

# NETZWERK INDUSTRIE – Analyse über die enge Verzahnung von Industrie und Dienstleistung im Rheinland

**IHK**

Industrie- und Handelskammern  
zu Düsseldorf, Köln und  
Mittlerer Niederrhein

# I. Einleitung

Die Industrie- und Handelskammern im Rheinland setzen sich für eine Institutionalisierung der Metropolregion Rheinland ein. Die Ausgangslage dazu ist geradezu ideal. Denn mit 7,3 Millionen Einwohnern und 470.000 Betrieben ist es schon heute eines der bedeutendsten Wirtschaftsräume Deutschlands, der allein 45 Prozent der nordrhein-westfälischen Wirtschaftskraft ausmacht. Ein gemeinsam agierendes Rheinland hat also zweifelsohne das Potenzial, eine hervorragende Rolle zu spielen. Dazu muss es gelingen, gemeinsame Aktivitäten zu bündeln und zukunftsgerichtete Strategien zu entwickeln. Ziel ist es, die gemeinsame rheinische Identität zu erhöhen und das Netzwerk zwischen den Unternehmen zu erweitern.

Schließlich steht die Region vor gemeinsamen Herausforderungen, die zu bewältigen sind. Für das Rheinland ist der Strukturwandel von einer weiterhin sehr hohen Bedeutung. Dieser strukturelle Wandel ist in hochentwickelten Volkswirtschaften durch die Tertiarisierung geprägt: Während die Zahl der industriellen Arbeitsplätze rückläufig ist, nehmen die Beschäftigungsmöglichkeiten in den Handels- und Dienstleistungsbranchen

zu. Die Folge ist auf den ersten Blick ein Bedeutungsverlust des sekundären zugunsten des tertiären Sektors. Mehr als 70 Prozent aller Beschäftigten haben ihren Arbeitsplatz im Tertiären Sektor – vergleichbar hoch sind die Wertschöpfungsanteile der Handels- und Dienstleistungssektoren.

Dennoch bleibt die Frage, inwieweit dieser Bedeutungsgewinn der Dienstleister durch die Industrie unterstützt wurde. Schließlich kaufen Industrieunternehmen verstärkt Leistungen bei Dienstleistern zu.

Die vorliegende Studie untersucht die wirtschaftlichen Verflechtungen von Industrie- und Dienstleistungsunternehmen für weite Teile des Rheinlands, und zwar die IHK-Bezirke Düsseldorf, Köln und Mittlerer Niederrhein. Diese Analyse soll eine Antwort darauf liefern, wie stark Industrie und Dienstleistungssektor der Region miteinander verflochten sind, welche Leistungen nachgefragt werden und welche Strategien in Zukunft verfolgt werden.

Dazu wurde das folgende Vorgehen gewählt: In einem ersten Arbeitsschritt werden die Ergebnisse aus der Analyse von öffentlich zugänglichen Daten sowie wesentliche theoretische Überlegungen zu den strukturellen Veränderungsprozessen zwischen sekundärem und tertiärem Sektor sowie zur strukturellen Expansion der unternehmensorientierten Dienstleistungen dargestellt. Im darauffolgenden Kapitel der Untersuchung werden die Resultate einer Befragung vorgestellt, die die genannten Industrie- und Handelskammern im Jahr 2011 bei Industriebetrieben und Dienstleistungsunternehmen durchgeführt haben. Eine Zusammenfassung mit Handlungsempfehlungen beschließt die Arbeit.

Die vorliegende Schrift basiert auf einem Gutachten von Professor Dr. Rüdiger Hamm und Professor Dr. Martin Wenke von der Hochschule Niederrhein. Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung stammen aus einer Befragung von ca. 900 Unternehmen aus der Region<sup>1</sup>, die insgesamt knapp 50.000 Mitarbeiter beschäftigen.

## Inhalt

### 3 II. Ergebnisse der Analyse

3 ERWERBSTÄTIGE

4 BRUTTOWERTSCHÖPFUNG

### 7 III. Ergebnisse der Unternehmensbefragung

7 INDUSTRIE

11 DIENSTLEISTER

### 14 IV. Fazit und Handlungsempfehlungen

14 FAZIT

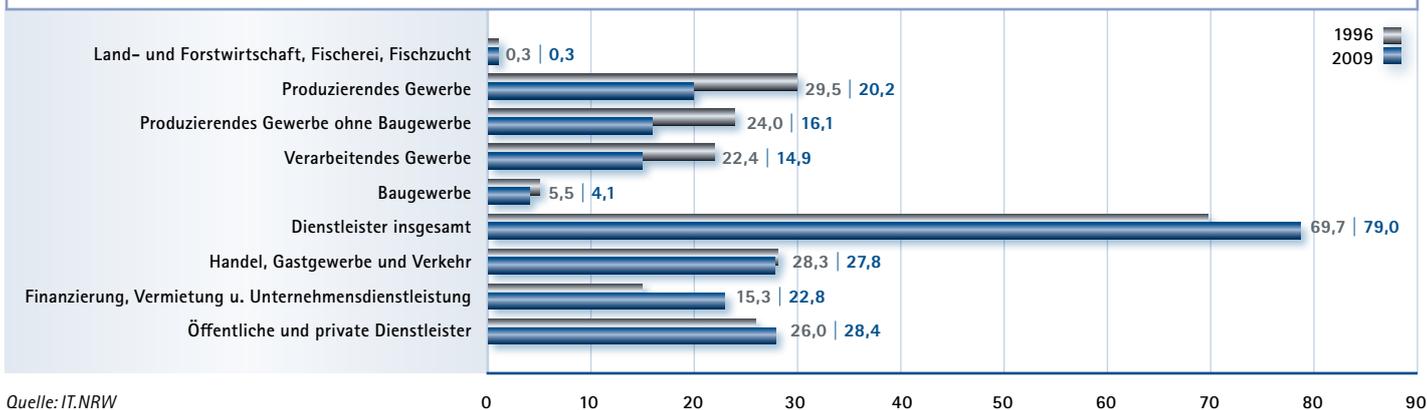
14 HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

<sup>1</sup> IHK-Bezirke Düsseldorf, Köln und Mittlerer Niederrhein

Die Bedeutung von Branchen wird in der Regel durch volkswirtschaftliche Indikatoren wie Input-Größen (beispielsweise Zahl der Erwerbstätigen) oder Output-Größen (z. B. Bruttowertschöpfung) beschrieben. Beide Indikatoren liegen für das Rheinland derzeit bis einschließlich für das Jahr 2009 vor. Wegen der Wirtschafts- und Finanzkrise dürfte deshalb in diesem Jahr der mittelfristige Bedeutungsverlust der Industrie zwar statistisch überzeichnet sein. Die Trendaussagen bleiben davon aber unbeeinflusst.

## II. Ergebnisse der Analyse

Abb. 2.1 Erwerbstätige nach Wirtschaftsbereichen im Rheinland<sup>1</sup> in Prozent (1996 und 2009 im Vergleich)



Quelle: IT.NRW

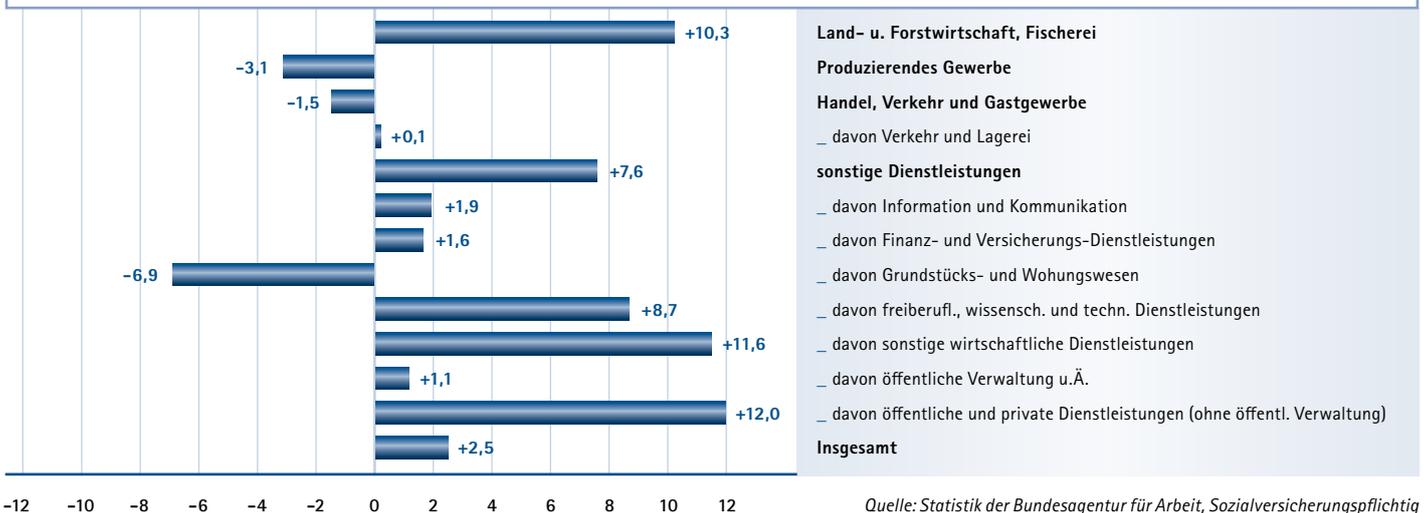
### ERWERBSTÄTIGE

Die Bedeutung der Wirtschaftszweige für den Arbeitsmarkt verschiebt sich im betrachteten Gebiet<sup>1</sup> seit Jahren. So waren im Jahr 1996 noch 30 Prozent der Erwerbstätigen im Produzierenden Gewerbe beschäftigt, dreizehn Jahre später betrug ihr Anteil nur noch 20 Prozent. Auch absolut schrumpfte die Zahl der Erwerbstätigen im Produzierenden Gewerbe in diesem Zeitraum von 638.000 auf 494.000 und damit um knapp 23 Prozent.

Die Dienstleistungsbranche hat in diesem Zeitraum verstärkt Mitarbeiter eingestellt. So betrug das Wachstum über alle Dienstleistungsbranche hinweg knapp 28 Prozent. Der Anteil an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen stieg von 70 auf 79 Prozent.

Innerhalb des tertiären Sektors gewann insbesondere der Bereich der unternehmensnahen Dienstleister an Bedeutung. Von 1996 bis 2009 wuchs deren Erwerbs-

Abb. 2.2 Veränderung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im Rheinland<sup>1</sup> von 2008 bis 2011 in Prozent



Quelle: Statistik der Bundesagentur für Arbeit, Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte (SvB) am Arbeitsort (AO), Düsseldorf - eigene Berechnungen

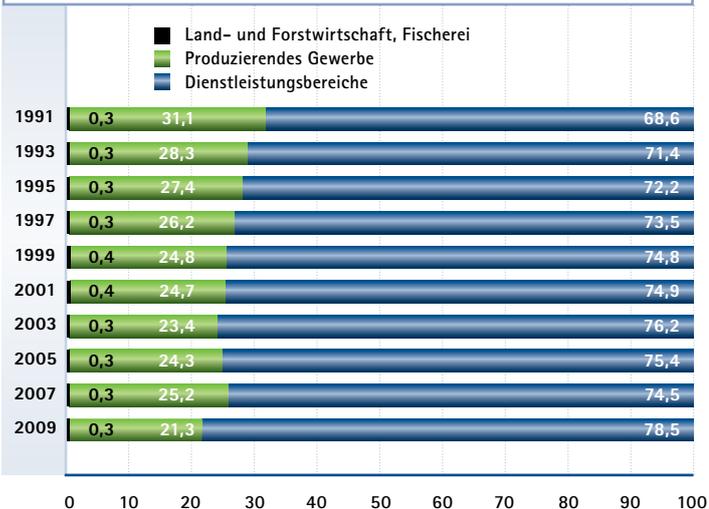
<sup>1</sup> IHK-Bezirke Düsseldorf, Köln und Mittlerer Niederrhein

tätigenzahl von 331.000 auf 558.000 und damit um 66 Prozent. Während der Handel sowie die öffentlichen und privaten (i.S.v. konsumorientierten) Dienstleister ihren Anteil an der Gesamterwerbstätigenzahl mit je 28 Prozent im Zeitverlauf lediglich halten (Handel) bzw. nur leicht steigern (öffentliche u. private Dienstleister +2-Punkte) konnten, wuchs der Anteil der Erwerbstätigen, die bei unternehmensnahen Dienstleistern beschäftigt waren, im genannten Zeitraum von 15 auf 23 Prozent an.

Dieser Trend hat in der jüngeren Vergangenheit angehalten. Die Anzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist im Analysegebiet von 2008 bis 2011 um 2,5 Prozent angestiegen. Während dabei im sekundären Sektor 3,1 Prozent der Beschäftigungsverhältnisse verloren gingen, stieg die Beschäftigung insbesondere in den Bereichen „Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen“ (+ 9 Prozent) sowie „Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen“ (+12 Prozent). Beide Wirtschaftszweige umfassen in erster Linie unternehmensnahe Dienstleistungen, wie zum Beispiel Architekturbüros, Softwarehäuser oder Vermietungsdienstleistungen.

## BRUTTOWERTSCHÖPFUNG

Abb. 2.3 **Bruttowertschöpfung 1991 bis 2009:**  
Anteile der Wirtschaftssektoren im Rheinland<sup>1</sup> in Prozent



Quellen Abb. 2.3 bis 2.5: IT.NRW – eigene Berechnungen

Abb. 2.4 **Bruttowertschöpfung 1991 bis 2009:**  
Anteile der Wirtschaftssektoren in Deutschland in Prozent

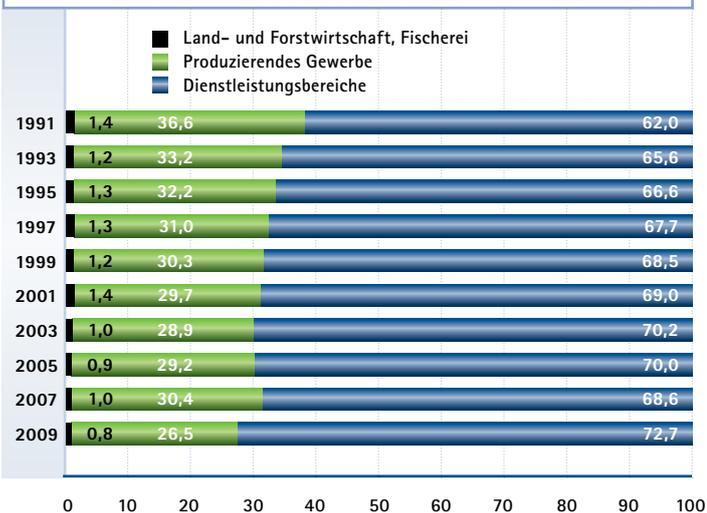
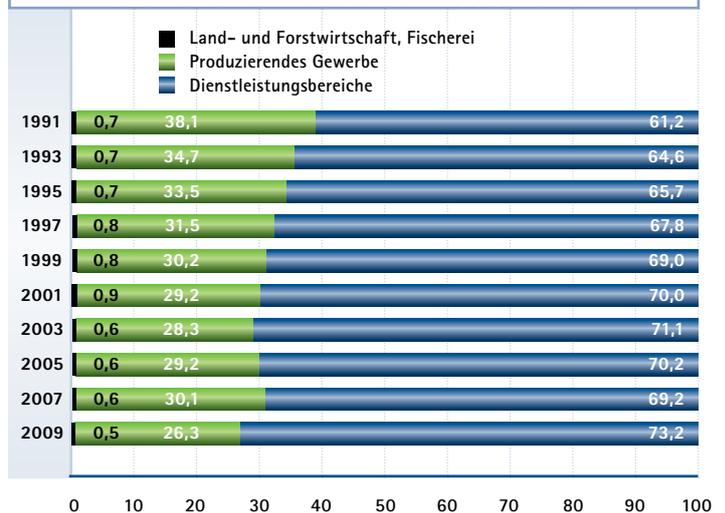


Abb. 2.5 **Bruttowertschöpfung 1991 bis 2009:**  
Anteile der Wirtschaftssektoren in NRW in Prozent



<sup>1</sup> IHK-Bezirke Düsseldorf, Köln und Mittlerer Niederrhein

Abb. 2.6 **Bruttowertschöpfung 1991 bis 2009:**  
Anteile der Dienstleistungsbereiche an der  
Gesamtbruttowertschöpfung in **Deutschland** in Prozent

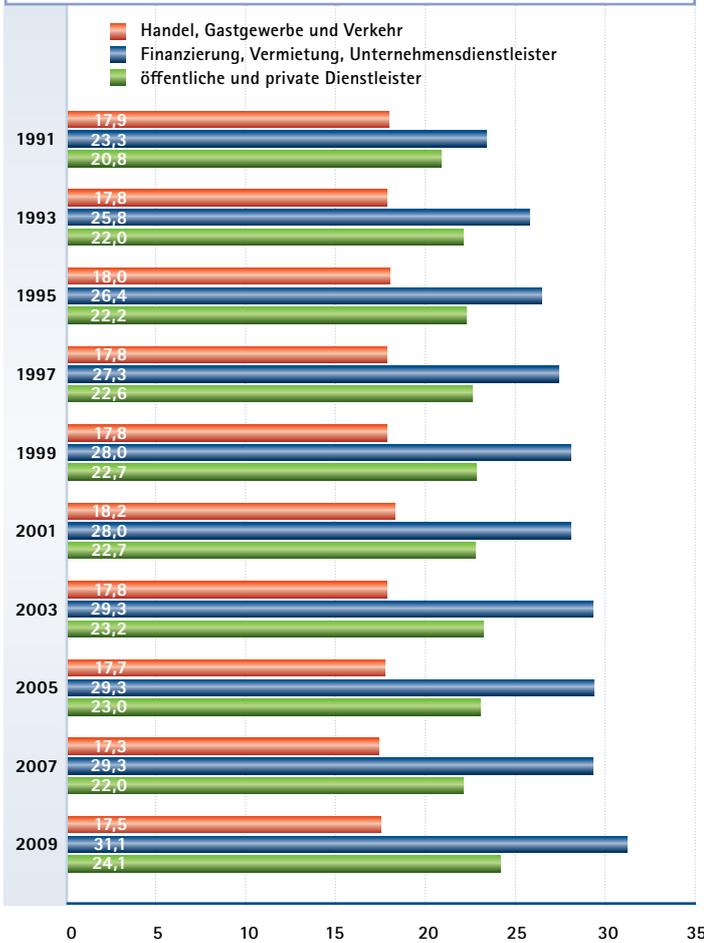
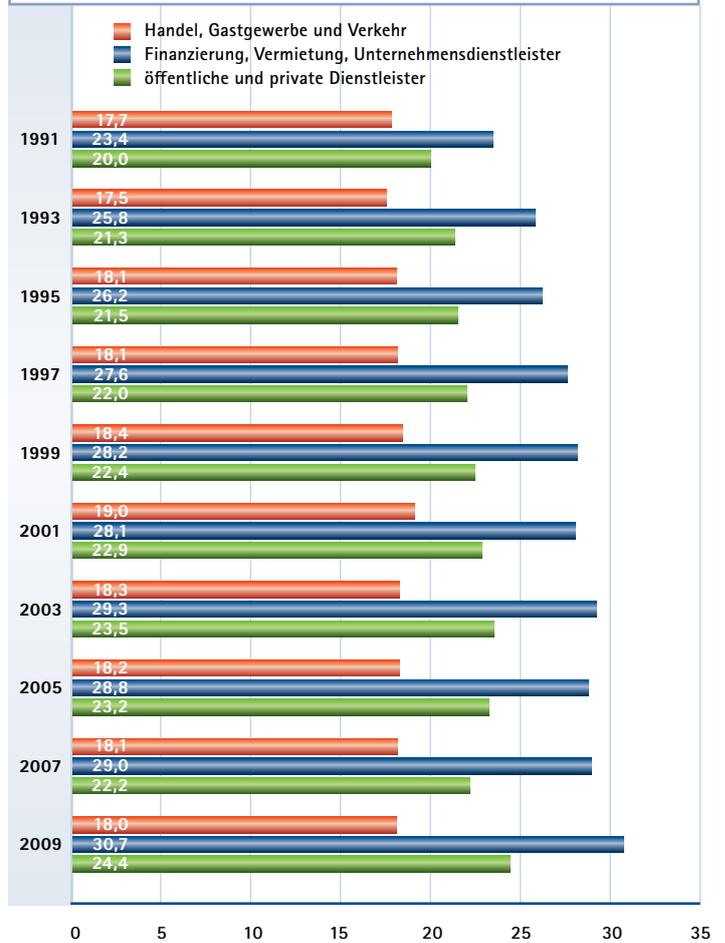


Abb. 2.7 **Bruttowertschöpfung 1991 bis 2009:**  
Anteile der Dienstleistungsbereiche an der  
Gesamtbruttowertschöpfung in **NRW** in Prozent



Quellen Abb. 2.6 und 2.7: IT.NRW

Im gleichen Zeitraum konnten die unternehmensnahen Dienstleister deutlich an Bedeutung gewinnen. Da auf der Ebene der verschiedenen Dienstleistungsbereiche (Handel, unternehmensnahe Dienstleister, öffentliche und private Dienste) keine Daten der Bruttowertschöpfung auf Kreisebene für die Jahre 1991 bis 1995 vorliegen, wird die Entwicklung auf Ebene der Gebiete der Bundesrepublik Deutschland und des Bundeslandes Nordrhein-Westfalen herangezogen (Abb. 2.6 und 2.7.). Gerade in den 90er Jahren wurden die unternehmensorientierten Dienstleister zum dominierenden Branchen-zweig im tertiären Sektor. Ihr Anteil an der Bruttowertschöpfung stieg von 1991 bis 1999 sowohl im Bundesgebiet wie auch im Bundesland NRW jeweils von 23 auf 28 Prozent an. Im Jahr 2009 betrug der Anteil der unternehmensorientierten Dienstleister an der Bruttowertschöpfung jeweils 31 Prozent.

Aus den vorliegenden Daten ergibt sich tatsächlich ein Bedeutungsverlust der Industrie. Gleichzeitig muss festgehalten werden, dass die unternehmensnahen Dienstleister im beobachteten Zeitraum innerhalb des tertiären Sektors ihre Bedeutung steigern konnten.

Der Verlust an Erwerbstätigen im sekundären Sektor wurde rechnerisch alleine durch die unternehmensnahen Dienstleister kompensiert. Bezogen auf die Bruttowertschöpfung sind diese zum dominierenden Wirtschaftszweig des tertiären Sektors geworden. Daraus lässt sich die These ableiten, dass die produzierenden Unternehmen gerade in den 90er Jahren die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern kontinuierlich verstärkt haben müssen.

Die vorliegende Analyse soll im Folgenden untersuchen, ob die Industrie nach wie vor den Nukleus für eine positive gesamtwirtschaftliche Entwicklung darstellt. Die Empirie stellt erste Indizien für diese These bereit, denn es ist auffällig, dass gerade die unternehmensnahen Dienstleister überdurchschnittliche Zuwächse bei den Erwerbstätigen und der Bruttowertschöpfung verzeichnen konnten. Folgende Aspekte sprechen für diesen Bedeutungsgewinn der unternehmerischen Dienstleister zulasten des sekundären Sektors:

- Ein zu beobachtender Trend besteht in der Ergänzung der Sachgüterproduktion durch Dienstleistungskomponenten, die der Unterstützung von Produktion und Absatz dienen (z.B. Vertrieb, Finanzdienstleistungen, Marketing). So entstehen „compacts“ (complex oder combined packages), bei denen materielle Ware und immaterielle Dienstleistung miteinander verschmelzen – man spricht von produktbegleitenden Dienstleistungen. Produktbegleitende Dienstleistungen machen die wechselseitige Beziehung von Industrie und Dienstleistungen besonders deutlich: Durch die Inanspruchnahme produktbegleitender Dienstleistungen entsteht für Industrieunternehmen ein Wettbewerbsvorteil. Darüber hinaus ist eine wettbewerbsfähige Industrie die entscheidende Voraussetzung dafür, dass sich unternehmensnahe Dienstleistungsunternehmen positiv entwickeln.
  - Zweitens haben organisatorische Veränderungen in den Unternehmen dazu geführt, dass der gesamtwirtschaftliche Produktionsprozess immer dienstleistungsorientierter geworden ist. Dies betrifft diverse Funktionsbereiche in den Unternehmen, von denen hier exemplarisch vier bedeutende Beispiele herausgestellt werden sollen:
  - Die stetige Weiterentwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien verändert die Informationsströme innerhalb von Unternehmen, der Unternehmen untereinander und zwischen Unternehmen und Kunden. Dieser Prozess dauert bereits seit Beginn der 90er Jahre an. Zwar hat sich hierdurch auch der Anteil an EDV-Mitarbeitern in den Industrieunternehmen erhöht, gerade bei komplexen Problemen werden jedoch externe EDV-Dienstleister für diese Dienstleistungen herangezogen, sodass der Effekt dieser neu geschaffenen Stellen bei EDV-Unternehmen ungleich höher ist. Zugleich sind durch Innovationen in der IuK-Technologie allerdings auch Arbeitsplätze in Industrieunternehmen im Bereich der Fertigung sowie bei Hilfsarbeitern abgebaut worden.
  - Die Globalisierung sorgt für eine stärkere Außenhandelsorientierung, einen härteren Wettbewerb zwischen Industrieunternehmen, aber damit auch für mehr Chancen, Umsätze im Handel mit ausländischen Kunden zu erzielen. Aus diesem Grunde ist es erforderlich, mehr Marketingmaßnahmen durchzuführen, um die eigenen Produkte und Leistungen global bekannter zu machen.
  - Die juristischen Rahmenbedingungen werden immer komplexer. Häufige Veränderungen erschweren es für Unternehmer und unternehmenseigene Justiziere, die Gesetzeslage in ihrer Gesamtheit zu erfassen. Daher vertrauen Unternehmen verstärkt auf eine externe Rechtsberatung.
  - Erhöhte Umweltauflagen sorgen dafür, dass Unternehmen bei der Entsorgung von Abfällen in den letzten Jahrzehnten vermehrt Umweltberatungsdienstleistungen und spezialisierte Abfallentsorger in Anspruch genommen haben.
  - Eine dritte Erklärung für eine höhere Bedeutung der produktionsnahen Dienstleister knüpft direkt an der verstärkten Dienstleistungsorientierung von Produktionsprozessen an. Seit Beginn der 90er Jahre werden Outsourcing-Prozesse beobachtet. Durch die Komplexität der zu erbringenden Dienstleistungen haben Industrieunternehmen ganze Funktionsbereiche in rechtlich eigenständige Einheiten ausgelagert. Diese Einheiten sind nach der Auslagerung am Markt aktiv und können weiteren Unternehmen ihre Dienstleistungen anbieten.
- Ähnliches gilt für Funktionsbereiche, die ausgegliedert wurden, um Spezialisierungseffekte zu nutzen. Dies ist insbesondere im Bereich der Kantinen-, Logistik- und Reinigungsdienste zu beobachten. Die auslagernden Unternehmen versprechen sich durch die eigene Konzentration auf ihre industrielle Kernkompetenz, Spezialisierungs- und Größenvorteile der Dienstleistungsanbieter nutzen zu können. Beziehen Industrieunternehmen Vorleistungen aus Dienstleistungssektoren, so nimmt die industrielle Wertschöpfung ab, die des Dienstleistungssektors steigt. Analog vollzieht sich dies bei den Erwerbstätigen. Da sich eigentlich aber nur die Form der Leistungserstellung verändert (externe statt interne Bereitstellung), ist dieser statistische Eindruck jedoch irreführend. Zudem existiert auch noch die Form des unternehmensexternen Outsourcing. Dies bedeutet, dass bislang intern erbrachte Dienstleistungen an Fremdfirmen vergeben werden.

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Industrie kann nur im Verbund mit den Dienstleistungen bewertet werden. Hierzu befragten die Industrie- und Handelskammern Mittlerer Niederrhein, Köln und Düsseldorf 900 Unternehmen aus der Industrie und der Dienstleistungsbranche.

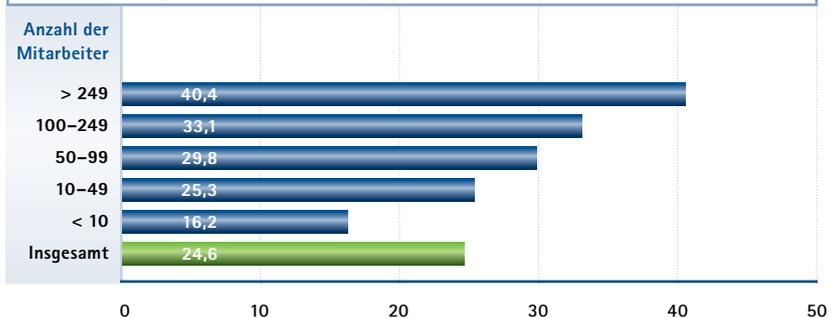
## III. Ergebnisse der Unternehmensbefragung

### INDUSTRIE

#### 1. Die Inanspruchnahme von externen Dienstleistungen ist abhängig von der Betriebsgröße

Hinsichtlich der externen Nachfrage von Diensten wurde den Industrieunternehmen ein Katalog<sup>1</sup> von Dienstleistungen (Abb. 3.1) vorgelegt, die das gesamte Wertschöpfungsspektrum betreffen. Die durchschnittliche Nutzungsquote über allen Dienstleistungskategorien und allen berichtenden Unternehmen, d.h. der Anteil der genutzten Dienstleistungen bezogen auf den gesamten Dienstleistungskatalog, liegt bei gut 24 Prozent. Darüber hinaus ist eine klare positive Abhängigkeit der Inanspruchnahme von Dienstleistungen von der Beschäftigungsgrößenklasse erkennbar. Kleinunternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten nehmen eher weniger Dienstleistungen in Anspruch (Nutzungsquote: 16 Prozent) als Betriebe mit mehr als 250 Mitarbeitern (Nutzungsquote: ca. 40 Prozent).

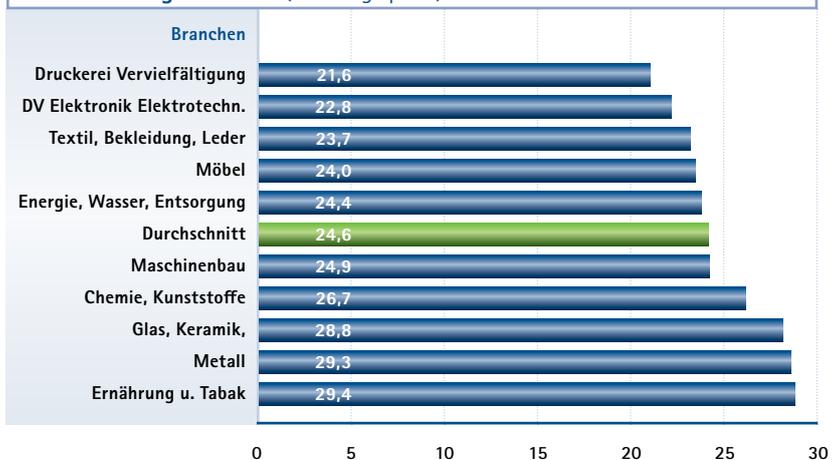
Abb. 3.1 Anteil der Dienstleistungen aus dem vorgelegten Katalog<sup>1</sup>, die von den Industrieunternehmen der betreffenden Größenklasse bezogen werden (Nutzungsquote) in Prozent



#### 2. ... aber kaum von der Branche

Schaut man auf die entsprechenden durchschnittlichen Anteilswerte einzelner Wirtschaftszweige, so sind bezogen auf die Branche jedoch nur relativ geringe Unterschiede zu erkennen (Abb. 3.2). Etwas über dem Schnitt nehmen die Unternehmen aus den Branchen Metall und Ernährung (jeweils 29 Prozent der Dienstleistungskategorien aus dem Dienstleistungskatalog) externe Dienstleistungen in Anspruch. Dagegen sind das Druckgewerbe (22 Prozent) bzw. die Elektrotechnik (23 Prozent) zurückhaltender beim Bezug externer Dienstleistungen.

Abb. 3.2 Anteil der Dienstleistungen aus dem vorgelegten Katalog<sup>1</sup>, die von den Industrieunternehmen der betreffenden Branchen bezogen werden (Nutzungsquote) in Prozent



#### 3. Entsorgung, Rechtsberatung und Lagerhaltung werden erwartet häufig extern bezogen

In den oberen Rängen der Liste der von den Unternehmen extern bezogenen Dienstleistungen tauchen zunächst die eher erwarteten Leistungen wie Rechtsberatung, Abfallentsorgung, Lagerhaltung/Logistik/Transport sowie die Instandsetzung und Wartung von

<sup>1</sup> Katalog: siehe Abb. 3.3. auf Seite 8

Maschinen auf (Abb. 3.3). 40 Prozent bis nahe 70 Prozent der Industrieunternehmen beziehen diese Dienstleistungen extern. Reinigungsdienstleistungen, Computerinstallationen, Wirtschaftsprüfung oder

Buchhaltungsdienste zählen ebenfalls zu dieser Gruppe. Die hohen Anteilswerte erscheinen plausibel, denn bei diesen Dienstleistungen handelt es sich sowohl um erwartete Dienstleistungen, die bereits früher von Industrieunternehmen extern bezogen wurden, aber auch gerade um Leistungen, welche im Laufe der 90er Jahre verstärkt ausgelagert worden sind.

Abb. 3.3 Anteil der Industrieunternehmen, welche die entsprechende Dienstleistung extern beziehen in Prozent



Tab. 3.1 Zukauf von Dienstleistungen aus 50 km-Umfeld nach Beschäftigtengrößenklassen in Prozent

| Dienstleistungsanteile in Prozent | Gesamt      | Beschäftigtengrößenklasse |             |             |             |             |
|-----------------------------------|-------------|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                                   |             | < 10                      | 10–49       | 50–99       | 100–249     | > 249       |
| bis zu 10                         | 7,9         | 15,3                      | 5,0         | 4,0         | 2,3         | 4,8         |
| zu 10 bis 30                      | 11,6        | 10,5                      | 8,6         | 8,0         | 27,9        | 14,3        |
| zu 30 bis 50                      | 19,8        | 18,5                      | 18,0        | 28,0        | 20,9        | 14,3        |
| zu mehr als 50                    | 59,4        | 54,0                      | 67,7        | 58,0        | 46,5        | 66,7        |
| keine Angaben                     | 1,3         | 1,6                       | 0,7         | 2,0         | 2,3         | 0,0         |
| <b>Durchschnitt</b>               | <b>55,2</b> | <b>50,8</b>               | <b>59,9</b> | <b>56,5</b> | <b>48,9</b> | <b>58,8</b> |

#### 4. Herausforderungen für Wirtschaft im Arbeitsschutz und bei der Rohstoffbeschaffung lassen Dienstleistungsnachfrage ansteigen

Der Bereich mit Anteilswerten von 20 bis unter 40 Prozent wird durch Dienstleistungen wie Leiharbeit, Arbeitsschutz und -sicherheit sowie Rohstoff- und Vorleistungsbeschaffung geprägt. Dies sind Dienstleistungen, die gerade innerhalb des letzten Jahrzehnts in der Industrie an Bedeutung gewonnen haben. Da Arbeitsschutzaufgaben und Rohstoffknappheit weiter zunehmen dürften, ist zu erwarten, dass diese Leistungen in Zukunft aufgrund der erhöhten Komplexität und Anforderungen von weiteren Unternehmen extern bezogen werden. Die Rohstoffbeschaffung wird gerade in der Chemischen Industrie sowie in der Metallindustrie und damit in zwei industriellen Leitbranchen des Rheinlands in überdurchschnittlichem Ausmaß durch externe Dienstleister bearbeitet.

#### 5. Social Media, Marktforschung und FuE werden kaum extern nachgefragt

Weniger als 20 Prozent der Unternehmen nennen den externen Bezug etwa von Diensten im Bereich der Public Relations, Unternehmenssicherheit, Design und Marketing. Anteilswerte unter 10 Prozent sind schließlich für vertriebsbezogene Dienste, die technische Unternehmensberatung oder FuE-Leistungen zu erkennen. Diese sensiblen Dienstleistungen vertrauen die rheinländischen Industrieunternehmen in erster Linie eigenen Mitarbeitern an. Zudem benötigt nicht jedes Industrieunternehmen diese Dienstleistungen. Auch „Social Media“ ist als Thema für eine externe Bereitstellung für Unternehmen im Rheinland derzeit eher nachrangig.

#### 6. Industrieunternehmen beziehen viele Dienstleistungen regional

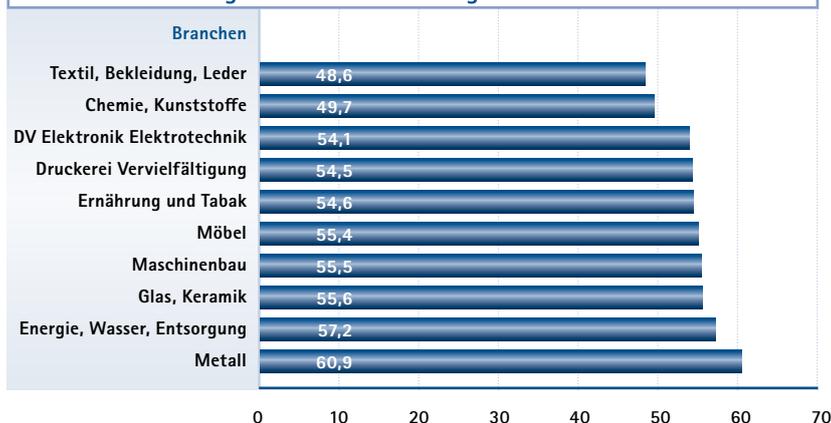
Knapp 60 Prozent der rheinländischen Industrieunternehmen beziehen über die Hälfte ihrer Dienstleistungen aus einem 50-km-Umfeld; immerhin noch weitere knapp 20 Prozent der Unternehmen fragen zwischen 30 und 50 Prozent der Leistungen von Betrieben aus diesem Umkreis nach (Tab. 3.1). Dies zeigt, dass ein starkes regionales Geflecht zwischen der Industrie-

und der Dienstleistungsbranche existiert. Insbesondere die Metallindustrie sowie der Maschinenbau sind bei ihrer externen Dienstleistungsnachfrage überproportional regional orientiert (Abb. 3.4). Dies sind zwei Branchen mit einer langjähriger Tradition im Rheinland. Die speziellen Bedürfnisse dieser Industriezweige sind auch den in der Region ansässigen Dienstleistungsunternehmen bekannt. Viele Dienstleister konnten daher aufgrund dieser jahrelangen Erfahrung mit der Metallindustrie und dem Maschinenbau ihre Leistungen auf die Anforderungen dieser Branchen abstellen. Die Chemische Industrie bezieht dagegen – trotz einer ebenfalls sehr starken Verwurzelung mit der Region – relativ weniger Dienstleistungen aus dem 50 km-Umkreis. Dies hängt mit der hohen Exportquote zusammen, die bei knapp 70 Prozent liegt und damit den Spitzenwert aller Branchen darstellt. Da eine Reihe der zugekauften Dienstleistungen beim Kunden selber anfallen, ist der verhältnismäßig niedrige regionale Bezug externer Dienstleistungen dieser Branche gut zu erklären. Eine zweite Erklärung ist die Existenz der Chemieparks in der Region. Diese wickeln viele Dienstleistungen für die Chemiebetriebe selbstständig ab. Diese Leistungen werden somit nicht direkt von den Industrieunternehmen, sondern über einen Dritten, extern bezogen.

**7. Industrieunternehmen betreiben weiterhin Outsourcing**

Dieses spezifische Wissen über die Bedürfnisse der verschiedenen Branchen rührt auch daher, dass die Industrie Funktionsbereiche ausgelagert hat. Teilweise wurden diese in eigenständige (Tochter-)Gesellschaften übertragen, teilweise wurde die jeweilige Dienstleistung fremdbezogen. Dies hatte zur Folge, dass die ehemals im Industriebereich angestellten Mitarbeiter fortan in der Dienstleistungsbranche beschäftigt waren, ohne dass sich etwas an Ihrem Tätigkeitsprofil geändert hätte. Diese Strategie war insbesondere zu Beginn der 90er Jahre beliebt, wurde aber auch in den letzten fünf Jahren verfolgt (Tab. 3.2). So haben 37 Prozent der Industrieunternehmen Wertschöpfungsanteile in der Größenordnung von bis zu 25 Prozent der Herstellungskosten ausgelagert. Bei 7 Prozent der Unternehmen lag der Auslagerungsanteil gemessen an der Wertschöpfung sogar über 25 Prozent. Aber: Mit 53 Prozent hat mehr als jedes zweite Unternehmen in den letzten fünf Jahren keine (weiteren) Outsourcing-Aktivitäten betrieben. Berechnet man über die Klassenmitte eine durchschnittliche Auslagerungsquote der letzten fünf Jahre, so beträgt diese 8,6 Prozent. Gerade in den kleinsten Unternehmen (bis 10 Mitarbeiter) und den größten Unternehmen (über 249 Beschäftigte) wird dieser Durchschnittswert überschritten.

Abb. 3.4 Anteil der zugekauften Dienstleistungen aus dem 50 km-Umfeld an allen zugekauften Dienstleistungen nach Branchen in Prozent



Tab. 3.2 Outsourcing in Vergangenheit nach Beschäftigtengrößenklassen in Prozent

| Outsourcing nach Wertschöpfungsanteilen in Prozent | Gesamt     | Beschäftigtengrößenklasse |            |            |            |             |
|--|------------|---------------------------|------------|------------|------------|-------------|
|  |            | < 10                      | 10–49      | 50–99      | 100–249    | > 249       |
| kein Outsourcing                                   | 52,8       | 58,1                      | 55,4       | 46,0       | 44,2       | 42,9        |
| bis zu 25  | 36,6       | 21,8                      | 36,7       | 54,0       | 46,5       | 38,1        |
| zu 25 bis 50                                       | 3,4        | 3,2                       | 2,9        | 0,0        | 2,3        | 19,0        |
| zu mehr als 50                                     | 3,7        | 9,7                       | 0,7        | 0,0        | 2,3        | 0,0         |
| keine Angabe                                       | 4,5        | 7,3                       | 4,3        | 0,0        | 4,7        | 0,0         |
| <b>Durchschnitt</b>                                | <b>8,6</b> | <b>11,2</b>               | <b>6,2</b> | <b>6,8</b> | <b>8,4</b> | <b>11,9</b> |

Tab. 3.3 Outsourcing in Zukunft nach Beschäftigtengrößenklassen in Prozent

| Outsourcing nach Wertschöpfungsanteilen in Prozent | Gesamt     | Beschäftigtengrößenklasse |            |            |            |             |
|--|------------|---------------------------|------------|------------|------------|-------------|
|  |            | < 10                      | 10–49      | 50–99      | 100–249    | > 249       |
| kein Outsourcing                                   | 57,5       | 58,1                      | 60,4       | 56,0       | 53,4       | 47,6        |
| bis zu 25  | 27,7       | 18,5                      | 26,6       | 42,0       | 37,2       | 33,3        |
| zu 25 bis 50                                       | 4,5        | 4,0                       | 4,3        | 2,0        | 0,0        | 19,0        |
| zu mehr als 50                                     | 3,7        | 8,1                       | 2,2        | 0,0        | 2,3        | 0,0         |
| keine Angabe                                       | 6,6        | 10,5                      | 6,5        | 0,0        | 7,0        | 0,0         |
| <b>Durchschnitt</b>                                | <b>7,9</b> | <b>9,9</b>                | <b>6,6</b> | <b>6,0</b> | <b>6,4</b> | <b>11,3</b> |

**8. Outsourcing wird in Zukunft vergleichbaren Umfang annehmen**

Für die zukünftigen Outsourcing-Pläne der regionalen Unternehmen zeigt sich ein ähnliches Bild: Viele Unternehmen planen kein Outsourcing, einige Betriebe wollen in einem substantziellen Umfang outsourcen. Konkret planen 58 Prozent von ihnen für die kommenden fünf Jahre keine entsprechenden Aktivitäten; wiederum sind es aber knapp 28 Prozent der Unternehmen, die Outsourcing-Aktivitäten in einer Größenordnung von bis zu 25 Prozent ihrer derzeitigen Gesamtproduktionskosten beabsichtigen. Die durchschnittlich für die nächsten fünf Jahre zu erwartende Auslagerungsquote

Tab. 3.4 **Entwicklung der extern erbrachten Dienstleistungen**  
nach Beschäftigtengrößenklassen in den letzten fünf Jahren in Prozent

|                  | Gesamt      | Beschäftigtengrößenklasse |             |             |             |             |
|------------------|-------------|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                  |             | < 10                      | 10–49       | 50–99       | 100–249     | > 249       |
| gestiegen        | 34,8        | 27,4                      | 32,4        | 44,0        | 48,5        | 47,6        |
| gleich geblieben | 54,4        | 58,1                      | 59,0        | 50,0        | 44,2        | 38,1        |
| gesunken         | 5,3         | 5,6                       | 4,3         | 6,0         | 4,7         | 4,8         |
| <b>Saldo</b>     | <b>29,5</b> | <b>21,8</b>               | <b>28,1</b> | <b>38,0</b> | <b>43,8</b> | <b>42,8</b> |
| keine Angaben    | 5,5         | 8,9                       | 4,3         | 0,0         | 4,7         | 9,5         |

Eigene Berechnungen

Tab. 3.5 **Entwicklung der extern erbrachten Dienstleistungen**  
nach Beschäftigtengrößenklassen in den nächsten fünf Jahren in Prozent

|                     | Gesamt      | Beschäftigtengrößenklasse |             |             |             |             |
|---------------------|-------------|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                     |             | < 10                      | 10–49       | 50–99       | 100–249     | > 249       |
| wird steigen        | 23,5        | 24,2                      | 21,6        | 20,0        | 30,2        | 28,6        |
| wird gleich bleiben | 66,5        | 58,9                      | 71,2        | 72,0        | 62,8        | 71,4        |
| wird sinken         | 5,0         | 8,1                       | 3,6         | 8,0         | 7,0         | 0,0         |
| <b>Saldo</b>        | <b>18,5</b> | <b>16,1</b>               | <b>18,0</b> | <b>12,0</b> | <b>23,2</b> | <b>28,6</b> |
| keine Angaben       | 5,0         | 8,9                       | 3,6         | 0,0         | 0,0         | 0,0         |

Eigene Berechnungen

erreicht mit knapp 8 Prozent einen der jüngeren Vergangenheit vergleichbaren Wert – die zu beobachtenden Outsourcing-Prozesse dürften sich demnach in den kommenden Jahren mit nahezu gleicher Geschwindigkeit wie bisher fortsetzen (Tab. 3.3). Fast die Hälfte aller Unternehmen gibt an, dass sie weder bislang Outsourcing betrieben haben, noch in Zukunft beabsichtigen.

### 9. Beachtliche Steigerung des Bezugs externer Dienstleistungen

Die Mehrheit der Industriebetriebe (54 Prozent) hat in den letzten fünf Jahren die Bezugsquote externer Dienstleistungen nicht verändert. Betrachtet man jedoch den Saldo von steigenden und sinkenden Dienst-

leistungsbezügen, ist ein deutlicher Zuwachs erkennbar: Während fast 35 Prozent der Unternehmen ihren externen Bezug von Dienstleistungen intensiviert haben, verzeichnen lediglich rund 5 Prozent einen Rückgang. Betrachtet man die Ergebnisse nach Beschäftigtengrößenklassen, so wird darüber hinaus deutlich, dass die Zuwächse insbesondere von der Größe des Unternehmens abhängen. Je größer der Betrieb, desto ausgeprägter sind die Zuwächse beim Bezug externer Dienstleistungen (Tab. 3.4). Auch dieses Ergebnis untermauert die Erkenntnisse aus dem zweiten Kapitel: In den letzten Jahren ist das Netzwerk zwischen Industrie und tertiärem Sektor stetig gewachsen und der Produktionsprozess wurde verstärkt dienstleistungsorientiert ausgerichtet.

### 10. Industrieunternehmen prognostizieren verlangsamtetes Wachstum beim Bezug externer Dienstleistungen

Die Steigerung des Bezugs externer Dienstleistungen wird auch in den nächsten fünf Jahren weitergehen – allerdings mit deutlich verlangsamtetem Tempo. Zwei Drittel der Industriebetriebe erwarten eine Konstanz bei den zu beziehenden externen Leistungen, fast jedes vierte Unternehmen möchte den Bezug ausweiten und nur jedes zwanzigste erwartet eine geringere Nutzung externer Dienstleister (Tab. 3.5). Verantwortlich für die weitere Steigerung dürften unter anderem eine dichtere behördliche Regelungsdichte sowie die komplexere Rohstoffbeschaffung sein. Auch beim zukünftigen Bezug von Dienstleistungen sind es vor allem die größeren Industrieunternehmen, die von einer merklichen Ausweitung ausgehen.

### 11. Kosten-Nutzen-Aspekte Hauptmotiv für den Zukauf von Dienstleistungen

Auch bei den Gründen für den externen Zukauf von Dienstleistungen dominieren eher traditionelle Aspekte, wie ökonomische Nutzen-Kosten-Analysen (60 Prozent der Befragten), die hiermit häufig verbundene grundlegende Strategie der Konzentration auf Kernkompetenzen (46 Prozent) oder das Fehlen entsprechenden Personals (45 Prozent) bzw. internen Know-hows (38 Prozent) (Abb. 3.5)). Zu dieser Gruppe ist sicherlich auch das Argument mangelnder Auslastung der eigenen Dienstleistungskapazitäten zu zählen. Demgegenüber werden die qualitative Anreicherung der eigenen Produkte oder die Nutzung von Innovations-Spill-Over-Effekten über die externe Bereitstellung mit gut 19 Prozent oder 12 Prozent eher relativ selten genannt. Die verbesserten Möglichkeiten bei der Suche nach externen Leistungsanbietern bzw. die Erleichterung der Kommunikation durch neue IuK-Technologien geben dagegen nur 9

Abb. 3.5 **Gründe für den Dienstleistungszukauf in Prozent**



bzw. 3 Prozent der Industrieunternehmen als Grund für den Zukauf von Dienstleistungen an.

## 12. Chemie- und Kunststoffindustrie kauft Dienstleistungen für qualitative Anreicherung der eigenen Produkte zu

Die branchenbezogene Auswertung zeigt, dass die qualitative Anreicherung der eigenen Produkte im Maschinenbau, in der Chemie- und Kunststoffindustrie sowie in der DV/Elektrotechnik- und Elektronikbranche überdurchschnittlich wichtig ist. Das Argument, dass die externe Bereitstellung innovativer sei, spielt ausschließlich in der Elektrotechnik- und Elektronikbranche eine größere Rolle. Erleichterungen bei der Suche nach externen Anbietern bzw. die Verbesserungen der IuK-Technologie sind dagegen nur für die Betriebe der

Textil- und Bekleidungsindustrie ein Grund für den Zukauf externer Dienstleistungen.

## ZWISCHENFAZIT

Die Befragung der Industrieunternehmen hat gezeigt, dass die regionalen Dienstleistungsunternehmen ein wichtiger Geschäftspartner für die Industrie sind. Viele Leistungen werden aus dem unmittelbaren Umkreis bezogen. Die im zweiten Kapitel aufgestellte Arbeitshypothese, dass die Industrie mehr als nur ihre eigene Bruttowertschöpfung darstellt, hat sich durch diese Ergebnisse bestätigt. Im Folgenden soll daher analysiert werden, wie abhängig auf der anderen Seite die unternehmensnahen Dienstleistungsbetriebe von den (regionalen) Industrieunternehmen sind.

## DIENSTLEISTER

### 1. Dienstleistungsunternehmen:

#### Kunden aus der Region bilden die Basis

Die Basis der Kundschaft der rheinischen Dienstleistungsunternehmen bilden Unternehmen aus dem unmittelbaren Umkreis. Knapp 41 Prozent der Dienstleister geben an, dass mehr als die Hälfte ihrer Kunden aus einem 50-km-Radius stammt. (Abb. 3.6) Dies zeigt, dass die rheinischen Dienstleister auch über die eigene Region hinaus Kunden gewinnen können. Das Rheinland erfüllt demnach eine Dienstleisterfunktion für die Industrie im gesamten Bundesland Nordrhein-Westfalen. Immerhin 30 Prozent der Dienstleistungsbetriebe weisen einen Anteil von 90 Prozent an ihren Kunden auf, die außerhalb des 50-km-Radius ihren Sitz haben. Dies ist jedoch keinesfalls ein Widerspruch zur vorangegangenen Schlussfolgerung, dass die Industrie größtenteils regionalorientiert Dienstleistungen zukauf. Es ist vielmehr ein Hinweis auf die hohe Qualität der rheinischen Dienstleister, die auch viele Kunden über den angesprochenen 50-km-Radius hinaus gewinnen können. Hierfür spricht auch der bemerkenswerte Exportanteil von ca. 13 Prozent (Abb. 3.7). Insbesondere beratungsorientierte Dienstleistungen wie Werbung und Marktforschung, Ingenieurbüros und Unternehmensberater sind überregional aktiv, während sach- und personalleistungsorientierte Dienstleister wie Vermietung, Zeitarbeit und Lagerhaltung vorwiegend Kunden aus der direkten Umgebung bedienen. Dies korrespondiert mit der Umfrage bei den Industrieunternehmen, werden doch die beratungsintensiven Dienstleistungen (mit Ausnahme der Rechtsberatung) nur von einem geringerem Anteil der Industrieunternehmen genutzt. Zum anderen erscheint

diese Verknüpfung auch recht nachvollziehbar, denn die Bereitstellung immaterieller Güter bedarf aufgrund der Neuerungen in der Informations- und Kommunikationstechnik immer weniger des persönlichen Kontakts.

Abb. 3.6 Kunden der Dienstleistungsunternehmen im 50-km-Radius in Prozent

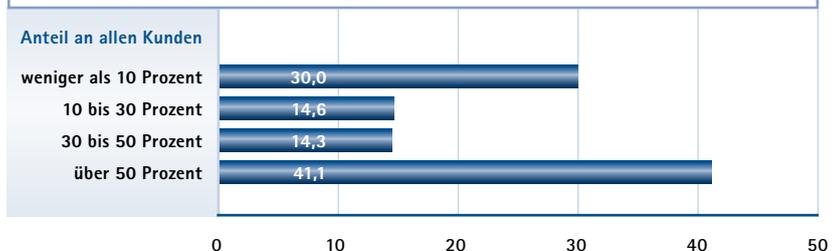


Abb. 3.7 Auslandsumsatz nach Umsatzgrößenklassen Anteil der Dienstleistungsunternehmen in Prozent

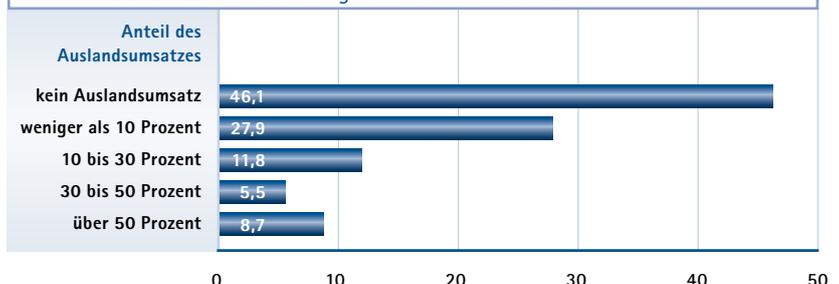
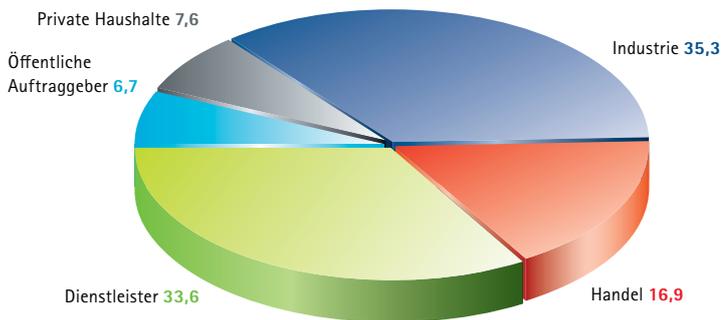


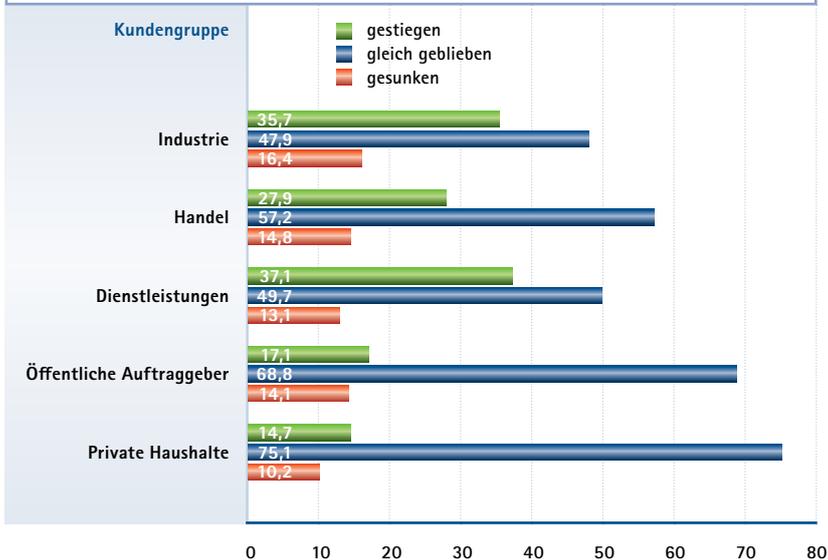
Abb. 3.8 **Kundenstruktur der unternehmensnahen Dienstleister**  
Anteile am Gesamtumsatz in Prozent



## 2. Hohe Umsatzanteile der unternehmensnahen Dienstleister mit der Industrie

Die unternehmensnahen Dienstleister erzielen deutliche Umsatzanteile mit ihrer industriellen Kundschaft (Abb. 3.8). Mehr als jeden dritten Euro (35,3 Prozent) verdienen die Dienstleister mit Unternehmen aus dem Produzierenden Gewerbe – dies zeigt, wie intensiv das Netzwerk zwischen Dienstleistern und Industrie ist. Daneben sind die Handelsbeziehungen der unternehmensnahen Dienstleister insbesondere mit anderen Dienstleistungsunternehmen ausgeprägt (33,6 Prozent der Umsätze). Unternehmen aus dem Handel (17 Prozent) sind ebenfalls ein wichtiger Partner, während öffentliche Unternehmen (8 Prozent) und private Haushalte (7 Prozent) weniger zum Gesamtumsatz der unternehmensnahen Dienstleister beitragen.

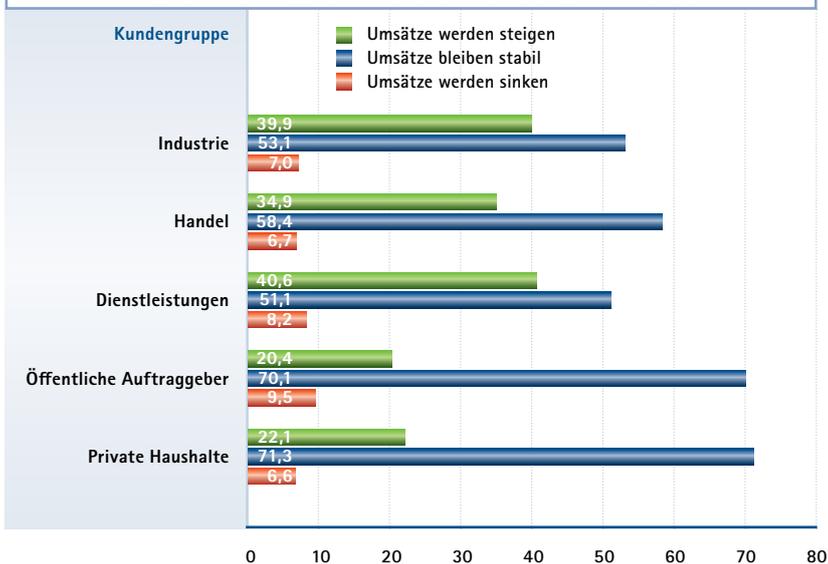
Abb. 3.9 **Umsatzentwicklung der letzten fünf Jahre bei unternehmensnahen Dienstleistern – differenziert nach Kundengruppe**  
Anteil an allen unternehmensnahen Dienstleistern in Prozent



## 3. Umsatz mit der Industrie in den letzten fünf Jahren überdurchschnittlich gestiegen

In den letzten fünf Jahren ist die Verflechtung zwischen unternehmensnahen Dienstleistern und Industrieunternehmen enger geworden (Abb. 3.9). 36 Prozent der Dienstleistungsunternehmen berichten über steigende Umsätze mit Industriebetrieben, nur 16 Prozent mussten in diesem Zeitraum sinkende Umsätze mit Industrieunternehmen verkraften. Die Beschäftigungseffekte in der Dienstleistungsbranche sind demnach auch durch die industrieinduzierte Auftragssteigerung begünstigt worden. Dieses Ergebnis stimmt mit den Resultaten der Industriebefragung überein, die einen merklichen Anstieg des Bezugs externer Dienstleistungen in den vergangenen fünf Jahren bei den Industrieunternehmen festgestellt hatte. Nur die Verflechtung der Dienstleister untereinander ist noch etwas stärker gewachsen. Mit anderen Dienstleistern melden 37 Prozent steigende und nur 13 Prozent sinkende Umsätze. Der Verbund zwischen Dienstleistern mit dem Handel wuchs dagegen nur durchschnittlich, mit öffentlichen Auftraggebern und privaten Haushalten sogar unterdurchschnittlich.

Abb. 3.10 **Umsatzerwartungen der nächsten fünf Jahre bei unternehmensnahen Dienstleistern – differenziert nach Kundengruppe**  
Anteil an allen unternehmensnahen Dienstleistern in Prozent



## 4. Dienstleister erwarten weiterhin merkliche Umsatzeffekte durch industrielle Kundschaft

Die Dienstleister prognostizieren für die nächsten fünf Jahre weiterhin steigende Umsätze mit der Industrie (Abb. 3.10). 40 Prozent der Betriebe erwarten steigende, lediglich 7 Prozent der Unternehmen geringe Umsätze mit den Industrieunternehmen. Auch dies entspricht der Befragung der Industrieunternehmen, die den Bezug externer Dienstleister intensivieren möchten. Die Industriebetriebe sind bezüglich des zukünftigen Zukaufs von externen Dienstleistungen allerdings etwas zurückhaltender, sodass die Befürchtung besteht, dass

die Dienstleister die Effekte überschätzen könnten. Der Verbund mit dem Handel und anderen Dienstleistern wird nach Prognose der Dienstleistungsbetriebe bis 2017 ebenfalls kräftig, der mit privaten Haushalten und öffentlichen Auftraggebern jedoch weniger stark steigen.

### 5. Dienstleistungsstrukturen kein Ergebnis von Outsourcing

Die aus der Industriebefragung resultierende Vermutung, dass dieser Verbund in hohem Maße durch Outsourcingaktivitäten aus der Industrie heraus entstanden ist, findet in den Antworten der Dienstleister keine Bestätigung. Lediglich jedes zehnte Dienstleistungsunternehmen stammt direkt aus einem Auslagerungsprozess und Auslagerungen aus der Industrie spielen selbst in dieser kleinen Gruppe nur eine untergeordnete Rolle. Unter dem Strich entstanden lediglich 1,7 Prozent der befragten Unternehmen aus dem Outsourcing von Industriebetrieben. Die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes hatten angegeben, in den letzten fünf Jahren im großen Stil eigene Funktionsbereiche ausgelagert zu haben. Diese Ergebnisse widersprechen sich allerdings keineswegs. Denn die Industriebetriebe haben Outsourcing weniger durch die Gründung neuer Tochtergesellschaften, sondern vielmehr durch unternehmensexternes Outsourcing (also die Vergabe bislang intern erbrachter Dienstleistungen an Fremdfirmen) betrieben. Durch die Mehraufträge gewann der Dienstleistungssektor an Dynamik. Weitere Unternehmen gründeten sich, Beschäftigte wurden im großen Stil eingestellt.

### 6. Strategie der Dienstleister: Spezialisierung und Konzentration auf Kernkompetenz

Die Dienstleister sind auf eine steigende Dienstleistungsintensität bei der Bearbeitung industrieller Produkte vorbereitet. Dies schlägt sich auch in den Strategien für die nächsten fünf Jahre nieder. Denn die den industriellen Produktionsprozess begleitenden Dienstleistungen sind in der Vergangenheit komplexer geworden. Da ein Anhalten dieses Trends erwartet wird, sind aus Sicht der unternehmensnahen Dienstleister Spezialisierung und eine Konzentration auf die eigenen Kernkompetenzen notwendig, um den Ansprüchen der Industrieunternehmen weiter gerecht zu werden und die prognostizierten Umsatzsteigerungen auch tatsächlich erzielen zu können. 65 Prozent der unternehmensnahen Dienstleister möchten sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, 47 Prozent möchten sich spezialisieren. Von eher untergeordneter Bedeutung ist im Gegensatz dazu eine Erweiterung des Dienstleistungsangebots bzw. die Integration anderer Unternehmen.

Abb. 3.11 Unmittelbar durch Outsourcing entstandene Dienstleister in Prozent der Befragungsteilnehmer

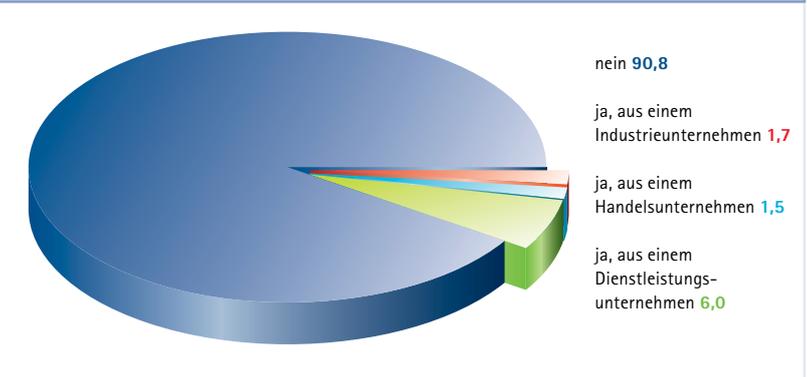
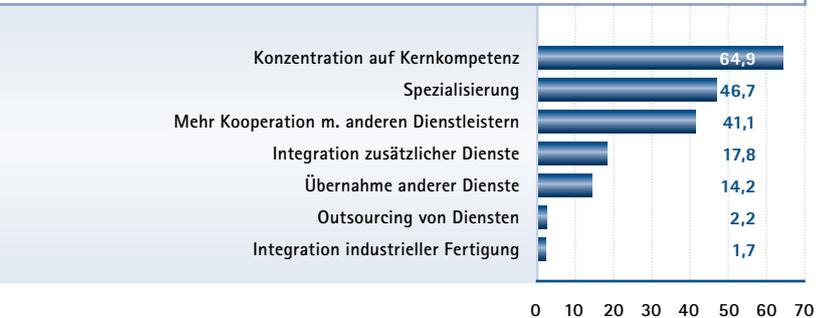


Abb. 3.12 Zukünftige Strategien der unternehmensorientierten Dienstleister Anteile in Prozent – Mehrfachnennungen möglich





## IV. Fazit und Handlungsempfehlungen

### FAZIT

Die Verflechtung zwischen Dienstleistern und Industrie hat sowohl lang- wie auch kurzfristig sehr stark zugenommen. Industriebetriebe kaufen verstärkt Dienstleistungen der kompletten Wertschöpfungskette hinzu. Dies reicht von traditionellen Diensten wie dem Transport und der Lagerhaltung bis hin zur Beschaffung von Rohstoffen. Es existiert ein engmaschiges Netz zwischen der Industrie und der Dienstleistungsbranche. Einen Großteil der zugekauften Dienstleistungen bezieht das produzierende Gewerbe bei regionalen Unternehmen.

Entsprechend sind regional ansässige Industrieunternehmen einer der wichtigsten Kundenzweige für die Dienstleistungsbranche. Somit wird die gesamtgesellschaftliche Bedeutung der Industrie beim einfachen Blick in die statistischen Berichte unterschätzt, denn indirekt – über die Aufträge an Dienstleistungsunternehmen – sorgt das produzierende Gewerbe für eine Beschäftigungssicherung und -ausweitung im tertiären

Sektor. Daher muss der in den amtlichen Statistiken heraus interpretierte Bedeutungsverlust der Industrie deutlich relativiert werden. Wie in Kapitel 2 bereits vermutet wurde, handelt es sich eher um einen statistischen Effekt. Die Bedeutung der Industrie als Nukleus für die wirtschaftliche Entwicklung im Rheinland ist weiterhin sehr hoch.

Diese enge Verbindung zwischen Dienstleistern und Industrie ist in den letzten fünf Jahren weiter stark angestiegen. Stimmen die Rahmenbedingungen, besteht eine große Chance, dass dieser Trend weiter zunimmt. Von einer Ausweitung des Bezugs externer Dienstleistungen durch Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes gehen derzeit sowohl die Industriebetriebe als auch die Dienstleister der Region aus. Die Dienstleistungsunternehmen haben spezifische Kenntnisse gerade über die industriellen Leitbranchen der Region und richten ihre Strategien nach den Bedürfnissen in der Industrie aus.

### HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

#### Dienstleistungssektor nicht zu Lasten der Industrie fördern

Die enge Verknüpfung der Wirtschaftssektoren zeigt, dass eine den Dienstleistungssektor fördernde Wirtschaftspolitik nie losgelöst von der Industrie betrachtet werden kann. Politische Bestrebungen, Industrie-Regionen zu Dienstleistungsstandorten umzuwandeln, weil Unternehmen des tertiären Sektors etwa weniger Emissionen verursachen, erweisen sich als Bumerang. Eine Schwächung der industriellen Basis wird zwangsläufig eine Schwächung des Dienstleistungssektors zur Folge haben.

#### Rheinland muss Industriestandort bleiben

Die Analyse zeigt vielmehr, dass sich eine gute Industriepolitik über indirekte Effekte auch auf den Dienstleistungssektor positiv auswirkt. Schaffen Politik und Verwaltung die notwendigen Rahmenbedingungen für Industrieunternehmen, werden hiervon auch Unternehmen des tertiären Sektors profitieren, was sich in einem merklichen Beschäftigungsaufbau niederschlagen wird. Die Politik muss daher den industriellen Standortfaktoren die notwendige Aufmerksamkeit schenken. Insbesondere ist eine leistungsfähige Infrastruktur zu gewährleisten. Gerade durch die von der Bundesregierung beschlossene Energiewende muss in den Bundes-

ländern vor Ort eine verlässliche Energieversorgung zu wettbewerbsfähigen Preisen gewährleistet werden. Dies ist gerade für die energieintensive Industrie im Rheinland ein bedeutender Standortfaktor. Zudem dürfen etwaige regionale Klimaschutzgesetze nicht dazu führen, dass Investitionen an anderen Standorten stattfinden. Hier muss die Politik mit Augenmaß vorgehen. Wenn Klimaschutzziele als Ziele der Raumordnung und Landesplanung deklariert werden, sind sie unmittelbar mit Inkrafttreten des Gesetzes für die Raumordnung einschließlich der Regionalplanung verbindlich. Damit entsteht eine Sperrwirkung für derartige Vorhaben und eine hohe Rechtsunsicherheit. Der Wirtschaftsstandort NRW verliert so an Wettbewerbsfähigkeit.

Die Wirtschaft sollte bei der Bewältigung des Fachkräftemangels unterstützt werden. Zudem sollten die Lohnnebenkosten gesenkt werden. Darüber hinaus darf die Politik die Unternehmen nicht mit unnötiger Bürokratie, einem zu komplexen Steuerrecht sowie Sonderlasten überfrachten und durch spontane politische Entscheidungen die notwendige Rechtssicherheit gefährden.

#### **Qualitativ hochwertige und quantitativ ausreichende Gewerbeflächen werden Verbund zwischen Industrie und Dienstleistern weiter stärken**

Die Analyse hat gezeigt, dass sachleistungsorientierte Dienstleister und hiesige Industrie eine besonders enge Zusammenarbeit verbindet. Gerade sachleistungsorientierte Branchen wie Transport, Lagerei oder Vermietung benötigen Gewerbeflächen. Die fruchtbare Zusammenarbeit mit dem produzierenden Gewerbe kann in Zukunft demnach nur weiter wachsen, wenn qualitativ hochwertige und quantitativ ausreichende Gewerbeflächen für Industriebetriebe und sachleistungsorientierte Dienstleister gleichermaßen ausgewiesen werden.

#### **Investitionen in Straßeninfrastruktur**

Der hohe Verflechtungsgrad zwischen den Wirtschaftssektoren wird auch durch die gute Straßeninfrastruktur begünstigt. Im Rheinland wird jeder Punkt in einem 50-km-Radius aufgrund des engmaschigen Netzes sehr schnell erreicht. Dies führt des Weiteren dazu, dass Logistikdienstleistungen von einem hohen Anteil der Industriebetriebe zugekauft werden und somit ein enger Verflechtungsgrad zwischen diesen Branchen besteht. Diese Zusammenarbeit kann jedoch nur fort-

bestehen, wenn die moderne Verkehrsinfrastruktur als Standortvorteil des Rheinlands kontinuierlich gepflegt wird. Regelmäßige Investitionen in die Straßeninfrastruktur (sowohl innerstädtisch als auch bezüglich der Autobahnen) sind daher dringend notwendig. Das gilt auch für entsprechende Umschlageneinrichtungen, wie etwa die Häfen. Die Industrie- und Handelskammern im Rheinland haben mit ihrer Publikation „Verkehrsleitbild 2025“ detaillierte Handlungsempfehlungen an die Politik gegeben. Nun ist es an ihr, diese Empfehlungen umzusetzen.

#### **Dialog mit den Bürgern fördern – Bedeutung der Industrie kommunizieren**

Industrieprojekte scheitern immer häufiger am Widerstand der Bevölkerung. Den betreffenden Regionen geht hierdurch ein hohes Wertschöpfungspotenzial verloren. Wie die vorliegende Analyse verdeutlicht, betrifft dies nicht nur die Industrie selbst, sondern auch den Dienstleistungssektor als Auftragnehmer industrieller Kunden. Hier ist die Wirtschaft auch selbst gefordert, durch eine bessere Kommunikationspolitik über das eigene Handeln zu informieren und die Bedeutung dieser Projekte für die Region zu verdeutlichen. Die Industrie- und Handelskammern der Initiative Rheinland beteiligen sich an Projekten wie „Zukunft durch Industrie“ mit dem Ziel, den Dialog mit Bürgern und Politik zu fördern. So hat diese Initiative einen Kommunikationsleitfaden entwickelt, dessen Einsatz die Organisation des Dialogs erleichtern soll.

#### **Metropolregion Rheinland institutionalisieren**

Die Industrie- und Handelskammern im Rheinland fordern eine Institutionalisierung der Metropolregion Rheinland. Ziel ist es, die gemeinsame rheinische Identität zu erhöhen, den Wirtschaftsstandort zu stärken und das Netzwerk zwischen den Unternehmen zu erweitern. Die vorliegende Analyse zeigt einerseits, wie stark dieses regionale Netzwerk bereits heute ausgeprägt ist. Andererseits existieren deutliche Potenziale, eine noch engere Beziehung zwischen der rheinischen Industrie und den rheinischen Dienstleistern herzustellen. Eine Institutionalisierung einer Metropolregion Rheinland könnte diesen Prozess beflügeln.

## Ihre Ansprechpartner

### IHK Düsseldorf

Ernst-Schneider-Platz 1  
40212 Düsseldorf  
[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)

*Gerd H. Diestler*

Telefon: 0211 3557-210  
Telefax: 0211 3557-379  
E-Mail: [diestler@duesseldorf.ihk.de](mailto:diestler@duesseldorf.ihk.de)

### IHK Köln

Unter Sachsenhausen 10-26  
50667 Köln  
[www.ihk-koeln.de](http://www.ihk-koeln.de)

*Dr. Matthias Mainz*

Telefon: 0221 1640-506  
Telefax: 0221 1640-509  
E-Mail: [matthias.mainz@koeln.ihk.de](mailto:matthias.mainz@koeln.ihk.de)

### IHK Mittlerer Niederrhein

Nordwall 39  
47798 Krefeld  
[www.mittlerer-niederrhein.ihk.de](http://www.mittlerer-niederrhein.ihk.de)

*Gregor Werkle*

Telefon: 02151 635-353  
Telefax: 02151 635-44353  
E-Mail: [werkle@krefeld.ihk.de](mailto:werkle@krefeld.ihk.de)

### Herausgeber: IHK Mittlerer Niederrhein

Nordwall 39, 47798 Krefeld  
[www.mittlerer-niederrhein.ihk.de](http://www.mittlerer-niederrhein.ihk.de)

**Autoren:** *Prof. Dr. Rüdiger Hamm (HS Niederrhein)*  
*Prof. Dr. Martin Wenke (HS Niederrhein)*  
*Gregor Werkle (IHK Mittlerer Niederrhein)*

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet.



Industrie- und Handelskammern  
zu Düsseldorf, Köln und  
Mittlerer Niederrhein