

The background features a blue gradient with various data visualization elements: a map of Saxony, several bar charts, a line graph, and four donut charts. The year '2016' is written vertically in large, dark blue numbers. The title 'Sachso Meter' is written in large, white, sans-serif font.

2016 Sachso Meter

NETZWERK INDUSTRIE UND DIENSTLEISTER
ZWISCHEN ANSPRUCH UND REALITÄT

Impressum

Berufsakademie Sachsen
Staatliche Studienakademie Glauchau
Studiengang „Mittelständische Wirtschaft“
Kopernikusstraße 51
08371 Glauchau

Telefon: +49 (0) 3763 / 173 133 (-421)
Telefax: +49 (0) 3763 / 173 160
E-Mail: mittelstand@ba-glauchau.de

in Kooperation mit
Industrie- und Handelskammer Chemnitz
Industrie und Außenwirtschaft
Str. der Nationen 25
09111 Chemnitz

Verantwortlich für den Inhalt:

Prof. Dr. Frauke Deckow
Dr. rer. pol. Nils Fröhlich

D.D.V.M. Verlag Chemnitz
ISBN: 978-3-943581-04-1

Inhalt

| | |
|---|----|
| Zum Anliegen des SachsoMeter 2016 | 4 |
| Zur Methodik des SachsoMeter 2016 | 5 |
| I. Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Analyse | 8 |
| II. Ergebnisse der Unternehmensbefragung | 14 |
| Fazit und Handlungsempfehlungen | 35 |
| | |
| Anhang: Mittelstandsdefinition | 37 |
| Quellen- und Endnotenverzeichnis | 38 |
| Literaturverzeichnis | 38 |

SachsoMeter 2016

Netzwerk Industrie & Dienstleister – zwischen Anspruch und Realität

Zum Anliegen des SachsoMeter 2016: Fragestellung und Ziel der Studie

Das **SachsoMeter 2016** greift für den IHK-Kammerbezirk Chemnitz¹ die wirtschaftspolitische Debatte zur Vernetzung von Industrie- und Dienstleistungsunternehmen auf. Getragen und befördert wird die Diskussion um die tief greifenden Strukturveränderungen, in deren Ergebnis – zumindest auf den ersten Blick – ein Bedeutungsverlust des sekundären Sektors (Industrie) zugunsten des tertiären Sektors (Dienstleister) konstatiert wird.²

Ein Blick in die amtliche Statistik bestätigt den Tertiärisierungsprozess auf Deutschlandebene: So zeigt die Verteilung der Bruttowertschöpfung im Zeitverlauf (1970-2015), dass der Anteil des industriellen Sektors von rund 48 Prozent auf ca. 30 Prozent gefallen ist. Spiegelbildlich stieg der Anteil des Dienstleistungssektors von ursprünglich 48 Prozent (1970) auf fast 70 Prozent (2015). Ein ähnliches Bild zeichnet die Entwicklung der Erwerbstätigenzahl. Diese sank im Industriesektor von 47 Prozent (1970) auf 24 Prozent (2015). Demgegenüber verzeichnet der tertiäre Sektor im vergleichbaren Zeitraum einen Anstieg um 29 Prozentpunkte.³ Deutlich wird aber auch, dass sich die Tertiärisierung besonders zwischen 1970 und 2000 vollzog und seit den letzten 15 Jahren – auch in der betrachteten Wirtschaftsregion Chemnitz (vgl. Kapitel I) – merklich verlangsamt hat. Zudem ist der Strukturwandel innerhalb des Dienstleistungssektors sehr heterogen verlaufen. Gemessen an der Entwicklung der Bruttowertschöpfung und der

Erwerbstätigkeit zählen die industrie- bzw. unternehmensnahen Dienstleistungszweige⁴ zu den Gewinnern. Insofern deuten einschlägige Studien darauf hin, dass wettbewerbsfähige Wirtschaftsregionen ohne eine dienstleistungsintensive Industrie nicht lebensfähig sind respektive zahlreiche Industrieprodukte kaum noch ohne zugehörige Dienste erfolgreich vermarktet werden können. Die Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie bestärken den Trend nachhaltig. Vor diesem Hintergrund sollten wirtschaftspolitische Überlegungen die traditionell statistisch geprägte Dichotomie zwischen Industrie und Dienstleistern überwinden und einen systematischen Ansatz zu ihrer Vernetzung verfolgen.⁵

Geleitet von dieser Debatte untersucht das vorliegende **SachsoMeter 2016** den Status Quo, die Triebfedern und die Entwicklungsperspektiven der wirtschaftlichen Verflechtungen von Industrie- und Dienstleistungsunternehmen für die Wirtschaftsregion Chemnitz. Die Analyse soll eine Antwort darauf liefern, wie stark die Industrie und der Dienstleistungssektor in der Region miteinander verflochten sind, welche Leistungen nachgefragt werden und welche Strategien in Zukunft verfolgt werden. Überdies möchte die Studie einen Beitrag zur Versachlichung der öffentlichen Diskussion um den sog. Bedeutungsverlust des sekundären zugunsten des tertiären Sektors leisten.

Zur Methodik des SachsoMeter

Es wurde folgende Vorgehensweise gewählt: In **Kapitel I** werden die Ergebnisse der Analyse amtlich zugänglicher Daten des statistischen Bundesamtes sowie wesentliche theoretische Überlegungen zu den strukturellen Veränderungsprozessen zwischen sekundärem und tertiärem Sektor für die Wirtschaftsregion Chemnitz (im Deutschlandvergleich) dargestellt. Besonderes Augenmerk wird dabei auf die Entwicklung der industrienahen Dienstleistungszweige gelegt.

In **Kapitel II** werden die Ergebnisse der empirischen Analyse dargestellt, welche durch die Industrie- und Handelskammer Chemnitz und die Staatliche Studienakademie Glauchau (Studiengang Mittelständische Wirtschaft) bei Industrieunter-

nehmen und Dienstleistern in der Wirtschaftsregion Chemnitz durchgeführt wurde. Eine Zusammenfassung mit Handlungsempfehlungen beschließt die Studie.

Für die im Januar 2016 postalisch und online durchgeführte Befragung wurden 3.440 Industrie- und Dienstleistungsunternehmen kontaktiert. Die Rücklaufquote betrug 15,6 Prozent (211 Fragebögen aus der Industrie, 327 Fragebögen aus dem Dienstleistungssektor) und liegt damit im üblichen Rahmen solcher Umfragen.

Die Branchenverteilung der beteiligten Unternehmen gibt die Abbildung 1 wieder:

Abb. 1: Industrie- und Dienstleistungsunternehmen nach Branche (in Prozent)

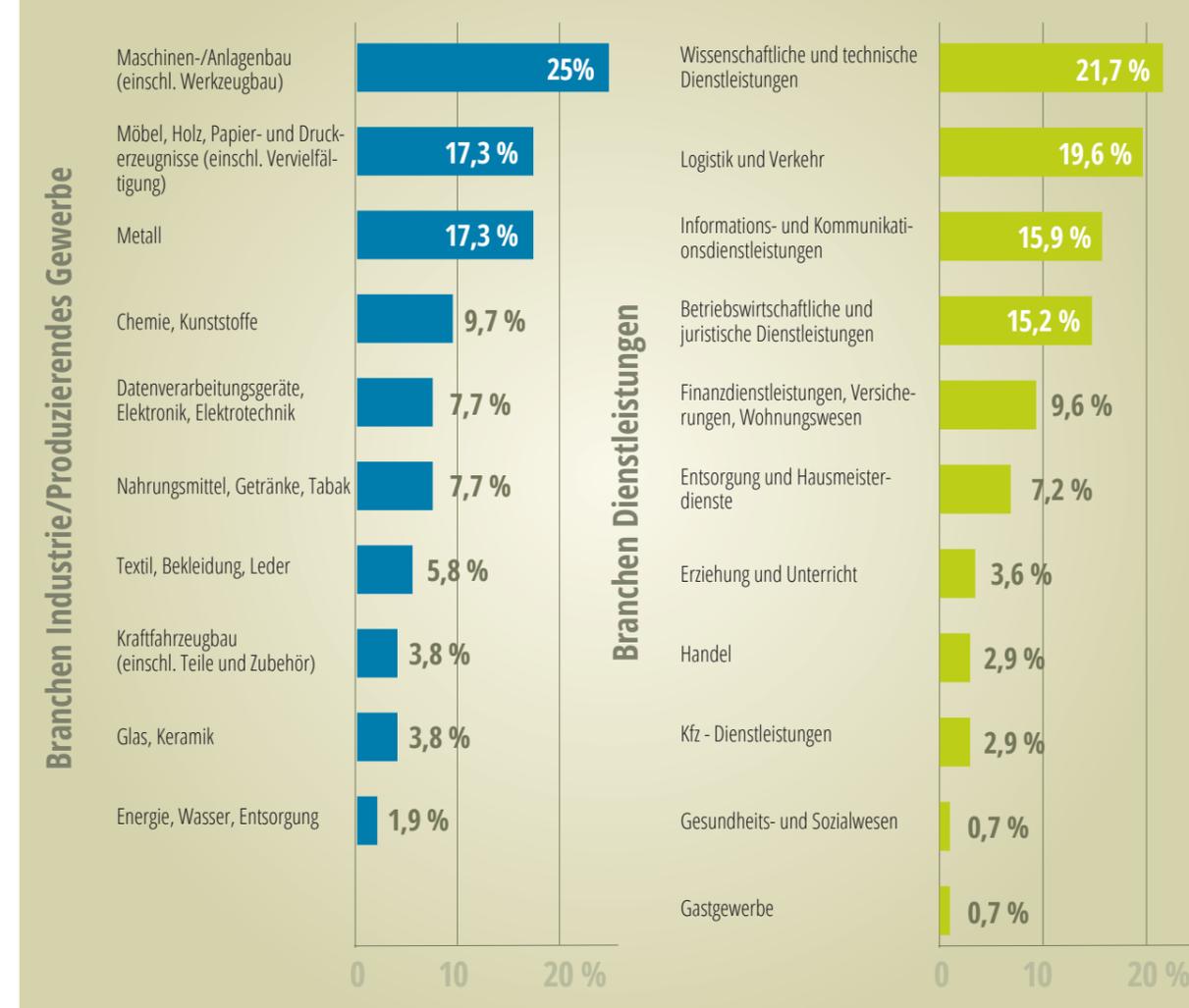


Abb. 2: Industrie- und Dienstleistungsunternehmen nach Beschäftigtenzahl (in %)

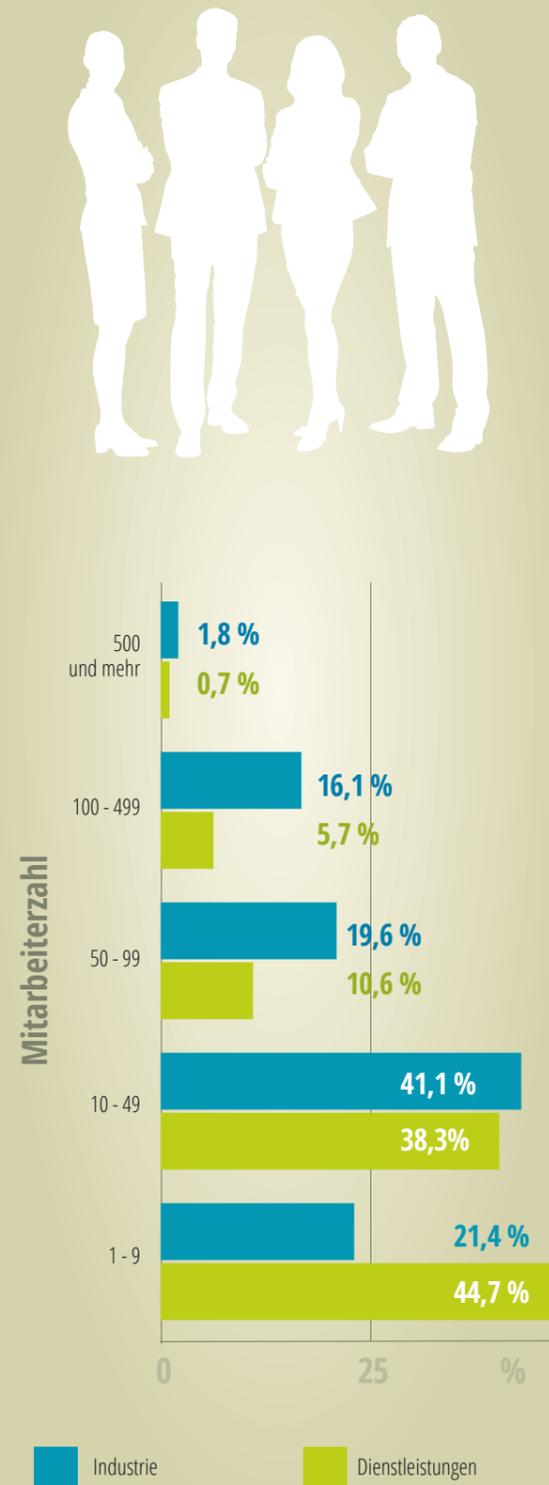
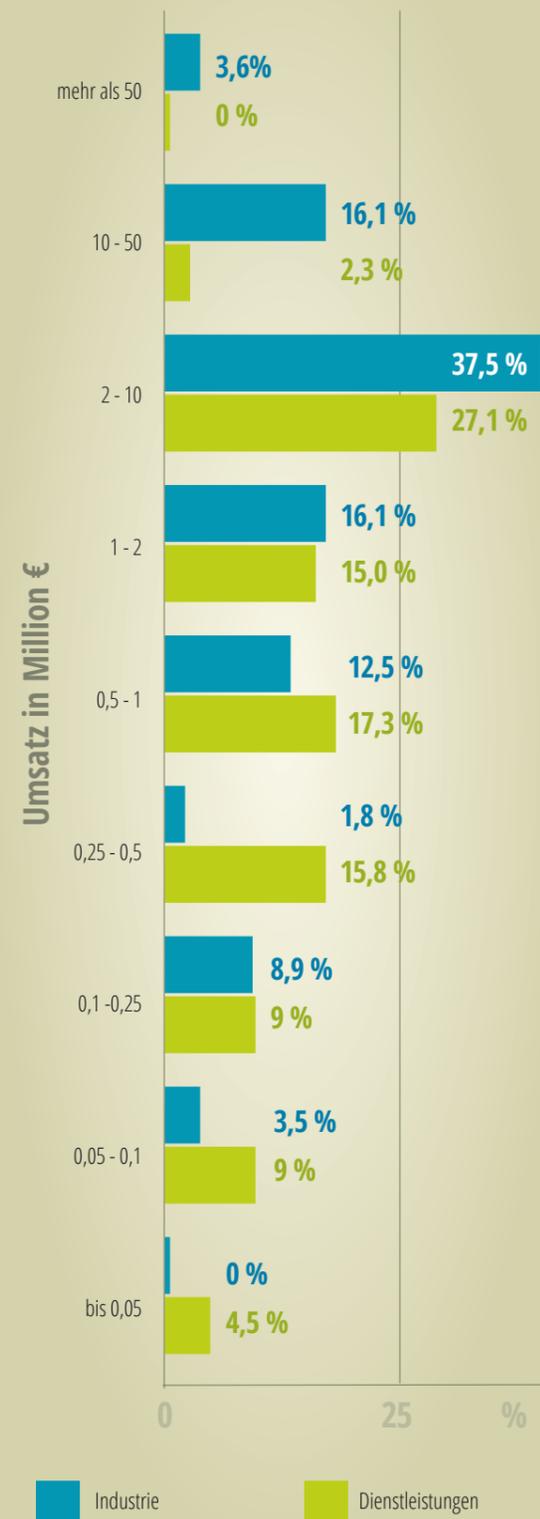


Abb. 3: Industrie- und Dienstleistungsunternehmen nach Umsatz (in %)



Wie die Abbildungen 2 und 3 zeigen, handelt es sich bei den befragten Unternehmen zu über 96 Prozent um kleine und mittelständische Unternehmen, d.h. um Unternehmen, die bis zu 500 Mitarbeitern beschäftigen und nicht mehr als 50 Millionen Euro Jahresumsatz erwirtschaften.⁶

Ansprechpartner

Im Rahmen der Datenauswertung wurde eine Auswahl der wichtigsten Ergebnisse getroffen. Für **Fragen zur Methodik bzw. zu weiteren Untersuchungsergebnissen** wenden Sie sich bitte an folgende Ansprechpartner:

Prof. Dr. Frauke Deckow

Studiengangleiterin „Mittelständische Wirtschaft“
Tel.: 03763/173-133 (421)
E-Mail: deckow@ba-glauchau.de

Dr. rer. pol. Nils Fröhlich (Volkswirtschaftliche Analyse)

Dozent im Studiengang „Mittelständische Wirtschaft“
Tel.: 03763/173-355
E-Mail: froehlich@ba-glauchau.de

I. Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Analyse

1. Vorbemerkung: Die volkswirtschaftliche Sektorenstruktur in Deutschland

Die deutsche Volkswirtschaft wird auf Basis der nachfolgend zugrunde gelegten Wirtschaftszweiggliederung des Statistischen Bundesamtes in drei Sektoren unterteilt:⁷

(1) Primärer Sektor (Agrarsektor):

Land- und Forstwirtschaft, Fischerei

(2) Sekundärer Sektor (Industrieller Sektor):

Produzierendes Gewerbe (Verarbeitendes Gewerbe, Energie, Wasser, Bergbau, Entsorgung)

Baugewerbe

(3) Tertiärer Sektor (Dienstleistungssektor):

Information und Kommunikation, Handel, Verkehr und Lagerei, Gastgewerbe

Finanz-, Versicherungs- und Unternehmensdienstleistungen, Grundstücks- und Wohnungswesen

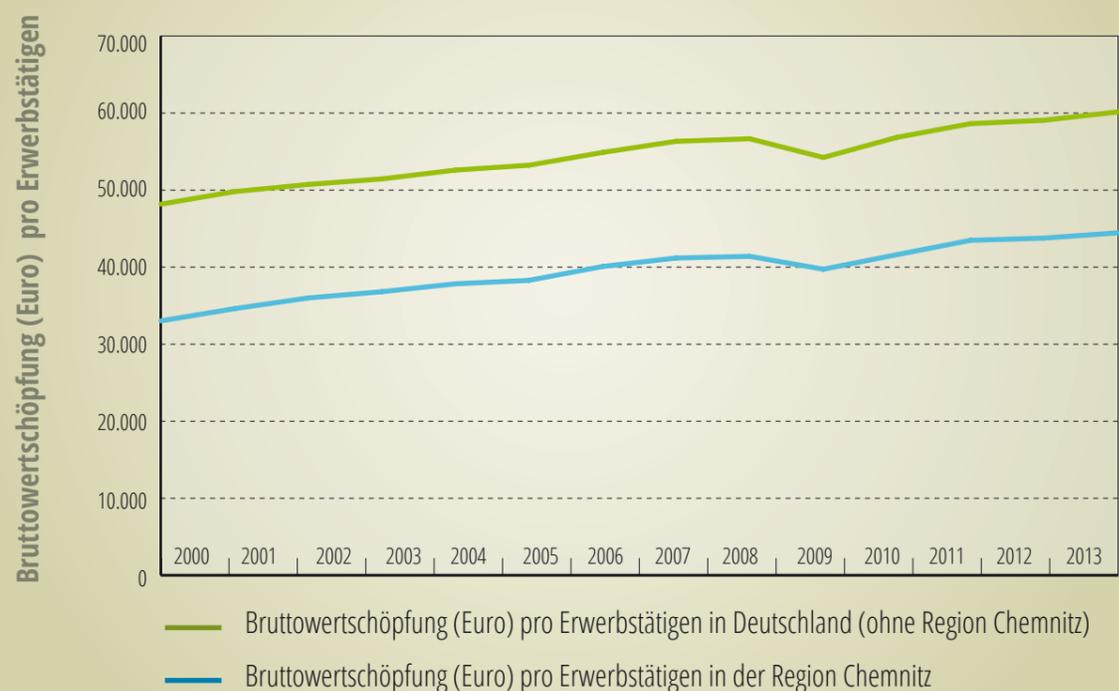
Öffentliche und sonstige Dienstleistungen, Erziehung und Gesundheit, private Dienstleistungen

Die Bedeutung und Entwicklung der Wirtschaftssektoren wird üblicherweise anhand von volkswirtschaftlichen Indikatoren wie Input-Größen (z.B. Zahl der Erwerbstätigen) und/oder Output-Größen (z.B. Bruttowertschöpfung⁸) beschrieben. Sie liegen in den amtlichen Statistiken für die Wirtschaftsregion Chemnitz bis einschließlich 2013 vor.

Im zeitlichen Verlauf kam es in den hoch entwickelten Volkswirtschaften zu verschiedenen strukturellen Veränderungen, d.h. zu Verschiebungen im gesamtwirtschaftlichen Gewicht der drei Sektoren. Historisch wird die Entwicklung von den „Agrar- hin zu Industriegesellschaften“ als **Industrialisierung** bezeichnet. Mit der Bedeutungszunahme der Dienstleistungen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts setzte dann der Trend zur sog. **Tertiärisierung** ein. Kapitel 2 widmet sich der Überprüfung dieser sektoralen Strukturveränderung für die Wirtschaftsregion Chemnitz im Deutschlandvergleich.

Abb. 4: Bruttowertschöpfung (Euro) pro Erwerbstätigen in Deutschland (ohne Region Chemnitz) und der Region Chemnitz 2000-2013

Quelle: Statistisches Bundesamt (2016), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (2015)



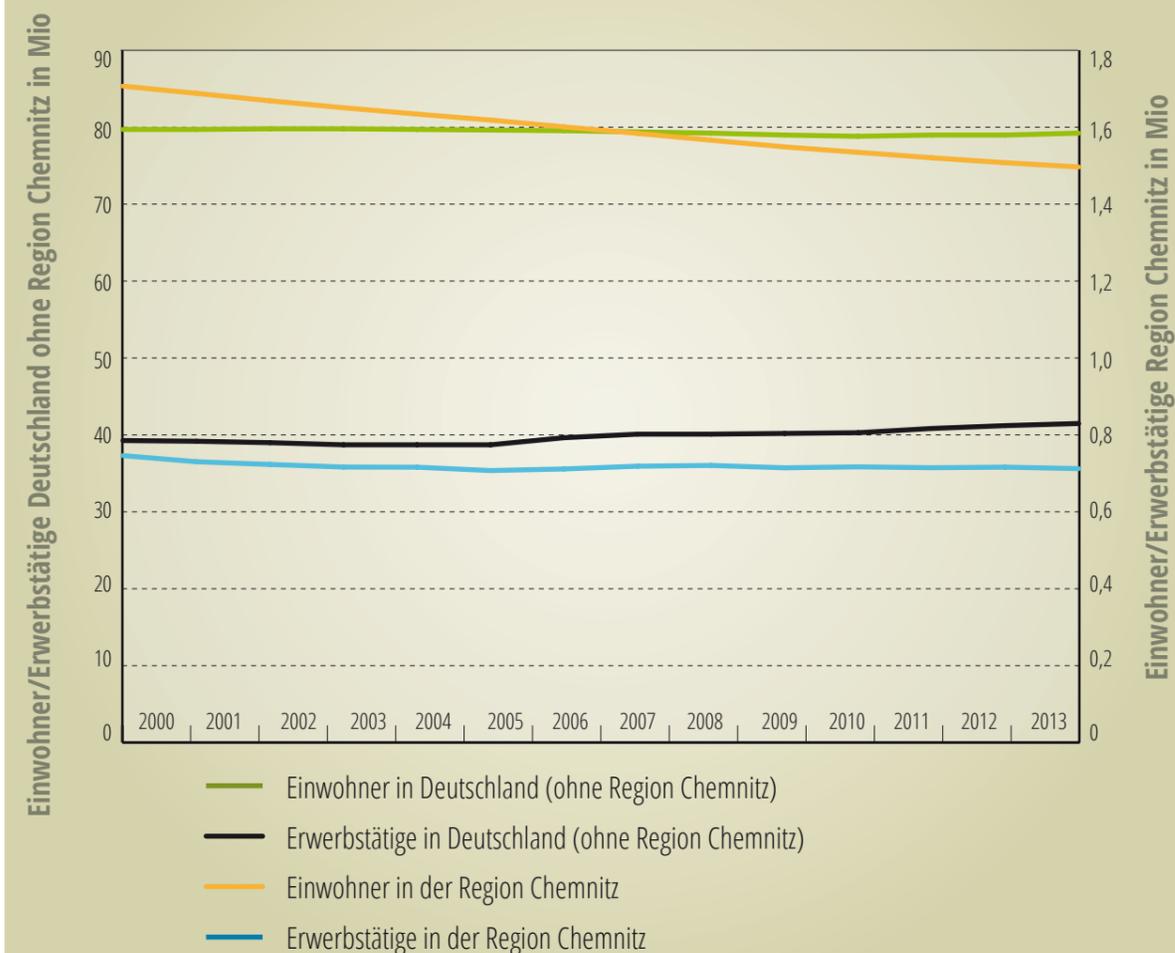
2. Die Wirtschaftsregion Chemnitz im deutschlandweiten Vergleich

2.1 Bruttowertschöpfung und Erwerbstätige

Die Entwicklung der Wirtschaftsregion Chemnitz lässt sich zunächst anhand der **Bruttowertschöpfung pro Erwerbstätigen** verdeutlichen. Wie die Abbildung 4 zeigt, stieg die Bruttowertschöpfung seit dem Jahr 2000⁹ – mit Ausnahme des Krisenjahres 2009 – sowohl in Deutschland als auch in der Region Chemnitz kontinuierlich an. Auffällig ist der im Zeitablauf praktisch konstant bleibende Abstand zwischen beiden Entwicklungsverläufen. Dies deutet auf eine anhaltend niedrigere Arbeitsproduktivität der Wirtschaftsregion Chemnitz im Vergleich zum gesamtdeutschen Durchschnitt hin.¹⁰

Die **Zahl der Erwerbstätigen** (vgl. Abbildung 5) lag 2013 bundesweit (ohne Region Chemnitz) höher als 2000. Demgegenüber zeigt sich für die Region Chemnitz ein deutlicher Rückgang. Waren im Jahr 2000 748.513 Personen erwerbstätig, sind es 2013 nur noch 710.702 Personen, was einem Rückgang von 5,1 Prozent entspricht. Für die Beschäftigungsentwicklung in der Wirtschaftsregion Chemnitz sei darauf hingewiesen, dass der prozentuale Rückgang der Erwerbstätigen weitaus geringer als derjenige der Einwohnerzahl im vergleichbaren Zeitraum ist. Mit einem Minus von 12,6 Prozent liegt die Region Chemnitz deutlich über dem bundesweiten Durchschnitt der Bevölkerungsrückgänge (- 0,7 Prozent).

Abb. 5: Erwerbstätige und Einwohner in Deutschland (ohne Region Chemnitz) und der Region Chemnitz 2000-2013
Quelle: Statistisches Bundesamt (2016), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (2015)



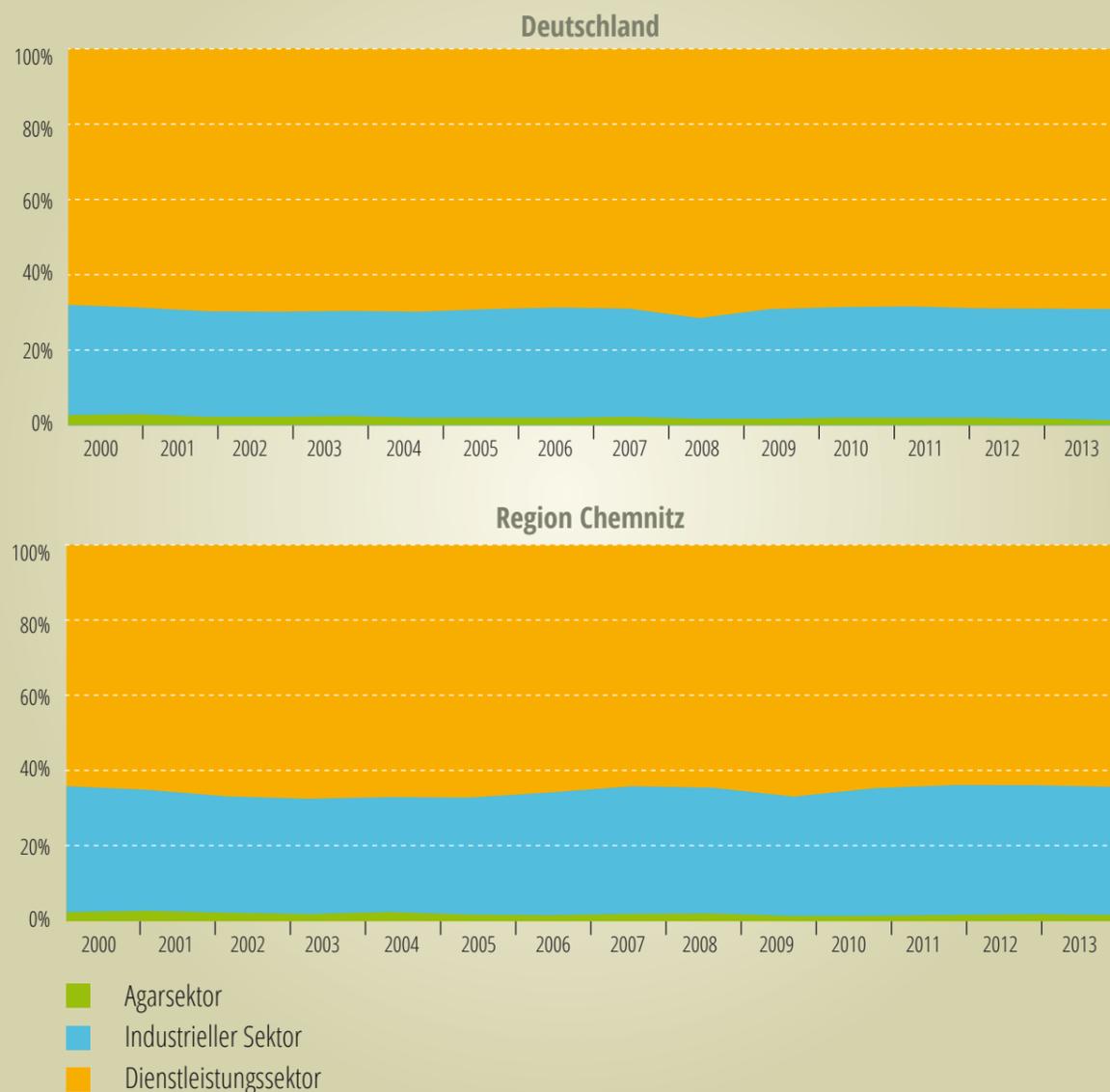
2.2 Die sektorale Struktur der Wirtschaftsregion Chemnitz im Detail

Um Aussagen zur Bedeutung und Entwicklung der einzelnen Wirtschaftszweige respektive zur „Tertiärisierung“ treffen zu können, wird nachfolgend die **sektorale Struktur der Wirtschaftsregion Chemnitz** anhand der Bruttowertschöpfung und der Erwerbstätigenzahl untersucht.

Abbildung 6 zeigt die Verteilung der **Bruttowertschöpfung** zwischen den drei volkswirtschaftlichen Sektoren im Zeitraum

2000-2013. Erkennbar ist, dass sich die prozentualen Anteile der drei Sektoren nicht entscheidend verändert haben, d.h. die regionale sektorale Struktur ist seit 2000 nahezu unverändert. Insbesondere ist für diesen Zeitraum **keine Verschiebung zugunsten des Dienstleistungssektors** zu erkennen. Dies dürfte auch daran liegen, dass die Region Chemnitz traditionell stark industriell geprägt ist. Die Entwicklung zeichnet sich übrigens in ähnlicher Weise für die deutschlandweite Struktur der drei Wirtschaftssektoren ab. Gleichwohl sei betont, dass hier ebenso wie in der Region Chemnitz der Dienstleistungssektor den größten Anteil an der Bruttowertschöpfung hält.

Abb. 6: Bruttowertschöpfung in der Region Chemnitz für drei Sektoren 2000-2013 im Deutschlandvergleich (in %)
Quelle: Statistisches Bundesamt (2016), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (2015)

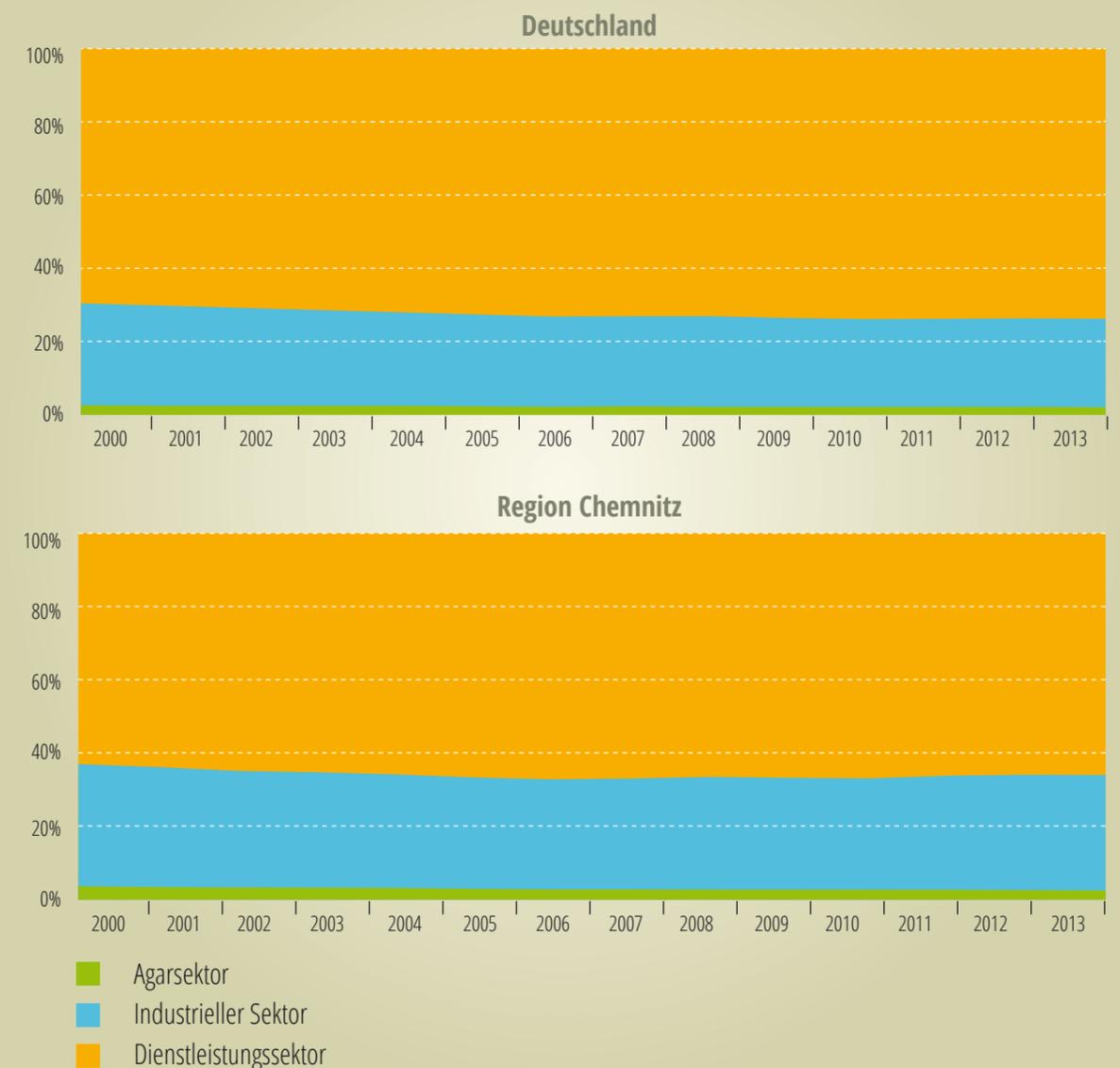


Betrachtet man die sektorale **Verteilung der Erwerbstätigen** in Abbildung 7 wird deutlich, dass der Anteil der Erwerbstätigen, die im industriellen Sektor arbeiten, im Zeitverlauf von 2000 bis 2013 gesunken ist – anders als bei der Bruttowertschöpfung. **Aus Sicht des Beschäftigungsaspektes ist die Bedeutung des industriellen Sektors demnach rückläufig, wenngleich der Anteil der Erwerbstätigen in der Industrie im vergleichbaren Zeitraum deutlich über dem bundesweiten Durchschnitt liegt.** Spiegelbildlich ist im Jahr 2013 ein größerer Anteil an Personen im Dienstleistungssektor tätig als es im

Jahr 2000 der Fall war. Der regionale Anteil der Erwerbstätigen im tertiären Sektor liegt hierbei deutlich unter dem bundesweiten Durchschnitt.

Um Aussagen zur Verflechtung des Industrie- und Dienstleistungssektors in der Wirtschaftsregion Chemnitz treffen zu können, erfolgt auf Basis der Wirtschaftszweiggliederung eine erweiterte Analyse (vgl. Abbildung 8). Für den **industriellen Sektor** zeigt sich, dass das produzierende Gewerbe (ohne Baugewerbe) im Jahr 2013 mit 27,2 Prozent anteilmäßig leicht über seinem Niveau des Jahres 2000 (25,0 Prozent) lag,

Abb. 7: Erwerbstätige in der Region Chemnitz für drei Sektoren 2000-2013 im Deutschlandvergleich (in %)
Quelle: Statistisches Bundesamt (2016), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (2015)



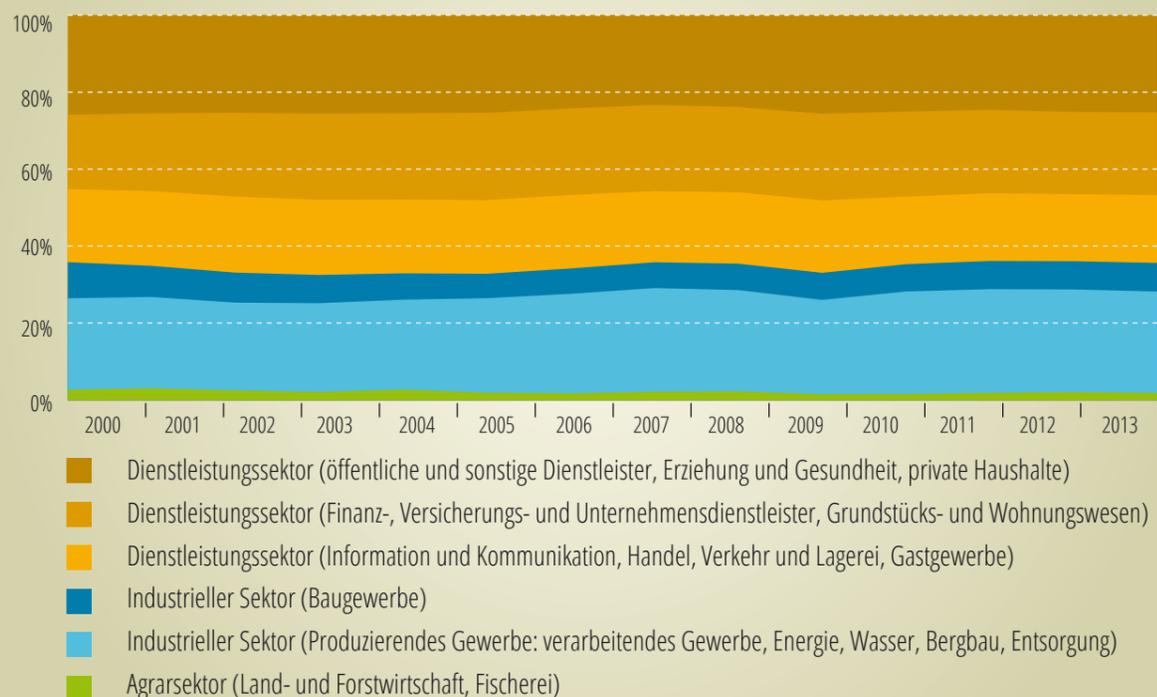
während die Entwicklung im Baugewerbe in einem ähnlichen Ausmaß rückläufig war. Bundesweit zeichnet sich für das Baugewerbe ein vergleichbarer Trend ab, während der prozentuale Anteil des produzierenden Gewerbes (ohne Baugewerbe) an der Bruttowertschöpfung im vergleichbaren Zeitraum mit 25,8 Prozent auf identischem Niveau lag.¹¹

Im **Dienstleistungssektor** lässt sich feststellen, dass **unternehmensnahe Dienstleistungen** (v.a. Finanz-, Versicherungs- und Unternehmensdienstleister, Grundstücks- und Wohnungswesen) **anteilmäßig hinzugewonnen haben**, während die Anteile des Handels und des öffentlichen Dienstes (inkl. den weiteren in der Grafik genannten Dienstleistungen) an der Bruttowertschöpfung 2013 geringfügig niedriger waren als im Jahr 2000. Auf Bundesebene lässt sich für den Bereich Handel eine vergleichbare Entwicklung feststellen. Demgegenüber sind die Anteile der unternehmensnahen Dienstleistungen mit einem Anteil von 8,7 Prozent an der Bruttowertschöpfung im betrachteten Zeitraum konstant, während die Anteile der öffentlichen Dienstleistungen von 10,2 Prozent (2000) auf 11,2 Prozent (2013) leicht gestiegen sind.¹²

Ein ähnliches, aber nicht identisches Bild ergibt sich schließlich bei Betrachtung der sektoralen **Verteilung der Erwerbstätigen** (vgl. Abbildung 9): Hier zeigt sich, dass der in Abbildung 7 erkennbare Rückgang der Erwerbstätigen im industriellen Sektor ausschließlich auf die Entwicklung im Bausektor zurückzuführen ist. Der Anteil des produzierenden Gewerbes (Verarbeitendes Gewerbe, Energie, Wasser, Bergbau, Entsorgung) ist von 2000 bis 2013 sogar leicht gestiegen. **Die Bedeutung des „industriellen Kerns“ der Wirtschaftsregion Chemnitz ist also nicht zurückgegangen, das Gegenteil ist der Fall.** Bundesweit zeichnet sich für beide Wirtschaftsbereiche im vergleichbaren Zeitraum ein Rückgang ab.¹³

Bei der Entwicklung der Erwerbstätigenanteile der einzelnen Dienstleistungsbereiche zeigt sich keine größere Überraschung. Der Anteil des Handels (inkl. der weiteren in der Grafik genannten Dienstleistungen) ist – ebenso wie bei der Bruttowertschöpfung – geringfügig gesunken, während bei den unternehmensnahen Dienstleistungen und im Öffentlichen Dienst (jeweils inkl. der weiteren in der Grafik genannten Dienstleistungen) im Jahr 2013 anteilmäßig eine höhere

Abb. 8: Bruttowertschöpfung in der Region Chemnitz für sechs Sektoren 2000-2013 (in %)
 Quelle: Statistisches Bundesamt (2016), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (2015)



Zahl an Erwerbstätigen zu finden war als im Jahr 2000. Eine vergleichbare Entwicklung lässt sich auf Bundesebene im betrachteten Zeitraum feststellen.¹⁴

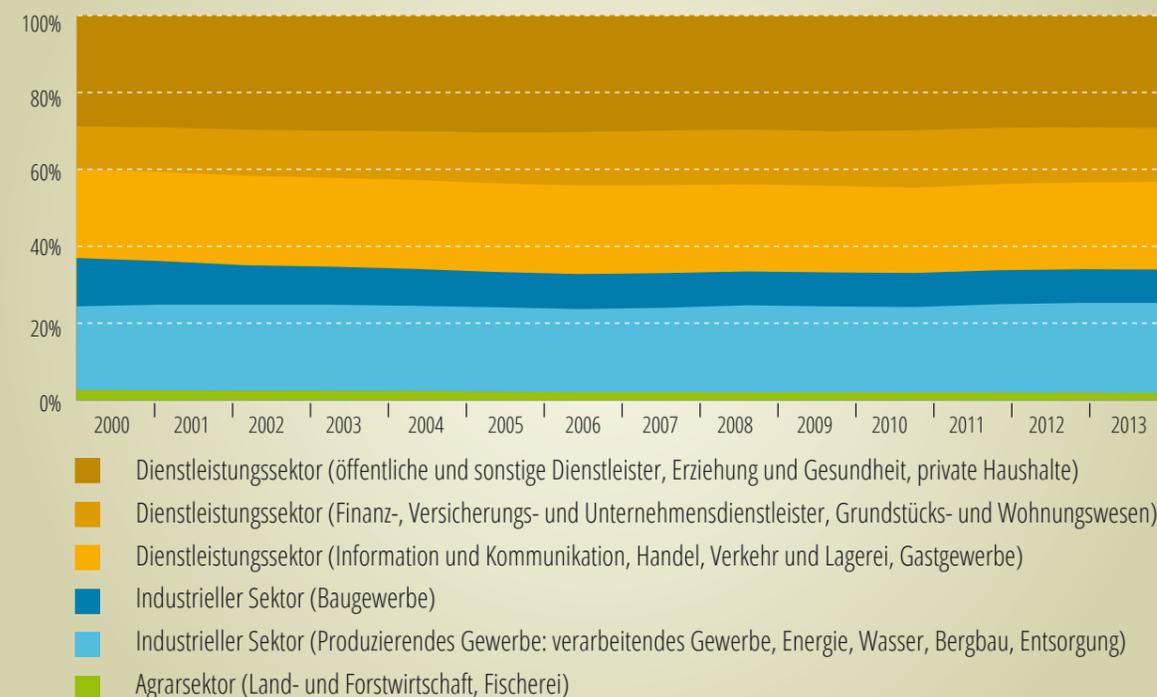
3. Zwischenfazit der volkswirtschaftlichen Betrachtung

In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts setzte in Deutschland ein Trend zur Tertiärisierung ein, d.h. der Anteil des Dienstleistungssektors an der gesamten Bruttowertschöpfung stieg an. Dasselbe gilt für die Zahl der Erwerbstätigen. Diese Entwicklung hat sich allerdings seit dem Jahr 2000 deutlich verlangsamt – sowohl bundesweit als auch regional.

Die Wirtschaftsregion Chemnitz liegt bei der Bruttowertschöpfung pro Erwerbstätigen im Zeitraum von 2000-2013 konstant unter dem gesamtdeutschen Wert. Ein Trend zur Tertiärisierung lässt sich für den betrachteten Zeitraum nur geringfügig feststellen. Zwar stieg der Anteil der Erwerbspersonen, die im Dienstleistungssektor arbeiten, sein Anteil an der regionalen Bruttowertschöpfung blieb aber praktisch konstant. Die traditionelle Bedeutung des industriellen Sektors ist damit spie-

gelbildlich im Wesentlichen gegeben bzw. für das produzierende Gewerbe (ohne Baugewerbe) sogar gestiegen. Für die Frage der Verflechtung von Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in der Region dürfte insbesondere der Bedeutungszuwachs der unternehmensnahen Dienstleistungen an Relevanz gewinnen. Inwieweit von einer „Tertiärisierung“ des industriellen Sektors gesprochen werden kann, bleibt durch die amtliche Statistik unbeantwortet und legt eine empirische Befragung der regionalen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen zu ihrer aktuellen und angestrebten Verflechtung nahe. Das Kapitel II liefert die Ergebnisse.

Abb. 9: Erwerbstätige in der Region Chemnitz für sechs Sektoren 2000-2013 (in %)
 Quelle: Statistisches Bundesamt (2016), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (2015)



II. ERGEBNISSE DER UNTERNEHMENSBEFRAGUNG

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Industrie kann nur im Verbund mit den Dienstleistungen bewertet werden. Hierzu befragten die Industrie- und Handelskammer Chemnitz und der Studiengang Mittelständische Wirtschaft 3.440 Unternehmen aus der Industrie und aus der Dienstleistungsbranche.¹⁵

INDUSTRIE

1. Aktueller und prognostizierter Anteil der Dienstleistungskosten an den Produktions- und Vertriebskosten

Ein erstes Indiz für die potentielle Nachfrage nach industrienahe Dienstleistungen liegt im aktuellen Anteil der Dienstleistungskosten an den Produktions- und Vertriebskosten. Die Abbildung 10 zeigt, dass sich dieser Anteil bei 65,5 Prozent der Industriebetriebe auf bis zu 25 Prozent beläuft. Bei 21,8 Prozent der befragten Industriebetriebe liegt der Dienstleistungsanteil zwischen 26 bis 50 Prozent und bei einem Zehntel sogar darüber.

Die branchenspezifische Auswertung (vgl. Abbildung 11) verdeutlicht, dass in einigen Branchen die Dienstleistungsanteile höher sind (> 50 Prozent). Hierzu zählen mit jeweils 33,3 Prozent die Metallindustrie sowie die Möbel-, Holz-, Papier- und Druckindustrie. Immerhin 8,3 Prozent der Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau gaben an, dass der Anteil ihrer Dienstleistungskosten mehr als 50 Prozent der Produktions- und Vertriebskosten beträgt.

Für die Vernetzungschancen der Industrie- und Dienstleistungsunternehmen ist entscheidend, wie sich in den Industriebetrieben der Dienstleistungsanteil an den Produktions- und Vertriebskosten künftig entwickeln wird. Der überwiegende Teil der befragten Industriebetriebe geht davon aus, dass dieser Anteil zumindest gleich bleibt (64,7 Prozent) bzw. tendenziell sogar steigt (33,3 Prozent). Insbesondere in der Elektronik- und Elektrotechnikbranche wie auch im Kraftfahrzeugbau, in der Glas- und Keramikindustrie sowie in der Nahrungsmittelindustrie wird zu 75 Prozent bzw. zu jeweils 50 Prozent von steigenden Dienstleistungsanteilen

ausgegangen (vgl. Abbildung 12). Die Nachfrageentwicklung nach Dienstleistungen durch die Industrie ist somit positiv zu bewerten.

Die resultierenden Marktpotentiale für Dienstleistungsunternehmen dürften auch entscheidend davon abhängen, in welchem Umfang die Industrie selbst diese Dienstleistungen erbringt bzw. am Markt anbietet. Die Abbildung 13 zeigt den prozentualen Umsatzanteil eigener Dienstleistungsangebote durch die Industrie. Deutlich wird, dass fast die Hälfte der befragten Unternehmen keine eigenen Dienstleistungen am Markt anbieten. Bei etwa einem Drittel liegt der Anteil

Abb. 10: Anteil der Dienstleistungskosten an den Produktions- und Vertriebskosten (in %)

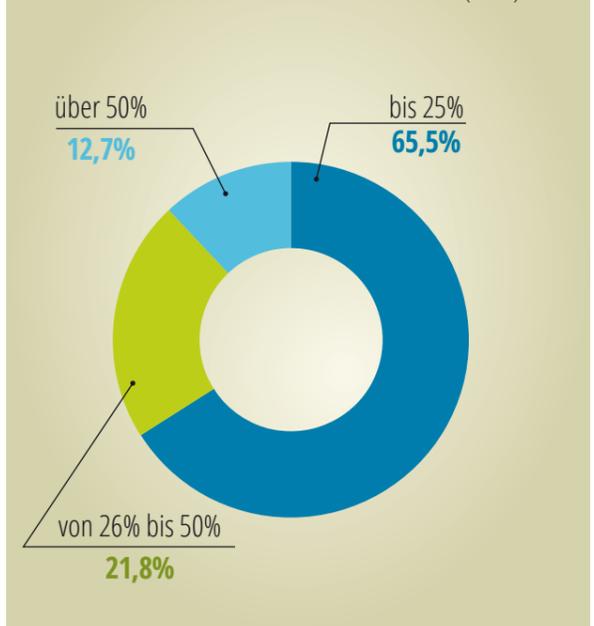


Abb. 11: Anteil der Dienstleistungskosten an den Produktions- und Vertriebskosten nach Branche (in %)

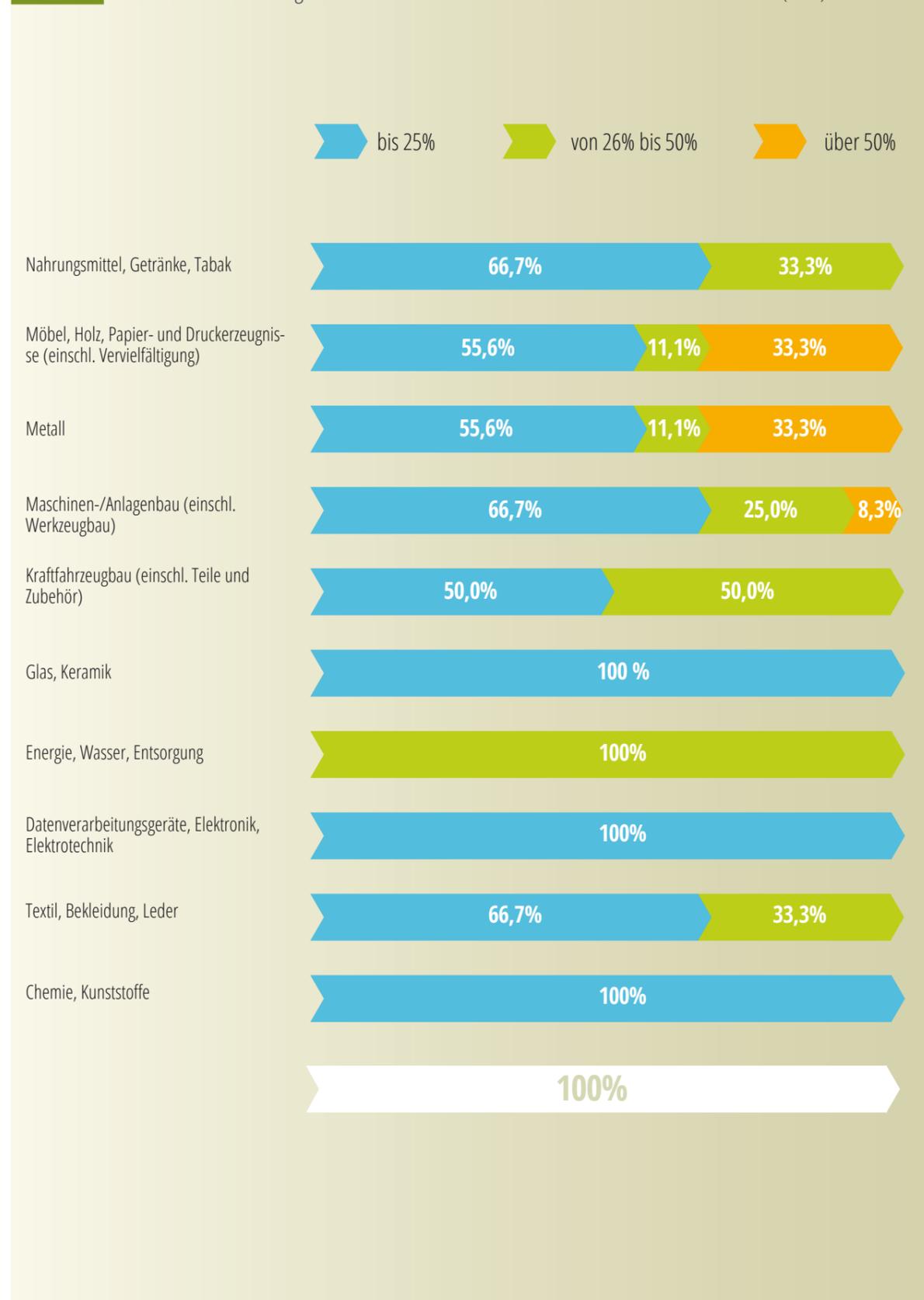
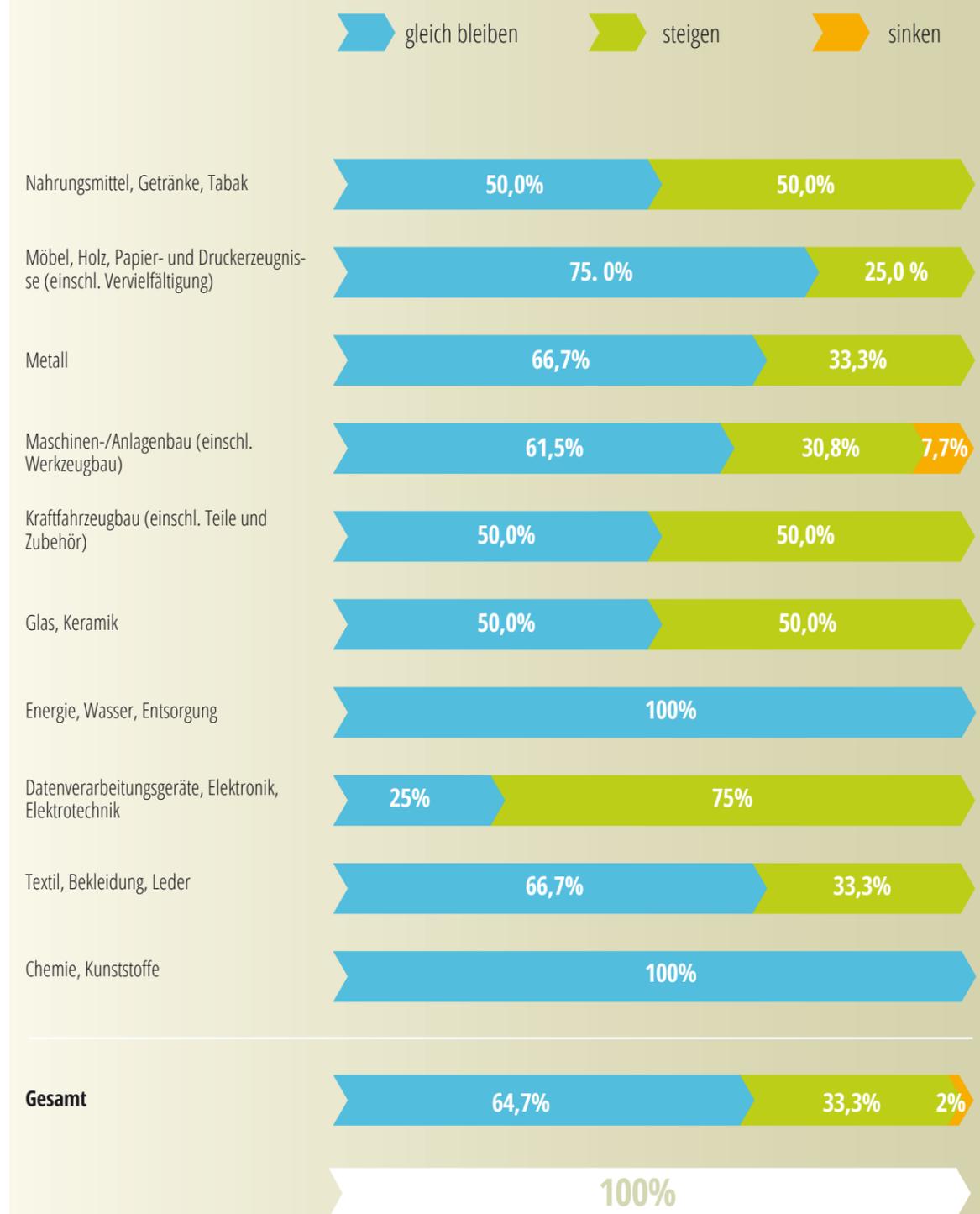
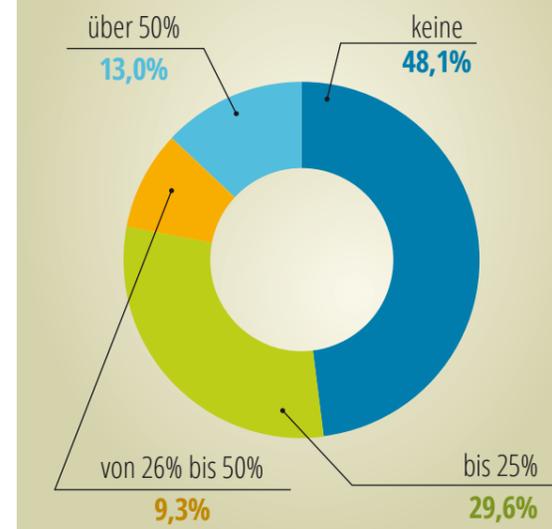


Abb. 12: Prognostizierter Anteil der Dienstleistungskosten an den Produktions- und Vertriebskosten nach Branche (in %)**Abb. 13:** Anteil an eigenen Dienstleistungsangeboten am Markt (in %)

unter 25 Prozent. Bei nicht einmal einem Viertel der Industriebetriebe liegt der Anteil über 25 Prozent. Die Chancen für Dienstleister, vom Wachstum der unternehmensnahen Dienstleistungen in der Industrie zu partizipieren, sind somit eindeutig vorhanden.

Stellt sich die Frage, welche Dienste die Industrie für die Herstellung und den Absatz ihrer Produkte aktuell zukaufte. Dieser Frage widmet sich Punkt 2.

2. Die Inanspruchnahme von externen Dienstleistungen durch die Industrie

Hinsichtlich der externen Nachfrage von Diensten wurde den Industrieunternehmen ein Katalog von Dienstleistungen vorgelegt, der das gesamte Wertschöpfungsspektrum betrifft. Wie die Abbildung 14 zeigt, liegt die durchschnittliche Nutzungsquote über alle Dienstleistungskategorien und alle befragten Unternehmen bei 26,9 Prozent.

2.1 Steuer-, Versicherungs- und Rechtsberatung sowie Instandsetzung werden wie erwartet häufig extern bezogen

In den oberen Rängen der von den Industrieunternehmen extern bezogenen Dienstleistungen tauchen die erwarteten

Dienste wie Steuer-, Versicherungs- und Rechtsberatung, Abfallentsorgung sowie Instandsetzung und Wartung auf. 50 bis 80 Prozent der Industriebetriebe beziehen diese Dienstleistungen extern. Die hohen Anteilswerte erscheinen plausibel, handelt es sich bei diesen Diensten sowohl um Leistungen, die bereits früher von der Industrie extern bezogen wurden als auch im Laufe der vergangenen zehn Jahre verstärkt ausgelagert worden sind.

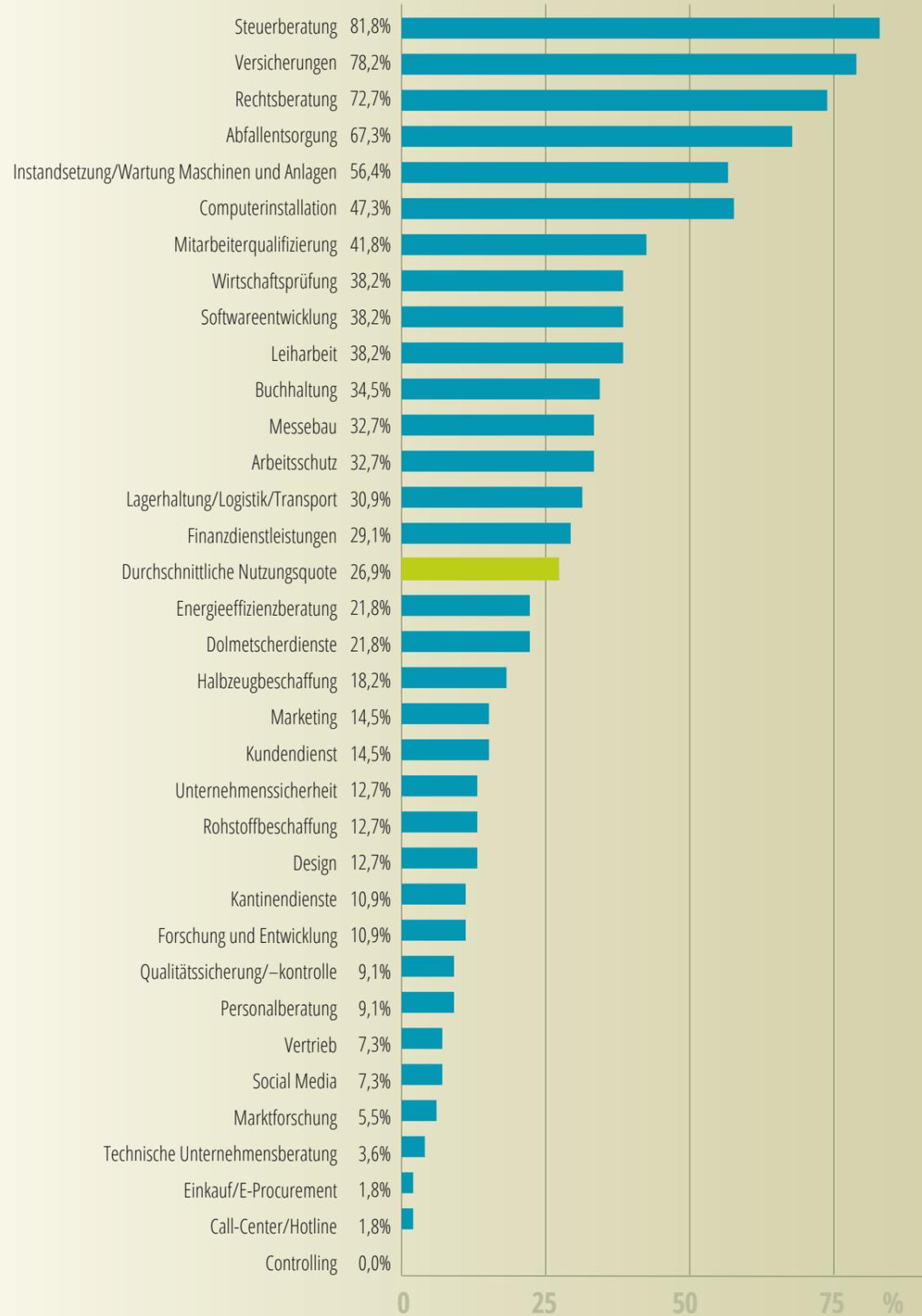
2.2 Die Komplexität der Unternehmensumfelder lässt auch die Nachfrage nach Diensten aus dem IT-, Personal- und Logistik-Bereich ansteigen

Der Bereich mit Anteilswerten von 30 bis 50 Prozent ist durch Dienstleistungen geprägt, die infolge immer komplexerer Unternehmensumfelder, einer wachsenden Technologieorientierung und dem Bemühen der Industrie um Kosteneffizienz und höhere Flexibilität innerhalb des letzten Jahrzehnts an Bedeutung gewonnen haben und im Zeitalter der Industrie 4.0 weiterhin an Relevanz zunehmen werden.¹⁶ Hierzu zählen IT-Dienstleistungen, Mitarbeiterqualifizierung, Wirtschaftsprüfung und Buchhaltung, Leiharbeit, Arbeitsschutz sowie Dienste der Lagerhaltung, Logistik und des Transports.

2.3 Marketing/ Vertrieb, Controlling und Qualitätssicherung werden kaum extern nachgefragt

Interessant erscheint die geringe Nachfrage nach Marketing- und Vertriebsdienstleistungen. Weniger als 15 Prozent der Industriebetriebe nehmen den externen Bezug dieser Dienste wahr. Auch „Social Media“ ist als Thema für eine externe Bereitstellung für Unternehmen derzeit eher nachrangig. Anteilswerte unter 10 Prozent entfallen weiterhin auf Dienste der Unternehmenssicherheit, Qualitätssicherung und -kontrolle, der Rohstoffbeschaffung und des Einkaufs sowie der Forschung & Entwicklung und des Controlling. Gründe hierfür können in der Sensibilität dieser unternehmensnahen Dienste liegen, in deren Folge die Industrie diese bevorzugt eigenen Mitarbeitern anvertraut.

Abb. 14: Anteile der nachgefragten externen Dienstleistungen durch die Industrie (in % – Mehrfachnennungen möglich)



2.4 Dienstleistungen, welche seitens der Industrie unter keinen Umständen zugekauft werden...

Zur Überprüfung dieser These wurden die Industriebetriebe gefragt, welche Dienstleistungen sie für die Herstellung und den Vertrieb ihrer Produkte unter keinen Umständen zukaufen würden. Insbesondere Dienstleistungen des Controlling, der Forschung & Entwicklung, der Qualitätskontrolle, des Vertriebs sowie der Rohstoffbeschaffung und des Einkaufs sehen die Industriebetriebe vorzugsweise in eigenen Händen. Dies bestätigt die o.g. Vermutung, dass die Sensibilität dieser unternehmensnahen Dienstleistungen dazu führt, von einer externen Nachfrage abzusehen.

3. Die Inanspruchnahme externer Dienstleistungen ist abhängig von der Unternehmensgröße...

Ein Blick auf die Abhängigkeit der Inanspruchnahme externer Dienstleistungen von der Unternehmensgröße zeigt (vgl. Abbildung 15), dass kleine Industriebetriebe mit weniger als 50 Beschäftigten tendenziell mehr externe Dienstleistungen in Anspruch nehmen (Nutzungsquote: 22,2 Prozent; 40,7 Prozent) als Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern.

Abb. 15: Externe Dienstleistungsnachfrage durch die Industrie nach Beschäftigtengrößenklassen (Nutzungsquote in %)



4. ... und von der Branche

Schaut man auf die entsprechenden durchschnittlichen Anteilswerte einzelner Wirtschaftszweige, so sind bezogen auf die Branche deutliche Unterschiede zu erkennen (vgl. Abbildung 16). Den höchsten Nutzungsanteil haben die Unternehmen der Metallbranche (26,7 Prozent) sowie der Möbel-, Holz-, Papier- und Druckindustrie (20,0 Prozent). Dagegen sind der Maschinen- und Anlagenbau bzw. Unternehmen der Glas- und Keramikbranche und des Kraftfahrzeugbaus deutlich zurückhaltender beim Bezug externer Dienstleistungen. Letztere zwei Branchen gingen allerdings in der prognostischen Frage, wie sich der Anteil der Dienstleistungen an ihren Produktions- und Vertriebskosten künftig entwickeln wird, von einem Anstieg aus (vgl. Abbildung 12).

Abb. 16: Externe Dienstleistungsnachfrage durch die Industrie nach Branche (Nutzungsquote in %)



5. Industrieunternehmen beziehen Dienstleistungen überwiegend regional

Die Vernetzungschancen für die Industrie und Dienstleister in der Wirtschaftsregion Chemnitz dürften auch davon abhängen, aus welchem Umkreis die Industriebetriebe aktuell Dienstleistungen zukaufen. Positiv zu bewerten ist, dass mehr als die Hälfte der Industriebetriebe (54,5 Prozent) über 50 Prozent ihrer Dienstleistungen aus einem 50-km-Umfeld beziehen. Immerhin noch weitere 16,4 Prozent der Unternehmen fragen zwischen 30 bis 50 Prozent ihrer Dienstleistungen von Anbietern aus diesem Umkreis nach (vgl. Abbildung 17). Dies deutet schon jetzt auf ein starkes regionales Geflecht zwischen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen im befragten Kammerbezirk hin. Deutlich wird auch, dass kleinere Mittelständler (bis 100 Mitarbeitern) vergleichsweise stärker Dienstleistungen aus dem unmittelbaren regionalen Umfeld beziehen als größere Industriebetriebe (> 100 Mitarbeitern).

Der branchenspezifische Vergleich in Abbildung 18 lässt erkennen, dass insbesondere der Kraftfahrzeugbau, die Chemie- und Kunststoffindustrie sowie die Nahrungsmittelindustrie bei ihrer externen Dienstleistungsnachfrage überproportional regional orientiert sind (> 75 Prozent). Auch die traditionell ansässige Textilindustrie und der Maschinenbau beziehen über 50 Prozent ihrer Dienstleistungen aus dem

unmittelbaren regionalen Umfeld. Eine Ausnahme bildet die Metallindustrie. Ihrer vergleichsweise hohen Nutzungsquote von Dienstleistungen (26,7 Prozent, vgl. Abbildung 6) steht entgegen, dass diese zu einem geringen Prozentteil aus dem regionalen Umfeld bezogen werden.

Um Empfehlungen für die Vernetzung von Industrie und Dienstleistern geben zu können, interessierten insbesondere auch Gründe der Industrie, Dienstleistungen überregional zuzukaufen (vgl. Abbildung 19). In erster Linie liegen diese Gründe in bereits bestehenden, langfristigen Geschäftsbeziehungen zu Dienstleistern (36,5 Prozent) gefolgt vom günstigeren Preis eines überregionalen Dienstleisters (28,4 Prozent) und einer besseren Qualität (23,0 Prozent). Auf die offene Frage, welche Dienstleistungen seitens der Industrie im regionalen Umfeld vermisst werden, dominierte die Nachfrage nach Instandsetzungs- und Wartungsdienstleistungen.

Die Vernetzungspotentiale für Industrie- und Dienstleistungsunternehmen dürften schließlich auch davon bestimmt sein, wie sich (1) der Anteil der extern erbrachten Dienstleistungen an den industriellen Produkten respektive die daraus resultierende Nachfrage entwickelt hat, (2) welche Prognosen die Industrie diesbezüglich abgibt und (3) welche Outsourcing-Aktivitäten die Industrie aktuell und zukünftig forciert. Der Punkt 6 widmet sich diesen Fragestellungen.

Abb. 17: Zukauf von Dienstleistungen aus 50-km-Umfeld nach Beschäftigtengrößenklassen (in %)

| | Gesamt | Mitarbeiterzahl | | | | |
|---------------------|--------|-----------------|---------|---------|-----------|--------------|
| | | 1 - 9 | 10 - 49 | 50 - 99 | 100 - 499 | 500 und mehr |
| 0 - 10 Prozent | 10,9% | 25,0% | 13,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| 11 - 30 Prozent | 18,2% | 0,0% | 17,4% | 30,0% | 33,3% | 0,0% |
| 31 - 50 Prozent | 16,4% | 25,0% | 8,7% | 10,0% | 33,3% | 0,0% |
| mehr als 50 Prozent | 54,5% | 50,0% | 60,9% | 60,0% | 33,3% | 100,0% |

Abb. 18: Zukauf von Dienstleistungen aus 50-km-Umfeld nach Branche (in %)

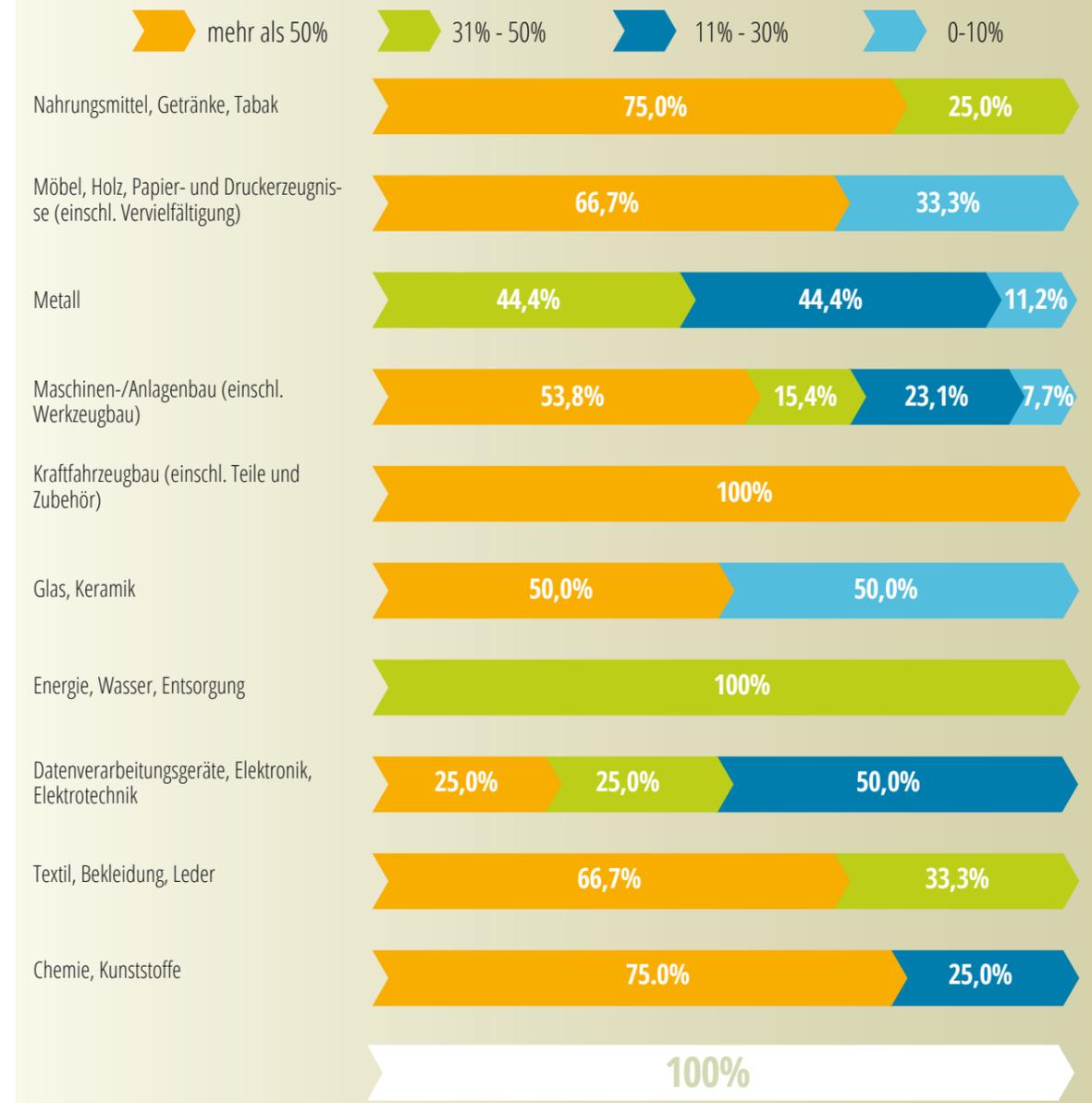


Abb. 19: Gründe für einen überregionalen Zukauf von Dienstleistungen durch die Industrie (in % – Mehrfachnennungen möglich)



6. Entwicklung und Prognose zur Nachfrage externer Dienstleistungen durch die Industrie

6.1 Kontinuierliche Nachfrage externer Dienstleistungen durch die Industrie

Die Mehrheit der Industrieunternehmen (50 Prozent) hat in den letzten fünf Jahren die Bezugsquote externer Dienstleistungen nicht verändert. Betrachtet man jedoch den Saldo von steigenden und sinkenden Dienstleistungsbezügen, ist ein Zuwachs erkennbar: Während 37 Prozent der Unternehmen ihren externen Bezug von Dienstleistungen intensiviert haben, verzeichnen lediglich 13 Prozent einen Rückgang. Der Entwicklungstrend zeichnet sich hierbei in allen Industriebetrieben ab – unabhängig von ihrer Unternehmensgröße (vgl. Abbildung 20).

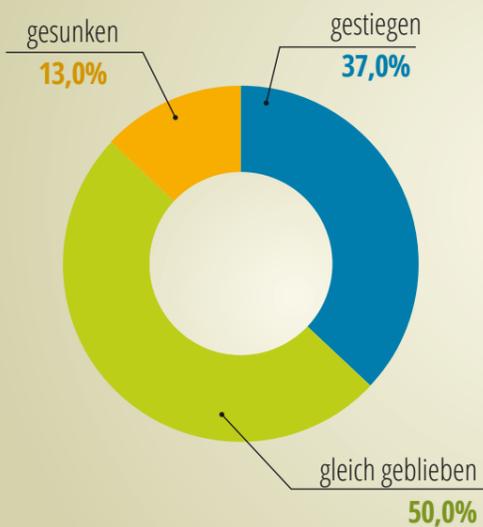
Der Branchenvergleich zeigt schließlich, dass die stärksten Zuwächse von externen Dienstleistungsbezügen mit jeweils 66,7 Prozent im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Elektronik- und Elektrotechnik zu verzeichnen sind (vgl. Abbildung 21).

6.2 Industrieunternehmen prognostizieren verlangsamtetes Wachstum beim Bezug externer Dienstleistungen

Die Steigerung des Bezugs externer Dienstleistungen wird sich aus Sicht der befragten Industrieunternehmen auch in den nächsten fünf Jahren fortsetzen – allerdings mit deutlich verlangsamtetem Tempo (vgl. Abbildung 22). 68,5 Prozent der Industriebetriebe erwarten eine Konstanz bei den zu beziehenden externen Leistungen, nur noch 26 Prozent der Unternehmen gehen von einem Anstieg der externen Dienstleistungsbezüge aus. Lediglich 6 Prozent erwarten eine geringere Nachfrage. Auch bei dem prognostizierten Bezug von Dienstleistungen zeigen sich keine unternehmensgrößenabhängigen und branchenspezifischen Auffälligkeiten.

Wenn von einer (auch weiterhin) stetigen Nachfrage der Industrie nach externen Dienstleistungen ausgegangen werden kann, stellt sich abschließend die Frage nach ihren aktuellen und zukünftigen Outsourcing-Aktivitäten.

Abb.20: Entwicklung des Anteils extern erbrachter Dienstleistungen an den Produkten der Industrie in den letzten fünf Jahren (in %)



| | Mitarbeiterzahl | | | | |
|------------------|-----------------|---------|---------|-----------|--------------|
| | 1 - 9 | 10 - 49 | 50 - 99 | 100 - 499 | 500 und mehr |
| gestiegen | 33,3% | 42,9% | 27,3% | 37,5% | 100% |
| gleich geblieben | 50,0% | 52,4% | 54,5% | 37,5% | 0,0% |
| gesunken | 16,7% | 4,7% | 18,2% | 25,0% | 0,0% |
| Gesamt | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Abb. 21: Entwicklung des Anteils extern erbrachter Dienstleistungen an den Produkten der Industrie - in den letzten fünf Jahren (nach Branche)

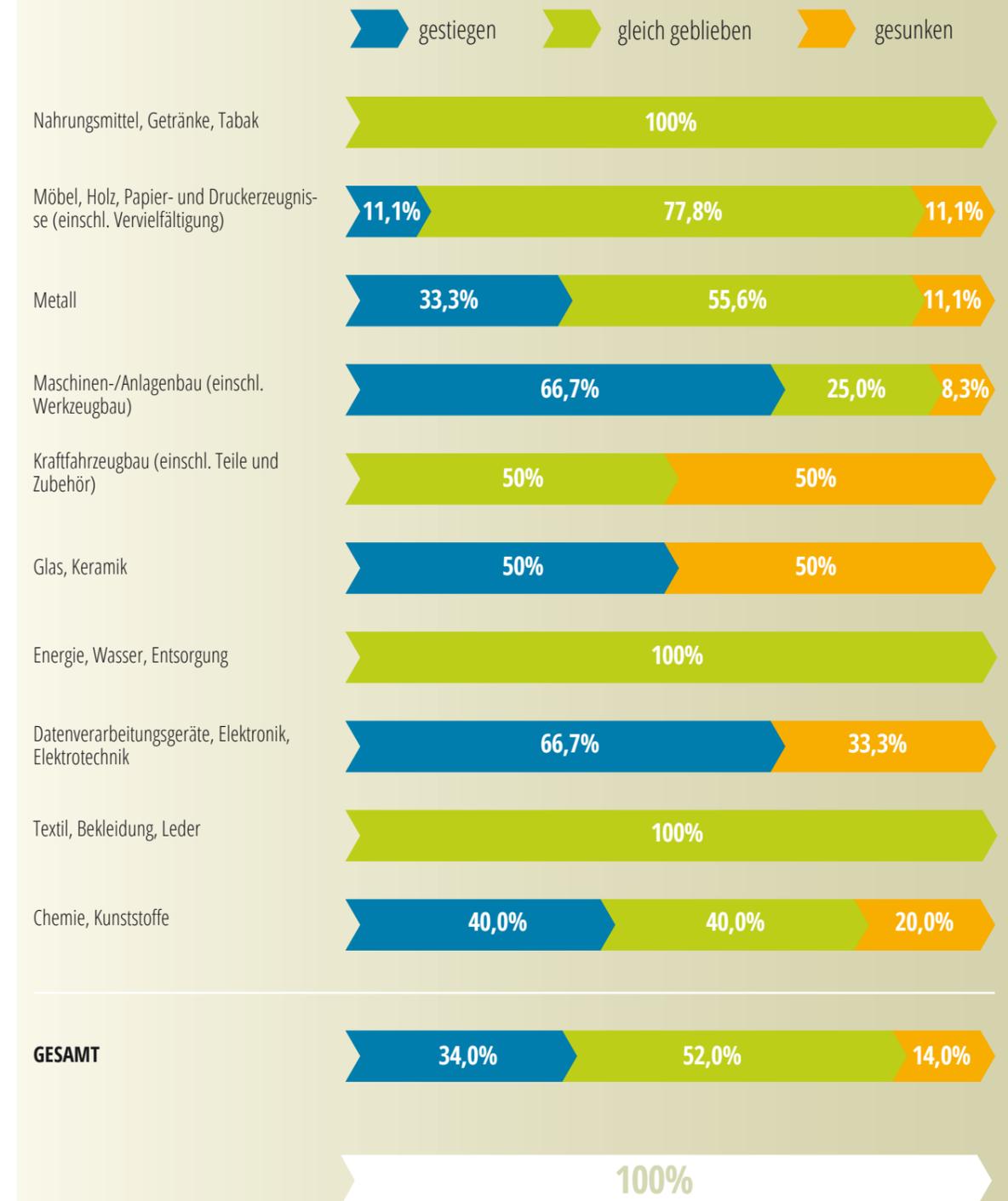
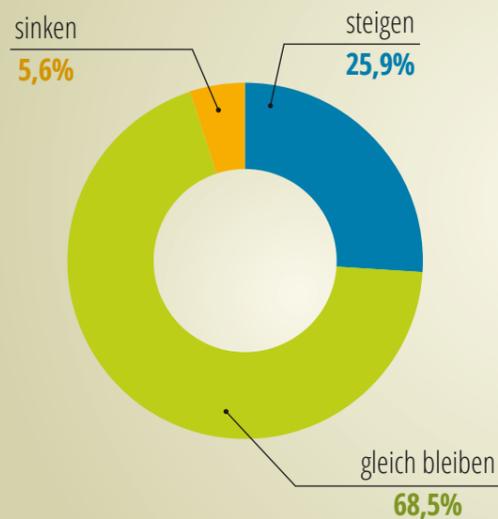


Abb.22: Prognostizierter Anteil extern erbrachter Dienstleistungen an den Produkten der Industrie (in %)



| | Mitarbeiterzahl | | | | |
|----------------|-----------------|---------|---------|-----------|--------------|
| | 1 - 9 | 10 - 49 | 50 - 99 | 100 - 499 | 500 und mehr |
| steigen | 25,0% | 23,8% | 27,3% | 33,3% | 0,0% |
| gleich bleiben | 75,0% | 76,2% | 63,6% | 55,6% | 0,0% |
| sinken | 0,0% | 0,0% | 9,1% | 11,1% | 100% |
| Gesamt | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Abb.23: Outsourcing in der Vergangenheit gemessen an den Gesamtkosten (in %)

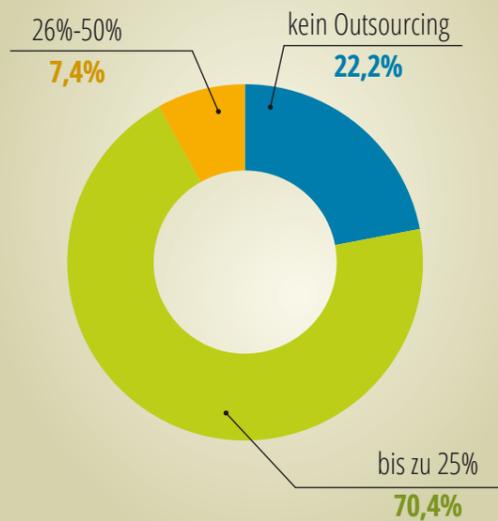
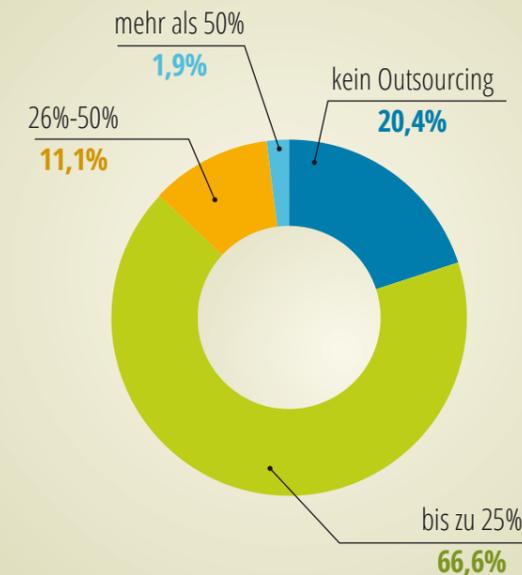


Abb.24: Outsourcing in der Vergangenheit nach Beschäftigtenklassen (in %)

| | Mitarbeiterzahl | | | | |
|------------------|-----------------|---------|---------|-----------|--------------|
| | 1 - 9 | 10 - 49 | 50 - 99 | 100 - 499 | 500 und mehr |
| kein Outsourcing | 0,0% | 25,0% | 45,5% | 22,2% | 0,0% |
| bis zu 25% | 91,7% | 60,0% | 54,5% | 77,8% | 100% |
| 26%-50% | 8,3% | 15,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Gesamt | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

Abb.25: Outsourcing in der Zukunft gemessen an den Gesamtkosten (in %)



6.3 Industrieunternehmen betreiben aktuell und zukünftig in vergleichbarem Umfang Outsourcing

Die folgenden Umfrageergebnisse unterstreichen die Nachfrageentwicklung nach externen Dienstleistungen durch die Industrie. Über drei Viertel der Unternehmen (77,8 Prozent) betreiben aktuell Outsourcing, vergeben also Dienstleistungen an Dritte. Hierbei haben 70,4 Prozent Wertschöpfungsanteile von bis zu 25 Prozent der Gesamtkosten ausgelagert; bei 7,4 Prozent der Unternehmen liegt der Auslagerungsanteil gemessen an der Wertschöpfung über 25 Prozent. 22,2 Prozent der Industriebetriebe geben an, in den vergangenen fünf Jahren kein Outsourcing von Dienstleistungen betrieben zu haben (vgl. Abbildung 23).

Betrachtet man die Outsourcing-Aktivitäten unter Berücksichtigung der Beschäftigtenzahl (vgl. Abbildung 24) wird deutlich, dass kleine Industriebetriebe (bis 10 Mitarbeitern) stärkere Outsourcing-Aktivitäten zeigen. Über 91 Prozent haben hier Wertschöpfungsanteile von bis zu 25 Prozent der Gesamtkosten ausgelagert, 8,3 Prozent sogar über 25 Prozent.

Beim Branchenvergleich fällt schließlich auf, dass der Maschinen- und Anlagenbau am stärksten Outsourcing von Dienstleistungen forciert. Über 80 Prozent der Unternehmen haben Wertschöpfungsanteile von bis zu 25 Prozent der Gesamtkosten

ausgelagert und über 16 Prozent sogar bis zu 50 Prozent. Auch die Chemie- und die Textilindustrie verzeichnen mit 75 Prozent bzw. 66,7 Prozent vergleichsweise starke Outsourcing-Aktivitäten – mit Wertschöpfungsanteilen von bis zu 25 Prozent der Gesamtkosten.

Für die **Outsourcing-Pläne** der befragten Industrieunternehmen zeigt sich ein ähnliches Bild (vgl. Abbildung 25): 66,6 Prozent wollen in einem substantiellen Umfang (bis zu 25 Prozent der Gesamtkosten) Outsourcing von Dienstleistungen betreiben. 13,0 Prozent planen sogar umfangreichere Outsourcing-Maßnahmen in einer Größenordnung von über 25 Prozent ihrer derzeitigen Gesamtkosten. Lediglich 20,4 Prozent der Industriebetriebe verfolgen in den nächsten fünf Jahren kein Outsourcing.

Die Auswertungen der geplanten Outsourcing-Aktivitäten in Abhängigkeit der Beschäftigtenklassen und der Branchen ergaben keine nennenswerten Abweichungen. Einzig die Textilindustrie geht mit 33,3 Prozent von einem steigenden Wertschöpfungsanteil (> 25 Prozent) an den Gesamtkosten aus.

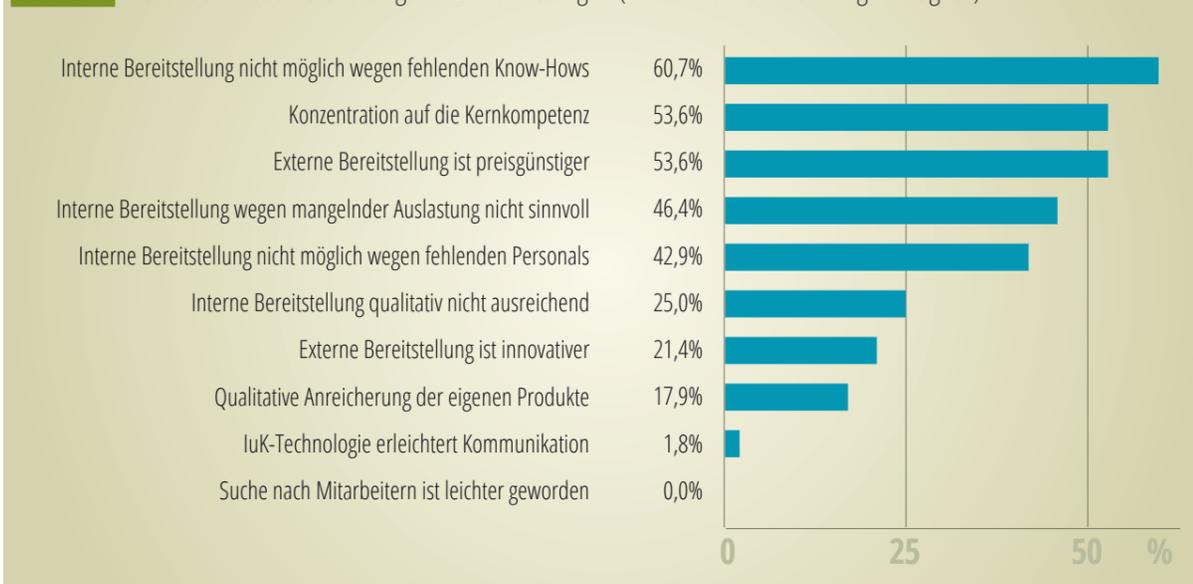
Im Zusammenhang mit den Outsourcing-Aktivitäten der Industrie interessierten schließlich die Beweggründe, industrie-nahe Dienstleistungen auszulagern.

6.4 Fehlendes Know-How und die Konzentration auf Kernkompetenzen sind Hauptmotive für das Outsourcing von Dienstleistungen

Gründe für das Outsourcing von Dienstleistungen liegen eher in traditionellen Aspekten: es dominieren das Fehlen entsprechenden internen Know-hows (60,7 Prozent) und des damit verbundenen Personals (42,9 Prozent), die Konzentration auf Kernkompetenzen (53,6 Prozent) sowie ökonomische Kosten-Nutzen-Aspekte (53,6 Prozent). Zu dieser Gruppe ist sicherlich

auch das Argument mangelnder Auslastung eigener Dienstleistungskapazitäten zu zählen (46,4 Prozent). Demgegenüber werden die qualitative Anreicherung der eigenen Produkte oder die Nutzung von Innovations-Spill-Over-Effekten über die externe Bereitstellung mit 17,9 Prozent und 21,4 Prozent seltener genannt. Die verbesserten Möglichkeiten bei der Suche nach externen Leistungsanbietern bzw. die Erleichterung der Kommunikation durch IuK-Technologien geben nur 1,8 Prozent der Industriebetriebe als Grund für den Zukauf von Dienstleistungen an. (vgl. Abbildung 26)

Abb.26: Gründe für das Outsourcing von Dienstleistungen (in %– Mehrfachnennungen möglich)



7. Zwischenfazit

Die Befragungsergebnisse der Industrie in der Wirtschaftsregion Chemnitz lassen den Schluss zu, dass die regionalen Dienstleister bereits heute und auch zukünftig einen wichtigen Geschäftspartner für den sekundären Sektor darstellen. Folgende Ergebnisse unterstreichen dies:

- (1) Der aktuelle und der prognostizierte Anteil von Dienstleistungen an den Produktions- und Vertriebskosten der Industrie ist für die Mehrheit der befragten Unternehmen (65,5 Prozent) als ausgeprägt zu bewerten. Fast ein Drittel geht von einem weiteren Anstieg des Dienstleistungsanteils aus.
- (2) Im Fokus des unternehmerischen Handelns der ansässigen Industriebetriebe steht die Konzentration auf Kernkompetenzen begleitet von ökonomischen Kosten-Nutzen-Abwägungen. Über drei Viertel der Unternehmen setzen in ihrer Dienstleistungsnachfrage deshalb aktuell und in der Zukunft auf Outsourcing.
- (3) Hierbei beziehen mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen (54,5 Prozent) ihre Dienstleistungen aus dem unmittelbaren regionalen Umfeld (50-Km-Umkreis).
- (4) Die zunehmende Komplexität des industriellen Unternehmensumfeldes, die wachsende Technologieorientierung und das Bemühen der Industrie um Kosteneffizienz und Flexibilität rücken Dienstleistungen der Rechts-, Steuer-, Finanz- und Versicherungsberatung ebenso in den Nachfragefokus wie Instandsetzungs- und Wartungsdienste sowie solche der IT-, Personal- und Logistikbereiche.

Die Ergebnisse sprechen nachhaltig für die Verflechtungspotentiale zwischen Industrie und Dienstleistern in der Wirtschaftsregion Chemnitz, sofern diese neben den vorhandenen strukturellen Rahmenbedingungen durch gezielte Vernetzungsmaßnahmen ausgeschöpft werden. Darüber hinaus lassen die Ergebnisse den Schluss zu, dass die isolierte Betrachtung der Industrie in der amtlichen Statistik (vgl. Kapitel I) zu Fehlurteilen führt, da sie deren gesamtwirtschaftliche Bedeutung für den tertiären Sektor systematisch unterschätzt. Wie die Ergebnisse zeigen, sorgt die Industrie in der Wirtschaftsregion Chemnitz indirekt für Beschäftigungssicherung und Wertschöpfung im Dienstleistungssektor. In der logischen Konsequenz ist der statistische Bedeutungsverlust des sekundären Sektors zugunsten des tertiären Sektors zu relativieren und vielmehr als Ausdruck einer zunehmenden Arbeitsteilung und wachsenden qualitativen Bedeutung beider Sektoren füreinander zu interpretieren.¹⁷

DIENSTLEISTER

1. Die Dienstleistungsstruktur

1.1 Lager-, Logistik- und Transportdienstleistungen dominieren

Für die Analyse der Dienstleistungsstruktur in der Wirtschaftsregion Chemnitz galt das Interesse zunächst der Frage, welche Dienstleistungsarten am häufigsten angeboten werden und inwieweit größenabhängige Unterschiede feststellbar sind. Wie die Abbildung 27 zeigt, dominieren Dienstleistungen der Lagerhaltung, Logistik und des Transports (24,6 Prozent), gefolgt von Diensten der technischen Unternehmensberatung, der Mitarbeiterqualifizierung sowie der Forschung und Entwicklung mit jeweils 12,7 Prozent und der Softwareentwicklung sowie des Marketing mit jeweils 11,9 Prozent. Die größten Dienstleister (> 50 Mitarbeiter) kommen aus den Bereichen der Lagerhaltung, Logistik und des Transports sowie der Forschung und Entwicklung. Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern bieten neben Diensten aus dem Logistikbereich, insbesondere Dienste im Marketing- und Vertriebsbereich, in der Personalberatung und Mitarbeiterqualifizierung sowie im IT-Bereich an.

1.2 Dienstleistungsstrukturen sind kein Ergebnis von Auslagerungen der Industrie

Für die Analyse der Dienstleistungsstruktur im befragten Kammerbezirk kann ferner konstatiert werden, dass sie kein Ergebnis von Auslagerungsaktivitäten aus der Industrie ist. Aus der Abbildung 28 wird deutlich, dass über 90 Prozent der ansässigen Dienstleister nicht durch Auslagerungen entstanden sind. Unter dem Strich wurden lediglich 1,4 Prozent der befragten Dienstleister aus Industrieunternehmen sowie weitere 8,0 Prozent aus Handels- und anderen Dienstleistungsunternehmen heraus gegründet.

Das bestehende regionale Geflecht von Industrie und Dienstleistern ist somit nicht durch strukturell vorgegebene Anbieter-Nachfrager-Beziehungen geprägt. Vielmehr lassen die Ergebnisse den Schluss zu, dass die vorhandene Vernetzung durch eine marktorientierte Win-Win-Situation motiviert ist.

1.3 Kunden aus der Region bilden die Basis

Für die Analyse der Dienstleistungsstruktur in der Wirtschaftsregion Chemnitz war schließlich die Frage nach der regionalen Herkunft der Kunden relevant. Die Abbildung 29 zeigt, dass die Basis der Dienstleistungskundschaft Unternehmen aus dem unmittelbaren Umkreis bilden. Knapp 50 Prozent der Dienstleister geben an, dass mehr als die Hälfte ihrer Kunden aus einem 50-Km-Radius stammt.

Die Ergebnisse zeigen aber auch, dass die befragten Dienstleister über die eigene Region hinaus Kunden gewinnen können. Immerhin 36 Prozent der Dienstleistungsbetriebe besitzen einen Kundenanteil von über 70 Prozent, der außerhalb des 50-km-Radius seinen Sitz hat. Die befragten Unternehmen erfüllen demnach auch eine ausgeprägt überregionale Dienstleisterfunktion.

In diesem Kontext interessierte schließlich die Frage, wie viel Prozent des Umsatzes mit Kunden aus dem Ausland getätigt werden. Hier wird deutlich, dass über die Hälfte der Dienstleister (55 Prozent) keine ausländischen Kundenbeziehungen pflegen. Ein weiteres Drittel macht höchstens 10 Prozent seines Umsatzes mit ausländischen Kunden und gerade einmal 14 Prozent realisieren über 10 Prozent ihres Umsatzes im Auslandsgeschäft (vgl. Abbildung 30).

Die folgenden Ausführungen rücken die aktuelle und zukünftige Auftragslage der Dienstleister mit der Industrie in den Fokus, um Rückschlüsse ziehen zu können, wie abhängig die unternehmensnahen Dienstleister von den regionalen Industrieunternehmen sind.

Abb. 27: Arten von Dienstleistungsangeboten (in % – Mehrfachnennungen möglich)

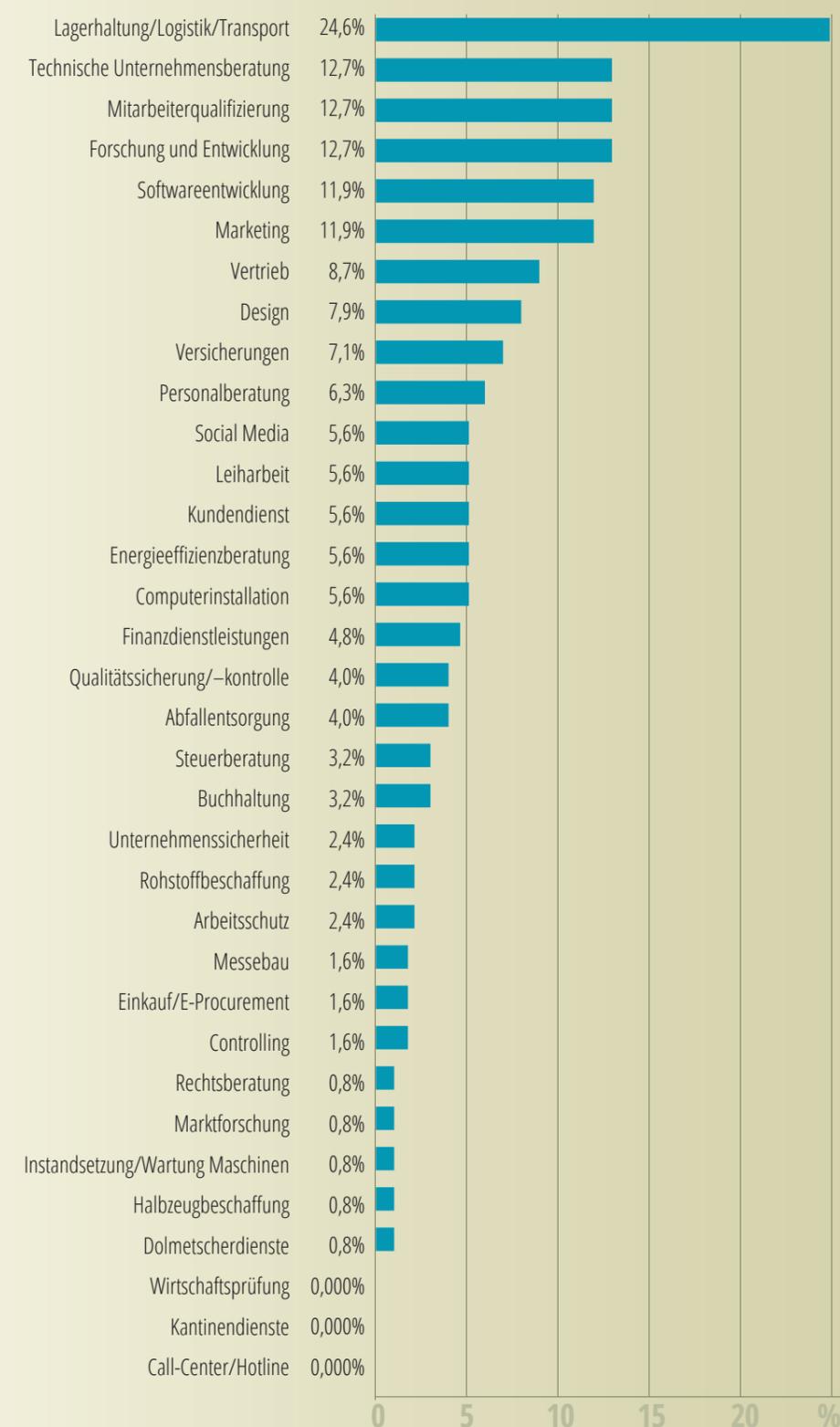


Abb.28: Unmittelbar durch Auslagerung entstandene Dienstleister (in %)

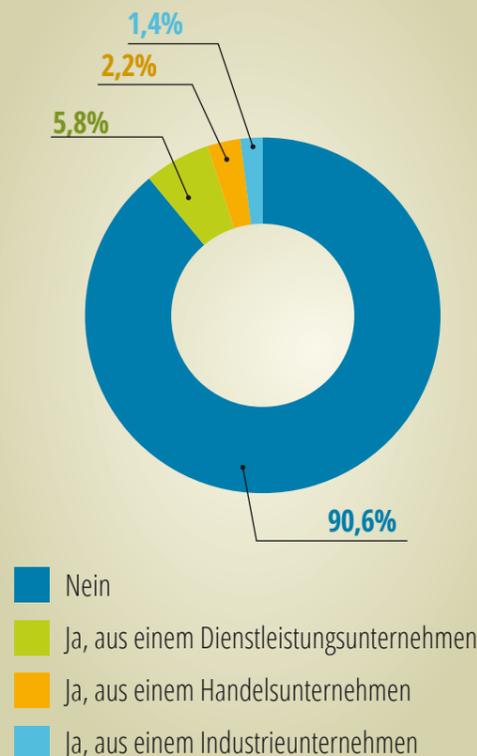


Abb.30: Umsatzanteile der Dienstleister mit Kunden aus dem Ausland (in %)

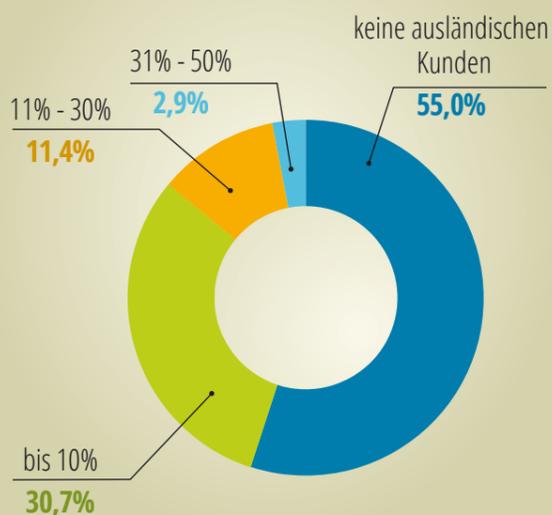
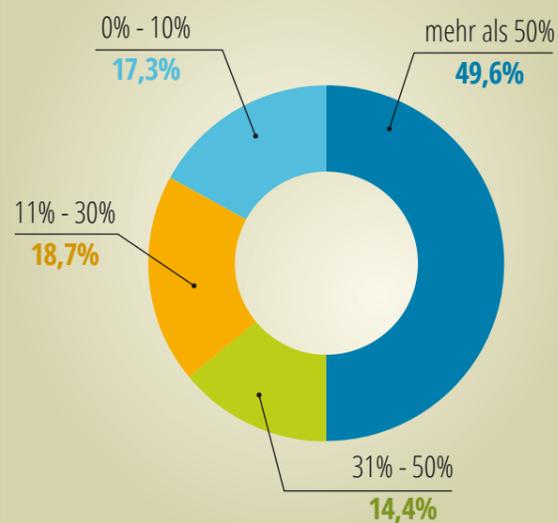


Abb.29: Kunden der Dienstleistungsunternehmen im 50-km-Umkreis (in %)



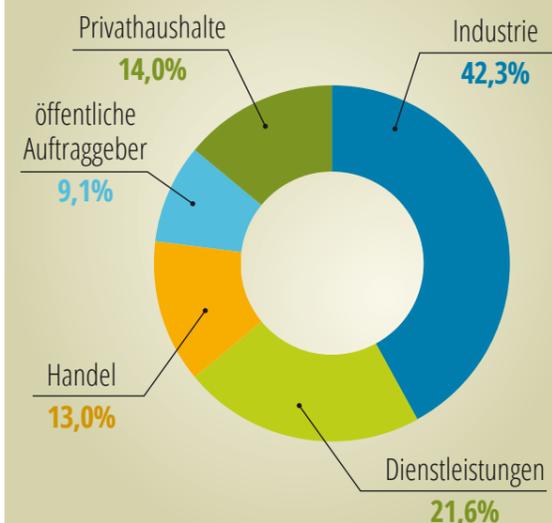
2. Die aktuelle und die zukünftige Auftragslage der Dienstleister mit der Industrie

2.1 Die Industrie als stabiler Nachfrager der Dienstleistungsunternehmen

Die unternehmensnahen Dienstleister erzielen deutliche Umsatzanteile mit ihrer industriellen Kundschaft (vgl. Abbildung 31):

Nahezu die Hälfte ihres Umsatzes (42,3 Prozent) setzen die Dienstleister mit Unternehmen aus dem industriellen Sektor um – dies zeigt, wie stark die Verflechtung zwischen dem tertiären und sekundären Sektor in der Wirtschaftsregion Chemnitz ist. Daneben werden insbesondere Geschäftsbeziehungen mit anderen Dienstleistern gepflegt (21,6 Prozent der Umsätze). Private Haushalte (14,0 Prozent), Unternehmen aus dem Handel (13,0 Prozent) und öffentliche Auftraggeber (9,1 Prozent) tragen vergleichsweise weniger zum Umsatz der Dienstleister bei.

Abb.31: Kundenstruktur der unternehmensnahen Dienstleister (Anteile am Gesamtumsatz in %)

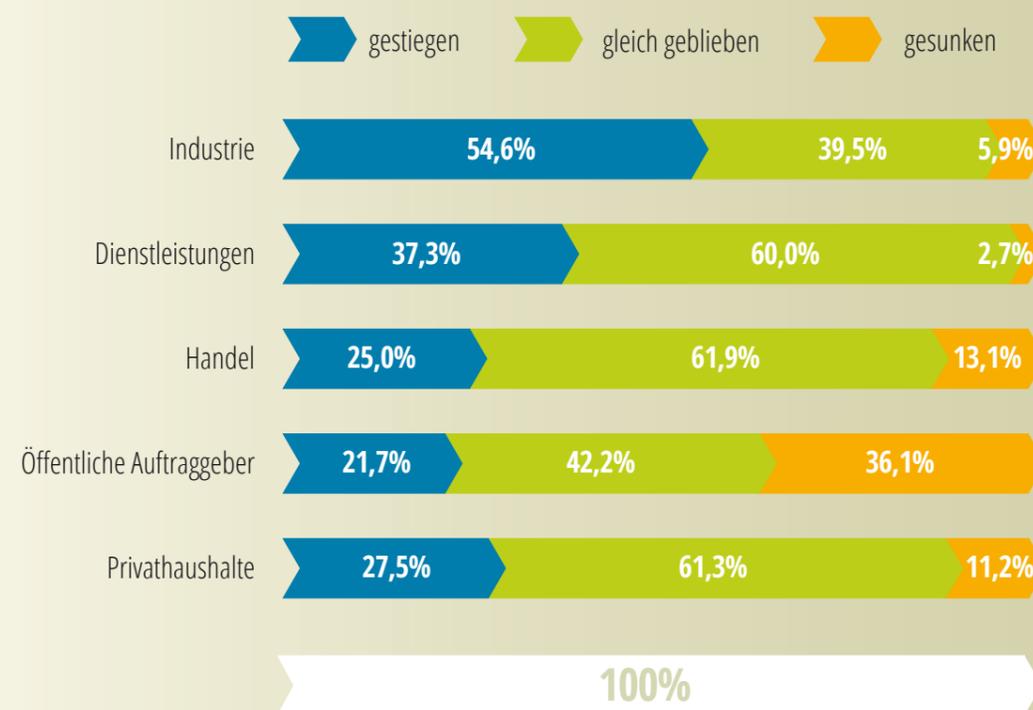


2.2 Positive Umsatzentwicklung mit der Industrie in den letzten fünf Jahren

In den letzten fünf Jahren hat sich die Verflechtung zwischen unternehmensnahen Dienstleistern und Industrieunternehmen am stärksten ausgeprägt (vgl. Abbildung 32). 54,6 Prozent der Dienstleistungsunternehmen berichten über steigende Umsätze mit der Industrie, nur 5,9 Prozent mussten in diesem Zeitraum sinkende Umsätze mit der industriellen Zielgruppe verkraften. Die Beschäftigungseffekte in der Dienstleistungsbranche sind demnach auch durch die industrieinduzierte Auftragssteigerung begünstigt worden. Dieses Ergebnis stimmt mit den Resultaten der Industriebefragung überein, die einen merklichen Anstieg (37,7 Prozent) des Bezugs externer Dienstleistungen in den vergangenen fünf Jahren bei den Industrieunternehmen festgestellt hatte (vgl. Abbildung 20).

Auch die Verflechtung der Dienstleister untereinander ist gewachsen. So melden 37,3 Prozent steigende und nur 2,7 Prozent sinkende Umsätze. Die Wachstumswerte für die Verbünde der Dienstleistungsunternehmen mit dem Handel, den Privathaushalten und/oder den öffentlichen Auftraggebern liegen hingegen zwischen 21,7 und 27,5 Prozent.

Abb. 32: Umsatzentwicklung der Dienstleister in den letzten fünf Jahren – differenziert nach Zielgruppen (in %)



2.3 Dienstleister erwarten weiterhin positive Umsatzeffekte durch die industrielle Kundschaft

Die Dienstleister prognostizieren für die nächsten fünf Jahre weiterhin positive Umsatzeffekte mit der Industrie (vgl. Abbildung 33).

50,9 Prozent der Dienstleister erwarten steigende, lediglich 4,3 Prozent geringere Umsätze mit den Industrieunternehmen. Auch dies entspricht der Befragung der Industrie, die den Bezug externer Dienstleistungen intensivieren möchte. Die Industriebetriebe sind mit 25,9 Prozent bezüglich des zukünftigen Zukaufs von externen Dienstleistungen allerdings etwas zurückhaltender (vgl. Abbildung 22). Positive Umsatzeffekte werden auch für die Verbünde mit anderen Dienstleistungsunternehmen (41,8 Prozent) und dem Handel (35,3 Prozent) prognostiziert. Die Einschätzungen zur Umsatzentwicklung mit öffentlichen und privaten Auftraggebern sind hingegen verhaltener. 21,7 Prozent gehen bei der öffentlichen Zielgruppe sogar von einem Rückgang der Umsätze aus.

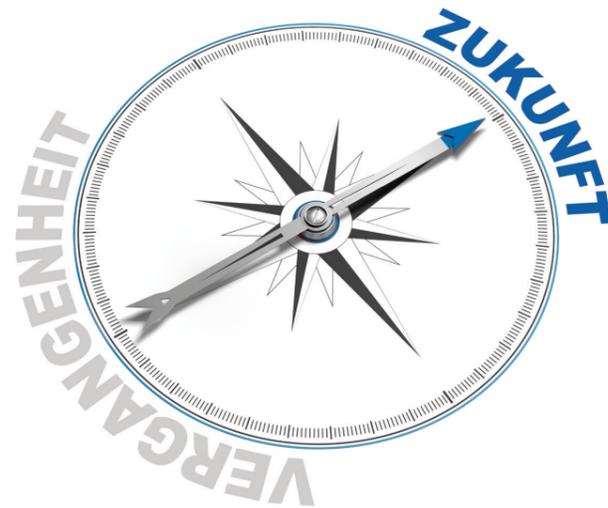
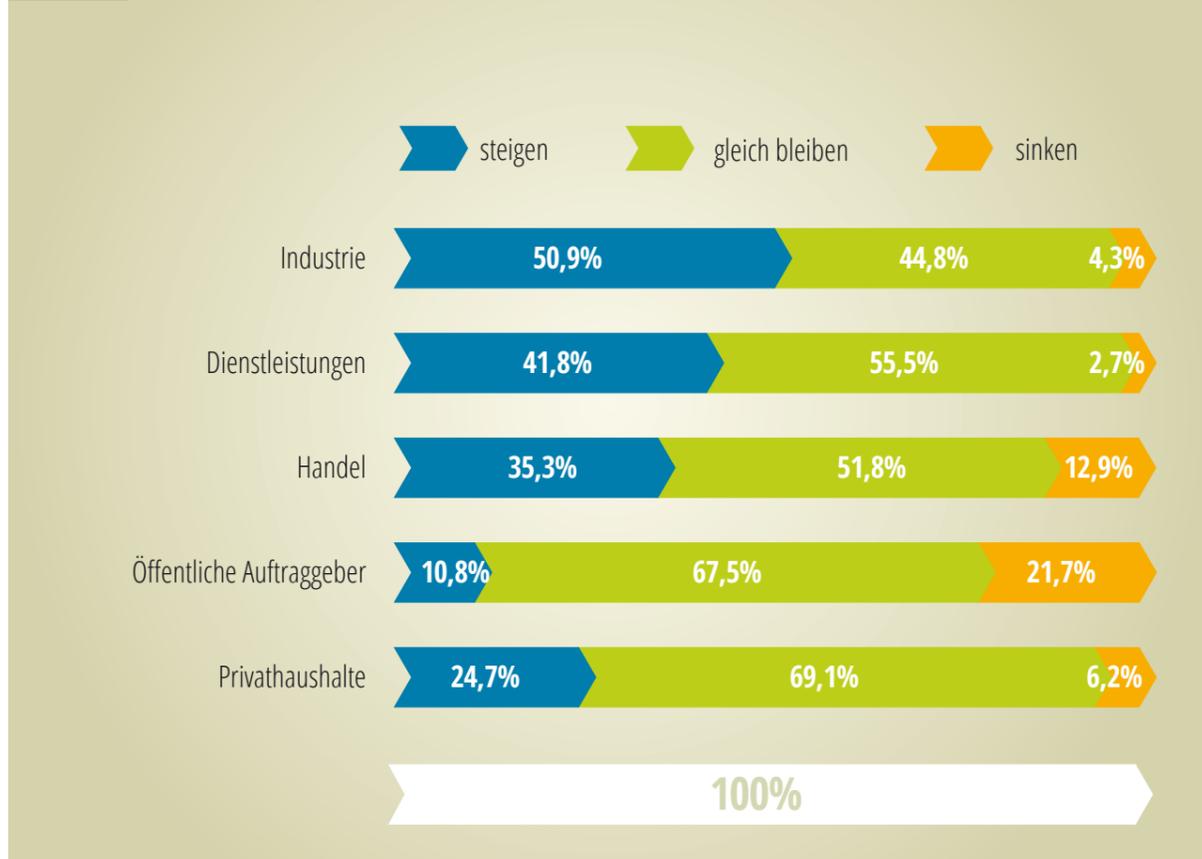


Abb. 33: Umsatzerwartungen der Dienstleister für die nächsten fünf Jahre – differenziert nach Zielgruppen (in %)



3. Strategie der Dienstleister: Konzentration auf Kernkompetenzen und Spezialisierung

Aus Sicht der Dienstleister sind in den kommenden Jahren die Konzentration auf Kernkompetenzen (71,0 Prozent) und die Spezialisierung (44,9 Prozent) notwendig, um den Anforderungen einer steigenden Dienstleistungsintensität und -komplexität gerecht zu werden und infolge die prognostizierten Umsatzeffekte mit der Industrie erzielen zu können. Unter setzt wird diese strategische Ausrichtung durch zwei weitere Ergebnisse: 42 Prozent streben mehr Kooperation mit anderen Dienstleistern an. Die branchenspezifische Auswertung zeigt, dass dies insbesondere für Dienstleister aus Logistik und Verkehr sowie Handel zutrifft. Schließlich zielen 34,8 Prozent der befragten Dienstleister auf die stärkere Integration zusätzlicher Dienstleistungen ab. Dies wird insbesondere von KFZ-, Entsorgungs- und IuK-Unternehmen forciert. Von eher untergeordneter Bedeutung sind Beteiligungen bzw. Übernahmen anderer Dienstleister sowie das eigene Outsourcing von Dienstleistungen (vgl. Abbildung 34).

Die Abbildung 35 zeigt, welche strategischen Hürden unternehmensnahe Dienstleister sehen, speziell von der regionalen Industrie beauftragt zu werden. Die größte Hürde liegt in etablierten Geschäftsbeziehungen zu anderen Dienstleistern (58,9 Prozent). Überdies werden Beauftragungshürden darin gesehen, wenn Dienstleistungen durch überregionale Mutterunternehmen und/oder deren Töchter übernommen werden (44,4 Prozent). Eine weitere Hürde besteht nach Ansicht der befragten Dienstleister im (über-)regionalen Preiswettbewerb (43,5 Prozent). Von eher untergeordneter Bedeutung ist der Aspekt, dass die Industrie benötigte Dienstleistungen selbst realisiert (28,2 Prozent). Die Ergebnisse stimmen mit der Industriebefragung überein (vgl. Abbildung 19): Hier dominierten ebenfalls Gründe wie bestehende, langfristige Geschäftsbeziehungen zu Dienstleistern (36,5 Prozent), gefolgt vom günstigeren Preis eines (überregionalen) Anbieters (28,4 Prozent) und einer besseren Qualität (23,0 Prozent).

Abb. 34: Zukünftige Strategien der Dienstleistungsunternehmen (in % – Mehrfachnennungen möglich)

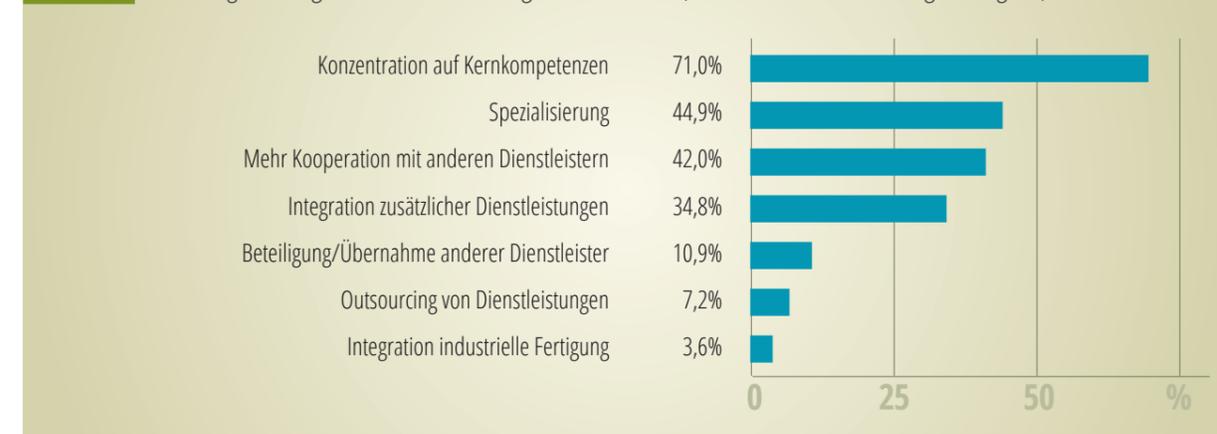
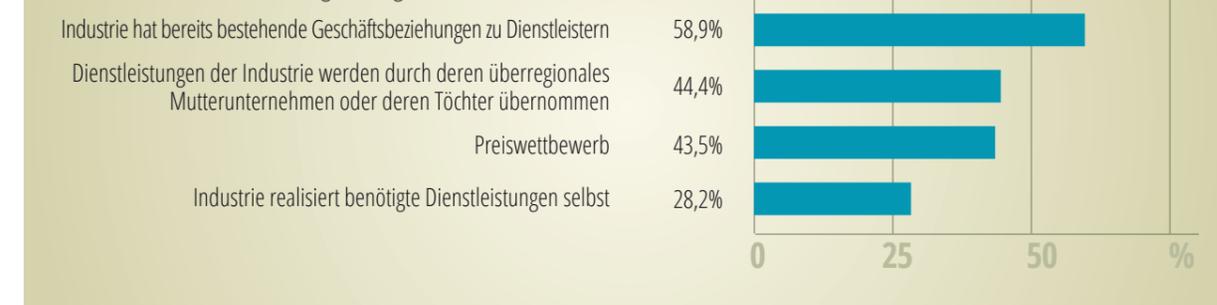


Abb. 35: Wahrgenommene Hürden als Dienstleister von der regionalen Industrie beauftragt zu werden (in % – Mehrfachnennungen möglich)



4. Zwischenfazit

Die Befragung der Dienstleister untersetzt die gewachsene Verflechtung zwischen dem sekundären und dem tertiären Sektor in der Wirtschaftsregion Chemnitz. Folgende Ergebnisse unterstreichen dies:

- (1) Die Industrie stellt sich als stabiler und wichtiger Nachfrager der Dienstleistungsunternehmen dar. Mehr als 42 Prozent des Umsatzes generieren die Dienstleister mit dem sekundären Sektor.
- (2) Hierbei kommt der Großteil der Kundschaft aus der unmittelbaren Region (50-km-Umkreis).

- (3) Für über die Hälfte der Dienstleistungsunternehmen (54,6 Prozent) kann in den vergangenen fünf Jahren eine positive Umsatzentwicklung mit der Industrie verzeichnet werden. Weitere 40 Prozent verbuchen konstante Umsätze. Entsprechend positiv stellen sich auch die Umsatzerwartungen der Dienstleister mit der Industrie dar – hier gehen über die Hälfte der befragten Unternehmen von einem weiteren Anstieg aus.
- (4) Das bestehende regionale Geflecht von Industrie und Dienstleistern ist nicht durch Auslagerungsaktivitäten der Industrie entstanden. Insofern ist die vorhandene Vernetzung durch eine marktorientierte Win-Win-Situation motiviert.



FAZIT UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Aus der vorliegenden Studie lassen sich für die Wirtschaftsregion Chemnitz folgende Thesen und Handlungsempfehlungen ableiten:

Industrienahe Dienstleistungen auf Wachstumskurs bei sich wandelnder Nachfrage

Für den industriellen Sektor gewinnen Dienstleistungen weiterhin an Bedeutung. Einerseits beziehen die Industrieunternehmen in substantiellem Umfang externe Dienstleistungen, andererseits ist auch der Dienstleistungsanteil an den Produktions- und Vertriebskosten der Industrie als ausgeprägt zu bewerten. Die erfassten Prognosen der Industrie unterstreichen den Entwicklungstrend.

Für das weitere Wachstum der industrienahe Dienstleistungen in der Wirtschaftsregion Chemnitz sprechen insbesondere folgende Ergebnisse:

- (1) Im Fokus des unternehmerischen Handelns der ansässigen Industriebetriebe steht die Konzentration auf Kernkompetenzen begleitet von ökonomischen Kosten-Nutzen-Abwägungen. Infolgedessen setzt die Industrie in ihrer Dienstleistungsnachfrage aktuell und in Zukunft vor allem auf regionales Outsourcing.
- (2) Die zunehmende Komplexität des industriellen Unternehmensumfeldes, technischer Fortschritt sowie staatliche Gesetzgebung und Regulierung erhöhen den industrieseitigen Bedarf an Dienstleistungsangeboten – insbesondere aus den Bereichen der Rechts-, Finanz-, Versicherungs-, Personal- und IT-Beratung. Parallel dürfte eine Konzentration auf Kernkompetenzen die Industrie dazu motivieren, sich von ganzen Aufgabenfeldern zu entlasten und mit spezialisierten Dienstleistern zusammenzuarbeiten. Es ist davon auszugehen, dass der industrieseitige Bedarf an Systemangeboten aus den o.g. Dienstleistungsbereichen (d.h. an Leistungspaketen „aus einer Hand“) wachsen wird.¹⁸
- (3) Im Ergebnis dieses Nachfragetrends werden sich industrienahe Dienstleister mit einer Angebotsausweitung konfrontiert sehen, die auch in der Wirtschaftsregion

Chemnitz von Konsolidierungsprozessen begleitet sein könnte. Die Konzentration auf Kernkompetenzen sowie Spezialisierungs- und Kooperationsstrategien stellen erste Antworten der ansässigen Dienstleister auf diese Entwicklungen dar (vgl. Abbildung 34).

Wachsende Symbiose zwischen Industrie und Dienstleistern

Die vorliegende Studie dokumentiert die enge Verflechtung von Industrie und unternehmensnahen Dienstleistern in der Wirtschaftsregion Chemnitz. Die Befragungsergebnisse legen eine wechselseitige Abhängigkeit nahe. Sie lassen aber auch den Schluss zu, dass der Industriesektor ein wesentlicher Akzelerator für die Entwicklung der regionalen Dienstleistungsbranche ist. Eine erfolgreiche Symbiose zwischen Industrie und Dienstleistern wird nicht nur davon bestimmt sein, attraktive vorgelagerte, produktionsbegleitende und nachgelagerte Dienstleistungsangebote zu entwickeln, sondern auch Antworten auf den steigenden Dienstleistungsanteil bei Produktangeboten der Industrie zu finden. In der wachsenden qualitativen Verflechtung beider Sektoren dürfte deshalb der Schlüssel für eine wettbewerbsfähige Entwicklung der Wirtschaftsregion Chemnitz liegen.

Schaffung einer gemeinsamen Netzwerkidentität für die Wirtschaftsregion Chemnitz

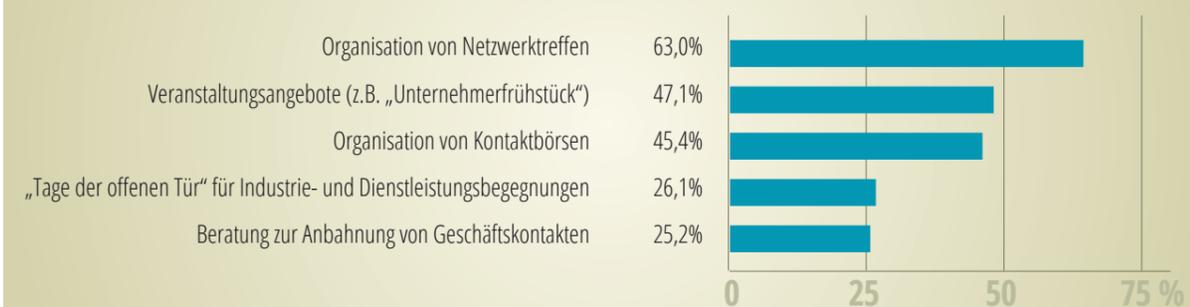
Eine regionale Wirtschaftspolitik, die branchenübergreifend beiden Sektoren dient, erhöht die Wachstumschancen für die Region Chemnitz insgesamt. Dies setzt voraus, die traditionelle (statistisch geprägte) Dichotomie zwischen Industrie und Dienstleistern zu überwinden und einen systematischen Ansatz zu ihrer qualitativen Verflechtung zu verfolgen.

Hierbei stellt die Industrie- und Handelskammer Chemnitz eine wichtige Schlüsselposition in der Unterstützung dieser Vernetzungsprozesse dar. Im Rahmen der empirischen Studie galt das Interesse konkreten Ansatzpunkten, welche in Abbildung 36 zusammengefasst sind.

Ziel der Wirtschaftsregion Chemnitz sollte die Schaffung einer gemeinsamen Netzwerkidentität sein, um die Potentiale ei-

ner noch engeren Beziehung zwischen Industrie und Dienstleistern auszuschöpfen und damit beide Wirtschaftssektoren wettbewerbsfähig auszurichten. Ein entsprechendes Standort- und Netzwerkmarketing könnte diesen Prozess beflügeln.

Abb. 34: Ansatzpunkte zur Unterstützung der Vernetzung von Industrie und Dienstleistern (in % - Mehrfachnennungen möglich)



Anhang: Mittelstandsdefinition

| UNTERNEHMENSGRÖSSE | BESCHÄFTIGTENZAHL | UND | UMSATZ (EURO) PRO JAHR |
|--------------------|-------------------|-----|------------------------|
| Kleinst | bis 9 | | bis 2 Millionen |
| Klein* | bis 49 | | bis 10 Millionen |
| Mittel** | bis 499 | | bis 50 Millionen |
| KMU zusammen | unter 500 | | bis 50 Millionen |

* und kein kleinstes Unternehmen

** und kein kleinstes oder kleines Unternehmen

Tabelle 1: Definition kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn
Quelle: <http://www.ifm-bonn.org/definitionen/kmu-definition-des-ifm-bonn/>

Quellen- und Endnotenverzeichnis

- (1) Die Wirtschaftsregion der Industrie- und Handelskammer Chemnitz umfasst die folgenden Gebiete: kreisfreie Stadt Chemnitz, Erzgebirgskreis, Mittelsachsen, Vogtlandkreis, Zwickau.
- (2) Vgl. hierzu u.a. Schmidt, A. (2012); Eickelpasch, A. (2012); Hamm, R./Wenke, M. (2012).
- (3) Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung der Länder, www.destatis.de.
- (4) Unter industrie- bzw. unternehmensnahen Dienstleistungen werden solche Leistungen verstanden, die in einem unmittelbaren Zusammenhang mit der Warenproduktion stehen, d.h. dem Produktionsprozess vorgelagert, nachgelagert sowie prozessbegleitend sind oder als produktbegleitende Dienstleistung angeboten werden (vgl. Eickelpasch, 2012, S.8).
- (5) Vgl. hierzu v.a. die Studien von Eickelpasch, A. (2012); Hamm, R./Wenke, M. (2012); Kann, G./Heidrich, P. (2008); Klee, G./Dootz, D. (2003).
- (6) Vgl. hierzu auch die KMU-Definition des IfM Bonn im Anhang.
- (7) Vgl. hierzu die aktuelle Wirtschaftszweigliederung des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, 2008.
- (8) Die Bruttowertschöpfung ergibt sich aus dem Gesamtwert der innerhalb eines Jahres erzeugten Waren und Dienstleistungen, abzüglich des Wertes aller im Produktionsprozess verwendeten Vorleistungen. Sie wird auf der Basis von Herstellungspreisen ermittelt, d.h. ohne die auf die Güter zu zahlenden Steuern, aber einschließlich der empfangenen Gütersubventionen (vgl. Gabler Wirtschaftslexikon, Wiesbaden, 2014, S. 554).
- (9) Daten für frühere Zeiträume liegen auf regionaler Ebene zwar vor, sind aber mit den hier präsentierten Zahlen ab dem Jahr 2000 methodisch nicht kompatibel. Aus diesem Grund wird auf ihre Darstellung verzichtet.
- (10) An dieser Stelle ist zu beachten, dass die Daten in laufenden Preisen angegeben sind, also sowohl Veränderungen im Produktions- als auch im Preisniveau (Inflation) widerspiegeln. Preisbereinigte Informationen liegen auf regionaler Ebene nicht vor.
- (11) Vgl. Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder, 2016, S. 61.
- (12) Vgl. ebd.
- (13) Der prozentuale Anteil der Erwerbstätigen sank im produzierenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) von 21,2 Prozent (2000) auf 19,0 Prozent (2013) und im Baugewerbe von 7,3 Prozent (2000) auf 5,7 Prozent (2013). Vgl. Statistisches Bundesamt, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, 2016, S. 69.
- (14) Vgl. ebd.
- (15) Vgl. hierzu das einführende Kapitel zur „Vorgehensweise und Methodik“.
- (16) Vgl. auch Kann, G./Heidrich, P., 2008, S. 13ff.
- (17) Auch andere Studien belegen diese Aussage – sowohl durch Input-Output-Analysen als auch durch Unternehmensbefragungen (vgl. Schmidt (2012); Ludwig et al. (2011); Döhrn et al. (2008); Kalmbach (2005); Hauschild (2004); Stille et al. (2003).
- (18) Andere Studien kommen zu ähnlichen Ergebnissen (vgl. Kann, G./Heidrich, P.; 2008).

Literaturverzeichnis

ARBEITSKREIS „VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESAMTRECHUNG DER LÄNDER“: Bruttoinlandsprodukt, Bruttowertschöpfung in den kreisfreien Städten und Landkreisen der Bundesrepublik Deutschland 2000-2013, 2015

DÖHRN, R. ET AL.: Potentiale des Dienstleistungssektors für Wachstum von Bruttowertschöpfung und Beschäftigung. Forschungsvorhaben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Essen, 2008

EICKELPASCH, A.: Industrienaher Dienstleistungen. Bedeutung und Entwicklungspotentiale, Bonn, 2012

HAMM, R./WENKE, M.: Netzwerk Industrie: Analyse über die enge Verzahnung von Industrie und Dienstleistungen in Rheinland, Krefeld, 2012

HAUSSCHILD, W./WALLACHER, L.: Ad-hoc Befragung über Unternehmenskooperationen. Ergebnisse für das Jahr 2003, Wirtschaft und Statistik, 2003 (9)

KALMBACH, P. ET AL.: Die Bedeutung einer wettbewerbsfähigen Industrie für die Entwicklung des Dienstleistungssektors, Bremen, 2003

KANN, G./HEIDRICH, P.: Unternehmensnahe Dienstleistungen – wachstumsstark und beschäftigungsintensiv im Verbund mit der Industrie, IKB-Report, 1. Auflage, 2008

KLEE, G./DOOTZ, D.: Unternehmensnahe Dienstleistungen im Bundesländervergleich. Eine empirische Trendanalyse auf der Grundlage der VGR, der Dienstleistungsstatistik, der Beschäftigten- und der Umsatzsteuerstatistik, Baden-Württemberg, 2003

LUDWIG, U. ET AL.: Dienstleistungsverbund stärkt Bedeutung der Industrie, Wirtschaftsdienst 91 (9), 2011, S. 648-650

SCHMIDT, A.: Industrie und Dienstleistungen heute: Eine Strukturanalyse der Volkswirtschaft der Bundesrepublik Deutschland, Witten/Herdecke, 2012

STILLE, F. ET AL.: Zur Dienstleistungslücke. Dienstleistungsmuster im internationalen Vergleich, Berlin, 2003

STATISTISCHES BUNDESAMT, Gliederung der Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 2008), Wiesbaden, 2008

STATISTISCHES BUNDESAMT, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen: Inlandsproduktberechnung/ Detaillierte Jahresergebnisse, Fachserie 18 (Reihe 1.4), Wiesbaden, 2016

SPRINGER GABLER VERLAG (HRSG.): Gabler Wirtschaftslexikon, Wiesbaden, 2014

SachsoMeter 2016



Für Fragen und weitere Untersuchungsergebnisse
des **SachsoMeter** wenden Sie sich bitte an folgende Ansprechpartner:

Prof. Dr. Frauke Deckow

Studiengangleiterin „Mittelständische Wirtschaft“

Tel.: 03763/173-133 (421)

E-Mail: deckow@ba-glauchau.de

Dr. rer. pol. Nils Fröhlich

Dozent im Studiengang „Mittelständische Wirtschaft“

Tel.: 03763/173-355

E-Mail.: froehlich@ba-glauchau.de