

**Kleinere und mittlere Bauunternehmen als Beispiel für grenznahe
Wirtschaftsintegration an der ehemaligen EU-Außengrenze zwischen Sachsen
und der Woiwodschaft Niederschlesien***

VON

Torsten Menzel **

* Ergebnis einer Bachelor-Arbeit, die an der Professur für Sozial- und Wirtschaftsgeographie der TU Chemnitz erarbeitet und von Prof. Dr. Peter Jurczek betreut wurde.

** Absolvent des Bachelor-Studienganges „Europa-Studien“ mit wirtschaftswissenschaftlicher Ausrichtung.

Impressum:

Herausgeber: Univ.-Prof. Dr. Peter Jurczek
Anschrift: Technische Universität Chemnitz, Sozial- und Wirtschaftsgeographie, 09107 Chemnitz
E-mail: peter.jurczek@phil.tu-chemnitz.de
Erscheinungsort: Chemnitz 2009
ISSN: 1619-8603

1 Einleitung

Seit der Erweiterung der Europäischen Union um die mittelosteuropäischen Staaten¹, darunter Polen, sind über viereinhalb Jahre vergangen. Die öffentliche Meinung stand den Neumitgliedern im Jahr 2004 nicht immer besonders aufgeschlossen gegenüber. Besonders im Bereich der kleinen und mittelständischen Wirtschaft wurden für Unternehmen und Arbeitnehmer negative Folgen erwartet. Man rechnete mit einem harten Konkurrenzkampf gegen billigere Arbeitskräfte aus dem Osten. Allgemeiner gesagt, zweifelten viele am wirtschaftlichen Nutzen der EU-Osterweiterung für die EU-15.² Diesen Erwartungen wurde in Deutschland durch die Beschränkung der Freizügigkeit für die mittelosteuropäischen Beitrittsstaaten zunächst ein Riegel vorgeschoben. Aus diesen und anderen Gründen wurde das eben beschriebene Szenario nicht Realität.

In der Zwischenzeit hat sich die Situation gewandelt. Im September 2008 durfte der Verfasser Gast des sächsisch-polnischen Wirtschaftsforums in Dresden-Hellerau sein. Es hat seine Wurzeln im Jahr der EU-Osterweiterung. Ziel des Forums ist es, Verbindungen zwischen Unternehmen in Sachsen und Polen zu knüpfen und somit wirtschaftlichen Kooperationen den Weg zu ebnen.³ Das Forum wollte aufzeigen, dass es zahlreiche Optionen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit gibt, die für beide Seiten viel mehr positives verheißen, als es die alten Schreckensszenarien glaubhaft machen wollten.

Im Jahr 2008 fand das Forum unter dem Leitthema Bau statt. Die Organisatoren – das Marschallamt der Woiwodschaft Dolny Śląsk (Niederschlesien)⁴, das Polnische Wirtschaftsministerium und das Sächsische Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit – hatten dieses Thema in Hinblick auf die Fußballeuropameisterschaft 2012 gewählt. Hauptaussage des Forums war, dass es inzwischen in Polen – und für sächsische Bauunternehmen vor allem in Niederschlesien – einen Baumarkt gibt, der wirtschaftlichen Erfolg verspricht. In Referaten wurden Best-Practice-Beispiele vorgestellt, das Ausmaß der kommenden Investitionen aufgezeigt und einige zu beachtende Hürden genannt. Erstaunlich war dabei, dass die angesprochenen Firmen die Nachbarregion in Polen nicht mehr als „verlängerte Werkbank“⁵ oder Standort für Direktinvestitionen nutzen sollen. Den Veranstaltern zu Folge verrichten die sächsischen Unternehmen, ganz im Gegensatz zum oft propagierten Bild vom billigen polnischen Klempner, normale Dienstleistungen des Baugewerbes. Der Gesamttoner klang

1 Mit der Verwendung des Ausdrucks „Mittelosteuropa“ folgt der Verfasser der Mehrheit der wissenschaftlichen Texte zum Thema. Er ist sich aber darüber bewusst, dass aus geografischer Sicht „Ostmitteleuropa“ korrekter wäre.

2 Vgl. Untiedt et al. (2007: 119).

3 Vgl. Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (2008).

4 Wegen der besseren Lesbarkeit werden in der vorliegenden Arbeit die deutschen Namen verwendet. Bei der jeweils ersten Nennung steht dieser hinter dem polnischen Namen in Klammern.

5 Vgl. Deiß (2005: 64). Der Begriff „verlängerte Werkbank“ entstand in den 1990er-Jahren, als die Unternehmen aus dem, im politischen Sinn, westlichen Europa die Transformationsstaaten Mittelosteuropas mit ihren günstigen Arbeitskosten als billige Produktionsstandorte entdeckten. Somit wurde die physische Arbeitsleistung an der „verlängerten Werkbank“ in Mittelosteuropa erbracht.

dabei durchaus überschwänglich: es gäbe so viel zu tun, dass man sich lediglich mit seinen Mitarbeitern ins Auto setzen müsse und vor Ort anfangen könne.

1.1 Problemstellung, Aufbau und Ziel der Arbeit

Das angesprochene Wirtschaftsforum hat dem Verfasser deutlich gemacht, dass in der sächsisch-niederschlesischen Grenzregion offenbar ein wirtschaftliches Phänomen existiert, das bisher wenig Beachtung gefunden hat. Liest man heute die wirtschaftlichen Analysen und Szenarien aus der Zeit der EU-Osterweiterung, so fällt auf, dass zu jener Zeit fast niemand folgende Tatsache in Erwägung gezogen hat: das Tätigwerden von grenznah beheimateten Handwerkern und Baufirmen kleinerer und mittlerer Größe aus Sachsen – und somit der „alten EU-15“ – in Polen. Aber auch in aktuellen Berichten der Fachliteratur und Tagespresse war und ist wenig über sächsische Baufirmen zu lesen, welche in Niederschlesien ihr Geld verdienen.⁶

Dies schien dem Verfasser Grund genug, der vorliegenden Arbeit die folgende These voranzustellen.

Entgegen der Annahme aus der Zeit der EU-Osterweiterung, dass die Baubranche zu den Hauptverlierern zählen würde, sind sächsische Bauunternehmen auf dem polnischen Markt – insbesondere in der Woiwodschaft Niederschlesien – tätig.

Diese These soll Grundlage der folgenden Untersuchung sein. Es stellt sich also die Frage, welche Entwicklung seit 2004 in der Region Sachsen und Niederschlesien stattgefunden hat, welche Faktoren dabei eine Rolle gespielt haben und wie sächsische Bauunternehmen damit umgehen. Ziel der

Welche Rolle spielen kleinere und mittlere sächsische Bauunternehmen nach der EU-Osterweiterung auf dem niederschlesischen Markt?

Arbeit soll sein, die Rolle des Baugewerbes im regionalen Integrationsprozess zu beleuchten.

Vor dem Hintergrund dieser Fragestellung gliedert sich die Arbeit in drei Hauptbestandteile. Jeder von ihnen soll einen Aspekt dieser Frage beantworten.

Zunächst erfolgt in Kapitel 2 eine Verortung des Themas vor seinem theoretischen Hintergrund. Es werden der der Arbeit zugrunde liegende, wirtschaftsgeografische Ansatz erklärt und notwendige Definitionen geliefert.

Auf diese theoretische Einführung folgt Kapitel 3, welches den Betrachtungsraum der vorliegenden

⁶ Vgl. Vorwort zu Scharf, Aumüller et al. (2001). Darin bemerkt Kajo Schommer, damals sächsischer Wirtschaftsminister, dass über Ausmaß, Struktur, Hindernisse und Erfolg grenzüberschreitender Aktivitäten bisher kaum empirische Daten vorlägen. Sieben Jahre später scheint es sich in einer neuen wirtschaftlichen Situation abermals so zu verhalten.

Arbeit, also das Bundesland Sachsen und die Woiwodschaft Niederschlesien, vorstellt. Für beide Regionen liegt der Fokus auf der Struktur der regionalen Wirtschaft im Allgemeinen, auf der Struktur der Bauwirtschaft im Besonderen sowie auf der Struktur der Verkehrswege. Die Situation wird jeweils mit Blick auf die Vorgeschichte und aktuell vorhandenen Problemen geschildert. Während diese Betrachtung zunächst separat für beide Regionen vorgenommen wird, folgt darauf der Übergang zur Betrachtung des Gesamttraums bzw. der Interaktionen zwischen den beiden (Teil-)Räumen.

Kapitel 4 geht mittels einer Literaturanalyse der Frage nach, welche Prognosen in der Zeit der EU-Osterweiterung für den Betrachtungsraum und speziell das Baugewerbe aufgestellt wurden. Zahlreiche Studien haben sich mit den Folgen der Erweiterung für die Grenzregion beschäftigt hat. Diese Literatur bezieht sich jedoch nur teilweise konkret auf den Freistaat Sachsen. Meist deckt sie auch andere Grenzregionen entlang der ehemaligen EU-Außengrenze ab. Doch einige Autoren haben sich speziell mit der Situation des Handwerks beschäftigt. Ihren Werken gilt besondere Aufmerksamkeit.

Das Kapitel 5 beinhaltet mit dem empirischen Teil die Essenz der Arbeit. Er umfasst die Auswertung von 21 Experteninterviews aus dem Umfeld der Baubranche. Die Analyse der Interviewaussagen soll aufzeigen, welche neuen wirtschaftlichen Beziehungen unter welchen Umständen von der sächsischen Baubranche mit dem Nachbarn Niederschlesien initiiert wurden (und werden) und welcher Voraussetzungen es bedarf, wenn grenzüberschreitender Handel und grenzüberschreitende Kooperation stattfinden sollen. Hemmnisse und Risiken werden am Ende des Kapitels aufgezeigt.

Im Schlussteil wird nach der Diskussion der Oberthese ein Fazit gezogen werden. Auf dessen Basis kann abschließend für die Akteure des erforschten Prozesses ein Ziel- und Maßnahmenkatalog für die zukünftige Entwicklung vorgestellt werden.

1.2 Forschungsstand, Quellenlage

Das spezifische Thema Baudienstleistungsexport ist bisher wissenschaftlich relativ wenig bearbeitet worden. Betrachtet man Literatur, welche sich mit der deutsch-polnischen Wirtschaftsintegration beschäftigt, so konzentriert sich diese auf die Bereiche Unternehmenskooperation⁷, Joint-Ventures und Direktinvestitionen⁸. Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit wird somit häufig in Dimensionen begriffen, denen die tatsächliche Welt des Grenzgebiets nicht vollständig entspricht. Dies gilt vor allem für die Grenzregion zwischen Sachsen und der Woiwodschaft Niederschlesien. Wenn die entsprechende Literatur Dienstleistungen thematisiert, dann oft nur in der Denkrichtung „von Ost nach West“. Das bedeutet, dass sich die Autoren in der Regel mit dem Import billigerer Dienstleistungen aus Mitteleuropa nach Deutschland beschäftigen – die Gegenrichtung

⁷ Vgl. Osiecka (2006); Leick (2007).

⁸ Beispiele sind u.a. Zschiedrich, Keller (2000); Lang (2005); siehe außerdem die Analysen unter 4.3.

aber aus dem Blickfeld lassen.

Um die Ausmaße des Auslandsbaugeschäfts aufzeigen zu können, ist es prinzipiell unverzichtbar, statistische Daten zu nutzen. Doch das statistische Landesamt erhebt auf sächsischer Ebene keine Daten zum Außenhandel mit Dienstleistungen. Darüber hinaus werden die Bundesstatistiken nicht in Bundesländer unterteilt. Dies macht eine Datengewinnung für Sachsen auch auf diesem Weg unmöglich. Pekrul schreibt, dass die „Erfassung der deutschen Auslandsbauaktivitäten mit Hilfe statistischer Mittel mangels Meldepflicht und konsistenter Daten schwierig ist“⁹. Er verweist auf die internen Statistiken des Bauindustrieverbandes. Das Deutsche Handwerksinstitut Göttingen bestätigt diesen Statistikmangel: „Leider liegen derzeit keine genauen Daten über die Zahl der im Ausland tätigen Handwerksunternehmen und ihrem dort erzielten Umsatz vor“¹⁰. Ebenso tut es das Institut für Arbeits- und Berufsforschung: „Der bei der deutschen Bundesbank geführten Statistik des Dienstleistungshandels fehlt es für analytische Auswertungen an der notwendigen strukturellen Tiefe“¹¹.

Der Berufsstand des Handwerks wurde im Rahmen der EU-Osterweiterung mehrmals wissenschaftlich thematisiert. Die Autoren konzentrierten sich jedoch meist auf die Risiken der EU-Osterweiterung und weniger auf die sich gegebenenfalls bietenden Chancen.¹²

Dem stehen immerhin einige Publikationen gegenüber, welche die mit der EU-Osterweiterung aufkommenden Möglichkeiten und deren Ausgestaltung zum Thema haben. Dazu gehören eine vor wenigen Monaten fertiggestellte dreijährige Studie des Deutschen Handwerksinstituts, welche sich der Internationalisierung handwerklicher Dienstleistungen widmete. Anhand von Umfragen und Fallstudien in 69 Unternehmen verschiedenster Branchen wurde diese Analyse erstellt. Doch auch hier war nur ein einziges Bauunternehmen vertreten.¹³

Den Bereich der Unternehmenskooperation in Grenzräumen decken Agnieszka Osiecka und Birgit Leick umfassend ab. Ihre quantitativen Studien beschreiben detailliert die Situation von KMU im ostdeutschen Grenzraum zu Polen und Tschechien. Bauunternehmen stellen aber auch hier nur einen Ausschnitt dar.

Klaus Müllers „Auslandsgeschäfte im Handwerk“¹⁴ bildet die Ausnahme vom bisher beschriebenen Material. Er untersucht anhand einer beachtlichen Stichprobe in Höhe von 8.552 Betrieben aus 30 der 54 bestehenden deutschen Handwerkskammern (darunter alle drei sächsischen Kammern) die Auslandstätigkeit des Handwerks. Müller analysiert Im- und Exporte der Handwerker in Deutsch-

9 Pekrul (2005: 48).

10 Heinen (2007: 10).

11 Untiedt (2007: 48).

12 Beispiele sind hier Riedl (2001); Glasl (2002); Bayer (2005) und Forster (2007).

13 Vgl. Heinen (2007).

14 Müller (2008).

land sehr genau und liefert so für die vorliegende Arbeit eine der wichtigsten Orientierungen.

1.3 Methodische Herangehensweise

Anspruch der vorliegenden Arbeit ist es, die Situation jener sächsischen kleinen und mittelständischen Bauhandwerksbetriebe zu schildern, welche im Verlauf der EU-Osterweiterung den polnischen Markt für sich entdeckt haben. Dabei handelt es sich um eine verhältnismäßig kleine Gruppe, die bisher nicht die Aufmerksamkeit der Forschung auf sich gezogen hat.

Um ein realistisches Bild ihrer Situation zu zeichnen, hat der Verfasser mit einer Auswahl involvierter Persönlichkeiten *qualitative* Interviews geführt. Eine *quantitative* Erhebung war mit den begrenzten Ressourcen einer Bachelorarbeit nicht möglich. Darüber hinaus spricht für das quantitative Verfahren, dass diese Form der Wissensgenerierung im Forschungsbereich Handwerk / Außenwirtschaft / grenzüberschreitender Dienstleistungshandel schon in mehreren Studien zum Einsatz kam.¹⁵ Als Interviewpartner standen im Prozess beteiligte Experten und Vertreter von involvierten Unternehmen zur Verfügung. Als Experten gelten in diesem Fall Vertreter von Kammern, Innungen, Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Branchenverbänden sowie Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertreter. Anhand eines Fragenkataloges sollten existierende Meinungen zur Marktsituation in der sächsisch-niederschlesischen Grenzregion aufgedeckt werden. Diese qualitativen Stichproben sollen als Anhaltspunkte für vorhandene Tendenzen dienen.

Die entstandene Basis von Meinungen und Aussagen, ergänzt durch die gesammelte Literatur, wird im Laufe der Arbeit genutzt, um die vom Verfasser aufgestellte Forschungsfrage mit ihren verschiedenen Teilaspekten zu beantworten bzw. zu diskutieren. Die Ergebnisse dieser Diskussion sollen dazu beitragen, Handlungsvorschläge für Akteure der sächsisch-niederschlesischen Grenzregion zu unterbreiten.

¹⁵ Beispiele sind Glasl (2001); Buschmann, Golembiewski (2003); Bayer (2005); Forster (2005); Leick (2007) und Heinen (2008).

2 Theoretischer Hintergrund

Die aktuellen Bauunternehmensaktivitäten im Grenzraum zwischen dem Bundesland Sachsen und der Woiwodschaft Niederschlesien sollen aus der Sichtweise eines bestimmten wirtschaftsgeographischen Ansatzes betrachtet werden. An dieser Stelle macht eine kurze Einführung in die Wirtschaftsgeographie und die **Raumwirtschaftslehre** deutlich, auf welchen formalen Denkmustern und Schritten die anschließenden Kapitel basieren.

2.1 Raumwirtschaftlicher Ansatz

Die Wirtschaftsgeographie versteht sich als „Wissenschaft von der räumlichen Struktur und Organisation der Wirtschaft und/oder Gesellschaft sowie von deren Entwicklungsprozessen“¹⁶. Sie durchlebte in ihrer Geschichte die Entwicklung von den qualitativen zu den quantitativen Methoden und den Wechsel zur wissenschaftstheoretischen Grundposition des kritischen Rationalismus. Darauf aufbauend verfügt sie heute über verschiedene Ansätze, welche unterschiedliche Erklärungsansprüche an die empirische Forschung und ihre Ergebnisse stellen.¹⁷ Die wichtigsten vier heißen:

- funktionaler Ansatz
- raumwirtschaftlicher Ansatz
- verhaltens- und entscheidungstheoretischer Ansatz
- Wohlfahrts-Ansatz.¹⁸

Für die vorliegende Arbeit hat der Verfasser eine raumwirtschaftliche Herangehensweise gewählt.¹⁹ Dieser Ansatz „stellt sich die Aufgabe, räumliche Strukturen und ihre Veränderungen – auf Grund interner Entwicklungsdeterminanten und räumlicher Interaktion – zu erklären, zu beschreiben und zu bewerten. Dabei sind die Verteilung ökonomischer Aktivitäten im Raum (Struktur), die räumliche Bewegung von Produktionsfaktoren, Gütern und Dienstleistungen (Interaktion) sowie deren Entwicklungsdynamik (Prozess) als interdependentes Raumsystem zu verstehen“²⁰.

Die drei in Klammern stehenden Begriffe formen die theoretischen Oberthemen der folgenden drei Kapitel. In Kapitel 3 steht die gegebene **Struktur** der beiden betrachteten Regionen im Vordergrund. Dazu beschreibt der Verfasser nach der im Ansatz vorgeschlagenen Art und Weise die *Raumstruktur*, die *Sektoralstruktur* und die *Infrastruktur* der beiden geschlossenen Regionen Sachsen und Niederschlesien. In Kapitel 4 wird die Annahme der geschlossenen Regionen aufgehoben

16 Bartels (1980), zitiert nach Schamp (1987: 40).

17 Vgl. Schätzl (2001: 13ff.).

18 Vgl. Schamp (1987:40).

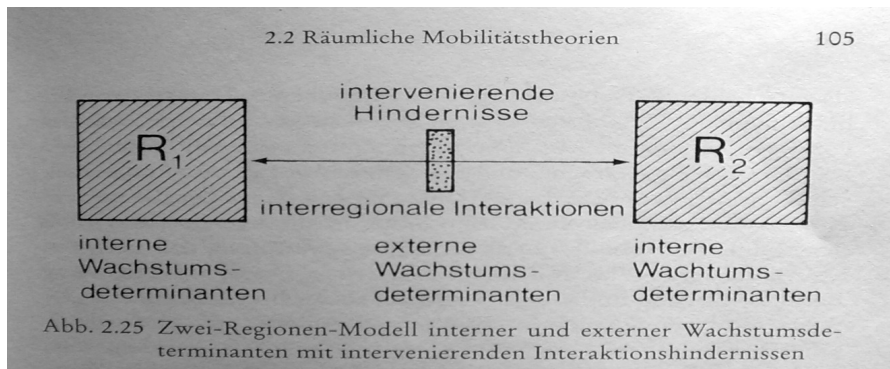
19 An dieser Stelle sollen die anderen Ansätze nicht weiter thematisiert werden. Für eine umfassende Darstellung der Geschichte und Theorie der Wirtschaftsgeographie vgl. Bathelt, Glückler (2002); Schätzl (2001).

20 Schätzl (2001: 107).

und zunächst die **erwartete Interaktion** in den Mittelpunkt gerückt. In Kapitel 5 erfasst, beschreibt und analysiert der Verfasser die aktuelle interregionale Interaktion und kann somit den **tatsächlichen Prozess** darstellen. Die empirische Erfassung, Beschreibung und Analyse von Struktur, Interaktion und Prozess können am Ende für Prognosen und Handlungsvorschläge genutzt werden.

Innerhalb dieses Ansatzes spielt die **räumliche Mobilitätstheorie** eine wichtige Rolle. Sie soll deshalb innerhalb der Arbeit Beachtung und Anwendung finden wird.

Abbildung 1: Räumliche Mobilitätstheorie, intervenierende Hindernisse.



Quelle: Schätzl (2001: 105)

Für die Erfassung, Beschreibung und Analyse der Interaktion greift die vorliegende Arbeit auf die **Theorie der Güter- und Dienstleistungsmobilität** zurück. Die Theorie geht von einem Zwei-Regionen-Modell aus. In diesem Modell wird nach **Ursache, Richtung, Umfang und Wirkung** des interregionalen Güter- und Dienstleistungshandels gefragt. Die Theorie besagt, dass für den Handel drei Determinanten²¹ verantwortlich sind.²²

1) Nichtverfügbarkeit

- In Region 1 ist unabhängig von Kosten und Preisen kein ausreichendes Angebot für die bestehende Binnennachfrage vorhanden.
- Gleichzeitig verfügt Region 2 über Kapazitätsreserven.
- Nichtverfügbarkeit kann dauerhaft oder vorübergehend sein.

2) Preisunterschiede

- Zwischen den Regionen auf Grund von Nachfrage- oder Kostenunterschieden.

3) Marktüberschneidungen bei heterogener Konkurrenz

- Präferenzvielfalt der Nachfrager
- Bedürfnisstrukturen und Qualitätsansprüche

²¹ Der Begriff Wachstumsdeterminanten ist normativ, da Wachstum grundsätzlich mit der Erwartung des Fortschritts gleichgesetzt wird. Es kann sich aber auch um negatives Wachstum handeln.

²² Vgl. Schätzl (2001: 126).

Diese Determinanten können sich gegenseitig unterstützen (z.B. Nichtverfügbarkeit des Faktors Arbeit + erhöhte Nachfrage), aber auch nivellieren (z.B. höhere Preise – Nachfrage nach höhere Qualität).

Die Theorie enthält darüber hinaus die Frage nach den Einflüssen des

- 1) interregionalen Kommunikationssystems

und der

- 2) interregionalen Handelshemmnisse.

Diese können mittels des Transaktionskostenansatzes²³ dargestellt werden, der unter Punkt 2.2.5 ausführlich in Bezug auf diese Arbeit erklärt wird.

Diese fünf Kriterien werden nun einerseits innerhalb der Prognosenanalyse in Kapitel 4 und andererseits bei der Beschreibung und -analyse der aktuellen Situation in Kapitel 5 als Grundlage der Untersuchung dienen.

2.1 Definitionen und Begriffsabgrenzung im Rahmen dieser Arbeit

2.1.1 Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU)

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit der sächsischen Baubranche. Diese besteht zum allergrößten Teil aus *kleinen und mittelständischen Unternehmen*.²⁴ Die Definition von KMU ist nicht eindeutig. Bei öffentlichen Förderprogrammen wird die Abgrenzung nach oben meist mit maximal 500 Beschäftigten oder maximal 50 Millionen Euro Jahresumsatz angegeben. Die europäische Kommission hat 2003 versucht, eine einheitliche europäische Definition zu schaffen. Demnach haben KMU weniger als 250 Beschäftigte, einen Jahresumsatz von höchstens 50 Millionen Euro oder eine Jahresbilanzsumme von höchstens 43 Millionen Euro.²⁵ Typisch für KMU ist das inhabergeführte Geschäftssystem, bei dem Unternehmenseigentum und -führung in einer Hand liegen, sodass kaufmännisches und technisches Management von ein und derselben Person übernommen werden.²⁶ Klein- und Kleinstbetriebe dominieren zahlenmäßig die Wirtschaftsstruktur in allen Teilen Deutschlands.²⁷

KMU in Ost- und Westdeutschland unterscheiden sich voneinander. Dies zeigt sich entlang der Grenze Deutschlands zu den EU-Neumitgliedern. Entlang der 356 Kilometer langen Grenze Bayerns zu Tschechien gibt es historisch bedingt einen deutlich höheren Anteil von Selbständigen

23 Vgl. Schätzl (2001: 227).

24 Vgl. Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008a): Nur 1 Prozent der im Bau- und Ausbaugewerbe tätigen Betriebe haben mehr als 100 Beschäftigte. Über 99 Prozent der Betriebe sind also KMU, da die definitorische Grenze für KMU gar erst bei 500 Beschäftigten liegt.

25 Vgl. Empfehlung der Europäischen Kommission (2003/361/EG) betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen.

26 Vgl. Pollert (2004: 33).

27 Vgl. Heimpold, Kawka (2006), in: Born, Fichtner et al. (Hrsg.) (2006: 8).

und zudem sind Unternehmensgründungen dort häufiger dauerhaft erfolgreich²⁸. Somit haben die hier ansässigen KMU in der Regel eine längere betriebliche Tradition und daher häufig eine höhere Eigenkapitalausstattung, welche ihnen die Möglichkeit zu strategischerem Denken und Handeln gibt. Im Gegensatz dazu steht die wirtschaftliche Struktur der KMU entlang der 897 Kilometer langen Grenze der neuen Bundesländer mit Polen und Tschechien. Ostdeutsche Unternehmen können in der Regel nicht auf diese lange unternehmerische Tradition zurückblicken und daher nicht von der angesprochenen Kapitaldecke zehren, wenn dies nötig wäre.²⁹ Zusätzlich ist die Dichte von KMU – in Bezug auf die Baubranche – in Ostdeutschland deutlich höher als in den alten Bundesländern.³⁰

KMU in Grenzregionen sind mit einem anderen Geschäftsalltag konfrontiert, als KMU im Binnenland. Dabei hängt der Umgang der KMU mit ihrer Grenzlage nicht nur vom Nachbarland, sondern entscheidend von ihrer eigenen Struktur ab. KMU in Ost und West haben gemeinsam, dass die Grenzregionen zu den MOE-Staaten durchgängig als strukturell defizitär eingestuft werden. Die wirtschaftliche Leistungskraft dieser Regionen liegt unter dem Durchschnitt der alten Bundesländer und die Ausstattung mit wachstumsstarken Sektoren ist entlang der gesamten deutschen Ostgrenze unterdurchschnittlich. Dies wirkt sich auf die KMU aus, da deren lokaler und regionaler Absatzmarkt eher schwach aufgestellt und folglich stark umkämpft ist.³¹ Dazu kommt der Nachteil der Grenzlage in Bezug auf die eventuelle ausländische Konkurrenz. KMU im Binnenland sind durch höhere Distanzkosten besser vor potenzieller Konkurrenz aus den Nachbarstaaten geschützt. Distanzkosten sind jene Kosten, die mit zunehmender Entfernung zwischen dem Sitz des Unternehmens und dem Erbringungsort der Dienstleistung steigen (z.B. Treibstoffkosten, Mautgebühren, Entfernungszuschlag für Mitarbeiter, etc.). Im Binnenland sind diese Kosten für das anreisende Unternehmen wegen der größeren Entfernung höher und nivellieren somit den eventuellen Kostenvorteil eines ausländischen Unternehmens.³² KMU in Grenzregionen können auf diese Nivellierung nicht hoffen. Umgekehrt sind KMU aus Grenzregionen natürlich im Vorteil, wenn sie selbst den ausländischen Markt erschließen möchten und in dieser Situation die angesprochenen Distanzkosten gering halten können.

2.1.2 Handwerk

Die Bauwirtschaft ist laut Handwerksordnung Teil des Handwerks.³³ Obwohl man auch das „Handwerk“ nicht präzise definieren kann, gibt es doch Spezifika. Charakteristisch sind Betriebe von rela-

28 Vgl. Bode (2006: 73f.).

29 Vgl. Osiecka (2006: 123).

30 Vgl. Heimpold, Kawka (2006), in: Born, Fichtner et al. (Hrsg.) (2006: 7).

31 Vgl. Forster (2007: 16).

32 Vgl. Riedel, Untiedt (2001: 61).

33 Vgl. Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2004). Bauhauptgewerbe und Ausbaugewerbe werden inklusive ihrer jeweiligen Gewerbebezüge zum Handwerk gezählt.

tiv geringer Größe mit einem lokal oder regional eher begrenztem Absatzraum³⁴. Eine Ausrichtung auf internationale Absatzmärkte ist für das Handwerk eigentlich untypisch³⁵; obwohl sich die vorliegende Arbeit mit den Gegenbeispielen beschäftigt. Wegen der meist geringen Zahl von Beschäftigten sind kurze und informelle Informations- und Kommunikationswege im Handwerk die Norm. Trotzdem oder eben deswegen werden KMU allerdings auch Informations- und Managementschwächen attestiert.³⁶ Handwerksbetriebe unterscheiden sich von Industriebetrieben durch kleine Losgrößen, einen geringeren Grad der Arbeitsteilung, geringeren Kapitaleinsatz und eine höhere Arbeitsintensität der Fertigungsprozesse. Absatz- und Beschaffungsbereich werden von persönlich geprägten Beziehungen zu Lieferanten und Auftraggebern bestimmt. Handwerksbetriebe legen in Zeiten von Rezession und Aufschwung eine geringere Fluktuation von Beschäftigten an den Tag als das produzierende Gewerbe. Das Handwerk ist ein wesentlicher Bestandteil lokaler und regionaler Wirtschaftskreisläufe, da es Vorleistungen und Arbeitskräfte aus der Region bezieht und somit zusätzliche regionale Einkommenseffekte generiert.³⁷ In Bezug auf Sachsen lässt sich zusätzlich feststellen, dass es hier eine relativ hohe Handwerksdichte gibt. Während im Bundesschnitt 10,5 Handwerksbetriebe auf 1000 Einwohner kommen, sind es in Sachsen 13 Betriebe pro 1000 Bürger.³⁸ Dies ist vor allem Folge des Baubooms der neuen Bundesländer nach der Wiedervereinigung und einer noch nicht abgeschlossenen Konsolidierung des Marktes. Wird in der vorliegenden Arbeit von Handwerk gesprochen, so bezieht sich die auf jenen Ausschnitt, welcher der Bauwirtschaft angehört.

2.1.3 Bauwirtschaft

„Bauwirtschaft umfasst jenen Bereich der Volkswirtschaft, der sich mit der Errichtung, Erhaltung und Nutzung von Bauwerken sowie mit der Anpassung und Veränderung von Bauwerksbeständen durch Bautätigkeit befasst“³⁹. Die Bauwirtschaft setzt sich aus dem Bauhauptgewerbe und dem Ausbaugewerbe zusammen, umfasst darüber hinaus aber auch Baustoffhändler, Architektur- und Ingenieurbüros, Bauträger und Projektentwickler. Die folgende Arbeit wird sich auf den engeren Begriff, sprich Bauhauptgewerbe und Ausbaugewerbe beziehen. Zu ersterem werden jene Unternehmen gezählt, deren wirtschaftliche Tätigkeit überwiegend darin besteht, Hochbauten im Rohbau zu errichten, Tiefbauvorhaben auszuführen oder bestimmte Spezialbauarbeiten vorzunehmen. Dazu

34 Müller (2006), zitiert nach Forster (2007: 7). Müller geht nach einer Umfrage in Rheinland-Pfalz davon aus, dass 80 Prozent des Handwerksumsatzes in einem Radius von 30 km erbracht werden. Es ist allerdings wahrscheinlich, dass der prozentuale Umsatz sächsischer Unternehmen innerhalb dieses Radius' geringer ist, da relativ viele Handwerksbetriebe ihren Umsatz in Westdeutschland generieren.

35 Statistisches Bundesamt (1996), zitiert nach Forster (2007: 6). Laut der Handwerkszählung 1995 wurde ein Anteil von 1,8 Prozent des handwerklichen Umsatzes im Ausland erwirtschaftet. 0,23 Prozent der Handwerksbetriebe waren überwiegend im Ausland tätig.

Vgl. Heinen (2007: 10). Das deutsche Handwerksinstitut Göttingen schätzt, dass sich die Zahl der im Ausland tätigen Handwerksunternehmen spürbar, von 17.000 im Jahr 1995 auf 30.000 im Jahr 2007, erhöht hat. Damit seien inzwischen gut 3 Prozent des handwerklichen Umsatzes im Ausland erzielt worden.

36 Vgl. Heimpold, Kawka (2006), in: Born, Fichtner et al. (Hrsg.) (2006: 8).

37 Vgl. Forster (2007: 5ff.).

38 Vgl. Sächsische Staatskanzlei (2006: 46).

39 Rußig (1996), zitiert nach Pekrul (2006: 6).

zählen auch die Renovierung, Instandsetzung und Unterhaltung bestehender Bauten sowie das Abbrechen, Sprengen und Enttrümmern dieser sowie vorbereitende Baustellenarbeiten. Zum Ausbaugewerbe zählen jene Unternehmen, welche Ausbaurbeiten und entsprechende Reparatur- und Unterhaltungsarbeiten vornehmen. In der Statistik des Landes Sachsen entspricht dies den Wirtschaftszweigen 45.1 bis 45.5.⁴⁰ Die Kategorie Bauhauptgewerbe lässt sich abermals in die beiden Untergruppen Bauindustrie und Bauhandwerk unterteilen. Sie unterscheiden sich durch das Tätigkeitsfeld, die Größe, den Kapitalbedarf und die technische Ausstattung der Unternehmen.⁴¹ Wie oben bereits unter dem Punkt Handwerk erwähnt, zählt in der sächsischen Statistik die gesamte Bauwirtschaft zum Handwerk. Diese Zuordnung entspricht dem traditionellen und immer noch weit verbreiteten kleinen oder mittleren Handwerksbetrieb. Demgegenüber haben sich Großunternehmen, oft in Form von Kapitalgesellschaften, gebildet, welche technologisch leistungsfähiger sind und daher meist größere Aufträge bearbeiten und deutlich größere Umsätze erzielen. Sie stellen jedoch zahlenmäßig nur eine Minderheit aller existierenden Unternehmen der Bauwirtschaft.⁴²

2.1.4 Grenzregion

Eine Region ist in der Wirtschaftsgeographie ein konkreter Ausschnitt der Erdoberfläche, der auf Grund bestimmter Prinzipien oder Strukturen abgrenzbar ist und dadurch von anderen Regionen unterschieden werden kann.⁴³ Unternimmt man nun den Versuch, eine Region eindeutig abzugrenzen, so steht als erstes die Frage im Raum, welche Strukturen und Prinzipien als maßgeblich angenommen werden sollen. Eine kurze Erläuterung dessen findet sich bei Krätke. Demnach ist es ein wiederkehrendes Problem von Regionalstudien, dass sich „Wirtschaftsregionen im Sinne sozioökonomischer Verflechtungen nicht eindeutig räumlich abgrenzen lassen“⁴⁴. Unter dem Blickwinkel des territorialen Raumkonzepts würde man die Region nach administrativen Gebietseinheiten gliedern.⁴⁵ Erforscht man eine Region gesellschaftswissenschaftlich, so kreieren diese Betrachtungen neue sozioökonomische Verflechtungsräume, die nicht den flächendeckenden Räumen des administrativen Regionsbegriffes entsprechen. Ebenso wenig orientieren sich diese Räume an der physischen Geosphäre. Einzig und allein entscheidend sind bei ihrer Betrachtung die Interaktionsfelder wirtschaftlich-sozialer Akteure. Durch den Zusammenhang der Standorte dieser Akteure entsteht ein mehr oder weniger kohärentes sozioökonomisches Beziehungsgefüge, welches letztendlich die Region ausmacht. Bei Schätzl ist nachzulesen, dass eine solche Definition von Region dem so genannten Funktionalkonzept entspricht, wonach eine Region durch ihre intraregionalen Interde-

40 Vgl. Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008b).

41 Vgl. Urmersbach (2002: 8).

42 Vgl. Pekrul (2006: 6ff.).

43 Vgl. Blutevogel (1999), zitiert nach Bathelt, Glückler (2002: 44).

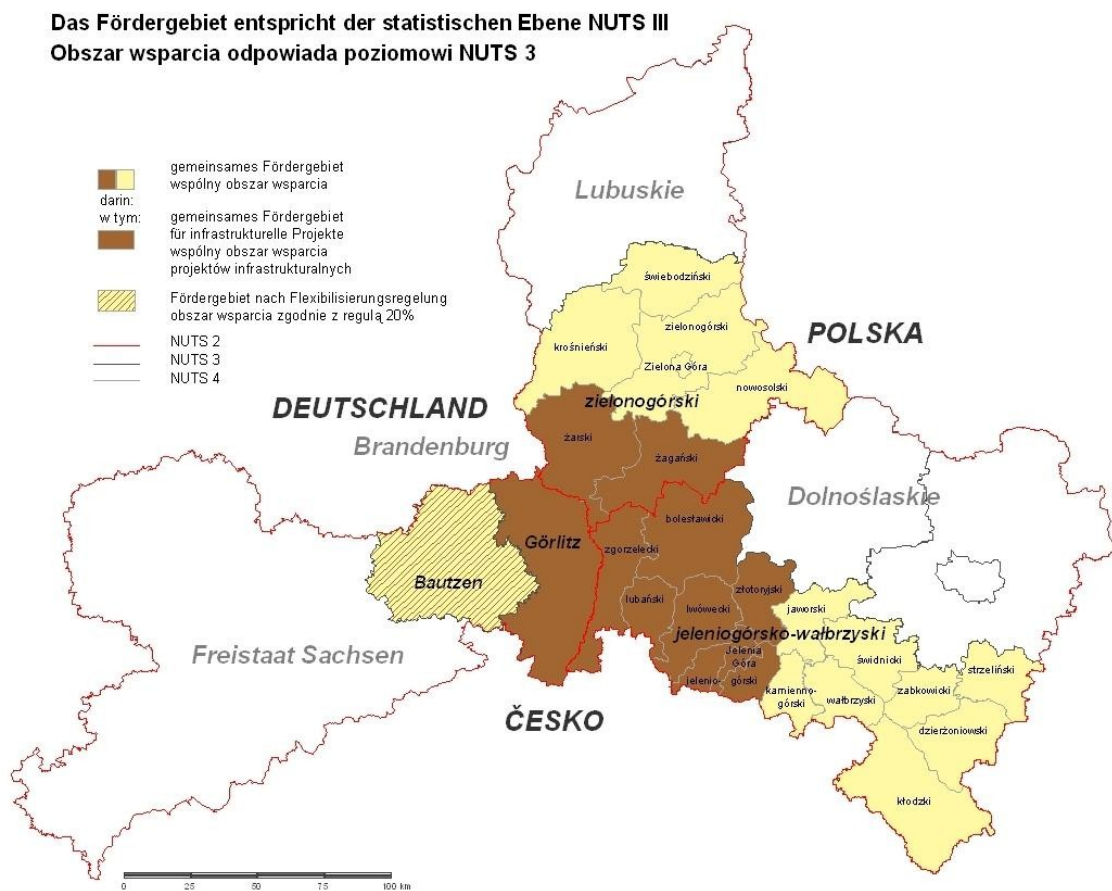
44 Vgl. Krätke, Heeg, Stein (1997: 157).

45 Vgl. Bathelt, Glückler (2002: 45).

pendenzen zur Region wird.⁴⁶ Krätke führt dagegen weiter aus, dass wirtschaftliche Beziehungsgefüge keine flächendeckenden und keine fest abgrenzbaren Regionen konstituieren, sondern lediglich lockere Verknüpfungen von Standorten schaffen. Nach diesen Ausführungen bleibt bisher offen, ob die deutsch-polnische Grenzregion eine Wirtschaftsregion darstellt. Krätke verweist auf die Euroregionen entlang der Grenze, welche zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Textes (1997) eher programmatischen als tatsächlichen Regionen entsprachen und zunächst einmal nur von Entwicklungs- und Handelskonzepten zusammengehalten wurden.⁴⁷

Demgegenüber liefern die Regionalförderprogramme der EU eine präzisere Definition. Die so genannte „europäische territoriale Zusammenarbeit“ ist eines der Ziele des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) und hat sowohl die inneren (zum Beispiel polnisch-deutschen) als auch die äußeren (zum Beispiel polnisch-ukrainischen) Grenzregionen als Zielgebiet.⁴⁸ Wie in der Karte (Abbildung 2) deutlich wird, orientiert sich diese Förderpolitik an einem schmalen Streifen entlang der Grenzen. In Deutschland stimmen die markierten Gebietskörperschaften mit jenen Krei-

Abbildung 2: Das Fördergebiet der europäischen territorialen Zusammenarbeit an der sächsisch-polnischen Grenze.



Quelle: Gemeinsames technisches Sekretariat zur territorialen Zusammenarbeit Sachsen – Polen (2008).

46 Vgl. Schätzl (2001: 99).

47 Vgl. Krätke, Heeg, Stein (1997: 157ff.).

48 Vgl. Scadplus (2007).

sen und kreisfreien Städten entlang der Grenze überein, welche der NUTS 3-Ebene⁴⁹ entsprechen. Auf polnischer Seite setzen sich die NUTS3-Gebiete aus mehreren Powiat (Kreisen) zusammen.⁵⁰ Eine weitere, recht präzise formulierte Definition nutzen Riedel und Untiedt in ihrer Analyse der Situation der Grenzregionen nach der EU-Osterweiterung⁵¹. Abbildung 3 zeigt, dass auf kleinräumiger Ebene ein Streifen von 50 bis 70 Kilometern Breite entlang der Grenzen relevant ist. Dieser entspricht im Fall Sachsen-Polen laut der Abbildung 3 den Raumordnungsregionen Oberlausitz-Niederschlesien und Oberes Elbtal/Osterzegebirge⁵². Die Autoren orientieren sich bei der Absteckung des relevanten Raumes an den Ergebnissen ihrer – wie bei Krätke beschriebenen – gesellschaftswissenschaftlichen Studie, welche ihnen diesen Raum als den relevanten aufzeigt.

Abbildung 3: EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregionen



Quelle: Riedel, Untiedt (2001: 1)

Ebenso möchte es der Verfasser in der vorliegenden Arbeit halten und sich dabei am letztgenannten Rahmen orientieren. Die Definition der zu betrachtenden Grenzregionen erfolgt auf Basis der relativen Bedeutung erwarteter relevanter Prozesse und ihrer Orte. Unter der gegebenen Fragestellung sind vor allem die Herkunft der sächsischen Bauunternehmen, ihre Auftragsorte in Polen sowie die

49 NUTS (*Nomenclature des unités territoriales statistiques*, Systematik der Gebietseinheiten für die Statistik) sind die Raumeinheiten im amtlichen europäischen Statistiksistem. Die Skala führt von NUTS 0 bis NUTS 3, wobei ersteres das Äquivalent der Nationalstaaten ist. NUTS 3 entspricht in Deutschland den Kreisen und kreisfreien Städten. In Polen bildet jeweils eine Gruppe von Kreisen einen statistischen NUTS 3-Raum. Vgl. Eurostat (2008).

50 Vgl. Eurostat (2008).

51 Vgl. Riedel, Untiedt (2001: 1).

52 Vgl. Riedel, Untiedt (2001: 10). Die Autoren beziehen sich auf die durch das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung vorgenommene Abgrenzung der Raumordnungsregionen vom 1.6.1996.

Distanz zwischen beiden Orten von Bedeutung. Insofern wird der Begriff Grenzregion flexibel nach der gegebenen Problemstellung angewendet und umfasst im engeren Sinn die beiden Landkreise Görlitz und Bautzen westlich der sächsisch-niederschlesischen Grenze als Herkunftsgebiet der Unternehmen. In Polen umfasst er einen Radius, der etwa bis zur niederschlesischen Hauptstadt Breslau reicht. Im weiteren Sinne sollen das gesamte Bundesland Sachsen und die gesamte Woiwodschaft Niederschlesien betrachtet werden. Nur so kann eine ausreichend große Gruppe von Experten befragt werden.

2.1.5 Dienstleistungshandel über Ländergrenzen

Dienstleistungen lassen sich als standortgebunden und standortungebunden klassifizieren. Da in dieser Arbeit der mobile Dienstleister thematisiert wird, stehen die standortungebundenen Dienstleistungen im Mittelpunkt. Ihr Erbringer, der exportierende Handwerker, bewegt sich je nach Auftrag zum Ort des Kunden und erfüllt dort den Vertrag. Im Baugewerbe betrifft das die Mehrzahl der Fälle. Erwähnen muss man aber auch das Zimmererhandwerk, in welchem häufig vor Ort vermesen, am Firmenstandort gebaut und das Produkt anschließend fertig an den Ort der Verwendung gebracht und aufgebaut wird. Dies ist somit eine Mischform der Dienstleistung, soll aber unter standortungebunden gezählt werden.⁵³

Freier Dienstleistungshandel über Staatsgrenzen hinweg ist einer der elementaren Begriffe des EU-Wirtschaftsrechts. Demnach muss jeder in der EU ansässige Unternehmer das Recht haben, innerhalb der EU seine Dienstleistung frei von direkten und indirekten, tatsächlichen oder potenziellen Beschränkungen zu erbringen.⁵⁴ Für den Handel zwischen den MOE-Staaten und Deutschland wurden zur EU-Osterweiterung Sonderregelungen geschaffen, welche diese Freiheit für die Bürger der MOE-Staaten beschränken. Die Rechtslage in Bezug auf die Situation an der deutsch-polnischen Grenze wird im Kapitel 3.3.3 genauer beschrieben.

Der Handel mit standortungebundenen Dienstleistungen wird durch verschiedene Faktoren bzw. Kosten determiniert. Diese Faktoren lassen sich mit dem Transaktionskostenansatz erklären. Transaktionskosten fallen beim Leistungsaustausch an und lassen sich in Kosten für Informationssuche und -beschaffung, Vertragsvereinbarung und -abschluss, Kontrolle und Qualitätssicherung sowie Koordination und Steuerung unterteilen. Sie hängen von der Spezifität, Häufigkeit und Unsicherheit des gehandelten Gutes bzw. der gehandelten Dienstleistung ab. Das heißt, je spezifischer oder seltener die gehandelte Dienstleistung bzw. je unsicherer der Umgang mit dem jeweiligen Partnerunternehmen ist, desto höher sind die Transaktionskosten und desto niedriger der Anreiz, unter den gegebenen Bedingungen, einen Vertrag einzugehen.⁵⁵ Schätzl formuliert allgemeiner, dass in regional-

53 Vgl. Heinen (2007: 12).

54 Vgl. Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft, Artikel 49, in: Stober, Rolf (Hrsg.) (2005: 58); Pollert (2004: 215).

55 Vgl. Bathelt, Glückler (2002, 156ff.); Pollert (2004: 457); Osiecka (2006: 25).

wissenschaftlichen Untersuchungen von einem umfassenden Distanzbegriff auszugehen ist, der neben der Kilometerentfernung die ökonomische und soziale Entfernung und die damit einhergehenden Kosten beinhaltet.⁵⁶

Bezieht man diese abstrakte Beschreibung nun auf Baudienstleistungen, so lässt sich feststellen, dass beim Außenhandel höhere Transaktionskosten auf das anbietende Unternehmen zukommen. Für kleine Unternehmen ist die Distanz zum Leistungsort ein entscheidender Faktor. Mit zunehmender Entfernung steigen die Transport- und somit Transaktionskosten. Transportkosten beruhen vor allem auf Kosten für Fahrzeugnutzung und „verfahrens“ Arbeitszeit. Hinzu kommen die Kosten für abnehmende Informationsmöglichkeiten und die Anpassung an andere Kultur, Sprache und Lebensgewohnheiten. Die Erfahrung besagt, dass Aufträge kostengünstiger und besser erfüllt werden können, wenn persönlicher Kontakt und unmittelbare Absprache zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber möglich sind.⁵⁷ Mit wachsender Entfernung steigt jedoch der Anteil indirekter Kommunikation und desto höher sind im Endeffekt die Transaktionskosten. Unter dem gleichen Konto kann man auch all jene Hindernisse erfassen, welche durch interkulturelle Unterschiede entstehen. Kulturelle und sprachliche Gemeinsamkeiten und das Gefühl, auf einer ähnlichen Mentalität aufzubauen, vermindern Anpassungsschwierigkeiten und sind daher wichtige Faktoren der Außenhandelskalkulation.⁵⁸ Die genannten mobilitätsfördernden Bedingungen sind im Grenzgebiet häufiger gegeben als im Binnenland. Daraus folgt, dass vor allem KMU aus grenznah gelegenen Regionen mit standortungebundenen Dienstleistungen handeln können. In Deutschland sind dies vor allem die Grenzregionen zu Frankreich (Elsass), Österreich, Dänemark und Luxemburg.⁵⁹ Die neuen EU-Mitgliedsstaaten sind in diesem Kreis noch relativ selten zu finden.

Weiterhin stellt sich die Frage, warum es überhaupt eine Nachfrage nach dem Export von Handwerksdienstleistungen gibt. Heinen hat im Sinne der Theorie zur Güter- und Dienstleistungsmobilität die bekannten Kategorien für das Beispiel Deutschland folgendermaßen interpretiert:

– Nichtverfügbarkeit

Wenn im Ausland bestimmte Dienstleistungen nicht erhältlich sind, kommen deutsche Unternehmen ins Spiel. Hier ist zu erwähnen, dass Handwerksunternehmen einer zunehmenden Spartenfokussierung unterworfen sind. Das gilt auch für das Bau- und Ausbaugewerbe, wo zum Beispiel der Aufbau, die Installation und die Wartung von alternativen Energiegewinnungsanlagen eine Spezialisierung erfordern. Mit steigender Spezialisierung wächst der Absatzradius und bezieht verstärkt das Ausland ein.⁶⁰

56 Vgl. Schätzl (2001: 107).

57 Vgl. Stille (2004: 1).

58 Vgl. Schätzl (2001: 107).

59 Vgl. Heinen (2007: 14).

60 Vgl. Heinen (2007: 9).

– Qualitätsunterschiede

Das deutsche Handwerk könnte sich mit seiner Qualität von der ausländischen Konkurrenz abheben. Zu höherer Qualität zählen technische Fortschrittlichkeit, Flexibilität, Zuverlässigkeit, Termintreue, fachspezifische Ausbildung, Umgang mit Komplexität und Innovationskraft.

– Nachfragepräferenzen

Dahinter verbirgt sich das Bevorzugen der Marke „Made in Germany“.

– Preisunterschiede

Gegenüber südlichen, westlichen und nördlichen Nachbarländern sind deutsche Handwerksbetriebe schon seit längerer Zeit preislich ebenbürtig oder günstiger. Im Vergleich zur Konkurrenz in den MOE-Staaten könnte dieses Argument seltener ausschlaggebend, aber vor allem in Anbetracht des Preisleistungsverhältnisses teilweise doch entscheidend sein.⁶¹

Diese Kriterien führen zur nächsten Unterscheidung. Es ist zu beachten, dass in Bezug auf den Dienstleistungshandel Grenze nicht gleich Grenze ist. Auf Grund der Verschiedenheit der Nachbarstaaten kann man die Grenzsituation im Osten nur teilweise mit jener im Süden, Westen oder Norden Deutschlands vergleichen. Betrachten wir zunächst die Konkurrenz, auf welche deutsche Handwerker an den letztgenannten Grenzen treffen: vor allem Dänemark hat in den vergangenen Jahren Handelsschranken abgebaut. Motivation Dänemarks hierfür war ein erheblicher Fachkräftemangel im Inland.⁶² Zudem ist das deutsche Handwerk in diesem Vergleich preislich sehr wettbewerbsfähig.⁶³ Luxemburg ist trotz seiner geringen Größe ein wichtiger Importeur deutscher Handwerksdienstleistungen. In diesem Fall begründet gestiegene Nachfrage bei mangelnder luxemburgischer Betriebsdichte das Tätigwerden deutscher KMU.⁶⁴ An den Grenzen zu den Niederlanden, Belgien, Frankreich und Österreich kann inzwischen von einer Situation ausgegangen werden, in welcher sowohl Haushalte als auch Unternehmen kaum noch über die Zugehörigkeit einer Region zu einem Nationalstaat nachdenken. Auf Grund dieser gelungenen Integration findet auch ein verhältnismäßig starker Austausch von Dienstleistungen handwerklicher Natur statt.⁶⁵ Die Schweiz stellt als Nichtmitglied der EU eine Ausnahme dar. Doch die Eidgenossen sind Mitglied des europäischen Wirtschaftsraums. Daher wurden auch hier in den letzten Jahren Handelsschranken abgebaut. Dienstleister aus Deutschland können seit dem 1. Juni 2007 quotenfrei auf dem schweizerischen Markt tätig werden.⁶⁶ Der nächste Blick fällt auf jene Unternehmen, auf welche die deutschen KMU an der östlichen Grenze treffen. Forster stellt fest, dass auf Grund der Integration der MOE-Staaten Handwer-

61 Vgl. Heinen (2007: 13).

62 Vgl. Deutsches Handwerksblatt (30.01.2007).

63 Vgl. Müller (2008: 25).

64 Vgl. Müller (2008: 25).

65 Vgl. Heinen (2007: 14).

66 Vgl. BFAI (Februar 2008: 4).

ker an der ehemaligen EU-Außengrenze selbst auf ihren lokalen und regionalen Absatzmärkten kostengünstigere Wettbewerber aus den MOE-Staaten befürchten müssten. Die Nachteile der deutschen Unternehmen sieht er in den höheren deutschen Löhnen, geringeren Steuern und Sozialabgaben auf Seiten der MOE-Staaten und geringen Transitkosten im grenznahen Bereich.⁶⁷ Gleichzeitig weist er darauf hin, dass es im Bereich der Dienstleistungsfreiheit und Arbeitnehmerfreizügigkeit Übergangsfristen von sieben Jahren gibt, sodass deutsche Unternehmer sich auch weiter auf diesen möglicherweise bevorstehenden Wettbewerb einstellen können.

67 Vgl. Forster (2007: 15f.).

3 Der Betrachtungsraum: Zwei Nachbarregionen - Sachsen und Niederschlesien

Grenzen und ihr Überwinden durch die Bewohner der näheren Umgebung stehen im Mittelpunkt des Interesses der vorliegenden Arbeit. Dazu muss definiert werden, wie weit diese Umgebung gefasst werden soll. Geht man nach dem Programm der EU, welches unter dem Titel „europäische territoriale Zusammenarbeit“ die Kooperation an der sächsisch-niederschlesischen Grenze forcieren soll, so zählen auf der deutschen Seite die ehemaligen Landkreise Niederschlesischer Oberlausitzkreis und Löbau-Zittau sowie die kreisfreie Stadt Görlitz, und auf der polnischen Seite der Powiat Jeleniogórsko-Walbrzyski (Kreis Hirschberg-Waldenburg) in der Woiwodschaft Niederschlesien und der Powiat Zielonogórski (Kreis Grünberg) in der Woiwodschaft Lubuskie (Lebus) zum relevanten Gebiet.⁶⁸

Die jüngere Erfahrung zeigt jedoch, dass die wenigen Unternehmen, welche in Polen tätig werden, aus einem größeren Einzugsgebiet kommen. Daher soll hier, für die deutsche Seite, das gesamte Bundesland Sachsen charakterisiert werden. Ebenso verhält es sich auf der polnischen Seite. Nicht nur die direkt an der Grenze gelegenen Kreise sind nach der empirischen Erhebung für sächsische Unternehmen von Bedeutung. Daher wird die gesamte Woiwodschaft Niederschlesien vorgestellt. Den Fokus der Präsentation der Regionen bilden jene Faktoren, die für die Baubranche von Bedeutung sind. Dieses Kapitel dient im Sinn des raumwirtschaftlichen Ansatzes also zur Darstellung der vorhandenen Struktur, in welcher sich ökonomische Prozesse abspielen können. Zunächst erfolgt jedoch eine allgemeine topografische, politische und geschichtliche Einordnung der beiden Teilräume als geschlossene Regionen. Im dritten Teil des Kapitels wird diese Annahme aufgehoben, um die Interaktion der Regionen betrachten zu können. Dazu werden hier zunächst die wichtigsten gesamtgesellschaftlichen, d.h. nicht ökonomischen Einflussfaktoren besprochen.

3.1 Woiwodschaft Dolny Śląsk (Niederschlesien)

Die Woiwodschaft Niederschlesien ist mit 2,8 Millionen Einwohnern die fünftgrößte der 16 polnischen Woiwodschaften. Auf einer Fläche von 19.948 Quadratkilometern umfasst sie den Südwesten der Republik Polen und somit die Staatsgrenzen zu Tschechien im Süden und Deutschland im Westen. Die drei Nachbarwoiwodschaften sind Lebus im Norden, Wielkopolskie (Großpolen) im Nordosten und Opolskie (Oppeln) im Südosten. Mit einer Bevölkerungsdichte von 140 Einwohnern pro Quadratkilometer ist Niederschlesien etwas dichter besiedelt als es der Landesdurchschnitt angibt. Dies zeigt sich auch beim mit 72 Prozent relativ hohen Anteil der in Städten lebenden Bevölke-

68 Vgl. Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit (2007).

rung.⁶⁹ Nur in der Woiwodschaft Schlesien ist diese Zahl mit 80 Prozent höher. Die größten Städte Niederschlesiens sind die Woiwodschaftshauptstadt Wrocław (Breslau) mit 650.000, Wałbrzych (Waldenburg) mit 125.000, Legnica (Liegnitz) mit 105.000, Jelenia Góra (Hirschberg) mit 86.000, Lubin (Lüben) mit 77.500 und Oleśnica (Oels) mit 36.900 Einwohnern. Der Name Dolny Śląsk ist die wörtliche Übersetzung des Namens der ehemals preußischen Provinz Niederschlesien, die als Folge des Zweiten Weltkrieges östlich der Oder-Neiße-Linie zu polnischem Territorium wurde. Die Teile westlich der Neiße gehören heute zu Sachsen und Brandenburg – waren aber auch schon historisch eher Teil der Oberlausitz als Schlesiens. In den heutigen Verwaltungsgrenzen besteht die Woiwodschaft seit der polnischen Gebietsreform 1999. Betrachtet man Niederschlesien topografisch, so findet man im Norden Tiefland und ein nach Süden hin ansteigendes Profil, das zum Gebirge der Sudeten wird. Dieses besteht aus zahlreichen Teilgebirgen, die sich über die deutsch-polnisch-tschechische Grenzregion erstrecken. Ihr bekanntester Teil ist sicherlich das Riesengebirge, in welchem genau auf der polnisch-tschechischen Grenze der mit 1602 Metern höchste Gipfel Niederschlesiens mit dem Namen Śnieżka (Schneekoppe), liegt.⁷⁰

3.1.1 Die wirtschaftliche Entwicklung Niederschlesiens seit 1990

Blickt man auf die wirtschaftliche Entwicklung Niederschlesiens seit dem Beginn der Transformation, konnte man bereits zum Zeitpunkt 2004 eine deutliche Verbesserung feststellen und kann nun eine durchaus positive Bilanz ziehen. Doch der Weg zum erreichten Niveau war von verschiedenen Phasen geprägt. Da die polnische wirtschaftliche Transformation nach Leszek Balcerowicz⁷¹ Plan einem Sprung ins kalte Wasser glich, ist es keine Überraschung, dass die ersten Schwimmversuche noch sehr langsam und schwierig waren. So hatte Polen zu Beginn der 1990er-Jahre zunächst mit hoher Inflation und bis heute in weiten Teilen mit hoher Arbeitslosigkeit zu kämpfen.⁷² Ein weiteres Problem war die schwach entwickelte Industrie. Dem gegenüber stand ein hoher Anteil selbständiger Landwirte. Niederschlesien hatte im innerpolnischen Vergleich bereits 1998 eine relativ geringe Beschäftigungsrate in der Landwirtschaft. Aber im europäischen Vergleich war sie mit 19 Prozent immer noch sehr hoch.⁷³ Dieser Anteil sinkt konstant und betrug 2007 noch 8,2 Prozent.⁷⁴ Als wirtschaftlich ungünstig konnte auch die schwache Exportquote angeführt werden. In den 1990er-Jahren war die Außenhandelsbilanz negativ. 1998 betrug die Rate von Exporten zu Importen 0,89.⁷⁵ Zu diesem Zeitpunkt gingen die Exporte im übrigen nicht fokussiert nach Deutschland. 43,7 Prozent

69 Vgl. Głębocki, Rogacki (2002: 51).

70 Vgl. Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego (2008: 6ff.).

71 Vgl. Davies, Griese, Geremek (2006: 427ff.). Leszek Balcerowicz war 1989 bis 1991 Finanzminister der ersten nichtkommunistischen Regierung Polens. Er trug mit dem nach ihm benannten Balcerowicz-Plan maßgeblich zur Umgestaltung des polnischen Wirtschaftssystems in eine freie Marktwirtschaft bei. Als liberaler Politiker vertrat er einen rigorosen Umgestaltungskurs, der zunächst hohe Inflation verursachte, aber auf lange Sicht im Rückblick erfolgreich war.

72 Vgl. Strykiewicz (2004), in: Stoll (2004: 121).

73 Vgl. Głębocki, Rogacki (2002: 54).

74 Vgl. Główny Urząd Statystyczny we Wrocławiu (2007: 1).

75 Vgl. Głębocki, Rogacki (2002: 57).

der exportierten Güter verkaufte Niederschlesien in die Bundesrepublik. Damit lag es in etwa auf dem Durchschnittslevel Polens, während die Nachbarwoiwodschaft Lebus 69 Prozent ihrer Exporte nach Deutschland schickte.⁷⁶ Die Karte in Abbildung 4 aus dem Jahr 2002 stellt ein Ranking der polnischen Woiwodschaften dar. Niederschlesien ist dabei in der Kategorie jener Regionen, wo der Restrukturierungsprozess schon fortgeschritten, aber die Direktinvestitions- und Exporttätigkeit noch gering ist. Ein Hinderungsgrund für eine bessere wirtschaftliche Lage waren und sind demnach auch die weiterhin vorhandenen veralteten Agrarstrukturen.⁷⁷

Abbildung 4: Wirtschaftliche Entwicklung polnischer Woiwodschaften zum Zeitpunkt 2002.

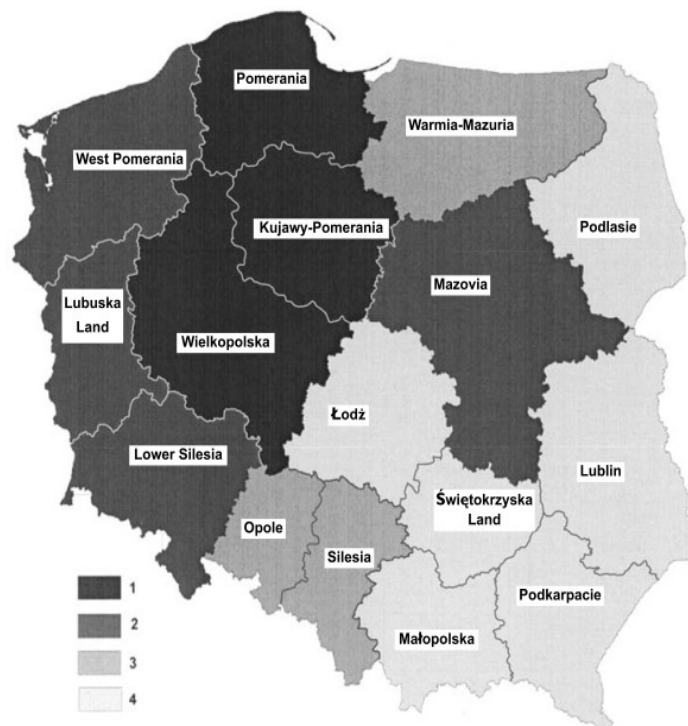


Figure 1 Regions of development and regression in Poland: 1 – regions of intensive development, 2 – regions of moderate development, 3 – regions of poor development, 4 – regions of regression

Quelle: Głębocki, Rogacki (2002: 58)

Nach diesen eher ernüchternden Wirtschaftsdaten der 1990er-Jahre herrschen inzwischen positivere Zahlen vor. Auf nationaler Ebene hat sich die Inflationsrate nach den turbulenten 1990er-Jahren stabilisiert, obgleich sie mit knapp über 3 Prozent nicht den Maastricht-Kriterien entspricht.⁷⁸ Mit 9,2 Prozent (Oktober 2008) ist die Arbeitslosigkeit in Niederschlesien zwar immer noch relativ hoch. Doch im Vergleich zu den Werten von vor einigen Jahren oder im Vergleich zu den östlichen Woiwodschaften ist dies eine Erfolgsmeldung.

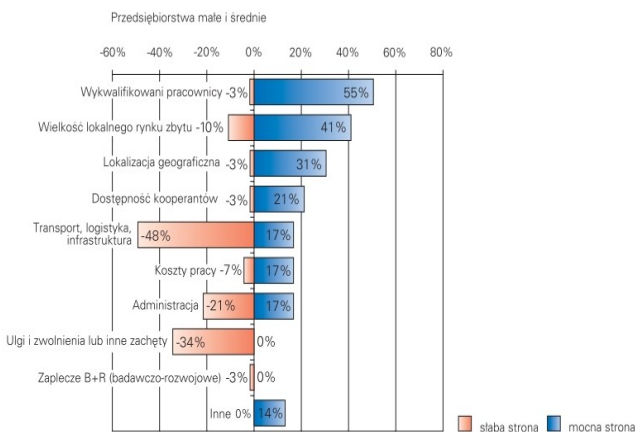
⁷⁶ Vgl. Głębocki, Rogacki (2002: 57).

⁷⁷ Vgl. Głębocki, Rogacki (2002: 57).

⁷⁸ Vgl. European Commission (2008: 140).

Abbildung 5: Schwächen und Stärken der Stadt Breslau aus Sicht der lokalen KMU.

Z perspektywy dotychczasowej działalności, jakie są mocne i słabe strony miasta?



Quelle: KPMG (2007: 8), eigene Übersetzung.

Übersetzung

Qualifizierte Arbeitnehmer

Größe des lokalen Marktes

Geografische Lage

Zugang zu Kooperationspartnern

Transport, Logistik, Infrastruktur

Arbeitskosten

Verwaltung

Erleichterung & Entgegenkommen

F & E-Ausgaben

Anderes

Die stärksten Industriebranchen sind Automobilbau, Maschinenbauzulieferung und Elektronik. Im Elektroniksektor ist die Flachbildschirmherstellung in der Fabriken von LG und Toshiba als Leuchtturmbranche hervorzuheben. In diesen beiden Fabriken werden 50 Prozent der europäischen Flachbildschirme montiert. Dazu kommt der Bankensektor mit einigen ausländischen Großinvestoren in Breslau.⁷⁹ Niederschlesien hat heute den vierthöchsten Durchschnittsverdienst unter den polnischen Woiwodschaften. Mit 3165 Złoty liegt er etwa auf dem gleichen Niveau wie Pomorskie (Pommern) und Śląsk (Schlesien), aber noch deutlich hinter dem Durchschnitt Warschaus.⁸⁰ Damit zählt Niederschlesien zu den wirtschaftlich attraktiven Regionen Polens.⁸¹ Das wirtschaftliche Zentrum Niederschlesiens ist eindeutig Breslau. Für die Woiwodschaftshauptstadt kann man tatsächlich von einer Boomsituation sprechen. Mit drei bis vier Prozent Arbeitslosigkeit herrscht quasi Vollbeschäftigung.⁸² Zudem ist das Geschäftsklima positiv. Im Sommer 2006 gaben 80 Prozent der in Breslau ansässigen Firmen an, mit diesem Ort zufrieden zu sein und dass sie ihn für eine Unternehmensansiedlung wieder wählen würden. 86 Prozent der großen und 72 Prozent der kleinen Unternehmen gaben an, weiter in Breslau und Umgebung investieren zu wollen.⁸³ Abbildung 5 spiegelt die eben genannten Tendenzen wider. 55 Prozent der KMU beurteilen die gut ausgebildeten Arbeitskräfte als Stärke der Stadt. Leider liegt dazu in der Umfrage keine Aufsplittung nach Branchen vor. Doch sagen andere Dokumente, dass vor allem im Bausektor qualifizierte Arbeiter fehlen.⁸⁴ Interessant ist auch, dass 48 Prozent der KMU den Transport, die Logistik und die Infrastruktur als schwach einschätzen. Hier zeigt sich ein Nachholbedarf, der auch im Zusammenhang dieser Arbeit eine besondere Bedeutung hat.

79 Vgl. KPMG (2007: 3).

80 Vgl. Główny urząd statystyczny, Labour and Living Conditions Division (2008: 50).

81 Vgl. Adamczuk, Strahl (2007), in: Geierhos (2007: 72).

82 Vgl. Główny urząd statystyczny, Labour and Living Conditions Division (2008: 60).

83 Vgl. KPMG (2007: 2).

84 Vgl. Garbicz, Szkudlarek (2008: 8).

3.1.2 Niederschlesiens Baugewerbe

Die niederschlesische Bauwirtschaft zu charakterisieren ist verhältnismäßig schwierig, da die Daten des statistischen Hauptamtes in Breslau für Niederschlesien nicht so detailliert sind, wie man es von den Daten des statistischen Landesamtes für den Freistaat Sachsen sagen kann. Daher ist es nötig, auf die nationalen Statistiken zurückzugreifen, aus denen sich aber nur Aussagen für ganz Polen ableiten lassen.

Einige Aussagen finden sich in einer Veröffentlichung des IFO-Instituts Dresden.⁸⁵ So galt für das Jahr 2001, dass polnische Bauunternehmen aus der Grenzregion im Durchschnitt nur 34 Prozent des Umsatzes eines durchschnittlichen sächsischen Bauunternehmens erreichten. Daraus lassen sich sowohl Aussagen über das Preisgefälle als auch die damals noch geringe Nachfrage in Polen ableiten. Noch geringer war zu diesem Zeitpunkt das Lohn- bzw. Gehaltsniveau. Es entsprach in der Baubranche nur 21 Prozent des sächsischen Durchschnitts.⁸⁶ Wie es Tabelle 1 zeigt, ist die Entwicklung der polnischen Bauwirtschaft in den vergangenen Jahren dagegen beeindruckend.

Tabelle 1: Strukturdaten für die polnische Bauwirtschaft

Strukturdaten zur Bauwirtschaft in Polen			
Kennziffer	2005	2006	2007
Wert der erbrachten Bauleistungen *) (in Mrd. Zł), davon	42,8	51,3	64,9
Hochbau	20,5	24,1	31,7
Tiefbau	22,3	27,2	33,2
Anzahl fertiggestellter			
Wohnungen	114.066	115.353	133.698
Gewerbl. Immobilien	20.418	22.658	26.715
*) Unternehmen mit mindestens zehn Mitarbeitern Quelle: Hauptamt für Statistik (GUS)			

Quelle: BFAI (2008: 1)

Der Wert der erbrachten Bauleistungen wuchs im ersten Halbjahr 2008 real um 18,2 Prozent auf 30 Milliarden Złoty.⁸⁷ Dies übertrifft noch die Entwicklung der letzten Jahre, als der jährliche Wertzuwachs bei auch schon respektablem 5,5 bis 7 Prozent lag.⁸⁸ Parallel dazu stieg die Beschäftigtenzahl im Bausektor im Zeitraum von Mitte 2007 bis Mitte 2008 um 10,2 Prozent.⁸⁹ Leider liegen auf Woiwodschaftsebene nur ältere Zahlen vor, doch ist davon auszugehen, dass in der boomenden Region Westpolens und Niederschlesiens die Tendenz die gleiche war. Noch beträchtlicher als der Beschäftigungszuwachs war im gleichen Zeitraum der Anstieg der Bruttolöhne, welcher 16,2 Prozent betrug.⁹⁰ Zu bedenken ist allerdings, dass diese Zahlen ausschließlich für Unternehmen mit mindestens zehn Angestellten gelten. In kleineren Firmen, die meist weniger spezialisierte Tätigkeiten ausführen, mag die Lohnsteigerung geringer gewesen sein.

85 Scharf, Aumüller et al. (2001).

86 Vgl. Scharf, Aumüller et al. (2001: 23).

87 Vgl. BFAI (Oktober 2008: 1).

88 Vgl. OECD (2008a).

89 Vgl. Główny urząd statystyczny, Labour and Living Conditions Division (2008: 14).

90 Vgl. Główny urząd statystyczny, Labour and Living Conditions Division (2008: 39).

Allgemein kann man über das polnische Handwerk sagen, dass es weniger in Organisationen auftritt als sein deutsches Pendant. Die Mitgliedschaft in Kammern ist ebenso freiwillig wie jene in Innungen und daher weniger verbreitet als in Deutschland. Aus diesem Grund kann auch der polnische Handwerksverband keine genauen Angaben über die Anzahl existierender Handwerksbetriebe in den einzelnen Branchen machen.⁹¹ Über das statistische Hauptamt (GUS) in Warschau erfährt man jedoch, dass polnische Baufirmen überwiegend klein sind. Mitte 2008 hatten laut GUS 28.509 Firmen die Rechtsform einer Handelsgesellschaft, 943 die einer Genossenschaft und nur noch 78 die eines Staatsunternehmens. Der Sektor beschäftigte 2007 insgesamt 725.000 Mitarbeiter.⁹² Dabei unterscheiden sie sich jedoch im Wesentlichen nicht von den sächsischen Bauunternehmen. Laut einer Befragung im Jahr 2001 sind die Baubetriebsgrößen in beiden Regionen weitgehend identisch.⁹³ In Bezug auf Großunternehmen ist vor allem der Konzern Polimex-Mostostal zu nennen, der den größten Umsatz auf dem Bauparkt erwirtschaftet. Weitere polnische Konzerne sind Skanska Polska, Budimex, Budimex-Dromex und Mostostal Warszawa. Die größten internationalen Konzerne in Polen sind Strabag aus Österreich und aus Deutschland Unternehmen wie Hochtief, Bilfinger Berger und Eurovia.⁹⁴

3.1.2.1 Aktueller und künftiger Bedarf, Stichwort Euro 2012

Betrachtet man Prognosen, so sieht die Situation für das Baugewerbe in Niederschlesien weiterhin relativ gut aus. Vor Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise wurden Wachstumsraten im zweistelligen Bereich erwartet. Inzwischen gehen die Auftragszahlen aber auch in Polen zurück.⁹⁵ Die optimistischen Vorhersagen basierten vor allem auf der Tatsache, dass in der Verkehrsinfrastruktur sowie in der Wasser- und Energiewirtschaft große, oft von der EU mitfinanzierte Projekte, geplant sind.⁹⁶ Die Wohnungsbaukonjunktur verlangsamte sich dagegen bereits Anfang 2008. Dies ist vor allem stark gestiegenen Immobilienpreisen und Zinsen geschuldet. Da der Bedarf an zusätzlichem Wohnraum aber bei weitem noch nicht gedeckt ist, gehen Analysen weiter von relativ starker Baunachfrage aus. Dafür sprechen auch staatliche Fördermaßnahmen zu Gunsten des sozialen Wohnungs- und Eigenheimbaus.⁹⁷ Neueste Daten sagen, dass Polen angesichts der Finanzkrise auch 2009 noch ein Wirtschaftswachstum von drei bis vier Prozent erwarten darf.⁹⁸ Mit diesen Werten wird es zwar keine Baustatistiken geben, wie sie in den vergangenen Jahren üblich waren (siehe Tabelle 1), aber dennoch wird der polnische Bausektor weiterhin vollere Auftragsbücher haben, als

91 Vgl. Hubert (2005: 14).

92 GUS (2008), zitiert nach BFAI (2008: 3).

93 Vgl. Scharr, Aumüller et al. (2001: 22).

94 Vgl. BFAI (2008: 4).

95 Vgl. Główny Urząd Statystyczny (2008: 4).

96 Vgl. Selke (2004), in: Stoll (2004: 9).

97 Vgl. BFAI (2008: 1f.).

98 Vgl. Internationaler Währungsfonds (2008a).

es die Prognose es für Deutschland und Sachsen im Jahr 2009 erhoffen lässt⁹⁹.

Ein wesentlicher Faktor ist an dieser Stelle hinzuzufügen: die Ausrichtung der Fußballeuropameisterschaft 2012 in Polen mit dem Spielort Breslau. Im Zusammenhang mit einer solchen Großveranstaltung ist mit direkten Auswirkungen auf die Baubranche des Veranstaltungsortes und der umgebenden Region zu rechnen.¹⁰⁰ So planen die Organisatoren in Niederschlesien, finanziert von allen Ebenen des polnischen Staates und des polnischen Fußballverbandes, Ausgaben in Höhe von 200 Millionen Euro für Stadion und Umfeld, 208 Millionen Euro für den Ausbau des Flughafens Breslau, 220 Millionen Euro für Ausbau des Nahverkehrsnetzes in und rund um die Stadt, inklusive neuer Straßenbahnlinien sowie eventuell den Bau mehrerer Trainingszentren für die europäischen Nationalmannschaften. Dazu kommen private Investitionen für den Bau von 15 neuen Hotels in Breslau.¹⁰¹ Auf nationaler Ebene erfolgt die Planung für den Ausbau der Schnellstraßen S5 in Richtung Poznań (Posen) sowie S8 und S3 in Richtung Tschechien sowie der Ausbau des Fernbahnnetzes für insgesamt 6,2 Milliarden Złoty.¹⁰²

3.1.2.2 Arbeitskräftemangel

In Bezug auf die zuvor geschilderte wirtschaftliche Lage im Allgemeinen und die Bauwirtschaft im Speziellen lässt sich inzwischen sagen, dass sich neue Probleme entwickeln, die auch einen Hauptbestandteil der späteren Interviewanalyse ausmachen werden. An dieser Stelle führen einige Fakten ins Thema ein.

Während die Arbeitslosigkeit sank, meldeten im Jahr 2006 laut Arbeitsamt Breslau 9,2 Prozent der Unternehmen Probleme bei der Besetzung offener Stellen mit geeignetem Personal. Trotzdem gehören die Löhne Breslaus noch zu den niedrigsten der polnischen Ballungsräume.¹⁰³ Bei den fehlenden Arbeitnehmern handelt es sich um ausgebildete Arbeiter und Techniker mittlerer Qualifikation. 64 bzw. 55 Prozent der großen Unternehmen nannten diese Berufsgruppen unter dem Stichwort der mangelnden Verfügbarkeit.¹⁰⁴ Abbildung 6 verdeutlicht diese Umfrageergebnisse. Demnach sagen 38 Prozent der KMU und 45 Prozent der großen Unternehmen, dass sie indirekt den Wegzug von Arbeitnehmern und Fachkräften ins Ausland zu spüren bekommen. 28 Prozent der KMU und 32 Prozent der großen Unternehmen spüren es sogar direkt.¹⁰⁵ Eine ähnliche Sprache spricht Abbildung 7, die zeigt, dass nicht unbedingt nur Ingenieure fehlen, sondern vor allem gut ausgebildete Arbeiter und technische Fachkräfte eines mittleren Ausbildungsniveaus. Dieses Umfrageergebnis wird von

99 Vgl. Internationaler Währungsfonds (2008).

100 Vgl. Gans, Horn, Zemann (2003: 90); Horn (2005: 53).

101 Vgl. Banasiak (4.9.2008).

102 Vgl. Bosse (4.9.2008).

103 Vgl. KPMG (2007: 3).

104 Vgl. KPMG (2007: 3).

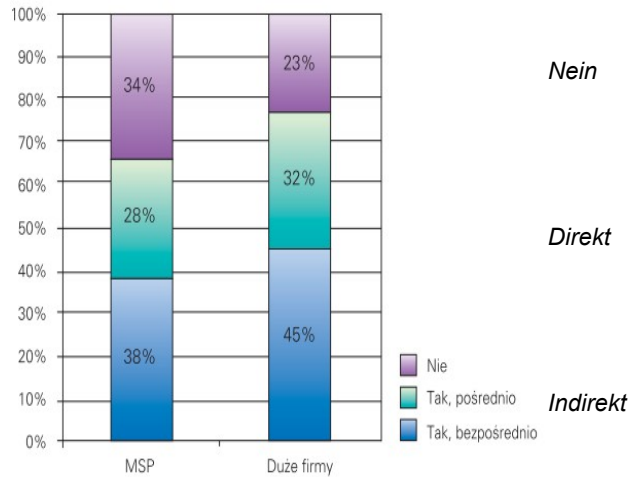
105 KPMG (2007: 17).

Studien der Universität Breslau über die Stadt hinaus bestätigt.¹⁰⁶

Abbildung 6: Arbeitsmarkt Breslau: Abwanderung.

Spürt Ihr Unternehmen den durch Abwanderung verursachten Fachkräftemangel?

Czy Państwa firma odczuła problem braku pracowników z powodu wyjazdu fachowców do pracy za granicą?

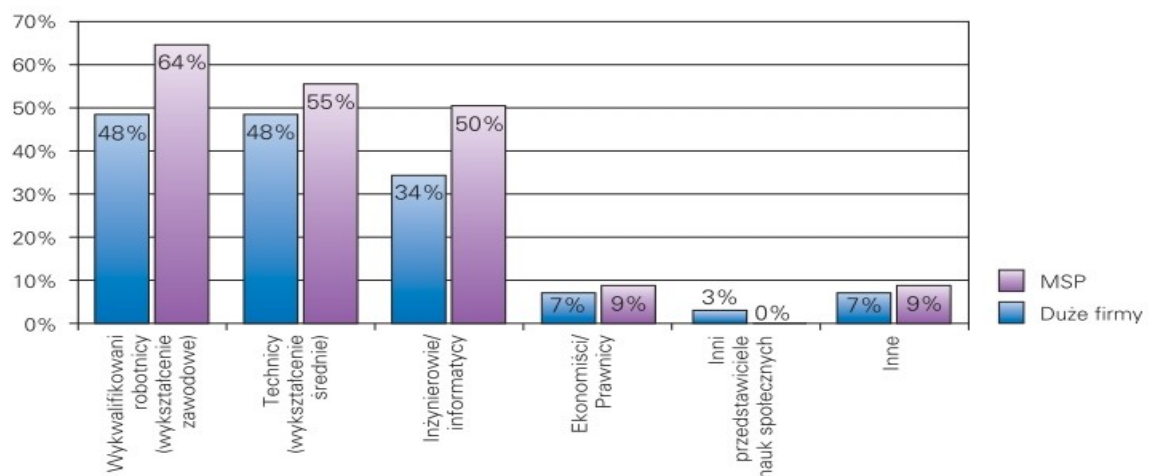


Quelle: KPMG (2007: 17), eigene Übersetzung.

Abbildung 7: Arbeitsmarkt Breslau. Fehlende Berufsgruppen.

Welche Berufe fehlen auf dem lokalen Arbeitsmarkt mit Blick auf das Tätigkeitsfeld Ihres Unternehmens?

Jakich zawodów/specjalności brakuje w ofercie lokalnych szkół i uczelni z perspektywy działalności Państwa firmy?



Übersetzung:

Duże firmy = große Unternehmen (jeweils die linke Säule), MSP = KMU (jeweils die rechte Säule)

Erste Spalte: Berufsausbildete Arbeiter, Zweite Spalte: Techniker mit mittlerer Ausbildung, Dritte Spalte: Ingenieure, Vierte Spalte: Ökonomen und Anwälte, Fünfte Spalte: andere gesellschaftswissenschaftlich Ausgebildete, Sechste Spalte: Andere

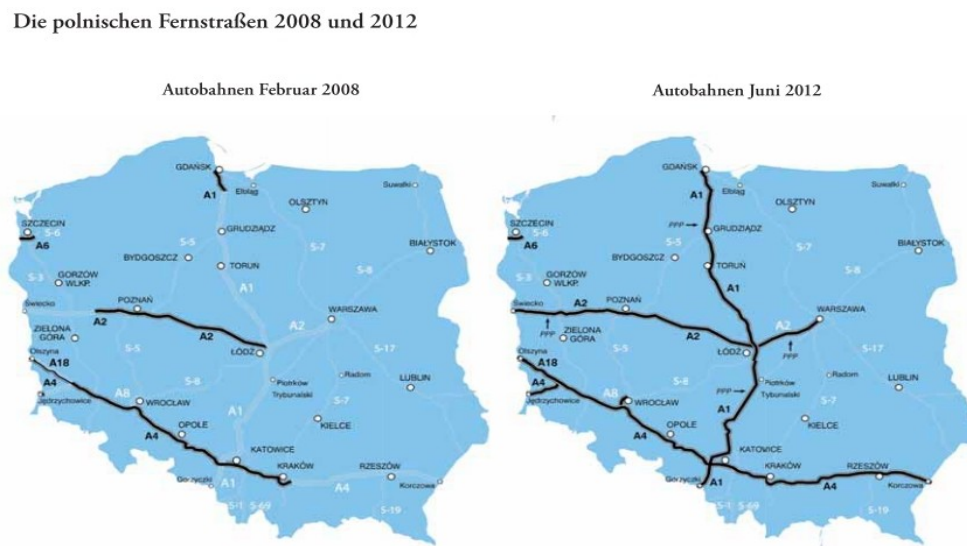
Quelle: KPMG (2007: 16), eigene Übersetzung.

106 Vgl. Garbicz, Szkudlarek (2008: 8ff.).

3.1.3 Verkehrsinfrastruktur der Woiwodschaft

Die verkehrstechnische Hauptschlagader Niederschlesiens ist die Autobahn A4, welche aus dem Westen Deutschlands quer durch Sachsen und bei Görlitz nach Polen führt. Ab der Grenze fehlen bis zum Ort Krzywa bei Bolesławiec (Bunzlau) rund 60 Kilometer ausgebauter Autobahn,¹⁰⁷ welche sich jedoch kurz vor ihrer Fertigstellung befinden. Momentan übernimmt eine bereits ausgebaute Landstraße die Funktion der Europastraße 40, die dann über Breslau, Oppeln und Kattowitz weiter Richtung Osten bis in die Ukraine führt. Breslau stellt den Knotenpunkt der Woiwodschaft dar. Es treffen sich dort die Nationalstraßen 5, 8 und 94, welche von der tschechischen und deutschen Staatsgrenze südlich und westlich Breslaus kommen und Richtung Norden und Nordwesten gen Posen, Łódź (Lodsch) und Warschau führen. Sie verdeutlichen gleichzeitig eines der größten infrastrukturellen Probleme: noch fehlt die Autobahnverbindung nach Warschau und in die anderen Wirtschaftszentren Polens.¹⁰⁸ Ganz zu schweigen von tragfähigen Verbindungen in die Nachbarländer, die dem wachsenden Waren- und Personenstrom standhalten könnten. Besonders im Vergleich zu seinen mittelosteuropäischen Nachbarn gibt Polen in dieser Beziehung keine gute Figur ab. Während Tschechien, die Slowakei und Ungarn ihre Netze ausgebaut haben, ist in Polen bisher kaum etwas davon festzustellen.¹⁰⁹

Abbildung 8: Realität und Planung: polnische Fernstraßen 2008 und 2012.



Quelle: Ministerstwo Infrastruktury [Ministerium für Infrastruktur]: Drogi na Euro 2012 [Straßen für die Euro 2012], www.mi.gov.pl, <http://www.mi.gov.pl/2482170510a3a3a.htm> (abgerufen am 02.10.2008).

Quelle: Vetter (2008: 9).

Betrachtet man die Erschließung Niederschlesiens durch Schienenwege, zeigt sich ebenfalls ein durchwachsenes Bild. Zwar bildet Breslau eine Kreuzung der Schienenwege von Nord nach Süd

107 Vgl. Vetter (2008: 3) und maps.google.com (21.10.2008).

108 Vgl. KPMG (2007: 13).

109 Vgl. Vetter (2008: 3ff.).

und Ost nach West; zwar gibt es direkte Verbindungen nach Warschau, Berlin, Wien und Prag¹¹⁰; doch sind diese zum Teil untragbar langsam.¹¹¹ Gleiches gilt für den regionalen Bahnverkehr. Obwohl die Strecke von Breslau zur deutsch-polnischen Grenze seit Jahren saniert wird, dauert eine Fahrt nach Zgorzelec über zweieinhalb Stunden.¹¹² Die Mangelhaftigkeit der Infrastruktur bestätigt auch eine Umfrage unter Breslauer Unternehmen zu ihrem Wirtschaftsstandort. Demnach erhalten sowohl lokale als auch nationale Straßen negative Noten und auch die Bahn- und Flugverbindungen werden nur mittelmäßig bewertet. Trotzdem muss das Vorhandensein der Autobahn A4 als direkte Verbindung nach Ost und West als Standortvorteil bezeichnet werden.¹¹³

3.2 Sachsen

Der Freistaat Sachsen besteht mit seiner heutigen Verfassung seit dem 3. Oktober 1990. Mit Inkrafttreten des Ländereinführungsgesetzes und der Unterzeichnung des Gründungsvertrages des Freistaates Sachsen auf der Albrechtsburg zu Meißen wurde Sachsen als deutsches Bundesland wiedergeboren. Es war nach der Existenz als Königreich (bis 1918) und als Freistaat des deutschen Reichs (bis 1933) in der Folge der Gründung der DDR im Jahr 1952 aufgelöst und in die Bezirke Leipzig, Dresden und Chemnitz aufgeteilt worden.¹¹⁴

Nach topografischen Gesichtspunkten gegliedert setzt Sachsen sich aus Flachland, Hügelland und Mittelgebirge zusammen. Von Norden beginnend bilden die Leipziger Tieflandsbucht sowie die nördliche Oberlausitz flache Landesteile, gefolgt vom fruchtbaren Lößhügelland in der Mitte des Landes. Im Süden sind von West nach Ost das Vogtland, das Erzgebirge, mit der höchsten Erhebung des Landes – dem Fichtelberg (1215 Meter), das Elbsandsteingebirge sowie das Lausitzer Bergland prägend.¹¹⁵

Der Freistaat Sachsen umfasst heute eine Fläche von 18.451 Quadratkilometer. Er wird begrenzt durch die Bundesländer Brandenburg, Sachsen-Anhalt, Thüringen und Bayern sowie die Staatsgrenzen zu Tschechien und Polen. Innerhalb Deutschlands ist Sachsen der viertkleinste Flächenstaat. Gemessen an der Bevölkerungszahl liegt Sachsen auf Platz 6. Die Bevölkerungsdichte liegt mit 223 Einwohnern pro Quadratkilometer genau auf Bundesniveau. Wichtige Bevölkerungs- und Wirtschaftszentren sind das obere Elbtal zwischen Pirna und Meißen, der Raum Leipzig sowie der mittelsächsische Ballungsraum Chemnitz-Zwickau. Dagegen bezeichnet selbst die freistaatseigene Publikation die Region Ostsachsen, auf welche die vorliegende Arbeit besonders eingeht, als eine, welche „bis in die Gegenwart deutlich größere Probleme [hat], den wirtschaftlichen Wandel und die

110 Vgl. KPMG (2007: 29).

111 Vgl. Tagesspiegel (12.12.2008).

112 Vgl. Homepages der Deutsche Bahn AG (www.bahn.de) und der Polnischen Staatsbahn (www.pkp.pl).

113 Vgl. KPMG (2007: 13).

114 Vgl. Groß (2007: 254ff.).

115 Vgl. Kowalke (2000: 69f.).

Herausbildung eines modernen wirtschaftlichen Profils zu bewerkstelligen¹¹⁶

3.2.1 Wirtschaftliche Entwicklung des Freistaates Sachsen seit 1990

Wie alle Länder des ehemals sozialistischen Mittel- und Osteuropas erfuhr auch Sachsen ab 1990 eine Umstellung von der Plan- zur Marktwirtschaft. Mit dem Zusammenbruch der meisten traditionellen, „in der DDR konservierten wirtschaftlichen Strukturen“¹¹⁷ fielen viele Arbeitsplätze der vormals vorhandenen Industrien weg. Die Restrukturierung der Wirtschaft dauert bis heute an; hat jedoch schon erhebliche Fortschritte gemacht und dabei neben negativen Entwicklungen viele Erfolge hervorgebracht. Gerstenberger schreibt, dass Sachsen „keine Probleme mit der Einführung der marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung“¹¹⁸ hatte, die Privatisierung staatlicher Unternehmen bis 1993 - und somit verhältnismäßig schnell - weitestgehend abschloss, aber trotzdem eine unbefriedigende Wirtschaftsentwicklung an den Tag legte. Als Hauptgründe hierfür identifiziert er die Wirtschafts- und Tarifpolitik nach der Wiedervereinigung. Diese habe die Löhne in Ostdeutschland zu schnell an das Westniveau herangeführt und des Weiteren zu viele Regulierungen des westdeutschen Wirtschaftsrechts übernommen, welche für wirtschaftlich schwache Regionen bremsend wirkten. Die ostdeutsche Industrie wurde für frühere Abnehmer aus den MOE-Staaten und der ehemaligen Sowjetunion zu teuer und konnte gleichzeitig noch nicht mit der Produktivität westeuropäischer Unternehmen mithalten. Viele Unternehmen mussten schließen und die Politik versuchte mit massiven Subventionen die Bauwirtschaft als Industrieersatz und Arbeitsplatzgeber aufzubauen. Dies führte zu einem übertrieben großen Bausektor, der nach dem Abflachen des Baubooms um das Jahr 2000 eine lange Phase der Konsolidierung durchleben musste. Neben diese Fehleranalyse stellt Gerstenberger die gelungenen Ansätze Sachsens: so habe man hier mehr als in den anderen neuen Bundesländern die Wiedererstarkung der Industrie gefördert und den Anteil des Staatssektors verschlankt.¹¹⁹

Als Erfolge der sächsischen Wirtschaft wurden in den letzten Jahren vor allem die Ansiedlung einiger Großunternehmen gefeiert. Dazu zählen Unternehmen der Automobilindustrie (VW-Werke in Mosel, Chemnitz und Dresden, Porsche- und BMW-Werk in Leipzig), der Mikroelektronik und erneuerbaren Energien (AMD, Infineon/Qimonda, Advanced Mask Technology Center, Siltronic, SolarWorld AG in Dresden und Freiberg) sowie die Neue Messe und das DHL-Luftdrehkreuz in Leipzig. Trotzdem ist der Mittelstand der wichtigste Bestandteil der sächsischen Wirtschaft.¹²⁰ Diese wird überwiegend von kleinbetrieblichen Unternehmensstrukturen geprägt. 88 Prozent der 180122 Betriebe und staatlichen Einrichtungen mit sozialversicherungspflichtig Beschäftigten hatten 2005

116 Vgl. Sächsische Staatskanzlei (2006: 43).

117 Sächsische Staatskanzlei (2006: 43).

118 Gerstenberger et al. (2004: 22).

119 Vgl. Gerstenberger et al. (2004: 22ff.).

120 Vgl. Sächsische Staatskanzlei (2006: 43).

bis zu neun Mitarbeiter, 9 Prozent beschäftigten 10 bis 49 Mitarbeiter, in 3 Prozent der Betriebe waren 50 bis 249 Personen tätig und nur 0,2 Prozent der Betriebe gaben mehr als 250 Menschen Arbeit.¹²¹

Tabelle 2: BIP und Bruttowertschöpfung, preisbereinigt, verkettet, nach Wirtschaftsbereichen, Sachsen 1991 – 2007.

Bruttoinlandsprodukt und Bruttowertschöpfung preisbereinigt, verkettet in Sachsen ab 1991 nach Wirtschaftsbereichen ¹⁾									
Kettenindex 2000=100									
Jahr	Bruttoinlandsprodukt	Bruttowertschöpfung insgesamt A bis P 2)	Davon						
			Land- und Forstwirtschaft ; Fischerei A + B	Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe C bis E	darunter Verarbeitendes Gewerbe D	Baugewerbe F	Handel, Gastgewerbe und Verkehr G bis I	Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister J + K	Öffentliche und private Dienstleister L bis P
2000 = 100									
2007	113,43	115,11	92,89	158,34	169,88	74,31	105,45	126,45	98,00
2006	110,76	112,01	86,09	144,63	151,80	74,12	106,22	122,99	98,57
2005	107,69	108,94	98,32	134,31	139,17	67,89	102,94	121,38	99,28
2004	107,43	108,46	119,37	127,62	130,13	76,91	105,31	117,70	99,93
2003	105,66	106,28	91,25	117,07	118,21	80,29	103,98	117,78	100,04
2002	104,14	104,67	100,68	110,58	110,77	81,86	102,24	116,24	100,12
2001	101,75	101,99	109,52	106,04	106,50	84,58	102,12	108,20	99,31
2000	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1999	99,47	99,02	106,29	94,21	93,02	114,84	98,96	96,79	98,69
1998	97,27	96,94	102,69	92,19	89,21	120,57	94,02	94,78	95,62
1997	96,66	96,30	109,17	86,97	80,02	135,34	93,37	90,03	95,90
1996	96,45	96,00	103,38	80,65	70,09	149,36	97,02	85,84	95,80
1995	93,68	92,94	98,19	76,32	69,23	149,94	94,67	78,47	95,85
1994	86,90	85,95	79,72	69,39	62,34	151,74	87,65	65,64	91,70
1993	76,91	76,27	96,75	63,20	52,63	117,88	78,52	54,60	88,00
1992	68,49	68,06	80,40	57,14	45,17	97,73	70,37	40,89	87,40
1991	62,30	62,52	74,34	63,18	47,79	78,11	56,25	38,19	80,38

Quelle: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008e).

Die Wirtschaftsleistung Sachsens wuchs laut Tabelle 2 im Zeitraum 1991 bis 2007 um 51,1 Prozent. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Steigerung von 3 Prozent. Bei genauer Betrachtung ist jedoch keine konstante Wachstumsentwicklung zu beobachten, sondern ein Bruch im Jahre 1996. Bis dahin wuchs die Wirtschaftsleistung jährlich um etwa 5,7 Prozent, seit 1997 nur noch um 1,5 Prozent. Letzteres entspricht einem BIP-Wachstum in Sachsen von 16,7 Prozent, während zeitgleich das Bundes-BIP um 15,6 Prozent stieg.¹²² Für eine spürbare Annäherung der sächsischen Wirtschaftskraft an den Bundesschnitt reichte dieser geringe Vorsprung jedoch nicht. Es wird somit deutlich, dass der Boom der frühen neunziger Jahre, welcher zu großen Teilen auf Subventionen aus Bundesmitteln beruhte, nicht fortgesetzt werden konnte. Besonders offensichtlich wird diese Stagnation, wenn man Sachsens nominale Wirtschaftsentwicklung mit jener der Nachbarn Tschechien und Polen vergleicht. Dort wuchs das BIP im gleichen Zeitraum um 36,5 bzw. 37 Prozent.¹²³

Positiv zu verzeichnen ist im Gegensatz dazu der anhaltende Trend im Bereich der Gewerbeanmeldungen. Von 1990 bis Ende 2005 lag der Saldo aus Gewerbeanmeldungen und Gewerbeabmeldungen bei über 277 000. Nach dem gewaltigen Bauboom Anfang der neunziger Jahre sind inzwischen

121 Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2005). Aktuellere Zahlen waren in der Unternehmensstatistik des Freistaates nicht vorhanden.

122 Statistisches Bundesamt (2008b).

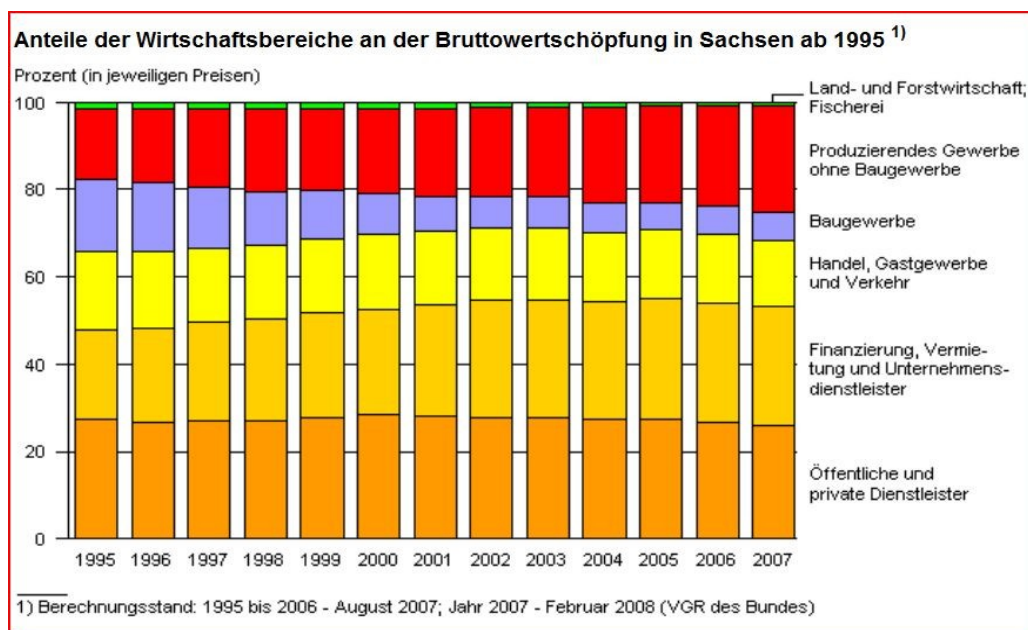
123 Eurostat (2009).

verarbeitendes Gewerbe und unternehmensnahe Dienstleistungen zu den dynamischsten Wirtschaftsbereichen geworden. „Mit rund 47 Prozent der gesamten Bruttowertschöpfung liegt ihr Anteil höher als in allen anderen neuen Ländern“¹²⁴.

3.2.2 Sachsens Baugewerbe

Aus Abbildung 9 und Tabelle 3 lassen sich klare Tendenzen zur Entwicklung des sächsischen Baugewerbes ablesen. Aus beiden Statistiken wird deutlich, dass sich die Branche schon seit mehreren Jahren auf einem gravierenden Konsolidierungskurs befindet. Der prozentuale Anteil an der gesamten Wertschöpfung hat sich von 1995 bis 2007 mehr als halbiert, was aber auch auf ein stärker werdendes produzierendes Gewerbe zurückzuführen ist. Dagegen zeigt die Bruttowertschöpfung in Gegenüberstellung zum Vergleichsjahr 2000 (Tabelle 1), dass die erfolgreichste Zeit des sächsischen Baugewerbes 1994 bis 1996 war. Danach ging es bis 2005 stetig bergab. Die Zahlen der Jahre 2006 und 2007 belegen dagegen eine leichte Erholung. Trotzdem entspricht der Wert von 2007 weniger als der Hälfte der 1994 erbrachten Bruttowertschöpfung.

Abbildung 9: Anteile der Wirtschaftsbereiche an der Bruttowertschöpfung, 1995 - 2007,



Quelle: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008d).

Dieser Prozess ging im Baugewerbe mit einer überdurchschnittlich hohen Zahl von Insolvenzen einher. In keiner anderen Branche Sachsens kam es in diesem Zeitraum zu mehr Unternehmensauflösungen. Obwohl es in Transformationsökonomien durchaus normal ist, dass Unternehmen relativ schnelllebig entstehen und wieder wegfallen¹²⁵, war dieser Prozess doch extrem. Die folgende Statistik (Tabelle 3) verdeutlicht die Insolvenzzahlen des Sektors im Vergleich zu anderen Gewerbe-

124 Vgl. Sächsische Staatskanzlei (2006: 44).

125 Vgl. Belka (1997: 93ff.); Heitzer-Sušá (2001: 122ff.); Scharf, Aumüller et al. (2001: 22).

gruppen. Die Statistik kann nur dann abschließend gedeutet werden, wenn der Bauanteil an der Gesamtunternehmenszahl bekannt ist. Aufschluss gibt hier abermals das Statistische Landesamt. Demnach waren im Jahr 2005 16,7 Prozent der Unternehmen dem Baugewerbe zugehörig.¹²⁶ Im gleichen Jahr verursachten sie 29,5 Prozent der Insolvenzen. Dies ist nur einer der Indikatoren, welche anzeigen, dass es um die sächsische Bauwirtschaft in den vergangenen Jahren nicht zum Besten gestellt war. Abzulesen ist das auch an der Beschäftigtenzahl. Waren 1995 noch 341 200 Personen im Baugewerbe tätig, waren es 2007 nur noch 158 600. Prozentual entspricht dies einem Rückgang von 17 auf 8,2 Prozent an der Gesamtbeschäftigtenzahl.¹²⁷ Im bundesweiten Vergleich liegt Sachsen damit immer noch erheblich über dem Durchschnitt. In Deutschland waren zur selben Zeit nur 5,6 Prozent der Erwerbspersonen dem Baugewerbe zugehörig.¹²⁸

Tabelle 3: Insolvenzverfahren in Sachsen nach Wirtschaftsbereichen, 2002 -2007

Insolvenzverfahren für Unternehmen in Sachsen seit 2002 nach Wirtschaftsbereichen						
Wirtschaftszweiggliederung	2002	2003	2004	2005	2006	2007
D Verarbeitendes Gewerbe	290	287	223	233	202	136
F Baugewerbe	986	730	757	727	622	493
G Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern	443	370	372	391	377	306
H Gastgewerbe	190	182	195	180	182	161
I Verkehr und Nachrichtenübermittlung	108	135	85	110	100	91
J Kredit- und Versicherungsgewerbe	27	27	29	39	57	40
K Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von wirtschaftlichen Dienstleistungen, anderweitig nicht genannt	527	507	475	553	455	406
O Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen	80	95	122	115	134	110
A; B; C; Übrige Wirtschaftszweige						
E; M; N	76	97	86	117	83	72
Insgesamt (A-K, M-O)	2 727	2 430	2 344	2 465	2 212	1 815

Quelle: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008g).

Trotz oder wegen dieser Konsolidierung ging es der sächsischen Bauwirtschaft in den Jahren 2006 und 2007 wieder besser. Die Umsätze stiegen leicht an und die konjunkturelle Situation war im Vergleich zu den vergangenen Jahren verhältnismäßig gut. Im Jahr 2008 änderte sich dieses positive Stimmungsbild jedoch rapide.¹²⁹ Schnell steigende Kosten, anhaltender Rückgang der Baugenehmigungen im Wohnungsbau und eine sich somit verschärfende Konkurrenz führten zu getrübbten Aussichten. Dazu kam die Finanzkrise, welche im Zusammenhang mit der schon vorhandenen wirtschaftlichen Unsicherheit die Zukunftsangst noch steigerte. Die Erwartung wesentlich knapperer Kreditvergabe für Investitionen auf dem Industrie- und Wohnungsbaumarkt schlugen sich somit auch unmittelbar auf das sächsische Baugewerbe nieder. Die Unternehmen fürchteten zudem knappere Investitionen des Landes, da der Freistaat Sachsen zunächst geplante Investitionen nach seiner

126 Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008e).

127 Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008f).

128 Statistisches Bundesamt (2008b).

129 Vgl. Handwerkskammer Chemnitz (28.4.2008: 3).

Bürgschaft für die Sachsen LB auf Eis legen musste. Dazu kommt, dass auch die Kreditanstalt für Wiederaufbau im Sog der Finanzkrise eventuell weniger Mittel für Förderprogramme der Gebäudesanierung zur Verfügung stellt, als dies ursprünglich vorgesehen war.¹³⁰ Demgegenüber stehen zum Zeitpunkt Januar 2009 die gigantischen Investitionspläne des Bundes, von dem die Bauwirtschaft gegebenenfalls massiv profitieren könnte.

Die Auslandsorientierung der sächsischen Bauwirtschaft tendiert gegen Null. Das IFO-Institut beurteilte die Exportquote der sächsischen Bauwirtschaft nach einer Umfrage im Jahr 2001 als „unbedeutend“¹³¹. Das gleiche Resultat folge 2004 in einer neuerlichen IFO-Studie.¹³² Aktuellere Zahlen des Instituts für Handwerksforschung sagen für die Bundesebene, dass ca. 1 Prozent des Bauhauptgewerbeumsatzes im Ausland erwirtschaftet wird. In der bundesweiten Handwerksumfrage 2006 gaben die Unternehmen des Bauhauptgewerbes an, nur 0,2 Prozent ihres Umsatzes mit Export zu erzielen. Im Ausbaugewerbe sind es immerhin 2 Prozent. Diese Zahl dürfte in Sachsen eher geringer sein. Die Autoren weisen weiterhin darauf hin, dass Stuckateure mit 5 Prozent Auslandsumsatz eine Ausnahme darstellen und auch Glaser, Tischler sowie Elektrotechniker über dem Bundesdurchschnitt liegen.¹³³

3.2.3 Verkehrsinfrastruktur Sachsens mit Fokus auf die grenznahen Gebiete

Dem grenznahen sächsischen Wirtschaftsraum kann eine ausgesprochen günstige Verkehrslage bescheinigt werden.¹³⁴ Das Straßennetz ist auf deutscher Seite nach der Wiedervereinigung umfassend erneuert und ausgebaut worden. Für unsere Betrachtung sind vor allem Autobahnen und Bundesstraßen sowie Grenzübergänge relevant. Das Autobahnnetz Sachsens setzt sich aus den Autobahnen 4 (aus Richtung Thüringen über Chemnitz und Dresden bis zum Grenzübergang Ludwigsdorf bei Görlitz), 9 (aus Berlin durch Nord-West-Sachsen über Leipzig Richtung München), 13 (von Dresden Richtung Berlin), 14 (vom Dreieck Nossen in Mittelsachsen Richtung Leipzig/Halle und Magdeburg), 17 (aus Dresden Richtung Prag), 38 (Südumfahrung Leipzig Richtung südliches Sachsen-Anhalt bis nach Göttingen) und 72 (von Chemnitz durch Süd-West-Sachsen Richtung Hof) zusammen. Da Ostsachsen von der A4 in West-Ost-Richtung durchzogen wird, übernehmen die Bundesstraßen 96, 99, 115, 156 und 178 in dieser Region die Funktion als Nord-Süd-Achsen und Zubringer zur Autobahn. Somit ist ein dichtes Netz gegeben, welches in den kommenden Jahren weiter modernisiert und ausgebaut wird.¹³⁵

130 Vgl. Handwerkskammer Dresden (2008: 13).

131 Scharf, Aumüller et al. (2001: 25).

132 Vgl. Gerstenberger et al. (2004: 103).

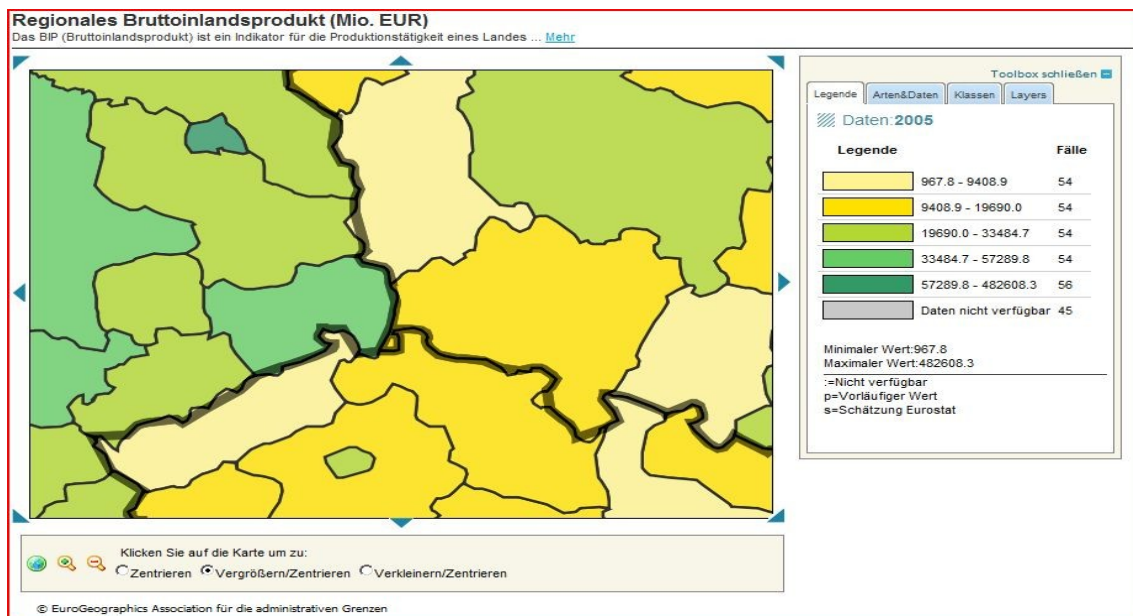
133 Vgl. Müller (2008: 18f.).

134 Vgl. Heinrich (2006), in: Born, Fichtner et al. (Hrsg.) (2006: 250).

135 Vgl. Heinrich (2006), in: Born, Fichtner et al. (Hrsg.) (2006: 246).

Ein kurzer Absatz soll auch den Schienenwegen gewidmet werden. Im Vergleich zur Straße und den Gegebenheiten in anderen Bundesländern sind die sächsischen Schienenwege immer noch unterdurchschnittlich ausgebaut. Dresden verfügt zwar über einen Anschluss ans ICE-Netz der Deutschen Bahn, doch verkehrt die Bahn bis nach Leipzig nur mit 100 km/h. Chemnitz ist vom Fernbahnnetz komplett abgekoppelt. Nur Leipzig hat gute Verbindungen nach Süd, West und Nord. Mehrere Regionalstrecken wurden in den vergangenen Jahren saniert und neue Züge eingesetzt. Dazu gehört auch die Strecke Dresden – Bautzen – Görlitz, die wieder komplett zweigleisig befahrbar ist, aber nicht elektrifiziert wurde.¹³⁶ Doch sind Bahnverbindungen für das Baugewerbe von geringerer Bedeutung, sodass das Thema hier nicht weiter ausgeführt werden soll.

Abbildung 10: Regionales Bruttoinlandsprodukt 2005 in Mio. EUR. Sachsen und Niederschlesien.



Quelle: Eurostat (2008), Fundort: Suche und Kartendarstellung.

3.3 Bundesland Sachsen und Woiwodschaft Niederschlesien – doch *eine* Region?

Während die Abschnitte 3.1 und 3.2 die Regionen als zwei geschlossene Wirtschaftsräume dargestellt haben, sollen an dieser Stelle die vereinenden Elemente der beiden Regionen aufgezeigt werden. Dazu wird die Herangehensweise nicht rein ökonomisch sein, sondern gesamtgesellschaftlich. Das bedeutet, dass dieses Kapitel die Struktur vorstellt, welche von Seiten der Gesellschaft und Politik für die wirtschaftliche Tätigkeit in der Region geschaffen worden und werden. Dabei steht das normative Ziel im Vordergrund, dass zwischen den beiden zuvor als geschlossen betrachteten Regionen, Austausch und Integration (im theoretischen Sinn Interaktion) stattfinden sollen¹³⁷. Der Fokus liegt bei der Strukturbetrachtung auf jenen Elementen, welche für sächsische Baudienstleister wichtig sind oder sein könnten. Einer der für dieses Ziel entscheidenden Gründe ist in Abbildung 10

¹³⁶ Vgl. Heinrich (2006), in: Born, Fichtner et al. (Hrsg.) (2006: 247).

¹³⁷ Vgl. Selke (2004), in: Stoll (2004: 9); Witt (2003: 202).

abzulesen. Die Karte, eingeteilt in die europäischen statistischen NUTS-3-Einheiten, zeigt den erheblichen Unterschied der Bruttoinlandsprodukte in Sachsen und Niederschlesien im Jahr 2005.

3.3.1 Rechtlicher Hintergrund wirtschaftlicher Zusammenarbeit

Die in der vorliegenden Arbeit besprochene Thematik fügt sich rechtlich vollständig in das Gebiet der Marktfreiheit auf dem europäischen Binnenmarkt ein. An dieser Stelle wird kurz umrissen, in welcher rechtlichen Situation sich die sächsischen Baudienstleister auf dem niederschlesischen Markt befinden.

3.3.1.1 Einseitige Integrationsfrist Deutschlands (2+3+2-Regelung)

Die Ausgangsposition der EU-Osterweiterung war von einem starken Lohngefälle zwischen alten und neuen Mitgliedsstaaten geprägt. Daraus folgte vor allem in Deutschland und Österreich die Angst vor aufkommender massenhafter Arbeitsmigration aus den MOE-Staaten in die direkt angrenzenden westlichen Nachbarländer. Man entschied sich daher bei der Aushandlung der Beitrittsverträge für die zusätzliche Aufnahme von Übergangsfristen, welche die eigentlich mit Beginn der EU-Mitgliedschaft gültige Freizügigkeit für Dienstleister und Arbeitnehmer für eine bestimmte Zeit einschränkten.¹³⁸ Die Bundesrepublik Deutschland setzte ein System durch, welches ihr gegenüber den acht MOE-Beitrittsstaaten drei Mal für insgesamt sieben Jahre die Möglichkeit einräumt, die Freizügigkeit zu beschränken. Dies geschah nach dem Muster 2 + 3 + 2 Jahre.¹³⁹ Da Deutschland 2004 und 2006 den Markt nicht öffnete und voraussichtlich auch 2009 nicht damit zu rechnen ist¹⁴⁰, wird der Binnenmarkt mit den MOE-Staaten für diese Bereiche erst 2011 realisiert. Obwohl die Freizügigkeit noch nicht gilt, ist es im Rahmen von Werkverträgen doch möglich, dass EU-Bürger aus den MOE-Staaten in den von der Integrationsfrist betroffenen Wirtschaftssektoren in Deutschland arbeiten. Dafür gelten die Anwerbestopp-Ausnahmeverordnung sowie Instrumente der bilateralen Regierungsvereinbarungen und des nationalen Arbeitsgenehmigungsrecht. Sie garantieren die Beschränkung auf jährliche Kontingente und eine strenge Steuerung und Überwachung durch die Bundesagentur für Arbeit, welche auch überwacht, dass die ausländischen Arbeitnehmer nicht zu ungünstigeren Lohnbedingungen arbeiten als vergleichbare deutsche Arbeitnehmer.¹⁴¹

3.3.1.2 Rechtliche Situation für deutsche Dienstleister in Polen

Die polnische Gesetzessituation unterscheidet sich deutlich vom restriktiven deutschen Ansatz. Obwohl zunächst auch auf polnischer Seite eine Regelung galt, welche spiegelbildlich zur deutschen Abschottung funktionierte, wurde die Freizügigkeit am 10. Januar 2007 vollständig gewährt.

138 Vgl. Friedrich-Ebert-Stiftung, Auslandsbüro Warschau (Hrsg.) (14.06.2006: 3)

139 Vgl. Maiß (2008: 56).

140 Vgl. Kopernikus-Gruppe (2008: 1); Raabe (2009: 3f.).

141 Vgl. Maiß (2008: 59).

Seitdem brauchen deutsche Arbeitnehmer für die unselbständige Beschäftigung in Polen ebenso wie für die Erbringung von Dienstleistungen keine Arbeitserlaubnis mehr.¹⁴² Die *persönliche* grenzüberschreitende Dienstleistungsausführung durch Handwerker oder Freiberufler war bereits seit dem EU-Beitritt frei von jeglichem Genehmigungszwang. Ist eine natürliche Person in Polen als Arbeitnehmer beschäftigt oder als Selbständiger tätig und länger als drei Monate im Land, ist die Anmeldung im Melderegister mit der Ausstellung einer Anmeldebescheinigung notwendig.¹⁴³ Für den Erwerb von land- und forstwirtschaftlichen Liegenschaften sowie eines zweiten oder weiteren Hauses durch EU-Bürger gelten in Polen noch bis 2016 bzw. 2009 Kaufbeschränkungen¹⁴⁴, was aber für nur für Niederlassung von Interesse sein könnte.

Relevant ist jedoch die Verordnung vom 28. April 2003 über Grundsätze zur Bestimmung der Berufsqualifikation von Personen, die sich mit dem Betrieb von Vorrichtungen, Anlagen und Netzen beschäftigen sowie der Verordnung über die Anerkennung der Berufsqualifikationen von Personen aus den EU-Mitgliedsstaaten. Diese besagen, dass eine Prüfung der Berufsberechtigung nur für leitendes Fachpersonal sowie für diejenigen, die für Projektarbeiten zuständig sind, erforderlich ist.¹⁴⁵ Die Pflicht besteht damit nicht für weisungsgebundene Mitarbeiter und Auftragnehmer im Sinne eines ausführenden Subunternehmers.¹⁴⁶

Wichtig ist außerdem die Steuergesetzgebung. Die örtliche Zuständigkeit der Finanzämter richtet sich in der Regel nach dem Wohn- bzw. Geschäftssitz des Steuerzahlers. Das bedeutet für alle möglichen Dienstleister aus Deutschland, dass sie im Verlaufe einer normalen Auftragsabwicklung keinen Kontakt mit dem polnischen Finanzamt aufnehmen müssen. Gewerbesteuer existiert in Polen nicht. Die Einkommenssteuer für die Angestellten wird am Sitz des Unternehmens, also in Deutschland, entrichtet. Bezüglich der Mehrwertsteuer gilt grundsätzlich, dass Warenlieferungen innerhalb der EU von der Mehrwertsteuer befreit sind, wenn der Abnehmer Unternehmer ist und somit über eine Mehrwertsteuer-Identifikationsnummer verfügt. In Polen wird dieser Nullsteuersatz durch das Gesetz vom 11. März 2004 über die Steuer auf Waren und Dienstleistungen für Waren- und Dienstleistungsexport garantiert. Der Normalsatz beträgt 22 Prozent.¹⁴⁷

Für den Erwerb von zur Leistungserbringung notwendigen Materialien in Polen wird dem Handwerker empfohlen, sich zur Mehrwertsteuerabrechnung beim polnischen Finanzamt anzumelden. Damit erhält er die gleichen Rechte und Pflichten, wie er sie aus Deutschland vom Mehrwertsteuersystem kennt.¹⁴⁸ Bringt er seine Materialien mit, ist dieser Schritt demnach nicht notwendig.

142 Vgl. Staroscik (2008: 3).

143 Vgl. BFAI (2007: 5f.).

144 Vgl. BFAI (2007: 3).

145 Vgl. Staroscik (2008: 3).

146 Vgl. Staroscik (2008: 4).

147 Vgl. BFAI (2007: 6f.).

148 Vgl. Staroscik (2008: 4).

Für einige Sparten des Baugewerbes gelten andere Regeln: Bau- und Montagearbeiten, Ausführung und Lieferung samt der Montage sind steuerpflichtige Inlandsumsätze. Das bedeutet, dass ausländische Zuliefer- und Bauunternehmen, die nach Polen Maschinen und Vorrichtungen samt der Montage vor Ort verkaufen (z.B. Heizungsbauer und Klimatechniker), in Polen die Mehrwertsteuer zu entrichten haben. Aus diesem Grunde müssen sie sich in Polen als mehrwertsteuerpflichtig registrieren lassen, den polnischen Kunden die Mehrwertsteuer in Rechnung stellen und diese mit dem polnischen Finanzamt abrechnen. Zur Erleichterung der Erhebung der Umsatzsteuer auf Waren und Dienstleistungen wurde die Möglichkeit der „Reverse-charge-Abrechnung“ für einige Dienstleistungen eingeführt, die im wesentlichen ermöglicht, dass die Steuerschuld bei Dienstleistungen (oder Werkverträgen) von den ausländischen Dienstleistungserbringer auf den polnischen Abnehmer übertragen werden kann.¹⁴⁹

Zu beachten ist beim Dienstleistungsexport auch die so genannte „faktische Niederlassung“. Ausländische Unternehmen, deren Arbeiten länger als zwölf Monate in Polen andauern, werden automatisch als in Polen wirtschaftlich tätige Unternehmen betrachtet, d.h., sie werden in diesem Fall als polnische Niederlassung betrachtet, denen folgende Verpflichtungen obliegen: Anmeldung beim Finanzamt und Handelsregister, Zahlung üblicher Abgaben, Steuerabrechnungen, Mehrwertsteuerabrechnung, gegebenenfalls Einkommenssteuer.¹⁵⁰

3.3.2 Grenzüberschreitende Verkehrsinfrastruktur

Verkehrsinfrastruktur ist für die Verbindung zweier Regionen und die Arbeit standortungebundener Dienstleister eines der essenziellen Grundelemente. Die Situation des Straßen- und Schienennetzes wurde bereits erläutert. Daher soll hier nur kurz auf die Grenzübergänge als eigentliche Verbindungsstellen eingegangen werden. Für den LKW-Verkehr steht nur der Autobahngrenzübergang Ludwigsdorf zur Verfügung. Grenzübergänge für PKW befinden sich schon seit Jahrzehnten in Bad Muskau, Görlitz und Zittau. In den 1990er-Jahren wurden die Übergänge in Podrosche und Bogatynia (Reichenau) eröffnet und 2003 ein weiterer in Hagenwerder. Zusätzliche Brücken sind für Görlitz und Deschka vorgesehen.¹⁵¹ Einige dieser Übergänge bedürfen eines Ausbaus, da das Transportvolumen seit der Osterweiterung stark zugenommen hat. Darüber hinaus fordern die örtlichen Interessenvertreter zusätzliche Brücken zur Vereinfachung des Austauschs.¹⁵² Im größeren Maßstab gedacht, ist die verkehrstechnische Lage der Grenzregion aber sehr gut. So verbindet der paneuropäische Verkehrskorridor III Berlin, Dresden und Breslau und führt weiter bis nach Kiew. Dabei kann sich dieser lange Korridor auch für KMU auf kürzeren Distanzen positiv auswirken, sobald

149 Vgl. Staroscik (2008: 5f.).

150 Vgl. Staroscik (2008: 6).

151 Bundesregierung (2000): Grenzbrückenabkommen, zitiert nach Heinrich (2006), in: Born, Fichtner et al. (Hrsg.) (2006: 245).

152 Vgl. Euroregion Neiße – Nisa – Nysa (2007: 2).

die vorhandenen Lücken geschlossen sind.¹⁵³ Die Lage an diesem Korridor ermöglicht zudem europäische Fördermittel für seinen Ausbau.

3.3.3 Planerische und politische Zusammenarbeit

Dieser Aspekt soll nur ganz kurz betrachtet werden, um zu zeigen, dass besonders infrastrukturelle Projekte durchaus bilateral erdacht und geplant werden. Bereits 1999 entsteht die „Sächsisch-niederschlesische Entwicklungsstrategie für INTERREG III A / PHARE CBC für die Jahre 2000–2006“. Es ist das erste gemeinsame Dokument, welches die Raumentwicklung und die Zusammenarbeit Sachsens und Niederschlesiens betraf.¹⁵⁴ Im Zusammenhang mit EU-Mitteln wird nun durchaus gemeinsam geplant. Die raumplanerischen Strategiepapiere für die Entwicklung beider Regionen werden hingegen unilateral erarbeitet, was durchaus Kritik erfährt: „Wenn man den Inhalt dieser Dokumente (Raumordnung und Entwicklung des Freistaates Sachsen, Entwicklungsstrategie Niederschlesiens 2020) genau analysiert, ist die Berücksichtigung der interregionalen Zusammenarbeit als Faktor für die Entwicklung der Regionen unbefriedigend“¹⁵⁵. Bester Beleg ist vermutlich, dass bisher gerade *kein* gemeinsamer Raumordnungsplan besteht. Dieser wird lediglich als langfristiges Ziel genannt. Positiv zu bemerken ist trotzdem, dass der Landesentwicklungsplan Sachsen „planerische Ideen und Lösungen zu Fragen der EU-Osterweiterung bietet“¹⁵⁶. Dabei geht er allerdings nur wenig über die europäisch finanzierten und initiierten Projekte hinaus.

Nicht wesentlich besser steht es um die deutsch-polnische Regierungskommission für regionale und grenzüberschreitende Zusammenarbeit. Sie soll, unter Vorsitz der beiden Außenministerien, regionale Kontakte initiieren, koordinieren und Impulse geben – trifft sich jedoch nur einmal jährlich.¹⁵⁷

Eine dritte Ebene stellt die Euroregion Neiße – Nisa – Nysa dar. Die deutsch-polnischen Euroregionen sind freiwillige kommunale Zusammenschlüsse. Sie arbeiten dezentral grenzüberschreitend und sind gleichzeitig Teil der europäischen Regionalpolitik und Wirtschaftsförderung. Unter ihrem Dach ist manche Zusammenarbeit zwar möglich - im Bereich der Wirtschaftsförderung aber schwierig, da an dieser Stelle originär staatliche Interessen aufeinander treffen und eine Zusammenarbeit naturgemäß erschweren. Euroregionen kommt daher die Aufgabe zu, im EU-Sinn Zusammenarbeit durch abgestimmte Verkehrsinfrastruktur zu erleichtern, ohne eine direkte Förderung für Unternehmen von der einen oder anderen Seite bereitzustellen.¹⁵⁸

153 Vgl. Selke (2004), in: Stoll (2004: 12).

154 Vgl. Adamczuk, Strahl (2007), in: Geierhos (2007: 71).

155 Vgl. Adamczuk, Strahl (2007), in: Geierhos (2007: 72f.).

156 Vgl. Trawniczek, Platzer (2006), In: Born, Fichtner et al. (2006: 232).

157 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2004: 42f.).

158 Vgl. Witt (2003: 202).

3.3.4 Wirtschaftsförderung

Die beiden Regionen Sachsen und Niederschlesien werden aus verschiedenen öffentlichen Förderöpfen unterstützt. An dieser Stelle werden diese Programme nicht genauer erläutert. Es geht lediglich darum, herauszufinden, welche dieser Programme Sachsen und Niederschlesien einander näher bringen, und welche Programme auch für KMU der Baubranche interessant sein könnten.

Dabei sind Bauunternehmen grundsätzlich nicht die primären Empfänger von Fördermitteln. Da sie weder eine ausgesprochen wissensbasierte Branche vertreten noch eine der politisch besonders unterstützten Zukunftssäulen darstellen, ist die Bauwirtschaft meist nur indirekt Profiteur von Fördermaßnahmen jeglicher Art.¹⁵⁹ Ein Paradebeispiel hierfür sind die Strukturfonds der EU. Ihr primäres Ziel ist die Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen in den verschiedenen Regionen Europas. Da sie per Definition regional und lokal genutzt werden, sind es meist die am Ort tätigen KMU, welche die europäischen Mittel verbauen. Damit profitieren also auch die Bauunternehmen.¹⁶⁰ Andererseits gibt es auch Außenwirtschaftsförderung für das Handwerk, die von verschiedenen Akteuren getragen wird.¹⁶¹ Daher werden zwei Arten von Förderungen vorgestellt: Außenwirtschaftsförderung für KMU und Regionalförderprogramme.

3.3.4.1 Europäische Förderung

In der vergangenen Förderperiode 2000 bis 2006 waren Sachsen und Niederschlesien Maximalempfänger (Ziel 1) der europäischen Strukturfonds.¹⁶² Inzwischen ist Sachsen nicht mehr vollständig Teil dieser Förderung. Der Regierungsbezirk (die NUTS2-Ebene) Leipzig gehört zum Phasing-Out-Bereich – erhält also nicht mehr die maximalen Fördersätze. Diese Tatsachen zeigen bereits, dass die Mittel aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE), dem Europäischen Sozialfonds (ESF) und dem Europäischen Ausgleichs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (bis 2006) auf Basis operationeller Programme gezahlt werden, die nach deutschen oder polnischen Maßstäben organisiert sind.¹⁶³ Im Zusammenhang mit der EU-Osterweiterung wurden von der EU im Zeitraum 2001 bis 2006 Sondermittel zur Verfügung gestellt, die im Rahmen der grenzüberschreitend arbeitenden Programme eingesetzt wurden. Diese Programme machen jedoch nur etwa 2 Prozent der Gesamtmittel aus. Für jene 2 Prozent waren bis 2006 die speziellen Programme INTERREG III A und PHARE CBC vorhanden. In der aktuellen Periode gehört das Ziel der „Territoriale[n] Zusammenarbeit“¹⁶⁴ zum Fonds EFRE. Diese Gelder stehen nur im engsten Grenzraum

159 Zur Bedeutung von Handwerk und KMU für die Regionalpolitik, vgl. Rudolph, Annette (1997: 180ff.).

160 Vgl. Ionescu (2006), in: Markowski (2006: 55).

161 Vgl. Müller (2004: 24ff.).

162 Vgl. Knippschild (2001: 63f.).

163 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2004: 26).

164 Sächsische Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit; Polnisches Ministerium für Regionalentwicklung (Hrsg.) (5.09.2008).

zur Verfügung¹⁶⁵ (siehe Abbildung 2). Daher kann man die europäischen Fonds nur bedingt als einendes Element der beiden betrachteten Regionen bezeichnen. Die Zahlen sprechen für sich: Während Sachsen von 2007 bis 2013 insgesamt 3,4 Milliarden Euro aus den Strukturfonds erwarten darf, beträgt das Budget der territorialen Zusammenarbeit gerade 124 Millionen.¹⁶⁶ Dabei teilt sich die Summe in Mittel für grenzübergreifende (infrastrukturelle) Entwicklung und grenzübergreifende soziale Integration. Neben diesen Fonds gibt es für den Ausbau von Straßen und Schienen entlang der europäischen Verkehrskorridore Mittel aus dem Programm für transeuropäischen Netze.¹⁶⁷

3.3.4.2 Förderung auf nationalstaatlicher Ebene

Programm	Ausführende Instanz
AKA Exportfinanzierungskredite	AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH
Auslandsmesseprogramm	Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.
BMWi-Vermarktungshilfeprogramm	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)
Bundesgarantien für Direktinvestitionen im Ausland	PricewaterhouseCoopers AG
Consultant Trust Fund	BMWi, Representative of German Industry and Trade (RGIT), International Finance Corporation (IFC)
Exportinitiative Energieeffizienz	Auslandshandelskammern (AHKs); Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA); Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA); Germany Trade and Invest; Sekretariat Exportinitiative Energieeffizienz; Berliner Energieagentur GmbH
Exportinitiative Erneuerbare Energien	Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)
KfW-Unternehmerkredit	KfW Mittelstandsbank
Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen sowie Freie Berufe	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Tabelle 4: Förderprogramme für Außenwirtschaft auf Bundesniveau, relevant für KMU. Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2008).

Auf nationaler Ebene besteht eine Vielzahl von Programmen zur Außenwirtschaftsförderung. Federführend für Koordination und Information ist die staatliche Bundesagentur für Außenwirtschaft (BFAI).¹⁶⁸

Keines der in Tabelle 4 aufgeführten Programme ist speziell auf die Baubranche oder das Nachbarland Polen ausgerichtet. Trotzdem können sie auch in diesem Zusammenhang abgerufen werden.

¹⁶⁵ Vgl. Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.) (2007: 1) Der Antragsteller muss aber nicht in der Grenzregion ansässig sein. Entscheidend ist, dass die Mittel ihre Wirkung im entsprechenden Grenzgebiet entfalten. Daher können doch Akteure aus ganz Sachsen und ganz Niederschlesien im Rahmen der territorialen Zusammenarbeit profitieren.

¹⁶⁶ Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.) (2007).

¹⁶⁷ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2004: 34).

¹⁶⁸ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2008).

Als besonders passend könnte man das Vermarktungshilfeprogramm vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie bezeichnen. Es hat zum Ziel, den Absatz ostdeutscher Produkte und Dienstleistungen im Ausland zu fördern.¹⁶⁹ Seine Schwerpunkte liegen zwar nicht auf der Baubranche, was abermals die tendenziell geringe Förderung des Baugewerbes belegt, doch ist das Partizipieren sächsischer Bauunternehmen trotzdem möglich.

Da das Tätigwerden deutscher Dienstleister nur bedingt im nationalen Interesse Polens liegt, können auf polnischer Seite keine Programme gefunden werden. Nur indirekt können allem staatlichen Investitionen in Polen als Unterstützer der Zusammenarbeit gewertet werden. Wie bereits oben deutlich gemacht wurde, profitiert das Baugewerbe oft auf diese Weise von staatlichen Aufträgen ohne Fördermittel im eigentlichen Wortsinn zu erhalten. Beispielhaft sollen Wohnungsbauunterstützungen genannt werden, welche der polnische Staat vergibt.¹⁷⁰

3.3.4.3 Förderung auf Landes- oder Woiwodschaftsebene

Das Land Sachsen, vertreten durch die sächsische Aufbaubank, bietet zur Außenwirtschaftsförderung insgesamt vier Programme. Diese umfassen Fördermittel zum Intensivcoaching durch freie Berater, Förderung für Messeauftritte und Produktpräsentationen, Förderung nicht investiver Maßnahmen zur Leistungsverbesserung von KMU (dies ist allerdings nicht konkret auslandsbezogen) und einen weiteren Consultingfonds, der die Beratungen in technischen Branchen unterstützten soll.¹⁷¹ Auch diese Töpfe sind *nicht* direkt auf Polen oder gar Niederschlesien bezogen. Auch Bauwirtschaft wird nicht direkt angesprochen. Beides ist aber möglich und muss von den KMU nur genutzt werden. Darüber hinaus steht von Landesseite die Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH zur Verfügung. Sie hat verschiedene geografische und branchenspezifisch Förderschwerpunkte. Dazu gehört unter anderem auch die Zusammenarbeit mit den MOE-Staaten. In Niederschlesien hat die freistaatseigene GmbH ein eigenes Büro. Die Nachbarregion wird hier also durchaus groß geschrieben.

Noch unter der Landesebene, also sehr dezentral und damit nah am Empfänger, sind die meisten Programme anderer Träger angesiedelt. So sind Handwerkskammern auf Ebene der Regierungspräsidien organisiert. Auch Euro-Info-Centres sind in Sachsen mit dieser Dichte verteilt. Die Euroregion Neiße – Nisa – Nysa betreibt ihr Büro in Zittau und arbeitet von dort aus grenzüberschreitend in Tschechien, Polen und Deutschland. Seit der letzten EU-Fonds-Förderperiode sind Euroregionen mit dem Recht ausgestattet, selbst als Entscheidungsstelle für Kleinprojektförderung zu agieren und können somit lokal mehr Einfluss auf Mittelvergabe nehmen.¹⁷² Auf dieser und der Landesebene

169 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2008a: 1).

170 Vgl. BFAI (2008: 1).

171 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2008).

172 Vgl. Euroregion Neiße – Nisa – Nysa (Hrsg.) (2009)

werden die oben genannten Programme des Bundes und der EU demnach umgesetzt – bezahlt werden sie aber zum Großteil von den oberen Ebenen.

4 Literaturanalyse: Prognosen aus der Zeit der EU-Erweiterung

Im Zeitraum um den 1. Mai 2004, das Datum des polnischen EU-Beitritts, wurde eine ganze Flut von Studien zur Grenzregion erstellt. Auf deren Basis lässt sich relativ problemlos ein Abriss dessen zeigen, was zum damaligen Zeitpunkt für die sächsisch-polnische bzw. generell die deutsch-polnische und deutsch-tschechische Grenzregion erwartet wurde und wie in diesem Zusammenhang die Chancen des Baugewerbes bewertet wurden.

Unter den Prognosen befand sich ein Großteil, der wenig zuversichtlich auf die kommende Situation blickte. Wie man bei der Analyse der Literatur feststellen kann, gingen viele Autoren mit dem Wissen über die damalige Lage in beiden Regionen diesseits und jenseits der Grenze davon aus, dass sich Unterschiede manifestieren würden.

4.1 Prognosen aus der Sicht makroökonomischer Außenwirtschaftstheorie

Makroökonomischen Analysen beziehen sich in der Regel auf die nationalstaatliche Ebene. Nur selten wird die gesamte deutsch-polnische Grenzregion betrachtet. Makroökonomische Berechnungen für Bundesländer finden nicht statt. Wenn Ergebnisse geliefert werden, dann durch das anteilige Herunterrechnen vom nationalstaatlichen Niveau.¹⁷³ Darin findet sich also kein Bezug auf die Baubranche. Trotzdem ist an dieser Stelle interessant, welche Prognosen Ökonomen zur EU-Osterweiterung abgegeben haben. Natürlich unterschieden sich die Meinungen. Im speziellen Fall von Deutschland und Polen ließen sich folgende, hier stellvertretend vorgestellte Argumentationsmuster finden.

In einer Publikation des deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung und des European Policies Research Center¹⁷⁴ analysieren die Autoren die deutsch-polnische Grenzregion mittels einer der grundlegenden Theorien des internationalen Handels, dem Heckscher-Ohlin-Theorem. Es basiert auf der Annahme zweier Länder mit unterschiedlicher Faktorausstattung. Auf Grund komparativer Vorteile spezialisiert sich jedes Land auf das von ihm im Vergleich günstiger herzustellende Gut. Demnach impliziert das Theorem die Manifestierung des Bildes von der verlängerten Werkbank, sprich Polen als billigere Produktionsstätte für arbeitsintensive Güter.¹⁷⁵

Im Gegensatz dazu analysiert Heimpold vom Institut für Wirtschaftsforschung Halle die Auswirkungen der EU-Osterweiterung mit Hilfe des neoklassischen Ansatzes. Dieser prognostiziert auf lange Sicht eine Annäherung und Anpassung der unterschiedlichen Niveaus. Dafür spricht laut Heimpold, dass Grenzregionen Opfer ihrer peripheren Lage seien. Weniger Infrastruktur und eine

¹⁷³ Vgl. Untiedt et al. (2007: 128).

¹⁷⁴ German Institute for Economic Research, European Policies Research Centre (2001).

¹⁷⁵ German Institute for Economic Research, European Policies Research Centre (2001: 86f.).

geringere Unternehmensdichte seien demnach Folgen der Lage und würden sich mit der Aufhebung der Grenze und der Einführung der Freizügigkeit nach und nach verbessern und aneinander anpassen.¹⁷⁶

4.2 Prognosen für den Grenzraum

Eine generelle Analyse und Prognose für die Grenzregion unternahmen Stryjakiewicz und Kaczmarek in ihrem Aufsatz „Transborder co-operation and development in the conditions of great socio-economic disparities: the case of the Polish-German border region“¹⁷⁷ aus dem Jahr 2000. Die Autoren leiten mit der Feststellung ein, dass zu Beginn und Mitte der 1990er-Jahre zahlreiche Szenarien für die polnisch-deutsche Grenzregion erdacht und für möglich gehalten wurden, die vom „abgehängten Hinterland“ bis hin zur neuen „Tigerregion Mitteleuropas“ reichten. Anliegen des Aufsatzes war es, am Ende der 1990er-Jahre eine Zwischenbilanz zu ziehen, welche die Autoren auf den Daten der polnischen Grenzwoiwodschaften, der deutschen Handelskammern, den Ergebnissen einer Exkursion zum Thema Raumplanung im Bereich der mittleren Oder sowie zwei Feldstudien in einer ländlichen (Widuchowa) und in einer städtischen Grenzgemeinde (Kostrzyn) Polens, aufbauten. Sie konzentrierten sich dabei auf vier Bereiche, die sie – dies muss man dem Ergebnis sicherlich voranstellen – ausdrücklich aus polnischer Perspektive betrachteten. Es handelt sich hierbei um den Grenzeffekt hinsichtlich wirtschaftliche Aktivitäten, die Schaffung neuer grenzüberschreitender Institutionen, Anreize und Hürden für grenzüberschreitende Kooperation und die Einstellung der Einwohner zu den neuen grenzüberschreitenden Kooperationen.¹⁷⁸ Es zeigt sich, dass das Tätigwerden deutscher Unternehmen auf polnischer Seite nur im Zusammenhang mit dem Themen Billiglohnland und Lohnveredelung genannt wird. Doch zitieren die Autoren mehrere internationale Analysen, welche darauf hinweisen, dass dies nur eine kurzfristige Option sein könne und dauerhaft keinen positiven Effekt auf die regionale Wirtschaftsstruktur habe. Deutsche Handwerksbetriebe, die grenznah beheimatet sind und Polen als Markt sehen könnten, werden im Aufsatz nicht ein einziges Mal erwähnt. Diese Problematik wurde im Jahr 2000, angesichts der großen sozio-ökonomischen Differenz beider Länder und der noch existierenden Basarökonomie entlang der Grenze offensichtlich nicht einmal im Ansatz in Erwägung gezogen.¹⁷⁹

Umfassende Prognosen zur Grenzregion lieferte Krätke. Er spricht in seinen Texten von einem positiven Effekt der EU-Erweiterung – prognostiziert jedoch einen Übersprungeffekt, der besagt, dass weniger die ostdeutsche Grenzregionen, als vielmehr süd- und westdeutsche Wirtschaftsregionen von der EU-Osterweiterung profitieren. Er begründet diesen Effekt mit dem relatio-

176 Vgl. Heimpold (2000: 8).

177 Stryjakiewicz, Kaczmarek (2000), in: Parysek, Stryjakiewicz (Hrsg.) (2000:49ff.).

178 Vgl. Stryjakiewicz, Kaczmarek (2000), in: Parysek, Stryjakiewicz (Hrsg.) (2000:50f.).

179 Vgl. Stryjakiewicz, Kaczmarek (2000), in: Parysek, Stryjakiewicz (Hrsg.) (2000:66f.).

nenalen Konzept der Regionalanalyse in seinen Aufsätzen „Regionale Wirkungen der EU-Osterweiterung“¹⁸⁰ und „Die deutsch-polnischen Unternehmensbeziehungen als Entwicklungsfaktor für die Metropolregion Berlin“¹⁸¹ sowie dem Buch „EU-Osterweiterung als Chance“.¹⁸² Krätke schlägt darin vor, dass die Veränderungen interregionaler Wirtschaftsverflechtungen im erweiterten Europa über ein *relationales* Konzept der Regionalanalyse zu erfassen sind. Das Konzept besagt, dass sich die Gesamtbeziehung zweier Nationalstaaten aus einzelnen Beziehungen zwischen bestimmten Regionen dieser Nationalstaaten zusammensetzt. Krätke unterscheidet die Regionen in diesem Konzept nach wirtschaftlichen Maßstäben. Im Fall der polnischen Regionen ist die Standortattraktivität in Bezug auf Direktinvestitionen sein Hauptabgrenzungsmerkmal. Ebenso geht er auf der deutschen Seite vor, wenn er danach schaut, aus welchen Regionen diese Direktinvestitionen genau kommen. Auf diese Art teilt er Deutschland und Polen in strukturstarke und strukturschwache Regionalökonomien auf. In der Natur der Direktinvestition liegt es, dass sie fast ausschließlich von starken Wirtschaftseinheiten getätigt werden kann. In Deutschland konzentriert sich eine Vielzahl von finanzstarken Unternehmen in einigen wenigen „strukturstarken Regionalökonomien“. Dazu gehören die Räume um München, Stuttgart, Frankfurt, Köln, Hamburg und Berlin sowie das Ruhrgebiet.¹⁸³ Sachsen ist in dieser Aufzählung nicht vertreten. Nach den gleichen Maßstäben identifiziert Krätke in Polen einige Empfängerregionen. Direktinvestitionen fließen in jene Regionen, welche sich durch Entwicklungs- und Innovationszentren profilieren. Als solche macht er in Polen die Räume um Warschau, Lods, Kraków (Krakau), Posen, Gdańsk (Danzig) und Breslau aus.¹⁸⁴ Mit Breslau ist somit eine Stadt vertreten, die als Hauptstadt Niederschlesiens in jener Region liegt, die in dieser Arbeit besonders betrachtet wird. Auf Basis dieser Herangehensweise stehen bei Krätkes Analyse der polnisch-deutschen Wirtschaftsbeziehungen weiträumige Verbindungen zwischen Regionen im Vordergrund.¹⁸⁵ Unter *weiträumig ausgreifenden Verbindungen* versteht er Beziehungen, die über größere Distanzen aufgebaut werden, obwohl es im Nachbarstaat Regionen gibt, die in Kilometern gemessen näher am Ausgangsort liegen. Ein Beispiel dafür können die starken wirtschaftlichen Verflechtungen Hamburgs mit Polen sein, obwohl Ostbrandenburg deutlich näher an Polen liegt als die Hansestadt.¹⁸⁶ Ähnlich argumentiert Selke in seinem Aufsatz „Deutsch-polnisches Haus“¹⁸⁷ und verweist aus diesem Grund auf die unbedingte Notwendigkeit eine grenzüberschreitende Kooperation der Städte und Regionen zu initiieren, um unkoordinierte Einzelaktivitäten zu vermeiden. Doch Krätkes Konzept und Prognose kommt nicht ohne Kritik aus. Die *weiträumigen* Wirtschaftsbeziehungen basieren in seinen Beispielen auf Statistiken zu Direktinvestitionen, also Tochterfirmen,

180 Krätke (2001).

181 Krätke (2006), In: Born, Fichtner et al. (2006: 67ff.).

182 Krätke, Borst (2004).

183 Vgl. Krätke (2001: 774, Karte 2).

184 Vgl. Krätke (2001: 770, Karte 1).

185 Vgl. Krätke (2006).

186 Vgl. Krätke (2006: 72, Abbildung 1).

187 Selke (2004), in: Stoll (2004: 1ff.).

Beteiligungen und Niederlassungen deutscher Unternehmen in Polen. Daraus folgt, dass in seinem Modell eine größere Zahl von Beziehungen ihren Ursprung in jenen Regionen hat, wo die deutsche Wirtschaft stark und somit die Zahl der dauerhaften Auslandsengagements hoch ist. Das ist insofern richtig, als dass dadurch tatsächlich eine starke Verflechtung beider Länder entsteht. Diese Beziehungen werden zu Recht abgebildet. Jedoch wird somit ein Bild gezeichnet, welches jene grenzüberschreitenden Kontakte in den Vordergrund stellt, die über große Distanzen aufgebaut werden. Grund ist die durchschnittlich höhere Wirtschaftskraft der Unternehmen in westdeutschen Ballungsräumen, die daher häufiger auf den oben genannten Wegen nach Polen expandieren. Doch Krätke selbst wies schon 2001 darauf hin, dass es auch andere Beispiele gibt:¹⁸⁸ nämlich jene Wirtschaftsbeziehungen, die von kleinen und mittelständischen Unternehmen aus der deutsch-polnischen Grenzregion engräumig aufgebaut werden. Diese Unternehmen sind wegen ihrer Größe nicht mit Tochterfirmen, Beteiligungen oder Niederlassungen vor Ort. Stattdessen sind sie als mobile Dienstleister im grenzüberschreitenden Einsatz und leisten so ebenfalls einen Beitrag zur wirtschaftlichen Integration, die in der weiträumigen Darstellung Krätkes zu Ungunsten des Images der Grenzregionen vernachlässigt wurden.

Selke fast in seinem Aufsatz „Deutsch-Polnisches Haus“¹⁸⁹ die Erwartungen für die deutsch-polnische Grenzregion unter einem kulturellen Aspekt zusammen. Der Aufsatztitel leitet sich aus Form der Figur ab, die entsteht, wenn die Städten Berlin, Dresden, Breslau, Posen und Szczecin (Stettin) auf der Karte verbindet. Der Autor folgt Krätkes Argumentation, da er sich auf die Beziehungen zwischen Metropolregionen bzw. großen Städten beschränkt und dem Übersprungeffekt zustimmt. Doch mit seiner raumplanerisch positiv gedachten Analyse des deutsch-polnischen Hauses betrachtet er auch engräumigere Verbindungen. Er weist in seiner Prognose darauf hin, dass der verkehrstechnische Ausbau vonstatten gehen und diese Seite der Zusammenarbeit sicherstellen wird. Stärker betont er jedoch die Rolle des Images der Region und die gegenseitige Wahrnehmung. Die mentalen und soziokulturellen Barrieren könnten für die grenzüberschreitende Regionalentwicklung entscheidend sein. Er bezeichnet Abschottung, Konkurrenzangst und mangelnde Sprachkenntnisse als Standortprobleme, die ebenso wichtig seien wie strukturelle Fragen.¹⁹⁰

4.3 Prognosen für das Baugewerbe

In den an dieser Stelle vorgestellten Quellen, konzentrierten sich die Autoren ganz speziell auf die mögliche Entwicklung des Baugewerbes. Die verfügbare Zahl dieser Analysen ist beträchtlich geringer als im vorherigen Abschnitt. Daher kann der Verfasser nach entsprechenden Recherchen an dieser Stelle davon ausgehen, eine umfassende Darstellung der Prognosen zum Baugewerbe anbie-

188 Vgl. Krätke (2001: 777).

189 Selke (2004), in: Stoll (Hrsg.) (2000: 9).

190 Vgl. Selke (2004), in: Stoll (Hrsg.) (2000: 9).

ten zu können. Sie sind in chronologischer Reihenfolge geordnet.

Entlang der gesamten Grenze zwischen EU-15 und EU-8 bestand und besteht die „Arbeitsgemeinschaft der Wirtschaftskammern entlang der Grenzen zu den mittel- und osteuropäischen Beitrittsstaaten (ARGE-28), welche seit ihrer Gründung 1998 das Ziel verfolgt, homogene Wirtschaftsräume entlang der Grenze zu schaffen. In ihren zahlreichen Publikationen setzt sie sich mit den Folgen der Erweiterung auseinander und plädiert von Anfang an auf eine schnelle, aber wohl überlegte und flexibel nach Regionen und Branchen regulierte Integration.¹⁹¹ Kommt es zum Thema Baugewerbe, erwartet die Arbeitsgemeinschaft eine Verschlechterung der Situation für die Betriebe in den EU-15. Daher sprechen sich die Autoren der Arbeitsgemeinschaft in diesem Bereich für eine Beschränkung der Freizügigkeit aus. Chancen des Baugewerbes auf dem neuen Markt werden nicht erwähnt.¹⁹²

Die folgende Analyse des IFO-Instituts aus dem Jahr 2001 ist auf ganz Deutschland bezogen. Riedel und Untiedt¹⁹³ haben für die Analyse der wirtschaftlichen Situation und ihre Prognose für die Grenzregionen verschiedene Kriterien aufgestellt und unterscheiden schrittweise in: die bisherige wirtschaftliche Entwicklung in den deutschen Grenzregionen an der EU-Außengrenze, regionale und sektorale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen *Grenzregionen*, sektorale Wettbewerbsfähigkeit ausgewählter *Branchen*, Außenhandel der deutschen Grenzregionen mit Polen und Tschechien sowie Migrations- und Pendlerpotenzial aus den Beitrittsländern. Grenzüberschreitende Unternehmenskooperation, grenzüberschreitende Verkehrsinfrastruktur, Grenzraumpolitik und grenzüberschreitende Initiativen sind weitere Punkte. Die sächsischen Bau- und Baudienstleistungsunternehmen hatten nach dieser Analyse 2004 sehr schlechte Zukunftsaussichten. Im Zeichen der anhaltenden Konsolidierung des Marktes wurde das Baugewerbe als lohnkostenintensives und humankapitalarmes Geschäft zu den zukünftigen Verlierern der Erweiterung gerechnet. Lohnkostenintensiv beschreibt den hohen Anteil der Arbeiterlöhne an den Gesamtkosten, humankapitalarm beschreibt den eher geringen Bildungsgrad der Arbeiter. Mit diesen Voraussetzungen wurde das Baugewerbe gegenüber polnischen und tschechischen Wettbewerbern als benachteiligt eingestuft. Die Wettbewerber aus den Nachbarländern könnten mit einsetzender Dienstleistungsfreiheit den Kostenvorteil ausnutzen. Die Prognose deutete daher auf eine Reduktion sozialversicherungspflichtiger Bauarbeitskräfte in Sachsen hin.¹⁹⁴ Allerdings erwarteten Riedel und Untiedt diese Substitutionsprozesse von Subunternehmen und Werkvertragsarbeitnehmern vor allem in Agglomerationsräumen und auf Großbaustellen. Diese Spezifizierung konnte in gewisser Weise darauf hoffen lassen, dass peripher

191 Vgl. Arbeitsgemeinschaft der Wirtschaftskammern entlang der Grenze zu den mittel- und osteuropäischen Beitrittsstaaten (2000: 2ff.).

192 Vgl. Arbeitsgemeinschaft der Wirtschaftskammern entlang der Grenze zu den mittel- und osteuropäischen Beitrittsstaaten (2000: 7).

193 Riedel, Untiedt (2001).

194 Vgl. Riedel, Untiedt (2001: 71).

gelegene Firmen mit lokaler Auftragsstruktur weniger betroffen sein würden. Dagegen sprechen im direkten Grenzgebiet die Ausführungen zum Thema der Betriebsgrößen.¹⁹⁵ KMU sind laut empirischer Untersuchungen hauptsächlich auf Nahabsatz spezialisiert. Laut der Analyse würden sie, bedingt durch ihre Lage im leicht zu erreichenden Grenzgebiet, unter besonderem Kostendruck stehen. Konkurrenz drohe diesen KMU nicht nur durch unabhängige Unternehmen und Subunternehmen aus Polen und Tschechien – auch vermehrte illegale Praktiken (z. B. Schwarzarbeit) würden zu ihren Lasten fallen. Dabei sei weiterhin zu erwarten, dass die Situation Sachsens drastischer ausfallen würde als in der Grenzregion Bayerns. Grund seien die verschiedenen Ausgangslagen der Bauarbeitsmärkte in beiden Regionen. Die Arbeitslosigkeit im sächsischen Baugewerbe war um das bis zu zehnfache höher als in Bayern. Somit könnten in Bayern eventuell Fachkräfte aus den neuen Mitgliedsstaaten angeworben werden, während in Sachsen jede zusätzliche Arbeitskraft aus den Beitrittsländern die prekäre Lage verschärfen würde. Ein weiterer Unterschied der ost- und westdeutschen Grenzregionen besteht in der durchschnittlichen Betriebsgröße. Während der bayrische Markt einen höheren Anteil größerer Firmen aufweist, die in einer Drucksituation mit hochwertigen Dienstleistungen eher standhalten könnten, verfügt Sachsen über eine sehr kleinteilige Firmenstruktur mit geringer Eigenkapitalausstattung.¹⁹⁶ Diese sei in der zu erwartenden Drucksituation weniger belastbar.

Ähnlich fiel die Analyse bei Glasl¹⁹⁷ aus. Er befragte im Oktober 2001 mehr als 1000 sächsische Handwerker (darunter Handwerker der Baubranche) zu den erwarteten Auswirkungen der EU-Osterweiterung. Hierbei wurden die höheren Lohn- und Betriebskosten von rund zwei Dritteln der Betriebe als Wettbewerbsnachteil gegenüber der Konkurrenz aus den Beitrittsstaaten genannt. Dabei fiel auf, dass bei kleineren Unternehmen die Angst tendenziell größer war. Je größer die Unternehmen waren, desto häufiger hielten sie die Konkurrenz für mehr oder weniger ebenbürtig. Des Weiteren wurde die direkte Grenzlage häufig als Nachteil gesehen. Häufiger als in grenzferneren Regionen Sachsens wurden hier Wettbewerbsängste geäußert. In Glasls Analyse gaben Unternehmen mit kleinem Aktionsradius seltener an, von der EU-Erweiterung gravierend betroffen zu sein. Sie bewerteten Nachteile als weniger schlimm, aber auch Vorteile als weniger positiv als andere, weiträumig agierende Unternehmen. Deutlich wurde außerdem, dass gut informierte Unternehmen die Wettbewerbsposition allgemein deutlich positiver betrachten, wobei die Handwerker der Baubranche immer noch die größten Bedenken hegten. Gut informiert hatten sich zum Zeitpunkt 2001 jedoch überwiegend nur größere Firmen, die teilweise schon Geschäftsbeziehungen zu den Beitrittsländern unterhielten.¹⁹⁸ Besonders interessant im Hinblick auf die Fragestellung der vorliegenden

195 Vgl. Riedel, Untiedt (2001: 72).

196 Vgl. Riedel, Untiedt (2001: 58ff.).

197 Glasl (2002).

198 Vgl. Glasl (2002: 13f.).

Arbeit sind die Aussagen zu den erwarteten Auswirkungen auf das eigene Unternehmen. Im Bereich „Export von Leistungen“ erwarteten nur sechs Prozent einen großen Einfluss, ein Viertel einen geringen Einfluss und ein Drittel ging von keiner Veränderung aus. Ähnliche Antworten lieferten die Handwerker bei der Frage nach möglichen Joint Ventures oder Niederlassungen. Beides schien 2001 also wenig wahrscheinlich. Dagegen glaubten 56 Prozent an starke Auswirkungen durch Schwarzarbeit und nur 11 Prozent glaubten nicht, von neuen Konkurrenten beeinflusst zu werden.¹⁹⁹

Aus dem Jahr 2001 liegt eine weitere Studie vor, die vom sächsischen Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit herausgegeben und ebenfalls vom IFO-Institut in Dresden erarbeitet wurde²⁰⁰. Darin gehen die Autoren auch auf die Baubranche ein. Abermals fällt die Prognose negativ aus. Dabei werden besonders die standardisierten Bauausführungen hervorgehoben, da diese bei den bestehenden Lohnkostenunterschieden leicht von polnischen Anbietern ausgeführt werden könnten. Implizit wird damit immerhin auch betont, dass die Chancen für spezialisiertere Unternehmen mit Einzelfalllösungen besser stehen, da ihr Angebot zunächst einmal nicht so leicht von einem billigeren Anbieter zu ersetzen ist. Im nächsten Absatz wird dies implizit wiederholt, wenn die Autoren schreiben, dass im Bereich der baubezogenen Dienstleistungen und des Projektmanagements akkumulierte Kompetenzen und somit Wettbewerbsvorteile auf deutscher Seite liegen. Ein eventuelles Tätigwerden dieser Unternehmen in Polen wird trotzdem nicht erwähnt.²⁰¹

Im Jahr 2003 führten Buschmann und Golembiewski eine Untersuchung im Handwerk durch, die primär der Frage nachging, wie Handwerksfirmen kooperieren und dem Kunden Leistungen aus einer Hand anbieten könnten. Die EU-Osterweiterung wurde dabei als treibende Kraft ausgemacht. Die Studie argumentiert, dass Handwerker im Grenzraum gegenüber ihrer Konkurrenz aus MOE nicht nur durch höhere Steuern und höhere Arbeitskosten, sondern auch durch die strenge Reglementierung des deutschen Handwerksrechts im Nachteil sind. Um diese Nachteile zu überwinden, sollten deutsche Handwerksunternehmen in Kooperation arbeiten, um maßgeschneiderte Komplettlösungen anbieten zu können. Für diesen Fall prognostizieren die Autoren sogar eine Chance auf den Märkten Mittelosteuropas – allerdings nicht für das Bauhandwerk. Für diesen speziellen Fall gehen die Autoren davon aus, dass die Kostenvorteile der Dienstleister aus MOE nach Ablauf der Übergangsfrist zum Tragen kommen und deutschen Bauunternehmen Schwierigkeiten bereiten werden.²⁰² Sich eventuell auftuende Baumärkte in grenznahen Gebieten Polens oder Tschechiens werden nicht erwähnt. Nur als Beschaffungsmarkt für Material könnten die grenznahen Regionen der EU-8 dienen.

Eine der wenigen positiven Vorhersagen für das Baugewerbe findet sich im Bericht der

199 Vgl. Glasl (2002: 23).

200 Scharr, Aumüller et al. (2001).

201 Vgl. Scharr, Aumüller et al. (2001: 18f.).

202 Buschmann, Golembiewski (2003: 2f.).

Europäischen Kommission zur Auswirkung der EU-Osterweiterung auf KMU in der alten EU-15.²⁰³ In dieser Publikation, welche im Juni 2003 veröffentlicht wurde, weist die Kommission in einem Absatz darauf hin, dass vermehrte Nachfrage nach Wohnungen, Häusern, Infrastruktur und Umweltschutz sowie starker Finanzmittelzufluss aus den europäischen Strukturfonds zu Marktchancen für Bauunternehmen aus der EU-15 führen können. Die Autoren gehen dabei nicht genauer auf die Größe und den genauen Herkunftsort der Unternehmen ein. Sie zeigen aber auf, dass die Nachfrage sich auf jene Unternehmen konzentrieren wird, welche Aufträge mit hohen technologischen und planerischen Fähigkeiten erfüllen können und daher meist einer gewissen Mindestgröße entsprechen dürften. Kleinstunternehmen und humankapitalarm arbeitende Firmen werden also auch hier nicht zu den potenziellen Auftragsgewinnern gezählt.²⁰⁴

Nur Gerstenberger et al. (2004) unterstützen diese Prognose. Die Autoren zeigen sich besorgt darüber, dass sächsische KMU angesichts des erheblichen Investitionsbedarfs in den MOE-Staaten die Erweiterung kaum als Chance sehen und sich dementsprechend wenig auf diese vorbereiten. Da die IFO-Prognose auch die mangelnden Kapazitäten in den MOE-Staaten erwähnt, muss darauf hingewiesen werden, dass diese Aussage auf einem Bundestagsdokument²⁰⁵ beruht. In Anbetracht der vorhergehenden Prognose wird deutlich, dass zum Zeitpunkt 2004 eigentlich nur politische Institutionen mit dem politischen Willen zur Integration Chancen für KMU ausgemacht bzw. heraufbeschworen haben.

Die Ergebnisse der Analyse von Bayer²⁰⁶ aus dem Jahr 2005 unterscheiden sich ein wenig von den bereits dargestellten. Die Herangehensweise des Autors ist durch eine große Nähe zum Handwerk geprägt, wobei er unter Handwerk auch Produktion von Gütern versteht. Bayer betrachtet in seiner Umfrage vor allem die Möglichkeiten des Handwerks zur Kooperation mit polnischen Firmen – es geht ihm also weniger um die selbständige Markterschließung. Damit schließt er das Grundthema der vorliegenden Arbeit, die Dienstleistung, aus und gewinnt trotzdem Ergebnisse, die auch hier von Wichtigkeit sind. Er sieht in der grenzüberschreitenden Kooperation eine mögliche Option, um auf Marktveränderungen zu reagieren. Durch die kleinbetriebliche, lokal und regional ausgerichtete Struktur würden es Handwerker aber schwer haben, eine funktionierende Kooperation aufzubauen. Bayer prognostiziert Chancen für Betriebe mittlerer Größe, für Handwerker, welche für den gewerblichen Bedarf produzieren und Polen als Produktionsstandort zur Lohnveredelung nutzen könnten. Er sage voraus, dass auf polnischer Seite Interesse an solchen Kooperationen bestehen sollte, da auf diesem Wege schnellerer Zugang zu modernen Techniken, KnowHow und Kapital in

203 European Commission (2003).

204 European Commission (2003: 23).

205 Vgl. Deutscher Bundestag (2003: 7): Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage „Chancen der EU-Osterweiterung für Wirtschaft und Arbeit. Drucksache 15/1464 vom 5.8.2003, zitiert nach Gerstenberger et al. (2004: 108).

206 Vgl. Bayer (2005).

Aussicht stünde.²⁰⁷ Die Risiken sieht Bayer in der Dimension einer solchen grenzüberschreitenden Kooperation für einen kleinen Betrieb. Es sei für einen einzelnen Handwerker schwer möglich, den Kontakt herzustellen, ein benötigtes Vertrauensverhältnis aufzubauen und sich mit den Gegebenheiten des anderen Landes genau auseinanderzusetzen. Schon die Hürde der Kontaktaufnahme mit dem eventuell passenden Partnerunternehmen sei laut Bayer für die meisten Unternehmen zu hoch. Darunter fallen zeitlicher und finanzieller Aufwand und mangelnde Sprachkenntnis für die Kooperationsanbahnung sowie später unterschiedliche Normen und Standards, mangelndes Wissen über die gegenseitigen Märkte und kulturellen Unterschiede.²⁰⁸

Forsters Studie aus dem Jahr 2006 (publiziert 2007)²⁰⁹ ist typisch für die Mehrheit der aufgeführten Arbeiten. Die Herangehensweise, den „Anpassungsdruck und die Anpassungsstrategien des grenznahen Handwerks“ zu untersuchen, steht exemplarisch für die Fokussierung auf mögliche Gefahren im Zuge der EU-Osterweiterung. Nur Lohnveredelung und ein günstiger Beschaffungsmarkt werden als Chancen wahrgenommen. Absatzchancen – besonders im Baubereich – wurden meist nicht untersucht.

In eigentlich allen Prognosen war auszumachen, dass das Baugewerbe als eine Sparte mit vergleichsweise teurem und gering qualifiziertem Personal gehandelt wurde. Dementsprechend prognostizierte man ihm einen starken Wettbewerb mit neuer Konkurrenz aus den MOE-Staaten.²¹⁰ Dass Baudienstleistungen auch hochqualifiziertes Personal und damit durchaus Wettbewerbsvorteile für sächsische Unternehmen umfassen, wurde in den Analysen nahezu vollständig ausgeblendet.

4.4 Zusammenfassung

Für den *Gesamtprozess* der EU-Osterweiterung haben die meisten Prognosen ein, wenn auch verhalten, positives Wirtschaftsszenario vorhergesagt.²¹¹ Dies gilt nur selten in Bezug auf die Grenzregionen und faktisch nicht für die Situation der Bauwirtschaft.

Das Gros der betrachteten Analysen zeichnete bezüglich der Baudienstleistungsbranche ein pessimistisches Bild der gemeinsamen Zukunft. Mit höheren Preisen sei das deutsche Baugewerbe den Konkurrenten aus den MOE-Staaten unterlegen und müsse nach der Einführung der Freizügigkeit diese Konkurrenz sehr fürchten. Risiken überwogen nach den damaligen Untersuchungen vor allem für KMU.

Die Möglichkeit, dass diese in der Grenzregion beheimateten Bauunternehmen ihren Wir-

207 Vgl. Bayer (2005: 57f.).

208 Vgl. Bayer (2005: 59ff.).

209 Forster (2007).

210 Vgl. auch Heyen (2005: 111).

211 Vgl. Untiedt (2007: 131).

kungsradius über die Grenze hinweg ausdehnen, wurde meist gar nicht in Erwägung gezogen. Nur die politisch motivierten Analysen proeuropäischer Institutionen sahen die Möglichkeit voraus, dass sich jenseits der Grenze für KMU der Baubranche ein wirtschaftlich interessanter Markt entwickeln könnte. Die einzelnen anderen Autorenstimmen, welche ein Tätigwerden in MOE nicht ausschlossen, erwarteten es nur in sehr geringem Umfang und setzten dabei auf Aspekte wie einen günstigen Beschaffungsmarkt oder die Einstellung billigerer Arbeitnehmer in einer Tochterfirma.

5 Bestandsanalyse: Verkehrte Welt? Sächsische Bauunternehmen in Niederschlesien

In Kapitel 3 wurden Sachsen und Niederschlesien als eigenständige Wirtschaftsregionen porträtiert. Kapitel 4 konzentrierte sich auf die Erwartungen, die bezüglich der wirtschaftlichen Zusammenarbeit dieser beiden Regionen um das Jahr 2004 existierten. Hier soll nun auf empirischem Weg herausgefunden werden, welche neuen Tendenzen das Baugewerbe nach 2004 erfahren hat, um abschließend Vorher und Nachher vergleichen und bewerten zu können.

Im Sinne der Theorie der Dienstleistungsmobilität liegt der Schwerpunkt des fünften Kapitels darauf, Motive und Hindernisse der Mobilität am Beispiel der Baubranche herauszufinden. Ziel ist es aufzuzeigen, welche Rolle den sächsischen Bauunternehmen zum Zeitpunkt November 2008 innerhalb der sächsisch-niederschlesischen Wirtschaftsbeziehungen zukommt. Das Kapitel wird anhand der Aussagen von Schlüsselpersonen der Baubranche zeigen, dass Niederschlesien unter bestimmten Bedingungen einen attraktiven Markt darstellen kann.

5.1 Methodik der Interviews

Um im Rahmen einer Bachelorarbeit eine Bestandsaufnahme und -analyse leisten zu können, wurden vom Verfasser insgesamt 21 Interviews geführt. Statistiken liegen, wie schon unter dem Punkt *Forschungsstand* (Kapitel 1.2) erwähnt, zum bearbeiteten Thema nicht vor. Für die Interviews musste zunächst eine geeignete Menge von Interviewpartnern gefunden werden. Das Auswahlverfahren kann als „bewusste Auswahl“ bezeichnet werden. Sie war also nicht zufällig, was eine wissenschaftliche Verwendung unmöglich machen würde, aber auch keine Quotenauswahl, die für repräsentative Ergebnisse bürgen könnte.²¹² Die bewusste Auswahl bezieht einzelne Elemente der Grundgesamtheit nach vorher aufgestellten Kriterien planvoll in die Stichprobe ein. Trotz der planvollen Auswahl sind Rückschlüsse auf die Grundgesamtheit nicht gesichert.²¹³ Die Kriterien für die Auswahl werden unter Punkt 4.2 erläutert, wenn die Interviewpartner vorgestellt werden.

Für die Primärerhebung standen verschiedene Erhebungsverfahren zur Wahl.²¹⁴ An dieser Stelle sollen jene Methoden beschrieben werden, welcher sich der Verfasser bedient hat. Unter den gegebenen Umständen von Zeit und Ressourcen bot sich die Durchführung von teilstandardisierten Leitfadengesprächen an.

„Trotz vorgegebener Frageformulierung ist es hierbei zulässig, nicht verstandene Fragen zu erklären sowie nachzufragen, um Antworten zu präzisieren. Themen- und Fragenordnung orientieren sich an einem Leitfaden, der sich aber flexibel an die jeweilige

212 Vgl. Schätzl, Ludwig (2000: 48).

213 Vgl. Schätzl, Ludwig (2000: 48).

214 Eine ausführliche Einführung in das Thema der qualitativen Sozialforschung bietet Philipp Mayring (2002).

*Gesprächssituation anpassen lässt*²¹⁵.

Der Leitfaden befindet sich im Anhang der Arbeit²¹⁶. Je nach Gesprächspartner und zeitlichem Rahmen glichen diese Leitfadengespräche eher der Erhebungsgattung des **Expertengesprächs** bzw. **Intensivinterviews**. Diese finden sich unter dem Oberbegriff des „problemzentrierten Interviews“.²¹⁷ „Expertengespräche und nicht-standardisierte Intensivinterviews haben vor allem die Aufgabe, noch nicht bekannte Problemzusammenhänge zu erkennen und die aus standardisierten Befragungen [bzw. der Literatur] gewonnenen Ergebnisse zu vertiefen“²¹⁸. Diese Expertengespräche vermittelten dem Verfasser nach dem Literaturstudium einen tiefergehenden Eindruck über die Situation der Baubranche in der sächsisch-niederschlesischen Grenzregion. Für jene Interviews, die mit Unternehmen durchgeführt wurden, verschwimmt die Eindeutigkeit des Erhebungsverfahrens. In diesen Fällen kann man bereits davon sprechen, dass vom Verfasser Einzelfallstudien durchgeführt wurden. Diese lassen keine statistische Aussage zu.²¹⁹ Wie sich gezeigt hat, unterscheiden sich die Methoden der Erhebung zwar theoretisch – in der Anwendung zur Gewinnung relevanter Informationen steht jedoch keine Methode der anderen in etwas nach. Daher werden die Interviews in der folgenden Tabelle 6 nicht nach ihrer Art unterschieden.

Die Interviews wurden in drei Fällen persönlich, ansonsten telefonisch durchgeführt. Bei den persönlichen Terminen war festzustellen, dass die Interviewpartner sich wesentlich mehr Zeit nahmen, um genau über ihre Antworten nachzudenken. Auch das angesprochene präzisierende Nachfragen war in diesen Situationen für den Interviewer einfacher und direkter möglich als am Telefon.

Damit hat die Fehlerbetrachtung bereits begonnen. Es ist festzustellen, dass 21 Interviews zur präzisen Darstellung eines wirtschaftlichen Phänomens in einer Grenzregion nur einen Beitrag leisten können. Die gewonnen Aussagen spiegeln bei der getroffenen Gesprächspartnerauswahl mehrheitlich jene Unternehmen und Wirtschaftstendenzen wider, welche einem Engagement in Niederschlesien positiv und aufgeschlossen gegenüberstehen. Dass dies nicht die Meinung der Mehrzahl der Unternehmer ist, wird eine Schlussfolgerung der Interviews sein. Eine weitere Ungenauigkeit kommt durch die Auswahl der Gesprächspartner zustande. Als Basis diente die Teilnehmerliste des sächsisch-polnischen Wirtschaftsforums. Dort waren vor allem Unternehmen aus dem direkten Umkreis des Tagungsortes vertreten. Diese Einschränkung findet sich bei der Interviewverteilung wieder. Eine Streuung über den ganzen Betrachtungsraum ist somit nur über die Schlüsselpersonen aus den verschiedenen Institutionen gegeben (siehe Abbildung 11 und Tabelle 6). Des Weiteren sind gewisse „handwerkliche“ Fehler im Rahmen der Interviews möglich und nur mit viel Erfahrung

215 Schätzl, Ludwig (2000: 42).

216 Siehe Seite 91.

217 Vgl. Maring (2002: 67).

218 Schätzl, Ludwig (2000: 42).

219 Vgl. Schätzl, Ludwig (2000: 42).

vermeidbar.²²⁰ Ein nicht beeinflussbarer Fehler besteht darin, dass man auch Experten innerhalb einer kleinen Sparte nicht immer vollständige Unabhängigkeit unterstellen kann. Gerade, weil das untersuchte Phänomen noch relativ kleine Ausmaße hat, kennen sich viele der Akteure persönlich und benennen sich gegenseitig als Beispiele. Ebenso zitieren sie sich gegenseitig und bauen nicht auf ihre persönliche Expertise, sondern jene, welche in dem kleinen Kreis der Involvierten als Usus gilt. Dies führt für den Verfasser und Interviewer nach einer bestimmten Zahl von Interviews zur Feststellung, dass sich die Aussagen seiner Gesprächspartner mehr oder weniger „im Kreis drehen“ und das dieser Kreis relativ klein ist. Dazu muss auch die Tatsache gezählt werden, dass die Protagonisten einer Arbeit dazu neigen, das Thema und dessen Ausmaße zu überschätzen.

Zur Auswertung der Interviews hat der Verfasser ein zusammenfassendes Protokoll jedes einzelnen Interviews erstellt. Da es in den Gesprächen nicht auf sprachliche Details ankam, war eine wortwörtliche Transkription nicht notwendig.²²¹ Stattdessen wurden die Interviews aufgezeichnet, nochmals angehört und währenddessen zusammengefasst. Die Struktur orientiert sich bei der Zusammenfassung am Interviewleitfaden. So war es möglich, Aussagen und Antworten, die aus dem Kontext gelöst auftauchten, an der jeweils relevanten Stelle einzusortieren.²²² Teilweise wurden von den Interviewpartnern Themen mehrmals wiederholt. Auch für diese Fälle galt, dass die Aussagen immer wieder dem jeweiligen Punkt im Leitfaden zugeordnet wurden. Bei Irrelevanz von Informationen fand bereits im Protokollierprozess eine Auswahl der Informationen statt. Dies ist legitim und wird demnach als selektives Protokoll bezeichnet.²²³

5.2 Die Interviewpartner

Kriterium	Ausprägung				
<i>Tätigkeit</i>	Unternehmer	Institutionen zur Förderung und Unterstützung der Wirtschaft	Privater Berater mit Branchenüberblick	Arbeitnehmervertreter	
<i>Nationalität</i>	Deutsch	Polnisch			
<i>Involviertheit im Prozess</i>	In Polen aktiv	Im Informationsprozess über Polen	Informationsprozess ohne Erfolg abgeschlossen	In Polen nicht aktiv	Nicht mehr in Polen aktiv
<i>Herkunftsorte innerhalb Sachsens</i>	Dresden	Leipzig	Chemnitz	Ostsachsen	

Tabelle 5: Kriterien zur planvollen Auswahl der Interviewpartner. Quelle: Darstellung des Verfassers

²²⁰ Vgl. Mayring (2002: 71).

²²¹ Vgl. Mayring (2002: 93).

²²² Vgl. Mayring (2002: 95).

²²³ Vgl. Mayring (2002: 97).

Bei der Auswahl der Interviewpartner wurden verschiedene Kriterien angelegt. Durch ihre Anwendung entstand die folgende Zusammenstellung von Interviewpartnern.

Vertreter von	Interview am	Sitz	Beschäftigung	Nationalität	Involviertheit im transnationalen Prozess
geschwärzt	22.09.2008	Dresden	Institution zur Förderung und Unterstützung der Wirtschaft	deutsch	
geschwärzt	10.11.2008	Thiendorf	Unternehmen	deutsch	In Niederschlesien mit Niederlassung aktiv
geschwärzt	11.11.2008	Leipzig	Institution zur Förderung und Unterstützung der Wirtschaft	deutsch	
geschwärzt	11.11.2008	Zittau	Unternehmen	deutsch	In Niederschlesien als Dienstleister aktiv.
geschwärzt	11.11.2008	Ottendorf-Okrilla	Unternehmen	deutsch	Informationsprozess ohne Erfolg abgeschlossen, nicht in Polen aktiv
geschwärzt	12.11.2008	Dresden	Institution zur Unterstützung der Wirtschaft	deutsch	
geschwärzt	12.11.2008	Bautzen	Institution zur Förderung und Unterstützung der Wirtschaft	deutsch	
geschwärzt	12.11.2008	Bautzen	Unternehmen	deutsch	In Polen mit Niederlassung aktiv
geschwärzt	12.11.2008	Dresden	Institution zur Förderung und Unterstützung der Wirtschaft	deutsch	
geschwärzt	13.11.2008	Bretznig b. Dresden	Unternehmen	deutsch	Aufträge als Subunternehmer in Polen abgewickelt
geschwärzt	13.11.2008	Chemnitz	Privater Berater mit Branchenüberblick	deutsch	

Vertreter von	Interview am	Sitz	Beschäftigung	Nationalität	Involviertheit im transnationalen Prozess
geschwärzt	14.11.2008	Kleinwelka b. Bautzen	Unternehmen	polnisch, Sitz in Deutschland	In Niederschlesien und darüber hinaus als Dienstleister aktiv
geschwärzt	17.11.2008	Breslau	Institution zur Förderung und Unterstützung der Wirtschaft	polnisch, für deutsche Institution	
geschwärzt	17.11.2008	Wittichenau b. Kamenz	Unternehmen	deutsch	Nicht in Polen aktiv
geschwärzt	17.11.2008	Leipzig	Privater Berater mit Branchenüberblick	deutsch-polnisch	
geschwärzt	17.11.2008	Leipzig	Institution zur Förderung und Unterstützung der Wirtschaft	deutsch	
geschwärzt	18.11.2008	Panschwitz-Kuckau	Unternehmen	deutsch-sorbisch	In Niederschlesien als Dienstleister aktiv
geschwärzt	26.11.2008	Dresden	Arbeitnehmervertreter	deutsch	
geschwärzt	1.12.2008	Legnica (Liegnitz)	Investor	deutsch in Polen	In Niederschlesien mit Niederlassung aktiv
geschwärzt	3.12.2008	Breslau	Institution zur Förderung und Unterstützung der Wirtschaft	polnisch, für sächsische Institution	
geschwärzt	3.12.2008	Wilschdorf b. Dresden	Unternehmen	deutsch	Aufträge als Subunternehmer in Polen abgewickelt.

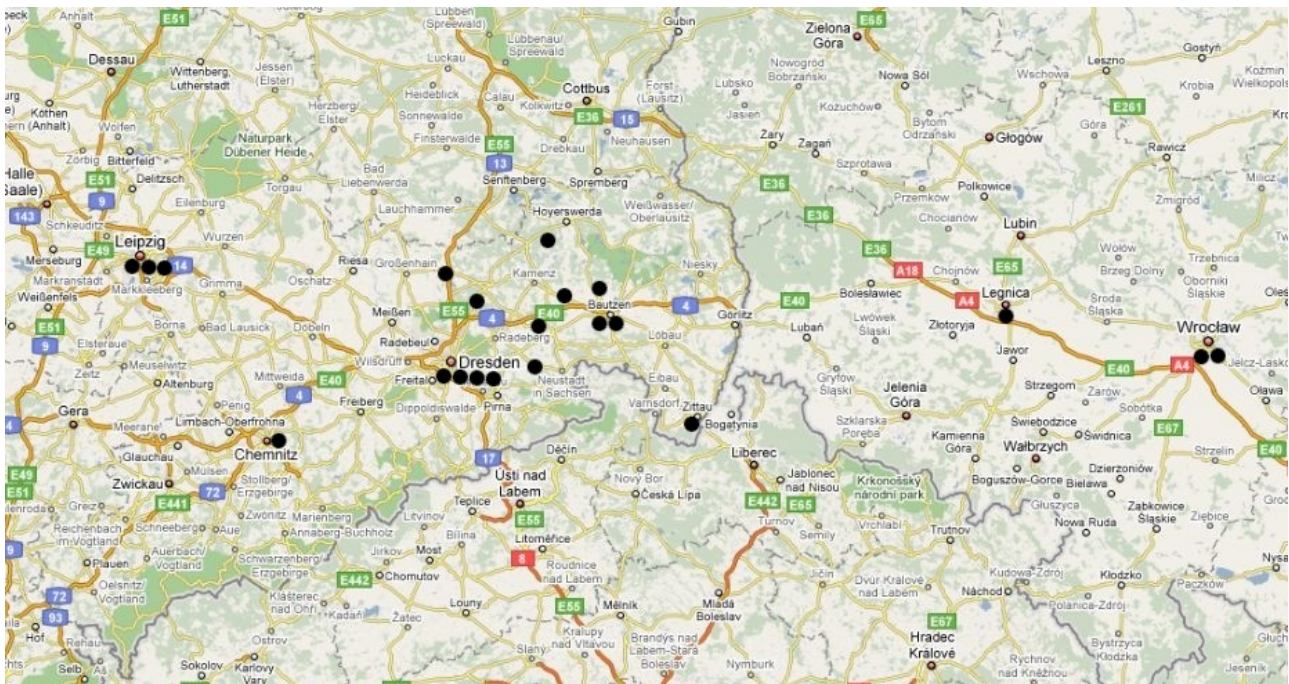
Tabelle 6: Interviewpartner. Quelle: eigene Darstellung.

Von den 21 Interviews wurden neun mit Vertretern sächsischer Unternehmen durchgeführt. Von diesen neun befragten Unternehmen zählen sechs zu jenen Unternehmen, welche die „große Überraschung“ darstellen und bereits auf dem niederschlesischen bzw. polnischen Markt tätig sind. Ein Unternehmen befand sich zum Zeitpunkt des Interviews noch in der Vorbereitung des Markteintritts oder dachte zumindest darüber nach. Zwei weitere Unternehmen hatten mit dem Gedanken abgeschlossen und ihn verworfen. Damit sind alle drei möglichen Involviertheitsstadien abgedeckt. Ein weiterer Unternehmer war zum Interview bereit. Er vertrat jedoch die Seite deutscher Investoren in

Polen. Wie sich zeigen wird, ist ihre Rolle besonders wichtig.

Elf Gesprächspartner vertraten Institutionen, die unterschiedlich intensiv im untersuchten Prozess involviert sind. Vier gehören zu der Gruppe der Kammern, die gewerbeübergreifend tätig sind. Für Handwerkskammer, Außenhandelskammer und Wirtschaftsförderung ist das Baugewerbe demnach nur ein Bereich unter vielen. Dementsprechend sind sie nach eigener Aussage teilweise nicht vollständig informiert. Da es recht große Institutionen sind, gibt es aber immerhin Spezialisten für Außenhandelsfragen. Zwei Beratungsunternehmen stehen innerhalb der Interviewteilnehmer für die höchste Expertise zum Thema Auslandsgeschäft und Unternehmensgründung in Mittelosteuropa. Doch auch für sie sind Bauunternehmen nur ein kleiner Teil des Kundenkreises. Der Bundesverband der mittelständischen Wirtschaft ist ebenfalls kein reiner Bauverband. Das Thema Außenwirtschaft wird dort aber verfolgt. Spezialisten für das Baugewerbe sind die Vertreter des Landesinventionsverbandes des Straßenbaugewerbes, des sächsischen Baugewerbeverbandes und des sächsischen Zimmererverbandes. Hier ist allerdings die geringe Größe der Institutionen zu betonen, die dazu führt, dass Außenwirtschaft zum Teil nur eine Nebenrolle spielt. Die Rolle der IG B.A.U. unterscheidet sich deutlich von allen anderen. Zwar sind Bau und internationale Fragen dort von großer Bedeutung – aber die Herangehensweise ist naturgemäß nicht die des Unternehmers, sondern des Arbeiters.

Abbildung 11: Sitz der Interviewpartner in Sachsen und Niederschlesien.



Quelle: Eigene Bearbeitung einer Karte von Google Maps.

Leider ist es nicht gelungen, einen Vertreter einer polnischen Institution zu interviewen. Der Kontakt mit der Handwerkskammer Breslau führte nicht zum erhofften Erfolg. Ebenso konnte eine

Kontaktaufnahme mit der dortigen Universität zwar Literaturtipps, aber keine Interviewpartner vermitteln.

5.3 Analyse der Experteninterviews

Welche Rolle spielen kleinere und mittlere sächsische Bauunternehmen nach der EU-Osterweiterung auf dem niederschlesischen Markt?

Die Forschungsfrage steht hier noch einmal als Überschrift. Unter diese Hauptfrage werden sechs weitere Fragen gesetzt, welche mittels der Aussagen aus den Interviews beantwortet werden können. Sie entsprechen insofern dem im Kapitel 2.2 erläuterten raumwirtschaftlichen Ansatz, als dass die ersten drei Fragen klassische ökonomische Determinanten erfragen und zu charakterisieren versuchen, während die nächsten drei Fragen gesamtgesellschaftliche Antworten erfordern und somit der Ansatzkritik gerecht werden. Die sechs weiteren Fragen lauten:

- Welche ökonomischen Gründe sprechen für den niederschlesischen Markt?
- Welche Unternehmen setzen sich mit dem Markt auseinander?
- Welche Rolle spielt Beziehung und Distanz zwischen Niederschlesien und Sachsen?
- Welche Informationskanäle bestimmen die untersuchte Entwicklung?
- Welche Engagementform nutzen KMU für die Arbeit in Niederschlesien?
- Welche Hürden bremsen Interaktion?

Um diese Fragen sinnvoll zu beantworten, werden aus allen Interviewprotokollen die jeweils relevanten Antworten zu einem zusammenhängenden Text verarbeitet. Zitate werden dabei nur hervorgehoben, wenn sie für eine generell festgestellte Tendenz exemplarisch genutzt werden können. Die Interviews können nicht die Sichtweise der gesamten sächsische Baubranche widerspiegeln. Es soll lediglich gezeigt werden, wie die offensiv eingestellten Unternehmen den Markt sehen, bearbeiten und welche Probleme dabei bestehen.

5.3.1 Welche ökonomischen Gründe sprechen für den niederschlesischen Markt?

Aus den Interviews lassen sich mehrere Gründe herauslesen, die dem Engagement sächsischer KMU aus der Baubranche in Niederschlesien zugrunde liegen. Nacheinander sind dies der Fachkräftemangel in Niederschlesien, der mit einem steigenden Gehaltsniveau auf polnischer Seite einhergeht, eine Investitionswelle von anhaltend großer Quantität und Dauer, im Gegensatz zu einer eher schlechten bauwirtschaftlichen Lage in Sachsen, die hoch geschätzte Qualität des deutschen Handwerks, die niedrigeren Preise für Baumaterial auf deutscher Seite und die Wechselkursent-

wicklung des Złotys gegenüber dem Euro.

5.3.1.1 Der Fachkräftemangel in Niederschlesien

Relativ einhellig nannten die Interviewpartner den Fachkräftemangel Niederschlesiens als Argument für das Tätigwerden sächsischer Firmen. Dieser Mangel kreiert ein grundlegendes wirtschaftliches Problem. Die niederschlesische Binnennachfrage kann von einheimischen Unternehmen zahlenmäßig ganz einfach nicht befriedigt werden. An dieser Stelle könnte sich für die Unternehmen aus Sachsen eine Chance auftun, da sie mit der beschriebenen sächsischen Auftragslage das quantitative Problem Niederschlesiens lösen könnten.

Zurückzuführen sei dieser Mangel hauptsächlich auf die immense Auswanderungswelle, welche Polen in den letzten vier Jahren erfasst hat. Viele Polen haben Arbeit in den sich öffnenden Staaten des europäischen Wirtschaftsraums und der EU gefunden und stehen dem polnischen Markt daher nicht mehr als Arbeitskräfte zur Verfügung. Dies erklärt zusammen mit einer gestiegenen Quote höherer Bildung der geburtenstarken Jahrgängen der 1980er-Jahre den schlichten nominellen Mangel einfacher Arbeiter auf polnischen Baustellen.²²⁴ Ein Interviewpartner konnte dies ganz konkret aus der eigener Erfahrung bestätigen, denn für sein komplett polnisch besetztes Tochterunternehmen gelang es nicht, ausreichend Arbeiter und Ingenieure zu rekrutieren, sodass Mitarbeiter aus der sächsischen Mutterfirma auf der polnischen Baustelle arbeiten. Demgegenüber sprechen die Vertreter kleinerer Firmen nicht vom eigentlichen Problem des Fachkräftemangels, da sie ja nur indirekt (positiv) davon betroffen sind. Sie erfahren nur davon, wenn sie sich über den Markt informieren und feststellen, dass sie selbst Aufträge bekommen. Mit der Aussicht einer weiterhin florierenden Investitionsnachfrage sei auch perspektivisch damit zu rechnen, dass schon allein auf Grund dieses *quantitativen* Arguments sächsische Firmen in Niederschlesien Arbeit finden können. Die Frage nach *qualitativen* Unterschieden wird unter Punkte 5.3.1.5 detailliert thematisiert.

Andere Befragte äußerten, dass sächsische Firmen nicht *dauerhaft* diesen Mangel als ihre Chance nutzen können. So legten mehrere Interviewpartner eine gewisse Skepsis an den Tag und meinten, die Theorie vom Fachkräftemangel sei zu statisch. So würden bei Arbeitnehmermangel die Löhne steigen und in Folge dessen die ausgewanderten Polen zurückkommen. So stelle die aktuelle Situation nur eine Übergangslage dar. Der polnische Markt müsse nach seiner Öffnung zunächst einmal unter den großen Marktteilnehmern aufgeteilt und von ihnen professionalisiert werden. Sei dieser Prozess abgeschlossen, bestehe für sächsische Unternehmen keine Chance auf Markteintritt mehr. Nur in der aktuellen Übergangsphase hätten sächsische KMU somit eine Möglichkeit zum Markteintritt und zur Etablierung. Gelänge dies zum aktuellen Zeitpunkt mit der Schaffung eines festen Kundenstammes, müsse man danach auch die polnische Konkurrenz nicht fürchten.

²²⁴ Vgl. Datan (2007: 12); Irmer (9.10.2008).

5.3.1.2 Das steigende Lohnniveau in Niederschlesien

Aus dem eben genannten Punkt geht ein weiteres Argument hervor, welches eine Annäherung der Märkte beider Regionen möglich und einen Austausch wahrscheinlicher macht. Es ist die Steigerung des polnischen Lohnniveaus. Hierzu liegen Statistiken vor, welche belegen, dass der Bruttolohn seit 2005 erheblich gestiegen ist – im Baugewerbe konkret von durchschnittlich 2223 Złoty monatlich im Jahr 2005 auf 3155 Złoty im Jahr 2008.²²⁵ Dies entspricht einer jährlichen Zuwachsrate von etwas mehr als 10 Prozent in der vergangenen vier Jahren. 3155 Złoty entsprechen nun bei weitem noch nicht dem durchschnittlichen sächsischen Baugewerbebruttolohn von 2047 Euro.²²⁶ Selbst bei einem Złoty-Euro-Umtauschkurs von 3,2 : 1, wie er Mitte 2008 auf dem Finanzmarkt registriert wurde,²²⁷ bedeutet dies immer noch, dass der sächsische Bauarbeiter doppelt so viel kostet wie sein polnischer Kollege.

Dem ist aber nach den Interviews einiges hinzuzufügen. Für Polen wurde an dieser Stelle abermals eine landesweite Statistik verwendet. Laut Aussage der in Niederschlesien ansässigen Wirtschaftsförderungsinstitutionen ist der Lohn in Westpolen deutlich höher als im Osten des Landes. Demnach ist der Unterschied zwischen Sachsen und Niederschlesien doch nicht so hoch, wie es eben noch schien. Hinzu kommt das Argument, dass in den Durchschnittsbruttolohn alle Angestellten des Baugewerbes einfließen. Betrachtet man spezialisiertere Firmen oder höher qualifizierte Mitarbeiter, so wird der Abstand zwischen den Arbeitskosten abermals kleiner. Eine Aussage dazu kam von der Vertreterin der Außenhandelskammer in Breslau, die den Verdienst eines polnischen Bauleiters in Niederschlesien auf aktuell 14 000 Złoty (ca. 4 000 Euro) monatlich bezifferte. Auf dieser Managementebene seien demnach keine Unterschiede der Löhne mehr festzustellen. Die Tendenz zeigt zudem auf eine Fortsetzung der aktuellen Entwicklung. Steigen die Löhne in Polen also weiter mit der bekannten Dynamik, wird sich das Niveau Sachsens und Niederschlesiens weiter anpassen.

5.3.1.3 Die Investitionswelle in Niederschlesien

Ausnahmslos waren die Interviewpartner der Überzeugung, dass in Niederschlesien eine überdurchschnittliche Investitionstätigkeit zu verzeichnen ist, die deutlich über jener in Sachsen liegt. Selbst Unternehmen, die vom Schritt über die Grenze Abstand genommen haben, bestätigten, dass spätestens seit dem EU-Beitritt Polens ein immenser wirtschaftlicher Aufschwung die Region erfasst hat. Dieser geht mit einer starken Nachfrage nach allen Bauleistungen einher. Von privater Seite werden neuer Wohnraum und die Sanierung veralteter Gebäude nachgefragt. Der Unternehmenssektor fragt in den Städten nach Büroraum und Hotels sowie für die Gewerbegebiete nach Industriebauten. Von staatlicher Seite kommt der Aus- und Neubau der Verkehrsinfrastruktur sowie die Renovierung des

225 Vgl. Handwerkskammer Leipzig (Hrsg.) (2008).

226 Vgl. Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2006).

227 Vgl. Deutsche Bank Research (2008).

staatlichen und städtischen Gebäudebestandes hinzu. Zum Beispiel investiert allein die Stadt Breslau 3,5 Milliarden Złoty im Jahr 2009. Diese Zahl erwähnte die Vertreterin der deutschen Außenhandelskammer in Breslau.

Dazu kommen die Mittel, welche aus den EU-Strukturfonds nach Polen fließen. Mehrmals äußerten Unternehmen wie gut es sei, dass die EU so viel Geld nach Polen und damit auch nach Niederschlesien schickt. Diese Fonds würden zur Freude des Baugewerbes über Jahre für Investitionen sorgen.

Die Fußballeuropameisterschaft 2012 spielte für die befragten Vertreter eine untergeordnete Rolle. Ihre Ausrichtung und die damit verbundenen Investitionen rund um den Spielort Breslau stellen nur einen zusätzlichen Nachfrageaspekt dar. Wichtig daran sei nur die vorhandene Deadline. Während bei anderen Projekten die Zeit nicht unbedingt im Vordergrund steht, kommen im Zusammenhang der Euro 2012 die Probleme des großen Baubedarfs und der knappen Zeit zusammen. Einige kritische Stimmen äußerten, dass die Fertigstellung aller Projekte bis 2012 eher unrealistisch sei. Dies lässt darauf schließen, dass man in Niederschlesien eigentlich ausreichend Arbeit vermutet, aber auch von mangelhafter Organisation ausgeht.

An dieser Stelle muss ergänzt werden, dass in den Interviews, die zwischen Anfang November und Mitte Dezember 2008 geführt wurden, die positiven Zukunftsaussichten mehrmals in Frage gestellt wurden. Im Zuge der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise befürchteten die sächsischen Unternehmen, dass sich ihre Auftragslage wieder spürbar verschlechtern wird. Diese Feststellung unterschied jedoch nicht zwischen Sachsen und Niederschlesien.

5.3.1.4 Die Abhängigkeit von Heimatkonjunktur und Auslandsengagement

Im Gegensatz zu dieser Investitionswelle stehe die sächsische Situation. Wie in Kapitel 3.2.2 beschrieben, hat sich die Lage in den letzten drei Jahren zwar etwas verbessert, aber der Bauboom der 1990er-Jahre ist lange vorüber. Demnach arbeiten die sächsischen Unternehmen auf ihrem heimischen Markt unter eher schwierigen Bedingungen. Aus den Interviews lassen sich verschiedene Interpretationen zur Verknüpfung dieser Tatsache mit einem Engagement im Ausland finden. Einige Interviewpartner vertraten die Meinung, dass Unternehmen über einen ausländischen Markt nachdenken, sich über diesen informieren und beginnen Aufträge zu akquirieren, wenn es ihnen auf dem heimischen Markt wirtschaftlich gut geht und Rücklagen zur Verfügung stehen. Hinter dieser Argumentation steht das Argument, dass die Erschließung eines neuen Marktes Geld kostet. Daraus folgt, dass nur in Zeiten guter Konjunktur ausreichend finanzielle Mittel verfügbar sind, um den Schritt auf den ausländischen Markt zu wagen. Es ist zu erkennen, dass vor allem die Berater, die Kammern und größere Unternehmen diese Meinung vertreten. Hieraus ist deutlich ablesbar, dass sich diese Interviewpartner mit dem Prozess des Markteintritts detaillierter beschäftigt haben, als

kleinere Unternehmen.

Die Vertreter der kleinen Unternehmen vertraten zum Teil die Auffassung, dass es zum wirtschaftlichen Überleben bzw. erfolgreichen Wirtschaften des sächsischen Unternehmens notwendig sei, sich außerhalb Sachsens um Aufträge zu bemühen. Sie erwähnten dabei nicht die entstehenden Kosten, sondern argumentierten in dem Glauben, dass der Auslandsmarkt genauso wie der heimische Markt funktioniere. Es steht hier bewusst „in dem Glauben“, denn diese Stellungnahme erfolgte hauptsächlich von Seiten jener Unternehmen, die bislang nicht im Ausland tätig sind. Sie glauben, man müsse nur Aufträge akquirieren und auf dem neuen Markt arbeiten. Dies wurde in einzelnen Beispielen sogar als Rettungsanker bezeichnet. Ein Straßenbauunternehmen, welches im Zuge der Kreisreform in Sachsen unter der Neuordnung der Bauämter und der damit verbundenen vorübergehenden Nichtauftragsvergabe zu leiden hatte, konnte dank seiner Tochterfirma in Niederschlesien überleben. Mangelnde Auslastung im angestammten Arbeitsradius, der bei 60 Prozent der kleineren und mittleren Bauunternehmen weniger als 30 Kilometer und bei weiteren knapp 30 Prozent weniger als 100 Kilometer beträgt²²⁸, kann also durchaus zu einem Engagement im Ausland führen.

An diesem Punkt ist es sinnvoll, kurz darüber zu schreiben, wann das betrachtete Phänomen eigentlich begann. Dazu schwanken die Aussagen je nach eigener Erfahrung. Doch die Interviewpartner waren sich relativ einig, dass sich die ersten Schritte in der zweiten Hälfte des Jahres 2006 feststellen ließen. Zu diesem Zeitpunkt kommen, wie schon beschrieben, zwei wichtige Elemente zusammen. Einerseits, die polnische Problematik der Auswanderung, Investitionsnachfrage und Preissteigerung und andererseits die sich stabilisierende und wirtschaftlich erholende sächsische Baubranche. Betrachtet man beide Faktoren zusammen, spricht das dafür, dass eher in Zeiten der guten oder zumindest besseren Konjunktur an ausländische Märkte gedacht wird. Jedoch darf hier vermutet werden, dass das Pull-Element, also die Nachfrage aus Niederschlesien, stärker auf die Unternehmen wirkte als das Push-Element, also die teilweise bessere Lage in Sachsen. Warum dies vermutet werden darf, zeigen unter anderem die nächsten beiden Punkte.

5.3.1.5 Die Qualität des sächsischen Baugewerbes

Im Zusammenhang mit dem Punkt zur Quantität wird hier das Argument der Qualität besprochen.

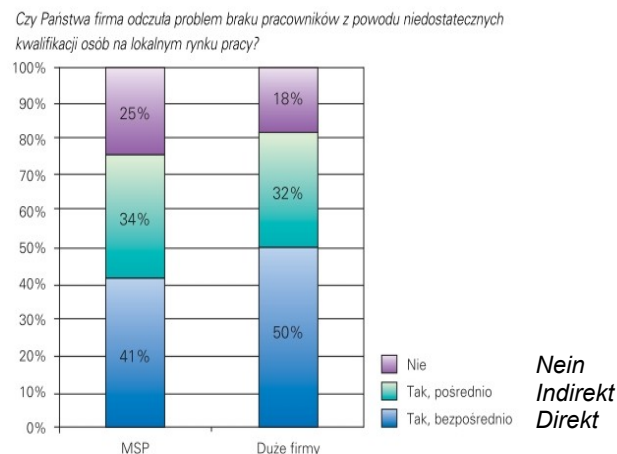
Zu den Vorzügen sächsischer Qualität fanden sich zahlreiche Aussagen. Einerseits sei die Berufsausbildung in Polen weniger gut und weniger speziell. So arbeiteten viele Bauarbeiter als „Fachmann für alles“ - mal als Dachdecker, mal als Installateur. Hinzu käme in diesem Zusammenhang die große Zahl von Einpersonunternehmen, in denen eben jene Handwerker auf einer Baustelle alle Aufgaben lösen sollen, was naturgemäß weniger gut gelingt, als beim Einsatz eines Spezialis-

228 Vgl. Müller (2008: 77).

ten. Zu diesen Aussagen passt das Umfrageergebnis aus Abbildung 12. Es illustriert nicht nur den schieren quantitativen Mangel, sondern betont besonders, dass es auch an ausreichender Qualifikation der Arbeitskräfte mangelt. In diesem Zusammenhang sehen die Interviewpartner häufig Chancen für Sachsen.

Abbildung 12: Arbeitsmarkt Breslau: Qualifikationsniveau.

Spüren Sie in Ihrer Firma das Problem des Mangels ausreichend qualifizierter Arbeitskräfte auf dem lokalen Arbeitsmarkt?



Quelle: KPMG (2007), eigene Übersetzung.

Es ist interessant zu beobachten, dass hier eine beachtliche Selbstsicherheit unter den Befragten herrscht. Dass sächsisches Bauhandwerk Qualitätsarbeit liefert, stellt der Verfasser nicht in Abrede. Doch auch die Nachfrage, ob diese Qualität denn tatsächlich von niederschlesischen Firmen nicht erreicht würde oder werden könnte, wurde meist so beantwortet, dass das sächsische Unternehmen auch weiterhin mit seiner Qualität wuchern könne.

Das Gegenargument lautet andererseits, dass die schlechtere Bezahlung polnischer Bauarbeiter für schlechtere Qualität verantwortlich sei. „Wer nur die Hälfte verdient, wird nicht 100 Prozent leisten“, steht stellvertretend für diese Auffassung. Demnach würde die Produktivität polnischer Bauarbeiter zunehmen, wenn sich ihr Lohn dem deutschen anpasste. Dagegen sprechen statistische Daten, die belegen, dass der starke Anstieg der Löhne nicht komplett in eine Produktivitätssteigerung des gleichen Ausmaßes umgesetzt wurde.²²⁹

5.3.1.6 Die niedrigeren Materialpreise in Deutschland und der starke Złoty

Zwischen Sachsen und Niederschlesien bestehen Kostenunterschiede für Baumaterial. Auch dieser Faktor wurde mehrmals genannt und ist daher nicht unerheblich. Die Materialkostenunterschiede bestehen unter anderem auf dem Markt für Zement, der in Polen seit Jahren knapp und daher teuer ist. Besonders der Vertreter des Zimmererverbandes sprach davon, dass auch Holz und zur Holzver-

229 Vgl. BFAI. Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.) (04.04.2008)

bauung notwendige Baustoffe in Deutschland günstiger erworben werden können. Aber auch technische Ersatzteile sind in Deutschland teils günstiger, da die Hersteller in Deutschland ihren Sitz haben und oftmals schon langfristig mit Unternehmen zusammenarbeiten, sodass an dieser Stelle für das deutsche Bauunternehmen ein günstigerer Preis erzielt werden kann. Der Baustoffpreis ist für die grenzüberschreitende Arbeit wichtig, weil bei der Ausschreibung von Bauaufträgen häufig Komplettangebote, inklusive Arbeit und Material, unterbreitet werden. So können sächsische Unternehmen im Paket auch bei höheren Arbeitskosten einen vergleichbaren Preis erzielen.

Als noch wichtiger wird die Wechselkursentwicklung der letzten beiden Jahre empfunden. Der Złoty wurde im Vergleich zum Euro stetig stärker. Dies bedeutet für den wirtschaftlichen Austausch, dass für die polnische Seite der Import von Dienstleistungen aus dem Euro-Land immer günstiger wurde. Dieser Aspekt begünstigte das Tätigwerden sächsischer Unternehmen also ebenfalls. Zum Zeitpunkt der Interviews im November 2008 hatte der Złoty im Vergleich zu seinem Höchststand im Sommer 2008 schon wieder nachgegeben. Danach sank der Kurs sogar noch weiter, womit dieser einst positive Effekt vollständig verschwunden sein dürfte, da sächsische Unternehmen nun wieder vergleichsweise teuer geworden sind.

5.3.2 Welche Unternehmen setzen sich mit dem Markt auseinander?

Auch bei den Aussagen über die Unternehmensarten sind keine statistischen Daten vorlegbar. Der Verfasser kann an dieser Stelle Unternehmensbeispiele nennen und diese Beispielunternehmen charakterisieren. Er kann auch die Überblicksmeinungen der Experten wiedergeben. Doch auch diese beziehen sich mehr auf eigene, empirische Erfahrungen als auf Statistiken. Auch Institutionen wie die Wirtschaftsförderung Sachsen können an dieser Stelle keine Zahlen beisteuern. Wie sich gleich zeigen wird, ist die betreffende Gruppe ohnehin zu klein, um sie statistisch sinnvoll in Einzelhandwerke zu unterteilen. Allerdings lassen sich auch bei der kleinen Gruppe Tendenzen aufzeigen, da die Schlüsselpersonen schließlich einen Überblick über die Gesamtbranche haben.

5.3.2.1 Die Minderheit der KMU

Die Unternehmen, welche sich mit dem niederschlesischen Markt beschäftigen, sind eine klare Minderheit. Die Aussagen des Bundesverbandes mittelständischer Wirtschaft in Bautzen und der involvierten Unternehmer aus Ostsachsen lassen darauf schließen, dass in der Region zwischen Zittau und Niesky bzw. in den Landkreisen Bautzen und Görlitz nicht wesentlich mehr als zehn Unternehmen des Baugewerbes tatsächlich grenzüberschreitend arbeiten. Dies beinhaltet sowohl die ostsächsischen Dienstleister, deren Firmensitz weiterhin in Sachsen liegt, als auch Unternehmen mit einer Niederlassung in Polen.

In der Region Leipzig war die Schätzung noch etwas geringer. Die Vertreter der Handwerkskammer

Leipzig vermuten anhand der Teilnehmerzahlen bei relevanten Veranstaltungen, dass sich im Handwerkskammerbezirk etwa 80 Unternehmen (aus IHK und HWK) für den polnischen Markt interessieren, jedoch nur maximal 25 Prozent davon aktive Markteintrittsbemühungen betreiben und maximal eine Hand voll Unternehmen tatsächlich aktiv sind. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Kammern keine absolute Rücklaufquote aus ihren Mitgliedsunternehmen haben. Es sind dort also nicht alle Fälle der grenzüberschreitenden Arbeit bekannt.

Der Vertreter des sächsischen Baugewerbeverbandes, welcher allerdings ausschließlich für seine 800 Mitgliedsunternehmen sprechen konnte, gab an, dass aus ganz Sachsen etwa 10 Unternehmen in Niederschlesien tätig seien. 20 bis 30 Unternehmen wären aber prinzipiell interessiert. Die Vertreterin der Wirtschaftsförderung Sachsen in Breslau nannte keine Zahlen. Ihre Aussage, dass die von ihr betreuten Firmen nicht dem Durchschnitt entsprächen, sondern eine Ausnahme darstellten, spricht jedoch auch für eine kleine Zahl involvierter Firmen. Auf diese Weise sind die Dimensionen des Phänomens trotz des Mangels belastbaren Zahlenmaterials ungefähr abgesteckt. Sie offenbaren, dass die Zahl tatsächlich noch klein ist – zeigen aber auch, dass theoretisch noch deutlich mehr Unternehmen eine Chance für sich sehen und sich daher zumindest informieren.

5.3.2.2 Bestimmte Zweige der Baubranche

In den Interviews wurde deutlich, dass sich eine große Bandbreite an Bauunternehmen – von der klassischen Straßenbaufirma bis zum auf ökologische Energietechnik spezialisierten Unternehmen – einen Anteil an den in Niederschlesien fließenden Geldern sichern wollen. Die Stichprobe spiegelt mehr oder weniger zufällig genau jenes Feld von Bau- und Ausbauunternehmen: Straßen- und Tiefbau, Industriebau, Klimatechnik- und Heizungsbau, Brunnenbau.

Demgegenüber stehen allerdings die Meinungen der befragten Experten. Diese betonten in den Interviews wiederholt die Wichtigkeit der Spezialisierung, um als sächsisches Unternehmen in Polen wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen. Nur mit einem konkurrenzlosen Produkt bzw. einer konkurrenzlosen Dienstleistung könne ein sächsisches Unternehmen auf dem polnischen Markt bestehen. „Stinknormale Schachtarbeiter haben die Polen auch selbst“, steht exemplarisch für diese Haltung. Die Spezialisierung greift zwei Punkte aus 5.2 auf. Erstens muss ein Spartenunternehmen über Fachkräfte verfügen, die in Niederschlesien zur Zeit fehlen, und zweitens muss es in seinem hochqualifizierten Bereich Qualitätsarbeit liefern können, wie es ein schlechter ausgebildeter Generalist nicht kann. Daraus geht hervor, dass die befragten Experten vor allem auf die Teilbranchen Gebäudesanierung und Energietechnik verweisen. Diese Aussagen basieren auf der Annahme, dass sächsische Unternehmen diese Felder bereits seit einigen Jahren bearbeiten, während die Nachfrage danach in Niederschlesien eben erst entsteht.

Mit Blick auf die Fußballeuropameisterschaft 2012 und die allgemein hohe Nachfrage in den privaten, unternehmerischen und öffentlichen Bereichen des Bausektors, vertraten einige Interviewpartner aber auch die Meinung, dass jedes Bauunternehmen, unabhängig von einer präzisen Spezialisierung, auf Nachfrage aus Niederschlesien setzen könne.

5.3.2.3 Unternehmen einer bestimmten Größe

Eine durchschnittliche Größe der untersuchten Unternehmen ist unmöglich anzugeben. Die Definition KMU lässt, weit gefasst, immerhin einen Spielraum von einem bis zu 500 Angestellten zu. Innerhalb dieser Spannweite sind jedoch erhebliche Unterschiede in Bezug auf Ressourcenverfügbarkeit, Know-How und Managementstrukturen vorhanden, welche sich auf ein Auslandsgeschäft auswirken.

Abermals soll zunächst die Meinung der Experten zusammengefasst werden. Unter den Beratern und Kammermitarbeitern herrschte prinzipiell der Konsens, dass im Ausland tätige Unternehmen eine Mindestgröße aufweisen müssen bzw. sollten. Die untere Grenze wurde im Schnitt bei etwa 50 Mitarbeitern gezogen. Ab diesem Wert traut man es einem Geschäftsführer zu, sich um den Auslandsmarkt zu kümmern, ohne am Stammsitz auf eine solide Basis an Mitarbeitern und somit feste Strukturen verzichten zu müssen. Eine ähnliche Meinung teilten die Vertreter der Unternehmen, die sich eben in jenem Segment befinden. Eine Begründung lautete, dass kleinere Unternehmen bei der Ausschreibung öffentlicher Aufträge keine Chance haben. Da solche Ausschreibungen meist größere Bauprojekte umfassen, werden sie auch an größere Firmen vergeben.

Es gab jedoch auch Aussagen, die für kleinere und Kleinstunternehmen sprechen. Mit bis zu 20 Angestellten könnte man zumindest als Subunternehmer am Auslandsgeschäft teilnehmen oder Einzelaufträge abwickeln. Ein Unternehmer setzte auf die Tatsache, dass auf dem Baumarkt für private Aufträge keine klassischen Nischen existieren, die von Großunternehmen besetzt werden könnten. Seines Erachtens sei jede Baustelle eine neue Chance und jede einzelne Baustelle helfe ihm beim erfolgreichen Führen seiner Firma. Das steht im Widerspruch zur strategischen Herangehensweise der Berater und Kammern, welche bei Auslandsengagements auf Langfristigkeit setzen. Klar festzustellen ist jedoch, dass Firmen umso kurzfristiger denken, je kleiner sie sind. In einem kleinen Unternehmen hat der Geschäftsführer während des Tagesgeschäfts meist nicht die Ressourcen, sich mit dem aufwendigeren ausländischen Markt zu beschäftigen. Dieses Argument wird später noch einmal separat aufgegriffen.

Ausnahmen zu diesen Regeln kamen in den Interviews naturgemäß auch aufs Tapet. So nannten einige Experten das Phänomen der Stuckateure, die als Einmannunternehmen aus Sachsen nach Niederschlesien gehen. In ihrem Gewerbe seien die Aufträge meist verhältnismäßig klein, weshalb

viele Stuckateure freiberuflich, allein tätig seien. Im Rahmen der boomenden Altstadtanierung gäbe es für sie viele Aufträge. Diese Arbeit ist noch schwieriger zu erfassen als das Tätigsein größerer Firmen, da Einmannunternehmen nur selten in Verbänden und ähnlichen Institutionen organisiert sind. Das Wissen über ihre Arbeit im Ausland wird demnach kaum verbreitet.

Am Ende dieses Punktes soll nochmals kurz auf die in dieser Arbeit eigentlich nicht thematisierten Großunternehmen und Konzerne eingegangen werden. Auch wenn sie hier nicht im Mittelpunkt stehen, spielen sie für die KMU doch eine wichtige Rolle. Exemplarisch steht hierfür die Aussage: „Wenn die da sind, gibt es für mich [den kleinen Unternehmer; Anm. des Verfassers] auch etwas zu tun“. Hier zeigt sich, dass die Konzerne mit ihren Niederlassungen in Polen auch zum Auslandsengagement animieren. Schließlich wirken sie häufig als Manager, während die eigentliche Arbeit auf der Baustelle anschließend von Subunternehmen durchgeführt wird. Insofern sind Nachrichten über in Polen expandierende Baukonzerne, wie man sie regelmäßig lesen kann²³⁰, auch für KMU wichtig.

5.3.2.4 Kapazität in den Unternehmen und auf dem Arbeitsmarkt

Wenn man schaut, welche Unternehmen in dieser Arbeit angesprochen werden, so ist es aus betriebswirtschaftlicher wie auch volkswirtschaftlicher Sicht nötig, nach den in den Unternehmen vorhandenen und den gegebenenfalls abrufbaren Ressourcen und Kapazitäten zu fragen.

Der Tenor lautete, dass es in Bezug auf normal ausgebildete Arbeiter und Vorarbeiter keine Rekrutierungsprobleme gibt. Da die Baubranche eine einschneidende Konsolidierung hinter sich hat und zum Teil weiterhin durchläuft, sind viele Unternehmen nicht ausgelastet und könnten ohne weiteres neue Aufträge annehmen. Die Mehrheit der Interviewten gab an, dass dazu eine große Zahl potenzieller Mitarbeiter zur Verfügung steht. Die Zahl der arbeitslosen Bauarbeiter sei in Sachsen immer noch zu hoch, als dass Unternehmen befürchten müssten, keine Mitarbeiter zu finden. Trotzdem warnten einzelne Stimmen mit Blick auf die Zukunft davor, dass es durch das Zusammenspiel von geburtenschwachen Jahrgängen und Jugendabwanderung aus Sachsen zu einem Mangel an qualifizierten Arbeitern kommen könnte. Vorerst, und vor allem in der Baubranche, ist dies jedoch nicht der Fall. Es wurde aber auch mehrmals erwähnt, dass es für die Angestellten mit großen Entbehrungen verbunden sei, im Ausland oder allgemein fern des Heimatortes zu arbeiten. Trotzdem seien die Menschen in Sachsen bereit, Montagearbeit auf sich zu nehmen. Grund hierfür sei die schon genannte, weiterhin angespannte Arbeitsmarktlage. Zudem steht in den Tarifverträgen, dass der Arbeitnehmer dort arbeiten muss, wo der Arbeitgeber Aufträge akquirieren kann.

Hier muss man eine Information hinzufügen. Es wurde deutlich gemacht, dass viele kleinere und

230 Vgl. zum Beispiel AD HOC News (24.09.2008); swiss-press.com (30.10.2008).

Kleinstunternehmen eine gewisse, ebenfalls notwendige Kapazität, doch nicht haben. Es handelt sich dabei um einen für das Auslandsgeschäft zuständigen Mitarbeiter der Verwaltung bzw. Geschäftsführung. Die Experteninterviews ergaben immer wieder, dass die Inhaber der von ihnen selbst geführten Unternehmen persönlich mit dem Markteintritt im Ausland überfordert seien. Weder haben sie persönlich Zeit für die tiefgründige Auseinandersetzung noch verfügt das Unternehmen über die finanzielle Kapazität, einen Mitarbeiter dafür einzustellen. Darüber hinaus wird hier ein Ausbildungsproblem deutlich. In Deutschland finden sich kaum adäquate Fachleute, die den polnischen Markt kennen und sich in ihm sicher genug bewegen könnten. Selbst wenn sich ein Unternehmen der entsprechenden Größe für die Einstellung eines Spezialisten entscheidet, hat es Probleme, einen zu solchen finden. Was stattdessen unternommen wird, erklärt später Punkt 5.3.4 (Informationskanäle).

5.3.2.5 Bisheriger Wirkungsradius und Auslandserfahrungen der KMU

Dieser Unterpunkt soll einleiten, was genauer in Kapitel 5.3.3 untersucht wird: Sind sächsische Bauunternehmen mit Aufträgen außerhalb ihrer direkten Umgebung vertraut oder nicht? Hier müssen einmal mehr Umfragestatistiken zitiert werden, die belegen, dass im Bauhauptgewerbe 0,8 und im Ausbaugewerbe 2,0 Prozent des Umsatzes im Ausland erwirtschaftet werden. Knapp 90 Prozent des Umsatzes werden in einem Radius bis 100 Kilometer erzielt, 60 Prozent sogar in weniger als 30 Kilometern Entfernung vom Unternehmenssitz. Die Umsatzzahlen in weiterer Entfernung steigen mit der Unternehmensgröße. Während Einmannunternehmen nur 0,6 Prozent des Umsatzes jenseits der Grenzen machen, sind es bei den Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten 4 Prozent.²³¹

In den Interviews wurde deutlich, dass das Gros der Unternehmen, welche mit einem Engagement in Niederschlesien liebäugeln oder es bereits begonnen haben, auch vorher schon Erfahrungen mit entfernten Auftragsorten gesammelt haben – und die Arbeit innerhalb ihrer Region trotzdem sehr schätzen. „Wir wollen regional arbeiten“, sagte der Geschäftsführer eines Unternehmens und meint damit in seinem Fall auch Tschechien und Polen, denn sein Firmensitz ist in unmittelbarer Grenznähe. Wie die Statistik es schon dargestellt hat, so untermauern es auch die Aussagen der Mehrheit der Interviewten. 50 Kilometer sind demnach für ein Unternehmen des Bauhauptgewerbes eine normale Distanz, für Spezialfälle kann es auch weiter sein. Doch eigentlich ist dies nicht gewollt und auch nicht der Durchschnitt. Der Vertreter des Innungsverbandes des sächsischen Straßenbaugewerbes gab an, dass vorwiegend lokal gebaut wird und entfernte Aufträge in Westdeutschland die Ausnahme sind. Längere Distanzen seien besonders im Ausbaugewerbe, der Heizungs- und Sanitärbaubranche, eher die Regel als die Ausnahme. Dabei handelt es sich meist um Auftragsorte in Westdeutschland und nur selten im Ausland. Müllers Statistik sagt dazu, dass 14,3 Prozent des Ausbau-

231 Müller (2008: 76f.).

gewerbeumsatzes auf Bundesebene gemacht werden.²³² Tatsächliche Auslandserfahrungen sind dagegen sehr selten. Wenn doch, dann haben die betreffenden Unternehmen ihre Erfahrungen in den postsozialistischen Transformationsstaaten Ost-, Mittelost- und Südosteuropas sowie in Österreich gesammelt. Der Schwerpunkt der Arbeit sächsischer KMU liegt jedoch in Sachsen selbst.

5.3.2.6 Besondere Unternehmerpersönlichkeiten

Raumwirtschaftliche Analysen können den vorliegenden Punkt eigentlich nicht berücksichtigen. Es wurde aber innerhalb der Interviews deutlich, dass die Persönlichkeit des Unternehmers für das Auslandsengagement seiner Firma eine große Rolle spielt. Die Experten für Außenwirtschaft wiederholten in ihren Aussagen, dass Auslandsengagement immer eine langfristige Unternehmensentscheidung darstellen sollte. Sie stellten aber auch fest, dass dieses langfristige Denken eher in großen Firmen vorhanden ist. KMU planen und arbeiten demnach zeitlich wie auch räumlich in einem kleineren Rahmen. Weil dem so ist, sei das Engagement kleiner Unternehmen im Ausland eher selten. An dieser Stelle tritt die Unternehmerpersönlichkeit in den Mittelpunkt des Interesses. Mehrere Unternehmen antworteten, dass ihre Entscheidung für oder gegen den niederschlesischen Markt eher intuitiv gefallen sei. Dies zeigt, dass es manchmal visionärer Unternehmer bedarf, damit die ersten Firmen einen neuen Markt betreten. Erst dann können sich auch zurückhaltendere Unternehmer ein Beispiel an ihnen nehmen. Beispielhaft sind die Bauunternehmen der Region um die Stadt Zittau zu nennen. Ein Unternehmer sagte im Interview, dass rings um Zittau bis 2004 zwei Drittel des theoretischen Wirkungsradiuses im markttechnisch schwer erschließbaren Ausland lagen. Da er aber in seiner Region mit geringen Distanzen arbeiten möchte, ist es für ihn normal, nun auch jenseits der Grenze Aufträge zu sammeln. Dieses Denken legen aber offensichtlich nicht alle Unternehmen der Region an den Tag. Sonst wäre die vorliegende Arbeit längst als Erfolgsgeschichte geschrieben worden. Dieser Unternehmer ist somit ein Visionär und beschreitet mit seiner Firma Wege, wie es nicht alle Unternehmer tun. Ein anderes Beispiel liefert ein Geschäftsführer, der davon berichtet, dass es verhältnismäßig einfach sei, als Subunternehmer einer großen Firma in Polen Aufträge zu bekommen. Mit dieser Abhängigkeit wolle er sich jedoch nicht abfinden und selbst zum Generalunternehmer avancieren. Dafür müsse er den polnischen Markt genauer kennenlernen. Auch dies spricht für einen visionären Geist, der – naturgemäß – nicht jedem Unternehmer innewohnt. Bei jenen, die sich für Niederschlesien interessieren, scheint dieser Geist nach dem Eindruck der geführten Interviews jedoch weit verbreitet zu sein.

232 Müller (2008: 77).

5.3.3 Welche Rolle spielen Beziehung und Distanz zwischen Niederschlesien und Sachsen?

Wie bereits angesprochen, ist es für die Unternehmen wichtig, ihre Aufträge in einem Radius zu erhalten, in welchem es ihnen in Bezug auf Management, Anlieferung von Materialien und Technik sowie Anfahrt von Mitarbeitern möglich ist, die Baustelle zu „handeln“. Mit diesem Wort wurde die Problematik mehrmals umschrieben. Demgegenüber stehen zwei Probleme. Für die Unternehmen in Ostsachsen war ein Teil ihres als Kreis angenommenen Radius' bis 2004 nicht in der EU und zudem wirtschaftlich wenig interessant. Für alle sächsischen Bauunternehmen stellte sich das Problem schwacher Auftragslage – deshalb musste der Wirkungsradius vergrößert werden. Da Niederschlesien nun in diesem größeren Radius liegt und sich der Markt interessant gestaltet, dürfte die Distanz, zumindest für Unternehmen in Ostsachsen, kein größeres Problem mehr darstellen. Nach der Option einer Auftragsannahme in Polen gefragt, antworteten auch die Befragten relativ einhellig, dass sie nicht bis nach Warschau oder Krakau fahren wollen würden. Die Woiwodschaft Niederschlesien und auch die nördlich angrenzende Woiwodschaft Lebus seien dagegen unter den gegebenen infrastrukturellen Voraussetzungen gut zu erreichen und damit handelbar. Beispielhaft dafür soll die derzeitige Fahrtdauer von Leipzig nach Breslau mit dreieinhalb Stunden angegeben werden. Dies wird von den befragten Experten und Unternehmern als gut eingeschätzt und wird sich zudem in naher Zukunft weiter verkürzen.

Die Frage möchte aber nicht nur beantworten, wie die Unternehmen die Verkehrsinfrastruktur und die pure, in Kilometern gemessene, räumliche Distanz beurteilen. Aus den Interviews sollte im Sinne der Motive der Dienstleistungsmobilität, auch die Frage beantwortet werden, ob andere Gründe für die Zusammenarbeit zwischen Sachsen und Niederschlesien vorliegen. Hier muss die Analyse mit einem deutlichen „Nein“ antworten. Ohnehin ist nur eine kleine Minderheit der Unternehmen auf dem niederschlesischen Markt vertreten. Überblickt man die Gründe der Vertretenen, so wird deutlich, dass nicht ein besonders gutes nachbarschaftliches Verhältnis ausschlaggebend war, sondern eine rein ökonomische Marktentscheidung getroffen wurde.

Trotzdem klangen einige leise Zwischentöne an, die auf weitere Motivationen zum Markteintritt schließen lassen. In zwei Fällen waren die interviewten Unternehmer sächsischer Sorbe bzw. in Sachsen lebender Pole. Diese beiden Unternehmer stehen mit ihren Firmen für eine Kombination aus Geschäftsinteressen und persönlicher Verbindung zum Nachbarland. Das ist bisher jedoch eine noch größere Ausnahme als die reine Geschäftsbeziehung. Möglich ist, dass es nach der endgültigen Einführung der Freizügigkeit im Jahr 2011 zur Gründung von Unternehmen durch Polen in Sachsen kommt. Nach ihrer Ansiedlung könnten diese wiederum Aufträge in Polen annehmen und somit weitere Beispiele der eben genannten Art darstellen. Der Vorteil dieser beiden befragten Unterneh-

mer ist hauptsächlich ihre sprachliche Kompetenz. Sie sind Fachleute auf ihrem jeweiligen Gebiet und können dies in Niederschlesien auch ohne weiteres verkaufen. Das Thema Sprache wird in Kapitel 5.3.6 noch einmal angesprochen werden.

Dagegen hat das anziehende Image Breslaus auch ohne Sprachkenntnisse seinen Weg nach Sachsen gefunden. Breslau gilt demnach als moderne, fortschrittliche, investitionsfreundliche Stadt. Im Gegensatz zu anderen polnischen Woiwodschaften sei man in Niederschlesien sehr um seine Investoren bemüht. Dieses Image trägt dazu bei, dass nicht nur internationale Großinvestoren, sondern auch sächsische Bauunternehmen auf den Markt schauen. Trotzdem ging aus den Gesprächen auch hervor, dass die Unternehmen bei ihren Recherchen zum Thema Polen meist bei Null anfangen müssen. Dies ist ein Nachteil, da persönliche Erfahrungen und Beziehungen auch im Geschäftsleben helfen könnten. Ein Berater formulierte es so, dass manch Unternehmer zu ihm käme und sage, dass seine „Oma in Niederschlesien geboren wurde“. Gelegentlich besteht also eine lose Verbindung. Jedoch existiert kein besonders starker gegenseitiger Austausch, welcher gutes Wissen übereinander generieren könnte. Dieser Austausch mit dem daraus folgenden gegenseitigen Kennenlernen wird nun auf kultureller Ebene relativ stark gefördert. Während der Recherchen wurde dem Verfasser deutlich vor Augen geführt, dass sich zum Beispiel die einzelnen Städte östlich und westlich der deutsch-polnischen Grenze nur verhältnismäßig wenig um wirtschaftliche Beziehungen, wie die hier untersuchten, kümmern. Durchforstet man die Internetseiten und Flure der Rathäuser in Bautzen, Görlitz, Liegnitz und Co. wird sichtbar, dass von den politischen und verwaltungstechnischen Akteuren deutsch-polnische Zusammenarbeit auf einer anderen Ebene groß geschrieben wird. Eine andere zeitliche Perspektive steht im Vordergrund. Kultur- und Schüleraustausch finden somit statt und führen langfristig sicherlich auch zu dem gewünschten Ergebnis: Die Menschen auf beiden Seite der Neiße werden zusammengeführt und können künftig erfolgreicher und intensiver zusammen leben und arbeiten. Nur im Moment gibt es diese Beziehungen und das nötige Wissen noch nicht ausreichend, sodass die kleinen Unternehmen an dieser Stelle auf Hilfe von anderer Stelle angewiesen sind. Dazu folgt das nächste Unterkapitel.

Zusammenfassend muss man sagen, dass bisher ausschließlich die *räumliche* Nähe der beiden Märkte und die damit einhergehenden niedrigen Distanzkosten die entscheidenden Argumente für Auftragsuche in Niederschlesien waren. *Kulturelle* Nähe spielt demnach keine Rolle. Es ist also nicht die gute Nachbarschaft zweier „Bekannter“, die hier zu wirtschaftlichem Austausch führt.

5.3.4 Welche Informationskanäle bestimmen die untersuchte Entwicklung?

In der Fragestellung der Interviews lag einer der Schwerpunkte darauf, zu erfahren, aus welchen Quellen sächsische Unternehmen ihre Informationen über den niederschlesischen oder allgemein

polnischen Markt beziehen. Während der Gespräche stellte sich heraus, dass sich die Antwort sowohl nach Unternehmensgröße als auch nach Art des Auslandsengagements differenziert. Dabei hängen die beiden eben genannten Kriterien eng zusammen. Während größere KMU durchaus eine Niederlassung im Ausland haben, sind kleine KMU eher als Dienstleister tätig. Daraus folgen verschiedene Informationsbedürfnisse. Während sich der Gründer einer Niederlassung sehr umfassend und tiefgründig informieren muss, reicht für den Dienstleister unter Umständen ein gerade einmal überblickhaftes Wissen über den jeweiligen Markt.

Der erste vorgestellte Informationskanal soll jener sein, der sich am wenigsten kategorisieren oder gezielt verändern lässt. Er spielt beim vorliegenden Untersuchungsgegenstand eine relativ große Rolle, da es sich bei dem gesamten Prozess bisher um ein eher kleines und daher wenig institutionalisiertes Phänomen handelt. Die Rede ist von „Glück“ und „Zufall“. Mit diesen Wörtern haben einige der inzwischen in Niederschlesien aktiven kleinen Unternehmen ihren Markteintritt erklärt. Sie haben demnach keine aktive Akquise betrieben und den Markt nicht nach betriebswirtschaftlichen Regeln bearbeitet. Im Gegenteil – ihnen ist der Markt entgegen gekommen. In einem Fall handelte es sich dabei um einen deutschen Investor, der sich für die Realisierung seiner Investition in Niederschlesien Handwerker aus Ostachsen ins Boot holen wollte. Auf diesem Weg hat es der kleine Handwerksbetrieb zu einem Auftrag und einer Referenz in Polen gebracht, ohne sich zuvor über den Markt informieren zu müssen, da der Investor nach deutschem Recht und in deutscher Sprache an ihn herangetreten ist. An dieser Stelle war also der Investor in der Situation, sich über seinen Standort mit all seinen Eigenschaften informieren zu müssen, was für den Dienstleister aus Sachsen natürlich einfach und angenehm war. Die gleiche Situation besteht, wenn ein KMU als Subunternehmen eines größeren deutschen Unternehmens einen Auftrag in Niederschlesien erbringt. Auch dann wird von der übergeordneten Instanz, dem Generalunternehmen, die Informationsbeschaffung übernommen, während der Vertrag für den kleinen Bauhandwerker mit einem deutschen Unternehmen nach somit bekanntem Recht geschlossen wird. Nur die Ausführung erfolgt dann in Polen.

Hat ein kleines Unternehmen das Ziel, Aufträge gezielt zu suchen, muss es aktiver an den Markt herangehen. Der erste Informationskanal ist dabei häufig das Internet. Die Interviewpartner nannten die Seiten der polnischen Botschaft, der Bundesagentur für Außenwirtschaft, der Industrie- und Handelskammern, der Handwerkskammern sowie verschiedene Foren zum Thema Außenwirtschaft (www.infopolen.de, www.infoniemcy.pl) als Quellen, die einen ersten Überblick über die Marktsituation und die rechtliche Lage vermitteln. Mindestens dieses Informationsniveau war bei allen Interviewten vorhanden. Interessant ist nun die folgende Beobachtung: Viele der interviewten Unternehmen haben im Rahmen ihrer Informationsbeschaffung die Angebote der Kammern ange-

nommen oder zumindest von deren Existenz gewusst. Zu den allgemeinen Einstiegsangeboten gehören regelmäßige Ländersprechtage und Publikationen zum Auslandsgeschäft. Des Weiteren organisieren die Kammern, dann schon wesentlich spezifischer, von Zeit zu Zeit Kooperationsbörsen, die dazu dienen, Geschäftspartner im jeweiligen Land zu finden. Obwohl diese Angebote verhältnismäßig großen Anklang finden, werden die Kammern auch stark kritisiert. Denn jene Unternehmen, welche sich nach den Einführungsveranstaltungen tatsächlich auf den Markt wagen wollen, fühlen sich von den Kammern allein gelassen. Ihr Wissen reiche nicht aus und die Veranstaltungen machten nur Appetit auf den Markt, ohne dann weiterzuhelfen. Die IHK Dresden hat ein Büro in Görlitz, welches sich explizit um die Wirtschaftskooperation mit Polen und Tschechien kümmert. Leider stand aus diesem Büro niemand für ein Interview zur Verfügung. Interessant ist jedoch, dass es von den Unternehmern nicht ein einziges Mal erwähnt wurde. Für die Baubranche scheint es also eher irrelevant zu sein. Dieser Kritik sind sich die Vertreter der Kammern und Innungen bewusst. Ihre Vertreter gaben an, den Wunsch nach intensiverer und genauerer Betreuung zu kennen – sie seien dafür jedoch zu allgemein aufgestellt. Schließlich arbeiten bei den Handwerkskammern jeweils maximal zwei Personen im Bereich der Außenwirtschaftsförderung. Diese müssten dann häufig die ganze Welt abdecken und seien auch nicht auf ein bestimmtes Gewerbe spezialisiert. Insofern kann ihre Tätigkeit nicht über ein Anregen und Neugierigmachen hinausgehen. Von den Unternehmen wird dies jedoch kritisiert, da die Kammermitgliedschaft inklusive Beitragszahlung Pflicht ist und daher auch etwas verlangt werden könne.

Ähnlich wird die Arbeit der Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH in Dresden eingeschätzt. Die dem Freistaat Sachsen gehörende Gesellschaft hat den Auftrag, den sächsischen Außenhandel zu stärken und unterhält zu diesem Zweck auch ein Büro in Breslau. Während die Arbeit in Dresden häufig ähnlich allgemein gehalten ist, wie es bereits über die Kammern gesagt wurde, kann die Angestellte in Breslau schon sehr genaue Informationen über Niederschlesien liefern. Sie wird vor allem konsultiert, wenn es um die Gründung einer Niederlassung geht. Insgesamt scheint die Arbeit der Wirtschaftsförderung Sachsen für die Baubranche jedoch eher von geringer Bedeutung zu sein.

Eine Institution, die in den deutsch-polnischen Wirtschaftsbeziehungen für gewöhnlich häufig konsultiert wird, haben die Befragten nicht ein einziges Mal erwähnt: die deutsch-polnische Wirtschaftsförderungsgesellschaft AG. Diese, von der deutsch-polnischen Regierungskommission für regionale und grenzüberschreitende Zusammenarbeit initiierte²³³ Gesellschaft hat ihren Sitz in Gorzów (Landsberg) in der Woiwodschaft Wielkopolskie (Großpolen) und ist damit für Sachsen und Niederschlesien scheinbar nicht relevant, obwohl ihre Dienstleistungen ähnlich jener der Kammern verhältnismäßig günstig oder kostenlos sind. Man kann der Gesellschaft aber bescheinigen,

233 Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2004: 43).

dass sie über ihre Internetportale indirekt als Informationsquellen genannt wurden.

Anders als die in Sachsen ansässigen Kammern agiert das Büro der Außenhandelskammer in Breslau. Es ist eine Geschäftsstelle der Hauptvertretung in Warschau und demnach einer der ersten Anlaufpunkte für sächsische Unternehmen, die nach Niederschlesien möchten. Trotzdem ist es nicht nur für Sachsen, sondern für ganz Deutschland zuständig. In diesem Büro arbeiten Deutsche und Polen, die sich einzig und allein mit dem polnischen Markt auseinandersetzen und daher laut einiger Interviewaussagen wirkliche Experten sind. Auch die AHK in Breslau hat den Auftrag, Engagement auf dem polnischen Markt zu fördern und organisiert demnach teilweise ebenso allgemeine Veranstaltungen wie die Kammern in Sachsen. Doch für jene Unternehmen, deren Entscheidung schon gefallen ist, sind hier auch detailliertere Informationen erhältlich. So informiert die AHK vorab über die Planungen bestimmter Kommunen und damit einhergehend über Ausschreibungen. So können sich die Unternehmen, welche diesen Dienst in Anspruch nehmen, früh genug informieren. Im Rahmen des Vermarktungshilfeprogramms des Bundeswirtschaftsministeriums ist die AHK ebenfalls ein Partner und steht mit ihren Kontakten vor Ort zum Finden von Kooperationspartnern bereit. Nach den Interviews kann gesagt werden, dass kleinere Firmen häufiger den Rat der Kammern suchen als größere. Deren Meinung über die Kammerarbeit war entweder gar nicht vorhanden oder negativ, da sie auf anderen Wegen ihre Informationen bekommen.

Dazu gehört unter anderem der Austausch zwischen den Unternehmen. Dieser findet den Unternehmen zufolge durchaus sehr rege statt. Da es sich in einem solchen Gespräch oft um eine Konkurrenzsituation handelt, werden dabei zwar keine detaillierten Geschäftsgeheimnisse preisgegeben, doch es kann immerhin zum Austausch von Tipps kommen. Manchmal treten dann kleinere Unternehmen an größere heran, um so einen Subunternehmerauftrag zu bekommen. Im Kreis von Dolmetschern, Beratern oder allgemein jenen Personen, die mit dem Markt vertraut sind, werden dann Informationen gestreut. Dies geschieht in der Hoffnung, dass innerhalb der eher übersichtlichen Gemeinschaft der in Polen engagierten Unternehmer eine Nachricht auf die richtigen Ohren trifft und auf diesem Weg neue Geschäftsbeziehungen angebahnt werden können. Dieses Vorgehen legitimiert auch die oben eher kritisch behandelten Foren, welche häufig durch die Kammern organisiert werden. Auch wenn dort keine konkreten Verträge geschlossen werden, kann sich die „Szene“ doch treffen und der eine oder andere auf diesem Weg Aufträge bekommen. Eine andere Variante beschrieb ein Unternehmer, der sich häufig im Rahmen von Bietergemeinschaften für öffentliche Aufträge mit seinen Konkurrenten über den jeweiligen Markt unterhält. Da in gewissen Spezialsparten nur wenige Unternehmen miteinander konkurrieren, scheint das Nebeneinander dann relativ loyal zu funktionieren, sodass man sich lieber gegenseitig hilft, statt das Geschäft des anderen zu zerstören. Zudem ist es manchmal nötig, dass mehrere Unternehmen gemeinsam einen Auftrag

umwerben. Dann ist die Zusammenarbeit ohnehin unumgänglich, was auch zum Dazulernen jener führt, die bis dato weniger informiert waren. Ähnlich kann man die persönlichen Kontakte eines polnischen Unternehmers in Deutschland einordnen. Obwohl er schon seit vielen Jahren in Deutschland lebt und sein Unternehmen führt, hat er natürlich noch private und geschäftliche Kontakte nach Polen. Dies kommt ihm für seine aktuelle Auftragsakquise in Niederschlesien entgegen. Auf diese Quelle können die meisten sächsischen Bauunternehmen aber eben nicht zurückgreifen.

Messen spielen nach den Interviewaussagen geurteilt kaum eine Rolle. Sie wurden von den Experten eher dem produzierenden Gewerbe zugeordnet. Im Rahmen der Baubranche sind KMU nur selten auf Messen vertreten. Ein Unternehmer sprach diese aber doch an, da er im Bereich der erneuerbaren Energien tätig ist und daher schon mehrmals auf Umweltmessen war. Er lerne dort die neuesten Techniken kennen und kann gleichzeitig die Entwicklung des polnischen Marktes abschätzen. Häufiger sprachen die Unternehmer von den oben schon erwähnten Kooperationsbörsen. Mit Hilfe eines Matchingverfahrens²³⁴ erhält der Unternehmensvertreter dort die Möglichkeit, innerhalb weniger Stunden mit professioneller Begleitung durch Dolmetscher mehrere potenzielle Geschäftspartner zu treffen und mit ihnen die Lage zu sondieren. Da diese Kontakte nur schwer privat hergestellt werden können, spielen die Kammern mit ihren großen Unternehmensdatenbanken in diesem Fall doch eine wichtige und gelobte Rolle.

Unter den interviewten Experten befanden sich zwei Berater. Als Selbständiger bzw. Gesellschafter einer Beratungsfirma besteht ihre Aufgabe darin mehrheitlich deutsche Unternehmen bei ihrem Schritt auf den mittelosteuropäischen Markt zu begleiten. Ihre Meinungen waren jeweils sehr fundiert und basierten nach Auffassung des Verfassers auf einem breiten Wissen über die jeweiligen Märkte. Der Weg über einen Berater scheint für Unternehmen geeignet zu sein, die sich im Zuge einer Niederlassungsgründung über einen geeigneten Standort und alle zugehörigen Fragen Gedanken machen. Für ein kleines Dienstleistungsunternehmen mit wechselnden Orten scheint die Beraterleistung dagegen weniger nützlich, da ein solch tiefes Fachwissen wie bei einer Unternehmensgründung gar nicht nötig ist. Um Kooperationsunternehmen oder Auftraggeber in Niederschlesien zu finden, hatte keines der Unternehmen auf einen Berater zurückgegriffen. Für ein kleines Unternehmen ist die Beraterdienstleistung auf den ersten Blick oft zu teuer. Zudem bestand unter den befragten Unternehmern eine spürbare Skepsis gegenüber der Beraterriege. Die Berater selbst betrachten eben dieses Verhalten naturgemäß als die Nachlässigkeit und mangelnde Vorbereitung des typischen KMU, das dann am Auslandsmarkt scheitert.

Ein abschließender Punkt zur Informationsgewinnung betrachtet den Prozess nicht von der Seite der Unternehmer, sondern der Mitarbeiter. So sollen nach Angaben der Gewerkschaft IG B.A.U. künftig

234 Matching bedeutet, dass nach angegebenen Kriterien zwei Unternehmen einander zugeordnet werden.

grenzüberschreitend arbeitende Gewerkschaftssekretäre die Bauarbeiter in der Grenzregion über ihre Rechte in Deutschland, Polen und Tschechien aufklären und somit dazu beitragen, dass es nicht als unsichere und ungeliebte Ausnahme empfunden wird, jenseits der Grenze zu arbeiten, sondern hohe Sozialstandards dazu beitragen, den Prozess des Grenzübertritts von dem Klischee des Lohndumpings abzukoppeln und dadurch zu normalisieren. Nur einmal wurde der Austausch von Auszubildenden erwähnt. Wenn die jungen Arbeitnehmer während ihrer Ausbildungszeit bereits die Chance erhielten, für eine gewisse Zeit in einem ausländischen Unternehmen zu arbeiten, baute dies Berührungspunkte ab. Auf diese Weise würden Arbeitnehmer ausgebildet, die sich in ihrem späteren Berufsleben sicherer auf beiden Seiten der Grenze bewegen können. Das wäre für jedes Unternehmen, welches zum Beispiel über mangelnde Sprachkompetenz klagt, eine Chance, von innen heraus eine bessere Informationslage zu generieren. Der Unternehmer konnte aus eigener Erfahrung berichten, dass sein Auszubildender nach seinem dreiwöchigen Austausch besonders motiviert war, auch weiterhin für sein Unternehmen auf polnischen Baustellen zu arbeiten. Auf akademischem Niveau steht die kooperative Ingenieurausbildung im Unternehmen und an der Fachhochschule Zittau als Beispiel für Grenzraumintegration und vorausschauend gedachte Unternehmensplanung. Von allen 21 Interviews erwähnte nur eins diese Ausbildung. Obgleich der Unternehmer im vorliegenden Fall negative Erfahrungen gemacht hat, ist es im Prinzip für jedes der betroffenen Unternehmen wichtig, Fachleute in ihren Firmen zu haben, welche sich mit der fachlichen Problematik ebenso gut auskennen wie mit den Gegebenheiten der beiden Länder. Indem das Unternehmen seinen Nachwuchs selbst ausbildet, kann es langfristig sicher sein, für die bevorstehenden grenzüberschreitenden Aufgaben über gut qualifiziertes Personal zu verfügen. Dass diese Möglichkeit nicht häufiger erwähnt wurde, spricht mit Sicherheit auch dafür, dass im Rahmen der Dienstleistungserbringung in Niederschlesien die sächsischen Unternehmen nicht explizit so weit denken, dass sich eine solche Ausbildung für sie lohnen würde. Anders wäre es eventuell bei der Gründung einer Niederlassung.

5.3.5 Welche Engagementform nutzen KMU für die Arbeit in Niederschlesien?

Die vorangegangenen Punkte haben bei der Behandlung der jeweiligen Fragen immer wieder darauf hingewiesen, dass man bei der Betrachtung der Unternehmen zwischen verschiedenen Wegen unterscheiden muss, welche die Firmen aus Sachsen nach Niederschlesien führen. In der Einleitung steht, dass sich die vorliegende Arbeit mit KMU beschäftigen möchte, die nicht groß genug sind, um mit einer Direktinvestition im Ausland eine Niederlassung zu eröffnen. Doch wie sich während der Interviews herausgestellt hat, gehen teilweise selbst kleinere Unternehmen diesen Schritt. Deswegen soll hier noch einmal kurz dargestellt werden, wie die Unternehmen den Markteintritt in Niederschlesien gestalten. Wie sich zeigen wird, unterscheiden sich je nach Vorgehensweise auch die

Probleme der Unternehmen.

Zunächst soll über die Leistungserbringung als Dienstleister gesprochen werden. Die **Dienstleistung** wurde innerhalb der Interviews als die unbürokratischste Form des Engagements eingeschätzt. Besonders für Kleinst- und Kleinunternehmen sei sie deswegen vorzuziehen. Ihre rechtliche Ausgestaltung ist für den Unternehmer unkompliziert (siehe 3.3.1). Ein Vorteil, der besonders im Wohnungsbau für die mobile Dienstleistung spricht, ist die Tätigkeit so genannter *Developper* in Polen. Die meisten Wohnungen und Häuser werden demnach nicht von Privatpersonen errichtet, sondern großen Entwicklungsgesellschaften. Dies führt für den sächsischen Auftragnehmer zu dem Vorteil, dass er nur einmal engagiert werden muss, um dann einen großen Auftrag abzuarbeiten. Anders wäre es, wenn er für jedes Haus neu um einen Auftrag ringen müsste. Auf dem Markt für Gewerbebauten und öffentliche Aufträge besteht dieser Vorteil nicht. In letztgenannten Fällen haben auswärtige KMU als Dienstleister eher Nachteile, da die Ausschreibungen für Klein- und Kleinstunternehmen meist einen zu großen Umfang haben. Für nicht vor Ort präsente Dienstleister ohne polnischen Mitarbeiter treten zudem große Markteintrittsprobleme auf: Referenzen, persönliche Kontakte, sprachliche und kulturelle Kompetenz fehlen, um problemlos Aufträge zu akquirieren und mit Kunden zu kommunizieren.

Das ist der Grund, weshalb im Rahmen des Außenhandels der Bau-KMU häufig die Idee einer **Kooperation** ins Spiel gebracht wird. Sowohl die Unternehmen, als auch die Vertreter der Kammern und Beratungsunternehmen, sprachen mehrmals von der sinnvollen Vorgehensweise, sich in Niederschlesien ein ähnlich strukturiertes Unternehmen als Partner zu suchen. Mit ihm könnte man auf loser oder vertraglicher Basis zusammenarbeiten. Das würde dem sächsischen Unternehmen den Markteintritt erheblich erleichtern, wenn nicht gar überhaupt möglich machen. Die dahinter stehende Idee lautet, dass das vor Ort verwurzelte Unternehmen Aufträge akquiriert und dann das sächsische Bauunternehmen als Subunternehmen beschäftigt. Somit hätte das sächsische KMU einen einzigen Ansprechpartner und könnte sich auf die Ausführung konzentrieren. Diese Idee ist sehr populär, wird von vielen Seiten unterstützt und wurde daher im Gegensatz zum reinen Dienstleistungsexport auch schon zwei Mal umfangreich untersucht.²³⁵ Dabei tut sich nun eine weitere Hürde auf: ein solches Kooperationsunternehmen muss gefunden werden. Dabei spielen nicht nur Faktoren wie Größe und technische Ausstattung, sondern auch und vor allem Vertrauen eine Rolle. Möchte ein sächsisches Unternehmen von dem polnischen Partner „mitgenommen“ werden, bedarf es eines guten gegenseitigen Verhältnisses.²³⁶ Nur ein Unternehmer konnte bestätigen, einen solchen

²³⁵ Vgl. Osiecka (2006); Leick (2007). Beide Dissertationen beschäftigen sich speziell mit Unternehmenskooperationen an der ehemaligen EU-Außengrenze – eine in Richtung Polen, eine in Richtung Tschechien. In beiden Arbeiten wird deutlich, dass besonders das verarbeitende Gewerbe diese Struktur nutzt. Beide stellen ebenfalls heraus, dass weitere Förderungen dieser Zusammenarbeit notwendig sind.

²³⁶ Vgl. Klein-Hitpaß, Katrin (2006: 1ff.).

Partner gefunden zu haben. Die anderen, meist kleineren Unternehmen, sehen genau das als ihr Ziel an, da sie somit der teuren Einstellung eines Fachmannes aus dem Weg gehen könnten. In den Interviews wurde deutlich, dass selbst umfangreiche Kooperationsbörsen mit vorherigem Matchingverfahren dieses Finden nicht immer ermöglichen. Gleichzeitig wurden diese Börsen auch gelobt. Es zeigt, dass auch in einer Kooperation der kulturelle Aspekt der gegenseitigen Annäherung wichtig ist und darüber mitentscheidet, ob die Zusammenarbeit zu Stande kommt und funktioniert oder nicht.

Niederlassungen sind nicht Thema dieser Arbeit. Interessanter Weise wurden sie aber besonders von den Beratern immer wieder angesprochen. In diesem Kreis geht man davon aus, dass die Dienstleistungen des sächsischen Unternehmens nur ein erster Schritt zum Markteintritt sein sollten. Langfristig erfolgreicher sei man jedoch mit einer Niederlassung vor Ort, in der polnische Mitarbeiter arbeiten und die Niederlassung somit vom Mutterunternehmen unabhängig machen. Größere KMU und Großunternehmen können sich dies leisten. Ein kleines Unternehmen tendenziell nicht.

Diese drei theoretischen Optionen bringen wie gesehen verschiedene Vor- und Nachteile mit sich. Faktisch ist die Situation diese, dass die kleine Gruppe von kleineren Unternehmen, welche bisher als Dienstleister erfolgreich in Niederschlesien tätig war, meist für deutsche Investoren gearbeitet hat. Nur durch diesen Kontakt war es den Unternehmen möglich, den Markt zu betreten. Anders ist die Situation der Unternehmen mit Niederlassung oder Kooperationspartner. Diese haben auch vor Ort Aufträge erhalten und erfolgreich gearbeitet.

5.3.6 Welche Hürden bremsen Interaktion?

Der letzte Unterpunkt der Interviewanalyse soll aufzeigen, welche Hürden die Experten und Schlüsselpersonen im Prozess der grenzüberschreitenden Arbeit sächsischer Baudienstleister sehen. Einige der Hürden wurden auf den vorhergehenden Seiten schon angesprochen. Hier soll nun eine geordnete Auflistung der größten Probleme folgen.

Desinteresse am polnischen Markt	Probleme bei der Informationsbeschaffung	Probleme bei der Arbeit vor Ort
Negatives Polenbild	Sprache	Sprache
Sprache und (Bild von der) Kultur	Harter Einstieg	Probleme bei Kooperation / Zusammenarbeit
Entfernung	Suche nach Kooperationspartner	Währung und Kreditvergabe
Dünne Kapitaldecke	Behörden- und Rechtssystem	Behörden- und Rechtssystem

Tabelle 7: Welche Hürden halten in welcher Situation auf?

Man kann unterscheiden, welche Hürden ganz allgemein vom Interesse an Außenwirtschaft abhalten, welche Hürden auf dem schon beschrittenen Weg aufhalten und welche Hürden bremsen, wenn man tatsächlich vor Ort ist.

5.3.6.1 Bild Polens

Auch wenn die Haltung gegenüber den östlichen Nachbarn insgesamt schon als aufgeschlossener bezeichnet werden kann, verbindet die überwiegende Mehrheit der Unternehmen auch über vier Jahre nach der EU-Osterweiterung keine Geschäftsinteressen mit Polen. Diese erste Hürde ist vor allem den Beratern und Mitarbeitern der Kammern und Verbände aufgefallen. Zurückzuführen sei dieses Desinteresse unter anderem auf das in den Medien vermittelte und weiterhin von negativen Informationen geprägte Polenbild. Beispielhaft wäre zu nennen, dass ein Prozess wie der in der Arbeit beschriebene, bisher relativ wenig öffentlich gemacht wurde. Ohne Statistiken ist dies schwer möglich und so bleibt es dabei, dass die Mehrzahl der Bürger und Unternehmer noch das Polenbild von 2004 in sich trägt. Es herrscht demnach eine schlichte Unkenntnis des „fremden“ Landes mit seinen Eigenarten und seiner Kultur. Einige der Interviewten gaben zu Protokoll, dass es zum Charakter des Unternehmers gehöre, solche Medienbilder zu ignorieren und seine Informationen nach schlichten Marktgesichtspunkten zu sondieren. Trotzdem ist die allgemeine Unkenntnis über die Nachbarregion und das alte Bild vom polnischen Arbeiter, der den Deutschen die Arbeit wegnähme, sicherlich einer der Gründe für die immer noch geringe Anzahl von sächsischen Bauunternehmen in Niederschlesien. Eine schon bestehende abweisende Einstellung wird von Erfahrungen der unerfreulichen Art natürlich noch untermauert. Diese verbreiten sich nicht nur über die Medien, sondern auch durch den Austausch unter den Unternehmen. Dabei spielen die teils schlechten Erfahrungen sächsischer Unternehmen im Kontakt mit Polen eine wichtige Rolle. Berichten die aktiven Unternehmen von Schwierigkeiten im Verhältnis zu polnischen Mitarbeitern oder Geschäftspartnern, hält dies den ein oder anderen Unternehmer sicherlich von weiteren Schritten gen Niederschlesien ab. Als Grund für die Unzufriedenheit in Polen und mit Polen wurde mehrmals Unzuverlässigkeit genannt. Diese Erfahrungen bestehen sowohl im Verhältnis deutscher Unternehmen zu ihren polnischen Angestellten als auch von deutschem Dienstleister zu polnischem Zulieferer, als auch in Bezug auf die Zusammenarbeit mit polnischen Unternehmen auf ein und derselben Baustelle.

5.3.6.2 Sprach- und Kulturunterschiede

Eine Hürde wurde von ausnahmslos allen Interviewteilnehmern genannt: die polnische Sprache. Die Aussicht und die Tatsache, auf dem polnischen Markt ohne Polnischkenntnisse zu arbeiten, schreckt viele Unternehmer ab und macht auch während des Arbeitsprozesses noch große Sorgen. Dass alle

Entscheidungen, Ausschreibungen und Geschäftsdokumentationen im Zusammenhang mit polnischen Ämtern, aber auch jeglicher Kontakt mit Geschäftspartnern in einer von faktisch niemandem im Baugewerbe beherrschten Sprache stattfinden sollen, ist eine starke Bremse. Eine polnisch sprechende Person ist für die Betreuung einer jeden Baustelle zwingend nötig. Auftragsbegleitende Dolmetscher und Übersetzer werden dabei nicht als dauerhafte Lösung angesehen. Das wäre zu teuer. Obwohl Deutsch in Polen sehr verbreitet ist, wird Polnisch doch als zwingend notwendig erachtet. Das zielt vor allem auf Mitarbeiter in der Verwaltung des Unternehmens – gilt aber nach Aussage einiger Bauarbeiter ebenso für die tatsächliche Arbeit auf der Baustelle. Denn auch dort ist teilweise die Absprache mit anderen Unternehmen nötig. Funktioniert diese nicht, werden Stereotype noch mehr belebt und das nächste Problemfeld kommt ins Spiel. Es sind tatsächliche oder erwartete Probleme, die mit der anderen, fremden Kultur im Zusammenhang stehen. Mangelndes Wissen über das Nachbarland, Stereotype und eine andere Sprache sind Fakten. Im Interview äußerte einer der, zugegebenermaßen sehr polenfreundlich eingestellten, Berater, dass die Bereitschaft, sich auf ein anderes System einzulassen oft schlicht nicht vorhanden sei. Dazu zählt zum Beispiel, die ablehnende Haltung gegenüber dem Umgang mit polnischen Behörden. Man unterstelle diesen von vornherein bösen Willen, statt ihre Andersartigkeit als normalen internationalen Unterschied anzuerkennen. Ebenso verhält es sich bei der Geschäftspraxis. Mentalitätsunterschiede, die sich in der Form der Unternehmensführung und Zusammenarbeit mit anderen Firmen niederschlagen, werden wahrgenommen und oft von Anbeginn abgelehnt. Beispielsätze wie „Die Arbeiten irgendwie anders“ oder „Es ist in gewisser Weise ein konfuses Land“ stehen exemplarisch für diese Haltung. Mit diesen interkulturellen Grenzen ist eine Geschäftsanbahnung schwierig. Als Grund für die Grenzen konnten unter anderem Berichte ausgemacht werden, die von Firmen mit Erfahrung in Niederschlesien gegeben wurden. Hört man einmal eine negative Geschichte, fällt die eigene Überwindung zum Schritt ins Ausland wie oben schon erwähnt umso schwerer.

5.3.6.3 Entfernung

Dieser Punkt geht auf die in Kilometern gemessene Entfernung ein. Obwohl auch innerhalb Deutschlands zum Teil große Entfernungen zurückgelegt werden, stellt diese Praxis ebenfalls immer wieder ein Problem dar. Das Gros des Umsatzes wird auf lokaler Ebene gemacht. Somit wäre selbst eine Distanz bis nach Breslau somit schon viel weiter, als es der durchschnittliche sächsische Handwerker kennt. Geht man davon aus, dass kleine Handwerksfirmen überwiegend lokal bauen, dann kämen für den niederschlesischen Markt auch nur die ostsächsischen Unternehmen in Betracht. Da aber der lokale Raum um Breslau als am attraktivsten eingestuft wird, wäre auch diese Entfernung schon relativ weit. Es bleibt also festzuhalten, dass erst ab einer mittleren Größe des Unternehmens und auch des Auftrages die Fahrt ins Nachbarland lohnt und als handelbar empfunden

den wird. Mit der Distanz wird von den Geschäftsführern immer das Manko in Verbindung gebracht, dass sich ein Markt so nur schwer beobachten lasse. Dabei geht es um Ausschreibungen, das Verhalten der Konkurrenz und andere Marktindikatoren. Straßenverhältnisse und ähnliche Hinderungsgründe wurde dagegen nur selten als bremsendes Element genannt. Es ging eher um die Distanz an sich, die man auch innerhalb Deutschlands ungern zurücklegt.

An dieser Stelle soll noch eine These Platz finden, die von einem der Interviewten aufgestellt wurde. Sie wurde nicht empirisch überprüft, stellt aber einen interessanten Aspekt zum Thema Distanz dar. Die These lautet, dass zwischen Bautzen und Görlitz eine Orientierungsgrenze verläuft. Während man westlich dieser Grenze traditionell Richtung Dresden schaut, wäre der Blick östlich davon nach Breslau gerichtet. Distanz ist demnach relativ – je nachdem, wohin sich ein Mensch oder ein Unternehmen orientiert. Der These nach könnte man aber in Ostsachsen, hier durch diese Grenze definiert, eher damit rechnen, dass ein Unternehmen sich für den Schritt nach Niederschlesien entscheidet.

5.3.6.4 Kapitaldecke der KMU

Nach den Interviewaussagen zu urteilen, scheinen es sich sächsische KMU häufig einfach nicht leisten zu können, einen ausländischen Markt zu betreten. Auch wenn es sich um die nahe Nachbarregion Niederschlesien handelt, ist die Markterschließung doch mit Kosten verbunden. Marketing, im Sinn von Markteroberung, sei dabei nicht nur eine Frage des Kapitals. Es geht vor allem um Kosten, die durch zusätzlich aufzuwendende Zeit entstehen. Die geschäftsführenden Unternehmer haben diese Zeit meist nicht und das Unternehmen keine Kapitaldecke, aus der ein Angestellter oder auch Berater speziell für die Erschließung des Auslandsgeschäfts bezahlt werden könnte. Nur so sei auch eine langfristige Planung möglich, die zur Zeit bei den in Niederschlesien aktiven Unternehmen häufig zu kurz kommt. Grund für den Kapitalmangel ist die über lange Zeit schlechte Wirtschaftslage in Sachsen. Wie im Abschnitt 3.2.2 beschrieben wurde, hat das sächsische Baugewerbe eine schwierige Phase hinter sich. Bis heute sind die verbliebenen kleinen Unternehmen meist keine „Gelddruckmaschinen“. Daher hat sich in den meisten Unternehmen auch keine Kapitaldecke angesammelt, die jetzt in einen möglichen Zukunftsmarkt investiert werden könnte.

5.3.6.5 Der polnische Markt verlangt Referenzen

Wie immer wieder deutlich wurde, muss jedes am niederschlesischen Markt interessierte Unternehmen über ein wirkliches Alleinstellungsmerkmal verfügen. Auch mit dem Rückenwind der genannten ökonomischen Faktoren kann nicht jede Firma einfach über die Grenzen fahren und losarbeiten. Aber bevor ein Alleinstellungsmerkmal für Marketing genutzt werden könne, seien Referenzprojekte sehr wichtig. Wer in Polen bis dato nicht gebaut hat, habe demnach noch nicht bewiesen, dass

er mit dem Markt und seinen Gegebenheiten zurechtkomme. Diese Forderung nach Referenzen ist eine hohe Einstiegshürde.

5.3.6.6 Mangelhafte betriebswirtschaftliche Planung

Als Hürde wird von den verschiedenen Interviewteilnehmern wiederholt die jeweilige Gegenseite verstanden. Meist lautet der Vorwurf, nicht ausreichend gut geplant zu haben. Von Seiten größerer Unternehmen und der Beraterbranche heißt es, dass sich KMU schlecht vorbereiteten und schon gemachte Fehler wiederholen. Deswegen scheitern sie mit ihrem Markteintrittsversuch. Von Seiten der Unternehmerverbände wird mitgeteilt, dass die Kammern dafür, dass sie Pflichtbeiträge erheben, mehr und vor allem präzisere Angebote machen müssten. Die Unternehmer seien mit allgemeinen Informationsabenden nicht ausreichend gut vorbereitet. Die Kammern sagen wiederum, dass der Unternehmer ab einem bestimmten Punkt allein weiterarbeiten muss. Als Kammer sei man nicht für präzise Hilfe hinsichtlich des einzelnen Unternehmens, sondern eher als Tendenzenfinder für die ganze Branche zuständig. So zeigt sich, dass es im Endeffekt in den einzelnen Unternehmen aus finanziellen oder organisatorischen Gründen an Spezialisten für den polnischen Markt fehlt. Daraus resultiere häufig eine mangelhafte Planung und Umsetzung des Markteintritts.

5.3.6.7 Uneinheitliche Währung und Kreditverfügbarkeit

Die auslandserfahrenen Interviewpartner wiesen bei der Beschreibung ihrer Tätigkeit auf die Kehrseite der „Złoty-Medaille“ hin. Unterschriebene Verträge können nach Wechselkursschwankungen nicht mehr geändert werden. Da kleine Unternehmen meist keine langfristige Währungsabsicherung betreiben, ist mit dem Wechselkurs also immer Risiko und Chance – aber keine Sicherheit verbunden. Dies kann besonders bei kleinen Unternehmen mit geringer Eigenkapitalausstattung zu Problemen führen, da für diese Kategorie von Firmen jeder Auftrag überlebenswichtig ist. Dieser Fakt wird sich möglicherweise in der aktuellen Krise stark bemerkbar machen. Der Złoty ist von Ende September bis Ende Dezember 2008 bereits um über 20 Prozent gefallen²³⁷. Dies bedeutet für die sächsischen Bauunternehmen, dass ihre Leistung aus Sicht eines polnischen Auftraggebers um 20 Prozent teurer geworden ist. Ebenso wirkt sich die Abschwächung des Złoty auf den polnischen Kreditmarkt aus. Da viele Polen ihre Baukredite wegen günstigerer Zinsen in ausländischen Währungen aufgenommen haben, geraten diese Kreditnehmer nun in Zahlungsschwierigkeiten. Mit einer Stagnation des privaten Wohnungsbaus kann somit gerechnet werden.²³⁸ Diese Entwicklung nannten einige der Befragten bedenklich und wiesen im Zusammenhang mit der Wechselkursentwicklung darauf hin, dass man sich über die Sicherheit dieses Marktes eben nicht im Klaren sein kann. Abhilfe dafür kann frühestens im Jahr 2012 geschaffen werden. Bis dahin, so die aktuelle Dis-

237 Vgl. Deutsche Bank Research (2008).

238 Vgl. Tagesanzeiger (3.1.2009).

kussion, wird Polen möglicherweise den Euro einführen.²³⁹

Hinter dieser makroökonomisch-geldpolitischen Hürde steht eine weitere, mikroökonomische Finanzierungshürde, die das Polengeschäft für kleine Unternehmen in besonderem Maße erschwert. Es handelt sich um die Bereitschaft der Banken, den Bauunternehmen Betriebsmittelkredite für den polnischen Markt zur Verfügung zu stellen. KMU führen ihre Konten häufig bei lokalen Banken wie Sparkassen oder Volks- und Raiffeisenbanken. Diese Banken seien auf Auslandsgeschäfte ihrer Kunden teilweise nicht gut vorbereitet und besonders in Bezug auf Polen eher skeptisch. Unter der gegebenen Tatsache, dass diese genossenschaftlich, öffentlich-rechtlich bzw. gemeinnützig organisierten Banken der Verpflichtung zur Förderung regionaler Wirtschaft²⁴⁰ unterliegen, steht das Problem im Raum, dass die Banken Geschäftstätigkeiten auf polnischem Territorium offensichtlich nicht zur Region gehörend zählen. Dies erschwert willigen Unternehmern den Zugang zum Markt, obwohl dieses Engagement dem Unternehmen und seiner Herkunftsregion nützt. Doch selbst, wenn man die Region jenseits der Grenze als Ausland betrachtet, steht es um die Förderung dortiger Geschäftsmaßnahmen durch die Sparkassen nicht zum Besten. KMU werden bei ihren Auslandsaktivitäten nicht ausreichend unterstützt – das ist nicht nur die Meinung der Interviewpartner.²⁴¹

5.3.6.8 Behörden und Rechtssystem

Der tatsächliche oder auch eventuelle Umgang mit polnischen Behörden stellt in den Augen der Interviewpartner ein großes Problem dar. Von ihnen herrscht ein Bild vor, dass von Bevorteilung polnischer Unternehmen, leichtem Hang zur Bestechlichkeit, starkem Bürokratismus, angeblicher Willkür, einem riesigen Inspektorenstab und sprachlicher Nichtzugänglichkeit geprägt ist. Nur wenige Interviewpartner vertraten die Ansicht, dass es sich nun einmal um ein anderes Land handle und daher natürlicherweise auch die Bürokratie etwas anders funktioniere. Hingewiesen wurde unter anderem auf das als Schikane empfundene System der Zertifizierung von leitenden Bauangestellten. Das Erlangen der Berechtigung, Baustellen zu leiten und bautechnische Entscheidungen zu treffen, sei für das deutsche Dienstleistungsunternehmen eine langwierige und daher den gesamten Auftragsprozess verkomplizierende Angelegenheit. Zudem wurde der Kritikpunkt genannt, dass Dokumente, auch Ausschreibungen, häufig nur in polnischer Sprache verfügbar sind.

Hinter dieser Behördenproblematik steht die allgemeine Sorge, sich mit einem fremden Rechtssystem vertraut machen zu müssen. Mehrere Antworten besagten, dass man „fehlende Rechtssicher-

239 Vgl. New Europe (5.1.2009); Reuters Deutschland (8.1.2009).

240 Vgl. Kreissparkasse Meißen (2008). Betrachtet man die von der Sparkasse angegebenen regionalen Partner, so wird schnell deutlich, dass für dieses mittelsächsische Bankhaus die Region nicht größer als der Landkreis Meißen ist.

241 Vgl. Sigmund, Köhler (2008). Die Autoren des Artikels zitieren darin Bundespräsident Horst Köhler, der in seiner Zeit als Chef des Sparkassenverbandes gefordert hatte, die Landesbanken bundesweit zu zentralisieren. Seine Forderungen begründete er damit, dass hinter den einzelnen Sparkassen ein starkes Finanzinstitut bestehen sollte, welches diese bei Aufgaben wie der „Begleitung des Mittelstandes im Auslandsgeschäft“ unterstützen sollte. Diese wird also offenkundig auch von höchster Stelle als nicht ausreichend bewertet.

heit“ befürchte. Diese Aussage ist sicherlich übertrieben und spiegelt eher wider, dass man sich mit dem System einfach nicht auskennt. Tatsächlich schreibt das polnische Recht gewisse Regeln für den Bausektor vor. So muss leitendes Fachpersonal eine Prüfung der Berufsberechtigung erbringen.²⁴² Zu leitendem Fachpersonal zählen Bauingenieure für alle Sparten der Baubranche. Faktisch bedeutet dies für kleinere Unternehmen, dass niemand einen solchen Test absolvieren muss, denn der Handwerker hat für gewöhnlich eine Berufsausbildung und keinen Ingenieursstatus. In größeren Unternehmen mit Planungs- und Managementaufgaben ist diese Regelung allerdings relevant. Neben der Zulassung der deutschen Arbeiter wurde auch die teilweise geforderte Zulassung von Materialien und Technik als bremsendes Element genannt. Demnach würden deutsche Sicherheitszertifikate, nach Ansicht der Meinungsäußernden natürlich vollkommen zu Unrecht, nicht anerkannt und zusätzliche, mit hohem Zeitaufwand verbundene, polnische Anerkennungen gefordert.

242 Vgl. Staroscik (2008: 3).

6 Schlussbetrachtungen

Entgegen der Annahme aus der Zeit der EU-Osterweiterung, dass die Baubranche zu den Hauptverlierern zählen würde, sind sächsische Bauunternehmen auf dem polnischen Markt – insbesondere in der Woiwodschaft Niederschlesien – tätig.

Dieser Rahmen wurde zu Beginn der vorliegenden Studie geöffnet und untersucht. Im folgenden Fazit darf dieser Rahmen nun vom Verfasser wieder geschlossen werden, wobei durchaus eine persönliche Meinung zum Tragen kommt.

6.1 Thesendiskussion und Fazit

Als die These dem Verfasser während des sächsisch-polnischen Wirtschaftsforums suggeriert wurde, ließ er sich relativ schnell von ihrer Richtigkeit überzeugen. Die vorliegende Arbeit stellt eine Auseinandersetzung mit dieser These und der daraus folgenden Forschungsfrage dar. Während Letztere mit ihren Teilaspekten in den einzelnen Kapiteln beantwortet wurde, soll die These hier wieder aufgegriffen und diskutiert werden.

Grundsätzlich lässt sie sich nach der betriebenen Forschung bejahen. Gleichzeitig muss betont werden, dass nur wenige Bauunternehmen aus Sachsen in Niederschlesien arbeiten. Dies bedeutet, dass hier keine Mehrheitsbewegung dargestellt wurde. Nach der durchgeführten Untersuchung zeigt sich, dass nur eine geringe Zahl von Unternehmen bisher in diesem Bereich arbeitet, aber ein größeres Potenzial vorhanden ist.

Auf einer **Makroebene** ist das beobachtete und untersuchte Phänomen nur bedingt erklärbar. Betrachtet man volkswirtschaftliche Statistiken auf nationalstaatlichem Niveau, dann zeigen sich weiterhin erhebliche Unterschiede zwischen Deutschland und Polen. In diesem Umfeld dürfte man nicht unbedingt davon ausgehen, dass sich deutsche Baudienstleister in ihrer durchschnittlich humankapitalarmen Branche auf den polnischen Markt wagen würden, da sie dort im Prinzip nicht wettbewerbsfähig wären.

Wie sich zeigte, hat der Prozess auf der **Mikroebene** aber durchaus Sinn. Niederschlesien und Sachsen sind eben nicht gleich Polen und Deutschland. Sie liegen sich näher, als es auf nationalstaatlichem Niveau der Fall ist. Darüber hinaus bildet auch der Baumarkt eine Mikroebene mit humankapitalintensiven Teilmärkten, auf denen das Tätigwerden sächsischer Unternehmen wirtschaftlich sinnvoll und für die Region sogar notwendig ist.

Ebenso ambivalent fällt im Nachhinein die Bewertung der Prognosen aus Kapitel 4 aus. Im großen Zusammenhang gedacht, stimmen die Prognosen und die Aussagen aus Kapitel 5 recht gut überein.

Das Tätigwerden sächsischer Bau-KMU wurde quasi nicht prognostiziert und es findet nur in geringem Ausmaß statt.

Da die Prognosen aber meist nicht einmal die Möglichkeit in Erwägung zogen, war ihre Aussage doch falsch. Eine umso größere Überraschung stellen die Aktivitäten der Bauwirtschaft nun - auch im kleinen Ausmaß - dar. Darüber hinaus könnte sich die Bewegung durchaus noch vergrößern. Und das in einem Zeitrahmen, der gerade einmal das fünfte Jahr der EU-Mitgliedschaft erreicht.

Insofern könnte man die betrachteten Unternehmen eine „Avantgarde der Integration“ nennen - fast so wie es gern einmal als Modell für die EU gefordert wird: Einige schreiten voran und reißen die Zurückgebliebenen mit.

Die Aspekte, welche die Unternehmen zur Arbeit in Niederschlesien motivieren, wurden im letzten Kapitel ausführlich dargestellt. Kurz zusammengefasst sind es:

- sehr große Baunachfrage in Niederschlesien
- quantitativer und qualitativer Mangel an Arbeitskräften in Niederschlesien
- Verfügbarkeit gut ausgebildeter Arbeitnehmer in Sachsen
- Anpassung der Preisniveaus für Arbeitskräfte und Materialien
- Spezialisierung sächsischer Unternehmen und damit einhergehendes höheres Niveau

Ebenso wurden die Hürden des Markteintritts ausführlich herausgearbeitet. Die kurze Zusammenfassung nennt:

- ein negatives Bild von Polen
- Sprach- und Kulturbarrieren
- Distanz (in allen betrachteten Facetten)
- Umgang mit Recht und Behörden
- zu dünne Kapitaldecke sächsischer KMU
- andere Währung und schlechte Kreditverfügbarkeit
- mangelhafte betriebswirtschaftliche Vorbereitung kleiner Unternehmen

Im Rahmen dieser Arbeit ist deutlich geworden, dass das Baugeschäft in Niederschlesien für sächsische Unternehmen einen attraktiven Markt darstellt. Dieser Markt hat jedoch Eigenschaften, welche sich von den gewohnten Rahmenbedingungen unterscheiden. Mit diesen Eigenschaften muss sich ein Unternehmen vertraut machen. Nicht jedes, vor allem nicht jedes kleinere Unternehmen, ist dazu finanziell und organisatorisch in der Lage.

Es ist daher ein Ziel verschiedener Förderprogramme für KMU, diese Auslandskompetenzen zu vermitteln. Diese Bestrebungen können nach der Auswertung der Interviews begrüßt werden. Es ist evident, dass auch KMU der Baubranche Chancen auf ausländischen Märkten besitzen. Umso schlechter ist es für die wirtschaftliche Situation auf beiden Seiten, wenn mangelndes Wissen und kulturelle Barrieren diesen wirtschaftlichen Austausch verhindern. Ich glaube, dass man den aktuellen Prozess in der thematisierten Grenzregion gut mit der Gründung der europäischen Wirtschaftsgemeinschaft in den 1950er-Jahren vergleichen kann. Damals beruhte die Integration auf der Annahme, dass mittels wirtschaftlicher Zusammenarbeit auch politische und gesellschaftliche Integration fortschreiten würden. Dass andererseits politische und gesellschaftliche Integration eine Voraussetzung für wirtschaftliche Aktivität sind, wird in dieser Logik oftmals nicht erwähnt. Ebenso gestaltet sich die Situation der untersuchten Region. Unternehmen wollen voranschreiten und werden häufig durch mangelnde Integration auf gesellschaftlicher Ebene (Sprachkenntnisse, Kulturkenntnisse, allgemeine gegenseitige Offenheit) gebremst. Dass sie es doch tun, spricht dafür, dass sie innerhalb der Integration eine sehr wichtige Rolle übernehmen. Die Idee der 1950er-Jahre – sich auf das Unternehmertum in gewisser Weise zu verlassen – scheint also auch im untersuchten Fall zu funktionieren. Dass das Baugewerbe dabei noch eine so kleine Rolle spielt, liegt daran, dass seine ökonomischen Anreize in Niederschlesien erst seit kurzer Zeit bestehen und auf Grund der Verschiedenheit der Märkte vermutlich auch weiterhin die Ausnahme bleiben werden. Trotzdem funktioniert die wirtschaftliche Zusammenarbeit. So werden persönliche Kontakte geschaffen, die künftige Kooperationen einfacher gestalten werden.

Demgegenüber muss an der Förderung von Außenwirtschaft in bestimmten Branchen gezweifelt werden. Dafür spricht die Erkenntnis, dass diese ökonomisch anmutenden Prozesse am Ende doch sehr stark entscheidungstheoretisch, persönlich-psychologisch sind. Deswegen halte ich auch die Außenwirtschaftsförderung in einem so harten Gewerbe für schwierig. Es mag auf diesem Feld einzelne Kämpfer geben, die den Markteintritt auf Grund ihrer besonderen Qualifikationen oder ihres Naturells schaffen. Die Mehrzahl schafft es aber möglicherweise nicht. Somit hat Außenwirtschaftsförderung in einer herausragenden Branche eventuell mehr Sinn.

Um die anfangs aufgestellte These vollständig diskutieren zu können, muss auch die Gegenrichtung wirtschaftlicher Aktivität betrachtet werden. Es ist zu betonen, dass im Moment immer noch keine Freizügigkeit für polnische Dienstleister und Arbeitnehmer besteht. Das ist für die Bewertung der These insofern relevant, als dass das Baugewerbe 2011 möglicherweise doch noch zum Verlierer der Erweiterung werden könnte. In den Interviews wurde dies von manchem skeptischeren Gesprächspartner durchaus in Erwägung gezogen. Für den aktuellen Zeitpunkt lässt sich feststellen, dass die Übergangsregelung der Baubranche tatsächlich geholfen hat. Während sie dem Preisgefälle

2004 noch ohne Gegenwehr gegenübergestanden hätte, hat inzwischen eine Konvergenzentwicklung stattgefunden. Mit der Anpassung der Niveaus geht einher, dass die ehemals sehr skeptisch eingestellte Branche einen endgültig freien Wettbewerb nicht mehr im gleichen Maße fürchten muss wie sie es 2004 tat. Die untersuchten Unternehmen stellen dafür das beste Beispiel dar.

Diese Zusammenfassung hilft dem aktuellen Baugewerbe aber wenig. Deswegen soll an dieser Stelle auch ein Blick darauf geworfen werden, welche Chancen denn zeitnah bestehen und den interessierten Unternehmen zugute kommen könnten.

6.1 Ausblick

Nach der Darstellung der gegebenen Situation, der bisherigen Entwicklung und der dabei auftretenden Probleme besteht nun noch die Frage, wie sich das Baugewerbe im sächsisch-niederschlesischen Umfeld entwickeln wird. Die Prognosen von 2004 hatten meist falsch gelegen, weil sie die wirtschaftliche Entwicklung Polens und die Migration von Polen nach Westeuropa unterschätzt hatten. Es ist dem Verfasser an dieser Stelle kaum möglich, diese Faktoren für die kommenden Jahre richtig vorauszusagen.

Für die aktuelle Situation könnte konstatiert werden: Im Baugewerbe ist offenbar ein Zustand erreicht, wo die Marktbeschränkungen für Unternehmen aus MOE fallen könnten, ohne einen übermäßigen Zustrom polnischer Unternehmen oder Arbeitnehmer auf den deutschen Markt befürchten zu müssen. Man könnte dies als gelungene Annäherung zweier Länder, Kohäsion oder geglückte europäische Integration bezeichnen. Aber das wäre vielleicht etwas hoch gegriffen. Schließlich zeigte die Beobachtung nur einen Ausschnitt eines komplexen Ganzen zu einem einzigen Zeitpunkt. Daraus lassen sich keine sicheren Prognosen ableiten. Was jetzt geschehen *könnte*, soll in zwei Szenarien geschildert werden.

Dazu muss an dieser Stelle ein technisches Detail eingebaut werden. Für die Prognose geht der Verfasser von einer sich normalisierenden volks- bzw. weltwirtschaftlichen Situation aus, wie sie zum Zeitpunkt der Interviews im November 2008 für möglich gehalten wurde. Zwar haben einige der Interviewpartner mit Blick auf die Finanzkrise des Jahres 2008 bereits von einer schlechteren Lage und weniger rosigen Aussichten gesprochen, doch lassen wir diese Information an dieser Stelle unbeachtet. Gleiches gilt für das Konjunkturpaket der Bundesregierung, welches in Kreisen der Baubranche durchaus für Freude und gute Perspektiven im Inland gesorgt hat. Wir gehen also von einer Lage aus wie sie im frühen Herbst 2008 herrschte.

6.1.1 Szenario 1 - Positiv

Szenario 1 beschreibt die positivste anzunehmende Entwicklung.

Sie gestaltet sich wie folgt: auf gesamtwirtschaftlicher Ebene setzt sich der Angleichungsprozess beider Länder fort. In Niederschlesien gibt es auch weiterhin reichlich Aufträge. Die europäischen Strukturfonds werden in jedem Jahr restlos ausgeschöpft. Die Vorbereitungsarbeiten für die Europameisterschaft 2012 beginnen schnellstmöglich. Es mangelt jedoch weiter an einheimische Arbeitskräften, um diese Aufgaben quantitativ und qualitativ zu bewerkstelligen. Die emigrierten Polen bleiben im westeuropäischen Ausland. Dienstleistungsimport bleibt notwendig und wird Normalität. Sächsische Bauunternehmen haben freie Kapazitäten und den unternehmerischen Spürsinn, diesen attraktiven Markt zu bearbeiten. Erfolgreich tätige sächsische Unternehmen bekommen eine große mediale Aufmerksamkeit. Das Thema wird damit zum „Hype“. Auch andere KMU trauen sich daraufhin zu, an Ausschreibungen teilzunehmen, Werbung in Niederschlesien zu machen oder versuchen, als Subunternehmen dabei zu sein. Fördermittel für KMU werden vollständig genutzt. Es entsteht ein Netzwerk engagierter Bauunternehmer. Diese versorgen sich gegenseitig mit Insidertipps. Junge Menschen verschiedenster Ausbildungsniveaus stellen fest, dass in Polen die Zukunft liegen könnte und beginnen Polnisch zu lernen.

Auf polnischer Seite begegnet man den deutschen Bauunternehmen sehr aufgeschlossen. Besonders im Sektor des energetischen Bauens setzt man auf sächsisches Know-How. Niederschlesische Unternehmen stellen fest, dass sie durch die Kooperation mit einer deutschen Firma Aufträge besser erfüllen können. Kooperationsbörsen finden nun regelmäßig statt. Durch die hohe Teilnehmerzahl steigt auch die Erfolgsquote der zugeordneten Unternehmen. Polen führt alsbald den Euro ein. Dies erleichtert die Zusammenarbeit. Ebenso sehen lokale Banken, dass Unternehmen in Niederschlesien erfolgreich sind. Sie unterstützen die Bauwirtschaft daraufhin besser.

Durch den persönlichen Austausch mit häufig wechselnden Kunden gehen Berührungsängste auf beiden Seiten zurück. Die Grenze beginnt zu verschwimmen. Im unmittelbaren Grenzgebiet arbeiten auch kleine Handwerker für kleine Einzelaufträge in Polen. Mehr Deutsche lernen die polnische Sprache. Die Bevölkerungen kommen sich näher. Der Austausch wird zur Normalität.

In gewisser Weise sind die Baudienstleister in diesem Szenario eine Vorhut der regionalen und europäischen Integration. Andererseits gibt es in anderen Branchen schon viel intensiveren Austausch. Dass das Baugewerbe nun auch dazu gehört, spricht für die Akteure der jeweiligen Unternehmen. Sie tragen dazu bei, dass Sachsen und Niederschlesien als Nachbarn zusammenwachsen.

6.1.2 Szenario 2 - Negativ

Szenario 2 lässt sächsische KMU an Niederschlesien scheitern.

Der Angleichungsprozess setzt sich auf der Ebene der Nationalstaaten fort. Zwar wird auch weiterhin viel gebaut, doch nach der Europameisterschaft 2012 nehmen die starken Investitionen ein abruptes Ende. Mit steigenden Löhnen kehren die Emigranten aus Westeuropa nach Polen zurück. Besonders das boomende Niederschlesien stellt für sie eine anziehende Region dar. Daher ist das quantitative Problem des Arbeitnehmermangels in absehbarer Zeit nicht mehr existent. Darüber hinaus verbessert Polen mit Hilfe des Europäischen Sozialfonds sein berufliches Ausbildungssystem. Somit stehen ausreichend gut qualifizierte Arbeitnehmer zur Verfügung. Sächsische Bau-KMU werden langfristig nicht benötigt. Eine Chance besteht für sie nur noch in den kommenden maximal drei Jahren.

Die Annahme, dass sächsische Qualitätsarbeit zu Aufträgen führt, stellt sich als Irrtum heraus. So wichtig es auch sein mag, seine eigene Leistung für gut und achtenswert zu halten, so wichtig ist es sicherlich auch, mit einer Leistungssteigerung der polnischen Konkurrenz zu rechnen. Mit steigenden Preisen erhöht sich die Produktivität und Qualität polnischer Unternehmen. Dieser aktuelle Vorteil sächsischer KMU wird damit in Zukunft obsolet.

Nur jene Unternehmen können auf dem Markt bleiben, die bereits „einen Fuß in der Tür“ haben. Für Neueinsteiger sinken die Chancen mit dem beschriebenen Prozess beträchtlich. Die Wirtschaftsförderer von Verbänden und aus dem öffentlichen Sektor nehmen ihre Empfehlung zurück. Die Markteintrittsbarrieren sind zu hoch und ihr Überwinden steht in keinem Verhältnis zu dem kleinen Markt. Ohne Unterstützung wagen nur die wenigsten KMU einen Schritt ins Ausland.

Demnach wird das Baugewerbe künftig nicht zu den Garanten der regionalen grenzüberschreitenden Integration gehören. Der Prozess des gegenseitigen Kennenlernens auf Basis von gemeinsamer Arbeit bleibt aus. Während im positiven Szenario das Baugewerbe das Lernen der polnischen Sprache vorangetrieben hat, trägt es nun nicht mehr dazu bei. Dies führt auch zur Aufrechterhaltung der mentalen Barrieren. Das alte Bild von Polen bleibt bestehen. In diesem Zusammenhang haben auch lokale Banken keinen Anreiz, sich besser auf eventuelle Auslandsgeschäfte ihrer Geschäftskunden einzustellen.

Die Auslandstätigkeit einiger weniger Unternehmen bleibt eine Randerscheinung. Das Baugewerbe kann somit nur in sehr geringem Ausmaß zum regionalen Integrationsprozesses beitragen. Während Großunternehmen ihre von polnischen Mitarbeitern dominierten Tochterfirmen in Polen haben, bleiben die Märkte auf dem Niveau von KMU-Aufträgen getrennt. Das Bewusstsein einer gemeinsamen Region wird somit kaum entstehen. Den Anteil, den der Austausch von KMU in Grenzregio-

nen zur gegenseitigen Annäherung leistet, bleibt sehr gering. Somit obliegt es anderen Branchen, bzw. der gesellschaftlich-kulturellen Ebene, das Kennenlernen von Kultur und Sprache und eine generelle Annäherung zu erreichen.

6.2 Ziele und Handlungsvorschläge

Die Arbeit hat dargelegt, wie sich die Situation für sächsische KMU der Baubranche gestaltet. Nun kommt die Frage auf, wie man ihre Situation ändern, möglichst verbessern kann. Dazu sind die verschiedenen Akteure des Prozesses anzusprechen. Es ist die Überzeugung des Verfassers, dass die Unternehmen nur sehr schwer allein die intervenierenden Hindernisse überwinden können. Ebenso können die für die Rahmenbedingungen verantwortlichen Instanzen aus Politik (auf allen Ebenen) und Wirtschaftsförderung den Unternehmen nicht alle Aufgaben abnehmen. Keine der beiden Seiten wird sich also ins „gemachte Bett“ legen können.

Kommt man auf die räumliche Mobilitätstheorie zurück, müssen die für die Zukunft zu definierenden Ziele im Bereich der intervenierenden Hindernisse gesucht werden. Davon ausgehend, das eine Entwicklung gewünscht wird, die dem ersten der beiden erdachten Szenarien nahe kommt, möchte der Verfasser an dieser Stelle mehrere Vorschläge unterbreitet, um Hindernisse zu minimieren und die Wahrscheinlichkeit des Austauschs zu erhöhen.

Dabei muss beachtet werden, dass sich viele Prozesse gegenseitig bedingen und somit die Veränderung einer Variablen nicht unbedingt zum Erfolg des gesamten Systems führt.

Die Handlungsvorschläge werden in zwei Dimensionen unterschieden. Einerseits zeitlich nach kurzfristigen und langfristigen Maßnahmen. Andererseits nach den angesprochenen Akteuren. Die Vorschläge richten sich zum einen an die Unternehmen und zum anderen an alle Institutionen, die man mit den Oberbegriffen Politik und Wirtschaftsförderer bezeichnen kann.

	Politik und Wirtschaftsförderer	Unternehmen
kurzfristig	Werbekampagne für sächsische Bauunternehmen in Niederschlesien durchführen.	Trainings und Seminare zum Thema besuchen, um schnell fundiertes Wissen zu erlangen.
	Binnenmarkt 2009 realisieren.	
	Konkrete Seminare, Workshops und Kooperationsbörsen anbieten.	
langfristig	Förderung der polnischen Sprache in Sachsen.	Ausbildung spezialisierter Mitarbeiter. Polonistikstudenten frühzeitig werben.
	Potential der Sorben nutzen.	Individuelle Beraterleistung in Anspruch nehmen.
	Zukunftsbranchen fördern.	Vermarktungsstrategien entwickeln.
	EU-Fonds könnten für Projekte vergeben werden, an den Unternehmen aus beiden Staaten mitarbeiten.	

Tabelle 8: Handlungsvorschläge für die involvierten Akteure. Quelle: Eigene Darstellung.

6.2.1 Kurzfristige Ziele und Maßnahmen für Bauunternehmen

So lang der Markt in Niederschlesien für sächsische Unternehmen interessant ist, müssen diese sich unbedingt die notwendigen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse aneignen. Es sollte also ihr Ziel sein, alsbald an einem der von öffentlicher wie privater Beraterseite angebotenen **Trainings bzw. Seminare** teilzunehmen, die sich konkret mit dem polnischen Markt und seinen Eigenschaften beschäftigen. In den Interviews wurde deutlich, dass unter den Unternehmern das Wissen teils auf Vermutungen, teils auf Klischees aufbaut. Jeder interessierte Unternehmen sollte sich jedoch die Zeit nehmen, vor dem Markteintritt die Details desselben kennenzulernen.

6.2.2 Langfristige Ziele und Maßnahmen für Bauunternehmen

Größere KMU sollten es sich durchaus leisten, in die **Ausbildung spezialisierter Mitarbeiter** zu investieren. Unternehmensvereinigungen könnten an Universitäten und Hochschulen herantreten und für ihre Branche werben. Angebote könnten zum Beispiel an Studenten gehen, die kurz vor einem Abschluss der Polonistik stehen. Manche unter ihnen würden sich vielleicht gern lokal in wirtschaftliche Strukturen einbringen und könnten für ein oder mehrere Unternehmen die Koordination mit polnischen Partnern und Kunden übernehmen. Ist die Investition in einen zusätzlichen Verwaltungsmitarbeiter für ein kleines Unternehmen zu groß, könnten sich **auf lokaler Ebene mehrere Unternehmen einen Fachmann teilen**. Diese Entwicklung muss allerdings von Seite der Unternehmen angestoßen werden, da die Mehrzahl der Polonistikstudenten vermutlich nicht auf einen Arbeitsplatz im sächsischen Baugewerbe spekuliert und sich darauf auch nicht spezialisiert.

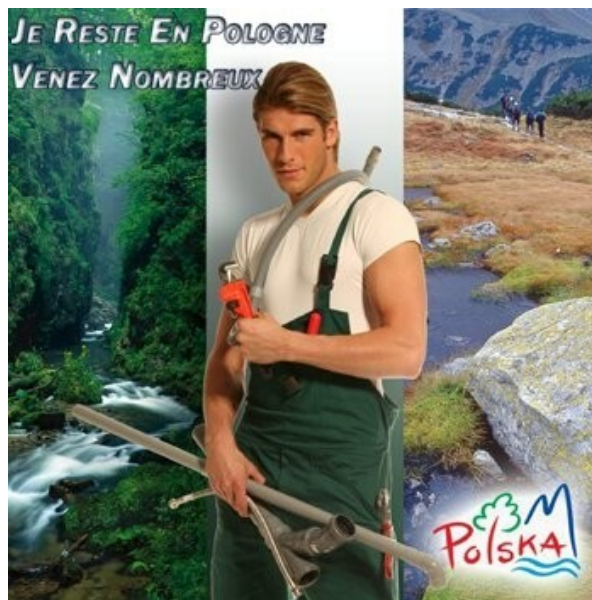
Wenn ein KMU innerhalb des eigenen Personals nicht ausreichend Kompetenz für einen ausländischen Markt aufweist, kann der Verfasser nur dazu raten, einen **Berater** zu konsultieren. Es ist für

einen kleinen Unternehmer kaum zielführend, seine eigene Zeit zu investieren und anschließend auf Grund zu knapper Vorbereitungen möglicherweise am Auslandsgeschäft zu scheitern. Statt dessen ist es an dieser Stelle sinnvoll, eine Gewisse Summe in eine fundierte Beratung zu investieren, mit deren Hilfe auch für kleinere Unternehmen ein Rahmen für die Auslandsplanung abgesteckt werden kann. Zudem verfügen die Berater häufig über ein dichtes Netz an Kontakten, welches sich der Unternehmer erst in mühevoller Kleinarbeit aufbauen müsste.

Auf Basis eines abgesteckten Plans, sollte jedes interessierte Unternehmen je nach Gewerbebereich, Kundenkreis, Art des Auslandsengagements, Kapazitäten und Firmensitz **Vermarktungsstrategien** bzw. ein **Marketingkonzept** erstellen. Selbst wenn dies nur zur Veranschaulichung der eigenen Möglichkeiten dient, kann jeder Unternehmer auf dieser Basis solider sein Vorgehen planen.

6.2.3 Kurzfristige Ziele und Maßnahmen für Politik und Wirtschaftsförderer

Abbildung 13: Kampagne für das Reiseland Polen. Frankreich 2005.



Übersetzung: *Ich bleibe in Polen. Kommen Sie zahlreich!*

Quelle: *Organisation Polonaise de Tourisme (2005).*

In Zusammenarbeit der Handwerkskammern, Außenhandelskammern, Innungen, Wirtschaftsverbände und der Wirtschaftsförderung Sachsen könnte eine **umfassende Werbekampagne** für sächsische Bauunternehmen in Niederschlesien gestartet werden. Eine solche Kampagne würde dem Zweck dienen, potenzielle niederschlesische Auftraggeber mit dem Gedanken vertraut zu machen, dass auch sächsisch Unternehmen zur Verfügung stehen. Qualität und ein gutes PreisLeistungsverhältnis können dabei als Zugpferde dienen. Möglich wäre ein Anspielung auf die Kampagne Polens, die 2005 in Frankreich stattgefunden hat. Damals warb ein attraktiver „polnischer Klempner“ für das Reiseland Polen. Der Slogan lautete „Ich bleibe in Polen. Kommen Sie zahlreich!“ und spielte

mit den Bedenken der Franzosen gegenüber den angeblich nach Frankreich strömenden polnischen Arbeitern. In ähnlicher Manier könnte nun ein sächsischer Handwerker dafür werben, dass es sich lohnt, ihn für den nächsten Auftrag anzustellen: „**Wenn der polnische Klempner in Großbritannien ist, komme ich gern für den nächsten Auftrag zu Ihnen**“. Dies wäre ein – zugegebener Maßen provokatives – Konzept für eine allgemeine Imagekampagne. Sie steht nicht für einzelne Unternehmen und könnte daher von den schon genannten Akteuren in Kooperation organisiert und finanziert werden. Kurzfristig kann mit starker Medienresonanz gerechnet werden. Langfristig bleibt die Idee in den Köpfen der Niederschlesier, dass sie jetzt durchaus auf sächsische Unternehmen zurückgreifen können. Gleichzeitig müsste eine Aufklärungskampagne in Sachsen stattfinden. Schließlich ist es bisher nur die Minderheit der KMU, die sich für den ausländischen oder niederschlesischen Markt interessiert. Die Bevölkerung im Allgemeinen und die Unternehmer im Speziellen müssen also über sich bietende Chancen informiert werden. Dabei sind zwei Gefahren zu beachten: die niederschlesischen KMU dürfen nicht als unfähig oder ähnliches dargestellt werden. Dies bezieht sich auf eine Komponente des Szenarios 2: Qualität und Produktivität könnten sich in Niederschlesien in naher Zukunft rasch verbessern. Außerdem muss man beachten, wie Polen auf ein so massives Auftreten von deutscher Seite reagieren. Dies könnte unter Umständen geschichtlich bedingte Ressentiments wecken.

Von bundespolitischer Seite könnte noch in diesem Jahr eine besonders symbolische Maßnahme beschlossen werden. Statt die Freizügigkeit für Polen noch zwei weitere Jahre zu begrenzen, könnte man die Beschränkungen 2009 aufheben. Mit einem realisierten **Binnenmarkt** könnten sich sächsische KMU problemlos einen polnischen Mitarbeiter einstellen. Die vollständige Umsetzung des Binnenmarktes würde zu einer Gegenseitigkeit in der Grenzregion führen. Zweiseitiger Austausch belebt das Geschäft und fördert damit die grenzüberschreitende Interaktion und Integration.

Zum folgenden Vorschlag gehört zunächst die Grundvoraussetzung, dass das Baugewerbe mit seinen verschiedenen Verbänden und auch die Kammern internationaler zu denken und agieren. Dies betrifft auch die Zahl von Angestellten, die in diesen Institutionen für Außenwirtschaft zuständig sind. Wenn es im Interesse der verschiedenen Wirtschaftsförderer ist, Auslandsengagement zu unterstützen, müssen sie dafür auch die Ressourcen zur Verfügung stellen. Im Rahmen des operationellen Programms der grenzübergreifenden Zusammenarbeit stehen **Mittel für Workshops, Konferenzen und Seminare** zur Verfügung. Diese könnten kurzfristig vorbereitet werden und müssten vor allem direkt auf die Fragen der KMU antworten. Es sollten keine allgemeinen Lockveranstaltungen sein. Dafür ist die beschriebene Werbekampagne gut. Im kleinen Kreis sollten erfahrene Berater und Institutionen den KMU Tipps geben. Dabei ist die Kooperationsbörse weiterhin eines der wichtigsten Instrumente. Am Finden von geeigneten Partnern scheitern viele KMU. An dieser

Stelle müssen die Wirtschaftsförderer ihre ganze Kraft aufwenden und in regelmäßigen Abständen spezifische Branchenforen mit Übersetzungsservice anbieten.

6.2.4 Langfristige Ziele und Maßnahmen für Politik und Wirtschaftsförderer

Langfristig muss die **Förderung der polnischen Sprache** in Sachsen im Mittelpunkt des bildungspolitischen und wirtschaftlichen Interesses stehen. Die Baubranche mag bisher noch eine Ausnahme sein. Doch sprächen die Leute bereits jetzt polnisch, könnten schon viel mehr Bauunternehmen in Niederschlesien arbeiten. Darüber hinaus gibt es viele weitere Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, die in Form von Niederlassungen oder Vorleistungsbezug mit Polen kooperieren. Nach Auffassung des Verfassers stellt die Nachbarregion Niederschlesien auch künftig einen wichtigen Wirtschaftspartner dar. Wie in der Interviewanalyse festgestellt werden konnte, gehören mangelnde Sprach- und Kulturkenntnisse zu den höchsten Hürden des Auslandsgeschäfts. Nur wenn man schon in den Schulen diese Kompetenz vermittelt, können die beiden Regionen auch allen Ebenen kooperieren und zusammenwachsen. Zu diesen allgemeinen Punkt zählen auch alle Aspekte des kulturellen Austauschs. Dieser muss weiter gefördert werden, um Netzwerkbildung innerhalb der Bevölkerung der beiden Regionen zu ermöglichen. Dabei ist das Potential nicht zu vergessen, welches die **Sorben** für Sachsen darstellen. Für diese slawische Minderheit ist das Erlernen der polnischen Sprache eine wesentlich kleinere Hürde als für die meisten anderen Sachsen. Die Einbindung dieser sprachlichen Nähe in die sächsisch-niederschlesischen Beziehungen könnte Erfolg versprechen.

Auf den Ebenen von Bundesland, Woiwodschaft und Kreisen sollten die **administrativen Einheiten** einmal mehr auf ihre wichtige Rolle im Integrationsprozess eingeschworen werden. Ämtern, Gerichten, Banken und anderen involvierten Institutionen muss bewusst werden, welche wichtige Rolle sie im grenzüberschreitenden Prozess spielen. Nur mit ihrer institutionellen Unterstützung ist eine erfolgreiche Zusammenarbeit möglich. Zu diesem Zweck könnten Austausche initiiert werden.

Um realistisch mit dem Thema des Baudienstleistungsexports umzugehen muss auch gesagt werden, dass die Wahrscheinlichkeit der in Szenario 1 geschilderten Entwicklung eher gering ist. Daher sollten sich die wirtschaftsfördernden Akteure auch weiterhin genau überlegen, auf welche Branchen sie sich konzentrieren. Man kann ihnen Recht geben, wenn sie den eingeschlagene Weg der meisten Programme zur Förderung von **Zukunftsbranchen** fortzusetzen. Dabei könnte das Baugewerbe zu kurz kommen. Mit Blick auf die Zukunft und den volkswirtschaftlichen Zusammenhang ist dieses Vorgehen aber gerechtfertigt, solange die eben genannten weichen Faktoren (z.B. Sprachvermittlung) gewährleistet werden. Sind diese Bedingungen gegeben, kann sich jede Branche nach den Regeln des Marktes entwickeln.

Im Rahmen der Vergabe von **EU-Mitteln** kann man darüber nachdenken, ob Bauaufträge nicht

zwangsläufig an Unternehmen aus beiden Ländern vergeben werden müssen. Auf diese Art könnte man Unternehmen zusammenbringen und sie nach dem Prinzip des „learning by doing“ im Umgang mit Partnern aus dem dem Nachbarland schulen.

Literatur- und Quellenverzeichnis

- AD HOC News (24.09.2008): ARCADIS erhält Zuschlag für große Infrastrukturprojekte in Polen. Online verfügbar unter: <http://www.ad-hoc-news.de/ARCADIS-Erhaelt-Zuschlag-Fuer-Grosse--/de/Wirtschaft-Boerse/Boerse/19688209>, letzter Zugriff am 30.12.2008.
- Arbeitsgemeinschaft der Wirtschaftskammern entlang der Grenze zu den mittel- und osteuropäischen Beitrittsstaaten (Hrsg.) (2000): Controlling für die EU-Erweiterung in den Grenzregionen. Industrie- und Handelskammer für Oberfranken Bayreuth. Bayreuth.
- Baldwin, Richard; Venables, Anthony (2004): Regional economic integration. Graduate Institute of International Studies. Geneva.
- Banasiak, Robert (04.09.2008): Gospodarz Mistrzostw Europy w 2012 roku. Gastgeber der Europameisterschaft 2012. Vortrag im Rahmen der Veranstaltung vom 4.9.2008, aus der Reihe "Sächsisch-polnisches Wirtschaftsforum". Dresden-Hellerau.
- Bathelt, Harald; Glückler, Johannes (2002): Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive. Stuttgart: Ulmer (UTB, 8217).
- Bayer, Hubert (2005): Handwerkskooperationen in der EU. Chancen und Risiken der EU-Erweiterung. Berlin: VDM-Verl. Müller.
- Belka, Marek (1997): The Polish transformation from the perspective of European integration. Herausgegeben von Friedrich-Ebert-Stiftung. Warszawa (EU-Monitoring, 1).
- BFAI. Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.) (Mai 2007): Polnisches Recht. Kompakt. Unter Mitarbeit von Christel Mindach. Köln.
- BFAI. Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.) (Februar 2008): Recht kompakt. Schweiz. Köln. Online verfügbar unter: https://www.gtai.de/ext/anlagen/PubAnlage_4396.pdf?show=true, zuletzt geprüft am 25.11.2009.
- BFAI. Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.) (04.04.2008): Produktivitätsfortschritt hält in Polen nicht mit Lohnzuwachs Schritt. Am stärksten betroffen ist die Bauwirtschaft / Standort könnte leicht an Attraktivität verlieren. Köln.
- BFAI. Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.) (April 2008): Deutsche Gasthandwerker verdienen Geld in Polen. Schreiner, Maler und Fliesenleger aus der Bundesrepublik bauen Freizeitbad in Wroclaw / Lohnabstand zu Ostdeutschland schrumpft.
- BFAI. Bundesagentur für Außenwirtschaft (Hrsg.) (2008): Branche Kompakt. Bauwirtschaft Polen. Online verfügbar unter: http://www.gtai.de/ext/anlagen/PubAnlage_5350.pdf, zuletzt geprüft am 28.11.2008.
- Bode, Volker (2006): Nationalatlas Bundesrepublik Deutschland. Unser Land in Karten, Texten und Bildern. Sonderausg. München: Elsevier Spektrum Akad. Verlag.
- Born, Karl Martin; Fichtner, Timo; Krätke, Stefan (Hrsg.) (2006): Chancen der EU-Erweiterung für Ostdeutschland. Hannover: Verl. der ARL (Arbeitsmaterial der ARL, 321).
- Bosse, Lars (04.09.2008): Investitionen im Rahmen der Fußball-Europameisterschaft 2012. Vortrag im Rahmen der Veranstaltung vom 4.9.2008, aus der Reihe "Sächsisch-polnisches Wirtschaftsforum". Dresden-Hellerau.
- Bradley, John; Petrakos, George; Traistaru, Iulia (Hrsg.) (2005): Integration, growth and cohesion in an enlarged European Union. New York, NY: Springer (ZEI studies in European economics and law, 7).
- Bundesagentur für Arbeit (Hrsg.) (16.04.2004): Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer im Rahmen von Werkverträgen. EU- Dienstleistungsfreiheit ab Mai 2004. Abgrenzung der Dienstleistungen im Bau- und Baunebengewerbe von sonstigen Dienstleistungen. Nürnberg.
- Bundesministerium der Finanzen / der Finanzminister der Republik Polen (19.12.2004): Abkommen der Bundesrepublik Deutschland und der Republik Polen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen. DBA.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.) (2004): Förderung der Grenzregionen zu den Beitrittsländern. Die Hilfen von EU, Bund und Ländern. Berlin. (Dokumentation, 529).

- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2008): Förderdatenbank. Online verfügbar unter: [http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=98525c31b1c6db9f30822dd57be619c1%3Bsearch%3Bindex&typ=qk&act=exe&gbrb=1&gbt=14&brt=&brh=23%2C24%2C25%2C26%2C27%2C28&art=&qry=&clt=Y&execsrh=finden&page\[2\]=11-16&cgparam.formCharset=ISO-8859-1](http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/suche.html?get=98525c31b1c6db9f30822dd57be619c1%3Bsearch%3Bindex&typ=qk&act=exe&gbrb=1&gbt=14&brt=&brh=23%2C24%2C25%2C26%2C27%2C28&art=&qry=&clt=Y&execsrh=finden&page[2]=11-16&cgparam.formCharset=ISO-8859-1), letzter Zugriff am 19.1.2008.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2008a): Vermarktungshilfeprogramm Polen 2008. Markteinstieg leicht gemacht. Online verfügbar unter: http://www.handwerkskammer.de/uploads/media/Projektinfo_VHP2008.pdf, zuletzt aktualisiert am 2008, zuletzt geprüft am 17.11.2008.
- Buschmann, Birgit; Golembiewski, Wojciech (2003): Kooperation im Handwerk mit Blick auf die EU-Osterweiterung. Kurzfassung. Mannheim. (Veröffentlichungen des Instituts für Mittelstandsforschung, 55), online verfügbar unter: www.ifm.uni-mannheim.de/unter/Forschungsprojekte/Kooperationen/Kurzfassung.pdf, zuletzt geprüft am 01.12.2008.
- Cassel, Dieter; Welfens, Paul J. J. (Hrsg.) (2003): Regionale Integration und Osterweiterung der Europäischen Union. Stuttgart: Lucius & Lucius (Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, 72).
- Datan, Anja (2007): Polnische Arbeitnehmer in der Republik Irland nach der EU-Osterweiterung am 1. Mai 2004. Eine empirische Herangehensweise. Chemnitz.
- Dauses, Manfred A. (1998): Osterweiterung der EU. Rechtsangleichung und strukturpolitischer Rahmen. Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl. (DUVSozialwissenschaft).
- Davies, Norman; Griese, Friedrich; Geremek, Bronisław (2006): Im Herzen Europas. Geschichte Polens. 4., durchges. Aufl. München: Beck.
- Deiß, Manfred; Mendius, Hans G. (2005): EU-Osterweiterung und Arbeitnehmer. Das Beispiel der bayerisch-tschechischen Grenzregion. Marburg: Schüren Verlag.
- Despiney, Barbara; Karpa, Waldemar (2008): Impact possible d'EURO 2012 sur les infrastructures routières en Pologne. Centre d'Economie de la Sorbonne, Université Paris1 Panthéon-Sorbonne/Centre National de la Recherche Scientifique. Paris, 2008.
- Deutsche Bank Research (2008). Wechselkursentwicklung Euro zu Złoty. Online verfügbar unter: [http://www.dbresearch.de/servlet/reweb2.ReWEB?rwdspl=0&rwnode=CIB_INTERNET_EN-PROD\\$POL_CHA&rwsite=CIB_INTERNET_EN-PROD](http://www.dbresearch.de/servlet/reweb2.ReWEB?rwdspl=0&rwnode=CIB_INTERNET_EN-PROD$POL_CHA&rwsite=CIB_INTERNET_EN-PROD)., letzter Zugriff am 14.01.2009.
- Deutsche Verbindungsstelle Krankenversicherung Ausland (Hrsg.) (Oktober 2004): Arbeiten in Polen. Informationen zur Sozialversicherung. Bonn.
- Deutsches Handwerksblatt (30.01.2007): Bau-Handwerker: Auf nach Dänemark. Online verfügbar unter: <http://www.handwerksblatt.de/Handwerk/Mittelstand/Betrieb/3034.html>, letzter Zugriff am 24.11.2008.
- Dihel, Nora Carina (2005): Temporary movements of services providers from Central and Eastern European countries into the European Union. Bukarest: DBH.
- Eberhardt, Christiane.; Albrecht, Günter. (2007): Qualifizierung und Vernetzung im Grenzraum. Good Practice in den neuen Ländern. Bielefeld: Bertelsmann.
- European Commission (Hrsg.) (2003): The impact of EU enlargement on European SMEs. Luxembourg. (Enterprise publications, 6 / 2003).
- Euroregion Neisse - Nisa - Nysa (Hrsg.) (2007): Konzeption. Grenzübergänge in der Euroregion. Zittau. Online verfügbar unter: <http://www.neisse-nisa-nysa.com/download/Arbeitsgruppen/Strasse/KONZEPTIONGUST-de.pdf?sid=0132314001230885847495dd3d7247e9>, zuletzt geprüft am 14.1.2009.
- Euroregion Neisse – Nisa – Nysa (Hrsg.) (2009): Kleinprojektfonds der Euroregion. Online verfügbar unter: <http://www.neisse-nisa-nysa.org/index.php?id=40>, letzter Zugriff am 24.01.2009.
- Eurostat (2008): Systematik der Gebietseinheiten für die Statistik. NUTS, Systematik der statistischen Regionen für Europa. Online verfügbar unter: http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nuts/home_regions_de.html, letzte Aktualisierung am 4.2.2008, letzter Zugriff am 24.11.2008.
- Eurostat (2009): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. Online verfügbar unter: www.ec.europa.eu/eurostat, Fundort: VGR, letzter Zugriff am 10.01.2009.

- Forster, Bernd Alexander (2007): Anpassungsdruck und Anpassungsstrategien des grenznahen Handwerks angesichts veränderter Wettbewerbsbedingungen im Zuge der EU-Erweiterung 2004. München: Utz (Wirtschaft & Raum, 15).
- Friedrich-Ebert-Stiftung, Auslandsbüro Warschau (Hrsg.) (14.06.2006): Polen und Deutschland im europäischen Binnenmarkt. Perspektiven der polnisch-deutschen Arbeitsmigration im Europäischen Jahr der Mobilität der Arbeitnehmer. Warszawa.
- Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.) (September 2007): Fact-Sheet. Das Steuersystem Polens. Bonn. (Internationale Politikanalyse).
- Funke, Axel M. (2002): Die wirtschaftliche Entwicklung der östlichen Grenzregionen in Deutschland und Österreich vor der anstehenden EU-Osterweiterung. Sindelfingen: Libertas-Verl. (Libertas paper, 42).
- Gans, Paul; Horn, Michael.; Zemann, Christian. (2003): Sportgroßveranstaltungen - ökonomische, ökologische und soziale Wirkungen. Ein Bewertungsverfahren zur Entscheidungsvorbereitung und Erfolgskontrolle. 1. Aufl. Schorndorf: Hofmann (Schriftenreihe des Bundesinstituts für Sportwissenschaft, 112).
- Garbicz, Ewelina; Szkudlarek, Judyta (2008): EURO 2012 – bitwą o pracownika?. Uniwersytet Wrocławski, Centrum Europeistyki (Hrsg.). Wrocław.
- Geierhos, Wolfgang (2007): Regionalentwicklung der Oberlausitz. Chancen und Perspektiven. Beiträge zur Herbsttagung 2006, "Regionalentwicklung der Oberlausitz - Chancen und Perspektiven" der Oberlausitzischen Gesellschaft der Wissenschaften in Verbindung mit der Friedrich-Ebert-Stiftung, Büro Dresden, Sächsisches Staatsministerium des Inneren in der Hochschule der Sächsischen Polizei (FH) in Rothenburg/OL (15. - 17.09.2006). Görlitz u. a.: Oettel (Neues Lausitzisches Magazin Beiheft, 5).
- Gemeinsames technisches Sekretariat zur territorialen Zusammenarbeit Sachsen – Polen (2008): Sächsisch- polnisches Fördergebiet nach Festlegung der Europäischen Kommission. Online verfügbar unter: <http://www.sn-pl.eu/de/foerdergrundlagen/foerdergebiet/index.html>, letzter Zugriff am 14.01.2009.
- German Institute for Economic Research, European Policies Research Centre (Hrsg.) (2001): The Impact of EU Enlargement on Cohesion. Unter Mitarbeit von Christian Weise, John Bachtler und Ruth Downes et al. Berlin, Glasgow.
- Gerstenberger, Wolfgang; Jungfer, Joachim; Schmalholz, Heinz (2002): Standortbedingungen in Polen, Tschechien und Ungarn und die Position Sachsens im Standortwettbewerb. Gutachten im Auftrag der Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH. München: ifo Inst. für Wirtschaftsforschung (Ifo Dresden Studien, 33).
- Gerstenberger et al. (2004): Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt in Sachsen. Gutachten im Auftrag des Sächsischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Arbeit. München: ifo Institut für Wirtschaftsforschung (Ifo Dresden Studien, 35).
- Glasl, Markus (2002): Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk in Sachsen. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung. München: LFI Abt. für Handwerkswirtschaft (Handwerkswirtschaftliche Reihe, 115).
- Głębocki, Beniecusz; Rogacki, Henryk (2002): Regions of Growth and Stagnation in Poland. Changes in Agriculture, Industry and International Markets. (European Urban and Regional Studies, 9, 53). Online verfügbar unter: <http://eur.sagepub.com/cgi/reprint/9/1/53.pdf>, zuletzt aktualisiert am 28.01.2002, zuletzt geprüft am 09.11.2008.
- Główny Urząd Statystyczny we Wrocławiu (Hrsg.) (2007): Pracujący. Employment. Wrocław. Online verfügbar unter: http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/wroc/ASSETS_07w06_03.pdf, zuletzt geprüft am 09.01.2009.
- Główny Urząd Statystyczny (Hrsg.) (2008): Koniunktura gospodarcza (Wirtschaftskonjunktur). Budownictwo (Bausektor). (Koniunktura gospodarcza, 11/2008). Online verfügbar unter: http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_PBIS_koniunktura_budownictwo_11m_2008.pdf, zuletzt geprüft am 06.12.2008.
- Główny urząd statystyczny, Labour and Living Conditions Division (Hrsg.) (2008): Employment, wages and salaries in national economy in 1st half of 2008. Warsaw. (Statistical Information and Elaborations, 2 / 2008).
- Google Maps (21.10.2008): Route von Zgorzelec nach Krzywa. Online verfügbar unter: <http://maps.google.de/maps?f=d&saddr=351&daddr=A4%2FE40&hl=de&geocode=FUriDAMdeDjIAA%3BFYFXDgMdoBXxAA&mra=ls&sll=50.059784,20.093307&sspn=0.216441,0.617981&ie=UTF8&z=10>, letzter Zugriff am 12.01.2008.
- Groß, Reiner (2001): Geschichte Sachsens. 1. Aufl. Berlin: Edition Leipzig.
- Handwerkskammer Chemnitz (Hrsg.) (28.04.2008): Konjunkturumfrage. 1. Quartal / 2008. Chemnitz.

- Handwerkskammer Dresden (Hrsg.) (2007): Überregionaler Absatz und Einkauf im Handwerk. Sonderumfrage. Dresden.
- Handwerkskammer Dresden (Hrsg.) (21.04.2008): Konjunkturbericht Frühjahr 2008. Unter Mitarbeit von Bärbel Leipnitz. Dresden.
- Handwerkskammer Frankfurt / Oder (Hrsg.) (2007): In Polen boomt der Bau. Online verfügbar unter: <http://www.handwerkskammer-ff.de/beratung/aussenwirtschaft/polen.html>, zuletzt aktualisiert am 17.10.2007, zuletzt geprüft am 14.11.2008.
- Handwerkskammer Leipzig (Hrsg.) (2008): Allgemeines Monatsgehalt (Brutto) und Gehalt der Baubranche. Polen 2001 - 2008. Leipzig.
- Heimpold, Gerhardt (2000): Consequences of opening border for the regional policy in a border region - the case of the German border with Poland. Paper for the annual conference of the British and Irish section of the regional science association international, Bath University, 06.-08.09.2000. Halle: Institut für Wirtschaftsforschung Halle.
- Heinen, Ewald (Hrsg.) (2007): Internationalisierung handwerklicher Dienstleistungen. Konzeptentwicklung und Praxisbeispiele. Institut für Technik der Betriebsführung. Karlsruhe. Online verfügbar unter: <http://www.dienstleistungsexport.de/data/Komplett.pdf>, zuletzt geprüft am 13.11.2008.
- Heinen, Ewald; Ritter, A.; Schulte, A.; Zühlke-Robint, K. (2008): Erfolgreich gestaltete Innovation in Handwerksbetrieben. Herausgegeben von Institut für Technik der Betriebsführung. Karlsruhe. Online verfügbar unter: <http://www.dienstleistungsexport.de/data/ErfolgrInnoWeb.pdf>, zuletzt geprüft am 13.11.2008.
- Heitzer-Suša, Elke (2001): Die ökonomische Dimension der EU-Osterweiterung. Eine Analyse spezifischer Einflußkanäle zur Ermittlung von Chancen und Risiken in ausgewählten Regionen der EU. 1. Aufl. Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges. (Nomos-Universitätschriften : Wirtschaft, 54).
- Heyen, Jan G. (2004): EU-Osterweiterung. Perspektiven für den Wirtschaftsstandort Leipzig. Unter Mitarbeit von Cornelia Kunze und Reinhard Wießner. Leipzig: Leipziger Univ.-Verl. (Transformation, Bd. 15).
- Horn, Michael (2005): Steigerung des Gemeinwohls durch die Ausrichtung einer Sportgroßveranstaltung. Entwicklung eines Bewertungsverfahrens zur Erfolgskontrolle von sportlichen Großereignissen. Mannheim: Geographisches Inst. der Univ. (Mannheimer geographische Arbeiten, 57).
- IHK Dresden (2003): Die EU-Erweiterung 2004 aus Sicht der Wirtschaft im Kammerbezirk Dresden, in Nordböhmen (Tschechien) und Niederschlesien (Polen). Ergebnisse einer Unternehmensbefragung im Frühjahr 2003. Dresden: IHK Dresden.
- IHK Stuttgart (Hrsg.) (2008): Steuern und Abgaben beim grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr. Online verfügbar unter http://www.stuttgart.ihk24.de/produktmarken/recht_und_fair_play/steuerrecht/Umsatzsteuer_international/Steuern_und_Abgaben_grenzueberschreitend.jsp#1, zuletzt geprüft am 17.12.2008.
- Internationaler Währungsfonds (Hrsg.) (2008): Germany and the IMF. Online verfügbar unter: <http://www.imf.org/external/country/DEU/index.htm>, zuletzt aktualisiert am 24.11.2008, zuletzt geprüft am 14.12.2008.
- Internationaler Währungsfonds (Hrsg.) (2008a): Republic of Poland and the IMF. Online verfügbar unter: <http://www.imf.org/external/country/POL/index.htm>, zuletzt geprüft am 14.12.2008.
- Irmer, Kathrin (09.10.2008): Fachkräftemangel versalzt die Suppe. Produktionsstandort Osteuropa. In: Produktion. Die Wirtschaftszeitung für die deutsche Industrie. Online verfügbar unter: <http://www.produktion.de/article/detail/36877-Fachkraeftemangel+versalzt+die+Suppe%0A>, letzter Zugriff am 30.12.2008.
- Kinder, Sebastian (Hrsg.) (2006): Polen: regionalökonomische Raumstrukturen im Spiegel von Transformation und EU-Beitritt. Bericht zur wirtschaftsgeographischen Hauptexkursion 2006. Berlin: Geographisches Institut, Humboldt-Universität zu Berlin (Arbeitsberichte, 134).
- Klein-Hitpaß, Katrin (2006): Aufbau von Vertrauen in grenzüberschreitenden Netzwerken. Das Beispiel der Grenzregion Sachsen, Niederschlesien und Nordböhmen im EU-Projekt ENLARGE-NET. Potsdam: Univ.-Verl. (Praxis Kultur- und Sozialgeographie, 37).
- Knippschild, Robert (2001): Die EU-Strukturpolitik an Oder und Neiße. Chancen einer nachhaltigen Regionalentwicklung in der Grenzregion mit dem EU-Beitrittskandidaten Polen. Potsdam: Univ.-Bibliothek Publ.-Stelle (Praxis Kultur- und Sozialgeographie, 25).

- Koller, Lena; Lutz, Roman; Moritz, Michael (11.09.2006): Analyse der Lohnentwicklung von Geringqualifizierten in Grenzregionen. Eine empirische Untersuchung mit Daten der IAB-Beschäftigtenstichproben unter Verwendung von BeH-Daten. Erlangen-Nürnberg. IAB-Graduiertenprogramm Universität Erlangen-Nürnberg. Online verfügbar unter http://doku.iab.de/fdz/events/2006/NUKO2006_Moritz.pdf, zuletzt geprüft am 21.11.2008.
- Kopernikus-Gruppe (Hrsg.) (18.12.2008): Arbeitnehmerfreizügigkeit - 2009 oder 2011 – schon entschieden. Deutsches Poleninstitut. Darmstadt, Warschau. (Arbeitspapier, XVI).
- Kowalke, Hartmut (2000): Sachsen. 23 Übersichten und 115 Tabellen ; im Anhang ein farbiger Bildteil mit Kommentaren. 1. Aufl. Gotha, Stuttgart: Klett-Perthes (Perthes Länderprofile).
- KPMG (Hrsg.) (2007): Wrocław – dlaczego warto. Analiza miasta i regionu z perspektywy lokalnych przedsiębiorstw. Raport KPMG. Wrocław.
- Krätke, Stefan; Heeg, Susanne; Stein, Rolf (1997): Regionen im Umbruch. Probleme der Regionalentwicklung an den Grenzen zwischen "Ost" und "West". Frankfurt: Campus-Verlag.
- Krätke, Stefan (2001): Regionale Wirkungen der Osterweiterung. In: Informationen zur Raumentwicklung, Jg. 6, H. 11 / 12, S. 769–778. Online verfügbar unter: http://www.bbr.bund.de/nn_23470/DE/Veroeffentlichungen/IzR/2001/Downloads/11__12Kraetke,templateId=raw.property=publicationFile.pdf/11_12Kraetke.pdf, zuletzt geprüft am 15.11.2008.
- Krätke, Stefan; Borst, Renate. (2004): EU-Osterweiterung als Chance. Perspektiven für Metropolräume und Grenzgebiete am Beispiel Berlin-Brandenburg. Münster: Lit (Beiträge zur europäischen Stadt- und Regionalforschung, 1).
- Kreissparkasse Meißen (2008): Wir für die Region. Informationen zum Landkreis Meißen. Online verfügbar unter: <http://sicherheit.sparkasse-meissen.de>, anschließend „Regionale Links“, letzter Zugriff am 06.01.2009.
- Kristen, Mario (Oktober 2008): Ein Stück Fußballkuchen. Polnisch-Sächsisches Wirtschaftsforum widmet sich dem Bau. In: WirtschaftsReport, Jg. 2008, Ausgabe 3, Oktober 2008, S. 4. Online verfügbar unter: http://www.invest-in-saxony.de/set/157/Wirtschaftsreport_3-2008.pdf, zuletzt geprüft am 02.12.2008.
- Krugman, Paul R (1992): Geography and trade. 2. Aufl. Leuven, Belgium: Leuven University Press (Gaston Eyskens lecture series).
- Lang, Marco (2005): Internationale Verlagerung der Erstellung innerbetrieblicher Dienstleistungs- und Verwaltungsfunktionen. Eine Analyse der Möglichkeiten für die Bauzulieferindustrie. Berlin: Univ.-Verl. der TU (Bauwirtschaft und Baubetrieb, 25).
- Leick, Birgit (2007): Die Rolle grenzüberschreitender Unternehmenskooperationen im Grenzraum Südwestsachsen-Nordböhmen im Zuge der EU-Osterweiterung. Freiberg: Techn. Univ. Bergakademie Freiberg (Freiberger ForschungshäfteD, 225).
- Maiß, Sebastian (2008): Die Entsendung von Arbeitnehmern aus den MOE-Staaten auf Werkvertragsbasis nach der EU-Osterweiterung. Eine Untersuchung der grenzüberschreitenden Beschäftigungsmöglichkeiten von Staatsangehörigen aus den Beitrittsstaaten - insbesondere im Baugewerbe - im Kontext der Übergangsbestimmungen zur Arbeitnehmerfreizügigkeit, der Dienstleistungsfreiheit und des Niederlassungsrechts. Frankfurt am Main: Lang (Schriften zum Deutschen und Europäischen Arbeits- und Sozialrecht, 11).
- Markowski, Tadeusz (Hrsg.) (2006): New members - new challenges for the European regional development policy. Warszawa (Studia regionalia, 18).
- Matkowski, Zbigniew; Próchniak, Mariusz (2007): Economic Convergence Between the CEE-8 and the European Union. In: Eastern European Economics, Jg. 45, H. 1, S. 59–76, zuletzt geprüft am 21.09.2008.
- Mayring, Philipp (2002): Einführung in die qualitative Sozialforschung. Eine Anleitung zu qualitativem Denken. 5., überarb. und neu ausgestattete Aufl. Weinheim: Beltz-Verl. (Beltz Studium).
- McMillan, John; Woodruff, Christopher (2002): The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies. In: Journal of economic perspectives, Jg. 16, H. 3, S. 143–170, zuletzt geprüft am 20.09.2008.
- Morhard, Bettina (2001): Das deutsch-polnische Grenzgebiet als Sonderfall europäischer Regionalpolitik. Die institutionelle Ausgestaltung zur Förderung grenzüberschreitender Kooperation im Kontext der EU-Erweiterungsstrategien im Zeitraum von 1989 bis 1998 /. Berlin: Springer (Schriftenreihe der Juristischen Fakultät der Europa-Universität Viadrina Frankfurt (Oder)).

- Müller, Klaus (2004): Außenwirtschaftsförderung im Handwerk. Duderstadt: Mecke (Göttinger handwerkswirtschaftliche Studien, 70).
- Müller, Klaus (2008): Auslandsgeschäfte im Handwerk. Duderstadt: Mecke (Göttinger handwerkswirtschaftliche Studien, 76).
- Narożny, Michał (03.08.2007): The business cycle in Poland. Where do we stand. Herausgegeben von Europäische Kommission. Brussels. (ECFIN Country Focus, 4).
- New Europe (05.01.2009): 2008 financial crisis gives Euro new Europe-wide popularity. Online verfügbar unter: <http://www.neweurope.eu/articles/91229.php>, letzter Zugriff am 5.1.2009.
- Nuhn, Helmut; Hesse, Markus (2006): Verkehrsgeographie. Paderborn, München, Wien, Zürich: Schöningh (UTB: Geographie, 2687).
- OECD: Economic Surveys: Poland (2004). Paris.
- OECD: Economic Surveys: Poland (2006). Paris.
- OECD: Economic Surveys: Poland (2008). Paris.
- OECD (Hrsg.) (2008a): OECD Factbook 2008. Value added in construction. Online verfügbar unter: <http://stats.oecd.org/WBOS/Index.aspx?DatasetCode=CSP2008>, zuletzt geprüft am 10.01.2009.
- Oettel, Andreas (2005): Das Baugewerbe im Jahr 2004. Herausgegeben von Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen. (Statistik in Sachsen, 2 / 2005). Online verfügbar unter: http://www.statistik.sachsen.de/22/2_05oettel_zei05_n2.pdf, zuletzt geprüft am 10.11.2008.
- Oettel, Andreas; Ertel, Ulrich (10.07.2008): Das Baugewerbe in Sachsen 2007. Herausgegeben von Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen. Dresden. Online verfügbar unter: http://www.statistik.sachsen.de/22/2_08oettel.pdf, zuletzt geprüft am 10.11.2008.
- Office for Official Publications of the European Communities (Hrsg.) (2008): Convergence Report 2008. Unter Mitarbeit von Zdeněk Čech, Paul Kutos, Géraldine Mahieu, Magnus Vesterlund, Pavlína Žáková, Alexandra Bernhard. Luxemburg. (EUROPEAN ECONOMY, 3).
- Ohne Name (2008): The tough go politicking. Poland's lightweight government is facing its first serious challenge. In: The Economist, 04.12.2008. Online verfügbar unter: http://www.economist.com/world/europe/displaystory.cfm?story_id=12725391, zuletzt geprüft am 05.12.2008.
- Organisation Polonaise de Tourisme (2005): „Je reste en Pologne. Venez nombreux.“ Online verfügbar unter: http://choupinoubook.hautetfort.com/images/medium_plombier_polonais.jpg, letzter Zugriff am 23.01.2009.
- Osiecka, Agnieszka (2006): Grenzüberschreitende Unternehmenskooperationen. Standortbezogene Analyse deutsch-polnischer Unternehmenspartnerschaften im Grenzgebiet. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag | GWV Fachverlage GmbH Wiesbaden.
- Parysek, Jerzy; Strykiewicz, Tadeusz (Hrsg.) (2000): Polish economy in transition. Spatial perspectives. Poznań: Bogucki Wydawn. Naukowe.
- Pavlínek, Petr (2004): Regional Development Implications of Foreign Direct Investment in Central Europe. (European Urban and Regional Studies, 11, 47). Online verfügbar unter: <http://eur.sagepub.com/cgi/reprint/11/1/47.pdf>, zuletzt geprüft am 09.11.2008.
- Pekrul, Steffen (2006): Strategien und Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Bauunternehmen. Ein Branchenvergleich mit dem Anlagenbau. Berlin: Univ.-Verl. der TU Univ.-Bibliothek (Bauwirtschaft und Baubetrieb, 32).
- Perkmann, Markus (2003): Cross-border regions in Europe. Significance and drivers of regional cross-border co-operation. (European Urban and Regional Studies, 10, 2). Online verfügbar unter: <http://eur.sagepub.com/cgi/reprint/10/2/153.pdf>, zuletzt aktualisiert am 14.05.2003, zuletzt geprüft am 09.11.2008.
- Polanski, Tomasz (2004): Rozwój regionalny. potencjal i przekształcenia struktur funkcjonalno-przestrzennych. Bautzen: Regionaler Planungsverband Oberlausitz-Niederschlesien (Bulletin des niederschlesisch-sächsischen Grenzgebietes, 3).
- Pollert, Achim; Kirchner, Bernd; Polzin, Javier Morato (2004): Das Lexikon der Wirtschaft. Grundlegendes Wissen von A bis Z. Bonn: Bpb (Schriftenreihe / Bundeszentrale für Politische Bildung, 414).

- Raabe, Stephan (2009): Arbeitnehmerfreizügigkeit: 2009 oder 2011. Herausgegeben von Konrad-Adenauer-Stiftung. Auslandsbüro Polen. Warszawa. Online verfügbar unter: www.kas.de/wf/doc/kas_15398-544-1-30.pdf, zuletzt geprüft am 23.1.2009.
- Reißig, Rolf.; Thomas, Michael. (Hrsg.) (2005): Neue Chancen für alte Regionen. Fallbeispiele aus Ostdeutschland und Polen. Münster: Lit (Texte aus dem Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien, 1).
- Reuters Deutschland (08.01.2009): Polens Regierung hält an Plan für Euro-Einführung 2012 fest. Online verfügbar unter: <http://de.reuters.com/article/deEuroRpt/idDEL834916920090108>, letzter Zugriff am 8.1.2009.
- Riechers, Albrecht.; Schröter, Christian.; Kerski, Basil. (2005): Dialog der Bürger. Die gesellschaftliche Ebene der deutsch-polnischen Nachbarschaft. Osnabrück: Fibre (Veröffentlichungen der Deutsch-Polnischen Gesellschaft Bundesverband, 6).
- Riedel, Jürgen; Untiedt, Gerhard et al. (2001): EU-Osterweiterung und deutsche Grenzregion. 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. München: Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung (Ifo-Dresden-Studien).
- Rose, Klaus; Sauernheimer, Karlhans (2006): Theorie der Außenwirtschaft. 14., überarb. Aufl. München: Verlag Franz Vahlen (Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften).
- Rudolph, Annette (1997): Die Bedeutung von Handwerk und Kleinunternehmen für die Regionalpolitik. Eine theoretische und empirische Betrachtung. Duderstadt: Mecke (Göttinger handwerkswirtschaftliche Studien, 51).
- Runge, Jerzy (2003): Granice, obszary przygraniczne, euroregiony. 1. Aufl. Katowice: Wydawn. Uniw. śląskiego (Prace naukowe Uniwersytetu śląskiego w Katowicach, 2154).
- Sächsische Staatskanzlei, Öffentlichkeitsarbeit (Hrsg.) (2006): Sachsen. Die Fakten. Unter Mitarbeit von Christina Flume, Doreen Neubert und Klaus Permesang. Online verfügbar unter: https://publikationen.sachsen.de/bdb/download.do;jsessionid=C1EF9319D16A2275F93A1F1A9D47E915.bdb_lb?id=7177, zuletzt geprüft am 25.11.2008.
- [Die] Sächsischen Industrie- und Handelskammern; Arbeitsgemeinschaft der Sächsischen Handwerkskammern (Hrsg.) (2007): Fachkräfte Monitoring. Dresden.
- Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit; Polnisches Ministerium für Regionalentwicklung (Hrsg.) (05.09.2008): Operationelles Programm der grenzübergreifenden Zusammenarbeit. Sachsen und Polen. 2007 bis 2013. Dresden. Online verfügbar unter: http://www.sn-pl.eu/media/de/genehmigte_Gesamtfassung_DE.pdf, zuletzt geprüft am 14.01.2009.
- Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.) (2007): Polen - Sachsen. Programm im Rahmen des Ziels „Europäische territoriale Zusammenarbeit“, mit Kofinanzierung durch den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE). Online verfügbar unter: http://ec.europa.eu/regional_policy/country/prordn/pdf.cfm?gv_PGM=1315&lan=4, zuletzt geprüft am 23.11.2008.
- Scadplus (2007): Europäischer Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) (2007 - 2013). Online verfügbar unter: <http://europa.eu/scadplus/leg/de/lvb/g24234.htm>, letzte Aktualisierung am 29.3.2007, letzter Zugriff am 24.11.2008.
- Schamp, Eike W.: Grundsätze der zeitgenössischen Wirtschaftsgeographie. In: Geographische Rundschau, Jg. 1987, Sonderheft 1, S. 40–46.
- Scharr, Frank; Aumüller, Andreas; Barczyk, Ryszard; Riedel, Jürgen; Untiedt, Gerhard; Scharr, Frank (Mai 2001): Grenzüberschreitende Unternehmensaktivitäten in der sächsisch-polnischen Grenzregion. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, mit Unterstützung der Sächsischen Staatsregierung und der Europäischen Union. Herausgegeben von Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, Niederlassung Dresden. Dresden.
- Schätzl, Ludwig (2000): Wirtschaftsgeographie 2. Empirie. 3. Aufl. Paderborn, München, Wien: UTB - Schöningh.
- Schätzl, Ludwig (2001): Wirtschaftsgeographie 1. Theorie. 4. Aufl. Paderborn, München, Wien: UTB - Schöningh.
- Setzer, Marcel (2001): Institutionelle Marktanpassung deutscher KMU an veränderte Rahmenbedingungen in der EU. Eine empirische Analyse. Hamburg: Kovac (Schriftenreihe Merkur, 3).

- Sigmund, Thomas; Köhler, Peter (2008): Die zentrale Landesbank rückt näher. Eine radikale Neuordnung der sieben Landesbanken wird immer wahrscheinlicher. In: Handelsblatt, Jg. 62, Ausgabe 247, 19./20./21.12.2008, S. 1.
- Staroscik, Janusz (Februar 2008): Basiswissen rechtlicher Aspekte bei der Erbringung von Dienstleistungen und Werkverträgen in Polen durch Firmen aus der EU und der Schweiz. Herausgegeben von Komfort Consulting s.c. Warschau.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (09.12.2005): Länderprofil - Polen. Wiesbaden. Online verfügbar unter: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/Fachveroeffentlichungen/Laenderprofile/Content75/Polen,property=file.pdf>, zuletzt geprüft am 10.11.2008.
- Statistisches Bundesamt (2008): Bauhauptgewerbe/Ausbaugewerbe. Wiesbaden. (Lange Reihen der jährlichen Betriebserhebung, 4/2007).
- Statistisches Bundesamt (2008a): Daten zum BIP. Online verfügbar über Onlinetool: <https://www-genesis.destatis.de>, Fundort: Konjunkturindikatoren, Bruttoinlandsprodukt, letzter Zugriff am 01.12.2008.
- Statistisches Bundesamt (2008b): Erwerbstätige im Inland nach Wirtschaftsbereichen. Online verfügbar unter: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Statistiken/Zeitreihen/WirtschaftAktuell/VolkswirtschaftlicheGesamtrechnungen/Content100/vgr010a,templateId=renderPrint.psml>, letzter Zugriff am 02.12.2008.
- Statistisches Bundesamt (2008c): Lange Reihen der Indizes Auftragseingang und Auftragsbestand. Wiesbaden. (1/2008), zuletzt geprüft am 10.11.2008.
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2004): Verzeichnis der Gewerbe gemäß Anlage A der Handwerksordnung vom 1. Januar 2004. Online verfügbar unter: http://www.statistik.sachsen.de/21/13_05/13_05_05_info.asp, letzter Zugriff am 15.11.2008.
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2005): Betriebe nach Beschäftigungsgrößenklassen und Wirtschaftsabschnitten. Online verfügbar unter: http://www.statistik.sachsen.de/21/15_01/15_01_0207_tabelle.asp, letzter Zugriff: 01.12.2008.
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2006): Brutto- und Nettomonatsverdienste, gesetzliche Abzüge sowie durchschnittlich bezahlte Wochenarbeitszeit der vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmer im Oktober 2006 in Sachsen nach Wirtschaftszweigen. Online verfügbar unter: http://www.statistik.sachsen.de/21/04_01/04_01_01_tabelle.asp, letzter Zugriff am 22.12.2008.
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008a): Betriebe, tätige Personen, geleistete Arbeitsstunden, Bruttolohn- und -gehaltsumme sowie Umsatz in Vorbereitenden Baustellenarbeiten, Hoch- und Tiefbau Juni 2008 nach Größenklassen - Ergänzungserhebung im Bauhauptgewerbe. Online verfügbar unter: http://www.statistik.sachsen.de/21/13_02/13_02_07_tabelle.asp, letzter Zugriff am 15.11.2008.
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008b): Definitionen. Online verfügbar unter: http://www.statistik.sachsen.de/21/13_02/13_02_definitionenliste.asp, letzter Zugriff am 01.12.2008.
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008c): BIP und Bruttowertschöpfung, preisbereinigt, verkettet, nach Wirtschaftsbereichen, Sachsen 1991 – 2007. Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen. Online verfügbar unter: http://www.statistik.sachsen.de/21/14_01/14_01_03_tabelle.asp, letzter Zugriff am 02.12.2008.
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008d): Anteile der Wirtschaftsbereiche an der Bruttowertschöpfung in Sachsen ab 1995. Online verfügbar unter: http://www.statistik.sachsen.de/21/14_01/14_01_02_grafik.asp, letzter Zugriff am 02.12.2008.
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008e): Unternehmen nach Beschäftigtengrößenklassen und Wirtschaftsabschnitten. Online verfügbar unter: http://www.statistik.sachsen.de/21/15_01/15_01_0107_tabelle.asp, letzter Zugriff am 02.12.2008.
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008f): Erwerbstätige im Freistaat Sachsen 2000 bis 2008 nach Wirtschaftsbereichen und -abschnitten. Online verfügbar unter: http://www.statistik.sachsen.de/21/03_01/03_01_02_tabelle.asp, letzter Zugriff am 02.12.2008.
- Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen (2008g): Insolvenzverfahren für Unternehmen in Sachsen seit 2002 nach Wirtschaftsbereichen. Online verfügbar unter: http://www.statistik.sachsen.de/21/15_03/15_03_02_tabelle.asp, letzter Zugriff am 02.12.2008.
- Steinrücken, Torsten.; Jaenichen, Sebastian. (2007): Wirtschaftspolitik und wirtschaftliche Entwicklung. Analysen unter besonderer Berücksichtigung ostdeutscher Regionen /. Ilmenau: Univ.-Verl. Ilmenau.

- Stille, Frank (2004): Statistische Aspekte des internationalen Dienstleistungshandels. Herausgegeben von Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Online verfügbar unter: www.diw-berlin.de/documents/dokumentenarchiv/17/42418/abschluss_a1.pdf, zuletzt geprüft am 17.11.2008.
- Stoll, Michael (Hrsg.) (2004): Strukturwandel in Ostdeutschland und Westpolen. Hannover: Akademie für Raumforschung und Landesplanung (Arbeitsmaterial).
- Stober, Rolf (Hrsg.) (2005): Wichtige Wirtschaftsverwaltung- und GewerbeGesetze. 17., erweiterte Auflage. Herne, Berlin: Verlag neue Wirtschaftsbriefe.
- swiss-press.com (30.10.2008): STRABAG-Neuerwerbung Kirchner erhält € 340 Mio.-Auftrag in Polen. Online verfügbar unter: <http://swiss-press.com/newsflashartikel.cfm?art=News&key=379564&parm=detail>, letzter Zugriff am 30.12.2008.
- Tagesanzeiger (3.1.2009): Nationalbank schickt 10 Milliarden Franken nach Polen. Online verfügbar unter: <http://www.tagesanzeiger.ch/wirtschaft/konjunktur/Nationalbank-schickt-10-Milliarden-Franken-nach-Polen/story/20257309>, letzter Zugriff am 4.1.2009.
- Tagesspiegel (12.12.2008): Platzeck verlangt mehr Tempo bei Infrastrukturausbau. Online verfügbar unter: <http://www.tagesspiegel.de/berlin/Brandenburg-Brandenburg-Polen-Oderbruecke;art128,2682292>, letzter Zugriff am 12.12.2008.
- Thormählen, Ludwig (Hrsg.) (2004): Entwicklung europäischer Grenzräume bei abnehmender Bedeutung nationaler Grenzen. Deutsch-dänische und deutsch-niederländische Grenzräume im europäischen Integrationsprozess. Hannover: Verl. der ARL (Arbeitsmaterial / Akademie für Raumforschung und Landesplanung, 308).
- Untiedt, Gerhard et al. (2007): Auswirkung der EU-Erweiterung auf Wachstum und Beschäftigung in Deutschland und ausgewählten EU-Mitgliedsstaaten. Herausgegeben von Inst. für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB). Nürnberg. (IAB-Bibliothek, 311).
- Urbański, Tomasz (04.04.2007): Gospodarka budowlana RFN. Opis i prognoza. Herausgegeben von Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP. Berlin.
- Urmersbach, Matthias (2002): Grundlagen des Krisenmanagements für mittelständische Bauunternehmen. Berlin: Techn. Univ. Univ.-Bibliothek Abt. Publ. (Bauwirtschaft und Baubetrieb, 20).
- Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego (Hg.) (2008): Dolny Śląsk. Informator gospodarczy. Wrocław.
- Urząd Marszałkowski Województwa Dolnoslaskiego (2005): Woiwodschaft Niederschlesien. Programm der Gemeinschaftsinitiative Interreg III A Freistaat Sachsen - Republik Polen. Wrocław.
- Vetter, Reinhold (07.10.2008): Das polnische Straßennetz. Herausgegeben von Deutsches Poleninstitut Darmstadt, Bremer Forschungsstelle Osteuropa und Deutsche Gesellschaft für Osteuropakunde. Darmstadt. (Polen-Analysen, 39).
- Weiler, J. H. H.; Kocjan, Martina (2004): The Law of the European Union. The internal market: freedom to provide services and freedom of establishment. New York. at NYU School of Law, Jean Monnet Center.
- Wintzer, Erik (2007): Regionalpolitik und New Economic Geography. Grundlagen, Modelle, Entwicklungen. Saarbrücken: VDM Verl. Müller.
- Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH (2008): Einladung zum sächsisch-polnischen Wirtschaftsforum 2008. Online verfügbar unter: <http://www.invest-in-saxony.de/set/157/wfs-pl-wirtschaftsforum-1-screen.pdf>, letzter Zugriff am 12.10.2008.
- Witt, Andrea (2003): Die deutsch-polnische und die US-mexikanische Grenze. Grenzüberschreitende Zusammenarbeit zwischen regionaler Identität, nationaler Priorität und transkontinentaler Integration. Berlin.
- Wrocław Regional Development Agency (2007): Lower Silesia (Dolnoslaskie).
- Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V. (Hrsg.) (Februar 2008): Analyse & Prognose. Bauwirtschaftlicher Bericht 2007/2008. Berlin.
- Zschiedrich, Harald; Keller, Ansgar (2000): Theorie und Praxis der Markterschließung in Mittel- und Osteuropa. Vom Joint Venture zur Tochtergesellschaft - Markterschließungsformen im Wandel. Ergebnisse eines internationalen Forschungsprojektes der Europäischen Union mit Partnern aus 5 Ländern. Berlin: FHTW Steinbeis-Transferzentrum für Technische Beratung und Technologiemarketing (FHTW-Transfer, 34).

Abkürzungsverzeichnis

AHK	Außenhandelskammer
BFAI	Bundesagentur für Außenwirtschaft
EU-8	die 2004 der EU beigetretenen Mitgliedsstaaten in Mitteleuropa
EU-15	die Mitgliedsstaaten der Europäischen Union vor dem 1. Mai 2004
GUS	Główny Urząd Statystyczny (pl.), statistisches Hauptamt (dt.)
KMU	Kleine- und Mittelständische Unternehmen
MOE	Mitteleuropa

Anhang

Interviewleitfaden

Sehr geehrte Interviewteilnehmerinnen und -teilnehmer,

die folgenden Fragen sollen lediglich Anregungen für Ihre Stellungnahme sein. Ich möchte keinen Fragebogen mit Standardantworten von Ihnen ausfüllen lassen, sondern individuell erfahren, was Sie zum Thema **„Sächsische Baufirmen auf dem polnischen bzw. niederschlesischen Markt“** denken. Vertreter von Kammern und Verbänden bitte ich, die Fragen in Bezug auf die von Ihnen vertretene Branche zu beantworten.

Ihre Antworten werden für meine Bachelorarbeit als Thesen dienen, die ich anhand von Statistiken untermauern oder auch widerlegen möchte. Fürchten Sie bitte keine Bloßstellung. Ihre Anonymität bleibt garantiert gewahrt.

Sie lesen hier Stichworte aus verschiedenen Fachbüchern, welche die Situation der Baubranche beschreiben. Was sagen Sie dazu?

- I. „In der Unternehmerschaft der sächsischen Grenzregionen überwiegen derzeit Skepsis und eine eher pessimistische Grundhaltung zur EU-Osterweiterung, und offensichtlich ist auch Desinteresse weit verbreitet.“ (Stand 2004)
- II. „Der Einsatz polnischer und tschechischer Subunternehmer wird zu erhöhtem Kostendruck und dem Abbau von Beschäftigten führen.“ (Stand 2004)
- III. „Es scheint, dass die (ostdeutschen) Unternehmen nach einer schwierigen Aufbauphase mit harten Gegnern ersteinmal wieder durchatmen müssen.“ (Stand 2005)

IV.

Zu den Schwächen der Grenzregion gehören insbesondere: die nicht ausreichende Ausstattung der KMU mit Eigenkapital, die Überalterung der Bevölkerung (insbesondere im ländlichen Raum), die Dominanz traditioneller Industriezweige bei zu geringer Orientierung auf Zukunftsbranchen und die hohe Arbeitslosigkeit. Weitere Schwachpunkte des untersuchten Wirtschaftsraumes können in der mangelnden Qualität der Straßeninfrastruktur im polnischen Teil der Grenzregion, den nicht ausreichenden Nord-Südverbindungen, den Defiziten bei der Telekommunikationsinfrastruktur im ländlichen Raum und im polnischen Teil des Grenzraumes, der starken Dominanz von Kleinstunternehmen auf der polnischen Seite sowie in der peripheren Lage der Region seitens des deutschen und des polnischen Marktes angesehen werden.⁴¹¹ Die vollständigen SWOT-Analysen für die Grenzregionen Brandenburg /

- V. „Eine relativ große Zahl von Unternehmen verbindet mit den Märkten der Nachbarländer keine Geschäftsinteressen.“ (Stand 2007)
 - VI. „Dienstleistungsfreiheit wird im deutschen Baugewerbe zu einer Reduktion der sozialversicherungspflichtigen deutschen Arbeitskräfte führen (noch gibt es keine DL-Freiheit)“ (Stand 2007)
-

1. Ihre Situation

- Haben Sie, mit Blick auf den sächsischen und gegebenenfalls polnischen Markt, das Gefühl, in einer sicheren wirtschaftlichen Situation zu arbeiten oder fürchten Sie schlechtere Auftragslage, mögliche

neue Konkurrenten, konjunkturellen Abschwung, etc.? Wie bewerten Sie dies über den Zeitraum der letzten 4 Jahre?

- Sind die Kapazitäten Ihres Unternehmens ausgeschöpft? Oder anders gefragt: wäre es Ihnen mit den Ihnen im Moment zur Verfügung stehenden Ressourcen überhaupt möglich einen ausländischen Markt zu bearbeiten?

2. Ihre Region

- Wie groß ist der Wirkungsradius Ihres Unternehmens?
- Spielen internationale Märkte für Sie eine Rolle? Liegen diese innerhalb Ihres Wirkungsradius'?

3. Entscheidungsfindung

- Wer beeinflusst Sie bei unternehmerischen Entscheidungen, die ausländische Märkte betreffen könnten? (z. B. andere Unternehmen, Fachmagazine, Institutionen wie z.B. die Wirtschaftsförderung Sachsen, eigene Studien)

4. Stellung zum Thema Polen

- Haben Sie Ihre Einstellung zum Nachbarland seit dessen EU-Beitritt 2004 geändert?
- Wie gut, glauben Sie, sind Sie über Polen, den dortigen Markt und dessen Eigenschaften, informiert? Spielt die Woiwodschaft Niederschlesien (Dolny Śląsk) für Sie als sächsisches Unternehmen eine größere Rolle als andere Teile Polens?
- Warum werden kleinere und mittlere sächsische Baufirmen auf dem polnischen Markt in letzter Zeit relevant?
- Wie sehen Sie Ihr Unternehmen im direkten Vergleich zu polnischer Konkurrenz?

5. Konkurrenten auf deutscher Seite

- Glauben Sie, dass andere Firmen diesen Markt auch nutzen könnten bzw. sollten? Sehen Sie sich durch Ihr Engagement / Nicht-Engagement im Vorteil / Nachteil gegenüber Ihrer lokalen Konkurrenz?

6. Welche der aufgeführten Faktoren beurteilen Sie für Ihre Aktivität / Nicht-Aktivität auf dem polnischen Markt sowohl auf deutscher als auf polnischer Seite als entscheidend und warum?

Tabelle 5: Harte und weiche Standortfaktoren

Harte Standortfaktoren	Weiche unternehmensbezogene Standortfaktoren	Weiche personenbezogene Standortfaktoren
<ul style="list-style-type: none"> • Lage zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten • Verkehrsanbindung • Arbeitsmarkt (quantitativ, qualitativ) • Verfügbarkeit und Kosten von Grundstücken und Gebäuden • Energie- und Umweltkosten • Lokale Abgaben • Förderangebote 	<ul style="list-style-type: none"> • Wirtschaftsklima • Qualität und Disposition der öffentlichen Verwaltung • Stadt-/Region-Image • Branchenkontakte, Kommunikations- und Kooperationsmöglichkeiten • Hochschulen/Forschung • Innovatives Milieu der Region • Leistungsfähigkeit von Wirtschaftsverbänden 	<ul style="list-style-type: none"> • Wohnen/Wohnumfeld • Umweltqualität • Schulen/Ausbildung • Soziale Infrastruktur • Freizeitmöglichkeiten (Sport, kulturelles Angebot)