



DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 39/92

Berlin

24. September 1992

59. Jahrgang

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland

SECHSTER BERICHT

Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung, Berlin

Institut für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, und das Institut für Weltwirtschaft, Kiel, arbeiten gemeinsam an einem Forschungsauftrag mit dem Titel „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland“. Dabei soll im Rahmen der vereinbarten laufenden Berichterstattung dem Bundesminister für Wirtschaft in etwa vierteljährlicher Folge berichtet werden. Die Institute legen hiermit ihren sechsten Bericht vor¹.

Es ist noch immer schwer, sich ein Bild von den wirtschaftlichen Veränderungen in Ostdeutschland zu machen. Die amtliche Statistik kommt beim Neuaufbau des Berichtssystems nur langsam voran. Zudem ist es häufig nicht mehr möglich, an Hand der verfügbaren Daten das Wirtschaftsgeschehen in Ost- und Westdeutschland getrennt voneinander zu analysieren. Die Institute müssen deshalb einen erheblichen Teil ihrer Arbeit auf das Sammeln von Informationen verwenden. Das geschieht vor allem durch schriftliche und mündliche Befragungen von Unternehmen, Wirtschaftsverbänden, Kammern und staatlichen Stellen sowie durch eine gezielte Auswertung der Fach- und Tagespresse. Es versteht sich von selbst, daß die Analysen nicht flächendeckend sein können, sondern — wechselnde — Schwerpunkte setzen müssen.

Das zentrale Thema des folgenden Berichts sind die Lage und die Perspektiven der ostdeutschen Industrie. Es werden erste Ergebnisse einer Befragung vorgestellt, die das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung im Sommer 1992 bei einer sehr großen Anzahl von Unternehmen durchgeführt hat. Der Bericht informiert außerdem über den Fortgang der Anpassungsprozesse in der Bauwirtschaft und in ausgewählten Dienstleistungsbereichen. Gegenüber dem vollständigen Bericht ist diese Fassung leicht gekürzt. Der Gesamtbericht erscheint zeitgleich als Kieler Diskussionsbeitrag 190/91.

Bei der Arbeit an dem Bericht haben das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung und das Institut für Weltwirtschaft mit einer Reihe anderer Institute zusammengearbeitet, die in das Projekt eingebunden sind. Es sind dies: Die Bauwissenschaftliche Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaft der ehemaligen Bauakademie Berlin, die Forschungsstelle für den Handel (FfH), Berlin, und das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH).

¹ Die ersten fünf Berichte wurden vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung in den Wochenberichten 12/91, 24/91, 39-40/91, 51-52/91 und 12-13/92 und vom Institut für Weltwirtschaft in den Kieler Diskussionsbeiträgen 168, 169, 176, 178 und 183 veröffentlicht.

Gesamtwirtschaftliche Lage

Reichlich zwei Jahre nach der wirtschaftlichen Wiedervereinigung steckt die ostdeutsche Wirtschaft noch immer tief in der Krise. Die gesamtwirtschaftliche Produktion, das Bruttoinlandsprodukt, hat zwar um die Jahresmitte 1991 den Tiefpunkt erreicht, seither jedoch stagniert sie auf einem Niveau, das fast nur noch halb so hoch ist wie vor dem Fall der Mauer (Tabelle 1). Die früheren Prognosen, die von einer deutlichen Produktionsbelebung in diesem Jahr ausgingen, müssen korrigiert werden.

Inzwischen ist vollends sichtbar geworden, daß die alten Strukturen der ostdeutschen Wirtschaft nicht weiterbestehen können. Mit dem Versuch der bloßen Sanierung und Modernisierung der Betriebe ist es nicht getan. Große Teile des Produktionsapparates müssen noch aufgegeben, andere neu aufgebaut werden. Beides verläuft freilich nicht synchron: Die Zerstörung erfolgt notwendigerweise schneller als der Neuaufbau vorankommt. Das erklärt, warum es so lange dauert, bis die Wirkungen der Erneuerung in den statistischen Indikatoren sichtbar werden.

Die Achillesferse der ostdeutschen Wirtschaft ist und bleibt die Industrie. Den Daten der amtlichen Statistik zufolge sank die Produktionsleistung im verarbeitenden Gewerbe — unter Ausschaltung von Saisoneinflüssen — spürbar, insbesondere in den Investitionsgüterbranchen. Im Sommer 1992 war die Produktion um zwei Drittel niedriger als vor der Wende. Ein großer Teil der Unternehmen

hat die Umstellungsprobleme bislang nicht gemeistert: Es fehlt weiterhin an marktgängigen Produkten oder an kostengünstigen Produktionsmöglichkeiten, häufig auch an beidem. Nur in den Branchen, die überwiegend für lokale Märkte produzieren (wie Teile der Nahrungs- und Genussmittelindustrie) oder die von der anziehenden Baukonjunktur profitieren (wie die Baustoffindustrie), sind die Absatzprobleme weitgehend überwunden. In einigen anderen Bereichen (wie in Teilen der Investitionsgüterindustrie) ist dagegen der Tiefpunkt noch nicht erreicht. Kritisch ist die Situation vor allem bei jenen Unternehmen, die bislang noch — im Vertrauen auf Hermes-Bürgschaften — in hohem Maße für den Export in die GUS-Staaten produzieren. Die Lieferungen dorthin sind inzwischen weitgehend ins Stocken geraten.

In der Bauwirtschaft und in den meisten Dienstleistungsbereichen hat sich dagegen der Horizont weiter aufgehellt. Dort sind die strukturellen Anpassungsprozesse schon gut vorangekommen; zudem wird die Produktion durch staatliche Aufträge und Einkommenstransfers angeschoben. Im Baugewerbe hat die Produktionstätigkeit — auch begünstigt durch das Wetter — deutlich angezogen: Im ersten Halbjahr 1992 wurde fast ein Drittel mehr produziert als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Auch bei der Nachrichtenübermittlung, im Einzelhandel, bei den Kreditinstituten und Versicherungsunternehmen, im Dienstleistungshandwerk und bei den Freien Berufen hat die Wertschöpfung — wenn auch in unterschiedlichem Maße — zugenommen. Im Großhandel und im Verkehrsgewerbe ist es hingegen nochmals zu einem leichten Rückgang gekommen.

Tabelle 1

Bruttowertschöpfung der Wirtschaftsbereiche in Ostdeutschland 1990 bis 1992
(in Mrd. DM zu Preisen von 1991¹⁾)

	1990				1991				1992	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Land- und Forstwirtschaft	1,0	1,0	1,4	1,1	0,7	0,7	1,1	0,8	0,5	0,5
Produzierendes Gewerbe	34,9	34,7	24,4	22,5	17,3	16,3	16,8	17,1	16,6	16,4
Energieversorgung, Bergbau	2,9	2,6	2,4	2,7	2,7	2,0	1,9	2,1	2,0	1,6
Verarbeitendes Gewerbe	27,2	26,0	16,6	15,1	11,1	10,4	10,4	10,6	9,9	9,5
Baugewerbe	4,8	6,0	5,3	4,7	3,5	4,0	4,5	4,5	4,7	5,2
Handel und Verkehr	16,8	16,3	9,9	10,0	8,3	8,1	8,0	8,7	8,0	8,3
Dienstleistungsunternehmen	12,4	12,1	12,6	12,1	11,6	11,4	11,8	12,2	12,6	12,9
Staat, private Organisationen ohne Erwerbzzweck	14,4	14,3	14,1	12,6	11,8	11,1	11,6	12,2	11,9	12,1
Alle Wirtschaftsbereiche (unbereinigt)	79,5	78,4	62,2	58,2	49,8	47,7	49,4	51,0	49,5	49,4
Nachrichtlich:										
Bruttoinlandsprodukt	80,4	79,6	60,2	56,8	46,4	44,0	45,5	47,1	46,0	46,0
Letzte inländische Verwendung	68,8	77,0	65,1	82,8	83,0	84,7	89,3	104,3	100,8	103,9

¹⁾ Nicht saisonbereinigt.

Quelle: Statistisches Bundesamt; DIW.

Tabelle 2

Erwerbstätige¹⁾ nach Wirtschaftsbereichen in Ostdeutschland 1990 bis 1992
in 1000

	1990				1991				1992	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II
Insgesamt	9 568	9 130	8 674	8 048	7 770	7 284	6 902	6 708	6 315	6 201
davon:										
Land- u. Forstwirtschaft	960	830	770	600	560	478	430	382	335	290
Produzierendes Gewerbe	4 266	4 097	3 805	3 517	3 385	3 074	2 727	2 540	2 198	2 120
Handel und Verkehr	1 623	1 547	1 469	1 359	1 303	1 303	1 265	1 243	1 196	1 200
Dienstleistungsunternehmen und Staat	2 719	2 656	2 630	2 560	2 481	2 328	2 246	2 186	2 190	2 187
ABM-Maßnahmen	—	—	—	12	41	101	234	357	396	404
	Veränderung gegenüber IV/1989									
Insgesamt	-186	-624	-1 080	-1 706	-1 984	-2 470	-2 852	-3 046	-3 439	-3 553
Nachrichtlich:										
Arbeitslose	13	83	309	556	756	835	1 023	1 037	1 254	1 172
Pendler ²⁾	14	28	85	145	226	320	400	482	526	534
Übersiedler	129	166	221	299	352	384	416	648	480	512
Frührentner ³⁾	45	190	310	410	430	516	563	661	776	781

¹⁾ Im Inland (Arbeitsortkonzept). — ²⁾ Saldo. — ³⁾ Personen im Vorruhestand, Bezieher von Altersübergangsgeld.
Quellen: Statistisches Bundesamt; Bundesanstalt für Arbeit; Schätzung des DIW und des IfW.

Spiegelbild der Wirtschaftslage ist der Arbeitsmarkt: Der Abbau von Arbeitsplätzen setzte sich im ersten Halbjahr 1992 nahezu unvermindert fort. Derzeit dürften noch etwa 6 Millionen Menschen in Ostdeutschland beschäftigt sein,

darunter nahezu eine halbe Million im Rahmen von Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen; Ende 1989 waren fast 10 Millionen Personen erwerbstätig (Tabelle 2). Befragungen zeigen, daß viele Unternehmen für dieses und das nächste

Tabelle 3

Arbeitslose und Personen in arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen in Ostdeutschland 1990 bis 1992
in 1000

		Arbeitslose	Kurzarbeiter	Personen in		Zusammen ¹⁾
				ABM-Maßnahmen	Weiterbildungsmaßnahmen	
1990	I	13	—	—	—	13
	II	83	—	—	—	83
	III	309	1 295	—	0	906
	IV	556	1 736	12	24	1 393
1991	I	756	1 926	41	59	1 893
	II	835	1 962	101	108	2 144
	III	1 023	1 464	234	157	2 243
	IV	1 037	1 113	357	201	2 184
1992	I	1 254	511	396	251	2 160
	II	1 172	440	404	310	2 106

¹⁾ In die Summe geht die Zahl der Kurzarbeiter gewichtet mit der geleisteten Arbeitszeit ein.

Quellen: Bundesanstalt für Arbeit; Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung; Schätzung des DIW und des IfW.

Jahr weitere Entlassungen ins Auge fassen. Der Druck, den Personalbestand zu reduzieren, ist nach wie vor groß. Bislang wurde nur in einigen wenigen Dienstleistungsbereichen wie bei den Banken und Versicherungsunternehmen und den Freien Berufen zusätzliches Personal eingestellt. Alles in allem dürfte bis Ende dieses Jahres der Bestand an Arbeitsplätzen um eine weitere Viertelmillion abschmelzen.

Die desolate Lage auf dem ostdeutschen Arbeitsmarkt kommt in der Zahl der registrierten Arbeitslosen nur unzureichend zum Ausdruck. Offiziell waren zuletzt 1,2 Mill. Arbeitslose in Ostdeutschland registriert (Tabelle 3). Niveau und Entwicklung der Arbeitslosigkeit hängen in Ostdeutschland in weit geringerem Umfang von der wirtschaftlichen Entwicklung ab als in Westdeutschland. Administrative und tarifvertragliche Regelungen wie Kündigungsschutzabkommen, Kurzarbeitergeld, die Personalpolitik der Treuhandanstalt und der Einsatz arbeitsmarktpolitischer Instrumente sind hier von weit größerer Bedeutung.

Der fortgesetzte Rückgang der Beschäftigung ist freilich nicht allein mit der schwachen Produktionstätigkeit zu erklären. Er hängt teilweise damit zusammen, daß die Arbeitsmarktpolitik den notwendigen Personalabbau zunächst stark hinausgezögert hat, vor allem durch die Finanzierung von Kurzarbeit. Der Rückgang der Beschäftigung ist aber auch die Folge einer Lohnpolitik, die Kostendruck erzeugt und so die Unternehmen zwingt, Arbeitskräfte zu entlassen. Die meisten Betriebe sind nicht in der Lage, diesen Kostendruck durch die Erneuerung des Produktionsapparates und die Umstellung der Produktpalette aufzufangen. Lediglich die noch vergleichsweise wenigen neu errichteten Betriebe erreichen eine Produktivität, die das Lohnniveau tragbar macht. Im Ergebnis waren die Lohnstückkosten in der ostdeutschen Wirtschaft im ersten Halbjahr 1992 um fast ein Viertel höher als im ersten Halbjahr 1991 (Tabelle 4). Bei dem angeschlagenen Tempo der

Lohnanpassung wird es schwer werden, die große Kluft bei den Produktionskosten, die gegenüber der westdeutschen Wirtschaft und der internationalen Konkurrenz besteht, ohne weiteren Personalabbau zu schließen.

Die ostdeutsche Wirtschaft erhält hohe Transferleistungen. Sie dienen jedoch nur zum kleineren Teil dazu, Investitionen anzustoßen. Zum größeren Teil alimentieren sie die rasch steigenden Einkommen. Die gigantische Aufgabe der ökonomischen Erneuerung einer ganzen Region läßt sich unter diesen Vorzeichen nicht lösen. Wichtigster Grundsatz muß es sein, die Bereitschaft zum Investieren in den neuen Bundesländern zu stärken.

Industrie

Aktuelle Situation

Nachdem sich der Horizont für die Industrie in Ostdeutschland gegen Jahresende 1991 etwas aufgehellt hatte, zeigen die Daten der amtlichen Statistik zuletzt wieder eine Eintrübung. Die Auftragseingänge lassen nicht erwarten, daß sich die Produktion in den nächsten Monaten erholen wird (Tabellen 5 und 6). Belastend wirken nicht nur die Schwierigkeiten im Geschäft mit den traditionellen Auslandskunden, sondern auch die nachlassende Konjunktur im Inland wie im Ausland.

Allerdings gibt es Anlaß für die Vermutung, daß die amtliche Statistik die Lage und die Entwicklung der ostdeutschen Industrie etwas düsterer darstellt, als sie tatsächlich ist. So melden anscheinend viele, vor allem kleine Betriebe, den statistischen Ämtern nicht. Solche Betriebe — so das Ergebnis einer Befragung durch das DIW — schätzen ihre Situation und ihre Aussichten im allgemeinen besser ein als der Durchschnitt der befragten Betriebe.

Tabelle 4

Löhne und Produktivität in Ostdeutschland 1990 bis 1992
in DM/Std.

	1990		1991		1992
	1. Hj.	2. Hj.	1. Hj.	2. Hj.	1. Hj.
Löhne ¹⁾	10,86	12,22	16,04	22,72	21,11
Produktivität ²⁾	19,16	18,66	17,81	20,39	19,18
<i>Nachrichtlich:</i> Lohnstückkosten ³⁾	1991 = 100				
Ostdeutschland	56,2	64,9	89,3	110,7	109,3
Westdeutschland	91,8	99,7	94,6	105,2	99,1

1) Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je geleistete Arbeitsstunde. — 2) Bruttoinlandsprodukt (in konstanten Preisen) je geleistete Arbeitsstunde. — 3) Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit zu Bruttoinlandsprodukt (in konstanten Preisen); 1991 = 100.

Quelle: Schätzung des DIW.

Tabelle 5

Entwicklung der Produktion¹⁾ im verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland
Zweites Halbjahr 1990 = 100

Gewerbebezüge	1991												1992				
	Jan.	Feb.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jan.	Feb.	März	April	Mai
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	70,1	62,0	65,7	60,3	64,1	65,0	64,3	63,7	68,5	70,8	71,4	67,6	61,8	60,3	67,5	62,1	59,7
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	77,7	68,1	80,0	70,8	69,4	68,7	73,2	74,1	79,4	86,8	87,6	74,4	75,4	75,2	86,2	80,8	77,2
darunter:																	
Mineralölverarbeitung	120,9	118,2	122,9	101,9	125,4	118,7	126,5	127,9	126,2	125,6	139,2	138,0	134,0	128,4	115,7	132,0	127,6
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	44,2	30,6	51,3	58,5	65,5	64,4	70,4	67,3	76,0	84,0	77,9	55,6	52,6	58,5	87,9	90,5	92,1
Eisenschaffende Industrie	76,7	64,1	74,8	75,2	74,3	74,9	63,5	66,6	68,0	62,3	49,3	44,5	44,7	55,1	60,4	60,1	70,2
Eisen-, Stahl- und Tempergießerei	72,9	65,8	61,4	60,3	60,2	60,3	56,7	46,4	54,0	58,3	56,1	39,1	52,4	52,5	51,4	50,7	46,4
Chemische Industrie	84,4	75,4	89,1	73,2	59,0	59,3	66,1	70,8	74,4	92,7	102,0	91,0	86,6	82,4	93,1	73,9	64,1
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	61,1	53,0	53,7	49,7	54,2	58,1	55,6	54,5	58,6	57,6	58,8	59,1	47,5	47,2	51,8	46,1	44,1
darunter:																	
Stahl- und Leichtmetallbau	70,3	79,8	90,9	101,1	112,5	105,8	125,2	130,3	120,6	130,6	113,9	131,3	112,4	110,9	136,0	129,5	136,4
Maschinenbau	59,2	46,4	46,0	41,9	49,5	57,7	51,0	49,7	56,9	50,5	56,8	53,6	34,8	37,3	39,2	29,0	25,9
Straßenfahrzeugbau	62,1	61,8	61,2	53,5	46,8	48,6	45,2	40,5	40,0	45,1	44,7	39,6	39,1	42,7	47,1	49,7	46,5
Elektrotechnik	56,8	49,7	48,0	41,2	42,4	46,9	44,3	43,4	48,9	50,3	48,7	52,3	45,7	42,1	45,1	42,8	39,6
Feinmechanik, Optik, Uhren	53,3	34,5	30,4	25,4	19,9	17,2	19,4	15,4	16,0	15,3	16,2	20,1	12,2	14,7	14,4	18,2	19,6
Herstellung von Büromaschinen, ADV-Geräten und -Einrichtungen	48,3	30,5	42,2	48,7	44,5	38,3	29,3	29,3	23,5	24,4	27,8	20,1	22,1	26,3	26,5	26,5	25,2
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	70,7	66,3	70,7	65,3	65,5	68,8	62,8	64,0	73,8	78,8	79,2	71,0	71,9	71,8	79,5	73,5	72,5
darunter:																	
Holzverarbeitung	95,6	78,7	82,8	73,5	69,1	65,8	53,8	60,0	82,2	84,2	87,7	74,2	85,0	85,3	91,8	78,8	71,6
Druckerei, Vervielfältigung	85,5	90,6	103,0	103,9	109,0	120,9	119,4	124,1	123,2	134,7	145,7	143,9	133,9	126,1	141,0	138,1	146,1
Textilgewerbe	50,0	50,7	49,8	40,8	41,1	42,6	40,6	36,5	42,8	44,7	42,5	33,6	35,3	35,2	39,5	34,7	32,7
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	97,1	87,2	90,7	84,8	97,3	85,6	89,5	86,9	89,3	96,1	93,9	90,5	93,0	83,5	95,5	92,1	87,9

¹⁾ Index der Nettoproduktion fachlicher Unternehmensteile; arbeitstäglich bereinigt.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Ergebnisse einer Unternehmensumfrage

Das DIW hat von Mai bis August dieses Jahres ostdeutsche Unternehmen nach ihrer wirtschaftlichen Lage und nach ihren Perspektiven befragt. In die Erhebung einbezogen wurden — wie schon bei einer ähnlichen Umfrage vor einem Jahr² — die Betriebe der Treuhandanstalt und die von ihr inzwischen verkauften Unternehmen. Zudem wurden Unternehmen befragt, die in der DDR in privater Hand waren, und solche, die erst in den letzten Jahren gegründet wurden. Die Erhebung erstreckt sich dieses Mal auch auf die Kleinindustrie und auf das Handwerk des verarbeitenden Gewerbes. Die Befunde sind vorläufig; sie basieren auf den schriftlichen Angaben von 2 500 Unternehmen mit insgesamt 280 000 Beschäftigten sowie auf einer Reihe von Interviews³. Die Ergebnisse können gleichwohl als repräsentativ angesehen werden.

Die Lage der Unternehmen

Den Angaben der Befragten zufolge befindet sich das verarbeitende Gewerbe in den neuen Bundesländern nach

wie vor in einer schwierigen Situation. Das Gesamtbild wird immer noch von der Umstellungskrise in den Altbetrieben geprägt. Zudem gibt es eine Reihe von Hindernissen, die die Entwicklungsmöglichkeiten der neugegründeten Unternehmen einschränken. Nach eigenem Bekunden haben zwei Drittel aller Unternehmen Mühe, im Wettbewerb zu bestehen (Schaubild 1). Dabei gibt es starke Unterschiede zwischen einzelnen Gruppen von Unternehmen:

² Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Institut für Weltwirtschaft, Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland. Dritter Bericht. In: Wochenberichte des DIW, Heft 39-40/1991, sowie in: Kieler Diskussionsbeiträge Nr. 176.

³ Aus technischen Gründen war es nicht möglich, alle bislang eingegangenen rund 4 000 Fragebögen in die Auswertung einzubeziehen. Es ist aber nicht zu erwarten, daß die endgültigen Ergebnisse wesentlich von den vorläufigen abweichen werden. An den Befragtenkreis wurden im Mai Fragebögen versandt. Im Juli wurde der Versand wiederholt. Der Rücklauf war insgesamt rege. Bis zum Redaktionstermin für diesen Bericht gingen immer noch Antworten ein.

Tabelle 6

Entwicklung des Auftragseingangs¹⁾ im verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland
Zweites Halbjahr 1990 = 100

Gewerbebezweige	1991												1992				
	Jan.	Feb.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jan.	Feb.	März	April	Mai
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt																	
Insgesamt	87,2	66,9	92,8	80,3	68,5	75,7	71,8	85,4	71,5	75,2	78,8	92,4	93,7	65,0	70,9	76,2	59,5
Inland	93,4	66,7	71,8	70,8	72,1	69,2	71,0	73,2	71,0	70,2	76,4	71,6	87,6	70,4	74,7	81,5	64,0
Ausland	69,1	67,3	154,0	108,0	58,2	94,7	74,2	121,1	73,1	89,9	85,9	153,1	111,4	49,3	59,8	60,7	46,4
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	77,0	69,8	74,3	69,0	59,4	60,0	64,3	52,7	65,4	72,3	62,3	72,2	62,3	61,1	63,5	52,4	49,9
darunter:																	
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	39,9	30,2	46,5	60,3	64,4	68,9	69,9	68,4	81,2	78,6	76,3	46,7	76,4	65,9	89,0	87,6	87,0
Eisenschaffende Industrie	80,5	44,1	123,2	67,3	49,2	48,7	59,9	43,6	48,1	53,2	40,8	27,4	40,9	41,8	48,9	43,7	38,6
Chemische Industrie	80,5	89,2	62,7	67,2	63,0	63,8	66,7	48,9	68,8	80,5	70,3	108,5	62,5	63,7	60,0	43,8	41,8
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	93,9	66,2	116,0	94,5	78,1	93,4	82,2	122,3	80,0	80,8	95,7	119,7	124,1	67,1	76,0	99,1	65,4
darunter:																	
Stahl- und Leichtmetallbau	84,3	54,8	345,9	95,5	83,1	176,2	119,2	256,8	157,8	68,7	103,5	372,3	105,5	125,8	202,5	323,5	93,6
Maschinenbau	111,7	79,4	137,7	149,0	100,1	120,4	96,7	181,9	99,9	128,1	122,3	112,1	173,7	75,5	73,2	65,1	85,1
Straßenfahrzeugbau	50,8	58,9	45,8	39,9	44,4	41,7	30,8	33,5	30,5	27,8	41,7	30,5	27,7	32,5	29,9	30,7	40,9
Elektrotechnik	90,2	62,0	54,1	60,0	59,0	52,2	52,1	50,6	43,3	50,3	60,4	82,6	65,1	45,8	51,2	46,7	40,3
Feinmechanik, Optik, Uhren	143,8	73,0	95,4	56,2	68,4	42,6	53,8	102,7	46,7	40,9	67,0	54,0	100,5	74,3	55,9	88,6	70,8
Herst. von Büromaschinen, ADV-Geräten und -Einrichtungen	86,9	20,1	21,2	21,0	33,1	27,1	20,2	26,2	29,9	22,9	24,5	33,0	23,5	30,1	37,3	17,2	.
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	91,9	61,9	70,4	66,4	62,5	62,2	60,3	57,4	62,0	66,3	69,7	62,2	80,3	68,2	73,6	66,8	65,0
darunter:																	
Druckerei, Vervielfältigung	92,6	109,8	111,9	104,3	117,8	119,6	105,6	121,2	111,8	133,2	122,2	114,7	117,5	131,8	133,3	135,4	156,6
Textilgewerbe	69,1	53,2	57,0	70,1	52,4	65,6	56,4	53,5	48,6	50,5	58,8	65,8	59,8	48,2	53,5	48,2	44,7

¹⁾ Index des Auftragseingangs zu jeweiligen Preisen.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

- Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt — und das gilt besonders für die großen — haben viel häufiger als private Unternehmen Probleme im Wettbewerb; auf diese Unternehmen entfällt die Hälfte der Arbeitskräfte aller befragten Unternehmen. Es erstaunt nicht, daß die meisten Treuhandunternehmen nach wie vor Schwierigkeiten haben — schon bei der Umfrage des DIW vor einem Jahr erklärten nahezu alle, nicht wettbewerbsfähig zu sein. Erstaunlich ist deshalb, daß jetzt ein Fünftel der Unternehmen angibt, keine schwerwiegenden Probleme zu haben. Es muß dahingestellt bleiben, ob inzwischen ihre Sanierung tatsächlich oder nur in der Wahrnehmung der Betriebsleitungen weit vorangeschritten ist.
- Von den Unternehmen, die von der Treuhandanstalt in private Hände übergegangen sind, klagen 60 vH über Probleme im Wettbewerb. Das ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, daß die Modernisierung der übernommenen Betriebe viel Zeit kostet. Beispiele zeigen, daß sich manche Erwerber von Treuhandbetrieben offensichtlich verkalkuliert haben. Vorwiegend ist dies bei

Reprivatisierungen der Fall; hier stand das ökonomische Kalkül nicht selten hinter emotionalen Motiven wie Fortführung der Familientradition zurück. Auch bei Betrieben, die vom eigenen Management erworben worden sind, haben sich die Erwartungen nicht immer erfüllt.

- Von den Unternehmen, die bereits vor 1990 in privater Hand waren — in der Regel sind dies Handwerksbetriebe —, haben 60 vH keine nennenswerten Schwierigkeiten. Ähnliches gilt für die seit 1990 gegründeten Unternehmen. Gleichwohl sehen sich 40 vH der Unternehmen beider Gruppen in ihren Möglichkeiten eingeschränkt.

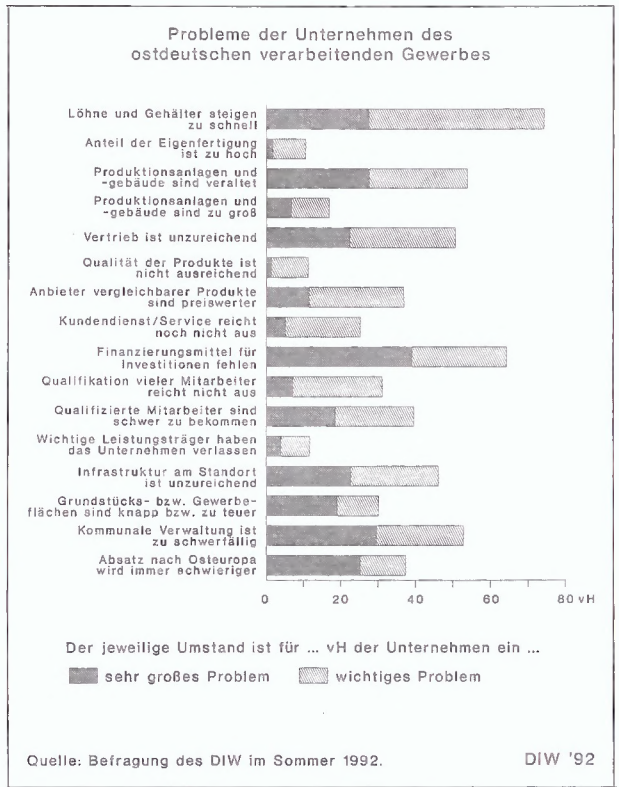
Generell haben große Unternehmen häufiger Schwierigkeiten im Wettbewerb als kleine.

Erhebliche Differenzen in der Einschätzung der Lage gibt es zwischen den einzelnen Gewerbebezweigen. So klagen überdurchschnittlich viele Unternehmen des Glas- und Keramikgewerbes, des Maschinenbaus, der Elektroindustrie, der EBM-Industrie, der Chemie, der Holzbearbeitung

Schaubild 1



Schaubild 2



sowie der Textil- und der Bekleidungsindustrie über Wettbewerbsprobleme. Vergleichsweise wenig hingegen ist das der Fall bei Unternehmen der Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden, der eisenschaffenden Industrie, des Stahl- und Leichtmetallbaus, des Druckereigewerbes sowie bei Betrieben des Nahrungsmittel- und des Kraftfahrzeughandwerks. Diese Diskrepanzen reflektieren in starkem Maße den unterschiedlichen Stand der Privatisierung und unterschiedliche Marktentwicklungen in den einzelnen Branchen.

Sehr viele Unternehmen stehen einem ganzen Bündel von Problemen gegenüber (Schaubild 2, Tabellen 7 und 8). Drei Viertel aller Unternehmen halten den starken Anstieg der Löhne und Gehälter für ein „sehr großes“ oder „wichtiges“ Problem; für so schwerwiegend wird kein anderes Problem gehalten. Diese Unternehmen klagen überdurchschnittlich häufig auch über veraltete Anlagen und fehlende Finanzierungsmittel. Die starken Lohnsteigerungen entziehen den Unternehmen Mittel, die sie dringend zur Sanierung des Produktionsapparates benötigen. Mangel an Finanzmitteln für Investitionen wird besonders häufig von Treuhandunternehmen beklagt: Die Treuhandanstalt sichert ihren Unternehmen zwar die Liquidität für den laufenden Betrieb, hält aber eine weitergehende Kapitalzufuhr unter den gegenwärtigen Bedingungen oftmals für nicht aussichtsreich.

Schwierigkeiten beim Vertrieb haben rund zwei Drittel der befragten Unternehmen. Insbesondere solche Unternehmen, die auf überregionale Märkte hin orientiert sind,

weisen darauf hin, daß die Konkurrenz vergleichbare Güter billiger anbietet, als sie es selbst können.

Wie schon in der DIW-Umfrage vor einem Jahr meinen nur sehr wenige Unternehmen — auch Treuhandbetriebe —, daß die Qualität ihrer Waren unzureichend ist. Hier resultieren Absatzschwierigkeiten offenbar daraus, daß das Preis-Leistungs-Verhältnis nicht stimmt. Dem entspricht, daß die Hälfte aller Unternehmen in der Einführung neuer Produkte eine aktuell wichtige Aufgabe sieht. Zwar identifiziert sich immer noch eine erhebliche Anzahl der Unternehmensleitungen stark mit dem herkömmlichen Produktprogramm. Dennoch müssen sie zunehmend akzeptieren, daß der Markt bei den geforderten Preisen andere Ansprüche an Funktionalität und Ausstattung sowie an Design und Verpackung der Güter stellt. Neue Produkte sind besonders dringlich für die nicht unerhebliche Anzahl von Firmen, die ihre Absatzgebiete in Mittel- und Osteuropa verloren haben. Sie konnten dort Produkte absetzen, für die sich auf westlichen Märkten kaum Käufer finden. Besonders häufig haben Treuhandunternehmen Schwierigkeiten mit dem ins Stocken gekommenen Osteuropahandel. Aber auch privatisierte oder reprivatisierte Betriebe sind davon betroffen. Offenbar haben sich die mit der Übernahme von Treuhandbetrieben verbundenen Hoffnungen auf ein lohnendes Osteuropageschäft nicht erfüllt.

Die befragten Unternehmen führen ihre Absatzschwierigkeiten auch auf eine Reihe anderer Gründe zurück. Genannt werden insbesondere:

Tabelle 7

Probleme der Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes

Probleme	Alle Unternehmen	davon:						
		THA-Unternehmen	Private Unternehmen	davon:			davon:	
				Privatisierte und reprivatisierte THA-Unternehmen ¹⁾	Unternehmen, die 1989 und früher in privater Hand waren	Unternehmen, die 1990 und später gegründet wurden	Eigenständige, private Unternehmen	Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen
... vH der Unternehmen ²⁾ der jeweiligen Gruppe haben derzeit das Problem ³⁾								
Die Löhne und Gehälter steigen zu schnell	74	83	72	78	69	64	71	73
Der Anteil der Eigenfertigung ist zu hoch	10	22	8	10	7	4	7	9
Die Produktionsanlagen und -gebäude sind veraltet	54	66	50	60	48	40	50	49
Die Produktionsanlagen und -gebäude sind zu groß	17	43	10	17	5	4	8	19
Der Vertrieb ist unzureichend	51	71	45	57	37	38	46	43
Die Qualität der Produkte ist nicht ausreichend	11	18	9	15	5	5	8	16
Die Anbieter vergleichbarer Produkte sind preiswerter	37	44	35	41	32	28	33	44
Der Kundendienst/Service reicht noch nicht aus	25	31	24	26	20	23	24	22
Die Finanzierungsmittel für Investitionen fehlen	64	82	59	59	58	60	63	34
Die Qualifikation vieler Mitarbeiter reicht nicht aus	31	26	33	31	35	34	32	37
Qualifizierte Mitarbeiter sind schwer zu bekommen	40	20	45	35	55	50	46	40
Wichtige Leistungsträger haben das Unternehmen verlassen	12	20	9	9	10	9	10	6
Die Infrastruktur am Standort ist unzureichend (Verkehr, Telekommunikation etc.)	46	32	50	49	49	56	50	53
Grundstücks- bzw. Gewerbeflächen sind knapp bzw. zu teuer	30	12	36	25	43	50	38	20
Die kommunale Verwaltung ist zu schwerfällig	53	37	58	50	61	61	60	45
Der Absatz nach Osteuropa wird immer schwieriger	37	61	31	49	17	22	27	51

1) Einschl. teilprivatisierter Unternehmen. — 2) Unternehmen, die den jeweiligen Umstand als „sehr großes Problem“ oder „wichtiges Problem“ ansehen. — 3) Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Befragung des DIW im Sommer 1992.

Tabelle 8

Die wichtigsten anstehenden Aufgaben der Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes

Aufgaben	Alle Unternehmen	davon:						
		THA-Unternehmen	Private Unternehmen	davon:			davon:	
				Privatisierte und reprivatisierte THA-Unternehmen ¹⁾	Unternehmen, die 1989 und früher in privater Hand waren	Unternehmen, die 1990 und später gegründet wurden	Eigenständige private Unternehmen	Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen
... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe sehen als wichtige zu bewältigende Aufgabe ²⁾								
Herstellung neuer bzw. erheblich veränderter Produkte ...	50	61	47	60	36	42	45	58
— auf der Grundlage eigener Forschung und Entwicklung	25	37	21	31	10	21	19	34
— auf der Grundlage gemeinsamer Forschung und Entwicklung mit Kooperationspartnern	15	21	13	20	7	12	12	22
— in Lizenz	6	8	5	9	3	3	5	8
— in Lohnfertigung	15	17	15	17	14	13	15	8
Starke Straffung der Produktpalette oder des Leistungsangebotes	18	24	16	18	15	14	17	16
Deutliche Verringerung der Fertigungstiefe	8	18	6	9	4	3	5	8
Auf- bzw. Ausbau des Marketing	58	72	54	61	44	60	54	51
Auf- bzw. Ausbau von Vertriebsseinrichtungen	45	58	41	47	36	40	41	43
Suche nach neuen Kunden, und zwar ...	81	89	79	89	69	78	78	81
— im Inland	73	78	72	80	64	71	71	71
— im westlichen Ausland	31	54	25	40	9	23	23	36
— im osteuropäischen Ausland	31	43	28	40	14	28	26	40
Personalabbau	24	51	16	25	10	8	14	29
Senkung der Abgabepreise	15	21	13	18	10	10	13	16
Suche nach neuen Lieferanten	24	27	24	26	23	23	24	24
Ausgliederung von Unternehmensteilen	10	29	4	6	3	3	4	6
Umfangreiche Erneuerung der Produktionsanlagen	52	54	52	61	49	38	51	57
Weiterbildung der Mitarbeiter	52	43	54	51	56	58	53	59
Einstellung von neuen Mitarbeitern	21	5	25	15	34	35	27	14
Aufbau einer effizienten innerbetrieblichen Organisation	44	52	42	51	33	42	40	53
Suche nach privaten Käufern/ Beteiligungspartnern	19	56	8	8	7	8	8	2
Andere Aufgaben	7	10	7	6	8	5	7	5

¹⁾ Einschl. teilprivatisierter Unternehmen. — ²⁾ Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Befragung des DIW im Sommer 1992.

- Vorbehalte potentieller Abnehmer gegenüber ostdeutschen Herstellern: Mit der Begründung, daß die in Ostdeutschland hergestellten Güter ein schlechtes Image hätten, versuchen nach Angaben einiger Befragter manche Kunden, den Preis zu drücken. Bei Treuhandfirmen kommt deren unsichere Zukunft hinzu, etwa weil Ersatzteillieferungen und Serviceleistungen nicht garantiert werden können.
- Die Existenz geschlossener Märkte: Beklagt wird, daß es schwierig ist, in die Listung der Einzelhandelsketten aufgenommen zu werden. Einige der Unternehmen gestehen aber zu, daß sie nicht in der Lage sind, flexibel die geforderten Mengen liefern zu können. Eine Reihe von Firmen gibt an, daß sie bei öffentlichen Ausschreibungen, selbst in Ostdeutschland, gegenüber der westlichen Konkurrenz benachteiligt wird.
- Ein Verdrängungswettbewerb, der über Dumpingpreise geführt wird: Westliche Unternehmen hätten das Ziel, sich auf diesem Weg Marktanteile zu sichern. Nicht selten wird beklagt, daß auch Treuhandunternehmen unter Kosten anbieten. Kaum ein Unternehmen indes sieht ABM-Projekte als unlautere Konkurrenz an.
- Eine zu große Zahl der Anbieter: Als Folge der Gründungswelle im Handwerksbereich hat die Konkurrenz auf den regionalen Märkten schnell zugenommen, und es fällt nicht allen leicht, ihr Auskommen zu finden. Teilweise machten ihnen auch Nachfrageverlagerungen das Leben schwer. So führen einige Handwerker, wie Bäcker und Fleischer, Klage darüber, daß Stammkunden Fleisch- und Backwaren jetzt in den Filialen der Lebensmittelketten kaufen.

Die Unternehmen berichten nach wie vor über Personalüberhänge, teils aber auch über Personalmangel. Viele Treuhandbetriebe sowie manche privatisierte und reprivatisierte Unternehmen streben einen weiteren Personalabbau an (Tabelle 8). Ein erheblicher Teil von Unternehmen, und zwar sowohl solche, die schon in der DDR privat geführt wurden, als auch neugegründete Unternehmen, beklagt einen schwer zu deckenden Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften. Der Ersatz abgewanderter Arbeitskräfte wird dabei kaum als Motiv genannt. Nur ein recht kleiner Teil der Unternehmen, fast ausschließlich Treuhandbetriebe, meint, daß die Abwanderung von Fachkräften Lücken gerissen hat. Offenbar werden nun an Arbeitskräfte andere Qualifikationsanforderungen gestellt als vordem.

Nicht nur die Umstellungen in den Betrieben, die Lohnsteigerungen und spezifische Marktbedingungen machen vielen Unternehmen zu schaffen, sondern auch ein Reihe von Hindernissen, die sich aus Mängeln in der öffentlichen Verwaltung ergeben. Kritisiert wird, daß

- neue Gewerbeflächen, insbesondere in den Städten, nur schleppend zur Verfügung gestellt würden,
- Preise und Mieten für Gewerbeflächen und -räume viel zu hoch seien,

- Baugenehmigungen zu langsam erteilt würden,
- Auskünfte über wirtschaftsfördernde Maßnahmen unzureichend seien,
- die Vergabe von Fördermitteln viel zu lange dauere; einige Unternehmen geben sogar an, daß die Zeit von der Beantragung bis zur Bewilligung von Investitionshilfen mehr als ein Jahr betrage und die Investitionshilfen daher nicht zuverlässig kalkulierbar seien,
- sich die Klärung von Eigentumsansprüchen viel zu lange hinziehe; das halte Unternehmen von Investitionen ab, und Grundstücke seien nicht zu beleihen.

Kritisiert wird an der öffentlichen Verwaltung nicht nur ein langsames Arbeitstempo, sondern auch die wenig bürger- und unternehmensnahe Entscheidungspraxis. Solche Kritik wird besonders von kleinen Betrieben und insbesondere von Käufern von Treuhandbetrieben geäußert. Einige Unternehmen werfen den Behörden sogar Willkür oder Inkompetenz vor. Darüber hinaus wird eine unzureichende Infrastruktur am Standort vielfach als Schwachpunkt genannt. Gelegentlich wird auch das Verhalten der Banken bemängelt, die überzogene Sicherheitsforderungen bei Kreditanträgen stellten.

Geplante Maßnahmen der Unternehmen

Die Angaben der Befragten zu den von ihnen geplanten Maßnahmen sind ein Spiegelbild ihrer unterschiedlichen Probleme. Überdurchschnittlich häufig wird ein Handlungsbedarf von Treuhandunternehmen gesehen, aber auch viele private Firmen, insbesondere ehemalige Treuhandunternehmen, müssen noch zahlreiche schwierige Aufgaben bewältigen.

Fast alle Firmen wollen sich mit Nachdruck um neue Kunden bemühen; dabei geht es häufig auch um die Verbesserung von Marketing, Vertrieb und Service. Im Vordergrund steht der Inlandsmarkt, aber insbesondere Treuhandanstaltunternehmen wollen verstärkt auch Abnehmer im westlichen Ausland suchen. Überraschend ist, daß sich zahlreiche Unternehmen, darunter vor allem solche im Besitz der Treuhandanstalt, auf den osteuropäischen Märkten noch Absatzchancen ausrechnen.

Die meisten Unternehmen streben umfangreiche Investitionen an, insbesondere um die Anlagen zu modernisieren. Auch die Weiterbildung der Beschäftigten halten viele für eine wichtige Aufgabe; gerade Unternehmen, denen es vergleichsweise gut geht, sehen hier Handlungsbedarf. Offenbar verdecken bei den wettbewerbsschwachen Firmen andere Probleme die Sicht auf notwendige Investitionen in das Human-Kapital.

Vielfach sind Maßnahmen zur Verbesserung der innerbetrieblichen Organisation geplant — wiederum besonders häufig von Treuhandunternehmen. Ein immer noch erheblicher Teil der Treuhandunternehmen muß sein Produktprogramm weiter straffen, die Fertigungstiefe weiter

deutlich verringern sowie weitere Unternehmensteile ausgliedern. Das wird zu einem weiteren Beschäftigungsabbau führen: Etwa die Hälfte aller Treuhandunternehmen will den Personalbestand nochmals verringern; nur sehr wenige wollen neue Arbeitskräfte einstellen. Ganz anders ist die Situation bei den neugegründeten Unternehmen. Die Anzahl derer, die Mitarbeiter suchen, ist hier bemerkenswert groß.

Vielen Treuhandbetrieben ist klar, daß sie ohne privates Kapital und Know-how nicht weiterkommen werden. Ein Teil von ihnen bemüht sich deshalb selbst um Käufer oder Partner für das Unternehmen. Bemerkenswert ist aber, daß knapp die Hälfte der Treuhandbetriebe solche Versuche unterläßt. Die Gründe hierfür müssen offenbleiben. Möglicherweise fühlen sie sich für diese Aufgabe nicht zuständig oder überfordert; vielleicht haben sie auch kein Interesse an einer Privatisierung, oder sie stehen vor der Liquidation.

*Von den Unternehmen
geforderte Unterstützungsmaßnahmen*

Ein Großteil der befragten Unternehmen, etwa 70 vH, hält zur Verbesserung der wirtschaftlichen Situation Hilfen von außen für erforderlich. Dabei zeigen sich zwischen den einzelnen Gruppen von Unternehmen deutliche Differenzen, die im wesentlichen auf deren unterschiedliche Problemlagen zurückzuführen sind. Überdurchschnittlich häufig wollen Treuhandunternehmen unterstützt werden. Verlangt wird nach schneller Privatisierung, aber auch nach Sanierung und finanzieller Unterstützung durch die Treuhandanstalt (Entschuldung, Liquiditätshilfen). Zudem halten besonders viele Treuhandfirmen Hilfen zur Ankurbelung des Absatzes, wie Beratung, Informationen über mögliche Abnehmer sowie die Vermittlung von Kundenkontakten, für notwendig. Auch die Stützung des Osteuropa-Geschäfts hat einen hohen Stellenwert. Bei den privaten Unternehmen stehen staatliche Investitionshilfen an oberster Stelle der „Wunschliste“. Solche Vergünstigungen werden aber auch von zahlreichen Treuhandbetrieben gewünscht.

Für die Unternehmen ist die Investitionszulage ein wichtiges Finanzierungsinstrument. Für fast 30 vH ist sie sogar von „großer“ Bedeutung für ihre Investitionsentscheidung (Schaubild 3). Dies verwundert nicht, denn die Vorzüge der Zulage gegenüber anderen Vergünstigungen liegen auf der Hand. Sie wird jedem steuerpflichtigen Unternehmen gewährt und kann somit — im Unterschied zu fast allen anderen Vergünstigungen — bei der Finanzierung von Investitionen fest eingeplant werden. Zahlreiche Unternehmen fordern eine Beibehaltung des Zulagensatzes von 12 vH über das laufende Jahr hinaus — nicht zuletzt deshalb, weil die Umsetzung ihrer Investitionspläne behindert wurde und sich länger hinzieht als angenommen.

Ebenso ist der Investitionszuschuß für die Unternehmen eine wichtige Hilfe. Auch das überrascht nicht. Der zu ver-

Schaubild 3

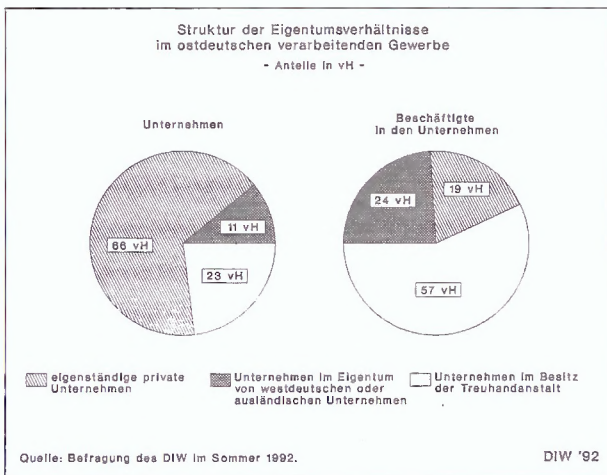


steuernde Zuschuß — sofern er gewährt wird — kann sich immerhin auf bis zu 23 vH der Investitionssumme belaufen. Anders als bei der Zulage können auch Bauinvestitionen, die Anschaffung gebräuchter Wirtschaftsgüter sowie der Erwerb eines stillgelegten oder von der Stilllegung bedrohten Betriebes gefördert werden.

Zulage und Zuschuß haben für Betriebe mit westlichen Eigentümern einen höheren Stellenwert als für die anderen Betriebe. Der Zulage messen sogar vier Fünftel der West-Unternehmen „große“ Bedeutung zu. Dies liegt wohl in erster Linie daran, daß viele Treuhandbetriebe derzeit überhaupt nicht investieren, weil ihnen die Treuhandanstalt nicht die notwendigen Mittel zur Verfügung stellt. Ein weiterer Grund kann sein, daß Unternehmen mit westlichen Eigentümern vorwiegend für überregionale Märkte produzieren und damit Zulage und Zuschuß kumulieren können. Unter den Unternehmen mit ostdeutschen Eigentümern hingegen dürfte es sehr viele geben, die ihre Produkte auf den lokalen Märkten absetzen, und die diese Kumulationsmöglichkeit daher nicht haben — Investitionszuschüsse erhalten nur Unternehmen, deren Absatzradius über 30 km hinausreicht.

Nach Meinung der Unternehmen werden auch künftig Fördermittel, insbesondere Investitionszulage und Investitionszuschuß, bei ihren Investitionsentscheidungen eine Rolle spielen. Auch verbilligte Kredite werden häufig — insbesondere von kleinen und mittelgroßen Unternehmen — als bedeutsam eingestuft.

Schaubild 4



Von vergleichsweise wenigen Firmen werden Eigenkapitalhilfen und Unterstützung beim Erwerb von Betriebsmitteln, bei der Aus- und Weiterbildung des Personals, bei der Produktentwicklung, bei der Inanspruchnahme von Beratungsleistungen sowie bei der Verbesserung von Vertrieb und Marketing als wichtig genannt. Die relativ geringe Resonanz dieser Fördermaßnahmen könnte darauf zurückzuführen sein, daß sie den Unternehmen, insbesondere den kleinen, nicht hinreichend bekannt sind. Ein Indiz dafür ist, daß gelegentlich die Einführung von Fördermaßnahmen gewünscht wird, die es längst gibt.

Engagement westdeutscher oder ausländischer Unternehmen

Wesentliche Voraussetzung für den erfolgreichen Neuaufbau der ostdeutschen Industrie ist der schnelle und massive Zufluß von westlichem Kapital und Know-how, sei es durch den Erwerb von Treuhandunternehmen, sei es durch Investitionen „auf der grünen Wiese“.

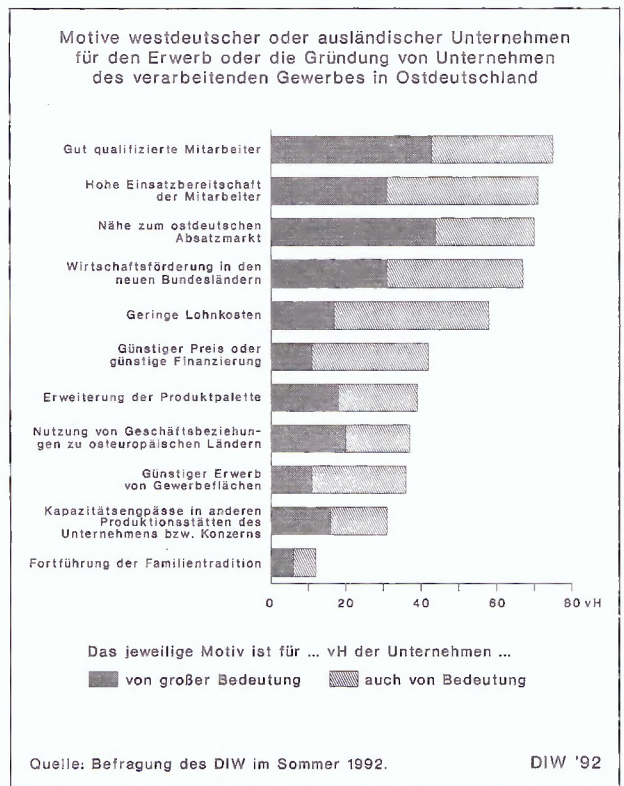
Im Rahmen der Erhebung wurde auch nach dem aktuellen Umfang des Engagements westlicher Investoren und nach ihren Beweggründen gefragt. Schaubild 4 zeigt, daß etwa zwei Drittel der Industriebetriebe in Ostdeutschland als eigenständige private Unternehmen agieren, während gut ein Zehntel der beteiligten Unternehmen westdeutsche oder ausländische Eigentümer hat. Knapp ein Viertel der Unternehmen ist noch im Besitz der Treuhandanstalt. Dabei handelt es sich teilweise um sehr große Unternehmen; fast drei Fünftel aller Industriebeschäftigten sind in Treuhandunternehmen tätig. In Unternehmen mit westlichen Eigentümern hat knapp ein Viertel der Beschäftigten seinen Arbeitsplatz. Dabei handelt es sich vorwiegend um mittelgroße Unternehmen mit 100 bis 500 Beschäftigten, die ihren Schwerpunkt in den Branchen Steine und Erden, Chemie, Stahlverformung und Stahlbau, Maschinenbau, Elektrotechnik oder Nahrungs- und Genussmittel haben. Bei diesen Unternehmen handelt es sich nahezu ausschließlich um frühere Treuhandunternehmen; das Gewicht von „auf der grünen Wiese“ errichteten Betriebsstätten ist noch gering.

Die Investitionen westlicher Unternehmen haben in aller Regel mehrere Gründe. Die wichtigsten sind (Schaubild 5):

- die Qualifikation und Einsatzbereitschaft der Arbeitskräfte,
- die Präsenz auf den regionalen Märkten,
- die Wirtschaftsförderung sowie
- die geringen Lohnkosten.

In dieser Hinsicht kontrastiert das Bild der DIW-Befragung vom Sommer 1992 mit dem, das früher gezeichnet wurde. Vorherrschendes Investitionsmotiv war zunächst der Aufbau und Ausbau von Vertriebsstätten. Inzwischen sieht ein gewichtiger Teil der Unternehmen Ostdeutschland nicht mehr nur als Absatzmarkt, sondern auch als günstigen Produktionsstandort. Nach der jüngsten Befragung des DIW engagiert sich die Hälfte der Investoren deshalb in Ostdeutschland, weil sie meinen, neue Märkte nur dann erschließen zu können, wenn sie auch dort produzieren. Dies äußern besonders Unternehmen in der Nahrungs- und Genussmittelherstellung, in der Holzverarbeitenden Industrie, im Stahlbau, in den verbrauchsnahen Bereichen der chemischen Industrie sowie in der Steine- und Erden- Industrie. Das Motiv der Marktnähe geben ausländische Unternehmen häufiger als westdeutsche an. Sie sind stärker auf eine Produktion „vor Ort“ angewiesen, während westdeutsche Unternehmen eher in der Lage sind, den Markt in Ostdeutschland von ihren angestammten Produktionsstätten aus zu beliefern. Bei einigen der ausländischen Unternehmen geht es auch um den Zu-

Schaubild 5



gang zum gesamtdeutschen oder zum westeuropäischen Markt.

Zu den Unternehmen, die wegen ihrer qualifizierten Mitarbeiter für Investoren interessant sind, zählen vor allem solche des Stahl- und Maschinenbaus, der Kfz-Industrie und von Teilen der Elektrotechnik. In Westdeutschland ist in diesen Bereichen der Mangel an Facharbeitern besonders groß.

Die Subventionen sind für viele Unternehmen, für westdeutsche eher als für ausländische, offenbar ein Anreiz, sich in den neuen Bundesländern zu engagieren. Häufig haben sie die Funktion eines sehr schmackhaften Zubrotens.

Viele Unternehmen haben auch wegen vergleichsweise geringer Lohnkosten in Ostdeutschland investiert. Dieses überrascht, da bereits frühzeitig zwischen den Tarifpartnern eine schnelle Anpassung an westdeutsche Löhne vereinbart wurde. Eine Erklärung hierfür könnte sein, daß die Tarifstruktur (z. B. durch niedrigere Eingruppierungen) sowie die Arbeitszeit in der ostdeutschen Industrie teilweise deutlich von den westdeutschen Regelungen abweichen; auch übertarifliche Leistungen schlagen in Ostdeutschland kaum zu Buche.

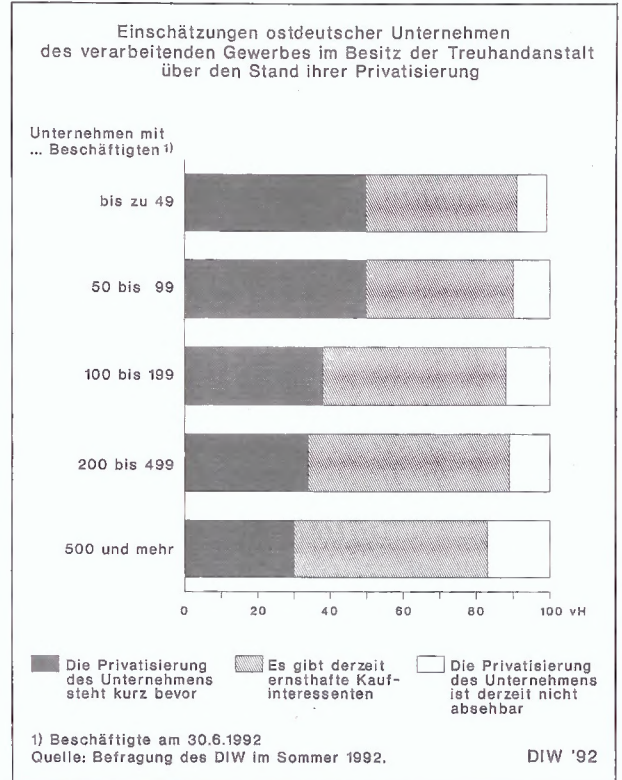
Manche der genannten Investitionsmotive werden allerdings an Bedeutung verlieren. Die Anreizwirkung der Wirtschaftsförderung wird abnehmen, insbesondere wenn die Investitionszulage, wie vorgesehen, abgebaut wird. Auch absatzpolitische Motive werden in den Hintergrund treten, sobald die Märkte besetzt sind. Dafür werden die fundamentalen Standortvorteile Ostdeutschlands stärker zum Tragen kommen, vor allem das reichhaltige Reservoir an qualifizierten und leistungsbereiten Arbeitskräften. Eine rasche Lohnanpassung wird diesen Vorteil jedoch schmälern.

Privatisierung und Sanierung von Treuhandunternehmen

Trotz der hohen Zahl von Privatisierungen nehmen die Treuhandunternehmen nach wie vor eine Schlüsselposition in der ostdeutschen Industrie ein. Besonders hoch ist der Anteil nichtprivatisierter Unternehmen in den Bereichen Metallverarbeitung, Gießerei, Chemie, Maschinenbau, Textil- und Bekleidungsindustrie sowie Lederverarbeitung.

Der überwiegende Teil der beteiligten Treuhandunternehmen beurteilt seine Chancen zur Privatisierung als gut (Schaubild 6): Zwei Fünftel der Unternehmen geben an, daß die Privatisierung kurz bevorsteht, und gut die Hälfte berichtet von ernsthaften Kaufinteressenten; bei lediglich einem Zehntel der Treuhandbetriebe ist ein Käufer derzeit nicht in Sicht. Angesichts der noch zu bewältigenden Probleme ist das insgesamt wohl eine zu optimistische Einschätzung. Gegenüber den Ergebnissen der Unternehmensbefragung des DIW im Sommer letzten Jahres hat der Anteil der Unternehmen, die über kurz oder lang mit einem

Schaubild 6



Verkauf rechnen, zugenommen. Große Chancen rechnen sich die Unternehmen der Steine- und Erden-Industrie, der Holzverarbeitung, des Druckgewerbes und der Ernährungsindustrie aus, allesamt Unternehmen in Wirtschaftszweigen, in denen es schon aufwärts geht. Die Problemfälle häufen sich in den Branchen, die einem starken nationalen oder internationalen Preis- und Qualitätswettbewerb ausgesetzt sind. Dazu zählen einige Bereiche der chemischen Industrie, der Maschinenbau, die Lederverarbeitung sowie das Textil- und Bekleidungsgerwerbe.

Besonders schwierig gestaltet sich offensichtlich der Verkauf der großen Unternehmen, vor allem der Kernbereich der Kombinate der chemischen Industrie und der Investitionsgüterindustrie. Ein Verkauf ist auch allein schon aufgrund ihrer schieren Größe sehr schwierig.

Die Treuhandanstalt verlangt von ihren Unternehmen neben den Bilanzen auch Unternehmenskonzepte, um auf dieser Basis Entscheidungen über deren Sanierungsfähigkeit fällen zu können. Ein knappes Fünftel der beteiligten Unternehmen hat noch immer kein Konzept abgeliefert oder für das vorgelegte Konzept nicht die Zustimmung der Treuhandanstalt erhalten. Offenbar bereitet vielen Unternehmen die Erstellung eines realisierbaren Gesamtkonzepts nach wie vor große Probleme.

Als sanierungsfähig hat die Treuhandanstalt knapp drei Viertel ihrer Unternehmen eingestuft. Bei den Unternehmen des Maschinenbaus, der Chemie und der Textil- und Bekleidungsindustrie ist der Anteil sanierungsfähiger Unternehmen erstaunlicherweise sogar höher. Es ist auch

überraschend, daß die Treuhandanstalt, so jedenfalls die Angaben der Unternehmen, Großbetriebe häufiger als sanierungsfähig einstuft als kleine Unternehmen (Schaubild 7). Vermutlich legt die Treuhandanstalt bei der Einstufung der Unternehmen nicht nur betriebswirtschaftliche Maßstäbe an, sondern läßt sich auch von übergeordneten Gesichtspunkten leiten. Aus der Treuhandanstalt ist zu hören, daß bestimmte Großunternehmen nicht geschlossen werden können, und zwar auch dann nicht, wenn für sie kein Käufer in Sicht ist und die Sanierung teuer und mit großen Unwägbarkeiten behaftet ist.

Erwartungen über Umsatz und Beschäftigung

Die Unternehmen der ostdeutschen Industrie erwarten in diesem Jahr einen Umsatzanstieg von 9 vH (Tabelle 9). Aus heutiger Sicht wird sich ein solcher Zuwachs nicht realisieren lassen, denn viele Unternehmen, insbesondere solche in Treuhandbesitz, glaubten zum Zeitpunkt der Befragung noch an Exporte nach Osteuropa.

Der Schiffbau, die Chemie und die eisenschaffende Industrie erwarten Umsatzrückgänge. Auch in der Papierverarbeitung, im Maschinenbau und in der elektrotechnischen Industrie sind die Aussichten nicht rosig. In diesen Wirtschaftszweigen sind überdurchschnittlich viele Treuhandunternehmen tätig. Günstig wird die Umsatzentwicklung hingegen von Unternehmen der Kunststoffindustrie, der Holzverarbeitung, der Gewinnung und Verarbeitung

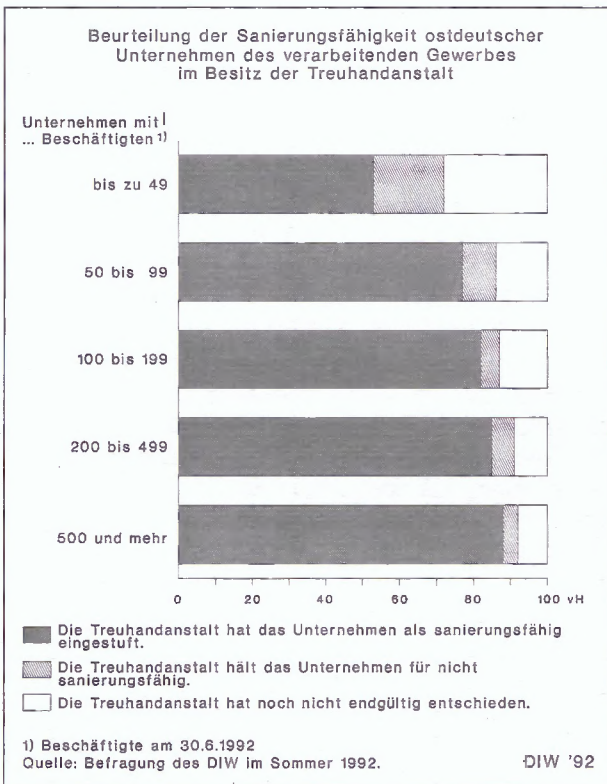
von Steinen und Erden, im Fahrzeugbau und bei den Herstellern von EBM-Waren eingeschätzt. Recht positiv sind auch die Erwartungen der Druckereien.

Der massive Personalabbau setzt sich auch in diesem Jahr noch fort. Nach den Umfrageergebnissen wird die Beschäftigtenzahl um rund ein Viertel schrumpfen. Hochgerechnet bedeutet dies, daß am Jahresende 1992 allenfalls noch 800 000 Arbeitskräfte in der Industrie tätig sein werden. In jenen Branchen, in denen die Umsatzentwicklung skeptisch oder zurückhaltend beurteilt wird, soll gegenüber dem Stand zum Jahresanfang 1992 zwischen einem Fünftel und einem Drittel der Arbeitskräfte freigesetzt werden.

Erwartungsgemäß wird es besonders bei Treuhandunternehmen zu einem weiteren Personalabbau kommen. Gemessen an den Absatzperspektiven sind dort alles in allem noch zu viele Arbeitskräfte beschäftigt. In den privatisierten Unternehmen ist die Personalanpassung dagegen schon weit fortgeschritten. Differenziert nach Beschäftigtengrößengruppen zeigt sich, daß die kleinen und mittleren Unternehmen die Umsatzentwicklung günstiger einschätzen als die großen; dementsprechend wird ein geringerer Beschäftigungsrückgang geplant. Bei einem Teil der kleinen Unternehmen soll der Personalstand in der zweiten Jahreshälfte sogar erhöht werden. Es wäre aber verfrüht, von einer Trendwende in der Beschäftigungsentwicklung zu sprechen.

Bis Ende dieses Jahres wollen die befragten Unternehmen die Kurzarbeit deutlich verringern. Der Anteil der Kurzarbeiter soll am Ende dieses Jahres etwa 10 vH betragen. In den Treuhandunternehmen wird die Kurzarbeit eine deutlich größere Rolle spielen als bei den privaten Unternehmen. Dies ist vermutlich nicht ein Zeichen dafür, daß die Unternehmen mit steigender Produktion rechnen, sondern dafür, daß sie einen weiteren Personalabbau planen. Nach den Angaben der Unternehmen wird sich der Personalabbau im kommenden Jahr weiter fortsetzen.

Schaubild 7



Fallbeispiele: Zur Lage von Großunternehmen in Treuhandbesitz

Die herausragenden Problemfälle bei der Umstrukturierung der ostdeutschen Industrie sind die Großunternehmen, die noch im Besitz der Treuhandanstalt sind. Verkauf und Sanierung dieser Unternehmen fallen nicht allein wegen ihrer Größe schwer, sondern auch deshalb, weil ihnen die Perspektive fehlt. Bei einem großen Teil ist das Produktionsprogramm noch viel zu stark auf den Ost-Handel zugeschnitten. Die Schließung von nicht wettbewerbsfähigen Großunternehmen würde in einigen Regionen die Situation auf dem Arbeitsmarkt weiter zuspitzen. Dieses Dilemma hat die Debatte um eine Industriepolitik für Ostdeutschland in den letzten Monaten kräftig angeheizt.

Tabelle 9

**Erwartungen von ostdeutschen Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes
über die Entwicklung von Umsatz, Beschäftigung und Kurzarbeiterquote nach ausgewählten Branchen,
Größenklassen und Eigentumsverhältnissen
in vH**

Ausgewählte Branchen Größenklassen Eigentumsverhältnisse	Veränderung des Umsatzes 1992 gegenüber 1991	Veränderung der Beschäftigung Dezember 1992 gegenüber ...		Anteil der Kurzarbeiter an der Zahl der Beschäftigten		
		Januar 1992	Juni 1992	Januar 1992	Juni 1992	Dezember 1992
Steine und Erden	37	-9	-10	11	3	1
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	-1	-35	-11	18	19	17
Chemie	-2	-28	-16	16	21	8
Stahl- und Leichtmetallbau	12	-17	-5	15	6	5
Maschinenbau	5	-24	-11	23	25	14
Fahrzeugbau	31	-12	-5	12	10	5
Schiffbau	-14	-20	-12	14	15	12
Elektrotechnik	9	-25	-11	27	21	12
EBM-Waren	31	-14	-2	20	17	11
Feinkeramik, Glas	13	-22	-10	8	11	2
Holzverarbeitung	40	-13	-4	11	15	8
Papier- u. Pappeverarbeitung	2	-23	-7	28	23	19
Druck	21	-12	-5	6	7	5
Kunststoff	54	-4	-1	12	11	6
Textil und Bekleidung	12	-33	-15	21	17	12
Nahrungs- und Genußmittel	16	-13	-4	9	7	5
Unternehmen mit ... Beschäftigten						
bis zu 49	15	-2	3	12	9	6
50 bis 99	27	-13	-5	16	15	9
100 bis 199	26	-18	-7	16	12	7
200 bis 499	11	-27	-13	21	20	13
500 und mehr	-1	-26	-14	18	18	9
Eigentumsverhältnisse						
Treuhandunternehmen	-1	-31	-18	23	22	13
eigenständige private Unternehmen	27	-6	-1	11	10	7
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländi- scher Unternehmen	23	-11	-2	9	9	4
Alle Unternehmen	9	-22	-11	18	17	9
<i>Quelle:</i> Befragung des DIW im Sommer 1992.						

Das Institut für Wirtschaftsforschung Halle hat vor diesem Hintergrund die Lage und Perspektive solcher Großunternehmen recherchiert, und zwar mit Hilfe von Fallstudien, die im wesentlichen auf Gesprächen mit den Geschäftsleitungen beruhen. Ausgewählt wurden drei der in der DDR bedeutendsten Investitionsgüterhersteller.

Fallbeispiel 1:

Der Konzern entstand aus einem Industriekombinat; dieses wurde in eine Aktiengesellschaft überführt. 10 von 21 Einzelunternehmen wurden ausgegliedert und privatisiert, die Dienstleistungsbereiche von allen Unternehmen

abgetrennt und verselbständigt und die Fertigungstiefe stark reduziert.

Zur Holding gehören heute fünf Produzenten, die auf bestimmte Produkte spezialisiert sind, ein Forschungsinstitut und drei Zulieferbetriebe — sämtlich in der Rechtsform einer GmbH.

Die Geschäfte des Konzerns verlaufen zufriedenstellend:

- 1991 wurde ein Umsatz von 2,2 Mrd. DM und eine Umsatzrendite von 5 vH erzielt. Für 1992 wird dasselbe Ergebnis angestrebt; nach den bisher geschlossenen Verträgen zu urteilen, ist dieses Ziel nicht unrealistisch.
- 1991 wurden Investitionen in Höhe von 240 Mill. DM vorgenommen; für 1992 sind 110 Mill. DM vorgesehen.
- Im Zuge der Umstrukturierung und Modernisierung der Anlagen konnte von Ende 1989 bis Ende 1991 ein Produktivitätswachstum von 30 vH erzielt werden; in diesem Jahr soll die Produktivität in den einzelnen Unternehmen im Schnitt um 10 vH erhöht werden.

Entscheidend für die positive Entwicklung war der politisch gewollte Erhalt der Absatzmöglichkeiten in die Sowjetunion bzw. in deren Nachfolgestaaten. Ohne die Gewährung von Hermes-Bürgschaften hätte der Konzern kaum überleben können, denn das Kombinat produziert bisher größtenteils für diesen Markt. Die Kapazitäten des Konzerns sind immerhin so groß wie die aller übrigen Unternehmen der Branche in Europa zusammen.

Angesichts der immer größeren Schwierigkeiten auf den osteuropäischen Märkten versucht die Geschäftsleitung, diese einseitige Ausrichtung zu korrigieren. Im Jahre 1991 betrug der Anteil der Exporte in die GUS am Umsatz 81 vH, im Jahre 1992 sollen es noch 74 vH und im Jahre 1993 nur noch 65 vH sein. Es werden große Anstrengungen unternommen, den Absatz auf dem Inlandsmarkt und im westeuropäischen Ausland zu erhöhen. Darüber hinaus soll die Position auf dem chinesischen Markt ausgebaut sowie auf den übrigen asiatischen und den afrikanischen Märkten gehalten werden.

Die Angebotsstrategie des Konzerns ist darauf gerichtet, sich als Systemanbieter zu profilieren. Die Produktion materialintensiver Erzeugnisse wird schrittweise zugunsten know-how-intensiver Erzeugnisse eingestellt. Die Forschung hat das Ziel, im Rahmen von Systemlösungen „intelligente“ Produkte in Einheit mit modernen Fertigungstechniken zu entwickeln. Jedes der Einzelunternehmen verfügt über eigene Forschungs-, Entwicklungs- und Produktionskapazitäten. Träger der Systemforschung und Koordinator der Forschungsaktivitäten ist das konzern-eigene Forschungsinstitut. Insgesamt sind im Bereich der Forschung und Entwicklung über 700 Personen beschäftigt. Davon arbeiten etwa 600 an produktgebundenen Aufgaben. Der Forschungsetat für 1992 macht knapp 4 vH des Umsatzes aus.

Die Zahl der Beschäftigten wurde von 24 000 (Ende 1989) auf 10 000 (Mitte 1992) reduziert; dies geschah teilweise durch Firmenausgründungen (3 000 Personen). Die weitere Entwicklung der Beschäftigung hängt nach Auskunft der Geschäftsleitung ausschließlich von der Umsatzentwicklung ab, es besteht also derzeit offensichtlich kein Personalüberhang mehr.

Der Personalkostenanteil am Umsatz liegt nach Auskunft der Geschäftsleitung unter dem Branchendurchschnitt. Leicht darüber liegt der Anteil der übrigen Kosten — Folge der hohen Unterhaltsaufwendungen und der Abschreibungen für nicht mehr genutzte Anlagen.

Der Erhalt der Grundstruktur des Konzerns mit der Konzentration auf das Kerngeschäft und die radikale Verringerung der Fertigungstiefe erwiesen sich als vorteilhaft. So werden alle großen Einzelunternehmen, deren wirtschaftliche Voraussetzungen zunächst sehr unterschiedlich waren, von der Geschäftsleitung als wettbewerbsfähig eingestuft. Die Privatisierung wirft allerdings Probleme auf. Zwei Angebote gab es für den Konzern als Ganzes, jeweils von einem Konsortium, bestehend aus Unternehmen der Branche und von Banken. Diese Angebote waren wettbewerbsrechtlich nicht tragfähig. Das derzeit verfolgte Privatisierungsmodell setzt auf eine andere Lösung. Treuhandanstalt, Konzernvorstand, Länderregierungen und Banken beabsichtigen, den Konzern in eine Stiftung zu überführen, hinter der verschiedene Banken und Industrieunternehmen stehen sollen.

Fallbeispiel 2:

Das Großunternehmen war früher der Stammbetrieb eines Kombines und hat heute den Rechtsstatus einer GmbH. Durch Entflechtung und Privatisierung wurden die Dienstleistungsbereiche ausgegliedert, und die Fertigungstiefe wurde reduziert. Dabei wurde die Erfahrung gemacht, daß die benötigten Zulieferungen nur schwer zu beschaffen sind; man suchte zunächst nach Lieferanten in der Region.

Zu dem Unternehmen gehörten neben dem Kernbetrieb ein Forschungszentrum, ein auf den Bau von Werkzeugen und Vorrichtungen spezialisierter Betrieb sowie zwei Vertriebsunternehmen. Diese Unternehmensteile wurden von der Treuhandanstalt an eine westdeutsche Unternehmensgruppe verkauft. Entgegen ursprünglichen Absichtserklärungen wurde der Kernbetrieb nicht übernommen, nachdem Kundenkartei, Auslandsvertretungen, Serviceteams u.a. in die Hände der Konkurrenz übergegangen waren. Daraus ergab sich für das Unternehmen eine existenzbedrohende Situation. Ein Vertriebssystem mußte erst wieder aufgebaut und eine eigenständige Forschungsbasis geschaffen werden. Zudem mußten Geschäftsbeziehungen zu den Zulieferern neu hergestellt werden.

Die Entwicklung des Unternehmens seit der Wende ist charakteristisch für viele Großunternehmen des Investitionsgüterbereiches:

- 1991 wurde ein Umsatz von rund 100 Mill. DM realisiert, dies entspricht 20 vH der ursprünglichen Kapazität. Für 1992 wird ein eben so großer Umsatz angestrebt, vertraglich gesichert sind bisher aber nur 75 vH.
- Die Zahl der Mitarbeiter wurde von 4 400 auf 980 reduziert; 800 Arbeitsplätze wurden ausgegliedert und privatisiert.
- Im Jahre 1991 betragen die Investitionen 11 Mill. DM; in diesem Jahr sollen lediglich 2,7 Mill. DM investiert werden. Höhere Investitionsausgaben läßt die Finanzlage des Unternehmens nicht zu.
- Infolge der betrieblichen Umstrukturierung, des Abbaus von Arbeitsplätzen und der Modernisierung des Anlagenbestandes konnte von Ende 1989 bis Ende 1991 die Produktivität um 20 vH erhöht werden. Wegen der geringen Kapazitätsauslastung erwirtschaftet das Unternehmen Defizite.

Die Nachfrage aus den traditionellen Absatzgebieten — den neuen Bundesländern und Osteuropa — ging stark zurück. Auf den Handel mit den ehemaligen RGW-Partnern entfielen früher 60 vH des Umsatzes, der größte Teil davon auf die Sowjetunion. Inzwischen ist man auf dem Markt der GUS zwar wieder präsent; größere Aufträge werden für die nächsten zwei bis drei Jahre jedoch nicht erwartet. Zur Zeit dominieren Ersatzteillieferungen und Serviceleistungen. Nach Auskunft der Geschäftsleitung werden große Anstrengungen unternommen, um besonders europäische Automobil-Konzerne als Großkunden dauerhaft zu gewinnen; im Jahre 1991 gab es einen ersten solchen Vertragsabschluß.

Die Strategie des Unternehmens ist:

- komplette, kundenspezifische Automatisierungslösungen zu entwickeln und anzubieten,
- den Anteil technikintensiver Produkte und Dienstleistungen zu erhöhen sowie
- die Produktion konventioneller, material- und arbeitsintensiver Erzeugnisse in Billiglohnländer zu verlegen.

Zur Umsetzung dieser Ziele wurde u.a. eine Systemtechnik GmbH als Tochterunternehmen gegründet.

Seit moderne elektronische Steuerungen und andere technisch hochwertige Zulieferungen von westlichen Firmen bezogen werden können, sind frühere Schwachstellen in der Produktion beseitigt. Die im Zeitraum von Mitte 1990 bis Mitte 1991 neu entwickelten Maschinen haben nach Ansicht der Unternehmensleitung internationales Spitzenniveau.

Die Personalkosten sind nach Angaben der Firmenleitung geringer als bei Unternehmen in den alten Bundesländern. Zu schaffen machen dem Unternehmen jedoch die hohen Fixkosten. Um sie zu senken, ist eine Konzentration der Produktion auf fünf der elf vorhandenen großen Werkhallen sowie die Konzentration der Verwaltung auf ein Viertel der Bürofläche erforderlich. Die nicht mehr benötigten Werkhallen und Büroflächen sollen vermietet

werden. Dies ist aber schwierig, da am Standort des Unternehmens tausende Quadratmeter von Produktions- und Büroflächen in allen Ortslagen der Mieter oder Käufer harren.

Das Unternehmen verfügte 1989 über eine auch nach westlichen Maßstäben moderne Produktionsbasis, sowohl hinsichtlich der Gebäudesubstanz als auch der Ausrüstungen, über ein überwiegend qualitativ hochwertiges Erzeugnissortiment und über einen traditionell gewachsenen Absatzmarkt. Daher erwartete das Management eine schnelle Privatisierung. Anfänglich schien sich diese Erwartung zu bestätigen, inzwischen hat aber offensichtlich keiner der potentiellen Käufer mehr Interesse. Jetzt besteht die Absicht, auf der Basis eines von der Treuhandanstalt bestätigten Sanierungskonzeptes und mit Unterstützung der Landesregierung eine Umstrukturierung und Konsolidierung des Unternehmens bis 1994 zu erreichen. Nach Einschätzung des Managements könnte die Konsolidierung sogar noch rascher gelingen, wenn die Nachfrage nach Investitionsgütern wieder anspringt.

Fallbeispiel 3:

Das Unternehmen wurde im Jahre 1990 aus Teilen eines ehemaligen Kombinats gegründet. Es umfaßte acht Unternehmen des Kernbereiches mit zwei Dritteln der Belegschaft des Kombinats. Zehn Zulieferer- und Spezialbetriebe wurden nicht in die auf die Kerngeschäfte konzentrierte Holding aufgenommen. Ein Betrieb wurde reprivatisiert, die Dienstleistungsbereiche ausgegliedert. Die Fertigungstiefe wurde generell reduziert. Kürzlich wurde eines der Unternehmen privatisiert. Damit gehören zur Aktiengesellschaft noch drei Anlagenbauer und vier Betriebe, die Komponenten produzieren.

Der Umsatz ging von rund 1,6 Mrd. DM im Jahre 1989 auf 1,2 Mrd. DM im Jahre 1990 und 780 Mill. DM im Jahre 1991 zurück. In diesem Jahr werden statt der geplanten 850 Mill. DM voraussichtlich nur 500 Mill. DM erreicht werden — vor allem weil Aufträge von Unternehmen aus der GUS nicht von den dortigen Regierungen gegengezeichnet wurden und weil der Bau eines Werkes eingestellt wurde. Die Verluste nehmen zu, die Finanzierungsspielräume für Investitionen nehmen ab.

Das ehemalige Kombinat exportierte 1989 vier Fünftel seiner Erzeugnisse; zwei Drittel davon in die UdSSR. Da dort Tausende von Anlagen errichtet worden waren, die laufend modernisiert oder instandgesetzt werden müßten, setzte der Vorstand vornehmlich auf das Ostgeschäft. In den Jahren 1990 und 1991 ging das Kalkül noch einigermaßen auf, heute ist das nicht mehr der Fall.

Die Position auf den Märkten westlicher Industrieländer war schwach (1989 nur 1 vH des Umsatzes). Sie konnte gegen die starke Konkurrenz, vor allem großer westdeutscher Unternehmen, inzwischen nur wenig verbessert werden. Westdeutsche Konkurrenten setzen dem Unter-

nehmen jetzt auch auf dem Markt in Ostdeutschland zu. Einige, wenn auch nur geringe Erfolge wurden auf dem südostasiatischen und auf dem afrikanischen Markt erzielt. Der Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes kommt nur schleppend voran.

Das Ziel der Geschäftsleitung, den Umsatz je Beschäftigten auf 70 vH des Niveaus der Hauptwettbewerber zu heben, wird in diesem Jahr nicht erreicht; vermutlich wird allenfalls — wie schon im Jahr zuvor — ein Niveau von 45 bis 50 vH realisiert werden können.

Das ehemalige Kombinat hatte 1989 rund 30 000 Beschäftigte. In die Aktiengesellschaft wurden knapp 20 000 Arbeitskräfte übernommen. Davon sind gegenwärtig noch rund 30 vH beschäftigt. Der Personalstand wird sich voraussichtlich bis zum Jahresende wohl nochmals um 40 vH verringern.

Die Pläne des Konzerns waren zunächst, wegen hoher Risiken vom Geschäftstyp „Reiner Anlagenbauer“ als Gesamtauftragnehmer wegzukommen. Statt dessen war vorgesehen

- als Anlagen- und Systemlieferant in sechs verschiedenen Kerngeschäften aufzutreten,
- als Maschinenbauer acht Kerngeschäfte und ein Spezialgeschäft zu bedienen,
- als Komponentenlieferant fünf von sieben Geschäftsbereichen aufzugeben,
- als Vorfertiger nur noch auf einem Produktionsfeld statt wie bisher auf vier Produktionsfeldern tätig zu sein.

Die Aufgabe von Geschäftsbereichen war geboten, da dort mittelfristig keine Rentabilität zu erzielen gewesen wäre. Die Forschungsanstrengungen zielten auf die Entwicklung von Systemlösungen; gegenwärtig sind immerhin noch 7 vH der Beschäftigten im Bereich von Forschung und Entwicklung tätig und vorwiegend den einzelnen Geschäftsfeldern zugeordnet.

Diese Pläne wurden durch die Absatzentwicklung hinfällig. Der Vorstand war gezwungen, eine neue Sanierungskonzeption zu entwickeln. Vorgesehen ist jetzt,

- das Hauptunternehmen radikal zu verkleinern und zu modernisieren sowie es räumlich auf einem Teil des jetzigen Produktionsstandortes zu konzentrieren,
- den größten Teil von Grund und Boden und von Ausrüstungen zu vermarkten,
- einige Unternehmen eventuell aus dem Verbund mit dem Hauptunternehmen herauszulösen und einzeln zum Verkauf anzubieten.

Das Unternehmen erwirtschaftet hohe Verluste. Zu Buche schlagen dabei auch hohe Abschreibungen und Unterhaltsaufwand für nicht genutzte Gebäude und Anlagen. Hinzu kommt, daß mehr als die Hälfte der Belegschaft auf Kurzarbeit Null gesetzt ist.

Die Treuhandanstalt hält weiterhin 100 vH der Anteile der Aktiengesellschaft. Ein westdeutscher Konzern zeigte anfänglich Interesse am Erwerb des Hauptunternehmens, kaufte aber nicht.

Bauwirtschaft

Einer der wenigen Bereiche, in denen es deutlich aufwärts geht, ist die Bauwirtschaft. Motor der Expansion ist nach wie vor die staatliche Baunachfrage, doch haben auch die Aktivitäten im Wirtschaftsbau an Schwung gewonnen. Die Wohnungsbautätigkeit verharrt indes weiterhin auf extrem niedrigem Niveau. Die gesamte Bauproduktion war im ersten Halbjahr 1992 um fast ein Drittel höher als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Dabei schnitt das Ausbaugewerbe besser ab als das Bauhauptgewerbe. Der Rückgang der Beschäftigung ist fast zum Stillstand gekommen.

Die alles in allem positive Nachfrageentwicklung erleichtert die Umstrukturierung im Baugewerbe. Die Zahl der Betriebe nimmt kräftig zu: Zur Jahresmitte 1992 gab es in Ostdeutschland 2 600 Baubetriebe mit 20 und mehr Beschäftigten, ein Drittel mehr als 1990. Überwiegend ist dieses Ergebnis auf Ausgliederung und Privatisierung von Betrieben der zentral-, bezirks- und kreisgeleiteten Kombinate zurückzuführen. Zudem haben sich Genossenschaftsbetriebe des Bauhandwerks und Bauabteilungen, die früher zu Industrie oder Landwirtschaft gehörten, selbständig gemacht. Groß ist schließlich auch die Zahl „echter“ Neugründungen; nach einer Befragung von Bauunternehmen im Bundesland Brandenburg⁴ sind 30 vH der Baufirmen völlig neu gegründet worden.

Trotz der positiven Entwicklung kritisiert eine sehr große Zahl von Baufirmen die zögerliche Auftragsvergabe vor allem durch die öffentliche Hand. Insbesondere wird der Mangel an attraktiven Großaufträgen beklagt. Auch wird die bürokratische Arbeitsweise in den Ämtern kritisiert. Ein gewichtiges Problem stellt aus Sicht der antwortenden Unternehmen die Lohnentwicklung dar. Vier Fünftel der Unternehmen, ebenso viele wie in der Industrie, geben an, Schwierigkeiten mit zu schnell steigenden Löhnen zu haben. Als weitere Probleme von „großer Bedeutung“ werden weiterhin fehlende Finanzierungsmittel für Investitionen und Mangel an qualifizierten Arbeitskräften genannt. Nach Auffassung von fast zwei Dritteln der Unternehmen bieten die Konkurrenten vergleichbare Leistungen preiswerter an. Nur eine geringe Zahl von Unternehmen stuft die Qualität der eigenen Leistungen als nicht marktgerecht ein. Entsprechend hoch ist der Anteil der Unternehmen, die von sich sagen, daß sie keine großen Schwierigkeiten im Wettbewerb haben; immerhin verneinte mehr als die Hälfte der Unternehmen die entsprechende Frage.

Die Antworten der Unternehmen sind allerdings teilweise widersprüchlich. Nach den statistischen Daten zu ur-

⁴ Im Mai 1992 führte die Bauwissenschaftliche Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaft der ehemaligen Bauakademie mit Unterstützung des Landesverbandes der Bauindustrie Brandenburg und Berlin e.V. eine Befragung zur Lage von Bauunternehmen im Bundesland Brandenburg durch. Angeschrieben wurden etwa 150 Unternehmen, von denen etwa ein Drittel antwortete.

teilen, müßte es der Mehrheit der Bauunternehmen zur Zeit relativ gut gehen. Eine große Zahl klagt dennoch über ein zu geringes Auftragsvolumen. Offensichtlich wird befürchtet, daß sich der Auftragsschub in den vergangenen Monaten aufgrund der Finanzklemme der Gebietskörperschaften als Strohfeuer entpuppt. Ein Widerspruch zeigt sich auch, daß einerseits die Qualität der Arbeitskräfte bemängelt, andererseits aber die Qualität der angebotenen Leistung als wettbewerbsfähig eingestuft wird. Wenn andere Produzenten die Leistungen preiswerter anbieten, als man es selbst vermag, so kann dies kaum mit der Lohnentwicklung begründet werden, denn dieses Problem stellt sich für alle ostdeutschen Anbieter in gleicher Weise.

Von den Unternehmen, die sich größeren Schwierigkeiten gegenübersehen, wurden neben den genannten Gründen angeführt, daß ihnen

- der Aufbau eines neuen Kundenkreises,
- die Unterbietung durch Treuhandbetriebe sowie durch nicht tarifgebundene Anbieter („Dumpingpreise“, polnische Arbeitnehmer u.a.),
- die Bearbeitungszeiten für Anträge auf Investitionshilfen

zu schaffen machen.

Die Bauunternehmen in Brandenburg wurden auch nach den Maßnahmen gefragt, die sie ergriffen haben, um ihre Schwierigkeiten zu überwinden. Genannt wurden an erster Stelle die Anschaffung neuer Baumaschinen; dem folgt die Weiterbildung der Mitarbeiter, die Verbesserung der innerbetrieblichen Organisation sowie, mit jeweils gleichem Gewicht, die Straffung und die Erweiterung des Leistungsspektrums. Auch der Aufbau bzw. Ausbau des Marketings ist keine herausgehobene Aufgabe. Nur noch wenige Unternehmen streben die weitere Ausgliederung von Unternehmensteilen, eine weitere Verringerung der Leistungstiefe sowie einen weiteren Abbau von Stellen an.

Sehr viele, wenn auch nicht alle Unternehmen geben an, daß sie die allgemeine Investitionszulage in Anspruch nehmen. Offensichtlich haben die meisten investiert. Fast die Hälfte der antwortenden Unternehmen nimmt steuerermindernde Sonderabschreibungen vor. Andere Subventionen wie Eigenkapitalhilfen oder zinsgünstige Kredite für Investitionen spielen nur bei einem geringen Teil der Unternehmen eine Rolle. Dies gilt auch für den Investitionszuschuß. Ein Grund hierfür ist sicherlich, daß viele Unternehmen der Bauwirtschaft die Förderkriterien nicht erfüllen. Die Investitionszuschüsse sind möglicherweise auch deshalb für das Investitionskalkül von nachrangiger Bedeutung, weil Antrag und Gewährung mit erheblichem Verwaltungsaufwand verbunden und zudem der Erfolg unsicher ist.

Ausdrücklich wurde nach den Auswirkungen gefragt, die der Erlaß des Bundesministeriums für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau vom 26. Juni 1991 zu Erleichterungen für Vergabeverfahren in den neuen Bundesländern bei öffentlichen Bauinvestitionen hat. Fast alle Unter-

nehmen waren der Auffassung, daß sich der Erlaß nicht positiv ausgewirkt hat. Eine Reihe von Unternehmen meinte sogar, daß Aufträge häufiger an Betriebe aus den alten Bundesländern vergeben werden als früher.

Ein weiterer Fragenkomplex richtete sich auf die regionale Vorleistungsverflechtung. Alle antwortenden Betriebe beziehen in unterschiedlicher Intensität Vorleistungen aus Ostdeutschland: fast die Hälfte ganz oder überwiegend, jeweils reichlich ein Viertel bis zu 60 vH bzw. bis zu 30 vH. Der unterschiedlich hohe Anteil hängt in erster Linie vom Leistungsspektrum der Betriebe ab. Aus Ostdeutschland werden insbesondere transportintensive Massenbaustoffe wie Kies, Sand, Schotter und Ziegel bezogen. Die Unternehmen, welche nur zu einem geringen Teil ostdeutsche Produkte einsetzen, geben folgende Begründungen:

- Anbieter außerhalb Ostdeutschlands sind preiswerter;
- westdeutsche Lieferanten gewähren Zahlungsaufschub;
- manche Produkte werden von ostdeutschen Firmen überhaupt nicht oder nicht in gewünschtem Umfang angeboten;
- Anbieter außerhalb Ostdeutschlands sind bei kurzfristigen Aufträgen oder Auftragsveränderungen wesentlich flexibler;
- die Qualität der ostdeutschen Produkte ist nicht immer ausreichend.

Zum Zeitpunkt der Befragung waren drei Viertel der befragten Unternehmen vollständig in privatem Besitz; die meisten davon sind ehemalige Treuhandbetriebe. Als Gründe für den Kauf eines Unternehmens spielten vor allem eine Rolle:

- Die Nähe zum ostdeutschen Absatzmarkt;
- der günstige Erwerb von Gewerbeflächen;
- die guten Qualifikationen und die hohe Einsatzbereitschaft der Arbeitskräfte;
- die Wirtschaftsförderung in den neuen Bundesländern.

Alles in allem vermittelt die Befragung ein ähnliches Bild wie die verfügbaren Informationen der amtlichen Statistik: Die Bauwirtschaft hat weniger Probleme als andere Wirtschaftsbereiche, sich an die Marktbedingungen anzupassen.

Dienstleistungssektor

Im Dienstleistungssektor ist der Umstellungsprozeß schon weiter vorangekommen als in der Industrie. Inzwischen ist in vielen Bereichen ein Angebot entstanden, das im Wettbewerb bestehen kann. Wenn es da und dort noch Defizite gibt, hängt das mit den nach wie vor bestehenden Investitionshemmnissen zusammen: mit ungeklärten Eigentumsfragen, schleppendem Verwaltungsvollzug und mangelhafter Infrastruktur.

Anders als in der Industrie hat die Mehrzahl der Dienstleistungsunternehmen mit Problemen zu kämpfen, die

mehr auf der Nachfrageseite als auf der Angebotsseite liegen: Es fehlen die Impulse einer kräftigen Nachfragebelegung. Denn die meisten Dienstleistungsunternehmen sind auf den Absatz im engeren Umkreis des eigenen Standorts angewiesen. Sie haben nur dann Expansionschancen, wenn es vor Ort wirtschaftlich aufwärts geht.

Im folgenden wird über die Umstellungsprozesse im Handel und im Handwerk (das teils zum produzierenden Gewerbe, teils jedoch zum Dienstleistungssektor gehört) berichtet.

Handel

Im ostdeutschen Handel verläuft die Entwicklung weiterhin recht unterschiedlich: Während westdeutsche Handelsunternehmen — im Einzelhandel wie im Großhandel — ihre Verkaufsflächen kräftig ausweiten und wachsende Marktanteile verzeichnen, fällt es den meisten ostdeutschen Unternehmen schwer, sich zu behaupten. Kritisch ist die Lage für die ostdeutschen Konsumgenossenschaften. Von diesen haben bislang nur wenige die Umstellung geschafft.

Einzelhandel

Im Einzelhandel Ostdeutschlands lassen sich auf der Anbieterseite drei Gruppen unterscheiden:

- Die erste Gruppe bilden die westdeutschen Handelsunternehmen. Sie beherrschen eindeutig das Marktgeschehen. Westdeutsche Unternehmen haben nicht nur den größten Teil der ehemaligen HO-Betriebe übernommen, sondern sie bauen auch zügig ein Netz neuer, moderner Einzelhandelsgeschäfte auf.
- Die zweite Gruppe bildet der konsumgenossenschaftliche Einzelhandel. Seine Bedeutung (er hatte in der DDR einen Marktanteil von reichlich 30 vH) hat aber inzwischen so stark abgenommen, daß nur noch in wenigen Regionen ein eigenständiger, wettbewerbsstarker konsumgenossenschaftlicher Handel existiert.
- Die dritte Gruppe bilden die zahlreichen kleinen und mittleren Einzelhändler, die ihr Geschäft schon in der DDR privat oder in Kommission führten, die es unmittelbar von der Treuhandanstalt oder mittelbar von einem westdeutschen Handelsunternehmen im Zuge der HO-Privatisierung erwarben oder die es in den letzten beiden Jahren neu gründeten.

Die wirtschaftlichen Probleme der ostdeutschen Konsumgenossenschaften sind schon früher ausführlich geschildert worden⁵. Inzwischen hat sich die Situation der meisten Genossenschaften teilweise dramatisch verschlechtert; einige haben Konkursantrag gestellt oder sind bereits in Konkurs gegangen. Die Zukunftschancen sind nicht gut.

Der Strukturwandel verändert die ostdeutsche Einzelhandelslandschaft radikal:

— Im Lebensmitteleinzelhandel ist die Anzahl der Läden stark rückläufig, was insbesondere auf die Schließung unrentabler Kleinläden zurückzuführen ist. Bisher ist kein Ende dieses Ladensterbens in Sicht. Gleichwohl ist die Verkaufsfläche insgesamt kräftig ausgeweitet worden, weil ehemalige HO-Läden und Konsumgeschäfte — oftmals zu Lasten der Lagerfläche — erweitert, vor allem aber, weil neue großflächige Verbrauchermärkte errichtet wurden. Nach einer Untersuchung der Nielsen GmbH wiesen die ostdeutschen Lebensmittelgeschäfte im September 1991 eine durchschnittliche Verkaufsfläche von 157 m² auf, verglichen mit 128 m² vor der Wende. Inzwischen dürfte die Durchschnittsfläche weiter zugenommen haben.

— Im übrigen Einzelhandel ist dagegen nicht nur die gesamte Verkaufsfläche, sondern auch die Anzahl der Geschäfte kräftig gestiegen. Es gab dort — und gibt noch immer — einen großen Nachholbedarf an attraktiven Einkaufsmöglichkeiten, vor allem in den „klassischen“ Bereichen wie bei Textilien, Schuhen und Haushaltswaren.

Es ist absehbar, daß sich großflächige Verkaufsformen rasch ausbreiten werden — teilweise zu Lasten kleiner Ladengeschäfte. Ein Vergleich zwischen den Umsatzanteilen verschiedener Geschäftstypen im ost- und im westdeutschen Lebensmitteleinzelhandel (die Zahlen vom September 1991 sind wohl noch hinreichend aussagefähig) läßt erkennen, daß vor allem Verbrauchermärkte und Discounter ein großes Wachstumspotential haben (Tabelle 10). So werden beispielsweise von den derzeit noch 4 500 „Getränkstützpunkten“ längerfristig allenfalls 1 000 bis 2 000 als moderne Getränkefachmärkte übrigbleiben.

Die großen Wachstumspotentiale und der zunehmende Kampf um Marktanteile veranlassen den Einzelhandel, kräftig zu investieren. So wollen alle großen Handelsketten in diesem Jahr erneut hohe Summen in den Auf- und Ausbau des Ladenetzes sowie der Logistik in Ostdeutschland stecken. Neben der Aufstockung der Verkaufs- und Lagerfläche ist die Sanierung und Modernisierung alter Objekte geplant.

Die rege Investitionstätigkeit im ostdeutschen Einzelhandel hat freilich noch keine zusätzlichen Arbeitsplätze geschaffen. Vielmehr gehen per Saldo immer noch Arbeitsplätze verloren; Angaben der amtlichen Statistik hierüber liegen allerdings nicht vor. Der Tiefpunkt ist offenbar noch nicht einmal erreicht. Denn es ist absehbar, daß noch zahlreiche unrentable Geschäfte geschlossen werden müssen, so etliche der Konsumgenossenschaftsläden, aber auch ehemalige HO-Läden, die von westdeutschen Unternehmen bei der Privatisierung im Paket mitübernommen werden mußten. Hinzu kommt, daß sich die gesamte Branche mit rasch steigenden Lohnkosten konfron-

⁵ Vgl. Dritter Bericht, a.a.O.

Tabelle 10
**Umsatzanteile im ost- und westdeutschen
 Lebensmitteleinzelhandel im September 1991**
 insgesamt = 100

	Ost- deutschland	West- deutschland
Verbrauchermärkte (über 800m ² Fläche)	30	48
Discounter (Niedrigpreissortiment)	7	14
Supermärkte (400 bis 800 m ² Fläche)	18	13
Kleinläden (unter 400 m ² Fläche)	45	26
<i>Quelle: A.C. Nielsen GmbH.</i>		

tiert und sich demzufolge einem hohen Rationalisierungsdruck ausgesetzt sieht⁶. Das trifft besonders kleine Betriebe. Sie können bislang noch die sogenannte Mittelstandsklausel in Anspruch nehmen, die erlaubt, einen Abschlag von 12,5 vH bei den Tariflöhnen vorzunehmen; diese Klausel entfällt zum 1.5.1993.

Die Angebotsstruktur im Einzelhandel Ostdeutschlands hat sich schon deutlich verbessert. Das drückt sich nicht zuletzt im Rückgang des „Einkaufstourismus“ aus. So liegt der Anteil der in Westdeutschland und West-Berlin getätigten Käufe an den gesamten Einkäufen der ostdeutschen Bevölkerung bei den meisten Lebensmitteln inzwischen nur noch bei 5 vH. Dennoch äußert ein großer Teil der Konsumenten seine Unzufriedenheit mit den Einkaufsmöglichkeiten. Nach einer Studie der Universität Mannheim bemängeln von den Befragten

- 44 vH, daß es insgesamt zu wenig Geschäfte gibt,
- 39 vH, daß die Differenzierung nach Geschäftstypen unzureichend ist,
- 34 vH, daß die Preisstruktur nicht stimmt.

Auf der Mängelliste stehen ferner Erreichbarkeit der Geschäfte, Einkaufsatmosphäre sowie Qualität und Sortimentsbreite. Obwohl sich im Vergleich zu den Verhältnissen in der DDR die Versorgungssituation objektiv stark verbessert hat, stellt sich das in den subjektiven Einschätzungen großer Teile der Bevölkerung anders dar. Offenbar haben sich die Beurteilungsmaßstäbe erheblich verschoben.

Großhandel

Ähnlich wie der Einzelhandel wird der Großhandel in Ostdeutschland von westdeutschen Unternehmen dominiert. Von den Nachfolge-Gesellschaften der zentral geleiteten Großhandelsbetriebe der DDR ist nur wenigen die Umstellung auf die Marktwirtschaft gelungen.

Schon kurz nach der Öffnung der Mauer hatten westdeutsche Firmen das Heft in die Hand genommen und überall Niederlassungen errichtet. Ein großer Teil der Lieferungen nach Ostdeutschland läuft über Firmen mit Sitz in Westdeutschland, vor allem über solche mit Standorten in Nähe der früheren innerdeutschen Grenze. Die wenigen übriggebliebenen und neugegründeten ostdeutschen Großhandelsunternehmen haben es schwer, denn die westdeutschen Unternehmen haben ihnen vieles voraus: Sie verfügen über größere Erfahrung, bessere Logistik, langjährige Liefer- und Abnehmerbeziehungen sowie über eine größere Finanzkraft. Zudem können offenbar einige ostdeutsche Unternehmen die früher vorherrschenden verteilungsorientierten Denkweisen noch nicht überwinden und gezielt auf die Kunden zugehen, etwa mit Beratungs- und Serviceaktivitäten. Das gilt um so mehr, als viele kleine und mittlere ostdeutsche Einzelhändler von den Vorteilen des Einkaufs über den Großhandel erst noch überzeugt werden müssen. Sie bevorzugen den Direktbezug beim Hersteller, in der (nicht immer gerechtfertigten) Annahme, dort bessere Konditionen aushandeln zu können.

Die Entwicklungsmöglichkeiten für den ostdeutschen Großhandel sind freilich nicht durchweg schlecht: Im Produktionsverbindungshandel sind Chancen als Zulieferer für die Bauwirtschaft vorhanden, insbesondere für kleine Handwerksbetriebe. Im Nahrungs- und Genußmittelgroßhandel gibt es zahlreiche Nischen für Fach- und Spezialgroßhändler. Solche Nischen sind der Handel mit einzelnen Warengruppen (z. B. Obst und Gemüse sowie andere Frischprodukte, Getränke) oder mit einzelnen Kundengruppen (z. B. Gastronomie, Krankenhäuser, Betriebskantinen). Für den Großhandel mit Konsumgütern lassen sich dagegen kaum Marktchancen ausmachen. Bei Möbeln, Textilien, Schuhen oder Haushaltswaren wird der Einzelhandel von den Herstellern direkt beliefert, teilweise übernehmen auch Einkaufs- und Verbundgesellschaften die Großhandelsfunktion für ihre Mitglieder.

Wie im Einzelhandel ist auch im ostdeutschen Großhandel der Organisationsgrad unter den kleinen und mittleren Unternehmen gering. Dies liegt in erster Linie an den Unternehmen selbst, die auf ein hohes Maß an Unabhängigkeit Wert legen. Zudem ist bei den Einkaufsgenossenschaften und Verbundgruppen eine gewisse Reserve gegenüber neuen Mitgliedern erkennbar.

Der Schrumpfungsprozeß im ostdeutschen Großhandel wird auch in der amtlichen Statistik sichtbar (Tabelle 11): Die Umsätze sind seit Anfang 1990 stark zurückgegangen; erst in letzter Zeit haben sie sich auf sehr niedrigem Niveau stabilisiert. Die Anzahl der Beschäftigten ist dagegen weiterhin rückläufig. Derzeit dürfte es nur noch einen Bruchteil der Arbeitsplätze geben, die es im Großhandel der DDR gab.

⁶ So wird das Grundgehalt einer Verkäuferin am 01.12.1992 von derzeit 1 900 DM auf 2 230 DM (+ 18 vH) steigen.

Tabelle 11

**Entwicklung von Umsatz und Beschäftigten im Großhandel
in Ostdeutschland¹⁾**
1991 = 100

	1990	1991				1992	
	IV	I	II	III	IV	I	II ²⁾
Umsatz ³⁾	284,9	141,3	105,1	90,7	92,5	68,8	66,6
Beschäftigte	132,1	123,8	114,4	96,6	85,2	60,7	55,0
Nachrichtlich: Westdeutschland							
Umsatz ³⁾	105,1	96,4	107,5	98,6	103,6	99,2	99,0

1) Nicht saisonbereinigt. — 2) April/Mai. — 3) In jeweiligen Preisen.
Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IfW.

Handwerk

Das ostdeutsche Handwerk gehört zu den Wirtschaftszweigen, bei denen die Umstellung auf die Marktwirtschaft sichtbare Erfolge zeigt. Ende 1991 gab es 128 000 Handwerksbetriebe sowie handwerksähnliche Betriebe und Ende 1992 dürften es mindestens 140 000 sein; vor der Wende wurden nur 85 000 Betriebe gezählt (Tabelle 12). Auf 10 000 Einwohner kommen in den neuen Bundesländern gegenwärtig etwa 89 Betriebe gegenüber 96 in den alten Bundesländern. Der Rückstand bei der Versorgung mit Handwerksleistungen, den die Wirtschaft der DDR aufwies, wird also bald aufgeholt sein.

Im Handwerk nimmt nicht nur die Zahl der Betriebe kräftig zu, sondern auch die Anzahl der Beschäftigten. Ende 1991 waren nach Angaben des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) rund 540 000 Personen in Handwerksbetrieben tätig, 80 000 mehr als Ende 1989. In diesem Jahr erwartet der ZDH eine Zunahme der Beschäf-

tigtenzahl um etwa 15 000 (3 vH), vermutlich wird die Zunahme sogar etwas stärker sein.

Bemerkenswert ist, daß die Zahl der Handwerksbetriebe in Ostdeutschland schneller wächst als die Zahl der Beschäftigten, die durchschnittliche Betriebsgröße mithin sinkt. Ein wesentlicher Grund dafür ist der Personalabbau bei den ehemaligen Produktionsgenossenschaften des Handwerks und bei einem Teil der vormals existierenden Privatbetriebe. Neugründungen gleichen dies bislang nicht aus: Sie starten in der Regel mit wenigen Beschäftigten, und sie müssen sich erst im Markt etablieren, bevor sie zusätzliche Arbeitskräfte einstellen können. Mit dem steigenden Anteil junger Betriebe hängt es auch zusammen, daß die durchschnittliche Beschäftigtenzahl in den ostdeutschen Handwerksbetrieben (4) nur annähernd halb so hoch ist wie in den westdeutschen Betrieben (7).

Die kräftige Zunahme der Zahl der Handwerksbetriebe verdeckt freilich die hohe Fluktuation. Es werden nicht nur

Tabelle 12

**Betriebe und Beschäftigte im ostdeutschen Handwerk
1989 bis 1992**
Stand: Jahresende

	1989	1990	1991	1992 ¹⁾
Betriebe	85 390	100 000	127 990	140 000
Beschäftigte	460 000	480 000	540 000	560 000
Beschäftigte je Betrieb	5,4	4,8	4,2	4,0

1) Geschätzt.
Quellen: Statistisches Amt der DDR; Zentralverband des Deutschen Handwerks; Schätzung des IWH.

Tabelle 13
**Zu- und Abgänge von Handwerksbetrieben
 im Kammerbezirk Halle 1990 und 1991**

	Zugänge	Abgänge	Abgänge in vH der Zugänge
1990	3 470	686	19,8
1991	2 838	1 163	41,0
<i>Quelle:</i> Handwerkskammer Halle.			

viele Betriebe gegründet, es geben — und zwar mit steigender Tendenz — auch viele auf. So verzeichnete die Handwerkskammer Halle in den Jahren 1990 und 1991 einen Zugang von 6 300 Betrieben; Ende 1989 gab es erst 5 800 Betriebe. Zugleich wurden über 1 800 Betriebe in der Handwerksrolle gelöscht (Tabelle 13). Unter den Löschungen befinden sich zahlreiche Betriebe, die erst nach der Wende eingetragen worden sind.

Die hohe Fluktuation ist Ausdruck des tiefgreifenden Strukturwandels, in dem das ostdeutsche Handwerk steckt. Es gab in der DDR noch viele traditionelle Hand-

werke, die in der Bundesrepublik schon lange nicht mehr existieren. Der Anpassungsprozeß ist vor allem durch eine deutliche anteilmäßige

- Zunahme der Zahl der Betriebe des Bau- und Ausbaugewerbes sowie des Metallgewerbes und
- Abnahme der Zahl der Betriebe des Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbes sowie des Holzgewerbes geprägt (Tabelle 14).

Den höchsten Nettozugang an Betrieben gab es nach einer Übersicht der Handwerkskammer Halle bei den Berufsgruppen Maurer, Fliesenleger, Gas- und Wasserinstallateure, Heizungsbauer, Elektromechaniker, Kraftfahrzeugmechaniker, Rolladen- und Jalousienbauer — aber auch Zahntechniker, Gebäudereiniger und Friseure. Die höchsten Nettoabgangsraten haben dagegen Schneider, Raumausstatter, teilweise auch Schuhmacher und schließlich solche im Westen kaum noch anzutreffende Handwerke wie Drechsler, Korbmacher, Böttcher oder Wagner. Mancherorts sind diese Handwerke schon vollständig aus den Handwerksrollen verschwunden.

Schwer tun sich auch jene Handwerksbetriebe, die früher als Zulieferer für industrielle Betriebe fungierten und

Tabelle 14
Strukturen im ost- und westdeutschen Handwerk¹⁾ 1989 und 1991
 Anteile in vH

Handwerksgruppen	31.12.1989			31.12.1991 ³⁾		
	DDR ²⁾	darunter: Kammerbezirk Halle	Frühere Bundesrepublik	Kammerbezirk Halle ³⁾	Kammerbezirk Potsdam ³⁾	Frühere Bundesrepublik
Bau- und Ausbaugewerbe	19,5	15,1	23,3	18,5	22,2	24,3
Metallgewerbe	27,8	32,8	32,3	42,4	38,0	32,6
Holzgewerbe	15,4	10,9	7,3	6,9	6,5	7,1
Bekleidungs-, Textil- u. Ledergewerbe	9,9	14,0	8,4	6,3	7,4	7,9
Nahrungsmittelgewerbe	10,6	12,7	10,4	11,9	6,9	9,7
Gesundheits- und Körperpflege, Reinigungsgewerbe	12,9	8,5	14,8	10,0	12,5	14,9
Glas-, Papier-, keramisches u. sonstiges Gewerbe	3,8	6,0	3,5	4,0	6,5	3,5
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹⁾ Einschließlich handwerksähnliche Betriebe. — ²⁾ Umschlüsselung auf die Systematik des Statistischen Bundesamtes nur näherungsweise möglich. — ³⁾ Für die ostdeutschen Betriebe wurde durch den ZDH erstmalig zum 30.06.92 eine Erhebung durchgeführt. Das Ergebnis liegt noch nicht vor. Exemplarisch werden die Daten der Handwerkskammern Halle und Potsdam aufgeführt.

Quellen: Statistisches Amt der DDR; Zentralverband des Deutschen Handwerks; Handwerkskammern Halle und Potsdam; Berechnungen des IWH.

es nicht verstanden haben, sich einen anderen Kundenkreis zu erschließen; stark betroffen sind Tischler und verschiedene Berufe des Metallbauerhandwerks.

Für das ostdeutsche Handwerk ist somit auch eine sehr differenzierte Entwicklung innerhalb gleicher Gewerke charakteristisch. Darin drücken sich nicht zuletzt die unterschiedlichen Fähigkeiten der Inhaber der Betriebe aus, mit den Anforderungen, die die Marktwirtschaft stellt, fertig zu werden. So gehören — nach einer Auszählung der Handwerkskammer Potsdam — Maurer, Kraftfahrzeugmechaniker und Elektroinstallateure zu den Handwerken, die nicht nur die höchsten Zugänge, sondern auch die höchsten Abgänge verzeichnen.

Tempo und Richtung des Strukturwandels im ostdeutschen Handwerk werden allerdings nicht allein vom Anpassungsbedarf, sondern auch von Sonderfaktoren bestimmt — von der Baukonjunktur und von der Automobilkonjunktur. Handwerksbetriebe im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe sowie im Kraftfahrzeughandwerk (einschl. komplementärer Handwerke wie Karosseriebauer oder Lackierereien) haben derzeit — im Durchschnitt — eine weitaus bessere Auftragslage als Betriebe in anderen Zweigen, die nicht konjunkturell begünstigt werden. Das wird nicht immer so sein. Früher oder später wird der Auftragsboom abflauen, und zwar dann, wenn der dringendste Nachholbedarf gedeckt ist, und bei Kraftfahrzeugen dürfte das schon bald der Fall sein. Weniger leistungsstarke Betriebe werden es dann schwer haben, ihre Stellung zu behaupten.

Trotz großer Unterschiede zwischen einzelnen Handwerkszweigen und innerhalb derselben läßt sich sagen: Das ostdeutsche Handwerk hat Tritt gefaßt. Die Betriebe haben im vergangenen Jahr ihren Umsatz um etwa ein Fünftel auf rund 40 Mrd. DM steigern können, und für dieses Jahr zeichnet sich erneut eine deutliche Zunahme — um etwa ein Zehntel — ab. Damit haben sie den Leistungsrückstand gegenüber den westdeutschen Betrieben merklich verkleinern können. Im Jahre 1991 haben ostdeutsche Betriebe einen Umsatz je Beschäftigten in Höhe von 74 000 DM erzielt, bei den westdeutschen Betrieben waren es, bei allerdings deutlich höheren Preisen, 142 000 DM. Die Produktivitätslücke, die anfangs über 50 vH betrug, dürfte sich am Ende dieses Jahres auf etwa ein Drittel verringert haben.

Diese Leistungssteigerung kommt nicht von ungefähr: Das ostdeutsche Handwerk hat in den letzten beiden Jahren kräftig investiert. Hält man sich an die Konjunkturumfragen der Handwerkskammern, dann ist auch in diesem Jahr die Investitionstätigkeit reger. Nachdem die Betriebe zunächst die Maschinen, die Fahrzeuge und die Geschäftsausstattung modernisierten, gehen sie nun dazu über, ihre Produktions- und Serviceeinrichtungen zu erweitern. Als besonders investitionsfreudig zeigt sich das Kraftfahrzeughandwerk, nicht zuletzt wegen der anhaltend guten Nachfrage. Dagegen ist die Investitionsbereitschaft im Textil-, im Bekleidungs- und im Lederhandwerk gering.

Trotz der guten Entwicklung sieht sich das ostdeutsche Handwerk einer Reihe von Problemen gegenüber. So sind ungeklärte Eigentumsfragen und langwierige Planungs- und Genehmigungsverfahren immer noch eine Investitionsbremse. Hinzu kommt, daß viele Handwerksbetriebe an ihren alten Standorten in den Innenstadtlagen mit Räumungsklagen oder hohen Mietforderungen konfrontiert werden, aber keinen hinreichend attraktiven Ersatz finden können. Zudem mangelt es an qualifizierten Fachkräften, nicht zuletzt weil diese zur westdeutschen Konkurrenz überwechseln. Nicht ganz verständlich ist es deshalb, daß nur relativ wenige Betriebe Lehrlinge ausbilden. Der früher stark kritisierte Einsatz von ABM-Kräften ist mittlerweile für das Handwerk kein Thema mehr. Dazu hat beigetragen, daß die Arbeitsämter vorher bei den Handwerkskammern eine Unbedenklichkeitsbescheinigung einholen.

Eine Industriepolitik für Ostdeutschland?

Der wirtschaftliche Neuaufbau in Ostdeutschland wird länger dauern und teurer zu stehen kommen als gedacht. Er erfordert die Sanierung und Schließung alter und die Errichtung neuer Produktionsstätten. Das eine wie das andere wurde bisher nicht im notwendigen Maße auf den Weg gebracht. Zu wenige Unternehmen in Ostdeutschland sind in der Lage, sich aus eigener Kraft im Wettbewerb zu behaupten, und zu viele können nur mit Hilfe von Subventionen weiterexistieren. Und zu wenige westliche Investoren sehen bisher in Ostdeutschland einen attraktiven Standort. Man sollte sich deshalb nichts vormachen: Die Krise ist noch nicht durchgestanden.

Sorge macht vor allem der Zustand der Industrie. Ostdeutschland hat inzwischen große Teile seiner industriellen Basis verloren: Die Deindustrialisierung einer ganzen Region zu stoppen — das muß vordringliche Aufgabe der Wirtschaftspolitik für Ostdeutschland sein.

Die Unterstützung des wirtschaftlichen Neuaufbaus in Ostdeutschland muß nach Lage der Dinge vor allem Investitionsförderung sein. Es gilt, die Standortentscheidung der Investoren zugunsten der neuen Bundesländer zu beeinflussen. Die Ergebnisse der jüngsten Industriebefragung des DIW zeigen, daß staatliche Fördermaßnahmen ein wichtiges Motiv für Investitionen in den neuen Bundesländern sind.

Die allgemeine Investitionsförderung, wie sie bisher praktiziert wird, ist im großen und ganzen richtig konzipiert. Sie besteht aus einer (steuerfreien) Zulage von derzeit 8 vH auf alle neuen, beweglichen Wirtschaftsgüter; auf sie haben alle Investoren einen Anspruch. Im Rahmen der Regionalförderung kann zudem ein (nicht steuerfreier) Investitionszuschuß von maximal 23 vH gewährt werden⁷. Der

⁷ Zudem werden Sonderabschreibungen für abnutzbare bewegliche und unbewegliche Wirtschaftsgüter in Höhe von 50 vH gewährt.

Investitionszuschuß ist allerdings umstritten: Der Umfang der bereitstehenden Mittel ist begrenzt, und es gibt keinen Anspruch auf den Zuschuß. Die Regelungen beim Investitionszuschuß benachteiligen vor allem kleine und mittlere Unternehmen auch deswegen, weil sie bei der Antragstellung häufig nachhinken. Es wäre besser, wenn man auf dieses Förderinstrument verzichten und die frei werdenden Mittel zur Erhöhung der Investitionszulage einsetzen würde. Auf diese Weise ließe sich die Investitionsförderung auch übersichtlicher gestalten.

Die allgemeine Investitionsförderung wird oft für unzureichend gehalten. Viele kritisieren, daß sie zu wenig auf die spezifischen Probleme der Altbetriebe zugeschnitten sei. Bei allgemeinen Fördermaßnahmen bleibe die Umstrukturierung der Industrie und die Umstellung der Betriebe allein dem Markt überlassen. Die Investoren bestimmen, in welchen Wirtschaftszweigen sie sich engagieren oder auf welche Weise sie Unternehmen neu strukturieren und modernisieren wollen. Deshalb könnten viele Branchen und Betriebe von der allgemeinen Investitionsförderung gar nicht profitieren, auch solche nicht, die an und für sich eine Überlebenschance hätten. Der Staat selbst müsse deshalb eine aktive Rolle bei der Umstrukturierung und Sanierung übernehmen. Im Kern läuft diese Forderung darauf hinaus, eine sektor- und regionalspezifische Industriepolitik für Ostdeutschland zu etablieren.

Wie eine Industriepolitik aussehen soll und was sie bewirken kann, bleibt freilich im dunkeln. Schlüssige Konzepte dafür gibt es nicht. Vorgeschlagen werden meistens nur Einzelmaßnahmen, wie

- Zuschüsse zu den Lohnkosten für ganze Branchen oder einzelne (notleidende) Unternehmen,
- Herstellerpräferenzen bei der Mehrwertsteuer für Produktionen in den neuen Bundesländern,
- Vermarktungshilfen bei Exporten ostdeutscher Unternehmen in die GUS oder bei Kompensationsgeschäften mit Unternehmen in diesen Staaten zu „nicht-kommerziellen Bedingungen“,
- Aussetzung von Zins- und Tilgungszahlungen für solche Unternehmen, die Verluste erwirtschaften (Rangrücktritt),
- Beteiligung der öffentlichen Hand an Unternehmen.

Die Forderungen nach solchen und ähnlichen Maßnahmen werden in der Regel damit begründet, daß die Unternehmen Zeit benötigen, um sich neu zu strukturieren. Die Entwicklung neuer Produkte, die Modernisierung der Produktionsanlagen, die Erschließung neuer Märkte — dies alles braucht einen langen Atem. Gezielte Hilfen werden insbesondere für solche Branchen und Unternehmen angemahnt, die bislang ihre Hauptabsatzmärkte in Osteuropa haben. Es heißt, die traditionellen Geschäftsbeziehungen vor allem zu den Partnern in der ehemaligen Sowjetunion seien wegen der teilweise chaotischen Wirtschaftslage dort — temporär — gestört. Nach Überwindung der Krise könnten die Lieferungen wieder aufge-

nommen werden. Es gelte, auf diesen Märkten präsent zu bleiben.

Gewiß sind auf längere Sicht die osteuropäischen Staaten interessante Märkte. Es ist jedoch eine Illusion zu glauben, die ostdeutschen Unternehmen könnten ihre Produkte dort dann leichter verkaufen als sonstwo in der Welt. Auch diese Märkte können nur im Wettbewerb verteidigt werden. Hilfen sind deshalb nicht mit Marktchancen für das überkommene Produktsortiment ostdeutscher Betriebe zu begründen, sondern allenfalls damit, daß die Betriebe für die Umstellung auf neue Fertigungen und Erzeugnisse eine Übergangsfrist benötigen.

Den Altbetrieben kann, wenn überhaupt, am besten durch eine rasche Privatisierung geholfen werden. Deshalb müssen von der Treuhandanstalt Anreize gesetzt werden, in bestehende Unternehmen zu investieren. Hierzu sind im vierten Bericht von den Instituten zwei Vorschläge unterbreitet worden: Der eine Vorschlag läuft darauf hinaus, daß die Treuhandanstalt Abschlüsse beim Kaufpreis hinnimmt, gegebenenfalls sogar zuzahlt (IfW); nach dem anderen Vorschlag sollen den Unternehmen befristet Subventionen gewährt werden, sowohl Kapitalhilfen wie auch degressiv gestaffelte Lohnkostensubventionen (DIW).

Die Treuhandanstalt ist nicht in der Lage, marode Unternehmen selbst zu sanieren. Der Versuch zu sanieren kostet nicht nur viel Geld, sondern vor allem auch wertvolle Zeit, mindert also die Sanierungschancen. Wenn sich kein privater Investor findet, begründet das die Vermutung, daß das Unternehmen keine Zukunft hat. Dann sollte nicht gezögert werden, das Unternehmen zu schließen. Insofern sind auch Forderungen von mancher Seite, westdeutsche Unternehmen, die nicht in Ostdeutschland investieren, etwa weil sie Betriebe für nicht sanierungsfähig halten, sollten mit zusätzlichen steuerlichen Abgaben belegt werden, der Sache nicht dienlich.

Das Problem ist freilich die benötigte Zeitspanne, in der in Ostdeutschland in der Breite wettbewerbsfähige Strukturen entstehen können. In dieser Übergangszeit muß mit einer hohen strukturellen Arbeitslosigkeit — vor allem in peripheren Regionen, aber auch in Ballungsräumen mit einem dichten Besatz an alten Industrien — gerechnet werden. Es mag deshalb sein, daß sich die Politik aus „übergeordneten Gründen“ für den Erhalt von großen Industrieunternehmen entscheidet. Aber auch dann kommt sie nicht umhin, diese Unternehmen an die Bedingungen des Marktes heranzuführen. Eine politische Lösung wird in jedem Fall sehr teuer — und dies muß dem Steuerzahler gesagt werden.

Die Forderungen nach einer Industriepolitik für Ostdeutschland zielen freilich nicht nur darauf ab, den Zusammenbruch der alten Strukturen aufzuhalten oder abzumildern. Es soll zugleich der Neuaufbau zukunftsträchtiger Strukturen gezielt gefördert werden. Auch davon ist dringend abzuraten. Der Staat besitzt nicht die notwen-

digen Informationen, um die Zukunftschancen von Unternehmen beurteilen zu können. Es wäre grotesk, wollte er eine Investitionslenkung ausgerechnet dort installieren, wo die sozialistische Planwirtschaft damit gescheitert ist.

Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten Ostdeutschlands im Transformationsprozeß sind nicht auf eine zu geringe Nachfrage zurückzuführen. Die Inlandsnachfrage ist fast doppelt so groß wie das Sozialprodukt. Die Grundprobleme der ostdeutschen Wirtschaft sind rein Angebotsbedingt.

Allerdings ist auch bei hoher struktureller Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland der Staat nicht allein in der Pflicht. Schon gar nicht ist Arbeitslosigkeit ein Argument für eine sektor- und regionalspezifische Industriepolitik. Denn es sind vor allem die Tarifparteien, die das Niveau der Arbeitskosten bestimmen und die mit darüber entscheiden, wieviel Beschäftigung möglich ist. Was vermieden werden muß, ist die Vermengung der Verantwortlichkeiten: Wenn Arbeitgeber und Gewerkschaften Löhne vereinbaren, die die Leistungskraft der Unternehmen überfordern, dann kann schwerlich der Staat für die Folgen eintreten.

Gefordert ist jetzt ein Umdenken in der Lohnpolitik. Die Strategie der raschen Lohnangleichung beschleunigt nicht nur den Zusammenbruch der alten Betriebe, sondern sie bremst auch den Neuaufbau der ostdeutschen Wirtschaft. Ein weniger forsches Tempo würde — wenn auch nur zeitweilig — mehr alte Arbeitsplätze erhalten, und es würden mehr neue Arbeitsplätze entstehen. Den meisten ostdeut-

schen Arbeitnehmern mögen die Löhne derzeit noch viel zu niedrig erscheinen, für viele Unternehmen in Ostdeutschland jedoch sind sie schon viel zu hoch.

Nur dann, wenn die Tarifparteien bereit sind, ihre Verantwortung wahrzunehmen, vermag auch der Staat einen nachhaltigen Beitrag zur Lösung der Probleme auf dem ostdeutschen Arbeitsmarkt zu leisten. Das geschieht am besten mit den Instrumenten der Arbeitsmarktpolitik. Eine Industriepolitik ist dafür ungeeignet.

Der Staat ist hingegen an anderer Stelle gefordert, und zwar dort, wo es gilt, die Engpässe in der institutionellen, materiellen und personellen Infrastruktur so rasch wie möglich zu beseitigen. Die dringend erforderlichen Bemühungen um eine sparsame Haushaltspolitik dürfen nicht auf seine Investitionsausgaben für Ostdeutschland durchschlagen. Dies hätte fatale Konsequenzen.

Die Engpässe in der institutionellen, materiellen und personellen Infrastruktur und die rasch steigenden Löhne beschweren Ostdeutschland im Wettbewerb um mobile Produktionsfaktoren gegenwärtig gravierende Standortnachteile. Zum Ausgleich dieser Standortnachteile ist eine allgemeine Investitionsförderung gerechtfertigt, spezifische Maßnahmen sind es nicht. Die finanziellen Ressourcen, die für eine — im Endeffekt strukturkonservierende — Industriepolitik benötigt würden, könnten weit besser für den Neuaufbau der Wirtschaft verwendet werden.

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. Doris Cornelsen, Dr. Heiner Flassbeck, Dr. Fritz Franzmeyer,
Dr. Kurt Hornschild, Prof. Dr. Wolfgang Kirner, Prof. Dr. Eckhard Kutter, Dr. Bernhard Seidel, Dr. Hans-Joachim Ziesing.

Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Schriftleitung: Dr. Klaus Henkner.

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland.

Sechster Bericht. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin / Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Abgeschlossen in Kiel Ende August 1992.

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