DIW Berlin

Abschlussbericht

Wirtschaftliche Verflechtung zwischen Berlin und Brandenburg

Expertise im Auftrag des
Ministeriums für Wirtschaft des Landes Brandenburg und der
Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen des Landes Berlin

Alexander Eickelpasch
Kurt Geppert
Ingo Pfeiffer
unter Mitarbeit von Ulrike Gernitz

Berlin, 19. Juni 2007

Inhaltsverzeichnis

1 Aufgaben und Ansatz der Untersuchung ... 1

1.1 Bezugsrahmen und Zielsetzung ... 1

1.2 Fragestellungen ... 3

1.2.1 Leistungsaustausch zwischen den Unternehmen Brandenburgs und Berlins ... 3

1.2.2 Hemmnisse für die Ländergrenze überschreitende Unternehmensaktivitäten ... 4

1.3 Methode und Informationsgrundlagen ... 5

1.4 Aufbau der Untersuchung ... 6

2 Theoretische und empirische Grundlagen ... 7

2.1 Theoretische Grundlagen: Zur Bedeutung der Leistungsverflechtung für die wirtschaftliche Entwicklung von Regionen ... 7

2.2 Empirische Grundlagen ... 11

2.2.1 Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes ... 11

2.2.2 Datenbasis ... 12

2.2.2.1 Vorbemerkung ... 12

2.2.2.2 Umfragen der IHK Berlin und Brandenburgs ... 12

2.2.2.3 Umfrage des DIW Berlin bei Unternehmen in ausgewählten Branchenkompetenzfeldern ... 13

2.2.2.4 Experteninterviews ... 18

3 Leistungsaustausch in der Region: Ergebnisse der Befragungen der IHK ... 19

3.1 Gesamtbild ... 19

3.2 Zur Situation in ausgewählten Wirtschaftszweigen ... 20

3.3 Zur wirtschaftlichen Bedeutung des Austauschs für die Unternehmen ... 21

4 Leistungsaustausch auf Branchenkompetenzfeldern: Ergebnisse der Befragung des DIW Berlin ... 23

4.1 Vorbemerkung ... 23

4.2 Absatz ... 24

4.2.1 Regionale Struktur ... 24

4.2.2 Verflechtung mit dem Nachbarland ... 27

4.2.3 Die Entwicklung im Zeit- und Regionalvergleich ... 30

4.2.4 Perspektiven ... 31

4.2.5 Exkurs: Absatzgebiete von Brandenburger Unternehmen der Medien/IKT-Wirtschaft ... 34
4.3 Bezüge ... 38
4.3.1 Regionale Struktur ... 38
4.3.2 Verflechtung mit dem Nachbarland ... 41
4.3.3 Die Entwicklung im Zeit- und Regionalvergleich ... 43
4.3.4 Perspektiven ... 45
4.3.5 Exkurs: Bezugsmärkte von Brandenburger Unternehmen der Medien/IKT-Wirtschaft ... 46
4.4 Kooperationen ... 49
4.4.1 Regionale Struktur ... 49
4.4.2 Verflechtung mit dem Nachbarland ... 52
4.4.3 Die Entwicklung im Zeit- und Regionalvergleich ... 54
4.4.4 Perspektiven ... 55
4.4.5 Zur Bedeutung von Netzwerken für Kooperationen auf den Branchenkompetenzfeldern ... 56
4.5 Gesamtbild ... 59

5 Zur Bedeutung getrennter Landesverwaltungen für intraregionale Unternehmensaktivitäten ... 60
5.1 Grundsätzliche Überlegungen ... 60
5.2 Unterschiede in Recht und Verwaltungspraxis zwischen Berlin und Brandenburg aus der Sicht der betroffenen Unternehmen ... 62
5.3 Nutzen einer Länderfusion aus der Sicht der Unternehmen ... 65

6 Zusammenfassung und Fazit ... 67

Literatur ... 71

Anhang: Fragebogen ... 73

Tabellen- und Abbildungsverzeichnis

Tabelle 1: Auswahl und Beteiligung der Unternehmen nach Wirtschaftzweigen und Region (Anteile in %) ... 15

Tabelle 2: Teilnehmer an der Befragung von Unternehmen in Berlin und Brandenburg 2007 nach ausgewählten Merkmalen (Anteile in %) ... 17

Tabelle 3: Unternehmen mit Wirtschaftsbeziehungen im Nachbarland 2003 bis 2006 (Anteile in %) ... 19

Tabelle 4: Unternehmen mit Wirtschaftsbeziehungen im Nachbarland nach ausgewählten Aktivitäten 2003 bis 2005 (Anteile in %) ... 20

Tabelle 5: Unternehmen mit Wirtschaftsbeziehungen im Nachbarland in Industrie und im Dienstleistungsgewerbe 2003 bis 2006 (Anteile in %) ... 21

Tabelle 6: Anteil der Unternehmen mit Wirtschaftsbeziehungen im Nachbarland, die diese Beziehung als „wichtig“ einstufen 2003 bis 2006 (in %) ... 22

Tabelle 7: Anteil der Unternehmen in Industrie und Dienstleistungsgewerbe mit Wirtschaftsbeziehungen im Nachbarland, die diese Beziehung als „wichtig“ einstufen 2003 bis 2006 (in %) ... 22

Abbildung 1: Regionalstruktur des Absatzes von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg 2006 (Anteil des Umsatzes nach Absatzregionen in %) ... 24

Tabelle 8: Regionalstruktur des Absatzes von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg 2006 ... 25

Tabelle 9: Ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach ihren regionalen Absatzschwerpunkten 2006 (Anteile in %) ... 27

Abbildung 2: Ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach ihrem Absatz im Nachbarland 2006 (Absatz in % des Umsatzes) ... 28

Tabelle 10: Bedeutung des jeweiligen Nachbarlandes als Absatzmarkt für ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg ... 29

Tabelle 11: Künftige Veränderungen der Absatzschwerpunkte ausgewählter Unternehmen in Berlin und Brandenburg (Anteile in %) ... 32

Tabelle 12: Veränderung der Bedeutung der regionalen Absatzgebiete von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg (Anteile in %) ... 33

Tabelle 13: Veränderung der Bedeutung des Absatzes im Nachbarland von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg (Anteile in %) ... 34

Tabelle 14: Regionalstruktur des Absatzes von Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg 2006 ... 35

Tabelle 15: Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg nach ihren regionalen Absatzschwerpunkten 2006 ... 36

Tabelle 16: Künftige Veränderungen der Absatzschwerpunkte von Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg (Anteile in %) ... 37

Tabelle 17: Veränderung der Bedeutung der regionalen Absatzgebiete von Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg 38

Abbildung 3: Verteilung der Bezüge von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach Bezugsregionen 2006 (in %) 39

Tabelle 18: Verteilung der Bezüge von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach Bezugsregionen 2006 40

Tabelle 19: Ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach ihren Bezugsschwerpunkten 2006 (Anteile in %) 41

Abbildung 4: Anteil des Bezugs aus dem jeweiligen Nachbarland für ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg 2006 (in %) 42

Tabelle 20: Bedeutung des jeweiligen Nachbarlandes als Bezugsmarkt für ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg 43

Tabelle 21: Ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach den Möglichkeiten, stärker als bisher Vorleistungen aus der Region zu beziehen (Anteile in %) 46

Tabelle 22: Verteilung der Bezüge von Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg nach Bezugsregionen 2006 47

Tabelle 23: Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg nach ihren Bezugsschwerpunkten 2006 (Anteile in %) 48

Tabelle 24: Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg nach den Möglichkeiten, stärker als bisher Vorleistungen aus der Region zu beziehen (Anteile in %) 49

Tabelle 25: Ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach ihrem Kooperationsverhalten (Anteile in %) 50

Tabelle 26: Kooperationen ausgewählter Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach Kooperationsfeldern und dem Sitz ihrer Kooperationspartner (Anteile in %) 51

Abbildung 5: Kooperationen ausgewählter Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach dem Sitz ihrer Kooperationspartner (Anteile in %) 52

Tabelle 27: Bedeutung des jeweiligen Nachbarlandes für Kooperationen von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg 53

Abbildung 6: Kooperationen ausgewählter Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach Kooperationsfeldern (Anteile in %) 54

Tabelle 28: Ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach ihrem künftigen Kooperationsverhalten (Anteile in %) 56

Tabelle 29: Verwaltungskontakte von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg (Anteile in %) 63

Tabelle 30: Betroffenheit von ausgewählten Unternehmen von Rechts- und Verwaltungsunterschieden zwischen Berlin und Brandenburg (Anteile in %) 64

Tabelle 31: Beurteilung der Möglichkeiten zur Beseitigung administrativer Hemmnisse von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg (Anteile in %) 65

Tabelle 32: Erwartungen bezüglich der Effekte einer Länderfusion von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg (Anteile in %) 66

1 Aufgaben und Ansatz der Untersuchung

1.1 Bezugsrahmen und Zielsetzung

Das Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg und die Senatsverwaltung für Wirtschaft und Frauen des Landes Berlin haben das DIW Berlin beauftragt, eine Expertise „Wirtschaftliche Verflechtung zwischen Berlin und Brandenburg“ zu erstellen. Ziel der Untersuchung ist es, den aktuellen Stand des gegenseitigen Leistungsaustauschs der in Berlin und Brandenburg tätigen Unternehmen zu analysieren und auszuloten, ob – und wenn ja, wie und auf welchen Feldern – die Wirtschaftspolitik diesen Austausch weiter stärken soll und kann.

Das DIW Berlin greift mit dieser Untersuchung eine Fragestellung auf, die es im Auftrag des Brandenburger Wirtschaftsministeriums und der Berliner Senatsverwaltung für Wirtschaft für die Region vor zehn Jahren schon einmal umfassend untersucht hatte.[1] Diese Untersuchungen wurden mit dem Datenstand Jahresende 1995, also in einer besonderen Phase durchgeführt: Kurz nach der Vereinigung hatte der Prozess des Zusammenwachsens beider Gebiete – des Westteils Berlins mit dem Ostteil und dem Land Brandenburg – voll eingesetzt, und Stand und Potentiale dieses Prozesses waren noch unklar. Damals hatte das DIW zur Leistungsverflechtung festgestellt, dass

- Brandenburg bei Berliner Unternehmen weder als Bezugs- noch als Absatzmarkt große Bedeutung hatte,
- Brandenburger Unternehmen mit Sitz im Berliner Umland relativ viel aus Berlin bezogen oder dorthin lieferten und
- die Unternehmen in der Peripherie Brandenburgs nur einen geringen Teil ihrer Produktion in Berlin absetzten oder Vorleistungen von dort bezogen.

Weitere Ergebnisse dieser Befragung ließen darauf schließen, dass es durchaus noch Potentiale für eine Intensivierung der Leistungsverflechtung zwischen den Unternehmen der Region gab und dass daraus Wachstumsimpulse zu erwarten waren.

[1] Vgl. Eickelpasch, A., Pfeiffer, I. (1996). Die Datenbasis konnte auch für eine weitere für die Region relevante Fragestellung genutzt werden. Vgl. Eickelpasch, A., Pfeiffer, I. (1998).

Seither sind intensive Strukturveränderungen der Wirtschaft Berlins wie auch der Brandenburgs eingetreten. Die Schließung von zahlreichen Industriebetrieben vor allem in Berlin oder die Verlagerung eines Teils der Produktion von dort gingen mit Betriebsschließungen und Neuansiedlungen im Nachbarland einher, und auch die Struktur der Dienstleistungsbranchen beider Gebiete hat sich deutlich verändert.

Welche Folgen diese Entwicklung für die Austauschbeziehungen der Unternehmen untereinander hatte, ob etwa die seinerzeit absehbaren Potentiale realisiert werden konnten, ob sie wegen Verlagerung der Unternehmen weggefallen sind oder ob neue entstanden sind, ließ sich mit den verfügbaren Informationen nicht feststellen.[2]

Für die regionale Wirtschaftspolitik sind die Fragen nach der Quantität und den Potentialen des regionalen Leistungsaustauschs aus mehreren Gründen von großem Interesse. In beiden Bundesländern wird seit geraumer Zeit eine Wirtschaftspolitik nach dem Prinzip „Stärken stärken“ betrieben. Dieses Konzept setzt an der Erfahrung an, dass sich auf regionaler Ebene oft Spezialisierungsmuster der wirtschaftlichen Aktivitäten herausgebildet haben, deren Entwicklung unterstützt werden soll. Auf die theoretischen Grundlagen dieses Ansatzes wird später noch eingegangen. Wichtiges Instrument seiner Umsetzung ist die Förderung der „Vernetzung“, also die Stärkung der Zusammenarbeit der Unternehmen. Berlin und Brandenburg haben eine Reihe von „Kompetenzfeldern“ identifiziert, die nach den Kriterien „vorhandenes Potential“ und „Entwicklungschancen“ als förderwürdig eingestuft werden. Die Bedeutung der Kenntnisse über den Stand der intraregionalen Leistungsverflechtung auf diesen Feldern, ihre Potentiale und mögliche weitere Ansatzpunkte zu ihrer Stärkung für die Wirtschaftspolitik ist evident.

[2] Einen Hinweis auf den Stand der Verflechtung Brandenburger mit Berliner Unternehmen ergab eine Studie des DIW Berlin aus dem Jahre 2002, in der die Nachfrage der Berliner Industrie nach Vorleistungen, insbesondere solcher aus dem Dienstleistungssektor, untersucht wurde. Die Angaben ließen den Schluss zu, dass sich – zumindest im Dienstleistungsbereich – die intraregionale Verflechtung kaum verändert hatte. Vgl. Pfeiffer, I., Ring, P. (2002).

1.2 Fragestellungen

1.2.1 Leistungsaustausch zwischen den Unternehmen Brandenburgs und Berlins

Untersuchungen zur Verflechtung von Wirtschaftsaktivitäten werden traditionell im Rahmen von Input-Output-Analysen vorgenommen. Dabei werden die Güterströme zwischen den Branchen des Unternehmenssektors und dessen Austausch mit den Sektoren „Haushalte"; „Staat" und „Ausland" (bzw. „Regionsexterne Akteure") quantitativ erfasst und in Verflechtungstabellen abgebildet. Das Statistische Bundesamt veröffentlicht im Rahmen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung Input-Output-Tabellen für die gesamte Volkswirtschaft. Regionalisierte Tabellen werden aufgrund des hohen Erhebungsaufwandes hingegen nur selten erstellt.[3] Für die Länder Berlin und Brandenburg existierten solche Untersuchungen durch die amtliche Statistik nicht.

Wie schon aus der Zielsetzung ersichtlich, wird mit der vorliegenden Untersuchung kein derart umfassender Ansatz verfolgt. Seine Umsetzung wäre auf nicht überwindbare Hindernisse bei der Datenbeschaffung gestoßen. Zudem trifft der Input-Output-Ansatz die hier zugrundeliegenden spezifischen Fragestellungen nur zum Teil. Nicht nur die Güterströme zwischen Branchen, sondern auch der Austausch zwischen Unternehmen stehen im Focus, wenn man die Frage der regionalen Leistungsverflechtung analysiert. Dies gilt vor allem dann, wenn man die Entwicklungsperspektiven im Blick behält, da diese auch von unternehmensspezifischen Merkmalen abhängt. Hinzu kommt, dass die regionale Einheit der Analyse unterhalb der Landesebene ansetzen sollte.

Mit Blick auf das im gegebenen Rahmen Leistbare wird die wirtschaftliche Verflechtung zwischen Berlin und Brandenburg als die Regionalstruktur von Absatz und Leistungsbezug der in der Region tätigen Unternehmen untersucht und um Kooperationen und ähnliche produktionsrelevante Interaktionen von Unternehmen ergänzt. Auf die Differenzierung nach der Art der ausgetauschten Leistungen, also nach Güterarten oder Produktgruppen, wurde verzichtet. Wirtschaftsrelevante Aktivitäten des öffentlichen Sektors und der privaten Haushalte bleiben ebenfalls außer Betracht wie auch Besitzverhältnisse und die Herkunft der Mitarbeiter

[3] Baden-Württemberg ist das einzige Bundesland, für das eine Input-Output-Tabelle erstellt wurde. Vgl. Münzenmaier, W. (2001).

der Unternehmen.[4] Die Untersuchung konzentriert sich auftragsgemäß zudem auf wirtschaftliche Aktivitäten der Unternehmen, die bestimmten regionalen Kompetenzfeldern („Branchenkompetenzfelder“) zuzurechnen sind.

Mit der eingangs genannten Zielsetzung und unter der vorstehenden Einschränkung sind zugleich die zentralen Inhalte der Untersuchung umrissen. Zu beantworten sind insbesondere die Fragen nach

- dem aktuellen Stand des Leistungsaustauschs zwischen den Unternehmen der ausgewählten Branchenkompetenzfelder in Berlin und Brandenburg,
- den Chancen für eine Intensivierung dieses Leistungsaustausches,
- den Ansatzpunkten für eine Unterstützung dieses Prozesses durch die Wirtschaftspolitik.

Wesentliche Teilaspekte dieser Fragen sind zum einen die Bedeutung der Standorte der Brandenburger Unternehmen innerhalb des Landes für ihre regionale Marktorientierung, zum anderen der Einfluss der Unternehmensgröße auf die Wahl der Bezugs- und Absatzmärkte.

1.2.2 Hemmnisse für die Ländergrenze überschreitende Unternehmensaktivitäten

In Ergänzung der vorstehend beschriebenen Kernfragen der Untersuchung wird auch der Frage nachgegangen, ob aus der Sicht der betroffenen Unternehmen Unterschiede in rechtlichen Regelungen oder in der Verwaltungspraxis der Länder Berlin und Brandenburg ein Hemmnis für einen die Landesgrenzen überschreitenden Leistungsaustausch für die Unternehmen darstellen. Zwar sind die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Wirtschaftsakteure beider Bundesländer grundsätzlich einheitlich, jedenfalls mit Blick auf das Bundesrecht. Für eine Reihe von wirtschaftsrelevanten Regelungen gibt es jedoch Länderzuständigkeiten, und von den Unternehmen wird immer wieder auf den zusätzlichen Aufwand bei wirtschaftlichen Betätigungen im Nachbarland hingewiesen, der aus Unterschieden zwischen den Regelungen in Berlin und denen in Brandenburg resultiert. Diese Frage ist also vorrangig durch das Ziel legitimiert, einen bestimmten Kritikpunkt der Unternehmen empirisch zu untersetzen. Sie kann und soll nicht die weiter zu fassende Frage nach generellen Hemmnissen des wirtschaftlichen Austauschs ersetzen, die hier nicht aufgegriffen werden konnte. Zu untersuchen war

[4] Auf eine Analyse der Pendlerbeziehungen wurde an dieser Stelle verzichtet, da es dazu eine eigene Untersu-

insbesondere, welche wirtschaftliche Bedeutung Unterschiede haben, die ausschließlich durch eine Länderfusion beseitigt werden können.

1.3 Methode und Informationsgrundlagen

Nach Konzeption und Fragestellung bezieht sich die Untersuchung grundsätzlich auf die deskriptive Erfassung von Bezugs- und Absatzmärkten der regionalen Unternehmen sowie von Kooperationsbeziehungen. Mit dem Kompetenzfeldansatz erstreckt sie sich zudem nur auf relativ eng umrissene Teilbereiche der regionalen Wirtschaft.

Da die amtlichen Statistiken die hier in Frage stehenden Sachverhalte nicht erfassen, muss grundsätzlich auf originäre nichtamtliche Datenerhebungen zurückgegriffen werden. Welche Quellen dies sind und welche Informationen sie bieten, wird im Abschnitt über die empirischen Grundlagen der Untersuchung im Detail erläutert.

Der methodische Ansatz der Untersuchung erstreckt sich somit primär auf die Erhebung der Daten für das aktuelle Zustandsbild des Leistungsaustauschs und deren adäquate Aufbereitung. Die Analyse beruht überwiegend auf deskriptiven statistischen Methoden. Einzelne Fragen konnten zudem nur qualitativ behandelt werden.

Ein Problem jeder regional ansetzenden Strukturuntersuchung ist es, einen Maßstab für die Einordnung der Ergebnisse zu finden. In der empirischen Regionalforschung werden für Regionalvergleiche verschiedene Regionsabgrenzungen verwendet, wie administrativ abgegrenzte Einheiten (Kreise, Regierungsbezirke oder Bundesländer) oder nach funktionalen, auf der Basis von Pendlerverflechtungen definierten Kriterien (Arbeitsmarktregionen, Planungsregionen) als Vergleichsregionen herangezogen. Sie helfen allerdings für die vorliegende Aufgabenstellung nicht unbedingt weiter. Im Prinzip werden Informationen über Muster des regionalen Austauschs wirtschaftlicher Leistungen benötigt, die ähnlich ansetzen wie die vorliegende Untersuchung. Darüber hinaus sollten sie sich auf den in der Region Berlin-Brandenburg vorliegenden Gebietstyp, eine Großstadt mit umgebendem Flächenstaat, beziehen. Solche Untersuchungen sind selten. Auf zwei Studien wird im Zusammenhang mit der Diskussion der Untersuchungsergebnisse einzugehen sein.

chung gibt. Vgl. Bogai, D., Seibert, H., Wiethölter, D. (2006).

1.4 Aufbau der Untersuchung

Die Untersuchung ist wie folgt aufgebaut. Im folgenden Kapitel wird zunächst ein Überblick über den theoretischen Rahmen geboten, in den die vorliegende Fragestellung einzuordnen ist. Daran schließt sich eine ausführliche Darstellung der empirischen Grundlagen der Untersuchung an. Über die Ergebnisse der Untersuchung wird in drei Kapiteln berichtet. Das erste ist der Darstellung des Leitungsaustauschs in der Gesamtwirtschaft auf der Basis der Umfrage der IHK gewidmet (Kapitel 3). Im Anschluss daran werden Leistungsaustausch und Kooperationen in den ausgewählten Branchenkompetenzfeldern untersucht (Kapitel 4). Schließlich folgt ein Bericht über die Bedeutung getrennter Landesverwaltungen für intraregionale Unternehmensaktivitäten (Kapitel 5). Eine Zusammenfassung der wichtigsten Befunde und die daraus abzuleitenden Folgerungen sind schließlich in Kapitel 6 enthalten.

2 Theoretische und empirische Grundlagen

2.1 Theoretische Grundlagen: Zur Bedeutung der Leistungsverflechtung für die wirtschaftliche Entwicklung von Regionen

Wirtschaftlich starke Regionen weisen im Allgemeinen eine gut entwickelte Exportwirtschaft mit einer hohen regionalen Wertschöpfung auf, Resultat einer intensiven intraregionalen Vorleistungsverflechtung („Wertschöpfungsketten“) und der Nutzung der regionalen Kooperationspotentiale („Netzwerkbildung“). Dabei haben sich regional oft leistungsfähige Spezialisierungen der wirtschaftlichen Aktivitäten herausgebildet. Gründe dafür liegen in komparativen Vorteilen bzw. den Fühlungsvorteilen, die aus der räumlichen Konzentration von Unternehmen verwandter Tätigkeiten resultieren („Clustering“).

Die Bedeutung inter- und intraregionaler Leistungsverflechtungen sowie Kooperationen zwischen Akteuren für die wirtschaftliche Entwicklung von Regionen wird insbesondere in der wirtschaftsgeographischen Literatur aus verschiedenen Blickwinkeln analysiert.

- Nach dem Exportbasis-Konzept wird das wirtschaftliche Wachstum einer Region entscheidend von der Entwicklung des Exportsektors, also des überregionalen Absatzes einer Region bestimmt.[5] Die Einkommen aus Exporten werden teilweise für den Ausbau einer exportorientierten Infrastruktur verwendet, teilweise für den Bezug der vom Exportsektor benötigten Waren und Dienstleistungen. Das durch Exporte entstehende Einkommen determiniert die Größe des zweiten regionalen Wirtschaftssektors, dem „non-basic sector“, der sich auf die Befriedigung der regionalen Nachfrage konzentriert. Dieser dem Exportsektor nachgelagerte Sektor entwickelt sich dann quasi von selbst.

  Das Exportbasis-Konzept hat insofern eingeschränkten Erklärungswert, weil es die Entstehung von Regionen sehr stark von der Nachfragseite ableitet, also die intraregionalen Verflechtungsprozesse zu wenig beachtet und die Exportnachfrage als exogen betrachtet, und damit keine Hinweise auf die Entwicklung der Konkurrenzfähigkeit des Exportsektors gibt.[6]

[5] Vgl. Duesenberry, J. S. (1950) und North, D. C. (1955).

[6] Vgl. Maier, G., Tödtling, F. (2002).

- Weitere Hinweise ergeben sich aus dem Konzept der Industriedistrikte. Bereits 1890 hatte der britische Nationalökonom Alfred Marshall auf die Bedeutung der räumlichen Nähe für die industrielle Produktion hingewiesen. Die Vorteile der Ballung sah Marshall vor allem in der gemeinsamen Nutzung wichtiger Inputfaktoren durch spezialisierte und miteinander kooperierender kleiner und mittlerer Unternehmen, die sich auf ein bestimmtes Marktsegment orientiert haben. Mitte der 80er Jahre wurde dieser Gedanke wieder aufgegriffen. Anstoß gaben Beispiele erfolgreicher und intern eng vernetzter Regionen wie die Emilia-Romagna in Norditalien oder das Silicon Valley in Kalifornien sowie Erkenntnisse aus der Innovationsforschung, die den kommunikativen und interaktiven Charakter von Innovationsprozessen betonten.[7] Ausgehend davon lassen sich Industriedistrikte definieren als dynamische und kreative Regionen, in denen Betriebe mit komplementären Kompetenzen durch enge Zuliefer- und Abnehmerbeziehungen in Form einer Wertschöpfungskette miteinander verflochten sind und kulturelle und vertrauensvolle Bindungen bestehen.[8] Wachstumseffekte werden mit Lokalisationsvorteilen erklärt (durch die räumliche Nähe und die in der Region verfügbaren Zulieferer und spezialisierten Arbeitskräfte sinken die Beschaffungs-, Produktions- und Absatzkosten). Industrial districts können sowohl auf eher traditionellen Produktionen wie in einer Reihe von norditalienischen Regionen („Third Italy“) basieren als auch auf High-Tech-Produktionen wie im Falle Silicon Valley. Für die letzte Variante wird häufig auch der Begriff Technologiedistrikt verwendet; damit ist – bei allen Nuancen zwischen den verschiedenen Denkschulen – weitgehend dasselbe gemeint wie mit dem Konzept der innovativen regionalen Milieus.[9]

  Dieser Ansatz wurde nicht zuletzt auch deswegen kritisiert, weil Ende der 80er Jahre eine ganze Reihe von industrial districts erhebliche Produktions- und Beschäftigungseinbußen hinnehmen mussten und Netzwerkstrukturen zerfielen. Ein Kritikpunkt war, dass die Bedeutung der Kleinfirmennetzwerke angesichts einer starken Zunahme der Internationalisierung überbewertet wurde. Die intraregionalen Verflechtungen verloren – nicht zuletzt aufgrund der fortschreitenden Integration des europäischen Binnenmarktes – an Gewicht zugunsten überregionaler Verbindungen.[10]

[7] Vgl. etwa Nelson, S. und Winter, S. (1982).
[8] Vgl. Brusco, S. (1990), Becattini, G. (1990).
[9] Vgl. Camagni, R. (1991).
[10] Vgl. Telljohann, V. (1994).

- Seit Mitte der Neunziger Jahre wird die öffentliche Diskussion insbesondere von der Frage bestimmt, welche Bedeutung die Existenz einer oder mehrere „Cluster“ für die wirtschaftliche Entwicklung einer Region hat. Michael Porter gilt als Urheber des Cluster-Gedankens und hat „Cluster“ definiert als räumliche Konzentration von entlang der Wertschöpfungskette miteinander verbundenen Unternehmen eines bestimmten Tätigkeitsfeldes, spezialisierten Zulieferern, Dienstleistungsunternehmen, Unternehmen in verwandten Branchen, die miteinander im Wettbewerb stehen und gleichzeitig kooperieren sowie das Vorhandensein unterstützender Organisationen (wie Universitäten, Weiterbildungseinrichtungen, Transfereinrichtungen, Kammern, Verbände).[11] Der Cluster-Begriff wird in der Praxis in vielfältiger Weise verwendet und selten klar definiert. Häufig wird er mit den Konzepten des regionalen Innovationsnetzwerkes oder des regionalen Innovationssystems in Verbindung gebracht. All diese Konzepte beruhen auf dem Gedanken der räumlichen und sektoralen Konzentration.[12]

  Die Frage, ob die Existenz eines oder mehrerer Cluster innerhalb einer Region die wirtschaftliche Entwicklung einer Region befördert, wird von Porter für die USA positiv beantwortet. Demnach wird der Erfolg einer Region von der Leistungskraft und der Innovationsstärke der dort angesiedelten überregional ausgerichteten Cluster beeinflusst.[13] Es gibt jedoch auch Beispiele dafür, dass die Existenz von Clustern nicht automatisch zu wirtschaftlicher Prosperität führt, wie die Entwicklung in vielen altindustriellen Regionen zeigt.[14] Grund hierfür sind möglicherweise auch Lock-in-Effekte, also eine zu starke Binnenorientierung der Akteure. Bei der Frage, welche Faktoren erfolgreiche Cluster charakterisieren, werden unter anderem auch die überregionale Absatzorientierung und (inter)nationale Wettbewerbsfähigkeit sowie die Nutzung regionaler Innovations- und anderer Kooperationspotenziale genannt. Es hat sich aber auch gezeigt, dass erfolgreiche Cluster durch einen ausgewogenen Mix von regionalen und außerregionalen, insbesondere internationalen Kooperationen gekennzeichnet sind.[15]

In Hinblick auf die hier vorliegende Fragestellung, inwieweit Leistungsverflechtungen die wirtschaftliche Entwicklung von Regionen begünstigen, kann bei aller Unterschiedlichkeit der

[11] Vgl. Porter, M. E. (2000).
[12] Vgl. Sautter, B. (2004).
[13] Vgl. Porter, M. E. (2003).
[14] Vgl. Sternberg, R., Kiese, M., Schätzl, L. (2004).

vorgestellten Ansätze davon ausgegangen werden, dass das Wachstum einer Region von der Entwicklung der Nachfrage nach Waren und Dienstleitungen außerhalb der Region bestimmt wird: Eine hohe intraregionale Vorleistungsverflechtung kann als ein wichtiges Element der Stärkung der regionalen Wirtschaftentwicklung angesehen werden. Allerdings ist zu beachten, dass die fortschreitende Globalisierung und (inter)nationale Arbeitsteilung nicht nur zu zunehmender Außenverflechtung beim Absatz führt, sondern auch zu zunehmendem Bezug der Vorleistungen von überregionalen Anbietern. Insofern sollten die Effekte, die sich aus einer intensiven intraregionalen Vorleistungsverflechtung ergeben, nicht allzu hoch veranschlagt werden. Die Bedeutung von Kooperationen für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen hat dagegen, ebenfalls nicht zuletzt aufgrund der fortschreitenden überregionalen Arbeitsteilung, zugenommen. Die räumliche Nähe der Kooperationspartner spielt hierbei gleichwohl eine herausragende Rolle, und die Bedeutung regionaler Kooperationen dürfte künftig auch zunehmen („Think global, act local"). Dies bedeutet jedoch nicht, Chancen ungenutzt zu lassen, die sich aus Kooperationen mit auswärtigen Partnern bieten.

[15] Vgl. Sternberg, R., Arndt, O. (2001).

2.2 Empirische Grundlagen

2.2.1 Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes

Der Leistungsaustausch zwischen Berliner und Brandenburger Unternehmen wird grundsätzlich nur für einen Teil der Wirtschaft beider Länder untersucht. Die Auswahl der Branchen bzw. der Unternehmen orientiert sich an dem Konzept der „Branchenkompetenzfelder“[16] in Brandenburg und dem „Quadriga-Prozesses“ in Berlin[17]. Im Rahmen der Neuausrichtung der Brandenburger Wirtschaftsförderung wurde eine größere Zahl als zukunftsträchtig eingestufter Kompetenzfelder identifiziert. Auswahlkriterien waren neben der gegenwärtigen Bedeutung und den Entwicklungsperspektiven explizit auch die Vernetzung mit Berlin. Zu jedem Branchenkompetenzfeld wurden die Standorte ermittelt, an denen sich räumliche Schwerpunkte der jeweiligen Branche herausgebildet haben („Cluster“).

Von diesen Feldern wurden auftragsgemäß grundsätzlich solche für die Untersuchung ausgewählt, die auch in der Berliner Innovationsstrategie als förderungswürdig identifiziert wurden, ergänzt um Felder, die für Brandenburg von besonderem Interesse sind. Folgende Branchenkompetenzfelder wurden einbezogen:

- Biotechnologie/ Life Science/ Medizintechnik,
- Logistik,
- Geoinformationswirtschaft,
- Luftfahrttechnik,
- Automotive,
- Mechatronik/ Metall,
- Optik,
- Schienenverkehrstechnik und
- Energietechnik.

[16] Vgl. Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg (2006).
[17] Vgl. Senat von Berlin (2006).

Das Feld Medienwirtschaft und Informations- und Kommunikationstechnologie (Medien/IKT), das ebenfalls in beiden Ländern Entwicklungsschwerpunkt ist, wurde im Rahmen einer gesonderten Studie des Ministeriums für Wirtschaft des Landes Brandenburg untersucht. Einige hier relevante Eckwerte der Untersuchung konnten für die vorliegende Analyse verwendet werden.

2.2.2 Datenbasis

2.2.2.1 Vorbemerkung

Wie eingangs angemerkt, stützt sich die Analyse auf originäre Befragungsdaten, da die amtliche Statistik die hier in Frage stehenden Sachverhalte nicht oder nicht in der benötigten Abgrenzung erfasst. Die eingangs zitierten Analysen des DIW Berlin aus den Jahren 1996 und 1998 zur gleichen Thematik können dabei ebenso als Bezugsrahmen für den Informationsbedarf wie als Referenzpunkt zur Einordnung der aktuellen Ergebnisse herangezogen werden. Der Rahmen der aktuellen Untersuchung war eng gesteckt, so dass zunächst zu prüfen war, welche originären Datenquellen neben einer neuen Befragung genutzt werden können. Für diesen Zweck boten sich die Befragungen der regionalen Industrie- und Handelskammern an.

2.2.2.2 Umfragen der IHK Berlin und Brandenburgs

Die regionalen Industrie- und Handelskammern haben in ihren Konjunkturumfragen der Jahre 2001 bis 2005 bei Berliner und Brandenburger Unternehmen zwei Fragen zur Intensität und zur Art der wirtschaftlichen Beziehungen zu Unternehmen des jeweils anderen Bundeslandes gestellt. 2006 wurden die Unternehmen zu ihrer Einschätzung der Länderfusion befragt. Die Eckpunkte der Umfrageergebnisse wurden in den gemeinsamen Konjunkturreports der IHK veröffentlicht.

An der Umfrage Anfang 2003 haben sich 2.300 Mitgliedsunternehmen der Kammern aus Industrie, Handel, Gastronomie, Bauwirtschaft, Verkehr, Kreditgewerbe und Dienstleistungen beteiligt, an der des Jahres 2004 1.600 Unternehmen und an den Umfragen 2005 und 2006 rund 1.500.

Die Kammern stellten dem Brandenburgischen Wirtschaftsministerium für die Jahre 2001 bis 2006[18] ausgewählte Auswertungstabellen dieser Umfragen für die Gesamtwirtschaft und für Wirtschaftsbereiche (Industrie, Dienstleistungen, Handel, Baugewerbe) sowie für die Gesamtregion, für Berlin, für Brandenburg, für die IHK-Bezirke und für Kreise (hier jedoch nicht in sektoraler Gliederung) zur Verfügung.

Diese Daten bilden einen allgemeinen Aktivitätsrahmen für die Austauschbeziehungen aller Branchen ab und lassen Schlüsse auf die Entwicklung in den letzten Jahren zu. Die Befunde werden im ersten Kapitel des Ergebnisteils dargestellt.

2.2.2.3 Umfrage des DIW Berlin bei Unternehmen in ausgewählten Branchenkompetenzfeldern

Die Informationen zur aktuellen Situation auf den Kompetenzfeldern sollten, der ursprünglichen Konzeption des Auftraggebers entsprechend, grundsätzlich durch Interviews bei den Vertretern ausgewählter, für die Kompetenzfelder zentraler Unternehmen sowie bei den Wirtschaftsfördereinrichtungen erhoben werden. Dies hätte im Ergebnis ausschließlich zu qualitativen Einschätzungen führen können. Um die empirische Basis zu verbreitern und zu vertiefen, wurden in Absprache mit dem Auftraggeber die benötigten statistischen Informationen überwiegend im Rahmen einer schriftlichen Befragung erhoben.

Für diese Befragung wurde ein kurzer Fragebogen entwickelt, der in vier Themenkomplexe gegliedert ist[19]:

- Der erste Block umfasst Fragen zur aktuellen regionalen Verteilung von Absatz und Bezug der Unternehmen und zu absehbaren Veränderungen. Absatz und Bezug wurden als Wertgrößen erhoben. Bei der regionalen Differenzierung wurde unterschieden nach den Absatz- und Bezugsregionen „Berlin“, „Umland von Berlin (ca. 15 km Radius)“, „übriges Brandenburg“, „anderswo in Deutschland“ und „Ausland“. Anhaltspunkte für künftige Veränderungen auf der Absatzseite bieten die Fragen nach der Beurteilung der Umsatzentwicklung der nächsten Jahre und der damit möglicherweise einhergehenden Veränderungen der Bedeutung einzelner Absatzgebiete, hier ebenfalls differenziert nach den o.g. Gebieten.

[18] In der Befragung des Jahres 2006 entfielen die Fragen nach den Wirtschaftsbeziehungen zugunsten einer Frage nach der Bedeutung der Länderfusion.

[19] Der Fragebogen wurde mit den Beiratsmitgliedern und den Aufraggebern abgestimmt. Er ist als Anlage beigefügt.

Veränderungen auf der Bezugsseite lassen sich ableiten aus den zu erwartenden Veränderungen im Vorleistungsbezug und den Einschätzungen zu den Möglichkeiten eines verstärkten Bezugs aus der Region.

- Die Fragen des zweiten Themenblocks umfassen Informationen über Kooperationen in ausgewählten Tätigkeitsfeldern (Produktion, Nutzung technischer Anlagen, Produktentwicklung, Forschung, Vertrieb/ Außendienst und Aus- und Weiterbildung) und mit unterschiedlichen Kooperationspartnern (Unternehmen und Hochschulen bzw. wissenschaftlichen Einrichtungen). Die regionale Differenzierung wurde für jedes der Kooperationsfelder getrennt erfragt. Beim Sitz der Kooperationspartner wurde analog zur regionalen Gliederung von Absatz und Bezug nach „Berlin“, „Umland von Berlin“, Übriges Brandenburg“ und „anderswo“ unterschieden. Bei der Abschätzung der künftigen Kooperationsabsichten wurde nach Kooperationsfeld und Kooperationspartnern unterschieden.
- Der dritte Block befasst sich mit Hemmnissen, die bei der länderübergreifenden Geschäftstätigkeit der Unternehmen durch die Existenz zweier Landesverwaltungen möglicherweise entstehen. Dazu wurde eine Einschätzung erbeten, inwieweit eine Länderfusion Nutzen für die Unternehmen stiftete und ob nur durch sie mögliche Hemmnisse beseitigt werden können.
- Allgemeine Angaben zu Tätigkeitsschwerpunkt des Unternehmens und zur Branche, zur Frage nach Niederlassungen in Brandenburg bzw. Berlin, zu den Eigentumsverhältnissen, zum Gründungsjahr und zur Beschäftigung ergänzen das Erhebungsprofil.

Die Befragung richtet sich an Unternehmen derjenigen Branchen des verarbeitenden Gewerbes sowie unternehmensnaher Dienstleistungszweige, die den Branchenkompetenzfeldern zugeordnet werden können. Die Adressen für Brandenburg wurden vom Auftraggeber bereitgestellt. Sie stammen aus der im Wirtschaftsministerium geführten „Industriedatenbank“ (idab). Dort wurden solche Unternehmen identifiziert, die aufgrund vorliegender Informationen prinzipiell einem oder mehreren der genannten Branchenkompetenzfelder zugeordnet werden können. Die Auswahl der Unternehmen erfolgte sowohl nach dem Wirtschaftzweig (soweit bekannt) als auch nach dem dort bekannten wirtschaftlichen Tätigkeitsschwerpunkt der Unternehmen. Eine Reihe von Unternehmen wurde nach diesen Suchkriterien mehr als einem Branchenkompetenzfeld zugeordnet. Diese Mehrfachzuordnung wurde bei der Betrachtung einzelnen Branchenkompetenzfelder zugelassen.

Für Berlin gibt es eine derartige Datenbank nicht. Die Adressen der Berliner Unternehmen wurden daher von der IHK Berlin bezogen. Auswahlkriterium waren die auf der Basis der aus dem Brandenburgischen Adressenbestand bekannten Branchen.

Insgesamt wurden 1.702 Unternehmen in die Befragung einbezogen, 818 davon mit Sitz in Berlin und 884 mit Sitz in Brandenburg. Die Befragung fand im Verlauf des März 2007 statt. Unternehmen, die nicht geantwortet hatten, wurden Ende März nochmals angeschrieben. Die Antworten von 329 Firmen konnten in die Auswertung einbezogen werden (Tabelle 1). Bezogen auf die um Ausfälle bereinigte Zahl der angeschriebenen Unternehmen (1.476 Unternehmen) sind dies 22%. Zum Vergleich: Die Befragung des DIW Berlin aus dem Jahr 1996 zu einer vergleichbaren Thematik hatte eine Rücklaufquote von 29%.

Tabelle 1: Auswahl und Beteiligung der Unternehmen nach Wirtschaftzweigen und Region (Anteile in %)

	Ausgewählte Unternehmen	Beteiligte Unternehmen
Wirtschaftszweige		
Chemische Industrie	4	5
Metallerzeugung, Metallerzeugnisse	20	18
Maschinenbau	3	6
Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	20	19
Fahrzeugbau	3	5
Verkehr	8	6
Dienstleistungen, überwiegend für Unternehmen	26	26
übrige Wirtschaftszweige	6	15
Ohne Wirtschaftszweigzuordnung	10	X
Unternehmen mit Sitz in		
Berlin	48	53
Brandenburg	52	47
Zahl der Unternehmen	1702	329

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Die Repräsentativität derartiger Befragungen hängt allerdings nicht von der Rücklaufquote ab. Sie ist vielmehr grundsätzlich dann gegeben, wenn nach Auswahlverfahren und Rücklauf keine systematischen Verzerrungen des Samples zu befürchten sind. Die Repräsentativität der Auswahl war nur bedingt zu kontrollieren, da die zu den Branchenkompetenzfeldern zählenden Berliner Unternehmen nicht genau bekannt sind. Der Rücklauf lässt sich hingegen mit der Auswahl überschlägig nach der Wirtschaftsstruktur vergleichen. Tabelle 1 zeigt für Auswahl und Teilnehmer eine etwa gleiche Branchenstruktur. Dies lässt also zumindest für die Eck-

werte des Samples auf eine verzerrungsfreie Ausschöpfung schließen. Wegen des relativ geringen Umfangs des realisierten Samples ist die Aussagekraft differenzierterer Auswertungen in jedem Fall begrenzt.

In den 329 Unternehmen, von denen verwertbare Fragebogen vorliegen, waren im Jahr 2006 rund 12.000 Personen tätig (Tabelle 2). Zwei Drittel der Unternehmen zählen zum Produzierenden Gewerbe, am stärksten vertreten sind hier die chemische Industrie, die Herstellung von Metallerzeugnissen, die Mess- und Regeltechnik, der Maschinen- und Fahrzeugbau. Der Rest sind Dienstleistungsunternehmen, vorwiegend aus dem Verkehrsgewerbe und dem unternehmensnahen Dienstleistungsgewerbe. Knapp 60% der Unternehmen haben weniger als 10, ein knappes Zehntel mehr als 100 Beschäftigte. 138 Unternehmen, also die Hälfte, haben ihren Sitz in Brandenburg, davon wiederum etwa die Hälfte im engeren Verflechtungsraum.

Um die Zuordnung der Befragungsteilnehmer zu den Branchenkompetenzfeldern möglichst genau vornehmen zu können, wurden neben den in der Umfrage erhobenen Informationen zur wirtschaftlichen Tätigkeit und zur Mitgliedschaft in einem einschlägigen Netzwerk auch die Mitgliedslisten der in den Branchenkompetenzfeldern tätigen Netzwerke herangezogen.

Das nach der Zahl der Unternehmen größte Branchenkompetenzfeld ist nach dieser Zuordnung das Feld „Metall, Mechatronik“ mit 30% der erfassten Unternehmen, gefolgt von „Biotechnologie/ Life Science/ Medizintechnik“ mit 26%. Gemessen an der Beschäftigung ist jedoch die Gruppe „Automotive“ mit 29% die gewichtigste Gruppe. Bei dieser Betrachtung ist allerdings zu beachten, dass wegen Überschneidungen im Tätigkeitsfeld eine ganze Reihe von Unternehmen, knapp 30%, mehr als einem Branchenkompetenzfeld zugeordnet wurden. Überschneidungen gibt es vor allem zwischen dem Bereichen „Biotechnologie/ Life Science/ Medizintechnik“ und „Optik“, „Optik“ und „Geoinformationswirtschaft“ sowie „Automotive“ und „Metall/ Mechatronik“.

Das Feld Medienwirtschaft und Informations- und Kommunikationstechnologie (Medien/IKT) ist ebenfalls in beiden Ländern Entwicklungsschwerpunkt.[20] Für dieses Feld hat das Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg dem DIW Berlin einen gesonderten Untersuchungsauftrag erteilt mit der Aufgabe, die aktuelle Situation der diesem Feld zuzu-

[20] Zur Medienwirtschaft zählen die Branchen Verlagswesen, Druck, Musikwirtschaft, Film, Funk und TV sowie Journalisten und Nachrichtenbüros, die Werbewirtschaft sowie der Bereich digitale Medien. Zur Informationstechnologie sowie den Informationsdiensten zählen die Produzenten der Datenverarbeitungs-, Funk- und Nachrichtentechnik, der Datenverarbeitungsdienste, der Softwareentwicklung und –beratung, Telekommunikationsdienste sowie Customer-Service-Center.

rechnenden Wirtschaftszweige in Brandenburg zu analysieren, Ansatzpunkte für Konzepte zur Weiterentwicklung der Medien- und IKT-Wirtschaft in Brandenburg zu identifizieren sowie entsprechende Vorschläge für die Wirtschaftspolitik zu unterbreiten. Informationen zum aktuellen Stand der Absatz- und Bezugsverflechtung wurden auch für diese Untersuchung erhoben. Die Befragung richtete sich an 1.059 Unternehmen in Brandenburg, die dem Kompetenzfeld Medien/IKT in Brandenburg zugerechnet werden können und lief etwa zeitgleich mit der Verflechtungsbefragung. An dieser Umfrage haben sich 132 Unternehmen beteiligt. Da die Abfragen wegen unterschiedlichen Zielsetzungen nicht voll vergleichbar sind und auch vergleichbare Informationen für Berlin nicht vorliegen, hätte eine Kombination beider Datensätze zu einer Verzerrung des Samples geführt und unterblieb deswegen. Die Befunde werden gesondert dargestellt.

Tabelle 2: Teilnehmer an der Befragung von Unternehmen in Berlin und Brandenburg 2007 nach ausgewählten Merkmalen (Anteile in %)

	Unter-nehmen	Beschäf-tigte
Unternehmen des ...		
produzierenden Gewerbes	64	76
Dienstleistungsgewerbes	36	24
Wirtschaftszweige		
Chemische Industrie	5	10
Metallerzeugung, Metallerzeugnisse	18	14
Maschinenbau	6	9
Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	19	19
Fahrzeugbau	5	12
Verkehr	6	10
Unternehmen mit ... Beschäftigten		
1 bis 19	60	12
20 bis 99	32	34
100 und mehr	8	54
Unternehmen des Branchenkompetenzfeldes ...		
Biotechnologie/ Life Science/ Medizintechnik	26	19
Logistik	9	10
Geoinformationswirtschaft	9	10
Luftfahrttechnik	4	4
Automotive	16	29
Mechatronik/ Metall	30	23
Optik	18	20
Schienenverkehrstechnik	6	12
Energietechnik	11	7
Unternehmen mit Sitz		
in Berlin	53	51
im Umland von Berlin	22	20
im übrigen Brandenburg	25	29
Zahl der Unternehmen/ Beschäftigten	329	12098

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

2.2.2.4 Experteninterviews

Ergänzend zu den Umfragen wurden mit Vertretern der Branchenkompetenzfelder und von Verbänden und Gewerkschaften Gespräche geführt, um deren Einschätzung der regionalen Leistungsverflechtung und Möglichkeiten der Intensivierung zu erfahren. Im Mittelpunkt standen dabei

- die Aktivitäten innerhalb des Kompetenzfeldes unabhängig von konkreten Kooperationen,
- Hemmnisse für Leistungsaustausch und Kooperation,
- Entwicklungsperspektiven und
- Handlungsbedarf

Insgesamt wurden 14 Interviews geführt. Die Einbindung der regionalen Hochschulen und Forschungseinrichtungen in diese Gespräche wäre prinzipiell wünschenswert gewesen, war jedoch wegen des sehr engen Zeitrahmens des Forschungsprojekts nicht möglich.

3 Leistungsaustausch in der Region: Ergebnisse der Befragungen der IHK

3.1 Gesamtbild

Die Befragungen der Industrie- und Handelskammern Berlins und Brandenburgs[21] bieten auf relativ breiter Basis einen Überblick über Beziehungen der regionalen Unternehmen untereinander. Nach diesen Umfragen hat sich der wirtschaftliche Austausch zwischen den Unternehmen der jeweiligen Länder verfestigt. Im Jahre 2006 unterhielten rund 82% der befragten Unternehmen aus Handel, Baugewerbe, Dienstleistungen und Industrie Wirtschaftsbeziehungen zu Partnern des jeweils anderen Bundeslandes (Tabelle 3). In Berlin lag der Anteil der Unternehmen mit Beziehungen zum Nachbarland bei 91%, in Brandenburg bei 76%. Eine regionale Aufbereitung nach IHK-Bezirken und Kreisen zeigt, dass im Schnitt der Austausch in den Berlinnahen Gebieten mit Berlin häufiger ist als in Berlinfernen Regionen.

Tabelle 3: Unternehmen mit Wirtschaftsbeziehungen im Nachbarland 2003 bis 2006 (Anteile in %)

	2003	2004	2005	2006
Berlin	76	80	82	91
Brandenburg	77	75	76	76
darunter:				
IHK-Bezirk Frankfurt (Oder)	79	73	85	79
IHK-Bezirk Potsdam	79	79	81	83
IHK-Bezirk Cottbus	68	71	68	69
darunter:				
an Berlin grenzende Kreise 1)	83	83	84	84
sonstige Kreise 1)	68	65	71	68

Daten zu Jahresbeginn. - 1) Arithmetisches Mittel der Anteile für die einzelnen Kreise.
Quelle: Industrie- und Handelskammern von Berlin und Brandenburg. **DIW** Berlin 2007

Der wirtschaftliche Austausch hat den Umfrageergebnissen zufolge in den letzten Jahren seitens der Berliner Unternehmen zugenommen. In Brandenburg blieb der Anteil der Unternehmen, die wirtschaftliche Beziehungen mit Berliner Unternehmen pflegen, unverändert.

Der Schwerpunkt des Austauschs liegt bei zwei Dritteln der Unternehmen in der Lieferung von Endprodukten. Zweitwichtigste Austauschform (28% der Unternehmen) ist der Bezug von Vorleistungen aus dem jeweiligen Nachbarland (Tabelle 4). Der Unterschied zwischen

[21] Vgl. z.B. Arbeitskreis der Industrie- und Handelskammern Berlin und Brandenburg (2005).

beiden Ländern in Hinblick auf die Lieferung von Endprodukten ist gering, derjenige für den Vorleistungsbezug jedoch nicht. Immerhin 37% der Berliner Unternehmen beziehen Vorleistungen aus Brandenburg, und nur 25% der Brandenburger Unternehmen beziehen Vorleistungen aus Berlin.

Tabelle 4: Unternehmen mit Wirtschaftsbeziehungen im Nachbarland nach ausgewählten Aktivitäten 2003 bis 2005 (Anteile in %)

	2003	2004	2005
		Berlin	
Bezug von Vorleistungen	50	36	37
Lieferung von Vorleistungen	37	29	21
Bezug von Endprodukten	17	31	18
Lieferung von Endprodukten	17	81	70
Investitionen in Brandenburg	23	14	18
		Brandenburg	
Bezug von Vorleistungen	18	25	25
Lieferung von Vorleistungen	23	26	21
Bezug von Endprodukten	18	23	25
Lieferung von Endprodukten	69	70	63
Investitionen in Berlin	7	7	9

Daten zu Jahresbeginn. Mehrfachnennungen möglich.
Quelle: Industrie- und Handelskammern von Berlin und Brandenburg. **DIW** Berlin 2007

3.2 Zur Situation in ausgewählten Wirtschaftszweigen

Eine Differenzierung nach den hier relevanten Wirtschaftszweigen Industrie und Dienstleistungen zeigt keine wesentlichen Abweichungen vom Gesamtbild. Sowohl in der Industrie als auch im Dienstleistungsbereich sind Berliner Unternehmen stärker auf Brandenburg ausgerichtet als Brandenburger Unternehmen auf Berlin, und in beiden Wirtschaftsbereichen hat die Verflechtung der Berliner Unternehmen im Zeitverlauf zugenommen, während sie in Brandenburg eher stagnierte (Tabelle 5).

Tabelle 5: Unternehmen mit Wirtschaftsbeziehungen im Nachbarland in Industrie und im Dienstleistungsgewerbe 2003 bis 2006 (Anteile in %)

	2003	2004	2005	2006
	Industrie			
Berlin	79	82	90	89
Brandenburg	83	78	79	77
darunter:				
IHK-Bezirk Frankfurt (Oder)	86	72	85	82
IHK-Bezirk Potsdam	82	84	82	76
IHK-Bezirk Cottbus	82	76	73	74
	Dienstleistungsgewerbe			
Berlin und Brandenburg	69	72	70	78
darunter:				
Berlin	68	74	76	90
Brandenburg	71	71	68	73
darunter:				
IHK-Bezirk Frankfurt (Oder)	68	58	77	76
IHK-Bezirk Potsdam	75	76	72	81
IHK-Bezirk Cottbus	61	71	62	66

Daten zu Jahresbeginn.
Quelle: Industrie- und Handelskammern von Berlin und Brandenburg. **DIW** Berlin 2007

3.3 Zur wirtschaftlichen Bedeutung des Austauschs für die Unternehmen

Die Bedeutung, die der jeweilige Markt für das befragte Unternehmen hat, wurde mit der Unterteilung „wichtig/weniger wichtig“ erfragt. 42% aller Unternehmen stuften in der Befragung aus dem Jahr 2006 die regionalen Wirtschaftsbeziehungen als „wichtig“ ein. (Tabelle 6). Unterschiede zwischen Berlin und Brandenburg zeigen sich nicht. Unternehmen mit Sitz in Berlinnahen Kreisen stufen jedoch die Beziehungen zu Berlin im Schnitt häufiger als „wichtig“ ein als Unternehmen in Berlinfernen Kreisen. Für Berliner Unternehmen hat die Bedeutung des Brandenburger Marktes zugenommen, der Berliner Markt für Brandenburger Unternehmen jedoch nicht.

Ein etwas anderes Bild zeigt die Betrachtung der Branchen. Die Industrieunternehmen Brandenburgs stufen die Beziehungen mit Berlin deutlich häufiger als „wichtig“ ein als die Berliner den Brandenburger Markt für die Berliner Industrieunternehmen (Tabelle 7). Die entsprechende Relation findet sich auch im Dienstleistungsgewerbe, allerdings wesentlich schwächer ausgeprägt. Erwartungsgemäß ist für diese Wirtschaftsbereiche der regionale Markt weniger wichtig als für den Handel und das Baugewerbe.

Tabelle 6: Anteil der Unternehmen mit Wirtschaftsbeziehungen im Nachbarland, die diese Beziehung als „wichtig“ einstufen 2003 bis 2006 (in %)

	2003	2004	2005	2006
Berlin	33	40	36	42
Brandenburg	43	42	42	42
darunter:				
IHK-Bezirk Frankfurt (Oder)	41	42	51	48
IHK-Bezirk Potsdam	43	43	44	44
IHK-Bezirk Cottbus	43	41	35	37
darunter:				
an Berlin grenzende Kreise [1)]	50	49	50	52
sonstige Kreise [1)]	34	34	33	31

Daten zu Jahresbeginn. - 1) Arithmetisches Mittel der Anteile für die einzelnen Kreise.
Quelle: Industrie- und Handelskammern von Berlin und Brandenburg. **DIW** Berlin 2007

Angaben zur Größenstruktur des Befragtenkreises standen nicht zur Verfügung, und Daten zum Volumen des wirtschaftlichen Austauschs werden in den Umfragen der IHK nicht erhoben, so dass eine differenziertere Interpretation der wirtschaftlichen Bedeutung der Austauschbeziehungen auf dieser Datengrundlage nicht möglich ist.

Tabelle 7: Anteil der Unternehmen in Industrie und Dienstleistungsgewerbe mit Wirtschaftsbeziehungen im Nachbarland, die diese Beziehung als „wichtig“ einstufen 2003 bis 2006 (in %)

	2003	2004	2005	2006
	Industrie			
Berlin	32	25	33	27
Brandenburg	44	40	39	40
darunter:				
IHK-Bezirk Frankfurt (Oder)	44	37	56	48
IHK-Bezirk Potsdam	40	39	36	32
IHK-Bezirk Cottbus	51	43	34	39
	Dienstleistungsgewerbe			
Berlin	27	35	28	37
Brandenburg	35	36	36	40
darunter:				
IHK-Bezirk Frankfurt (Oder)	25	31	35	48
IHK-Bezirk Potsdam	40	40	45	43
IHK-Bezirk Cottbus	29	33	30	33

Daten zu Jahresbeginn.
Quelle: Industrie- und Handelskammern von Berlin und Brandenburg. **DIW** Berlin 2007

4 Leistungsaustausch auf Branchenkompetenzfeldern: Ergebnisse der Befragung des DIW Berlin

4.1 Vorbemerkung

Stand und Entwicklung des Leistungsaustauschs der den Kompetenzfeldern zuzurechnenden Unternehmen werden an Hand der aktuellen schriftlichen Befragung des DIW Berlin in diesem Unternehmenskreis analysiert. Diese unterscheidet sich von der IHK-Befragung neben der Unternehmensauswahl insbesondere dadurch, dass Absatz und Vorleistungsbezug der regionalen Unternehmen als Volumengröße erhoben wurden und die entsprechende Verteilung auf vorgegebene Gebiete – Berlin, Berliner Umland, Brandenburger Peripherie, anderswo in Deutschland, Ausland – erfragt wurde. Die Auswertung konnte daher sowohl nach der Regionalstruktur des Umsatzes insgesamt als auch nach der Zahl der Unternehmen mit entsprechenden Umsatzschwerpunkten vorgenommen werden.

Die Leistungsverflechtung der Unternehmen in den Branchenkompetenzfeldern wurde anhand von drei Merkmalen erfasst. Die „Vorwärtsverflechtung“, also die absatzseitige Verflechtung wird anhand der Regionalstruktur des Umsatzes gemessen, d.h. anhand der Verteilung des Umsatzes nach Regionen, in denen sich der Geschäftssitz der Kunden befindet. Die „Rückwärtsverflechtung“ wird spiegelbildlich dazu an der Regionalstruktur des Bezugsvolumens gemessen, d.h. anhand des Sitzes des Lieferanten zugeordnet. Während Bezug und Absatz als Volumengrößen gemessen werden, werden Kooperationen als dritte Form des Leistungsaustauschs anhand der Häufigkeiten der Angaben zu ausgewählten Feldern erfasst. Für alle drei Indikatoren werden sowohl der aktuelle Zustand als auch die Entwicklungsperspektiven dargestellt.

Bei der Analyse der Regionalstruktur der Absatz- und Bezugsmärkte wurden zwei Betrachtungsweisen gewählt. Zunächst wird dargestellt, wie sich Umsätze bzw. Bezüge insgesamt auf die einzelnen Absatzgebiete verteilen. Dies wird ergänzt um eine Auswertung nach den jeweiligen Schwerpunktmärkten der Unternehmen, gemessen als Konzentration von mehr als 50% des Absatz- bzw. Bezugsvolumens auf eine Region.

Diese Informationen zeigen die Bedeutung aller betrachteten Gebiete sowohl im Aggregat als auch für einen bestimmten Typ von Marktorientierung. Diese Daten bieten den Bezugsrahmen für die zweite, differenziertere Analyse des Austauschs der den ausgewählten Kompe-

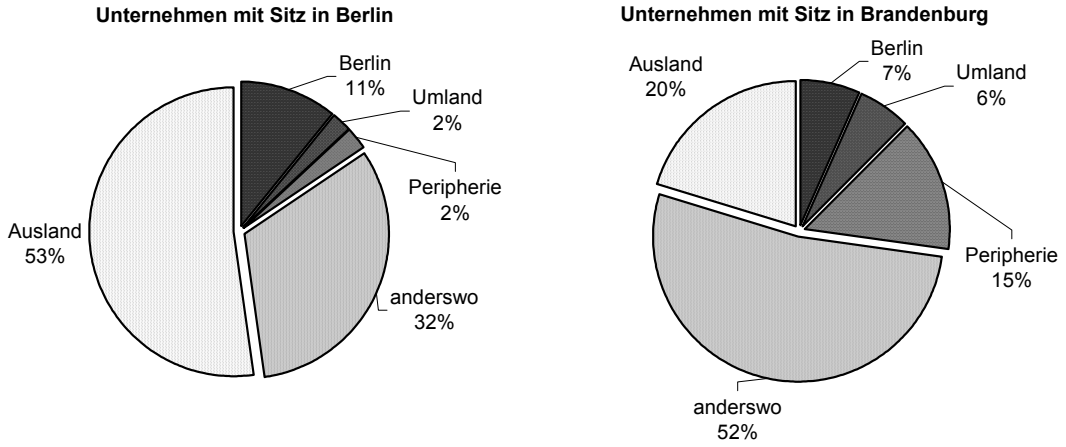
tenzfeldern zugerechneten Berliner bzw. Brandenburger Unternehmen mit Kunden bzw. Lieferanten im Nachbarland. Hier wird in unternehmensbezogener Betrachtung der Absatz in die Nachbarregion bzw. der Leistungsbezug von dort nach den Anteilen am Gesamtumsatz der Unternehmen differenziert. Dies lässt erkennen, wie groß die Bedeutung des Nachbarmarktes für die einzelnen Unternehmen ist.

4.2 Absatz

4.2.1 Regionale Struktur

Die Teilnehmer der Untersuchung erwirtschafteten im Jahr 2006 einen Umsatz von 1,7 Mrd. Euro, zwei Drittel davon durch Unternehmen in Berlin. Über die Umsatzanteile aller Unternehmen, die auf Abnehmer in ausgewählten Regionen entfallen, informieren Abbildung 1 und Tabelle 8.

Abbildung 1: Regionalstruktur des Absatzes von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg 2006 (Anteil des Umsatzes nach Absatzregionen in %)



Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Die Berliner Unternehmen des Berichtskreises setzen 52% ihrer Produktion im Ausland und weitere 32% in Deutschland, aber außerhalb der Region Berlin/Brandenburg, ab. An dritter Stelle steht der Berliner Markt mit 11% Umsatzanteil. Auf Abnehmer in Brandenburg entfallen 4% des Umsatzes, dies zu gleichen Teilen auf das Berliner Umland und auf die entfernteren Gebiete Brandenburgs. Die Marktorientierung divergiert dabei – nicht überraschend – mit

der Unternehmensgröße: Für kleinere Unternehmen des Samples ist der Berliner Markt bedeutender als für größere Unternehmen. Die Unterschiede in der Bedeutung des Brandenburger Marktes für große wie für kleine Unternehmen sind aber sehr gering.

Dienstleistungsunternehmen sind in der Regel stärker auf lokale Märkt ausgerichtet als Unternehmen des produzierenden Gewerbes. Dies zeigt sich bei den hier betrachteten Berliner Unternehmen nur für den Absatz in Berlin, nicht jedoch für den nahen Brandenburger Markt. Auffällig auch bei den Dienstleistungsunternehmen ist die relativ große Bedeutung des Fernabsatzes.

Tabelle 8: Regionalstruktur des Absatzes von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg 2006

	Vom Umsatz entfallen ...% auf Abnehmer ...					Gesamt	Zahl der Unternehmen
	in Berlin	im Umland von Berlin	im übrigen Brandenburg	anderswo in Deutschland	im Ausland		
Unternehmen mit Sitz in Berlin	11	2	2	32	52	100	166
darunter:							
Unternehmen mit ... Beschäftigten							
1 bis 19	34	5	4	45	12	100	100
20 bis 99	19	3	3	45	31	100	57
100 und mehr	5	2	2	26	64	100	9
Unternehmen des ...							
produzierenden Gewerbes	8	2	2	30	57	100	95
Dienstleistungsgewerbes	30	4	4	48	14	100	71
Brandenburg	7	6	15	52	20	100	141
darunter:							
im Umland von Berlin	8	12	8	45	26	100	65
im übrigen Brandenburg	6	2	19	56	17	100	76
Unternehmen mit ... Beschäftigten							
1 bis 19	3	5	27	60	5	100	81
20 bis 99	10	13	15	42	20	100	44
100 und mehr	5	1	9	55	30	100	14
Unternehmen des ...							
produzierenden Gewerbes	6	6	13	51	24	100	99
Dienstleistungsgewerbes	9	4	20	56	12	100	42

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Für die Brandenburger Unternehmen des Berichtskreises liegen die wichtigsten Absatzregionen ebenfalls außerhalb von Brandenburg und Berlin: 72% des gesamten Umsatzes der Unternehmen entfallen auf Abnehmer mit Sitz außerhalb der Region, allerdings ist anders als in Berlin hier der nationale Markt wichtiger als der internationale.

Unternehmen mit Sitz im Berliner Umland sind etwas stärker exportorientiert als Unternehmen der Peripherie. Kleinere Unternehmen sind weniger fernabsatzorientiert als große. Deutliche Unterschiede zeigen sich zwischen dem Produktions- und dem Dienstleistungsbereich. Die dem produzierenden Gewerbe zugehörigen Unternehmen des Samples setzen 75% ihrer Produktion außerhalb der Region ab, die des Dienstleistungsbereichs 68%. Gleichwohl erscheint dieser Anteil des Absatzes außerhalb der Region bei den traditionell eher auf Nahabsatz orientierten Unternehmen der Dienstleistungsbranchen als bemerkenswert hoch. Eine Erklärung könnte sein, dass wichtige Kunden dieser Unternehmen in der unmittelbaren Nähe, jedoch im benachbarten Bundesland angesiedelt sind.

Den zweiten Rang unter den Absatzgebieten nimmt für die befragten Brandenburger Unternehmen Brandenburg selbst ein. Ein Fünftel der Leistungen werden im Land abgesetzt. Dies gilt unabhängig vom Standort der Unternehmen in Brandenburg. Allerdings liegt innerhalb Brandenburgs der Absatzschwerpunkt auf dem jeweiligen lokalen Markt. Der Berliner Markt spielt mit einem Umsatzanteil von 7% eine relativ geringe Rolle. Bei den im Berliner Umland angesiedelten Unternehmen des Samples ist der Absatzanteil nur geringfügig größer (8%).

Ein etwas anderes Bild ergibt sich, wenn die regionale Marktorientierung nach dem Absatzschwerpunkt der einzelnen Unternehmen differenziert wird. Dazu wurden die Unternehmen des Samples zu verschiedenen Gruppen zusammengefasst: Unternehmen, die mehr als die Hälfte ihres Umsatzes entweder in Berlin oder in Brandenburg erzielen, wurden dem Schwerpunkt Berlin bzw. Brandenburg zugeordnet. Unternehmen, die zwar nicht mehr als die Hälfte ihres Umsatzes in einer der beiden Regionen erzielen, aber in beiden zusammen diese Quote erreichen, wurden als ebenfalls regional orientiert gesondert ausgewiesen. Alle übrigen Unternehmen wurden dann dem Absatzschwerpunkt „anderswo“ zugeordnet, wenn dort – im übrigen Deutschland oder im Ausland – die Absatzquote von 50% überschritten wird. Die übrigen Unternehmen wurden der Gruppe „ohne Absatzschwerpunkt“ zugeordnet.

Als Ergebnis dieser Berechnung zeigt sich, dass die jeweils regionalen Märkte (Berlin und Brandenburg zusammen) für gut zwei Fünftel der Berliner und knapp zwei Fünftel der befragten Brandenburger Unternehmen die größte Bedeutung haben (Tabelle 9). Dabei spielt der die Landesgrenze überschreitende Austausch eine relativ geringe Rolle: Nur 8% der Kompetenzfeld-Unternehmen in Berlin und Brandenburg haben ihren Absatzschwerpunkt auf beiden Märkten zusammen. Das beachtliche Ergebnis auch dieser Betrachtungsweise ist aber u.E. die große Bedeutung der überregionalen Märkte. Mehr als die Hälfte aller den Kompetenzfelder

zugerechneten Unternehmen beider Länder erzielt den überwiegenden Teil ihres Absatzes auf Märkten außerhalb der Region.

Tabelle 9: Ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach ihren regionalen Absatzschwerpunkten 2006 (Anteile in %)

	Gegenwärtiger Absatzschwerpunkt (mehr 50% des Umsatzes)				Unternehmen ohne Absatzschwerpunkt	Gesamt	Zahl der Unternehmen
	Berlin	Brandenburg	Berlin und Brandenburg	anderswo			
Unternehmen mit Sitz in Berlin	32	4	8	53	2	100	168
darunter:							
Unternehmen mit ... Beschäftigten							
1 bis 19	39	4	12	42	3	100	102
20 bis 99	23	5	4	67	2	100	57
100 und mehr	11	0	0	89	0	100	9
Unternehmen des ...							
produzierenden Gewerbes	26	4	7	60	3	100	97
Dienstleistungsgewerbes	41	4	10	44	1	100	71
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg	3	25	8	61	4	100	150
darunter:							
im Umland von Berlin	3	21	9	61	6	100	70
im übrigen Brandenburg	3	28	8	60	3	100	80
Unternehmen mit ... Beschäftigten							
1 bis 19	1	29	8	56	5	100	85
20 bis 99	7	22	7	63	2	100	46
100 und mehr	0	7	13	73	7	100	15
Unternehmen des ...							
produzierenden Gewerbes	3	22	7	65	4	100	105
Dienstleistungsgewerbes	2	31	11	51	4	100	45

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

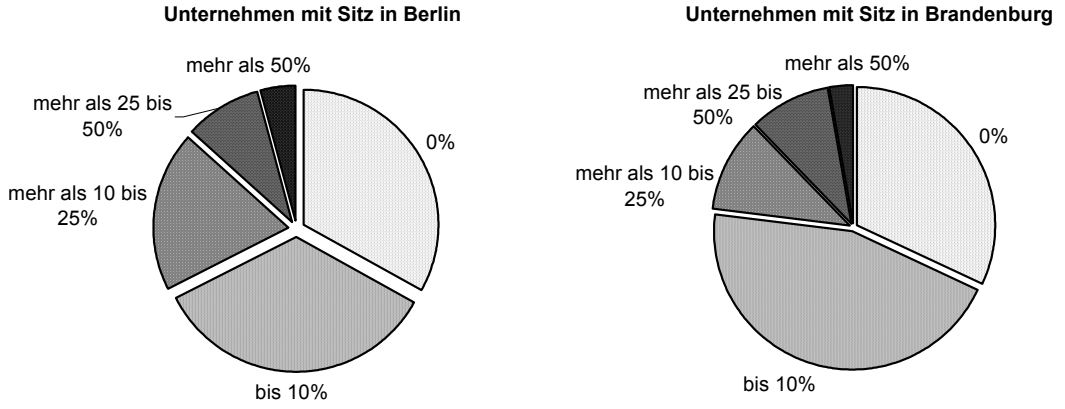
4.2.2 Verflechtung mit dem Nachbarland

Wie die vorstehende Analyse zeigt, ist die Bedeutung des Nachbarlandes als Absatzmarkt für die Unternehmen des Samples insgesamt relativ gering. Berliner Unternehmen erzielten im Jahr 2006 rund 5% ihres Umsatzes bei Abnehmern in Brandenburg. Bei Unternehmen aus Brandenburg ist die Ausrichtung auf den Nachbarmarkt mit 7% des Umsatzwertes etwas stärker.

Die Klassifizierung der Unternehmen nach ihren Absatzschwerpunkten hat jedoch gezeigt, dass relativ viele Unternehmen stark auf die regionalen Märkte orientiert sind, bei allerdings relativ geringer Bedeutung des jeweiligen Nachbarlandes. Eine weitere Differenzierung der Durchschnittsbetrachtung verstärkt dieses Bild. Die Unternehmen des Samples wurden da-

nach klassifiziert, ob – gemessen am Anteil des Absatzes an Abnehmer im Nachbarland am gesamten Umsatz – der jeweilige Nachbarmarkt eine große oder eine geringe Bedeutung für das Unternehmen hat. Die entsprechenden Absatzquoten wurden dazu in fünf Klassen eingeteilt (Abbildung 2 und Tabelle 10).

Abbildung 2: Ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach ihrem Absatz im Nachbarland 2006 (Absatz in % des Umsatzes)



Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Es zeigt sich, dass nur für einige Berliner Unternehmen des Berichtskreises der Nachbarmarkt von großer Bedeutung ist: 4% der Unternehmen liefern mehr als die Hälfte ihres Umsatzes nach Brandenburg. Für den überwiegenden Teil der Unternehmen ist Brandenburg ein relativ unbedeutendes Absatzgebiet: ein Drittel der Unternehmen liefert nichts, ein weiteres Drittel nur ein Zehntel ihrer Produktion dorthin.

Für Brandenburg zeigt sich ein fast gleiches Bild: 3% der Unternehmen liefert mehr als die Hälfte des Absatzes nach Berlin, ein Drittel nichts und knapp die Hälfte nur wenig. Zwischen Unternehmen mit Sitz im Berliner Umland und solchen aus dem übrigen Brandenburg sind die Unterschiede gering.

Die Befragungsergebnisse zeigen,

- dass die Bedeutung des Nachbarlandes als Absatzmarkt gering ist und
- dass die Austauschbeziehungen zwischen den Unternehmen beider Länder nahezu gleichrangig sind.

Eine Differenzierung nach produzierendem und Dienstleistungsbereich zeigt nur geringe Abweichungen von diesem Bild. Produzierende Unternehmen aus Brandenburg sind etwas stärker auf Berlin ausgerichtet als Berliner Unternehmen auf Brandenburg.

Tabelle 10: Bedeutung des jeweiligen Nachbarlandes als Absatzmarkt für ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg

	Unternehmen mit ... ihres Absatzes im Nachbarland					Gesamt	Absatz im Nachbarland in % des Umsatzes	Zahl der Unternehmen
	0%	bis 10%	mehr als 10 bis 25%	mehr als 25 bis 50%	mehr als 50%			
Unternehmen mit Sitz in Berlin	33	34	19	9	4	100	5	166
darunter:								
Unternehmen mit ... Beschäftigten								
1 bis 19	36	30	17	13	4	100	9	102
20 bis 99	27	40	24	4	5	100	6	55
100 und mehr	33	44	22	0	0	100	4	9
Unternehmen des ...								
produzierenden Gewerbes	37	36	17	6	4	100	4	95
Dienstleistungsgewerbes	28	32	23	13	4	100	8	71
Branchenkompetenzfeld								
Biotechnologie/ Life Science/ Medizintec	36	39	16	5	5	100	6	44
Logistik	22	22	22	33	0	100	8	9
Geoinformationswirtschaft	17	25	25	25	8	100	16	12
Luftfahrttechnik	33	33	17	17	0	100	15	6
Automotive	46	31	15	4	4	100	3	26
Mechatronik/ Metall	31	37	18	8	6	100	2	49
Optik	43	31	17	9	0	100	7	35
Schienenverkehrstechnik	23	46	23	0	8	100	8	13
Energietechnik	37	11	32	16	5	100	15	19
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg	32	45	11	10	3	100	7	147
darunter:								
im Umland von Berlin	38	39	9	12	3	100	8	69
im übrigen Brandenburg	27	50	13	8	3	100	6	78
Unternehmen mit ... Beschäftigten								
1 bis 19	35	42	12	10	1	100	3	83
20 bis 99	29	49	7	9	7	100	10	45
100 und mehr	27	53	7	13	0	100	5	15
Unternehmen des ...								
produzierenden Gewerbes	33	46	12	6	3	100	6	102
Dienstleistungsgewerbes	29	42	9	18	2	100	9	45
Branchenkompetenzfeld								
Biotechnologie/ Life Science/ Medizintec	32	55	5	8	0	100	3	38
Logistik	26	32	11	26	5	100	28	19
Geoinformationswirtschaft	35	53	6	6	0	100	1	17
Luftfahrttechnik	50	50	0	0	0	100	3	6
Automotive	41	27	14	14	5	100	5	22
Mechatronik/ Metall	20	48	16	11	5	100	8	44
Optik	36	55	5	5	0	100	5	22
Schienenverkehrstechnik	33	67	0	0	0	100	1	3
Energietechnik	40	33	13	13	0	100	5	15

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Eine Differenzierung nach Branchenkompetenzfeldern zeigt, dass die Verflechtungsmuster je nach Branchenkompetenzfeld recht unterschiedlich ausgeprägt sind. In den Feldern „Automotive“ und „Mechatronik/ Metall“ und „Logistik“ sind die Berliner Unternehmen weniger stark auf Brandenburg ausgerichtet als die Brandenburger Unternehmen auf Berlin: Die Absatzquoten der Berliner Unternehmen sind niedriger (3, 2 und 8%) als die der Brandenburger Unternehmen (5, 8 und 28%). Umgekehrt ist es etwa im Feld „Biotechnologie/ Life Science/ Medizintechnik“, in dem die Berliner Absatzquote mit 6% größer ist als die Brandenburger Absatzquote (3%). Zum Teil dürften diese Unterschiede aus den unterschiedlichen Standortgegebenheiten in Berlin und Brandenburg resultieren. Logistikunternehmen etwa sind wohl eher in Brandenburg als in Berlin angesiedelt.

4.2.3 Die Entwicklung im Zeit- und Regionalvergleich

Die Einordnung dieses Verteilungsmusters ist schwierig, da es wenig vergleichbare Daten für andere Regionen gibt. Auch ein Vergleich im Zeitverlauf, der mit den Befunden aus der Befragung des DIW aus dem Jahr 1995, steht unter dem Vorbehalt, dass ein Einfluss von Strukturunterschieden der Befragungsgesamtheiten wahrscheinlich ist, aber nicht beziffert werden kann.

Die aktuellen Befragungsergebnisse weisen auf eine deutliche Veränderung der Absatzstruktur gegenüber 1995 hin. Dies betrifft zum einen die Regionalstruktur des Umsatzes insgesamt. Auf Abnehmer in Brandenburg entfielen 1995 mit 9% (produzierendes Gewerbe) bzw. 18% (Dienstleistungsgewerbe) des Umsatzes der Berliner Unternehmen deutlich höhere Anteile als 2007 (4% bzw. 8%).

Etwas anders hat sich der auf Berlin entfallende Umsatzanteil der Brandenburger Unternehmen entwickelt. Bei Unternehmen des Produzierenden Gewerbes sank er zwar ebenfalls deutlich, von 12% auf 6%, bei den Dienstleistungsunternehmen blieb er hingegen nahezu konstant (10% im Jahr 1995 und 9% im Jahr 2007).

Betrachtet man den Absatzschwerpunkt der Unternehmen, so zeigt sich ein etwas anderes Bild. Zwar blieb der Anteil der Berliner Unternehmen des produzierenden Gewerbes mit Absatzschwerpunkt im Nachbarland in beiden Stichjahren mit 3% bzw. 4% nahezu unverändert, im Dienstleistungsgewerbe ging er jedoch von 10% auf 4% zurück. Von den Unternehmen mit Sitz im Berliner Umland war 1995 jedoch ein weitaus höherer Anteil auf Berlin

ausgerichtet (19% bzw. 13%) als derzeit (3%). Bei den Unternehmen in der Peripherie Brandenburgs bleiben die Anteile wiederum unverändert gering (alle 3%).

Eine Einordnung der hier ermittelten Absatzstrukturen durch einen Vergleich mit anderen Regionen lässt sich nicht abschließend vornehmen. Hinweise bietet eine Untersuchung für das verarbeitende Gewerbe in der Stadt Hamburg.[22] Sie zeigt, dass, ebenfalls auf der Basis einer Unternehmensbefragung, im Jahr 1997 4% der Hamburger Industrieproduktion an Abnehmer im Hamburger Umland geliefert wurden. In Berlin ist die Absatzquote mit 5% ähnlich niedrig. Angaben zur Verflechtung des Umlandes mit Hamburg wurden jedoch in der Untersuchung nicht erhoben. Der Vergleich deutet darauf hin, dass das Verflechtungsmuster für Berlin wohl nicht untypisch für Agglomerationen ist.

4.2.4 Perspektiven

Zu den Zielen der Untersuchung gehört es, die Potentiale einer möglichen Intensivierung der regionalen Austauschbeziehungen einzuschätzen. Dazu wurde betrachtet, welche Entwicklungen des regionalen Absatzes die Unternehmen erwarten und welchen Einflüssen diese Erwartungen unterliegen. Grundlage der Analyse sind die Angaben der Unternehmen, welche Änderungen in ihrer regionalen Absatzstruktur sich insgesamt abzeichnen und welche Gebiete künftig an Bedeutung zunehmen oder abnehmen werden.

Tabelle 11 ist zu entnehmen, dass zwei Fünftel aller befragten Unternehmen in den nächste zwei Jahren Veränderungen ihrer Absatzschwerpunkte erwarten. Nicht überraschend ist der besonders geringe Anteil bei Dienstleistungsunternehmen, da diese in der Regel auf lokalen Märkten tätig sind. Auffällig, aber leicht zu erklären sind die Unterschiede zwischen den Unternehmen mit verschiedenen Umsatzerwartungen: Bei Unternehmen, die Umsatzzuwächse oder Umsatzrückgänge erwarten, dürfte das Veränderungspotential größer sein als bei Unternehmen, deren Umsatz künftig etwa gleich bleibt. In Berlin und im Berliner Umland erwarten zwei Fünftel der Unternehmen des Samples regionale Absatzveränderungen, im übrigen Brandenburg lediglich ein knappes Drittel.

[22] Vgl. Stäglin, R. et al. (2000).

Tabelle 11: Künftige Veränderungen der Absatzschwerpunkte ausgewählter Unternehmen in Berlin und Brandenburg (Anteile in %)

	Bei ...% der Unternehmen wird sich die Bedeutung der Absatzgebiete ...		Entwicklung nicht absehbar	Gesamt	Zahl der Unternehmen
	ändern	nicht ändern			
Unternehmen insgesamt	41	54	5	100	325
darunter:					
Unternehmen mit ... Beschäftigten					
1 bis 19	40	55	5	100	194
20 bis 99	40	55	5	100	104
100 und mehr	44	52	4	100	27
Unternehmen des ...					
produzierenden Gewerbes	44	50	5	100	212
Dienstleistungsgewerbes	33	62	5	100	117
Unternehmen, deren Umsatz ... wird					
deutlich zunehmen	64	36	0	100	59
etwas zunehmen	46	49	4	100	138
gleich bleiben	20	78	2	100	89
etwas abnehmen	38	56	6	100	16
deutlich abnehmen	67	33	0	100	6
Entwicklung nicht absehbar	14	48	38	100	21
Unternehmen mit Sitz ...					
in Berlin	44	51	5	100	174
im Umland von Berlin	41	55	4	100	74
im übrigen Brandenburg	32	62	6	100	81

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Bei den Effekten für einzelne Absatzgebiete wird nur nach der Richtung, also zwischen Zunahme, Abnahme und Konstanz der Bedeutung unterschieden. In Tabelle 12 werden die Bedeutungsveränderungen der einzelnen Absatzgebiete dargestellt, differenziert nach den aktuellen Absatzschwerpunkten der Unternehmen sowie für die Unternehmen insgesamt. Dabei wurden der besseren Übersicht wegen nur die Anteile der Unternehmen ausgewiesen, die Veränderungen erwarten. Wie die Summenzeile zeigt, erwarten wesentlich mehr Unternehmen, gut ein Viertel aller Unternehmen, einen wachsenden Absatz auf den überregionalen Märkten. Diese Anteile sind erwartungsgemäß bei Unternehmen geringer, die ihren Schwerpunkt in Berlin oder in Brandenburg haben. Auffällig: Von den Unternehmen mit Absatzschwerpunkt Berlin erwarten jeweils 16% einen Zuwachs oder eine Abnahme des Absatzes auf dem heimischen Markt, und sie erwarten wesentlich häufiger Zuwächse im übrigen Deutschland als Unternehmen mit Schwerpunkt Brandenburg. Letztere erwarten zu etwa gleichen Teilen (11% bis 14%) einen Zuwachs auf allen Gebieten. Insgesamt signalisieren diese Verteilungen einen leichten Bedeutungsverlust der regionalen Märkte und ein Zunahme des überregionalen Absatzes.

Tabelle 12: Veränderung der Bedeutung der regionalen Absatzgebiete von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg (Anteile in %)

	Absatz in diesem Gebiet wird künftig ...								Gesamt	Zahl der Unternehmen
	Berlin		Brandenburg		übriges Deutschland		Ausland			
	zunehmen	abnehmen	zunehmen	abnehmen	zunehmen	abnehmen	zunehmen	abnehmen		
Absatzschwerpunkt[1)]										
Berlin	16	16	13	2	26	2	9	4	100	57
Brandenburg	13	0	14	3	13	3	11	0	100	38
Berlin und Brandenburg	23	9	23	0	32	5	36	5	100	22
anderswo	9	6	10	5	27	9	38	3	100	170
Unternehmen ohne Absatzschwerpunkt	30	0	30	10	60	0	30	0	100	10
Gesamt	13	7	13	4	27	6	29	3	100	297

1) mehr als 50% des Umsatzes.

Quelle: Befragung des DIW Berlin Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Die Bedeutung der Entwicklung des Absatzes im jeweiligen Nachbarland beurteilen die Unternehmen differenziert (Tabelle 13). Weitere Absatzchancen in Brandenburg erwarten 21% der Berliner Unternehmen, 15% der Unternehmen mit Sitz im Berliner Umland und nur 7% der Unternehmen mit Sitz im übrigen Brandenburg. Berücksichtigt man auch die Unternehmen, die von einer abnehmenden Bedeutung des Nachbarlandes ausgehen, deuten die Ergebnisse darauf hin, dass der Leistungsaustausch künftig vor allem zwischen Unternehmen Berlins und des Berliner Umlands intensiver wird.

Tabelle 13: Veränderung der Bedeutung des Absatzes im Nachbarland von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg (Anteile in %)

	Absatz in das Nachbarland wird künftig ...			Gesamt	Zahl der Unternehmen
	zunehmen	gleich bleiben	abnehmen		
Unternehmen mit Sitz in Berlin mit einem Anteil des Absatzes im Nachbarland von ...	21	75	4	100	112
0%	11	84	5	100	37
bis 10%	21	71	8	100	38
mehr als 10 bis 25%	25	75	0	100	24
mehr als 25 bis 50%	22	78	0	100	9
mehr als 50%	75	25	0	100	4
Unternehmen mit Sitz im Umland von Berlin mit einem Anteil des Absatzes im Nachbarland von ...	15	82	3	100	66
0%	8	92	0	100	26
bis 10%	20	72	8	100	25
mehr als 10 bis 25%	0	100	0	100	5
mehr als 25 bis 50%	38	63	0	100	8
mehr als 50%	0	100	0	100	2
Unternehmen mit Sitz im übrigen Brandenburg mit einem Anteil des Absatzes im Nachbarland von ...	7	88	6	100	72
0%	0	100	0	100	20
bis 10%	6	89	6	100	35
mehr als 10 bis 25%	11	78	11	100	9
mehr als 25 bis 50%	17	67	17	100	6
mehr als 50%	50	50	0	100	2

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

4.2.5 Exkurs: Absatzgebiete von Brandenburger Unternehmen der Medien/IKT-Wirtschaft

Die Analyse der Absatzbeziehungen der Unternehmen der Medien-/IKT-Wirtschaft in Brandenburg folgt dem gleichen Prinzip wie die für die anderen Kompetenzfelder. Es wird also zunächst die Regionalstruktur des Umsatzes insgesamt nach den verschiedenen Absatzgebieten dargestellt, danach die Regionalstruktur nach dem regionalen Absatzschwerpunkt der Unternehmen betrachtet. Mangels vergleichbarer Daten entfällt allerdings die differenziertere Analyse der wechselseitigen Bedeutung des Nachbarlandes für Berliner und Brandenburger Unternehmen.

Die einbezogenen Unternehmen der Medien-/IKT-Wirtschaft sind vergleichsweise stark auf den Brandenburger Markt orientiert, die Medienunternehmen mit einem Absatzanteil von 73% in Brandenburg noch etwas stärker als die IKT-Unternehmen mit 64% (Tabelle 14). Sowohl der Auslandsmarkt als auch der hier im Focus stehende Absatz in Berlin sind, abgesehen von einzelnen Ausnahmen, für beide Produzentengruppen relativ unbedeutend. Offen-

sichtlich schlägt sich in diesem Muster der sehr hohe Anteil kleiner Unternehmen im Sample nieder, die nach den verfügbaren Informationen aber die Branchen in Brandenburg generell dominieren. Der Absatzradius kleiner Unternehmen ist im allgemeinen enger begrenzt. Dies zeigt auch die Konzentration des Absatzes auf das eigene Umfeld, die besonders hoch ist bei den Unternehmen mit Sitz in der Brandenburger Peripherie.

Tabelle 14: Regionalstruktur des Absatzes von Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg 2006

	Vom Umsatz entfallen ...% auf Abnehmer ...					Gesamt	Zahl der Unter-nehmen
	in Berlin	im Umland von Berlin	im übrigen Branden-burg	anders-wo in Deutsch-land	im Ausland		
Medien	7	26	47	18	2	100	55
darunter:							
im Umland von Berlin	11	38	29	19	4	100	38
im übrigen Brandenburg	0	7	74	17	1	100	17
Beschäftigten							
1 bis 19	14	18	15	33	20	100	43
20 bis 99	14	18	30	37	1	100	9
100 und mehr	3	29	57	10	0	100	3
IKT	6	9	56	22	6	100	63
darunter:							
im Umland von Berlin	16	19	5	38	22	100	41
im übrigen Brandenburg	2	6	74	17	1	100	22
Beschäftigten							
1 bis 19	12	16	17	36	19	100	51
20 bis 99	10	11	32	39	8	100	12

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Die Unternehmen mit Sitz im Umland von Berlin weisen hingegen ein etwas gleichmäßigeres Absatzmuster auf. Sie sind insbesondere stärker als der Durchschnitt auf den Berliner Markt orientiert und setzen auch einen höheren Anteil ihrer Produkte im übrigen Deutschland ab. Der hohe Anteil des Auslandsabsatzes unter den kleinen Unternehmen ist allerdings Reflex von Einzelfällen mit hohem Gewicht, verzerrt also das Bild.

Tabelle 15 zeigt die Regionalstruktur des Absatzes nach dem Absatzschwerpunkt der Unternehmen (Umsatzanteil von mehr als 50% in dem jeweiligen Gebiet). Der u.E. auffälligste Befund ist, dass gut in Zehntel der Unternehmen beider Branchengruppen, allerdings jeweils kleinere, stark auf den Berliner Markt orientiert ist.

Tabelle 15: Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg nach ihren regionalen Absatzschwerpunkten 2006

	Gegenwärtiger Absatzschwerpunkt (mehr als 50% des Umsatzes)				Unternehmen ohne Absatzschwerpunkt	Gesamt	Zahl der Unternehmen
	Berlin	Brandenburg	Berlin und Brandenburg	anderswo			
Medien	13	47	7	29	4	100	55
darunter:							
im Umland von Berlin	18	34	11	34	3	100	38
im übrigen Brandenburg	0	76	0	18	6	100	17
Unternehmen mit ... Beschäftigten							
1 bis 19	14	43	10	29	5	100	43
20 bis 99	11	44	0	44	0	100	9
100 und mehr	0	100	0	0	0	100	3
IKT	11	24	10	48	8	100	63
darunter:							
im Umland von Berlin	12	20	10	54	5	100	41
im übrigen Brandenburg	9	32	9	36	14	100	22
Unternehmen mit ... Beschäftigten							
1 bis 19	14	22	10	47	8	100	51
20 bis 99	0	18	9	64	9	100	12

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Knapp die Hälfte der Medienunternehmen und ein Viertel der IKT-Unternehmen erzielen mehr als 50% ihres Umsatzes bei Kunden in Brandenburg. Anders als es die Verteilung des Umsatzes insgesamt signalisiert, weisen die Brandenburger IKT-Unternehmen anscheinend eine deutlich breitere Marktorientierung auf als die der Medienbranche.

An diesem Bild ändert sich nur wenig, wenn man die Gruppe derjenigen Unternehmen einbezieht, die in Brandenburg und in Berlin jeweils weniger als die Hälfte, insgesamt dort aber mehr als die Hälfte ihrer Produktion absetzen. Sie ist in beiden Produzentengruppen etwa gleich groß.

Ob sich dieses Absatzmuster in absehbarer Zeit deutlich ändert, ist nach den verfügbaren Daten schwer einzuschätzen. Nach den Erwartungen der Befragten zeichnet sich dies allerdings ab. Tabelle 16 ist zu entnehmen, dass fast jedes zweite Unternehmen der IKT-Branchen, und sogar fast zwei Drittel der Medienunternehmen mit Änderungen ihrer Absatzstruktur rechnen.

Tabelle 16: Künftige Veränderungen der Absatzschwerpunkte von Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg (Anteile in %)

	Bei ...% der Unternehmen wird sich die Bedeutung der Absatzgebiete ...		Entwicklung nicht absehbar	Gesamt	Zahl der Unternehmen
	nicht ändern	ändern			
Medien	25	64	10	100	59
darunter:					
im Umland von Berlin	24	68	8	100	38
im übrigen Brandenburg	29	57	14	100	21
Unternehmen mit ... Beschäftigten					
1 bis 19	30	59	11	100	46
20 bis 99	11	78	11	100	9
100 und mehr	0	100	0	100	3
IKT	41	49	10	100	70
darunter:					
im Umland von Berlin	48	43	9	100	44
im übrigen Brandenburg	31	58	12	100	26
Unternehmen mit ... Beschäftigten					
1 bis 19	49	40	11	100	55
20 bis 99	17	75	8	100	12
100 und mehr	0	100	0	100	1

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Tabelle 17 informiert über die Richtung dieser Entwicklung. Sie stellt dar, welche Veränderungen die Befragten für die einzelnen Absatzgebiete erwarten, differenziert nach den aktuellen Absatzschwerpunkten der Unternehmen sowie für die Unternehmen insgesamt. Dabei wurden der besseren Übersicht wegen nur die Anteile der Unternehmen ausgewiesen, die Veränderungen erwarten. Auf eine Gliederung nach Branchen oder Sitz innerhalb Brandenburgs wurde wegen der dann nicht mehr aussagefähigen Fallzahlen verzichtet.

Insgesamt erwarten mehr Unternehmen eine Zunahme des Absatzes in der Region (16% bzw. 12%) als einen Rückgang (jeweils 6%). Noch mehr erwarten allerdings einen Marktzuwachs im übrigen Deutschland (27%) und im Ausland (17%).

Relativ zum aktuellen Absatzschwerpunkt ist dieses Bild zu differenzieren. Brandenburger Unternehmen mit Berliner Markt als Absatzschwerpunkt erwarten in der Mehrheit, dass dieser Markt schrumpfen wird (Zunahme: 8% bzw. Rückgang: 25%). Zuwächse sehen sie dafür in Brandenburg (17%), im Ausland (17%) und insbesondere im übrigen Deutschland (42%). Unternehmen mit Brandenburger Schwerpunkt sehen hingegen die Chance von Zuwächsen vor allem im übrigen Deutschland (16% bzw. 3%), aber auch in Berlin (13% bzw. 3%). Unternehmen, die bereits ihren Schwerpunkt außerhalb der Region haben, sehen vor allem auch

dort ihre künftigen Wachstumschancen, zu etwa gleichen Teilen im übrigen Deutschland (31%) und im Ausland (29%), einige davon aber auch in der Region.

Tabelle 17: Veränderung der Bedeutung der regionalen Absatzgebiete von Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg

	Absatz in diesem Gebiet wird künftig ...								Gesamt	Zahl der Unternehmen
	Berlin		Brandenburg		übriges Deutschland		Ausland			
	zunehmen	abnehmen	zunehmen	abnehmen	zunehmen	abnehmen	zunehmen	abnehmen		
Absatzschwerpunkt[1)]										
Berlin	8	25	17	0	42	0	17	0	100	12
Brandenburg	13	3	8	5	16	3	3	0	100	38
Berlin und Brandenburg	22	22	22	22	33	0	22	0	100	9
anderswo	18	0	11	2	31	0	29	0	100	45
Unternehmen ohne Absatzschwerpunkt	20	0	20	20	20	0	20	0	100	5
Gesamt	16	6	12	6	27	1	17	0	100	109

1) mehr als 50% des Umsatzes.
Quelle: Befragung des DIW Berlin Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Alles in allem zeigen die Befunde, wie auch schon die der anderen Kompetenzfelder, dass Berlin als Absatzmarkt für die Mehrzahl der befragten Brandenburger Unternehmen des Medien/ IKT-Bereichs eher nachrangig ist und sich per Saldo an dieser Position in absehbarer Zeit wenig ändern dürfte. Dieser Befund sollte aber vor dem Hintergrund des relativ kleinen Samples, insbesondere aber wegen des Fehlens der komplementären Berliner Befunde, nicht überbewertet werden.

4.3 Bezüge

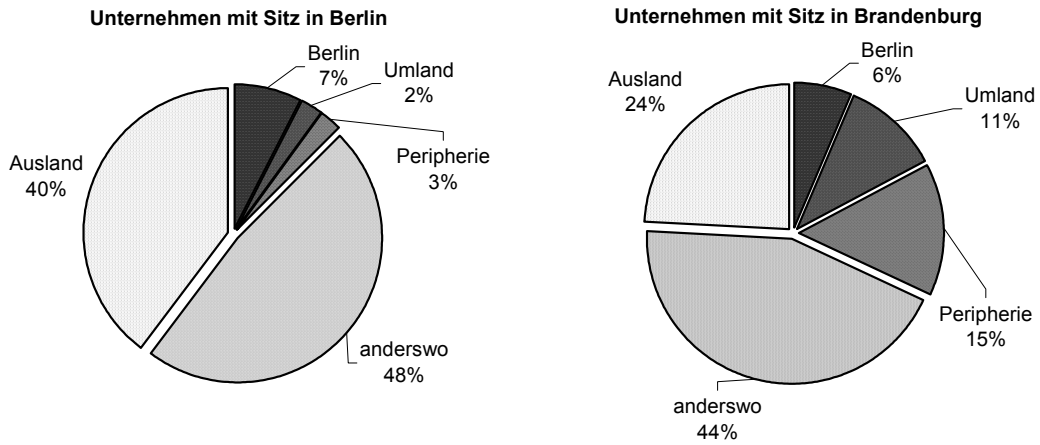
4.3.1 Regionale Struktur

Die befragten Unternehmen haben im Jahr 2006 Waren und Dienstleistungen im Wert von 763 Mill. Euro bezogen, der überwiegende Teil davon, vier Fünftel, entfällt auf Berliner Unternehmen. Angaben dazu haben nur 267 der 329 Unternehmen gemacht.

Bemerkenswert bei der Regionalstruktur der Lieferanten ist, dass „Ferne“ dominiert: Fast 90% des Vorleistungsvolumens der Berliner und rund zwei Drittel der Vorleistungen der brandenburgischen Unternehmen des Berichtskreises stammen von Lieferanten außerhalb der

Region (Abbildung 3). Dies ist nicht unerwartet und vor allem Ausdruck des hohen Gewichts der Vorleistungen der Unternehmen des produzierenden Gewerbes. Nennenswerte Anteile regionaler Vorleistungen – 34% (Berlin) und 50% (Brandenburg) – zeigen sich allein bei den Dienstleistungsunternehmen (Tabelle 18). Die Bedeutung Berlins als Markt für Vorleistungsgüter ist für die auf den ausgewählten Kompetenzfeldern tätigen Berliner Unternehmen etwas größer als für die Brandenburger und vice versa.

Abbildung 3: Verteilung der Bezüge von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach Bezugsregionen 2006 (in %)



Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Dieses Muster, eine relativ große Bedeutung des nahen regionalen Bezugsmarktes bei genereller Dominanz der außerhalb der Region liegenden Bezugsmärkte zeigt sich schließlich auch bei der regionalen Differenzierung innerhalb Brandenburgs.

Wie beim Absatz, so wurde auch bei der Betrachtung des Vorleistungsbezuges als zweite Betrachtungsebene die Differenzierung nach den Schwerpunkten der einzelnen Unternehmen vorgenommen. Es wurden dieselben Abgrenzungen gewählt: Als regionaler Schwerpunkt gilt das Gebiet, aus dem mehr als die Hälfte der Vorleistungen bezogen werden. Kriterium ist dabei immer der Sitz des Lieferanten, also nicht der Erzeugungsort der Produkte.

Tabelle 18: Verteilung der Bezüge von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach Bezugsregionen 2006

	Vom Bezug entfallen ...% auf Lieferanten ...					Gesamt	Zahl der Unter-nehmen
	aus Berlin	aus dem Umland von Berlin	aus dem übrigen Branden-burg	aus dem übrigen Deutsch-land	aus dem Ausland		
Unternehmen mit Sitz in Berlin	7	2	3	48	40	100	152
darunter:							
Unternehmen mit ... Beschäftigten							
1 bis 19	31	5	4	51	9	100	90
20 bis 99	16	4	5	56	18	100	51
100 und mehr	5	2	2	46	44	100	11
Unternehmen des ...							
produzierenden Gewerbes	7	2	3	47	41	100	89
Dienstleistungsgewerbes	27	4	3	59	7	100	63
Brandenburg	6	11	15	44	24	100	115
darunter:							
im Umland von Berlin	9	21	14	26	30	100	58
im übrigen Brandenburg	4	3	15	59	19	100	57
Unternehmen mit ... Beschäftigten							
1 bis 19	5	8	17	41	29	100	67
20 bis 99	11	18	17	42	12	100	36
100 und mehr	3	6	5	49	37	100	9
Unternehmen des ...							
produzierenden Gewerbes	5	8	15	49	24	100	80
Dienstleistungsgewerbes	13	23	14	25	26	100	35

Quelle: Befragung des DIW Berlin vom Frühjahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Die Berechnung ergibt ein ähnliches Bild wie bei den Absatzmärkten. Etwa jeweils ein Drittel der untersuchten Berliner und der Brandenburger Unternehmen beziehen ihre Vorleistungen überwiegend – zu mehr als 50% – von Lieferanten aus der Region, mit dem Schwerpunkt auf die jeweilige Sitzregion. Mehr als die Hälfte der Unternehmen orientiert sich überwiegend auf Bezugsmärkte außerhalb der Region, und ein geringer Teil lässt keine Bezugsschwerpunkte erkennen. Die Konzentration auf Lieferanten aus der näheren Umgebung ist bei Dienstleistungsunternehmen des Berichtskreises deutlich größer als bei denen des produzierenden Gewerbes. Zwischen den Unternehmen beider Länder bestehen bei diesem Verteilungsmuster nur geringe Unterschiede (Tabelle 19).

Tabelle 19: Ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach ihren Bezugsschwerpunkten 2006 (Anteile in %)

	Gegenwärtiger Bezugsschwerpunkt (mehr als 50% des Bezugsvolumens)				Unternehmen ohne Bezugsschwerpunkt	Gesamt	Zahl der Unternehmen
	Berlin	Umland von Berlin	übriges Brandenburg	anderswo			
Unternehmen mit Sitz in Berlin	22	5	5	53	16	100	152
darunter:							
Unternehmen mit ... Beschäftigten							
1 bis 19	27	6	7	41	20	100	90
20 bis 99	16	4	2	67	12	100	51
100 und mehr	18	0	0	82	0	100	11
Unternehmen des ...							
produzierenden Gewerbes	17	3	2	65	12	100	89
Dienstleistungsgewerbes	30	6	8	35	21	100	63
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg	4	23	6	58	9	100	115
darunter:							
im Umland von Berlin	9	24	5	55	7	100	58
im übrigen Brandenburg	0	21	7	61	11	100	57
Unternehmen mit ... Beschäftigten							
1 bis 19	6	25	4	58	6	100	67
20 bis 99	3	19	8	58	11	100	36
100 und mehr	0	11	11	67	11	100	9
Unternehmen des ...							
produzierenden Gewerbes	4	20	3	68	6	100	80
Dienstleistungsgewerbes	6	29	14	37	14	100	35

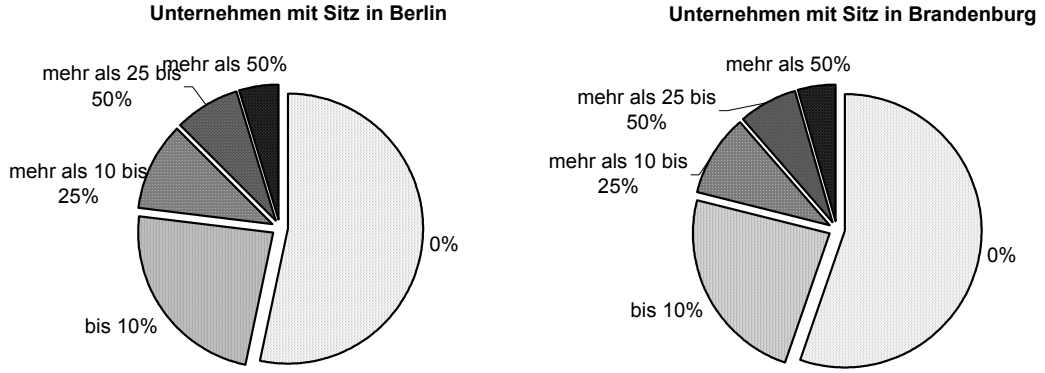
Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

4.3.2 Verflechtung mit dem Nachbarland

Wie Tabelle 18 zeigt, beläuft sich bei den in die Untersuchung einbezogenen Berliner Unternehmen der Anteil der Brandenburger Bezüge auf 5% des gesamten Bezugsvolumens, bei Brandenburger Unternehmen der Anteil der Bezüge aus Berlin auf 6%. Die länderübergreifende Verflechtungsrelation ist also ausgeglichen.

Dies zeigt sich auch in unternehmensbezogener Betrachtung (Abbildung 4). Der Anteil der untersuchten Unternehmen mit einer Bezugsquote von mehr als 50% aus dem Nachbarland beträgt in Berlin 5%, in Brandenburg 6%. Auch der Anteil derjenigen, die nichts aus dem Nachbarland beziehen, ist etwa gleich hoch (53 und 55%).

Abbildung 4: Anteil des Bezugs aus dem jeweiligen Nachbarland für ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg 2006 (in %)



Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Die Ergebnisse zeigen für die Unternehmen der Kompetenzfelder, dass ähnlich wie auf der Absatzseite

- die regionalen Bezüge aus der jeweiligen Nachbarregion recht gering sind und
- die Austauschbeziehungen zwischen den Unternehmen beider Länder gleichrangig sind.

Die Branchenkompetenzfelder wurden analog zur Vorgehensweise beim Absatz unterteilt in solche, bei denen der Bezug der Berliner Unternehmen aus Brandenburg höher ist als der Bezug der Brandenburger Unternehmen aus Berlin und vice versa.

Zu der ersten Gruppe gehören beispielsweise die Felder „Biotechnologie/ Life Science/ Medizintechnik“ (Bezugsquote Berlin: 6%, Brandenburg: 4%) und „Optik“ (10 und 1%), zu der zweiten Gruppe gehören die Felder „Automotive“ (6 und 13%) und „Mechatronik/ Metall“ (1 und 3%) und „Logistik“ (8 und 20%).

Tabelle 20: Bedeutung des jeweiligen Nachbarlandes als Bezugsmarkt für ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg

	Anteil des Bezugs aus dem Nachbarland in %					Gesamt	Bezug aus dem Nachbarland in % des Bezugsvolumens	Zahl der Unternehmen
	0%	bis 10%	mehr als 10 bis 25%	mehr als 25 bis 50%	mehr als 50%			
Unternehmen mit Sitz in Berlin	53	24	11	8	5	100	5	152
darunter:								
Unternehmen mit ... Beschäftigten								
1 bis 19	67	11	7	10	6	100	9	90
20 bis 99	35	39	16	6	4	100	9	51
100 und mehr	27	55	18	0	0	100	4	11
Unternehmen des ...								
produzierenden Gewerbes	49	25	15	8	3	100	5	89
Dienstleistungsgewerbes	59	22	5	8	6	100	7	63
Branchenkompetenzfeld								
Biotechnologie/ Life Science/ Medizintechnik	51	39	2	7	0	100	6	41
Logistik	25	38	13	25	0	100	8	8
Geoinformationswirtschaft	67	11	0	22	0	100	4	9
Luftfahrttechnik	60	20	0	20	0	100	5	5
Automotive	50	35	12	4	0	100	6	26
Mechatronik/ Metall	60	11	18	4	7	100	1	45
Optik	55	24	6	9	6	100	10	33
Schienenverkehrstechnik	30	30	20	0	20	100	22	10
Energietechnik	78	0	6	11	6	100	16	18
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg	55	24	10	7	4	100	6	114
darunter:								
im Umland von Berlin	45	24	16	7	9	100	9	58
im übrigen Brandenburg	66	23	4	7	0	100	4	56
Unternehmen mit ... Beschäftigten								
1 bis 19	54	24	12	4	6	100	5	67
20 bis 99	54	23	9	11	3	100	11	35
100 und mehr	56	33	0	11	0	100	3	9
Unternehmen des ...								
produzierenden Gewerbes	52	30	9	5	4	100	5	79
Dienstleistungsgewerbes	63	9	11	11	6	100	13	35
Branchenkompetenzfeld								
Biotechnologie/ Life Science/ Medizintechnik	50	33	7	0	10	100	4	30
Logistik	50	19	6	19	6	100	20	16
Geoinformationswirtschaft	53	13	13	13	7	100	5	15
Luftfahrttechnik	83	17	0	0	0	100	0	6
Automotive	27	33	13	20	7	100	13	15
Mechatronik/ Metall	56	26	9	6	3	100	3	34
Optik	68	21	11	0	0	100	1	19
Schienenverkehrstechnik	100	0	0	0	0	100	0	2
Energietechnik	60	20	20	0	0	100	1	10

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

4.3.3 Die Entwicklung im Zeit- und Regionalvergleich

Analog zu den Absatzverflechtungen steht auch der Zeitvergleich mit der Befragung des DIW Berlin aus dem Jahr 1995 unter dem Vorbehalt, dass die Effekte möglicher Strukturverzer-

rungen zwischen den Samples, insbesondere die Beschränkung der aktuellen Untersuchung auf Unternehmen ausgewählter Kompetenzfelder, nicht beziffert werden können.

Der Vergleich der aktuellen Regionalstruktur der Bezüge mit den Angaben aus dem Jahr 1995 zeigt folgendes Bild: Bei Berliner Unternehmen hat der Anteil der Bezüge von Lieferanten außerhalb der Region zugenommen (von 78% in 1995 auf 88% in 2006), der Anteil der Bezüge aus Berlin hat abgenommen (von 15 auf 7%), derjenige aus Brandenburg ist etwa gleich geblieben (7 zu 5%).

Anders hat sich die Bezugsstruktur in Brandenburg entwickelt. Hier hat der überregionale Bezugsanteil leicht abgenommen, derjenige aus Berlin ist etwa gleichgeblieben, der Anteil der Bezüge aus Brandenburg hat leicht zugenommen. Das Ergebnis für Brandenburg überrascht zunächst, da auch hier zu erwarten wäre, dass im Zuge der Globalisierung Vorleistungsverflechtungen immer stärker überregional ausgerichtet werden. Eine Erklärung könnte jedoch sein, dass in Brandenburg ein Unternehmensbesatz herangewachsen ist, der zunehmend konkurrenzfähig geworden ist und auch für die heimische Industrie als Zulieferer in Frage kommt.

Betrachtet man den Bezugsschwerpunkt der Unternehmen, so zeigt sich für Berlin, dass der Anteil der Unternehmen, die mehr als die Hälfte ihres Volumens aus Brandenburg beziehen, mit 5% etwa gleich geblieben ist.

In Brandenburg hat der Anteil der Unternehmen, die mehr als die Hälfte aus Berlin beziehen, leicht abgenommen, von 12 auf 9% im Berliner Umland und von 4 auf 0% im übrigen Brandenburg.

Auch hier stellt sich die Frage, ob die beobachtete Entwicklung als eine Normalisierung der Leistungsverflechtung zwischen benachbarten Regionen gewertet werden kann. Nach der bereits zitierten Untersuchung für Hamburg[23] erreicht der Anteil der Bezüge von außerhalb der Region Hamburg einschl. Umland 75% (Vergleichswert für Berlin: 88%), der Anteil der Bezüge aus dem Hamburger Umland 3% (Berlin: 5%) und aus Hamburg selbst 22% (Berlin: 7%). Eine Untersuchung für das Land Thüringen[24] erlaubt eine Einordnung der Angaben für Brandenburg. Demnach erreicht der Bezug von Lieferanten außerhalb Thüringens 62% des Bezugsvolumens (Vergleichswert für Brandenburg: 68%).

[23] Vgl. Stäglin, R. et al. (2000).

[24] Vgl. Alecke, B., Bittner, T., Untiedt, G. (2004):

Alles in allem deuten die Ergebnisse darauf hin, dass die Bezugsverflechtungen Berlins mit Brandenburg – bei allen Vorbehalten gegen derartige Vergleiche – nicht untypisch sind für benachbarte Regionen.

4.3.4 Perspektiven

Ein Teil der Unternehmen beabsichtigt, künftig Vorleistungen stärker als bisher aus der Region zu beziehen. Dies planen 12% aller Berliner Unternehmen, 27% sind noch unschlüssig. Bei den Brandenburger Unternehmen liegen die Verhältnisse ähnlich (Tabelle 21).

Ähnlich gering war der Anteil entsprechend antwortender Unternehmen aus der vergleichbaren Befragung des DIW Berlin aus dem Jahr 1995 und einer Studie von Regioconsult und DIW Berlin zum Hamburger verarbeitenden Gewerbe aus dem Jahr 2000.[25]

Die Absicht der Unternehmen, mehr Leistungen als bisher aus der Region beziehen zu wollen, lässt sich vor allem darauf zurückführen, dass Unternehmen mit steigendem Absatz und damit – bei unveränderter Vorleistungsquote - mit steigendem Vorleistungsbezug rechnen. Wie groß das insgesamt zu erwartende zusätzliche Bezugsvolumen ist, lässt sich nicht ermitteln, da dieser Wert nicht explizit erfragt wurde. Selbst eine kräftige Ausweitung der Bezüge der Unternehmen, die dies angekündigt haben, würde jedoch das gesamte Bezugsvolumen nicht signifikant erhöhen, da diese Unternehmen nur einen relativ geringen Anteil am gesamten Bezugsvolumen haben.

Als Hauptgrund für die zurückhaltende Beurteilung des regionalen Vorleistungspotentials wird das Fehlen geeigneter Anbieter angegeben. Von den Unternehmen, die keine Bezugspotentiale sehen, nannten zwei Drittel diesen Grund. Diese Einschätzung dürfte allerdings zumindest teilweise Ausdruck mangelnder Markttransparenz sein. Darauf deuten jedenfalls die Gespräche hin, die mit den Netzwerkvertretern der hier untersuchten Branchenkompetenzfelder geführt wurden. Demzufolge verschaffen die Unternehmen sich nicht laufend – nicht zuletzt aus Zeitmangel – einen Überblick über mögliche in Frage kommende Vorlieferer aus der Region.

[25] Vgl. Stäglin, R. et al. (2000).

Ein weiterer, wenn auch kleinerer Teil der Unternehmen bemängelt die Leistungsfähigkeit regionaler Vorleister. Auch diese Einschätzung dürfte teilweise daran liegen, dass Unternehmen nicht immer einen aktuellen Überblick über das regionale Vorleistungsangebot haben.

Tabelle 21: Ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach den Möglichkeiten, stärker als bisher Vorleistungen aus der Region zu beziehen (Anteile in %)

	Unternehmen, die künftig ...als bisher aus der Region beziehen		Nicht absehbar/ einschätzbar	Gesamt	Zahl der Unternehmen
	stärker	nicht stärker			
Unternehmen mit Sitz in Berlin	12	61	27	100	172
darunter:					
Unternehmen mit ... Beschäftigten					
1 bis 19	13	60	27	100	104
20 bis 99	10	62	30	100	57
100 und mehr	27	64	9	100	11
Unternehmen des ...					
produzierenden Gewerbes	16	63	21	100	101
Dienstleistungsgewerbes	7	58	35	100	71
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg	14	63	23	100	153
darunter:					
im Umland von Berlin	19	56	25	100	73
im übrigen Brandenburg	10	69	21	100	80
Unternehmen mit ... Beschäftigten					
1 bis 19	15	62	23	100	87
20 bis 99	17	61	22	100	46
100 und mehr	6	75	19	100	16
Unternehmen des ...					
produzierenden Gewerbes	14	61	25	100	108
Dienstleistungsgewerbes	16	67	18	100	45

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

4.3.5 Exkurs: Bezugsmärkte von Brandenburger Unternehmen der Medien/IKT-Wirtschaft

Neben dem Absatz ist der Vorleistungsbezug komplementäres Element der Betrachtung des regionalen Leistungsaustauschs. Die Herkunft der für die Produktion bzw. Leistungserstellung benötigten Waren und Dienstleistungen wurde regional nach dem Sitz des Lieferanten zugeordnet.

Tabelle 22 zeigt, dass die befragten Brandenburger Unternehmen ihre Vorleistungen überwiegend von Lieferanten mit Sitz außerhalb der Region beziehen. Bei den Medienunternehmen sind es 70% des Vorleistungsbezuges, bei den Unternehmen der IKT-Branchen 60%. Dabei

spielen Lieferungen aus dem Ausland nur eine geringe Rolle. An zweiter Stelle rangieren Lieferungen aus Brandenburg mit einem Anteil von 29% bzw. 35%. Lieferungen aus Berlin spielen nur eine geringe Rolle.

Tabelle 22: Verteilung der Bezüge von Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg nach Bezugsregionen 2006

	Vom Bezug entfallen ...% auf Lieferanten ...					Gesamt	Zahl der Unter-nehmen
	aus Berlin	aus dem Umland von Berlin	aus dem übrigen Branden-burg	aus dem übrigen Deutsch-land	aus dem Ausland		
Medien	2	18	11	67	3	100	36
darunter:							
im Umland von Berlin	5	26	1	66	2	100	26
im übrigen Brandenburg	0	12	18	67	3	100	10
Beschäftigten							
1 bis 19	9	12	11	62	6	100	28
20 bis 99	1	20	12	64	3	100	5
100 und mehr	0	19	7	74	0	100	2
IKT	4	6	29	52	8	100	47
darunter:							
im Umland von Berlin	6	11	14	55	13	100	30
im übrigen Brandenburg	2	1	45	49	3	100	17
Beschäftigten							
1 bis 19	5	5	17	61	12	100	41
20 bis 99	3	7	47	41	2	100	6

Quelle: Befragung des DIW Berlin vom Frühjahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Die Differenzierung nach Bezugschwerpunkten der Unternehmen – bei dieser Betrachtungsweise zählt nicht das Volumen der Bezüge, sondern der Anteil der einzelnen Herkunftsgebiete – zeigt sich, dass für gut ein Zehntel der Unternehmen Berlin der wichtigste Bezugsmarkt ist. (Tabelle 23) Die Dominanz der außerregionalen Märkte zeigt sich indes auch in dieser Betrachtungsweise. Allerdings ist es, anders als in der Volumenbetrachtung, die IKT-Branche, deren Unternehmen überwiegend und zu deutlich höheren Anteilen als die Medienunternehmen auf Bezüge von außerhalb der Region setzen.

Tabelle 23: Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg nach ihren Bezugsschwerpunkten 2006 (Anteile in %)

	Gegenwärtiger Bezugsschwerpunkt (mehr als 50% des Bezugsvolumens)				Unternehmen ohne Bezugsschwerpunkt	Gesamt	Zahl der Unternehmen
	Berlin	Umland von Berlin	übriges Brandenburg	anderswo			
Medien	14	31	8	42	6	100	36
darunter:							
im Umland von Berlin	19	19	12	46	4	100	26
im übrigen Brandenburg	0	60	0	30	10	100	10
Unternehmen mit ... Beschäftigten							
1 bis 19	18	29	7	39	7	100	28
20 bis 99	0	20	20	60	0	100	5
100 und mehr	0	50	0	50	0	100	2
IKT	11	13	4	63	9	100	47
darunter:							
im Umland von Berlin	17	7	3	67	7	100	30
im übrigen Brandenburg	0	25	6	56	13	100	17
Unternehmen mit ... Beschäftigten							
1 bis 19	12	12	2	63	10	100	41
20 bis 99	0	17	17	50	17	100	6

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Eine deutliche Ausweitung des Vorleistungsbezugs aus der Region zeichnet sich schließlich ebenfalls nicht ab. (Tabelle 24) Eine Minderheit der Unternehmen – ein Viertel Medienunternehmen und 15% der IKT-Branchen – kann sich vorstellen, künftig mehr Vorleistungen aus der Region zu beziehen als gegenwärtig.

Mit einer spürbaren Stärkung der regionalen Leistungsverflechtung ist bei diesen Befunden auch von der Bezugsseite her kaum zu rechnen. Zu berücksichtigen ist bei dieser Betrachtung allerdings auch der insgesamt geringe Vorleistungsbezug innerhalb dieser Branchen, unter denen die industriellen Produzenten mit ihrem relativ hohen und in der Vergangenheit durch Outsourcing noch stark gewachsenem Vorleistungsanteil nur schwach vertreten sind.

Tabelle 24: Unternehmen der Medien- und IKT-Branche in Brandenburg nach den Möglichkeiten, stärker als bisher Vorleistungen aus der Region zu beziehen (Anteile in %)

	Unternehmen, die künftig ...als bisher aus der Region beziehen		Nicht absehbar/ einschätz-bar	Gesamt	Zahl der Unter-nehmen
	stärker	nicht stärker			
Medien	24	58	19	100	59
darunter:					
im Umland von Berlin	18	66	16	100	38
im übrigen Brandenburg	33	43	24	100	21
Unternehmen mit ... Beschäftigten					
1 bis 19	26	52	22	100	46
20 bis 99	0	89	11	100	9
100 und mehr	67	33	0	100	3
IKT	15	49	36	100	67
darunter:					
im Umland von Berlin	17	50	33	100	42
im übrigen Brandenburg	12	48	40	100	25
Unternehmen mit ... Beschäftigten					
1 bis 19	19	42	40	100	53
20 bis 99	0	75	25	100	12
100 und mehr	0	100	0	100	1

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

4.4 Kooperationen

4.4.1 Regionale Struktur

Der Leistungsaustausch der Unternehmen umfasst nicht nur Lieferungen und Bezüge von Waren oder Dienstleistungen, sondern, vor allem bei komplexen Produktionsprozessen, auch besondere Formen der Zusammenarbeit. Diese werden im Allgemeinen unter dem Oberbegriff „Kooperation“ zusammen gefasst.[26] Forschung und Entwicklung, Einkauf und Vermarktung sind die schon „klassischen“ Tätigkeitsfelder für Kooperationen, aber grundsätzlich eignet sich fast jedes Tätigkeitsfeld im Unternehmen dafür. In die Befragung wurden Kooperationen auf den Feldern Produktion bzw. Leistungserstellung, Nutzung technischer Anlagen, Produktentwicklung, Forschung, Vertrieb/ Außendienst sowie Aus- und Weiterbildung einbezogen, als Partner wurde zwischen Unternehmen und Hochschulen (einschl. Forschungsein-

[26] Der Sprachgebrauch ist uneinheitlich. Vor allem in der Unternehmenspraxis wird nicht immer genau zwischen einfachen Kunden-/Lieferantenbeziehungen und weitergehenden Formen der Zusammenarbeit unterschieden. Dies erschwert die Abfrage derartiger Sachverhalte und damit auch die Ergebnisinterpretation.

richtungen) unterschieden und der Sitz der Partner in der gleichen räumlichen Gliederung wie beim Absatz und beim Bezug erfragt.

Den Befragungsergebnissen zufolge kooperieren 81% der Berliner und 84% der Brandenburger Unternehmen auf einem oder mehreren der genannten Felder. Kooperationen mit anderen Unternehmen sind dabei die Regel, während etwa die Hälfte der Unternehmen auch mit Hochschulen kooperiert (Tabelle 25). Unterschiede zwischen Berliner und Brandenburger Unternehmen sind hierbei sehr gering, auch zwischen den Unternehmen des Berliner Umlandes und dem übrigen Brandenburg. Systematische Unterschiede zwischen großen und kleinen Unternehmen sind ebenfalls nicht erkennbar.

Die Gründe dafür, dass Unternehmen nicht kooperieren, sind vielfältig. Am häufigsten wurde angegeben, dass man schlechte Erfahrungen mit Kooperationspartnern gemacht hat bzw. dass die Unternehmen keine geeigneten Partner gefunden haben. Nur wenige Unternehmen gaben an, dass sie keine Kooperationspartner benötigen.

Tabelle 25: Ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach ihrem Kooperationsverhalten (Anteile in %)

	Gesamt	Unternehmen, die ...				Zahl der Unternehmen
		nicht kooperieren	kooperieren 1)			
			gesamt	mit Unternehmen	mit Hochschulen	
Unternehmen mit Sitz in Berlin	100	19	81	78	45	172
darunter:						
Unternehmen mit ... Beschäftigten						
1 bis 19	100	25	75	70	40	104
20 bis 99	100	7	93	91	53	57
100 und mehr	100	18	82	82	55	11
Unternehmen des ...						
produzierenden Gewerbes	100	23	77	76	44	100
Dienstleistungsgewerbes	100	13	88	81	47	72
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg	100	16	84	83	49	155
darunter:						
im Umland von Berlin	100	14	86	86	50	74
im übrigen Brandenburg	100	19	81	79	48	81
Unternehmen mit ... Beschäftigten						
1 bis 19	100	16	84	82	45	88
20 bis 99	100	15	85	85	51	47
100 und mehr	100	13	88	88	63	16
Unternehmen des ...						
produzierenden Gewerbes	100	15	85	84	48	110
Dienstleistungsgewerbes	100	18	82	80	51	45

1) Merhfachnennungen möglich.
Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Eine Aufbereitung nach einzelnen Kooperationsfeldern zeigt, dass am häufigsten im Bereich der Leistungserstellung kooperiert wird (etwa drei Fünftel aller Unternehmen) und am wenigsten im Vertrieb/ Außendienst (etwa ein Drittel aller Unternehmen). In den anderen Feldern kooperieren etwa zwei Fünftel der Unternehmen. (Tabelle 26) Bemerkenswert ist, dass das Kooperationsverhalten der Berliner und der Brandenburger Unternehmen sehr ähnlich ist.

Tabelle 26: Kooperationen ausgewählter Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach Kooperationsfeldern und dem Sitz ihrer Kooperationspartner (Anteile in %)

	Kooperationspartner haben ihren Sitz in ...				Gesamt	Zahl der Unternehmen
	in Berlin	im Umland von Berlin	im übrigen Brandenburg	anderswo		
Unternehmen mit Sitz in Berlin	63	24	27	44	81	172
darunter:						
Produktion/ Leistungserstellung	37	12	13	26	56	172
Nutzung technischer Anlagen	28	10	5	10	42	172
Produktentwicklung	22	8	9	20	44	172
Forschung	28	8	9	19	45	172
Vertrieb/ Außendienst	12	6	4	11	26	172
Aus- und Weiterbildung	30	7	5	14	41	172
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg	35	28	57	53	84	155
darunter:						
im Umland von Berlin	47	36	50	55	86	74
im übrigen Brandenburg	25	20	64	51	81	81
darunter:						
Produktion/ Leistungserstellung	17	17	33	28	62	155
Nutzung technischer Anlagen	9	12	18	11	43	155
Produktentwicklung	12	8	21	21	44	155
Forschung	14	6	19	21	43	155
Vertrieb/ Außendienst	6	5	12	21	36	155
Aus- und Weiterbildung	10	9	29	15	49	155

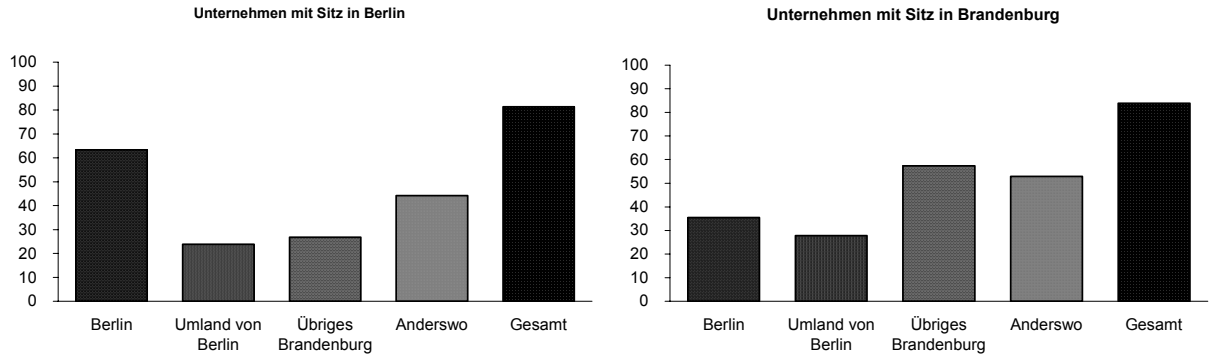
Merhfachnennungen möglich.
Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Die Aufbereitung der Befragungsergebnisse nach dem Sitz der Kooperationspartner lässt erkennen, dass 44% der Berliner und 53% der Brandenburger Unternehmen Beziehungen zu Partnern außerhalb der Region Berlin-Brandenburg unterhalten. Häufiger noch als mit überregionalen Partnern wird mit regionalen Partnern kooperiert.[27] (Abbildung 5) Für Berliner Unternehmen sind Berliner Partner – zumindest gemessen an der Kooperationshäufigkeit – die wichtigsten (63% der Unternehmen), und Brandenburger Unternehmen kooperieren besonders häufig mit Brandenburger Partnern. Für beide Länder zeigt sich also die Orientierung

[27] Zu beachten ist hierbei, dass die Unternehmen in der Regel mit Partnern in mehreren Regionen kooperieren, mithin für jedes Kooperationsfeld Mehrfachnennungen für Regionen möglich sind.

auf das jeweilige Sitzland. Eine differenziertere Betrachtung innerhalb Brandenburg zeigt jedoch, dass die ausgeprägte Orientierung auf die eigene Region insbesondere für den äußeren Entwicklungsraum Brandenburgs gilt. (Tabelle 26) Unternehmen im engeren Verflechtungsraum kooperieren häufiger mit Berliner Partnern und mit Partnern im äußeren Entwicklungsraum, als mit Partnern aus der eigenen Region.

Abbildung 5: Kooperationen ausgewählter Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach dem Sitz ihrer Kooperationspartner (Anteile in %)



Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Festzuhalten ist also, dass bei Kooperationen die Unternehmen also sowohl überregional als auch regional orientiert sind, wobei die regionale Ausrichtung überwiegt. Im Vergleich mit Absatz und Bezug sind Kooperationen stärker regional ausgerichtet.

Auch bei einer weiteren Differenzierung nach den einzelnen Kooperationsfeldern ist dieses regionale Muster zu erkennen, wenn auch mit einigen Unterschieden. Bei unmittelbar an der Produktion anknüpfenden Kooperationen wie bei der Nutzung technischer Anlagen sowie bei der Aus- und Weiterbildung überwiegt die regionale Orientierung, bei Forschung und Entwicklung sind überregionale und regionale Orientierung etwa gleich häufig.

4.4.2 Verflechtung mit dem Nachbarland

Bei der separaten Untersuchung der Kooperationen der Unternehmen mit Partnern im jeweiligen Nachbarland zeigt sich ein recht ausgewogenes Verhältnis:

- 38% der Berliner Unternehmen kooperieren mit Partnern in Brandenburg und

- 36% der Brandenburger Unternehmen mit Berliner Partnern (Tabelle 27). Hierbei ist jedoch zu beachten, dass die Umlandunternehmen weitaus stärker mit Berliner Partnern kooperieren (47%) als die Unternehmen im übrigen Brandenburg (25%). Dies kann als ein deutliches Indiz dafür gewertet werden, dass die räumliche Nähe Kooperationen begünstigt.

Tabelle 27: Bedeutung des jeweiligen Nachbarlandes für Kooperationen von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg

	alle Felder	...% der Unternehmen kooperieren auf den Feldern ... mit Partnern im Nachbarland						Zahl der Unternehmen
		Produktion/ Leistungserstellung	Nutzung technischer Anlagen	Produktentwicklung	Forschung	Vertrieb/ Außendienst	Aus- und Weiterbildung	
Unternehmen mit Sitz in Berlin	38	18	13	13	14	9	9	170
darunter:								
Branchenkompetenzfeld								
Biotechnologie/ Life Science/ Medizintechnik	38	20	18	16	20	11	11	45
Logistik	56	33	22	0	0	22	0	9
Geoinformationswirtschaft	38	8	8	31	15	8	23	13
Luftfahrttechnik	83	33	17	50	83	17	17	6
Automotive	43	17	20	17	20	13	10	30
Mechatronik/ Metall	31	20	4	6	10	4	8	51
Optik	49	17	14	26	29	17	17	35
Schienenverkehrstechnik	43	29	29	21	21	7	14	14
Energietechnik	30	25	20	10	10	10	5	20
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg	36	17	9	12	14	6	10	154
darunter:								
Branchenkompetenzfeld								
Biotechnologie/ Life Science/ Medizintechnik	56	15	13	23	31	10	13	39
Logistik	32	11	11	0	5	11	5	19
Geoinformationswirtschaft	53	35	29	24	29	0	24	17
Luftfahrttechnik	29	0	0	0	14	0	14	7
Automotive	35	22	13	17	17	4	4	23
Mechatronik/ Metall	28	17	4	9	4	6	9	47
Optik	35	26	17	13	9	0	0	23
Schienenverkehrstechnik	40	20	0	20	40	0	20	5
Energietechnik	40	20	7	20	20	7	7	15

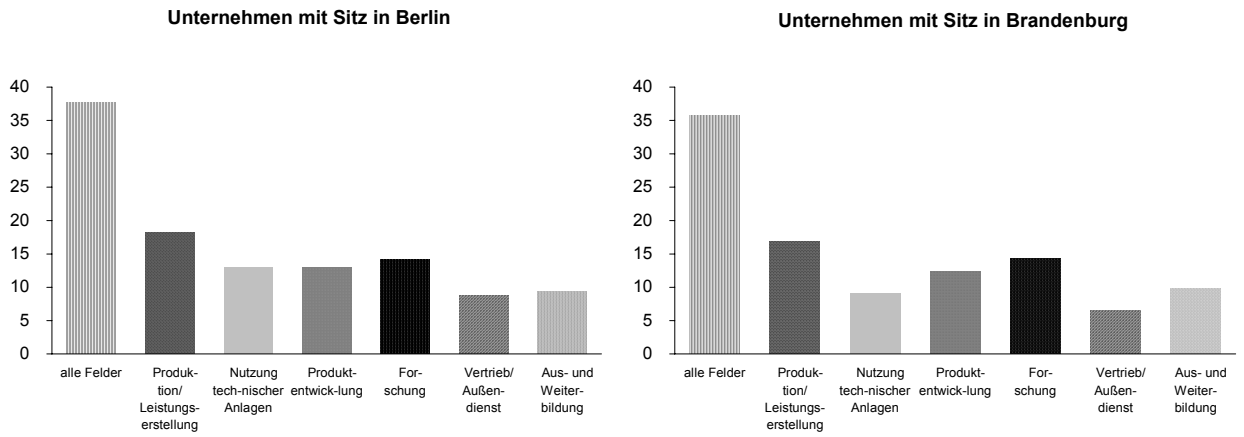
Mehrfachnennungen möglich.
Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Auch dann, wenn man statt der Kooperationen insgesamt die einzelnen Kooperationsfelder betrachtet, ändert sich an diesem Bild nicht viel. Die Kooperationen der Unternehmen in den verschiedenen Feldern mit Partnern im jeweils anderen Land sind bei Berliner Unternehmen etwa gleich häufig wie für Brandenburger Unternehmen. (Abbildung 6)

Eine weitere Frage ist schließlich, inwieweit zwischen den einzelnen Branchenkompetenzfeldern Unterschiede zu erkennen sind. Diese können dazu in drei Gruppen eingeteilt werden,

und zwar erstens in solche, bei denen die Kooperationshäufigkeit der beiden Länder gleich ist, zweitens, bei denen die Kooperationen der Brandenburger überwiegen und drittens, bei denen die Kooperationen der Berliner Unternehmen überwiegen. Wie Tabelle 27 zeigt, ist die Kooperationshäufigkeit gleich hoch in den Bereichen „Mechatronik/ Metall“ und „Schienenverkehrstechnik“. Brandenburger kooperieren mit Berliner Unternehmen häufiger in den Bereichen „Biotechnologie/ Life Science/ Medizintechnik“, während in „Logistik“, „Automotive“ und „Optik“ Berliner Unternehmen häufiger mit Brandenburger Unternehmen kooperieren.

Abbildung 6: Kooperationen ausgewählter Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach Kooperationsfeldern (Anteile in %)



Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

4.4.3 Die Entwicklung im Zeit- und Regionalvergleich

Auch der Vergleich mit den Kooperationsverflechtungen im Jahr 1995 hat aufgrund des bereits erwähnten unterschiedlichen Erhebungskreises nur eingeschränkte Aussagekraft. Hinzu kommt, dass damals mehr und andere Kooperationsfelder erfragt wurden als in der aktuellen Befragung.

Im Jahr 1995 kooperierten Berliner Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes häufiger mit Partnern vor Ort (13% der Unternehmen) als mit Brandenburger Partnern (7%). Umgekehrt kooperierten Brandenburger Unternehmen häufiger mit Partnern aus ihrer Region (10% der Brandenburger Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes) als mit Berliner Partnern (7%). Bei Unternehmen mit Sitz im Berliner Umland waren die Relationen ähnlich (15 und 8%).

Das Verhältnis der Kooperationen mit dem Nachbarland war also recht ausgeglichen. Ähnliches galt für Dienstleistungsunternehmen.

Dieses Muster hat sich offenbar bis heute nicht gravierend geändert, wenn auch die Häufigkeit der Kooperationen deutlich zugenommen hat.

Die Orientierung auf das Sitzland bestätigt auch ein Vergleich mit der Studie für das Hamburger verarbeitende Gewerbe. Über das Kooperationsverhalten der Unternehmen im Hamburger Umland liegen indes keine Informationen vor.

4.4.4 Perspektiven

Änderungen des Kooperationsverhaltens mit Partnern in der Region sind den Angaben der Unternehmen zufolge wahrscheinlich.[28] Immerhin 32% der Berliner und 35% der Brandenburger Unternehmen wollen ihre Kooperationen ändern. Fast alle Unternehmen wollen Kooperationsbeziehungen in der Region aufnehmen oder ausbauen, praktisch keines will Kooperationen aufgeben oder einschränken (Tabelle 28). Bei größeren Unternehmen ist die Absicht, die Kooperation zu intensivieren, stärker ausgeprägt als bei kleinen. Vor allem in der Produktion, in der Forschung und in der Produktentwicklung sollen Kooperationen verstärkt werden, sowohl bei Berliner als auch bei Brandenburger Unternehmen. Bemerkenswert: Ein Zehntel der Unternehmen, die bisher nicht kooperierten, wollen dies künftig tun.

[28] Aus Platzgründen wurde nicht erfragt, welche Kooperationsabsichten die Unternehmen insgesamt, also mit Partnern außerhalb von Berlin-Brandenburg haben.

Tabelle 28: Ausgewählte Unternehmen in Berlin und Brandenburg nach ihrem künftigen Kooperationsverhalten (Anteile in %)

	Gesamt	Unternehmen, die ihr Kooperationsverhalten mit Partnern der Region ... wollen		Zahl der Unternehmen
		nicht ändern	ändern	
Unternehmen mit Sitz in Berlin	100	68	32	171
darunter:				
Unternehmen mit ... Beschäftigten				
1 bis 19	100	72	28	104
20 bis 99	100	63	38	56
100 und mehr	100	64	36	11
Unternehmen des ...				
produzierenden Gewerbs	100	65	35	99
Dienstleistungsgewerbes	100	74	26	72
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg	100	65	35	151
darunter:				
im Umland von Berlin	100	64	36	73
im übrigen Brandenburg	100	65	35	78
Unternehmen mit ... Beschäftigten				
1 bis 19	100	62	38	86
20 bis 99	100	71	29	45
100 und mehr	100	56	44	16
Unternehmen des ...				
produzierenden Gewerbs	100	60	40	108
Dienstleistungsgewerbes	100	77	23	43

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

4.4.5 Zur Bedeutung von Netzwerken für Kooperationen auf den Branchenkompetenzfeldern

Wie die Analyse der Unternehmensbefragung zeigt, haben Kooperationsbeziehungen eine besondere Bedeutung für die wirtschaftlichen Aktivitäten der Unternehmen. Ihre Förderung steht seit einiger Zeit auch im Focus der Wirtschaftspolitik der Länder Berlin und Brandenburg. Mit der Vernetzung – als Instrument zur Förderung der Kooperationsbereitschaft – der Unternehmen auf den Branchenkompetenzfeldern sind verschiedene „Netzwerkorganisationen“ unter dem Dach der Technologiestiftung Berlin und der Zukunftsagentur Brandenburg (ZAB) beschäftigt. Im Rahmen der Untersuchung wurden daher Erfahrungen und Einschätzungen der Manager dieser Netzwerke erkundet. Die Gespräche zielten vorrangig darauf ab, Hemmnisse und Entwicklungsperspektiven von Leistungsaustauschs und Kooperationen zu identifizieren.

Die große Bedeutung von Kooperationen findet ihren Ausdruck in der Vorgehensweise der Netzwerkmanager. Ihre Aufgabe sehen sie vor allem darin, potentielle Partner aus der Region – Unternehmen, Forschungseinrichtungen, Universitäten – zusammenzubringen und Kooperationen anzustoßen.[29] Die Netzwerkmanager nehmen für sich in Anspruch, die einschlägigen Unternehmenspotentiale der Region sehr gut zu kennen und auch mit fast allen Unternehmen in Kontakt zu stehen. Die Aktivitäten umfassen das Angebot von Foren und Workshops, aber es werden auch gezielt Partner vermittelt oder auch einzelne Unternehmen auf Kooperationsmöglichkeiten hingewiesen. Diese „Maklerfunktion“ beschränkt sich überdies nicht auf regionale Partner. Durchweg wird die überregionale, vor allem die internationale, Kooperation als wichtiger Baustein erfolgreicher Netzwerkpolitik angesehen - eine Einschätzung, die im übrigen auch durch die Ergebnisse der Unternehmensbefragung des DIW Berlin gestützt wird. Ein wichtiges Vehikel sind dabei Marketing-Aktivitäten, mit denen die überregionale Wahrnehmung der Branchenkompetenzfelder verbessert werden soll.

Je nach Zielsetzung des Netzwerke und den Wünschen der Untenehmen sind die Schwerpunkte der Anbahnung von Kooperationen und Geschäftsbeziehungen unterschiedlich. In den eher wissenschaftsorientierten Netzwerken steht die Vermittlung von Kooperationen von Unternehmen mit der Wissenschaft im Vordergrund. Die Aktivitäten von „BioTop“ und „TSB Medici“ zielen in diese Richtung. „BioTop“ hat das Ziel, die Zusammenarbeit der regionalen Unternehmen der Biotechnologie und den entsprechenden Forschungseinrichtungen zu unterstützen. „TSB Medici“ unterstützt die Vernetzung von Forschung, Gesundheitseinrichtungen und der für den Gesundheitssektor tätigen Unternehmen. In eher produktionsorientierten Netzwerken steht die Kooperation von kleinen und mittleren Unternehmen untereinander im Fokus. Ziel der Arbeit im Netzwerk „Automotive“ ist es beispielsweise, die Produktion kleinerer Unternehmen der Region, die potentiell als Systemzulieferer für die großen Automobilhersteller in Frage kommen, so zu vernetzen, dass sie den Anforderungen der Hersteller entsprechen. Das Netzwerkmanagement kann hier mit einigen eindrucksvollen Erfolgen aufwarten. Ein weiteres Netzwerk der Verkehrstechnik, das „Regionalmanagement Bahnkompetenzstandort Stadt Brandenburg“, betreibt gezielte Ansiedlungspolitik um Lücken in der Wertschöpfungskette der dort bereits produzierenden und auch international erfolgreichen Unternehmen der Fahrwegindustrie zu schließen. Besondere Bedeutung hat dabei das geplante

[29] Auch unter den Mitgliedern, die in Netzwerken organisiert sind, herrscht vielfach Unkenntnis über potentielle Partner.

Prüfzentrum für den Fahrweg, da es die Attraktivität des Standortes verbessern würde. Das „Wirtschaftscluster Stahl und Metallverarbeitung Eisenhüttenstadt“ versteht sich sowohl als Kooperations- und Zulieferinitiative insbesondere für Brandenburger Metallunternehmen zur Erschließung von (regionalen) Kunden sowie als Fachkräfteinitiative. Ziel des „BBAA e.V.“ ist es unter anderem, im Bereich der Triebwerkstechnik die Wertschöpfungskette ein der Region zu verlängern. Dabei werden die vorwiegend kleinen und mittleren Unternehmen dabei unterstützt, die strengen Qualitätserfordernisse zur Zertifizierung als luftfahrtzugelassener Betrieb zu erfüllen. Eine Zwischenposition nimmt das Netzwerk „Optec-Berlin-Brandenburg“ ein, das mit Sitz in Adlershof sich gleichermaßen der Vermittlung von Produktions- wie der Wissenschaftskooperation widmet. Als Beispiel eines stark auf die Erschließung neuer Märkte gerichtetes Netzwerk ist das Branchenkompetenzfeldes „Geoinformationswirtschaft“ zu erwähnen. Allerdings zeigen sich hier auch die Grenzen des Versuchs, in einem relativ kleinen Feld Akteure mit gleichgerichteten Aktivitäten, also Konkurrenten, zur Kooperation zu bewegen. Hier ist die Furcht vor Know-how-Verlust groß. Hinzu kommt, dass institutionelle Rahmenbedingungen, der begrenzte Zugang zu Vermessungsdaten, die wirtschaftlichen Entwicklung dieses Feldes erschweren. Auch das „LogistikNetz Berlin-Brandenburg“ versteht sich vor allem als ein Netzwerk zur Nutzung neuer Chancen. Neben der Verteilfunktion für die regionale Wirtschaft werden die Wachstumschancen im Seehafenhinterlandverkehr des Hamburger Hafens und in der Transship-Funktion im Rahmen des Ost-West-Verkehrs gesehen.

Die Ländergrenze spielt für die Aktivitäten der Unternehmen nach übereinstimmender Feststellung keine Rolle. Entscheidungen über die Wahl von Lieferanten und Kooperationspartnern fällen die Unternehmen nach Eignung und Leistungsfähigkeit.

Alles in Allem wird auf den verschiedenen Feldern von den Fördereinrichtungen offenbar bereits erfolgreich gearbeitet. Gleichwohl sehen die Netzwerkmanager noch Verbesserungspotentiale, insbesondere in Hinblick auf Abstimmungen in der Politik. Eine länderübergreifende Netzwerkpolitik mit einer Harmonisierung des Förderkanons, der Förderrichtlinien und der Förderpraxis wäre hierbei sicherlich hilfreich.

4.5 Gesamtbild

Alles in allem zeigt die Befragung der Unternehmen in den ausgewählten Kompetenzfeldern hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Verflechtung, also hinsichtlich der Bedeutung des Nachbarlandes als Absatz- und als Bezugsmarkt sowie als Region für Kooperationen folgendes Bild:

- 5% des Absatzes der Berliner Unternehmen des Samples werden nach Brandenburg geliefert, 7% des Brandenburger Absatzes nach Berlin. Etwas höher ist die Absatzquote nach Berlin bei Unternehmen des Berliner Umlandes.

  Zwar ist der Anteil des Absatzes in das jeweilige Nachbarland gering, der Anteil der Unternehmen, die Kunden im Nachbarland haben, ist aber hoch: Immerhin 67% der Berliner Unternehmen setzen ihre Produkte in Brandenburg ab, 4% liefern sogar mehr als die Hälfte ihrer Produktion ins Nachbarland, haben dort also ihren Absatzschwerpunkt. Ähnlich ausgeprägt ist auch die Lieferverflechtung Brandenburger Unternehmen. 68% von ihnen haben Kunden in Berlin, 3% von ihnen haben dort ihren Schwerpunkt.

- Vergleichbar das Bild auf der Bezugsseite: 5% des Bezugsvolumens Berliner Unternehmen kommen aus Brandenburg, 6% des Brandenburger Bezugsvolumens aus Berlin. Deutlich höher ist die Bezugsquote bei Untenehmen mit Sitz im Berliner Umland (9%) als die von Unternehmen mit Sitz anderswo in Brandenburg (4%).

  Auch auf der Bezugsseite variiert die Intensität der Verflechtung sehr stark zwischen den Unternehmen: 47% der Berliner Unternehmen beziehen Vorprodukte bzw. Leistungen aus Brandenburg, 5% von ihnen sogar mehr als die Hälfte ihrer Bezüge. 45% der Brandenburger Unternehmen beziehen aus Berlin, 4% von ihnen mehr als die Hälfte ihrer Bezüge.

- Weniger ausgewogen ist die Intensität der Kooperation mit Partnern im Nachbarland. 38% der Berliner Unternehmen kooperieren mit Partnern in Brandenburg, 47% der Unternehmen im Berliner Umland mit Berliner Partnern und 35% der Brandenburger Unternehmen.

Die Ergebnisse harmonieren mit den Angaben der in Kapitel 3 dargestellten Verflechtungsmuster auf der Basis der Umfragen der IHK. Die IHK-Umfragen ergaben, dass im Jahr 2006 91% der Berliner und 76% der Brandenburger Unternehmen Wirtschaftbeziehungen mit dem jeweiligen Nachbarland unterhalten. Nimmt man die Absatz- und Bezugsverflechtungen der hier untersuchten Unternehmen ausgewählter Kompetenzfelder zusammen, so zeigt sich ein

vergleichbares Bild: 80% der Berliner und 80% der Brandenburger Unternehmen des Samples haben Absatz- und Bezugsverflechtungen mit dem Nachbarland.

5 Zur Bedeutung getrennter Landesverwaltungen für intraregionale Unternehmensaktivitäten

5.1 Grundsätzliche Überlegungen

Berlin und Brandenburg sind nach der Wiedervereinigung und der damit verbundenen Angleichung der institutionellen und rechtlichen Rahmenbedingungen zwischen West- und Ostdeutschland sehr schnell zu einem einheitlichen, durch vielfältige interne sozio-ökonomische Verflechtungen gekennzeichneten Wirtschaftsraum zusammengewachsen. Bei den wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den beiden Bundesländern spielen – ebenso wie im Falle der beiden anderen Stadtstaaten und den sie umgebenden Flächenländern – Suburbanisierungsprozesse und die typische Arbeitsteilung zwischen Großstadt und Umland eine besondere Rolle. Wenn solche funktional integrierten Stadtregionen von Ländergrenzen durchschnitten werden, stellen sich Fragen nach Verwaltungseffizienz und -kooperation mit besonderer Dringlichkeit, auch wenn die Stadtstaaten keineswegs die einzigen Problemfälle der föderalen Gliederung Deutschlands sind.[30]

Aus dem breiten Spektrum von Problemen im Zusammenhang mit zu eng gezogenen Ländergrenzen[31] ist für die vorliegende Untersuchung vor allem die Frage relevant, ob und inwieweit die Arbeitsteilung und die Kooperation zwischen Unternehmen und Institutionen der Region Berlin-Brandenburg aufgrund der Zuständigkeit zweier Landesverwaltungen beeinträchtigt wird. Wäre dies der Fall, würde die Region Effizienzverluste erleiden, weil die wirtschaftlichen Akteure daran gehindert werden, die optimale intraregionale Verflechtungsintensität zu realisieren.

Bevor dieser Frage im Einzelnen nachgegangen wird, erscheint es sinnvoll, den Wirkungskreis der Landesverwaltungen abzustecken und die unternehmerischen Aktivitäten, die potenziell von der Existenz zweier Landesverwaltungen im Wirtschaftsraum Berlin-Brandenburg

[30] Vgl. Timmer (o.J).; Ernst (1993).

[31] Vgl. Scharpf, Benz (1991); Döring et al. (1995).

berührt werden, zu identifizieren. Die rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, unter denen die Unternehmen zu operieren haben, werden zu einem großen Teil auf nationaler und zunehmend auch auf internationaler Ebene festgelegt. Von erheblicher Bedeutung ist auf der anderen Seite die kommunale Ebene, auf der z. B. über die Flächennutzung, Bauanträge und über die Höhe von Grund- und Gewerbesteuern entschieden wird. Der wirtschaftspolitische Einfluss der Landesregierungen erstreckt sich im Wesentlichen auf die Wirtschaftsförderung und den Infrastrukturausbau, auch wenn es eine Reihe weiterer landespolitische Felder mit wirtschaftlicher Relevanz gibt, z. B. die Landes- und Regionalplanung sowie die Bildungs- und Wissenschaftspolitik. Vor diesem Hintergrund ist nicht zu erwarten, dass von der Existenz getrennter Landesverwaltungen sehr große Effekte auf die laufende Geschäftstätigkeit der in der Region ansässigen Unternehmen sowie auf ihre Beziehungen untereinander und zu sonstigen Einrichtungen in der Region ausgehen.

Intraregionale Verflechtungen der Unternehmen untereinander dürften sich vor allem auf den Austausch von Waren und Dienstleistungen sowie die Kooperation bei Forschung und Entwicklung, Einkauf und Vermarktung, Aus- und Weiterbildung sowie beim Einsatz von Personal und Anlagen im Produktionsprozess erstrecken. Darüber hinaus gehören auch Kooperationen zwischen Unternehmen und anderen Institutionen wie Hochschulen zu dem in dieser Studie zu untersuchenden Feld intraregionaler wirtschaftlicher Verflechtungen.

Die beiden Landesregierungen treten gegenüber den Unternehmen zum einen als Kunden und Lieferanten, zum anderen als Förderer und Regulatoren auf. In allen diesen Eigenschaften greifen sie mehr oder weniger stark in das Marktgeschehen ein. Auf der Mikro-Ebene gibt es dabei Gewinner und Verlierer; einzelne Unternehmen werden begünstigt, andere damit automatisch benachteiligt. Auf der Makro-Ebene kann das getrennte Agieren zweier Landesverwaltungen zu Effizienzverlusten führen, die daraus resultieren, dass jede Verwaltung ihrer eigenen Rationalität folgt und dabei die Entwicklung der Gesamtregion Berlin-Brandenburg nicht (ausreichend) berücksichtigt. Mit Blick auf die wirtschaftliche Verflechtung der beiden Bundesländer kann dies an zwei hypothetischen Fällen illustriert werden: (1) Wenn die Verwaltungen in ihrer Rolle als Kunden bevorzugt bei Unternehmen des eigenen Landes einkaufen, und dabei günstigere Anbieter aus dem Nachbarland übergehen, verwenden sie öffentliche Mittel auf ineffiziente Weise und verhindern die Herausbildung einer optimalen Verflechtung zwischen beiden Teilgebieten. (2) Wenn die beiden Landesverwaltungen durch ihre Förderpolitik Unternehmen in bestimmte Märkte und Technologiefelder oder zu bestimmten

Kooperationen „drängen“, übersehen die Unternehmen möglicherweise wirtschaftlich günstigere Alternativen. Auch hier bestünde die Gefahr von Effizienzverlusten und einer suboptimalen Nutzung der Potenziale wirtschaftlicher Verflechtung zwischen beiden Teilräumen.

Mit diesen Überlegungen wird der Möglichkeitsraum für Fehlentwicklungen, die aus dem Zwei-Länder-Status der Region Berlin-Brandenburg resultieren, umrissen. Ob und in welchem Maße sich die wirtschaftlichen Akteure durch staatliches Handeln tatsächlich zu ineffizientem und verflechtungswidrigem Verhalten verleiten lassen, kann empirisch kaum geprüft werden. Bei Beziehungen von Unternehmen untereinander dürften solche Verzerrungen nicht stark ins Gewicht fallen, von größerer Bedeutung könnten sie aber bei Kooperationen zwischen Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen wie Hochschulen und Forschungsinstituten sein. Partialfiskalisches Denken kann hier länderübergreifende Verflechtungen, die für die Gesamtregion wirtschaftlich ertragreich sind, verhindern.

Neben Fehlentwicklungen, die aus falschen Anreizen resultieren, kann der Zwei-Länder-Status der Region auch administrative Hemmnisse mit sich bringen. Hier ist vor allem die Rolle der Landesverwaltungen als Regulatoren angesprochen. Für Unternehmen, die in beiden Ländern Betriebsstätten unterhalten, kann die Existenz zweier Verwaltungen zu Mehrbelastungen führen. Informationen darüber, welche Bedeutung dies für die Unternehmen hat, wurden durch die im Rahmen der Untersuchung durchgeführte schriftliche Befragung gewonnen.

5.2 Unterschiede in Recht und Verwaltungspraxis zwischen Berlin und Brandenburg aus der Sicht der betroffenen Unternehmen

Von den Unternehmen wird immer wieder auf Hemmnisse für Aktivitäten in der Region hingewiesen, die aus Unterschieden zwischen den Regelungen in Berlin und denen in Brandenburg resultieren. Welche Bedeutung diese Hemmnisse tatsächlich haben, ist unklar. Im Rahmen der Untersuchung wurde dieser Frage nachgegangen. Dabei wurde durch die schriftliche Befragung bei den Unternehmen in den Kompetenzfeldern Berlins und Brandenburgs ermittelt,

- wie häufig die Unternehmen von Entscheidungen der öffentlichen Verwaltung betroffen sind,

- inwieweit sie es dabei mit der öffentlichen Verwaltung in Berlin (Senats- oder Bezirksverwaltungen) und zugleich in Brandenburg (Landes-, Kreis- oder Gemeindeverwaltung) zu tun haben,
- wie stark sie von den Unterschieden in Recht und Rechtsanwendung zwischen Berlin und Brandenburg betroffen sind und schließlich
- inwieweit die möglichen Hemmnisse eher durch eine Länderfusion oder eher durch Rechtsangleichung beseitigt werden können.

Tabelle 29 gibt einen Überblick über die Betroffenheit der Unternehmen von Entscheidungen der Verwaltung. Dabei wurde unterschieden nach Baugenehmigungen, Umweltschutzregelungen, Entscheidungen zur öffentlichen Förderung und gewerberechtliche Genehmigungen. Es zeigt sich, dass die Unternehmen seltener mit Baugenehmigungen und vergleichsweise häufig mit Entscheidungen zur Förderung zu tun haben. Insgesamt ist von den 322 Unternehmen, die zu dieser Frage Angaben gemacht haben, gut die Hälfte überhaupt von Verwaltungsentscheidungen betroffen; bei rund einem Drittel ist dies öfter der Fall. Dabei sind zwischen Berlin und Brandenburg kaum Unterschiede zu erkennen.

Tabelle 29: Verwaltungskontakte von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg (Anteile in %)

	Wir sind von folgenden Verwaltungsentscheidungen ... betroffen				Gesamt	Zahl der Unternehmen
	bisher nie	selten	manchmal	ständig		
Unternehmen mit Sitz in Berlin						
Baugenehmigungen	55	18	18	9	100	169
Umweltschutzregelungen	40	21	15	24	100	169
Förderung	33	25	30	12	100	169
Gewerberechtliche Genehmigungen	47	27	20	5	100	169
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg						
Baugenehmigungen	50	27	16	7	100	153
Umweltschutzregelungen	40	22	26	13	100	152
Förderung	27	22	35	16	100	153
Gewerberechtliche Genehmigungen	42	30	16	11	100	152

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Ein Drittel der an der Befragung beteiligten Unternehmen hat sowohl mit Berliner als auch mit Brandenburger Verwaltungsstellen zu tun; dabei sind nicht nur die beiden Landesverwaltungen, sondern auch die Bezirke bzw. Kommunen eingeschlossen. Von diesen Unternehmen

sehen sich rund 80 % gar nicht oder nur wenig von Rechts- und Verwaltungsunterschieden zwischen beiden Ländern betroffen – sei es auf der Landes- oder der kommunalen Ebene (Tabelle 30). Auch in dieser Hinsicht sind die Unterschiede zwischen Berliner und Brandenburger Unternehmen gering. Die Angaben zu dieser Frage decken sich mit den Ergebnissen von 15 Fallstudien, die im Jahr 1994 bei größeren Unternehmen in Berlin und Brandenburg durchgeführt wurden. Auch damals zeigte sich, dass von einer nennenswerten administrativen „Doppelbelastung" der Unternehmen aufgrund der Existenz zweier Landesverwaltungen keine Rede sein kann.[32]

Tabelle 30: Betroffenheit von ausgewählten Unternehmen von Rechts- und Verwaltungsunterschieden zwischen Berlin und Brandenburg (Anteile in %)

	Von den Unterschieden zwischen Berlin und Brandenburg sind wir ... betroffen				Gesamt	Zahl der Unternehmen
	gar nicht	wenig	stark	sehr stark		
Unternehmen mit Sitz in Berlin						
Baugenehmigungen	48	34	14	4	100	56
Umweltschutzregelungen	33	48	10	9	100	58
Förderung	41	38	17	3	100	58
Gewerberechtliche Genehmigungen	51	28	16	5	100	57
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg						
Baugenehmigungen	60	31	4	4	100	45
Umweltschutzregelungen	40	42	13	4	100	45
Förderung	35	39	20	7	100	46
Gewerberechtliche Genehmigungen	33	48	15	4	100	46

Nur Unternehmen, die mit Verwaltungen beider Länder zu tun haben.
Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Bei der Frage, welches der günstigste Weg zur Beseitigung der durch getrennte Landesverwaltungen bedingten administrativen Hemmnisse ist, zeigt sich ein gemischtes Meinungsbild (Tabelle 31). Etwas mehr als ein Drittel der von Verwaltungsentscheidungen zwischen beiden Ländern betroffenen Unternehmen spricht sich für eine Länderfusion aus, knapp ein Fünftel plädiert für den Weg der Rechts- und Verwaltungsangleichung. Fast die Hälfte der Unternehmen ist in dieser Frage unentschieden. Unter den Brandenburger Unternehmen ist der Anteil derjenigen, die eine Länderfusion bevorzugen, deutlich kleiner als bei den Berliner Unternehmen.

[32] Vgl. Döring et al. (1995, S. 277).

Tabelle 31: Beurteilung der Möglichkeiten zur Beseitigung administrativer Hemmnisse von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg (Anteile in %)

	Beseitigung der Hemmnisse durch ...				Gesamt	Zahl der Unternehmen
	Rechtsangleichung	Länderfusion	teils/teils	weiß nicht		
Unternehmen mit Sitz in Berlin, die von Unterschieden in der Verwaltung beider Länder ...						
betroffen sind.	17	39	20	24	100	59
nicht betroffen sind.	7	21	13	59	100	61
Gesamt	12	30	17	42	100	120
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg, die von Unterschieden in der Verwaltung beider Länder ...						
betroffen sind.	22	30	11	37	100	46
nicht betroffen sind.	5	16	7	72	100	57
Gesamt	13	22	9	56	100	103

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

Zum Vergleich wurden auch die Unternehmen, die nicht von Verwaltungsunterschieden zwischen beiden Ländern betroffen waren, nach dem besten Weg zum Abbau administrativer Hemmnisse gefragt. Die Länderfusion kommt hier nur auf knapp ein Fünftel der Nennungen. Rund zwei Drittel der Unternehmen haben keine genauen Vorstellungen.

5.3 Nutzen einer Länderfusion aus der Sicht der Unternehmen

Auch wenn sich die aus der Existenz zweier Landesverwaltungen resultierenden administrativen Belastungen der Unternehmen in engen Grenzen halten, befürwortet die große Mehrzahl der Unternehmen in der Region Berlin-Brandenburg eine Fusion der beiden Länder. Maßgeblich dafür ist, dass von einem solchen Schritt deutliche Impulse für die wirtschaftliche Entwicklung der Region erwartet werden. Die im Jahr 1994 durchgeführten Fallstudien zeigten, dass sich die Unternehmen von einer Fusion vor allem Einsparungen in der staatlichen Verwaltung, ein einheitliches und damit stärkeres Auftreten der Region nach außen sowie eine Beschleunigung des Ausbaus der Infrastruktur versprachen.[33]

Ein ganz ähnliches Bild erbrachte die im Rahmen dieser Studie durchgeführte Befragung. Die Unternehmen wurden gebeten, drei mögliche positive Effekte einer Fusion – „Einheitliche Wirtschaftspolitik“, „Einsparung in Verwaltung und Politik“ und „Bedeutungszuwachs in Deutschland und Europa“ – nach der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Wichtigkeit zu beur-

[33] Vgl. Döring et al. (1995, S. 277).

teilen. Mehr als 80 % der Unternehmen erwarten für den Fall einer Fusion eine Vereinheitlichung der Wirtschaftspolitik und Einsparungen in den Verwaltungen, und zwei Drittel der Unternehmen messen diesen Effekten große Bedeutung bei (Tabelle 32). Beim Auftreten und Durchsetzungsvermögen nach außen sind die Ergebnisse weniger deutlich, auch hier rechnet aber mehr als die Hälfte der Unternehmen bei einer Fusion mit Verbesserungen. Zwischen Berliner und Brandenburgischen Unternehmen gibt es in diesen Bewertungen kaum Unterschiede.

Tabelle 32: Erwartungen bezüglich der Effekte einer Länderfusion von ausgewählten Unternehmen in Berlin und Brandenburg (Anteile in %)

	Gesamt	Unternehmen, die den betreffenden Effekt ...		Zahl der Unternehmen	Gesamt	Unternehmen, die den betreffenden Effekt für ... halten		Zahl der Unternehmen
		erwarten	nicht erwarten			wichtig	unwichtig	
Unternehmen mit Sitz in Berlin								
Einheitliche Wirtschaftspolitik	100	81	19	160	100	63	38	152
Einsparung in Verwaltung und Politik	100	84	16	160	100	64	36	151
Bedeutungszuwachs in Deutschland und Europa	100	56	44	159	100	48	52	150
Unternehmen mit Sitz in Brandenburg								
Einheitliche Wirtschaftspolitik	100	82	18	147	100	67	33	132
Einsparung in Verwaltung und Politik	100	80	20	148	100	67	33	133
Bedeutungszuwachs in Deutschland und Europa	100	61	39	147	100	50	50	133

Quelle: Befragung des DIW Berlin im Jahr 2007. **DIW** Berlin 2007

6 Zusammenfassung und Fazit

Die hier vorgelegte Analyse der Wirtschaftsbeziehungen der Unternehmen der Region Berlin Brandenburg soll Aufschluss darüber bieten, wie der Leistungsaustausch in der Region sich entwickelt hat, welche Formen dabei dominieren und welche Potentiale zur Intensivierung dieses Austauschs und damit zur Stärkung der regionalen Wirtschaft gegeben sind. Sie knüpft an eine Untersuchung an, die das DIW Berlin vor gut zehn Jahren in der Region durchgeführt hatte. Deren Ergebnisse sind wegen den seither eingetretenen tiefgreifenden Veränderungen der Wirtschaft beider Länder nicht mehr aktuell.

Die Analyse stützt sich auf zwei unterschiedliche Datenquellen, die Konjunkturumfragen der regionalen Industrie- und Handelskammern sowie eine schriftliche Unternehmensbefragung und Interviews des DIW Berlin.

Die Umfragen der Kammern unter ihren Mitgliedsunternehmen bieten einen allgemeinen Überblick über die Austauschbeziehungen der Wirtschaft der Region auf breiter Datenbasis. Sie informieren über den Anteil der Unternehmen, die mit Unternehmen des Nachbarlandes Abnehmer- oder Zulieferbeziehungen unterhalten, sowie über die wirtschaftliche Bedeutung dieses Austauschs aus Sicht der Unternehmen.

Die Befragung des DIW Berlin wurde bei Unternehmen durchgeführt, die zu den Branchenkompetenzfeldern gehören, die in Berlin und in Brandenburg als förderungswürdig identifiziert wurden. Sie bildet damit nur einen Teilbereich der Wirtschaft ab, allerdings einen für die Region sehr wichtigen. Diese Befragung bietet Informationen über Volumina und Potentiale der regionalen Wirtschaftsbeziehungen und über die Märkte, auf denen diese Unternehmen sonst noch ihre Produkte absetzen oder von denen sie ihre Vorleistungen beziehen.

Die Informationen beider Untersuchungen sind aus methodischen Gründen zwar nicht voll vergleichbar, sie lassen sich aber alles in allem zu einem klaren Bild zusammenfügen:

- Der überwiegende Teil der Unternehmen der Region, rund 80% in beiden Befragungen, steht in Wirtschaftsbeziehungen zu Unternehmen des Nachbarlandes.
- Die Teilnehmer der IHK-Befragungen stufen zudem diesen Austausch mehrheitlich als wirtschaftlich wichtig ein.

Zwar fehlt ein Maßstab zur Einordnung dieser Austauschrelationen. In Anbetracht der hohen Anteile kann gleichwohl festgestellt werden, dass die Wirtschaft in der Region zusammengewachsen ist.

Die Verflechtungsanalyse bei den Unternehmen der Branchenkompetenzfelder zeigt:

- Brandenburg hat für Berliner Unternehmen nach Umsatzanteil und Anteil der betroffenen Unternehmen etwa die gleiche Bedeutung als Absatz- und als Bezugsmarkt wie Berlin für Brandenburger Unternehmen. Auch länderübergreifende Kooperationen zwischen den Unternehmen sind in beide Richtungen etwa gleich häufig.
- Das Berliner Umland ist geringfügig stärker mit Berlin verflochten als das übrige Brandenburg.

Im Vergleich mit den Ergebnissen der Untersuchung des DIW Berlin aus dem Jahre 1995 ...

- hat Berlin als Absatzmarkt für Brandenburger Unternehmen an Bedeutung verloren, die Bedeutung Brandenburgs für Berliner Unternehmen blieb hingegen etwa gleich,
- haben sich die gegenseitigen Bezugsrelationen kaum verändert,
- ist die Häufigkeit von Kooperationen stark gestiegen.

Bei allen Einschränkungen des Vergleichs zwischen der aktuellen und der früheren Untersuchung hat offenbar der Aufbau von Kooperationsbeziehungen im Zuge des Zusammenwachsens der Wirtschaft beider Gebiete die größte Bedeutung. Dabei muss offen bleiben, welchen Anteil Verhaltensänderungen und die tiefgreifenden Veränderungen im Unternehmensbestand beider Länder jeweils an diese Entwicklung haben.

Ordnet man die aktuellen Befunde des Leistungsaustauschs in der Region in ein Gesamtbild der Marktorientierung ein, so gilt:

- Die Bedeutung der Märkte des Nachbarlandes ist für die einzelnen Unternehmen sehr unterschiedlich. Nur ein kleiner Teil der Befragten hat jeweils im Nachbarland seinen Absatz- oder Bezugsschwerpunkt. Für die Mehrzahl der Unternehmen sind die Märkte im eigenen Bundesland, im übrigen Deutschland und, nicht zuletzt, im Ausland wichtiger.
- Noch deutlicher wird die nachrangige Position des jeweils benachbarten Marktes, wenn die Regionalstruktur für den Umsatz insgesamt betrachtet wird. Der größte Teil der Produktion beider Bundesländer wird außerhalb der Region, also anderswo in Deutschland und insbesondere im Ausland abgesetzt. Auch die wichtigsten Bezugsmärkte der Unternehmen liegen im übrigen Deutschland und im Ausland.

Diesen Befunden zufolge sind die Unternehmen beider Länder zwar fest in die Region eingebunden, aber vor allem stark auf überregionalen und internationalen Märkten positioniert. Wir werten dies als Ausdruck einer gestiegenen Wettbewerbsfähigkeit und insoweit auch als ein Indiz für eine „Normalisierung“ der wirtschaftlichen Beziehungen in der Region.

In dieses Bild fügt sich auch ein, dass die Potentiale für eine Intensivierung der Absatz- und Bezugsverflechtung in der Region eher gering zu sein scheinen. Die Unternehmen orientieren sich vorwiegend auf die Steigerung des überregionalen Absatzes. Ein kleinerer Teil beabsichtigt zwar, den Bezug von Waren und Dienstleistungen aus der Region zu verstärken, aber überwiegend in Folge einer erwarteten Umsatzsteigerung. Die Substitution überregionaler Bezüge durch regionale dürfte dagegen eher selten sein.

Die regionale Kooperationsintensität hingegen wird den Aussagen der Unternehmen und den Einschätzungen der Gesprächspartner aus den Netzwerken zufolge künftig weiter zunehmen, nicht zuletzt deshalb, weil der Nutzen von Kooperationen und die Chancen, geeignete Partner zu finden, offenbar zunehmen.

In dieser Konstellation stellt sich die Frage, ob und in welcher Form die Wirtschaftspolitik auf den Prozess des Leistungsaustauschs der Unternehmen Einfluss nehmen kann und soll.

Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang zunächst,

- dass nur wenige Unternehmen externe Unterstützung zur Verbesserung ihrer länderübergreifenden Tätigkeiten wünschen,
- dass die häufigsten Anregungen die Bereitstellung von Informationen über potentielle Lieferanten oder Kooperationspartner oder die Unterstützung bei der Anbahnung von Kontakten betreffen.

Derartige Angebote existieren, etwa seitens der Unternehmensverbände, der Kammern wie auch der Netzwerke, und es besteht offenbar weiterhin Bedarf daran. Allerdings sind nach den vorliegenden Befunden aus der Befragung die Effekte einer Intensivierung des Vorleistungsbezuges für die Wirtschaft der Region eher gering zu veranschlagen.

Eine breitere und, zumindest langfristig, positive Wirkung ist hingegen von einem Ausbau der Kooperationsbeziehungen zu erwarten.

- Kooperationen können erfahrungsgemäß den Unternehmen helfen, ihre Innovations- und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.
- Die Bereitschaft zur Kooperation sowie die Einsicht in deren Nutzen sind offenbar gewachsen.

- Bereits jetzt spielen Netzwerke, die Unternehmen in den hier untersuchten Branchenkompetenzfeldern betreuen, eine wesentliche Rolle bei der Identifizierung von Kooperationsfeldern und bei der Vermittlung von Kooperationspartnern.

Ohne die Arbeit der Netzwerkorganisationen im Einzelnen bewerten zu können oder zu wollen – dies war nicht Aufgabe der Untersuchung – , kann festgestellt werden, dass sie als wichtiger Knotenpunkt der wirtschaftlichen und technischen Entwicklung fungieren, indem sie die strukturbestimmenden und kooperationswilligen Unternehmen sowie Wissenschaftseinrichtungen zusammenführen.

Die Förderung derartiger Netzwerke, etwa über die „Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ oder über das in diesem Jahr neu aufgelegte „Impulsprogramm zur Stärkung von Branchenkompetenzfeldern in den Regionen Brandenburgs“ scheint der richtige Ansatz zu sein. Jedoch sollte überlegt werden, die Netzwerkförderung stärker noch als bereits geschehen, über die Ländergrenzen hinweg einheitlich zu gestalten.

In dieses Bild passen schließlich auch die Anregungen aus den Gesprächen mit Unternehmen und Netzwerkmanagern zur Frage der Länderfusion. Übereinstimmend wird der Wunsch einer einheitlichen Wirtschaftsförderung für Berlin und Brandenburg geäußert, zu der auch eine einheitliche Behandlung von Förderentscheidungen und eine gemeinsame Vermarktung des Standortes Berlin-Brandenburg gehören. In diesem Zusammenhang bleibt auch festzustellen, dass nur wenige der befragten Unternehmen, die in beiden Bundesländern tätig sind, sich von Unterschieden in Recht und Verwaltungspraxis beider Länder nachteilig betroffen fühlen. Gleichwohl besteht bei vielen Unternehmen die Erwartung, dass eine Fusion beider Länder generell positive Effekte für die Wirtschaftsentwicklung der Region zeitigen wird.

Literatur

Abgeordnetenhaus Berlin (2005): Eine Zukunft für Berlin. Schlussbericht der Enquete-Kommission. Drucksache 15/4000. Berlin.

Alecke, B., Bittner, T., Untiedt, G. (2004): Ergebnisse der Unternehmensbefragung „Investitionsförderung und Regionale Wirtschaftsförderung“ (2004) in Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GA) 1997-2003 in Thüringen. Münster.

Arbeitskreis der Industrie- und Handelskammern Berlin und Brandenburg (2005): Konjunkturreport 2005. Die konjunkturelle Lage in der Region Berlin-Brandenburg Umfrage 2005“, 11. gemeinsamer Report. Berlin, Cottbus, Frankfurt/Oder, Potsdam.

Becattini, G. (1990): The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. In: Pyke, F. et al. (Hrsg.): Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy. Genf.

Bogai, D., Seibert, H., Wiethölter, D.: (2006): Weiter zunehmende Mobilität als Strategie gegen Erwerbslosigkeit. Pendlerbericht Berlin-Brandenburg für das Jahr 2005. Nürnberg.

Breschi, S. (1997): The Geography of Innovation: A Cross Section Analysis. Working Paper CESPRI, Mailand.

Brusco, S. (1990): The idea of the Industrial District: Its genesis. In: Pyke, F. et al. (Hrsg.): Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy. Genf.

Camagni, R. (Hrsg.) (1991): Innovation networks: spatial perspectives. London.

Döring, T., Geppert, K., Horn, M., Kutter, E., Vesper, D. (1995): Wirtschaftliche Aspekte einer Vereinigung der Länder Brandenburg und Berlin. Beiträge zur Strukturforschung, Heft 157. Berlin.

Duesenberry,. J. S. (1950): Some Aspects of the Theory of Economic Development. In: Explorations in Entrepreneurial History, 3, S. 63 – 102.

Dybe, G., Kujath, H. J. (2000): Hoffnungsträger Wirtschaftscluster: Unternehmensnetzwerke und regionale Innovationssysteme: das Beispiel der deutschen Schienenfahrzeugindustrie. Institut für Regionalentwicklung und Strukturplanung (Hrsg.). Berlin.

Eickelpasch, A., Pfeiffer, I. (1996): Untersuchung der Bezüge und Lieferungen der Brandenburger Wirtschaft von und zu Unternehmen innerhalb des Landes, mit Berlin und dem übrigen Bundesgebiet sowie zum Ausland. DIW Berlin. Gutachten im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Technologie des Landes Brandenburg.

Eickelpasch, A., Pfeiffer, I. (1998): Die wirtschaftliche Bedeutung Berlins für den Verflechtungsraum Berlin-Brandenburg. DIW Berlin.

Ernst, W. (1993): Länderneugliederung. In: Materialien zur Fortentwicklung des Föderalismus in Deutschland. Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Arbeitsmaterial, Heft 200. Berlin.

Maier, G., Tödtling, F. (2002): Regional- und Stadtökonomik 2. Regionalentwicklung und Regionalpolitik. Wien, New York.

Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg (2006): Landesinnovationskonzept Brandenburg 2006. Potsdam.

Münzenmaier, W. (2001): Political Consultation with the help of Input-Output Analysis – the example of Baden-Württemberg. In: Straubhaar, T. (Hrsg.): Regional Input-Output Analysis, Baden-Baden., S. 89 – 107.

North, D. C. (1955): Location Theory and Regional Economic Growth. In: The Journal of Political Economy, 63, S. 243 – 258.

Pfeiffer, I., Ring, P. (2002): Das verarbeitende Gewerbe Berlins im Strukturwandel. Tätigkeitsprofil und Verflechtung mit dem Dienstleistungssektor. Berlin.

Porter, M. E.: (2000): Location, clusters and company strategy. In: The Oxford Handbook of Economic Geography, Oxford , S. 254 –274.

Porter, M. E. (2003): The Economic Performance of Regions. In: Regional Studies 37, S. 549 – 578.

Pyke, F., Becattini, G., Sengenberger, W. (Hrsg.) (1990): Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy. Genf.

Rosenfeld, M. T. W., Franz, P., Günther, J., Heimpold, G., Kronthaler, F. (2006): Ökonomische Entwicklungskerne in ostdeutschen Regionen. Branchenschwerpunkte, Unternehmensnetzwerke und innovative Kompetenzfelder der Wirtschaft. Gutachten im Auftrag des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung (BBR). Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH). Halle.

Sautter,. B. (2004): Reginale Cluster. Konzept, Analyse und Strategie zur Wirtschaftsförderung. In: Standort – Zeitschrift für angewandte Geographie, S. 66 – 72.

Scharpf, F. W., Benz, A. (1991): Kooperation als Alternative zur Neugliederung? Zusammenarbeit zwischen den norddeutschen Ländern. Baden-Baden.

Senat von Berlin (2006): Innovationsbericht des Landes Berlin. Kompetenzfelder stärken – Wachstum beschleunigen. Berlin.

Stäglin, R. Ring, P., Gaulke, K.-P., Gornig, M., Herzog, M. (2000): Produzierendes Gewerbe in Hamburg. Berlin.

Straubhaar, T. (Hrsg.) (2001): Regional Input-Output Analysis. Conceptual issues, Airport Case Studies and Extensions. HWWA Studies of the Hamburg Institute of International Economics. Vol. 66.

Telljohann, V. (1994): Die italienische Debatte um Industriedistrikte – Das Beispiel der Emilia-Romagna. In: Krumbein, W. (Hrsg.): Ökonomische und politische Netzwerke in der Region. Münster.

Timmer, R. (o. J.): Neugliederung des Bundesgebietes. Kurzfassung des Berichts der Sachverständigenkommission für die Neugliederung des Bundesgebietes. Herausgegeben im Auftrag des Bundesministeriums des Innern. Berlin.

Wissenschaftskommission Berlin (2007): Der vernetzte Wissenschafts-, Forschungs-, und Wirtschaftsstandort Berlin. Potentiale und Empfehlungen zur Zukunftsfähigkeit. Bericht der Wissenschaftskommission Berlin. 18. April 2007. Berlin.

Anhang: Fragebogen

DIW Berlin

Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung

Bitte zurücksenden an:

DIW Berlin
Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung

D - 14191 Berlin

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Alexander Eickelpasch
Tel.: 030-89789-680
Mail: aeickelpasch@diw.de

oder

Ingo Pfeiffer
Tel.: 030-89789-691
Mail: ipfeiffer@diw.de

Fax: 030-89789-104

Wirtschaftliche Verflechtung zwischen Berlin und Brandenburg

Eine Untersuchung im Auftrag der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen, Berlin und des Ministeriums für Wirtschaft Brandenburg

Bei der Erhebung und Auswertung der Daten wird der gesetzliche Datenschutz voll gewährleistet. Die Ergebnisse der Umfrage werden ausschließlich am DIW Berlin ausgewertet und so zusammengefasst, dass Rückschlüsse auf einzelne Unternehmen nicht möglich sind. Die Teilnahme an der Befragung ist freiwillig.

Bitte beantworten Sie diesen Fragebogen bis zum 16. März 2007

Allgemeine Angaben

1. Welches sind die wichtigsten Produkte (Waren und Dienstleistungen) Ihres Unternehmens?

2. Gehört Ihr Unternehmen zu einer Unternehmensgruppe / zu einem Konzern?

☐ Nein
☐ Ja, der Hauptsitz befindet sich ... ☐ in Berlin ☐ in Brandenburg ☐ anderswo

3. Wie viele Betriebe/Niederlassungen gehören zu Ihrem Unternehmen?

☐ Ausschließlich dieser Betrieb/Niederlassung
☐ Weitere Betriebe/Niederlassungen ... ☐ in Berlin ☐ in Brandenburg ☐ anderswo

4. Seit wann ist Ihr Unternehmen in der Region Berlin-Brandenburg ansässig?

☐ Jahr

5. Wie viele Personen waren Ende 2006 in Ihrem Unternehmen tätig?

Tätige Personen insgesamt ☐

Absatz und Bezug

6. Wie hoch war der Umsatz (ohne Mehrwertsteuer) Ihres Unternehmens im Jahr 2006 und in welchen Regionen sind Ihre Kunden angesiedelt?

Umsatz insgesamt ca. ☐ Tsd. Euro *(Schätzung genügt)*

Vom gesamten Umsatz entfallen ca. ... Prozent auf Abnehmer ... *(Schätzung genügt)*

☐ % in Berlin
☐ % im Umland von Berlin (ca. 15 km Umkreis)
☐ % im übrigen Brandenburg
☐ % anderswo in Deutschland
☐ % im Ausland
100 % insgesamt

7. Wie beurteilen Sie die Umsatzentwicklung in den nächsten beiden Jahren?

Der Umsatz wird ...	deutlich zunehmen	etwas zunehmen	gleich bleiben	etwas abnehmen	deutlich abnehmen	Entwicklung nicht absehbar
	☐	☐	☐	☐	☐	☐

8. Erwarten Sie für die nächsten beiden Jahre eine Veränderung der Bedeutung Ihrer Absatzgebiete?

☐ Nein, der Anteil der o.g. Absatzgebiete am Umsatz bleibt im Wesentlichen unverändert
☐ Ja, die Anteile der Absatzgebiete werden ...

	deutlich zunehmen	etwas zunehmen	gleich bleiben	etwas abnehmen	deutlich abnehmen
Berlin	☐	☐	☐	☐	☐
Umland von Berlin (ca. 15 km Umkreis)	☐	☐	☐	☐	☐
Übriges Brandenburg	☐	☐	☐	☐	☐
Übriges Deutschland	☐	☐	☐	☐	☐
Ausland	☐	☐	☐	☐	☐

☐ Veränderung nicht absehbar

9. In welchem Umfang haben Sie im Jahr 2006 Vorleistungen für Ihr Unternehmen bezogen (Waren und Dienstleistungen)? *(Ohne Energie und Wasser)*

Bezüge insgesamt ca. ☐ Tsd. Euro *(Schätzung genügt)*

davon kommen ca. ... Prozent von Lieferanten mit Sitz ... *(Schätzung genügt)*

☐ % in Berlin
☐ % im Umland von Berlin (ca. 15 km Umkreis)
☐ % im übrigen Brandenburg
☐ % anderswo in Deutschland
☐ % im Ausland
100 % insgesamt

10. Benötigen Sie künftig wesentlich andere Vorprodukte oder Dienstleistungen als bisher?

☐ Nein, unser Vorleistungsbezug bleibt im Wesentlichen unverändert
☐ Ja, wir benötigen zukünftig wesentlich andere Vorleistungen, weil ... *(Mehrfachnennungen möglich)*
- ☐ wir unser Leistungsprogramm umstellen
- ☐ wir bisher selbsterstellte Vorprodukte oder Dienstleistungen künftig von anderen beziehen
- ☐ wir bisher bezogene Vorprodukte oder Dienstleistungen künftig selber erstellen
- ☐ andere Gründe: ☐

11. Sehen Sie Möglichkeiten, stärker als bisher Vorleistungen aus Brandenburg und Berlin zu beziehen?

- ☐ Ja
- ☐ Nein, und zwar weil ... *(Mehrfachnennungen möglich)*
  - ☐ die benötigten Vorleistungen (nahezu) vollständig aus der Region bezogen werden
  - ☐ die benötigten Vorleistungen in der Region nicht angeboten werden
  - ☐ potentielle Lieferanten in der Region nicht leistungsfähig genug sind
  - ☐ andere Gründe: _____
- ☐ Nicht absehbar/einschätzbar

Kooperation

12. Kooperieren Sie auf einem oder mehren der folgenden Tätigkeitsfelder mit Unternehmen bzw. Hochschulen/wissenschaftlichen Einrichtungen?

Tätigkeitsfeld	Andere Unternehmen			Hochschulen/wiss. Einrichtungen		
	gar nicht	in Einzelfällen	oft	gar nicht	in Einzelfällen	oft
Produktion/Leistungserstellung	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Nutzung von technischen Anlagen	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Produktentwicklung	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Forschung	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Vertrieb/Außendienst	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Aus- und Weiterbildung	☐	☐	☐	☐	☐	☐

13. Falls Sie auf einzelnen oder auf allen der genannten Tätigkeitsfelder nicht kooperieren, welche Gründe haben Sie dafür?

- ☐ Wir benötigen keine Kooperationspartner
- ☐ Wir finden keine geeigneten Partner
- ☐ Wir haben schlechte Erfahrungen mit Kooperationen gemacht
- ☐ Anderes, und zwar _____

14. Falls Sie kooperieren: Wo haben Ihre Kooperationspartner ihren Sitz?
(Mehrfachnennungen möglich)

Der Sitz der Partner für ... befindet sich in ...	Berlin	Umland von Berlin (ca. 15 km Umkreis)	Brandenburg	anderswo
Produktion/Leistungserstellung	☐	☐	☐	☐
Nutzung von technischen Anlagen	☐	☐	☐	☐
Produktentwicklung	☐	☐	☐	☐
Forschung	☐	☐	☐	☐
Vertrieb/Außendienst	☐	☐	☐	☐
Aus- und Weiterbildung	☐	☐	☐	☐

15. Haben Sie die Absicht, in den nächsten beiden Jahren Ihr Kooperationsverhalten mit Partnern aus Berlin und Brandenburg zu ändern?

Tätigkeitsfeld	Kooperation mit anderen Unternehmen soll ... werden			Kooperation mit Hochschulen/wiss. Einrichtungen soll ... werden		
	nicht geändert	aufgenommen/ intensiviert	eingeschränkt/ beendet	nicht geändert	aufgenommen/ intensiviert	eingeschränkt/ beendet
Produktion/Leistungserstellung	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Nutzung von technischen Anlagen	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Produktentwicklung	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Forschung	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Vertrieb/Außendienst	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Aus- und Weiterbildung	☐	☐	☐	☐	☐	☐

16. Sind Sie Partner in einem oder mehreren Netzwerke(n) der Branchenkompetenzfelder in Brandenburg oder der Kompetenzfelder in Berlin?

☐ Nein ☐ Ja, und zwar ...

Administrative Hemmnisse der länderübergreifenden Geschäftstätigkeit

17. Wie häufig sind Sie bei Ihrer Geschäftstätigkeit von folgenden Verwaltungsentscheidungen betroffen?

	Bisher nie	selten	manchmal	ständig
Baugenehmigungen	☐	☐	☐	☐
Umweltschutzregelungen	☐	☐	☐	☐
Förderung	☐	☐	☐	☐
Gewerberechtliche Genehmigungen	☐	☐	☐	☐
Anderes, und zwar		☐	☐	☐

18. Mit welchen öffentlichen Einrichtungen haben Sie es dabei zu tun?

☐ Senatsverwaltung Berlin ☐ Landesverwaltung Brandenburg
☐ Bezirksverwaltungen in Berlin ☐ Kreis- oder Gemeindeverwaltungen in Brandenburg
☐ Andere, und zwar

19. Wenn Sie mit Verwaltungen beider Länder zu tun haben: Wobei und wie stark sind Sie von Unterschieden zwischen Berlin und Brandenburg betroffen in Recht und Rechtsanwendung?

	Von den Unterschieden zwischen Berlin und Brandenburg sind wir ... betroffen			
	gar nicht	wenig	stark	sehr stark
Baugenehmigungen	☐	☐	☐	☐
Umweltschutzregelungen	☐	☐	☐	☐
Förderung	☐	☐	☐	☐
Gewerberechtliche Genehmigungen	☐	☐	☐	☐
Anderes, und zwar		☐	☐	☐

20. Können die Sie betreffenden Hemmnisse Ihres Erachtens besser durch Rechtsangleichung zwischen Berlin und Brandenburg oder durch eine Länderfusion beseitigt werden?

☐ Rechtsangleichung ☐ Länderfusion ☐ teils/teils ☐ weiß nicht

21. Welche der folgenden Effekte einer Fusion der Länder Berlin und Brandenburg halten Sie für möglich und wie wichtig sind diese?

	Erwarte ich		Ist für uns ...	
	ja	nein	wichtig	unwichtig
Einheitliche Wirtschaftspolitik	☐	☐	☐	☐
Einsparung in Verwaltung und Politik	☐	☐	☐	☐
Bedeutungszuwachs in Deutschland und Europa	☐	☐	☐	☐

Andere, und zwar

Handlungsbedarf

22. Ist aus Ihrer Sicht externe Unterstützung für die Verbesserung Ihrer länderübergreifenden Geschäftstätigkeit mit Partnern in Berlin und Brandenburg hilfreich?

☐ Nein ☐ Ja, und zwar durch folgende Maßnahmen

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!