

■ Zahlen und Fakten

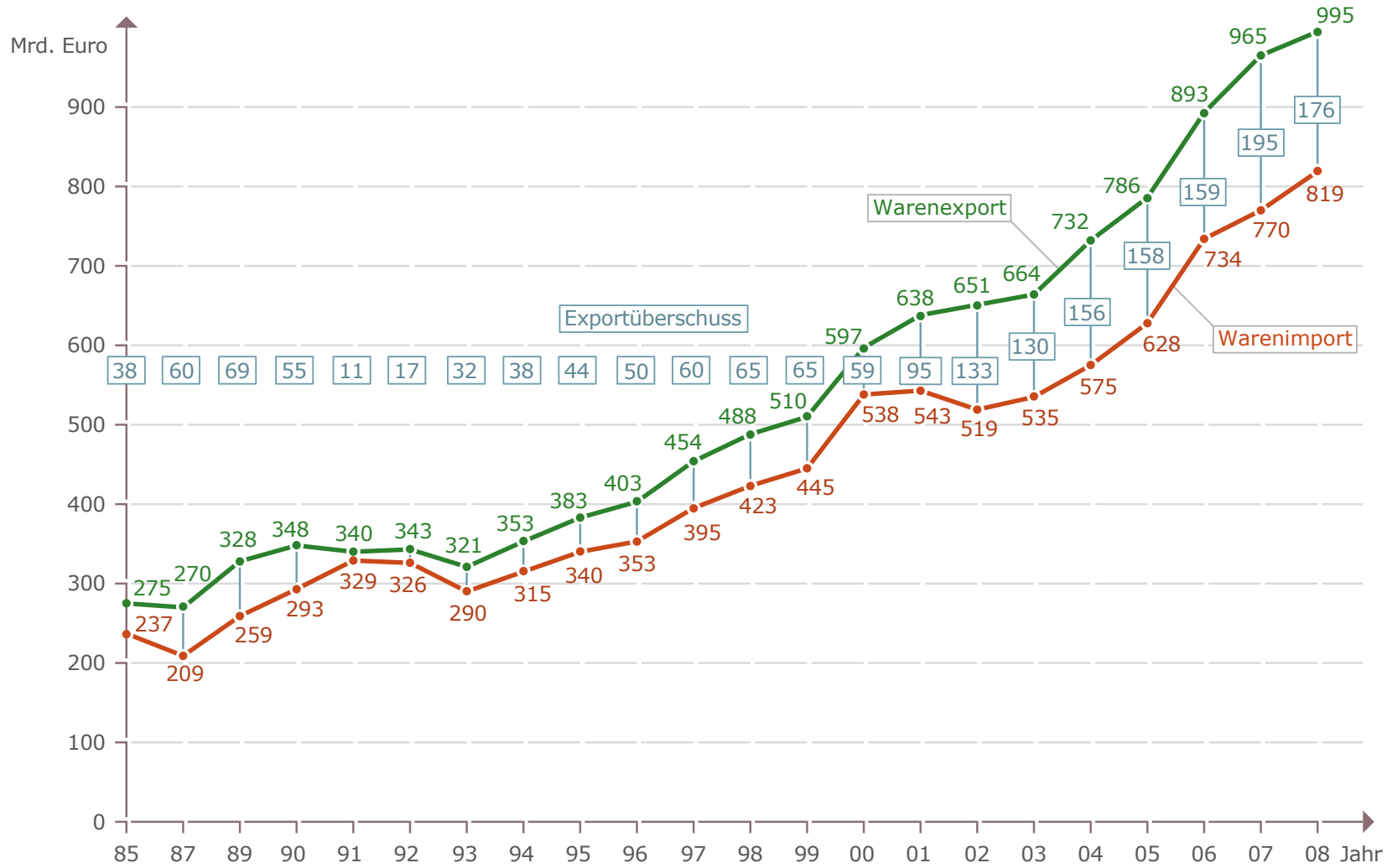
■ Globalisierung

Deutschland und die Weltwirtschaft - Inhalt

- | | | | |
|--|----|---|----|
| ■ Entwicklung des deutschen Außenhandels
Import, Export und Exportüberschuss in absoluten Zahlen,
1985 bis 2008 | 01 | ■ Arbeitsproduktivität in der Industrie nach Verlagerungsstatus
Bruttowertschöpfung je Beschäftigten in Euro, 2003 bis 2007 | 30 |
| ■ Die wichtigsten Handelspartner Deutschlands
Nach Staaten, Warenimport und -export in absoluten Zahlen
und Anteile in Prozent, 2008 | 06 | ■ Rentabilität in der Industrie nach Verlagerungsstatus
Bruttobetriebsüberschuss je Beschäftigten in Euro, 2003 bis 2007 | 33 |
| ■ Im- und Export nach Waren
In absoluten Zahlen und Anteile in Prozent, 2008 | 11 | | |
| ■ Motive für die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten
Angaben in Prozent, nichtfinanzielle gewerbliche Wirtschaft,
bis 2006 und geplant (Stand: 2008) | 17 | | |
| ■ Verlagerungsziele
Angaben in Prozent, nichtfinanzielle gewerbliche Wirtschaft,
bis 2006 und geplant (Stand: 2008) | 21 | | |
| ■ Arbeitsplatzeffekt durch die Verlagerung wirtschaftlicher
Aktivitäten
Arbeitsplatzeffekt in absoluten Zahlen, 2001 bis 2006 | 25 | | |

Entwicklung des deutschen Außenhandels

Import, Export und Exportüberschuss in absoluten Zahlen, 1985 bis 2008



Quelle: Statistisches Bundesamt: www.destatis.de
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de



■ Entwicklung des deutschen Außenhandels

■ Fakten

Die deutsche Wirtschaft ist in hohem Maße exportorientiert und damit auch exportabhängig. Rund jeder vierte Arbeitsplatz in Deutschland hängt vom Export ab. Gleichzeitig ist Deutschland aber auch auf Importe angewiesen, insbesondere im Energiebereich (Erdöl, Erdgas). 2008 wurden etwa 35 Prozent der Inlandsnachfrage durch Importe abgedeckt. Wie hoch die Bedeutung des Außenhandels für Deutschland ist, zeigt auch die Außenhandelsquote. Die Außenhandelsquote entspricht dem prozentualen Anteil des Warenexports und -imports eines Staates/einer Region am jeweiligen Bruttoinlandsprodukt (BIP). Weltweit stieg die Außenhandelsquote von 28 Prozent im Jahr 1970 auf 51 Prozent im Jahr 2007. Deutschland hatte im selben Jahr mit 71,6 Prozent eine überdurchschnittlich hohe Außenhandelsquote.

2008 war die deutsche Außenhandelsquote mit 72,8 Prozent nochmals höher, da wie in den Vorjahren neue Höchststände bei den Ein- und Ausfuhren verzeichnet wurden. Nach vorläufigen Ergebnissen exportierte Deutschland im Jahr 2008 Waren im Wert von 994,9 Milliarden Euro und importierte im Gegenzug Waren im Wert von 818,6 Milliarden Euro. Im Durchschnitt der Jahre 1980 bis 2008 erhöhte sich der Warenimport um 6,3 Prozent pro Jahr, der Export wuchs jährlich um 6,6 Prozent. Während das Wachstum der Einfuhren von 2007 auf 2008 mit 6,3 Prozent genau dem Durchschnitt entsprach, fiel der Anstieg der Ausfuhren mit 3,1 Prozent unterdurchschnittlich aus. Von 2005 auf 2006 bzw. von 2006 auf 2007 war der Export noch um 13,6 bzw. 8,1 Prozent gestiegen.

Durch das deutlich stärkere Wachstum der Einfuhren gegenüber den Ausfuhren verringerte sich 2008 der Handelsbilanzüberschuss im

Vergleich zum Vorjahr um 9,8 Prozent auf 176,2 Milliarden Euro. Einen Rückgang des Überschusses in der Handelsbilanz hatte es zuletzt im Jahr 2003 gegeben. Der Rückgang erfolgte allerdings auf hohem Niveau – der Handelsbilanzüberschuss des Jahres 2008 ist der zweithöchste jemals gemessene Wert.

Entgegen vieler Prognosen konnte Deutschland nach Angaben der Welthandelsorganisation (World Trade Organization – WTO) auch im Jahr 2008 seinen Titel als „Exportweltmeister“ knapp vor China behaupten. Zum sechsten Mal in Folge exportierte Deutschland mehr Waren als jedes andere Land. Von den weltweit getätigten Exporten entfielen im Jahr 2008 9,1 Prozent auf die deutsche Wirtschaft. Deutschland könnte aber bald von China an der Spitze abgelöst werden – nach vorläufigen Ergebnissen lag China im ersten Halbjahr 2009 bereits an erster Stelle.

Eine ganz andere Rangfolge ergibt sich, wenn die Pro-Kopf-Werte verglichen werden: Bei dieser Betrachtungsweise lagen die Handelsdrehscheiben Singapur und Hongkong im Jahr 2008 an vorderster Stelle. Innerhalb Europas nahm Belgien als einer der Hauptumschlagplätze im internationalen Warenhandel die Spitzenposition ein. Deutschland kam nach dieser Rechnung noch unter die Top 20 und lag damit weit vor den USA und China.

Die hohen Handelsbilanzüberschüsse tragen maßgeblich dazu bei, dass auch die deutsche Leistungsbilanz positiv ist. Die Leistungsbilanz fasst verschiedene Bilanzen zusammen – unter anderem die Handels-, die Dienstleistungs- und die Übertragungsbilanz. Der Leistungsbilanz-



■ **Entwicklung des deutschen Außenhandels**

überschuss Deutschlands stieg zwischen 2003 und 2007 von 41 auf 191 Milliarden Euro. Im Jahr 2008 lag der Leistungsbilanzüberschuss bei 165 Milliarden Euro. Dabei betrug der Handelsbilanzüberschuss wie bereits erwähnt 176 Milliarden Euro (2007: 195 Mrd. Euro). Die Bilanz der Erwerbs- und Vermögenseinkommen war ebenfalls positiv (2008: 45 Mrd. Euro / 2007: 51 Mrd. Euro). Negativ waren hingegen die Dienstleistungsbilanz (2008/2007: -13 Mrd. Euro), die Übertragungsbilanz (2008: -34 Mrd. Euro / 2007: -32 Mrd. Euro) sowie die sogenannten Ergänzungen zum Warenhandel (2008: -12 Mrd. Euro / 2007: -10 Mrd. Euro).

Aufgrund der Offenheit der Volkswirtschaft und der starken außenwirtschaftlichen Verflechtung ist Deutschland in besonderem Maße von der weltweiten Wirtschaftskrise betroffen. Nachdem sich der deutsche Außenhandel in den ersten drei Quartalen des Jahres 2008 positiv entwickelte, verringerten sich die Ausfuhren im vierten Quartal 2008 um 6,0 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Im ersten Halbjahr 2009 gingen im Vergleich zum ersten Halbjahr 2008 die Ausfuhren um rund 24 Prozent und die Einfuhren um 18 Prozent zurück.

■ **Datenquelle**

Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 2009,
www.destatis.de; Deutsche Bundesbank: www.bundesbank.de

■ **Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen**

Die Handelsbilanz ist auf einen Zeitraum bezogen und gibt den Saldo der Warenausfuhren und -einfuhren eines Staates oder einer Staaten-Gruppe an. Bei einem Handelsbilanzüberschuss bzw. -defizit erhöht sich die Gläubiger- bzw. Schuldnerposition gegenüber dem Ausland. Da die Handelsbilanz eine Teilbilanz der Leistungsbilanz ist, kann ein Ungleichgewicht der Handelsbilanz durch die Salden anderer Teilbilanzen ausgeglichen werden.



■ Entwicklung des deutschen Außenhandels

Import, Export und Exportüberschuss in absoluten Zahlen, Veränderung in Prozent, 1980 bis 2008

	Warenimport	Warenexport	Export- überschuss	Warenimport	Warenexport
	in Mio. Euro			Veränderung gegenüber dem Vorjahr, in Prozent	
1980	174.545	179.120	4.575	16,9	11,4
1981	188.758	202.931	14.173	8,1	13,3
1982	192.483	218.701	26.218	2,0	7,8
1983	199.502	221.022	21.520	3,6	1,1
1984	222.032	249.624	27.592	11,3	12,9
1985	237.143	274.648	37.505	6,8	10,0
1986	211.544	269.125	57.581	-10,8	-2,0
1987	209.446	269.644	60.198	-1,0	0,2
1988	224.769	290.237	65.468	7,3	7,6
1989	258.951	327.759	68.808	15,2	12,9
1990	293.215	348.117	54.902	13,2	6,2
1991	329.228	340.425	11.197	12,3	-2,2
1992	325.972	343.089	17.117	-1,0	0,8
1993	289.644	321.289	31.645	-11,1	-6,4
1994	315.444	353.084	37.640	8,9	9,9

Quelle: Statistisches Bundesamt: www.destatis.de



■ Entwicklung des deutschen Außenhandels

Import, Export und Exportüberschuss in absoluten Zahlen, Veränderung in Prozent, 1980 bis 2008

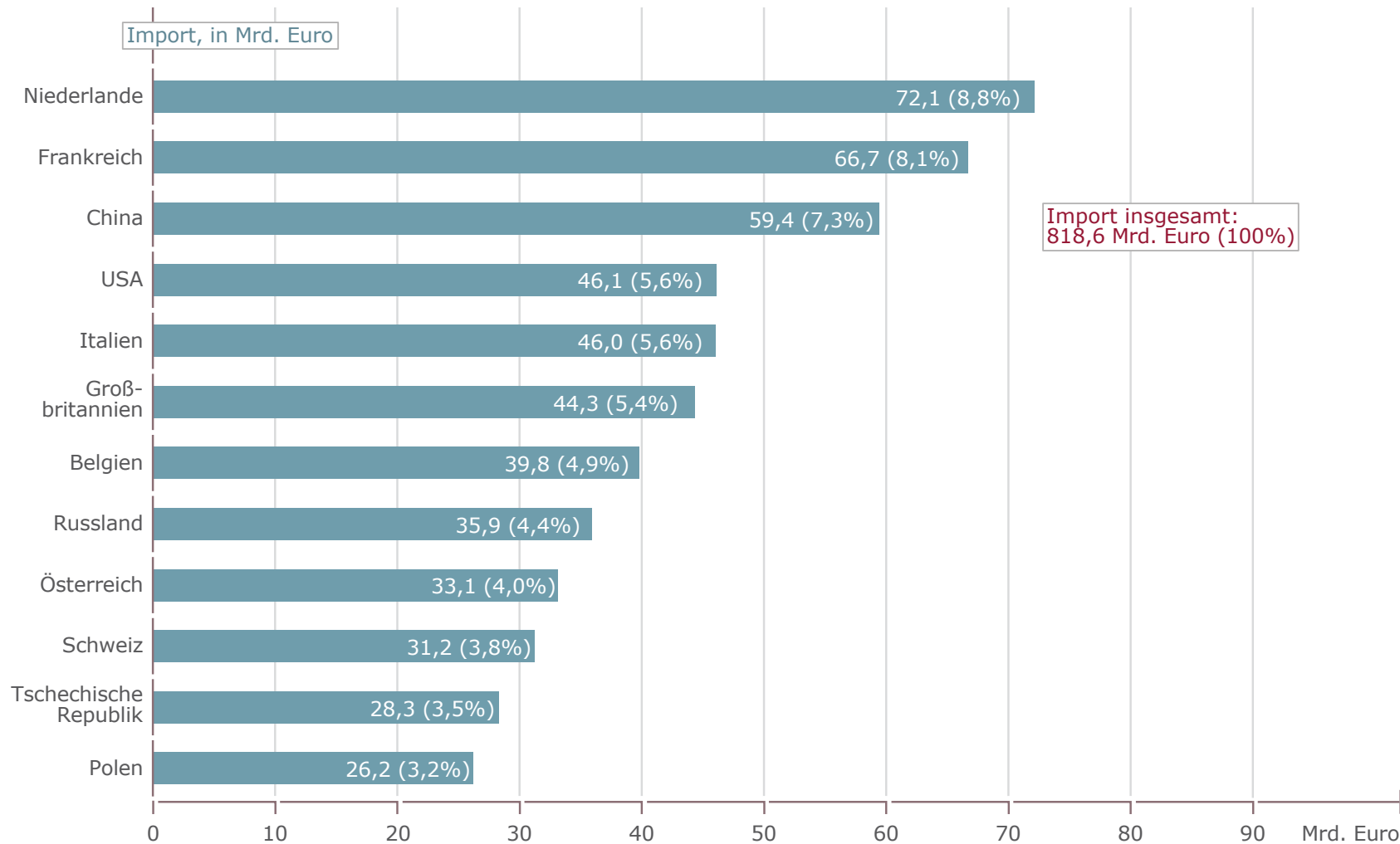
	Warenimport	Warenexport	Export- überschuss	Warenimport	Warenexport
	in Mio. Euro			Veränderung gegenüber dem Vorjahr, in Prozent	
1995	339.617	383.232	43.615	7,7	8,5
1996	352.995	403.377	50.382	3,9	5,3
1997	394.794	454.342	59.548	11,8	12,6
1998	423.452	488.371	64.919	7,3	7,5
1999	444.797	510.008	65.211	5,0	4,4
2000	538.311	597.440	59.129	21,0	17,1
2001	542.774	638.268	95.494	0,8	6,8
2002	518.532	651.320	132.788	-4,5	2,0
2003	534.534	664.455	129.921	3,1	2,0
2004	575.448	731.544	156.096	7,7	10,1
2005	628.087	786.266	158.179	9,1	7,5
2006	733.994	893.042	159.048	16,9	13,6
2007	769.887	965.236	195.349	4,9	8,1
2008	818.621	994.870	176.249	6,3	3,1

Quelle: Statistisches Bundesamt: www.destatis.de



■ Die wichtigsten Handelspartner Deutschlands (Teil 1)

Nach Staaten, Warenimport und -export in absoluten Zahlen und Anteile in Prozent, 2008

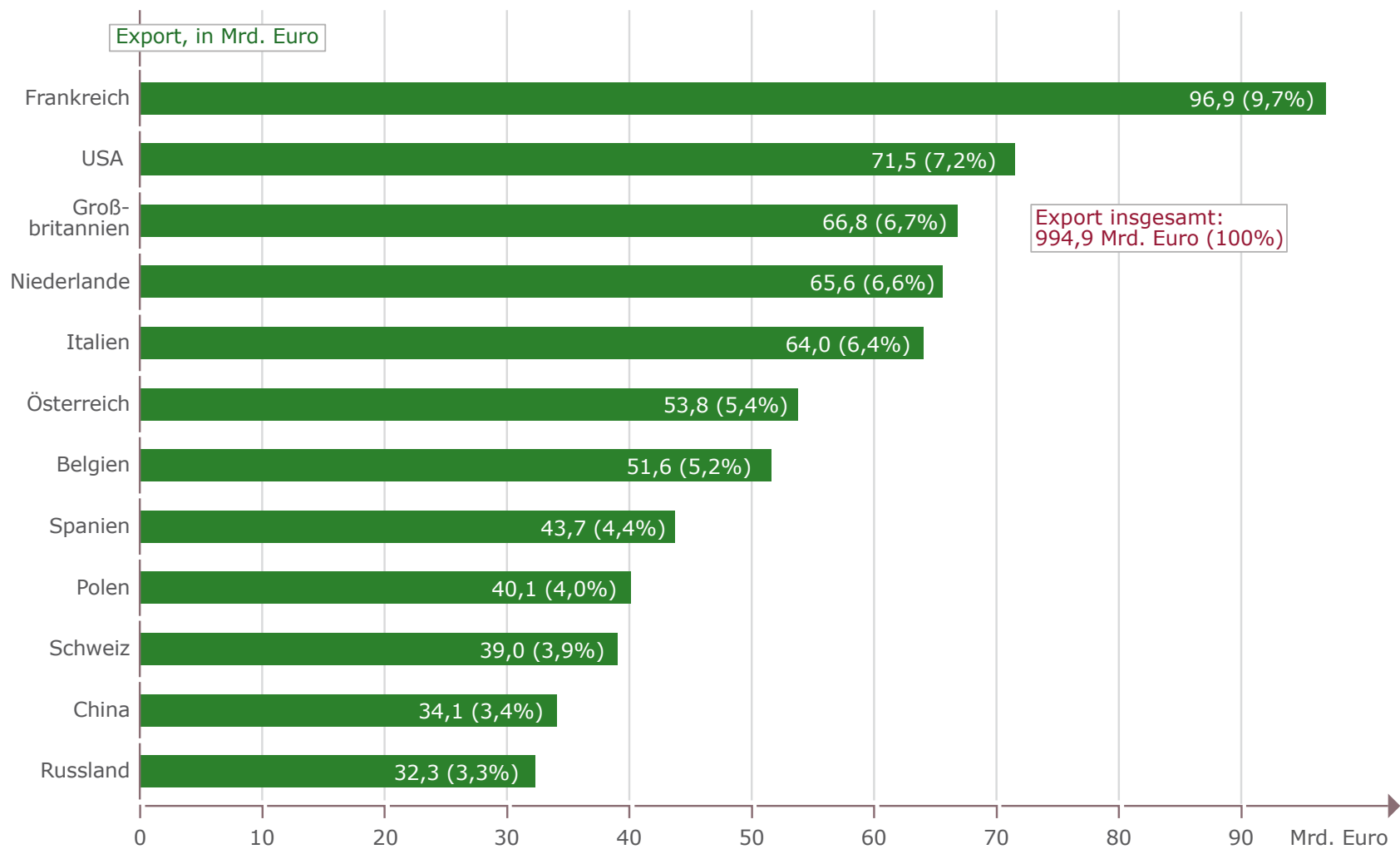


Quelle: Statistisches Bundesamt: www.destatis.de
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de



■ Die wichtigsten Handelspartner Deutschlands (Teil 2)

Nach Staaten, Warenimport und -export in absoluten Zahlen und Anteile in Prozent, 2008



Quelle: Statistisches Bundesamt: www.destatis.de
Lizenz: Creative Commons [by-nc-nd/3.0/de](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/de)
Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de



■ Die wichtigsten Handelspartner Deutschlands

■ Fakten

Die wichtigsten Handelspartner für Deutschland sind die Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU). Mehr als 61 Prozent des deutschen Außenhandelsumsatzes (Ausfuhren plus Einfuhren) wurden im Jahr 2008 mit den Ländern der EU erzielt. Die europäischen Staaten, die nicht zur EU gehören, hatten im Jahr 2008 einen Anteil von 12,4 Prozent am deutschen Außenhandelsumsatz. Damit wurden 2008 fast drei Viertel des deutschen Außenhandels innerhalb Europas abgewickelt.

Die asiatischen Staaten hatten 2008 einen Anteil von 13,7 Prozent am deutschen Außenhandelsumsatz, gefolgt von den Staaten Amerikas mit einem Anteil von 9,6 Prozent. Die afrikanischen Staaten mit einem Anteil von 2,2 Prozent und Australien/Ozeanien mit einem Anteil von 0,6 Prozent waren im Jahr 2008 für die deutsche Wirtschaft als Außenhandelspartner von deutlich geringerer Bedeutung.

Der mit Abstand wichtigste Handelspartner Deutschlands im Jahr 2008 war wie in den Jahren zuvor Frankreich. Die Ausfuhren nach Frankreich stiegen dabei gegenüber dem Vorjahr um 5,7 Prozent auf 96,9 Milliarden Euro. Auch die Einfuhren aus Frankreich nahmen deutlich um 6,1 Prozent auf 66,7 Milliarden Euro zu. Damit hatte der Handel mit Frankreich einen Anteil am deutschen Export von 9,7 Prozent und einen Anteil am deutschen Import von 8,1 Prozent. Allerdings hatte der Import aus den Niederlanden mit 72,1 Milliarden Euro einen noch höheren Anteil (8,8 Prozent) am Gesamtimport Deutschlands. Von den europäischen Staaten war im Jahr 2008 Großbritannien der dritt- und Italien der viertwichtigste Handelspartner Deutschlands. Durch den Handel mit den Mitgliedstaaten der EU erzielte Deutschland 2008 einen Han-

delsbilanzüberschuss von 154,9 Milliarden Euro – das entsprach 88 Prozent des gesamten Handelsbilanzüberschusses.

Da die Handels- und Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Partnern eher langfristig angelegt sind, ergeben sich in der Rangfolge der Partnerländer zumindest auf den vorderen Plätzen, von Jahr zu Jahr betrachtet, nur geringfügige Verschiebungen. Erst bei Betrachtung größerer Zeiträume sind deutliche Änderungen in der Länderstruktur erkennbar: Seit 1998 sind sowohl bei den Ausfuhren als auch bei den Einfuhren die Marktanteile „alter“ EU-Partnerländer wie Frankreich, Großbritannien, Italien oder Belgien zurückgegangen. Dagegen haben Polen und die Tschechische Republik durch ihren EU-Beitritt und den damit verbundenen Zugang zum zollfreien Europäischen Binnenmarkt an Bedeutung gewonnen.

Außerhalb Europas war der Handel mit den USA, China und Russland von großer Bedeutung für Deutschland. Mit einem Außenhandelsumsatz von rund 117,5 Milliarden Euro waren die USA im Jahr 2008 der zweitwichtigste Handelspartner überhaupt. Dies gilt noch stärker für den Export in die USA (2008: 71,5 Mrd. Euro) als für den Import aus den USA (2008: 46,1 Mrd. Euro). Allerdings ist der Anteil der USA an den gesamten Im- und Exporten rückläufig.

Eine relativ abnehmende Bedeutung für den deutschen Außenhandel hat auch Japan, das im Vergleich zu 1998 bei den Ausfuhren von Platz 13 auf Platz 18 und bei den Einfuhren von Platz 7 auf Platz 13 abgerutscht ist. Eine Ursache dafür könnte sein, dass Japan Teile seiner Produktion aus Kostengründen ins Ausland verlagert hat. Die von dort



■ Die wichtigsten Handelspartner Deutschlands

aus getätigten Exporte werden dann nicht mehr als japanische Exporte registriert, auch wenn sie letztlich japanischen Firmen zuzurechnen sind.

Im Gegensatz dazu hat sich die Bedeutung Chinas und Russlands relativ und absolut erhöht. Die deutschen Ausfuhren nach China hatten 2008 einen Wert von 34,1 Milliarden Euro (plus 14,0 Prozent gegenüber 2007). China stand damit bei den Ausfuhren auf Rang 11 (1998: Platz 18). Noch eindrucksvoller ist die Entwicklung bei den Einfuhren: zwischen 1995 und 2008 verdreifachten sich diese auf 59,4 Milliarden Euro. In Bezug auf die Einfuhren belegte China im Jahr 2008 den dritten Platz (1998: Platz 11).

Russland konnte aufgrund der zunehmenden Bedeutung als Gas- und Rohöllieferant seinen Anteil an den deutschen Einfuhren im Zeitraum von 1998 bis 2008 mehr als verdoppeln und steht jetzt auf Platz 8 (1998: Platz 15). Beim Export deutscher Waren nimmt Russland hinter China Platz 12 ein (1998: Platz 16). Von Januar bis Oktober 2008 wurden aus Russland nach Deutschland Erdöl und Erdgas im Wert von 22,5 Milliarden Euro eingeführt. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum stieg die Einfuhr wertmäßig um 41,3 Prozent. In der Rangfolge der wichtigsten Lieferländer von Erdöl und Erdgas lag Russland mit einem Anteil von 32,5 Prozent auf Rang 1 vor Norwegen (21,9 Prozent) und Großbritannien (9,8 Prozent). Der Anteil der deutschen Importe von Erdöl und Erdgas aus Russland an allen deutschen Importen aus Russland lag bei 73,8 Prozent.

■ Datenquelle

Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 2009, www.destatis.de

■ Die wichtigsten Handelspartner Deutschlands

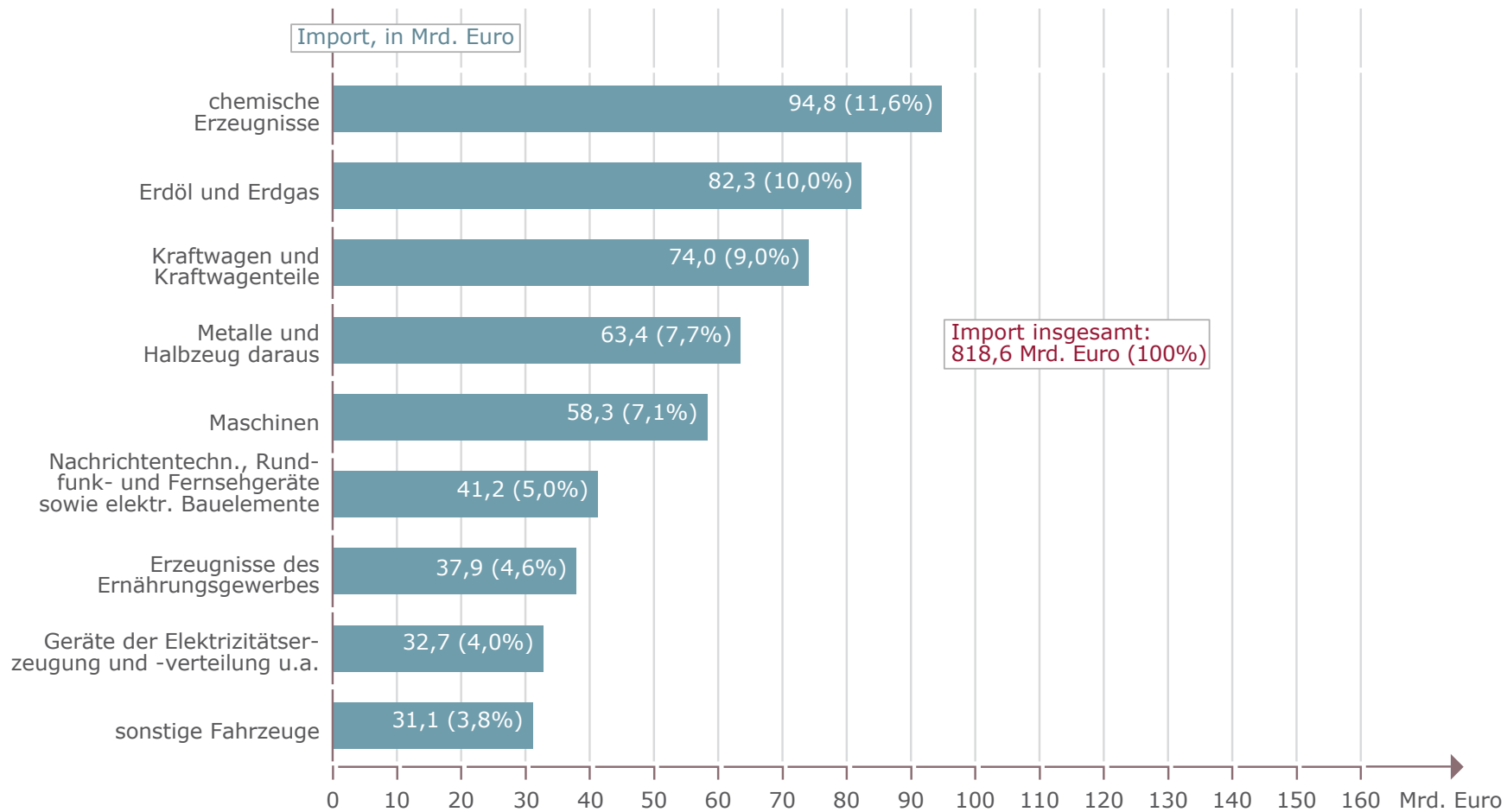
Nach Staaten, Warenimport und -export in absoluten Zahlen und Anteile in Prozent, 2008

Ursprungsland	Import, in Mio. Euro	Anteile, in Prozent
Niederlande	72.083	8,8
Frankreich	66.710	8,1
China	59.378	7,3
USA	46.060	5,6
Italien	45.962	5,6
Großbritannien	44.261	5,4
Belgien	39.775	4,9
Russland	35.909	4,4
Österreich	33.148	4,0
Schweiz	31.161	3,8
Tschechische Republik	28.331	3,5
Polen	26.228	3,2
Japan	23.087	2,8
Norwegen	22.251	2,7
Spanien	21.631	2,6
Ungarn	17.758	2,2
Irland	16.642	2,0
Schweden	14.182	1,7
Dänemark	11.859	1,4
Türkei	9.645	1,2
Brasilien	9.372	1,1
Südkorea	9.021	1,1
Slowakei	8.857	1,1
Finnland	8.128	1,0
insgesamt	818.621	100,0

Bestimmungsland	Export, in Mio. Euro	Anteile, in Prozent
Frankreich	96.859	9,7
USA	71.467	7,2
Großbritannien	66.788	6,7
Niederlande	65.644	6,6
Italien	64.003	6,4
Österreich	53.841	5,4
Belgien	51.635	5,2
Spanien	43.704	4,4
Polen	40.149	4,0
Schweiz	38.990	3,9
China	34.096	3,4
Russland	32.341	3,3
Tschechische Republik	27.801	2,8
Schweden	20.648	2,1
Ungarn	17.617	1,8
Dänemark	16.099	1,6
Türkei	15.140	1,5
Japan	12.806	1,3
Finnland	9.913	1,0
Slowakei	8.884	0,9
Südkorea	8.826	0,9
Rumänien	8.752	0,9
Brasilien	8.660	0,9
Griechenland	8.254	0,8
insgesamt	994.870	100,0

■ ■ Im- und Export nach Waren (Teil 1)

In absoluten Zahlen und Anteile in Prozent, 2008

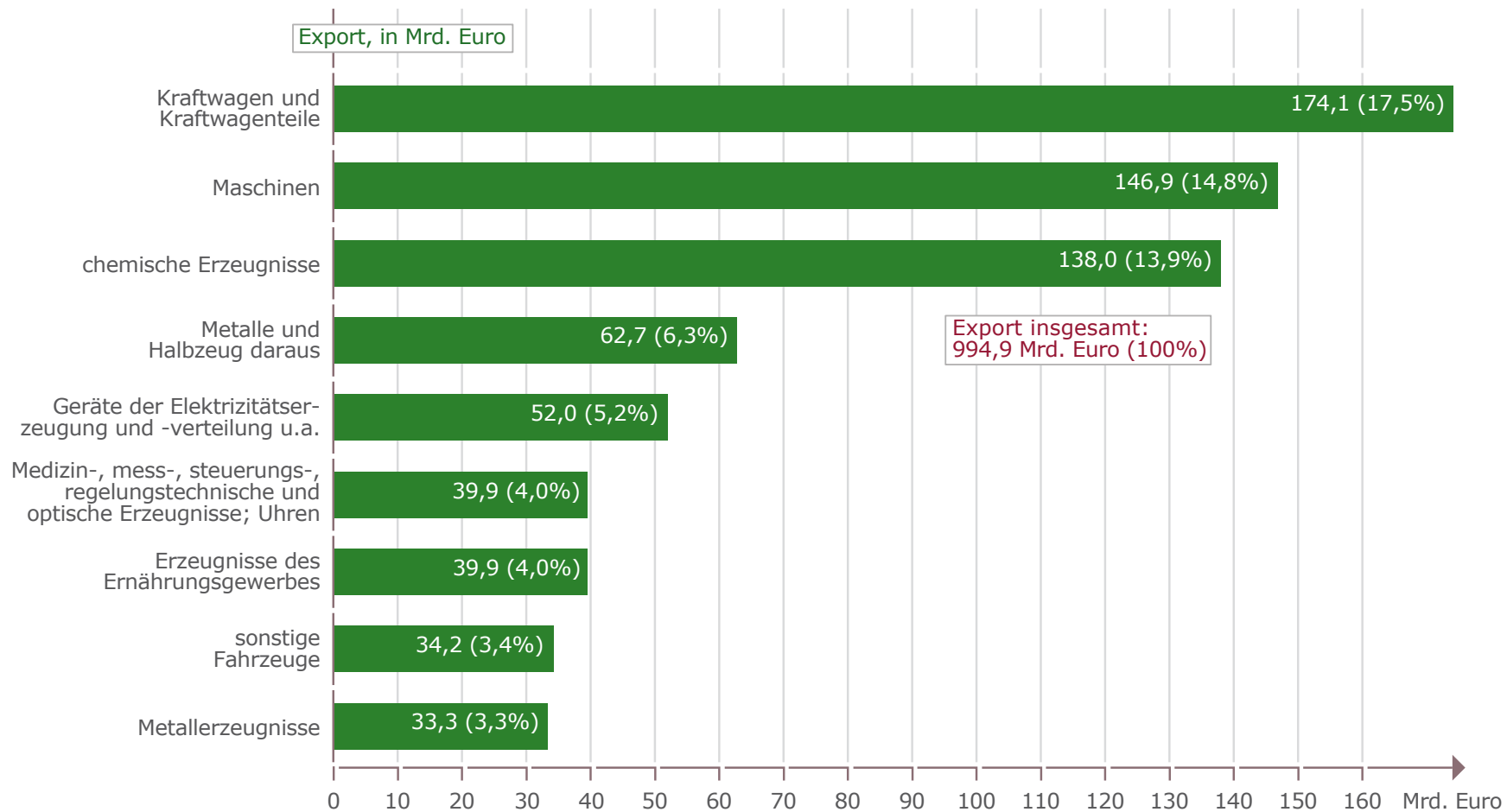


Quelle: Statistisches Bundesamt: www.destatis.de
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de



■ ■ Im- und Export nach Waren (Teil 2)

In absoluten Zahlen und Anteile in Prozent, 2008



Quelle: Statistisches Bundesamt: www.destatis.de
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de





■ Im- und Export nach Waren

■ Fakten

Im Jahr 2008 hatte der Warenexport aus Deutschland einen Wert von insgesamt 994,9 Milliarden Euro. Mit einem Anteil von 17,5 Prozent waren dabei Kraftwagen und Kraftwagenteile Deutschlands wichtigstes Exportgut – 2008 wurden pro 1.000 Einwohner 53 Pkws exportiert. Auf Rang zwei und drei der wichtigsten Exportgüter folgten Maschinen (14,8 Prozent) und chemische Erzeugnisse (13,9 Prozent). Diese drei Branchen machten demnach rund 46 Prozent der deutschen Ausfuhren aus.

Bei den Einfuhren dominierten im Jahr 2008 chemische Erzeugnisse (11,6 Prozent), Erdöl und Erdgas (10,0 Prozent) sowie Kraftwagen und Kraftwagenteile (9,0 Prozent). Zusammen erzielten diese Produktgruppen einen Importanteil von knapp 31 Prozent.

Da Deutschland ein rohstoffarmes Land ist, hat der Energieimport eine besondere Bedeutung. 2008 wurden je Einwohner 1.520 Liter Rohöl sowie 13.222 kWh Erdgas importiert. Die wichtigsten Lieferländer von Erdgas waren im Jahr 2008 Russland mit einem Anteil von 37 Prozent, Norwegen (26 Prozent) und die Niederlande (19 Prozent). Beim Rohöl stammten drei Viertel des deutschen Imports aus nur vier Ländern: auf Russland entfiel ein Anteil von mehr als einem Drittel, gefolgt von Großbritannien und Norwegen (jeweils 15 Prozent) sowie Libyen (10 Prozent). 1976 kamen noch mehr als 90 Prozent des deutschen Ölimports aus den OPEC-Staaten, 2008 waren es nur noch etwa 21 Prozent. Demgegenüber erhöhte sich in diesem Zeitraum der Anteil des Nordseeöls von rund einem Prozent auf mehr als 30 Prozent.

In vielen Branchen wurden bis zum dritten Quartal 2008 zum Teil sehr starke Zuwächse der Ein- und Ausfuhren gegenüber dem Vorjahreszeitraum festgestellt. Bereits im vierten Quartal verringerten sich bei zahlreichen Gütergruppen die Ein- und Ausfuhren. Als Folge der Weltwirtschaftskrise gingen im ersten Halbjahr 2009 die Ausfuhren bei Kraftfahrzeugen und -teilen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 40,0 Prozent zurück. Überdurchschnittlich hoch waren auch die Einbußen in den Warenbereichen Metalle (minus 36,9 Prozent), Metall-erzeugnisse (minus 25,9 Prozent) und Chemie (minus 24,5 Prozent). Demgegenüber verzeichneten Pharmaprodukte deutliche Zuwächse beim Export (plus 4,7 Prozent).

Auch bei den Einfuhren waren im ersten Halbjahr 2009 bei Kraftfahrzeugen und -teilen wertmäßig überdurchschnittlich hohe Rückgänge festzustellen – mit einem Minus von 22,4 Prozent fielen diese aber geringer aus als bei den Ausfuhren. Zudem stieg die Anzahl importierter Pkws in den ersten sechs Monaten des Jahres 2009 um knapp 14 Prozent, der Import von Kleinwagen mit Benzinmotor hat sich sogar nahezu verdoppelt – vermutlich eine Folge der „Abwrackprämie“.

In den Warenbereichen Metalle (minus 43,3 Prozent), Chemie (minus 23,3 Prozent) und Maschinen (minus 23,7 Prozent) gingen die Importe ebenfalls deutlich zurück. Der starke Rückgang der Erdöl- und Erdgasimporte (minus 32,9 Prozent) ist weniger auf die Abnahme der Einfuhrmenge (minus 5,7 Prozent), sondern überwiegend auf die rückläufigen Einfuhrpreise zurückzuführen. Im Jahr 2008 hatte der durchschnittliche



■ **Im- und Export nach Waren**

Importpreis für eine Tonne Rohöl den Rekordwert von 505 Euro erreicht. Im ersten Halbjahr 2009 sank der Preis dann wieder auf durchschnittlich 274 Euro je Tonne und damit auf das Niveau von 2004.

■ **Datenquelle**

Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch 2009,
www.destatis.de

■ **Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen**

OPEC – Organization of the Petroleum Exporting Countries
(Organisation erdölexportierender Länder)



■ Import nach Waren

In absoluten Zahlen und Anteile in Prozent, 2008

	Import, in Mio. Euro	Anteile, in Prozent
chemische Erzeugnisse	94.837	11,6
Erdöl und Erdgas	82.255	10,0
Kraftwagen und Kraftwagenteile	74.014	9,0
Metalle und Halbzeug daraus	63.376	7,7
Maschinen	58.330	7,1
Nachrichtentechnik, Rundfunk- und Fernsehgeräte sowie elektronische Bauelemente	41.201	5,0
Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes	37.866	4,6
Geräte der Elektrizitäts- erzeugung und -verteilung u.a.	32.679	4,0
sonstige Fahrzeuge	31.129	3,8
Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	28.637	3,5
Kokereierzeugnisse, Mineralölerzeugnisse, Spalt- und Brutstoffe	23.388	2,9
Medizin-, mess-, steuerungs-, regelungstechnische und optische Erzeugnisse; Uhren	22.626	2,8
Erzeugnisse der Landwirtschaft, gewerblichen Jagd	20.779	2,5
Metallerzeugnisse	20.111	2,5
Gummi- und Kunststoffwaren	19.740	2,4

	Import, in Mio. Euro	Anteile, in Prozent
Bekleidung	18.098	2,2
Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte, Spielwaren und sonstige Erzeugnisse	18.007	2,2
Papier	14.085	1,7
Textilien	12.301	1,5
Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden	7.638	0,9
Leder und Lederwaren	6.966	0,9
Erze	5.962	0,7
Holz und Holzwaren, Kork und Korkwaren, Flecht- und Korbmacherwaren (ohne Möbel)	4.601	0,6
Kohle und Torf	4.281	0,5
Verlags- und Druckerzeugnisse	2.328	0,3
Energie	2.042	0,2
Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse	1.435	0,2
Tabakerzeugnisse	795	0,1
forstwirtschaftliche Erzeugnisse	456	0,1
Fische und Fischereierzeugnisse	362	0,04
sonstige Waren	68.298	8,3
insgesamt	818.621	100,0



Export nach Waren

In absoluten Zahlen und Anteile in Prozent, 2008

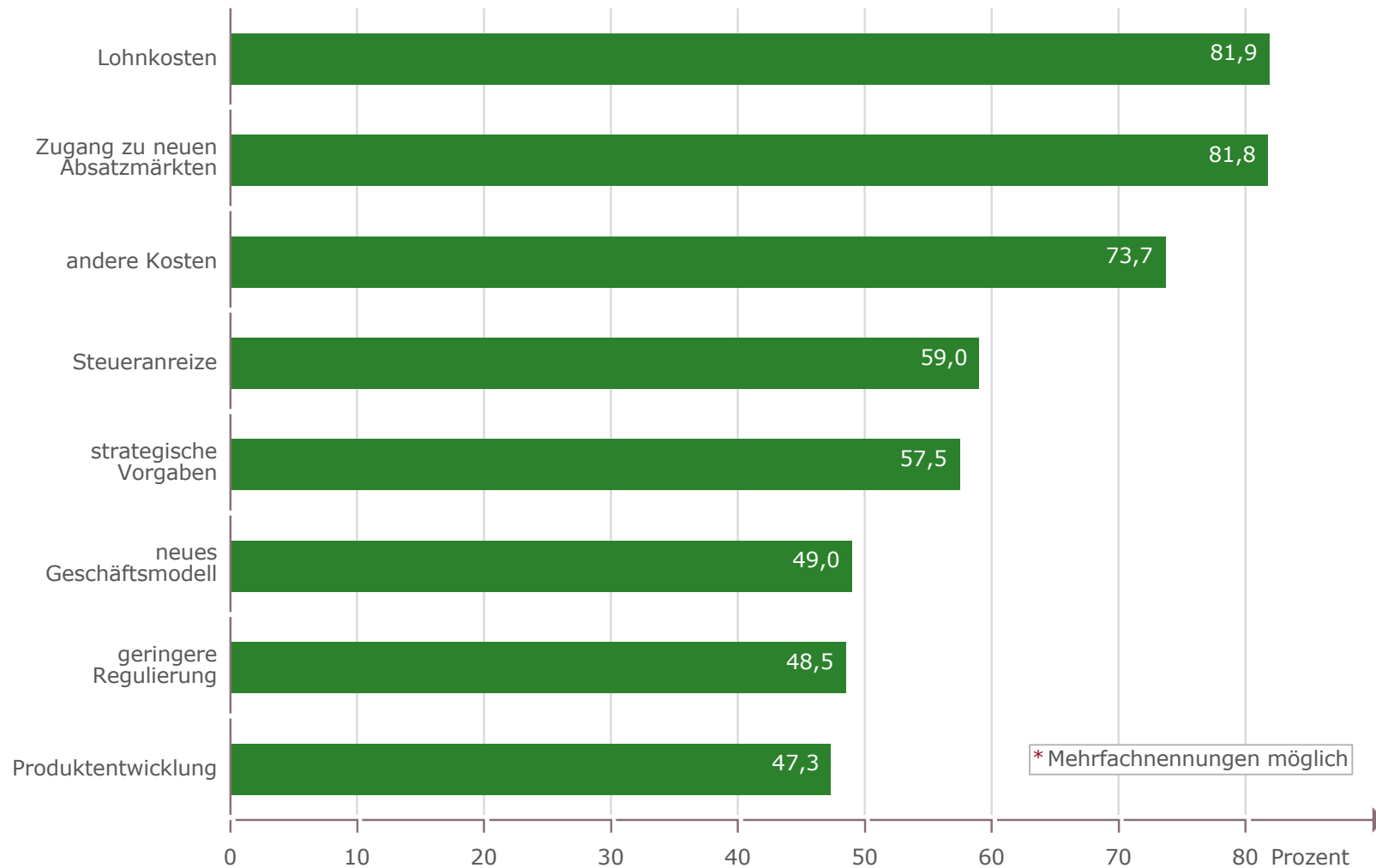
	Export in Mio. Euro	Anteile, in Prozent
Kraftwagen und Kraftwagenteile	174.140	17,5
Maschinen	146.926	14,8
chemische Erzeugnisse	137.954	13,9
Metalle und Halbzeug daraus	62.650	6,3
Geräte der Elektrizitäts- erzeugung und -verteilung u.a.	52.030	5,2
Medizin-, mess-, steuerungs-, regelungstechnische und optische Erzeugnisse; Uhren	39.868	4,0
Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes	39.854	4,0
sonstige Fahrzeuge	34.220	3,4
Metallerzeugnisse	33.284	3,3
Nachrichtentechnik, Rundfunk- und Fernsehgeräte sowie elektronische Bauelemente	32.523	3,3
Gummi- und Kunststoffwaren	32.456	3,3
Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte und -einrichtungen	21.660	2,2
Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte, Spielwaren und sonstige Erzeugnisse	19.280	1,9
Kokereierzeugnisse, Mineralölerzeugnisse, Spalt- und Brutstoffe	18.144	1,8

	Export, in Mio. Euro	Anteile, in Prozent
Papier	18.005	1,8
Glas, Keramik, bearbeitete Steine und Erden	12.199	1,2
Textilien	11.428	1,1
Bekleidung	10.405	1,0
Erzeugnisse der Landwirtschaft, gewerblichen Jagd	7.137	0,7
Holz und Holzwaren, Kork und Korkwaren, Flecht- und Korbmacherwaren (ohne Möbel)	6.619	0,7
Verlags- und Druckerzeugnisse	5.321	0,5
Leder und Lederwaren	4.155	0,4
Energie	3.655	0,4
Erdöl und Erdgas	3.418	0,3
Tabakerzeugnisse	3.053	0,3
Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse	1.296	0,1
forstwirtschaftliche Erzeugnisse	501	0,1
Kohle und Torf	299	0,03
Fische und Fischereierzeugnisse	203	0,02
Erze	123	0,01
sonstige Waren	62.064	6,2
insgesamt	994.870	100,0



Motive für die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten

Angaben in Prozent*, nichtfinanzielle gewerbliche Wirtschaft, bis 2006 und geplant (Stand: 2008)



Quelle: Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de



■ **Motive für die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten**

■ **Fakten**

Die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten deutscher Unternehmen ins Ausland ist ein Aspekt, der häufig im Zusammenhang mit der Globalisierung diskutiert wird. Nach Angaben einer vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Erhebung, die in Deutschland bei 20.000 Unternehmen mit 100 und mehr Beschäftigten des nichtfinanziellen Sektors der gewerblichen Wirtschaft durchgeführt wurde, verlagerten rund 14 Prozent der Unternehmen zwischen 2001 und 2006 Aktivitäten vom heimischen Standort ins Ausland. Vor allem bei Industrieunternehmen ist dieses Globalisierungsphänomen überdurchschnittlich stark ausgeprägt: 20 Prozent verlagerten Aktivitäten ins Ausland. In der übrigen Wirtschaft waren 7 Prozent der Unternehmen an Verlagerungen ins Ausland beteiligt.

Die beiden wichtigsten Verlagerungsmotive sind die Senkung der Lohnkosten und der Zugang zu neuen Absatzmärkten. Beide Gründe waren für mehr als vier Fünftel aller befragten Unternehmen von Bedeutung (82 Prozent). Neben den Lohnkosten wurden auch „andere Kosten“ überdurchschnittlich oft als Verlagerungsmotiv genannt (74 Prozent). Mehr als die Hälfte aller Unternehmen gab an, dass Steueranreize (59 Prozent) und strategische Vorgaben (58 Prozent) eine wichtige/sehr wichtige Rolle bei der Verlagerung spielen. Jeweils knapp die Hälfte aller Unternehmen nannte als Verlagerungsmotiv ein „neues Geschäftsmodell“, „geringere Regulierung“ sowie die „Produktentwicklung“.

Die Ergebnisse der Erhebung zeigen weiter, dass tendenziell größere Unternehmen Verlagerungen ins Ausland vornehmen. So betrug der Anteil der Unternehmen mit 1.000 und mehr Beschäftigten an allen Unternehmen lediglich 5 Prozent, der Anteil an den Auslandsverlage-

rungen war jedoch mit 9 Prozent beinahe doppelt so hoch. Auf der anderen Seite stammten aus der Gruppe der Unternehmen mit 100 bis unter 250 Beschäftigten, die in Bezug auf die Anzahl 67 Prozent aller Unternehmen ausmachten, lediglich 56 Prozent der auslandsverlagernden Firmen.

Insgesamt erfüllten sich bei mehr als der Hälfte der befragten Unternehmen die Erwartungen an ein Engagement im Ausland. Das Ziel, einen besseren Zugang zu neuen Märkten zu erhalten, erreichte laut eigenen Angaben mehr als die Hälfte aller Unternehmen. Rund zwei Drittel der Unternehmen verzeichneten positive Auswirkungen auf die Lohnkosten. Und die Hälfte der Unternehmen stellte infolge einer Verlagerung auch eine Senkung der übrigen Kosten fest. Fast drei Viertel aller Unternehmen konnten ihre Position im Wettbewerb durch eine Verlagerung ins Ausland stärken. Wesentliche unternehmerische Nachteile werden hingegen kaum gesehen. Allenfalls war die Neuausrichtung der Logistik mit einem höheren Aufwand verbunden.

In einer vom Verein Deutscher Ingenieure (VDI) in Auftrag gegebenen Studie des Fraunhofer Instituts für System- und Innovationsforschung wird allerdings darauf hingewiesen, dass nicht jede Verlagerung die erhoffte Kostensenkung bringt. Dies auch deshalb, weil viele Unternehmen die Kosten für Anlaufzeiten, Betreuung, Koordination, Qualitätssicherung und betriebliche Kontrolle unterschätzen oder gar nicht erst berücksichtigen. Auch kulturelle Unterschiede können zum Beispiel durch verschiedene Kommunikationsstile oder Arbeitsweisen die Kosten erhöhen.



■ **Motive für die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten**

Neben einer Unterschätzung der Kosten werden teilweise auch die Einsparpotenziale überschätzt: Die Lohnkosten – das Hauptmotiv für die Verlagerung – machen in vielen Betrieben nur noch 10 Prozent der Gesamtkosten aus, die Einsparmöglichkeiten sind hier entsprechend begrenzt. Die Studie kommt zu dem Schluss, dass bei Berücksichtigung aller Faktoren die alternativen Standorte häufig teurer sind, als von den Unternehmen angenommen. Gerade bei den Unternehmen, bei denen die Markterschließung keine zentrale Rolle spielt, kann es deshalb auch zu einer Rückverlagerung der Produktion kommen.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes bauten die Unternehmen mit 100 und mehr Beschäftigten in den Jahren 2001 bis 2006 durch Verlagerungen insgesamt 189.000 Stellen in Deutschland ab. Ebenfalls verlagerungsbedingt wurden parallel 105.000 neue Arbeitsplätze am heimischen Standort geschaffen, also rund 56 Prozent der verlagerten Arbeitsplätze. Laut VDI liegt die Zahl der verlagerten Arbeitsplätze sogar bei mehr als 70.000 pro Jahr und damit deutlich höher. Bei der Beurteilung dieser Arbeitsplatzbilanz ist allerdings zu beachten, dass Unternehmen, die ihre Wettbewerbsposition nicht durch Verlagerung verbessern, Marktanteile an die internationale Konkurrenz verlieren können. Auch in diesem Fall kann es zu Arbeitsplatzverlusten kommen.

■ **Datenquelle**

Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009, STATmagazin: Engagement deutscher Unternehmen im Ausland; Verein Deutscher Ingenieure e.V. (VDI): www.vdi.de

■ **Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen**

Zum Bereich der nichtfinanziellen gewerblichen Wirtschaft gehören die Unternehmen der Industrie und des übrigen Produzierenden Gewerbes sowie des Handels- und Dienstleistungsbereichs ohne Kredit- und Versicherungswirtschaft.



■ **Motive für die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten**

Nichtfinanzielle gewerbliche Wirtschaft, Angaben in Prozent*, bis 2006 und geplant (Stand: 2008)

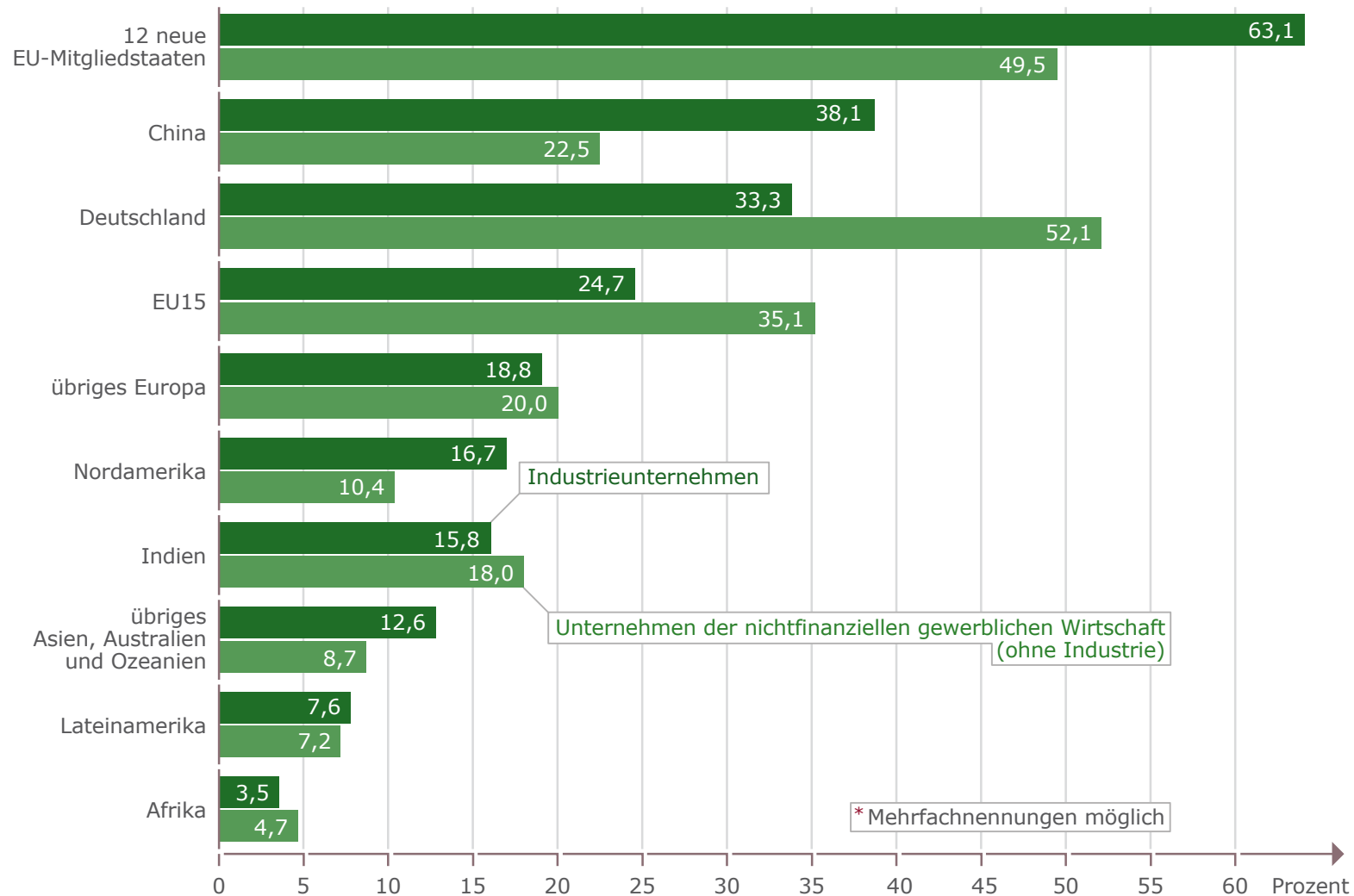
Lohnkosten	81,9
Zugang zu neuen Absatzmärkten	81,8
andere Kosten	73,7
Steueranreize	59,0
strategische Vorgaben	57,5
neues Geschäftsmodell	49,0
geringere Regulierung	48,5
Produktentwicklung	47,3

* Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009

■ Verlagerungsziele

Angaben in Prozent*, nichtfinanzielle gewerbliche Wirtschaft, bis 2006 und geplant (Stand: 2008)



■ ■ **Verlagerungsziele**

■ **Fakten**

Nach Angaben einer vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Erhebung, die in Deutschland bei 20.000 Unternehmen mit 100 und mehr Beschäftigten des nichtfinanziellen Sektors der gewerblichen Wirtschaft durchgeführt wurde, verlagerten rund 14 Prozent der Unternehmen zwischen 2001 und 2006 Aktivitäten vom heimischen Standort ins Ausland. Vor allem bei Industrieunternehmen ist dieses Globalisierungsphänomen überdurchschnittlich stark ausgeprägt: 20 Prozent verlagerten Aktivitäten ins Ausland. In der übrigen Wirtschaft waren 7 Prozent der Unternehmen an Verlagerungen ins Ausland beteiligt.

63 Prozent aller verlagernden Industrieunternehmen verlagerten Teile ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten in die zwölf neuen Mitgliedstaaten der EU. Mit klarem Abstand folgten China (38 Prozent), die Verlagerung innerhalb Deutschlands (33 Prozent) und die EU15-Staaten (25 Prozent). Etwa 67 Prozent der Industrieunternehmen, die innerhalb Deutschlands oder ins Ausland verlagerten, suchten einen neuen Standort für ihr Kerngeschäft und 62 Prozent für Hilfsfunktionen (zum Beispiel Marketing, Vertrieb, Logistik).

Da neben der Senkung der Lohnkosten der Zugang zu neuen Absatzmärkten von 82 Prozent aller Unternehmen als wichtiges/sehr wichtiges Verlagerungsmotiv genannt wird, werden Marketing- und Vertriebsaktivitäten am häufigsten ins Ausland verlagert. Es ist zu vermuten, dass sich entsprechende Marketingaktivitäten direkt im Zielland besser an die dortigen Gegebenheiten anpassen lassen. Auch Logistik und Ingenieursleistungen werden häufig verlagert.

Bei den Verlagerungen ins Ausland streben die Unternehmen in den meisten Fällen eine organisatorische Nähe an: 84 Prozent der Industrieunternehmen verlagerten wirtschaftliche Aktivitäten in verbundene Unternehmen („Insourcing“). Häufig mussten dafür verbundene Unternehmen neu gegründet werden (51 Prozent). Bei 38 Prozent übernahm ein bereits bestehendes verbundenes Unternehmen die verlagerten Tätigkeiten und 14 Prozent erwarben ein anderes Unternehmen und gliederten es in den Unternehmensverbund ein. Verlagerungen zu einem nicht verbundenen Partner („Outsourcing“) im Ausland wurden von 27 Prozent der Unternehmen durchgeführt.

Insgesamt erfüllten sich bei mehr als der Hälfte der befragten Unternehmen die Erwartungen an ein Engagement im Ausland. Fast drei Viertel aller Unternehmen konnten ihre Position im Wettbewerb durch eine Verlagerung ins Ausland stärken. Wesentliche unternehmerische Nachteile wurden hingegen kaum gesehen.

In einer vom Verein Deutscher Ingenieure (VDI) in Auftrag gegebenen Studie des Fraunhofer Instituts für System- und Innovationsforschung wird allerdings darauf hingewiesen, dass nicht jede Verlagerung die erhoffte Kostensenkung bringt. Dies auch deshalb, weil viele Unternehmen die Kosten für Anlaufzeiten, Betreuung, Koordination, Qualitätssicherung und betriebliche Kontrolle unterschätzen oder gar nicht erst berücksichtigen. Auch kulturelle Unterschiede können zum Beispiel durch verschiedene Kommunikationsstile oder Arbeitsweisen die Kosten erhöhen.

■ **Verlagerungsziele**

Neben einer Unterschätzung der Kosten werden teilweise auch die Einsparpotenziale überschätzt: Die Lohnkosten – das Hauptmotiv für die Verlagerung – machen in vielen Betrieben nur noch 10 Prozent der Gesamtkosten aus, die Einsparmöglichkeiten sind hier entsprechend begrenzt. Die Studie kommt zu dem Schluss, dass bei Berücksichtigung aller Faktoren die alternativen Standorte häufig teurer sind, als von den Unternehmen angenommen. Gerade bei den Unternehmen, bei denen die Markterschließung keine zentrale Rolle spielt, kann es deshalb auch zu einer Rückverlagerung der Produktion kommen.

Eine Verlagerung von Unternehmensfunktionen bedeutet in der Regel auch eine Abwanderung von Arbeitsplätzen. Insgesamt bauten die Unternehmen mit 100 und mehr Beschäftigten in den Jahren 2001 bis 2006 durch Verlagerungen 189.000 Stellen in Deutschland ab. Ebenfalls verlagerungsbedingt wurden gleichzeitig 105.000 neue Arbeitsplätze am heimischen Standort geschaffen, also rund 56 Prozent der verlagerten Arbeitsplätze. Laut VDI liegt die Zahl der verlagerten Arbeitsplätze sogar bei mehr als 70.000 pro Jahr und damit deutlich höher.

■ **Datenquelle**

Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009, STATmagazin: Engagement deutscher Unternehmen im Ausland; Verein Deutscher Ingenieure e.V. (VDI): www.vdi.de

■ **Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen**

Zum Bereich der nichtfinanziellen gewerblichen Wirtschaft gehören die Unternehmen der Industrie und des übrigen Produzierenden Gewerbes sowie des Handels- und Dienstleistungsbereichs ohne Kredit- und Versicherungswirtschaft.



■ Verlagerungsziele

Nichtfinanzielle gewerbliche Wirtschaft, Angaben in Prozent*, bis 2006 und geplant (Stand: 2008)

	Industrie	nichtfinanzielle gewerbliche Wirtschaft ohne Industrie
12 neue EU-Mitgliedstaaten**	63,1	49,5
China	38,1	22,5
Deutschland	33,3	52,1
EU15	24,7	35,1
übriges Europa	18,8	20,0
Nordamerika	16,7	10,4
Indien	15,8	18,0
übriges Asien, Australien und Ozeanien	12,6	8,7
Lateinamerika	7,6	7,2
Afrika	3,5	4,7

* Mehrfachnennungen möglich

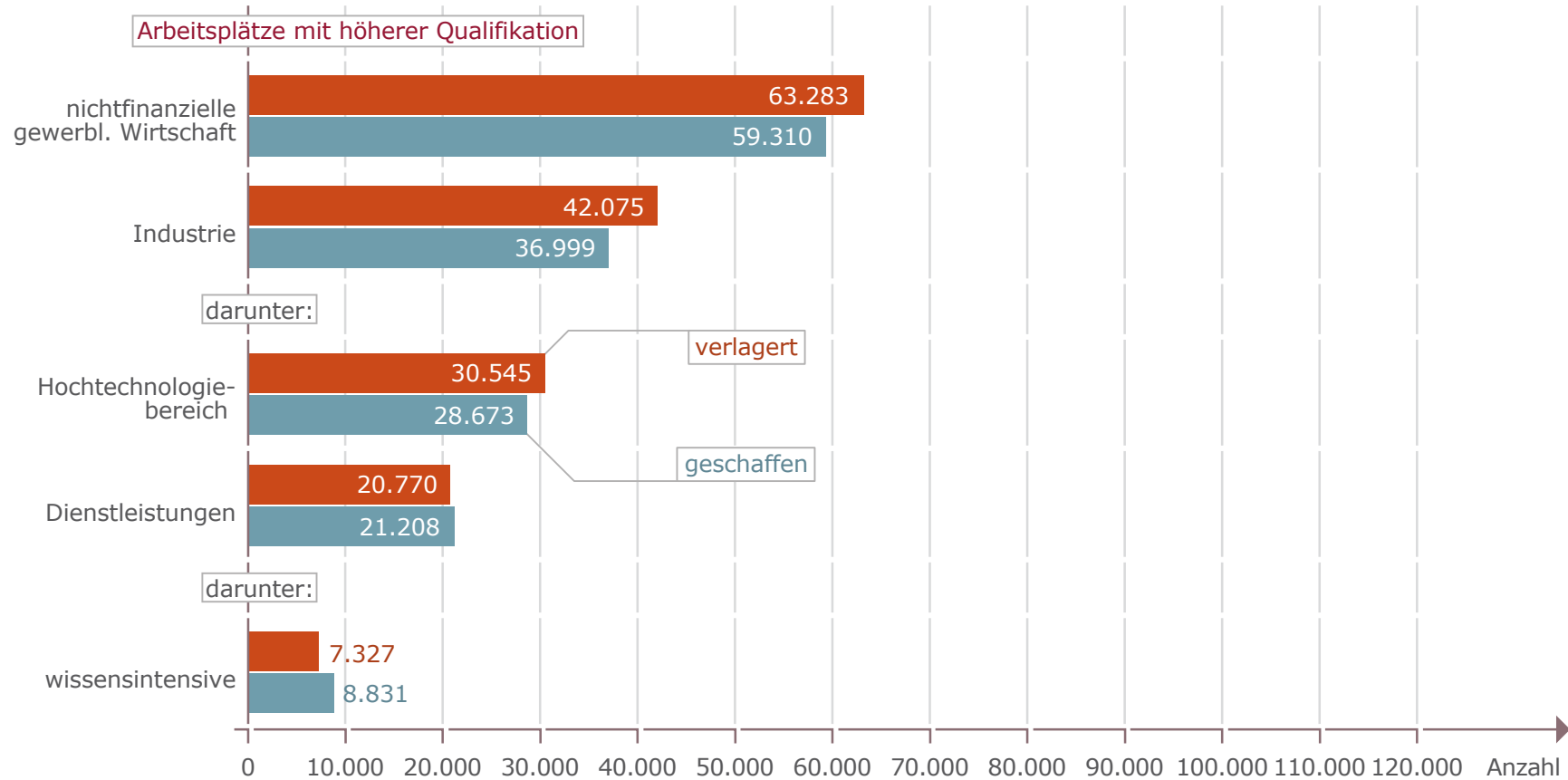
** Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn, Zypern, Bulgarien und Rumänien

Quelle: Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009



■ Arbeitsplatzeffekt durch die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten (Teil 1)

Arbeitsplatzeffekt in absoluten Zahlen, 2001 bis 2006



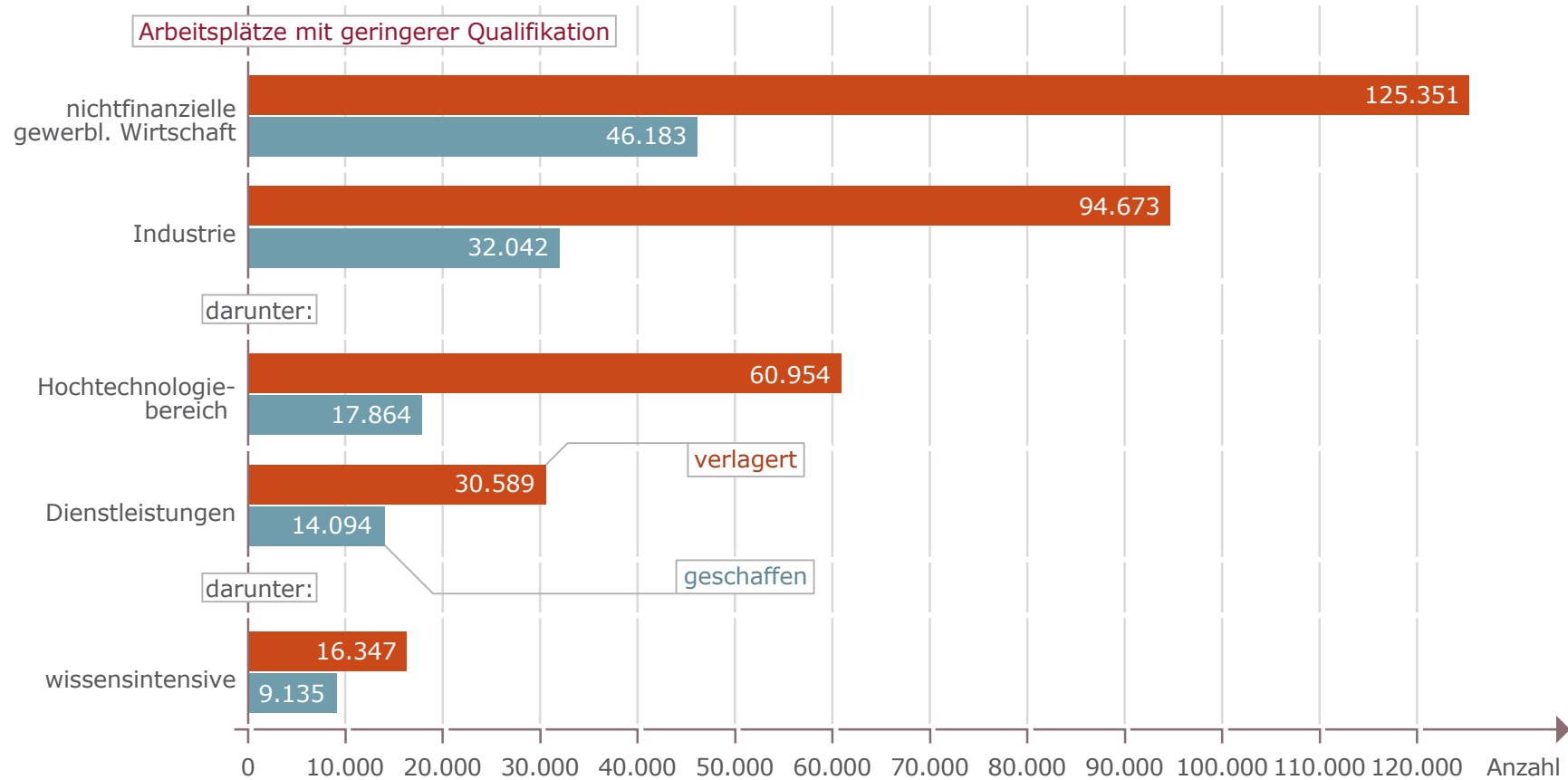
Quelle: Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de





■ Arbeitsplatzeffekt durch die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten (Teil 2)

Arbeitsplatzeffekt in absoluten Zahlen, 2001 bis 2006



Quelle: Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de



■ Arbeitsplatzeffekt durch die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten

■ Fakten

Eine vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Erhebung hat die Verlagerungsaktivitäten im Bereich der nichtfinanziellen gewerblichen Wirtschaft untersucht. Danach bauten die Unternehmen mit 100 und mehr Beschäftigten in den Jahren 2001 bis 2006 durch Verlagerungen insgesamt 188.600 Stellen in Deutschland ab. Am gleichen Standort neu geschaffen wurden 105.500 Stellen. Das entspricht 56 Prozent der verlagerten Arbeitsplätze.

Allerdings ergeben sich große Unterschiede, wenn das Qualifikationsniveau der verlagerten und geschaffenen Arbeitsplätze berücksichtigt wird. Erstens war die absolute Zahl der verlagerten Arbeitsplätze mit höherer Qualifikation mit 63.300 nur etwa halb so hoch wie die Zahl der verlagerten Arbeitsplätze mit geringerer Qualifikation (125.400). Zweitens wurden in den Unternehmen parallel zu der Verlagerung relativ und absolut mehr Arbeitsplätze mit höherer als mit geringerer Qualifikation geschaffen: Bei den Arbeitsplätzen mit höherer Qualifikation entsprachen die 59.300 geschaffenen Arbeitsplätze 94 Prozent der verlagerten Stellen. Die 46.200 geschaffenen Arbeitsplätze mit geringerer Qualifikation kompensierten lediglich 37 Prozent der verlagerten Stellen.

Bei den Arbeitsplätzen mit höherer Qualifikation lag die „Ersatzrate“ im Hochtechnologiebereich bei 94 Prozent. Zu diesem „technologieintensiven Verarbeitenden Gewerbe“ gehören unter anderem die Chemische Industrie, der Maschinenbau, die Automobilindustrie, die Elektrizitätserzeugung sowie die Feintechnologie (Büromaschinen und DV-Geräte, Rundfunk- und Nachrichtentechnik, Medizintechnik).

Im Dienstleistungsbereich wurden mehr hoch qualifizierte Arbeitsplätze neu geschaffen als verlagert – auf 100 verlagerte Arbeitsplätze entfielen 102 geschaffene. Bei den wissensintensiven Dienstleistungen lag die „Ersatzrate“ sogar bei 121 Prozent. Zu diesem Bereich gehören unter anderem die Softwareentwicklung, die Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung, Architektur- und Ingenieurleistungen sowie Forschung- und Entwicklung.

Werden die Arbeitsplatzeffekte von Verlagerungen in Abhängigkeit zu der Gruppenzugehörigkeit der Firmen betrachtet, fällt auf, dass im Zeitraum von 2001 bis 2006 die meisten Arbeitsplätze von Unternehmen ins Ausland verlagert wurden, die in einen Unternehmensverbund mit Hauptsitz im Ausland integriert sind (65.600). Parallel wurden in diesen Unternehmen lediglich 21.600 Arbeitsplätze neu in Deutschland geschaffen, das war lediglich ein Drittel der verlagerten Arbeitsplätze (33 Prozent).

Im Gegensatz dazu war bei inländisch kontrollierten bzw. unabhängigen deutschen Unternehmen der verlagerungsbedingte Stellenabbau insgesamt deutlich geringer. Soweit höher qualifizierte Arbeitsplätze betroffen waren, lag der Saldo sogar bei mehr als 100 Prozent, das heißt diese Firmen richteten in Deutschland im Schnitt mehr höher qualifizierte Stellen neu ein, als durch Verlagerungen verloren gingen. Unternehmen, die Teil einer Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Deutschland waren, verlagerten insgesamt 32.700 Arbeitsplätze ins Ausland und schufen fast drei Viertel davon neu (74 Prozent). Ähnlich verhielt es sich bei deutschen Unternehmen, die Hauptsitz einer



■ **Arbeitsplatzeffekt durch die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten**

Unternehmensgruppe waren. Sie verlagerten 56.200 Arbeitsplätze und schufen 39.400 neu (70 Prozent). Bei den unabhängigen Unternehmen standen den 33.800 verlagerten Arbeitsplätzen 20.100 neue Stellen gegenüber (60 Prozent).

Zusammenfassend ist festzustellen, dass erstens die Unternehmen, die in einen Unternehmensverbund mit Hauptsitz im Ausland integriert sind, den größten Anteil an den zwischen 2001 und 2006 verlagerten Arbeitsplätzen hatten. Gleichzeitig hatten diese Unternehmen auch die niedrigste „Ersatzrate“, es wurden also vergleichsweise wenig verlagerungsbedingte Stellen geschaffen. Zweitens wurden bei allen Unternehmensgruppen absolut mehr Arbeitsplätze mit geringerer Qualifikation verlagert als Arbeitsplätze mit höherer Qualifikation. Dabei gilt für alle Unternehmensgruppen, dass der Anteil der Stellen, der ersatzlos wegfiel, bei den verlagerten Arbeitsplätzen mit geringerer Qualifikation deutlich höher ist als bei den verlagerten Arbeitsplätzen mit höherer Qualifikation. Bei den Arbeitsplätzen mit höherer Qualifikation ist sogar vielfach eine positive Arbeitsplatzbilanz festzustellen.

Bei der Beurteilung des Arbeitsplatzeffekts durch die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten ist generell zu beachten, dass Unternehmen, die ihre Wettbewerbsposition nicht durch Verlagerung verbessern, Marktanteile an die internationale Konkurrenz verlieren können. Auch in diesem Fall kann es zu Arbeitsplatzverlusten kommen.

■ **Datenquelle**

Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009

■ **Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen**

Zum Bereich der nichtfinanziellen gewerblichen Wirtschaft gehören die Unternehmen der Industrie und des übrigen Produzierenden Gewerbes sowie des Handels- und Dienstleistungsbereichs ohne Kredit- und Versicherungswirtschaft.



■ Arbeitsplatzeffekt durch die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten

Arbeitsplatzeffekt in absoluten Zahlen, Verhältnis zwischen verlagerten und am alten Standort geschaffenen Arbeitsplätzen in Prozent, 2001 bis 2006

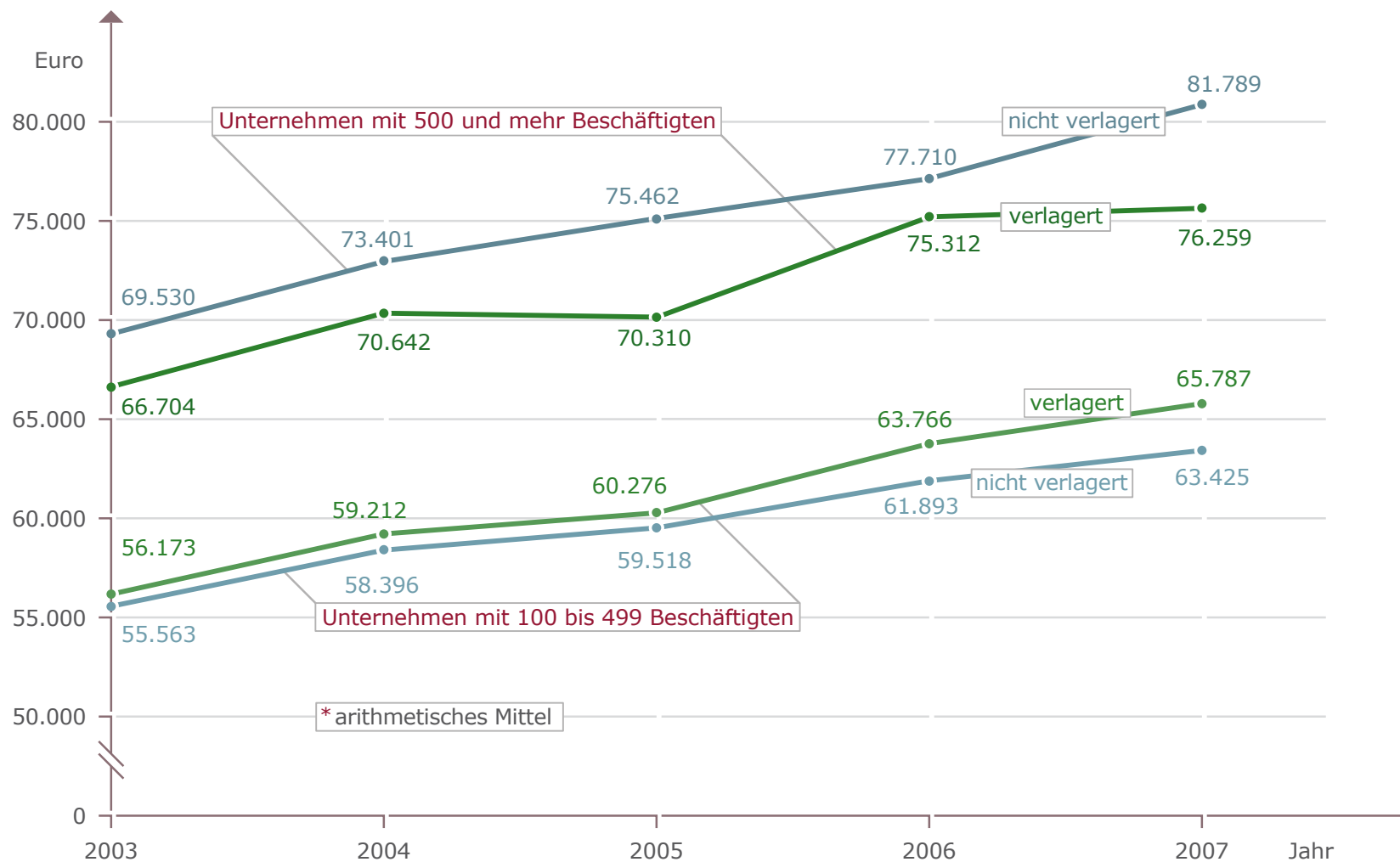
	Arbeitsplätze mit höherer Qualifikation		
	verlagert	geschaffen	geschaffene je verlagerte, in Prozent
	Anzahl		
nichtfinanzielle gewerbliche Wirtschaft	63.283	59.310	94
Industrie	42.075	36.999	88
darunter:			
Hochtechnologiebereich	30.545	28.673	94
Dienstleistungen	20.770	21.208	102
darunter:			
wissensintensive	7.327	8.831	121

	Arbeitsplätze mit geringerer Qualifikation		
	verlagert	geschaffen	geschaffene je verlagerte, in Prozent
	Anzahl		
nichtfinanzielle gewerbliche Wirtschaft	125.351	46.183	37
Industrie	94.673	32.042	34
darunter:			
Hochtechnologiebereich	60.954	17.864	29
Dienstleistungen	30.589	14.094	46
darunter:			
wissensintensive	16.347	9.135	56



■ Arbeitproduktivität in der Industrie nach Verlagerungsstatus

Bruttowertschöpfung je Beschäftigten in Euro*, 2003 bis 2007



Quelle: Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de

■ Arbeitproduktivität (Bruttowertschöpfung je Beschäftigten) in der Industrie

■ Fakten

Unternehmerischer Erfolg kann anhand verschiedener Größen gemessen werden. Ein wichtiger Indikator ist die Produktivität. Da die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten häufig damit begründet wird, dass diese die Wettbewerbsfähigkeit steigern und dadurch den Bestand des Unternehmens sichern würde, stellt sich die Frage, wie sich die Verlagerung auf die Produktivität der Unternehmen auswirkt.

Nach Angaben einer vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Erhebung hängt es von der Unternehmensgröße ab, ob die Arbeitsproduktivität durch Auslandsverlagerungen ab- oder zunimmt: Bei den mittleren Unternehmen (100 bis 499 Beschäftigte) stieg die Arbeitsproduktivität bei den verlagernden Unternehmen zwischen 2003 und 2007 mit 17 Prozent etwas stärker als bei den nicht verlagernden Unternehmen gleicher Größe (14 Prozent).

Die großen Unternehmen (500 und mehr Beschäftigte) erreichten hingegen mit der Verlagerung keine zusätzliche positive Wirkung auf ihre Arbeitsproduktivität. Sie konnten ihre Arbeitsproduktivität zwischen 2003 und 2007 nur um 14 Prozent steigern. Bei nicht verlagernden Unternehmen lag die Zunahme bei 18 Prozent. Zudem war das Produktivitätsniveau der großen verlagernden Firmen durchgehend niedriger als das der nicht verlagernden Unternehmen gleicher Größe.

Durch Verlagerungen von Produktionsprozessen wird die Arbeitsteilung zwischen den Marktteilnehmern erhöht. Die hierdurch entstehenden Spezialisierungsvorteile konnten offensichtlich besonders von mittleren Unternehmen zur Verbesserung ihrer Arbeitsproduktivität bzw. Wettbewerbsposition genutzt werden. Eine Erklärung hierfür

könnten die Verlagerungsmotive liefern: Sowohl mittlere als auch große Industrieunternehmen beabsichtigen mit der Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten ins Ausland eine Verringerung ihrer Fertigungskosten. Bei großen Unternehmen kommen jedoch häufiger strategische Ziele hinzu, wie das Bestreben, an neuen, sich dynamisch entwickelnden Märkten präsent zu sein. Zumindest kurz- bis mittelfristig kann das Erreichen dieser Ziele zu Lasten der Produktivität gehen.

■ Datenquelle

Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Der Produktionswert gibt den Wert der von einer Wirtschaftseinheit produzierten Güter an (Waren und Dienstleistungen). Werden von dem Produktionswert die Vorleistungen, also die nicht dauerhaften Produktionsmittel einer Produktion, abgezogen, ergibt sich die Bruttowertschöpfung. Die Arbeitsproduktivität entspricht hier der Bruttowertschöpfung je Beschäftigten.

Detaillierter formuliert entspricht die Bruttowertschöpfung dem Umsatz zuzüglich der betrieblichen Erträge, des Warenendbestands und der Subventionen abzüglich des Warenanfangsbestands, Mieten und Pachten, betrieblicher Steuern und Abgaben, bezogener Handelswaren, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie bezogener Leistungen und anderer betrieblicher Aufwendungen.



■ Arbeitproduktivität (Bruttowertschöpfung je Beschäftigten) in der Industrie

Nach Verlagerungsstatus, in absoluten Zahlen, 2003 bis 2007

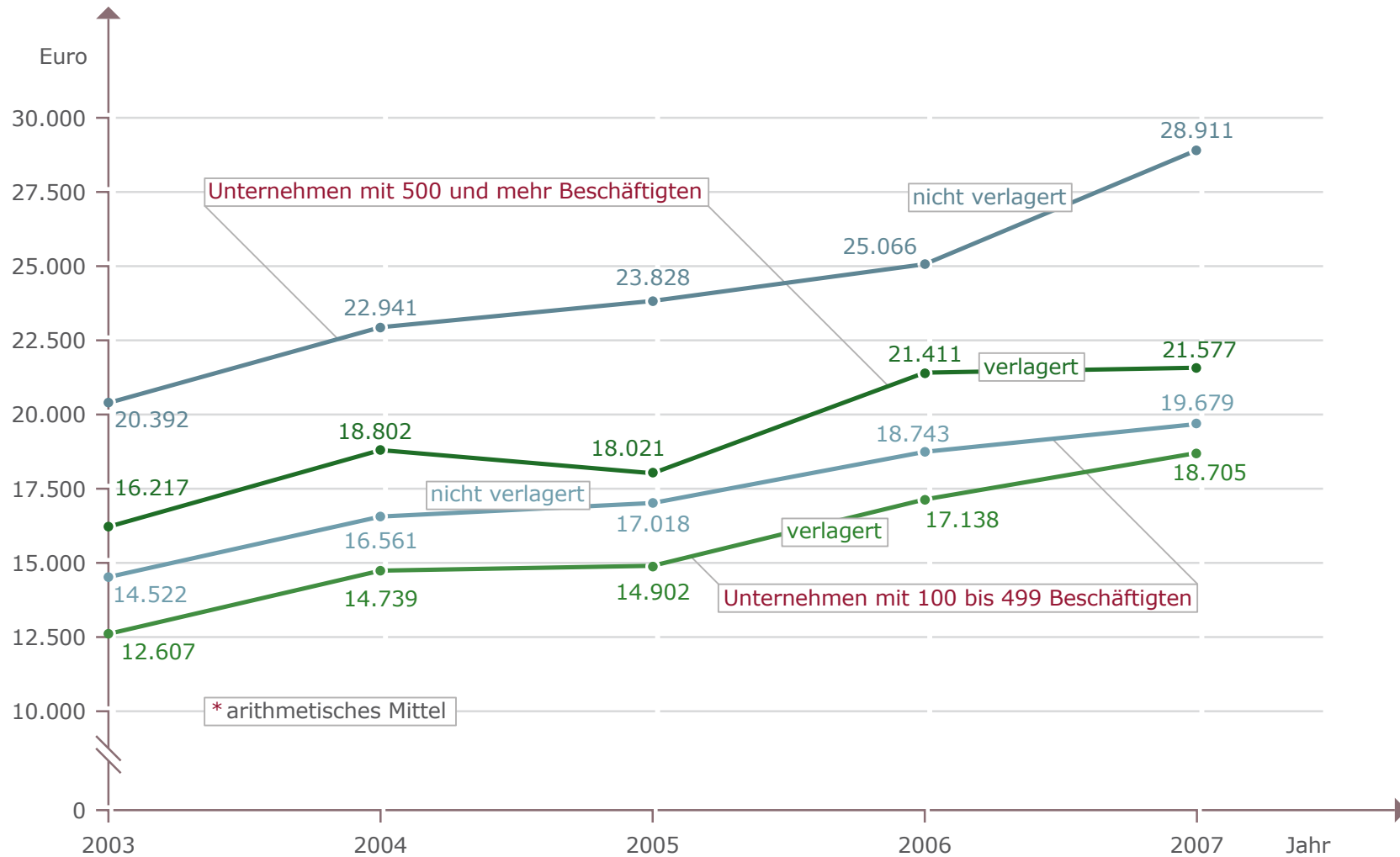
	2003	2004	2005	2006	2007	Veränderungsrate 2007 zu 2003, in Prozent
	Produktivität in Euro*					
	alle Unternehmen mit 100 und mehr Beschäftigten					
nicht verlagert	58.205	61.263	62.598	65.026	67.139	15
verlagert	59.516	62.869	63.478	67.492	69.202	16
Unternehmen mit 100 bis 499 Beschäftigten						
nicht verlagert	55.563	58.396	59.518	61.893	63.425	14
verlagert	56.173	59.212	60.276	63.766	65.787	17
Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten						
nicht verlagert	69.530	73.401	75.462	77.710	81.789	18
verlagert	66.704	70.642	70.310	75.312	76.259	14

* arithmetisches Mittel

Quelle: Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009

Rentabilität in der Industrie nach Verlagerungsstatus

Bruttobetriebsüberschuss je Beschäftigten in Euro*, 2003 bis 2007



Quelle: Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2009, www.bpb.de

■ Rentabilität (Bruttobetriebsüberschuss je Beschäftigten) in der Industrie

■ Fakten

Unternehmerischer Erfolg kann anhand verschiedener Größen gemessen werden. Ein wichtiger Indikator ist die Rentabilität. Da die Verlagerung wirtschaftlicher Aktivitäten häufig damit begründet wird, dass diese die Wettbewerbsfähigkeit steigern und dadurch den Bestand des Unternehmens sichern würde, stellt sich die Frage, wie sich die Verlagerung auf die Rentabilität der Unternehmen auswirkt.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes ist Rentabilitätsniveau der Unternehmen, die wirtschaftliche Aktivitäten ins Ausland verlagern, nicht höher als das der nicht verlagernden Unternehmen. Für die Jahre 2003 bis 2007 gilt dies sowohl für die mittleren Unternehmen (100 bis 499 Beschäftigte) als auch für die großen Unternehmen (500 und mehr Beschäftigte). Im Jahr 2007 erreichten die mittleren verlagernden Unternehmen 95 Prozent und die großen verlagernden Unternehmen 75 Prozent des Rentabilitätsniveaus der nicht verlagernden Unternehmen gleicher Größe.

Allerdings konnten die mittleren verlagernden Unternehmen ihre Rentabilität zwischen 2003 und 2007 um 48 Prozent steigern. Dadurch verringerte sich der Abstand zu den mittleren nicht verlagernden Unternehmen, deren Rentabilität mit 36 Prozent deutlich schwächer wuchs. Hingegen nahm bei den großen Unternehmen die Rentabilität bei den nicht verlagernden Unternehmen stärker zu als bei den verlagernden Unternehmen (42 gegenüber 33 Prozent).

Die erwarteten Effizienzvorteile einer internationalen Arbeitsteilung schlagen sich somit nicht zwangsläufig in einer höheren Rentabilität nieder. Eine mögliche Ursache ist darin zu sehen, dass bei den Un-

ternehmen mit Auslandsverlagerungen in stärkerem Umfang Leistungen erbracht werden, die eher investiven Charakter haben. Solche Leistungen, wie zum Beispiel Investitionen in die Qualifikation der Mitarbeiter oder Ausgaben für Forschung und Entwicklung wirken sich eher langfristig auf den Unternehmenserfolg aus.

Für diese These spricht, dass im Jahr 2007 der finanzielle Aufwand für Forschung und Entwicklung der Unternehmen mit Auslandsaktivitäten fast doppelt so hoch war wie der entsprechende Aufwand der nicht verlagernden Unternehmen (5.100 Euro gegenüber 2.600 Euro je Beschäftigten). Zwar erhöhten auch die nicht verlagernden Unternehmen ihre Ausgaben für Forschung und Entwicklung je Beschäftigten von 2003 bis 2007 um insgesamt 17 Prozent. Bei den Unternehmen mit Auslandsengagement war in diesem Zeitraum der entsprechende Anstieg mit 29 Prozent jedoch deutlich stärker.

■ Datenquelle

Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Der Produktionswert gibt den Wert der von einer Wirtschaftseinheit produzierten Güter an (Waren und Dienstleistungen). Werden von dem Produktionswert die Vorleistungen, also die nicht dauerhaften Produktionsmittel einer Produktion, abgezogen, ergibt sich die Bruttowertschöpfung. Der Bruttobetriebsüberschuss ergibt sich aus der Differenz zwischen der Bruttowertschöpfung und den Personalkosten. Die Rentabilität entspricht hier dem Bruttobetriebsüberschuss je Beschäftigten.



■ Rentabilität (Bruttobetriebsüberschuss je Beschäftigten) in der Industrie

Nach Verlagerungsstatus, in absoluten Zahlen, 2003 bis 2007

	2003	2004	2005	2006	2007	Veränderungsrate 2007 zu 2003, in Prozent
	Rentabilität in Euro*					
	alle Unternehmen mit 100 und mehr Beschäftigten					
nicht verlagert	15.632	17.780	18.334	19.996	21.546	38
verlagert	13.753	16.039	15.897	18.517	19.641	43
Unternehmen mit 100 bis 499 Beschäftigten						
nicht verlagert	14.522	16.561	17.018	18.743	19.679	36
verlagert	12.607	14.739	14.902	17.138	18.705	48
Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten						
nicht verlagert	20.392	22.941	23.828	25.066	28.911	42
verlagert	16.217	18.802	18.021	21.411	21.577	33

* arithmetisches Mittel

Quelle: Statistisches Bundesamt: Verflechtung deutscher Unternehmen mit dem Ausland 2009