

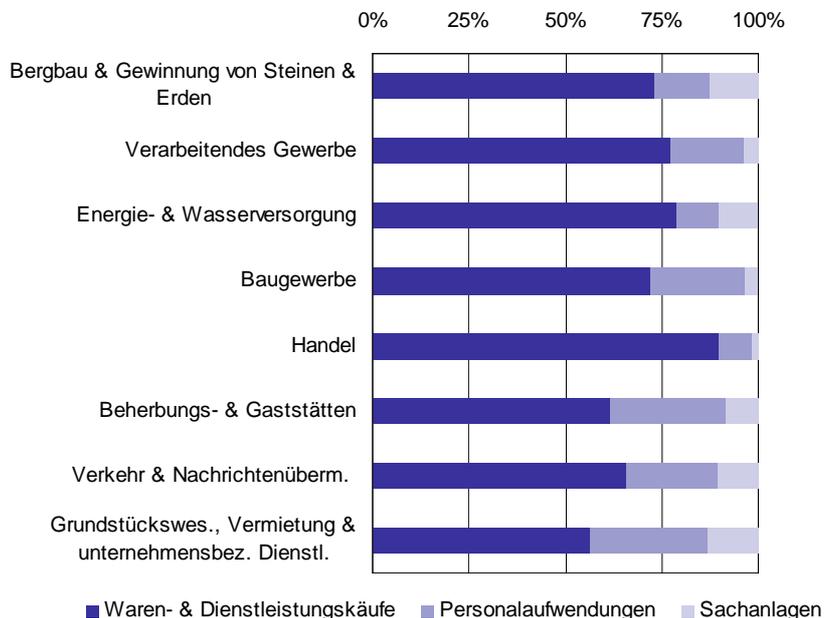
Nachfrage nach Dienstleistungen gedeckt von externen lokalen Anbietern

Die Wertschöpfung des Dienstleistungssektors (d.h. NACE-Abschnitte G bis P) betrug laut Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung 2005 in EU-25 EUR 6 905 Mrd. Der Anteil der Dienstleistungen am BIP von EU-25 stieg zwischen 1995 und 2005 von 60,5 % auf 63,8 %. Dagegen kennzeichneten die Industrie der EU Outsourcing, Auftragsvergabe an Zulieferer sowie Globalisierung der Produktion. Aufgrund der großen und weiter wachsenden Bedeutung des Dienstleistungssektors für die EU-Volkswirtschaft ist er in den letzten Jahren als Wachstumsmotor zunehmend in den Mittelpunkt des politischen und wirtschaftlichen Interesses getreten.

Ein Grund für die wachsende Bedeutung des Dienstleistungssektors ist das Phänomen des Outsourcing, das zu einem Anstieg der Nachfrage nach Dienstleistungen führte, da viele Unternehmen nicht zu ihrem Kerngeschäft gehörende Aktivitäten (etwa Transport- und Marketingleistungen) von externen Dienstleistern erbringen lassen oder - im Interesse einer größeren Flexibilität - für einen Teil ihres Kerngeschäfts auf externe Dienstleister (etwa Arbeitsvermittler) zurückgreifen. Ein weiterer Grund ist die technologische Entwicklung, vor allem im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT), die die Erbringung von Dienstleistungen über große Entfernungen hinweg ermöglicht (z. B. Internet-Verkauf und Callcenter).

Das Ziel der von der Kommission vorgeschlagenen Dienstleistungsrichtlinie ist die Schaffung eines echten Binnenmarktes für Dienstleistungen durch den Abbau der rechtlichen und administrativen Barrieren, die bisher verhindert haben, dass Unternehmen aus einem bestimmten Mitgliedstaat ihre Dienstleistungen auch in anderen Mitgliedstaaten anbieten. Der Richtlinienvorschlag soll es den Unternehmen erleichtern, in der EU Dienstleistungen grenzüberschreitend anzubieten und in Anspruch zu nehmen, und auf diese Weise den grenzüberschreitenden Wettbewerb fördern.

Abb. 1: Relativer Umfang der Betriebsausgaben und der Bruttoinvestitionen in Sachanlagen, EU, 2003 (%) (1)



(1) Durchschnittswerte auf Basis der vorliegenden nationalen Daten. Quelle: Eurostat, SBS

Die wachsende Inanspruchnahme externer Dienstleister wirkt sich auch unmittelbar auf die interne Kostenstruktur aus, da Dienstleistungskäufe einen größeren Teil der Betriebsausgaben ausmachen. So entfielen 2003 auf Waren- und Dienstleistungskäufe insgesamt in allen Mitgliedstaaten über 75 % der Betriebsausgaben der gewerblichen Wirtschaft ohne das Kredit- und Versicherungsgewerbe (NACE-Abschnitte C bis I und K). Abbildung 1 gibt einen Überblick über die Kostenstruktur der europäischen Unternehmen, d. h. über den Anteil der Betriebsausgaben und der Investitionen in Sachanlagen. Mit Ausnahme des Handels war in den Dienstleistungsaktivitäten der Anteil der Ausgaben für Waren- und Dienstleistungskäufe tendenziell niedriger und der Anteil der Personalaufwendungen tendenziell höher.

Statistik

kurz gefasst

INDUSTRIE, HANDEL UND DIENSTLEISTUNGEN

26/2006

Autor

Pekka ALAJÄÄSKÖ

Inhalt

Hauptindikatoren der
Dienstleistungsnachfrage 2

Externe Dienstleister
sind vorherrschend 3

Wichtigste externe Dienstleister
stammen normalerweise aus
derselben Region 4

Standort ist Haupthindernis
für die Nachfrage
nach Dienstleistungen 6

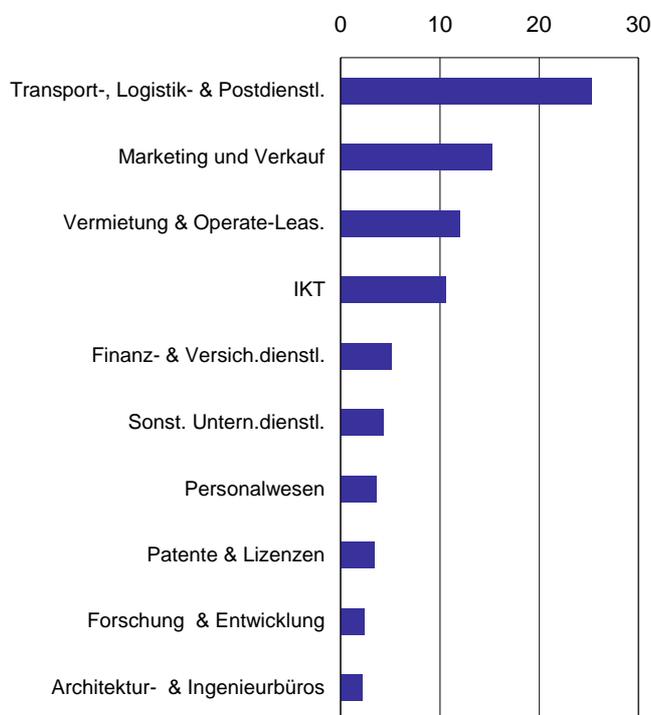
Nachfrage nach
Dienstleistungen dürfte
in Zukunft steigen 7



Hauptindikatoren der Dienstleistungsnachfrage

Im Folgenden werden die wichtigsten Ergebnisse eines Entwicklungsprojekts zur Dienstleistungsnachfrage vorgestellt, insbesondere mit Informationen über Dienstleister, Art der eingekauften Dienstleistung, Herkunft des Hauptdienstleisters, Hindernisse für den Einkauf von Dienstleistungen, Erwartungen in Bezug auf künftige Dienstleistungskäufe sowie dienstleistungsbezogene Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (wie handelbare Rechte, IKT, FuE, Marketing und Vertrieb). Mit dem Projekt sollten Informationen über den Dienstleistungsbinnenmarkt gewonnen werden, die genaueren Aufschluss darüber geben, in welchem Umfang Dienstleistungen in der Volkswirtschaft tatsächlich eingesetzt werden.

Abb. 2: Dienstleistungskäufe insgesamt nach Hauptdienstleistungsarten, 2003 (%) (1)



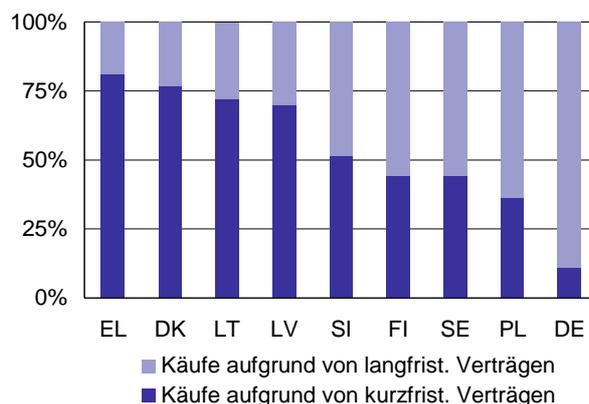
(1) Einfacher Durchschnitt auf Basis der neun Länder, für die Daten vorliegen; ohne Hilfs- und sonstige Dienstleistungen.

Quelle: Eurostat, SBS

Abbildung 2 zeigt, dass Transport-, Logistik- und Postdienstleistungen mit einem Anteil an den gesamten Dienstleistungskäufen von 25,3 % (auf Basis des Verkaufswertes) die am häufigsten eingekaufte Dienstleistung waren und dass sich für Vermietung und Operate-Leasing, Marketing und Verkauf sowie IKT ebenfalls zweistellige Anteile ergaben. Eine Aufgliederung der Gesamtwerte nach Unternehmensgröße zeigt, dass kleinere Unternehmen (50 bis 249 Lohn- und Gehaltsempfänger) in der Regel einen deutlich größeren Teil der Marketing- und Verkaufsdienstleistungen und vergleichsweise mehr Dienstleistungen von Vermietung und Operate-Leasing sowie des Kredit- und Versicherungswesens nachgefragt haben.

In Griechenland, Dänemark, Litauen und Lettland hatten einmalige Käufe aufgrund kurzfristiger Verträge einen größeren Anteil an den gesamten Dienstleistungskäufen als Käufe basierend auf langfristigen Verträgen (mehr als einjährige Laufzeit); während in Finnland, Schweden, Polen und vor allem Deutschland die Situation umgekehrt war (s. Abb. 3).

Abb. 3: Dienstleistungskäufe insgesamt nach Art des Kaufs, 2003 (%)



Quelle: Eurostat, SBS

Außer in Deutschland deckten größere Unternehmen (mindestens 250 Lohn- und Gehaltsempfänger) in allen Mitgliedstaaten einen größeren Teil ihres Dienstleistungsbedarfs basierend auf langfristigen Verträgen. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass größere Unternehmen im Allgemeinen leichter Zugang zu Finanzmitteln haben, was umfangreichere Einkäufe erleichtert, oder dass sie zentrale Einkaufsabteilungen besitzen, die günstigere Bedingungen für längere Verträge aushandeln können, während kleinere Unternehmen mit größerer Wahrscheinlichkeit kleinere Mengen einkaufen oder in unregelmäßigeren Abständen Einkäufe tätigen.

Tab. 1: Dienstleistungskäufe insgesamt nach Art des Kaufs und der Unternehmensgröße, 2003 (%)

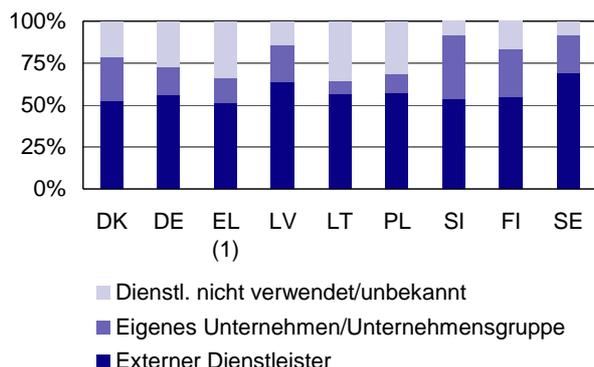
	Unternehmensgröße (Zahl d. Lohn- und Gehaltsempf.)	Käufe aufgrund von kurzfrist. Verträgen (%)	Käufe aufgrund von langfrist. Verträgen (%)
DK	50-249	78,1	21,9
	250+	69,0	31,0
DE	50-249	10,8	89,2
	250+	11,8	88,2
EL	50-249	82,3	17,7
	250+	74,7	25,3
LV	50-249	70,3	29,7
	250+	68,1	31,9
LT	50-249	73,4	26,6
	250+	65,0	35,0
PL	50-249	37,0	63,0
	250+	32,7	67,3
SI	50-249	52,8	47,2
	250+	46,6	53,4
FI	50-249	46,5	53,5
	250+	35,1	64,9
SE	50-249	44,5	55,5
	250+	42,4	57,6

Quelle: Eurostat, SBS

Externe Dienstleister sind vorherrschend

Während die Angaben des vorangegangenen Abschnitts auf monetären Werten basierten, geht es im Folgenden um den prozentualen Anteil der Unternehmen in den einzelnen Kategorien. Aus Abbildung 4 wird deutlich, dass die Mehrheit der befragten Unternehmen angab, Dienstleistungen überwiegend von einem externen Anbieter zu beziehen und nicht aus dem eigenen Unternehmen oder der eigenen Unternehmensgruppe.

Abb. 4: Dienstleistungsnachfrage nach dem Hauptdienstleister, 2003 (% aller Befragten)



(1) Griechenland, ohne die Kategorien „aus derselben Unternehmensgruppe“ und „Dienstleistung wird nicht verwendet“ im Fall von IT-Dienstleistungen, Rechtsberatung sowie Architektur- und Ingenieurbüros, wegen vertraulicher Daten. Quelle: Eurostat, SBS

Eine genauere Betrachtung der Ergebnisse nach NACE-Tätigkeiten zeigt, dass externe Dienstleister vom verarbeitenden Gewerbe offensichtlich stärker in Anspruch genommen werden als von anderen Tätigkeiten; dies gilt vor allem für Dänemark, Deutschland, Finnland und Schweden. Außerdem übertragen Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes externen Unternehmen z. T. auch einen Teil ihrer Kerntätigkeit; so wird z. B. die Vormontage an Zulieferer vergeben, oder Unternehmensgruppen verlagern die arbeitsintensive Produktion ins Ausland und konzentrieren sich selbst auf die wertschöpfungsintensive Produktion. Das hier beschriebene Phänomen ist somit nur ein Teil des umfassenderen Trends zu Outsourcing und Globalisierung. Die in Dänemark, Deutschland, Finnland und Schweden zu beobachtende Entwicklung kann, da die Neigung zur Inanspruchnahme externer Dienstleister im verarbeitenden Gewerbe offensichtlich größer ist als in anderen Wirtschaftszweigen, zum Teil auch Erklärung für die in der gewerblichen Wirtschaft von EU-15 stattfindende strukturelle Gewichtsverlagerung vom verarbeitenden Gewerbe zum Dienstleistungssektor sein.

Für Unternehmen des Baugewerbes und des Dienstleistungssektors spielten externe Dienstleister zwar auch eine vorherrschende Rolle, doch deckten sie ihren Dienstleistungsbedarf zu einem etwas größeren Teil innerhalb der eigenen Unternehmensgruppe (näheres s. Tab. 2).

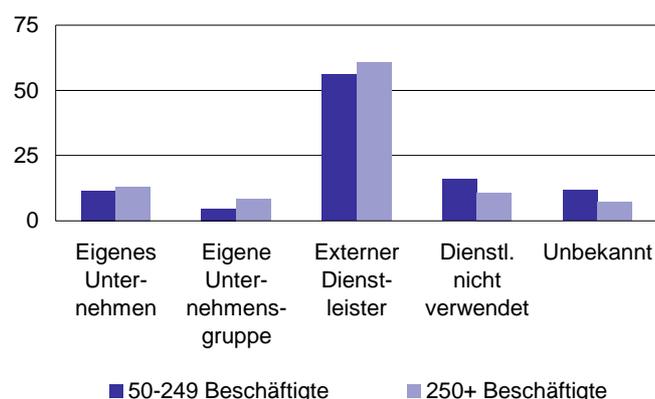
Tab. 2: Dienstleistungsnachfrage nach Hauptdienstleister, 2003 (% aller Befragten) (1)

	Eigenes Unternehmen/Unternehmensgruppe	Externer Dienstleister	Dienstleist. nicht verwendet/unbekannt
Gewerbliche Wirtschaft	17,2	57,1	25,7
Verarbeitendes Gewerbe	16,8	60,5	22,7
Baugewerbe	14,6	54,5	30,9
Dienstleistungssektor	18,0	54,2	27,7
Verarb. Gewerbe: Spitzentechnologiesekt.	17,0	61,9	21,1
Dienstleistungssektor: Spitzentechnologiesekt.	19,0	56,0	25,0
Verarb. Gewerbe: geringes Technologieniveau	16,4	58,0	25,6
Verarb. Gewerbe: hochwert. Technologie nutzende Sektoren	16,9	63,0	20,1
Verarb. Gewerbe: mittleres Technologieniveau	15,2	62,6	22,3

(1) Die Angaben in den ersten vier Zeilen sind einfache Durchschnittswerte auf Basis der acht Länder, für die Daten vorliegen (Griechenland nicht verfügbar); die übrigen Aktivitäten sind einfache Durchschnittswerte für sieben Länder (Dänemark und Griechenland nicht verfügbar). Quelle: Eurostat, SBS

Die Ergebnisse nach Unternehmensgröße zeigen, dass externe Dienstleister sowohl von kleinen als auch von großen Unternehmen bevorzugt wurden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die hier vorgestellten Ergebnisse von dem relativ hohen Anteil der Kategorie „nicht bekannt“ (vor allem bei kleineren Unternehmen mit 50 bis 249 Lohn- und Gehaltsempfängern) beeinflusst sind. Unter Umständen haben kleinere Unternehmen nicht die Möglichkeit, bestimmte Dienstleistungen intern zu erbringen.

Abb. 5: Hauptdienstleister nach Unternehmensgröße, 2003 (% aller Befragten) (1)



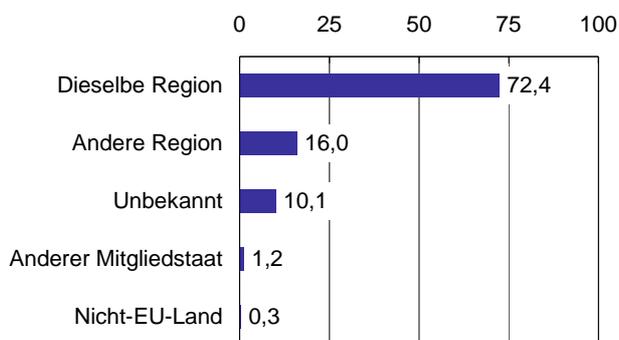
(1) Einfacher Durchschnitt auf Basis der neun Länder, für die Daten vorliegen; Griechenland, ohne die Kategorien „aus derselben Unternehmensgruppe“ und „Dienstleistung wird nicht verwendet“ im Fall von IT-Dienstleistungen, Rechtsberatung sowie Architektur- und Ingenieurbüros, wegen vertraulicher Daten. Quelle: Eurostat, SBS

Wichtigste externe Dienstleister stammen normalerweise aus derselben Region

Während in der Vergangenheit in erster Linie mit Waren gehandelt wurde, hat in den letzten Jahren der Handel mit Dienstleistungen an Bedeutung gewonnen. Die Ursache hierfür sind vor allem Handelsabkommen (wie das GATS) und die Bemühungen der europäischen Politiker zur Schaffung eines Binnenmarktes für Dienstleistungen (etwa durch die Liberalisierung der Märkte für Finanz- und Telekommunikationsdienstleistungen). Während einige Dienstleistungen dank der technischen Entwicklung über beträchtliche Entfernungen hinweg erbracht werden können, gibt es Hindernisse für das Angebot anderer (näheres s. Seite 6).

In diesem Abschnitt geht es um die Herkunft des *wichtigsten* externen Dienstleisters. Insofern macht Abbildung 6 keine Aussage darüber, inwieweit Dienstleistungen „eingeführt“ oder „ausgeführt“ werden, sondern sie bestätigt, dass der *wichtigste* externe Dienstleister selten aus dem Ausland kam, denn nur 1,2 % aller Unternehmen

Abb. 6: Herkunft des Hauptdienstleisters, 2003 (% aller Befragten) (1)



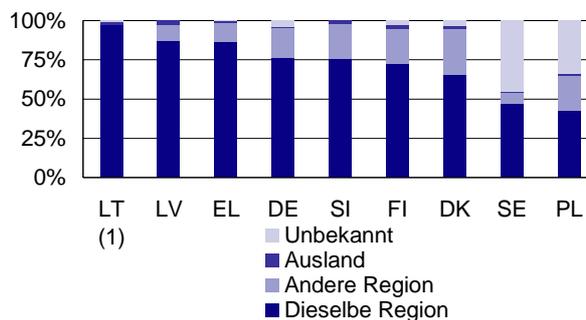
(1) Einfacher Durchschnitt auf Basis der neun Länder, für die Daten vorliegen; Griechenland ohne die Kategorien „aus derselben Unternehmensgruppe“ und „Dienstleistung wird nicht verwendet“ im Fall von IT-Dienstleistungen, Rechtsberatung sowie Architektur- und Ingenieurbüros, wegen vertraulicher Daten; Litauen, keine Daten verfügbar für die Kategorie „aus einer anderen Region“. Quelle: Eurostat, SBS

gaben als Herkunftsland ihres *wichtigsten* externen Dienstleisters einen anderen EU-Mitgliedstaat und nur 0,3 % ein Nicht-EU-Land an. Diese vornehmlich lokale Erbringung von Dienstleistungen war in allen Mitgliedstaaten festzustellen (s. Abb. 7).

Zu berücksichtigen ist, dass die Daten den Eigentumsverhältnissen der Dienstleister nicht Rechnung tragen, d. h. keinen Unterschied machen zwischen Einzel- und multinationalen, aber lokal etablierten Unternehmen. So geht aus anderen einschlägigen Studien hervor, dass der Umsatzanteil der Ausfahren im Sektor Marktforschung und Meinungsumfragen 33 % und bei Datenverarbeitungsdienstleistungen 28 % betrug (s. „Erbringung von Datenverarbeitungsdienstleistungen im In- und Ausland in Europa“; Eurostat; Statistik kurz gefasst 15/2006).

Am höchsten war der Anteil der Unternehmen, die einen anderen EU-Mitgliedstaat als Herkunftsland ihres wichtigsten externen Dienstleisters angaben, mit 2,2 % in Lettland, gefolgt von Litauen, Slowenien und Finnland mit jeweils 1,6 %; ein Nicht-EU-Land wurde dagegen in keinem Fall von mehr als 1 % der Unternehmen als Herkunftsland des wichtigsten externen Dienstleisters genannt. Kleinere Unternehmen gaben in der Regel häufiger an, dass ihr wichtigster externer Dienstleister aus ihrer Region stammte.

Abb. 7: Herkunft des Hauptdienstleisters, 2003 (% aller Befragten)



(1) Litauen, keine Daten verfügbar für die Kategorie „aus einer anderen Region“. Quelle: Eurostat, SBS

Tab. 3: Wichtigster externer Dienstleister nach Herkunft und nach Dienstleistungstätigkeit, 2003 (% aller Befragten) (1)

	Dieselbe Region	Andere Region	Ausland	Unbekannt
Transport-, Logistik- & Postdienstleistungen	72,4	17,9	1,7	7,9
IT-Dienstleistungen	67,5	24,9	1,3	6,2
Marktforschung	38,9	33,3	2,1	25,7
Werbung	63,7	22,1	0,9	13,3
Rechtsberatung	77,1	13,7	0,3	8,9
Wirtschaftsprüfung & Buchführung	71,7	20,1	0,1	8,1
Unternehmens- & Public-Relations-Beratung	52,3	27,2	1,7	18,7
Personalwesen	71,0	12,4	0,5	16,2
Finanzdienstleistungen	71,7	13,5	0,6	14,2
Versicherungsdienstleistungen	58,5	31,2	0,8	9,5
Vermietung und Operate-Leasing	64,6	24,0	0,4	11,0
Architektur- & Ingenieurbüros	65,9	13,5	0,5	20,1
Reinigung von Gebäuden, Inventar & Verkehrsmitteln	82,9	4,4	0,0	12,7
Detekteien sowie Wach- & Sicherheitsdienste	78,4	6,2	0,1	15,3

(1) Einfacher Durchschnitt auf Basis der acht Länder, für die Daten vorliegen (Griechenland, nicht verfügbar); Dänemark, nicht verfügbar für Detekteien sowie Wach- und Sicherheitsdienste; Litauen, nicht verfügbar für die Kategorie „aus einer anderen Region“. Quelle: Eurostat, SBS

Auch wenn versucht wird, den Binnenmarkt auf den Dienstleistungssektor auszudehnen, sind in einigen Bereichen aufgrund von länderspezifischen Vorschriften oder der Branchengepflogenheiten weiterhin spezielle Kenntnisse des betreffenden Landes erforderlich, was sich in einem höheren Anteil lokaler Dienstleister niederschlagen dürfte.

Im Fall anderer Dienstleistungen (etwa Gebäudereinigung) ist es unwahrscheinlich, dass ein Unternehmen, sofern es sich nicht um ein Großunternehmen oder eine Unternehmensgruppe mit einer zentralen Einkaufsabteilung handelt, überregional einen Anbieter sucht, was erneut lokalen Dienstleistern zugute kommen dürfte.

In wieder anderen Fällen ist die lokale Nachfrage u. U. zu gering, als dass es sich für Anbieter spezieller Dienstleistungen, etwa in Forschung und Entwicklung oder Werbung, lohnen würde, sich in dieser Region niederzulassen. Dementsprechend findet man diese Dienstleister häufig konzentriert in der Nähe von großen Universitätsstädten oder von Städten, in denen der Mediensektor stark vertreten ist.

Viele der EU-Regionen, in denen der Anteil der in Spitzentechnologiesektoren tätigen Arbeitskräfte besonders hoch ist, sind Hauptstadtregionen oder Regionen mit großen Universitäten, wie Île de France (Frankreich), Stockholm (Schweden) sowie Berkshire, Buckinghamshire und Oxfordshire (Vereinigtes Königreich). Am höchsten war der Arbeitskräfteanteil der Spitzentechnologiesektoren in Köln (35 %), mit dem Großteil in den Fernmeldediensten.

Unternehmen, die einen Anbieter entsprechender Dienstleistungen suchen, finden ihn u. U. nicht in ihrer

unmittelbaren Umgebung. Allerdings werden derartige spezielle Dienstleistungen im Allgemeinen nicht regelmäßig benötigt, so dass es sich bei dem entsprechenden Anbieter nicht um den *wichtigsten* externen Dienstleister handeln dürfte (um den es in diesem Abschnitt geht). Ausführlichere Angaben zu regionalen Aufgliederungen enthält die Eurostat-Veröffentlichung „Regionen - Statistisches Jahrbuch 2006“.

Eine allgemeine Untersuchung nach Wirtschaftszweigen zeigt, dass Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes (vermutlich wegen der Beschaffenheit ihrer Endprodukte) bei Transportleistungen in der Regel eher auf lokale Anbieter zurückgriffen, während ihr *wichtigster* externer Anbieter für die meisten übrigen Dienstleistungen mit größerer Wahrscheinlichkeit als bei Dienstleistungsunternehmen nicht aus ihrer eigenen Region kam. Dies gilt insbesondere für Dienstleistungen der Marktforschung sowie Unternehmens- und Public-Relations-Beratung (und könnte auf den globalen Charakter der Tätigkeit des verarbeitenden Gewerbes oder einfach auf die größere Durchschnittsgröße der Unternehmen zurückzuführen sein).

Tabelle 4 bestätigt, dass Spitzentechnologieunternehmen des verarbeitenden Gewerbes häufiger als Spitzentechnologieunternehmen des Dienstleistungssektors angaben, ihr *wichtigster* externer Dienstleister sei aus dem Ausland; dies gilt allerdings nicht für IT-Dienstleistungen, Wirtschaftsprüfung und Buchführung sowie Finanzdienstleistungen (wo Spitzentechnologieunternehmen des Dienstleistungssektors Wissen und Informationen im Ausland nachfragen dürften, wenn sie lokal nicht angeboten werden).

Tab. 4: *Hauptdienstleister nach Herkunft und Wirtschaftszweig, 2003 (% aller Befragten) (1)*

	Verarb. Gewerbe: geringes Technologieniveau			Verarb. Gewerbe: Spitzentechnologiesekt.			Dienstleistungssektor: Spitzentechnologiesekt.		
	Diesel- be Region	Andere Region	Anderes Land	Diesel- be Region	Andere Region	Anderes Land	Diesel- be Region	Andere Region	Anderes Land
Transport-, Logistik- & Postdienstleistungen	77,9	17,8	4,3	84,5	10,7	4,8	86,7	10,7	2,6
IT-Dienstleistungen	75,4	23,1	1,5	80,6	15,6	3,8	72,8	17,3	9,9
Marktforschung	50,5	37,9	11,7	51,5	15,2	33,3	77,2	17,8	5,0
Werbung	67,9	29,9	2,3	70,4	13,6	16,0	81,7	15,8	2,6
Rechtsberatung	79,5	19,4	1,0	82,4	16,0	1,6	88,3	10,5	1,2
Wirtschaftsprüfung & Buchführung	84,5	15,2	0,3	94,2	5,8	0,0	79,9	8,7	11,4
Unternehmens- & Public-Relations-Beratung	60,5	34,2	5,4	62,7	27,8	9,5	70,1	22,2	7,7
Personalwesen	82,1	17,3	0,6	84,7	12,8	2,5	89,4	9,9	0,7
Finanzdienstleistungen	79,3	19,3	1,3	85,3	13,8	0,9	87,0	11,8	1,2
Versicherungsdienstleistungen	74,8	24,8	0,4	77,4	17,6	5,0	82,7	16,3	0,9
Vermietung und Operate-Leasing	68,3	30,9	0,9	86,2	11,9	1,9	84,3	14,9	0,8
Architektur- & Ingenieurbüros	79,9	17,4	2,7	82,8	11,0	6,3	83,8	15,0	1,2
Reinigung von Gebäuden, Inventar & Verkehrsmitteln	92,8	7,2	0,0	93,0	4,4	2,7	94,7	5,2	0,1
Detekteien sowie Wach- & Sicherheitsdienste	91,4	8,5	0,1	98,2	1,8	0,0	93,5	6,5	0,0

(1) Einfacher Durchschnitt auf Basis der sieben Länder, für die Daten vorliegen (Dänemark und Griechenland, nicht verfügbar); Litauen, keine Daten verfügbar für die Kategorie „aus einer anderen Region“; angegebene Daten verstehen sich ohne die Kategorie „unbekannt“.

Quelle: Eurostat, SBS

Standort ist Haupthindernis für die Nachfrage nach Dienstleistungen

Tab. 5: Hindernisse für die Nachfrage nach Dienstleistungen aus dem Ausland nach Dienstleistungsaktivitäten, 2003 (% aller Befragten) (1)

	Standort	Sprache	Kulturelle Gründe & Vertrauen	Wirtschaftliche Gründe	Rechtliche Gründe	Ermittl. ausländ. Anbieter schwierig	Keine Hindernisse/nicht relev./weiß nicht
Transport-, Logistik- & Postdienstleistungen	27,9	5,0	4,3	6,9	4,9	3,9	47,1
IT-Dienstleistungen	24,1	9,7	5,2	6,3	3,6	4,5	46,6
Marktforschung	8,7	5,2	2,8	3,0	1,3	3,5	75,5
Werbung	19,1	9,9	3,3	5,7	1,8	4,2	56,0
Rechtsberatung	23,8	9,1	4,8	4,7	13,1	2,6	41,9
Wirtschaftsprüfung & Buchführung	23,9	7,5	4,4	3,3	15,0	2,4	43,6
Unternehmens- & Public-Relations-Beratung	15,7	6,2	3,8	3,2	4,8	2,5	63,7
Personalwesen	21,5	8,8	3,8	3,9	5,9	2,3	53,7
Finanzdienstleistungen	17,1	4,8	6,3	4,2	6,8	3,2	57,5
Versicherungsdienstleistungen	17,8	6,1	7,4	4,5	8,7	4,6	50,9
Vermietung und Operate-Leasing	21,6	3,9	4,0	5,1	5,6	4,1	55,7
Architektur- & Ingenieurbüros	16,2	4,7	2,9	3,9	4,0	2,2	66,1
Reinigung von Gebäuden, Inventar & Verkehrsmitteln	30,8	3,9	3,3	4,5	2,0	2,6	52,9
Detekteien sowie Wach- & Sicherheitsdienste	25,1	3,7	4,0	4,5	2,1	2,1	58,5

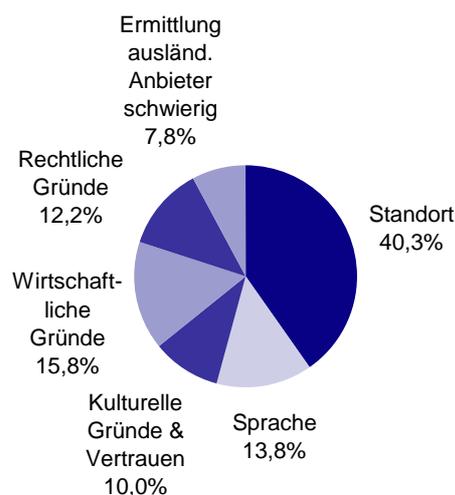
(1) Einfacher Durchschnitt auf Basis der acht Länder, für die Daten vorliegen (Griechenland, nicht verfügbar). Quelle: Eurostat, SBS

Die Angaben in diesem Abschnitt basieren auf einer freiwilligen Frage, die allen Befragten gestellt wurde, unabhängig davon, ob sie externe Dienstleistungen aus dem Ausland in Anspruch nahmen oder ob sie beträchtliche Hindernisse wahrgenommen haben. Viele Unternehmen dürften aufgrund verschiedener Hindernisse davon absehen, Dienstleistungen nachzufragen. So ist z. B. der Standort eines Gebäudereinigungsunternehmens oder einer Gaststätte wichtig und dürfte für ausländische Kunden nicht attraktiv sein. Weitere Hindernisse sind Sprache, Gesetze und Regulierungen oder unzureichende Informationen über potenzielle Märkte oder Anbieter.

Als Haupthindernis für die Beschaffung von Dienstleistungen im Ausland sticht der Standort hervor. Besonders wichtig war er bei Transport-, Logistik-, Post- und IT-Dienstleistungen sowie bei Gebäudereinigung, Detekteien sowie Wach- und Sicherheitsdiensten. Mit Ausnahme von IT-Dienstleistungen ist es relativ leicht zu verstehen, warum Unternehmen derartige Dienstleistungen lieber aus ihrer näheren Umgebung beziehen. Unternehmen, die Dienstleistungen wie Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung und Buchführung benötigen, wenden sich, wenn es um die Lösung ihrer Probleme und Fragen geht, wahrscheinlich lieber an Fachleute aus ihrer eigenen Region oder ihrem eigenen Land, welche die nationalen Vorschriften genau kennen.

In Abbildung 8 wurden nur positive Antworten berücksichtigt. Diese Abbildung bestätigt, dass der Standort (40,3%) in allen Mitgliedstaaten das Haupthindernis für die Beschaffung von Dienstleistungen im Ausland war. Ansonsten lassen die Ergebnisse im Allgemeinen länderspezifische Trends erkennen; so war die Sprache in Finnland und Schweden ein relativ großes Hindernis, während kulturelle Gründe und Vertrauen sowie rechtliche Hindernisse in Dänemark und wirtschaftliche Hindernisse in Litauen eine relativ große Rolle spielten.

Abb. 8: Hindernisse für die Nachfrage nach Dienstleistungen im Ausland, 2003 (% aller Befragten) (1)



(1) Auf Basis der positiven Antworten (ohne die Kategorien „keine Hindernisse vorhanden“, „Dienstleistung ist nicht relevant“ und „weiß nicht“); einfacher Durchschnitt auf Basis der neun Länder, für die Daten vorliegen. Quelle: Eurostat, SBS

Außer in Finnland und Schweden (Griechenland nicht verfügbar) nannten Großunternehmen den Standort zu einem geringeren Teil als Hindernis für die Nachfrage nach Dienstleistungen. Dasselbe gilt für Sprachbarrieren (außer in Slowenien und Schweden) und für kulturelle Gründe und Vertrauen (außer in Dänemark, Litauen und Slowenien). Dagegen gaben Großunternehmen häufiger als kleinere Unternehmen an, durch rechtliche Hindernisse (außer in Schweden) und durch wirtschaftliche Hindernisse (außer in Slowenien, Finnland und Schweden) an der Nachfrage nach Dienstleistungen im Ausland gehindert zu werden.

Nachfrage nach Dienstleistungen dürfte in Zukunft steigen

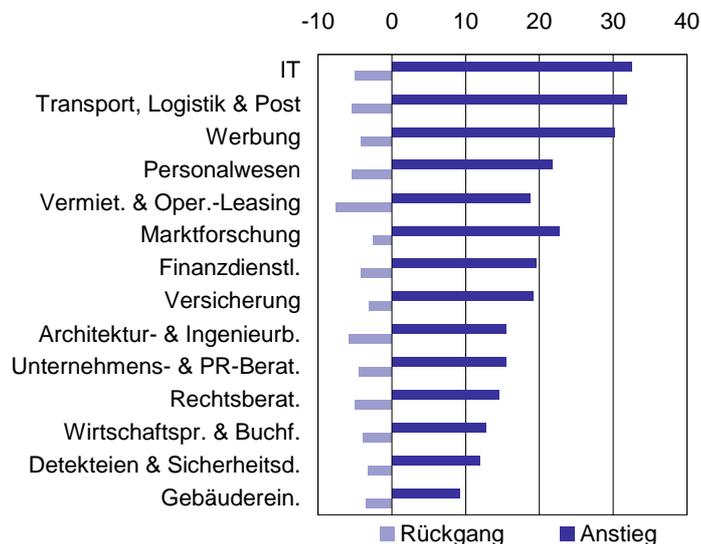
Die Veränderungen, die im Dienstleistungssektor als Folge des Binnenmarktes und der zunehmenden Liberalisierung stattgefunden haben, sowie die möglichen Veränderungen als Folge der vorgeschlagenen Dienstleistungsrichtlinie könnten das künftige Verhalten der Wirtschaftsakteure beeinflussen und die Nachfrage nach Dienstleistungen weiter ansteigen lassen. In allen Mitgliedstaaten, für die Daten vorliegen (Griechenland, nicht verfügbar), war der Anteil der Befragten, die mit einem Anstieg ihrer Dienstleistungsnachfrage rechneten, größer als der Anteil jener, die einen Rückgang erwarteten. Am größten war die Differenz zwischen den beiden Gruppen in Lettland, Litauen und Slowenien (wo der Anteil der ersten Gruppe mindestens 20 Prozentpunkte über jenem der zweiten lag).

Eine Untersuchung nach Unternehmensgröße zeigt, dass außer in Schweden in allen Mitgliedstaaten, für die Daten vorliegen, größere Unternehmen (mindestens 250 Lohn- und Gehaltsempfänger) zu einem größeren Teil mit einem Anstieg ihrer Dienstleistungsnachfrage rechneten als kleinere.

Am höchsten war der Anteil der Unternehmen, die einen Anstieg ihrer Nachfrage erwarteten, im Fall folgender Dienstleistungen: IT-, Transport-, Logistik- und Postdienste, Werbung und Marktforschung sowie Dienstleistungen auf dem Gebiet des Personalwesens (s. Abb. 9); die Tatsache, dass die meisten dieser Dienste

zu den unternehmensbezogenen Dienstleistungen gehören, stützt die Annahme, dass diese in den kommenden Jahren einer der Hauptmotoren der Wettbewerbsfähigkeit der EU-Volkswirtschaft bleiben wird.

Abb. 9: Erwartete künftige Nachfrage nach Dienstleistungen, 2003, (% aller Befragten) (1)



(1) Einfacher Durchschnitt auf Basis der acht Länder, für die Daten vorliegen (Griechenland nicht verfügbar). Quelle: Eurostat, SBS

➤ WISSENSWERTES ZUR METHODIK

Alle hier wiedergegebenen Daten stammen von Eurostat. Die meisten dieser Daten basieren auf einem im Rahmen der strukturellen Unternehmensstatistik durchgeführten Entwicklungsprojekt zur Dienstleistungsnachfrage; die verbleibenden Daten sind sonstige Daten der strukturellen Unternehmensstatistik (jährliche Unternehmensdaten, unternehmensbezogene Dienstleistungen, Regionaldaten). Mit dem Entwicklungsprojekt zur Dienstleistungsnachfrage sollte ermittelt werden, inwieweit Angaben über den Einkauf von Dienstleistungen von 14 zuvor festgelegten Dienstleistungsaktivitäten erhoben werden können. Die im Rahmen des Projekts erhobenen Daten betrafen Dienstleistungskäufe, Herkunft der Hauptdienstleister, Hindernisse für den internationalen Dienstleistungsverkehr sowie Erwartungen in Bezug auf das künftige Outsourcing von Dienstleistungen. Eurostat hofft, die Erhebung dieser Daten in den kommenden Jahren (zumindest teilweise) in die jährliche Erhebung von Daten der strukturellen Unternehmensstatistik einbeziehen zu können. Diese Ausgabe basiert auf den im Juni 2006 verfügbaren Daten.

Durchschnittswerte: Sofern in der Überschrift einer Tabelle oder einer Abbildung nicht ein bestimmtes Land genannt wird, handelt es sich bei den Daten um einfache Durchschnittswerte auf Basis der vorliegenden Daten (Hinweis: diese Durchschnitte sind nicht gewichtet).

Erfasste Wirtschaftszweige: Zu Analysezielen wurden Positionen der NACE Rev. 1.1 wie folgt zusammengefasst: Spitzentechnologieaktivitäten des verarbeitenden Gewerbes: NACE 24.4+30+32+33+35.3; Spitzentechnologie nutzende Dienstleistungen: NACE 64+72+73; hochwertige Technologie nutzende Aktivitäten des

verarbeitenden Gewerbes: NACE 24 (ohne 24.4)+29+31+34+35.2+35.4+35.5; Aktivitäten des verarbeitenden Gewerbes mit mittlerem Technologieniveau: NACE 23+25+26+27+28+35.1; Aktivitäten des verarbeitenden Gewerbes mit geringem Technologieniveau: NACE 15 bis 22+36+37. Nähere Angaben zur NACE enthält die Website von Eurostat: <http://ec.europa.eu/comm/eurostat/ramon/>.

Daten nach Unternehmensgröße: Zwei Größenklassen werden unterschieden: Unternehmen mit 50 bis 249 Lohn- und Gehaltsempfängern und Unternehmen mit mindestens 250 Lohn- und Gehaltsempfängern.

Art des Kaufs: Unterschieden werden Käufe aufgrund von kurzfristigen und aufgrund von langfristigen Verträgen.

Herkunft des Hauptdienstleisters: Unterschieden wird zwischen: „aus dem Unternehmen selbst“, „aus derselben Unternehmensgruppe“, „extern“ und „Dienstleistungen nicht verwendet“. Was die geografische Herkunft des wichtigsten externen Dienstleisters betrifft, so wird unterschieden zwischen: „aus derselben Region“, „aus einer anderen Region desselben Landes“, „aus einem anderen EU-Mitgliedstaat“ und „aus einem Nicht-EU-Land“.

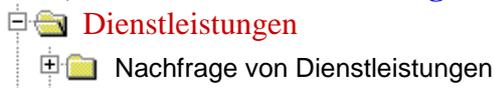
Wahrgenommene Hindernisse: Folgende Hindernisse für die Ermittlung eines geeigneten ausländischen Dienstleisters werden unterschieden: „Standort“, „Sprache“, „kulturelle Gründe und Vertrauen“, „wirtschaftliche und rechtliche Gründe“ und „keine Hindernisse“.

Umfang der künftigen Käufe: Unterschieden wird zwischen: „beträchtlicher Rückgang“, „leichter Rückgang“, „keine Veränderung“, „leichter Anstieg“ und „beträchtlicher Anstieg“.

Weitere Informationsquellen:

Data: [EUROSTAT Webseite/Leitseite/Industrie, Handel und Dienstleistungen/Daten](#)

Industrie, Handel und Dienstleistungen



Journalisten können den Media Support Service kontaktieren:

BECH Gebäude Büro A4/125
L - 2920 Luxembourg

Tel. (352) 4301 33408
Fax (352) 4301 35349

E-mail: eurostat-mediasupport@ec.europa.eu

European Statistical Data Support:

Eurostat hat zusammen mit den anderen Mitgliedern des „Europäischen Statistischen Systems“ ein Netz von Unterstützungszentren eingerichtet; diese Unterstützungszentren gibt es in fast allen Mitgliedstaaten der EU und in einigen EFTA-Ländern.

Sie sollen die Internetnutzer europäischer statistischer Daten beraten und unterstützen.

Kontakt Informationen für dieses Unterstützungsnetz finden Sie auf unserer Webseite:
<http://ec.europa.eu/eurostat/>

Ein Verzeichnis unserer Verkaufsstellen in der ganzen Welt erhalten Sie beim:

Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften

2, rue Mercier
L - 2985 Luxembourg

URL: <http://publications.europa.eu>
E-mail: info-info-opoce@ec.europa.eu
