



Dr. Wolfhard Kaus

ist Diplom-Volkswirt und promovierte 2012 am Max-Planck-Institut für Ökonomik. Als Referent im Referat „Weiterentwicklung der Unternehmensstatistik“ des Statistischen Bundesamtes betreut er die Statistik kleiner und mittlerer Unternehmen und beschäftigt sich mit Themen der Globalisierung.



Philipp Leppert

ist Volkswirt und seit 2016 im Statistischen Bundesamt im Referat „Weiterentwicklung der Unternehmensstatistik“ tätig. Er beschäftigt sich mit der Verknüpfung, dem Datenmanagement und dem Analysepotenzial von Einzeldaten auf Unternehmensebene.

AUSSENHANDELSAKTIVE UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND: NEUE PERSPEKTIVEN DURCH MICRO DATA LINKING

Dr. Wolfhard Kaus, Philipp Leppert

🔗 **Schlüsselwörter:** Einzeldatenverknüpfung – Unternehmensstrukturstatistik – Unternehmensdemografie – Außenhandelsstatistik – Globalisierung

ZUSAMMENFASSUNG

In einer zunehmend globalisierten Wirtschaft ist die Entwicklung der in Deutschland ansässigen Unternehmen eng mit deren Einbindung in die internationalen Märkte verbunden. Erst durch die Verknüpfung von Einzeldaten verschiedener Unternehmensstatistiken können solche Zusammenhänge statistisch erschlossen werden. Mit einer Bestandsaufnahme der Bedeutung des Außenhandels und der Tiefe der Integration in die Weltwirtschaft veranschaulicht dieser Aufsatz das Potenzial der Einzeldatenverknüpfung auf Unternehmensebene in der amtlichen Statistik. Es zeigt sich eine starke Heterogenität der Unternehmen hinsichtlich der Art der Außenhandelstätigkeit, der Verteilung der Außenhandelsvolumina und der Tiefe der Integration in den Weltmarkt.

🔗 **Keywords:** *micro data linking – structural business statistics – business demography – foreign trade statistics – globalisation*

ABSTRACT

In an increasingly globalised economy, the development of enterprises domiciled in Germany is closely related to their integration into the international markets. It is only the linking of micro data from various business statistics that allows to analyse such relationships statistically. By examining the relevance of foreign trade and the degree of integration in the world economy, this article illustrates the potential of linking enterprise micro data in official statistics. It reveals that there is strong heterogeneity among enterprises regarding the type of foreign trade activities, the distribution of trade volumes and the degree of integration into the world market.

1

Einleitung

Die Bedeutung der Internationalisierung von in Deutschland ansässigen Unternehmen ist besser zu verstehen, wenn die Unternehmensstruktur im Zusammenhang mit Daten aus dem internationalen Handel betrachtet wird. Eine Ergänzung des Bundesstatistikgesetzes im Jahr 2005 hat der amtlichen Statistik dazu ein weiteres Werkzeug an die Hand gegeben: Aufgrund §13a Bundesstatistikgesetz¹ dürfen Einzeldaten der Wirtschafts- und Umweltstatistiken zusammengeführt werden, wenn dadurch neue Statistiken generiert werden können, ohne zusätzliche Erhebungen durchzuführen.

Die wirtschaftsbereichsspezifischen Unternehmensstatistiken liefern für sich genommen anhand von Kennzahlen, Strukturen und Indikatoren jeweils wichtige Informationen, welche gesetzlich klar definiert sind. Allerdings lassen sich die einzelnen Wirtschaftsabschnitte somit nur isoliert betrachten und Aussagen über Wirtschaftszweige hinweg sind erst durch das Zusammenfügen dieser Statistiken möglich. So lassen sich durch die Einzeldatenverknüpfung wertvolle neue Informationen gewinnen.

Ein Beispiel für eine solche Einzeldatenverknüpfung ist bereits die Statistik kleiner und mittlerer Unternehmen: Durch das Verknüpfen der verschiedenen Unternehmensstrukturstatistiken bildet sie den Mittelstand gewerblich aktiver Unternehmen in Deutschland im Vergleich zu großen Unternehmen ab. Im Zuge interner Weiterentwicklungen dieser Statistik und durch die Beteiligung an zwei Projekten des Statistischen Amtes der Europäischen Union (Eurostat) ist ein verknüpfter Datensatz entstanden, welcher Merkmale verschiedener Unternehmensstatistiken sowohl im Querschnitt, also über Statistiken hinweg, als auch im Längsschnitt, also über den Zeitablauf, kombiniert.

Dieser Aufsatz stellt den dabei neu entstandenen Datensatz zunächst kurz vor und illustriert, welche neuen Fragestellungen damit betrachtet werden können. Besonders intensiv werden dabei die Auswertungsmöglich-

¹ Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke (Bundesstatistikgesetz – BStatG) vom 22. Januar 1987 (BGBl. I Seite 462, 565) in der Fassung der Bekanntmachung vom 20. Oktober 2016 (BGBl. I Seite 2394).

keiten der Außenhandelsdaten auf Unternehmensebene hervorgehoben.

2

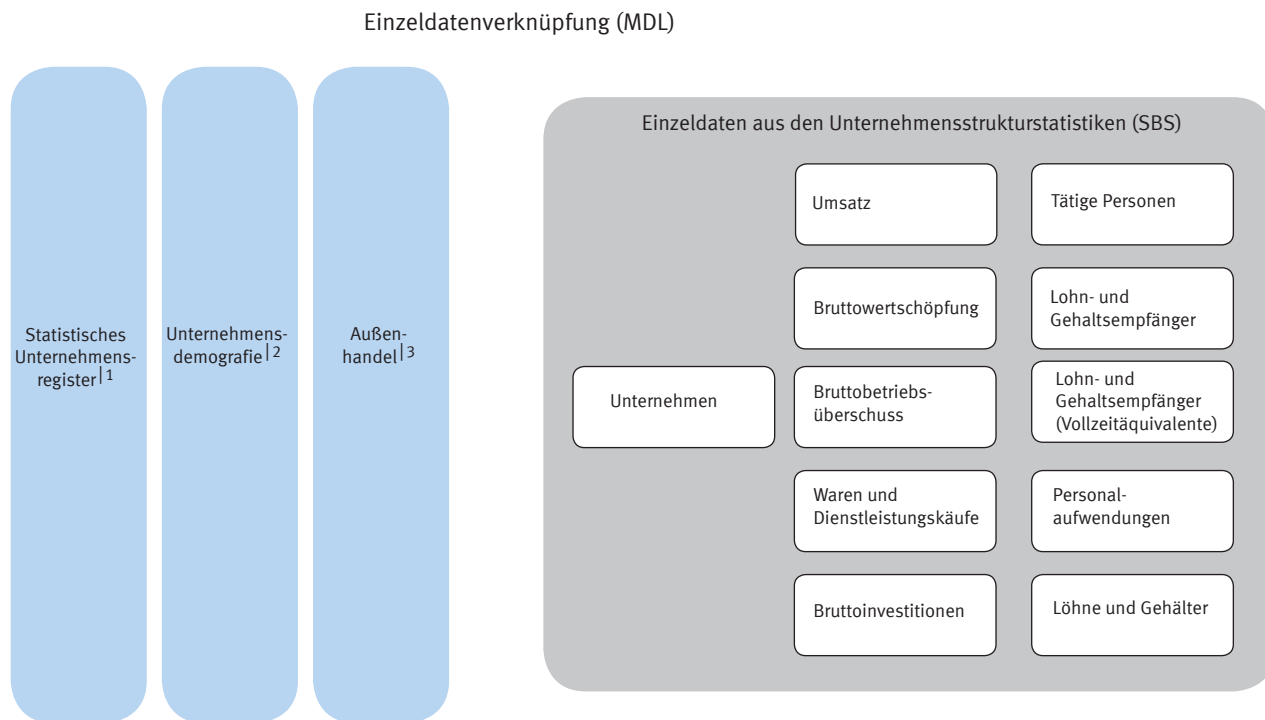
Datengrundlage

Nach Abschluss des ersten Eurostat-Projekts “Micro data linking of structural business statistics and other business statistics” (MDL) wurden bereits die Datengrundlage und der Verknüpfungsprozess sowie methodische Herausforderungen der Validierung und Hochrechnung in dieser Zeitschrift vorgestellt (Jung/Käuser, 2016). Nach Abschluss des Folgeprojektes Ende 2016 wurden die Verknüpfungen ab Berichtsjahr 2008 um das Berichtsjahr 2013 erweitert und neue Auswertungsmöglichkeiten durch Hinzufügen von Merkmalen der Unternehmensdemografie geschaffen. [↘ Grafik 1](#) umreißt die Herkunft der im MDL-Datensatz verknüpften Merkmale knapp (für eine detaillierte Darstellung siehe Jung/Käuser, 2016).

Ausgangspunkt des MDL-Datensatzes sind die zusammengespielten Einzeldaten von insgesamt zwölf Erhebungen der Unternehmensstrukturstatistiken. Diese bilden maßgeblich die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland ab [Wirtschaftsabschnitte B bis N und S95 der nationalen Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 (WZ 2008)]. Ausgenommen sind Finanzdienstleister wie Banken und Versicherungen (Wirtschaftsabschnitt K). Zu den verwendeten Datenquellen gehören die Kostenstruktur- und Investitionserhebungen im Verarbeitenden Gewerbe, Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden, in der Energie- und Wasserversorgung sowie im Baugewerbe. Zusätzlich werden die Strukturhebungen für kleine Unternehmen (mit weniger als 20 Beschäftigten) genutzt. Die Jahresehebungen im Handel und Gastgewerbe sowie die Strukturhebung im Dienstleistungsbereich sind ebenfalls Bestandteil der verknüpften Daten.

Dieser Bestand an Einzeldaten auf Unternehmensebene, im Folgenden als SBS (Structural Business Statistics) abgekürzt, ist das „Rückgrat“ der Verknüpfung mit anderen Unternehmensstatistiken. Mithilfe einer eindeutigen Identifikationsnummer wurden zusätzlich Merkmale der Inlands- und Auslandskontrolle aus dem statistischen

Grafik 1
MDL-Datenstruktur



1 Merkmale der Unternehmensgruppenzugehörigkeit.
 2 Gründungen, Schließungen, schnell wachsende Unternehmen.
 3 Extrastat und Intrastat; Exporte, Importe.

2017-01-0542

Unternehmensregister verknüpft. Unternehmensdemografische Merkmale erlauben zudem die Identifikation von Gründungen, Schließungen und schnell wachsenden Unternehmen.

Die Daten des Außenhandels werden über die bundeseinheitliche Steuernummer mit dem statistischen Unternehmensregister verknüpft und dann den SBS-Daten hinzugefügt. Dabei kann der Intra- und Extrahandel ab dem Berichtsjahr 2009 abgedeckt und zusätzlich unterhalb der Abschneidegrenze mithilfe von Umsatzsteuer-Voranmeldungen approximiert werden. Der Gesamtwert der importierten und exportierten Waren lässt sich dabei nicht nur als Aggregat, sondern auch auf Ebene der Ursprungs- beziehungsweise Zielländer darstellen. Diese Aufschlüsselung nach Partnerländern ist allerdings erst ab dem Berichtsjahr 2011 verfügbar.

Die offiziellen Daten der Außenhandelsstatistik erlauben, die gehandelten Waren nach Partnerländern aufzuschlüsseln sowie zusätzlich Veredelungsprozesse zu

identifizieren. Im MDL-Datensatz steht nur die Untergliederung nach Partnerländern zur Verfügung. Zudem fehlt der Handel mit Dienstleistungen, welcher nicht vom Statistischen Bundesamt, sondern von der Deutschen Bundesbank erfasst wird.

3

Methodische Anmerkungen

Eine besondere Herausforderung bei der Bereitstellung von Außenhandelsdaten auf Unternehmensebene ergibt sich durch Organschaften, da in der Außenhandelsstatistik Meldungen von Organgesellschaften über den Organträger erfolgen. Ohne eine Umverteilung der gemeldeten Außenhandelsvolumina auf die Organkreismitglieder konzentrierte sich jährlich rund ein Fünftel der gesamten Im- und Exporte im Wirtschaftszweig M 70.1 „Verwaltung und Führung von Unternehmen und

Betrieben“, also bei Holdinggesellschaften.¹² Um dem entgegenzuwirken wird das gesamte Außenhandelsvolumen innerhalb eines Organkreises umverteilt.

Zusätzlich zu den Ausführungen über die Schätzung der Umverteilung in Jung/Käuser (2016) soll an dieser Stelle auf eine Besonderheit bei den Auswertungen nach Partnerländern hingewiesen werden. Zunächst wird das Außenhandelsvolumen auf die Unternehmen der Organschaft verteilt. Im Anschluss muss eine Zuordnung der Partnerländer je Organkreismitglied sichergestellt werden. Aufgrund fehlender Informationen lässt sich dieses Ziel allerdings zurzeit nicht erreichen und die Umverteilung findet auf Ebene der Organkreismitglieder für alle Partnerländer des Organträgers statt, obwohl unklar ist, welche Organkreismitglieder mit welchem Partnerland tatsächlich Handel betreiben.¹³ Folglich wird die Anzahl der Partnerländer je Unternehmen tendenziell überschätzt.

Eine weitere Besonderheit der hier vorgestellten Verknüpfung von Unternehmensstatistiken liegt in der Kombination von Einzeldaten aus Stichproben und Vollerhebungen. Mithilfe der SBS-Hochrechnungsfaktoren und der SBS-Merkmale können schlüssige Aussagen über die in Deutschland ansässige nichtfinanzielle gewerbliche Wirtschaft getroffen werden. Im Besonderen ist es möglich, kleine Unternehmen durch die Einbeziehung der Strukturhebungen zu berücksichtigen.

Merkmale aus Vollerhebungen mit Abschneidegrenzen, wie dem Außenhandel, dem Unternehmensregister, der Unternehmensdemografie oder der Statistik ausländisch kontrollierter Unternehmen, sind nur für Unternehmen vorhanden, welche mit SBS verknüpft werden konnten. Bei der Hochrechnung ergibt sich eine zusätzliche statistische Unsicherheit, da solche Merkmale in der Schichtung der Stichproben nicht berücksichtigt werden.

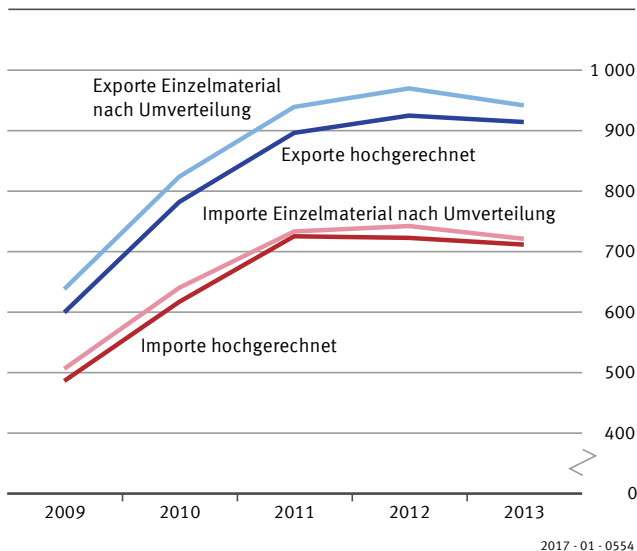
Die Konsistenz hochgerechneter MDL-Merkmale aus Vollerhebungen kann daher nur indirekt bemessen werden (siehe Exkurs). Eine Übereinstimmung von Eckwerten der Vollerhebungen und den Eckwerten der im MDL-

Datensatz hochgerechneten Merkmale kann nicht vollständig gewährleistet werden. Die statistische Unsicherheit steigt mit der Tiefe der Auswertungen.

Exkurs: Beispiel der Hochrechnung der Importe und Exporte auf Unternehmensebene

➤ Grafik 2 zeigt, dass die Entwicklung der hochgerechneten Importe und Exporte in MDL mit den Werten des Einzelmaterials der Vollerhebung nach der Organschaftsumverteilung einhergeht. Demnach unterschätzen die hochgerechneten Importe die Vergleichswerte um etwa 2%, während die Exporte um etwa 4% unterschätzt werden.¹⁴

Grafik 2
Konsistenz hochgerechneter Importe und Exporte
Mrd. EUR



Um konsistente Ergebnisse von Stichproben- und Vollerhebungen zu gewährleisten, wäre es wünschenswert, die ursprünglichen SBS-Hochrechnungsfaktoren so anzupassen, dass auch die Eckwerte aus Vollerhebungen getroffen werden. Alternativ können Ex-post-Anpassungen mittels des “General REGression estimators (GREG)” erreicht werden. Aufgrund der Vielzahl der Merkmale erwies sich dieser Ansatz als nicht praktikabel.

2 In geringerem Umfang sind auch die Wirtschaftszweige K 64.2 „Beteiligungsgesellschaften“ (2011) sowie L 68.2 „Vermietung, Verpachtung von eigenen oder geleasteten Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen“ (2011 bis 2013) relevant für die Umverteilung.

3 Ab dem Berichtsjahr 2012 wäre grundsätzlich eine präzisere Umverteilung auf Ebene der Partnerländer für den Intrahandel mittels VIIES-Daten (VAT Information Exchange System – Mehrwertsteuer-Informationaustauschsystem) möglich.

4 Die aus dem Einzelmaterial erzeugten Werte entsprechen den SBS-Wirtschaftszweigen der Außenhandelsstatistik nach Unternehmensmerkmalen, Trade by Enterprise Characteristics (TEC), wobei vergleichbare Eckwerte aufgrund der methodischen Weiterentwicklung von TEC nur für die Jahre 2012 und 2013 verfügbar sind.

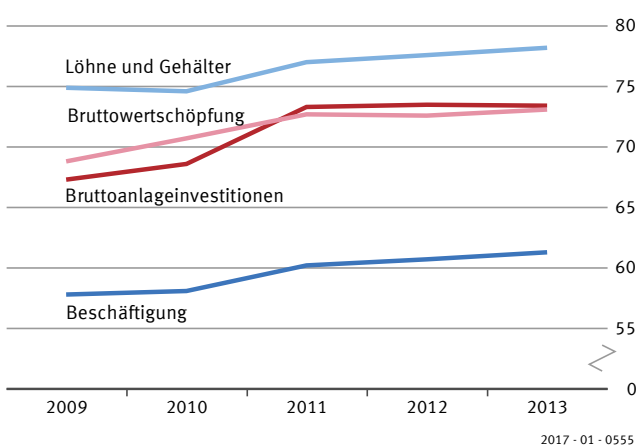
4

Die Bedeutung des Außenhandels für die nichtfinanzielle gewerbliche Wirtschaft

Mithilfe des MDL-Datensatzes kann erstmals auf Einzeldatenebene eine Bestandsaufnahme der Bedeutung des Außenhandels für den gesamten Bereich der Unternehmensstrukturstatistiken vorgenommen werden. Der Anteil der im Außenhandel aktiven Unternehmen ist mit 23,5 % im Jahr 2013 vergleichsweise gering. Ein anderes Bild ergibt sich in Relation zu wichtigen Strukturmerkmalen. Außenhandelsaktive Unternehmen tragen im hohen Maße zu Löhnen und Gehältern (über 75 %), zur Bruttowertschöpfung sowie zu den Bruttoanlageinvestitionen (jeweils über 70 %) und zur Beschäftigung (über 60 %) der gesamten nichtfinanziellen gewerblichen Wirtschaft bei. Länderübergreifende Analysen bestätigen dieses Muster auch für viele andere Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU) (Bach Jensen und andere, 2015). [↪ Grafik 3](#)

Grafik 3

Bedeutung der außenhandelsaktiven Unternehmen bei wichtigen Strukturmerkmalen
Anteile an der gesamten nichtfinanziellen gewerblichen Wirtschaft in %



Darüber hinaus hat die Bedeutung außenhandeltreibender Unternehmen im Zeitverlauf deutlich zugenommen: Zum einen waren diese Unternehmen besonders von der Wirtschaftskrise betroffen; das hat ab dem

Jahr 2009 zu einer aufholenden Entwicklung geführt. Zum anderen stieg der Anteil der außenhandelsaktiven Unternehmen an allen Unternehmen der nichtfinanziellen gewerblichen Wirtschaft zwischen 2009 und 2013 um 1,8%. In diesem Zeitraum blieb die Exporteurquote mit etwa 10,5 % stabil, während die Importeurquote um 2% leicht auf 20,7% anstieg.

4.1 Strukturelle Kennzahlen außenhandelsaktiver Unternehmen

Betrachtet man die Zusammensetzung der außenhandelsaktiven Unternehmen näher, zeigt sich ein hohes Maß an Heterogenität. Sowohl in Deutschland als auch in anderen Ländern nimmt die Außenhandelsneigung mit der Unternehmensgröße zu (Airaksinen und andere, 2015). So zeigte Söllner (2014, 2016) bereits in mehreren Beiträgen in dieser Zeitschrift, dass kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) unabhängig vom Wirtschaftszweig geringere Exporteur- und Importeurquoten als große Unternehmen aufweisen. Die Anzahl der Importeure übersteigt dabei stets die der Exporteure. Schließlich entfallen über 80% der Außenhandelsvolumina auf große Unternehmen, die nur 2,6% der außenhandelsaktiven Unternehmen ausmachen.

Der Schwerpunkt der Außenhandelsaktivität liegt bei Unternehmen, die Unternehmensgruppen zugehörig sind. Obwohl 2013 nur etwa 17% der Unternehmen in Unternehmensgruppen organisiert waren, lag deren Anteil an der Beschäftigung bei 70%, an der Bruttowertschöpfung bei 80% sowie bei jeweils etwa 90% am Import- und Exportvolumen. Hervorzuheben ist der geringe Anteil auslandskontrollierter Unternehmen (3%), die allerdings 29% der Exporte und 43% der Importe durchführten. [↪ Tabelle 1](#)

Mit Blick auf die Art der Außenhandelstätigkeit ist hervorzuheben, dass – abweichend zur Abgrenzung von Außenhandelstypen in der Literatur oder der TEC-Statistik – in diesem Artikel Relevanzschwellen zur Klassifizierung herangezogen werden. So müssen Unternehmen zumindest eine Export- beziehungsweise Importintensität von 5% erreichen, um als Exporteur, Importeur oder – falls ein Unternehmen beides gleichzeitig erfüllt – als sogenannter Two-way-Trader zu gelten. Unternehmen, die diese Schwellen nicht erfüllen, werden als gelegentliche Händler bezeichnet. Diese

zusätzliche Unterscheidung hilft, die Zusammensetzung der Gruppen homogener zu gestalten.

Two-way-Trader, die 2013 hauptsächlich Unternehmen des Handels (52%) und des Verarbeitenden Gewerbes (36%) waren, haben besonderes Gewicht: Obwohl sie nur 12% der Unternehmen ausmachten, handelten sie über 73% der Importe und fast 88% der Exporte. Die Bedeutung reiner Exporteure war 2013 sowohl anzahlmäßig als auch gemessen an wichtigen Strukturmerkmalen vergleichs-

Tabelle 2

Außenhandel treibende Unternehmen nach Art der Außenhandelsaktivität 2013

	Unternehmen	Bruttowertschöpfung	Tätige Personen	Importvolumen	Exportvolumen
	%				
Gelegentlicher Händler	54,1	38,7	46,2	2,0	0,8
Exporteur	9,1	6,8	6,6	0,6	10,4
Importeur	24,7	13,9	14,7	24,0	1,3
Two-way-Trader	12,2	40,7	32,5	73,4	87,5
Insgesamt	100	100	100	100	100

weise gering. Reine Importeure verantworteten immerhin 24% der Importe; etwa zwei Drittel von ihnen waren Handelsunternehmen. Gelegentliche Händler bildeten mit 54% die größte Gruppe, mit Anteilen von 39% an

Tabelle 1

Außenhandelsaktive Unternehmen nach Unternehmensgruppenstatus 2013

	Unternehmen	Bruttowertschöpfung	Tätige Personen	Importvolumen	Exportvolumen
	%				
Unabhängige Unternehmen	82,7	20,5	30,0	11,7	9,7
Inlandskontrollierte Unternehmen	14,3	58,3	54,2	45,1	61,0
Auslandskontrollierte Unternehmen	3,1	21,2	15,8	43,2	29,3
Insgesamt	100	100	100	100	100

der Wertschöpfung und von über 46% an der Beschäftigung hatten diese Unternehmen ökonomisch besondere Bedeutung. [↘ Tabelle 2](#)

Betrachtet man die außenhandelsaktiven Unternehmen nach ihrer Zuordnung zu Wirtschaftszweigen, so bestätigt sich die Erwartung für das Verarbeitende Gewerbe: Mit 51% der Importe und 76% der Exporte sowie etwa 39% der Beschäftigung und 43% der Bruttowertschöpfung stellte dieser Bereich im Berichtsjahr 2013 den Schwerpunkt der Außenhandelstätigkeit in der nichtfinanziellen gewerblichen Wirtschaft dar. Eine wichtige Rolle nahm weiterhin der Handel mit rund 49% der außenhandelsaktiven Unternehmen ein. Beide Wirtschaftszweige gemeinsam vereinten etwa zwei Drittel der Bruttowertschöpfung und der tätigen Personen sowie über 90% der Außenhandelsvolumina auf sich. Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe wiesen dabei eine deutlich höhere Exportaktivität auf als Unternehmen im Handel. Da der Außenhandel mit Dienstleistungen in MDL nicht abgebildet werden kann, fallen die Außenhandelsvolumina in diesem Bereich vergleichsweise gering aus. [↘ Tabelle 3](#)

Tabelle 3

Außenhandelsaktive Unternehmen nach Wirtschaftszweigen 2013

	Unternehmen	Bruttowertschöpfung	Tätige Personen	Importvolumen	Exportvolumen
	%				
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden (B)	0,2	0,5	0,3	0,1	0,2
Verarbeitendes Gewerbe (C)	19,2	43,3	38,7	51,3	76,0
Energie- und Wasserversorgung (D)	0,2	3,6	1,2	3,7	1,5
Abwasser- und Abfallentsorgung (E)	0,3	1,2	0,8	0,2	0,3
Baugewerbe (F)	7,0	3,1	3,9	0,2	0,2
Handel (G)	48,6	21,2	28,1	39,2	17,9
Dienstleistungen (H, I, J, L, M, N, S95)	24,6	27,2	27,0	5,3	4,0
Insgesamt	100	100	100	100	100

Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 (WZ 2008).

4.2 Heterogenität der Integration in internationale Märkte

Eine wesentliche Neuerung des MDL-Datensatzes ist die Möglichkeit, zusätzlich den Gesamtwert der importierten und exportierten Waren auf die Ursprungs- beziehungsweise Zielländer aufzuschlüsseln. Auch hier zeigt sich ein hohes Maß an Heterogenität anhand der Anzahl der Partnerländer je Unternehmen, die Zusammensetzung der Export- und Importmärkte und die Konzentration der Außenhandelsvolumina. Aufgrund der zuvor verdeutlichten Konzentration des Außenhandels auf das Verarbeitende Gewerbe und den Handel beziehen sich die folgenden Auswertungen allein auf diese beiden Bereiche.

Die meisten meldepflichtigen Unternehmen handeln mit wenigen Partnerländern. Im gewichteten Durchschnitt über die Jahre 2011 bis 2013 hatten je 30% der Unternehmen nur ein Ursprungs- beziehungsweise Zielland. Etwa die Hälfte der Unternehmen bezog ihre Waren aus zwei bis zehn Ursprungsländern, ein knappes Drittel der exportaktiven Unternehmen wies mehr als zehn Zielländer auf. [↘ Tabelle 4](#)

Tabelle 4
Import- und Exportmärkte nach der Anzahl der Ursprungs- bzw. Zielländer von Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe und Handel, Berichtsjahre 2011 bis 2013

	Importmarkt	Exportmarkt
	%	
1 Ursprungs-/Zielland	30,9	30,2
2 bis 10 Ursprungs-/Zielländer	49,6	38,0
11 bis 40 Ursprungs-/Zielländer	17,7	23,9
mehr als 40 Ursprungs-/Zielländer	1,8	7,9
Insgesamt	100	100

[↘ Grafik 4](#) verdeutlicht den Zusammenhang zwischen der Anzahl der Partnerländer und der Anzahl der außenhandelsaktiven Unternehmen sowie dem Außenhandelsvolumen. Sie zeigt Scatter- und Säulendiagramme, getrennt nach dem Import- und Exportmarkt. In den Scatter-Diagrammen repräsentiert jeder Punkt eine bestimmte Zahl von Unternehmen, welche mit einer bestimmten Anzahl von Ländern in einer Import- beziehungsweise Exportbeziehung steht.

Übereinstimmend mit Tabelle 4 veranschaulicht Grafik 4 einen negativen Zusammenhang zwischen der Anzahl import- beziehungsweise exportaktiver Unternehmen und der Anzahl von Ursprungs- beziehungsweise Zielländern. Dieses Muster ist kompatibel mit Analysen von Firmendaten des Verarbeitenden Gewerbes aus Frankreich (Eaton und andere, 2004), Schweden (Andersson und andere, 2008) und Belgien (Muûls/Pisu, 2009).

Die Anzahl der Partnerländer auf Exportmärkten übersteigt deren Anzahl auf Importmärkten. So handeln Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe mit durchschnittlich 8,8 (Importe) beziehungsweise 17,3 (Exporte) Ländern, während für Unternehmen im Handel der gewichtete Durchschnitt bei 5,6 (Importe) beziehungsweise 8,3 (Exporte) Ländern liegt.

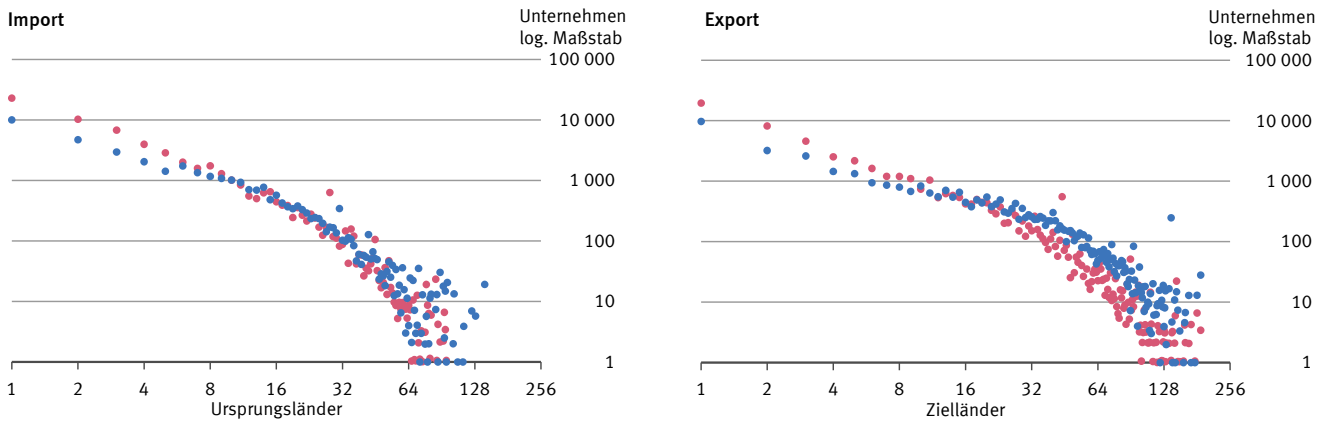
Den Zusammenhang zwischen der Anzahl der Partnerländer und den gehandelten Außenhandelsvolumina verdeutlicht der Vergleich der Scatter-Diagramme mit den jeweiligen Säulendiagrammen in Grafik 4. Demnach weisen vergleichsweise wenige Unternehmen, die viele Partnerländer haben, die größten Außenhandelsvolumina auf (siehe für das Verarbeitende Gewerbe zum Beispiel Bernard und andere, 2007).

Zusätzlich sind große Unterschiede zwischen dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Handel zu erkennen. Auf der Importseite weisen einige Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe einen sehr hohen Anteil am Gesamtvolumen auf und handeln gleichzeitig mit 50 bis 130 Ländern. Im Handel dagegen konzentriert sich der Großteil des Volumens bei vielen Unternehmen, welche mit nur wenigen Ländern in einer Importbeziehung stehen. Verstärkt wird dieses Bild bei Betrachtung des Exportmarktes, wo im Verarbeitenden Gewerbe der Großteil des gesamten Exportvolumens durch nur wenige Unternehmen entsteht. Gleichzeitig weisen diese Unternehmen auch die meisten Handelspartner auf.

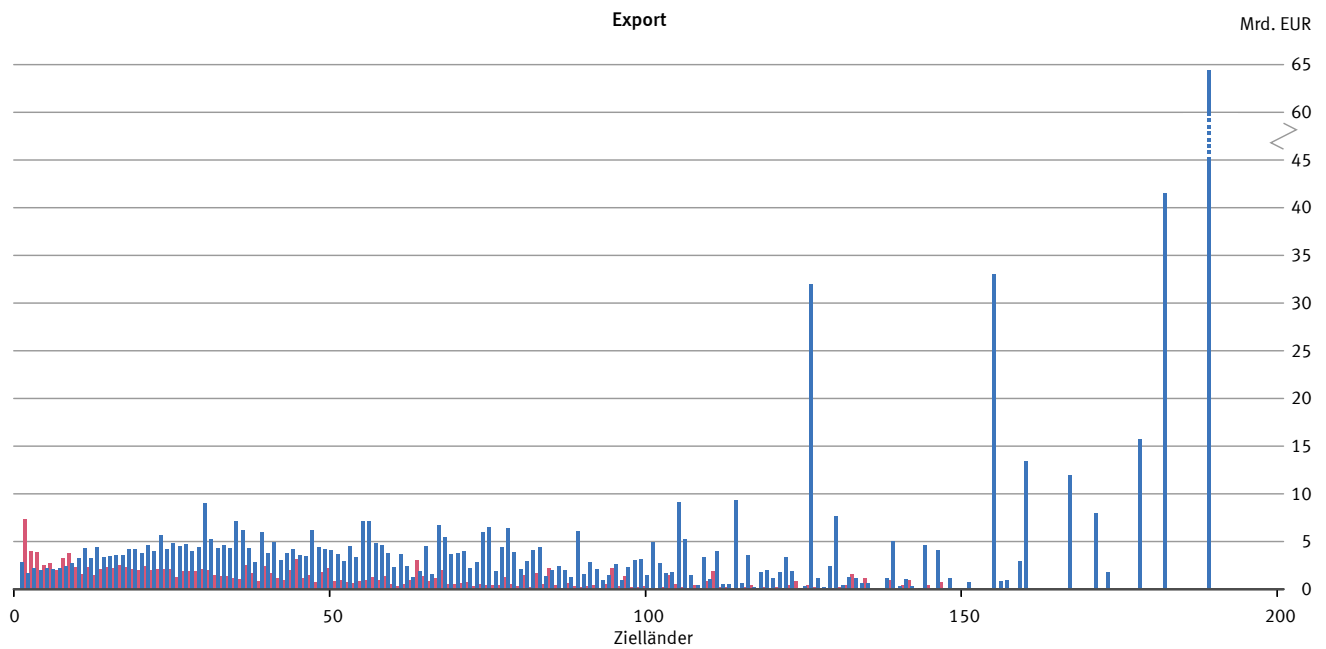
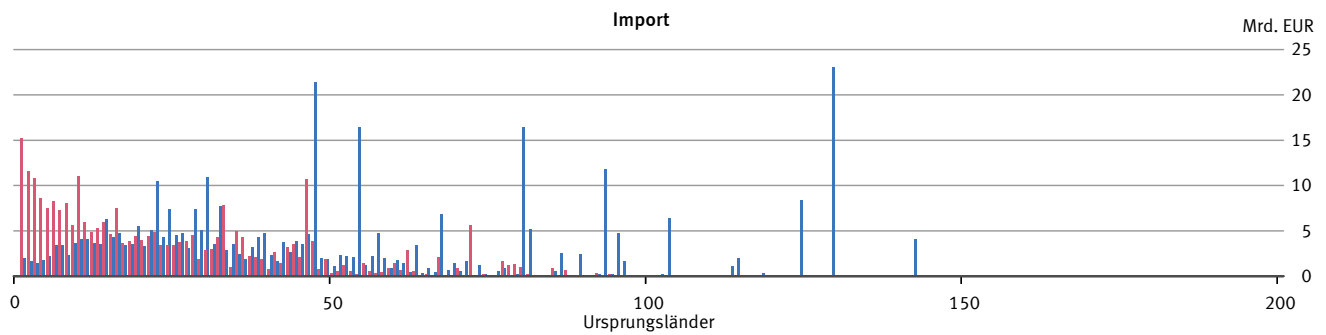
Wenngleich einige Unternehmen mit sehr vielen Partnerländern handeln, konzentriert sich das Volumen auf wenige Staaten. [↘ Grafik 5](#) veranschaulicht die wichtigsten Ziel- und Ursprungsländer von Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe und im Handel für das Berichtsjahr 2013. Jeder Punkt repräsentiert dabei die Anzahl sowie das Außenhandelsvolumen von Unternehmen, die mit dem jeweiligen Partnerland in einer Import- beziehungsweise Exportbeziehung stehen.

Grafik 4

Verteilung der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe und Handel nach Partnerländern und Außenhandelsvolumina 2013



● Verarbeitendes Gewerbe ● Handel

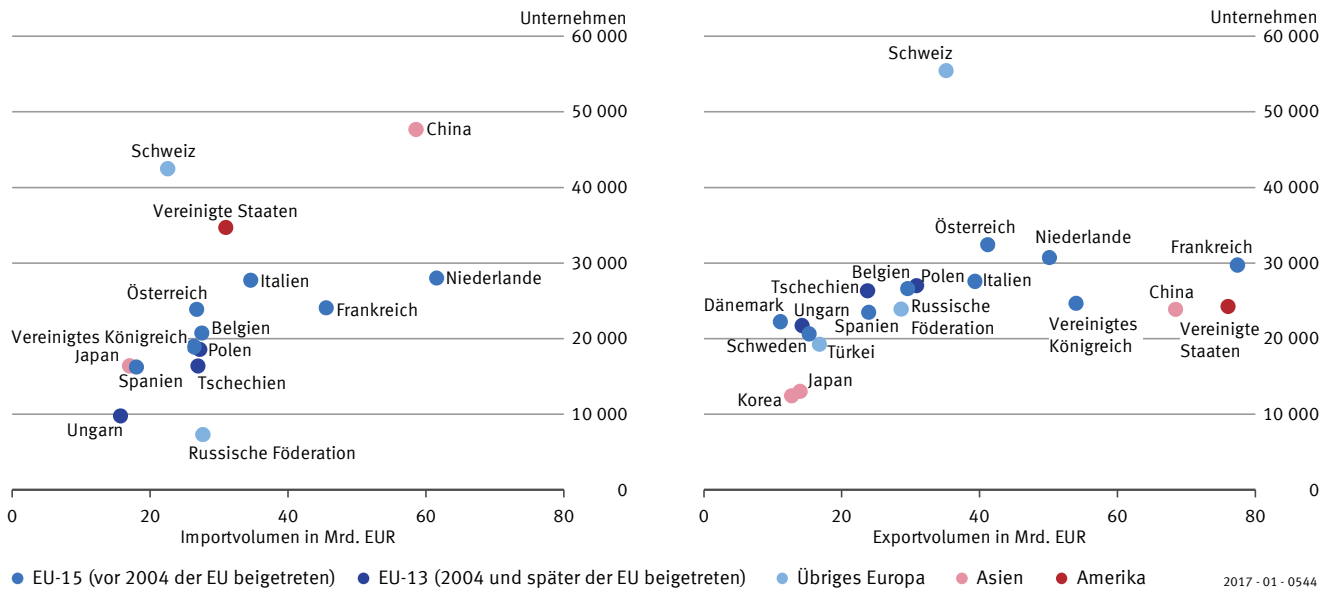


■ Verarbeitendes Gewerbe ■ Handel

2017-01-0543

Grafik 5

Die wichtigsten Import- und Exportmärkte von Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe und Handel 2013



Zahlenmäßig dominieren die Mitgliedstaaten der Europäischen Union das Bild als wichtigste Handelspartner. Auf Seiten der Exporte wie auch für die importaktiven Unternehmen sind die Vereinigten Staaten und China aufgrund ihrer hohen Anteile am Gesamtvolumen die wichtigsten Handelspartner im außereuropäischen Raum.

↳ Grafik 6 stellt das Gesamtvolumen der Importe und Exporte von Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe und Handel für den europäischen Raum geografisch dar. Die Niederlande und Frankreich waren 2013 mit einem gehandelten Gütervolumen von jeweils über 100 Milliarden Euro die wichtigsten Handelspartner deutscher Unternehmen. Danach folgten das Vereinigte Königreich und Italien sowie die restlichen angrenzenden Nachbarstaaten Deutschlands mit einem Handelsvolumen von jeweils mehr als 25 Milliarden Euro (ausgenommen Luxemburg und Dänemark). Mit nordeuropäischen Staaten sowie mit der Slowakei und Rumänien wurden jeweils Waren mit einem Volumen von 10 Milliarden bis 25 Milliarden Euro gehandelt. Der Markt in Ost- und Südosteuropa spielte 2013 nur eine geringe Rolle für den europäischen Handel.

5

Produktivitätsprämie außenhandelsaktiver Unternehmen

Die ökonomische Fachliteratur der vergangenen 20 Jahre hat sich intensiv mit der Rolle außenhandelsaktiver Unternehmen beschäftigt. Den Grundstein für diese Literatur legten Bernard/Jensen (1995), die einen Produktivitätsbonus exportierender Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe der Vereinigten Staaten nachwiesen. Die Bedeutung außenhandelsaktiver Unternehmen für die gesamte Wirtschaft eines Landes wurde seitdem in einer Vielzahl wissenschaftlicher Beiträge für viele Länder beleuchtet. Laut Wagner (2012), welcher die Literatur der letzten zehn Jahre systematisch gegenüberstellt, ergibt sich bereits ein wissenschaftlicher Konsens über folgende Thesen:

Außenhandelsaktive Unternehmen

- › sind produktiver als nicht außenhandelsaktive Unternehmen,
- › waren bereits vor Eintreten in das Außenhandels-geschäft produktiver (Selbstselektion),
- › sind umso produktiver, je mehr Exportmärkte sie beliefern.

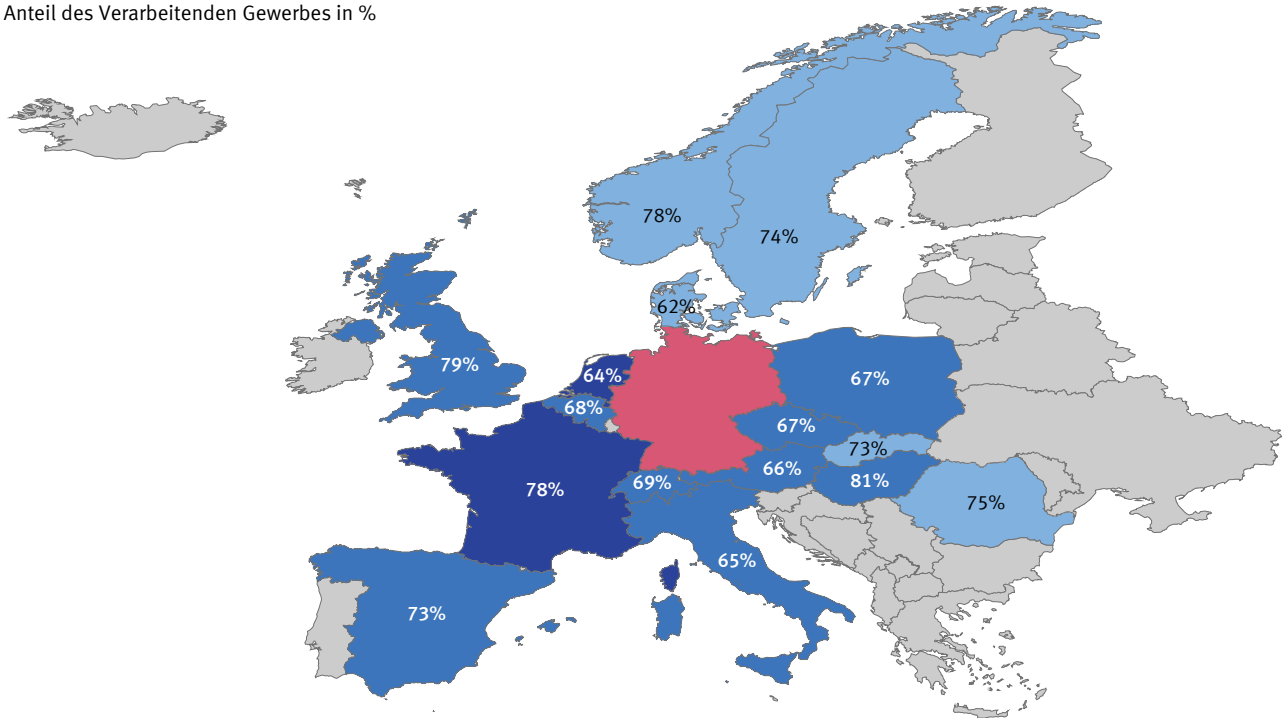
Grafik 6

Der europäische Markt von Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe und Handel nach Außenhandelsintensität und Anteil des Wirtschaftsabschnitts 2013

Handelsvolumen in Mrd. EUR

■ unter 10
 ■ 10 bis unter 25
 ■ 25 bis unter 100
 ■ 100 und mehr
 ■ Ursprung/Ziel

Anteil des Verarbeitenden Gewerbes in %



Kartengrundlage: © EuroGeographics bezüglich der Verwaltungsgrenzen

2017-01-0545

Aufgrund der Bedeutung des Verarbeitenden Gewerbes für den Außenhandel und der eingeschränkten Datenverfügbarkeit hat sich die Forschung bisher verstärkt auf einzelne Aspekte in diesem Bereich konzentriert, wie beispielsweise die Rolle der Exporte beziehungsweise Exporteure.

Der Vorzug des MDL-Datensatzes liegt nun einerseits darin, dass er die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland umfassend abbildet, und andererseits die tatsächlichen Importeure und Exporteure auf Unternehmensebene nachweist. Dies ermöglicht neue deskriptive Betrachtungen ebenso wie Antworten auf spezielle analytische Fragestellungen. Besonders die erste und letzte These können mit dem MDL-Datensatz näher betrachtet wer-

den.¹⁵ Zunächst soll exemplarisch die Produktivitätsprämie außenhandelsaktiver Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft Deutschlands und in ausgewählten Teilbereichen dargestellt werden. Im Anschluss werden neue Möglichkeiten durch die Auswertung der Handelspartnerländer beschrieben.

Modell 1: Produktivitätsunterschiede und Außenhandelsaktivität

Bei der Berechnung der Produktivitätsprämien orientiert sich Modell 1 am Ansatz von Bernard/Jensen (1995).

⁵ Für eine nähere Betrachtung der zweiten These ist der Datensatz nur bedingt geeignet, da dazu ein ausgeglichenes Panel mit einem längeren Zeithorizont genutzt werden sollte.

Übersicht 1

Weighted Ordinary Least Squares (WOLS)

In diesem Artikel werden drei Modelle durch eine gewichtete OLS-Regression geschätzt. Die Stichprobengewichte werden verwendet, um kleine und mittlere Unternehmen aufgrund der disproportionalen Stichprobenziehung ausreichend berücksichtigen zu können. Da Stichprobengewichte zu verzerrten Standardfehlern führen (Winship/Radbill, 1994) werden heteroskedastie-robuste Standardfehler verwendet. Eine weitere Besonderheit der Modelle ist die Darstellung der abhängigen Variablen Y in logarithmierter Form (Log-Lineares Modell).

$$\log(Y)_{it} = \alpha + \beta \cdot \text{Außenhandelsindikatoren}'_{it} + \gamma \cdot \text{Kontrollvariablen}'_{it} + \epsilon_{it}$$

Um die Interpretation der Ergebnisse zu erleichtern, zeigen alle Regressionstabellen exponential-transformierte Koeffizienten ($e^\beta - 1$). Beispielsweise würde somit eine Veränderung des Außenhandelsindikators, um eine Einheit eine Veränderung von Y um $100 \cdot \beta\%$ bedeuten.

Abhängige Variablen Y

$$\text{Log(Arbeitsproduktivität)} = \frac{\text{Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten}}{\text{Zahl der tätigen Personen}}$$

Log(Zahl der tätigen Personen), nur in Modell 3 in den Spezifikationen (3) und (4)

Kontrollvariablen – alle Modelle

D_{it}^{inland} = Dummy, ob Unternehmen i zum Zeitpunkt t zu einer inlandskontrollierten Gruppe gehört

D_{it}^{ausland} = Dummy, ob Unternehmen i zum Zeitpunkt t zu einer auslandskontrollierten Gruppe gehört

D_{it}^{West} = Dummy, ob Unternehmen i zum Zeitpunkt t seinen Sitz in den alten Bundesländern hat

WZ_{it} = Faktor-Dummy, welcher den zweistelligen WZ 2008-Schlüssel von Unternehmen i zum Zeitpunkt t angibt

Jahr_t = Jahreseffekte zum Zeitpunkt t

Log(Zahl der tätigen Personen) = Proxy für Unternehmensgröße in den Modellen 1 und 3

Außenhandelsindikatoren – Modell 1

D_{it}^{Exp} = Dummy, ob Unternehmen i zum Zeitpunkt t als Exporteur klassifiziert ist

D_{it}^{Imp} = Dummy, ob Unternehmen i zum Zeitpunkt t als Importeur klassifiziert ist

$D_{it}^{\text{TW}T}$ = Dummy, ob Unternehmen i zum Zeitpunkt t als Two-way-Trader klassifiziert ist

D_{it}^{GeH} = Dummy, ob Unternehmen i zum Zeitpunkt t als gelegentlicher Händler klassifiziert ist

Außenhandelsindikatoren/Kontrollvariablen – Modell 2

D_{it}^{Zielland} = Faktor-Dummy, welcher die Anzahl der Zielländer von Unternehmen i zum Zeitpunkt t angibt

D_{it}^{KMU} = Dummy, ob Unternehmen i zum Zeitpunkt t ein kleines oder mittleres Unternehmen (KMU) ist

Außenhandelsindikatoren – Modell 3

$TOPC_{it}$ = Anzahl der 10 größten Handelspartner des Handels von Unternehmen i zum Zeitpunkt t

$TOPG_{it}$ = Anzahl der 10 größten Handelspartner des Verarbeitenden Gewerbes von Unternehmen i zum Zeitpunkt t

Hierbei wird die logarithmierte Arbeitsproduktivität mittels Kleinste-Quadrate-Schätzung auf binäre Außenhandelsindikatoren plus einer Reihe von Kontrollvariablen regressiert. Produktivität wird dabei als sichtbare Arbeitsproduktivität operationalisiert, welche durch die Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten je tätiger Person definiert ist. Die Außenhandelsindikatoren beschränken sich im vorliegenden Modell nicht nur auf das Vorhandensein von Exporten, sondern zeigen die Art der Außenhandelsaktivität des Unternehmens an. Bei der Schätzung des Modells werden bei den Merkmalen Zahl der tätigen Personen und Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten Ausreißer berücksichtigt. Erläuterungen zur Methodik und zu den verwendeten Variablen enthält [Übersicht 1](#).

Die Ergebnisse der Regression zeigen deutliche Produktivitätsunterschiede, abhängig vom Außenhandelstyp der Unternehmen. Dabei ist zu beachten, dass Produktivitätsunterschiede, die allein im Zusammenhang mit anderen Faktoren stehen, bereits herausgerechnet sind (Kontrollvariablen). Der höchste Produktivitätsunterschied besteht, unabhängig von der Auswahl der Wirtschaftszweige, zwischen Two-way-Tradern und nicht außenhandelsaktiven Unternehmen. Bezogen auf die gesamte nichtfinanzielle gewerbliche Wirtschaft (Spalte 1) weisen Two-way-Trader und Exporteure mit einer Produktivitätsprämie von 68 % und 42 % die größten Unterschiede zu nicht außenhandelsaktiven Unternehmen auf. Danach folgen Importeure, welche ebenfalls einen Produktivitätsvorteil gegenüber Unternehmen ohne Handelsaktivität besitzen. Selbst Unternehmen mit nur gelegentlicher Außenhandelsaktivität weisen eine positive Produktivitätsprämie auf. Diese Struktur setzt sich auch bei einer Betrachtung einzelner Wirtschaftszweige, wie dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Handel, fort. Die Kontrollvariablen zeigen Produktivitätsprämien hinsichtlich des Unternehmenssitzes im früheren Bundesgebiet (ohne Berlin-West) [+], der Zugehörigkeit zu einer inländischen beziehungsweise ausländischen Unternehmensgruppe [+] und der Unternehmensgröße [+]. [Tabelle 5](#)

Zusammenfassend sind die Ergebnisse der Analyse konsistent mit bisher verfügbaren Ergebnissen in der Literatur zum Verarbeitenden Gewerbe (Spalte 2). Tendenziell fallen die dargestellten Produktivitätsdifferenzen durch die Berücksichtigung von Hochrechnungsfaktoren höher aus und es können erstmals hohe Produktivitätsprämien im Bereich des Handels (Spalte 3) nachgewiesen

Tabelle 5

Modell 1 – Produktivitätsunterschiede und Außenhandelsaktivität

	Wirtschaftszweige insgesamt	Verarbeitendes Gewerbe	Handel
	1	2	3
Außenhandelstyp: (Referenz: keine Außenhandelsaktivität)			
Gelegentlicher Händler	0,318* (0,007)	0,209* (0,014)	0,380* (0,012)
Importeur	0,353* (0,010)	0,366* (0,019)	0,339* (0,015)
Exporteur	0,417* (0,015)	0,350* (0,020)	0,523* (0,030)
Two-way-Trader	0,682* (0,013)	0,460* (0,018)	0,700* (0,022)
Kontrollvariablen:			
Unternehmenssitz West	0,127* (0,005)	0,127* (0,014)	0,037 (0,013)
Gruppenzugehörigkeit	0,522* (0,009)	0,179* (0,014)	0,249* (0,017)
Auslandskontrolle	1,107* (0,018)	0,306* (0,024)	0,663* (0,037)
R ²	0,258	0,244	0,185
N	1 118 519	107 895	221 005
Population	10 172 577	990 982	2 574 912

Alle Spezifikationen umfassen die Jahre 2009 bis 2013 und kontrollieren für den Wirtschaftszweig (2-Steller), Jahreseffekte und die logarithmierte Zahl der tätigen Personen. Transformierte Koeffizienten. Heteroskedastie-robuste Standardfehler in Klammern. * p < 0,001

werden, in welchem sich – wie bereits gezeigt – hohe Import- und Exportanteile konzentrieren.⁶ Hervorzuheben ist auch die Rolle der Importeure, die in der Literatur bisher vergleichsweise wenig untersucht wurde. Diese weisen ähnlich hohe Prämien wie Exporteure auf.

Im Hinblick auf die Ergebnisse muss berücksichtigt werden, dass die Koeffizienten deskriptiv und nicht kausal zu interpretieren sind. Das bedeutet nicht notwendigerweise, dass Unternehmen ohne Handelsbeziehungen auch produktiver werden, wenn sie sich entscheiden, im Außenhandel aktiv zu werden. Unterschiede zwischen Unternehmen können bereits vor Eintritt in die Außenhandelstätigkeit bestehen.

⁶ Die dargestellten Produktivitätsprämien sind tendenziell überschätzt, weil weitere relevante Kontrollvariablen nicht berücksichtigt werden können. In der Literatur wird zum Beispiel auf unternehmensinterne, nicht beobachtbare Charakteristika wie Managementqualität verwiesen (ISGEP, 2008). Solche unternehmensspezifischen, aber über die Zeit konstanten Charakteristika können in Fixed-Effects-Modellen herausgerechnet werden und führen zu deutlich geringeren Produktivitätsprämien (siehe zum Beispiel Castellani und andere, 2010; Verardi/Wagner, 2011).

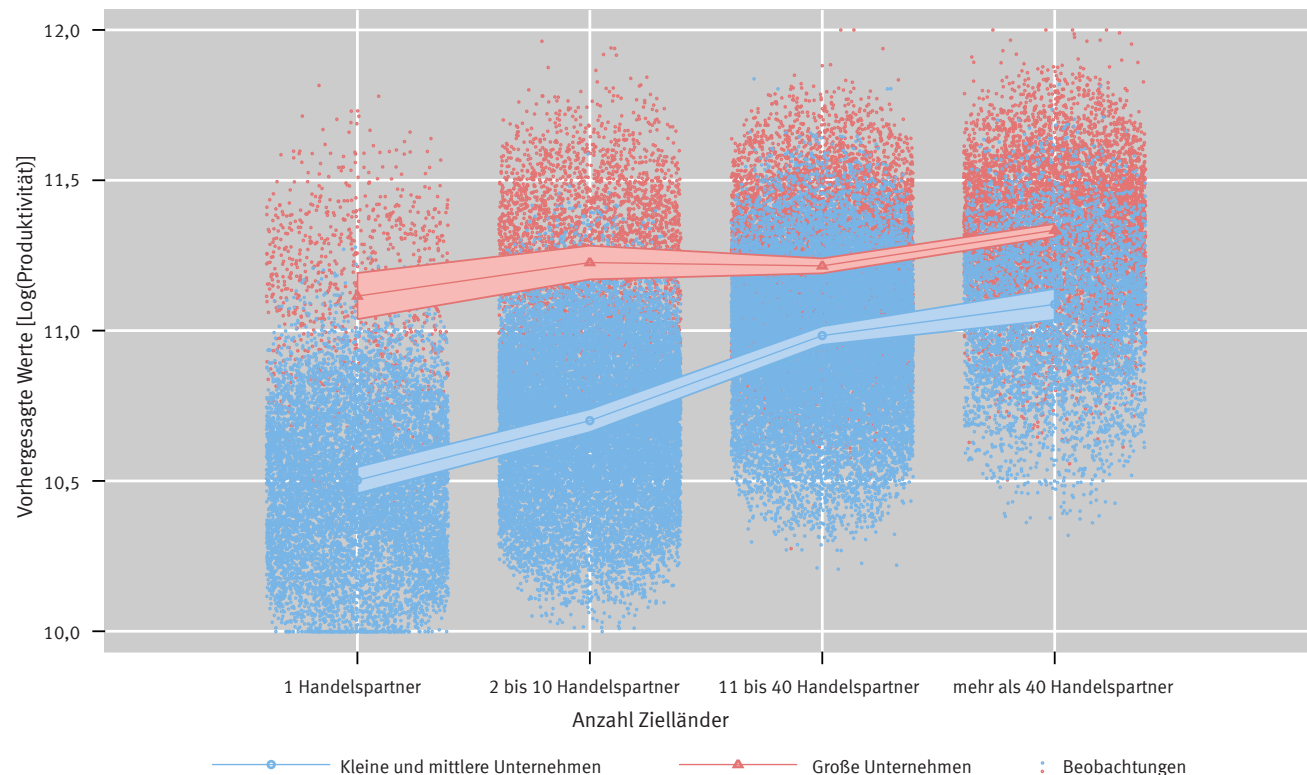
Modell 2: Die Rolle internationaler Handelspartner

Mit dem MDL-Datensatz lassen sich Unternehmen hinsichtlich ihrer Integration in den Welthandel vertiefend untersuchen. Durch die Berücksichtigung der Anzahl von Ländern, mit denen ein Unternehmen in einer Handelsbeziehung steht, können Produktivitätsdifferenzen zwischen außenhandelsaktiven Unternehmen offen gelegt werden – in der Literatur auch als country extensive margin bezeichnet. Betrachtet wird in diesem Artikel exemplarisch der Zugang zum Exportmarkt, gemessen durch den Außenhandelsindikator $D_{it}^{Zielland}$. Statt die Unternehmensgröße durch die logarithmierte Zahl der tätigen Personen zu approximieren, wird in diesem Modell die Kontrollvariable D_{it}^{KMU} verwendet. Die Kontrollvariable teilt die Beobachtungen in kleine und mittlere beziehungsweise große Unternehmen ein. Diese beiden zusätzlichen Variablen erlauben eine Interaktion, um den Effekt von zusätzlichen Partnerländern abhängig von der Größenklasse darzustellen.

➤ Grafik 7 visualisiert das Schätzergebnis und vereinfacht die Interpretation der interagierten Koeffizienten. Hervorgehoben ist dabei der Einfluss der Kategorien der Faktorvariable $D_{it}^{Zielland}$ (X-Achse) auf die geschätzte Produktivität (Y-Achse) von Unternehmen. Die verbundene Linie zeigt dabei den Wert der Konstanten (im 99%-Konfidenzintervall) für die jeweilige Größenklassen-Zielland-Kombination unter Berücksichtigung aller Kontrollvariablen. Für kleine und mittlere Unternehmen existiert ein durchgehend positiver Effekt über die verschiedenen Kategorien der Handelspartner-Variablen. Dieser Effekt ist bei großen Unternehmen mit weniger als 40 Zielländern deutlich geringer ausgeprägt. Dabei muss berücksichtigt werden, dass große Unternehmen tendenziell stärker in den Welthandel integriert sind. Zusammenfassend weisen Unternehmen, welche ihre Waren in viele Länder exportieren, unabhängig von ihrer Größe eine höhere Produktivität auf. Bei kleinen und mittleren Unternehmen ist der positive Effekt von zusätzlichen Zielländern bereits bei einer geringeren Anzahl stärker ausgeprägt.

Grafik 7

Modell 2 – Die Rolle internationaler Handelspartner
Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe und Handel, Berichtsjahre 2011 bis 2013



2017-01-0546

Modell 3: Die Bedeutung der größten Handelspartner

Wie stark wirkt sich die Marktintegration, gemessen an den größten Außenhandelspartnern, auf Produktivität und Beschäftigung aus? Zunächst wurden dazu im Verarbeitenden Gewerbe und dem Handel die jeweils zehn größten internationalen Märkte (TOP-Handelspartner) ermittelt. In das dritte Modell wurde dann eine Variable aufgenommen, die angibt, mit wie vielen TOP-Handelspartnern ($TOPG_{it}$ für das Verarbeitende Gewerbe beziehungsweise $TOPC_{it}$ für den Handel) ein Unternehmen handelt.⁷ Der Parameter β beschreibt die durchschnittliche prozentuale Erhöhung der Produktivität in den Spezifikationen (1) und (2) beziehungsweise der Beschäftigung in den Spezifikationen (3) und (4), wenn die Unternehmen mit einem TOP-Handelspartner mehr handeln würden als zuvor. Um eine sinnvolle Interpretierbarkeit zu gewährleisten, werden nur Unternehmen in die Analyse einbezogen, die bereits mindestens einen TOP-Handelspartner haben. Es zeigt sich auch hier, dass Produktivität und Beschäftigung von Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe und Handel positiv mit einer tieferen Integration in den Weltmarkt korreliert sind. [↘ Tabelle 6](#)

Tabelle 6
Modell 3 – Die Bedeutung der 10 größten Handelspartner

	(1) Produktivität	(2) Produktivität	(3) Beschäftigung	(4) Beschäftigung
TOP-10-Handelspartner Verarbeitendes Gewerbe	0,070* (0,012)		0,243* (0,023)	
TOP-10-Handelspartner Handel		0,171* (0,023)		0,317* (0,033)
R ²	0,163	0,099	0,447	0,307
N	36 088	24 831	36 322	26 138
Population	103 879	86 070	104 533	91 636

Alle Spezifikationen umfassen die Jahre 2011 bis 2013, enthalten einen quadrierten Term für die Anzahl der TOP-Handelspartner und kontrollieren für den Wirtschaftszweig (2-Steller), Jahreseffekte, Inlands- und Auslandskontrolle sowie den Unternehmenssitz. Spezifikationen (1) und (2) kontrollieren zusätzlich für die logarithmierte Zahl der tätigen Personen. Transformierte Koeffizienten. Heteroskedastie-robuste Standardfehler in Klammern. * p < 0.001

Gleichzeitig kann man sich mit den berechneten Koeffizienten der Fragestellung annähern, wie stark die durchschnittliche Produktivität beziehungsweise Beschäftigung durch das Wegbrechen eines TOP-Handels-

⁷ Die zehn größten Handelsmärkte weltweit finden sich in aggregierter Form in Grafik 5.

partners, wie der Vereinigten Staaten oder des Vereinigten Königreiches, beeinträchtigt würde. Die Abschottung eines TOP-Handelspartners kann dabei nicht nur den Absatzmarkt, sondern auch den Produktionsstandort gefährden. Bezogen auf Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe, die mit TOP-Handelspartnern handeln (mit insgesamt rund 5 170 000 tätigen Personen), ergäbe sich so eine Produktivitätseinbuße von 7 % und eine negative Beschäftigungswirkung von 24 %. Ohne Berücksichtigung jeglicher Anpassungsprozesse auf dem Weltmarkt resultiert daraus eine Größenordnung von etwa 1 241 000 tätigen Personen.

6

Fazit


Der vorliegende Artikel stellt einen neuen verknüpften Mikrodatsatz der amtlichen Unternehmensstatistik vor und illustriert dessen Auswertungs- und Analysepotenzial. Der MDL-Datsatz wird wissenschaftlichen Nutzern über das Forschungsdatenzentrum des Statistischen Bundesamtes zur Verfügung gestellt und schafft durch die Verknüpfung von Merkmalen verwandter Unternehmensstatistiken neue Auswertungsmöglichkeiten. So können beispielsweise Zusammenhänge zwischen der Außenhandelstätigkeit und Unternehmensschließungen erschlossen (Söllner/Jung, 2017) oder schnell wachsende Unternehmen tiefgehend analysiert werden.

Beispielhaft erfolgte in diesem Aufsatz eine Bestandsaufnahme der Bedeutung außenhandelsaktiver Unternehmen in den Unternehmensstrukturstatistiken. Es zeigt sich, dass eine Reduktion Deutschlands auf seine Exportstärke zu kurz greift. Insgesamt ist die Zusammensetzung außenhandelsaktiver Unternehmen sehr heterogen. So sind diese, was die Unternehmenszahl betrifft, zwar in der Minderheit, tragen aber wesentlich zu Strukturmerkmalen wie Bruttowertschöpfung und Beschäftigung bei. Der Schwerpunkt der Außenhandelsaktivität liegt bei großen, gruppenabhängigen Unternehmen, die vor allem als Two-way-Trader im Verarbeitenden Gewerbe und Handel tätig sind. Die Schnittmenge dieser Unternehmenstypen bestand im Jahr 2013 nur aus etwa 4 700 Unternehmen (etwa 0,9 % der außenhandelsaktiven Unternehmen), die allerdings mehr als

55 % der Importe und über 70 % der Exporte durchführten. Dagegen waren vergleichsweise viele Unternehmen nur im Import aktiv oder konnten als gelegentliche Händler bezeichnet werden (79 %). Diese Unternehmen verzeichneten insgesamt 26 % der Importe und nur etwa 2 % der Exporte, obwohl sie über 53 % der Wertschöpfung und rund 61 % der Beschäftigung außenhandelsaktiver Unternehmen repräsentierten.

Komplementär zu zahlreichen bereits vorliegenden Analysen des Verarbeitenden Gewerbes kann die Bedeutung des Außenhandels nun auch in anderen Wirtschaftszweigen untersucht werden. Am Beispiel des Handels zeigt sich, dass sich die Art der Integration in die internationalen Märkte zwischen den Wirtschaftsbereichen stark unterscheidet.

Die quantitative Analyse hebt zusätzlich die große Bedeutung außenhandelsaktiver Unternehmen hervor. Sie zeigt erstmals auch für Unternehmen im Handel, dass diese im Durchschnitt deutlich produktiver sind und die Produktivität mit der Tiefe der Integration in die internationalen Märkte, gemessen an der Anzahl der Zielländer, zunimmt.

Als Kehrseite der starken Integration in die internationalen Märkte wurde abschließend betrachtet, welche Effekte ein plötzliches Wegbrechen von TOP-Handelspartnern haben könnte, beispielsweise durch verstärkte protektionistische Tendenzen in der Handelspolitik der Vereinigten Staaten oder den Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union. 

LITERATURVERZEICHNIS

- Airaksinen, Aarno/Luomaranta, Henri/Alajääskö, Pekka/Roodhuijzen, Anton. *Statistics on small and medium-sized enterprises*. Statistics Explained. Eurostat. 2015. [Zugriff am: 6. April 2017]. Verfügbar unter: <http://ec.europa.eu>
- Andersson, Martin/Lööf, Hans/Johansson, Sara. *Productivity and International Trade: Firm Level Evidence from a Small Open Economy*. In: Review of World Economics/ Weltwirtschaftliches Archiv. Jahrgang 144. Ausgabe 4/2008, Seite 774 ff.
- Bach Jensen, Anne Katrine/ Nielsen, Peter Bøegh/Moltrup-Nielsen, Jesper/Alajääskö, Pekka/Roodhuijzen, Anton. *Statistics comparing enterprises which trade internationally with those who do not*. Statistics Explained. Eurostat. 2015. [Zugriff am: 6. April 2017]. Verfügbar unter: <http://ec.europa.eu>
- Bernard, Andrew B./Jensen, J. Bradford. *Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-1987*. In: Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics. 1995. Seite 67 ff.
- Bernard, Andrew B./Jensen, J. Bradford/Redding, Stephen J./Schott, Peter K. *Firms in International Trade*. In: Journal of Economic Perspectives. Jahrgang 21. Ausgabe 3/2007, Seite 105 ff.
- Castellani, Davide/Serti, Francesco/Tomasi, Chiara. *Firms in International Trade: Importers' and Exporters' Heterogeneity in Italian Manufacturing Industry*. In: The World Economy. Jahrgang 33. Ausgabe 3/2010, Seite 424 ff.
- Eaton, Jonathan/Kortum, Samuel/Kramarz, Francis. *Dissecting Trade: Firms, Industries, and Export Destinations*. In: American Economic Review. Jahrgang 94. Ausgabe 2/2004, Seite 150 ff.
- International Study Group on Exports and Productivity (ISGEP). *Understanding Cross-Country Differences in Exporter Premia: Comparable Evidence for 14 Countries*. In: Review of World Economics. Jahrgang 144. Ausgabe 4/2008, Seite 596 ff.
- Jung, Sandra/Käuser, Stefanie. *Herausforderungen und Potenziale der Einzeldatenverknüpfung in der Unternehmensstatistik*. In: WISTA Wirtschaft und Statistik. Ausgabe 2/2016, Seite 95 ff.
- Muûls, Mirabelle/Pisu, Mauro. *Imports and Exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium*. In: The World Economy. Jahrgang 32. Ausgabe 5/2009, Seite 692 ff.
- Söllner, René. *Die wirtschaftliche Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland*. In: Wirtschaft und Statistik. Ausgabe 1/2014, Seite 40 ff.
- Söllner, René. *Der deutsche Mittelstand im Zeichen der Globalisierung*. In: WISTA Wirtschaft und Statistik. Ausgabe 2/2016. Seite 107 ff.
- Söllner, René/Jung, Sandra. *The impact of foreign trade and ownership on enterprise exits: new insights through micro data linking*. In: AStA Wirtschafts- und Sozialstatistisches Archiv. Jahrgang 11. Ausgabe 4/2017, Seite 8 ff.

LITERATURVERZEICHNIS

Verardi, Vincenzo/Wagner, Joachim. *Robust Estimation of Linear Fixed Effects Panel Data Models with an Application to the Exporter Productivity Premium*. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Jahrgang 231. Ausgabe 4/2011, Seite 546 ff.

Wagner, Joachim. *International Trade and Firm Performance: A Survey of Empirical Studies since 2006*. In: Review of World Economics. Jahrgang 148. Ausgabe 2/2012, Seite 235 ff.

Winship, Christopher/Radbill, Larry. *Sampling Weights and Regression Analysis*. In: Sociological Methods & Research. Jahrgang 23. Ausgabe 2/1994, Seite 230 ff.

Herausgeber

Statistisches Bundesamt (Destatis), Wiesbaden

Schriftleitung

Dieter Sarreither, Präsident des Statistischen Bundesamtes

Redaktionsleitung: Kerstin Hänsel

Redaktion: Ellen Römer

Ihr Kontakt zu uns

www.destatis.de/kontakt

Erscheinungsfolge

zweimonatlich, erschienen im Juni 2017

Das Archiv aller Ausgaben ab Januar 2001 finden Sie unter www.destatis.de/publikationen

Print

Einzelpreis: EUR 18,- (zzgl. Versand)

Jahresbezugspreis: EUR 108,- (zzgl. Versand)

Bestellnummer: 1010200-17003-1

ISSN 0043-6143

ISBN 978-3-8246-1062-4

Download (PDF)

Artikelnummer: 1010200-17003-4, ISSN 1619-2907

Vertriebspartner

IBRo Versandservice GmbH

Bereich Statistisches Bundesamt

Kastanienweg 1

D-18184 Roggentin

Telefon: +49 (0) 382 04 / 6 65 43

Telefax: +49 (0) 382 04 / 6 69 19

destatis@ibro.de

Papier: Metapaper Smooth, FSC-zertifiziert, klimaneutral, zu 61% aus regenerativen Energien

© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2017

Vervielfältigung und Verbreitung, auch auszugsweise, mit Quellenangabe gestattet.