

UNTERNEHMENSKOOPERATIONEN ENTLANG DER GRENZE AUS UNGARISCHER PERSPEKTIVE

(Enterprise Co-operation along the Border from Hungarian
Point of View)

ANDRÁS GROSZ

Stichwörter:

West-Transdanubien Burgenland grenzüberschreitende Zusammenarbeit Unternehmen Wirtschaft

Diese Studie verfolgt das Ziel die Auswirkungen der Grenze auf den Alltag und die Funktion der in der Region West-Transdanubien ansässigen Unternehmen zu erkunden. Die Grenze spielte in den letzten 15 Jahren der Entwicklung der Region West-Transdanubien – einem Landesteil, wo das Wirtschaftswachstum im ungarischen Vergleich fast am höchsten ist – eine wesentliche Rolle. Diese Rolle war besonders markant, was das Hereinströmen des ausländischen Working Capitals, die Nähe zu den westlichen Märkten und die Übernahme jener Muster anbelangt, die primär die österreichische Unternehmenssphäre charakterisieren. Die Grenze und alles, was dazugehörte war lange Zeit stark isoliert. Infolge jener Änderungen die sich Ende der 80'er Jahre beschleunigt haben trat jedoch ein schneller Wandel in Richtung einer wahren Grenzregion ein, welcher Umwandlungsprozess durch den EU-Beitritt und die zukünftige volle Freizügigkeit der Waren, Dienstleistungen und Produktionsfaktoren voraussichtlich zum Entstehen einer spezifischen integrierten Grenzregion führen wird. Die Wirtschaft im Allgemeinen, die grenzüberschreitenden Aktivitäten der in der Grenzregion tätigen Unternehmen, deren Anknüpfung an den Markt, Kooperationsmöglichkeiten, die zunehmende Wettbewerbslage, bzw. die aus der grenznahen Lage resultierenden Vor- und Nachteile in- und außerhalb der Wirtschaft stellen wichtige Dimensionen der Eigenheiten dieser Grenzregion dar.

Ausgangshypothesen

Eine der Hintergrundfaktoren von maßgeblicher Bedeutung im Hintergrund der dynamischen Entwicklung und dem relativ schnellen und erfolgreichen wirtschaftlichen Strukturwandel ist die Ausnützung jener Möglichkeiten die aus der geographischen Lage des Raumes und der Nähe der Grenze zum Westen resultieren. Gleichzeitig bedeutete die grenznahe Lage im Wirtschaftsleben der Region nicht immer einen Vorteil. Durch die Wende die nach dem zweiten Weltkrieg eingetreten ist, den "Eisernen Vorhang" der als Resultat des Zerfalls von Europa und der Welt in zwei abweichende politische und Wirtschaftssysteme entstanden ist wurden die mit den Partnern über der Grenze aufrechterhaltenen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Verbindungen für Jahrzehnte unterbunden. Nicht nur, dass in diesem Zeitraum die Nähe zur westlichen Grenze von Ungarn aus der Perspektive der Wirtschaftsentwicklung keinen Vorteil bedeutete – es handelte sich dabei viel mehr um einen ausgesprochenen Nachteil. Aus wirtschaftlicher Hinsicht wurde die heutige Region West-Transdanubien früher eindeutig als Peripherie behandelt, was insbesondere für jene grenznahen Gebiete galt, wo die Wirtschaft kaum entwickelt

wurde; folglich ist die Region von der sozialistischen Industrialisierung praktisch nicht berührt worden. Wegen der eingeschränkten Wirtschaftsentwicklung, die periphere Rolle und den dementsprechenden Funktionen der hiesigen Wirtschaft ferner wegen dem Fehlen der Durchlässigkeit der Grenze war die Anzahl und Intensität der grenzüberschreitenden Kooperationen äußerst eingeschränkt, welcher Zustand sich erst in den 1980-er Jahren allmählich änderte.

In der Wirtschaftsentwicklung der Region, der Neubelebung und dynamischen Erweiterung der grenzüberschreitenden Kontakte waren die Wende von 1989/90 sowie der Abriss des "Eisernen Vorhanges" von maßgeblicher Bedeutung. Nach der politischen und wirtschaftlichen Umstrukturierung hat sich die Bedeutung der Region von bis dahin peripherer/halbwegs peripherer Lage durch die verstärkte westliche Orientierung, die Verpflichtung des Landes im Bunde der Europäischen Union und der NATO eindeutig aufgewertet. Nach Budapest und deren Agglomeration wurde diese zum wichtigsten Zielpunkt von ausländischem Working Capital, im Rahmen dessen die einst als traditionell geltenden deutschen (insbesondere süddeutschen) und österreichischen Investoren und Unternehmen im landesweiten Vergleich eine dominante Rolle angenommen haben. Infolge des dynamischen Strukturwandels in der Wirtschaft und des nunmehr präsenten ausländischen Kapitals begann im Grenzraum die Wiederherstellung und Erneuerung der früheren Wirtschaftsbeziehungen, ferner der Ausbau und die Erweiterung von neuen Verbindungen (neue Export-/Importbeziehungen, Kooperationen, usw.) In der Wirtschaft der Region West-Transdanubien wurden im Alltag der regionalen Wirtschaftsakteure die, aus der grenznahen Lage resultierenden Vorteile und Möglichkeiten immer größer, bzw. wurden – insbesondere als der EU-Beitritt nahe – auch die Auswirkungen der Nachteile und Gefahren spürbar.

Durch den Beitritt zur Europäischen Union kam hinsichtlich der meisten Waren und Dienstleistungen das Prinzip der Freizügigkeit – eine Eigenschaft des einheitlichen Binnenmarktes – vollkommen zur Geltung, für den Kapitalmarkt und die Arbeitskräfte gelten vorerst noch Übergangsbestimmungen. Gleichzeitig werden die grenzüberschreitenden Kontakte und der Wettbewerb spürbar intensiver. Mit Hinsicht auf die vollkommene Aufhebung der Übergangsbestimmungen im Laufe der nächsten 4–5 Jahre muss sich fast jeder mit der Frage konfrontieren, was für Auswirkungen die Verwirklichung des einheitlichen Binnenmarktes auf die Wirtschaft der Region haben wird. Welchen Einfluss nimmt das Entstehen einer potentiell integrierten Grenzregion und einer Grenzwirtschaft die im Stande ist ihre Möglichkeiten auszunutzen, auf die Tätigkeit und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen?

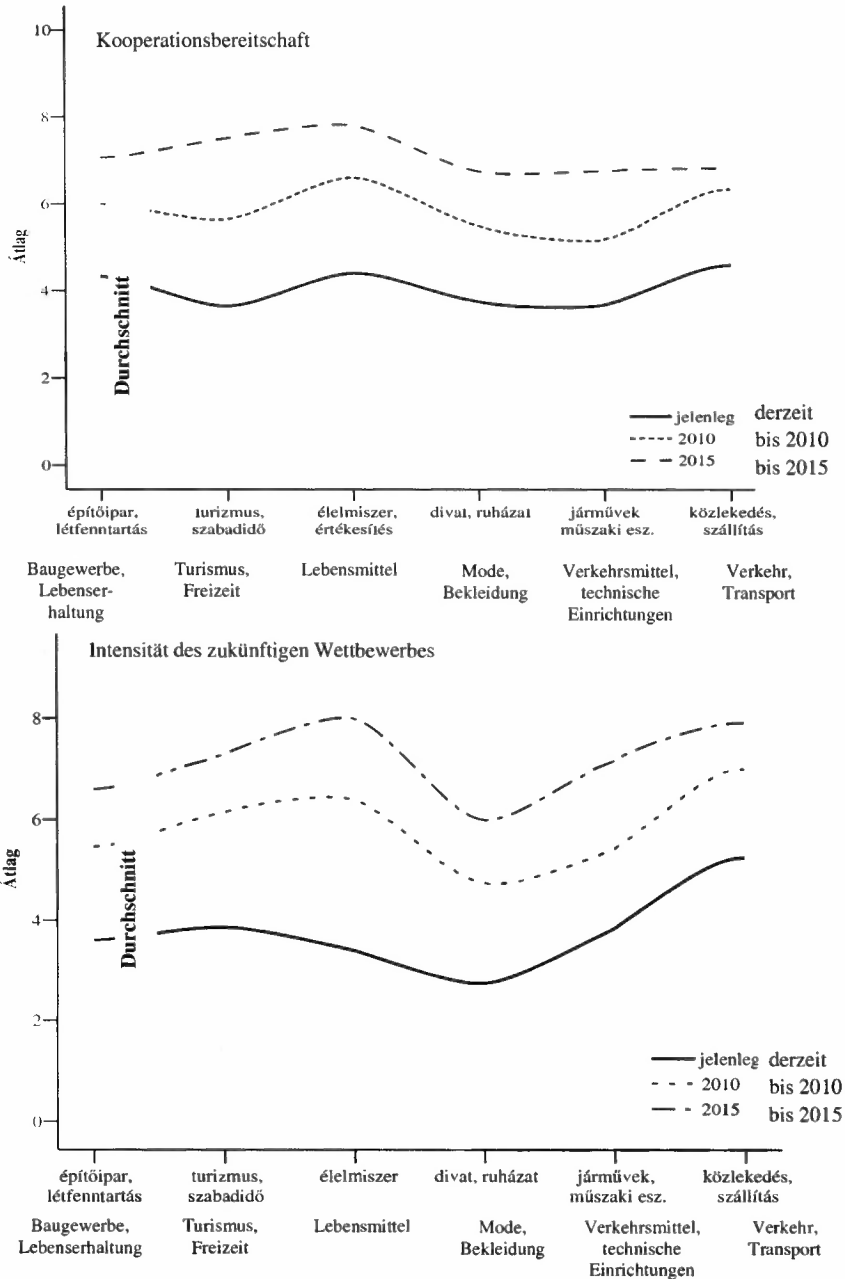
Die allgemeinen Parameter der Unternehmensstudie

Die Funktion der Unternehmen von West-Transdanubien in der Grenzregion bzw. die Auswirkungen der Grenznähe auf ihre Wettbewerbsfähigkeit stießen bereits seit Jahren auf großes Interesse und es sind auch mehrere einschlägige Erhebungen vorgenommen worden. Es wurde dabei versucht die bereits bestehenden, ferner die zukünftigen grenzüberschreitenden Verbindungen der regionalen Unternehmen, ihre Kooperationspartner, die wichtigsten internen und externen Wettbewerbsfaktoren, die grundlegenden Abweichungen und Ähnlichkeiten des ungarischen und des österreichischen Marktes, die Positionen der grenzüberschreitenden Mitbewerber offen zu legen, ferner deren Änderungen nach dem EU-Beitritt, durch das Entstehen des einheitlichen Binnenmarktes (Grosz 2002, 2004b; Rhomberg–Bornett–Grosz–Pecher 2004; Rhomberg–Bornett–Gavac–Gittenberger–Kamptner–Mandl–Pecher–Radauer–Steiber 2004). Es ist auch anhand einer einzigen Abbildung aus den Resultaten früherer Arbeiten sehr wohl ersichtlich, dass die regionalen Unternehmen jenen Vorgang der auf der Basis einer grenznahen Region zum Entstehen der integrierten Grenzregion führt mit gesteigerter Aufmerksamkeit verfolgen, ihre Tätigkeit wird ja durch die Wirtschaftsprozesse des kommenden Jahrzehntes wesentlich beeinflusst (Abbildung 1). Die große Mehrheit der Unternehmen die früher befragt wurden hatte die Meinung vertreten, dass in Zukunft die Kooperationsbereitschaft gegenüber der österreichischen und insbesondere der burgenländischen Unternehmen steigen wird, gleichzeitig rechnet man auch mit einer parallelen Verschärfung des Wettbewerbes, die durch die österreichischen Akteure verursacht wird. Die befragten Unternehmen haben 2004 die Kooperationsbereitschaft wie auch die Intensität des Wettbewerbes auf einer Skala von 1 bis 10 durchschnittlich mit einer 4 bewertet. In Bezug auf 2010 kamen beide Werte fast auf 6, und für 2015 liegen diese bereits über 7 (Grosz 2004a; Rhomberg–Gavac–Grosz 2004).

Die in der Region West-Transdanubien an die Forschungsarbeit anknüpfende Erhebung war auf 300 Unternehmen ausgedehnt. Im Laufe der Zusammenstellung der Auswahl haben wir die Großunternehmen mit über 250 Mitarbeitern aus der Liste der zu kontaktierenden Firmen gestrichen, wir waren nämlich der Meinung, dass in ihrem Falle bei der Standortwahl die, aus der grenznahen Lage resultierenden Vorteile nicht in einem Ausmaß zur Geltung kommen, wie die sonstigen Faktoren die dabei in Betracht gezogen werden (z. B. Infrastruktur, Erreichbarkeit, Humanressourcen, Begünstigungen, usw.) bzw. hat die Nähe der Grenze im Gegensatz zu den kleineren Unternehmen auch deshalb eine wesentlich geringere Auswirkung auf deren Funktion, weil die Großunternehmen im Allgemeinen auf dem globalen Markt präsent sind. Das repräsentative Muster der Firmen der Region besteht aus Unternehmen von bis zu 250 Angestellten, darüber hinausgehend haben wir aber noch weitere 50 Unternehmen kontaktiert, die irgendwelche Verbindungen zum österreichischen Markt aufrechterhalten.¹ Demzufolge können wir ein präziseres Bild über jenen Firmenkreis gewinnen, der bereits Kontakt mit dem österreichischen Markt hatte, bzw. auch über die von ihnen gebildete Meinung und mögliche zukünftige Änderungen.

ABBILDUNG 1

Zukunftserwartungen der west-transdanubischen Unternehmen *
 (The Future Expectations of the West Transdanubian Enterprises)



* Durchschnittswerte auf einer Skala von 1-10, je nach Tätigkeitsbereichen

Quelle: Eigener Entwurf des Autors.

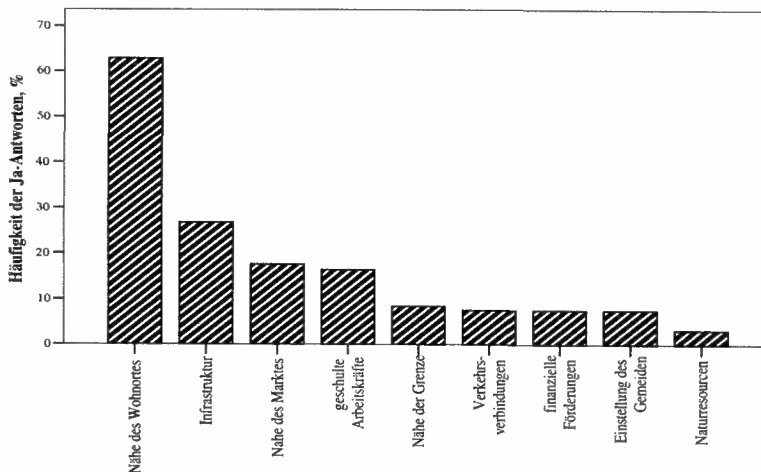
Nur etwa 22% dieser 250 Unternehmen haben Marktverbindungen zu Österreich; es sind 55 an der Zahl. Demnach sind im Laufe der gesamten Studie zusammen mit den zusätzlichen 50 Unternehmen 105 derartige Firmen in der Auswahl präsent. Von diesen ist in 91 Fällen eine Export-/Importverbindung vorhanden (Verteilung in der Auswahl von 250/50: 42/49), bzw. bei 77 Unternehmen Kooperationspartner (34/43.) Wenn wir uns in weiterer Folge auf die repräsentative Meinung aller Unternehmen beziehen werden, dann verstehen sich darunter die aus den Antworten der 250 ursprünglichen Unternehmen resultierenden Ergebnisse. Wird jedoch die Meinung jener Unternehmen dargelegt, die Kontakte zum österreichischen Markt pflegen, so werden in diesen Antworten die – hinsichtlich aller Unternehmen der Region – nicht repräsentativen Attitüden der 105 Firmen mit irgendwelchen österreichischen Verbindungen wiedergegeben.

Von den 250 Unternehmen stammen 90 aus dem Komitat Győr-Moson-Sopron, 82 aus dem Komitat Vas und 78 aus Zala. Nur 4,5% der befragten Unternehmen haben auch ausländische Inhaber (11 Firmen), 95,5% befinden sich in rein ungarischem Eigentum, wobei die Anzahl jener Unternehmen in denen auch Ausländer involviert sind unter Mitbeachtung der zusätzlichen Gruppe bereits die Zahl 20 erreicht. (Mehrheitlich handelt es sich dabei entsprechend der Erwartungen um österreichische Unternehmen.)

Bei der Wahl des Standortes bzw. des Firmensitzes der kleinen und mittelständischen Unternehmen von West-Transdanubien spielt die grenznahe Lage und dadurch die Ausnützung der aus den österreichischen Marktverbindungen resultierenden Vorteilen und Möglichkeiten keine wesentliche Rolle, gleichzeitig kann aber auch nicht behauptet werden, dass dies ein vollkommen nebensächlicher Faktor wäre (Abbildung 2).

ABBILDUNG 2

Faktoren die einen Einfluss auf die Auswahl des Firmenstandortes haben
 (The Motivation Factors of Enterprises in Location Selection)



Quelle: Eigener Entwurf des Autors.

Diese Begebenheit wurde von insgesamt 8% der befragten Firmen als wichtig erachtet, wobei der wichtigste Faktor eindeutig die Nähe zum Wohnort gewesen ist, der zu 62% zur Erwähnung kam. Nebst diesem Faktor hat auch die – im Verhältnis zum östlichen Teil des Landes – bessere Infrastruktur eine Auswirkung auf die Standortentscheidung (27%), bzw. die Nähe des Marktes und die in der Region zur Verfügung stehenden, gut ausgebildeten Arbeitskräfte (17, bzw. 16%) Von allen befragten Unternehmen hatten lediglich 2 auch in Österreich einen Standort, bzw. haben es auch in Zukunft nur weitere 2 Firmen vor auf dem österreichischen Markt einen selbstständigen Standort einzurichten.

Österreichische Marktverbindungen

Lediglich 16,8% der befragten 250 Unternehmen unterhalten Export- bzw. Importverbindungen aus bzw. in Richtung Österreich. Dieser Anteil weist im Verhältnis zu den Resultaten ähnlicher Studien aus den Vorjahren keine bedeutenden Abweichungen auf. Zwar können hinsichtlich der Außenhandelsaktivitäten der Unternehmen auch geringfügige territoriale Unterschiede nachgewiesen werden, (im Komitat Vas ist die Anzahl der hierin Involvierten etwa doppelt so hoch wie in den anderen beiden Komitaten, dies hängt aber mit großer Wahrscheinlichkeit auch damit zusammen, dass gewisse Teile der Komitate Győr-Moson-Sopron und Zala in einer größeren Entfernung von der österreichischen Grenze liegen), die Rolle des ausländischen Inhabers ist aber eindeutig bestimmend. Werden alle 300 Befragten betrachtet, so stellt sich heraus, dass mehr als die Hälfte der Firmen mit ausländischen Inhabern Außenhandel mit Österreich führt, wobei dieser Anteil bei den rein ungarischen Unternehmen lediglich 15% ausmacht. Natürlich liegt Anteil bei jenen Unternehmen, die österreichische Inhaber haben noch höher und zwar über 85%.

Die Mehrheit (61%) der 91 Unternehmen die auf dem österreichischen Markt eine Export- bzw. Importtätigkeit realisieren sind am österreichischen Markt mit den gleichen Produkten präsent als auf dem Heimischen. Nicht nur die Produkte sind gleich oder ähnlich, etwa 40% der Anbieter weisen auch hinsichtlich des Sortimentes keinerlei Unterschiede auf. Weitere 35% sind in Österreich mit einem engeren Sortiment präsent als daheim und lediglich ein Viertel hat ein breiteres Sortiment. Sind denn die Unterscheidung der österreichischen und ungarischen Märkte, die abweichende Spezifizierung des Angebotes, bzw. die abweichenden Angebote gerechtfertigt?

Aufgrund der Meinung aller Unternehmen liegt der markanteste Unterschied zwischen den beiden Märkten in zwei Faktoren, gegen jene weder ein breiteres Angebot noch qualitativ hochwertigere Produkte und Dienstleistungen helfen. Diese beiden Faktoren sind nämlich die Korruption und die Größe der Bürokratie. Mehr als 70% der Befragten sind der Meinung dass beide Eigenschaften eindeutig nur den ungarischen Markt charakterisieren. Im Gegensatz dazu denken die Unternehmen eher an die österreichischen Unternehmen, wenn es um Zahlungsdisziplin, Umweltbewusstsein, die auf die Bewahrung des Umweltzustandes

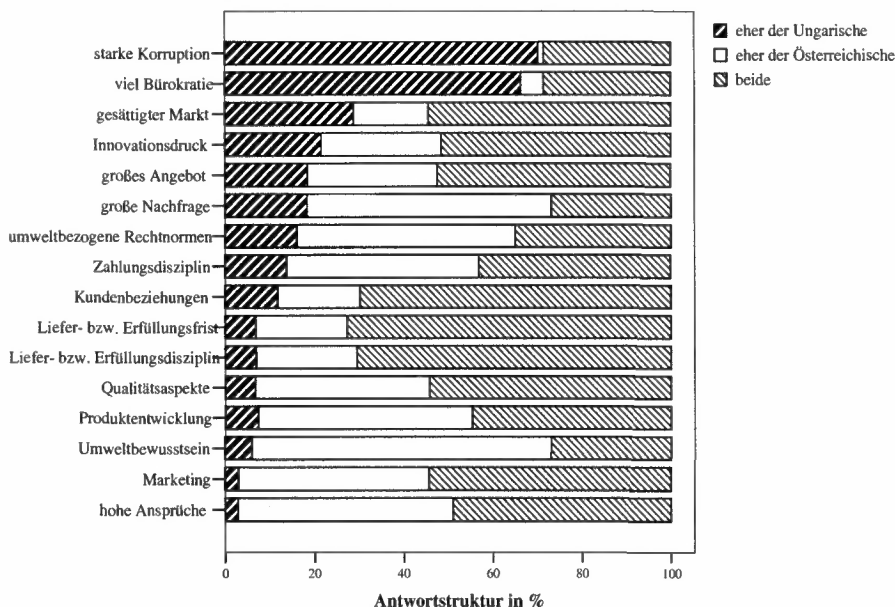
bezogenen Rechtsnormen, eine starke Marketingtätigkeit geht. (Bei allen diesen Faktoren wurde der österreichische Markt zu über 50% erwähnt.)

Es macht auf die potentiellen Möglichkeiten auf dem österreichischen Markt aufmerksam, dass nach Meinung der befragten Unternehmen eher der österreichische Markt von einer größeren Nachfrage charakterisiert ist, bzw. wird dieser Markt als weniger gesättigt angesehen. (Es ist natürlich möglich, dass die Betroffenen hinsichtlich der letzteren Frage keine genauen Informationen über den österreichischen Markt besitzen.) Die sonstigen Eigenschaften wurden von der Mehrheit der Unternehmen als für beide Märkte charakteristisch angesehen, es ist aber anzumerken dass die Erwähnungshäufigkeit der Österreicher auch hinsichtlich dieser Markteigenheit mehrfach über jenen der Ungarn liegen (z.B. Lieferfrist, Disziplin, Rolle der Kundenbeziehungen, Qualitätsaspekte, usw.) Wird die Meinung jener Unternehmen die Kontakte zu dem österreichischen Markt unterhalten getrennt betrachtet, so sind die Ergebnisse sehr ähnlich (Abbildung 3). Die bereits früher erwähnten Unterschiede werden noch weiter bekräftigt (die starke Korruption und Bürokratie auf der Ungarischen, ferner das Umweltbewusstsein und die einschlägigen Rechtsnormen, Marketing, hohe Ansprüche, eine größere Nachfrage auf der österreichischen Seite).

ABBILDUNG 3

Ähnlichkeiten und Unterschiede zwischen dem ungarischen und dem österreichischen Markt*

(Similarities and Differences between the Hungarian and the Austrian Markets)



* aufgrund der Meinungen jener Unternehmen die Kontakte mit dem österreichischen Markt aufrechterhalten, N=105

Quelle: Eigener Entwurf des Autors.

Von den befragten 250 kleinen und mittelständischen Unternehmen aus West-Transdanubien hatten 13,6% Kooperationspartner in Österreich (34 Firmen), welcher Anteil etwas niedriger ist, als jener der Firmen mit Export- bzw. Importkontakten zum österreichischen Markt. Diese Antwort ist – ebenso wie die vorangegangene Fragengruppe – im Einklang mit den Erfahrungen aus früheren Studien. Hinsichtlich der Intensität der Kooperation können – aus den gleichen Gründen wie bereits dargelegt – je nach Komitat ähnliche Abweichungen vorgefunden werden, wie bei der territorialen Lage der Unternehmen mit Export bzw. Importbeziehungen ab, es besteht nämlich auch eine starke Überlappung zwischen diesen beiden Gruppen. Wobei im Komitat Vas 23% Kooperationsverbindungen signalisierten, waren es im Komitat Győr-Moson-Sopron nur 12%, bzw. in Zala nur jedes zwanzigste Unternehmen davon betroffen.

Gleichzeitig ist der Anteil jener west-transdanubischen Firmen bedeutend höher, die österreichische Konkurrenten haben, ihre Anzahl beträgt nämlich 74, also fast 30% der befragten 250 Unternehmen. Die räumliche Verteilung der Unternehmen mit solchen Konkurrenten ist mit jener der Unternehmen mit Kooperationen fast vollkommen identisch. Das Komitat Vas ist wieder überrepräsentiert, hier ist nämlich ein doppelt so großer Anteil an Unternehmen betroffen, als wie in den beiden anderen Komitaten, wo ein Großteil des Gebietes entfernt von der österreichischen Grenze gelegen ist.

Beurteilung der grenznahen Lage

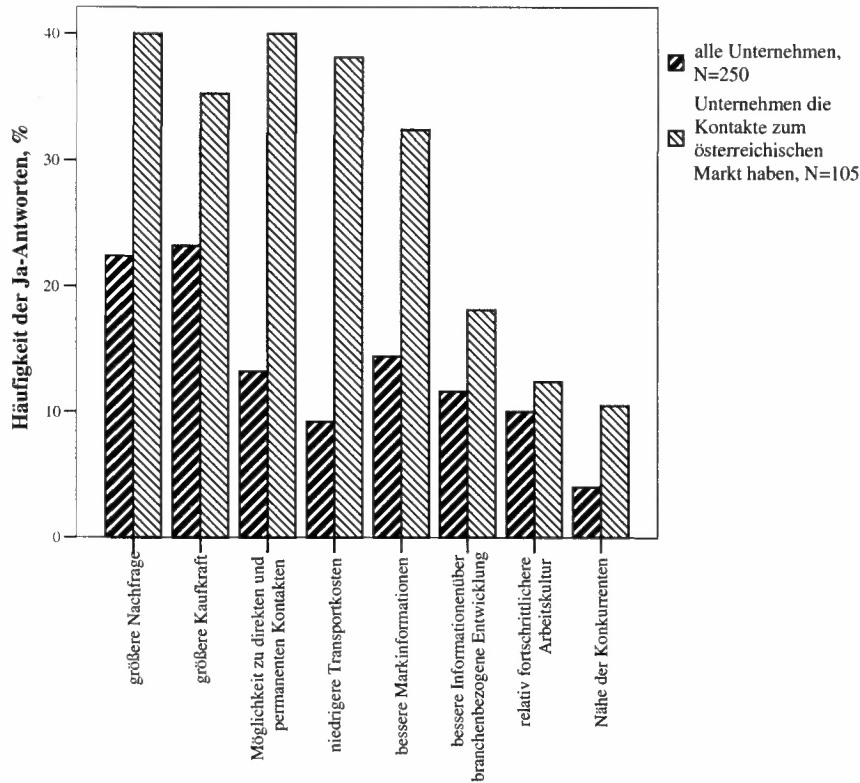
Über die konkreten österreichischen Marktbeziehungen (Export/Import, Kooperationen) und die Mitbewerber hinausgehend hat es uns auch interessiert, wie die in West-Transdanubien tätigen kleinen und mittelständischen Unternehmen die grenznahe Lage, die Nähe zur westlichen Grenze beurteilen. Welche Vor- und Nachteile resultieren denn ihrer Meinung nach aus der Nähe zur österreichischen Grenze?

Die zwei wichtigsten, oder zumindest am meisten erwähnten, aus der grenznahen Lage resultierenden Vorteilen sind eindeutig die spürbare Präsenz der größeren Kaufkraft und der größeren Nachfrage, welche von den Firmen mit einer Häufigkeit von nahe zu 25% erwähnt wurden, wobei dieser die Erwähnung der sonstigen Vorteilen unter 15% lag (*Abbildung 4*). Es ist interessant – aber in Kenntnis der Prioritäten bei der Standortwahl weniger überraschend –, dass die Nähe der Grenze für die überwiegende Mehrheit der Unternehmen hinsichtlich ihrer Tätigkeit keinerlei Vorteile bringt.

Jene Unternehmen die bereits irgendwelche Kontakte mit dem österreichischen Markt hatten waren jedoch bereits in der Lage eine viel stärker ausgeprägte Meinungen zu äußern, es handelt sich ja dabei um diejenigen, die die tatsächlichen Vorteile im Laufe ihrer tagtäglichen Arbeit realisieren (*Abbildung 4*). Einerseits wurden die einzelnen Vorteile von den untersuchten 105 Unternehmen zu einem viel höheren Anteil bestätigt, andererseits zeigten sich nebst der größeren Kaufkraft und Nachfrage eindeutig auch sonstige positive Wirkungen. So wurde jene,

ebenfalls aus der Nähe der österreichischen Grenze resultierende Möglichkeit mit einer Häufigkeit von nahe zu 40% erwähnt, mit den ausländischen (österreichischen) Partnern direkt und permanent Kontakt halten zu können, bzw. auch die aus der relativ geringen geographischen Distanzen resultierenden niedrigeren Transportkosten. Der Zugang zu Marktinformationen bzw. den Informationen über branchenbezogene Entwicklungen ist ebenfalls bedeutend schneller und effektiver. Es ist interessant und kann bereits auf die Präsenz von Tätigkeiten von höherem Niveau hinweisen, dass von 10% der Firmen mit Kontakten zu dem österreichischen Markt auch die Nähe der Konkurrenten als Vorteil eingeschätzt wurde. Einzig die relativ fortschrittliche Arbeitskultur wurde von den Unternehmen die Kontakte mit dem österreichischen Markt pflegen nicht viel positiver bewertet als von der anderen Gruppe.

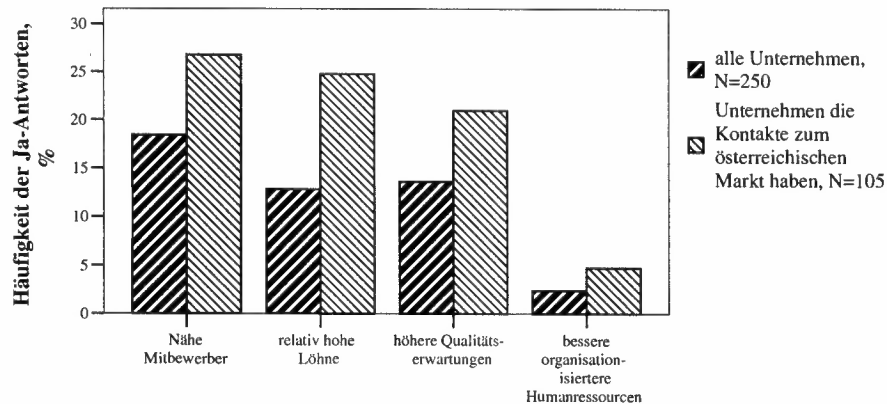
ABBILDUNG 4
 Vorteile die aus der Nähe der Grenze resultieren
 (Advantages Derived from the Closeness of the Border)



Quelle: Eigener Entwurf des Autors.

Was nun die aus der Nähe der Grenze resultierenden negativen Wirkungen anbelangt, wurde von den befragten Unternehmen die Nähe der Konkurrenten am öftesten erwähnt (Abbildung 5). Aber auch dieser Faktor wird von lediglich 18% als Nachteil angesehen und zwar trotz dessen, dass 30% der Firmen österreichische Konkurrenten haben. Die Erwähnungshäufigkeit von allen sonstigen Nachteilen lag unter 15%. Die Firmen mit österreichischen Marktkontakten hatten – ebenso wie im Falle der, aus der Grenznähe resultierenden Vorteilen – auch hinsichtlich der Nachteile bereits eine tiefer gehende und klarere Meinung. In diesem Kreise wurde die Nähe der Konkurrenten bzw. die im ungarischen Vergleich relativ hohen Lohnkosten bereits zu 25% erwähnt, für ein Fünftel der Firmen gelten jedoch auch die höheren Qualitätsanforderungen als Nachteile die sie auf die Nähe der Grenze zurückführen.

ABBILDUNG 5
Nachteile die aus der Nähe der Grenze resultieren
 (Disadvantages Derived from the Closeness of the Border)



Quelle: Eigener Entwurf des Autors.

Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit im Grenzraum

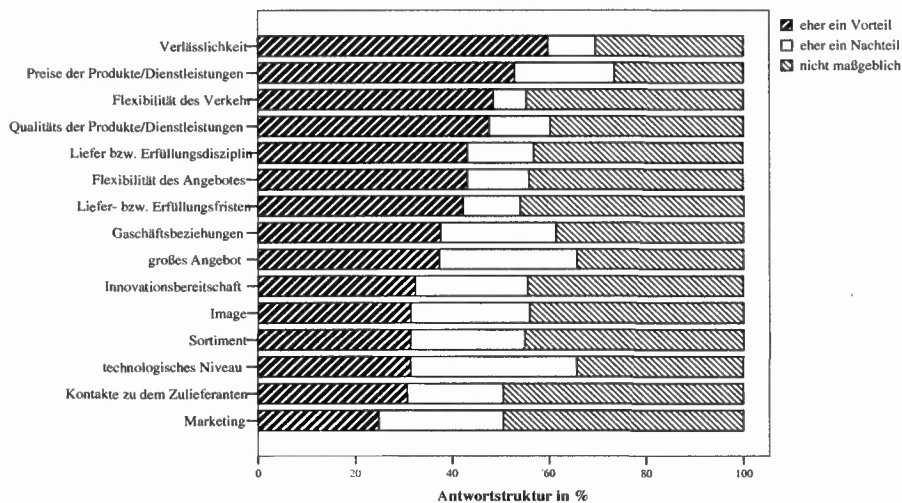
Als Resultat der offenen Wirtschaftspolitik die nach der Wende zur Geltung kam ist die Wirkung der Globalisierung und die Bedeutung jener Faktoren die eine Wirkung auf die Wettbewerbsfähigkeit der Firmen ausüben auch für die heimischen Unternehmen immer stärker zu spüren. Die Auslandsorientierung des Landes, die Hinwendung insbesondere zu den westlichen (EU) Märkten zeigen sich in den Export- wie auch Importbeziehungen. Die immer stärkere Freizügigkeit der Waren und Dienstleistungen hat jedoch zu einer bedeutenden Verschärfung vom Wettbewerb mit den ausländischen Unternehmen geführt, welche Tendenz sich durch den EU-Beitritt und den einheitlichen Binnenmarkt in Zukunft voraussichtlich noch weiter verstärken wird. Die Rolle der ausländischen Konkurrenten ist wegen der geringen geographischen Distanz/ihrer Nähe im Kreise der Unternehmen die entlang der

westlichen Grenze angesiedelt sind besonders stark, da sie sich nämlich der österreichischen Konkurrenz am heimischen Markt stellen müssen, gleichzeitig haben sie – was das Bestehen auf dem österreichischen Markt anbelangt – im Vergleich zu den sonstigen ungarischen Unternehmen einen relativen Vorteil zu verzeichnen. Deshalb ist es von großer Wichtigkeit dass geprüft wird, welche – im Vergleich zu den österreichischen Konkurrenten – jene wichtigsten externen und internen Faktoren sind, die sich bei den west-transdanubischen Unternehmen eher als Vorteil zeigen bzw. welche ihre Wettbewerbsfähigkeit reduzieren.

Seitens der kleinen und mittelständischen Unternehmen von West-Transdanubien gelangten von jenen Faktoren die von der Tätigkeit des Unternehmens abhängig sind, also den so genannten firmeninternen Faktoren im vollen Befragtenkreis der Preis der Produkte/Dienstleistungen bzw. deren Qualität, und die Geschäftsbeziehungen kennzeichnende Verlässlichkeit zur Erwähnung, gleichzeitig lag die Erwähnungshäufigkeit auch bei diesen Antworten unter 40%. Gleichzeitig wurden alle 15 internen Faktoren von mindestens 20% der Firmen als Vorteil beurteilt. Abgesehen vom Preis als firmeninterner Faktor wurde von den Unternehmen hinsichtlich aller sonstigen Faktoren mehrheitlich dahingehend Stellung genommen, dass diese bezüglich ihrer Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den österreichischen Unternehmen nicht maßgeblich sind. Als Nachteil wurden primär die Größe des Angebotes, die angewandte Technologie, bzw. der technische Zustand der Maschinen und Einrichtungen sowie die im Laufe des Vertriebes angewandte Marketingtätigkeit angegeben und zwar mit einer Häufigkeit von ca. 25–30%.

ABBILDUNG 6

*Auswirkung der firmeninternen Faktoren auf die Wettbewerbsfähigkeit
 (The Effects of the Internal Factors to Competitiveness)*



* aufgrund der Meinung jener Unternehmen die Verbindungen zu dem österreichischen Markt haben N=105

Quelle: Eigener Entwurf des Autors.

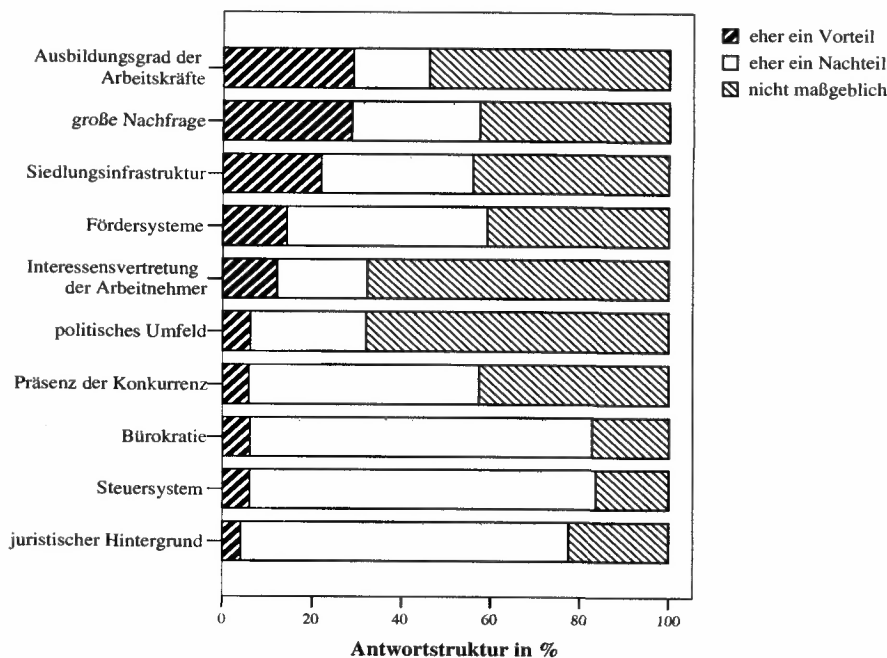
Im Falle jener Unternehmen die Kontakte zum österreichischen Markt unterhalten können wir uns – ähnlich wie im Falle der bisherigen Ergebnisse – ein noch günstigeres Bild über die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen machen. Es ist allgemein charakteristisch, dass diese Gruppe im Verhältnis zu allen Unternehmen die Mehrheit der Faktoren als Vorteil 15–20 Prozentpunkte höher angesetzt hatte (*Abbildung 6*). Laut der Meinung von nahe zu 60% der befragten Firmen tritt die Verlässlichkeit als jener Faktor in den Vordergrund, der als wichtigster Wettbewerbsvorteil angesehen wird, es wurde aber auch der Preis und die Qualität der Produkte/Dienstleistungen – ebenso wie vorher – zu über 50% erwähnt. Darüber hinausgehend sind auch noch die – an die Lieferung anknüpfenden – Faktoren wie Flexibilität und Disziplin sowie die Lieferfrist zu erwähnen. Das größte Problem liegt in Zusammenhang mit der Wettbewerbsfähigkeit laut den Unternehmen mit österreichischen Marktkontakten in der Marketingtätigkeit der heimischen Unternehmen, aber auch die Größe des Angebotes bzw. das Warensortiment sowie das technologische Niveau haben schlecht abgeschnitten. Es kann im Allgemeinen ausgesagt werden, dass sich die west-transdanubischen Unternehmen aufgrund der firmeninternen Faktoren im Vergleich zu den österreichischen Unternehmen mit ähnlichem Tätigkeitsbereich als wettbewerbsfähig betrachten.

Wird die Frage der Wettbewerbsfähigkeit unserer Firmen jedoch aus der Perspektive der externen Aspekte angegangen, auf die die Unternehmen nicht direkt Einfluss nehmen können, wie die engere Wirtschaftsumgebung oder noch eher das Umfeld im weiteren und übertragenen Sinne, so sieht es bereits ganz anders aus. Laut der Meinung aller Unternehmen kann im Vergleich zu den österreichischen Unternehmen praktisch nur das Ausbildungsniveau der Arbeitskräfte eher als Wettbewerbsvorteil als wie ein Nachteil angesehen werden. Aber auch der Anteil derer, die diesen Faktor als Vorteil angesehen haben, machte lediglich 35% aus. Was die Beurteilung der Siedlungsinfrastruktur und die Größe der Nachfrage als Vorteil oder Nachteil anbelangt, war die Struktur der Antworten ähnlich, wobei hinsichtlich der weiteren sieben Faktoren eindeutig jene die Mehrheit bildeten, die diese als nachteilig für ihre Wettbewerbsfähigkeit angesehen haben. Dies trifft besonders auf ungarweit gültige Faktoren, wie das Steuersystem, das allgemeine juristische Umfeld und die vorhandene Bürokratie, die Unflexibilität der großen Systeme zu, deren Erwähnung als Nachteil zu nahe zu 60% erfolgte.

Die aus den externen Faktoren resultierenden Wettbewerbsnachteile sind im Falle der heimischen Unternehmen, die Kontakte zum österreichischen Markt haben und so die österreichischen Unternehmen und ihre Wettbewerbsfähigkeit vielleicht besser kennen noch spektakulärer (*Abbildung 7*). In ihrem Falle scheint im Vergleich zur österreichischen Konkurrenz eindeutig nur das Ausbildungsniveau der zur Verfügung stehenden Arbeitskräfte als eher ein Wettbewerbsvorteil auf, im Vergleich zum gesamten Unternehmensmuster wird aber auch dieser Faktor von einer kleineren Gruppe als positiv angesehen. Gleichzeitig ist der Anteil derer, die

die sonstigen externen Faktoren als Nachteil beurteilen noch höher, was hinsichtlich des Steuersystems, der Bürokratie, und der Rechtsnormen fast bei 70% liegt oder sogar überschreitet, was als äußerst hoch anzusehen ist. Die Lage ist aber auch hinsichtlich der Präsenz der Konkurrenz und der diversen Fördersysteme nicht viel günstiger. Die firmeninternen Faktoren werden also von den west-transdanubischen kleinen und mittelständischen Unternehmen grundlegend positiv und optimistisch beurteilt, die Eigenschaften der externen Firmenumgebung die eine Auswirkung auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen haben werden jedoch eindeutig negativ eingeschätzt, im Lichte der externen Faktoren verkümmern die Wettbewerbsvorteile und es kann eine große Unzufriedenheit festgestellt werden.

ABBILDUNG 7
 Auswirkung der externen Faktoren auf die Wettbewerbsfähigkeit
 (The Effects of the External Factors to Competitiveness)



* aufgrund der Meinung jener Unternehmen die Verbindungen zu dem österreichischen Markt haben, N=105

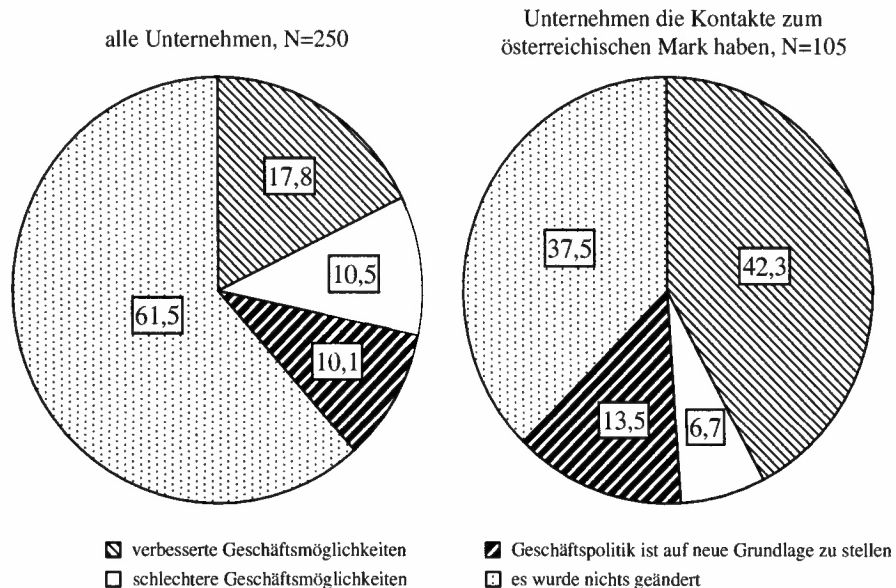
Quelle: Eigener Entwurf des Autors.

EU-Beitritt

Zuletzt möchten wir kurz auf die Auswirkungen des EU-Beitrittes eingehen, die im Laufe des einen Jahres seit dem Beitritt spürbar waren (Abbildung 8). Die befragten Unternehmen waren mehrheitlich (62%) der Meinung, dass im Leben des Unternehmens als Folge des Beitrittes keine besonderen Änderungen eingetreten

sind. 27% jener Firmen laut deren Meinung sich etwas geändert hat, bzw. lediglich 10% aller Firmen haben darüber berichtet, dass sich ihre Geschäftsmöglichkeiten – wahrscheinlich wegen dem stärkeren Konkurrenzaufkommen und dem schärferen Wettbewerb – verschlechtert haben, wobei die Hälfte der Gruppe, die Änderungen wahrgenommen hat (18% aller Unternehmen) wegen der Verbesserung ihrer geschäftlichen und auf den Markt bezogenen Möglichkeiten über positive Folgen des Beitrittes berichtet hat. Etwa ein Zehntel aller Unternehmen war gezwungen ihre Geschäftspolitik auf eine neue Grundlage zu stellen, wobei dies mittel- und langfristig vielleicht gar nicht nachteilig für die Entwicklung der Firma ist. Im Falle der Unternehmen mit österreichischen Marktkontakten ist der Anteil derer, die behaupten dass der EU-Beitritt keine spürbare Auswirkung auf das Firmengeschehen hatte viel niedriger – kaum mehr als ein Drittel der Firmen – wobei laut mehr als 40% der Unternehmen die Wirkung des Zutritts zum einheitlichen Binnenmarkt hinsichtlich ihrer geschäftlichen Möglichkeiten eindeutig eine positive Auswirkung hatte. Lediglich 7% der Firmen waren der Meinung dass ihre Geschäftsmöglichkeiten durch den Beitritt verschlechtert worden sind.

ABBILDUNG 8
 Auswirkungen des EU-Beitritts
 (The Effects of EU Accession)



Quelle: Eigener Entwurf des Autors.

Fazit

Die in West-Transdanubien ansässigen Unternehmen nehmen wegen ihrer geringen geographischen Entfernung zur westlichen Grenze des Landes im Laufe ihrer tagtäglichen Funktion die aus der grenznahen Lage resultierenden Vorteile viel stärker wahr. (Z. B. größere potentielle Nachfrage auf dem Markt, einfacherer Export, die Möglichkeit ausländische Kontakte aufzubauen und aufrechtzuerhalten, Zugriff auf Informationen.) Gleichzeitig ist ebenfalls die Nähe der Grenze im Vergleich zu den Unternehmen aus anderen ungarischen Regionen nicht nur mit Vorteilen, sondern auch mit Nachteilen verbunden, in Folge deren ein Teil der westtransdanubischen Unternehmen jenem Wettbewerbsumfeld der für den einheitlichen Markt der EU kennzeichnend ist schon viel früher gerecht werden musste. Die Nähe der österreichischen Grenze ist nämlich nicht nur für die heimischen Unternehmen mit Vorteilen verbunden – auch der ungarische Markt (insbesondere die Gebiete nahe an der österreichischen Grenze) wird immer stärker zum potentiellen Zielgebiet für österreichische Unternehmen. So ist mit einem schärferen Wettbewerb zu rechnen der durch die ausländischen Unternehmen induziert wird, sowie mit den – aus dem höheren Lebensstandard resultierenden – höheren Qualitätsanforderungen, oder aber von der Kostenseite betrachtet, mit den, im westlichen Teil des Landes charakteristischen höheren Arbeitslöhnen.

Es ist dem leichteren Kontaktaufbau aufgrund der grenznahen Lage zu verdanken dass bereits jedes Fünfte der befragten Unternehmen österreichische Kontakte welcher Art auch immer haben (Handelspartner oder irgendwelche sonstige Kooperationspartner.) Die Anzahl und Intensität der Kooperationsbeziehungen sowie die Bedeutung des österreichischen Marktes werden für die ungarischen Unternehmen in Zukunft voraussichtlich permanent ansteigen bzw. zunehmen. Die Eigenheiten der Märkte auf den beiden Seiten der Grenze kommen einander fortlaufend näher und hinsichtlich der meisten Faktoren kann bereits eine gewisse Konvergenz beobachtet werden. Die wesentlichsten Unterschiede sind auf österreichischer Seite die vordergründige Behandlung der Umweltwerte und die anspruchsvolle Note, wobei sich der heimische Markt am stärksten durch den relativ großen Einfluss der Korruption auf die Wettbewerbsfähigkeit sowie das übersteigerte Maß an Bürokratie im Systems unterscheiden.

Ein Drittel der Unternehmen nimmt die Präsenz der österreichischen Konkurrenz bereits spürbar wahr, und ebenso wie im Falle der Kooperationsbeziehungen rechnen im Laufe der kommenden 5–10 Jahren alle Betroffenen mit der Intensivierung des Wettbewerbes. Wobei jedoch die kleinen und mittelständischen Unternehmen von West-Transdanubien ihre eigenen firmeninternen Wettbewerbsvoraussetzungen als grundlegend gut erachten, – sie betrachten sich gegenüber ihren österreichischen Konkurrenten in erster Linie auf der Basis der Preise sowie der Qualität der Produkte/Dienstleistungen, sowie aufgrund der Verlässlichkeit als wettbewerbsfähig –, so sind sie bezüglich der externen Faktoren bereits eindeutig pessimistisch. Vielleicht bedeutet vorerst nur die gute Ausbildung der Arbeitskräfte einen externen Vorteil –

welcher wegen den Problemen in der Fachbildung mittelfristig allmählich dahinschmelzt –, wobei der heimische Hintergrund wie die Rechtsvorschriften, das Steuer- und Finanzsystem, die sonstigen Fördersysteme oder wiederum auch die viel zu bürokratischen Abläufe bereits eindeutig als Nachteile hinsichtlich der Wettbewerbsfähigkeit angesehen werden, auf jene das Unternehmen noch dazu keinen direkten Einfluss nehmen kann. Letztere Probleme machen auf die Tendenzen des Wettbewerbsumfeldes aufmerksam, das aus dem einheitlichen Binnenmarkt resultiert. Diese werden nämlich in naher Zukunft nicht nur für die west-transdanubischen Unternehmen immer aktueller, sondern werden bald alle ungarischen Unternehmen betreffen.

Noten

- ¹ Das Kriterium österreichische Marktkontakte zu haben wurde durch irgendeines der folgenden Merkmale erfüllt: (1) vorhandene Export-/Importbeziehungen mit Österreich (2) vorhandene Kooperationsverbindung mit Österreich, (3) österreichischer Inhaber.

Literatur

- Grosz A. (2002) (szerk.) A magyar vállalkozások várakozásai az EU-bővítéssel kapcsolatban. (Erwartungen der ungarischen Unternehmen in Verbindung mit dem EU-Beitritt.) – *NYUTI Közleményei* 140. MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr.
- Grosz A. (2004a) (szerk.) A kis- és közép-Unternehmen versenyképessége a West-Transdanubieni régióban. (Wettbewerbsfähigkeit der KMU-s in der Region West-Transdanubien) – *NYUTI Közleményei* 163. MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr.
- Grosz A. (2004b) *Együtműködési lehetőségek a Jordes+ régióban a Wirtshaft és innovációs területén.* (Kooperationsmöglichkeiten in der Jordes+ Region in den Bereichen Wirtschaft und Innovation) MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr.
- Rhomberg, W.–Bornett, W.–Grosz, A.–Pecher, I. (2004) *Betriebliche Strategien von KMU unter veränderten Bedingungen in Folge der EU-Erweiterung und Monitoring der regionalen, sektorspezifischen Marktentwicklung (STRATEEC)*. Teil 1: Untersuchung der branchen- und regionalbezogenen Auswirkungen der EU-Erweiterung auf den burgenländischen Handel und Straßengütertransport. KMU Forschung Austria, Wien.
- Rhomberg, W.–Bornett, W.–Gavac, K.–Gittenberger, E.–Kamptner, I.–Mandl, I.–Pecher, I.–Radauer, A.–Steiber, N. (2004) *Betriebliche Strategien von KMU unter veränderten Bedingungen in Folge der EU-Erweiterung und Monitoring der regionalen, sektorspezifischen Marktentwicklung (STRATEEC)*. Teil 2: EU-Erweiterung – Monitoring der Marktentwicklung im Burgenland und in Westungarn. KMU Forschung Austria, Wien.
- Rhomberg, W.–Gavac, K.–Grosz, A. (2004) *Zukunftsperspektiven Burgenland/Westungarn*. KMU Forschung Austria, Wien.

ENTERPRISE CO-OPERATION ALONG THE BORDER FROM HUNGARIAN POINT OF VIEW

ANDRÁS GROSZ

The aim of this study is to demonstrate the most important effects of the border on the daily activities of the enterprises in the West Transdanubian region. The border play an important role in last 15 years development process in the West Transdanubian region, which region has one of the most dynamic economic growth in the last decade. The closeness to the border, and to western markets was especially important for foreign direct investments and adopting the western (Austrian) patterns of enterprises. The strengthening changes in the end of 80s and first half of 90s transform the long time isolated and partitioned border region fast to opened and rejoined border region. After the enlargement of the EU this transformation process expected to lead in the near future to the shape of an integrated border region with the free movement of products, services and production factors (capital and labour). One of the most important dimensions of the characteristics of this border region is economy, which embraces the cross-border activities, the foreign market relationships, the co-operation opportunities, the increasing competition of the enterprises operating in the West Transdanubian region and generally all economic advantages and disadvantages arise from the closeness of the border.