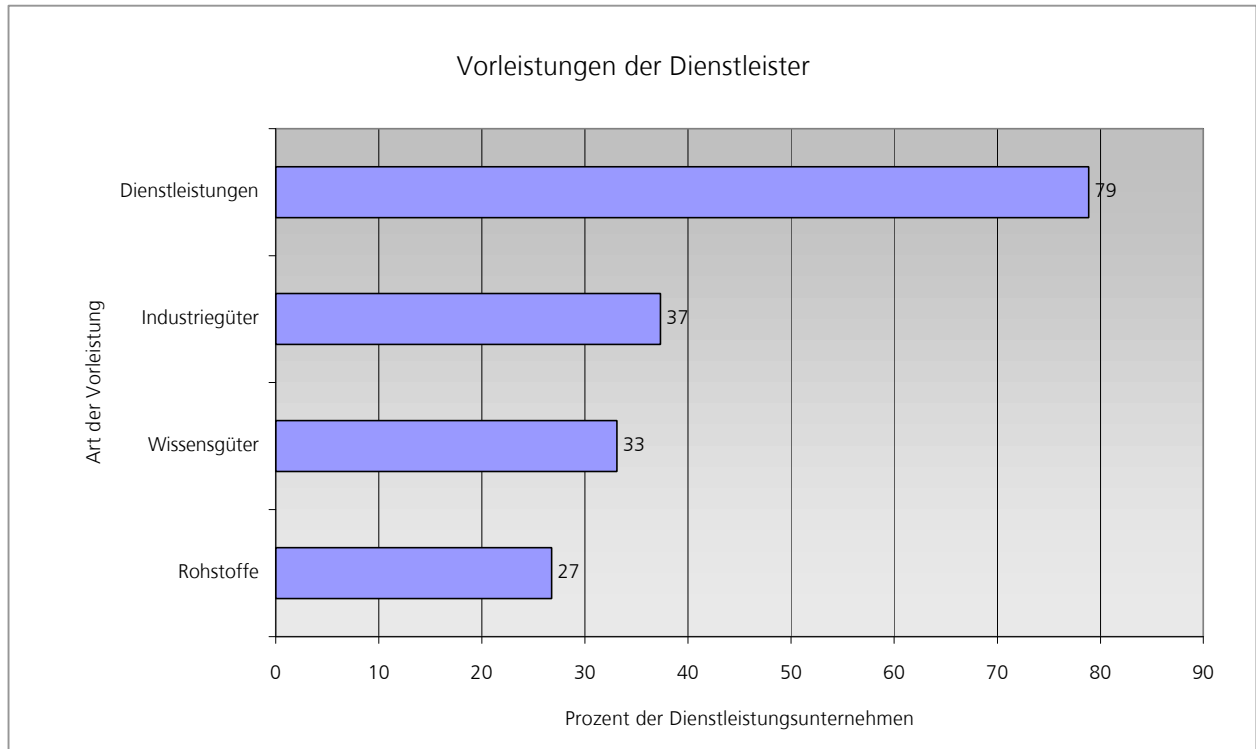
Dienstleistungsunternehmen entstehen in der Regel durch Neugründung - Auslagerung aus ...



Auftraggeber zu und für 22 Prozent der Dienstleister gilt, dass die Standorte der meisten ihrer Auftraggeber in erheblicher räumlicher Entfernung liegen.

Zwischen den Auftraggebern und vielen der beauftragten Dienstleister besteht eine verhältnismäßig feste regionale Standortbindung. Ein nicht unerheblicher Teil der Dienstleister ist jedoch nicht standortgebunden. Immer mehr innovative Dienstleistungsunternehmen können ihre Aufträge aufgrund des Einsatzes von Informations- und

Eng verbunden mit der Standortfrage ist die Frage nach der Entstehung der Dienstleistungsunternehmen. Die überwiegende Mehrheit der Dienstleistungsunternehmen ist neu gegründet worden und nicht durch Auslagerung aus einem anderen Unternehmen entstanden. Nur sechs Prozent der Dienstleistungsunternehmen sind aus einem anderen Dienstleistungsunternehmen ausgelagert worden. Bei der Industrie sind das ebenfalls lediglich fünf Prozent, noch weniger sind es bei den Handelsunternehmen. Dienstleistungsunternehmen entstehen somit nicht durch direkte Auslagerung



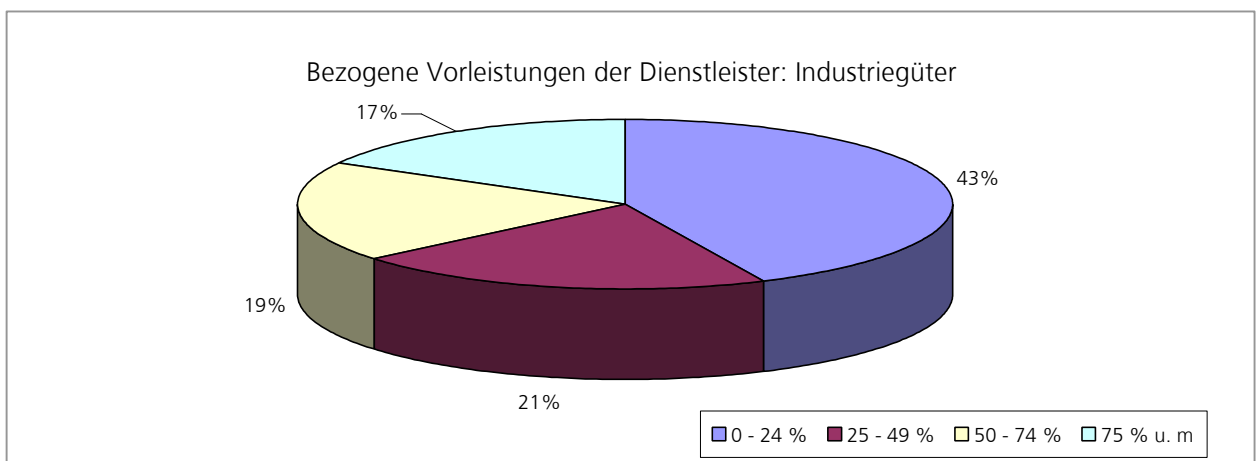
auf dem Wege einer Ausgründung, sondern im Regelfall durch eine von solchen Prozessen unabhängige Neugründung. Ausgründungen sind rechtlich betrachtet außerordentlich komplex, zumal das ausgegründete Unternehmen teilweise die Rechtsnachfolge des auslagernden Unternehmens antreten muss.

Unternehmen an. 37 Prozent der Unternehmen setzen Industriegüter als Vorleistungen ein, ein Drittel Wissensgüter und ein gutes Viertel sogar Rohstoffe. Damit wird deutlich, dass Dienstleistungsunternehmen in erheblichem Maße auf die Leistungen der übrigen Wirtschaftsbereiche angewiesen sind.

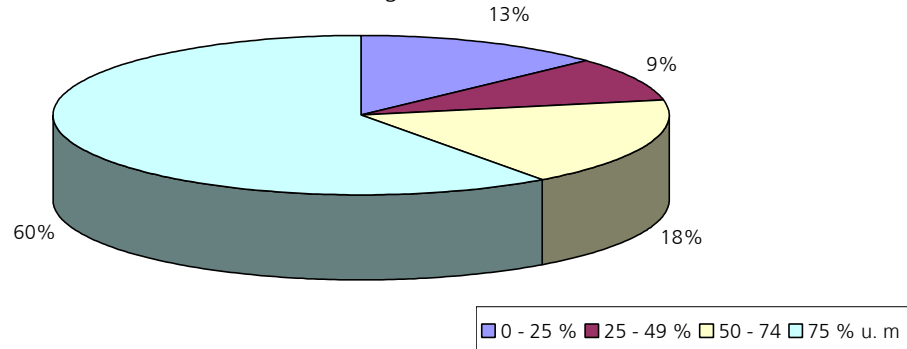
3. Vorleistungsstruktur: Dienstleistungen, Industrie- und Wissensgüter

Dienstleistungsunternehmen benötigen für die Erstellung ihrer Leistungen wiederum extern bezogene Dienstleistungen. Das geben acht von zehn

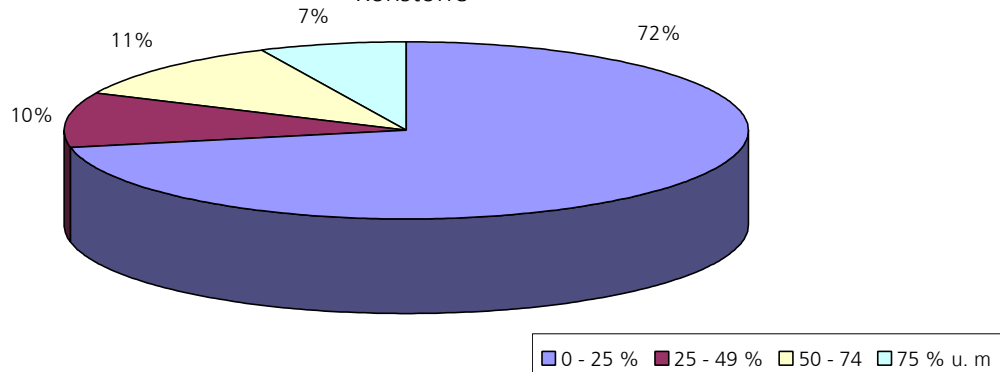
Der Anteil der Dienstleistungen an den Vorleistungen liegt durchschnittlich bei 72 Prozent, der der Industriegüter bei 37 Prozent, der Rohstoffe bei 20 Prozent und der Wissensgüter bei 23 Prozent. Sofern sie Dienstleistungen als Vorleistungen benötigen, beträgt bei 60 Prozent der Dienstleister der Anteil der Dienstleistungen an den gesamten



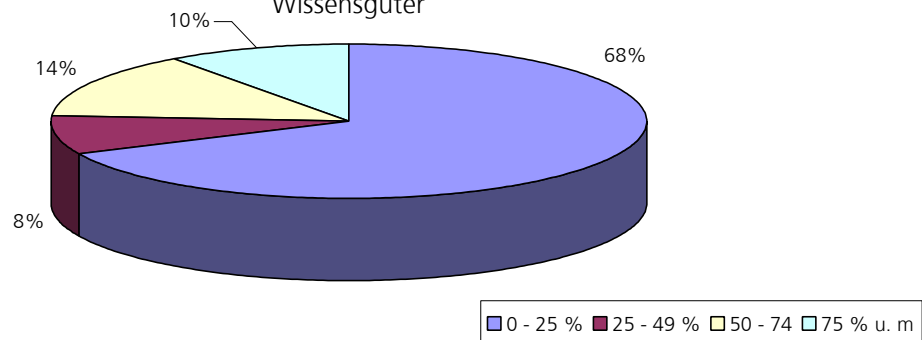
Bezogene Vorleistungen der Dienstleister:
Dienstleistungen



Bezogene Vorleistungen der Dienstleister:
Rohstoffe



Bezogene Vorleistungen der Dienstleister:
Wissensgüter



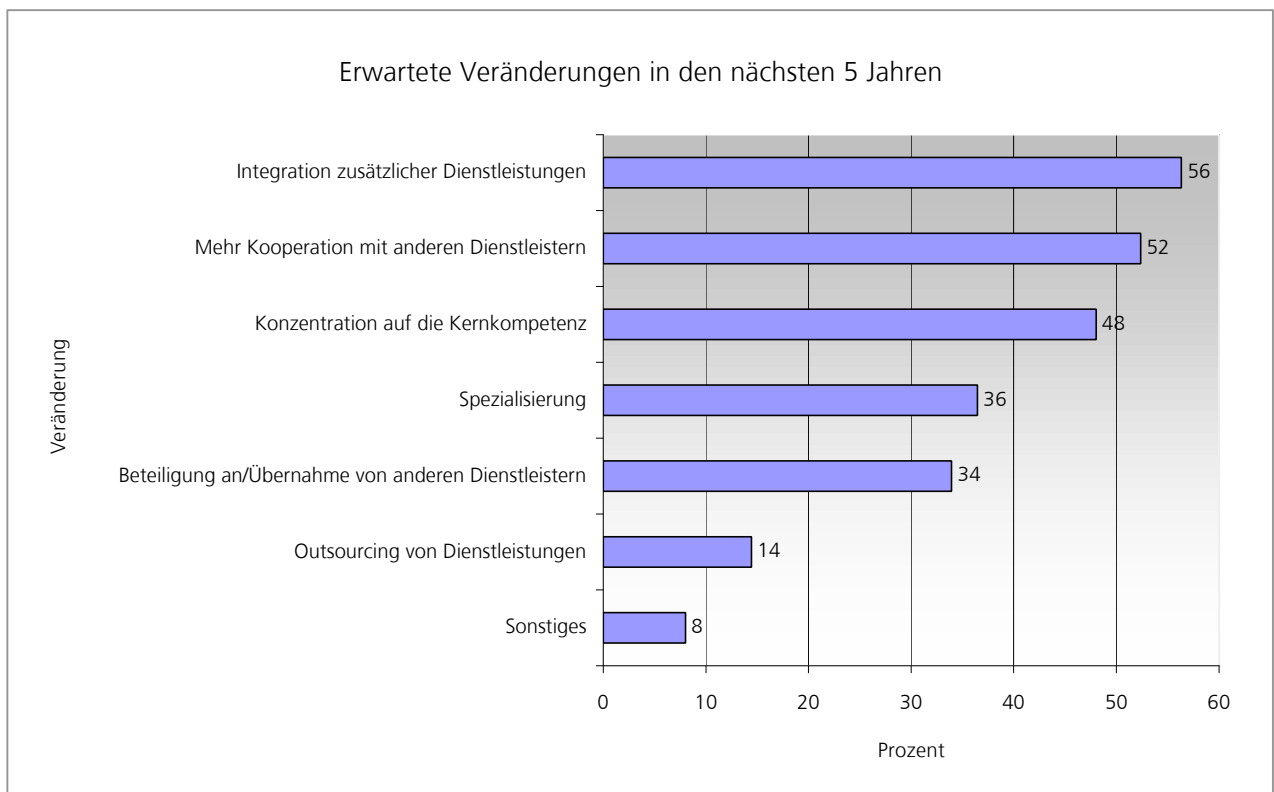
Vorleistungen 75 Prozent und mehr. Bei Industriegütern trifft das nur auf 17 Prozent der Dienstleister, bei Wissensgütern auf 10 Prozent und bei Rohstoffen auf sieben Prozent zu. Bei Rohstoffen und Wissensgütern überwiegt mit jeweils 68 bzw. 72 Prozent der Dienstleister ein Anteil von unter 25 Prozent an den Vorleistungen.

In 21 bzw. 19 Prozent der Dienstleistungsunternehmen liegt der Anteil der Industriegüter an den Vorleistungen zwischen 25 und 49 Prozent bzw. 50 und 74 Prozent. Industriegüter stellen demnach für viele Dienstleistungsunternehmen ein erhebliches Vorleistungspotenzial dar.

4. Trend: Leistungserweiterung und Kooperation

Die meisten Dienstleister erwarten für Ihr Unternehmen die zusätzliche Integration von Dienstleistungen. Das prognostizieren 56 Prozent der Dienstleister. Damit entsprechen die Unternehmen ihrem Anspruch, ihr Leistungsangebot weiter zu vervollständigen. Auch kommen sie damit den Wünschen der Auftraggeber nach, „alles aus einer Hand“ zu erhalten. Da das infolge fehlender Kapazitäten oder fehlendem Know-how nicht immer möglich ist, streben fast ebenso viele Dienstleister die Bildung einer Kooperation mit weiteren Dienstleistungsunternehmen an. Durch die Kooperation wird es möglich, dem Auftraggeber ein rundes Dienstleistungspaket anbieten zu können.

Folgerichtig konzentriert sich fast die Hälfte der Dienstleistungsunternehmen auf seine Kernkompetenz. Es wird nur das selbst erstellt, wobei das Unternehmen über einen Wettbewerbsvorteil verfügt. Daraus ergibt sich auch der Wunsch nach einer Spezialisierung, die für 36 Prozent der Dienstleister im Trend liegt. Ein Drittel beabsichtigt sogar, sich an anderen Dienstleistungsunternehmen zu beteiligen. Teils um einen Zugriff auf deren Leistungen zugreifen zu können, aber auch, um auf deren Märkten Einfluss zu gewinnen bzw. weitere Absatzmöglichkeiten zu erhalten. Schließlich denkt ein kleiner Anteil der Dienstleister auch über ein künftiges Outsourcing von Dienstleistungen nach. So wird es möglich, die Angebote spezialisierter externer Anbieter in Anspruch zu nehmen.



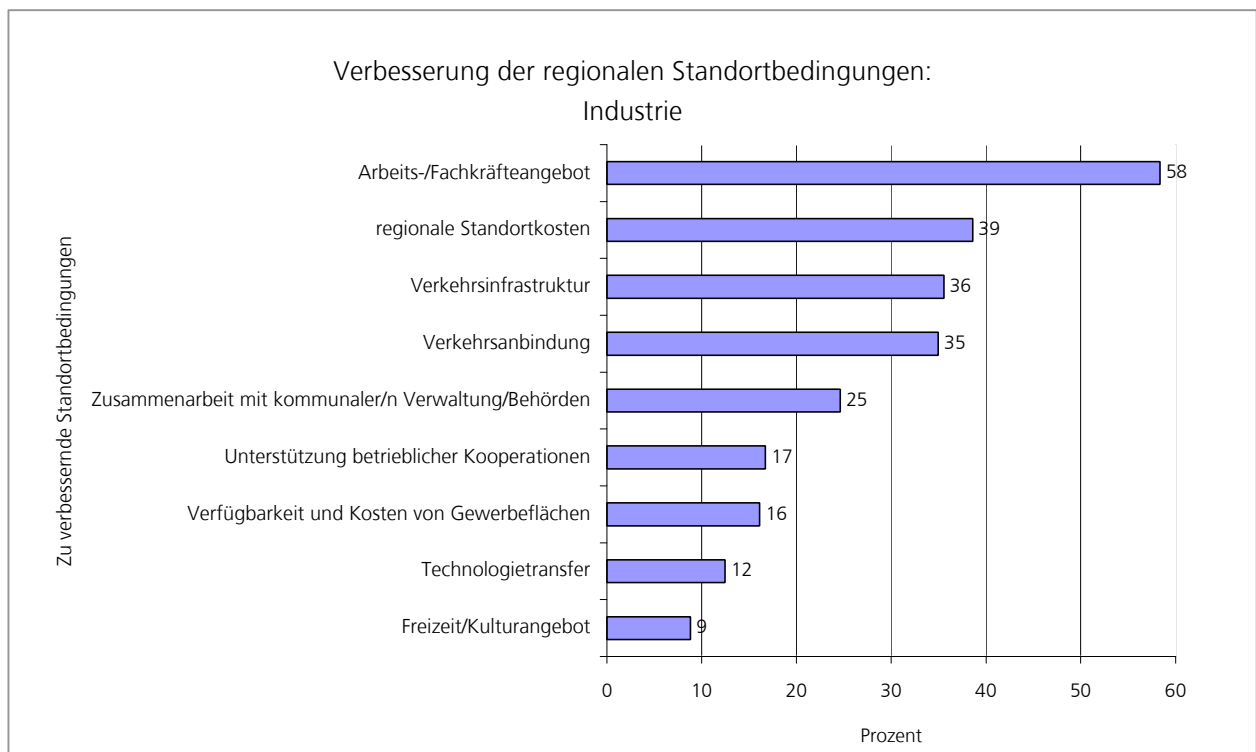
IV STANDORTBEDINGUNGEN FÜR EINE EFFIZIENTE NETZ- WERKBILDUNG VON INDUS- TRIE- UND DIENSTLEIS- TUNGSUNTERNEHMEN

8.1 Regionale Standortbedingungen

Aus einer Auswahl von zehn regionalen Standortbedingungen wählten die Unternehmen jeweils die drei aus, bei denen sie den dringlichsten Handlungsbedarf sehen. Die aus Sicht der Unternehmen dringlichste Verbesserung ist beim Fach-/Arbeitskräfteangebot geboten. Das fordern fast 60 Prozent der Industrieunternehmen. Bei den Dienstleistern sind es fast ebenso viele. Offenbar finden

Vier von zehn Industrieunternehmen sehen dringlichen Handlungsbedarf bei den regionalen Standortkosten.² Gebühren, kommunale Abgaben, Steuern sind vielfach zu hoch, um den Unternehmen eine wettbewerbsfähige Kostenposition zu ermöglichen. Auch drei von zehn Dienstleistungsunternehmen bemängeln die hohen Standortkosten.

Dringende Verbesserungen werden ebenso bei der Verkehrsinfrastruktur angemahnt. Und zwar sowohl von den Industrie- als auch den Dienstleistungsunternehmen. Die heutigen Lieferbedingungen, aber auch die Produktionsstrukturen zwingen Unternehmen, Zeitverzögerungen um jeden Preis zu vermeiden. Der Aufwand, der angesichts schlechter regionaler Verkehrsinfrastrukturen betrieben werden muss, treibt die Kosten der Unternehmen weiter in die Höhe und gefährdet somit ihre Konkurrenzfähigkeit. Auch die Anbin-

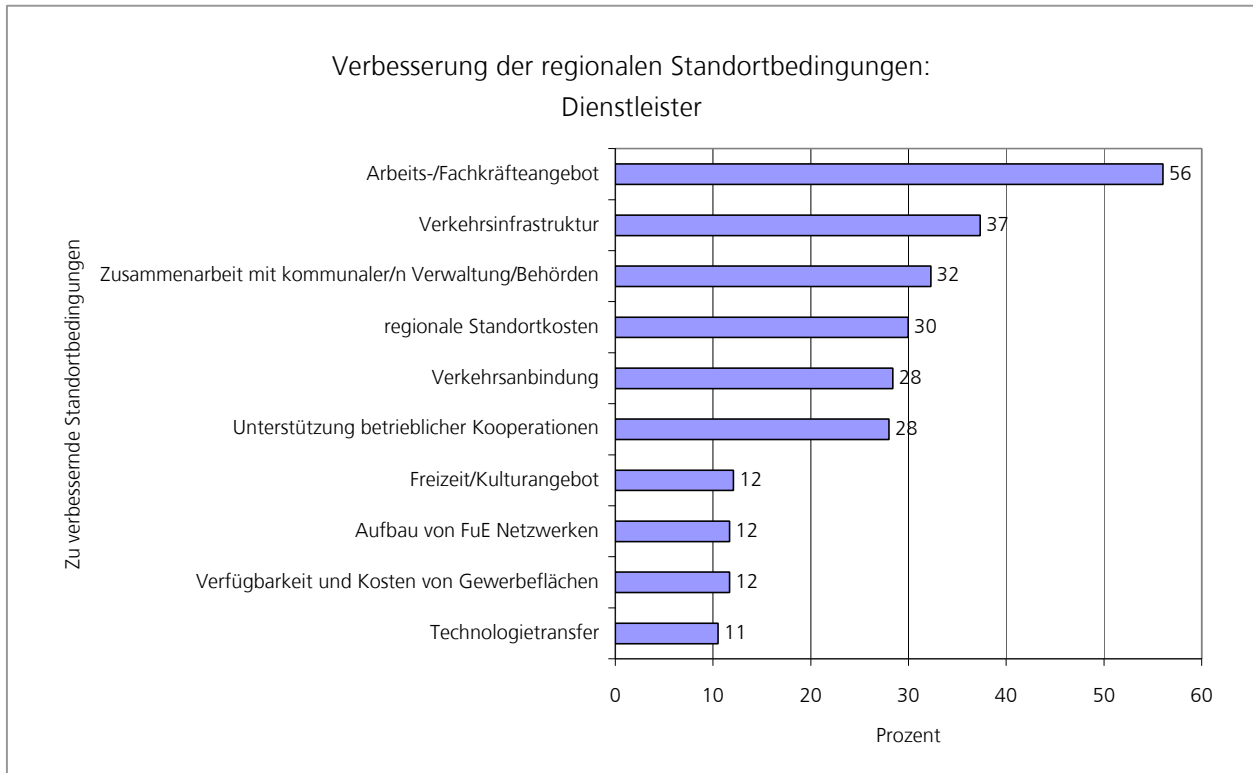


die Unternehmen trotz hoher Arbeitslosigkeit keine geeigneten Arbeitskräfte in ihren Regionen.¹

¹ Der DIHK hat auf diesen Mangel in seinen beiden jüngsten Umfragen zum Fachkräftebedarf aufmerksam gemacht. Siehe: 1. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2001): Arbeitskräftemangel trotz hoher Arbeitslosigkeit – Ergebnisse einer DIHK-Unternehmensbefragung im Herbst 2001, Berlin.

2. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2001): Fachkräfte-/Arbeitskräftemangel in der Industrie – Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Berlin.

² Zu den Standortkosten erschien im Frühjahr 2002 die Standortumfrage des DIHK: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2002): Standorte in Deutschland – Ergebnisse einer



derung an die Bundesfernstraßen, an Flughäfen und Fernbahnen wird von 35 Prozent der Industrieunternehmen und 28 Prozent der Dienstleister bemängelt.

Jedes vierte Industrieunternehmen und fast ein Drittel der Dienstleister fordern Verbesserungen bei der Zusammenarbeit mit den kommunalen Behörden. Genehmigungen und Auflagen werden häufig zu restriktiv und vor allem zu langsam erteilt. Unternehmen benötigen schnelle und kurze Entscheidungswege, damit sie den Markterfordernissen entsprechend schnell und flexibel planen und handeln können.

Eine Unterstützung bei der Bildung betrieblicher Kooperationen fordern 28 Prozent der Dienstleistungsunternehmen und jedes achte Industrieunternehmen. Die Verfügbarkeit und die Kosten von Gewerbeflächen bemängeln die Industrieunternehmen nur wenig häufiger als die Dienstleister. Ein verbesserter Technologietransfer ist aus Sicht von 12 Prozent der Industrieunternehmen und 11 Prozent der Dienstleister erforderlich. Schließlich

sollte auch beim Standortfaktor Freizeit- und Kulturangebot etwas unternommen werden. Beide Sektoren fordern das.

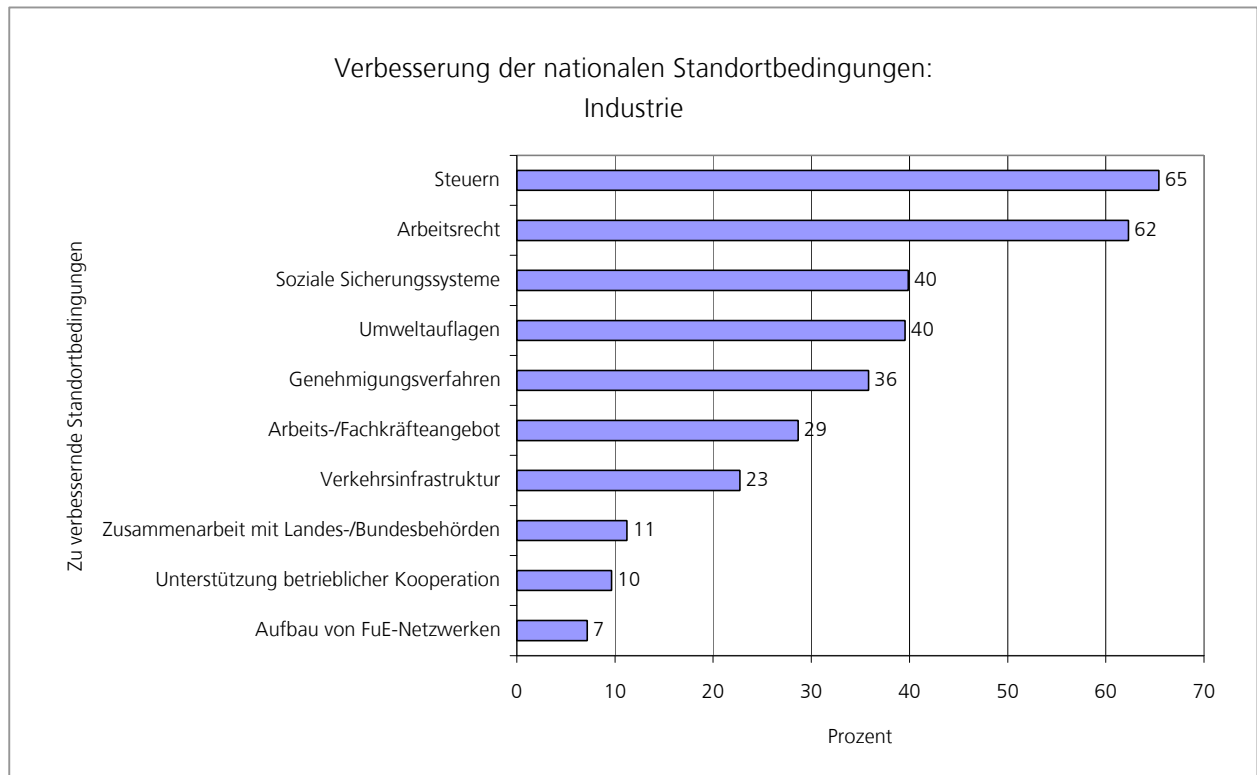
8.2. Nationale Standortbedingungen

Wie bei den regionalen mussten bei dieser Umfrage die Unternehmen auch bei den nationalen Standortbedingungen jeweils drei aus einer Liste von insgesamt zehn auswählen. Den dringlichsten Handlungsbedarf sehen die Unternehmen bei der Belastung durch Steuern. Jeweils zwei Drittel der Industrie³- und Dienstleistungsunternehmen fordern hier eine Verbesserung. Die Renditen aus Investitionen in Unternehmen sind in Deutschland im internationalen Vergleich zu gering. Nicht selten ziehen Unternehmer in Betracht, dass sie mit einer Anlage in anderen Wirtschaftsbereichen oder etwa in Wertpapieren höhere Renditen erzielen können. Manchmal führt das auch zu einer Aufgabe des

³ Die mittelständischen Industrieunternehmen fordern Verbesserungen bei den Steuern deutlich häufiger als managementgeführte (71 Prozent versus 58 Prozent). Inhabergeführte und gewinnstarke Unternehmen in der Rechtsform der Personengesellschaft profitieren von der 1. Stufe der Steuerreform noch nicht so stark wie die im allgemeinen managementgeführten Kapitalgesellschaften.

Betriebes mit negativen Folgen für die Arbeitnehmer, die verbundenen Unternehmen und die betroffene Region. An den zum Teil geringen Renditen kann auch eine Steuersenkung etwas ändern.

sozialen Sicherungssysteme an die demografische Entwicklung angepasst und reformiert werden müssen. Mehr Eigenverantwortung ist die richtige Maßnahme, um die Belastung der Gewinne, Löhne und Gehälter auf ein erträgliches Maß zu reduzieren.



62 Prozent der Industrieunternehmen⁴ und 52 Prozent der Dienstleistungsunternehmen mahnen eine Verbesserung des Arbeitsrechtes zugunsten einer höheren Flexibilität an. Wer Arbeitnehmer einstellen kann, wenn er sie benötigt, und sie wieder freisetzen kann, wenn er sie nicht mehr benötigt, wird eher zu Einstellungen bereit sein, als jemand, der sich durch einen starren Kündigungsschutz daran gehindert sieht, bedarfsgerecht zu planen und zu handeln.

Vier von zehn Industrieunternehmen⁵ und drei von zehn Dienstleistern sind der Auffassung, dass die

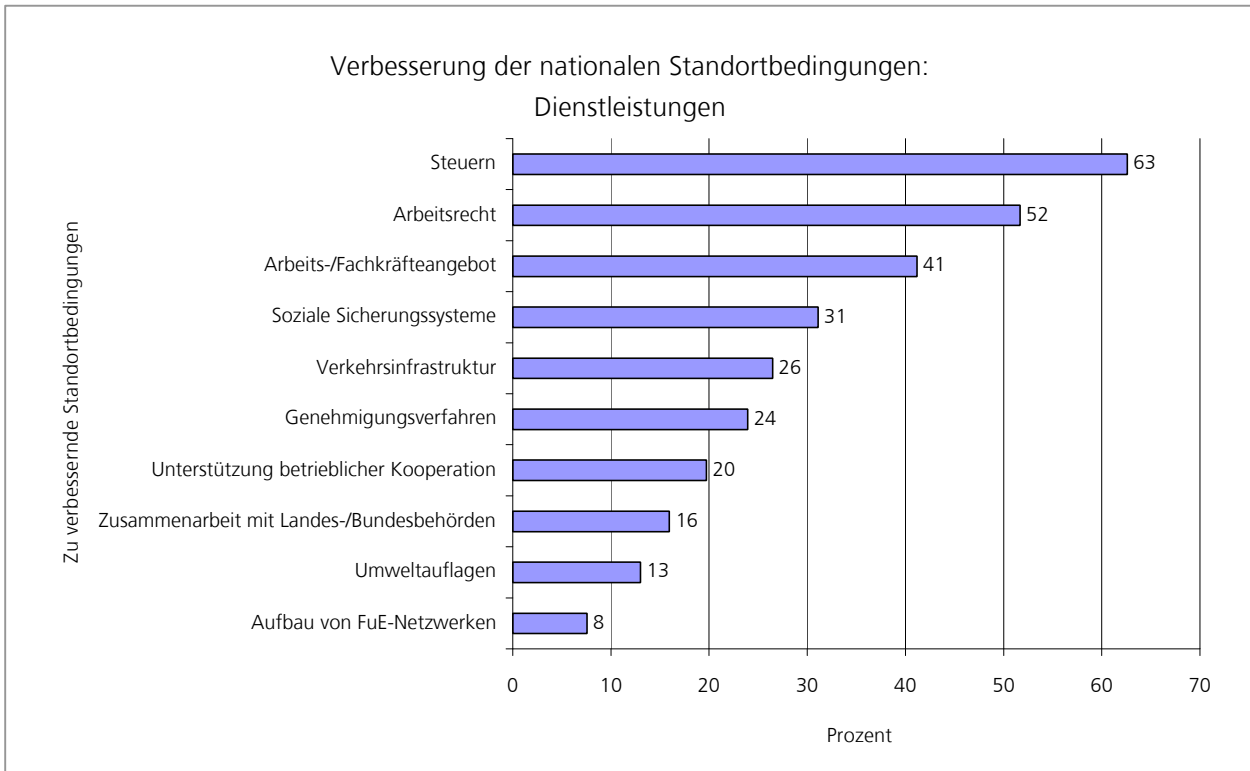
⁴ Bei dieser Frage ist der Unterschied mittelständischer Industrieunternehmen zu den managementgeführten besonders ausgeprägt. 72 Prozent der mittelständischen Unternehmen fordern Verbesserungen im Arbeitsrecht. Bei den managementgeführten Unternehmen ist es nur die Hälfte.

⁵ Auch hier fordert ein überdurchschnittlicher Teil der mittelständischen Industrieunternehmen Verbesserungen (42 Prozent versus 37 Prozent (managementgeführt)).

Industrieunternehmen werden typischerweise durch Umweltauflagen stark belastet. Die Umwelt wird von den Unternehmen als schützenswert angesehen. Dabei darf die internationale Wettbewerbsfähigkeit jedoch nicht außer Betracht gelassen werden darf. Einseitige Umweltauflagen verschlechtern die Kostenposition der deutschen Industrieunternehmen auf den Weltmärkten.⁶ Die Dienstleistungsunternehmen sind von Umweltauflagen nicht so stark betroffen. Nur 13 Prozent der Dienstleister sehen eine Entlastung als dringlich an.

Hilfreich für Unternehmen können auch Vereinfachungen und Erleichterungen bei Genehmigungsprozessen sein. Arbeitsplatzschaffende wie Rationalisierungsinvestitionen sind häufig mit langwierigen

⁶ Das bemängelt fast die Hälfte der managementgeführten Industrieunternehmen. Die mittelständischen Unternehmen sind hiervon seltener betroffen und fordern hier weniger häufig Verbesserungen (33 Prozent).



gen und kostspieligen Genehmigungsprozessen verbunden. Dementsprechend befürwortet ein Drittel der Industrieunternehmen sowie ein Viertel der Dienstleistungsunternehmen Verbesserungen.

Immerhin vier von zehn Dienstleistern und drei von zehn Industrieunternehmen fordern auch auf nationaler Ebene Verbesserungen beim Arbeits- bzw. Fachkräfteangebot. Die Bundesregierung muss die notwendigen Rahmenbedingungen für eine Modernisierung des Bildungssystems schaffen, um den herrschenden Mangel zu beseitigen.

Für jeweils knapp ein Viertel der Industrie- und Dienstleistungsunternehmen ist die Verkehrsinfrastruktur dringend zu verbessern. Vertraglich festgeschriebene Lieferanforderungen und Produktionszeiten erfordern reibungslose Transporte. Die infolge der überlasteten Verkehrswege notwendigen Zeitreserven und Lagerhaltungen verschlechtern die internationale Kostenposition.

Immerhin wünscht mehr als jeder achte Dienstleister und jedes zehnte Industrieunternehmen eine verbesserte Zusammenarbeit mit den Landes- und Bundesbehörden. Kompetente und entscheidungsfähige Ansprechpartner sowie kurze Bearbeitungszeiten sind an einem hochregulierten Industrie- und Dienstleistungsstandort eine Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen.

Auch sehen 20 Prozent der Dienstleister und 10 Prozent der Industrieunternehmen eine verbesserte Unterstützung bei der Bildung betrieblicher Kooperationen als dringlich an. Gerade die Notwendigkeit, den Kundenwünschen entsprechend individuelle Paketlösungen anbieten zu müssen, bedingt Verbundlösungen mit weiteren Industrie- und Dienstleistungspartnern. Restriktive gesetzliche Rahmenbedingungen behindern die Unternehmen bei der Bildung der Kooperationen.

ANHANG

1. Strukturdaten der Industrieunternehmen

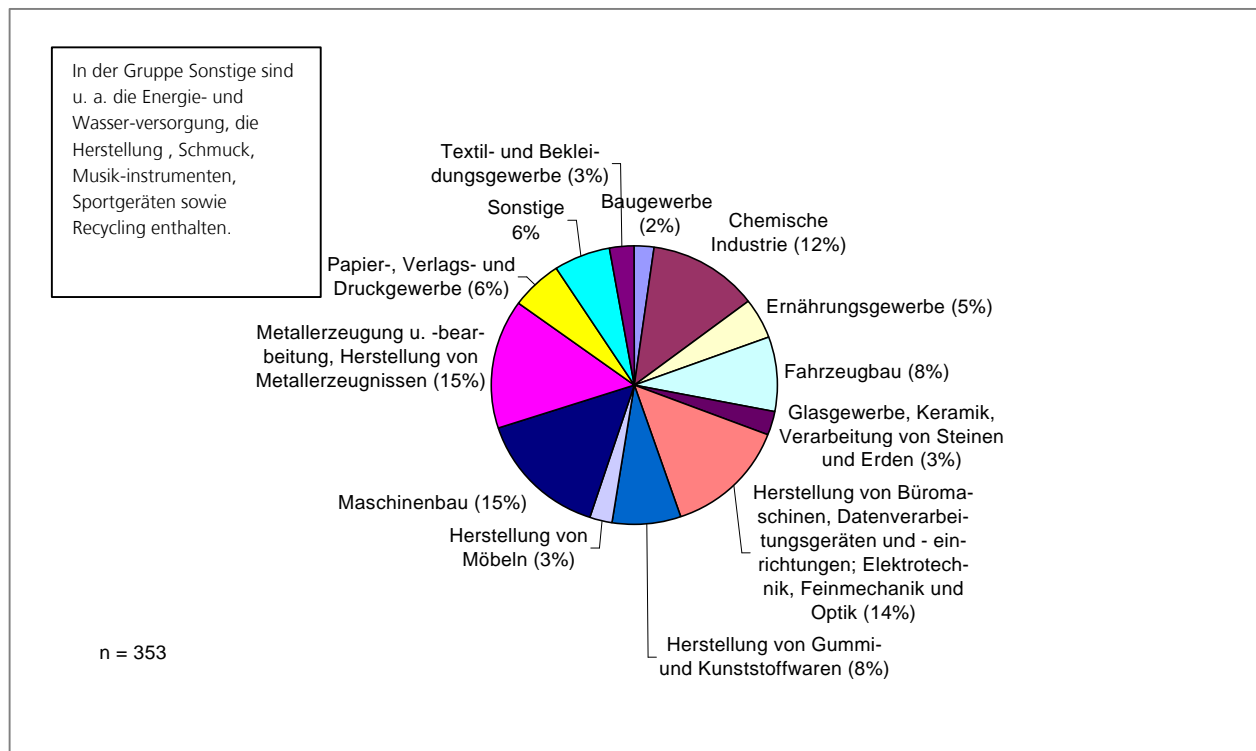
Branchenstruktur, Unternehmensalter und Unternehmensgröße

Die Befragten hatten die Möglichkeit, im Rahmen einer offenen Frage ihre jeweilige Branchenzugehörigkeit genau darzustellen. Insgesamt wurden 12 Branchen gebildet, inklusive einer Gruppe „Sonstige“, bei der sich eine weitere Kategorienbildung als nicht sinnvoll erwies.

des Augenmerk auf den Gründungszeitpunkt und die Altersstruktur der Unternehmenspopulation in der Stichprobe zu legen. Es zeigt sich, dass über die Hälfte der befragten Unternehmen in den 50er Jahren oder später gegründet wurde und somit als verhältnismäßig jung zu bezeichnen ist (Tabelle 2). Das durchschnittliche Unternehmensalter beträgt 60 Jahre. Die gesonderte Betrachtung des Gründungszeitraums 1990 bis 2001 lässt erkennen, dass fast ein Viertel der Unternehmen nicht älter als zehn Jahre ist.¹

Unternehmen und Beschäftigte

341 Unternehmen haben Angaben zur Anzahl der von ihnen beschäftigten Arbeitnehmer gemacht, so dass sich für diese die Unternehmensgrößenstruk-



Im Befragungssample sind der Maschinenbau, die Metallerzeugung, die Herstellung von Büromaschinen und die Chemische Industrie stark vertreten. Insgesamt zeigt sich eine hinreichend ausgewogene Branchenverteilung.

Die Industrie gilt als traditioneller Wirtschaftssektor. Vorherrschend ist die Meinung, dass Industrieunternehmen in neuerer Zeit eher selten gegründet werden. Dies fordert geradezu heraus, ein beson-

der nach Beschäftigten darstellen lässt (Tabelle 3). Die durchschnittliche Unternehmensgröße liegt im Befragungssample bei 1.564 Beschäftigten.

Betrachtet man nur die nach der, in der Industrie üblichen, quantitativen Definition² kleinen und

¹ Die Häufung von Gründungen ist u. a. auf den Nachholbedarf in den neuen Bundesländern zurückzuführen.

² BMWi: Unternehmensgrößenstatistik 1997/98 – Daten und Fakten, BMWi Studienreihe Nr. 96, Bonn Juli 1997, S. 1 ff.

Tabelle 2: Industrieunternehmen - nach dem Gründungszeitraum

Gründungszeitraum	Industrieunternehmen	
	abs.	Anteil in %
vor 1900	58	17,6
1900 – 1949	104	31,5
1950 – 1989	91	27,6
1990 – 2001	77	23,3
Insgesamt	330	100,0

© DIHK

Tabelle 3: Industrieunternehmen - nach Beschäftigtengrößenklassen

Unternehmen mit ... Beschäftigten	Unternehmen		
	abs.	in %	kumuliert
0 - 19	12	3,5	3,5
20 - 49	44	12,8	16,3
50 - 99	34	9,9	26,2
100 - 249	85	24,8	51,0
250 – 499	64	18,7	69,7
500 - 999	32	9,3	79,0
1.000 – 4.999	52	15,2	94,2
5.000 – 9.999	8	2,3	96,5
10000 und mehr	12	3,5	100,0
Insgesamt	343	100,0	

© DIHK

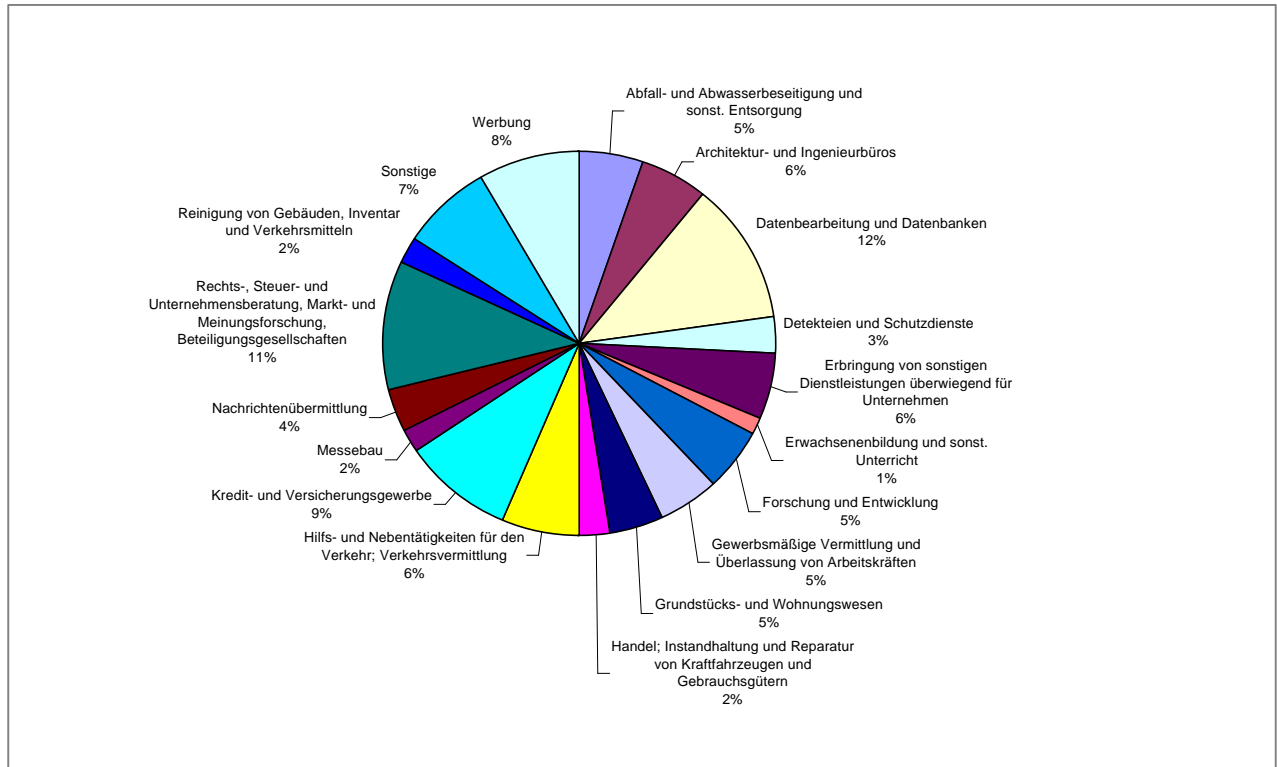
mittleren Unternehmen der Stichprobe mit weniger als 500 Beschäftigten ($n = 239$), so liegt die durchschnittliche Beschäftigung bei 163 Mitarbeitern. Insgesamt beschäftigen die Unternehmen in der Stichprobe rund 535.000 Arbeitnehmer.

2. Strukturdaten der unternehmensbezogenen Dienstleistungsunternehmen

Branchenstruktur³

An der Umfrage beteiligten sich insgesamt 284 Unternehmen. Die Befragten hatten die Möglichkeit, im Rahmen einer offenen Frage ihre jeweilige Branchenzugehörigkeit genau darzustellen. Insgesamt wurden in Anlehnung an die Wirtschaftszweigsystematik 18 Branchen gebildet, inklusive einer Gruppe „Sonstige“, bei der sich eine weitere Kategorienbildung als nicht sinnvoll erwies. Im

³ Weitere Strukturdaten für die befragten Dienstleister liegen nicht vor.



Befragungssample sind der IT-Sektor, die Rechts- Steuer- und Unternehmensberatung, das Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie die Werbung

stark vertreten. Insgesamt zeigt sich auch hier eine hinreichend ausgewogene Branchenverteilung.

3. Fragebogen

1. Für die Herstellung von ... werden für den gesamten unternehmerischen Wertschöpfungsprozess (Beschaffung, Produktion, Absatz, Unternehmenssteuerung etc.) die folgenden Dienstleistungen zugekauft. (Bitte wählen Sie ein typisches/das typische Produkt aus Ihrem Sortiment aus. Falls dies nicht möglich ist, beziehen Sie bitte Ihre Aussage auf Ihr gesamtes Sortiment)

(Mehrfachnennungen möglich):

- | | | |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Lagerhaltung/Logistik/Materialwirtschaft | <input type="checkbox"/> Abfallentsorgung | <input type="checkbox"/> Controlling |
| <input type="checkbox"/> Transport | <input type="checkbox"/> Design | <input type="checkbox"/> Unternehmenssicherheit |
| <input type="checkbox"/> Sonderverkehre | <input type="checkbox"/> Facility Management | <input type="checkbox"/> Steuerberatung |
| <input type="checkbox"/> Instandsetzung/Wartung Produktion/Maschinen | <input type="checkbox"/> Messebau | <input type="checkbox"/> Personalberatung |
| <input type="checkbox"/> Instandsetzung/Wartung Gebäude | <input type="checkbox"/> Preisermittlung | <input type="checkbox"/> Marktforschung |
| <input type="checkbox"/> Technische Unternehmensberatung | <input type="checkbox"/> Rohstoffbeschaffung | <input type="checkbox"/> Wirtschaftsprüfung |
| <input type="checkbox"/> Einkauf/Händlerprovisionen/E-Procurement | <input type="checkbox"/> Halbzeugbeschaffung | <input type="checkbox"/> Rechtsberatung |
| <input type="checkbox"/> Mitarbeiterqualifizierung | <input type="checkbox"/> Computerberatung | <input type="checkbox"/> Dolmetscherdienste |
| <input type="checkbox"/> Qualitätssicherung u. -kontrolle | <input type="checkbox"/> Computerinstallation | <input type="checkbox"/> Versicherungen |
| <input type="checkbox"/> Kundendienst | <input type="checkbox"/> Softwareentwicklung | <input type="checkbox"/> Finanzdienstleistung |
| <input type="checkbox"/> Vertrieb | <input type="checkbox"/> Multimediale Dienstleistungen | <input type="checkbox"/> Buchhaltung |
| <input type="checkbox"/> Marketing | <input type="checkbox"/> Energiedienstleistungen | <input type="checkbox"/> Arbeitsschutz/-sicherheit |
| <input type="checkbox"/> Leiharbeit | <input type="checkbox"/> Telekommunikation | <input type="checkbox"/> Call-Center-Hotline |
| <input type="checkbox"/> Kantinendienste/Catering | <input type="checkbox"/> Forschung u. Entwicklung | <input type="checkbox"/> _____ |

2. Schätzung: diese Dienstleistungen kommen zu ... aus einem 50 km-Radius.

- bis zu 10 % 10-30 % 30-50 % zu mehr als 50 %

3. Den Anteil der zugekauften Dienstleistungen an den Kosten unserer/unseres Produkte(s) schätzen wir derzeit auf

- bis zu 10 % 10-30 % 30-50 % mehr als 50 %

4. In den letzten fünf Jahren haben wir Outsourcing von Dienstleistungen vorgenommen:

- nein ja, bis zu einem Drittel ja, bis zu zwei Drittel ja, mehr als zwei Drittel

5. In den nächsten fünf Jahren werden wir Outsourcing von Dienstleistungen vornehmen:

- nein ja, bis zu einem Drittel ja, bis zu zwei Drittel ja, mehr als zwei Drittel

6. Der Anteil der Dienstleistungen an dem von uns verkauften Produkt/Sortiment beträgt

- bis zu 10 % 10-30 % 30-50 % mehr als 50 %

7. Der Anteil der Dienstleistungen an dem von uns verkauften Produkt/Sortiment ist in den letzten fünf Jahren

- eher gestiegen gleich geblieben eher gesunken

8. Der Anteil der Dienstleistungen an dem von uns verkauften Produkt/Sortiment wird in den nächsten fünf Jahren

- eher steigen gleich bleiben eher abnehmen

9. Die ausschlaggebenden Gründe unseres/meines Unternehmens für das Outsourcing von Dienstleistungen sind

(Mehrfachnennungen möglich):

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Interne Bereitstellung zu teuer geworden | <input type="checkbox"/> Abhängigkeit von (Dienstleistungs-)Monopolanbietern hat abgenommen |
| <input type="checkbox"/> " " qualitativ nicht ausreichend | |
| <input type="checkbox"/> " " nicht möglich wegen fehlenden Personals | <input type="checkbox"/> Suche nach Anbietern ist leichter geworden |
| <input type="checkbox"/> " " nicht möglich wegen fehlenden Know-hows | <input type="checkbox"/> IuK-Technologie erleichtert Kommunikation |
| <input type="checkbox"/> Externe Bereitstellung ist preisgünstiger geworden | <input type="checkbox"/> Konzentration auf die Kernkompetenzen |
| <input type="checkbox"/> " " ist innovativer | <input type="checkbox"/> Sonstiges, und zwar _____ |

10. Standortverbesserungen sieht unser Unternehmen vor allem in folgenden Bereichen als dringend erforderlich an
(Bitte kreuzen Sie die jeweils d r e i dringlichsten Bereiche aus regionaler und nationaler Sicht an):

regional	national
<input type="checkbox"/> Verkehrsinfrastruktur _____ (ggf. konkret)	<input type="checkbox"/> Verkehrsinfrastruktur _____ (ggf. konkret)
<input type="checkbox"/> Verkehrsanbindung _____	<input type="checkbox"/> Arbeits-/Fachkräfteangebot _____
<input type="checkbox"/> regionale Standortkosten _____	<input type="checkbox"/> Genehmigungsverfahren _____
<input type="checkbox"/> Arbeits-/Fachkräfteangebot _____	<input type="checkbox"/> Unterstützung betrieblicher Kooperationen _____
<input type="checkbox"/> Technologietransfer _____	<input type="checkbox"/> Umweltauflagen _____
<input type="checkbox"/> Unterstützung betrieblicher Kooperationen _____	<input type="checkbox"/> Aufbau von FuE-Netzwerken _____
<input type="checkbox"/> Verfügbarkeit und Kosten von Gewerbeflächen _____	<input type="checkbox"/> Steuern _____
_____	<input type="checkbox"/> Arbeitsrecht _____
<input type="checkbox"/> Freizeit/Kulturangebot _____	<input type="checkbox"/> Soziale Sicherungssysteme _____
<input type="checkbox"/> Aufbau von FuE-Netzwerken _____	<input type="checkbox"/> Zusammenarbeit mit Landes-/Bundesbehörden _____
<input type="checkbox"/> Zusammenarbeit mit kommunaler/n Verwaltung/Behörden _____	

11. Allgemeine Angaben

Beginn der Geschäftstätigkeit: _____

Branche: _____

Beschäftigte (2001) ca. _____

Umsatz (2001) ca. _____ in Tausend Euro

IHK Bezirk: _____

Inhabergeführt ja nein

Exportquote (2001) ca. _____ in %

Vielen Dank!

1. Welche der folgenden Leistungen bieten Sie an? (Mehrfachnennungen möglich)

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Lagerhaltung/Logistik | <input type="checkbox"/> Abfallentsorgung | <input type="checkbox"/> Controlling |
| <input type="checkbox"/> Transport | <input type="checkbox"/> Design | <input type="checkbox"/> Unternehmenssicherheit |
| <input type="checkbox"/> Sonderverkehre | <input type="checkbox"/> Facility Management | <input type="checkbox"/> Steuerberatung |
| <input type="checkbox"/> Instandsetzung/Wartung Produktion/ Maschinen | <input type="checkbox"/> Messebau | <input type="checkbox"/> Personalberatung |
| <input type="checkbox"/> Instandsetzung/Wartung Gebäude | <input type="checkbox"/> Preisermittlung | <input type="checkbox"/> Marktforschung |
| <input type="checkbox"/> Technische Unternehmensberatung | <input type="checkbox"/> Rohstoffbeschaffung | <input type="checkbox"/> Wirtschaftsprüfung |
| <input type="checkbox"/> Einkauf/Händlerprovisionen/ E-Procurement | <input type="checkbox"/> Halbzeugbeschaffung | <input type="checkbox"/> Rechtsberatung |
| <input type="checkbox"/> Mitarbeiterqualifizierung | <input type="checkbox"/> Computerberatung | <input type="checkbox"/> Dolmetscherdienste |
| <input type="checkbox"/> Qualitätssicherung u. -kontrolle | <input type="checkbox"/> Computerinstallation | <input type="checkbox"/> Versicherungen |
| <input type="checkbox"/> Kundendienst | <input type="checkbox"/> Softwareentwicklung | <input type="checkbox"/> Finanzdienstleistung |
| <input type="checkbox"/> Vertrieb | <input type="checkbox"/> Multimediale Dienstleistungen | <input type="checkbox"/> Buchhaltung |
| <input type="checkbox"/> Marketing | <input type="checkbox"/> Energiedienstleistungen | <input type="checkbox"/> _____ |
| <input type="checkbox"/> Leiharbeit | <input type="checkbox"/> Telekommunikation | <input type="checkbox"/> _____ |
| <input type="checkbox"/> Kantinendienste/Catering | <input type="checkbox"/> Forschung u. Entwicklung | <input type="checkbox"/> _____ |

3. Schätzung: Wie viel Prozent Ihres Umsatzes erzielen Sie mit Kunden aus den Bereichen:

Industrie?	etwa _____%	öffentliche Auftraggeber?	etwa _____%
Handel?	etwa _____%	Privathaushalte?	etwa _____%
Dienstleistungen?	etwa _____%		

3. Wie hat sich der Umsatzanteil der Kunden aus den Bereichen in den letzten fünf Jahren verändert?

Industrie	<input type="checkbox"/> gestiegen	<input type="checkbox"/> gleich geblieben	<input type="checkbox"/> gesunken
Handel	<input type="checkbox"/> gestiegen	<input type="checkbox"/> gleich geblieben	<input type="checkbox"/> gesunken
Dienstleistungen	<input type="checkbox"/> gestiegen	<input type="checkbox"/> gleich geblieben	<input type="checkbox"/> gesunken
öffentliche Auftraggeber	<input type="checkbox"/> gestiegen	<input type="checkbox"/> gleich geblieben	<input type="checkbox"/> gesunken
Privathaushalte	<input type="checkbox"/> gestiegen	<input type="checkbox"/> gleich geblieben	<input type="checkbox"/> gesunken

4. Wie wird sich der Umsatzanteil der Kunden aus den Bereichen in den nächsten fünf Jahren verändern?

Industrie	<input type="checkbox"/> steigen	<input type="checkbox"/> gleich bleiben	<input type="checkbox"/> sinken
Handel	<input type="checkbox"/> steigen	<input type="checkbox"/> gleich bleiben	<input type="checkbox"/> sinken
Dienstleistungen	<input type="checkbox"/> steigen	<input type="checkbox"/> gleich bleiben	<input type="checkbox"/> sinken
öffentliche Auftraggeber	<input type="checkbox"/> steigen	<input type="checkbox"/> gleich bleiben	<input type="checkbox"/> sinken
Privathaushalte	<input type="checkbox"/> steigen	<input type="checkbox"/> gleich bleiben	<input type="checkbox"/> sinken

5. Schätzung: Unsere Kunden kommen ... aus einem 50 km-Radius.

bis zu 10 % zu 10-30 % zu 30-50 % zu mehr als 50 %

6. Wie setzen sich Ihre Vorleistungen zusammen – jeweils gemessen an den Kosten?

Industriegüter (Sachgüter): etwa _____%	Rohstoffe: etwa _____%
Dienstleistungen: etwa _____%	Wissensgüter (Patente, Lizenzen etc.): etwa _____%

7. Ist Ihr Unternehmen durch Auslagerung entstanden?

nein

ja - aus einem Industrieunternehmen

ja - aus einem Handelsunternehmen

ja - aus einem Dienstleistungsunternehmen

8. Welche Veränderungen erwarten Sie für Ihr Unternehmen innerhalb der nächsten fünf Jahre? (Mehrfachnennungen möglich)

<input type="checkbox"/> Spezialisierung	<input type="checkbox"/> Integration zusätzlicher Dienstleistungen
<input type="checkbox"/> Konzentration auf die Kernkompetenz	<input type="checkbox"/> Beteiligung / Übernahme von anderen Dienstleistern
<input type="checkbox"/> mehr Kooperation mit anderen Dienstleistern	<input type="checkbox"/> Integration industrieller Fertigung
<input type="checkbox"/> Outsourcing von Dienstleistungen	<input type="checkbox"/> sonstiges, und zwar:

9. Standortverbesserungen sieht unser Unternehmen vor allem in folgenden Bereichen als dringend erforderlich an
(Bitte kreuzen Sie die jeweils d r e i dringlichsten Bereiche aus regionaler und nationaler Sicht an):

regional	national
<input type="checkbox"/> Verkehrsinfrastruktur _____ (ggf. konkret)	<input type="checkbox"/> Verkehrsinfrastruktur _____(ggf. konkret)
<input type="checkbox"/> Verkehrsanbindung _____	<input type="checkbox"/> Arbeits-/Fachkräfteangebot _____
<input type="checkbox"/> regionale Standortkosten _____	<input type="checkbox"/> Genehmigungsverfahren _____
<input type="checkbox"/> Arbeits-/Fachkräfteangebot _____	<input type="checkbox"/> Unterstützung betrieblicher Kooperationen _____
<input type="checkbox"/> Technologietransfer _____	<input type="checkbox"/> Umweltauflagen _____
<input type="checkbox"/> Unterstützung betrieblicher Kooperationen _____	<input type="checkbox"/> Aufbau von FuE-Netzwerken _____
<input type="checkbox"/> Verfügbarkeit und Kosten von Gewerbeflächen _____	<input type="checkbox"/> Steuern _____
_____	<input type="checkbox"/> Arbeitsrecht _____
<input type="checkbox"/> Freizeit/Kulturangebot _____	<input type="checkbox"/> Soziale Sicherungssysteme _____
<input type="checkbox"/> Aufbau von FuE-Netzwerken _____	<input type="checkbox"/> Zusammenarbeit mit Landes-/Bundesbehörden _____
<input type="checkbox"/> Zusammenarbeit mit kommunaler/n Verwaltung/Behörden _____	
