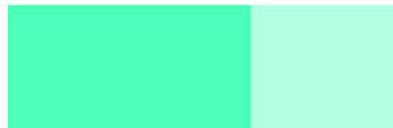


ARBEITSHEFT



Nr. 36

Prof. Dr. Stefan Krätke, Renate Borst

Die deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen als Chance für die Region Berlin-Brandenburg

Perspektiven eines regionalen Kompetenzzentrums
für Ost-West-Kooperation im Rahmen der EU-
Osterweiterung

im Auftrag der Otto Brenner Stiftung

Berlin, März 2004

**Otto
Brenner
Stiftung**

Herausgeber:
Otto Brenner Stiftung
Heike Kauls

Alte Jakobstraße 149
10969 Berlin

Tel. 030-25 39 60 10
Fax: 030-25 39 60 11
email : obs@igmetall.de
www.otto-brenner-stiftung.de

Kontakt:
Prof. Dr. Stefan Krätke
ISTRA
Institut für Stadt- und Regionalanalyse
Nithackstr. 6
10585 Berlin

030-342 34 91

email: Kraetke@t-online.de
www.Kraetke.privat.t-online.de

Zusammenfassung der Ergebnisse

Die EU-Osterweiterung, die auf dem Gebiet der wirtschaftlichen Integration schon seit Anfang der 90er Jahre zügig voranschreitet, wird in erster Linie für strukturstarke Regionen innerhalb der alten EU wie auch der Beitrittsländer positive Entwicklungsimpulse bringen. Auch die großen urbanen Wirtschaftszentren in grenznaher Lage werden davon profitieren. Vor allem die Regionen, die über eine „europäische Kompetenz“ verfügen, werden sich positiv entwickeln. Im wirtschaftlichen Bereich wird die europäische Kompetenz der Regionen durch neue inter-regionale Organisationsnetze und Kooperationen gestärkt. Für den Wissens- und Technologietransfer zwischen Deutschland und Polen, den Zugang zu einem erweiterten europäischen Marktraum und die damit verbundenen Entwicklungsimpulse sind die auf ausländischen Direktinvestitionen beruhenden grenzüberschreitenden Organisationsnetze von Unternehmen bedeutsam. Diese Art von Wirtschaftsverflechtung ist dauerhafter und damit von größerem Einfluß als die inter-regionalen Exportströme. Die weitere wirtschaftliche Integration von Regionen Ostmitteleuropas in einer erweiterten EU wird dabei weniger über die Nutzung von Standort-Kostendifferenzen als vielmehr über die Standort-Qualifizierung, d.h. Nutzung und Ausbau regionaler Kompetenzen im Rahmen transnationaler Wertschöpfungspartnerschaften herbeigeführt.

In diesem Projekt wurde untersucht, welche Perspektiven die EU-Osterweiterung für die *Region Berlin-Brandenburg* eröffnet und wie die deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen als Chance für die regionale Entwicklung genutzt werden können. Dabei mußten die unterschiedlichen Chancenstrukturen der *Teilräume* dieser Region berücksichtigt werden: erstens der Metropolraum Berlin, der in Bezug auf deutsch-polnische Wirtschaftskooperationen über relevante Potenziale verfügt und im Rahmen Ostdeutschlands zu den relativ starken Entwicklunginseln gehört; zweitens der engere Grenzraum Ostbrandenburg, der von erheblichen Strukturschwächen der Regionalwirtschaft gekennzeichnet ist. In der deutsch-polnischen Wirtschaftszusammenarbeit kann sich die Region Berlin-Brandenburg nur im Wettbewerb mit anderen Regionen und Metropolräumen in Deutschland positionieren. Daher setzt eine Bewertung der Chancen von Berlin-Brandenburg auch den Vergleich mit jenen Metropolregionen in Deutschland voraus, die die Chancen der EU-Osterweiterung bereits heute aktiv zu nutzen wissen. Ein zentrales Ergebnis der Studie ist der Befund, dass 94% der deutschen Unternehmen mit Tochterfirmen oder Niederlassungen in Polen ihren Sitz in den Alten und nur 6% in den Neuen Bundesländern haben. Davon war die größte Zahl in Berlin angesiedelt. So ist der Metropolraum Berlin heute die einzige ostdeutsche Region mit relativ starken Wirtschaftsverbindungen nach Polen.

In Deutschland liegen die Standorte der in Polen investierenden Unternehmen in den wirtschaftsstarken westdeutschen Metropol-Regionen. Innerhalb Polens sind die deutschen Unternehmen wie auch die Unternehmen aus Berlin-Brandenburg überwiegend in den großen urbanen Wirtschaftszentren Polens verankert. Dabei befinden sich die bevorzugten Investitionsstandorte in der Hauptstadtregion Warschau und in der westpolnischen Region Wielkopolskie um das Wirtschaftszentrum Poznan. Auch die westpolnische Region Dolnoślaskie (Wroclaw), das oberschlesische Industrieviertel und die Region um Krakow treten in

diesem Sinne hervor. Die wirtschaftlichen Verflechtungsbeziehungen zwischen Deutschland und Polen sind also zum größten Teil *weiträumiger* Art: es handelt sich vor allem um Verbindungen zwischen Unternehmen aus westdeutschen Metropolräumen und urbanen Wirtschaftszentren in Polen, die mit Ausnahme von Szczecin außerhalb des westpolnischen Grenzraumes liegen. Dieser Befund deutet darauf hin, dass die Grenzümgebungen bei der Entwicklung von inter-regionalen Unternehmensverbindungen zwischen Deutschland und Polen bisher weitgehend "übersprungen" worden sind. Die Bedeutung der räumlichen Nähe für die Entfaltung grenzüberschreitender Unternehmensbeziehungen zwischen Deutschland und Polen muß deshalb stark relativiert werden.

Auf dem Hintergrund des starken Lohngefälles zwischen Deutschland und Polen, das zu Anfang der 90er Jahre noch einem Verhältnis von 10:1 entsprach und derzeit auf ein Verhältnis von 4:1 geschätzt wird, wurde die Diskussion um mögliche Formen der deutsch-polnischen Wirtschaftszusammenarbeit bisher vor allem von Konzepten bestimmt, die auf die Nutzung von Lohnkostenunterschieden ausgerichtet sind. Diese sog. Low-Cost-Strategien sind jedoch in Polen, Tschechien und Ungarn heute kaum noch zukunftsfähig. In diesen Ländern vollzieht sich schon seit längerem ein "*up-grading*" der industriellen Lieferbeziehungen weg von einfacher Lohnveredelung hin zu mehr anspruchsvollen Lieferungen, wobei viele Unternehmen auf die Zusammenarbeit mit ausländischen Investoren setzen, um eigene technologische und organisatorische Kompetenzen weiterzuentwickeln. Bedingt durch die starken Lohnsteigerungen in den 90er Jahren, ist in Polen ein "border hopping" der Lohnveredelungsindustrie zu beobachten, die z.B. Verlagerungen nach Rumänien beinhaltet.

Aktuelle Unternehmensbefragungen machen zudem deutlich, dass bei Direktinvestitionen deutscher Unternehmen das Motiv der Kostenersparnis heute nicht mehr im Vordergrund steht. In den letzten Jahren rückte die Markterschließung als ausschlaggebendes Investitionsziel an die erste Stelle. Eine Bevölkerungszahl von fast 40 Millionen und die in den 90er Jahren stark gewachsene Kaufkraft der polnischen Konsumenten macht den polnischen Markt im Rahmen des erweiterten EU-Wirtschaftsraumes attraktiv. Mit der Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder wird meist der Absatz des investierenden Unternehmens gefördert. So ergab eine im Rahmen dieser Studie durchgeführte Umfrage unter Berliner und Brandenburger Unternehmen mit Direktinvestitionen in Polen überwiegend eine durch das Polen-Engagement verbesserte Umsatz- und Ertragsentwicklung der beteiligten Firmen. Zudem wurden an den polnischen Standorten neue Arbeitsplätze geschaffen, spezifisches Know-How vermittelt und Beschäftigte qualifiziert. Am *deutschen* Standort der befragten Unternehmen wurde durch die Investitionstätigkeit in Polen mehrheitlich eine *Stabilisierung* der Beschäftigtenzahl verzeichnet; nur in einem Viertel der Fälle erfolgte ein Arbeitsplatzabbau.

Für die Region Berlin-Brandenburg werden vor allem aus einer *kompetenz-orientierten* Wirtschaftsverflechtung zwischen den Regionen auf beiden Seiten der Grenze positive Entwicklungsimpulse hervorgehen. In Polen gibt es heute eine starke Wachstumsdynamik in bestimmten technologie- und wissensintensiven Aktivitätszweigen der Wirtschaft. An solchen Marktpotenzialen und mit der polnischen Wirtschaftsentwicklung kompatiblen Perspektiven könnte eine zukunftsweisende Strategie der grenzüberschreitenden Verbindung von Unternehmensstandorten anknüpfen, in deren Rahmen Berliner wie Brandenburger Unternehmen

ihre spezifischen Kompetenzen in marktstrategische Wertschöpfungspartnerschaften einbringen könnten. Unter den westpolnischen Regionen bieten vor allem die Metropolräume Poznan und Szczecin Ansatzpunkte für intensivierete Wirtschaftsbeziehungen. Dazu müßte auf deutscher Seite die regionale Wirtschaft *strategische Hilfestellungen* erhalten: erstens bei der Identifizierung spezifischer Kompetenzen im Blick auf die Nachfrage der polnischen Wirtschaft, zweitens im Bereich der institutionellen Unterstützung bei der Anbahnung, Vermittlung, Organisation und Finanzierung von Polen-Engagements der regionalen Firmen.

Im Vergleich zum Grenzraum Ostbrandenburgs verfügt Berlin über weit mehr entwicklungssträchtige Potenziale zur Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen mit dem Nachbarland Polen. Berlin weist strukturelle Stärken in wirtschaftlichen Aktivitätszweigen auf, die im Blick auf den Bedarf und die Nachfrage der Wirtschaft in Polen eine gute Ausgangsbedingung für neue Unternehmensverbindungen darstellen. Insbesondere bieten die starken Cluster-Potenziale in mehreren wissensintensiven Aktivitätszweigen der Wirtschaft wie in der Medienwirtschaft, Software-Industrie, Biotechnologie und Pharma-Industrie in diesem Sinne gute Perspektiven. Da jedoch westdeutsche Metropolräume in weit *größerem Ausmaß* Unternehmensverbindungen nach Polen geknüpft haben, bestehen die Risiken für Berlin darin, im Wettbewerb der Regionen um die Nutzung der Chancen eines erweiterten europäischen Wirtschaftsraumes zurückzufallen. Die Chancen für Berlin liegen jedoch in dem besonders *zukunftsträchtigen Branchenprofil* seiner Unternehmensverbindungen nach Polen, bei dem auf der einen Seite die technologie- oder forschungsintensiven Industrien, auf der anderen Seite die hochqualifizierten Unternehmensdienste dominieren. Darüberhinaus sind in der Stadt zahlreiche Institutionen und qualifizierte Dienstleister mit Verbindungen zu Mittel- und Osteuropa sowie spezifische Unterstützungseinrichtungen für die grenzüberschreitende Wirtschaftszusammenarbeit lokalisiert. Zudem weist die Metropolregion Berlin-Brandenburg in Deutschland die stärkste Konzentration von Fachkräften mit Ost-West-Kompetenz auf. Hier eröffnet sich also auf Basis gegebener Potenziale die Perspektive, die Hauptstadtregion als ein "Kompetenzzentrum für Ost-West-Kooperation" zu profilieren. Von Seiten der Politik kann dieser Prozeß mit schlüssigen Konzepten und effizienten Förderungseinrichtungen ganz wesentlich unterstützt werden.

Inhalt

Einleitung	5
1. Grenzüberschreitende Wirtschaftsbeziehungen und Formen des Auslandsengagements	9
2. Die deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen in raumdifferenzierender Perspektive	11
2.1 Die Unternehmensverflechtungen zwischen Deutschland und Polen: Herkunftsregionen deutscher Firmen mit Polen-Engagement	11
2.2 Deutsch-polnische Unternehmensverflechtungen und die regionale Verteilung von ausländischen Direktinvestitionen in Polen	13
2.3 Zur Branchenstruktur der internationalen Verflechtungen in Polens Industrie und ihren regionalen Differenzierungen	15
3. Regionale Wirtschaftspotenziale im Untersuchungsraum Berlin-Brandenburg und Westpolen	18
3.1 Regionale Wirtschaftspotenziale in Berlin-Brandenburg nach Teilräumen	19
3.2 Regionale Wirtschaftspotenziale in West-Polen und den grenznahen Wojewodschaften	24
4. Berlin-Brandenburgische Wirtschaftsverbindungen nach Polen im Vergleich ausgewählter Metropolräume Deutschlands	27
4.1 Vergleich der Wirtschaftsverbindungen nach Branchenschwerpunkten	27
4.2 Ergebnisse der Unternehmensbefragung über Formen und Motive des Polen-Engagements der Berliner und Brandenburger Unternehmen	32
5. Institutionelle Unterstützung der deutsch-polnischen Unternehmens- beziehungen in der Region Berlin-Brandenburg	41
6. Zu den Folgen der Arbeitnehmerfreizügigkeit und Dienstleistungsfreiheit im Zuge der EU-Osterweiterung	44
6.1 Migration und temporäre Zuwanderung aus Polen nach Deutschland im Zuge der EU-Osterweiterung	44
6.2 Zu den Auswirkungen der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit im Zuge der EU-Osterweiterung	49
7. Mögliche Entwicklungsstrategien der Region Berlin-Brandenburg im Kontext der EU-Osterweiterung	51
Anhang	70
Literaturverzeichnis	73
Abbildungsverzeichnis	80
Tabellenverzeichnis	81

Einleitung

Die vorliegende Studie untersucht die Fragestellung, welche Perspektiven die EU-Osterweiterung für die *Region Berlin-Brandenburg* eröffnet und wie die deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen als Chance für die Region Berlin-Brandenburg genutzt werden können. Dabei müssen die unterschiedlichen Chancenstrukturen der Teilräume dieser Region, die den Metropolraum Berlin und den engeren Grenzraum Ostbrandenburgs umfasst, berücksichtigt und die Perspektive miteinbezogen werden, wie die Hauptstadtregion als "europäische Kompetenz-Region" für Ost-West-Kooperation im Rahmen der EU-Osterweiterung und der nach Mittel- und Osteuropa ausgedehnten neuen transnationalen Organisationsnetze der Wirtschaft zu qualifizieren ist. Die Studie möchte sowohl empirisch und regionalwissenschaftlich begründete Aussagen zu den regionalwirtschaftlichen Entwicklungs-Zusammenhängen im Bereich deutsch-polnischer Wirtschaftsbeziehungen als auch qualitative Aussagen zu den Chancenstrukturen von Teilräumen und zu den möglichen Entwicklungspfaden der Region Berlin-Brandenburg beim Ausbau ihrer Wirtschaftsverbindungen mit Polen erbringen. Der "Tenor" der Studie lautet: Chancen erkennen und wahrnehmen, d.h. unter kritischer Beachtung der Chancenstruktur von Teilräumen der Region konstruktiv die Potenziale zum Ausbau von Wirtschaftsbeziehungen mit Polen stärken.

Seit Anfang der 90er Jahre haben sich Handel und wirtschaftliche Verflechtung zwischen den EU-Ländern und ihren Nachbarn in Ostmitteleuropa deutlich intensiviert, und von der EU-Osterweiterung wird allgemein eine weitere Vertiefung der wirtschaftlichen Integration Europas erwartet. Aus einer *regional differenzierenden* Perspektive ist jedoch zu erwarten, dass die Regionen Europas *ungleichmäßig* in diesen Integrationsprozess einbezogen sind. Die wirtschaftlichen *Entwicklungszentren* Europas sind *nicht* auf der Ebene von Nationalstaaten zu fassen, sondern in bestimmten *regionalen* Wirtschaftszentren zu verorten. Sowohl in der "alten" EU als auch auf dem Gebiet der Beitrittskandidaten gibt es ausgeprägte regionale Disparitäten (Europäische Kommission 1999 und 2001; Barjak 2001; Bachtler/Downes/Gorzela 2000). Die Regionen Europas unterscheiden sich in West und Ost insbesondere nach ihren ökonomischen und institutionellen Ressourcen sowie nach ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Im Zuge der bisherigen europäischen Integration hat sich auch die Konkurrenz der Regionen um Investitionen und Arbeitsplätze verstärkt. Die *regionalen* Auswirkungen der EU-Osterweiterung werden daher sehr viele Regionen Europas betreffen, und es wird bevorteilte und benachteiligte Regionen in der "alten" EU wie auch in den Beitrittsländern geben. "Nutzen und Lasten aus der Erweiterung und ihrer Finanzierung werden sich sowohl zwischen den verschiedenen Staaten, als auch zwischen Beschäftigtengruppen, Industriezweigen und Regionen unterschiedlich verteilen. Das Problem liegt in der diffusen Verteilung von Vor- und Nachteilen innerhalb eines Landes, in dem es sowohl Gruppen von Gewinnern als auch gleichzeitig von Verlierern geben kann" (Brasche 2003: 210).

Nach wie vor besteht ein erhebliches *Wirtschaftskraft-Gefälle* zwischen den Regionen der EU-Mitgliedsländer und der Beitrittskandidaten (Eurostat 2003), und dieses Gefälle ist so stark ausgeprägt, dass in vielen Darstellungen auf der gesamteuropäischen Ebene die beträchtlichen regionalen Wirtschaftskraft-Differenzen *innerhalb* der Beitrittsländer nicht mehr in

den Blick kommen. Gleichwohl können die regionalen Entwicklungs- und Innovationszentren Ostmitteleuropas identifiziert werden als jene Regionen, die *im Kreise der Beitrittsländer* eine besonders hohe Wirtschaftskraft aufweisen, in denen eine relative Konzentration von Innovationskapazitäten festzustellen ist, und die über ausländische Direktinvestitionen in besonders starkem Maße in die internationalen Standortnetze europäischer und globaler Unternehmen eingebunden sind. Auf Basis dieser internationalen Unternehmensverflechtungen und des weiteren Ausbaus von Innovationskapazitäten werden bestimmte Regionen der EU-Beitrittsländer auf längere Sicht den Kreis der regionalen Entwicklungszentren im EU-Raum erweitern.

Die EU-Osterweiterung, die auf dem Gebiet der *wirtschaftlichen Integration* von Ländern Ostmitteleuropas in den EU-Wirtschaftsraum im Grunde schon seit Anfang der 90er Jahre zügig voranschreitet, wird eine weitere Restrukturierung und Intensivierung inter-regionaler Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Polen mit sich bringen. Da die transnationalen Beziehungen der Regionen keineswegs einer Logik der „geographischen Nähe“ folgen, ist die verbreitete Annahme, dass die Osterweiterung in erster Linie die *Grenzregionen* an der derzeitigen östlichen EU-Außengrenze betreffe, problematisch. Die bedeutenden geographischen Knotenpunkte transnationaler Wirtschaftsbeziehungen in einer erweiterten EU sind nicht die Grenzregionen, sondern bestimmte regionale Entwicklungszentren im *Innern* des europäischen Wirtschaftsraumes. Die EU-Osterweiterung bringt positive Entwicklungsimpulse also in erster Linie für strukturstarke Regionen und insbesondere für *Metropolregionen* der heutigen EU, d.h. für Wirtschaftszentren mit starken ökonomischen, technologischen und institutionellen Ressourcen, mit spezifischen Kompetenzen und Innovationskapazitäten.

Berlin's neue geografische Lage an der Schnittstelle eines nach Osten erweiterten europäischen Wirtschaftsraumes hat seit Anfang der 90er Jahre immer wieder die Vision beflügelt, dass Berlin als "Drehscheibe" der neuen Wirtschaftsbeziehungen zwischen dem westlichen und dem östlichen Europa fungieren und mit dieser Positionierung seine wirtschaftlichen Entwicklungsaussichten verbessern könnte. Inzwischen sind die Visionen von Berlin als einer "Ost-West-Drehscheibe" der Ernüchterung gewichen: Berlin's Regierender Bürgermeister räumte im vergangenen Jahr ein, dass "die Entwicklung der letzten Jahre gezeigt hat, dass Berlin nicht in dem Maße in die Rolle eines Ost-West-Kompetenzzentrums hineingewachsen ist, wie es noch in den 90er Jahren prognostiziert wurde" (BerliNews 5.2.2003). Im praktischen Sinne war die Vision, dass Berlin und Brandenburg von der wirtschaftlichen Öffnung der Länder Ostmitteleuropas profitieren könnten, bisher aber nur von neoliberalen Küchenrezepten wie z.B. der Nutzung des Nachbarlandes Polen als Billiglohnstandort und der westpolnischen Grenzregion als Satellitenstandort Berlins unterlegt - wobei diese Konzepte erstens an den wirtschaftlichen Realitäten in Polen vorbeigehen und zweitens keine tragfähige strategische Ausrichtung einer Politik der Entwicklung von West-Ost-Wirtschaftskooperationen darstellen. Es mangelt in der Wirtschaft wie auch in der Politik der Hauptstadtregion an Kenntnissen über die regionalen Dimensionen der heutigen deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen und die Wirtschaftspotenziale der Regionen Westpolens ebenso wie an

fundierten Konzepten, wie Berlins potentielle Rolle in den neuen west-östlichen Wirtschaftsbeziehungen weiter gestärkt werden könnte.

Von der EU-Osterweiterung werden vor allem diejenigen Regionen profitieren, die über eine „*europäische Kompetenz*“ verfügen, d.h. die fähig sind, die europäische Integration als ein Feld transnationalen Lernens zu nutzen, um die regions-interne Entwicklung durch externe Kooperation zu fördern. Im wirtschaftlichen Bereich wird die europäische Kompetenz der Regionen vor allem durch neue inter-regionale Organisationsnetze gestärkt: Für den Wissens- und Technologietransfer zwischen Deutschland und Polen, den Zugang zu einem erweiterten europäischen Marktraum und die damit verbundenen (auch beschäftigungsrelevanten) Entwicklungsimpulse sind - mehr noch als die inter-regionalen Exportströme - vor allem die *grenzüberschreitenden Organisationsnetze* von Unternehmen bedeutsam. Diese Art von Wirtschaftsverflechtung ist dauerhafter und damit von größerem Einfluß als die inter-regionalen Exportströme. Die Aufgabe der Anbahnung, des Organisations-Managements und der Pflege von transnationalen Organisationsnetzen der Wirtschaft zwischen Deutschland und Polen umschreibt ein wirtschaftspolitisches Handlungsfeld, in dem bestimmte Regionen wie Berlin-Brandenburg in besonderem Maße eine „europäische Kompetenz“ entwickeln und für die Region selbst nutzbar machen können. Zur Untersuchung der Fragestellung, wie die Region Berlin-Brandenburg als "europäische Kompetenz-Region" für die Ost-West-Kooperation und für die deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen zu qualifizieren ist, müssen jedoch die unterschiedlichen Chancenstrukturen der Teilräume dieser Region berücksichtigt werden: 1. der *Metropolraum Berlin*, der mit Bezug auf die deutsch-polnischen Wirtschaftsverbindungen über relevante Potenziale verfügt und im Rahmen Ostdeutschlands zu den relativ starken Entwicklungs-Inseln gehört, und 2. der engere *Grenzraum Ostbrandenburg*, der von erheblichen Strukturschwächen der Regionalwirtschaft gekennzeichnet ist und innerhalb von Ostdeutschland zu den von "Schrumpfungsprozessen" betroffenen Teilräumen gezählt werden kann.

Bisherige Untersuchungen zu den *regionalen Dimensionen* der EU-Osterweiterung sind von Ansätzen geprägt, die von gegebenen administrativen Regionen z.B. an der heutigen EU-Außengrenze ausgehen und deren *interne* Merkmale im Blick auf die „Betroffenheit“ durch die EU-Osterweiterung bewerten (Schmidt-Seiwert 2001), wobei dies im Sinne passiver "Anpassungsfähigkeit" und nicht im Sinne von Möglichkeiten einer pro-aktiven, Beziehungen und Strukturen *gestaltenden* regionalwirtschaftlichen Entwicklungspolitik thematisiert wird. Mit Regionalstudien konventioneller Art lassen sich die regionalen sozio-ökonomischen Entwicklungs-*Zusammenhänge* im neuen Europa nicht hinreichend erfassen. Da die Osterweiterung vor allem *inter-regionale* Beziehungen (wie z.B. inter-regionale Wirtschaftsverflechtungen und Wanderungsverflechtungen) verändert, neu gestaltet oder intensiviert, benötigen wir hier ein *relationales* Konzept der Regionalanalyse, das die zum Teil sehr weiträumig ausgreifenden *Verbindungen* zwischen Regionen in der heutigen EU und in den Beitrittsländern thematisiert. Ferner ist zu beachten, dass die Regionen auch hinsichtlich der Nutzung neuer West-Ost-Wirtschaftsverbindungen miteinander konkurrieren. Deshalb ist die überkommene *insulare* Betrachtung der Chancenstruktur konkreter Regionen irreführend: Die Region Berlin-Brandenburg ist keine isolierte Insel und kann sich insbesondere in den neuen

deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen nur im Wettbewerb mit anderen Regionen und Metropolen in Deutschland positionieren. Daher setzt eine Bewertung der Chancen von Berlin-Brandenburg auch den Vergleich mit anderen Regionen voraus, insbesondere mit jenen Metropolregionen in Deutschland, die die Chancen der EU-Osterweiterung bereits heute aktiv zu nutzen wissen.

Die Studie ist in 7 Abschnitte untergliedert: Der *erste Abschnitt* gibt einen kurzen Überblick zu grenzüberschreitenden Wirtschaftsbeziehungen und *Formen des Auslandsengagements*, die die regionalwirtschaftlichen Perspektiven der EU-Osterweiterung in ihren strategischen Dimensionen beeinflussen und in der weiteren Analyse näher behandelt werden sollen. Der *zweite Abschnitt* thematisiert die *deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen in raumdifferenzierender Perspektive*. Hier werden die Standortregionen in *Deutschland* identifiziert, von denen Unternehmensverbindungen nach Polen ausgehen, und es werden die Branchenstruktur und regionale Verteilung von Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in *Polen* dargestellt. Damit werden zugleich die supra-regionalen Vergleichsbezüge für die folgende Betrachtung von Teilräumen einer besonderen Untersuchungsregion hergestellt. Der *dritte Abschnitt* skizziert die *regionalen Wirtschaftspotenziale* in *Berlin-Brandenburg* nach Teilräumen (Metropolraum Berlin und Grenzraum Ostbrandenburg) sowie die regionalen Wirtschaftspotenziale in *West-Polen* und den grenznahen Wojewodschaften; gleichzeitig werden damit die besonderen Ausgangsbedingungen des Untersuchungsraumes dargestellt. Im *vierten Abschnitt* werden die Wirtschaftsverbindungen von Unternehmen der Region Berlin-Brandenburg nach Polen *im Vergleich ausgewählter Metropolräume Deutschlands* analysiert und damit das besondere "Profil" des Polen-Engagements der Wirtschaft in Berlin-Brandenburg herausgearbeitet. Darüberhinaus werden auf Basis einer *Unternehmensbefragung*, die im Rahmen dieser Studie durchgeführt wurde, die Aktivitäts-Schwerpunkte, *Motive und Auswirkungen des Polen-Engagements* von Unternehmen der Region Berlin-Brandenburg dargestellt. Der *fünfte Abschnitt* konzentriert sich auf die *institutionelle Unterstützung* der deutsch-polnischen Unternehmensbeziehungen in der Region Berlin-Brandenburg, wobei Tätigkeitsfelder und Erfahrungen der wichtigsten hier agierenden Einrichtungen beschrieben werden. Im *sechsten Abschnitt* wird die Perspektive der Studie auf weitere Problemdimensionen der EU-Osterweiterung ausgedehnt, die über den Aspekt transnationaler Unternehmensbeziehungen hinausreichen und für die wirtschaftlichen Perspektiven der Region im Rahmen der EU-Osterweiterung ebenfalls von Bedeutung sind: hier geht es insbesondere um die *Migration*, temporäre Zuwanderung und *Pendelmigration* aus Mittel - und Osteuropa im Kontext der Arbeitnehmerfreizügigkeit sowie um die Auswirkungen der *Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit* auf die Wettbewerbssituation der regionalen Wirtschaft Berlin-Brandenburgs. Im *siebten Abschnitt* werden auf Basis der Ergebnisse der vorausgehenden Analyse die möglichen *Entwicklungsstrategien* der Region im Zuge der EU-Osterweiterung und intensiver deutsch-polnischer Unternehmensverbindungen erörtert. Dabei geht es nicht zuletzt um *qualitativ unterschiedliche Orientierungen* der deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen und ihren Beitrag zur wirtschaftlichen Integration Europas.

1. Grenzüberschreitende Wirtschaftsbeziehungen und Formen des Auslandsengagements

Im Rahmen der EU-Osterweiterung ist die Intensivierung grenzüberschreitender Wirtschaftsbeziehungen ein zentraler Ansatzpunkt für die wirtschaftliche Integration der Beitrittsländer in den Entwicklungszusammenhang eines auf 25 Länder ausgedehnten EU-Wirtschaftsraumes. Bei den grenzüberschreitenden Wirtschaftsbeziehungen im europäischen Raum ist die Rolle der Handelsbeziehungen von Unternehmens-Kooperationen und den über Direktinvestitionen vermittelten Unternehmensverflechtungen zu unterscheiden. Während viele Studien zur EU-Osterweiterung die Exportbeziehungen zwischen Deutschland und den mittel- und osteuropäischen Staaten in den Mittelpunkt der Analyse stellen, werden in dieser Untersuchung die Handelsbeziehungen nur am Rande mit einbezogen; der Schwerpunkt der Analyse liegt bei den auf *ausländischen Direktinvestitionen (ADI)* basierenden organisatorisch-institutionellen Wirtschaftsverflechtungen zwischen Deutschland und Polen, die die fortgeschrittenste Stufe der grenzüberschreitenden Wirtschaftsintegration darstellen.

Abb. 1: Formen des Auslandsengagements von Unternehmen

Export / Import	Kooperationen	Direktinvestitionen
ausschließlich vertragliche Beziehungen zum ausländischen Partner	vertragliche Beziehungen und ggf. weitergehende Vereinbarungen	ausländische Einheit ist gegenüber inländischem Investor weisungsgebunden
Direktexporte / Direktimporte Export durch temporären Grenzübertritt des Anbieters (z.B. Baugewerbe) oder Nachfragers (z.B. Handel, Tourismus)	Export über ausländischen Generalvertreter Regelmäßige Lieferbeziehungen Auftragsfertigung Franchising Lizenzvergabe	Ausländische Repräsentanz, Vertriebs-Niederlassung Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures) mit Kapitalbeteiligung Zweigniederlassungen Tochtergesellschaften
einmalig bzw. kurzfristig	mittel- bis langfristig	langfristig
niedriger <<<	Einrichtungskosten Kontrollmöglichkeiten	>>> höher

Quelle: Darstellung nach Ostdeutscher Bankenverband 2002

Ausländische Direktinvestitionen, die eine Verankerung des jeweiligen Unternehmens mit *eigenen Organisationseinheiten* im Zielland beinhalten, erfolgen mit unterschiedlicher Zielsetzung: In der überwiegenden Anzahl der Fälle dienen sie der Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder. Mit der Verbesserung der Markt- und Wettbewerbsposition im Zielland wird auch der Absatz des investierenden Unternehmens gefördert. Direktinvestitionen können aber auch ausschliesslich aus Gründen der Kostenminimierung erfolgen. Vor allem die

Nutzung von Lohnkostenvorteilen durch die Verlagerung arbeitsintensiver Produktionsprozesse in sog. Niedriglohn-Länder ist als Investitionsmotiv relevant (sog. passive Lohnveredelung). Zwischen diesen beiden Polen liegt eine Bandbreite von strategischen Optionen, die darauf ausgerichtet sind, sowohl vom Marktwachstum wie von den Kostenvorteilen der mittel- und osteuropäischen Länder zu profitieren. Im Sinne einer "Low-Cost-Strategie" waren bislang vor allem für grosse Unternehmen Standorte in Asien attraktiv, wohingegen für kleinere und mittlere Unternehmen der Aufwand für Verlagerungen in diese Länder oft zu hoch war. Die EU-Osterweiterung bietet jedoch auch diesen Firmen die Chance, neue Märkte zu erschliessen und gleichzeitig Kostenvorteile zu nutzen. Bei wachsenden ausländischen Direktinvestitionen und steigendem Wohlstand der Bevölkerung im Zielland Polen wird sich jedoch die alleinige Orientierung auf niedrige Löhne und 'verlängerte Werkbänke' abschwächen und einer kompetenz-basierten Spezialisierung im Rahmen der transnationalen europäischen Produktionsnetze Platz machen.

In der Literatur werden die *Auswirkungen von ausländischen Direktinvestitionen* auf die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen und die wirtschaftliche Entwicklung der EU-Beitrittsländer generell positiv bewertet. Durch die Erschliessung von Wachstumsmärkten werden die Exporte der Mutterunternehmen in die mittel- und osteuropäischen Länder gefördert und eventuell neue Geschäftsfelder erschlossen. Mit Direktinvestitionen kann nicht nur die Marktposition im Zielland, sondern in der gesamten Region gestärkt werden. Auch können Erfahrungen, die beim Engagement in einem Land gewonnen werden, für Anschlussinvestitionen sowie für Investitionen in anderen Teilen Mittel- und Osteuropas genutzt werden. Durch Direktinvestitionen erhöht sich die Reputation deutscher Unternehmen und vorhandene Ressourcen an qualifizierten Arbeitskräften können genutzt werden. Darüberhinaus wird durch die Integration leistungsstarker Produktionsanlagen in internationale Produktions- und Beschaffungsnetzwerke die Wettbewerbsfähigkeit der investierenden Unternehmen gestärkt (Zschiedrich 2002).

Auch die Unternehmen in den mittel- und osteuropäischen Ländern sind einem zunehmenden Wettbewerbsdruck ausgeliefert, der durch den EU-Beitritt noch verschärft wird. Oft verfügen sie nicht über die finanziellen, personellen und institutionellen Ressourcen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit aus eigener Kraft zu erhöhen. In dieser Situation können Direktinvestitionen westlicher Unternehmen, die mit einem *Transfer* von Kapital, neuen Technologien, praktischen Erfahrungen und Managementwissen sowie einer gezielten *Qualifizierung* der Beschäftigten vor Ort verbunden sind, in entscheidender Weise dazu beitragen, wettbewerbsfähige Strukturen zu schaffen und neue Märkte im In- und Ausland zu erschliessen. Im Gegensatz dazu bieten sog. Low-Cost-Strategien, die auf passive Lohnveredelung ausgerichtet sind, auf längere Sicht keine Perspektive, vorhandene Produktivitäts- und Innovationslücken zu schliessen sowie nennenswerte Einkommenszuwächse zu realisieren (Domanski 2003).

2. Die deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen in raumdifferenzierender Perspektive

2.1 Die Unternehmensverflechtungen zwischen Deutschland und Polen: Herkunftsregionen deutscher Firmen mit Polen-Engagement

Von welchen Standortregionen in Deutschland gehen heute die fortgeschrittenen Formen einer grenzüberschreitenden Wirtschaftsverflechtung mit Polen aus - die wie gesagt mit Auslands-Direktinvestitionen verbunden sind und eine Verankerung von deutschen Unternehmen *mit eigenen Organisationseinheiten* im Zielland beinhalten -, und welche Stellung hat die Region Berlin-Brandenburg in diesen Unternehmensbeziehungen ?

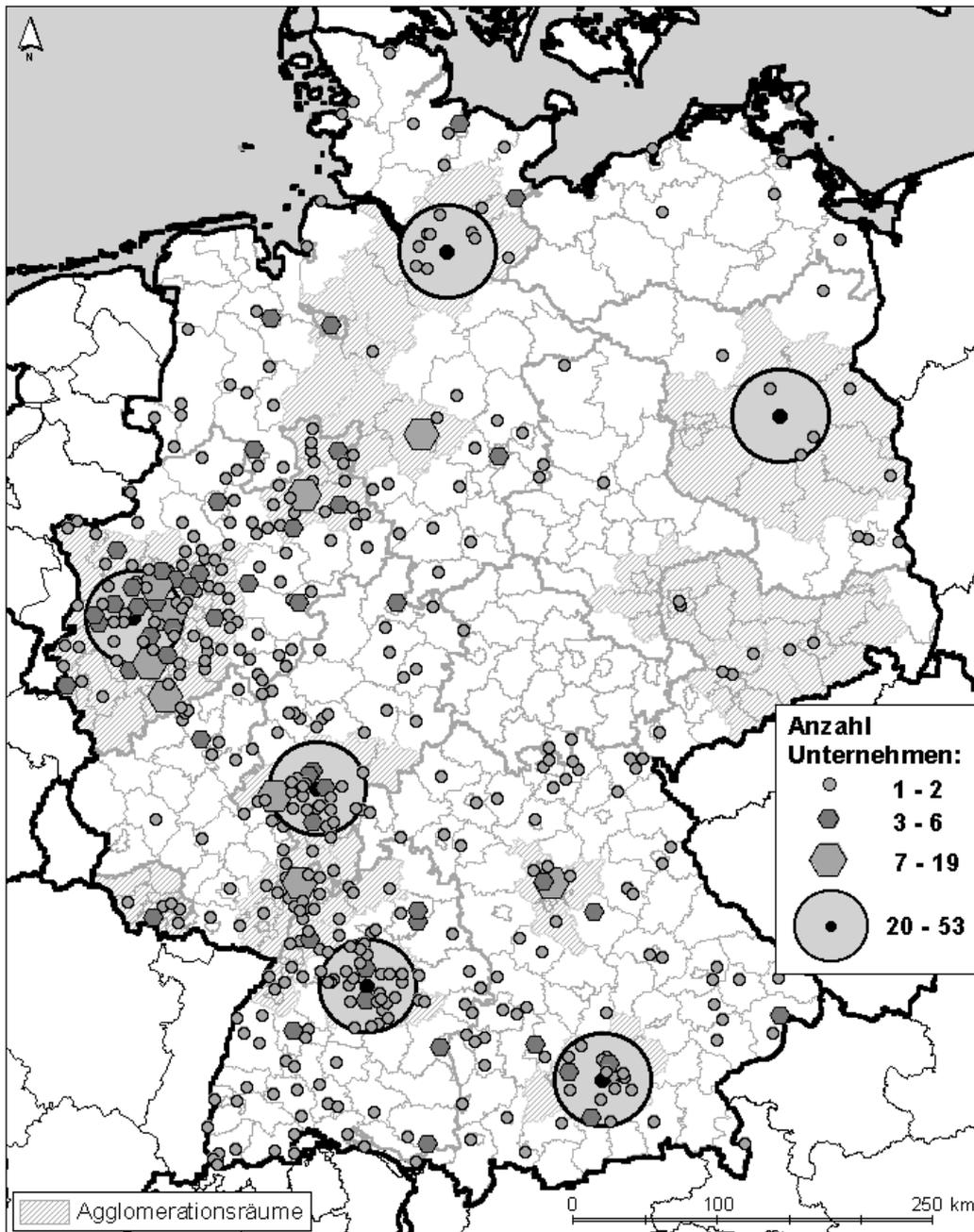
Die *räumliche Konfiguration der Verflechtungsbeziehungen* zwischen deutschen und polnischen Wirtschaftsregionen läßt sich empirisch aufzeigen anhand der Standorte von *deutschen* Unternehmen, die auf Basis von *ausländischen Direktinvestitionen* mit eigenen Organisationseinheiten in Polen engagiert sind (siehe Abb. 2). Zur Identifizierung der deutschen Herkunftsregionen für deutsch-polnische Unternehmensverflechtungen wurde eine grosse Firmendatenbank (Hoppenstedt 2001, 2002, 2003) ausgewertet, die im Oktober 2003 insgesamt 157000 deutsche Unternehmen mit ihren Beteiligungen und Niederlassungen im Ausland erfasste. Diese Daten können bis auf die Ebene von Kreisen sowie PLZ-Gebieten ausgewertet werden, so dass eine räumlich fein differenzierte Betrachtung möglich ist. Vor der Auswertung der Firmendatenbank wurde die *räumliche* und *sektorale* Repräsentativität der Daten überprüft (siehe auch Anhang, Anlage 2). Hinsichtlich der räumlichen Repräsentativität der Daten ist festzustellen, dass die deutschen Bundesländer weitgehend entsprechend ihrem Anteil an der Gesamtzahl der steuerpflichtigen Wirtschaftseinheiten in der Bundesrepublik erfasst sind. Auch die Unternehmen der *neuen Bundesländer* sind in der Firmendatenbank durchgehend ihrem Anteil entsprechend repräsentiert bzw. sogar geringfügig überrepräsentiert. Die Firmendatenbank zeigt einen hohen Erfassungsgrad bei größeren Unternehmen, die in *überregionalen* Marketing-Aktivitäten engagiert sind, und man kann davon ausgehen, dass auch jene Unternehmen weitgehend repräsentiert sind, die starke Exportaktivitäten und/oder fortgeschrittene Auslands-Engagements aufweisen.

Auf Basis dieser Auswertung konnten für das Jahr 2003 insgesamt 980 deutsche Unternehmen, die mit Beteiligungen, Tochterfirmen und Niederlassungen in Polen engagiert sind, identifiziert werden.¹ 94 % dieser Firmen hatten ihren Sitz in den *Alten* Bundesländern und nur 6 % in den *Neuen* Bundesländern. Davon war die größte Zahl in Berlin angesiedelt. So

¹ Der Erfassungsgrad der deutschen Firmen mit fortgeschrittener Form des Polen-Engagements ist hoch, wenn man bedenkt, dass die für Oktober 2003 identifizierten 980 Unternehmensbeziehungen 618 Beteiligungen einschließlich Tochtergesellschaften umfassen, die zum größten Teil Auslands-Direktinvestitionen im engeren Sinne (Investitionen zum Zwecke einer dauerhafte Einflußnahme auf die Geschäftspolitik des Unternehmens im Zielland) beinhalten. Demgegenüber betrug die Zahl der Unternehmen in Polen, in denen deutsche Firmen Direktinvestitionen getätigt hatten, nach der ausführlichen Studie von Domanski (2001) für den Stand des Jahres 1998 insgesamt 598 Firmen. Selbst wenn die Zahl der deutschen Firmen mit fortgeschrittenem Polen-Engagement in den letzten Jahren deutlich zugenommen hat, dürfte der mit der Hoppenstedt-Firmendatenbank erreichte Erfassungsgrad solcher Firmen ausgesprochen hoch bzw. annähernd vollständig sein.

ist der Metropolraum Berlin heute die einzige ostdeutsche Region mit relativ starken Wirtschaftsverbindungen nach Polen, wohingegen die ostdeutschen Grenzregionen in diesem Sinne nicht hervortreten (siehe Abb. 2).

Abb. 2: Standorte von deutschen Unternehmen mit Tochterfirmen, Beteiligungen oder Niederlassungen in Polen 2003



Die neuen wirtschaftlichen Verflechtungsbeziehungen zwischen Deutschland und Polen sind also zum größten Teil *weiträumiger* Art - es sind vor allem Verbindungen zwischen Unternehmen aus westdeutschen Standortzentren und regionalen Wirtschaftszentren in Polen. Diese Befunde deuten bereits auf einen klaren "*Übersprungeffekt*" der deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen hinsichtlich der Grenzräume hin, womit die Bedeutung der räumli-

chen Nähe für die Entfaltung grenzüberschreitender Unternehmensbeziehungen zwischen Deutschland und Polen stark relativiert wird. Diese wirtschaftsgeographische Analyse unterstreicht die Dominanz weiträumiger und supra-regionaler Verflechtungsbeziehungen zwischen deutschen und polnischen Standortregionen. In Deutschland liegen die Standort-Schwerpunkte der Polen-Investoren eindeutig in den wirtschaftsstarken westdeutschen Regionen und urbanen Wirtschaftszentren; Ostdeutschland weist diesbezüglich einen ausgeprägten Rückstand auf, wobei Berlin eine Sonderstellung einnimmt und in den letzten Jahren einen deutlichen *Aufholprozeß* verzeichnen kann (Näheres hierzu in Abschnitt 4.1).

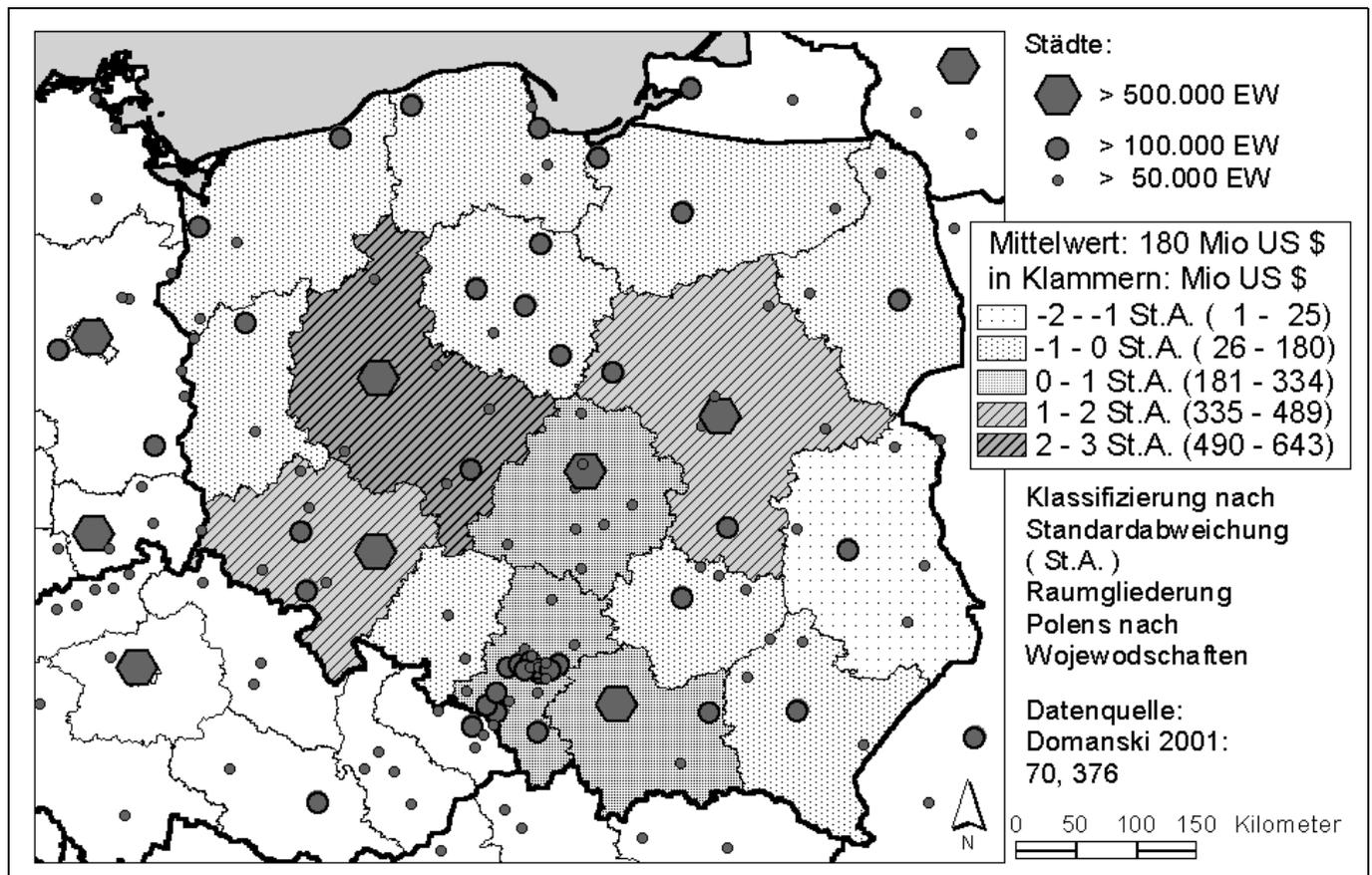
2.2 Deutsch-polnische Unternehmensverflechtungen und die regionale Verteilung von ausländischen Direktinvestitionen in Polen

In diesem Untersuchungsabschnitt werden die Zielregionen der Auslands-Direktinvestitionen innerhalb Polens dargestellt. Die *regionale Verteilung der Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Polen* zeigt das gleiche Muster wie der Gesamtbestand ausländischer Direktinvestitionen insgesamt (Domanski 2001): Weit überdurchschnittliche Beträge an deutschen Direktinvestitionen sind in die Ballungsräume und urbanen Wirtschaftszentren Polens geflossen. Die regionale Verteilung von ausländischen Direktinvestitionen in Polen hat erheblichen Einfluß auf die regionalwirtschaftliche Entwicklung in den verschiedenen Landesteilen. Durch die Konzentration der wirtschaftlichen Entwicklungspotenziale und -dynamik auf die großen städtischen Ballungsgebiete werden die tradierten regionalen Disparitäten in Polen und das West-Ost-Gefälle in der infrastrukturellen Ausstattung verfestigt.

Im Vergleich zur räumlichen Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen in Polen insgesamt ist die regionale Spezifik des Engagements der *deutschen* Unternehmen darin zu erkennen, dass die *westpolnische* Region Wielkopolskie um das Wirtschaftszentrum Poznan an erster Stelle liegt und Polens Hauptstadtregion überholt hat, und dass letztere zusammen mit der westpolnischen Region Dolnoslaskie um das Wirtschaftszentrum Wroclaw an zweiter Stelle liegen (siehe Abb. 3). Eine deutliche Konzentration der Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen ist darüberhinaus im oberschlesischen Industrievier (Region Slaskie) und in der Wojewodschaft Malopolskie um das Wirtschaftszentrum Krakow erkennbar; ferner weist die Region Lodzkie mit dem Zentrum Lodz ebenfalls eine stark überdurchschnittliche Konzentration deutscher Direktinvestitionen auf, die von der relativ geringen Investitionsaktivität anderer ausländischer Investoren in diesem Gebiet deutlich abweicht.

Die westpolnischen Wjewodschaften Lubuskie und Zachodniopomorskie in unmittelbarer Nachbarschaft zu Berlin-Brandenburg sind demgegenüber kein Schwerpunkt für Investitionen westlicher und deutscher Unternehmen. Die an Brandenburg direkt angrenzenden westpolnischen Wojewodschaften haben bis 1998 nur einen Anteil von knapp 6 % aller Direktinvestitionen *deutscher* Unternehmen an sich gezogen, wobei innerhalb der Wojewodschaft Zachodniopomorskie das Wirtschaftszentrum Szczecin nahezu die Hälfte des ADI-Bestandes dieser Region auf sich konzentriert.

Abb. 3: Regionale Verteilung von ausländischen Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Polen 1998



Dieser Befund ist von "strategischer" Relevanz insofern als hier erkennbar wird, dass die direkt benachbarten Grenzregionen von Brandenburg und Westpolen in der bisherigen Entwicklung deutsch-polnischer Unternehmensverflechtungen keinen besonderen Stellenwert einnehmen, sondern eher *übersprungen* wurden. Auch kann von der Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen im westpolnischen Grenzraum nicht auf eine zunehmende wirtschaftliche Verflechtung innerhalb der deutsch-polnischen Grenzregion geschlossen werden, da die dort investierenden Firmen zum größten Teil in Westdeutschland angesiedelt sind. Für die Investitionsaktivitäten deutscher Unternehmen in Polen ist jedoch der Raum Westpolens mit seinen urbanen Wirtschaftszentren eindeutig ein herausragender Schwerpunkt, auf den insgesamt 40 % aller *deutschen* Direktinvestitionen entfallen, wobei Westpolen insgesamt nur einen Anteil von rund 20 % des ADI-Bestands *aller* ausländischen Investoren auf sich vereint (Domanski 2001).

2.3 Zur Branchenstruktur der internationalen Verflechtungen in Polens Industrie und ihren regionalen Differenzierungen

Die *Branchenstruktur* der grenzüberschreitenden Wirtschaftsverbindungen in Polens Industrie läßt sich im Blick auf die Motive der ausländischen Direktinvestitionen und deren langfristige Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Unternehmen grob bewerten, indem man die Wirtschaftsbereiche des Verarbeitenden Gewerbes nach ihrer "Faktoreinsatz-Struktur" in verschiedene Gruppierungen unterteilt: so läßt ein hoher Anteil lohnintensiver Branchen mehr auf Investitionsziele schliessen, die an der Nutzung von Lohnkostenvorteilen ausgerichtet sind, während Investitionen in technologie- und/oder forschungs- und entwicklungs-intensive Zweige eher Motive der Markterschliessung nahelegen. In Anlehnung an die Klassifikation der Branchen nach ihren Faktoreinsatz-Strukturen von Peneder (1999) wurden die Branchen des Verarbeitenden Gewerbes im Sinne ihrer Wettbewerbsfähigkeit aus der Sicht der *deutschen* Wirtschaft hier in drei Gruppierungen unterteilt:

Gruppe 1 umfasst lohnintensive Branchen mit relativ *schwacher* Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft (NACE 17 Textilgewerbe, 18 Bekleidungs-gewerbe, 20 Holzgewerbe, 26 Glasgewerbe/Keramik, 28 Herst. v. Metall-erzeugnissen, 36 Herst. v. Möbeln usw.). In dieser Gruppierung sind jene Branchen zusammengefasst, die im Rahmen von ADI in den MOE-Ländern als vorrangige Kandidaten für Strategien der "Lohnveredelung" erscheinen.

Gruppe 2 umfasst Branchen mit durchschnittlicher Faktoreinsatz-Struktur oder kapitalintensive Branchen mit relativ *neutraler* Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft (NACE 15 Ernährungsgewerbe, 21 Papiergewerbe, 22 Verlags- und Druckgewerbe, 25 Gummi- u. Kunststoffwaren, 31 Herst. v. Geräten der Elektrizitätserzeugung, 37 Recycling). In dieser Gruppierung sind jene Branchen zusammengefasst, bei denen generell weder eindeutige Wettbewerbsvorteile noch -nachteile gegenüber den MOE-Ländern angenommen werden können.

Gruppe 3 umfasst technologie- und/oder F&E-intensive Branchen mit relativ *starker* Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft (NACE 24 Chemische Industrie, 27 Metall-erzeugung, 29 Maschinenbau, 30 Büromaschinen und DV-Geräte, 32 Rundfunk-, Fernseh- u. Nachrichtentechnik, 33 Medizin-, Meß- u. Regeltechnik, Optik, 34 Herst. von Kraftwagen u. Kfz-Teilen, 35 Sonstiger Fahrzeugbau). In dieser Gruppierung sind jene Branchen zusammengefasst, bei denen aufgrund fortgeschrittener Technologien und Innovationskapazitäten starke Wettbewerbsvorteile gegenüber den MOE-Ländern angenommen werden können.

Richtet man den Blick auf die regionale Verteilung der Auslandsinvestitionen in Polen nach diesen Branchengruppierungen, wird erkennbar, dass erstens die *Ballungsräume* bzw. urbanen Wirtschaftszentren den höchsten Anteil von ADI in technologie- bzw. F&E-intensiven Branchen (46 %) und den niedrigsten Anteil in lohnintensiven Branchen aufweisen, und dass zweitens der Teilraum *Westpolen* ebenfalls einen hohen Anteil von ADI in technologie- bzw. F&E-intensiven Branchen (32 %) hat. Dieser geht bei näherer Betrachtung aber vorwiegend auf die relativ hohen Anteile in den Ballungsräumen Westpolens, d.h. in den Wojewodschaften Wielkopolskie (Poznan) und Dolnoslaskie (Wroclaw) zurück (siehe Tab. 1).

Demgegenüber zeigen die an Brandenburg direkt angrenzenden Wojewodschaften Lubuskie und Zachodniopomorskie sozusagen "spiegelverkehrt" zu den Ballungsräumen einen vergleichsweise geringen Anteil von ADI in technologie- bzw. F&E-intensiven Branchen (16 %) und einen recht hohen Anteil von ADI in lohnintensiven Branchen (32 %). Dies deutet darauf hin, dass die westpolnischen Grenzregionen in besonderem Maße Auslandsinvestitionen, die auf Strategien der "Lohnveredelung" setzen, an sich gezogen haben. Entgegen verbreiteten Vorurteilen auf deutscher Seite kann dieser Befund aber nur auf den engeren westpolnischen Grenzraum bezogen werden, wohingegen auf dieser Betrachtungsebene der größte Teil der ausländischen Direktinvestitionen in Polen hinsichtlich der Branchenstruktur keinen Anlaß gibt, die Investitionstätigkeit vorrangig auf Lohnkosten-Motive zurückzuführen.

Tab. 1: Branchenstruktur der internationalen Verflechtungen in Polens Industrie (nach ausländischen Direktinvestitionen 1998): Regionale Anteile von Branchengruppen mit unterschiedlicher Wettbewerbsposition

Region (Wojewodschaft):	Gruppe 1: lohnintensive Branchen	Gruppe 2: durchschnittl. Faktoreinsatz- struktur	Gruppe 3: technologie- bzw. F&E- intensiv	Gruppe 1: lohnintensive Branchen	Gruppe 2: durchschnittl. Faktoreinsatz- struktur	Gruppe 3: technologie- bzw. F&E- intensiv	
	Mio US \$	Mio US \$	Mio US \$	Anteil in %	Anteil in %	Anteil in %	
Lubuskie	87,8	185,8	83,5	24,6	52,0	23,4	100
Zachodniopomorskie	138,6	188,5	27,5	39,1	53,2	7,7	100
Grenzregionen angrenzend an Brandenburg	226,4	374,4	111,0	31,8	52,6	15,6	100
Wielkopolskie	123,5	1166,2	729,0	6,1	57,8	36,1	100
Dolnoslaskie	71,2	522,8	324,8	7,7	56,9	35,3	100
Westpolen zusammen	421,2	2063,3	1164,8	11,5	56,5	31,9	100
Ballungsräume Polens zus. (einschließlich Wielkopolskie und Dolnoslaskie)	957,8	5180,0	5217,4	8,4	45,6	45,9	100
Sonstige Regionen außerhalb Westpolens (ohne Ballungsräume)	404,1	2835,7	1090,4	9,3	65,5	25,2	100
Polen gesamt	1588,3	8390,0	6418,8	9,7	51,2	39,1	100

Gruppe 1: lohnintensive Branchen mit relativ *schwacher* Wettbewerbsposition der *deutschen* Wirtschaft (NACE 17,18,20,26,28,36)

Gruppe 2: Branchen mit durchschnittlicher Faktoreinsatz-Struktur oder kapitalintensive Branchen mit relativ *neutraler* Wettbewerbsposition der *deutschen* Wirtschaft (NACE 15,21,22,25,31,37)

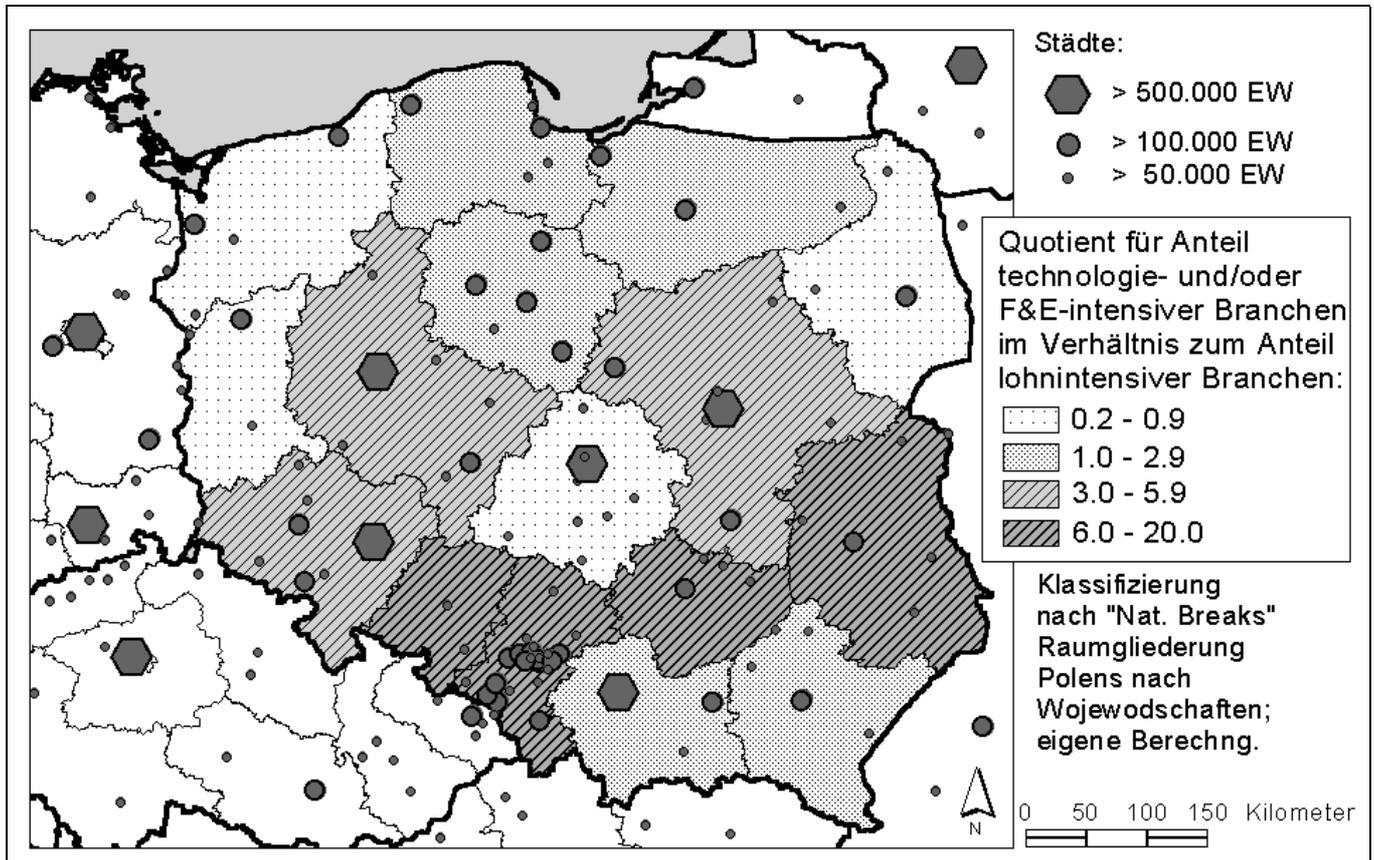
Gruppe 3: technologie- und/oder F&E-intensive Branchen mit relativ *starker* Wettbewerbsposition der *deutschen* Wirtschaft (NACE 24,27,29,30,32,33,34,35)

Daten-Quelle für Auslandsinvestitionen und ihre Verteilung auf einzelne Branchen: Domanski (2001: 148,149); eigene Berechnungen

Werden die Anteile von ADI in technologie- und/oder F&E-intensiven Branchen zu den Anteilen in lohnintensiven Branchen in den Regionen ins Verhältnis gesetzt, dann zeigt sich, dass von den 16 Wojewodschaften Polens nur 4 ein "Übergewicht" von Auslandsinvestitionen in lohnintensiven Branchen aufweisen, nämlich die an Brandenburg angrenzenden westpolnischen Wojewodschaften Lubuskie und Zachodniopomorskie, die Wojewodschaft Lodzkie (Textilindustriezentrum Lodz) sowie die nordöstliche Grenzregion Podlaskie (mit dem Zentrum Bialystok). Alle anderen Regionen Polens weisen ein mehr oder weniger starkes Übergewicht von Auslandsinvestitionen in technologie- und/oder F&E-intensiven Branchen gegenüber den Investitionen in lohnintensiven Branchen auf. *Mehr als dreimal* so groß wie

der Anteil lohnintensiver Branchen ist der Anteil von technologie- und/oder F&E-intensiven Branchen in der Hauptstadtregion und den westpolnischen Agglomerations-Wojewodschaften Wielkopolskie und Dolnoslaskie (siehe Abb. 4).

Abb. 4: Ausländische Direktinvestitionen in Polen 1998: Anteil technologie- und/oder F&E-intensiver Branchen im Verhältnis zum Anteil lohnintensiver Branchen am ADI-Gesamtbestand

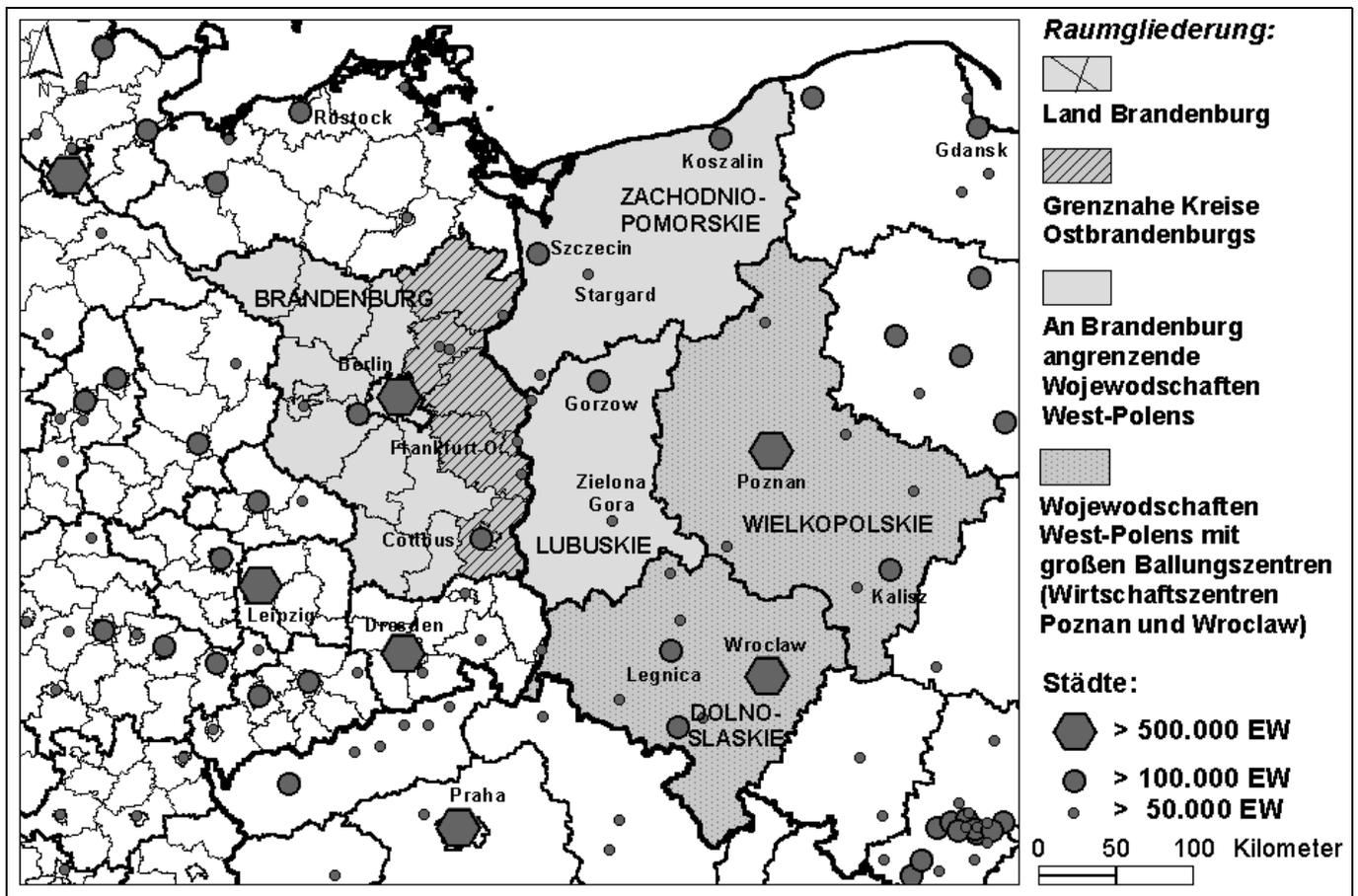


Es würde also ein ganz falsches Bild von der Struktur und den Entwicklungsperspektiven der deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen entstehen, wenn man nur die relative Konzentration von Auslandsinvestitionen in lohnintensiven Branchen im westpolnischen Grenzraum in den Blick nimmt. Erstens richtet sich der weitaus größte Teil der neuen Wirtschaftsverbindungen auf die Ballungsräume und urbanen Wirtschaftszentren im Inneren des Landes Polen, und zweitens zeigen die meisten Regionen des Landes ein mehr oder weniger starkes Übergewicht von Auslandsinvestitionen in technologie- und/oder F&E-intensiven Branchen gegenüber den Investitionen in lohnintensiven Branchen. Der Entwicklungsschwerpunkt und die Perspektive deutsch-polnischer Wirtschaftsbeziehungen liegt also *nicht* in einer funktional-räumlichen Arbeitsteilung zwischen Technologie-Regionen in Deutschland und Niedriglohn-Regionen in Polen. Auf längere Sicht kann Polen gerade über ausländische Direktinvestitionen in den technologie- bzw. F&E-intensiven Branchen eine "höherwertige" Integration in die EU-Wirtschaft erreichen, d.h. einen industriellen Entwicklungspfad, der mit den fortgeschrittenen Strukturen der EU-Wirtschaft harmonisiert.

3. Regionale Wirtschaftspotenziale im Untersuchungsraum Berlin-Brandenburg und Westpolen

Um die Entwicklungsperspektiven und sinnvolle strategische Orientierungen der regionalen Wirtschaft in Berlin-Brandenburg in den deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen beurteilen zu können, wird die "Ausgangslage" in den charakteristischen Teilräumen der Region im Blick auf ihre spezifischen *Wirtschaftspotenziale* skizziert und mit Erkenntnissen über die Wirtschaftspotenziale in den Regionen Westpolens verbunden. Dabei sind der Metropolraum Berlin und der Grenzraum Ostbrandenburg mit seinen grenznahen Kreisen sowie auf polnischer Seite die an Brandenburg direkt angrenzenden Regionen (Wojewodschaften) Lubuskie und Zachodniopomorskie von den Wojewodschaften Wielkopolskie mit dem Ballungszentrum Poznan und Dolnoslaskie mit dem Ballungszentrum Wroclaw zu unterscheiden:

Abb. 5: Untersuchungsraum Berlin-Brandenburg und West-Polen



Aufgrund der fortschreitenden Internationalisierung (und Globalisierung) der europäischen Unternehmensverflechtungen und der sowohl in Deutschland als auch in Polen wachsenden transnationalen Verflechtungen *vieler* Wirtschaftsregionen (d.h. nicht nur der sog. Grenzregionen) sind die deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen nur durch eine Mehrebenen-Analyse zureichend erfassbar, die verschiedene räumliche Vergleichsebenen kombiniert. Dabei wird auf der supra-regionalen Vergleichsebene der Untersuchungsraum Berlin-Brandenburg und West-Polen nach seiner Stellung im jeweiligen Regionalsystem des nationalstaatlichen Wirtschaftsraumes betrachtet; Berlin-Brandenburg wird im 4. Abschnitt zudem

einem Vergleich zu den großen westdeutschen Metropolregionen unterzogen, weil von diesen bereits starke Wirtschaftsverbindungen nach Polen ausgehen, die bei einer Analyse der Potenziale deutsch-polnischer Wirtschaftsbeziehungen für die Region Berlin-Brandenburg nicht außer Acht gelassen werden dürfen. Die Abgrenzung der Untersuchungsräume dieser Studie bedeutet im Zusammenhang einer Mehrebenen-Analyse genaugenommen eine räumliche *Fokussierung* der Analyse statt ihrer räumlichen *Begrenzung*.

3.1 Regionale Wirtschaftspotenziale in Berlin-Brandenburg nach Teilräumen

Die *Bevölkerungsentwicklung* in der Region Berlin-Brandenburg kann sowohl mit Tendenzen der Suburbanisierung im Metropolraum Berlin als auch mit der regionalen Arbeitsmarktentwicklung in Verbindung gebracht werden. In Berlin ist ähnlich wie in anderen Kernstädten von Ballungsräumen die Bevölkerungsentwicklung insgesamt rückläufig, wobei ein erheblicher Teil der Einwohnerverluste auf die Abwanderung in brandenburgische Umlandgemeinden des sog. "Speckgürtels" um Berlin zurückzuführen ist. Auf der anderen Seite gibt es im brandenburgischen Teil des Berliner Speckgürtels zum Teil erhebliche Bevölkerungsgewinne, während die äußeren Teilgebiete Brandenburgs, unter denen sich auch die grenznahen Räume Ostbrandenburgs mit den kreisfreien Städten Frankfurt (Oder) und Cottbus befinden, weiter an Einwohnern verlieren. Hinsichtlich der Wanderungsbewegungen der 18- bis 30-Jährigen, die für das Wirtschaftspotenzial und die Standortattraktivität einer Region besonders bedeutsam sind, verzeichnet Berlin auf Grund der Attraktivität der Stadt für Studierende und jüngere Erwerbspersonen überproportionale Gewinne, während die Abwanderung dieser Bevölkerungsgruppe aus der ostbrandenburgischen Grenzregion zum Teil dramatische Züge angenommen hat. Die Eckdaten zur *Arbeitsmarktentwicklung* in Berlin und in Brandenburg zeigen mit einer Arbeitslosenquote von über 18% eine gravierende *Beschäftigungskrise* der Region an. Die Zahl der Arbeitslosen in der Region ist seit Mitte der 90er Jahre jeweils stärker angewachsen als im Durchschnitt der Neuen Bundesländer; die Arbeitslosenquoten liegen in Relation zum Bundesdurchschnitt in Berlin, Brandenburg und seinen Grenzkreisen auf einem überaus hohen Niveau.

Die Kennziffern für die *Wirtschaftsleistung* bzw. Bruttowertschöpfung und die *regionalwirtschaftlichen Produktivität* (Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen) liegen in Berlin auf einem ungleich höheren Niveau als in Brandenburg und seinen Grenzkreisen. Hinsichtlich der regionalwirtschaftlichen Produktivität scheinen die Grenzkreise Ostbrandenburgs jedoch nicht von größeren Produktivitäts-Schwächen geprägt zu sein als die Regionen der Neuen Bundesländer zusammen. Nach diesen Grob-Kennziffern reichen aber weder Berlin noch die Grenzräume Brandenburgs in den jeweils relevanten regionalen Vergleichsbezügen an die Produktivität von strukturstarken Regionen in den Alten Bundesländern heran.

Die Daten zur *Wirtschaftsstruktur* in den beiden Teilräumen der Region Berlin-Brandenburg zeigen auf, dass im Vergleich zu den Alten Bundesländern der *Industriebesatz* (Erwerbstätigen-Besatz im Verarbeitenden Gewerbe) in Berlin und den Grenzkreisen Ostbrandenburgs auf Grund der massiven Deindustrialisierung in den 90er Jahren höchst schwach ausfällt. Je 1000 Erwerbstätige waren im Jahre 2000 in den Alten Bundesländern 226 Er-

werbstätige im Verarbeitenden Gewerbe tätig, in den Neuen Bundesländern dagegen nur 139; demgegenüber kam Brandenburg auf einen Industriebesatz von 123, Berlin auf nur 104 und die ostbrandenburgische Grenzkreise auf insgesamt 105. In beiden Teilräumen der Region ist die Zahl der Beschäftigten und der Investitionsbeträge stark rückläufig, und in all diesen Aspekten weicht die Entwicklung von Berlin und den Grenzkreisen Ostbrandenburgs negativ vom Durchschnitt der Neuen Bundesländer und dem der Bundesrepublik insgesamt ab. Demgegenüber ist in Berlin der Erwerbstätigenbesatz im Bereich der *Unternehmensdienste* im Vergleich zum Bundesdurchschnitt überdurchschnittlich, während dieser Teilsektor des Dienstleistungsbereichs in Brandenburg und seinen Grenzkreisen im Vergleich zum Durchschnitt der Neuen Bundesländer und der Bundesrepublik insgesamt deutlich unterrepräsentiert ist.

Im überregionalen Vergleich ist die Berliner Industrie als Ganzes durch eine *"Exportschwäche"* charakterisiert: der Anteil der Auslandsumsätze an den Umsätzen des Verarbeitenden Gewerbes ist deutlich geringer als im Durchschnitt der westdeutschen Bundesländer und der Bundesrepublik insgesamt, aber geringfügig höher als im Durchschnitt der Neuen Bundesländer. Auch sind die Warenausfuhren des Verarbeitenden Gewerbes in Berlin nach Polen in den 90er Jahren nur etwa halb so stark gestiegen sind wie dies im Bundesdurchschnitt der Fall war. Im Vergleich zu den exportstarken westdeutschen Wirtschaftsregionen muss dies hinsichtlich der Intensivierung der Exportaktivitäten im Zuge der EU-Osterweiterung als relativ schlechte Ausgangsposition betrachtet werden. Ähnliches gilt für Brandenburg und insbesondere seine Grenzkreise, in denen die Exportschwäche der Industrie auch im Vergleich zum Durchschnitt der Neuen Bundesländer noch stärker ausgeprägt ist. Andererseits ist festzustellen, dass die Märkte der EU-Beitrittsländer für die Exportaktivitäten der Region Berlin-Brandenburg bereits heute von erheblicher Bedeutung sind, wobei Polen unter den mittel- und osteuropäischen Ländern der wichtigste Außenhandelspartner von Berlin und Brandenburg ist. Im Vergleich zum Bundesdurchschnitt weisen Berlin und Brandenburg einen höheren *Anteil* von Exporten nach Polen und in die anderen mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer auf. Darüberhinaus zeichnet sich Berlin durch eine besonders ausgeprägte Exportstärke im Bereich von forschungs- und entwicklungs-intensiven bzw. "wissensintensiven" Wirtschaftszweigen aus. Im Vergleich zum Bundesdurchschnitt ist bei den Warenausfuhren in die EU-Beitrittsländer der Anteil pharmazeutischer Erzeugnisse, elektronischer Bauelemente, von Elektrizitäts- und Schalteinrichtungen und von Erzeugnissen der Nachrichtentechnik sowie der Medizin-, Mess- und Regelungstechnik in Berlin besonders hoch.

Bei der Betrachtung der *Branchenstruktur* (siehe Tab. 2) wird erkennbar, dass *Berlin* im Sinne der Wettbewerbsposition gegenüber den Ländern Mittel - und Osteuropas über ein *vorteilhaftes Spezialisierungsmuster* seiner regionalen Industrie verfügt. Vor allem in Branchen, die der Gruppe der technologie-intensiven bzw. F&E-intensiven Industriezweige zuzurechnen sind (zur Branchengruppierung vgl. Teil 2) wie 'Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik', 'Büromaschinen- und Datenverarbeitungsgeräte', 'Medizin-, Meß- und Regeltechnik', 'Chemische Industrie' (insbesondere Pharma-Industrie) und 'Sonstiger Fahrzeugbau' (insbesondere Schienenfahrzeugbau), weist Berlin im Vergleich zum Bundesdurchschnitt eine starke *relative Konzentration* auf.

**Tab. 2: Industrie in Berlin und in den Grenzkreisen Brandenburgs:
Branchenstruktur 2000**

NACE Code	Wirtschaftszweig/ Branche	Branchen-Anteil an allen Betrieben im Produzierenden Gewerbe in %				Standort- Quotient (1)	
		Berlin	Grenz- kreise	Neue Länder	BRD *) gesamt	Berlin	Grenz- kreise
C - D	Produzierendes Gewerbe	100,00	100,00	100,00	100,00	1,00	1,00
C	Bergbau, Steine u. Erden	0,33	3,75	3,02	3,35	0,10	1,12
D	Verarbeitendes Gewerbe	99,67	96,25	96,98	96,65	1,03	1,00
15	Ernährungsgewerbe	17,09	12,50	14,00	12,26	1,39	1,02
17	Textilgewerbe	0,99	2,25	2,90	2,20	0,45	1,02
18	Bekleidungsgewerbe	1,10	1,00	1,14	1,25	0,88	0,80
20	Holzgewerbe (ohne Möbel)	1,53	3,75	3,62	4,39	0,35	0,85
21	Papiergewerbe	2,19	2,50	1,66	1,91	1,15	1,31
22	Verlags- u. Druckgewerbe	11,94	3,00	3,84	5,26	2,27	0,57
24	Chemische Industrie	4,71	2,75	3,10	4,05	1,16	0,68
25	Gummi- u. Kunststoffwaren	4,82	4,25	5,97	7,17	0,67	0,59
26	Glasgewerbe, Keramik	4,49	20,00	10,71	8,63	0,52	2,32
27	Metallerzeugung u. -bearb.	1,75	1,75	1,85	2,20	0,80	0,80
28	Herst.v. Metallerzeugnissen	13,03	15,75	15,76	13,58	0,96	1,16
29	Maschinenbau	10,08	9,75	11,55	15,77	0,64	0,62
30	Büromasch. u. DV-Geräte	0,88	0,25	0,47	0,37	2,37	0,68
31	Herst. v. Geräten der Elektrizitätserzeugung	7,12	4,25	4,86	4,48	1,59	0,95
32	Rundfunk-, Fernseh- u. Nachrichtentechnik	4,05	2,00	1,98	1,35	3,00	1,48
33	Medizin-, Meß- u. Rege- lungs-technik, Optik	7,89	4,25	4,51	3,92	2,01	1,08
34	Herst. v. Kraftwagen u. KFZ-Teilen	1,42	0,25	2,35	2,04	0,70	0,12
35	Sonstiger Fahrzeugbau	1,75	1,25	1,32	0,89	1,96	1,40
36	Herst. v. Möbeln, Schmuck, Musikinstr., Sportgerät usw.	1,86	1,75	3,95	3,77	0,49	0,46
37	Recycling	0,55	2,50	0,85	0,40	1,38	6,29

*) darin: Baden-Württemberg ohne die Zweige 15,17,18,21,22,27,28,30-37 (n.v.)

(1) Standortquotient: Maß der *relativen* Konzentration (Berechnung:
Anteil Branche xy in Berlin (bzw. Grenzkreise) / Anteil Branche xy in BRD gesamt)

Daten-Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2002); eigene Berechnungen

Darüberhinaus ist in Industriebranchen wie 'Verlags- und Druckgewerbe', 'Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung', 'Ernährungsgewerbe', 'Recycling' und 'Papiergewerbe', die der Gruppe von Branchen mit durchschnittlicher Faktoreinsatzstruktur zugeordnet

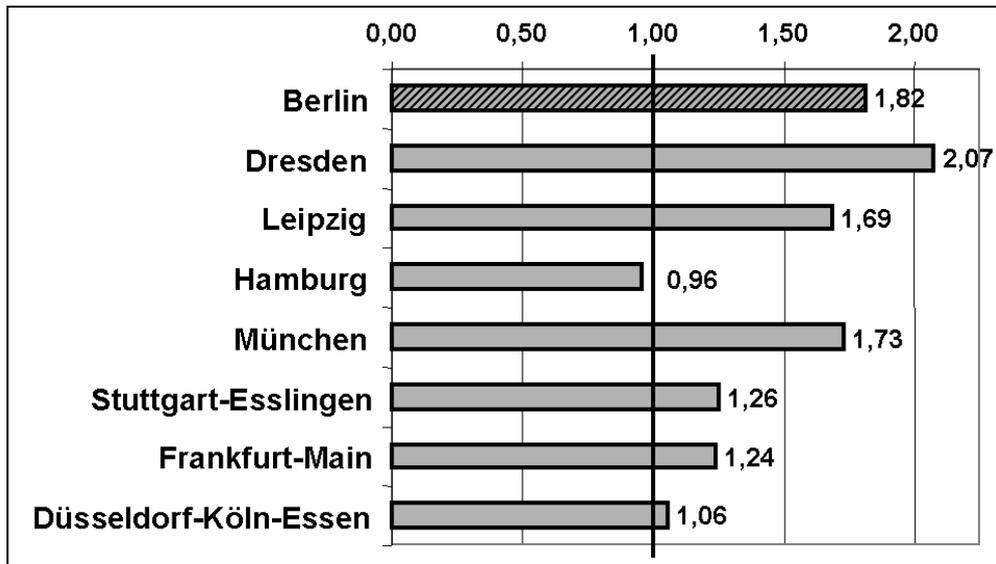
werden können, eine starke relative Konzentration festzustellen. Im Vergleich zu Berlin zeigt die Branchenstruktur der Industrie in den *Grenzkreisen* Brandenburgs keine klaren Schwerpunkte und Entwicklungsrichtungen auf. Sowohl in der Gruppe von arbeitsintensiven Branchen wie 'Glasgewerbe und Keramik' und 'Herstellung von Metallerzeugnissen', in denen für deutsche Unternehmen eine eher "schwache" Wettbewerbsposition gegenüber den MOE-Ländern angenommen werden kann, wie auch in den Branchen 'Papiergewerbe', 'Recycling' und 'Ernährungsgewerbe' ist eine starke relative Konzentration festzustellen. In der Gruppe von technologie-intensiven bzw. F&E-intensiven Industriezweigen weisen die Grenzkreise Ostbrandenburgs eine relative Konzentration in den Branchen 'Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik' sowie 'Sonstiger Fahrzeugbau' auf. Die östliche Hälfte des engeren Verflechtungsraumes von Berlin *überschneidet sich* jedoch mit den Kreisen des ostbrandenburgischen Grenzraumes, sodass die für den engeren Grenzraum ausgewiesenen Industriepotenziale der technologie- und/oder F&E-intensiven Branchen zum grossen Teil in die räumliche Verflechtungsstruktur des Metropolraumes Berlin eingebettet sind.

Die Wirtschaft der Region Berlin-Brandenburg zeigt mit Bezug auf die *Betriebsgrößenstruktur* der Industrie deutliche Abweichungen zwischen Berlin und Brandenburg: Im Vergleich zu Brandenburg ist der Beschäftigtenanteil in *Grossbetrieben* in Berlin wesentlich größer, während der entsprechende Anteil bei den *Mittel* - und *Kleinbetrieben* geringer ausfällt. Im Vergleich zu den westdeutschen Bundesländern und dem Bundesdurchschnitt gibt es in Berlin jedoch mehr Kleinbetriebe und weniger Grossbetriebe. Ähnlich wie im Durchschnitt aller Neuen Bundesländer ist in Brandenburg der Beschäftigtenanteil in Mittel - und Kleinbetrieben weitaus höher als in Berlin und in den Alten Bundesländern; der entsprechende Anteil in Grossbetrieben fällt jedoch deutlich geringer aus. Aus der Betriebsgrößenstruktur der Teilräume von Berlin-Brandenburg läßt sich folgern, dass die Berliner Wirtschaft in stärkerem Maße als die Regionalwirtschaft in Brandenburg in der Lage ist, *unternehmensinterne* Skalenerträge zu realisieren. Auch sind die Chancen zur Formierung von regionalen Produktionsclustern aufgrund der starken räumlichen Dichte und *absoluten* Konzentration einer Vielzahl von Kleinunternehmen in bestimmten Industriebranchen besser. In Brandenburg erschwert die Ausdünnung des regionalen Industriepotenzials und der Mangel an Bereitschaft und Erfahrungen im Aufbau zwischenbetrieblicher Kooperationsbeziehungen Ansätze zur Bildung regionaler Unternehmens-Cluster. Hinzu kommt der Mangel an eigener Entscheidungs- und Entwicklungskompetenz in vielen ostdeutschen Betrieben, die in den Unternehmensverbund westdeutscher Firmen eingegliedert wurden.

Im Unterschied zur Situation in den Grenzkreisen Ostbrandenburgs können *für Berlin* im Rahmen einer "cluster-theoretisch" fundierten Betrachtung regionaler Wirtschaftsstrukturen einige *strukturelle Stärken* aufgezeigt werden (Krätke 2004), die in den Befunden zu den gesamtwirtschaftlichen Strukturschwächen Berlins weitgehend verdeckt bleiben: Die Berliner Wirtschaft verfügt heute über starke *Cluster-Potenziale* in mehreren "wissens-zentrierten" Aktivitätszweigen der Wirtschaft, insbesondere in der Medienwirtschaft, Software-Industrie, Biotechnologie und Pharma-Industrie. In der Stadt ist nicht nur eine absolute Konzentration einer Vielzahl von Unternehmen in diesen Aktivitätszweigen vorhanden, aus der sich über die interaktive Vernetzung dieser Firmen ein funktionsfähiges Cluster bilden kann. Auch im

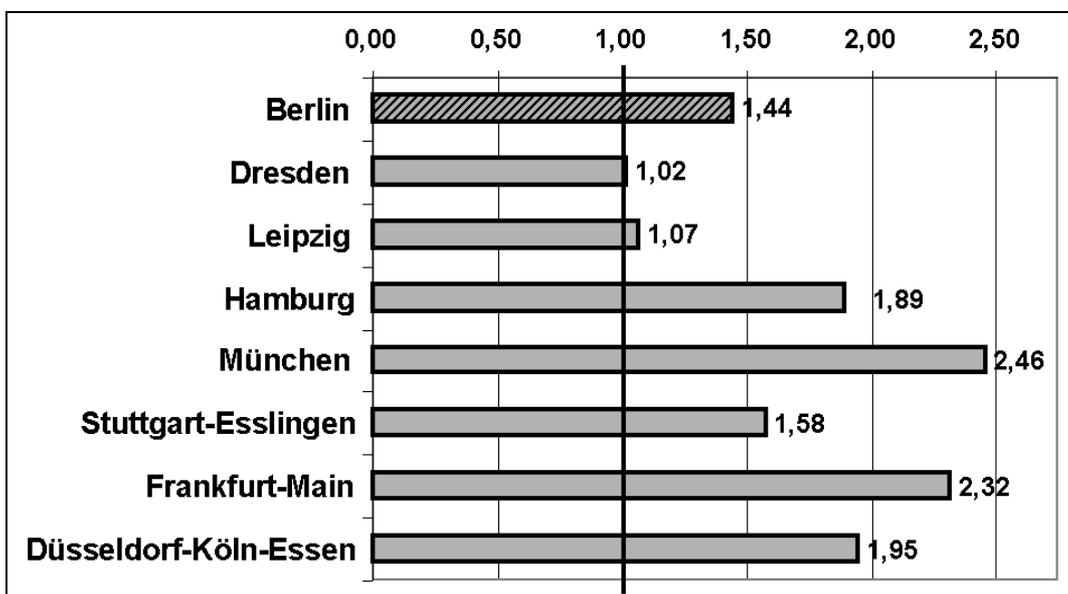
Vergleich zu allen anderen Metropolräumen der Bundesrepublik zeigt sich in Berlin eine starke *relative* Konzentration von wissens-zentrierten Aktivitätszweigen (Krätke 2004), was auf ein positives regionalwirtschaftliches Entwicklungspotenzial hinweist.

Abb. 6: Relative Konzentration von "wissens-zentrierten" Aktivitätszweigen der Wirtschaft in den Metropolräumen der Bundesrepublik 2002 (Bundesrepublik gesamt = 1,00)



Demgegenüber ist die relative Konzentration von *qualifizierten* Unternehmensdiensten wie z.B. Rechtsberatung, Unternehmensberatung, Wirtschaftsprüfung u.ä. in den Metropolräumen Westdeutschlands deutlich stärker ausgebildet als in Berlin (siehe Abb. 7), wobei jedoch in dieser Hinsicht Berlin in den letzten Jahren stark aufgeholt hat.

Abb. 7: Relative Konzentration von qualifizierten Unternehmensdiensten in den Metropolräumen der Bundesrepublik 2002 (Bundesrepublik gesamt = 1,00)



Positiv hervorzuheben ist die starke Konzentration von *Forschungs-Potenzialen* in der Stadt, die für die wissens-zentrierten Wirtschaftsaktivitäten ein günstiges Umfeld schaffen und bei der weiteren Profilierung Berlins in F&E-intensiven Aktivitäten zum verstärkenden Entwicklungsfaktor werden könnten. Auch das Land Brandenburg verfügt über relevante Forschungs-Potenziale, die sich im Hochschulsektor insbesondere auf die Universität Potsdam, die Technische Universität Cottbus, die Europa-Universität Viadrina in Frankfurt (Oder), die Fachhochschule Eberswalde und die Fachhochschule Lausitz mit Standorten in Senftenberg und Cottbus konzentrieren.

3.2 Regionale Wirtschaftspotenziale in West-Polen und den grenznahen Wojewodschaften

Datengrundlage für die vergleichende Analyse der Situation und Entwicklung in den Regionen (Wojewodschaften) Polens sind die vom Polnischen Zentralamt für Statistik herausgegebenen Daten, die auch im Internet abzurufen sind.² Die regionalen Wirtschaftspotenziale *im polnischen Teil des Untersuchungsraumes* können zusammenfassend folgendermaßen charakterisiert werden:

Der *engere Grenzraum* Westpolens in direkter Nachbarschaft zu Brandenburg mit den Wojewodschaften Lubuskie und Zachodniopomorskie ist ähnlich wie die ostbrandenburgischen Grenzkreise als dünn besiedelte Region zu charakterisieren. Das herausragende urbane Wirtschaftszentrum in der Wojewodschaft Zachodniopomorskie ist die Stadt *Szczecin*, die einen Großteil der Wirtschaftspotenziale in diesem Raum auf sich konzentriert. In der Wojewodschaft Lubuskie gibt es städtische Wirtschaftszentren wie Gorzow und Zielona Gora, die im Vergleich zu Szczecin allerdings eine wesentlich geringere Einwohnerzahl aufweisen. Die *dominanten Ballungszentren Westpolens*, die *außerhalb* des engeren westpolnischen Grenzraumes liegen, sind *Poznan* in der Wojewodschaft Wielkopolskie und *Wroclaw* in der Wojewodschaft Dolnoslaskie. Die Regionen von Poznan und Wroclaw gehören innerhalb des polnischen Regionalsystems zu den besonders strukturstarke Wirtschaftszentren mit relativ hoch entwickelten Wirtschaftspotenzialen und einer besonderen Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen. Die starken Potenziale der urbanen Wirtschaftszentren

² 1. Polska Statystyka Publiczna (2003): Basic Data on Voivodships, http://www.stat.gov.pl/serwis/b_s/woj.xls; 2. Polska Statystyka Publiczna (2003): Gross Value Added in 1995 - 2000, Employed Persons in II Quarter of 2000, in: Publikacje Elektroniczne, Wojewodztwa w latach 1995-2001, <http://www.stat.gov.pl>; 3. Polska Statystyka Publiczna (2003): Population by Age Group and Sex in 1995/2000, Density of the average total Population 2000, in: Publikacje Elektroniczne, Wojewodztwa w latach 1995-2001, <http://www.stat.gov.pl>; 4. Polska Statystyka Publiczna (2003): Employed Persons in 1996/2000, in: Publikacje Elektroniczne, Wojewodztwa w latach 1995-2001, <http://www.stat.gov.pl>; 5. Industrie-Umsätze: Polska Statystyka Publiczna (2003): Basic Data on Voivodships, http://www.stat.gov.pl/serwis/b_s/woj.xls; 6. Polska Statystyka Publiczna (2003): R&D Employment by Sector in 1995/2001, R&D Expenditure by Sector in 1995/2001, in: Publikacje Elektroniczne, Wojewodztwa w latach 1995-2001, <http://www.stat.gov.pl>. Ferner wurden die Daten zum ADI-Bestand 1998 bei Domanski (2001) ausgewertet, und die Angaben zum BIP/EW (KKS) nach Eurostat (2003) verwendet.

Poznan und Wroclaw werden jedoch in der Regionalstatistik zum Teil durch den großflächigen Zuschnitt der betreffenden Wojewodschaften nach der administrativen Neugliederung der polnischen Regionen im Jahr 1999 verdeckt.

Die *Bevölkerungsentwicklung* zeigt im Regionalsystem Polens einen leichten Einwohnerverlust der Ballungsräume und einen im Verhältnis zum Landesdurchschnitt deutlich höheren Bevölkerungszuwachs der *westpolnischen* Regionen mit Ausnahme der Wojewodschaft Dolnoslaskie. Interessanterweise zeigt der engere Grenzraum Westpolens ein negatives Wanderungssaldo, während die Region Wielkopolskie mit dem strukturstarke Wirtschaftszentrum Poznan Wanderungsgewinne verbucht. Die Zahl der registrierten Arbeitslosen ist in ganz Polen seit Mitte der 90er Jahre stark angewachsen. Im Jahre 2001 lag die *Arbeitslosenquote* im Landesdurchschnitt bei 17,5 %. In den direkt an Brandenburg angrenzenden Wojewodschaften war die Arbeitslosenquote mit 24 % weitaus höher, wohingegen die Region Wielkopolskie auf insgesamt 15,4 % kam. Im Wirtschaftszentrum Poznan lag jedoch die Arbeitslosenquote bei nur 5,6 %.

Regionale *Wirtschaftskraft und Produktivität* sind im Regionalsystem Polens ähnlich wie in anderen europäischen Ländern mit polyzentrischer Regionalstruktur auf die großen Ballungsräume und urbanen Wirtschaftszentren konzentriert. In Westpolen gehört die Region Wielkopolskie und insbesondere der Agglomerationsraum *Poznan* nach vielen Indikatoren zu den führenden Wirtschaftszentren des Landes. Jedoch ist auch der *engere Grenzraum* Westpolens in direkter Nachbarschaft zu Brandenburg keineswegs den besonders strukturschwachen Regionen Polens zuzurechnen; hinsichtlich verschiedener Indikatoren zeigt er relative Stärken und positive Entwicklungen. Aus diesen Gründen werden die Regionen des engeren Grenzraumes in Polen auch als Teil des westlichen "Speckgürtels" des polnischen Regionalsystems betrachtet. So liegt die Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen in ganz Westpolen ebenso wie in den Grenzregionen in unmittelbarer Nachbarschaft zu Brandenburg deutlich über dem Landesdurchschnitt. Während die Zahl der Erwerbstätigen seit Mitte der 90er Jahre in Polen insgesamt rückläufig ist, stieg sie in allen Teilräumen Westpolens an. Die Wojewodschaft Wielkopolskie (Poznan) verzeichnete dabei gar einen Zuwachs der Erwerbstätigenzahl um fast 15 %. Betrachtet man den Wirtschaftskraft-Indikator Bruttoinlandsprodukt je Einwohner in Kaufkraftstandards auf der Ebene des polnischen Regionalsystems, erreicht jedoch die Grenz-Wojewodschaft Lubuskie im Vergleich zu der entsprechenden Kennziffer von Polen insgesamt nur ein stark unterdurchschnittliches Niveau, während die Grenz-Wojewodschaft Zachodniopomorskie mit Szczecin auf einen durchschnittlichen Wert kommt; über dem Durchschnittswert liegen die Regionen Wielkopolskie (mit Poznan) und die Wojewodschaft Dolnoslaskie (Wroclaw).

Die regionale *Wirtschaftsstruktur* in den polnischen Wojewodschaften kann mangels verfügbarer Daten im Rahmen dieser Untersuchung nur mit vergleichsweise geringem Detaillierungsgrad skizziert werden. Der Raum Westpolen ist insgesamt durch ein vergleichsweise starkes Gewicht der Industrieaktivitäten gekennzeichnet (Tab. 3). Der Erwerbstätigenbesatz im Produzierenden Gewerbe liegt in ganz Westpolen ebenso wie in den engeren Grenzräumen deutlich über dem Landesdurchschnitt. Auch das Wachstum der Industrie-Umsätze ist in den Regionen Westpolens mit Ausnahme der Wojewodschaft Lubuskie deutlich

stärker als im Landesdurchschnitt Polens. Die Anteile der verschiedenen Teilräume innerhalb Westpolens an den gesamten Industrieumsätzen Polens zeigen jedoch, dass die Ballungsräume Poznan und Wroclaw den weitaus größten Anteil an den Industrieaktivitäten haben. Zudem korrespondieren die Anteile der verschiedenen Teilräume Polens an den Industrie-Umsätzen recht deutlich mit den Anteilen dieser Teilräume an den ausländischen Direktinvestitionen.

Tab. 3: Erwerbstätigen-Besatz im Produzierenden Gewerbe und Dienstleistungssektor sowie Industrie-Umsätze im polnischen Teil des Untersuchungsraumes

Region (Wojewodschaft):	Erwerbstätige Produzierendes Gewerbe (1) Anzahl je 1000 Erwerbstätige insgesamt 2000	Erwerbstätige Dienstleistungssektor (2) Anzahl je 1000 Erwerbstätige insgesamt 2000	Umsätze der Industrie in Mio. Zloty I - VIII 2003	Umsätze der Industrie Entwicklung 2002-2003 I - VIII 2002 = 100	Umsätze der Industrie Anteile an Polen gesamt in % I - VIII 2003	FDI - Bestand in der Industrie Anteile an Polen gesamt in % 1998
Lubuskie	348	546	7063,6	106,3	2,10	2,2
Zachodniopomorskie	310	611	10378,1	112,2	3,08	1,9
Grenzregionen angrenzend an Brandenburg	324	586	17441,7	n.v.	5,18	4,1
Wielkopolskie	330	460	36639,7	112,3	10,87	11,9
Dolnoslaskie	314	576	25547,1	114,4	7,58	5,9
Westpolen zusammen	324	528	79628,5	n.v.	23,63	21,9
Ballungsräume Polens zus. (einschließlich Wielkopolskie und Dolnoslaskie)	310	517	231050,8	n.v.	68,57	66,5
Sonstige Regionen außerhalb Westpolens (ohne Ballungsräume)	261	456	88480,9	n.v.	26,26	29,4
Polen gesamt	293	499	336973,4	107,1	100,00	100,0

(1) einschließlich Baugewerbe; (2) private u. öffentliche, unternehmens- u. personenbezogene Dienstleistungen zusammen

Daten-Quelle: Erwerbstätige nach Wirtschaftsbereichen: Polska Statystyka Publiczna (2003): Employed Persons in 1996 / 2000, in: Publikacje Elektroniczne, Wojewodztwa w latach 1995-2001, <http://www.stat.gov.pl>; Industrie-Umsätze: Polska Statystyka Publiczna (2003): Basic Data on Voivodships, http://www.stat.gov.pl/serwis/b_s/woj.xls; FDI-Bestand 1998: Domanski (2001); eigene Berechnungen

Da detaillierte Angaben zur aktuellen Branchenstruktur der Regionen Polens in der räumlichen Neugliederung seit 1999 fehlen, wurde die weitgehende Übereinstimmung der regionalen Anteile an den Industrie-Umsätzen mit den Anteilen dieser Teilräume an den ausländischen Direktinvestitionen dazu genutzt, Hinweise auf das für die regionalwirtschaftliche Entwicklung relevante industrielle Branchen-Profil der westpolnischen Teilräume zu gewinnen. Betrachtet man die Industriezweige mit überdurchschnittlich hohen ADI-Anteilen (Domanski 2001), gibt es im engeren Grenzraum Westpolens einerseits und in der Region Wielkopolskie mit dem starken Industriezentrum Poznan andererseits im industriellen Bereich folgende *Branchen-Schwerpunkte*: Gemessen am Anteil des jeweiligen Teilraumes am ADI-Bestand aller Industriezweige zeigt die Branchenstruktur *im engeren Grenzraum* einen überdurchschnittlichen Anteil der Zweige Holzgewerbe, Möbelindustrie, Bekleidungsindustrie und Herstellung von Metallerezeugnissen, die den arbeitsintensiven Branchen zuzurechnen sind; daneben sind die westpolnischen Grenzregionen durch relativ hohe Anteile der Zweige Papie-

rindustrie, Elektroindustrie und Sonstiger Fahrzeugbau (z.B. Werften im Raum Szczecin) charakterisiert. Somit gehören diese Grenzregionen hinsichtlich ihrer industriellen Branchenstruktur nicht zu den Gebieten mit besonders zukunftssträchtigen Wirtschaftspotenzialen, wobei Szczecin als urbanes Wirtschaftszentrum mit speziellen Stärken eine hiervon abweichende Sonderstellung einnimmt.

Demgegenüber ist die industrielle Branchenstruktur in der *Region Wielkopolskie* (Poznan) durch einen besonders hohen Anteil der Zweige Chemie-Industrie, Maschinenbau, Rundfunk-, Fernseh- u. Nachrichtentechnik und Sonstiger Fahrzeugbau gekennzeichnet, die den technologie- bzw. F&E-intensiven Aktivitätszweigen zugeordnet werden können; ferner zeigt die Branchenstruktur dieser Region relativ hohe Anteile in den Zweigen Ernährungs-gewerbe, Herstellung von Kunststoffwaren und Elektroindustrie. Aus der Gruppe arbeitsintensiver Industriezweige sind in der Region Wielkopolskie das Bekleidungs-gewerbe und die Möbelindustrie vergleichsweise stark präsent. Es handelt sich hier also um eine Region mit diversifizierter Industriestruktur und einem Branchen-Profil, in dem eher kapitalintensive sowie technologie- bzw. F&E-intensive Aktivitätszweige dominieren. Ferner ist diese Region durch ein relativ starkes Forschungspotenzial gekennzeichnet und gehört in Polen zu den führenden Zentren von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

4. Berlin-Brandenburgische Wirtschaftsverbindungen nach Polen im Vergleich ausgewählter Metropolräume Deutschlands

4.1 Vergleich der Wirtschaftsverbindungen nach Branchenschwerpunkten

Die Region Berlin-Brandenburg kann sich in den deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen nur im Wettbewerb mit anderen Regionen und Metropolen in Deutschland positionieren. Im zweiten Abschnitt der Studie wurde bereits deutlich, dass insbesondere die strukturstarke westdeutschen Metropolregionen in weit größerem Umfang organisatorisch-institutionelle Unternehmensverflechtungen mit Polen aufgebaut haben. Um die Potenziale der deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen für die Region Berlin-Brandenburg besser erfassen zu können, soll im folgenden das "Profil" dieser Region bei den organisatorisch-institutionellen Unternehmensverflechtungen mit Polen im Vergleich mit ausgewählten westdeutschen Metropolräumen (Frankfurt-Main, Düsseldorf/Köln, Hamburg, München, Stuttgart) nach *Branchenschwerpunkten* näher betrachtet werden. Um die mit Polen verbundenen Unternehmensstandorte, die im Umland der metropolitanen Wirtschaftszentren lokalisiert sind, in die Analyse miteinzubeziehen, wurden die Metropolräume der Bundesrepublik nur in grober Weise abgegrenzt.³ Da der Metropolraum Berlin weit in das brandenburgische Umland

³ Nach der groben Einkreisung von Metropolräumen umfasst "Frankfurt-Main" den Regierungsbezirk Darmstadt, "Düsseldorf/Köln" die Regierungsbezirke Düsseldorf und Köln, "Hamburg" die Länder Hamburg und Schleswig-Holstein sowie den Regierungsbezirk Lüneburg, "München" den Regierungsbezirk Oberbayern, "Stuttgart" den Regierungsbezirk Stuttgart. Die Region Dresden/Leipzig (bzw. das sog. "Sachsendreieck") ist zwar auch den Metropolräumen der Bundesrepublik zuzurechnen, wurde aber nicht in diesen Vergleich einbezogen, weil in diesem Raum Ende 2003 nur eine ganz geringe Zahl von Unternehmen mit Tochterfirmen, Beteiligungen und Niederlassungen in Polen identifiziert werden konnten.

hineinreicht, wurden die Bundesländer Berlin und Brandenburg zusammen als Region betrachtet.

Die größten Anteile an Unternehmen mit fortgeschrittenem Polen-Engagement vereinigen die Metropolregionen Düsseldorf/Köln, Frankfurt-Main und Hamburg auf sich (siehe Tab. 4). Demgegenüber weist Berlin-Brandenburg einen deutlichen (quantitativen) Rückstand auf, ist jedoch *in Ostdeutschland* der Metropolraum mit den stärksten Verbindungen nach Polen. Insgesamt spielen die großen regionalen Wirtschaftszentren *Westdeutschlands* nach wie vor die führende Rolle bei den längerfristig ausgerichteten und im Zielland organisatorisch-institutionell verankerten Unternehmensverbindungen. Aus der tabellarischen Darstellung der jüngsten Entwicklung (Tab. 4) ist zu entnehmen, dass zu den in der Firmendatenbank erfassten Unternehmen mit Polen-Engagement von Januar 2001 bis Oktober 2003 insgesamt 147 Firmen neu hinzugekommen sind, was einem Zuwachs um 17,6 % entspricht. Den stärksten prozentualen Zuwachs erreichten dabei - allerdings auf Basis eines überaus niedrigen Ausgangsniveaus - die Neuen Bundesländer. Im Kreise der Metropolregionen zeigt allerdings die Region Berlin-Brandenburg mit 18,2 % den größten Zuwachs 2001 - 2003 (wobei allerdings das vergleichsweise niedrige Ausgangsniveau zum Tragen kommt), gefolgt von den Metropolregionen München (16,7 %) und Stuttgart (15,4 %). Aus einer optimistischen Perspektive betrachtet scheint demnach in jüngster Zeit in einigen Regionen Ostdeutschlands (insbesondere Berlin-Brandenburg, Sachsen und Mecklenburg-Vorpommern) ein "Aufholprozeß" einzusetzen. Gleichwohl liegt der Anteil der Neuen Bundesländer an der Gesamtzahl deutscher Unternehmen mit fortgeschrittenem Polen-Engagement immer noch unter 6 %. Über 50 % der deutschen Unternehmen, die über Tochterfirmen, Beteiligungen und Niederlassungen in Polen verfügen, sind in den *Metropolräumen* der Bundesrepublik lokalisiert.

Tab. 4: Deutsche Firmen mit Niederlassungen, Beteiligungen und Tochterfirmen in Polen: Anteile ausgewählter Metropolräume und Zuwachs 2001 - 2003

Metropolräume:	Anzahl	Anzahl	Zuwachs in %	Anteile in %	
	2001	2003	2001 - 2003	2001	2003
Berlin-Brandenburg	33	39	18,18	3,96	3,98
Frankfurt-Main	84	88	4,76	10,08	8,98
Düsseldorf/Köln	153	174	13,73	18,37	17,76
Hamburg	82	83	1,22	9,84	8,47
München	54	63	16,67	6,48	6,43
Stuttgart	65	75	15,38	7,80	7,65
Metropolräume zus.:	471	522	10,83	56,54	53,27
Bundesrepublik insgesamt:	833	980	17,65	100,00	100,00
davon Neue Bundesländer:	40	57	42,50	4,80	5,82

Daten-Quelle: Eigene Untersuchung. 2001: Stand Januar 2001; 2003: Stand Oktober 2003

Die Branchenzugehörigkeit der mit der Hoppenstedt-Firmendatenbank identifizierbaren 39 Berliner und Brandenburger Unternehmen mit eigenen Organisationseinheiten in Polen wird im Anhang (Anlage 1) aufgelistet. Für den *Vergleich ausgewählter Metropolräume* sind jeweils die mit Polen vernetzten Unternehmen nach Aktivitätszweigen gruppiert worden (siehe Abb. 8). Bei dieser Gruppierung werden erstens die in vorausgehenden Abschnitten (vgl. Teil 2) verwendeten Branchengruppen von Industrieaktivitäten (arbeitsintensive Branchen, solche mit durchschnittlicher Faktoreinsatz-Struktur sowie technologie- und/oder F&E-intensive Branchen) wieder herangezogen und zweitens die Dienstleistungsbranchen in vier Gruppierungen unterteilt (die jeweils zugeordneten Branchen sind dabei mit dem zweistelligen NACE-Code angegeben):

1. Unternehmensbezogene Dienstleistungen im Sinne von höherqualifizierten Unternehmensdiensten (diese umfassen im Einzelnen die Zweige mit dem NACE-Code 72 "Datenverarbeitung und Datenbanken", 73 "Forschung und Entwicklung", und 74 "Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen" - *darin eine Auswahl* von Aktivitätszweigen wie technisch-wirtschaftliche Beratung, Marktforschung und Werbeagenturen, Rechts- u. Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, Verwaltung und Führung von Unternehmen usw.; *nicht einbezogen* wurden hierbei die Zweige Verpackungsgewerbe, Architekturbüros, Fotografisches Gewerbe, Immobilienfonds, Arbeitskräftevermittlung, Reinigungs- und Sicherheitsdienste);

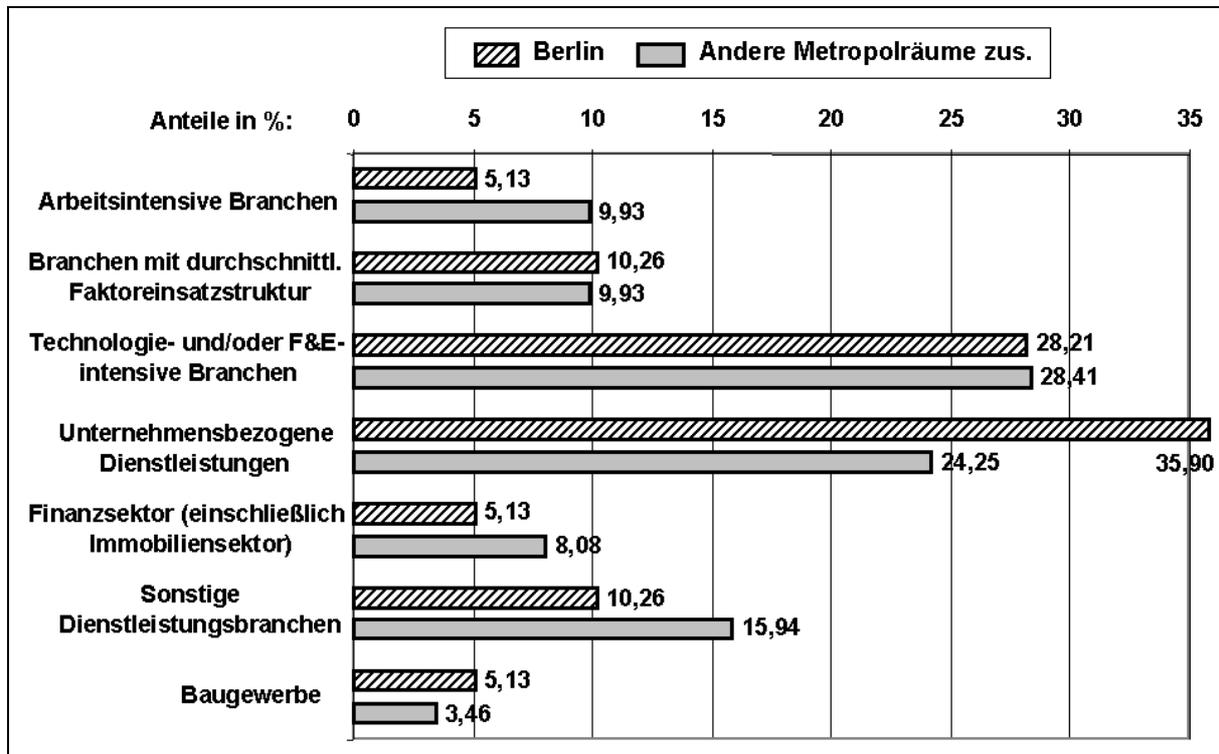
2. Finanzsektor einschließlich Immobiliensektor (NACE 65 "Kreditgewerbe", 66 "Versicherungsgewerbe", 67 "mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten", 70 "Grundstücks- und Wohnungswesen");

3. Sonstige Dienstleistungsbranchen - insbesondere Handel, Transportdienste, und personenbezogene Dienstleistungen, (die sonstigen Dienstleistungsbranchen umfassen in dieser Analyse die Zweige mit dem NACE-Code 50 "Kfz-Handel und -Reparatur", 51 "Großhandel", 52 "Einzelhandel", 55 "Gastgewerbe", 60 "Landverkehr", 63 "Hilfstätigkeiten für den Verkehr", 71 "Vermietung beweglicher Sachen", 90 "Abwasser- und Abfallbeseitigung", 93 "sonstige personenbezogene Dienstleistungen"; *nicht einbezogen* wurden die Zweige 62 "Luftfahrt", 64 "Nachrichtenübermittlung", 80 "Erziehung und Unterricht", 85 "Gesundheitswesen", da diese Zweige zum einen eher höherqualifizierte Dienstleistungen repräsentieren, und zum anderen aus diesen Aktivitätszweigen in den Metropolräumen Deutschlands 2003 insgesamt nur 3 - 4 Unternehmen mit organisatorisch-institutionellen Verbindungen nach Polen identifiziert werden konnten);

4. Baugewerbe (NACE 45 "Baugewerbe").

Im Vergleich der Metropolräume der Bundesrepublik Deutschland (Abb. 8) weist die Region Berlin-Brandenburg bei den Unternehmensverflechtungen mit Polen *regions-intern* einen hohen Anteil von technologie- bzw. F&E-intensiven Branchen auf, der nur vom Metropolraum Stuttgart übertroffen wird. Bei den qualifizierten Unternehmensdiensten erreicht der Metropolraum Berlin im Vergleich der Metropolregionen den höchsten *regions-internen* Anteil.

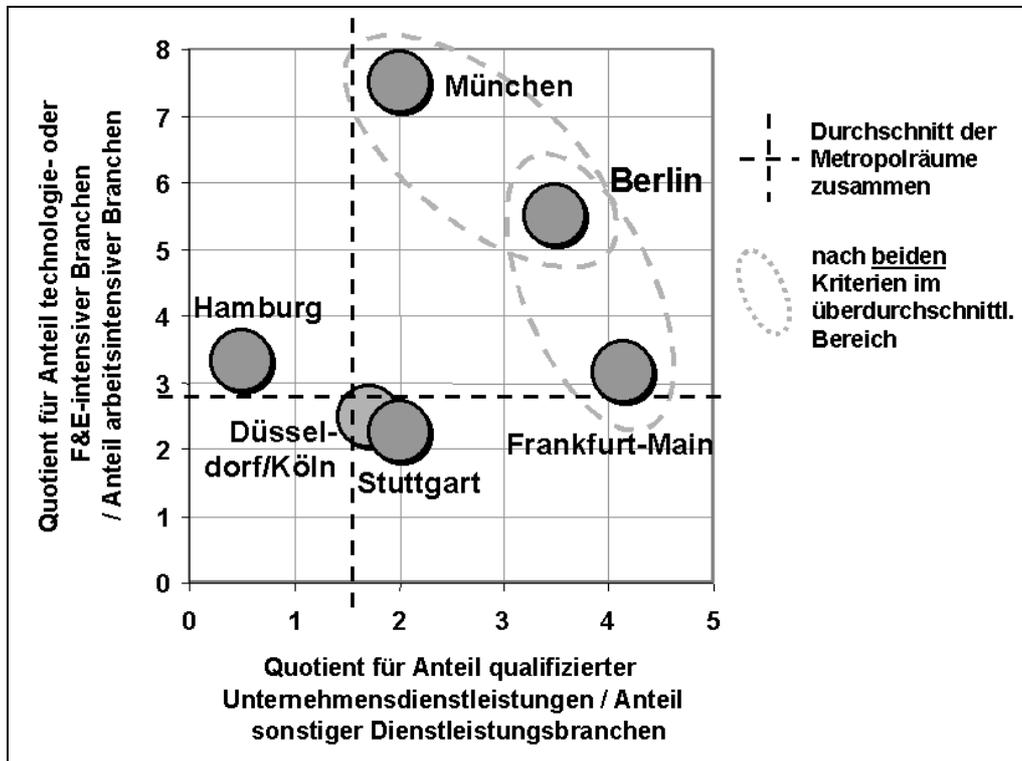
Abb. 8: Branchenstruktur der Unternehmen mit Organisationseinheiten in Polen (Anteile in %): Berlin im Vergleich zu ausgewählten westdeutschen Metropolräumen 2003



Aus den unterschiedlichen Branchen-"Profilen" des Polen-Engagements der Unternehmen in den Metropolräumen Deutschlands können in einem weiteren Schritt *qualitative Entwicklungs-Konstellationen der Wirtschaftsverbindungen mit Polen* herauskristallisiert werden: Hier geht es um die "Modernität" der Branchenzusammensetzung des Polen-Engagements. Die im Rahmen des wirtschaftlichen Strukturwandels entwicklungsträchtigsten Branchengruppen, in denen die deutsche Wirtschaft insgesamt über besondere Stärken bzw. Wettbewerbsvorteile verfügt, und deren Produkte und Leistungen von der polnischen Wirtschaft im Rahmen ihres Modernisierungspfades in besonderem Maße gefragt sind, umfassen im Bereich der Industrie vor allem die technologie- bzw. F&E-intensiven Branchen, im Dienstleistungsbereich vor allem die qualifizierten Unternehmensdienste. Für Industriebranchen mit durchschnittlicher Faktoreinsatzstruktur läßt sich diesbezüglich keine eindeutige Aussage treffen, wobei es jedoch auch in diesen Industriezweigen Bereiche mit spezifischen Kompetenzen gibt. Die mit Bezug auf deutsche Wettbewerbsvorteile bzw. besondere Stärken und Kompetenzen der deutschen Wirtschaft *weniger entwicklungsträchtigen* Aktivitätszweige umfassen im Bereich der Industrie vor allem die Gruppe der arbeitsintensiven Branchen und im Dienstleistungsbereich die Sonstigen Dienstleistungsbranchen (insbesondere die personenbezogenen Dienstleistungen, Reparaturdienste u.ä.). Setzt man auf diesem Hintergrund die besonders entwicklungsfähigen und die weniger zukunftsfähigen Aktivitätszweige des Polen-Engagements deutscher Firmen ins Verhältnis, und zwar jeweils für Industrie und Dienstleistungen, dann erhält man für jede Metropolregion zwei Quotienten, die als Indikato-

ren für die "Modernität" der Branchenzusammensetzung des Polen-Engagements betrachtet werden können (siehe Abb. 9).

Abb. 9: Qualitative Profile grenzüberschreitender Verbindungen
 (Quotienten als Indikatoren für die "Modernität" der Branchenzusammensetzung des Polen-Engagements 2003)



Der Quotient für den Anteil technologie- oder F&E-intensiver Branchen und den Anteil arbeitsintensiver Branchen erreicht den höchsten Wert für den Metropolraum München, wo der Anteil der F&E-intensiven Branchen beim Polen-Engagement der regionalen Firmen mehr als 7 mal so groß ist wie der Anteil von arbeitsintensiven Branchen. An zweiter Stelle folgt der Metropolraum Berlin-Brandenburg, wo der Anteil F&E-intensiver Branchen mehr als 5 mal so groß ist wie der Anteil arbeitsintensiver Branchen (siehe Abb. 9). Der Quotient für den Anteil qualifizierter Unternehmensdienste und den Anteil sonstiger Dienstleistungsbranchen erreicht den höchsten Wert für den Metropolraum Frankfurt-Main, wo der Anteil der qualifizierten Unternehmensdienste beim Polen-Engagement der regionalen Firmen mehr als 4 mal so groß ist wie der Anteil von sonstigen Dienstleistungsbranchen. An zweiter Stelle folgt wieder der Metropolraum Berlin-Brandenburg, wo der Anteil qualifizierter Unternehmensdienste mehr als 3 mal so groß ist wie der Anteil sonstiger Dienstleistungsbranchen. Nach *beiden* Indikatoren zusammen liegen drei Metropolräume der Bundesrepublik im überdurchschnittlichen Bereich: München, Berlin, und Frankfurt-Main.

So hat Berlin-Brandenburg in der *Branchenzusammensetzung* der mit Polen verbundenen Unternehmen ein bemerkenswert "zukunftssträchtiges" Profil und eine gute Chancenstruktur, d.h. eine *starke Profilierung* im Bereich von Branchen mit deutschen Wettbewerbsvorteilen und relativ günstigen Entwicklungsaussichten im wirtschaftlichen Strukturwandel

der Gegenwart. Umgekehrt hat Berlin-Brandenburg in den Wirtschaftsverbindungen mit Polen nach der Münchener Region den geringsten Anteil von arbeitsintensiven Branchen, für die im Kontext der EU-Osterweiterung aus Gründen der Nutzung von Lohnkostenvorteilen ein hohes Risiko der Standortverlagerung in mittel- und osteuropäische Länder besteht. Hinter der aktuell günstig erscheinenden Chancenstruktur der Region Berlin-Brandenburg steht allerdings die insbesondere in Berlin seit den 90er Jahren fortgeschrittene Deindustrialisierung, von der vor allem arbeitsintensive Produktionsaktivitäten betroffen waren.

4.2 Ergebnisse der Unternehmensbefragung über Formen und Motive des Polen-Engagements der Berliner und Brandenburger Unternehmen

Um *Formen, Motive und Auswirkungen* von Direktinvestitionen Berliner und Brandenburger Unternehmen in Polen zu untersuchen, haben wir eine *schriftliche Unternehmensbefragung* unter jenen 39 Firmen der Region Berlin-Brandenburg durchgeführt, die mit Beteiligungen, Tochterfirmen und Niederlassungen in Polen engagiert sind (die Identifizierung dieser Unternehmen basiert auf einer Auswertung der Hoppenstedt-Firmendatenbank - vgl. oben Teil 2). 19 Firmen waren bereit an unserer Befragung teilzunehmen, was einer Rücklaufquote von fast 50 % entspricht. Unter den antwortenden Betrieben befanden sich 13 Berliner und 6 Brandenburger Unternehmen aus dem Industrie- und Dienstleistungsbereich. Unter den Berliner Dienstleistungsunternehmen waren vor allem die höher qualifizierten Unternehmensdienste vertreten. Im industriellen Bereich nahmen in Berlin Unternehmen aus dem Verlags- und Druckgewerbe, Papiergewerbe und Ernährungsgewerbe, in Brandenburg aus der Metallherzeugung und dem Maschinenbau an unserer Befragung teil. Ferner waren in Brandenburg auch Firmen aus den höher qualifizierten Bereichen des Baugewerbes (Ingenieurbüros für Bauplanung) vertreten. Darüberhinaus wurden verschiedene Unternehmensbefragungen, die zum Teil über unseren Untersuchungsraum hinausreichen, mit herangezogen. Zu den ausgewerteten Studien gehört erstens die Umfrage der Deutsch-Polnischen-Wirtschaftsförderungsgesellschaft (TWG), die 1996 und 2000 deutsche Unternehmen in Polen nach Motiven, Zielen und Erfahrungen ihres Engagements in Polen befragte (TWG 2001). Zum Zweiten wurden die Ergebnisse der von der Investitionsbank Berlin in Auftrag gegebenen Befragung von 122 Berliner Unternehmen, die überregional orientiert und mehrheitlich in mittel- und osteuropäischen Ländern bereits engagiert sind, mit einbezogen (Investitionsbank Berlin 2003). Drittens wurde eine industriesoziologische Studie zu Kooperationsbeziehungen zwischen ostdeutschen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und Unternehmen aus Polen und Tschechien mit berücksichtigt, die auf einer Fallstudie von 20 KMUs aus Sachsen und Brandenburg basiert (Lungwitz/Preusche 2002). Viertens fanden die Ergebnisse der von der Deutsch-Polnischen Industrie- und Handelskammer bei der Personalberatung Ray & Berndtson in Auftrag gegebenen Befragung von Geschäftsführern und Vorstandsmitgliedern kleiner und mittelständischer Unternehmen in Polen mit deutscher Kapitalbeteiligung Berücksichtigung (Deutsch-Polnische IHK 2002). Des Weiteren fanden die Befragungen der Industrie- und Handelskammern Frankfurt (Oder) und Dresden unter ihren Mitgliedsfirmen im jeweiligen Kammerbezirk sowie das vom ifo-Institut erstellte Gutachten zum Standortvergleich für

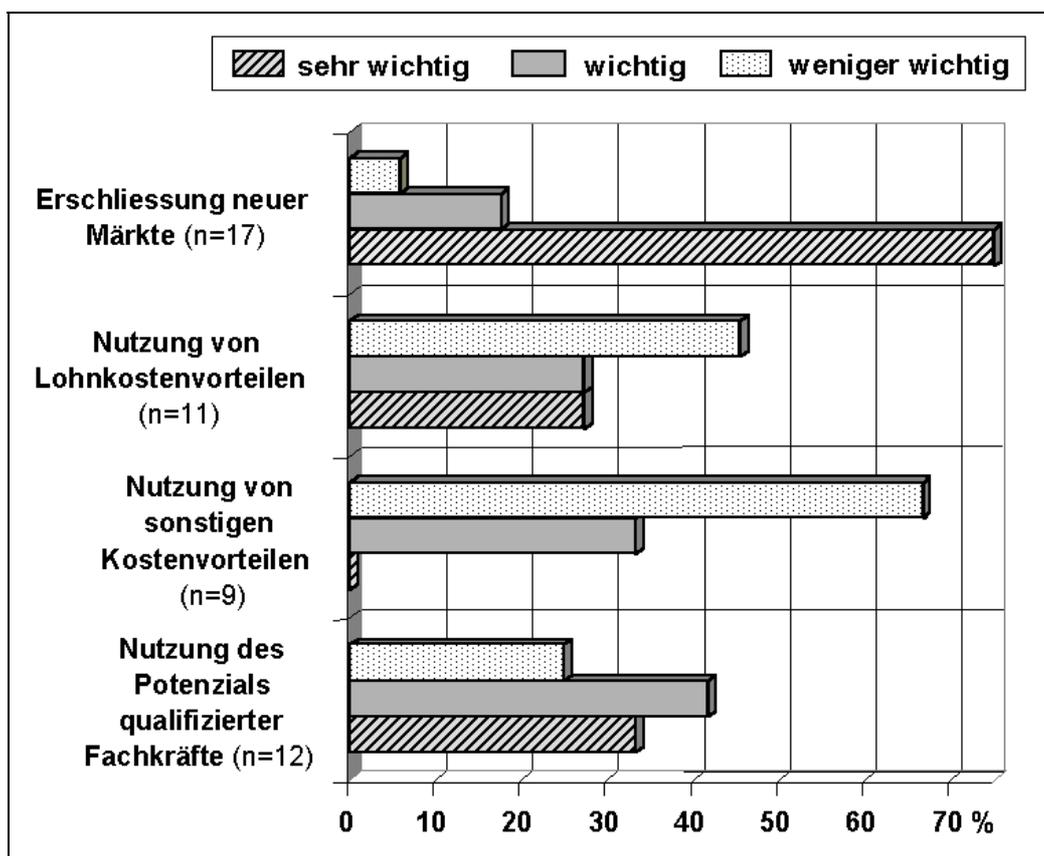
Investitionsbedingungen in Brandenburg, Polen und Tschechien, das von der Zukunftsagentur Brandenburg in Auftrag gegeben wurde, Eingang in unsere Untersuchung (IHK Frankfurt/Oder 2003; IHK Dresden 2003; ZukunftsAgentur Brandenburg 2003). Darüberhinaus wurde auf die von Zschiedrich in seiner Untersuchung zur Investitionstätigkeit in Mittel - und Osteuropa verwendeten empirischen Studien Bezug genommen (Zschiedrich 2002).

Unternehmen können bei ihren Investitionsaktivitäten in den Ländern Mittel - und Osteuropas *verschiedene strategische Optionen* verfolgen: jene Unternehmen, die primär auf Kostenminimierung und den Einsatz "billiger" Produktionsfaktoren setzen, werden diese Regionen mittels outsourcing, "Joint Ventures" oder Verlagerung eigener Produktionsstätten als Billiglohnstandorte nutzen; demgegenüber werden jene Unternehmen, die vor allem auf Qualitätsproduktion, fortgeschrittenste Technologien und beständige Innovationsaktivitäten setzen, die Wirtschaftsregionen Mittel - und Osteuropas eher unter dem Aspekt der Erschließung neuer Märkte in ihre Standortpolitik einbeziehen. Zwischen den beiden Extremen gibt es eine Bandbreite von Kombinationsmöglichkeiten beider Optionen, die darauf ausgerichtet sind, sowohl vom Marktwachstum wie von den Kostenvorteilen der mittel - und osteuropäischen Länder zu profitieren. Wie die Unternehmensbefragungen ergaben, steht für heutige ausländische Direktinvestitionen in Polen - das gleiche gilt für Ungarn und Tschechien - das Motiv der Kostenersparnis nicht mehr im Vordergrund. In den letzten Jahren rückte die *Markterschliessung* als ausschlaggebendes Investitionsziel in diesen Ländern an die erste Stelle. Vergleicht man die Arbeitskosten in den mittel - und osteuropäischen Ländern, wird deutlich, dass Polen nicht mehr einfach als "Billiglohnland" betrachtet werden kann. Mit Ausnahme von Slowenien, das in diesem Ländervergleich die höchsten Arbeitskosten zu verzeichnen hat, weist Polen das mit Abstand höchste Lohn - und Gehaltsniveau auf, während Bulgarien und Rumänien am unteren Ende dieser Skala liegen (Zschiedrich 2002). Bedingt durch die kräftigen Steigerungen des Lohn - und Gehaltsniveaus in Polen in den 90er Jahren, wird es deshalb bei Produktionsverlagerungen auf der Basis von Lohnveredelungsgeschäften für Unternehmen zunehmend lukrativer, in Bulgarien und Rumänien zu investieren. Eine Bevölkerungszahl von fast 40 Millionen und die in den 90er Jahren stark gewachsene Kaufkraft der polnischen Konsumenten macht hingegen den polnischen Markt im Rahmen des erweiterten EU-Wirtschaftsraumes immer attraktiver.

Auch bei der Befragung von Berliner und Brandenburger Unternehmen, die von uns durchgeführt wurde, stand die Erschließung neuer Absatzmärkte und Geschäftsfelder als Investitionsmotiv ganz im Vordergrund. Für 76 % der antwortenden Unternehmen ist die Markterschliessung ein "sehr wichtiges" Motiv und für weitere 17 % ein "wichtiges" Motiv ihres Engagements in Polen. Demgegenüber spielten Kostengesichtspunkte eine wesentlich geringere Rolle. Nur 27 % der antwortenden Unternehmen bewerteten die Nutzung von Lohnkostenvorteilen als "sehr wichtiges" Motiv; ebensoviele Unternehmen bewerteten Lohnkostenvorteile als "wichtiges" Motiv. Die Nutzung von sonstigen Kostenvorteilen in Polen wurde nur von einem Drittel der antwortenden Firmen als "wichtiges" Motiv bewertet. Im Vergleich zum Kostenmotiv schien die Nutzung eines qualifizierten Fachkräftepotenzials ein noch stärkeres Argument für die Investitionsentscheidung gewesen zu sein. 33 % der antwortenden Unternehmen bezeichneten dieses Entscheidungskriterium als "sehr wichtig" und

weitere 41 % als "wichtig" (siehe Abb. 10). Insgesamt steht also beim Polen-Engagement der Berlin-Brandenburger Unternehmen das Motiv der Erschliessung neuer Märkte an erster Stelle; an zweiter Stelle steht die Möglichkeit der Nutzung des Potenzials qualifizierter Fachkräfte, und an dritter Stelle das Motiv der Nutzung von Lohnkostenvorteilen.

Abb. 10: Unternehmen in Berlin-Brandenburg mit Niederlassungen oder Tochterfirmen in Polen: Motive des Engagements in Polen



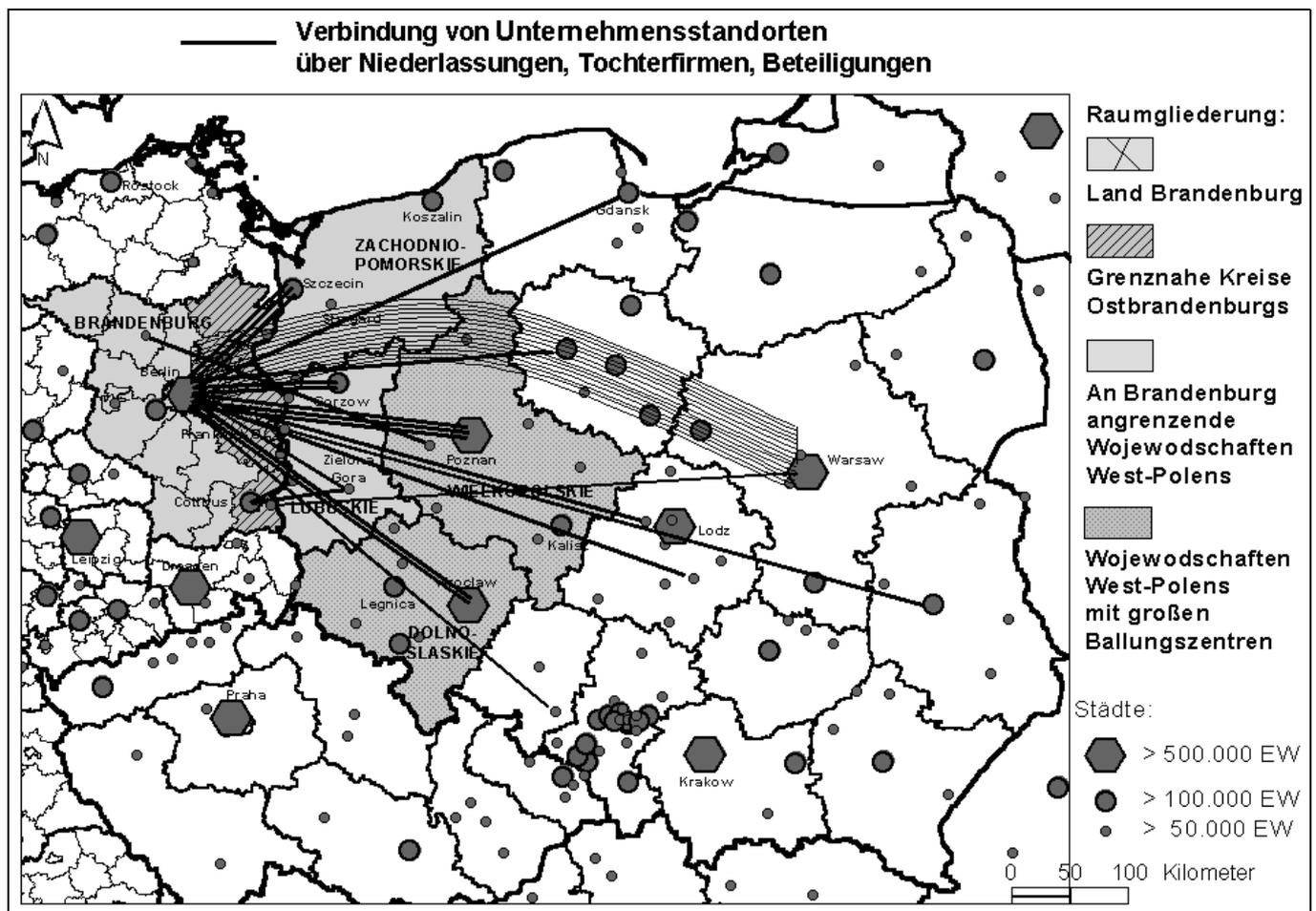
(n = Anzahl antwortender Unternehmen)

Das Hauptmotiv für ein Engagement in Polen, neue Absatzmärkte zu erschliessen, bestimmt auch die Zielrichtung der Tätigkeit der von uns befragten Unternehmen: mehrheitlich wurde am polnischen Standort für den polnischen Markt produziert bzw. Dienstleistungen erbracht, oder es wurden in Berlin und Brandenburg hergestellte Produkte dort vertrieben. Erst an zweiter Stelle war für die befragten Unternehmen Polen als Beschaffungsmarkt bedeutsam: entweder wurden in Polen Güter bzw. Dienstleistungen für den deutschen Markt produziert bzw. erbracht oder es wurden aus Polen Vorleistungen für den eigenen Betrieb bezogen.

In unserer Befragung der Unternehmen in Berlin-Brandenburg, die in Polen mit eigenen Organisationseinheiten engagiert sind, wurde auch die *regionale Struktur* der Unternehmensverbindungen zwischen Berlin-Brandenburg und Polen im Jahre 2003 untersucht, aus der sich Rückschlüsse auf die strategischen Orientierungen des Polen-Engagements ziehen lassen. Für insgesamt 37 in der Firmendatenbank aufgeführten Berliner und Brandenburger Unternehmen mit einem Engagement in Polen konnten die Standorte ihrer Niederlassungen

oder Tochterfirmen innerhalb Polens ermittelt werden (siehe Abb. 11). Hier wurde erkennbar, dass für das Polen-Engagement der Berlin-Brandenburger Unternehmen in Polen die Hauptstadtregion und an zweiter Stelle die Regionen Westpolens die bevorzugten Standortregionen sind. Innerhalb von Westpolen gibt es die stärksten Verbindungen zu dem Wirtschaftszentrum Poznan; auch zu den urbanen Wirtschaftszentren Szczecin, Gorzow und Zielona Gora im engeren Grenzraum (Wojewodschaften Lubuskie und Zachodniopomorskie) sowie zu Wroclaw (Wojewodschaft Dolnoslaskie) bestehen starke Verbindungen. In dieser Beziehung entspricht die regionale Struktur der Unternehmensverbindungen von Berlin-Brandenburg nach Polen im Jahr 2003 ziemlich genau der regionalen Verteilung der Direktinvestitionen aller deutschen Unternehmen in Polen im Jahr 1998, bei der Westpolen einen Anteil von über 40 % erreichte.

Abb. 11: Unternehmensverbindungen zwischen Berlin-Brandenburg und Polen 2003



Vergleicht man die regionale Struktur der Unternehmensverbindungen nach Polen zwischen Berlin-Brandenburg und Deutschland insgesamt, wird deutlich, dass Unternehmen aus Berlin-Brandenburg ebenso wie die Unternehmen aus ganz Deutschland überwiegend in den Ballungsräumen und großen urbanen Wirtschaftszentren Polens verankert sind. Soweit die regionale Struktur der deutsch-polnischen Unternehmensverbindungen auch Rückschlüsse auf die zugrundeliegenden strategischen Orientierungen des Polen-Engagements zulässt,

deutet *dieser Teil* der Verbindungen eher auf Strategien der Markterschließung hin. Hinsichtlich der Investitionsaktivitäten im engeren westpolnischen Grenzraum sind jedoch Unterschiede zwischen dem Engagement Berlin-Brandenburger Unternehmen und der deutschen Unternehmen insgesamt festzustellen: der relativ hohe Anteil von Unternehmensverbindungen aus Berlin-Brandenburg in die *grenznahen* Regionen Lubuskie und Zachodniopomorskie deutet auf die Attraktivität der westpolnischen Grenzregionen für Berliner und Brandenburger Firmen hin, die mit ihrem Polen-Engagement primär auf Strategien der Nutzung von Lohnkostenvorteilen setzen und dabei mit einem Standort in der benachbarten Grenzregion Transportvorteile nutzen können.

In Berlin und Brandenburg gibt es eine Reihe von Institutionen, die sich die aktive Unterstützung grenzüberschreitender Kooperationsbeziehungen zum Ziel gesetzt haben. Nach den Ergebnissen unserer Befragung spielten jedoch für die *Anbahnung* der Kontakte nach Polen die Vermittlungsdienste durch Institutionen der Wirtschaftsförderung oder Branchenverbände bisher keine ausschlaggebende Rolle. Für die Herstellung von Kooperationsbeziehungen waren vielmehr persönliche Kontakte ausschlaggebend. Die überwiegende Mehrheit der in Polen investierenden Unternehmen gründet eigene *Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen bzw. Vertriebsbüros*. Investitionen in Form von Kapitalbeteiligungen bzw. Joint Ventures, die noch zu Beginn der 90er Jahre die dominierende Form bei den ADI in Polen waren, haben stark an Bedeutung verloren. Die inzwischen bevorzugte Strategie des "Alleingangs" zielt darauf ab, die Unternehmenspolitik selbst bestimmen zu können.

Aus Firmenbefragungen geht hervor, dass in den letzten Jahren zunehmend kleinere und mittlere Unternehmen aus dem Produzierenden Gewerbe und aus dem Dienstleistungsbereich in Polen investieren. Vor allem Unternehmen aus dem unternehmensnahen Dienstleistungsbereich sind an der Erschließung des polnischen Marktes interessiert (TWG 2001, Investitionsbank Berlin 2003). Insbesondere Ingenieurbüros, Planer, Rechtsanwälte u.ä. Dienstleister suchen verstärkt Kooperationspartner in Polen. Auch unter den von uns identifizierten Berliner Firmen mit Polen-Engagement befanden sich etliche Unternehmen aus dem Bereich der höher qualifizierten unternehmensbezogenen Dienstleistungen; in Brandenburg waren aus diesem Bereich vor allem Bauplanungs- und Ingenieurdienste vertreten.

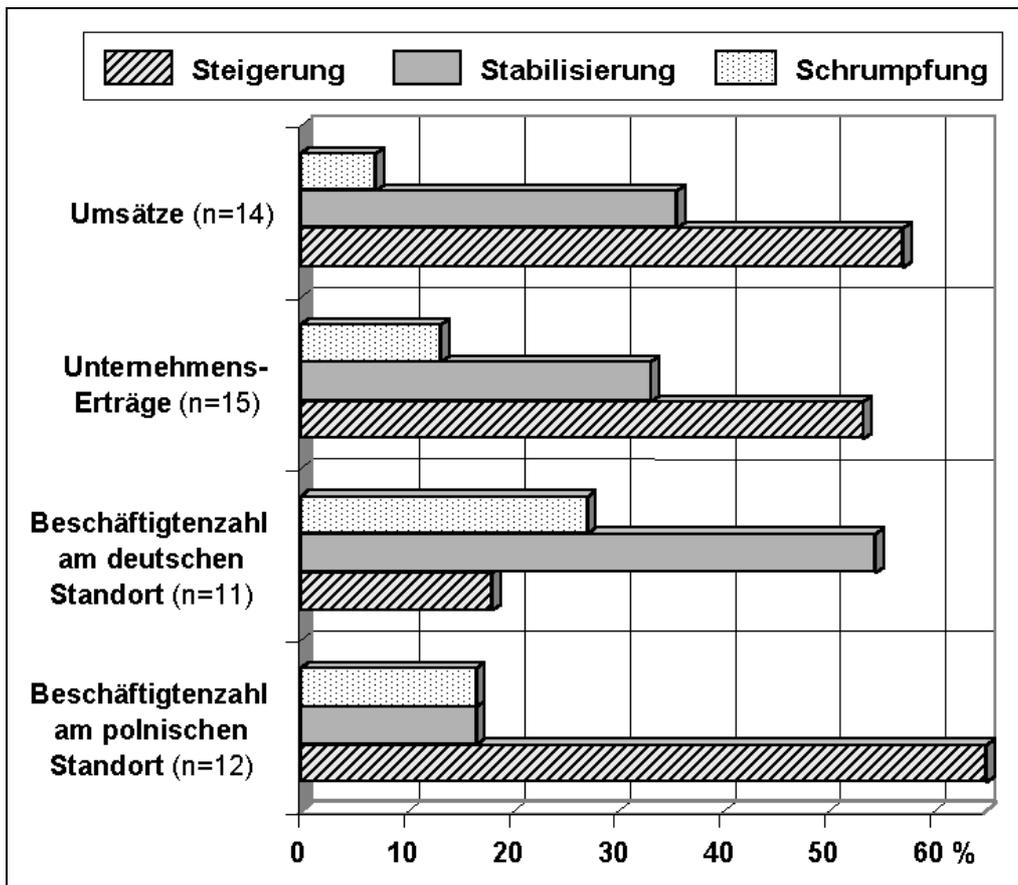
Den ausländischen Direktinvestitionen (ADI) aus westlichen Industrieländern wird in Ostmitteleuropa ein besonders hoher Stellenwert zuerkannt. Man erhofft sich von den Aktivitäten der transnationalen Unternehmen den Einsatz von zusätzlichem Kapital und die Neuschaffung von Arbeitsplätzen und darüberhinaus den *Transfer* von fortgeschrittenen *Technologien sowie Organisations- und Managementwissen*, d.h. eine weiterreichende positive Ausstrahlung auf die Wirtschaftsstrukturen dieser Länder. Unsere Umfrageergebnisse bei Berliner und Brandenburger Unternehmen bestätigen, dass Direktinvestitionen in Polen häufig mit dem Transfer von Technologien, Marketing- und Managementwissen sowie mit Qualifizierungsmaßnahmen für die Beschäftigten verbunden sind.

Mit der Erschliessung neuer Märkte und Geschäftsfelder wird auch der Absatz des investierenden Unternehmens gefördert. Die Ergebnisse unserer Umfrage bei Berliner und Brandenburger Unternehmen mit Investitionen in Polen bestätigen, dass sich das Engagement in Polen überwiegend positiv auf die *Umsatz - und Ertragsentwicklung* der Mutterunternehmen auswirkt (siehe Abb. 12): 57 % der antwortenden Unternehmen verzeichneten eine Umsatzsteigerung; 53 % erzielten mit ihrem Polen-Engagement eine Steigerung der Unternehmenserträge. Bei rund 34 % der Unternehmen war eine Stabilisierung der Umsätze bzw. der Erträge durch das Polen-Engagement zu verzeichnen. Nur bei 7 % bzw. 13 % der Unternehmen hat sich die Investitionstätigkeit in Polen durch schrumpfende Umsätze bzw. Erträge negativ ausgewirkt.

Direktinvestitionen in den mittel - und osteuropäischen Ländern tragen dazu bei, *neue Arbeitsplätze zu schaffen und vorhandene Jobs in bestehenden Betrieben zu sichern*. So waren in Polen Ende der 90er Jahre in Betrieben mit deutscher Beteiligung über 150 000 Personen beschäftigt (Zschiedrich 2002). Auch in unserer Befragung Berliner und Brandenburger Betriebe war in der Mehrzahl der Fälle durch das Polen-Engagement die Beschäftigtenzahl am polnischen Standort gestiegen. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob ausländische Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in der Regel eher zu einem Abbau von Arbeitsplätzen an den Standorten in Deutschland führen. Empirische Untersuchungen weisen jedoch darauf hin, dass nur in den Fällen, in denen bei Auslandsinvestitionen reine "Low-Cost-Strategien" verfolgt werden, Arbeitsplätze an deutschen Standorten verloren gehen. Die sog. passive Lohnveredelung war jedoch bis Ende der 90er Jahre nur für rund ein Drittel der Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in Mittel - und Osteuropa als Investitionsziel bestimmend (Zschiedrich 2002). Exportbegleitende Investitionen wie der Aufbau von Vertriebsgesellschaften oder Investitionen, die vorrangig auf Markterschliessung ausgerichtet sind, führen im Regelfall nicht zum Beschäftigtenrückgang am deutschen Standort der Unternehmen.

Unsere Umfrage ergab, dass in der Mehrzahl der Fälle - d.h. bei 66 % der antwortenden Unternehmen - durch das Polen-Engagement Berliner und Brandenburger Firmen die Beschäftigtenzahl am *polnischen* Standort gestiegen ist (siehe Abb. 12). Weitere 16 % der Unternehmen verzeichneten eine Stabilisierung der Beschäftigtenzahl am polnischen Standort. Die Beschäftigtenzahl am *deutschen* Standort wurde durch die Investitionstätigkeit in Polen immerhin bei 18 % der antwortenden Unternehmen gesteigert. Bei der Mehrheit der Unternehmen (54 %) wurde jedoch eine *Stabilisierung* der Beschäftigtenzahl am deutschen Standort als Auswirkung des Polen-Engagements verzeichnet. Zusammengefasst sind demnach bei mehr als zwei Dritteln der antwortenden Unternehmen positive Effekte für die Beschäftigungslage am *deutschen* Standort erzielt worden. Demgegenüber gaben 27 % der Unternehmen eine Schrumpfung der Belegschaft am deutschen Standort im Zuge der Investitionstätigkeit in Polen an. Die Befürchtung von negativen Beschäftigungseffekten auf deutscher Seite scheint auf diesem Hintergrund tendenziell übertrieben.

Abb. 12: Unternehmen in Berlin-Brandenburg mit Niederlassungen oder Tochterfirmen in Polen: Auswirkungen des Engagements in Polen



(n = Anzahl antwortender Unternehmen)

Wie nicht anders zu erwarten, treten bei den deutsch-polnischen Kooperations- und Unternehmensbeziehungen auch *Probleme* auf. Die Umfrage der TWG bei deutschen Firmen in Polen im Jahre 2000 ergab zwar, dass sich die Zahl der Unternehmen, die mit ihrem Polen-Engagement unzufrieden sind, im Vergleich zu der Umfrage von 1996 auf ein Fünftel halbiert hatte. Dennoch wird von der Mehrzahl der Befragten auf eine Reihe von Problemen verwiesen, die die wirtschaftliche Tätigkeit in Polen behindern. Die verschiedenen Unternehmensbefragungen stimmen darin überein, dass in den häufigen Änderungen der Zollbestimmungen und des Steuerrechts sowie im Verwaltungshandeln in Polen die grössten Hemmnisse zu sehen sind (TWG 2001; IHK Frankfurt/Oder 2003; IHK Dresden 2003; Investitionsbank Berlin 2003). Neben den Unsicherheiten im Rechtssystem und der ausufernden Bürokratie wird auch auf die schlechte Zahlungsmoral und die komplizierte Kreditbeschaffung in Polen verwiesen. Von deutschen Unternehmen in Polen wird als weiterer negativer Faktor die unzulängliche Verkehrsinfrastruktur in Polen und die langen Wartezeiten an der Grenze genannt (ZukunftsAgentur Brandenburg 2003). Ausserdem kritisieren Berliner Firmen die mangelhaften Flugverbindungen in die mittel- und osteuropäischen Wirtschaftszentren (Investitionsbank Berlin 2003).

Aus den Unternehmensbefragungen der Industrie- und Handelskammern in Frankfurt (Oder) und Dresden sowie der Investitionsbank in Berlin, die in den letzten drei Jahren er-

folgten, geht hervor, dass die Chancen einer grenzüberschreitenden Unternehmenskooperation noch zu wenig genutzt werden. In der ostdeutschen Grenzregion hat die überwiegende Mehrheit der befragten Unternehmen bisher keine Wirtschaftskontakte zu Polen aufgebaut. Zwar prognostizieren fast alle befragten Mitgliedsfirmen für die Zeit nach der EU-Osterweiterung eine Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen mit Polen. Zwei Drittel der Unternehmen in den Kammerbezirken Frankfurt (Oder) und Dresden erwarten jedoch von der EU-Osterweiterung durch den sich verschärfenden Preis- und Wettbewerbsdruck eher Nachteile für die eigene Firma und die Region (IHK Frankfurt/Oder 2003; IHK Dresden 2000, 2001, 2003). Die *Ängste* vor der EU-Osterweiterung sind vor allem in den Bereichen weit verbreitet, die schon jetzt einem hohen Wettbewerbsdruck unterliegen: dazu gehören das Bau- und Verkehrsgewerbe, der Handel sowie das Gastgewerbe. Bezogen auf die Betriebsgrößen dominieren bei kleinen Betrieben die Risikofaktoren, während Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigte in der Mehrzahl die zunehmenden Geschäftschancen betonen.

Bei einer Befragung der IHK Dresden von 60 polnischen Unternehmen in der benachbarten Grenzregion Dolnoslaskie stellten sich die Verhältnisse umgekehrt dar: die Mehrzahl der befragten Firmen verbinden dort mit der EU-Osterweiterung eher *Chancen* als Risiken für das eigene Unternehmen, wobei kleinere Betriebe mit weniger als 10 Beschäftigte sich wesentlich optimistischer zeigten als grössere Unternehmen. Auch zwischen den einzelnen Wirtschaftsbereichen zeigten sich Unterschiede: Unternehmen aus dem Handel und dem Gastgewerbe schätzten die wirtschaftlichen Chancen, die mit dem EU-Beitritt Polens verbunden sind, besser ein als Industriebetriebe. Gleichzeitig wird aber auch auf der polnischen Seite des Grenzgebiets mit einem wachsenden Konkurrenzdruck durch die EU-Erweiterung gerechnet (IHK Dresden 2001, 2003).

Auch die von der Investitionsbank Berlin befragten 122 exportorientierten Unternehmen aus dem Industrie- und Dienstleistungsbereich in Berlin nahmen hinsichtlich der Auswirkungen der EU-Osterweiterung eine eher optimistische Haltung ein. Die Hälfte der Befragten erwartete von der EU-Osterweiterung eine Ausweitung der Geschäftsbeziehungen zu den Beitrittsländern, wobei sich Betriebe aus dem unternehmensnahen Dienstleistungsbereich insgesamt noch optimistischer zeigten. Nur ein Zehntel der Unternehmen befürchtete dagegen negative Auswirkungen auf die eigene Firma (Investitionsbank Berlin 2003). Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung in Berlin können jedoch aufgrund der gezielten Auswahl von exportorientierten und für die Berliner Wirtschaft strategisch bedeutsamen Firmen nicht mit den Mitgliedsbefragungen der Industrie- und Handelskammern in den Grenzregionen auf eine Stufe gestellt werden. Allen Unternehmensbefragungen gemeinsam ist jedoch, dass von den Firmen, die von der EU-Erweiterung eine Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen zu Polen und anderen mittel- und osteuropäischen Ländern erwarten, der Erschließung neuer Märkte und den durch die Übernahme von EU-Recht und EU-Standards verbesserten Kooperationsmöglichkeiten ein weitaus höheres Gewicht eingeräumt wird als der kostensparenden Auslagerung von Lohnarbeit.

Die Unternehmensbefragungen in den ostdeutschen Grenzregionen und in Berlin ergaben auch, dass nur eine Minderheit der Firmen sich auf die EU-Osterweiterung *strategisch vorbereitet*, um zusätzliche Geschäftsfelder und Absatzmärkte zu erschliessen sowie Koope-

rationspotenziale zu nutzen. Selbst von den befragten Berliner Unternehmen, die im Regelfall überregional orientiert und zum größten Teil in Mittel - und Osteuropa bereits engagiert sind, gaben nur ein Fünftel an, sich systematisch auf die Erweiterung der EU vorzubereiten. Die Umfrage der IHK Dresden im Frühjahr 2003 unter ihren Mitgliedsfirmen im Kammerbezirk und unter polnischen Unternehmen in der benachbarten Grenzregion ergab darüberhinaus deutliche *Unterschiede im Vorbereitungsprozess* auf die EU-Erweiterung in den beiden Teilen des Grenzgebiets: während über die Hälfte der Unternehmen im sächsischen Grenzgebiet noch keine vorbereitenden Maßnahmen für die EU-Erweiterung geplant oder gar getroffen hatte, hatte die Mehrzahl der befragten Firmen auf der polnischen Seite bereits Schritte in diese Richtung unternommen. Bei einzelnen vorbereitenden Massnahmen wie der Informationsbeschaffung zu rechtlichen Grundlagen, der Erstellung und Auswertung von Marktanalysen und sprachlichen Vorbereitung sowie beim Ausbau bestehender Kontakte zu den Nachbarländern zeigten sich die polnischen Unternehmen weitaus aktiver als die Firmen im sächsischen Grenzgebiet (IHK Dresden 2003).

Die grossen Befürchtungen grenznaher ostdeutscher Firmen vor einem sich durch die EU-Osterweiterung verschärfenden Preis- und Konkurrenzdruck sind nicht nur der geographischen Nähe zu den Beitrittsländern und dem damit verbundenen Kosten- und Einkommensgefälle geschuldet. Eine ebenso grosse Rolle dürfte die im Vergleich mit den wirtschaftsstärkeren Regionen im Bundesgebiet ausgeprägte *Strukturschwäche* der Wirtschaft in den ostdeutschen Grenzregionen spielen. Im Vergleich zu den strukturstarken Regionalökonomien in den westdeutschen Wirtschaftszentren stehen den Unternehmen in den ostdeutschen Grenzregionen weitaus weniger ökonomische, technologische und institutionelle Ressourcen zur Verfügung, um den neuen Herausforderungen zu begegnen und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Hinzu kommt, dass die Unternehmen in Ostdeutschland eine schwierige Aufbauphase hinter sich haben. Viele kleinere und mittlere Unternehmen, die in den Grenzregionen im Vergleich zum Bundesdurchschnitt in überproportionaler Weise vertreten sind, haben immer noch mit Existenzproblemen zu kämpfen, sodass für die strategische Entwicklung grenzüberschreitender Kooperationen wenig Spielraum gesehen wird. Dementsprechend wurden bei Firmenbefragungen in ostdeutschen Grenzregionen und in Berlin die schwierige Unternehmenslage als grösstes Hindernis für ein verstärktes Engagement in Polen und in anderen mittel - und osteuropäischen Ländern genannt. Vor allem die *schwache Eigenkapitalausstattung* und *fehlende zeitliche Ressourcen* stellen ein grosses Problem dar, das bei kleineren Unternehmen aus der Industrie und dem Handwerks - und Dienstleistungsbereich besonders ausgeprägt ist. Für die Mehrzahl der Befragten ist deshalb die Bereitstellung von günstigen *Krediten und von Bürgschaften* die wichtigste Voraussetzung für eine Intensivierung grenzüberschreitender Unternehmensbeziehungen. Eine fast ähnlich hohe Unterstützung wie bei der Finanzierung von Investitionsvorhaben in Mittel - und Osteuropa wünschen sich die befragten Unternehmen bei der Erstellung von professionellen *Marktanalysen*. Auch bei der Aussenwirtschaftsberatung und Messebeteiligung, bei Standortinformationen sowie bei der *Kontaktvermittlung* wird ein grosser Bedarf an Serviceleistungen gesehen.

5. Institutionelle Unterstützung der deutsch-polnischen Unternehmensbeziehungen in der Region Berlin-Brandenburg

Die Defizite im Bereich der grenzüberschreitenden Unternehmensbeziehungen einerseits und die Anforderungen an eine aktive Entwicklungspolitik für das deutsch-polnische Grenzgebiet andererseits machen deutlich, dass hinsichtlich der Sensibilisierung und Unterstützung der Unternehmen zur Wahrnehmung der mit der EU-Osterweiterung verbundenen Chancen sowie zur Förderung der wirtschaftlichen Kooperationsbeziehungen in der Region ein besonderer Bedarf besteht. Vor allem durch regionale, grenzüberschreitende Unternehmensbeziehungen kann das wirtschaftliche Entwicklungspotenzial in beiden Teilen des deutsch-polnischen Grenzgebietes gestärkt und die sozioökonomische Integration der Region befördert werden. In Berlin und Brandenburg sowie in der benachbarten polnischen Grenzregion sind auch eine Reihe von *Institutionen* tätig, die die aktive Unterstützung dieser grenzüberschreitenden Kooperationsbeziehungen zum Ziel haben.

Eine der wichtigsten Einrichtungen zur Förderung von deutsch-polnischen Kooperationsbeziehungen im Grenzgebiet ist die gemeinnützige *Deutsch-Polnische Wirtschaftsförderungsgesellschaft (TWG)* mit Hauptsitz in Gorzow, die je zur Hälfte von Polen und den beteiligten Bundesländern Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen finanziert wird. Die TWG ist die einzige binationale Wirtschaftsförderungsgesellschaft an der EU-Aussengrenze. Sie bietet umfangreiche Beratungs- und Vermittlungsdienste für kleinere und mittlere Unternehmen an. Die derzeit 28 zweisprachigen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit binationalem Erfahrungshintergrund sind auf bestimmte Branchen spezialisiert; sie helfen Sprachbarrieren und bürokratische Hindernisse zu überwinden. Ferner werden Branchenanalysen erstellt und in einer im Internet abrufbaren Datenbank werden Kooperationsangebote polnischer Unternehmen an deutsche Betriebe erfasst (www.infopolen.de). Darüberhinaus werden deutsch-polnische Wirtschaftskonferenzen und branchenspezifische Kooperationsbörsen für deutsche und polnische Unternehmen organisiert. Monatlich gehen rund 100 Anfragen von Unternehmen ein, die vor allem bei der Markterschließung beraten und unterstützt werden wollen. Nach Aussage des Vorstands Dr. Klein hat die Anzahl der Anfragen im Vorfeld der EU-Osterweiterung erheblich - auf bis zu 140 monatlich - zugenommen. Etwa ein Zehntel der Anfragen entfallen auf Berliner Unternehmen, ein weiteres Zehntel auf Brandenburger Firmen. Die TWG hatte bisher einen aktiven Anteil an der Gründung von 183 Gemeinschaftsunternehmen und dem Abschluss von 170 Kooperationsvereinbarungen (www.twg.pl). Trotz dieser Erfolgsbilanz ist die Finanzierung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft in den nächsten Jahren nicht gesichert. Wegen der angespannten Haushaltslage wollen die Länder Berlin, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern den 2004 auslaufenden Finanzierungsvertrag nicht mehr verlängern. Ab 2005 sollen die Zuwendungen dieser Länder an die TWG von jeweils 70 000,- Euro jährlich nicht mehr zur Verfügung stehen (nach Angaben von Dr. Klein).

Eine zentrale Stellung bei der Förderung grenzüberschreitender Absatz- und Kooperationsbeziehungen für die Berliner Wirtschaft stellt die *Berliner Aussenhandelsorganisation (BAO)* dar, die für kleine und mittlere Industrie- und Dienstleistungsunternehmen aus Berlin

vielfältige Hilfen zur Absatzförderung und Markterschließung im Ausland anbietet. Jährlich gehen rund 800 Anfragen ein, wobei Polen als potentieller Absatzmarkt besonders gefragt ist. Damit ist die BAO für Berliner Unternehmen der wichtigste Ansprechpartner bei einem geplanten Engagement in Polen und in anderen Ländern Mittel- und Osteuropas. Im Rahmen des Programms zur Aussenwirtschaftsförderung unter dem Titel "Neue Märkte erschliessen", das vom Land Berlin gemeinsam mit der EU finanziert wird, wird eine Reihe von Maßnahmen gefördert, die Unternehmen bei der Erschließung ausländischer Märkte unterstützen sollen. Dazu gehören z.B. Hilfen bei der Unternehmens- und Produktpräsentation sowie bei Marktanalysen; auch die Qualifizierung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen in eigenen Auslandsvertretungen oder Messeauftritte werden finanziell gefördert. Bisher entfielen rund ein Viertel der geförderten Maßnahmen auf Aktivitäten in Mittel- und Osteuropa (BAO-Pressemitteilung vom 6.1.2003). Neben dem Förderprogramm werden von der BAO auf Mittel- und Osteuropa bezogene Konferenzen und branchenspezifische Workshops sowie Kooperationsbörsen durchgeführt. Darüberhinaus wurde ein Tochterunternehmen in Poznan gegründet, das Berliner Unternehmen beim Markteintritt in Polen behilflich sein soll. Obwohl das Förderprogramm "Neue Märkte erschliessen" für den Berliner Senat und die Trägergesellschaft als eines der erfolgreichsten Wirtschaftsförderprogramme Berlins gilt, das gemeinsam mit der EU finanziert wird, ist der Erfolg des auf sechs Jahre angelegten Programms seitens des Land Berlins durch Haushaltssperren und temporäre Budgetkürzungen gefährdet.

Als ein interessantes Modell für die Ansiedlung mittel - und osteuropäischer Firmen in Berlin stellt sich das *Ost-West-Kooperationszentrum (OWZ)* als Teil des Forschungs- und Technologieparks in Berlin-Adlershof dar. Das OWZ hat sich zum Ziel gesetzt als erstes internationales Gründerzentrum in Europa Existenzgründern und jungen innovativen Unternehmen aus Mittel - und Osteuropa durch umfassende Serviceleistungen den Markteintritt in Deutschland zu erleichtern und internationale Kooperationsbeziehungen zu fördern. Seit der Eröffnung betreute das OWZ insgesamt 63 Unternehmen aus 16 Ländern, die mehrheitlich aus Mittel- und Osteuropa stammten und die überwiegend in Hochtechnologie-Bereichen tätig sind (www.izbm.de. Pressemitteilung Nr. 12, 2002).

In der ostbrandenburgischen Grenzregion ist neben der bereits genannten TWG mit Hauptsitz in Gorzow vor allem die *Industrie- und Handelskammer (IHK) Frankfurt (Oder)* mit Serviceleistungen für die Anbahnung von Kontakten und Informationen zum polnischen Rechts - und Wirtschaftsraum tätig. Die IHK Frankfurt (Oder) hat sich wie die Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern in anderen deutschen Grenzregionen und in Berlin zusammen mit grenznahen Kammern in Österreich und Italien zur *"Arbeitsgemeinschaft der Wirtschaftskammern entlang der Grenzen zu den mittel - und osteuropäischen Beitrittsstaaten "* (ARGE28) zusammengeschlossen. Die Arbeitsgemeinschaft von 28 Kammern will mit verschiedenen, zum Teil EU-geförderten Maßnahmen ihre Mitgliedsunternehmen auf die veränderten Bedingungen in einem erweiterten Europa vorbereiten. Neben Informationen zur EU-Erweiterung, Managementseminaren und unternehmensspezifischer Beratung werden auch Vermittlungsdienste bei der Suche nach Kooperationspartnern angeboten (www.arge28.de). Trotz intensiver Förderung ist mit etwa 10 Anfragen jährlich die Nach-

frage von deutschen Unternehmen aus dem Grenzraum nach diesen Projekten bisher gering. "Dies wird mit Ängsten der Unternehmen, mit schlechten Erfahrungen, vor allem aber mit der geringen Auslandsorientierung der Handwerksbetriebe begründet" (Investitionsbank Berlin 2003: 38). In Berlin scheint dagegen ein grösseres Interesse an diesen Projekten vorhanden zu sein. Nach einer Auftaktveranstaltung unter dem Motto "Fit für Polen" im Januar 2003 mit mehr als 140 Teilnehmern aus Handwerk, Industrie und Dienstleistungen wurden von der Handwerkskammer Berlin und der Berliner Aussenhandelsorganisation BAO eine Reihe mittelständischer Unternehmen ausgewählt, die für ihre erfolversprechenden Projekte zum Markteintritt in Polen Hilfen erhalten sollen (www.bao.biz/presse).

Als zentrale Wirtschaftsfördergesellschaft des Landes Brandenburg unterstützt die *Zukunftagentur Brandenburg (ZAB)* Unternehmen bei der Erschliessung neuer Absatzmärkte im In- und Ausland. Die "One-Stop-Agency", in der drei verschiedene Organisationen der Wirtschaftsförderung in Brandenburg zusammengeschlossen wurden, ist an das Wirtschaftsministerium in Brandenburg angebunden. Das aussenwirtschaftliche Team der ZAB bietet Basisinformationen und -beratung für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu Märkten und Ländern im Ausland an. Es organisiert länderspezifische Informations- und Kooperationsveranstaltungen wie z.B. Kooperationsbörsen sowie Unternehmerdelegationen ins Ausland. Einzelne Maßnahmen zur Markterschliessung und Absatzförderung wie die Beteiligung an Messen oder die Beschäftigung sog. Innovationsassistenten können im Rahmen des Landesförderprogramm für die Aussenwirtschaft bezuschusst werden. Auch Initiativen zur Vernetzung brandenburgischer KMU werden durch das Land gefördert. Darüberhinaus wird der internationale Marktzugang Brandenburger Unternehmen durch Serviceleistungen im Rahmen sog. Auslandsplattformen, die in Dubai, Singapur, Moskau und Riga angesiedelt sind, unterstützt. Für Geschäfts- und Unternehmensbeziehungen zum Nachbarland Polen wurde jedoch keine "Auslandsplattform" aufgebaut.

Neben den beschriebenen Institutionen gibt es in Berlin und Brandenburg noch eine ganze Reihe anderer Körperschaften und Organisationen, die mit betriebsübergreifenden wie mit betriebsspezifischen Serviceleistungen grenzüberschreitende Kooperationsbeziehungen unterstützen. Da eine systematische Evaluation der Serviceleistungen dieser Institutionen bisher nicht erfolgt ist, sind Aussagen über die *Qualität der angebotenen Dienstleistungen* in diesem Bereich nur schwer möglich. Die einzelnen Unternehmensbefragungen geben jedoch Hinweise darauf, inwieweit das Angebot der auf Mittel- und Osteuropa orientierten Serviceeinrichtungen im Berliner und Brandenburger Raum den Anforderungen der befragten Betriebe entspricht (Investitionsbank Berlin 2003; IHK Frankfurt/Oder 2003). Demnach ist die Diskrepanz zwischen Angebot und Bedarf bei den *Finanzierungshilfen* am grössten. Vor allem kleinere Unternehmen werden durch den schwierigen Zugang zu günstigen Krediten und Bürgschaften in ihrer Entwicklung behindert. Gleich an zweiter Stelle neben den Finanzierungshilfen wurde von den befragten Unternehmen die Unterstützung bei *Marktanalysen* und bei der *Vermittlung von Geschäftskontakten* als besonders wichtig angesehen. Auch in diesem Bereich entspricht jedoch die Qualität der angebotenen Dienstleistungen nicht den Vorstellungen vieler Unternehmen. Diskrepanzen zwischen Angebot und Nachfrage gibt es auch bei der Vermittlung von Geschäftskontakten sowie bei der Aussenwirtschaftsberatung und

den Standortinformationen. Am grössten ist der Abstand zwischen nachgefragten und angebotenen Serviceleistungen bei den unternehmensnahen Dienstleistungsbetrieben, was darauf hinweist, dass das bestehende Fördernetzwerk eher die Anforderungen der Industrie als die des Dienstleistungsbereichs erfüllt (Investitionsbank Berlin 2003). Überdies ergaben die Umfrageergebnisse, dass trotz der Vielzahl der Angebote viele Unternehmen nicht ausreichend über das vorhandene Angebot an Unterstützungsleistungen für grenzübergreifende Kooperationsbeziehungen informiert sind.

6. Zu den Folgen der Arbeitnehmerfreizügigkeit und Dienstleistungsfreiheit im Zuge der EU-Osterweiterung

Für die regionale Wirtschaft in der Region Berlin-Brandenburg sind weitere mit der EU-Osterweiterung verbundene Einflußfaktoren zu beachten, die sich auf das Problemfeld *Migration* und *grenzüberschreitende Berufspendler* sowie *Niederlassungsfreiheit für Dienstleister* und Handwerker beziehen. Das Recht auf vollständige persönliche Freizügigkeit gehört neben den Binnenmarktprinzipien des freien Waren-, Kapital- und Dienstleistungsverkehrs zu den vier Grundrechten des Europäischen Gemeinschaftsrechts. Während die Freiheit des Waren- und Kapitalverkehrs kaum umstritten und im Vorfeld der EU-Osterweiterung weitgehend umgesetzt ist, sind insbesondere in Deutschland Befürchtungen weit verbreitet, dass die Gewährung der vollen *persönlichen Freizügigkeit* für die mittel- und osteuropäischen EU-Beitrittsländer zu einer unkontrollierten Maßeinwanderung, wachsender Arbeitslosigkeit und steigenden Kostenbelastung führen wird. Auf diesem Hintergrund wurden von der EU mit den Beitrittsländern *Übergangsfristen* von bis zu sieben Jahren bis zur Herstellung der vollen Freizügigkeit vereinbart, die es ermöglichen, den freien Zugang zu den Arbeitsmärkten der EU-Mitgliedsstaaten entsprechend den arbeitsmarktpolitischen Verhältnissen für eine bestimmte Zeit flexibel einzuschränken.

6.1 Migration und temporäre Zuwanderung aus Polen nach Deutschland im Zuge der EU-Osterweiterung

Wanderungsbewegungen sind vor allem *ökonomisch* bestimmt. Aktuelle und erwartete Einkommenunterschiede sowie die Beschäftigungschancen bzw. das Ausmaß der Arbeitslosigkeit im Herkunfts- und Zielland sind dabei entscheidende Determinanten. Allgemein wird angenommen, dass durch das ausgeprägte Einkommensgefälle und die Differenzen in den Beschäftigungschancen zwischen den Beitrittsländern und den EU-Mitgliedsstaaten ein *Wanderungsdruck* entsteht, der jedoch umso schwächer ausfällt, je schneller sich die Einkommen und Beschäftigungschancen angleichen und je positiver sich die Erwartungen an die zukünftige Entwicklung Mittel- und Osteuropas gestalten. Diesbezüglich waren die 90er Jahre in Polen und in anderen mittel- und osteuropäischen Ländern durch ein starkes Wirtschaftswachstum und kontinuierliche Einkommenssteigerungen gekennzeichnet, eine Entwicklung, die sich jedoch in Polen in den letzten Jahren in dieser Weise nicht mehr fortgesetzt hat. Dennoch halten wissenschaftliche Expertisen zum Migrationspotenzial aus mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern eine Masseneinwanderung in die bisherigen EU-Mit-

gliedsstaaten für wenig wahrscheinlich. Jedoch gibt es grosse Divergenzen in der Einschätzung der Grösse des Zuwanderungspotenzials. Diesbezügliche *Prognosen* sind auf Grund der zahlreichen, die Migration beeinflussenden Faktoren und der grossen Unsicherheiten über die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung in Mittel - und Osteuropa in verlässlicher Weise nicht möglich. Allgemein wird angenommen, dass die Zuwanderung unmittelbar nach der Gewährung der Arbeitnehmerfreizügigkeit am stärksten sein wird. Für die acht mittel - und osteuropäischen Beitrittsländer liegt die Bandbreite der Schätzungen im Durchschnitt bei 80 000 bis 220 000 Zuwanderern im ersten Jahr der Freizügigkeit mit abnehmender Tendenz in den folgenden Jahren (Senatsverwaltung für Wirtschaft und Technologie 2001).

Die Ergebnisse der Studien zum Migrationspotenzial aus den mittel- und osteuropäischen Ländern, die auf Befragungen beruhen, geben Hinweise darauf, dass der grösste Teil der Zuwanderung *zeitlich befristet* sein wird. Ferner ist zu erwarten, dass vor allem *jüngere und überdurchschnittlich qualifizierte* Personengruppen zur Auswanderung bereit sind (Alecke/Untiedt 2001a). Trotzdem kann davon ausgegangen werden, dass sich durch die Zuwanderung aus mittel- und osteuropäischen Ländern vor allem bei niedrig qualifizierten Arbeitsplätzen im Bau- und Reinigungsgewerbe sowie im Hotel- und Gastronomiebereich die Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkt verschärfen wird. Dass bisher auch höher qualifizierte Arbeitsmigranten aus Mittel- und Osteuropa überwiegend auf Arbeitsplätzen mit geringen Qualifikationsanforderungen tätig sind, deutet auf eine *Segmentierung der Arbeitsmärkte* hin. Umso wichtiger erscheint es, soziale und tarifliche Standards abzusichern. Unter den aktuell geltenden Bedingungen der Gleichstellung von ausländischen mit inländischen Beschäftigten sind jedoch die Anreize für Unternehmen, Migranten einzustellen, eher gering. Anders verhält es sich wenn Unternehmen dringend benötigte Fachkräfte suchen, die auf dem lokalen Arbeitsmarkt knapp sind. Die Beschäftigung von Migranten mit Spezialkenntnissen kann in diesem Fall helfen, inländische Arbeitsplätze zu sichern.

In den 90er Jahren wurde Deutschland mit Abstand zum bevorzugten Zielland für mittel - und osteuropäische Migranten. So liessen sich über 90 % der 250 000 aus Polen in die EU einwandernden Personen in Deutschland nieder; davon fast 80 % in den Alten Bundesländern, über 12 % in Berlin und nur 8 % in den Neuen Bundesländern (Alecke/Untiedt 2001a). Die absolute Anzahl der in Berlin lebenden polnischsprachigen Bevölkerung wird auf rund 130 000 Personen geschätzt. Bisherige Erfahrungen mit Wanderungsbewegungen zeigen, dass Regionen, in denen sich Zuwanderer aus bestimmten Herkunftsländern konzentrieren, in verstärktem Maße weitere Migranten aus diesen Ländern anziehen. Die Befragungsergebnisse der Untersuchungen zum Migrationspotenzial aus den mittel- und osteuropäischen Ländern weisen im Zusammenhang mit dem Wirksamwerden von sog. Netzwerkeffekten darauf hin, dass Deutschland auch künftig das *Hauptzielland* der Zuwanderung sein wird. Begünstigend kommt hinzu, dass Deutschland innerhalb der EU ein vergleichsweise hohes Pro-Kopf-Einkommen aufweist. Es kann angenommen werden, dass die wirtschaftsstarken Regionen im westlichen Teil Deutschlands die nach wie vor bevorzugten Ziele für neue Migranten sein werden. Auch scheint es wahrscheinlich, dass Berlin trotz hoher Arbeitslosenquoten auf Grund der Netzwerkeffekte weiterhin ein beliebtes Ziel von polnischen und anderen mittel- und osteuropäischen Zuwanderern sein wird. Demgegenüber werden die neuen

Bundesländer und die ostdeutschen Grenzregionen auf Grund fehlender Netzwerkeffekte, grosser Arbeitsmarktprobleme und vergleichsweise geringerer Wirtschaftsleistung als in den westlichen Ballungsgebieten Deutschlands von der Zuwanderung aus Polen vermutlich kaum betroffen sein.

In *Berlin* könnten aus der verstärkten Präsenz von qualifizierten polnischen Fachkräften erweiterte Chancen für eine Intensivierung grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen und der Ansiedlung polnischer Firmen in Berlin erwachsen. Der Standortvorteil von Berlin im Ost-West-Geschäft, der im Vergleich zu anderen konkurrierenden Metropolräumen in der "kulturellen Nähe" zu Mittel- und Osteuropa gesehen wird, würde gestärkt. In dieser Hinsicht kann die Konzentration von Fachkräften mit auf Ostmitteleuropa bezogenen kulturellen Kompetenzen und Sprachkenntnissen für die Ost-West-Wirtschaftsbeziehungen von Berlin vorteilhaft sein. Ein die Integration erschwerender Faktor ist jedoch in der ungenügenden Anerkennung von Schulabschlüssen und beruflichen Qualifikationen zu sehen. Viele gut ausgebildete polnische Zuwanderer sind deshalb gezwungen, geringer qualifizierte Arbeitsplätze anzunehmen. Erwerbchancen und Erwerbspotenziale können deshalb nicht genutzt werden.

Die dauerhafte Migration ist von der *zeitlich befristeten Zuwanderung* und von der grenzüberschreitenden *Tages - oder Wochen-Pendelwanderung* zu unterscheiden. Bei der temporären Zuwanderung liegt der Lebensmittelpunkt für einen befristeten Zeitraum im Aufnahmeland, während bei der Pendelwanderung der Lebensmittelpunkt im Herkunftsland beibehalten und die Erwerbstätigkeit im Zielland ausgeübt wird. In den 90er Jahren wurde mit der Verschärfung der Zuwanderungsgesetze die *zeitlich befristete Zuwanderung* aus Polen und anderen mittel- und osteuropäischen Ländern in der Form von Saison- und Werkvertragsarbeit, aber auch von informeller Beschäftigung zum *charakteristischen Wanderungsmuster*. Seit Beginn der 90er Jahre wurden mit mehreren mittel- und osteuropäischen Ländern bilaterale Abkommen zur befristeten Beschäftigung und Aufenthaltserlaubnis von Arbeitnehmern aus diesen Staaten geschlossen, deren Kontingent je nach Bedarf jährlich neu vereinbart wird. Zeitlich befristete Beschäftigungen werden vor allem in der Land- und Forstwirtschaft, im Baugewerbe, im Hotel- und Gastgewerbe sowie in anderen Dienstleistungsbereichen angeboten. Auch die zeitlich befristete Zuwanderung ist primär ökonomisch bestimmt. Für deutsche Arbeitgeber sind Arbeitspendler aus Polen preiswerte, flexible und hoch motivierte Arbeitskräfte. Umgekehrt zeigen die Arbeitspendler eine hohe Bereitschaft zur Mobilität und Flexibilität, die auch bei einem höheren schulischen und beruflichen Ausbildungsgrad die Bereitschaft zur Annahme von gering qualifizierten Arbeitsplätzen mit einschliesst.

Das ausgeprägte Lohngefälle zwischen Deutschland und Polen, das derzeit auf ein Verhältnis von etwa 4 : 1 geschätzt werden kann, macht zusammen mit den niedrigeren Lebenshaltungskosten in Polen auch eine *grenzüberschreitende Pendelwanderung* im Tages - oder Wochenrhythmus attraktiv. Im Unterschied zur Migrationsforschung und zu den Potenzienschätzungen von dauerhaften Wanderungsbewegungen gibt es in der Literatur nur wenig Erkenntnisse zum Pendelverhalten. Hinsichtlich der Prognosen des Pendlerpotenzials aus Polen für die ostdeutschen Grenzregionen bei voller Arbeitnehmerfreizügigkeit nach der EU-Osterweiterung wurde eine Studie herangezogen, die auf der Grundlage der Erfahrungen mit

der innerdeutschen Pendelwanderung zwischen Ost- und Westdeutschland seit der Vereinigung entsprechende Schlussfolgerungen zieht (Alecke/Untiedt 2001b). Da das zukünftige Pendleraufkommen in entscheidender Weise von der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung in den Herkunftsländern abhängt, können wie bei allen diesbezüglichen Prognosen auch die in dieser Studie vorgelegten Schätzergebnisse zum Pendlerpotenzial aus Polen in die ostdeutschen Grenzgebiete einschliesslich Berlins nur grobe Anhaltspunkte liefern.

Die Ergebnisse der Analyse zeigen, dass sich mit zunehmender Distanz zwischen Herkunfts- und Zielregion die Zahl der Pendler überproportional verringert. Des Weiteren wurde festgestellt, dass auch Unterschiede in der Arbeitslosenquote und im Einkommen der Erwerbstätigen zwischen der Herkunfts- und der Zielregion das Pendleraufkommen signifikant beeinflusst. Die Prognose des Pendlerpotenzials aus Polen ergab, dass bei einer durchschnittlichen Pendeldistanz von 150 km für die kreisfreien Städte in der ostdeutschen Grenzregion ein Pendlerpotenzial von ungefähr 1% bis 2% der Bevölkerung dieser Städte erwartet werden kann, was einer Ausweitung des Arbeitskräfteangebots um ca. 2% bis 4% entspricht. Bei kürzeren Pendeldistanzen nimmt das Pendlerpotenzial beträchtlich zu. Für grenznahe Städte wie Frankfurt (Oder) und Cottbus, die an dichter besiedelte polnische Gebiete angrenzen, kann die Ausweitung des Arbeitskräfteangebots bei 6% und darüber liegen, wohingegen in den ländlichen Grenzregionen Ostdeutschlands die Pendlerpotenziale wegen der geringen Bevölkerungsdichte, der relativ ungünstigen Wirtschaftslage und der längeren Fahrstrecken eher gering sein werden. Für Berlin wird prognostiziert, dass es auf Grund seiner Grösse die Region mit der absolut höchsten Zahl an Einpendlern sein wird.

Kommt es trotz der grossen Arbeitsmarktprobleme in den brandenburgischen Grenzgebieten und in Berlin zu einer Ausweitung des Arbeitskräfteangebots, ist ein verschärfter Verdrängungswettbewerb auf dem Arbeitsmarkt zu erwarten. Je später aber die Einführung der Arbeitnehmerfreizügigkeit erfolgt, desto geringer dürfte das Einkommensgefälle und dementsprechend das Pendlerpotenzial ausfallen. Ob Berlin mit einer durchschnittlichen Pendeldistanz von 200 km zu einem bevorzugten Ziel von Tagespendlern aus Polen werden kann, darf bezweifelt werden. Die Erfahrungen aus der innerdeutschen Ost-West-Pendelwanderung zeigen jedoch, dass mit zunehmendem Einkommensgefälle und erheblichen Unterschieden in den Arbeitslosenquoten von den Berufspendlern längere Wegzeiten oder ein Pendeln im Wochenrhythmus in Kauf genommen werden. Schon jetzt deuten Indizien darauf hin, dass in den 90er Jahren die zeitlich befristete Zuwanderung aus Polen nach Berlin zu einem vorherrschenden Muster geworden ist.

Ein Grossteil der polnischen Arbeitsmigranten in Deutschland ist bisher im sog. *informellen Sektor* tätig. Da dieser Bereich von allen Wirtschaftsbereichen in Deutschland vermutlich das höchste Wachstum verzeichnet, werden sich hier auch weiterhin Beschäftigungschancen bieten. Auf Grund des Lohngefälles zwischen Polen und Deutschland sowie der niedrigeren Lebenshaltungskosten im Wohnortland kann auch eine zeitlich befristete Tätigkeit in der Schattenwirtschaft für legal oder illegal Zugewanderte lohnend sein. Für Zuwanderer, die eine Beschäftigung in der "Schattenwirtschaft" suchen, sind bestehende soziale Netzwerke am Zielort besonders wichtig. Berlin als grenznahe Metropolregion mit einem grossen Nachfragepotenzial nach informellen Tätigkeiten und einem hohen polnischsprachigen Bevölke-

rungsanteil ist für Pendelmigranten aus Polen ein beliebtes Ziel. Es gibt auch Hinweise darauf, dass sich jenseits der Grenze in Westpolen entsprechende Kontaktnetze herausgebildet haben, die der transnationalen Pendlerökonomie den Weg bereiten. In diesem Sinne gilt Berlin als bevorzugter Ort für den neuen Typus des "Transmigranten", der wirtschaftlich, sozial und kulturell auf beiden Seiten der Grenze zuhause ist (Rada, in: TAZ vom 16.11.2002).

Nach Angaben des ehemaligen Geschäftsführers der Industrie - und Handelskammer und jetzigen Wirtschaftsstaatssekretär im Berliner Senat, Volkmar Strauch, wird in Berlin inzwischen jeder vierte Euro in der informellen Ökonomie erwirtschaftet. Die Ausweitung der "Schattenwirtschaft" ist nicht allein den Transformationsprozessen in Ost- und Mitteleuropa geschuldet. Sie ist Teil eines weltweiten Trends der Deregulierung und Polarisierung von Beschäftigungsverhältnissen. Wie die Erfahrungen aus den Metropolregionen der "ersten", aber auch der "dritten" Welt zeigen, stehen der informelle und der formelle Sektor in einem engen Wechselverhältnis. Vor allem von privaten Haushalten, die ihr Einkommen aus dem formellen Sektor beziehen, aber auch von Unternehmen in bestimmten Wirtschaftsbereichen wie dem Bau- und Reinigungsgewerbe oder dem Hotel - und Gastgewerbe geht die Nachfrage nach flexiblen und billigen Arbeitskräften aus. Bedingt durch stagnierende Einkommen und hohe Arbeitslosigkeit einerseits sowie hohe Preise für Handwerks - und Dienstleistungen andererseits, nimmt in einer "Armutsmetropole" wie Berlin in privaten Haushalten die Nachfrage nach illegal tätigen Haushaltshilfen oder "schwarz" erbrachten Handwerksleistungen ständig zu. Umgekehrt bessern viele Bewohner der Stadt oder Pendelmigranten, die an der Armutsgrenze leben, ihr Einkommen mit einer Tätigkeit im informellen Sektor auf. In diesem Sinne ist "Schwarzarbeit" eine Überlebensstrategie für Bevölkerungsgruppen mit geringem Einkommen, die keine Beschäftigung im formellen Sektor finden können.

Einerseits können durch die illegale oder vorschriftswidrige Beschäftigung von Arbeitskräften in Wirtschaftsbereichen wie dem Bau - und Reinigungsgewerbe oder dem Hotel- und Gastgewerbe Verdrängungseffekte ausgehen, die ehemals formell beschäftigte Arbeitnehmer arbeitslos werden lässt. Andererseits werden vor allem von privaten Haushalten informelle Dienstleistungen nachgefragt, die sie sich in legaler Form gar nicht leisten könnten. Wegen ihrer rechtlichen Schutzlosigkeit können illegale Beschäftigte leicht ausgenutzt werden. Die Verweigerung der vollen persönlichen Freizügigkeit für Bürger und Bürgerinnen aus den EU-Beitrittsländern kann die Zuwanderung aus diesen Staaten zwar bremsen, aber nicht verhindern. Unter diesen Bedingungen werden Migranten und Migrantinnen zwangsläufig in die illegale Beschäftigung abgedrängt.

6.2 Zu den Auswirkungen der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit im Zuge der EU-Osterweiterung

Im Sinne von Verdrängungseffekten auf lokale und regionale Arbeitsmärkte stellt weniger die Arbeitnehmerfreizügigkeit ein Problem dar. Nach den Erfahrungen mit der Einführung der vollen Dienstleistungsfreiheit in der EU in den 90er Jahren gehen von einer unregulierten *Dienstleistungsfreiheit* im Zuge der EU-Osterweiterung sehr viel grössere Gefahren für einen Verdrängungswettbewerb aus. Wird die volle Dienstleistungsfreiheit gewährt, ist von ausländischen Unternehmen die Entsendung von Arbeitnehmern nach Deutschland zu rechtlichen und tariflichen Konditionen möglich, die nur im Heimatland des entsendenden Unternehmens gelten (sog. Sitzlandprinzip). Damit können ganz legal durch die Ausnutzung von Lohnkostendisparitäten und unterschiedlichen arbeitsrechtlichen Vorschriften Wettbewerbsvorteile auf Märkten in Deutschland erreicht werden. Nicht nur für selbstständig Erwerbstätige, auch für andere Anbieter von Handwerks- und Dienstleistungen soll nach dem EU-Vertrag ein unbeschränkter grenzüberschreitender Wettbewerb gelten. Wie bei der Niederlassungsfreiheit beinhaltet die Durchsetzung des freien Dienstleistungsverkehrs ein Verbot der Diskriminierung ausländischer Anbieter und einen Abbau aller rechtlichen und sonstigen Barrieren in den einzelnen EU-Mitgliedsstaaten, die die freie Erbringung von Handwerks- und Dienstleistungen behindern kann. Ähnlich wie bei den Regelungen zur Arbeitnehmerfreizügigkeit im Zuge der EU-Osterweiterung, wurden jedoch auch hinsichtlich der Einführung der vollen Dienstleistungsfreiheit für *bestimmte Wirtschaftsbereiche* mit den Beitrittsländern *Übergangsfristen* vereinbart, die auf maximal sieben Jahre ausgedehnt werden können. Die Einschränkung der Dienstleistungsfreiheit gilt in Deutschland für die *Entsendung von Arbeitnehmern* aus Mittel- und Osteuropa im *Baugewerbe*, in der *Innenausstattung* und bei der *Gebäudereinigung*. Auch für den *Strassengüterverkehr* wurden gesonderte Übergangsfristen vereinbart, die den Marktzugang von Spediteuren aus den Beitrittsländern für einen Zeitraum von bis zu fünf Jahren beschränken können. Für *Selbstständige*, die nach der EU-Osterweiterung ihre Dienste grenzüberschreitend anbieten wollen, gilt von Anfang an die volle Niederlassungsfreiheit.

Die Durchsetzung der vollen Dienstleistungsfreiheit im Zuge der EU-Osterweiterung wird sich auf die Wettbewerbssituation der Anbieter von Handwerks- und Dienstleistungen in den bisherigen EU-Mitgliedsländern und auf die lokalen und regionalen Arbeitsmärkte in der EU unterschiedlich auswirken. Zur Zeit bestehen noch erhebliche Beschränkungen für das grenzüberschreitende Angebot von Dienstleistungen, die einen Grenzübertritt polnischer Anbieter voraussetzen. Auch ist in den nächsten Jahren im Strassengüterverkehr, im Baugewerbe, in der Innenausstattung und bei der Gebäudereinigung durch die vereinbarten Übergangsfristen eine Intensivierung des Wettbewerbs durch polnische Anbieter kaum zu erwarten. Im Gegensatz dazu ist der Handel mit Dienstleistungen, die mit dem Grenzübertritt deutscher Konsumenten verbunden sind, schon heute fast uneingeschränkt möglich. So sind in den ostdeutschen Grenzregionen lohnintensive Betriebe mit regionaler Absatzorientierung im Hotel- und Gastgewerbe, im Einzelhandel, bei der Reparatur von Kraftfahrzeugen und bei zahlreichen personenbezogenen Dienstleistungen durch den ungehinderten Grenzübertritt

deutscher Konsumenten schon seit längerem dem Wettbewerb durch polnische Anbieter ausgesetzt. Die Wettbewerbsbedingungen dürften sich deshalb durch die EU-Osterweiterung nicht grundlegend verändern. Allerdings sind durch den Abbau von Grenzkontrollen und geringere Wartezeiten an den Grenzübergängen zusätzliche Impulse für die Inanspruchnahme dieser grenzüberschreitenden Dienstleistungen zu erwarten, sodass sich für einzelne Bereiche der Dienstleistungen und des Handwerks mit lokaler Absatzorientierung auf deutscher Seite der Wettbewerb noch intensivieren kann.

In den 90er Jahren bildeten die in den sog. "*Basaren*" (Grenz-Märkten) lokalisierten grenznahen Handelsplätze auf polnischer Seite einen speziellen Wachstumssektor. Die starke Wachstumsphase der grenzüberschreitenden Handelsaktivitäten ist jedoch im Bereich der Basare des engeren Grenzraumes vorbei. Stattdessen ist eine Verlagerung der Nachfrage deutscher Konsumenten nach Waren und verschiedenen personenbezogenen Dienstleistungen weg von den grenznahen Basaren hin zu den polnischen Städten im grenznahen Bereich zu beobachten. Andererseits darf nicht außer Acht gelassen werden, dass sich vor allem im Bereich von *Handelsaktivitäten* auch auf der *deutschen* Seite der Grenzregion erweiterte Erwerbschancen bieten. Inzwischen sind die polnischen Verbraucher für den Einzelhandel in Berlin und in den grenznahen ostdeutschen Städten zu einem wichtigen Umsatzfaktor geworden. Hinsichtlich der Möglichkeiten, die besonderen Erwerbschancen der Region im Bereich des grenzüberschreitenden Handels zu nutzen, war jedoch das Verhalten auf deutscher Seite bis weit in die 90er Jahre hinein von Passivität gekennzeichnet.

Bei *unternehmensbezogenen Dienstleistungen*, die überwiegend *niedrig qualifizierte* und geringer entlohnte Tätigkeitsbereiche umfassen, wird sich in den ostdeutschen Grenzregionen und in Berlin der Konkurrenzdruck durch die Einführung der vollen Dienstleistungsfreiheit im Zuge der EU-Osterweiterung vermutlich verstärken. Zu den Branchen, die einem intensivierten Wettbewerbsdruck ausgesetzt sein werden, gehören neben dem Strassengüterverkehrsgewerbe und der Bauwirtschaft, Post- und Kurierdienste, Zeitarbeitsfirmen, Detekteien und Schutzdienste, die Reinigung von Gebäuden, Kantinen und Caterer - Bereiche, die nur zum Teil und zeitlich beschränkt durch die vereinbarten Übergangsfristen vor polnischen Wettbewerbern geschützt sind. Der Beschäftigtenanteil dieser lohnintensiven Dienstleistungsbereiche lag in der brandenburgischen Grenzregion Ende der 90er Jahre um fast 10% über dem Bundesdurchschnitt (Riedel/Untiedt u.a. 2001).

Unternehmensbezogene Dienstleistungen in höher qualifizierten Tätigkeitsbereichen wie der Unternehmens- und Rechtsberatung, Werbung, Teile des Immobiliensektors sowie Architektur- und Ingenieurbüros könnten jedoch durch die EU-Osterweiterung Wachstumsimpulse erhalten. In den ostdeutschen Grenzregionen sind diese Branchen im Vergleich zum Bundesdurchschnitt unterrepräsentiert, wohingegen in Berlin unternehmensnahe Dienstleister deutlich stärker vertreten sind. Ihnen fehlt es jedoch oft an genügend Auftraggebern, die diese Serviceleistungen in entsprechender Weise nutzen. Da die in Mittel- und Osteuropa investierenden Unternehmen überwiegend von westdeutschen Standorten aus operieren, werden vor allem die dort vorhandenen unternehmensbezogenen Dienstleistungen in Anspruch genommen. Eine Intensivierung der grenzüberschreitenden Unternehmensbeziehungen mit

Polen würde auch diesen unternehmensbezogenen Dienstleistungsbetrieben in Berlin neue Chancen eröffnen.

Im *Baugewerbe* wird sich der Konkurrenzdruck nach der Aufhebung der Zutrittsbeschränkungen für polnische Anbieter von Bauleistungen noch mehr verschärfen. Schon bisher gehört die Bauwirtschaft in Ostdeutschland zu den Bereichen, die dem stärksten Wettbewerb ausgesetzt sind. Durch den Nachholbedarf an Bauinvestitionen und der überaus hohen steuerlichen Förderung dieser Investitionen durch das Fördergebietsgesetz in den 90er Jahren wurden in den neuen Bundesländern und ostdeutschen Grenzregionen in der Bauwirtschaft erhebliche Kapazitäten aufgebaut, die nach dem Ende des Immobilienbooms nicht mehr ausgelastet sind. Inzwischen hat der Beschäftigtenabbau im Baugewerbe dramatische Züge angenommen. Allein im handwerklichen Bereich der Bauwirtschaft ging die Anzahl der Beschäftigten in Brandenburg von 1998 bis 2002 um 40% zurück (www.lids-bb.de). Vor allem bei weniger qualifizierten Tätigkeiten in den bauausführenden Bereichen könnten polnische Anbieter von Bauleistungen nach der Einführung der vollen Dienstleistungsfreiheit durch die Entsendung von Arbeitnehmern das Lohnkostengefälle in der deutsch-polnischen Grenzregion als Wettbewerbsvorteil nutzen. Da sich jedoch die Nachfrage nach Bauleistungen in Mittel- und Osteuropa im Zuge der EU-Osterweiterung und der durch den EU-Strukturfonds bereitgestellten Finanzmittel erheblich ausweiten wird, dürften sich andererseits in den höher qualifizierten Bereichen der Bauwirtschaft wie im Spezialbau, im Projektmanagement oder in baubezogenen Dienstleistungen für diesbezüglich spezialisierte Betriebe in Berlin und in der ostdeutschen Grenzregion neue Geschäftsfelder erschliessen lassen.

7. Mögliche Entwicklungsstrategien der Region Berlin-Brandenburg im Kontext der EU-Osterweiterung

Um die positiven Entwicklungsimpulse der EU-Osterweiterung nutzen zu können, muss sich die Region Berlin-Brandenburg als Kompetenzregion für Ost-West-Kooperation und der nach Mittel- und Osteuropa ausgedehnten Organisationsnetze der Wirtschaft qualifizieren. Hinsichtlich der Nutzbarmachung und Weiterentwicklung der neuen west-östlichen Wirtschaftsbeziehungen kann jedoch die Chancenstruktur der Region nicht isoliert betrachtet werden. In der deutsch-polnischen Wirtschaftszusammenarbeit kann sich die Region Berlin-Brandenburg nur im Wettbewerb mit anderen Regionen und Metropolräumen in Deutschland positionieren. Wie die Analyse der organisatorisch-institutionellen Unternehmensverflechtungen zwischen Deutschland und Polen gezeigt hat, verfügen vor allem die strukturstarken metropolitanen Wirtschaftszentren im westlichen Teil Deutschlands über häufig noch bessere Ausgangsbedingungen für die Nutzung der Chancen eines erweiterten europäischen Wirtschaftsraumes und die Intensivierung der deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen. Um in diesem Wettbewerb der Regionen nicht zurückzufallen, ist für die Region Berlin-Brandenburg eine Weiterentwicklung und Intensivierung der grenzüberschreitenden Wirtschaftskooperationen zwischen deutschen und polnischen Unternehmen erforderlich. Vor allem die Anbahnung, Pflege und Erweiterung von transnationalen Organisationsnetzen der Wirtschaft im deutsch-polnischen Raum stellt ein wirtschaftspolitisches Handlungsfeld dar, in dem der

Metropolraum Berlin-Brandenburg seine „europäische Kompetenz“ ausbauen und für die Wirtschaftsentwicklung der Region nutzbar machen sollte.

Für die Weiterentwicklung grenzüberschreitender Unternehmensbeziehungen und -verflechtungen sind im Grundsatz zwei mögliche *Entwicklungsstrategien* zu unterscheiden: Auf dem Hintergrund des starken Lohngefälles zwischen Deutschland und Polen, das zu Anfang der 90er Jahre noch als Verhältnis von 10 : 1 beziffert wurde und das derzeit eher einem Verhältnis von 4 : 1 entspricht, haben Repräsentanten der Wirtschaftspolitik und -förderung in Berlin und Brandenburg dem Nachbarland Polen immer wieder eine funktional reduzierte Position im Rahmen der transnationalen Arbeitsteilung zugewiesen. Vor allem das von neoklassischen Wirtschaftsideologen verbreitete Konzept einer *funktionalen* Arbeitsteilung zwischen westlichen und östlichen Wirtschaftsstandorten, in der die Standorte in den Beitrittsländern primär arbeitsintensive Funktionen übernehmen und als *Niedriglohnstandorte* genutzt werden sollen, während auf westlicher Seite die strategischen Funktionen wie Forschung und Entwicklung sowie die höherqualifizierten bzw. technologie-intensiven Produktionsfunktionen angesiedelt bleiben, hat die Diskussion um mögliche Formen der deutsch-polnischen Wirtschaftszusammenarbeit erheblich beeinflusst. Für Berlin wie auch für die Grenzregion Brandenburgs ist jedoch eine Orientierung auf langfristig ausbaufähige Wirtschaftsverbindungen mit Polen im Blick auf die Erschließung des polnischen Marktpotenzials zukunftsträglicher als die alleinige Fokussierung auf die Nutzung von Lohnkostenvorteilen. Auch aus der Sicht polnischer Wirtschaftsfachleute sollte eine Lohnveredelungsindustrie im Grenzraum allenfalls eine *Anfangsepisode* auf dem Weg zu eigenen, technologisch konkurrenzfähigen Produktionsstrukturen darstellen, denn Polen ist an einem längerfristigen Zuwachs an technologischer Kompetenz und einer *qualitativen Aufwertung* von Kooperationsbeziehungen zwischen deutschen und polnischen Unternehmen interessiert (Gruchmann/Walk 1994; Gabbe 1995; Strykiewicz 2003). Entgegen der Perspektive, die auf kurzfristige Opportunitäten der Nutzung eines Lohnkostengefälles setzt und dies als Ansatzpunkt regionaler Entwicklungsstrategien herausstellt, hat die europäische regionale Wirtschaftsforschung mit Bezug auf die vorhandene Vielfalt regionalwirtschaftlicher Entwicklungspfade und transnationaler Wirtschaftsbeziehungen im europäischen Raum seit Jahren den Bedeutungszuwachs von Qualitätsproduktion, technologischer Kompetenz und innovativen Organisationsformen für die Entwicklungsperspektiven regionaler Ökonomien herausgearbeitet.

Als strategisches Entwicklungskonzept für die Intensivierung der deutsch-polnischen Wirtschaftsverbindungen wird in Brandenburg immer wieder das Konzept einer Ansiedlung von *"Zwillingsbetrieben"* mit Standorten beiderseits der Grenze vertreten (ZukunftsAgentur Brandenburg 2003). Obgleich die Vision der Entstehung von Zwillingsbetrieben gerade von Praktikern der regionalen Wirtschaftsförderung und -politik (z.B. beim Investor Center Ostbrandenburg) vertreten wird, spart man sich gewöhnlich nähere Ausführungen darüber, was denn unter Zwillingsbetrieben konkret zu verstehen sei. Insbesondere bleibt unklar, welche funktionalen und räumlichen Organisationsformen der grenzüberschreitenden Wirtschaftsverflechtung mit dem Konzept der Zwillingsbetriebe angestrebt werden. Ohne nähere Spezifizierung ist das Konzept jedoch nichtssagend oder ein rhetorisches Deckblatt für den Mangel an strategischen Entwicklungskonzepten für die Wirtschaftsverbindungen zwischen Bran-

denburg und Polen. Mit der Formel von den Zwillingbetrieben können höchst unterschiedliche räumliche und funktionale Strukturen grenzüberschreitender Wirtschaftsverflechtung gemeint sein, obgleich in der Praxis meist die Vorstellung präsent ist, dass die Grenzregion USA-Mexico das "Vorbild" für eine dynamische Entwicklung von Zwillingfabriken sei. Bisher verbirgt sich hinter dem Konzept Zwillingbetriebe meist eine verkürzte Charakterisierung Polens als Billiglohnland, was auf eine Unkenntnis der wirtschaftlichen Struktur und Entwicklung des Nachbarlandes hinweist und auf die Vorstellung, dass Zwillingbetriebe in erster Linie zur Nutzung von Lohnkostenvorteilen auf polnischer Seite aufgebaut werden sollen. Die Wirtschaft Ostbrandenburgs würde damit auf eine *defensive* "Low-Cost-Strategie" orientiert, deren maßgebende Ressource außerhalb des Landes liegt.

Demgegenüber werden *offensive* "kompetenz-orientierte" Strategien gewöhnlich nicht in Betracht gezogen, d.h. Konzepte, die eher auf qualitativ hochwertige Wertschöpfungspartnerschaften zwischen Unternehmensstandorten in Deutschland und Polen ausgerichtet sind, und die dem Wunsch der polnischen Wirtschaft nach Kooperationen, die einen Transfer von fortgeschrittenen Technologien, von "know-how" und Managementkonzepten mit sich bringen, viel eher entsprechen würden. So gibt es in Polen heute eine starke Wachstumsdynamik in bestimmten technologie- und wissens-intensiven Aktivitätszweigen der Wirtschaft, und die Metropolregion Berlin weist im Vergleich zu anderen Regionen der Bundesrepublik gerade in solchen Aktivitätszweigen eine starke Konzentration von Unternehmen auf. An solchen Marktpotenzialen und mit der polnischen Wirtschaftsentwicklung kompatiblen Perspektiven könnte eine zukunftsweisende Strategie der grenzüberschreitenden Verbindung von Unternehmensstandorten anknüpfen, in deren Rahmen auch Brandenburger Unternehmen ihre spezifischen Kompetenzen in marktstrategische Wertschöpfungspartnerschaften einbringen könnten.

Generell könnte man unter Zwillingbetrieben eine *transnationale* betriebliche Organisationsform verstehen, die durch Ko-Produktion an Betriebsstandorten in zwei benachbarten Ländern gekennzeichnet ist. Die Betriebsstandorte können dabei unter dem Dach *eines* Unternehmens als Zweigbetriebe mit geteilten Aufgaben geführt werden, sie können aber auch als Teile eines Unternehmensverbunds fungieren, in dem das Hauptunternehmen (bzw. die Stammfirma) im Nachbarland eine Tochtergesellschaft errichtet und innerhalb des Unternehmensverbunds eine bestimmte Aufgabenverteilung, wie z.B. die Zuständigkeit für ein regionales Marktgebiet oder für Teilfunktionen eines transnational organisierten Produktionsprozesses vornimmt. Ebenso können die Zwillingbetriebe Teil eines transnationalen "Joint Ventures" sein. Es gibt also vielfältige eigentumsrechtlichen Organisationsformen für Zwillingbetriebe.

In der *räumlichen* Dimension können die Betriebsstandorte von Zwillingbetrieben ebenfalls recht unterschiedliche Verteilungsmuster aufweisen: Denkbar ist zum einen die sehr *weiträumige* Verbindung von Betriebsstandorten, die jeweils weit entfernt von der Staatsgrenze in bestimmten Regionen im Inneren der beiden Nachbarländer angesiedelt sind. Meist wird aber mit dem Konzept der Zwillingbetriebe die Vorstellung einer gewissen räumlichen Nähe zwischen den Betriebsstandorten verbunden, d.h. man denkt an einen grenzüberschreitenden Verbund von Betriebsstandorten *innerhalb des Grenzraumes* der beiden

Nachbarländer. Dies würde auf das Konzept einer "regional integrierten" zwischenbetrieblichen Verbindung in der deutsch-polnischen Grenzregion hinauslaufen, deren Initiatoren wohl Unternehmen aus der Grenzregion Brandenburgs sein sollen. Die Chancen der Entwicklung einer regional integrierten Organisationsform von Zwillingbetrieben hängen dann u.a. von der Existenz *komplementärer* Wirtschaftspotenziale in den Nachbarregionen ab. Die räumliche Struktur der Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Polen zeigt allerdings, dass die deutsch-polnischen Wirtschaftsverbindungen zum größten Teil den Charakter von *weiträumigen* oder *supra-regionalen* Verbindungen zwischen deutschen und polnischen Unternehmensstandorten haben, die an der regionalen Wirtschaft im *deutschen* Teil der Grenzregion vorbeigehen ("Übersprungeffekt"). Die in Polen investierenden Unternehmen aus den westdeutschen Wirtschaftszentren können sich mit "Zwillingbetrieben" in allen möglichen Regionen Polens verbinden - sie haben aber wenig Anlaß, in diesem Zusammenhang auch im deutschen Teil der Grenzregion einen Zwillingbetrieb einzurichten. Also geht es bei dem Konzept eher um die Vision, dass *regionale Firmen* aus dem Grenzraum Ostbrandenburgs einen Zwillingbetrieb auf der polnischen Seite einrichten bzw. als Kooperations-Partner gewinnen. Soweit diese Vision der regionalen Wirtschaft in Ostbrandenburg die Perspektive einer Neuorientierung auf die Märkte oder Produktionspotenziale des Nachbarlandes Polen aufzeigen möchte, hat sie dann auch eine produktive strategische Funktion.

In der *funktionalen* Dimension können die Organisationsformen von Zwillingbetrieben ebenfalls ganz unterschiedlich ausgerichtet sein: Die meisten Vertreter des Konzepts haben dabei das traditionelle Modell einer räumlich-*funktionalen* Arbeitsteilung zwischen den Betriebsstandorten im Sinne. Dabei soll der Zwillingbetrieb auf deutscher Seite die strategischen Funktionen wie Forschung und Entwicklung sowie die höherqualifizierten bzw. technologie-intensiven Produktionsfunktionen übernehmen, während der Zwillingbetrieb auf polnischer Seite die geringer qualifizierten bzw. arbeitsintensiven Produktionsfunktionen übernimmt (vgl. ZukunftsAgentur Brandenburg 2003). Das Ganze reduziert sich hierbei auf ein Konzept der Kostenreduzierung durch transnationale Produktionsorganisation in zwei Ländern mit erheblichen Lohndifferenzen. Diese Vorstellung wird ja auch mit den einfach gestrickten Leitsätzen der Außenhandelstheorie, speziell der sog. "Theorie" der komparativen Vorteile, durch stetige Wiederholung zum Leitbild verfestigt. Dass es auch ganz andere strategische Konzepte und funktionale Gestaltungsformen eines transnationalen Verbunds von Betriebsstandorten gibt, ist mit dem doktrinären und statischen Denkmuster der komparativen Vorteile nicht zu erfassen. Andersartige Organisationsformen für transnationale Produktionsnetze umfassen (vgl. Dicken 1998; Schamp 2000; Rehfeld 2001) z.B. einen Unternehmensverbund, bei dem die über verschiedene Länder verteilten Produktionsstandorte jeweils funktional integriert, d.h. nicht auf einzelne Funktionen oder Produktionsstufen beschränkt und für *unterschiedliche Markträume* zuständig sind, was ein Modell der *regionalen* Arbeitsteilung innerhalb des Unternehmensverbundes darstellt; ferner gibt es die Form eines transnationalen Unternehmensverbundes, in dem funktional integrierte, aber unterschiedlich spezialisierte *Kompetenz-Standorte* zusammenwirken, die von ihrem jeweiligen nationalen Betriebsstandort aus den gesamten internationalen Markt des Unternehmens beliefern. Die genannten Formen sind nicht primär auf Strategien der Nutzung von Lohnkostenvorteilen

gerichtet, sondern eher auf Strategien der Markterschließung oder der Sicherung/ Erweiterung von (technologischen) Spezialisierungsvorteilen und Innovationskapazitäten. Dies sind aber nur Beispiele aus der großen Vielfalt der Organisationsformen transnationaler Produktionsnetze.

Dass das Konzept der "Zwillingsfabriken" implizit meist auf eher rückständige Formen der räumlich funktionalen Arbeitsteilung zwischen Betriebsstandorten zugeschnitten ist und die fortgeschritteneren Formen der transnationalen Wirtschaftsorganisation dabei gar nicht in den Blick kommen, hängt sicher auch mit den strukturellen Schwächen des Unternehmenssektors in Brandenburg und seinen Grenzkreisen zusammen. Die fortgeschritteneren Formen transnationaler Organisation werden eher von wettbewerbsstarken großen Unternehmen als Verbund von leistungsfähigen Tochterfirmen bzw. spezialisierten Ko-Produzenten realisiert. Brandenburgische Unternehmen können nur selten dieser Kategorie zugerechnet werden. Die meisten regionalen Firmen aus dem Grenzraum Brandenburgs haben nur geringe strategische Handlungskapazitäten und werden bei grenzüberschreitenden Aktivitäten auf die Nutzung von Lohnkostenvorteilen zur Überlebenssicherung des heimischen Stammbetriebs setzen. Allerdings könnten jene Brandenburger Klein- und Mittelbetriebe, die über fortgeschrittene technologische Kompetenzen oder ähnliche Spezialisierungsvorteile verfügen, mit einer Gründung von Niederlassungen oder Tochterfirmen in Polen "Zwillingsbetriebe" im Nachbarland eröffnen, die mit speziellem Know-How und Qualitäts-Produktion einen Wettbewerbsvorteil auf den expandierenden Märkten Polens wahrnehmen könnten.

Auf diesem Hintergrund sind zu den regionalwirtschaftlichen Perspektiven Brandenburgs mittlerweile auch Äußerungen zu hören, die weiter voraus denken, indem sie angesichts des bevorstehenden EU-Beitritts von Polen die herkömmlichen Konzepte von Zwillingsbetrieben mit neuen Perspektiven zu verbinden suchen: "Die Region muß eigene Initiativen entwickeln. Sie muß vor allem ihre Produktionsstruktur auf das Standortpotenzial der polnischen Seite ausrichten. Dies besteht gegenwärtig vor allem aus billigen, gleichwohl aber gut qualifizierten Arbeitskräften. Fürs erste bietet sich deshalb eine Spezialisierung auf sogenannte Lohnveredelungsindustrien und mithin die Ansiedlung von Zwillingsbetrieben an, die höherwertige Funktionen auf deutscher Seite mit geringer wertigen Produktionsaktivitäten auf polnischer Seite verknüpfen. Auf längere Sicht wird eine solche inter-industrielle Arbeitsteilung jedoch keine Zukunft haben, weil sich die Lohnniveaus auf beiden Seiten der Grenze annähern. Leitbild für eine nachhaltige Entwicklung kann deshalb nur eine intra-industrielle Arbeitsteilung sein. Dies erfordert, dass auf der polnischen Seite nicht nur 'verlängerte Werkbänke', sondern auch 'Kompetenzzentren' entstehen. (...) Für das nordöstliche Brandenburg dürfte sich in diesem Sinne eine Intensivierung der Zusammenarbeit mit der Provinz Szczecin als aussichtsreich erweisen, weil dort bereits ein beachtliches Potenzial an wirtschaftlicher Kompetenz vorhanden ist" (Gerling/ Schmidt 2000: 24 f). Positiv ist an dieser Stellungnahme zu bewerten, dass sie eine *kompetenz-orientierte* Perspektive ins Spiel bringt. "Unglücklich" ist die Reduzierung des Standortpotenzials der polnischen Seite auf billige und gut qualifizierte Arbeitskräfte, ohne weitere relevante Aspekte der regionalwirtschaftlichen Strukturen in Westpolen zur Kenntnis zu nehmen. Vielversprechender wäre es zu empfehlen, dass die Wirtschaft Ostbrandenburgs ihre Produktionskonzepte im Industrie-, Handwerks- und Dienst-

leistungsbereich auf kompetenzbasierte Wertschöpfungspartnerschaften zur Erschließung des *Marktpotenzials* der polnischen Seite ausgerichtet. Dazu müßte die regionale Wirtschaft der deutschen Seite strategische *Hilfestellungen* erhalten, erstens bei der Identifizierung spezifischer Kompetenzen im Blick auf die Nachfrage der polnischen Wirtschaft, zweitens im Bereich der institutionellen Unterstützung der konkreten Anbahnung, Vermittlung, Organisation und Finanzierung von Polen-Engagements der regionalen Firmen.

Die positiven Entwicklungsimpulse für Berlin-Brandenburg werden vor allem aus einer *qualitativ hochwertigen* Wirtschaftsverflechtung zwischen den Regionen auf beiden Seiten der Grenze hervorgehen. Auch wird die weitere wirtschaftliche Integration von Regionen Ostmitteleuropas in einer erweiterten EU nicht über die Nutzung von Standort-Kostendifferenzen, sondern über die *Standort-Qualifizierung*, d.h. Nutzung und Ausbau regionaler Kompetenzen im Rahmen transnationaler Wertschöpfungspartnerschaften hergestellt. In Polen, Tschechien und Ungarn vollzieht sich heute längst ein "*up-grading*" der industriellen Lieferbeziehungen weg von einfacher passiver Lohnveredelung hin zu anspruchsvollen Lieferungen, wobei Unternehmen in den Beitrittsländern zunehmend auch als Produzenten von Gütern mit mittlerem und hohem Technologiegehalt agieren (Zschiedrich 2002). Solche Unternehmen in Polen, Tschechien und Ungarn sind bestrebt, längerfristig nicht einfach als billige Lohnfertiger für Westfirmen zu agieren, sondern durch die Zusammenarbeit eigene technologische und organisatorische Kompetenzen weiterzuentwickeln. So sind Strategien, die nur einseitig und ausschließlich auf die Lohnkostenvorteile setzen, in den Beitrittsländern Polen, Tschechien und Ungarn kaum zukunftsfähig, und schon heute ist angesichts der Entwicklung des Lohnniveaus in Polen ein "border hopping" der Lohnveredelungsindustrie zu beobachten, d.h. die Verlagerung aus Polen z.B. nach Rumänien und Bulgarien. Demgegenüber geht es bei Wertschöpfungspartnerschaften *nicht* primär um Kostenminimierungen in westlichen Unternehmen, sondern um *beiderseitige Wettbewerbsvorteile* durch Transfer- und Lernprozesse. Dabei werden die einbezogenen Unternehmen der Beitrittsländer als Partner akzeptiert, die sich innerhalb eines transnationalen Produktionsnetzes längerfristig zu Ko-Produzenten oder auch zu Systemlieferanten entwickeln, d.h. über eigene Innovations- und Entwicklungskompetenz verfügen (Zschiedrich 2000). Die in strategische Wertschöpfungspartnerschaften einbezogenen Regionen der Beitrittsländer profitieren hierbei in besonderem Maße durch Technologie- und Wissenstransfer sowie die Neuschaffung qualifizierter Arbeitsplätze, die strukturstarke Wirtschaftsregionen der alten EU profitieren insbesondere durch die Erschließung neuer Märkte und das Innovationspotenzial der Verbindung vielseitiger regionaler Unternehmensnetze. So ist die Vermittlung und Unterstützung von transnationalen Wertschöpfungs-Partnerschaften eine „qualitäts-orientierte“ Strategie der wirtschaftlichen Zusammenarbeit von Regionen des neuen Europa, von der alle profitieren können.

Um qualitative Aussagen zu den Perspektiven und möglichen Entwicklungsstrategien der regionalen Wirtschaft in Berlin-Brandenburg machen zu können, müssen jedoch die unterschiedlichen *Chancenstrukturen* der beiden Teilräume berücksichtigt werden. *Berlin* ist im Vergleich zur brandenburgischen Grenzregion als ein "strukturstarkes" metropolitanes Wirtschaftszentrum zu charakterisieren. Die Analyse der Unternehmensverflechtungen zwischen Deutschland und Polen ergab, dass der Metropolraum Berlin heute die einzige ostdeutsche

Region mit relativ starken Wirtschaftsverbindungen nach Polen im Bereich der "fortgeschrittenen" Formen des Auslands-Engagements mit organisatorisch-institutioneller Verankerung im Nachbarland ist. Nach den relativen Anteilen der Aktivitätszweige ist die Wirtschaft der Region in ihren Unternehmensverflechtungen mit Polen durch eine besonders "zukunfts-trächtige" Struktur gekennzeichnet: Im Vergleich mit anderen Metropolräumen im westlichen Teil Deutschlands sind im Berliner Raum die mit Polen verbundenen *forschungs- und entwicklungsintensiven Industrien* stark überdurchschnittlich repräsentiert, und auch bei den mit Polen vernetzten *höherqualifizierten Unternehmensdiensten* ist der Metropolraum Berlin besonders stark profiliert. Diese Ausgangslage läßt es sinnvoll erscheinen, in der Region Berlin-Brandenburg insbesondere die Kernstadt Berlin als Kompetenzzentrums für die Zusammenarbeit mit dem Nachbarland Polen weiter zu stärken. Nicht nur von in Berlin ansässigen Unternehmen werden inter-regionale Verbindungen nach Polen aufgebaut, sondern auch zahlreiche polnische Firmen hatten bereits Ende der 90er Jahre Niederlassungen in Berlin gegründet. Bei polnischen Direktinvestitionen in Deutschland nimmt Berlin im Bundesvergleich den dritten Platz ein (Investitionsbank Berlin 2003). Aus polnischer Perspektive wird Berlin im Wettbewerb mit anderen deutschen Metropolregionen als ein Standort mit großer „psychologischer Nähe“ wahrgenommen. Darüberhinaus sind in der Stadt zahlreiche Dienstleistungsunternehmen und spezifische Unterstützungseinrichtungen für die deutsch-polnische Wirtschaftszusammenarbeit lokalisiert wie z.B. das Ost-West-Kooperationszentrum, die Berliner Absatzorganisation und die Beteiligung an der deutsch-polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft.

Berlin verfügt über strukturelle Stärken in einigen wirtschaftlichen Aktivitätszweigen, die im Blick auf den Bedarf und die Nachfrage der Wirtschaft *in Polen* eine gute Ausgangsbedingung für weitere intensiviertere Geschäftsbeziehungen und neue organisatorisch-institutionelle Unternehmensverbindungen geben: gefragt ist erstens *spezifisches Wissen* bzw. "Know-How" und zweitens *Qualitäts-Produktion*. In eben diesen Bereichen haben deutsche Unternehmen meist einen Vorsprung oder Wettbewerbsvorteil, der für die Intensivierung deutsch-polnischer Wirtschaftsbeziehungen genutzt werden kann. Dabei stehen die Metropolräume und Wirtschaftsregionen *innerhalb* der Bundesrepublik auch künftig im Wettbewerb um die Nutzung dieser Chancen eines erweiterten europäischen Wirtschaftsraumes. Die im Rahmen des wirtschaftlichen Strukturwandels entwicklungssträchtigsten Branchengruppen, in denen die deutsche Wirtschaft insgesamt über besondere Stärken bzw. Wettbewerbsvorteile verfügt und deren Produkte und Leistungen von der polnischen Wirtschaft im Rahmen ihres Modernisierungspfades in besonderem Maße gefragt sind, umfassen im Bereich der Industrie vor allem die technologie- bzw. F&E-intensiven Branchen, im Dienstleistungsbereich vor allem die qualifizierten Unternehmensdienste. Für Industriebranchen mit durchschnittlicher Faktoreinsatzstruktur läßt sich diesbezüglich keine eindeutige Aussage treffen, wobei es jedoch auch in diesen Industriezweigen Bereiche mit spezifischen Kompetenzen gibt, die für den polnischen Markt interessant sind. Die in diesem Sinne weniger entwicklungssträchtigen Aktivitätszweige umfassen im Bereich der Industrie vor allem die Gruppe der arbeitsintensiven Branchen und im Dienstleistungsbereich die Sonstigen Dienstleistungsbranchen mit geringer qualifizierten Angeboten (insbesondere die personenbezogenen Dienste, Reparatur-

dienste u.ä.). Die Chancen der Intensivierung von Wirtschaftsbeziehungen mit Polen liegen deshalb für die Berliner Wirtschaft vor allem in jenen Aktivitätszweigen, in denen die Stadt heute über entwicklungssträchtige Potenziale verfügt, d.h. in bestimmten Branchen der technologie- bzw. F&E-intensiven Industrien und im Bereich der wissens-zentrierten Wirtschaftsaktivitäten, die spezialisierte Produktionsaktivitäten ebenso wie qualifizierte Unternehmensdienste einschließen. Insbesondere bieten die starken *Cluster-Potenziale* der Berliner Wirtschaft in der Medienwirtschaft, Software-Industrie, Biotechnologie und Pharma-Industrie in diesem Sinne gute Perspektiven. Auch in Industrie-Branchen mit durchschnittlicher Faktoreinsatzstruktur, bei denen in Berlin eine starke *relative* Konzentration festgestellt wurde wie im Verlags- und Druckgewerbe, bei der Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, im Ernährungsgewerbe, beim Recycling und im Papiergewerbe, sind Bereiche mit spezifischen Kompetenzen zu vermuten, die in Polen auf eine entsprechende Nachfrage treffen könnten. Die Auswertung der Hoppenstedt-Firmendatenbank ergab, dass bereits heute etliche Berliner Unternehmen aus diesen Industriezweigen Niederlassungen in Polen gegründet haben. Die Cluster-Potenziale in "wissens-zentrierten" Aktivitätszweigen der Berliner Wirtschaft werden positiv ergänzt durch eine starke Konzentration von Forschungs-Potenzialen in Berlin, die bei der weiteren Profilierung Berlins in F&E-intensiven Aktivitäten zum verstärkenden Entwicklungsfaktor werden können. Auch in Brandenburg gibt es vor allem im Hochschulbereich relevante Qualifikations- und Forschungs-Potenziale, wobei insbesondere die Europa-Universität Viadrina mit ihrem hohen Anteil von Studierenden aus Polen einen wesentlichen Beitrag zur Ausbildung von Fachkräften leisten kann, die der Intensivierung der wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Kooperationsbeziehungen zwischen Deutschland und Polen zugute kommen könnte.

Nach verschiedenen Quellenangaben (BAO; Investitionsbank Berlin 2003; Standke 2002; Senatsverwaltung für Wirtschaft und Technologie 2001) sind im Metropolraum Berlin *qualifizierte unternehmensnahe Dienstleister*, die hinsichtlich der mittel- und osteuropäischen Länder über Spezialwissen verfügen, im Vergleich zu anderen deutschen Ballungsgebieten deutlich stärker vertreten. Eine Intensivierung der grenzüberschreitenden Unternehmensbeziehungen mit Polen würde auch diesen unternehmensbezogenen Dienstleistungsbetrieben neue Wachstumsimpulse geben. Planer und Ingenieurbüros sowie Dienstleister wie Unternehmens- und Rechtsberater aus Berlin sind schon heute im zunehmenden Maße an grenzüberschreitenden Kooperationen interessiert, um Marktchancen in Mittel- und Osteuropa wahrnehmen zu können (Investitionsbank Berlin 2003). Ein Teil dieser Unternehmen hat vor allem in den grossen Ballungszentren in Polen bereits Niederlassungen gegründet (nach Auswertung der Firmendatenbank Hoppenstedt 2003).

In höher qualifizierten Bereichen des Baugewerbes wie im Spezialbau, dem Projektmanagement und in baubezogenen Dienstleistungen liessen sich durch die EU-Osterweiterung für diesbezüglich spezialisierte Betriebe in Berlin, aber auch in der ostdeutschen Grenzregion, neue Geschäftsfelder erschliessen. So könnten z.B. beim Einsatz hochwertiger Baustoffe oder komplexer Techniken Marktlücken in Mittel- und Osteuropa genutzt werden. Ferner ist zu erwarten, dass sich die Nachfrage nach Bauleistungen im Infrastrukturbereich, Umweltschutz und Wohnungsbau in Mittel- und Osteuropa erheblich ausweiten wird. Bei Verkehrs-

bauten und beim Bau von Verkehrswegen besteht dort wie bei Maßnahmen zur Erneuerung der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung sowie der Sanierung von Plattenbauten ein grosser Nachholbedarf. Durch den *Struktur- und Kohäsionsfonds der EU* werden vor allem in den Infrastrukturbereich der EU-Beitrittsländer erhebliche Finanzmittel fliessen. Allein in den Jahren 2004 bis 2006 kann Polen rund 15 Mrd. Euro aus diesem EU-Fonds erhalten ([www. infopolen.de](http://www.infopolen.de)). Auch dort sind hohe Investitionen erforderlich, um im Infrastrukturbereich eine Angleichung an EU-Standards zu erreichen. So schätzt die EU-Kommission den Investitionsbedarf in der Energie- und Wasserwirtschaft auf 20 bis 40 Milliarden Euro ([bao. biz/presse](http://bao.biz/presse), Archiv, 2.Halbjahr 2002). Im Bereich der Verkehrsinfrastruktur soll nach Plänen der polnischen Regierung allein in den nächsten beiden Jahren 9 Milliarden Euro vor allem in Strassen- und Bahnprojekte investiert werden. Deutsche Firmen haben hier Chancen, ihr "Know-How" einzubringen und durch die Kooperation mit Partnerfirmen aus Polen oder durch die Gründung von Zweigniederlassungen die sich bietenden Marktchancen zu nutzen. Aus der Hoppenstedt-Firmendatenbank wird ersichtlich, dass einige Unternehmen des Baugewerbes aus Berlin und Ostbrandenburg schon jetzt diese Chancen wahrnehmen, indem sie sich in Polen mit Beteiligungen, Niederlassungen oder Tochterfirmen engagiert haben.

Im Vergleich zu den strukturstarken westdeutschen Metropolräumen gibt es in Berlin mehr Klein - und weniger Grossbetriebe. Jedoch sind die Chancen zur Formierung von regionalen Produktionsclustern aufgrund der starken räumlichen Dichte und *absoluten* Konzentration einer Vielzahl von Kleinunternehmen in bestimmten Industriebranchen durchaus vorhanden. Vor allem die Angleichung der Umweltstandards in Polen und anderen mittel - und osteuropäischen Ländern an die in der EU gültigen Normen bietet auch für kleine und mittlere Betriebe aus dem Industrie- *und* Dienstleistungsbereich mit diesbezüglichen Kompetenzen die Chance, neue Geschäftsfelder zu erschliessen. Eine Vernetzung der KMU's zu "Kompetenzzentren" in bestimmten Bereichen wie z.B. Wasser, Energie, Abfall oder auch Wohnungssanierung wäre in diesem Sinne ein vielversprechender Weg.

In Berlin ist der *Tourismus* zu einem wesentlichen Wirtschaftsbereich geworden: Im europäischen Städtetourismus nimmt die Stadt inzwischen eine obere Position ein. Mit dem Abbau der Grenzen zu Mittel - und Osteuropa ergeben sich auch in diesem Bereich zusätzliche Chancen. Nicht mehr als 300 km von Berlin entfernt liegen mit Poznan, Wroclaw und Szczecin drei polnische Grosstädte mit jeweils mehr als einer halben Million Einwohnern. Um dieses Potenzial zu erschliessen, wären zusätzliche Anstrengungen wie der Ausbau der Bahnverbindungen zu Szczecin und Wroclaw bis hin zu polnischen Hinweisschildern an Bahnhöfen und Flughäfen oder Maßnahmen im Marketingbereich hilfreich.

Betrachtet man die Wirtschaftspotenziale der verschiedenen Teilräume Polens, so liegt es nahe, dass für die Berliner Wirtschaft Chancen auf eine Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen vor allem mit dem "nächstgelegenen" strukturstarken Ballungszentrum Polens bestehen: der Region Wielkopolskie mit dem Wirtschaftszentrum *Poznan*. Die strukturstarke Region gilt bereits heute als eine bevorzugte Zielregion für Direktinvestitionen deutscher Unternehmen und sie stellt einen herausragenden Verankerungspunkt für die grenzüberschreitenden Organisationsnetze dieser Unternehmen mit Polen dar. Sofern mit Polen Wirtschaftsverbindungen und Wertschöpfungspartnerschaften fortgeschrittener Qualität angestrebt wer-

den, bietet das industrielle Branchen-Profil dieser Region und insbesondere die relative Stärke von technologie- bzw. F&E-intensiven Industriezweigen für die Berliner Wirtschaft im Prinzip bessere Anknüpfungspunkte als der engere Grenzraum Westpolens. Hinsichtlich industrieller Branchen-Schwerpunkte gibt es zwischen dem Metropolraum Poznan und Berlin vor allem im Bereich der Chemieindustrie, der Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik, der Elektroindustrie und dem Sonstigen Fahrzeugbau Gemeinsamkeiten. Innerhalb der westpolnischen Grenzregion bietet jedoch auch der Agglomerationsraum von *Szczecin* als herausragendes Entwicklungszentrum in der nordwestlichen Grenzregion mit rund 500 000 Einwohnern und einem bereits großen Bestand an ausländischen Direktinvestitionen einen Ansatzpunkt für intensivierete Wirtschaftsbeziehungen zwischen deutschen und polnischen Firmen.

Der *Grenzraum Ostbrandenburgs* ist durch gravierende *Strukturschwächen* der regionalen Wirtschaft gekennzeichnet, insbesondere durch eine Erosion und Fragmentierung der regionalen Produktionspotenziale. Die Strukturschwäche der Grenzregion unterscheidet sich allerdings kaum von der Durchschnittslage in den Neuen Bundesländern. Regionale Nachfrageschwäche, Arbeitslosigkeit und Abwanderung insbesondere von jüngeren Menschen führen darüberhinaus zu einer weiteren Schwächung der wirtschaftlichen Entwicklungspotenziale. Zudem sind die Wirtschaftsakteure der Region überwiegend "nach Westen" orientiert, während im Verhältnis zu Polen ein Abschottungsverhalten und Angst vor der polnischen Konkurrenz dominiert. Im Vergleich zu Berlin haben die ostdeutschen Grenzregionen im industriellen Bereich *insgesamt wenig Potenziale* zum Aufbau von regions-internen Clusterstrukturen wie auch von grenzüberschreitenden Produktionsnetzen mit Polen. Ein wesentlicher Teil des brandenburgischen Industriepotenzials im Bereich technologie- und/oder F&E-intensiver Branchen ist jedoch in die räumliche Verflechtungsstruktur des Metropolraums Berlin eingebettet und kann dort von Transaktions-, Kommunikations- und Kooperations-Beziehungen zu den komplementären Unternehmenskonzentrationen in der Kernstadt Berlin profitieren. So sind fast alle Brandenburger Unternehmen aus dem Bereich der Biotechnologie (rund 50 Firmen) entlang bzw. innerhalb des Berliner Autobahnringes angesiedelt. Auch die stark exportorientierten Bereiche der Luft- und Raumfahrttechnik (Triebwerksherstellung von Rolls-Royce in Dahlewitz und von MTU in Ludwigsfelde) sowie des Automobilbaus (Daimler-Chrysler in Ludwigsfelde) sind auf das (südliche) Umland von Berlin konzentriert (vgl. www.zab-brandenburg.de). Darüberhinaus sollte die regionale Vernetzung von Unternehmen in Brandenburg vom Land gezielt unterstützt werden. Zu den besonders qualifizierten Initiativen in diesem Bereich gehört das "Aktionsprogramm zur Stärkung von Kompetenzen in Branche und Region" (vgl. IMU 2002a; IMU 2002b), das eine erfolgreiche clusterorientierte regionale Entwicklungspolitik in bestimmten lokalen Branchenkonzentrationen und Teilräumen Brandenburgs in Gang gebracht hat, und künftig zur Unterstützung weiterer Clusterpotenziale der Region eingesetzt sowie in Richtung auf eine Stärkung von grenzüberschreitenden Wirtschaftsbeziehungen der Clusterfirmen ausgebaut werden könnte.

Die grenzüberschreitende Zusammenarbeit und organisatorische Vernetzung zwischen *regionalen* Unternehmen im deutsch-polnischen Grenzgebiet ist nach wie vor unterentwickelt. Viele Unternehmen in Ostbrandenburg sind immer noch so stark mit Problemen des

wirtschaftlichen Überlebens konfrontiert, dass für weitsichtige strategische Initiativen im Bereich grenzüberschreitender Kooperation kein Spielraum gesehen wird. Durch den Beitritt Polens in die EU wird sich jedoch der Wettbewerbsdruck in der regionalen Wirtschaft der Brandenburgischen Grenzregion noch weiter verstärken. In dieser schwierigen Ausgangslage wird der EU-Beitritt von Polen häufig Konkurrenzängste verstärken, statt als Anstoß für eine strategische Neuausrichtung der regionalen Wirtschaft genutzt zu werden. Doch können auch Unternehmen der Grenzregion auf der Basis von *spezifischem "Know-How" und Qualitäts-Produktion* in Polen gefragte Anbieter und Kooperationspartner werden. Die Wahrnehmung von Chancen der Intensivierung von Wirtschaftsbeziehungen mit Polen, sei es im Bereich von Exportaktivitäten oder grenzüberschreitenden Kooperationsnetzwerken und Unternehmensverflechtungen, ist dann gerade *wegen* der schwierigen Situation der regionalen Wirtschaft im Grenzraum eine potenziell vielversprechende Option zur wirtschaftlichen Stabilisierung und Revitalisierung der Region, die von den regionalen wirtschaftspolitischen Akteuren in besonderem Maße unterstützt werden sollte.

Trotz einer quantitativ ausgedünnten und strukturell diffusen Industriebasis gibt es im ostbrandenburgischen Grenzraum einige industrielle Schwerpunkte, die von einer Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen zu Polen im Zuge der EU-Osterweiterung besonders profitieren könnten. Im Raum Frankfurt (Oder) sind mehrere hochspezialisierte Betriebe sowie eine Forschungseinrichtung (IHP) im Bereich der Mikroelektronik angesiedelt. Auch die wenigen Grossunternehmen der Chemischen Industrie wie die PCK Raffinerie in Schwedt sowie die BASF in Schwarzheide (Herstellung von Kunststoffen) und die Trevira GmbH in Guben (Herstellung von Kunstfasern) gehören zu den wettbewerbsfähigen Branchen. So sieht der Geschäftsführer der PCK Raffinerie in Schwedt in der EU-Osterweiterung eine grosse Chance für seinen Betrieb: "Wir müssen uns zum Speckgürtel von Stettin zugehörig betrachten" (Tagesspiegel vom 13.6.2003). Im Bereich der Energie- und Umwelttechnik gibt es vor allem im Südosten des Grenzraums einige Grossbetriebe (dazu gehören das Braunkohlkraftwerk "Schwarze Pumpe" südlich von Spremberg, das als das modernste der Welt gilt, sowie ein grosses Recyclingunternehmen, der Energiekonzern Vattenfall mit Standorten in Cottbus, Spremberg und Senftenberg) als auch zahlreiche kleinere Unternehmen, die als Anbieter für innovative Techniken und Ingenieurdienstleistungen auftreten. Darüberhinaus ist der polnische Markt auch für die Ernährungsindustrie interessant, die in Brandenburg zu der umsatzstärksten Branche zählt. Der Schwerpunkt dieses Industriezweigs (vor allem Milch- und Fleischverarbeitung sowie Getränkeindustrie) liegt in den ostbrandenburgischen Landkreisen. Hinzu kommen Dienstleister wie Verpackungs-, Konfektionierungs- und Logistikzentren, die sich ringförmig um Berlin angesiedelt haben (vgl. www.zab-brandenburg.de).

Die Zusammenarbeit zwischen deutschen und polnischen Unternehmen *in der Grenzregion* besteht in den meisten Fällen aus neuen *supra-regionalen* Verbindungen zwischen *westdeutschen* Firmen und der *polnischen* Seite der Grenzregion. Die Entwicklung der deutsch-polnischen Grenzregion zu einer *integrierten* Wirtschaftsregion würde demgegenüber durch *intra-regionale* grenzüberschreitende Unternehmensbeziehungen zwischen Firmen aus dem deutsch-polnischen Grenzraum befördert. In dieser Perspektive wären vor allem solche Unternehmensbeziehungen relevant, welche bezwecken, durch eine *regionale*

grenzüberschreitende Zusammenarbeit ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen und ihre "industrielle Kompetenz" zu erweitern. Die Produktion kann sich dabei auf den regionalen Markt ebenso wie auf regions-externe Märkte in *beiden* Nachbarländern richten. Mit dieser Form grenzüberschreitender Unternehmensbeziehungen könnte das wirtschaftliche Entwicklungspotenzial in beiden Teilen der Grenzregion gestärkt und die regionale Integration des Grenzraums befördert werden. Vorteile einer solchen regionalen Wirtschaftsintegration in Grenzgebieten sind u.a. die Möglichkeit der Nutzung von komplementären Ressourcen und des grenzüberschreitenden Austausches von Information und "know how", sowie die Möglichkeit, durch grenzüberschreitende Verbindungen der regionalen Unternehmen und koordinierte Aktivitäten die Position der Grenzregion im interregionalen Wettbewerb zu stärken. Ein Vergleich der Branchen-Schwerpunkte in den beiden Teilräumen des deutsch-polnischen Grenzraums zeigt einen hohen Anteil von einzelnen Industriezweigen an der jeweiligen regionalen Industrie im Bereich Sonstiger Fahrzeugbau, Papiergewerbe und Herstellung von Metallerzeugnissen auf. Solche gemeinsamen Branchenschwerpunkte bieten Anknüpfungspunkte für die Intensivierung von grenzüberschreitenden Unternehmensverbindungen.

Im Zuge der Einführung der vollen Dienstleistungsfreiheit werden vor allem die klein- und mittelständischen Betriebe in den ostdeutschen Grenzregionen, die auf den lokalen Absatzmarkt hin orientiert sind, einem verschärften Wettbewerb ausgesetzt sein. Der Anteil der *Klein- und Mittelbetriebe* ist in Brandenburg im Vergleich zum Bundesdurchschnitt sehr viel höher. Als Schutzmassnahme für die Unternehmen und Beschäftigten in bestimmten Branchen, die durch die Möglichkeit der Entsendung von Arbeitnehmern nach dem Sitzlandprinzip in einer erweiterten EU dem "Sozial- und Lohndumping" ausgesetzt sein könnten, wurden zwar mit den EU-Beitrittsländern Übergangsfristen bis zur Einführung des Freien Dienstleistungsverkehrs ausgehandelt, die für einen beschränkten Zeitraum deutsche Firmen im Baugewerbe, in der Innenausstattung, in der Gebäudereinigung und im Strassengüterverkehr vor einer Intensivierung des Wettbewerbs durch mittel- und osteuropäische Anbieter schützen können. Auch dann kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass insbesondere in den Grenzregionen illegale Praktiken zunehmen werden. Nicht nur für kleinere und mittlere Industriebetriebe ist der Aufbau von dauerhaften Wirtschaftsverbindungen mit Polen eine relevante strategische Option, auch im Bereich der Dienstleistungen und des Handwerks erscheint es perspektivisch sinnvoll, dass deutsche Firmen aus der brandenburgischen Grenzregion, die eine künftig zunehmende Konkurrenz von Seiten polnischer Wettbewerber befürchten, sich nicht gegenüber Polen abschotten, sondern die Chancen eines grenzüberschreitenden regionalen Wirtschaftsraumes offensiv nutzen, um selbst in den Genuß des erweiterten Marktgebietes und der Wettbewerbsvorteile innerhalb Polens zu kommen. Neben der Gründung von Zweigbetrieben oder Niederlassungen in Polen bestehen für ein Auslandsengagement eine Reihe von Möglichkeiten in Kooperationen und Netzwerken, z.B. Einkaufs- und Bietergemeinschaften oder Auftragsfertigung im Nachbarland (vgl. Abschnitt 1, Abb. 1). Da bei kleineren Betrieben oft die finanziellen und personellen Kapazitäten für die Erschliessung neuer Märkte fehlen, bieten gemeinschaftliche Aktivitäten mit einem oder mehreren Partner in der Heimatregion bzw. im Auslandsmarkt die Möglichkeit betriebsgrössenspezifische Nachteile zu kompensieren. Ebenso könnten brandenburgische *Dienstlei-*

stungs- und Handwerksfirmen mit benachbarten polnischen Partnerfirmen regionale Wertschöpfungspartnerschaften etablieren und auf dem Wege grenzüberschreitender Wirtschaftskooperation Zugang zum polnischen Marktgebiet gewinnen. Beispiele für einen aktiven vorausschauenden Umgang mit diesen Herausforderungen der EU-Osterweiterung gibt es bereits, sie sind nur leider recht selten: so hat zum Beispiel eine in der Grenzstadt Forst ansässige Firma für Umweltmanagement und Altlastenbeseitigung einen Zweigbetrieb auf polnischer Seite gegründet, um rechtzeitig zum EU-Beitritt Polens in der Region Westpolen präsent zu sein, d.h. frühzeitig Wirtschaftskontakte aufzubauen, bekannt zu werden und das Vertrauen polnischer Auftraggeber zu gewinnen. Beispiele für die fortgeschrittene Nutzung von grenzüberschreitenden Kooperationspotenzialen durch Klein- und Mittelbetriebe bzw. Handwerksbetriebe in den Bereichen Holz, Metall, Innenausbau, Elektro, Klima, Lüftung und Heizung gibt es auch im südlichen Teil des bayerischen Grenzgebiets. Nach Angaben der Regensburger Industrie- und Handelskammer sowie der Handwerkskammer werden von kleineren Industrie- und Handwerksbetrieben im deutschen Teil des dortigen Grenzgebiets zunehmend Niederlassungen auf der tschechischen Seite der Grenzregion gegründet, um systematisch Marktchancen zu erschliessen und Kooperationspotenziale zu nutzen. Dabei tritt die Investitionsstrategie der Kostenreduzierung zugunsten der Markterschliessung immer mehr in den Hintergrund (Alecke/Untiedt u.a. 2001).

Die Kaufkraft polnischer Haushalte ist im Verlauf der 90er Jahre erheblich gestiegen. Inwieweit der *Einzelhandel* und andere Bereiche des Handwerks - und Dienstleistungssektors in der ostdeutschen Grenzregion von dem erwarteten Kaufkraftzuwachs in den nächsten Jahren profitieren können, hängt auch davon ab, in welchem Maße auf die Interessen der polnischen Verbraucher eingegangen wird. Da die deutschen und polnischen Kunden zum Teil unterschiedliche Waren und Dienstleistungen in der jeweils benachbarten Grenzregion nachfragen, liegt es nahe, dass sich die Unternehmen des Handels und der Dienstleistungen arbeitsteilig jeweils auf diejenigen Marktsegmente und Produktgruppen konzentrieren, die von deutschen bzw. polnischen Konsumenten in besonderer Weise nachgefragt werden. Auch in diesem Zusammenhang bieten sich vor allem für den lokalen Handel, das Handwerk und den Dienstleistungssektor grenzüberschreitende Kooperationsmöglichkeiten an. Um gemeinsam mit polnischen Partnerbetrieben im deutsch-polnischen Grenzraum *touristische Angebote* zu entwickeln und deren Vermarktung zu betreiben, wären auch im Fremdenverkehr Strategien einer verstärkten grenzüberschreitenden Kooperation und Bündelung von Potenzialen sinnvoll. Ansätze wie beim Oder-Neisse-Fernradwanderweg gibt es bereits. Diese müssten jedoch noch weitaus stärker ausgebaut werden.

Die geographische Nähe Berlins "zum Osten" hat in den 90er Jahren die Vision beflügelt, dass Berlin als "Drehscheibe" der neuen Wirtschaftsbeziehungen zwischen dem westlichen und dem östlichen Europa fungieren könnte. Als angepeiltes "Tor zum Osten" stand jedoch Berlin von Anfang an in mächtiger Konkurrenz zu anderen Städten und Regionen Europas wie z.B. Prag, Wien oder sogar Dortmund, das sich ebenfalls dieses Schlagwortes bediente. Tatsächlich profitieren Städte wie Wien oder manche Ruhrgebietsstädte in weit stärkerem Mass als der Metropolraum Berlin von frühen Ostaktivitäten ihrer Unternehmen und wirtschaftlichen Netzwerken, die zum Teil schon seit Jahrzehnten bestehen. Wie unsere Unter-

suchung gezeigt hat, liegt Berlin im Vergleich zu den metropolitanen Wirtschaftszentren im westlichen Teil Deutschlands in Bezug auf Exportaktivitäten und grenzüberschreitende Organisationsnetze von Unternehmen mit mittel- und osteuropäischen Ländern eher im Rückstand. In anderer Hinsicht hat sich jedoch Berlin als "Tor zum Osten" längst profiliert: inzwischen halten sich rund 130 000 polnisch- und über 100 000 russischsprachige Migranten aus Mittel- und Osteuropa in der Stadt dauerhaft oder nur zeitlich befristet auf. Auch gibt es in Berlin überdurchschnittlich viele "Ost-West-Akteure": die Senatsverwaltung für Wirtschaft und Technologie weist auf 240 Einrichtungen in den Bereichen "Networking, Consulting, Aus- und Weiterbildung sowie Information" hin, die einen regionalen Schwerpunkt in den mittel- und osteuropäischen Ländern haben (Senatsverwaltung für Wirtschaft und Technologie 2001: 6). Überdies verweist die BAO in ihrer Internet-Präsenz auf fast 200 Unternehmen und Institutionen, die bei deutsch-polnischen Kooperationsbeziehungen mit ihren spezifischen Kompetenzen behilflich sein könnten. Eine vielversprechende Initiative zur Vernetzung von "Ost-West-Akteuren" stellt das Netzwerk "Junge OsteuropaExpertInnen" (JOE-fixe) dar, das im Februar 2003 gegründet wurde und dem bereits 800 Personen beigetreten sind. Das Netzwerk ist für alle offen, die sich durch Studium, berufliche Tätigkeit oder persönliches Engagement mit Mittel- und Osteuropa verbunden fühlen. Es umfasst Personen aus 350 Institutionen (Vereine, Stiftungen, Forschungseinrichtungen, Firmen und andere Organisationen) in Berlin und Brandenburg, die Kontakte zu mittel- und osteuropäischen Ländern haben. Durch regelmäßige Treffen werden Kontakte untereinander als auch zu einer Vielzahl von Institutionen und Firmen hergestellt sowie verschiedenste Veranstaltungen organisiert (www.joe-fixe.de). Durch die zahlreichen in der Stadt vorhandenen Institutionen und Akteure mit Verbindungen zu Mittel- und Osteuropa scheint die Berliner Ost-West-Kompetenz tatsächlich stärker ausgeprägt zu sein als in anderen Metropolregionen Deutschlands. Bisher stehen jedoch schlüssige Konzepte wie diese eher "diffuse" Kompetenzen strategisch gebündelt und im Wettbewerb mit anderen Metropolräumen als Standortvorteil effizient eingesetzt werden könnten, noch aus. Da Berlin auch wirtschaftlich gesehen mit dem Brandenburger Umland verflochten ist, sollte die Entwicklung diesbezüglicher Strategien in enger Abstimmung mit den entsprechenden Institutionen in Brandenburg erfolgen.

Der Ausbau und die Pflege von deutsch-polnischen Wirtschaftsverbindungen kann von Seiten der Politik mit bestimmten "institutionellen Infrastrukturen" ganz wesentlich unterstützt und befördert werden. In Berlin und Brandenburg sind eine ganze Reihe von Körperschaften und Organisationen tätig, die mit spezifischen Serviceleistungen grenzüberschreitende Kooperationsbeziehungen unterstützen. Die Kurzcharakteristik dieser Einrichtungen machte deutlich, dass in Berlin die Berliner Außenhandelsorganisation (BAO) und die deutsch-polnische Wirtschaftsförderungsgesellschaft (TWG) mit Hauptsitz in Gorzow in diesem Bereich eine zentrale Stellung einnehmen. Für die Weiterführung der erfolgreichen Arbeit dieser Institutionen ist jedoch eine kontinuierliche *Finanzierung* dieser Aufgaben durch den Berliner Senat eine wesentliche Voraussetzung. Ferner wäre es sinnvoll, solche institutionellen Infrastrukturen durch organisatorische Bündelung bzw. verbesserte *Koordination* und weitere *Qualifizierung* noch wirkungsvoller zu gestalten. Darüberhinaus wäre Berlin aber gut beraten, seine Aktivitäten auf diesem Feld insgesamt zu intensivieren und die personellen Kapazitä-

ten dieser institutionellen Infrastruktur für Ost-West-Kooperation zu verstärken. Hierfür speziell qualifizierte personelle Kapazitäten sind gerade in dieser Region präsent oder werden hier ausgebildet. Die Chancen Berlin's auf diesem Feld sollten jedenfalls nicht vertan werden durch eine bloß *symbolische Politik* z.B. in der Art, einen "Ost-Beauftragten" einzusetzen. Eine positive Anschubfunktion geht von der jüngsten Initiative des Berliner Wirtschaftssenators aus, mit Vertretern der Berliner Wirtschaft nach Polen zu reisen zwecks aktiver Anbahnung von Kooperationsbeziehungen in beide Richtungen. Derartige Anschubinitiativen der Landesregierung sollten fortgesetzt werden. Inzwischen ist auch eine "Mittel- und Osteuropainitiative" der Berliner Senatskanzlei angelaufen, die in einem ersten Schritt eine Datenbank mit den Kooperationsangeboten Berliner Institutionen aufbauen will. In einem weiteren Schritt sollen geographische und inhaltliche Prioritäten des Berliner Engagements in Mittel- und Osteuropa definiert sowie bestehende Kooperationsangebote gebündelt und eventuell neue Maßnahmen geplant werden. Mit dem Ausbau der regionalen Unterstützungseinrichtungen für deutsch-polnische Wirtschaftszusammenarbeit könnte sich Berlin auf Dauer als ein auch überregional gefragtes "Kompetenzzentrum für deutsch-polnische Wirtschaftszusammenarbeit" profilieren.

Im engeren Grenzraum Ostbrandenburg kann durch regionale, grenzüberschreitende Unternehmensbeziehungen das wirtschaftliche Entwicklungspotenzial in beiden Teilen des deutsch-polnischen Grenzgebietes gestärkt und die sozio-ökonomische Integration der Region befördert werden. Auch hier gibt es eine Reihe von Institutionen, die deutsch-polnische Wirtschaftskooperationen aktiv unterstützen. Neben den Industrie- und Handelskammern, den Handwerkskammern sowie der Zukunftsagentur Brandenburg ist hier ebenfalls auf die bereits genannte deutsch-polnischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft zu verweisen, die auch im Grenzraum verankert ist. Hinsichtlich der Intensivierung der deutsch-polnischen Zusammenarbeit ist darüberhinaus noch auf die Europa-Universität Viadrina in Frankfurt (Oder) zu verweisen, aus der Absolventen mit den für die deutsch-polnische Zusammenarbeit relevanten Qualifikationsprofilen kommen.

Für beide Teilräume der Region Berlin-Brandenburg gilt, dass die Unterstützungseinrichtungen für Industriebetriebe und Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich wie aus dem Handwerk in größerer Breite und offensiver Form die Möglichkeiten und Chancen sowie Service-Angebote für deutsch-polnische Wirtschaftszusammenarbeit bekanntmachen. Darüberhinaus könnte durch eine bessere *Koordinierung* und *sinnvolle Arbeitsteilung* der zahlreichen Einrichtungen zur Wirtschaftsförderung die Transparenz des Angebots erhöht und die vorhandenen Akteure in ein Netzwerk eingebunden werden. Um den Anforderungen der einzelnen Betriebe nach "passgenauen" Serviceleistungen zu entsprechen, könnten durch Maßnahmen der *Qualifizierung* die angebotenen Leistungen verbessert werden. Da eine systematische Evaluation der Serviceleistungen in diesem Bereich bisher fehlt, können Hinweise zur Qualität der angebotenen Dienstleistungen nur aus den vorliegenden Unternehmensbefragungen entnommen werden. Demnach erscheinen vor allem für kleinere und mittlere Unternehmen verstärkte Hilfestellungen bei der *Kapitalbeschaffung* für Investitionsvorhaben in mittel- und osteuropäischen Ländern dringend notwendig. Ferner sollten insbesondere Hilfen bei der *Marktanalyse* und der *Vermittlung von Geschäftskontakten* besser auf die spezifi-

schen Bedürfnisse der Betriebe zugeschnitten sein. Auch bei der Aussenwirtschaftsberatung und bei den Standortinformationen wird von vielen Unternehmen eine mehr passgenaue Beratung erwartet. Darüberhinaus wünschen sich etliche Unternehmen mehr Hilfestellung bei der Qualifizierung von Vertriebspersonal für Mittel- und Osteuropa. Zudem sollte das bestehende Fördernetzwerk daraufhin überprüft werden, ob es nicht nur den Anforderungen der Industriebetriebe, sondern auch denen des Dienstleistungsbereichs in entsprechender Weise gerecht wird. Eventuell sollten auch Aktivitäten wie Kooperationsbörsen, Konferenzen, Seminare und Unternehmerreisen noch stärker auf einzelne Branchencluster bezogen werden. Dabei könnten nicht nur die von der Politik bevorzugten "High-Tech-Branchen", sondern auch andere Bereiche, in denen in der Region Potenziale vorhanden sind wie im Bauwesen, in der Energie- und Umwelttechnik, im Ernährungsgewerbe oder der Verpackungsindustrie Berücksichtigung finden.

Insgesamt sollten die in der Region vorhandenen Förderungs- und Beratungseinrichtungen bzw. "institutionellen Infrastrukturen" zur Unterstützung der deutsch-polnischen Wirtschaftszusammenarbeit weiter ausgebaut und gestärkt werden. Die effizientere Nutzung der vorhandenen Ressourcen durch Maßnahmen der Kommunikation, Koordination und Qualifizierung sollte jedoch nicht im Sinne einer "Sparpolitik", sondern nur in Verbindung mit einem insgesamt *erhöhten* Unterstützungsaufwand erfolgen.

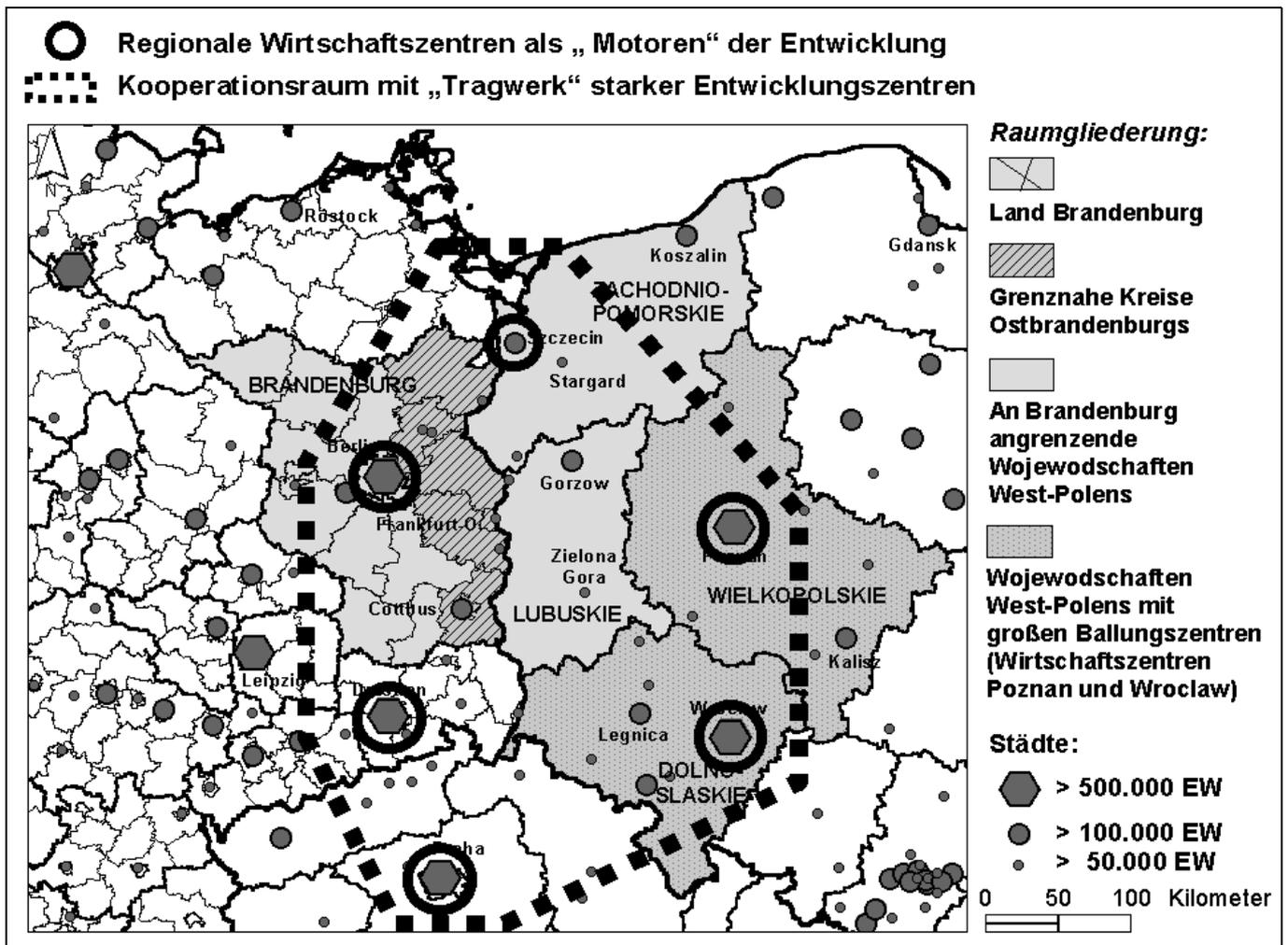
Die Befunde dieser Studie bieten auch eine regionalwissenschaftliche Unterfütterung der raumordnungspolitischen Debatte um die Eingrenzung relevanter Kooperationsräume für das "Zusammenwachsen" von Regionen Deutschlands und Polens im Zuge der EU-Osterweiterung. Insbesondere geht es um die Eingrenzung des strategisch relevanten Entwicklungsraumes für die Wirtschaftsverbindungen zwischen Ostdeutschland und Westpolen. Nach den *Wirtschaftspotenzialen* der Teilräume des Untersuchungsgebietes Berlin-Brandenburg/West-Polen ist auf deutscher Seite der Metropolraum Berlin (ähnlich wie in Sachsen das metropolitane Wirtschaftszentrum Dresden) als Teilraum mit der besten Chancenstruktur für eine Intensivierung deutsch-polnischer Wirtschaftsverbindungen qualifiziert, während der engere Grenzraum Ostbrandenburgs diesbezüglich über wesentlich schlechtere Ausgangsbedingungen verfügt - gleichwohl sollte die Wirtschaft der Grenzregion ihre Chancen für eine Intensivierung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit mit Polen wahrnehmen und ausbauen. Auf der polnischen Seite des Untersuchungsraumes treten vor allem die urbanen Wirtschaftszentren Poznan, Szczecin und Wroclaw als Teilräume mit der besten Chancenstruktur für eine Intensivierung von Wirtschaftsverbindungen mit den ostdeutschen Standortregionen hervor.

Auf diesem Hintergrund sollte in der wirtschaftlichen Raumentwicklungspolitik der deutschen Seite eine Fixierung auf engeren Grenzraum vermieden und die *weiträumigere* Abgrenzung eines ostdeutsch-polnischen Kooperationsraumes ins Auge gefasst werden, der nicht nur die strukturschwachen Grenzräume, sondern vor allem auch die entwicklungssträchtigen Wirtschaftszentren wie Berlin, Dresden, Szczecin, Poznan und Wroclaw einschließt. Diese Perspektive korrespondiert mit einem neueren Leitbild der deutsch-polnischen Zusammenarbeit in der Raumentwicklung, das ein „*deutsch-polnisches Haus*“ im Sinne des

Fünfecks Berlin-Dresden-Wroclaw-Poznan-Sczecin als hervorgehobenen Kooperationsraum im Zuge der EU-Osterweiterung ausbauen möchte (Selke 2003).

Dieser Kooperationsraum würde den engeren Rahmen der strukturschwachen Grenzgebiete überschreiten und mehrere bedeutende regionale Entwicklungszentren im Osten Deutschlands und im westlichen Teil Polens einschließen. Die vorliegende Studie konzentrierte sich auf den nördlichen Teil dieses Entwicklungsraumes (insbesondere das Dreieck Berlin-Poznan-Sczecin). Weiter in Richtung Süden finden sich auf deutscher Seite der Raum Dresden, der ebenfalls über relevante Wirtschaftspotenziale zum Ausbau von grenzüberschreitenden Verbindungen mit den EU-Beitrittsländern verfügt, und auf polnischer Seite das strukturstarke Wirtschaftszentrum Wroclaw. Mit Bezug auf die Geographie der Zentren und Wirtschaftspotenziale im Erweiterungsgebiet wäre es darüberhinaus sinnvoll, auch den Metropolraum von Prag in den erweiterten Kooperationsraum einzubeziehen, so dass sich das Fünfeck des deutsch-polnischen Hauses zu einem bis nach Tschechien reichenden Sechseck von entwicklungsträchtigen Zentren im künftigen östlichen EU-Raum erweitern würde (siehe Abb. 13).

Abb. 13: Weiträumig gefasste Verbindungsregion Deutschland-Polen-Tschechien als programmatischer Kooperationsraum für die grenzüberschreitende Raumentwicklung



Zu empfehlen sind politische Initiativen zur Stärkung eines *wirtschaftspolitisch* zusammenarbeitenden deutsch-polnischen Städtennetzes (d.h. der entwicklungssträchtigen Zentren des "deutsch-polnischen Hauses"), von dem auch positive Impulse für die Aktivierung von Wirtschaftsakteuren der Grenzräume ausgehen könnten. Der Entwicklungsraum des "deutsch-polnischen Hauses" oder auch des Sechsecks Berlin-Sczcezin-Poznan-Wroclaw-Prag-Dresden umfasst auch die Räume *zwischen* den Zentren (wie die Grenzräume), ist aber auf jene regionalen Wirtschaftszentren fokussiert, die aus regionalökonomischer Sicht eine weit bessere Chancenstruktur für grenzüberschreitende Wirtschaftsverbindungen aufweisen als das schmale Band der strukturschwachen Räume des engeren Grenzgebiets.

Der programmatische Entwicklungsraum des "deutsch-polnischen Hauses" bzw. des Sechsecks Berlin-Sczcezin-Poznan-Wroclaw-Prag-Dresden würde nicht zuletzt der Zielsetzung des europäischen Raumentwicklungskonzepts (EUREK 1999) entgegenkommen, *außerhalb* des sog. Kernraums der EU weitere "dynamische Zonen weltwirtschaftlicher Integration" zu stärken. Eine neue Zone transnationaler Integration könnte im künftigen östlichen EU-Raum in Form eines Netzes wirtschaftlich verbundener Zentren (wie z.B. im Konzept des "deutsch-polnischen Hauses") entstehen. Das EUREK-Leitbild eines polyzentrischen Entwicklungsmodells der europäischen Raumstruktur beinhaltet die Botschaft, zugunsten einer "ausgewogenen" Entwicklung die übermäßige Konzentration von Wirtschaftskraft und Bevölkerung im sog. Kernraum der EU zu vermeiden; dieser Kernraum umschreibt das von den Metropolen London, Paris, Mailand, München und Hamburg begrenzte Gebiet, in dem sich ein Großteil der strukturstarke städtischen Standortzentren Europas und hochwertige globale Wirtschaftsfunktionen konzentrieren. Im EUREK (1999) wird hervorgehoben, dass die gegenwärtigen räumlichen Entwicklungstrends eine weitere selektive Konzentration von hochwertigen und globalen Funktionen auf den Kernraum der EU erkennen lassen, und betont, dass die Konzentration der Raumentwicklung auf eine einzige global herausragende Integrationszone eine *polarisierte* Raumstruktur Europas verfestigen und wachsende Disparitäten zwischen der Kernzone und einer sich vergrößernden Peripherie mit sich bringen würde. Dieser Entwicklungstrend soll im Sinne des Leitbilds der ausgewogenen Raumentwicklung durch die Stärkung von weiteren dynamischen Zonen transnationaler Integration korrigiert werden.

Die *zentralen Ergebnisse dieser Studie* lassen sich abschließend in wenigen Sätzen verdichten: Die Chancen und Risiken der EU-Osterweiterung sind für unterschiedliche Regionstypen differenziert zu betrachten. Profitieren werden vor allem strukturstarke Regionen im Inneren der alten EU wie auch der Beitrittsländer, einschließlich der großen urbanen Wirtschaftszentren in grenznaher Lage der Nachbarländer Deutschland und Polen wie Berlin, Dresden, Poznan, Wroclaw und Sczcecin, wohingegen die strukturschwachen Regionen des engeren Grenzraumes an der derzeitigen EU-Ostgrenze nur in dem Maße aus der Erweiterung Vorteile ziehen können, wie es ihnen gelingt, ihre endogenen Blockaden hinsichtlich grenzüberschreitender Wirtschaftskooperationen zu überwinden.

Die strategische Orientierung beim Aufbau oder Ausbau von dauerhaften Wirtschaftsbeziehungen mit dem Nachbarland Polen kann grundsätzlich in zwei verschiedene Richtungen gehen: erstens in die Richtung von *defensiven* "Low-Cost-Strategien", bei denen die Unter-

nehmensbeziehungen mit Polen in erster Linie zur Nutzung von Lohnkostenvorteilen auf polnischer Seite ausgebaut werden sollen. Diese strategische Orientierung hat unter dem Einfluß der Mainstream-Ökonomie die bisherigen Debatten über regionalwirtschaftliche Entwicklungspfade im Zuge der EU-Osterweiterung und zur künftigen räumlichen Arbeitsteilung in Europa dominiert. Demgegenüber werden *offensive* "kompetenz-orientierte" Strategien gewöhnlich nicht in Betracht gezogen, d.h. Konzepte, die eher auf qualitativ hochwertige Wertschöpfungspartnerschaften zwischen Unternehmensstandorten in Deutschland und Polen ausgerichtet sind, und die sowohl den Wettbewerbsvorteilen deutscher Unternehmen entsprechen als auch mit dem Streben der polnischen Wirtschaft nach grenzüberschreitenden Unternehmensbeziehungen, die einen Transfer von fortgeschrittenen Technologien, von spezifischem "know-how" und innovativen Managementkonzepten mit sich bringen, in Einklang stehen würden.

Nach unserer Studie über die regionalwirtschaftlichen Potenziale auf deutscher und polnischer Seite, die sowohl die großräumige als auch die regionale Struktur von deutsch-polnischen Unternehmensverbindungen thematisierte, läßt sich folgender "Leitsatz" formulieren: Die weitere wirtschaftliche Integration von Regionen Ostmitteleuropas in einer erweiterten EU wird nicht über die Nutzung von Standort-Kostendifferenzen, sondern über die Standort-*Qualifizierung*, d.h. Nutzung und Ausbau regionaler Kompetenzen im Rahmen transnationaler Wertschöpfungspartnerschaften herbeigeführt.

Die Region Berlin-Brandenburg hat durchaus Chancen, die kommende EU-Osterweiterung und insbesondere die deutsch-polnischen Beziehungen für die Verbesserung ihrer regionalen Wirtschaftsentwicklung zu nutzen. Relevant scheint hier vor allem die Perspektive, die Hauptstadtregion als Kompetenzregion für Ost-West-Kooperation im Rahmen der EU-Osterweiterung und der nach Ostmitteleuropa ausgedehnten Organisationsnetze der Wirtschaft zu qualifizieren. Die Chancen der Region Berlin-Brandenburg sind u.a. an dem zukunftssträchtigen Branchen-Profil der mit Polen verbundenen regionalen Unternehmen festzumachen, wohingegen die Risiken in dem "quantitativen" Vorsprung insbesondere der westdeutschen Metropolräume beim Ausbau von dauerhaften Unternehmensverbindungen mit Polen liegen. Natürlich kann man nicht erwarten, dass die neuen Ost-West-Verbindungen die schwierige Wirtschaftslage in Berlin und Brandenburg *insgesamt* bereinigen könnten - die Qualifizierung als Kompetenzregion für Ost-West-Kooperation würde aber einen nicht zu unterschätzenden positiven Beitrag zur Entwicklung der Hauptstadtregion leisten.

ANHANG

Anlage 1: Berliner und Brandenburger Unternehmen mit Organisationseinheiten in Polen (Auswertung Hoppenstedt-Firmendatenbank 2003)

In **Berlin** sind Unternehmen aus folgenden Branchen vertreten:

1. Lohnintensive Industriebranchen:
 - Herstellung von Möbeln
2. Industriebranchen mit durchschnittlicher Faktoreinsatz-Struktur:
 - Druck - und Verlagsgewerbe
 - Papiergewerbe
 - Elektroindustrie
 - Herstellung von Kunststoffwaren
 - Ernährungsgewerbe
3. Technologie - und/oder F&E-intensive Industriebranchen:
 - Maschinenbau
 - Pharmaindustrie
4. Höherqualifizierte Unternehmensdienste:
 - Werbegestaltung
 - Rechtsanwaltskanzlei
 - Datenverarbeitung
 - Verwaltung und Führung von Unternehmen
 - Kreditgewerbe
5. Andere unternehmensbezogene Dienstleistungen:
 - Kantinen
 - Gebäudereinigung
 - Fotografisches Gewerbe
6. Sonstige Dienstleistungen:
 - Verkehrs - und Transportdienste
 - Großhandel
7. Baugewerbe

In **Brandenburg** sind Unternehmen aus folgenden Branchen vertreten:

1. Technologie - und/oder F&E-intensive Industriebranchen:
 - Metallerzeugung
 - Chemieindustrie
 - Herstellung von Büromaschinen
 - Maschinenbau
 - Rundfunk -, Fernseh - und Nachrichtentechnik
2. Höherqualifizierte Unternehmensdienste:
 - Ingenieurbüros für Bauplanung
3. Sonstige Dienstleistungen:
 - Verkehrs - und Transportdienste
 - Großhandel
4. Baugewerbe

Anlage 2

Zur Datenbasis (Firmendatenbank):

Die Hoppenstedt-Firmendatenbank ist eine der größten kommerziellen Firmendatenbanken der Bundesrepublik, die im Jahre 2001/2002 rund 150.000 Unternehmen mit einer Vielzahl von Kriterien erfasst. Auf die Firmendatenbank wurde nicht nur wegen der bestmöglichen Differenzierbarkeit von wirtschaftlichen Aktivitätszweigen (5-stellige NACE-Codes) und weiteren unternehmensbezogenen Angaben zurückgegriffen, sondern auch wegen der auf Kreisebene nur lückenhaften Veröffentlichung von detaillierten Wirtschaftsdaten durch die Statistischen Landesämter der Bundesrepublik. Vor der Auswertung der Firmendatenbank wurde die *räumliche* und *sektorale* Repräsentativität der Daten überprüft: Die erfassten Unternehmen entsprechen 5,14 % aller *steuerpflichtigen* Wirtschaftseinheiten der Bundesrepublik (Bezugsjahr 2000), die neben den steuerpflichtigen *Unternehmen* auch eine beträchtliche Zahl von *Freiberuflern* umfassen. Die Daten könnten somit wie eine "Stichprobe" von *mehr als 5 %* aller Wirtschaftsunternehmen der Bundesrepublik betrachtet werden.

Deutlich überrepräsentiert sind in der Firmendatenbank die Unternehmen in den Rechtsformen AG und GmbH, die mit Bezug auf die Gesamtzahl der steuerpflichtigen Wirtschaftseinheiten einen Anteil von 0,2 % (AG) und 15,4 % (GmbH) haben, in der Firmendatenbank dagegen einen Anteil von 2,8 % (AG) und 50,9 % (GmbH) der erfassten Unternehmen erreichen. Unterrepräsentiert sind dagegen sog. Einzelunternehmen, die 70,1 % aller steuerpflichtigen Wirtschaftseinheiten repräsentieren, in der Firmendatenbank aber nur einen Anteil von 3,3 % aller erfassten Unternehmen haben. Insgesamt hat die Firmendatenbank (Stand 2/2002) 77 % der Aktiengesellschaften und 17 % der GmbH's der Bundesrepublik erfasst. Ferner sind die relativ umsatzstarken Unternehmen in hohem Maße repräsentiert: Die Firmendatenbank erfasst 39 % aller Unternehmen der Bundesrepublik mit mehr als 50 Mio EUR Umsatz. Darüberhinaus sind in der Datenbank 17 % aller Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes der Bundesrepublik repräsentiert, und 28 % aller Unternehmen der forschungs- und entwicklungs-intensiven Industrien (Chemische Industrie, Maschinenbau, DV-Geräte, Elektrotechnik, Nachrichtentechnik, Medizintechnik, Meßtechnik, Optik, Fahrzeugbau). Mit Bezug auf die Gesamtzahl der steuerpflichtigen Wirtschaftseinheiten in der Bundesrepublik sind in der Firmendatenbank die meisten Zweige der F&E-intensiven Industrien etwas überrepräsentiert, während "traditionelle" Industriezweige mit relativ geringen F&E Aktivitäten (wie z.B. das Ernährungsgewerbe, Holzgewerbe, Glasgewerbe, Herstellung von Metallerzeugnissen) eher unterrepräsentiert sind. In sektoraler Perspektive sind in der Firmendatenbank die Dienstleistungen *insgesamt* schwächer repräsentiert als ihrem Anteil an der Gesamtzahl der steuerpflichtigen Wirtschaftseinheiten in der Bundesrepublik entsprechen würde. Das gilt insbesondere für Handel, Gastgewerbe, Verkehrsdienstleistungen und haushaltsbezogene Dienste. Dagegen sind die *unternehmensbezogenen* Dienste, insbesondere das Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie die sog. Dienstleistungen für Unternehmen im Verhältnis zu ihrem Anteil an allen steuerpflichtigen Wirtschaftseinheiten in der Firmendatenbank nur ganz geringfügig unterrepräsentiert. So zeigt die Datenbank einen recht hohen Erfassungsgrad bei Industrieunternehmen (insbesondere F&E-intensive Aktivitäts-

zweige) und Unternehmensdiensten. Diese Aktivitätszweige sind wiederum für die Untersuchung der ökonomischen "Profile" von Städten und Regionen von größter Relevanz. Man kann davon ausgehen, dass die kommerzielle Firmendatenbank (Produktname "Marketing-CD") vor allem jene Unternehmen erfasst, die in *überregionalen* Marketing-Aktivitäten engagiert sind. Ferner kann man davon ausgehen, dass diese Datenbank auch jene Unternehmen weitgehend erfasst, die stark in Exportaktivitäten und/oder Auslands-Direktinvestitionen engagiert sind.

Im Blick auf die Verwendbarkeit der Datenbasis zur Untersuchung der ökonomischen Profile von Regionen und Städten der Bundesrepublik ist auch die *räumliche Repräsentativität* der Firmendatenbank zu prüfen: Hier ist zunächst festzustellen, dass die deutschen *Bundesländer* weitgehend entsprechend ihrem Anteil an der Gesamtzahl der steuerpflichtigen Wirtschaftseinheiten in der Bundesrepublik erfasst sind (wobei nur Niedersachsen und Bayern geringfügig unterrepräsentiert sind). Auch die Unternehmen der *neuen Bundesländer* im Osten Deutschlands sind in der Firmendatenbank durchgehend ihrem Anteil entsprechend repräsentiert (bzw. sogar geringfügig überrepräsentiert). Darüberhinaus wurde die Repräsentativität der Datenbank auf der *Kreisebene* geprüft, wobei der Anteil eines Kreises an allen erfassten Unternehmen mit dem Anteil des betreffenden Kreises an der Gesamtzahl der *Erwerbstätigen* verglichen wurde (da die Gesamtzahl steuerpflichtiger Unternehmen auf Kreisebene nicht verfügbar ist). Die *durchschnittliche Abweichung* zwischen dem Erwerbstätigenanteil eines Kreises und seinem Anteil an den in der Firmendatenbank erfassten Unternehmen beträgt 0,04 %-Punkte, und es gibt insgesamt nur wenige "Ausreißer"-Kreise und kreisfreie Städte mit deutlich höheren Abweichungen (wie z.B. Hamburg mit deutlicher Abweichung nach oben, oder Berlin, das mit einer Abweichung nach unten etwas unterrepräsentiert ist). Ferner gibt es 5 Kreise (von insgesamt 440), für die in der Datenbank keine Ergebnisse enthalten sind. Die festgestellten Abweichungen auf der Kreisebene sind stark korreliert mit dem Anteil der Kreise an den Großunternehmen bzw. Unternehmen mit mehr als 50 Mio EUR Umsatz: Kreise mit einer relativ hohen Zahl von umsatzstarken großen Unternehmen müßten einen höheren Anteil an den Erwerbstätigen aufweisen als ihrem Anteil an allen Unternehmen entspricht. Die Korrelation der Kreisanteile an den umsatzstarken großen Unternehmen mit den *Abweichungen* zwischen Unternehmensanteil und Erwerbstätigenanteil der Kreise (s.o.) beträgt +0.63, d.h. die Abweichungen der Kreisergebnisse sind tatsächlich in hohem Maße auf diesen Einflußfaktor zu beziehen. Insgesamt können die Ergebnisse der Datenbankauswertung also auch auf der relativ kleinräumigen Ebene von Kreisen und kreisfreien Städten verwendet werden, ohne sich der Gefahr grober Verzerrungen auszusetzen. Die Firmendatenbank ermöglicht es, ein kleinräumig repräsentatives Bild der Verteilung von Wirtschaftsaktivitäten im Territorium der Bundesrepublik zu zeichnen.

Literaturverzeichnis

- Alecke, B./Untiedt, G. (2001): Das Migrationspotenzial nach einer EU-Osterweiterung - Ein Überblick. In: Osteuropa-Wirtschaft, Jg. 46, Nr. 2, S.125-150
- Alecke, B./Untiedt, G. (2001): Migration aus den EU-Beitrittsländern Polen und Tschechien in die Europäische Union. Potenzial und regionale Verteilung. Teilprojekt D-6. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie und mit Unterstützung der Europäischen Union. Hg. Ifo Institut für Wirtschaftsforschung (ifo Dresden Studien 28/I), München: ifo
- Alecke, B./Untiedt, G. (2001): PendlerPotenzial in den Grenzregionen an der EU-Aussengrenze, Methoden, Ergebnisse und Prognosen. Teilprojekt D-7. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie und mit Unterstützung der Europäischen Union. Hg. Ifo Institut für Wirtschaftsforschung (ifo Dresden Studien 28/I), München: ifo
- Bachtler, J./Downes, R. (1993): Regional socio-economic development in Poland, Hungary, the Czech Republic and Slovakia. Glasgow: University of Strathclyde, European Policies Research Centre
- Bachtler, J./Downes, R./Gorzalak, G. (Hg.) (2000): Transition, Cohesion and Regional Policy in Central and Eastern Europe. Aldershot: Ashgate
- Barjak, F. (2001): Regional Disparities in Transition Economies: a Typology for East Germany and Poland. In: Post-Communist Economies, Vol. 13, No. 3, S.289-311
- Berndt, Ch. (2003): El Paso del Norte. Modernization Utopias, Othering and Management Practices in Mexico's Maquiladora Industry. In: Antipode, Vol. 35, S. 265-285
- Brannon, F./James, D./Lucker, G.W. (1994): Generating and sustaining backward linkages between Maquiladoras and Local Suppliers in Northern Mexico. In: World Development, Vol. 22, Nr.12
- Brasche, U. (2003): Europäische Integration. Wirtschaft, Erweiterung und regionale Effekte. München/Wien: Oldenbourg
- Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (2002): INKAR - Indikatoren und Karten zur Raumentwicklung, Ausgabe 2002. Bonn: BBR
- Cappellin, R. (1993): Interregional Cooperation in Europe: an Introduction. In: Cappellin, R./Batey, P.W.J. (Hg.): Regional Networks, Border Regions and European Integration. London
- Cappellin, R./Batey, P.W.J. (Hg.) (1993): Regional Networks, Border Regions and European Integration. London
- Cooke, Ph. (2002): Knowledge Economies. Clusters, Learning and Cooperative Advantage. London/New York: Routledge
- Cyrus, N. (2001): Schattenwirtschaft und Migration. Ethnologische Annäherung an ein offenes Geheimnis. In: Gesemann, F. (Hg.): Migration und Integration in Berlin. Wirtschaftliche Analysen und politische Perspektiven. Opladen

- Cyrus, N. (2001a): EU-Erweiterung und Arbeitnehmerfreizügigkeit. Stellungnahme zu der öffentlichen Anhörung des Ausschusses für Angelegenheiten der Europäischen Union des Deutschen Bundestages am 4.4.2001. In: www.gruene-berlin.de/europa/docs/04-4-01_Hearing_BT_Cyrus-Antwort.DOC.html
- Cyrus, N. (2002): EU-Osterweiterung und Arbeitsmigration: Politische Herausforderungen und mögliche Handlungsoptionen. In: www.gruene-berlin.de/wirtschaft/papiere/EU-Ost-erweiterung/Cyrus.htm
- Dascher, Kristof (2003): The cross-border region of Frankfurt (Oder) - Slubice: an economic perspective. Unveröffentlichtes Manuskript. Frankfurt (Oder): Europa-Universität Viadrina
- Deutsch-Polnische Industrie - und Handelskammer (2002): Ergebnisse der Marktstudie "Vom Management zum Geschäftserfolg " (Return on Leadership), erstellt von Ray & Berndtson. In: www.ihk.pl/doc
- Dicken, P. (1998): Global Shift. London: Paul Chapman
- DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) (1997): Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland. In: Wochenbericht Nr. 3/1997
- DIW (2001): Wohlstandsgefälle in der EU-27 und Konsequenzen für die EU-Strukturpolitik. In: DIW-Wochenbericht, Jg. 68, Nr. 36, S.562-566
- DIW (2001b): EU-Osterweiterung finanzierbar - Reformdruck wächst. Szenarien für den EU-Haushalt 2007 und 2013. In: DIW-Wochenbericht, Jg. 68, Nr. 36, S.553-561
- Domanski, B. (2001): Kapital zagraniczny w przemyśle Polski. Prawidlowosci rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki. Krakow: Uniwersytet Jagiellonski
- Domanski, B. (2003): Industrial Change and Foreign Direct Investment in The Postsocialist Economy. The Case of Poland. In: European Urban and Regional Studies, Vol. 10 (2), S. 99-118
- EUREK (1999): Europäisches Raumentwicklungskonzept (European Spatial Development Perspective - ESDP). Auf dem Wege zu einer räumlich ausgewogenen und nachhaltigen Entwicklung der EU. Potsdam 1999
- Europäische Kommission (Hg.) (1999): Sechster periodischer Bericht über die sozio-ökonomische Lage und Entwicklung der Regionen der Europäischen Union. Luxemburg
- Europäische Kommission (Hg.) (2001): Einheit Europas, Solidarität der Völker, Vielfalt der Regionen - Zweiter Bericht über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt. Brüssel
- Eurostat (2001): Regionen - Statistisches Jahrbuch 2001. Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften
- Eurostat (2003): Regionen - Statistisches Jahrbuch 2003. Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften
- Fassmann, H. (Hg.) (1997): Die Rückkehr der Regionen, Beiträge zur regionalen Transformation Ostmitteleuropas. Wien: Verlag der Österreichischen Akademie der Wissenschaften

- Friedrich-Ebert-Stiftung (Hg.) (1992): Perspektiven der Wirtschaftsentwicklung im Grenzgebiet zwischen Polen und der EG angesichts der US-amerikanischen Erfahrungen bei der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit. Zielona Gora: Friedrich Ebert Stiftung
- Fuchs, M. (2001): Von der Maquiladora zum Knoten im Globalen Industrienetzwerk. Duisburg: Gerhard Mercator Universität
- Gabbe, J. (1995): Möglichkeiten und Schwierigkeiten von Euroregionen in Europa. In: Hans Böckler Stiftung (Hg.): Euroregionen - Chancen und Grenzen, Bochum: Hans Böckler Stiftung
- Gerling, K./Schmidt, K.-D. (2000): Zur Arbeitsteilung zwischen Regionen: Das nordöstliche Brandenburg aus der Sicht der regionalökonomischen Theorie. Kieler Arbeitspapier Nr. 965. Kiel: Institut für Weltwirtschaft
- Gorzelak, G. (1996): The Regional Dimension of Transformation in Central Europe, London: Regional Studies Association
- Gorzelak, G. (1998): Regional and Local Potenzial for Transformation in Poland. Warsaw: European Institute for Regional and Local Development
- Grabher, G. (1992): Eastern 'Conquista': The truncated industrialisation of Eastern European regions by large Western-European Corporations, in: Ernste, H./Meier, V. (Hg.), Regional development and contemporary industrial response. Extending flexible specialisation. London/New York
- Gruchman, B./Walk, F. (1994): Problemy gospodarcze pogranicza polsko-niemieckiego. In: Gruchman, B. (Hg.): Problemy gospodarcze komunalnej w gminach polskich i niemieckich, Poznan: Akademia Ekonomiczna
- Grunwald, J./Flamm, K. (1985): The Global Factory, Washington D.C.
- Hassink, R./Dankbaar, B./Corvers, F. (1995): Cross-border technology networks in border regions ? The case of the Euroregion Maas-Rhine. Maastricht: MERIT Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology
- Heimpold, G. (2003): Zur Ausstattung der deutschen Regionen entlang der Grenze zu Polen mit wichtigen Wachstumsfaktoren. In: Wirtschaft im Wandel (Hg. IWH Halle), Nr. 7, S. 215-221
- Hilpert, U./Bastian, D. (2001): Innovationsinseln und Standortdifferenzierung in Ostdeutschland. Zur Rolle der Politik für fortgeschrittene Wirtschaftsentwicklung und zukunftsweisende Beschäftigung. Projektbericht für die Stiftung für Industrieforschung. Hannover
- Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH (2001): Hoppenstedt Firmendatenbank, Ausgabe 1/2001. Darmstadt: Fma Hoppenstedt
- Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH (2002): Hoppenstedt Firmendatenbank, Ausgabe 2/2002. Darmstadt: Fma Hoppenstedt
- Hoppenstedt Firmeninformationen GmbH (2003): Hoppenstedt Firmendatenbank, Ausgabe 3/2003. Darmstadt: Fma Hoppenstedt
- IMU (2002a) (Hg): Aktionsprogramm zur Stärkung von Kompetenzen in Branche und Region. Beispiel für eine wirksame Ausrichtung regionaler Wirtschaftsförderung in Ostdeutschland. IMU-Akzente, Nr. 9. München: IMU-Institut für Medienforschung und Urbanistik

- IMU (2002b) (Hg.): Aktionsprogramm zur Stärkung von Kompetenzen in Branche und Region. 3 Jahre Aktionsprogramm. KompAkt Brandenburg, Infodienst des IMU-Instituts, Ausgabe 01/2002. Berlin: IMU-Institut für Medienforschung und Urbanistik
- Industrie- und Handelskammer Dresden (Hg.) (2000): Chancen und Risiken der EU-Osterweiterung für die Wirtschaft im Kammerbezirk Dresden. Dresden
- Industrie- und Handelskammer Dresden (Hg.) (2001): Die EU-Osterweiterung aus der Sicht der grenznahen Wirtschaft. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung im Sommer 2001. Dresden
- Industrie- und Handelskammer Dresden (Hg.) (2003): Die EU-Erweiterung 2004 aus Sicht der Wirtschaft im Kammerbezirk Dresden, in Nordböhmen (Tschechien) und Niederschlesien (Polen). Dresden
- Industrie- und Handelskammer Frankfurt (Oder) (Hg.) (2003): Die EU-Erweiterung im Meinungsbild der ostbrandenburgischen Unternehmerschaft. Ergebnisse einer zweiten Umfrage 2003. Frankfurt (Oder)
- Investitionsbank Berlin (Hg.) (2003): Die Osterweiterung der Europäischen Union: Neue Chancen für die Berliner Wirtschaft. Ausgangslage, Perspektiven und Erfordernisse. Berlin
- Kapphahn, A. (Hg.) (1999): Paris - Berlin, Formen und Folgen der Migration. Berlin
- Korcelli, P. (1997): Regionale Muster der Transition: Polen. In: Fassmann, H. (Hg.): Die Rückkehr der Regionen. Beiträge zur regionalen Transformation Ostmitteleuropas. Wien: Verlag der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, S. 187-243
- Krätke, S. (1998): Problems of cross-border regional integration: The case of the German-Polish border region. In: European Urban and Regional Studies, Vol. 5, N. 3, S. 249-262
- Krätke, S. (1999): Regional Integration or Fragmentation? The German-Polish Border Region in a New Europe, in: Regional Studies, Vol. 33, No. 7, S. 631-643
- Krätke, S. (2000): Stärkung und Weiterentwicklung des polyzentralen Städtesystems in Europa: Schlußfolgerungen aus dem EUREK. In: Informationen zur Raumentwicklung Nr. 3/4 (Hg. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung), S. 117-127
- Krätke, S. (2001): Institutionelle Ordnung und soziales Kapital der Wirtschaftsregionen: Zur Bedeutung von Raumbindungen im Kontext der Globalisierung. In: Geographische Zeitschrift, Jg. 89, Nr. 2/3, S. 144-164
- Krätke, S. (2001a): Regionale Wirkungen der EU-Osterweiterung. In: Informationen zur Raumentwicklung, Nr. 11/12 (Hg. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung), S. 769-779
- Krätke, S. (2002): The Regional Impact of EU Eastern enlargement - A View from Germany. In: European Planning Studies, Vol. 10, No. 5, S. 651-665
- Krätke, S. (2002a): Cross-Border Co-operation and Regional Development in the German-Polish Border Area. In: Perkmann, M./Sum, N. (Eds.): Globalization, Regionalization and Cross-Border Regions. London: Palgrave, S. 125-150

- Krätke, S. (2004): Wissensintensive Wirtschaftsaktivitäten im Regionalsystem der Bundesrepublik Deutschland. Clusterpotenziale und Beitrag zur regionalen Wirtschaftsleistung. In: Kujath, H.-J. (Hg.): Knoten im Netz. Münster/Hamburg/London: LIT-Verlag
- Krätke, S./Borst, R. (2000): Berlin - Metropole zwischen Boom und Krise. Opladen: Leske & Budrich
- Krätke, S./Heeg, S./Stein, R. (1997): Regionen im Umbruch, Probleme der Regionalentwicklung an den Grenzen zwischen "Ost" und "West", Frankfurt-M./New York: Campus
- Krätke, S./Scheuplein, Ch. (2001): Produktionscluster in Ostdeutschland. Methoden der Identifizierung und Analyse. Hamburg: VSA
- Kröger, F./Hasselwander, S./Henkel, C.B./Hesch, R./Trixl, E.-M./Turowski, O. (1994): Duale Restrukturierung, Wettbewerbsfähig durch west-östliche Arbeitsteilung. Stuttgart: Poeschel.
- Kuklinski, A./Mync, A./Szul, R. (1997): The Regional Impact of the Transformation Processes in Poland after 1989 against the background of the General Trends. In: Becker, A. (Hg.): Regionale Strukturen im Wandel, Opladen: Leske & Budrich
- Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik Land Brandenburg (2002, 2001, 2000, 1999): Aus- und Einfuhr des Landes Brandenburg 2000, 1999, 1998, 1997, Endgültige Ergebnisse. Potsdam: Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik
- Lungwitz, R.-E./Preusche, E. (2002): Kooperationsbeziehungen zwischen ostdeutschen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und Unternehmen aus Polen und der Tschechischen Republik - Ergebnisse einer industriesoziologischen Untersuchung. In: Osteuropa-Wirtschaft, Jg. 47, Nr.4, S. 338-353
- Mohs, G. (1962): Die Industrie im Bezirk Frankfurt (Oder). Berlin
- Morhard, B. (2001): Das deutsch-polnische Grenzgebiet als Sonderfall europäischer Regionalpolitik. Die institutionelle Ausgestaltung und Förderung grenzüberschreitender Kooperation im Kontext der EU-Erweiterungsstrategien im Zeitraum von 1989 bis 1998. Berlin/Heidelberg: Springer
- Mync, A. (1993): Regionale Entwicklungspotenziale und aktuelle Strukturveränderungen in Polen. In: Informationen zur Raumentwicklung, Nr. 9-10/1993
- Ostdeutscher Bankenverband e.V. (Hg.) (2002): EU-Osterweiterung. Perspektiven für Ostdeutschland. In: Infoport, Ausgabe 4 vom 27.6.2002
- Peneder, M. (1999): Intangible Investment and Human Resources. The New WIFO Taxonomy of Manufacturing Industries. WIFO Working Papers, No. 114, Wien: WIFO
- Perkmann, M./Sum, N.-L. (Hg.): Globalization, Regionalization and Cross-Border Regions. Basingstoke/New York: Palgrave Macmillan
- Priewe, J./Scheuplein, Ch./Schuldt, K. (2002): Ostdeutschland 2010 - Perspektiven der Investitionstätigkeit. Düsseldorf: Edition Hans Böckler Stiftung
- Ratti, R. (1993): How can existing barriers and border effects be overcome? A theoretical approach, in: Cappellin, R./Batey, P.W.J. (Hg.): Regional Networks, Border Regions and European Integration. London

- Rehfeld, D. (2001): Global Strategies Compared: Firms, Markets and Regions. In: European Planning Studies, Vol. 9, No. 1, S. 29-46
- Riedel, J./Untiedt, G. u.a. (2001): EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen. Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der Mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie und mit Unterstützung der Europäischen Union. Hg. Ifo Institut für Wirtschaftsforschung (ifo Dresden Studien 28/I), München: ifo
- Schamp, E.W. (2000): Vernetzte Produktion. Industriegeographie aus institutioneller Perspektive, Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft
- Scharr, F./Untiedt, G. (2001): EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen. Teilprojekt D-4: Sektorale Wettbewerbsfähigkeit ausgewählter Branchen in den deutschen Grenzregionen. Teilstudie im Rahmen des Gutachtens im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie und mit Unterstützung der Europäischen Union. Hg. Ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München: ifo
- Schmidt-Seiwert, V. (2001): Regionale Wettbewerbsfähigkeit der Regionen der EU. Potenzielle Auswirkungen im Prozess der EU-Erweiterung. In: Informationen zur Raumentwicklung, Nr. 11/12.2001, S. 789-799
- Selke, W. (2003): Deutsch-Polnisches Haus: Auf dem Wege zu einer grenzüberschreitenden Wirtschaftsregion in Mitteleuropa? In: Akademie für Raumforschung und Landesplanung (ARL) (Hg.): Strukturwandel in Ostdeutschland und Westpolen. Hannover: ARL
- Senatsverwaltung für Wirtschaft und Technologie (2001): Die Osterweiterung als Herausforderung für Berlin. Berlin
- Sklair, L. (1989): Assembling for development. The Maquila industry in Mexico and the United States. Boston
- Standke, K.-H. (2002): Die Mittel - und Osteuropakompetenz der Stadt Berlin - Chancen und Herausforderungen. Tagungsbericht. In: BerliNews: Die Berliner MOE-Kompetenz vom 30.10.2002
- Standke, K.-H. (2003): Chancen und Risiken für Berlin durch die EU-Osterweiterung. Ein Diskussionsbeitrag zur Debatte im Berliner Abgeordnetenhaus am 30.1.2003. In: BerliNews vom 5.2.2003
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder (Hg.) (2002): Statistik Regional. Daten für die Kreise und kreisfreien Städte Deutschlands, Ausgabe 2002. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt
- Statistisches Bundesamt (2002): Deutschlands Handelspartner in Mittel- und Osteuropa. Ein Beitrag der deutschen Außenhandelsstatistik. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt
- Strykiewicz, T. (1995): Implications of Globalisation and Localisation Processes for the changing Organisation of the Polish Economy. Paper prepared for the Conference of the IGU Commission on the Organisation of Industrial Space, Seoul
- Strykiewicz, T. (1996): The changing Role of Border Zones in the transforming Economies of East-Central Europe. Paper presented at the 28th International Geographical Congress, The Hague

- Stryjakiewicz, T. (1999): *Adaptacja Przestrzenna Przemysłu w Polsce w Warunkach Transformacji*, Poznan: Wydawnictwo Naukowe UAM
- Stryjakiewicz, T. (2002): *Contrasting Experiences of Business Networking in a Transition Economy: The Case of Poland*. Paper presented at the Annual Residential Conference of the IGU Commission on the Dynamics of Economic Spaces, Johannesburg, South Africa
- Stryjakiewicz, T. (2003): *Industrial Change in Western Poland against the Background of the Transformation of the National Economy*. In: Akademie für Raumforschung und Landesplanung (ARL) (Hg.): *Strukturwandel in Ostdeutschland und Westpolen*. Hannover: ARL
- Tödtling, F. (1996): *Opening of Eastern Europe: Challenges and Strategic Reactions of Firms in Austrian Regions*, Paper presented at the European Urban and Regional Studies Conference, Exeter
- TWG (Deutsch-Polnische Wirtschaftsförderungsgesellschaft) (2001): *Erfahrungen deutscher Unternehmer in Polen*. In: www.infopolen.de
- Wielgoß, J. (2003): *Freizügigkeit in Europa - Chancen und Risiken der EU-Erweiterung*. In: Brenner Brief, Informationsdienst der Otto Brenner Stiftung Nr. 14, S. 6-7
- Zschiedrich, H. (2000): *Strategische Ost-West-Wertschöpfungspartnerschaften*. In: *Osteuropa-Wirtschaft*, Jg. 45, Nr. 4, S. 379-393
- Zschiedrich, H. (2002): *Investitionen in Mittel - und Osteuropa. Erwartungen, Bedingungen und Wirkungen ausländischer Direktinvestitionen in ausgewählten EU-Beitrittsländern Mittel - und Osteuropas*. Veröffentlichungen der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft Berlin, Nr. 36. Berlin
- Zukunftsagentur Brandenburg GmbH (Hg.) (2003): *Standortvergleich für Investitionsbedingungen in Brandenburg - Polen - Tschechien*, 3. Auflage, Potsdam

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Formen des Auslandsengagements von Unternehmen	6
Abb. 2: Standorte von deutschen Unternehmen mit Tochterfirmen, Beteiligungen oder Niederlassungen in Polen 2003	9
Abb. 3: Regionale Verteilung von ausländischen Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Polen 1998	11
Abb. 4: Ausländische Direktinvestitionen in Polen 1998: Anteil technologie- und/oder F&E-intensiver Branchen im Verhältnis zum Anteil lohnintensiver Branchen am ADI-Gesamtbestand	14
Abb. 5: Untersuchungsraum Berlin-Brandenburg und West-Polen	15
Abb. 6: Relative Konzentration von "wissens-zentrierten" Aktivitätszweigen der Wirtschaft in den Metropolräumen der Bundesrepublik 2002 (Bundesrepublik gesamt = 1,00)	20
Abb. 7: Relative Konzentration von qualifizierten Unternehmensdiensten in den Metropolräumen der Bundesrepublik 2002 (Bundesrepublik gesamt = 1,00)	20
Abb. 8: Branchenstruktur der Unternehmen mit Organisationseinheiten in Polen (Anteile in %): Berlin im Vergleich zu ausgewählten westdeutschen Metropolräumen 2003	27
Abb. 9: Qualitative Profile grenzüberschreitender Verbindungen (Quotienten als Indikatoren für die "Modernität" der Branchen- zusammensetzung des Polen-Engagements 2003)	28
Abb. 10: Unternehmen in Berlin-Brandenburg mit Niederlassungen oder Tochterfirmen in Polen: Motive des Engagements in Polen	31
Abb. 11: Unternehmensverbindungen zwischen Berlin-Brandenburg und Polen 2003	32
Abb. 12: Unternehmen in Berlin-Brandenburg mit Niederlassungen oder Tochterfirmen in Polen: Auswirkungen des Engagements in Polen	35
Abb. 13: Weiträumig gefasste Verbindungsregion Deutschland-Polen- Tschechien als programmatischer Kooperationsraum für grenzüberschreitende Raumentwicklung	64

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Branchenstruktur der internationalen Verflechtungen in Polens Industrie (nach ausländischen Direktinvestitionen 1998): Regionale Anteile von Branchengruppen mit unterschiedlicher Wettbewerbsposition	13
Tab. 2: Industrie in Berlin und in den Grenzkreisen Brandenburgs: Branchenstruktur 2000	18
Tab. 3: Erwerbstätigen-Besatz im Produzierenden Gewerbe und Dienstleistungssektor sowie Industrie-Umsätze im polnischen Teil des Untersuchungsraumes	23
Tab. 4: Deutsche Firmen mit Niederlassungen, Beteiligungen und Tochterfirmen in Polen: Anteile ausgewählter Metropolräume und Zuwachs 2001 - 2003	25