1. Einleitung

1.1. Problemstellung

Im Jahr 2004 war der Außenhandel mit einem Ausfuhrüberschuss in Höhe von nahezu 155 Mrd. Euro erneut die wichtigste Konjunkturstütze der Bundesrepublik Deutschland. Bei eingehender Betrachtung der Warenströme fällt auf, dass ein Großteil der Ein- und Ausfuhren aus gleichartigen Gütern besteht. Viele ähnliche oder nahezu identische Produkte, z.B. Kraftwagen, Maschinen, Güter der Informationstechnologie oder chemische Erzeugnisse, sind beim Handel der Industrieländer sowohl auf der Ex- als auch auf der Importseite anzutreffen.[1] Diese gleichzeitige Aus- und Einfuhr von Gütern innerhalb eng definierter Produktgruppen ist heutzutage typisch für die internationalen Wirtschaftsbeziehungen zwischen höher entwickelten Volkswirtschaften und wird als intra-industrieller Handel bezeichnet.[2]

Modelle der traditionellen Außenhandelstheorie unterstellen Märkte der vollkommenen Konkurrenz mit homogenen Gütern und führen den Handel zwischen Nationen auf deren Spezialisierung anhand relativer Unterschiede in Bezug auf Faktorausstattung und Produktivität zurück. Da die Länder markante Unterschiede bei diesen Kriterien aufweisen, werden sie sich auf die Produktion derjenigen Güter spezialisieren, bei denen sie einen Wettbewerbsvorteil haben, und diese exportieren und diejenigen importieren, bei denen sie Nachteile in Bezug auf Ressourcenausstattung und Produktivität aufweisen.[3] Somit kann mit diesen Modellen der inter-industrielle Handel aufgrund verschiedener Ressourcenausstattungen und daraus resultierender Preisunterschiede erklärt werden, nicht aber der intra-industrielle Handel.[4]

Im Gegensatz zu den Voraussagen der klassischen Außenhandelstheorie zeigen empirische Untersuchungen über das Ausmaß und die Struktur des Außenhandels zwischen hoch entwickelten Volkswirtschaften eindrucksvoll, wie sehr der intra-industrielle Handel in jüngster Vergangenheit zugenommen hat.[5] Damit hat sich nicht der Handel zwischen Nationen intensiviert, die sich

---

1 Vgl. Kutschker/Schmid (2005), S. 69 f.

2 Vgl. Dieckheuer (2001), S. 140, Grimwade (2000), S. 71, Alecke et al. (1999), S. 11 ff.

3 Vgl. Krugman/Obstfeld (2004), S. 35 ff., Trebilcock/Howse (1999), S. 5 ff.

4 Vgl. Behr (1998), S. 32 ff., Stolze/Trablod (1997), S. 258, Schurawitzki (1995), S. 13, Walz (1992), S. 1.

5 Vgl. OECD (2002), S. 161 ff.

aufgrund eines relativen Wettbewerbsvorteils auf die Produktion und den Handel bestimmter Güter spezialisieren. Vielmehr tauschen Nationen, die sich u.a. in Pro-Kopf-Einkommen, Bruttoinlandsprodukt, Entwicklungsstand und Nachfragestruktur kaum unterscheiden, eine Vielzahl ähnlicher oder identischer Güter.[6] „Wie für viele andere Industrieländer ist auch für Deutschland der intra-industrielle Handel heute von weitaus größerer Bedeutung als der inter-industrielle Handel…“[7]

Aktuelle Studien der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) kommen zu dem Ergebnis, dass der intra-industrielle Anteil am gesamten Industriegüterhandel zu Beginn des 20. Jahrhunderts noch bei etwa 50 Prozent lag, heute in einigen Branchen aber bereits mehr als 80 Prozent ausmacht.[8] Allem Anschein nach hat der intra-industrielle Handel einen hohen Stellenwert in der Weltwirtschaft, welcher in Zusammenhang mit den jüngeren Ausprägungen der so genannten Globalisierung steht.[9]

Thematisiert ist diese Art des Gütertauschs aber - das sei vorweggenommen - auf einem globalen unverbindlichen Level. Ferner ist nichts darüber bekannt, welche Rolle mittelständische Unternehmen in diesem Prozess spielen. Die vorliegende Arbeit beabsichtigt, in diesem Bereich neue Forschungserkenntnisse zu liefern. Ausgehend von der Globalisierung des Wettbewerbs und den Veränderungen der Welthandelsstrukturen soll geklärt werden, inwieweit der deutsche Mittelstand einen Handlungsspielraum hat. Zu diesem Zweck werden der Entscheidungsprozess und die Rahmenbedingungen mittelständischer Unternehmen im intra-industriellen Handel betrachtet und hierbei explizit Branchen- und Größenunterschieden Rechnung getragen.

1.2. Vorgehensweise

Aufgrund der Tatsache, dass die bisherigen Studien zu diesem Thema auf komplexen makroökonomischen Aussagen verharren, will diese Arbeit neue Wege gehen; Ziel ist es, eine Synthese

---

6 Vgl. Krugman/Obstfeld (2004), S. 193 f., Dieckheuer (2001), S. 140, Grimwade (2000), S. 71, Alecke et al. (1999), S. 11 ff.

7 Kutschker/Schmid (2005), S. 69.

8 Vgl. Sautter (2004), S. 5 f., Koopmann/Franzmeyer (2003), S. 13, Alecke et al. (1999), S. 11 ff.

9 Vgl. OECD (2002), S. 161 ff., Grömling/Lichtblau/Weber (1998), S. 373.

aus theorierelevanten Erkenntnissen und dem intra-industriellen Handel mittelständischer Unternehmen in der Praxis zu erreichen.[10]

Zu Beginn wird dazu eine umfassende konzeptionelle Definition dieser speziellen Ausprägung des Gütertauschs entwickelt. Hierauf aufbauend erfolgt eine Betrachtung der neueren Außenhandelsliteratur, um Faktoren zu identifizieren, die für die Charakterisierung des intra-industriellen Handels maßgeblich sind und die Wettbewerbsposition mittelständischer Unternehmen beeinflussen. In diesem Kontext erscheint es sinnvoll, näher auf das Wesen und die gesamtwirtschaftliche Bedeutung mittelständischer Unternehmen einzugehen und zu untersuchen, welche Konsequenzen sich für diese aus den veränderten Welthandelsstrukturen ergeben.

Anhand einer Untersuchung der Verflechtung mit dem US-Markt wird analysiert, wie mittlere Unternehmen trotz einer Vielzahl ähnlicher Konkurrenzprodukte auf internationalen Märkten erfolgreich sein können. Dazu werden einerseits Faktoren analysiert, die sich elementar auf den intra-industriellen Handelserfolg mittelständischer Unternehmen auswirken. Andererseits erfolgt eine Betrachtung, weshalb insbesondere der US-Markt sich für ein Engagement innerhalb enger Produktgruppen eignet und welche Form des Auslandsbetätigung zur Realisierung der jeweiligen Ziele am vorteilhaftesten erscheint.

Offensichtlich erfordert diese Untersuchung eine systematische Feldforschung. Bedingt durch den Umstand, dass eine Totalanalyse zwar wünschenswert, im Rahmen dieser Arbeit jedoch nicht zu realisieren ist, werden exemplarisch mittelständische Unternehmen befragt. Zu diesem Zweck ist eine Zusammenarbeit mit einer Institution, die in direktem Kontakt zu den auslandsaktiven Mittelständlern steht, wie beispielsweise einer Industrie- und Handelskammer, von essenzieller Bedeutung.

Im Rahmen dieser Arbeit wurde die Zusammenarbeit mit der IHK Hannover gesucht, um eine valide Befragung mittelständischer Unternehmen durchzuführen und die oben genannten Problemstellungen zu klären.

[10] Vgl. Gabrisch/Segnana (2003), S. 6 ff., Behr (1998), S. 71 ff.

2. Konzeptionelle Auseinandersetzung mit dem intra-industriellen Handel

2.1. Charakteristika

Ein wesentliches Merkmal internationaler Handelsströme hoch entwickelter Volkswirtschaften besteht heutzutage im Austausch gleichartiger Produkte. Die zunehmende Außenhandelsverflechtung innerhalb einer Branche basiert auf internationalen Spezialisierungsmustern intra-industriellem Typs.[11] Die Tendenz einer zunehmenden Annäherung des importierten an den exportierten Warenkorb ist insbesondere seit Anfang der fünfziger Jahre festzustellen und scheint bedeutende Impulse durch die tief greifenden Veränderungen der Weltwirtschaft erhalten zu haben, die zumeist im Zusammenhang mit den jüngeren Ausprägungen der Globalisierung stehen.

Untersuchungen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) über das Ausmaß und die Struktur des Außenhandels zwischen hoch entwickelten Volkswirtschaften bestätigen eindrucksvoll, wie stark der intra-industrielle Handel in jüngster Vergangenheit zugenommen hat; rund ein Viertel des Welthandels erfolgt heute grenzüberschreitend innerhalb desselben Industriezweigs.[12] Infolgedessen ist der intra-industrielle Handel für viele Nationen heute bedeutsamer als der Austausch von Gütern unterschiedlicher Wirtschaftszweige.[13]

Die klassische Außenhandelstheorie geht davon aus, dass sich Nationen aufgrund ihres komparativen Vorteils auf die Produktion und den Tausch bestimmter Güter spezialisieren. Im Gegensatz dazu handeln in der Praxis Nationen, die sich u.a. in Pro-Kopf-Einkommen, Bruttoinlandsprodukt, Entwicklungsstand und Nachfragestruktur kaum unterscheiden, eine Viel-

---

11 Vgl. Walz (1992), S. 1.

12 Vgl. OECD (2002), S. 161 ff.

13 Aus diesem Befund folgt die Erkenntnis, dass die klassische Außenhandelstheorie intra-industriellen Handel - den überwiegenden Teil des Welthandels - nicht erklären kann. Folglich muss nach anderen Ansätzen gesucht werden. Die Begründung dafür ist einleuchtend: Würde die Richtung und Struktur des Außenhandels durch Unterschiede in der Faktorausstattung bzw. Produktivität bestimmt, dürfte ein Land nicht gleichzeitig sehr ähnliche Güter sowohl importieren als auch exportieren.

zahl ähnlicher oder identischer Güter.[14] „Der überwiegende Teil des internationalen Handels, insbesondere derjenige zwischen fortgeschrittenen Industrieländern, ist 2-Wege-Handel mit ähnlichen Produkten, zumeist intraindustrieller oder manchmal auch intrasektoraler Handel genannt. Länder auf einer ähnlichen Entwicklungsstufe spezialisieren sich dabei nicht auf Basis ihrer Faktorausstattung intersektoral, so wie es die neoklassische Außenhandelstheorie voraussagt, sondern innerhalb von Industrien, d.h. intrasektoral, so wie es die neue Außenhandelstheorie impliziert.“[15]

Da sich die fortgeschrittenen Industrienationen zunehmend hinsichtlich ihres technologischen Niveaus sowie der Verfügbarkeit von Kapital und qualifizierter Arbeit angeglichen haben, stellen heutzutage wichtige Exportbranchen dieser Nationen zugleich auch bedeutende Importbranchen dar.[16] Diese Erkenntnis wirft folgende Fragen für die vorliegende Untersuchung auf:

- Wodurch zeichnet sich im Konzept des intra-industriellen Handels eine Industrie aus?
- Was wird unter gleichzeitigem Ex- und Import verstanden?
- Weshalb werden zwischen Industrienationen identische Güter gehandelt?
- Welchen Stellenwert hat der deutsche Mittelstand in diesem Prozess?

2.2. Kennzeichen der Industrie

„Quantification of the extent of intra-industry exchange depends critically upon defining and making operational the concept of an ‘industry’.”[17] In *Heckscher-Ohlin*-Modellen wird eine Industrie als eine Anzahl von Unternehmen definiert, die mit identischen Inputerfordernissen ein homogenes Produkt unter konstanten Skaleneffekten herstellen.[18] Nach diesem Konzept wäre unter intra-industriellem Handel der gleichzeitige Ex- und Import eines homogenen Gutes zu verstehen, welches mit identischen Inputs hergestellt wird.

---

14 Vgl. Dieckheuer (2001), S. 140, Bernhofen (1999), S. 232 ff., Alecke et al. (1999), S. 11 ff.

15 Stolze/Trablod (1997), S. 258.

16 Vgl. Krugman/Obstfeld (2004), S. 193 f., Sautter (2004), S. 5 f., Siebert (1994), S. 104.

17 Greenaway/Milner (1989), S. 61.

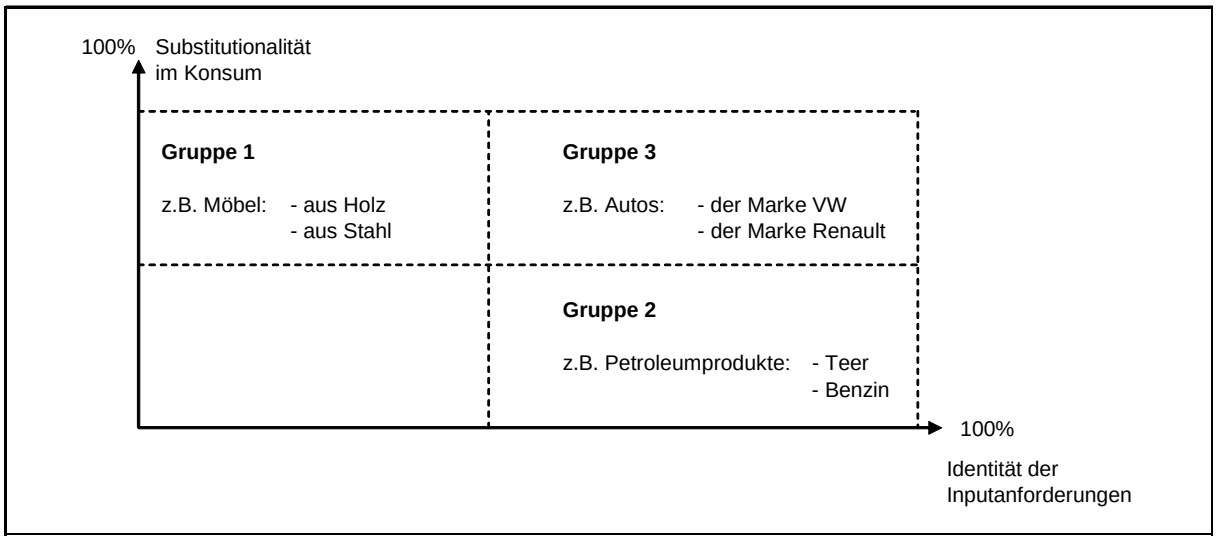
18 Vgl. Behr (1998), S. 45, Karn/Gunawardana (1996), S. 9.

Diese Begriffsbestimmung stößt jedoch sowohl in der Handelsstatistik als auch in der empirischen Wirtschaftsforschung schnell an Grenzen: Erstens zeichnen sich in der Realität Güter zumeist durch unterschiedliche Charakteristika aus, die explizit von den Konsumenten gewünscht werden.[19] Zweitens ist es schwierig, Güter zu finden, die in allen Dimensionen übereinstimmen und somit zu einem homogenen Gut zusammengefasst werden können.[20] Darüber hinaus ist die Anforderung, Produkte mit identischen Inputs herzustellen, stark limitierend.

Um die Limitationen der *Heckscher-Ohlin*-Modelle zu überwinden, wird im Folgenden eine für diese Arbeit zweckmäßige Begriffsbestimmung in Anlehnung an *Grubel/Lloyd* erarbeitet. Die Autoren gruppieren Produkte anhand folgender Eigenschaften, die dann das Konstrukt einer Industrie bilden:[21]

- Substitutionalität in der Produktion
- Substitutionalität im Konsum

Abbildung 1: Kennzeichen der Industrie



Quelle: Abbildung in Anlehnung an Grubel (1981), S. 75.

[19] Vgl. Jörg (1989), S. 13 f.

[20] Vgl. Tirole (1999), S. 210, Karn/Gunawardana (1996), S. 9 f.

[21] Vgl. Grubel/Lloyd (1975), S. 85 f.

Abbildung 1 verdeutlicht, wie aus einer Kombination der beiden Kriterien unterschiedliche Gruppen gebildet werden können.[22] Auf der horizontalen Achse ist die Ähnlichkeit der Inputanforderungen abgetragen, während auf der vertikalen die Substitutionalität im Konsum wiedergegeben wird. In Gruppe 1 befinden sich Produkte, die sich durch gute Substituierbarkeit im Konsum auszeichnen, aber unterschiedliche Inputanforderungen aufweisen, wie z.B. Holz- und Stahlmöbel. Die Gruppe 2 enthält Güter, die sich in der Konsumption nicht oder nur begrenzt gegeneinander austauschen lassen, jedoch mit sehr ähnlichen Inputs hergestellt werden, z.B. Teer und Benzin. Beide Güter haben Petroleum als Inputfaktor, differieren jedoch stark hinsichtlich ihrer Nutzung.[23] In Gruppe 3 sind Güter vertreten, die sowohl ähnliche Inputanforderungen als auch Verwendungsmöglichkeiten aufweisen, wie z.B. Automobile unterschiedlicher Marken. Diese Produkte unterscheiden sich nur marginal in der Funktion, aber deutlich in Stil, Form oder durch ein Markenzeichen.[24]

Güter der Gruppe 3 bilden die Idealdefinition einer Industrie. Jedoch hat es sich aus pragmatischen Gründen der empirischen Wirtschaftsforschung durchgesetzt, auch den Handel mit Gütern der anderen beiden Gruppen als intra-industriellen Handel zu klassifizieren. „We take 'intra-industry' trade to mean the two-way exchange between nations of related products."[25] Nach dieser Definition bedeutet intra-industriellen Handel zu betreiben, sowohl Exporteur als auch Importeur im Bereich eng definierter Produktgruppen zu sein. Typischerweise wird bei dieser Analyse der Export eines, mehrerer oder aller Industriezweige einer Nation in ein anderes Land und deren gleichzeitiger Import betrachtet. Dabei wird der Teil des Handels als intra-industriell bezeichnet, bei dem sich die Exporte und Importe wert- bzw. mengenmäßig entsprechen.[26]

Die allgemein akzeptierte neue Definition hat die bis dahin geltende abgelöst. Danach war der intra-industrielle Handel als gleichzeitiger Ex- und Import von Produkten definiert, die mit einem identischen Faktoreinsatz produziert werden und zugleich perfekte Substitute im Konsum sind. Diese Begriffsbestimmung hatte sich im Laufe der Zeit als zu restriktiv für die em-

22 Vgl. Morales de Marega/Cerutti (2002), S. 158 f.

23 Vgl. Su (2003), S. 10, Södersten/Reed (1994), S. 173.

24 Vgl. Rugman/Verbeke (2001), S. 153, Gandolfo (1998), S. 242.

25 Grubel/Lloyd (2003), S. VIII.

26 Diese Definition ist wichtig, da oftmals fälschlicherweise beim intra-industriellen Handel vom bilateralen Ex-und Import ausgegangen wird (vgl. Jörg (1989), S. 1).