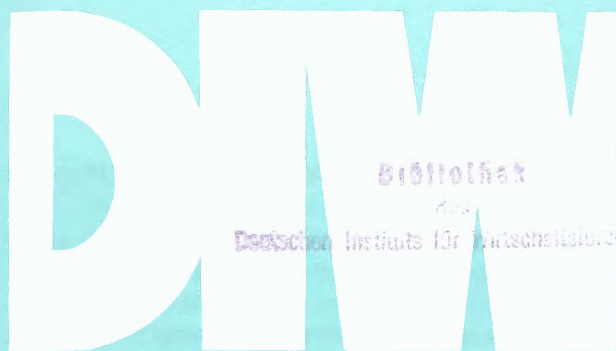




Bibliothek
Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung

A 22127 C

Zur Außenwirtschaftsförderung in wichtigen Konkurrenzländern Deutschlands	623
Die Steine-und-Erden-Industrie in den neuen Bundesländern	628

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 44/91

Berlin

31. Oktober 1991

58. Jahrgang

Bibliothek

1. Ex.

Zur Außenwirtschaftsförderung in wichtigen Konkurrenzländern Deutschlands Ein internationaler Vergleich

Im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft hat das DIW eine Untersuchung über die Außenwirtschaftsförderung in Frankreich, Großbritannien, Japan und den USA durchgeführt. Dabei galt es, die nationalen Fördersysteme im Querschnittsvergleich darzustellen und herauszuarbeiten, welche Konzepte und Instrumente sich im Ausland besonders bewährt haben. So setzen die angelsächsischen Länder auf die Kommerzialisierung ihrer Förderung; überdies hat Großbritannien gute Erfahrungen damit gemacht, die Durchführung einiger Maßnahmen in private Hände zu legen. Frankreich setzt die außenwirtschaftlichen Förderinstrumente traditionell zentral ein. Die systematische Informationsvermittlung steht dabei im Mittelpunkt. Japan legte bei seinen Exportkampagnen den Akzent auf Marktforschung und steuerliche Anreize. Beeindruckend ist das effiziente Zusammenspiel von Wirtschaft und Verwaltung zur Durchsetzung nationaler außenwirtschaftlicher Interessen¹.

Außenwirtschaftsförderung wird hier, wie international üblich, grundsätzlich als Exportförderung² verstanden³. Sie umfaßt alle Maßnahmen, die geeignet sind, den Absatz von Waren und Dienstleistungen einer Volkswirtschaft auf ausländischen Märkten zu steigern. Alle wichtigen Industrieländer bedienen sich dazu zahlreicher Instrumente.

Die von staatlichen und parastaatlichen Institutionen betriebene Förderung in den wichtigsten Konkurrenzländern der Bundesrepublik unterscheidet sich nach Konzeption wie Instrumentarium. Die Effizienz der jeweils ergriffenen Maßnahmen läßt sich indes nicht zuverlässig messen, weil sie von den Eigenanstrengungen der Exporteure, konjunkturellen Entwicklungen sowie Wechselkursveränderungen und Maßnahmen der Partnerländer überlagert werden.

Nationale Merkmale

Bestimmte Maßnahmen werden mehr oder minder überall angewendet. Zu diesen *Gemeinsamkeiten* im An-

satz zählen die Unterstützung beim Marktzutritt durch Vermittlung von Kontakten in der Anbahnungsphase, Hilfen bei Informationsbeschaffung und Marktforschung sowie Konzentration der Programme auf Klein- und Mittelbetriebe.

Unterschiede zwischen den nationalen Programmen zeigen sich demgegenüber im konzeptionellen Ansatz, in der Organisationsstruktur der beauftragten Institutionen

¹ Der vollständige Text der Untersuchung erscheint demnächst in Buchform. Schultz, S., Volz, J. und Weise, Ch.: Die Außenwirtschaftsförderung der wichtigsten Konkurrenzländer Deutschlands: Frankreich, Großbritannien, Japan und USA im Vergleich; Beiträge zur Strukturforchung, Nr. 124, Duncker & Humblot, Berlin.

² Die Untersuchung bezieht sich vor allem auf nicht-landwirtschaftliche Erzeugnisse. Nicht berücksichtigt sind direkte Preis-subsventionen.

³ Lediglich in Ausnahmefällen konzentriert man sich — wie derzeit im Falle Japans — auf die Erhöhung der Einfuhr.

sowie in der Dauer der Förderung. Im Querschnittsvergleich der hier erfaßten Länder stechen bestimmte Charakteristika hervor:

Frankreich steht in der Tradition eines starken (zentral-) staatlichen Einflusses auf das Fördersystem für den Export. Dieses zeichnet sich durch eine systematische Informationsvermittlung für aktuelle und potentielle Exporteure aus, die einen breiten Zugriff über das öffentliche Telefonnetz („Minitel“) erlaubt. Auch die finanzielle Unterstützung erstreckt sich auf eine ganze Palette von Leistungen im Zusammenhang mit Ausfuhrgeschäften. Die Förderung von Direktinvestitionen im Ausland ist vergleichsweise stark ausgebaut.

Großbritannien bemüht sich nach eher kurzlebigen Einzelmaßnahmen nunmehr mit der „Export Initiative“ um ein geschlossenes Fördersystem. Ganz in der Tradition der wirtschaftspolitischen Grundsätze der konservativen Regierung gibt es im britischen Fördersystem eine klare Tendenz zur Kommerzialisierung und Privatisierung. Ein anderes Charakteristikum ist die Schaffung von Schwerpunkten. So sollen die Mittel konzentriert auf den wichtigsten Märkten eingesetzt werden. In personeller Hinsicht ist die Praxis wegweisend, das Personal aus dem federführenden Ministerium im Wege der zeitweiligen Abordnung in die Wirtschaft und auf die Außenposten schrittweise höher zu qualifizieren und so die Leistungsfähigkeit des gesamten Apparates zu steigern.

Japan entzieht sich einem systematischen Vergleich insofern, als die derzeitige Situation durch die Importkampagne gekennzeichnet ist. Bei den bis in die siebziger Jahre ergriffenen Maßnahmen zur Exportförderung lag der Akzent bei der Marktforschung und der Schaffung steuerlicher Anreize. Die Informationsbeschaffung über ausländische Märkte ist aber bis in die Gegenwart eine dauerhafte Aufgabe der Außenwirtschaftsförderung geblieben. Die Förderung von Investitionen im Ausland spielte im Falle Japans die vergleichsweise größte Rolle. Vom Ausland kritisch beobachtet, ist das klassische Zusammenspiel von Politik und Wirtschaft durchweg ein wirksames Vehikel zur Durchsetzung außenwirtschaftlicher Interessen.

Die Praxis der USA war lange Zeit Ausdruck einer liberalen Grundposition, bei der es weitgehend den Unternehmen überlassen wurde, ihren Weg auf den Weltmarkt zu finden. Diese Haltung hat sich im Zuge der Leistungsbilanzverschlechterung gewandelt. Herausragend ist heute die hohe Professionalität der meisten Mitarbeiter im außenwirtschaftlichen Bereich (Foreign Commercial Service). Sie ist ein wichtiger Aktivposten im derzeitigen amerikanischen Förderungssystem. Die Zusammenarbeit zwischen Behörden des Bundes und von Einzelstaaten läuft darauf hinaus, staatliche Angebote der Informationsbeschaffung, der Messebeteiligung und der Geschäftsanbahnung zusammenzufassen und den Unternehmen gebündelt zu vermitteln. Darüber hinaus begleitet eine Reihe von Bundesstaaten ihre exportwilligen Unternehmen auch im Ausland und stellt an wichtigen Handelsplätzen Servicelei-

stungen, z. B. in Form von Seminaren, kleineren Marktstudien und fremdsprachlicher Unterstützung, bereit.

Die Exportförderung hat in den einzelnen hier betrachteten Ländern einen unterschiedlichen Stellenwert im Gesamtbudget. Großbritannien und die USA setzen stark auf das Konzept, sich die Kosten der Förderung, zumindest im Erfolgsfall, zurückerstatten zu lassen. Die Praxis in Frankreich stellt den Prototyp zentralstaatlicher Intervention dar, aber auch in Japan dominieren klar die Aktivitäten auf Regierungsebene. Das dezentrale, föderative Element in der Durchführung der Maßnahmen ist am stärksten in den USA ausgeprägt. In regionaler Hinsicht haben die meisten Länder Westeuropa und den nordamerikanischen Markt in den Vordergrund ihrer Bemühungen gestellt. Bei der Wahl der Instrumente zeigt sich ein differenziertes Bild. Die Grunddienste werden zwar von allen Regierungen mit nahezu gleichem Einsatz geleistet. Großbritannien und die USA sind, jeweils gemessen an den gesamten nationalen Anstrengungen, aber relativ stark in den Bereichen Marketing, Messen und Kontaktreisen engagiert. Für die weiteren Förderaktivitäten läßt sich ein relativ klares Profil erkennen: Bei der Finanzierung und bei Garantien, bei der Investitionsförderung und bei der Schaffung steuerlicher Anreize engagieren sich Frankreich und Japan auffallend stark, während die angelsächsischen Länder sich hier eher zurückhalten. Bei ihnen hat die Schaffung eines „Exportbewußtseins“ vergleichsweise große Bedeutung.

Ergebnisse im einzelnen

Auf der Grundlage der Darstellung der einzelnen Förderinstrumente und der Gestaltungsprinzipien lassen sich im Rahmen des internationalen Vergleichs folgende Ergebnisse festhalten:

Bei den Bemühungen um ein allgemeines *Exportbewußtsein* zeigt sich, daß in den USA überwiegend eine Zielgruppe angesprochen werden soll, die — wenn überhaupt — nur eine rudimentäre Außenhandelsorientierung hat. Die USA unterscheiden sich damit wesentlich von Ländern mit hohen Exportquoten. Insofern ist der amerikanische Ansatz kein allgemeines Leitbild. Abgeschwächt gilt dies auch für die britische Praxis. Bei der Weltoffenheit Großbritanniens ist es erstaunlich, welche Anstrengungen zu unternehmen sind, um in der Wirtschaft überall eine positive Haltung zum Export zu schaffen. Eine vergleichsweise große Wirkung scheinen Speziallehrgänge und -seminare zu haben.

Bei der Sammlung von *Informationen* über Auslandsmärkte sowie bei der kundenspezifischen, umfassend betriebenen Marktforschung hängt die Leistungsfähigkeit offenbar nicht davon ab, ob die betreffende Institution staatlich oder privat ist. Am stärksten systematisch ausgebaut ist dieser Grunddienst in Japan.

Der auf den ersten Blick imposante Marktinformationsdienst auf EDV-Basis in Frankreich und Großbritannien ist

weniger eindrucksvoll, wenn man diese breit angelegten Materialsammlungen kritisch beleuchtet. Datenfülle allein ist kein Synonym für einen sinnvollen Bestand. Die französischen und auch die japanischen Bestände sind insgesamt eher statistiklastig, während insbesondere in den USA den Hintergrundinformationen über potentielle Geschäftspartner große Bedeutung zugeschrieben wird. Auch das Zusammenführen von ausländischer Absatzgelegenheit und heimischem Angebotsprofil ist in den USA insofern richtungweisend, als dort trendartig der dezentrale, individualisierte Kundenservice favorisiert wird, der über Terminalabfrage in Regionalbüros des Handelsministeriums abläuft. Statt elektronischem Abgleich und Versand per Post kommt hier die Kombination von aktueller Information und persönlicher Beratung zum Tragen.

In Frankreich und Großbritannien bestehen vielfältige Angebote zur Unterstützung des *Marketing*. Diese beiden Länder messen den Zielen, sich bei den potentiellen Kunden bekanntzumachen und sich dabei von der Konkurrenz abzuheben sowie selbst Kenntnisse über den ausländischen Markt zu erlangen, große Bedeutung zu. Hierbei sticht vor allem Großbritannien hervor — Folge der Tatsache, daß die „Export Initiative“ noch relativ neu ist, und des Selbstverständnisses des Staates als Dienstleister, der um seine Kunden wirbt. Am französischen System ist vor allem bemerkenswert, daß Einzelbeteiligungen an Messen gefördert werden. Darüber hinaus fällt die Mischform aus Kredit und Versicherung bei der finanziellen Förderung ins Auge: Der Staat teilt so das Risiko des Scheiterns der Exportbemühungen, vermeidet aber die Subventionierung erfolgreicher Exporteure. Die USA folgen beiden Ländern mit gewissem Abstand, Japan bietet seinen Unternehmen

die geringste Hilfe. Dies kann nicht nur an der Vielfalt des Förderangebots festgemacht werden, sondern auch an dem Bemühen, die Unternehmen vom Nutzen der Förderinstrumente zu überzeugen.

Im Bereich der *Finanzierung* haben vor allem die OECD- und EG-Regelungen dazu beigetragen, die Transparenz der nationalen Regelungen zu erhöhen und einen Wettlauf um immer günstigere Finanzierungskonditionen zu begrenzen. Wettbewerbsrelevanter als die Höhe der Zinssubventionen ist, für welche Risiken Kredite überhaupt vergeben werden. Immerhin ist interessant, daß in Großbritannien und Japan die Kredite nur in Verbindung mit einer öffentlichen Exportkreditversicherung gefördert werden — eine Konstruktion, bei der die Verwendung öffentlicher Mittel, so die Theorie, schärfer kontrolliert wird. Wird diese Möglichkeit nicht konsequent genutzt, schützt dies allerdings nicht vor Verlusten, wie die Erfahrungen gezeigt haben (Großbritannien). Es wurden wie in Ländern ohne eine solche Koppelung (z. B. Frankreich) Risiken z. T. großzügig bewertet. Insgesamt überwiegt der Eindruck, daß unter den hier betrachteten Ländern Japan und die USA bei den Finanzierungshilfen besonders risikobewußt vorgehen.

Die Möglichkeiten der Einflußnahme — aber auch die Probleme — scheinen im Bereich der Handhabung der Exportkreditversicherung oder Exportkreditgarantie größer zu sein als bei der Gestaltung der direkten Kreditkonditionen. Eine relativ hohe Absicherung der wirtschaftlichen und politischen Risiken wie in Großbritannien, aber auch Sonderregelungen, wie die Versicherung für „unnormale Produktionskostensteigerungen“ in Frankreich, sind für Exporte in „Hochrisikobereiche“ oder für Exporte be-

Intensität der Exportförderung in den einzelnen Bereichen

Art der Förderung	Frankreich	Großbritannien	Japan	USA
Laufende Information	4	4	4	3
Marktforschung	3	3	4	3
Beratung	3	4	2	4
Anbahnung, Marketing	2	4	1	3
Messebeteiligung	3	4	2	3
Kontaktreisen	2	3	2	2
Finanzierung und Garantien	5	2	3	2
Investitionsförderung	3	1	4	1
Steueranreize	3	1	3	3
Sonstiges	4 ¹⁾	4 ²⁾	4 ³⁾	4 ⁴⁾

Legende: 1 = unbedeutend, 2 = gering, 3 = auf mittlerem Niveau, 4 = stark, 5 = überragend (jeweils in bezug auf die Gesamtanstrengungen des betreffenden Landes).

1) Politische Werbung. — 2) Motivierung zum Export; Unterstützung bei Großprojekten. — 3) Produktbezogene Exportkampagnen in bestimmten Zielländern (industrial targeting). — 4) Motivierung zum Export.

Quelle: DIW.

stimmter Branchen interessant und bieten im internationalen Wettbewerb Vorteile. Alles in allem gewährt Frankreich den Exporteuren die größte Unterstützung im Rahmen der Exportversicherung.

Für die *Organisation* eines Fördersystems hat es sich als sinnvoll erwiesen, daß das Gesamtkonzept von einer Institution erstellt wird, die im öffentlichen Bereich angesiedelt und, da öffentliche Mittel zum Einsatz kommen, parlamentarischer Kontrolle unterworfen ist. Ein wirksames Organisationsmodell ist das englische Beispiel der Einbindung der Privatwirtschaft bereits in der Phase der Konzipierung der Maßnahmen. Zwar schützt diese Konstruktion die staatliche Verwaltung nicht vor Kritik, aber die personelle Zusammensetzung des „British Overseas Trade Board“ aus Vertretern u.a. des Handels- und Industrieministeriums und der Exportwirtschaft gewährleistet vom Ansatz her die Nähe zur Geschäftswelt.

Unter dem Gesichtspunkt der Nutzerfreundlichkeit für die Zielgruppe erscheint die Bündelung der verschiedenen Funktionen in *einer* Institution als besonders wirksam. Aber entscheidend ist dabei, daß die Zielgruppe einen Ansprechpartner *in* der Institution findet, der ihr mit seiner Insiderkenntnis das Gesamtangebot des 'Apparats' erschließt. Dies ist die Funktion der Regionalbüros in Großbritannien und den USA und auch der Sondereinheit für die Zielgruppe der Klein- und Mittelindustrie (Small Business Administration) in den USA.

Die Gründe für die *Kommerzialisierung* der Exportförderung im Fall Japans und der USA sind durchaus unterschiedlich: Während die japanische Regierung nach einer erfolgreichen Phase der Exportförderung nunmehr versucht, schwerpunktmäßig die Importe anzuregen, werden in den USA direkte finanzielle Hilfen an die Unternehmen grundsätzlich abgelehnt. Frankreich und Großbritannien sind in dieser Hinsicht weniger zurückhaltend. Großbritannien setzt das Mittel der Kommerzialisierung am geschicktesten ein. Interessierte Firmen werden nicht durch zu hohe Gebühren für diese staatlichen Dienstleistungen abgeschreckt.

Der Grad der *Privatisierung* differiert erheblich. Die Institutionalisierung des Zusammenspiels von Staat und privater Wirtschaft erscheint vor allem dann angemessen, wenn die Exportbemühungen der Wirtschaft von der Regierung als nicht ausreichend eingeschätzt werden. Es hat sich als wichtig herausgestellt, die private Wirtschaft an der Umsetzung der erarbeiteten Konzepte zu beteiligen. Diese Möglichkeit wird nur in den angelsächsischen Ländern in nennenswertem Maße genutzt. So unterstützt in Großbritannien die öffentliche Hand die Bemühungen der Kammern, dabei eine wichtigere Rolle zu spielen.

Im Rahmen der *Personalpolitik* spricht vieles dafür, die Mitarbeiter in der Exportförderung dauerhaft mit dieser Aufgabe — möglichst noch für eine bestimmte Region — zu betrauen. Ebenso wichtig scheint es, daß sie wenigstens vorübergehend die Bedürfnisse der Zielgruppe aus erster

Hand feststellen können. In dieser Hinsicht überzeugen die Qualifikation der Mitarbeiter im Außenhandelsdienst der USA (US & Foreign Commercial Service), die Praxis der zeitweiligen „Abordnung“, der Einsatz erfahrener Exporteure in Großbritannien sowie die Beschäftigung einheimischen Personals in den Außenposten, die von beiden Ländern in ausgeprägter Weise genutzt wird. Auch in Frankreich ist ein hoher Anteil von Experten speziell für solche Aufgaben geschult. Das Prinzip der Job-Rotation in den japanischen Schaltstellen bei allgemein relativ schlechter Aktendokumentation (institutional memory) beeinträchtigt nur wegen der großen Verbreitung informeller Kommunikationsnetze die Funktionsweise des Systems nicht.

Positive Erfahrungen des Auslands übertragbar?

Bei der Beurteilung der Relevanz der ausländischen Erfahrungen für das deutsche Förderinstrumentarium kann es nicht darum gehen, komplette Modelle übertragen zu wollen. Insofern scheiden bestimmte, im Ausland erfolgreiche Ansätze aus, will man nicht gewachsene und bewährte Strukturen aufgeben. Dazu würde der Versuch zählen, etwa nach amerikanischem Vorbild den Inlands- und den Auslandsarm des Handels- bzw. Wirtschaftsministeriums mehr miteinander zu verzahnen oder, in Nachahmung des französischen Beispiels, die zentrale Behörde insgesamt zu stärken.

Zwar sind, wie es im Bundestagshearing vom Juni 1990⁴ zutage trat, Industrie und Handel davon überzeugt, daß sich das derzeitige deutsche Konzept der drei „Säulen“ (Botschaften, Kammern, Bundesstelle für Außenhandelsinformation) bewährt hat. Das System der Handelskammern findet nicht nur in den hier betrachteten Konkurrenzländern Anklang und wird als Kernelement des deutschen Erfolgs genannt — ohne daß jedoch bisher im Ausland, von einigen westeuropäischen Ländern abgesehen, dem Aufbau eigener Kammern durchgreifender Erfolg beschieden gewesen wäre.

Dennoch kann man auf ausländische Erfahrungen zurückgreifen und punktuell prüfen, ob sich dort bewährte Konzepte und Instrumente übertragen lassen:

Es ist zum Nutzen der Industrie, wenn Informationen über Ausschreibungen und Hinweise auf mögliche Auslandsabschlüsse sowohl zügiger als auch stärker auf die besonderen Bedürfnisse der einzelnen Unternehmen abgestimmt zur Verfügung stehen. Dieser Punkt ist im englischsprachigen Ausland wiederholt Gegenstand der Diskussion und Kritik gewesen. Hier besteht ein großer Bedarf der Wirtschaft, und es kann vermutet werden, daß dies in der Bundesrepublik nicht anders ist. Sowohl die Erfah-

⁴ Vgl. Deutscher Bundestag, 11. Wahlperiode, Öffentliche Anhörung zum Thema „Langfristige Wahrung der wirtschaftlichen Interessen der Bundesrepublik Deutschland im Ausland“, 18. Juni 1990; Ausschuß für Wirtschaft, Protokoll Nr. 77 bzw. Auswärtiger Ausschuß, Protokoll Nr. 71.

rungen in Großbritannien als auch in den USA deuten auf eine Beschleunigung des Informationstransfers durch private Mittler hin.

Die umfassende Sammlung von Informationen über Auslandsmärkte und die systematisch angelegte Marktforschung Japans sind zwar beeindruckend. Es bestehen aber erhebliche Bedenken, ob dieser Ansatz wegen des unterschiedlichen soziokulturellen Hintergrundes auf deutsche Verhältnisse übertragbar ist.

Die amerikanische Art, die heimischen Unternehmen über Absatzgelegenheiten im Ausland zu informieren, die dem Angebotsprofil im Inland entsprechen, ist richtungweisend insofern, als die Fülle der über die Zentrale einlaufenden Bedarfsinformationen dem potentiellen Exporteur durch individuelle Beratung im Regionalbüro seines Heimatstaates vermittelt wird.

Als ein nützliches Instrument zur realistischen Einschätzung der Absatzchancen haben sich im Prinzip die von den Industrie- und Handelskammern arrangierten „fact-finding missions“ deutscher Geschäftsleute erwiesen. Die Effizienz dieser Delegationsreisen hängt stark von dem Sachprogramm ab, das in Zusammenarbeit mit den Auslandskammern bzw. den Delegiertenbüros sowie den Handelsförderungsstellen organisiert und durchgeführt wird.

In dem Dilemma zwischen Förderung der Leistungsfähigkeit und Kompensation von Nachteilen ist es angezeigt, nicht sektorale Schwerpunkte administrativ festzulegen, sondern sich am Markt zu orientieren. Auch die ausländischen Erfahrungen mit dem Setzen regionaler Prioritäten sind nicht sehr ermutigend. Es widerspräche dem ord-

nungspolitischen Leitbild der Bundesrepublik Deutschland, ex ante zu bestimmen, daß einige Länder oder Regionen dauerhaft begünstigt werden. Nur tatsächlich auftretende besondere Schwierigkeiten auf bestimmten Märkten würden eine zeitweilige Konzentration rechtfertigen.

Die positiven Erfahrungen im Ausland mit der Kommerzialisierung von Teilen des Förderangebots rechtfertigen es, auch im deutschen System durch höhere Gebühren die Akzeptanz der Förderangebote zu testen.

Im Rahmen der EG oder der OECD bietet sich an, die Exportkreditversicherungsmöglichkeiten stärker zu harmonisieren (ggf. eine europäische Exportkreditversicherung zu schaffen), um Mißbrauch bzw. unterschiedliche Bedingungen bei der Gewährung von Versicherungsleistungen auszuschalten und einheitliche Voraussetzungen für die Exporteure im Europäischen Binnenmarkt zu schaffen.

Beim Vergleich mit den europäischen Konkurrenzländern könnte der Gedanke entstehen, in Deutschland stärker das Instrument der Lieferbindung bei der Entwicklungshilfe einzusetzen. Dies hieße aber, hier dem marktwirtschaftlichen Prinzip keine Geltung zu verschaffen. Lieferbindung verfälscht den Wettbewerb und schmälert den Wert der Entwicklungshilfe. Lieferbindung als ein Instrument zum Schutz der heimischen Industrie sollte daher weder in Deutschland ausgebaut, noch im OECD- oder EG-Rahmen harmonisiert werden. Denn offene Märkte sind das grundlegende und zugleich wirksamste aller Förderungsmittel, da sie heimische Unternehmen zur Konkurrenzfähigkeit zwingen und den Zugang zu ausländischen Märkten erleichtern.

Die Steine-und-Erden-Industrie in den neuen Bundesländern

In den neuen Bundesländern befinden sich zahlreiche Steine-und-Erden-Lagerstätten, die bis 1989 in erheblichem Umfang für die Gewinnung von Baustoffen und Industrierohstoffen genutzt wurden. Nach dem Zusammenbruch der ostdeutschen Planwirtschaft ging die Erzeugung von Steinen und Erden stark zurück. Dazu hat auch die Verdrängung durch hochwertige westdeutsche Erzeugnisse beigetragen. Der sich abzeichnende Aufschwung in der Bauwirtschaft wird positive Auswirkungen auf die Steine-und-Erden-Industrie in den neuen Ländern haben. Angesichts eines immensen Baubedarfs wird die Baustoffproduktion wieder erheblich über das 1988/89 erreichte Niveau gesteigert werden.

Verbreitung und Produktion von Steinen und Erden

Der nördliche und der zentrale Teil der neuen Bundesländer liegen im Bereich der norddeutschen Tiefebene, die von geologisch jungen Gesteinen aufgebaut wird. Die weit verbreiteten und landschaftsbestimmenden eiszeitlichen Ablagerungen enthalten eine große Zahl von Sand-, Kies- und Tonlagerstätten, die seit Jahrhunderten der Baustoffgewinnung dienen. In diesem Gebiet treten ältere Festgesteine nur an wenigen Lokalitäten auf (Schreibkreide auf Rügen, Muschelkalk bei Rüdersdorf östlich von Berlin). Dagegen bestehen die Mittelgebirge im Süden der neuen Bundesländer aus einer Vielzahl alter bis sehr alter Festgesteine (Sandsteine, Schiefer, Kalksteine, magmatische Gesteine), die ebenfalls seit langer Zeit als Bau- und Industrierohstoffe genutzt werden.

Von den über 700 *Sand- und Kieslagerstätten* sind mehr als 500 in unterschiedlichem Umfange erschlossen worden. Es handelt sich überwiegend um tertiäre und eiszeitliche Fluß- oder Schmelzwasserablagerungen (Schotterkegel, Terrassen, Moränen, Sander usw.), aber auch um ältere und jüngere Küstenablagerungen. Daher liegen die großen Lagerstätten insbesondere von Betonkiesen im Vorland der Mittelgebirge und vor allem im Bereich von Elbe, Saale und Oder, während im Süden von Thüringen und Sachsen nur kleinere Lagerstätten vorkommen. Wie im angrenzenden Niedersachsen nimmt der Kiesanteil mit zunehmender Entfernung von den Mittelgebirgen gegen Norden ab, so daß die Küstenregion seit 1972 zusätzlich mit Ostseekiesen versorgt werden muß. Demgegenüber besteht in Thüringen und Sachsen ein Defizit an Sandlagerstätten. Umfangreiche Kiesvorkommen befinden sich ferner im Deckgebirge der Braunkohlenlagerstätten. Von der Gesamtförderung von jährlich rund 100 Mill. t entfielen knapp 50 vH auf Betonkiese und -sande, ein gutes Drittel auf sonstige Kiese und Sande und der Rest auf Mörtel- und Putzsande, Füllmaterial und Spezialkiese.

Natursteine für die Schotter- und Splittherstellung werden im Süden von Sachsen und Thüringen sowie z.T. auch im westlichen Sachsen-Anhalt gewonnen. Neben den mengenmäßig überwiegenden Porphyren und Grauwacken handelt es sich auch um verschiedene Erguß- und Tiefengesteine von unterschiedlichem geologischen Alter sowie um metamorphe und Sedimentgesteine. Der Her-

stellung von Werksteinen dienen vor allem Sandsteine bei Pirna, granitartige Gesteine in der Lausitz sowie Schiefer im Thüringer Wald.

In den neuen Bundesländern sind etwa 70 größere *Kalksteinvorkommen* unterschiedlichen geologischen Alters bekannt, die — mit Ausnahme der Lagerstätte von Rüdersdorf — im Südwesten (Harz, Thüringer Wald, Thüringer Becken) und im Erzgebirge liegen; hinzu kommt das Kreidevorkommen von Rügen. Von der Kalksteinproduktion im Jahre 1988 entfielen nach DDR-Quellen gut 15 Mill. t auf Zementkalkstein, 8 Mill. t auf Industriekalkstein, gut 3 Mill. t auf Dünge- und sonstigen Kalkstein, knapp 2 Mill. t auf Branntkalkstein sowie knapp 1 Mill. t auf Kalksteinschotter¹. Die einzige wichtige Lagerstätte mit reinem Kalkstein liegt im Harz; die Zementindustrie baut den Muschelkalk in Rüdersdorf, Bernburg bei Magdeburg, Karsdorf bei Naumburg und Deuna bei Mühlhausen ab.

In den neuen Bundesländern sind Lagerstätten bau- und grobkeramischer *Tone* weit verbreitet. Im Jahre 1988 wurden rund 4 Mill. t Ziegelton, 0,4 Mill. t Klinkerton und 0,3 Mill. t baukeramische Tone gewonnen. Die Zahl der Ziegeleien fiel von 650 (1958) auf 160 (Ende 1989), da den Betonzeugnissen in der staatlichen Baupolitik der Vorzug gegeben wurde. Ein wesentlicher Teil der Ziegelproduktion stammt aus den Gebieten um Erfurt, Halle, Weißwasser und Bautzen. Größere Vorräte derartiger Tone treten auch im Deckgebirge von Braunkohlenlagerstätten auf. Weiß- und rotbrennende Tone zur Herstellung von Bau-, Sanitär- und Feinkeramik sowie sonstige Spezialtone waren 1988 mit 0,24 Mill. t an der Tonproduktion beteiligt. Hinzukamen 1 Mill. t an Bindemitteltonen und 0,8 Mill. t Feuerfestton. Wirtschaftlich wichtige Spezialtonlagerstätten befinden sich bei Friedland/Mecklenburg-Vorpommern (Füller, Bindetone, Industrietone) und südöstlich von Leipzig (keramische und Feuerfesttone). Kaolinlagerstätten sind auf das Gebiet von Halle-Meißen-Bautzen beschränkt und bilden dort die Grundlage vor allem der Porzellan- und Keramikindustrie. Im Jahre 1988 wurden 1,15 Mill. t Weißkaolin abgebaut und zu 0,35 Mill. t geschlämmtem Kaolin sowie 0,13 Mill. t Rohkaolin verarbeitet.

¹ Jung, W. et al.: Nichtmetallische Rohstoffe. Erzmetall 43 (1990) Nr. 6.

Tabelle 1

Produktion von Steine-und-Erden-Erzeugnissen in Ostdeutschland

	Einheit	1980	1985	1988	1989	7/90- 6/91	7- 12/90	1- 6/91
Sand und Kies dar. Bausand, -kies ¹⁾	1000 t 1000 t	95 900 56 100	95 600 50 300	109 800 54 700	92 400 ²⁾ 46 997 ²⁾	25 659	15 148	10 511
Natursteine für den Tiefbau dar. Schotter und Splitt	1000 t 1000 t	30 000 29 300	24 000 23 400	24 500 24 000	18 979 ³⁾	13 682	7 724	5 958
Bituminöses Mischgut	1000 t						645	
Mineralbeton	1000 t					637	190	447
Kalk- u. Dolomitstein ⁴⁾	1000 t	25 700	26 800	28 200				
Kalk- u. Dolomitstein gebrochen u. gemahlen ⁵⁾	1000 t					6 793	4 112	2 681
Brannkalk	1000 t	3 401	3 576	3 479	3 518			
Gebrannter Kalk- u. Dolomitstein	1000 t					759	475	284
Tone	1000 t	11 030	7 130	6 730	7 500 [*])			
Gipsstein	1000 t	1 100	1 200	1 200				
Anhydritstein	1000 t	1 700	1 600	1 600				
Gebrannter Gips	1000 t	313	312	302	292			
Zement	1000 t	12 440	11 608	12 510	12 229	2 984	1 993	991
Betonzeugnisse	1000 t	24 618	25 309	25 417	25 917			
Betonzeugnisse für den Tiefbau	1000 t					1 220	573	647
Betonfertigteile konstruktiver Art	1000 t					1 819	1 562	257
Großformatige Wandbauteile	1000 m ²					2 253	1 567	686
Betondachsteine	1000 St.					31 939	18 606	13 333
Werk-Trockenmörtel	1000 t					178	126	52
Transportbeton	1000 m ³					1 558	1 133	425
Mauerziegel u. -klinker	1000 m ³	1 919	1 741	1 699	1 722	964	743	221
Dachziegel, Platteneinheiten	Mill. St.	33	14	14	14		5	
Baukeramische Platten	1000 m ²	1 616	1 476	1 252	1 050			
Wandfliesen, Formstücke	1000 m ²	6 190	7 085	8 184	8 755			
Bodenfliesen, Formstücke	1000 m ²	2 867	3 339	2 429	2 215			
Wand- u. Bodenfliesen, glasiert	1000 m ²					5 104	2 944	2 160

^{*}) Geschätzt. — ¹⁾ Bis 1989 im wesentlichen Betonzuschlag. — ²⁾ 1989/90 nach Hanisch u. Jäckel 1990. — ³⁾ 21,88 Mill. t in 1989/90 nach Hanisch u. Jäckel 1990. — ⁴⁾ Zementkalkstein, Brannkalkstein, Industriekalkstein, Dünge- und sonstige Kalk, Dolomit. — ⁵⁾ Ohne Material für den Tiefbau.

Quellen: Hanisch, J. u. Jäckel, H.-G.: Stand des Baustoff-Recycling auf dem Gebiet der ehemaligen DDR (1989/90). Baustoff Recycling + Deponietechnik 6/90. — Jung, W. et al.: Nichtmetallische Rohstoffe. Erzmetall 43 (1990) Nr. 6. — Statistisches Amt der DDR (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch '90 der Deutschen Demokratischen Republik. — Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Produzierendes Gewerbe, Fachserie 4, Reihe 2.1, monatlich.

Die Produktion von Steinen und Erden für Bauwirtschaft und Industrie hatte in der Planwirtschaft der DDR zwar einen hohen Stellenwert, doch führten unzureichende Investitionen sowie vorgegebene Produktions-, Absatz- und Transportstrukturen zwangsläufig zu Versorgungsengpässen. Die umfassende Überwachung aller Betriebe ermöglichte zwar eine weitgehend vollständige Produktionsstatistik, diese unterlag jedoch bis 1990 in wesentlichen Teilen der Geheimhaltung. Die inzwischen verfügbaren Daten zeigen für Steine-und-Erden-Rohstoffe wie auch für die daraus hergestellten Baustoffe im Vergleich der Jahre 1980 und 1988/89 allenfalls ein geringes Wachstum, in zahlreichen Fällen aber einen deutlichen Rückgang der Produktion.

Nach der Angleichung der Statistik an diejenige in den alten Bundesländern ist wegen veränderter Abgrenzungen und Maßeinheiten bei einzelnen Waren sowie der Nichtfassung der Produktion von Kleinbetrieben nur in Ausnahmefällen ein Vergleich mit der alten Statistik möglich. Immerhin sind der drastische Produktionseinbruch im Jahr 1990 und der weitere Rückgang in der ersten Hälfte dieses Jahres deutlich zu erkennen. Dies ist vor allem auf die rapide Verringerung der Bautätigkeit, aber auch auf die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit vieler Betriebe unter den neuen, marktwirtschaftlichen Bedingungen zurückzuführen. Hinzu kommt der Zwang zur Umstellung der Bauwirtschaft von der bisher vorherrschenden Betonplattenbauweise auf Altbausanierung und die in den alten Bun-

desländern üblichen Systeme. Dafür aber fehlen derzeit noch weitgehend die entsprechenden Baumaterialien (Transportbeton, Betonerzeugnisse für den Tiefbau, Ziegelerzeugnisse, Dämmstoffe), so daß auf Lieferungen aus Westdeutschland zurückgegriffen werden muß. Ungeklärte Eigentumsverhältnisse mit der Folge verzögerter auswärtiger Engagements tragen ebenfalls zum Rückgang der Steine-und-Erden-Produktion bei. Allerdings haben sich westdeutsche Unternehmen hochwertige Rohstoffvorkommen bereits vor der Vereinigung gesichert; die Betriebe dürften nach einer Modernisierung gute Marktchancen haben. Parallel dazu entstehen zunehmend moderne Baustoffwerke, deren Produktion mit der sich abzeichnenden Belebung der Baunachfrage erheblich steigen wird.

Außenhandel und innerdeutscher Handel mit Steinen und Erden

Die große Zahl hochwertiger Lagerstätten der verschiedensten Steine-und-Erden-Rohstoffe versetzte die DDR in die Lage, ihren Bedarf im wesentlichen aus eigenen Vorkommen zu decken. Dabei mußten wegen der unterschiedlichen regionalen Verbreitung der Lagerstätten und der planwirtschaftlichen Vorgaben erhebliche Transportleistungen in Kauf genommen werden. Importe waren nur bei besonders hochwertigen Qualitäten von Quarzsand, Dolomit, Magnesit, Kaolin, Graphit, Glimmer, Feldspat, Asbest, Naturstein, Perlit und Weißzement erforderlich; andererseits wurden Sand und Kies, Schotter und Splitt, Zement, Schlammkreide, gebrannter Gips, Kaolin sowie Keramik-

Tabelle 2

Lieferungen Westdeutschlands von Steine-und-Erden-Erzeugnissen im innerdeutschen Handel in 1000 t

	1980	1985	1988	1989	1990	7-12/90	1-5/91
Natursteine roh und gebrochen	26,4	14,7	13,7	15,7	43,6	13,9	29,8
darunter:							
Straßenschotter und Splitt	1,9	.	0,8	.	0,0	0,0	.
Bausand und Baukies	1,2	.	0,2	1,4	4,6	0,0	.
Kies für Wegebau etc.	.	.	.	.	23,9	9,3	21,0
Quarzsand	14,1	8,2	8,2	7,9	4,1	3,3	3,6
Feuerfeste und keramische Tone	0,3	3,4	1,1	0,5	1,4	0,0	2,1
Bearbeitete Natursteine	0,1	0,3	1,2	1,1	116,1	0,9	0,8
darunter:							
Bituminöse Mischungen ¹⁾	.	.	.	.	88,8	0,0	0,0
Zement, Mörtel, etc.	3,1	0,3	3,5	18,5	79,2	68,3	77,9
darunter:							
Portlandzement	0,0	.	0,3	0,1	50,9	48,9	41,6
Gipskartonplatten	0,3	.	0,0	1,0	0,9	0,4	14,7
Trockenmörtel	0,2	0,0	0,1	0,5	9,1	7,1	15,7
Transportbeton	2,2	0,1	2,6	16,4	16,6	11,6	4,2
Grobkeramische Erzeugnisse	11,0	8,1	10,0	12,7	31,8	12,2	9,0
darunter:							
Mauerziegel und Klinker	1,8	0,1	0,9	2,7	3,0	0,1	0,6
Dachziegel	0,5	0,0	0,1	0,1	2,6	0,1	0,0
Feuerfesterzeugnisse	8,6	7,8	9,0	9,6	20,9	10,4	7,1
Betonerzeugnisse	5,9	0,4	25,4	16,4	17,9	7,2	41,4
darunter:							
Kalksandsteine	0,4	0,0	0,7	0,2	0,2	0,0	.
Betonerzeugnisse für den Hochbau	4,2	0,1	21,8	14,9	4,6	0,9	1,7
Betonerzeugnisse für den Tiefbau	1,2	.	2,9	1,1	12,1	6,0	23,3
Fliesen und Kacheln etc.	0,2	0,2	0,5	0,8	1,4	4,5	7,6

¹⁾ Bis 1989 nicht erfaßt.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Warenverkehr mit der Deutschen Demokratischen Republik und Berlin (Ost) bzw. Innerdeutscher Warenverkehr, Fachserie 6, Reihe 6, monatlich.

Tabelle 3

Bezüge Westdeutschlands von Steine-und-Erden-Erzeugnissen im innerdeutschen Handel
in 1000 t

	1980	1985	1988	1989	1990	7-12/90	1-5/91
Natursteine roh und gebrochen	2 748,1	2 965,9	3 219,4	3 139,0	2 210,2	537,5	463,6
darunter:							
Straßenschotter	5,2	45,5	156,1	221,4	134,4	14,7	4,1
Edelsplitt	306,4	350,0	283,3	254,7	137,0	28,4	9,7
Kalkstein, roh	10,5	12,5	69,4	85,2	35,6	0,8	.
Gips, roh	24,6	24,8	30,5	26,7	12,2	0,0	.
Bausand und Baukies	2 282,8	2 411,0	2 598,7	2 472,2	1 791,3	466,5	440,1
Kaolin, roh und gemahlen	5,6	84,4	58,0	58,1	53,3	15,9	5,9
Zement, Mörtel, etc.	370,5	569,4	566,5	636,2	307,6	13,0	35,2
darunter:							
Portlandzement	326,1	502,6	512,6	551,8	249,9	0,0	19,5
Kalkstein, gemahlen	36,4	48,2	36,3	66,5	42,0	6,8	.
Kalkstein, gebrannt	.	9,5	15,1	15,2	14,0	6,1	6,4
Grobkeramische Erzeugnisse	39,1	40,0	46,8	57,6	35,5	6,0	1,7
darunter:							
Mauerziegel und Klinker	37,2	30,0	34,2	40,7	23,2	2,7	.
Rohre aus Steinzeug	.	4,2	3,3	4,0	1,7	0,0	.
Feuerfesterzeugnisse	1,2	2,1	4,6	5,0	3,6	1,3	1,3
Scherben und Bruch	.	2,6	4,0	4,4	4,2	1,3	0,3
Betonzeugnisse	134,1	177,6	174,9	192,1	144,0	40,5	17,3
darunter:							
Kalksandsteine	69,6	67,0	85,6	89,7	74,5	31,1	13,9
Betonzeugnisse für den Hochbau	3,0	16,2	21,8	29,3	18,0	0,6	2,2
Betonzeugnisse für den Tiefbau	61,4	94,3	66,6	72,7	50,9	8,8	1,2
Fliesen, Kacheln etc.	17,2	21,6	23,0	23,2	20,5	7,9	2,8

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Warenverkehr mit der Deutschen Demokratischen Republik und Berlin (Ost) bzw. Innerdeutscher Warenverkehr, Fachserie 6, Reihe 6, monatlich.

erzeugnisse exportiert. Vor allem die Exporte von Bausand und -kies (1989: 2,5 Mill. t), Zement (knapp 1,4 Mill. t), Splitt (knapp 0,4 Mill. t) und Kaolin (0,14 Mill. t) wurden, da man dringend Devisen benötigte, auch unter Vernachlässigung des Eigenbedarfs forciert; sie erreichten einen beachtlichen Umfang. Wegen günstiger Handelsbedingungen und kurzer Transportwege wurde der überwiegende Teil der Lieferungen und Bezüge im innerdeutschen Handel abgewickelt, wobei sich teilweise — auch durch die Einbeziehung von Berlin (West) — stabile Lieferbeziehungen herausgebildet hatten.

Inzwischen haben sich die Warenströme erheblich verändert. Bei den Lieferungen wirken sich veraltete Anlagen und die Berücksichtigung des tatsächlichen Transportaufwands sowie der Umweltaspekte kostensteigernd aus. Einzelne Lieferbeziehungen haben sich seit 1990 sogar umgekehrt. Die Statistik über den innerdeutschen Handel zeigt für das Jahr 1990 — besonders in der zweiten Jahreshälfte — generell eine starke Ausweitung der Lieferungen aus den alten in die neuen Bundesländer bei gleichzeitigem Rückgang der Bezüge Westdeutschlands aus den neuen Bundesländern. Diese Entwicklung hat sich im ersten Halbjahr fortgesetzt.

Verbrauch von Steinen und Erden

Außer für Zement wurden in der DDR zwar keine Angaben über den Verbrauch von Steinen und Erden veröffentlicht, die verfügbaren Statistiken über Produktion, Außenhandel und innerdeutschen Handel zeigen aber, daß jährlich gut 90 Mill. t Sand und Kies, knapp 30 Mill. t Kalk- und Dolomitstein, jeweils rund 25 Mill. t Naturstein und Betonzeugnisse sowie 10 Mill. t Zement verbraucht wurden. Im Vergleich mit den alten Bundesländern war der Pro-Kopf-Verbrauch bei Sand und Kies (mit etwa 5,5 t), Betonzeugnissen (1,5 t) und Zement (0,63 t) höher, dagegen bei Kalk- und Dolomitstein (1,7 t), Naturstein (1,4 t), Ziegelerzeugnissen, Kalksandsteinen und Transportbeton deutlich niedriger. Auch hierin zeigt sich die Verdrängung der traditionellen Baustoffe durch die Betonplattenbauweise. Wie in vielen anderen Bereichen der DDR-Wirtschaft gab es auch in der Versorgung mit klassischen Baustoffen Engpässe. Sie haben dazu beigetragen, daß die Altbauten und die Verkehrswege verfielen und geplante Neubauten unterblieben (bzw. nicht verwirklicht werden konnten).

Administrative, eigentumsrechtliche und finanzielle Probleme nach dem Zusammenbruch der Kommandowirt-

schaft hatten eine drastische Verringerung der Bauleistung und damit der Nachfrage nach Baustoffen zur Folge. Gleichzeitig führte die veränderte Nachfrage nach hochwertigen Baumaterialien für die Altbausanierung und anspruchsvollere, moderne Bauweisen zu erheblich zunehmenden Bezügen von Baustoffen und Bauleistungen aus Westdeutschland, da die umfassende Modernisierung und Umstrukturierung der Betriebe in den neuen Ländern noch einige Zeit brauchen werden.

Insgesamt schrumpft zwar der Verbrauch von Steine- und Erden-Baustoffen in den neuen Ländern noch immer. Ein Ende der Tafahrt scheint aber erreicht zu sein. Nachdem die Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe bis zum Februar gefallen waren, setzte schon im März/April ein kräftiger Anstieg ein: Sie übertrafen im zweiten Quartal den Stand im ersten Vierteljahr um 56 vH und lagen damit um reichlich ein Drittel über dem Durchschnitt in der zweiten Hälfte des Vorjahres. Da sich die Finanzausstattung der Kommunen verbessert, die Funktionsfähigkeit der Verwaltungen zunimmt, die Neubautätigkeit sowie die Sanierung von Altbauten und Verkehrswegen fast überall in Gang kommt, kann mit einem nachhaltigen Aufschwung der Bautätigkeit und einer steigenden Nachfrage nach hochwertigen Steine- und Erden-Erzeugnissen gerechnet werden. Dabei schafft das erhebliche Engagement westdeutscher und ausländischer Baustoffunternehmen in allen Sparten der ostdeutschen Steine- und Erden-Industrie die Voraussetzungen für die erforderliche starke Ausweitung der Produktion.

Ausblick

Der desolate Zustand von Wohn- und Industriebauten sowie der Infrastruktur (Verkehrswesen, Wasser- und Abwasserwirtschaft usw.) in Ostdeutschland weist auf einen immensen Baubedarf hin. Vergleicht man die derzeitige Lage in den neuen Ländern mit der Situation in der Bundesrepublik in den 60er Jahren und verfolgt man die seitherige Entwicklung, lassen sich gewisse Rückschlüsse auf eine mögliche Bedarfsentwicklung in den neuen Ländern ziehen. In der Bundesrepublik hat sich der Pro-Kopf-Verbrauch von Steine- und Erden-Erzeugnissen wie folgt entwickelt:

Erzeugnis	Einheit	1965/70	1985/90
Sand und Kies	t	7-8	~5
Naturstein für den Tiefbau	t	~2	2-2,5
Rohkalkstein ¹⁾	t	.	1,5-2
Zement	t	0,5-0,6	~0,4
Kalksandsteine	m ³	0,2	0,1
Mauerziegel	m ³	~0,2	<0,15
Dachziegel	St.	6-10	7-8
Transportbeton	m ³	<0,5	0,7-0,8

¹⁾ Ohne für Zementherstellung.

Auch wenn wegen der Veränderungen in der Bautechnik und der unterschiedlichen finanziellen Rahmenbedingungen eine Übertragung dieser Zahlen auf die neuen Bundesländer nur mit Vorbehalten möglich ist, können doch die folgenden Größenordnungen für die Entwicklung der jährlichen Nachfrage nach Steine- und Erden-Erzeugnissen angenommen werden:

Erzeugnis	Einheit	Aufbau- phase	laufender Bedarf
Sand und Kies	Mill. t	110-130	80
Naturstein für den Tiefbau	"	50	40
Rohkalkstein ¹⁾	"	30	30
Zement	"	8-10	7
Kalksandsteine	Mill. m ³	3	2
Mauerziegel	"	3	2
Dachziegel	Mill. St.	100-150	100-120
Transportbeton	Mill. m ³	10-15	10

¹⁾ Ohne für Zementherstellung.

Verglichen mit der Erzeugung in der DDR in den Jahren 1988 und 1989 müßte danach die Produktion von Sand und Kies, Naturstein, Kalksandstein, Transportbeton und Ziegelerzeugnissen, aber auch von Betonerzeugnissen für den Tiefbau über das früher erreichte Niveau gesteigert werden. Unter Berücksichtigung der regionalen Verteilung der entsprechenden Lagerstätten und der Transportentfernungen zu den Verbrauchszentren könnten Importe z.B. aus Skandinavien — wie schon in den nördlichen alten Bundesländern — zur Versorgung beitragen. Darüber hinaus werden sich nach Ausbau der innerdeutschen Verkehrswege zusätzliche Lieferbeziehungen zu den alten Bundesländern herausbilden.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5, D-1000 Berlin 33
Telefon (0 30) 82 99 10 — Telefax (0 30) 82 99 12 00

Präsident: Prof. Dr. Lutz Hoffmann.

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Oskar de la Chevallerie, Dr. Doris Cornelsen, Dr. Heiner Flassbeck, Dr. Fritz Franzmeyer, Dr. Hans Heuer, Dr. Kurt Hornschild, Prof. Dr. Wolfgang Kirner, Prof. Dr. Eckhard Kutter, Dr. Reinhard Pohl, Dr. Hans-Joachim Ziesing.

Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Schriftleitung: Dr. Klaus Henkner, in Vertretung Dr. Bernhard Seidel.

Zur Außenwirtschaftsförderung in wichtigen Konkurrenzländern Deutschlands — Ein internationaler Vergleich. Bearbeitet von Siegfried Schultz. — Die Steine- und Erden-Industrie in den neuen Bundesländern. Bearbeitet von Eberhard Wettig.

Verlag Duncker & Humblot GmbH, Dietrich-Schäfer-Weg 9, D-1000 Berlin 41, Telefon (0 30) 7 90 00 60.

Nachdruck und sonstige Verbreitung — auch auszugsweise — nur mit Quellenangabe zulässig.

Druck: ZIPPEL-Druck, Oranienburger Str. 170, D-1000 Berlin 26.

Bezugspreis für den Jahrgang DM 150,—, vierteljährlich DM 45,—, Einzelnummer DM 5,—.

Zuzüglich Versandkosten