

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 52/92

Berlin

23. Dezember 1992

59. Jahrgang

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland

SIEBTER BERICHT

Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung, Berlin

Institut für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel

Der Bundesminister für Wirtschaft hat mit Schreiben vom 19. November 1990 dem Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, und dem Institut für Weltwirtschaft, Kiel, einen Forschungsauftrag mit dem Titel „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland“ erteilt. Dabei sollen in periodischer Folge Berichte geliefert werden. Beide Institute legen hiermit ihren siebten Bericht vor¹.

Noch immer ist es schwierig, ein Bild von den anhaltend starken Veränderungen im Wirtschaftsgefüge Ostdeutschlands zu zeichnen. Die statistischen Informationen sind nach wie vor lückenhaft; der Aufbau eines neuen statistischen Berichtssystems braucht seine Zeit. Die Institute versuchen deshalb, die Lücken durch eigene Recherchen zu schließen. Das geschieht vor allem durch schriftliche und mündliche Befragungen von Unternehmen, Wirtschaftsverbänden und staatlichen Stellen sowie durch die Auswertung der Fach- und Tagespresse. Es versteht sich von selbst, daß die Berichte nicht flächendeckend sein können, sondern — wechselnde — Schwerpunkte setzen müssen.

Ein Schwerpunkt ist der Bericht über die Industrie, der vor allem auf der Grundlage der DIW-Umfrage vom Sommer 1992 Lage und Perspektiven ostdeutscher Industriebetriebe behandelt. Bei den Dienstleistungen stehen die Freien Berufe im Vordergrund. Dieses Mal ist auch die öffentliche Verwaltung wieder ein Thema. Hier wird aus Raumgründen eine gekürzte Fassung der Analyse vorgelegt. Die ausführliche Beschreibung erscheint in den Kieler Diskussionsbeiträgen Nr. 198/199. Dort wird auch über die Land- und Energiewirtschaft berichtet.

Bei diesem Bericht haben das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung und das Institut für Weltwirtschaft mit anderen Instituten zusammengearbeitet, die in das Projekt eingebunden sind. Es sind dies: Die Forschungsstelle für den Handel (FfH), Berlin, das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) und das Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI), Karlsruhe.

¹ Die ersten sechs Berichte wurden vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung in den folgenden Ausgaben des Wochenberichts: Nr. 12/91, 24/91, 39-40/91, 51-52/91, 12-13/92 und 39/92, sowie vom Institut für Weltwirtschaft in den Kieler Diskussionsbeiträgen Nr. 168, 169, 176, 178, 183 und 190/91 veröffentlicht.

Gesamtwirtschaftliche Lage²

Seit der Jahresmitte 1992 scheint die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in den neuen Bundesländern wieder leicht aufwärts gerichtet zu sein, nachdem es im ersten Halbjahr nochmals zu einem spürbaren Rückschlag gekommen war. Das reale Bruttoinlandsprodukt war gleichwohl nur wenig höher als im entsprechenden Vorjahreszeitraum (Tabelle 1). Die Steigerungsrate des realen Bruttoinlandsproduktes war wiederum deutlich größer als die des Bruttoinlandsproduktes, denn die Zahl der Pendler nach Westdeutschland hatte gegenüber der gleichen Vorjahreszeit nochmals — um etwa 80 000 Personen — zugenommen (Tabelle 2).

Geprägt wurde die gesamtwirtschaftliche Entwicklung davon, daß die Produktion in der Industrie zuletzt nicht mehr sank. Im ersten Halbjahr war sie nochmals deutlich zurückgenommen worden, vor allem weil die Lieferungen nach Osteuropa einbrachen. Betroffen war davon insbesondere das Investitionsgüter produzierende Gewerbe; dort blieb die Produktion bis zuletzt gedrückt. In einzelnen Zweigen des Grundstoff- und Produktionsgütergewerbes sowie im Verbrauchsgütergewerbe ist die Erzeugung dagegen nach oben gerichtet. Hierbei spielt die Nachfrage nach Baustoffen im Zusammenhang mit der kräftigen Ausweitung der Bauinvestitionen eine entscheidende Rolle, aber auch die Rückgewinnung von Marktanteilen.

Nachdem sich die Produktion im verarbeitenden Gewerbe nun auf niedrigem Niveau stabilisiert hat, ist auch die Erzeugung in der Energiewirtschaft kaum noch gesunken. Im Bergbau ist allerdings noch kein Ende der Talfahrt abzusehen, auch wenn sich hier der Rückgang der Produktion deutlich verlangsamt hat.

Die Bauwirtschaft hat in der Vergangenheit kräftig zugelegt. Zuletzt ist aber die Produktion nicht mehr so stark ausgeweitet worden wie in den Monaten zuvor. Auch die Nachfrage weist nicht mehr so hohe Steigerungsraten auf, zudem scheint in manchen Bereichen die Vergrößerung der Baukapazitäten an Grenzen zu stoßen.

Im Handel hat sich die Lage zuletzt leicht verbessert, das Niveau vom Vorjahr wurde aber noch nicht wieder erreicht. Auch im Verkehrsgewerbe und in der Nachrichtenübermittlung ist eine Aufwärtsentwicklung erkennbar.

Die Lage auf dem ostdeutschen Arbeitsmarkt ist unverändert düster. Im dritten Quartal des laufenden Jahres ist

² Das Statistische Bundesamt hat im September dieses Jahres eine Revision seiner ausgewählten VGR-Daten für Ostdeutschland — nun auch preisbereinigt — und dabei erstmals Quartalsdaten von III/1990 bis IV/1991 veröffentlicht. Auf die Probleme bei der Interpretation der Daten ist bereits mehrfach hingewiesen worden. Vgl. hierzu auch: Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 1992. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 44/1992.

Tabelle 1

Bruttowertschöpfung der Wirtschaftsbereiche in Ostdeutschland
Ursprungswerte in Mrd. DM zu Preisen von 1991

| | 1990 | | | | 1991 | | | | 1992 | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | I | II | III | IV | I | II | III | IV | I | II | III |
| Land- und Forstwirtschaft ¹⁾ | 1,0 | 1,0 | 2,5 | -0,4 | -0,2 | -0,0 | 2,0 | 0,7 | -0,3 | -0,7 | 1,2 |
| Produzierende Gewerbe | 35,1 | 34,5 | 23,6 | 21,2 | 17,2 | 16,7 | 17,5 | 18,4 | 16,9 | 17,5 | 18,5 |
| Bergbau und Energie | 7,1 | 6,5 | 5,9 | 6,5 | 6,1 | 4,9 | 4,9 | 5,4 | 4,5 | 4,2 | 4,7 |
| Verarbeitendes Gewerbe | 22,3 | 20,7 | 10,8 | 8,3 | 6,4 | 6,3 | 7,0 | 7,9 | 7,6 | 7,6 | 7,8 |
| Baugewerbe | 5,7 | 7,3 | 7,0 | 6,4 | 4,7 | 5,5 | 5,6 | 5,2 | 4,8 | 5,7 | 6,0 |
| Handel und Verkehr | 17,2 | 15,9 | 11,3 | 10,7 | 7,7 | 8,4 | 8,5 | 9,5 | 8,0 | 8,1 | 8,5 |
| Handel | 10,8 | 10,3 | 7,6 | 7,9 | 5,5 | 5,7 | 5,8 | 6,9 | 5,3 | 5,3 | 5,6 |
| Verkehr | 6,4 | 5,6 | 3,7 | 2,8 | 2,2 | 2,7 | 2,7 | 2,6 | 2,7 | 2,8 | 2,9 |
| Dienstleistungen und Staat | 25,9 | 25,4 | 21,2 | 22,9 | 20,7 | 23,1 | 23,9 | 24,3 | 24,5 | 24,9 | 25,5 |
| Dienstleistungen | 11,4 | 11,1 | 8,6 | 9,0 | 10,2 | 11,2 | 11,9 | 12,1 | 12,6 | 12,9 | 13,7 |
| Staat (einschl. ABM) | 14,4 | 14,3 | 12,6 | 13,9 | 10,5 | 11,9 | 12,0 | 12,2 | 11,9 | 12,0 | 11,8 |
| Private Org. ohne Erwerbszweck | 0,9 | 0,9 | 0,8 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,7 | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 0,9 |
| Bruttowertschöpfung, unbereinigt | 79,2 | 76,7 | 58,6 | 54,4 | 45,4 | 48,2 | 51,9 | 52,9 | 49,0 | 49,8 | 53,7 |
| Nachrichtlich: Bruttoinlandsprodukt | 81,0 | 79,0 | 58,4 | 53,1 | 42,5 | 44,9 | 48,7 | 50,1 | 46,4 | 46,4 | 50,2 |

¹⁾ Der Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt ist dann negativ, wenn die Subventionen in einem Zeitraum höher sind als die Leistung.
Quellen: Statistisches Bundesamt; DIW.

Tabelle 2

Erwerbstätige nach Wirtschaftsbereichen in Ostdeutschland¹⁾
1 000 Personen

| | 1990 | | | | 1991 | | | | 1992 | | |
|----------------------------|-------------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | I | II | III | IV | I | II | III | IV | I | II | III |
| Insgesamt | 9 568 | 9 130 | 8 672 | 8 102 | 7 773 | 7 311 | 6 907 | 6 726 | 6 279 | 6 149 | 6 033 |
| davon: | | | | | | | | | | | |
| Land- und Forstwirtschaft | 960 | 830 | 801 | 656 | 519 | 382 | 362 | 341 | 312 | 265 | 250 |
| Produzierendes Gewerbe | 4 266 | 4 097 | 3 965 | 3 649 | 3 443 | 3 181 | 2 785 | 2 584 | 2 213 | 2 126 | 2 043 |
| Handel und Verkehr | 1 623 | 1 547 | 1 433 | 1 320 | 1 322 | 1 331 | 1 291 | 1 269 | 1 198 | 1 197 | 1 203 |
| Dienstleistungen und Staat | 2 719 | 2 656 | 2 473 | 2 465 | 2 448 | 2 316 | 2 235 | 2 175 | 2 160 | 2 157 | 2 155 |
| ABM-Beschäftigte | 0 | 0 | 0 | 12 | 41 | 101 | 234 | 357 | 396 | 404 | 382 |
| | Veränderung gegenüber IV/1989 | | | | | | | | | | |
| Insgesamt | -186 | -624 | -1 082 | -1 652 | -1 981 | -2 443 | -2 847 | -3 028 | -3 475 | -3 605 | -3 721 |
| Nachrichtlich: | | | | | | | | | | | |
| Arbeitslose | 13 | 83 | 309 | 565 | 757 | 835 | 1 022 | 1 038 | 1 254 | 1 172 | 1 158 |
| Pendlersaldo | 14 | 28 | 101 | 175 | 222 | 278 | 308 | 352 | 355 | 374 | 382 |
| Übersiedler (erwerbsfähig) | 129 | 165 | 220 | 298 | 351 | 382 | 414 | 445 | 477 | 508 | 540 |
| Frührentner | 45 | 190 | 310 | 410 | 430 | 516 | 563 | 661 | 776 | 792 | 842 |

¹⁾ Im Inland (Arbeitsortkonzept).

Quellen: Statistisches Bundesamt; Bundesanstalt für Arbeit; DIW.

die Beschäftigung gegenüber dem Vorquartal nochmals, um etwa 120 000 Personen, zurückgegangen; dabei ist erstmals die Zahl der ABM-Beschäftigten gesunken. Gleichwohl nahm sowohl die Zahl der Arbeitslosen als auch die der Kurzarbeiter ab, vor allem weil Weiterbildungsmaßnahmen und Vorruhestandsregelungen eine größere Rolle spielten.

Alles in allem kann noch keine Rede davon sein, daß ein sich selbst tragender Aufbauprozess in den neuen Bundesländern in Gang gekommen ist. Auch in den Wirtschaftszweigen, in denen die Leistung nun deutlich aufwärts gerichtet ist, geht nicht wenig auf staatliche Fördermaßnahmen, auf Einkommenstransfers und auf öffentliche Nachfrage zurück. Hier wie auch in anderen Bereichen der ostdeutschen Wirtschaft, vor allem in der Industrie, wirkt sich die konjunkturelle Schwäche in Westdeutschland und in anderen westlichen Ländern zunehmend dämpfend auf die Entwicklung aus. Hinzu kommt, daß sich in der Industrie die Anpassung an den geschrumpften Absatz in Mittel- und Osteuropa wohl noch nicht ganz vollzogen hat. Freilich fällt ein Gesamturteil schwer, weil die statistischen Daten häufig ein inkonsistentes, mitunter auch unplausibles Bild vermitteln.

Industrie

Die aktuelle Lage

Die Situation der ostdeutschen Industrie ist nach wie vor von den gravierenden Anpassungsschwierigkeiten bestimmt. Die Wettbewerbsfähigkeit vieler Unternehmen ver-

bessert sich und neue, moderne kommen hinzu; sie bilden aber noch kein ausreichendes Gegengewicht zu den nicht wettbewerbsfähigen Betrieben, die vielfach nur mit massiver Unterstützung von außen am Leben zu halten sind. In der Summe stagnieren Produktion und Auftragseingänge seit Jahresbeginn — und zwar bei der Mehrzahl der Wirtschaftszweige (Tabelle 3). Die Produktion zieht allein bei der Steine- und Erdenindustrie deutlich an, bei der Holzverarbeitung, dem Textilgewerbe, den Gießereien und der Herstellung von Büromaschinen geht sie weiter zurück. Bei den Auftragseingängen zeigt sich ein ähnliches Bild.

Unternehmensbefragung des DIW: Weitere Ergebnisse

Das DIW hat von Mai bis September dieses Jahres Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland nach ihrer wirtschaftlichen Lage, ihren Anpassungsmaßnahmen und ihren Perspektiven befragt³. In die Erhebung einbezogen wurden — wie schon bei einer ähnlichen Umfrage vor einem Jahr⁴ — Betriebe der Treuhand-

³ Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Institut für Weltwirtschaft, Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland. Sechster Bericht. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 39/92, sowie Kieler Diskussionsbeiträge 190/91.

⁴ Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Institut für Weltwirtschaft, Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland. Dritter Bericht. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 39-40/91, sowie Kieler Diskussionsbeiträge 176/91.

Tabelle 3

Entwicklung der Produktion im verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland
2. Halbjahr 1990 = 100, arbeitstäglich bereinigt

| Gewerbebezüge | 1991 | | | | | | | | | | | | 1992 | | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | Jan. | Feb. | März | April | Mai | Juni | Juli | Aug. | Sept. | Okt. | Nov. | Dez. | Jan. | Feb. | März | April | Mai | Juni | Juli | Aug. |
| 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 | 63,3 | 61,0 | 60,5 |
| 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 | 79,1 | 77,6 | 76,7 |
| 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 | 138,4 | 117,7 | 138,0 |
| 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 | 102,5 | 108,4 | 106,6 |
| 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 | 69,8 | 59,0 | 60,9 |
| Eisen-, Stahl- und TempergieBerei | 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 | 46,4 | 36,0 | 33,2 |
| 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 | 57,9 | 63,5 | 53,8 |
| 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 | 49,1 | 46,8 | 45,7 |
| 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 | 129,3 | 139,3 | 154,9 |
| 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 | 34,8 | 31,3 | 25,0 |
| 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 | 50,8 | 36,8 | 49,2 |
| 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 | 44,0 | 45,5 | 41,0 |
| 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 | 19,6 | 14,4 | 18,7 |
| 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 | 18,4 | 8,0 | 9,6 |
| 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 | 71,1 | 65,1 | 68,1 |
| 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 | 63,7 | 54,1 | 60,2 |
| 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 | 144,7 | 140,4 | 148,4 |
| 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 | 32,9 | 25,8 | 25,7 |
| 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 | 93,2 | 92,5 | 92,6 |

Index der Nettoproduktion fachlicher Unternehmensteile.
Quelle: Statistisches Bundesamt.

anstalt und von ihr inzwischen privatisierte Unternehmen. Dieses Mal wurden zusätzlich Unternehmen befragt, die schon vor der deutschen Vereinigung in privater Hand waren, sowie solche, die 1990 und später gegründet worden sind. Außerdem wurden auch industrielle Kleinbetriebe und das Handwerk im verarbeitenden Gewerbe berücksichtigt.

Angeschrieben wurden knapp 14 000 Unternehmen. Die Resonanz auf die Befragung war außerordentlich positiv. Viele Antworten gingen noch nach der vorgesehenen Rücksendefrist ein; mit diesem Bericht werden abschließende Ergebnisse vorgelegt. Geantwortet haben knapp 6 500 Unternehmen. Darunter waren rund 1 600 Unternehmen, die inzwischen nicht mehr im verarbeitenden

Gewerbe, sondern in anderen Branchen — vor allem im Handel und im Baugewerbe — tätig sind oder sogar liquidiert wurden. Knapp 4 800 Fragebögen waren verwertbar.

Die beteiligten Unternehmen beschäftigten Mitte 1992 nahezu eine halbe Million Personen (Tabelle 4). Fast die Hälfte der Unternehmen hatte weniger als 20 Beschäftigte, ein weiteres Fünftel beschäftigte 20 bis 50 Personen. Zu den Kleinbetrieben zählen vor allem Handwerksbetriebe des Nahrungs- und Genussmittelgewerbes, des Straßenfahrzeugbaus, des Stahl- und Leichtmetallbaus sowie anderer verbrauchsnahe Bereiche. Die Zahl der Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten ist zwar gering, auf sie entfallen aber 50 vH der Arbeitskräfte.

Inwieweit diese Ergebnisse repräsentativ sind, läßt sich nur schwer beurteilen, denn aktuelle Strukturdaten über

Tabelle 4

Die an der Befragung des DIW beteiligten Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes und deren Beschäftigte

| Gewerbe- Größenklassen | Unternehmen | | Beschäftigte ¹⁾ | |
|---|--------------|------------|----------------------------|------------|
| | Zahl | vH | in 1 000 | vH |
| Gewerbe- Größenklassen | | | | |
| Steine und Erden | 202 | 4 | 15,5 | 3 |
| Eisen, NE-Metalle, Gießereien | 88 | 2 | 22,9 | 5 |
| Chemie | 96 | 2 | 48,2 | 10 |
| Stahl- und Leichtmetallbau | 399 | 8 | 46,9 | 10 |
| Maschinenbau | 447 | 9 | 97,4 | 20 |
| Straßenfahrzeugbau | 601 | 14 | 24,2 | 5 |
| Schiffbau | 18 | 1 | 14,6 | 3 |
| Elektrotechnik | 389 | 8 | 50,3 | 10 |
| EBM-Waren | 126 | 3 | 8,7 | 2 |
| Feinkeramik, Glas | 75 | 2 | 10,7 | 2 |
| Holzverarbeitung | 394 | 8 | 16,8 | 4 |
| Papier- und Pappeverarbeitung | 42 | 1 | 2,7 | 1 |
| Druck | 162 | 3 | 7,5 | 2 |
| Kunststoff | 162 | 3 | 8,1 | 2 |
| Textil | 124 | 3 | 17,1 | 4 |
| Bekleidung | 115 | 2 | 8,5 | 2 |
| Nahrungs- und Genußmittel | 762 | 16 | 33,7 | 7 |
| Sonstige Gewerbe- Größenklassen | 593 | 12 | 52,1 | 11 |
| Größenklassen | | | | |
| Unternehmen mit ... Beschäftigten ¹⁾ | | | | |
| 1 bis 19 | 2 300 | 48 | 17,7 | 4 |
| 20 bis 49 | 1 000 | 21 | 31,4 | 7 |
| 50 bis 99 | 575 | 12 | 39,6 | 8 |
| 100 bis 199 | 414 | 9 | 57,0 | 12 |
| 200 bis 499 | 328 | 7 | 100,1 | 21 |
| 500 bis 999 | 108 | 2 | 74,7 | 15 |
| 1 000 und mehr | 70 | 2 | 165,4 | 34 |
| Alle Unternehmen | 4 795 | 100 | 485,9 | 100 |
| 1) Stand: Ende Juni 1992. | | | | |
| Quelle: Befragung des DIW vom Sommer 1992. | | | | |

die Grundgesamtheit liegen nicht vor. Nimmt man als Maßstab den Kreis der monatlich zur amtlichen Statistik meldenden Unternehmen⁵, so hat immerhin die Hälfte der Industrieunternehmen an der Umfrage teilgenommen. Die Stichprobe scheint insofern die Größenstrukturen der amtlichen Statistik repräsentativ abzubilden, als auf diese Unternehmen auch etwa die Hälfte der Ende Juli amtlich erfaßten Beschäftigten entfiel. Zwar sind die Branchen in der Befragung nicht ganz so vertreten wie im Meldekreis. Insgesamt gesehen sind die Abweichungen aber doch so gering, daß Repräsentanz der Stichprobe für die Unternehmen der amtlichen Statistik angenommen werden kann.

Im sechsten Bericht ist vorrangig über die aktuelle Lage der Unternehmen, über ihre geplanten Maßnahmen, über die von ihnen für notwendig erachtete Unterstützung, über die Motive des Engagements auswärtiger Investoren und über die Privatisierungschancen der Treuhandbetriebe informiert worden. Im Vordergrund dieses Berichtes stehen

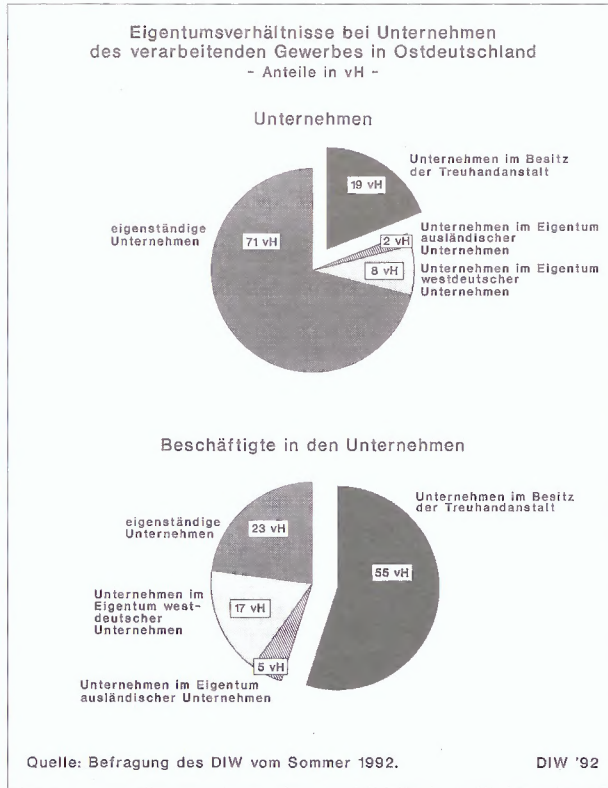
die Eigentumsverhältnisse, der Bezug von Vorleistungen der Betriebe, die Investitionstätigkeit sowie die Erwartungen der Unternehmen hinsichtlich Umsatz, Absatzstruktur und Beschäftigung für das kommende Jahr.

Eigentumsverhältnisse

Die Treuhandanstalt ist nach wie vor der wichtigste Arbeitgeber im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe. Dieses spiegelt sich auch in den Ergebnissen der Befragung wider. Zwar war nur knapp ein Fünftel der beteiligten Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt; diese beschäftigten aber weit mehr als die Hälfte aller Arbeitskräfte in den befragten Betrieben des verarbeitenden

⁵ Gut ein Zehntel der meldepflichtigen Unternehmen meldet derzeit nicht. Vgl. Eickelpasch, Alexander und Bernd Görzig, Wird die wirtschaftliche Dynamik in Ostdeutschland von der Statistik unterschätzt? — Ergebnisse der Unternehmensbefragung des DIW für das verarbeitende Gewerbe —. DIW-Diskussionspapier Nr. 60, Berlin 1992.

Schaubild 1



Gewerbes (Schaubild 1). Großunternehmen waren noch zum überwiegenden Teil in Treuhandbesitz (Tabelle 5). Dabei handelte es sich vor allem um Unternehmen im Eisen- und Stahlbereich, Gießereien, die chemische Industrie, den Maschinen- und Schiffbau, die Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren, die Ledererzeugung und -verarbeitung sowie das Textil- und Bekleidungs-gewerbe.

Unter den privat geführten Unternehmen sind die nicht konzerngebundenen in der Überzahl. Gemessen an der Beschäftigung halten sich beide Gruppen aber die Waage. Die eigenständigen ostdeutschen Unternehmen sind überwiegend industrielle Kleinbetriebe oder Handwerksbetriebe und vorwiegend auf lokalen Märkten tätig. Sie bestimmen das Bild in verbrauchs- und baunahen Branchen wie im Reparaturhandwerk, im Ernährungsgewerbe, in der Holzverarbeitung und im Stahlbau, aber auch in den verschiedenen Bereichen der Stahlverarbeitung (Stabziehereien, Stahlverformung, Härtung, Schlossereien, Schleifereien etc.). Knapp zwei Fünftel dieser Betriebe existierten schon vor der deutschen Vereinigung, ein Fünftel wurde neugegründet und nur ein knappes Drittel wurde aus Beständen der Treuhandanstalt erworben.

Fast alle Unternehmen, die von westdeutschen und ausländischen Investoren kontrolliert werden, waren vormals in Treuhandbesitz; das Gewicht neugegründeter Unternehmen ist gering. Überdurchschnittlich stark vertreten

Tabelle 5

Eigentumsverhältnisse von Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland
in vH

| | Unternehmen mit ... Beschäftigten ¹⁾ | | | | | | | Unternehmen insgesamt | nachrichtlich: Beschäftigte ¹⁾ in den Unternehmen insgesamt |
|--|---|-----------|-----------|-------------|-------------|-------------|----------------|-----------------------|--|
| | bis zu 19 | 20 bis 49 | 50 bis 99 | 100 bis 199 | 200 bis 499 | 500 bis 999 | 1 000 und mehr | | |
| Alle Unternehmen | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| davon: | | | | | | | | | |
| Unternehmen in Besitz der Treuhandanstalt | 4 | 18 | 31 | 39 | 58 | 56 | 61 | 19 | 55 |
| Private Unternehmen | 96 | 82 | 69 | 61 | 42 | 44 | 39 | 81 | 45 |
| davon: | | | | | | | | | |
| Eigenständige Unternehmen | 94 | 73 | 54 | 36 | 13 | 10 | 10 | 71 | 23 |
| Unternehmen im Eigentum westdeutscher Unternehmen | 2 | 8 | 13 | 20 | 24 | 23 | 20 | 8 | 17 |
| Unternehmen im Eigentum ausländischer Unternehmen | 0 | 1 | 2 | 5 | 5 | 8 | 9 | 2 | 5 |
| davon: | | | | | | | | | |
| Privatisierte oder reprivatisierte Unternehmen ²⁾ | 15 | 49 | 47 | 49 | 37 | 39 | 37 | 32 | 36 |
| Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren | 56 | 18 | 9 | 5 | 3 | 4 | 0 | 32 | 5 |
| Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden | 25 | 15 | 13 | 7 | 2 | 1 | 2 | 17 | 4 |

¹⁾ Stand: Ende Juni 1992. — ²⁾ Einschl. teilprivatisierter Unternehmen.

Quelle: Befragung des DIW vom Sommer 1992.

Tabelle 6

**Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes
mit und ohne Bezug von Vorleistungen aus den neuen Bundesländern**

| Ausgewählte Gewerbe- zweige Größenklassen Eigentumsverhältnisse | Anteil der Unternehmen (in vH), die Vorleistungen ¹⁾ aus Ostdeutschland ... | | | | | |
|--|--|--|--|----------------|--|--|
| | beziehen | | | nicht beziehen | | |
| | insgesamt | davon: Anteil der Unternehmen (in vH), die Vorleistungen ... | | insgesamt | davon: Anteil der Unternehmen (in vH), die Vorleistungen ... | |
| | | verstärkt beziehen wollen | nicht ver- stärkt beziehen wollen | | verstärkt beziehen wollen | nicht ver- stärkt beziehen wollen |
| Ausgewählte Gewerbe- zweige | | | | | | |
| Steine und Erden | 76 | 46 | 54 | 24 | 19 | 81 |
| Eisen, NE-Metalle, Gießereien | 87 | 39 | 61 | 13 | 10 | 90 |
| Chemie | 87 | 53 | 47 | 13 | 27 | 73 |
| Stahl- und Leichtmetallbau | 67 | 47 | 53 | 33 | 36 | 64 |
| Maschinenbau | 81 | 45 | 55 | 19 | 33 | 67 |
| Straßenfahrzeugbau | 51 | 33 | 67 | 49 | 18 | 82 |
| Schiffbau | 64 | 46 | 64 | 36 | X ⁴⁾ | X ⁴⁾ |
| Elektrotechnik | 63 | 47 | 53 | 37 | 26 | 74 |
| EBM-Waren | 64 | 34 | 66 | 36 | 19 | 81 |
| Feinkeramik, Glas | 72 | 26 | 74 | 28 | 39 | 61 |
| Holzverarbeitung | 68 | 48 | 52 | 32 | 39 | 61 |
| Papier- und Pappeverarbeitung | 86 | 27 | 73 | 14 | 60 | 40 |
| Druck | 62 | 33 | 67 | 38 | 28 | 72 |
| Kunststoff | 68 | 47 | 53 | 32 | 22 | 78 |
| Textil | 84 | 34 | 66 | 16 | 33 | 67 |
| Bekleidung | 75 | 43 | 57 | 25 | 42 | 58 |
| Nahrungs- und Genußmittel | 85 | 50 | 50 | 15 | 34 | 66 |
| Größenklassen | | | | | | |
| Unternehmen mit ... Beschäftigten ²⁾ | | | | | | |
| 1 bis 19 | 62 | 45 | 55 | 38 | 26 | 74 |
| 20 bis 49 | 70 | 45 | 55 | 30 | 34 | 66 |
| 50 bis 99 | 78 | 45 | 55 | 22 | 34 | 66 |
| 100 bis 199 | 86 | 44 | 56 | 14 | 17 | 83 |
| 200 bis 499 | 88 | 38 | 62 | 12 | 26 | 74 |
| 500 bis 999 | 95 | 42 | 58 | 5 | X ⁴⁾ | X ⁴⁾ |
| 1 000 und mehr | 93 | 49 | 51 | 7 | X ⁴⁾ | X ⁴⁾ |
| Eigentumsverhältnisse | | | | | | |
| davon: | | | | | | |
| Unternehmen in Besitz der Treuhandanstalt | 85 | 39 | 61 | 15 | 31 | 69 |
| Private Unternehmen | 67 | 45 | 55 | 33 | 28 | 72 |
| davon: | | | | | | |
| Eigenständige Unternehmen | 66 | 45 | 55 | 34 | 27 | 73 |
| Unternehmen im Eigentum westdeutscher Unternehmen | 75 | 47 | 53 | 25 | 34 | 66 |
| Unternehmen im Eigentum ausländischer Unternehmen | 81 | 40 | 60 | 19 | X ⁴⁾ | X ⁴⁾ |
| davon: | | | | | | |
| Privatisierte oder reprivatisierte Unternehmen ³⁾ | 77 | 47 | 53 | 23 | 34 | 66 |
| Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren | 64 | 44 | 56 | 36 | 25 | 75 |
| Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden | 59 | 40 | 60 | 41 | 24 | 76 |
| Alle Unternehmen | 71 | 44 | 56 | 29 | 29 | 71 |

1) Ohne Energie, Gas, Wasser u.ä. — 2) Beschäftigte am 30. Juni 1992. — 3) Einschl. teilprivatisierter Unternehmen. —

4) Aussage wegen geringer Fallzahl nicht sinnvoll.

Quelle: Befragung des DIW vom Sommer 1992.

sind diese Investoren in den Branchen Steine und Erden, Chemie, Straßenfahrzeugbau, feinkeramische Industrie und Glasindustrie, Papierherstellung, Druckgewerbe sowie Herstellung von Kunststoffwaren. Ausländische Engagements finden sich häufig in den Bereichen Steine und Erden, Chemie, Elektrotechnik und Ernährungsgewerbe.

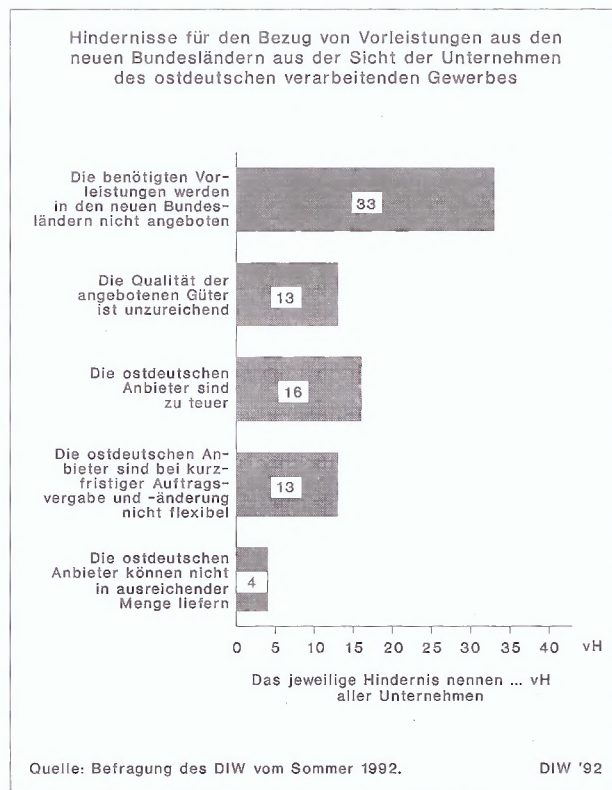
Bezug von Vorleistungen aus Ostdeutschland

Die Entwicklung eines effizienten Vorleistungsnetzes ist ein wichtiges Element im industriellen Neuaufbau zwischen Elbe und Oder, namentlich auch hinsichtlich des Entstehens mittelständischer Produktionsunternehmen. Der Befragung zufolge beziehen knapp drei Viertel der ostdeutschen Unternehmen Vorleistungen (ohne Energie, Energieträger und Wasser) aus den neuen Bundesländern (Tabelle 6). Stellt man in Rechnung, daß eine Reihe von Firmen im wesentlichen nur Zulieferungen aus dem Westen kaufen kann, wie die an große Automobilkonzerne gebundenen Kfz-Vertragswerkstätten oder viele ausschließlich im Lohnauftrag fertigende Unternehmen oder wie jene Betriebe, die als „verlängerte Werkbänke“ westlicher Muttergesellschaften fungieren, ist die Zahl der Unternehmen, die Vorleister in den neuen Bundesländern haben, nicht gering. Zahlreiche Abnehmer-Liefer-Beziehungen bestehen offensichtlich noch; gerade Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt kaufen überdurchschnittlich häufig ostdeutsche Vorleistungen. Aber auch die meisten westdeutschen und ausländischen Investoren beziehen Vorleistungen aus Ostdeutschland, sei es, weil alte Beziehungen bei privaten Betrieben aufrechterhalten, sei es, weil neue geknüpft werden. Vergleichsweise gering ist dagegen der Vorleistungsbezug kleiner privater Unternehmen. Darunter sind viele Handwerksbetriebe, insbesondere aus dem Kfz-Handwerk.

Die Befragungsergebnisse geben zwar keine Informationen über das Ausmaß der Vorleistungsverflechtung⁶ innerhalb der neuen Bundesländer; sie zeigen aber, daß sich das Geflecht von Abnehmer-Zulieferer-Beziehungen sehr rasch ausweitet: So wollen gut zwei Fünftel der Firmen, die bereits Zulieferer in den neuen Bundesländern haben, von dort demnächst verstärkt Vorleistungen beziehen. Ein großer Teil davon bemüht sich um Lieferanten für Leistungen, die bisher von woanders bezogen wurden. Auch von den Unternehmen, die bisher keine Güter aus den neuen Bundesländern nachgefragt haben, sucht fast ein Drittel dort nach Bezugsmöglichkeiten.

Zwei Fünftel aller Unternehmen sehen keine Möglichkeit, verstärkt und ein Fünftel aller Unternehmen sehen keine Möglichkeit, überhaupt Vorleistungen aus den neuen Bundesländern zu beziehen. Dabei liegen die Hindernisse offenbar zumeist nicht bei der Nachfrage der Unternehmen, sondern beim Angebot (Schaubild 2). Von einem Sechstel aller Unternehmen wird kritisiert, daß die Anbieter von Vorleistungen zu teuer sind. Fast ebenso viele meinen,

Schaubild 2



daß die Qualität zu wünschen übrig läßt oder daß die Zulieferer nicht flexibel genug sind. Am häufigsten wird bemängelt, daß es für die benötigten Güter in Ostdeutschland überhaupt keine Anbieter gibt. Das ist schon allein deshalb nicht erstaunlich, weil die neuen Bundesländer ein kleiner Wirtschaftsraum sind und es zudem Zeit braucht, bis sich ein breites Angebot entwickelt hat.

Die Kritik am Angebot von Vorleistungen aus Ostdeutschland ist breit gestreut. Sie wird von Unternehmen aller Wirtschaftszweige geäußert und findet sich unter großen Unternehmen nahezu ebenso oft wie unter kleinen und mittleren, unter Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt fast so häufig wie unter den privaten.

Investitionen

Im Rahmen der Befragung des DIW sind Angaben zum Investitionsverhalten der Unternehmen erhoben worden. Rechnet man die Befragungsergebnisse hoch, so sind im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe im vergangenen

⁶ Um das bestimmen zu können, hätten von den Unternehmen Daten über die Höhe ihrer aus Ostdeutschland bezogenen Vorleistungen erfragt werden müssen. Wie frühere Befragungen des DIW zu anderen Themen gezeigt haben, sind wegen des damit verbundenen Aufwandes nur wenige Unternehmen bereit, solche Daten zur Verfügung zu stellen, mit der Folge, daß auch dann nicht ausreichend repräsentative Aussagen möglich wären.

Jahr Investitionen im Umfang von reichlich 13 Mrd. DM vorgenommen worden⁷. Für 1992 sind Investitionen von gut 19 Mrd. DM geplant⁸, 45 vH mehr als im Vorjahr.

Allerdings wurde nicht überall investiert: 5 vH der Unternehmen haben 1991 keine Investitionen vorgenommen⁹. Gleich hoch ist der Anteil derjenigen, die 1992 nicht investieren wollten. Bei den Treuhandunternehmen ist er jeweils doppelt so groß.

Schwerpunkte der Investitionen lagen in den Branchen Straßenfahrzeugbau, Steine und Erden, Nahrungs- und Genußmittel, Stahlbau, Maschinenbau, Chemie und Elektrotechnik. Auf sie entfielen 1991 wie 1992 jeweils zwei Drittel der Investitionen. Eine Differenzierung der Angaben nach Eigentumsverhältnissen zeigt das geringe Gewicht der Treuhandbetriebe (Tabelle 7). Bei den Privatunternehmen dominieren Unternehmen mit westdeutschem Eigentümer, wenn auch die Bedeutung ostdeutscher Unternehmen bemerkenswert groß ist.

Der überwiegende Teil der Investitionen dient der Modernisierung des Maschinenparks. Nur ein knappes Fünftel der Mittel wird für Baumaßnahmen eingesetzt. Die Struktur der Investitionen in der ostdeutschen Industrie unterscheidet sich damit kaum von der in der westdeutschen Industrie. Dort lag der Anteil der Ausrüstungsinvestitionen im Durchschnitt der zurückliegenden fünf Jahre bei 82 vH.

Bezieht man den Investitionsaufwand der Unternehmen auf die Zahl der Beschäftigten¹⁰, so zeigt sich, daß die so berechnete Investitionsintensität besonders hoch ist in den Branchen Steine und Erden, Straßenfahrzeugbau, Druckgewerbe, Kunststoffverarbeitung und Nahrungs- und Genußmittelgewerbe (Tabelle 8). Private Unternehmen investierten 1991 je Beschäftigten mehr als doppelt so viel wie Treuhandbetriebe; 1992 wird es den Plänen zufolge sogar fast das Dreifache sein. Bei den Unternehmen, die einem westdeutschen Unternehmensverbund angeschlossen sind, liegen die Ausgaben vor allem für 1992 noch weitaus höher, und zwar bei DM 54 000 je Beschäftigten. Sie sind damit hinsichtlich der Modernisierung und Umstrukturierung die wichtigste Investorengruppe in Ostdeutschland. In der westdeutschen Industrie belief sich der Investitionsaufwand je Beschäftigten im Durchschnitt der zurückliegenden fünf Jahre auf reichlich 12 000 DM.

Der Befragung zufolge sollen die geplanten Investitionen 1993 gegenüber 1992 um schätzungsweise 9 vH zunehmen. Doch ist angesichts des Konjunkturereintruchs in Westdeutschland fraglich, ob alle Investoren, vor allem die Großinvestoren, ihre Pläne auch tatsächlich umsetzen werden.

Die Investitionstätigkeit wird offenbar nicht unwesentlich von der staatlichen Wirtschaftsförderung beeinflusst. Die Befragungsergebnisse zeigen, daß die besonders kapitalintensiven Unternehmen — gemessen an den Investitionen je Beschäftigten in den Jahren 1991 und 1992 — in stärkerem Maße auf staatliche Fördermaßnahmen setzen als die anderen (Tabelle 9). Stark ausgeprägt ist dies bei Betrieben, die von auswärtigen Unternehmen kontrolliert werden.

Tabelle 7

Investitionen im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe 1991 und 1992¹⁾ nach Eigentumsverhältnissen in vH

| | 1991 | 1992 ¹⁾ |
|--|------------|--------------------|
| Alle Unternehmen | 100 | 100 |
| davon: | | |
| Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt | 31 | 25 |
| Private Unternehmen ²⁾ | 69 | 75 |
| davon: | | |
| Eigenständige Unternehmen | 26 | 24 |
| Unternehmen im Eigentum westdeutscher Unternehmen | 34 | 43 |
| Unternehmen im Eigentum ausländischer Unternehmen | 9 | 8 |
| davon: | | |
| Privatisierte oder reprivatisierte Unternehmen ²⁾ | 50 | 44 |
| Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren | 6 | 7 |
| Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden | 13 | 24 |

1) Geplant. — 2) Einschl. teilprivatisierter Unternehmen.

Quelle: Befragung des DIW vom Sommer 1992.

⁷ Bei der Hochrechnung wurde angenommen, daß sich das Investitionsverhalten der nicht erfaßten Unternehmen nicht nennenswert von dem der an der Befragung beteiligten Unternehmen unterscheidet. Nach den vorläufigen Ergebnissen der vierteljährlichen Investitionserhebung des Statistischen Bundesamtes beliefen sich die Investitionen in der ostdeutschen Industrie im Jahr 1991 auf 9,5 Mrd. DM. Die Treuhandanstalt beziffert die Investitionen ihrer Industrieunternehmen für 1991 mit 4 Mrd. DM. Die Differenz zu dem hier ermittelten Investitionsvolumen ergibt sich daraus, daß bei der DIW-Umfrage auch Kleinbetriebe beteiligt waren. Zudem erfaßt die amtliche Statistik offensichtlich nicht alle meldepflichtigen Unternehmen.

⁸ Hinzu kommt der Anschaffungswert von Leasinggütern im Umfang von hochgerechnet gut 1,5 Mrd. DM. Ein Drittel der Unternehmen, vor allem kleine eigenständige Privatunternehmen, gab an, Investitionsgüter zu leasen.

⁹ In der westdeutschen Industrie liegt dieser Anteil bei etwa einem Zehntel, was überwiegend auf das große Gewicht kleiner Unternehmen zurückzuführen sein dürfte.

¹⁰ Wegen des rapiden Personalabbaus werden jene Beschäftigtenzahlen zugrunde gelegt, die von den Unternehmen für Ende 1992 erwartet werden. Dahinter steht die Überlegung, daß die auf die Endzahl der Beschäftigten bezogenen Investitionen die Umstrukturierungs- und Modernisierungsanstrengungen besser ausdrücken, als dies der Fall wäre, wenn man die Zahl der Beschäftigten im jeweiligen Jahr heranziehen würde.

Tabelle 8

**Investitionen je Beschäftigten¹⁾
im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe 1991 und 1992²⁾
in DM**

| Ausgewählte Gewerbe- Größenklassen Eigentumsverhältnisse | 1991 | 1992 ²⁾ |
|---|---------------|--------------------|
| Ausgewählte Gewerbe- Größenklassen | | |
| Steine und Erden | 46 270 | 53 850 |
| Eisen, NE-Metalle, Gießereien | 17 230 | 16 500 |
| Chemie | 16 150 | 25 970 |
| Stahl- und Leichtmetallbau | 14 780 | 11 680 |
| Maschinenbau | 8 870 | 12 280 |
| Straßenfahrzeugbau | 45 050 | 118 420 |
| Schiffbau | 6 444 | 14 827 |
| Elektrotechnik | 10 120 | 11 050 |
| EBM-Waren | 15 870 | 22 890 |
| Feinkeramik, Glas | 19 000 | 22 430 |
| Holzverarbeitung | 14 600 | 29 480 |
| Papier- und Pappeverarbeitung | 14 400 | 12 800 |
| Druck | 32 770 | 31 790 |
| Kunststoff | 25 370 | 46 920 |
| Textil | 10 600 | 16 560 |
| Bekleidung | 19 290 | 19 620 |
| Nahrungs- und Genußmittel | 34 860 | 47 260 |
| Größenklassen | | |
| Unternehmen mit ... Beschäftigten | | |
| 1 bis 19 | 26 280 | 33 410 |
| 20 bis 49 | 21 930 | 30 500 |
| 50 bis 99 | 15 910 | 22 120 |
| 100 bis 199 | 17 690 | 23 200 |
| 200 bis 499 | 15 780 | 19 500 |
| 500 bis 999 | 22 110 | 27 000 |
| 1 000 und mehr | 16 600 | 29 400 |
| Eigentumsverhältnisse | | |
| davon: | | |
| Unternehmen in Besitz der Treuhandanstalt | 11 070 | 12 860 |
| Private Unternehmen | 25 330 | 40 040 |
| davon: | | |
| Eigenständige Unternehmen | 20 590 | 27 530 |
| Unternehmen im Eigentum westdeutscher Unternehmen | 29 570 | 54 100 |
| Unternehmen im Eigentum ausländischer Unternehmen | 28 570 | 39 100 |
| davon | | |
| Privatisierte oder reprivatisierte Unternehmen ³⁾ | 23 340 | 29 870 |
| Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren | 20 354 | 33 740 |
| Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden | 47 360 | 132 400 |
| Alle Unternehmen | 18 000 | 26 060 |
| ¹⁾ Beschäftigte Ende 1992. — ²⁾ Geplant. — ³⁾ Einschl. teil- privatisierter Unternehmen. <i>Quelle:</i> Befragung des DIW vom Sommer 1992. | | |

Bemängelt werden häufig die unzureichende Transparenz des Fördersystems sowie die Ausgestaltung einzelner Maßnahmen und die Vergabepaxis. Oft ist das bei kleinen und mittleren Unternehmen der Fall. Die Bearbeitung ihrer Anträge auf Investitionszuschuß im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe zöge sich zu lange hin. Bei einer Reihe von Unternehmen wurde dem Antrag nicht oder nicht in voller Höhe entsprochen mit der Begründung, die vorgesehenen Programmmittel seien bereits vergeben. Auffallend viele Unternehmen äußerten angesichts ihrer sehr schwachen Eigenkapitalbasis ihr Unverständnis darüber, daß die Investitionszulage von 12 vH auf 8 vH der Investitionssumme gesenkt worden sei. Damit würden sich nicht nur die Investitionen erheblich verteuern, sondern in manchen Fällen würden sich die Banken auch weigern, die Restfinanzierung wegen fehlender Sicherheiten zu übernehmen. Schließlich stellt der teilweise lange Zeitraum zwischen Anschaffung eines Investitionsgutes und Auszahlung der Zulage durch das Finanzamt die Unternehmen vor ernsthafte Liquiditätslücken, die vielfach nur durch eine teure Zwischenfinanzierung überbrückt werden können.

Entwicklung und regionale Verteilung der Umsätze

Die neuen Bundesländer sind mit Abstand das wichtigste Absatzgebiet für die Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes — auf sie sollte nach Bekunden der Unternehmen die Hälfte der für 1992 erwarteten Umsätze entfallen; reichlich ein Viertel der Lieferungen sollte in die alten Bundesländer gehen, das übrige Viertel ins Ausland, davon der größte Teil nach Osteuropa. Es deutet allerdings einiges darauf hin, daß sich die Unternehmen im Sommer überzogene Vorstellungen über ihre Absatzmöglichkeiten in diesem Jahr gemacht haben, insbesondere was Lieferungen nach Osteuropa anbelangt¹¹.

¹¹ Den Befragungsergebnissen zufolge sollten die Umsätze im laufenden Jahr um reichlich 10 vH höher sein als 1991. Nach der amtlichen Statistik, die den größten Teil des verarbeitenden Gewerbes erfaßt, waren aber die Umsätze bis August dieses Jahres um 5 vH niedriger als in den ersten acht Monaten des Vorjahres.

Tabelle 9

**Investitionen je Beschäftigten¹⁾ in privaten Unternehmen
im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe 1991 und 1992²⁾
nach der künftigen Bedeutung der Investitionsförderung
in DM**

| Private Unternehmen, die finanzielle Vergünstigungen in ihre künftigen Investitionsentscheidungen... | 1991 | 1992 ²⁾ |
|---|--------|--------------------|
| ... einbeziehen wollen | 26 070 | 42 260 |
| ... nicht einbeziehen wollen | 22 200 | 31 400 |
| ¹⁾ Beschäftigte Ende 1992. — ²⁾ Geplant. <i>Quelle:</i> Befragung des DIW vom Sommer 1992. | | |

Tabelle 10

Erwartungen der Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes
über die regionale Verteilung ihrer für 1992 erwarteten Umsätze

| Ausgewählte Gewerbe- zweige Größenklassen Eigentumsverhältnisse | Auf das jeweilige Gebiet sollen ... vH des gesamten Umsatzes entfallen | | | |
|--|---|---------------------------|-----------|--------------------|
| | Ost- deutsch- land | West- deutsch- land | Osteuropa | Übriges Ausland |
| Ausgewählte Gewerbe- zweige | | | | |
| Steine und Erden | 81 | 13 | 3 | 3 |
| Eisen, NE-Metalle, Gießereien | 37 | 40 | 11 | 12 |
| Chemie | 50 | 20 | 17 | 13 |
| Stahl- und Leichtmetallbau | 43 | 22 | 32 | 3 |
| Maschinenbau | 39 | 25 | 26 | 10 |
| Straßenfahrzeugbau | 75 | 17 | 5 | 3 |
| Schiffbau | 53 | 42 | 2 | 3 |
| Elektrotechnik | 59 | 24 | 8 | 9 |
| EBM-Waren | 52 | 37 | 5 | 6 |
| Feinkeramik, Glas | 50 | 36 | 1 | 13 |
| Holzverarbeitung | 53 | 38 | 2 | 7 |
| Papier- und Pappeverarbeitung | 45 | 26 | 24 | 5 |
| Druck | 65 | 23 | 9 | 3 |
| Kunststoff | 37 | 50 | 10 | 3 |
| Textil | 32 | 44 | 11 | 13 |
| Bekleidung | 45 | 45 | 3 | 7 |
| Nahrungs- und Genußmittel | 65 | 21 | 6 | 8 |
| Größenklassen | | | | |
| Unternehmen mit ... Beschäftigten ¹⁾ | | | | |
| 1 bis 19 | 87 | 11 | 1 | 1 |
| 20 bis 49 | 74 | 23 | 1 | 2 |
| 50 bis 99 | 62 | 29 | 5 | 4 |
| 100 bis 199 | 57 | 29 | 8 | 6 |
| 200 bis 499 | 47 | 34 | 12 | 7 |
| 500 bis 999 | 45 | 28 | 13 | 15 |
| 1 000 und mehr | 43 | 24 | 24 | 9 |
| Eigentumsverhältnisse | | | | |
| Unternehmen in Besitz der Treuhandanstalt | 42 | 28 | 21 | 9 |
| Private Unternehmen | 60 | 25 | 8 | 7 |
| davon: | | | | |
| Eigenständige private Unternehmen | 68 | 23 | 5 | 4 |
| Unternehmen im Eigentum westdeutscher Unternehmen | 53 | 30 | 9 | 8 |
| Unternehmen im Eigentum ausländischer Unternehmen | 51 | 20 | 16 | 13 |
| davon: | | | | |
| Privatisierte und reprivatisierte Teuhandunternehmen ²⁾ | 55 | 27 | 9 | 9 |
| Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren | 77 | 11 | 10 | 2 |
| Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden | 73 | 21 | 3 | 3 |
| Alle Unternehmen | 51 | 27 | 14 | 8 |

¹⁾ Beschäftigte am 30. Juni 1992. — ²⁾ Einschl. teilprivatisierter Unternehmen.

Quelle: Befragung des DIW vom Sommer 1992.

Bei der regionalen Verteilung der Umsätze gibt es deutliche Unterschiede sowohl zwischen den Wirtschaftszweigen als auch innerhalb der Wirtschaftszweige, zwischen großen und kleinen Unternehmen, zwischen Treuhandunternehmen und privaten und bei diesen wiederum zwischen Unternehmen mit ostdeutschen Eigentümern und solchen, die zu einem westlichen Konzern gehören. Dabei sind häufig die Größe der Unternehmen, ihr Produktprogramm und somit ihre Zugehörigkeit zu einem bestimmten Wirtschaftszweig und ihre Eigentumsverhältnisse nicht voneinander unabhängige Variablen.

In den meisten Wirtschaftszweigen wird der größte Teil der Güter in Ostdeutschland abgesetzt (Tabelle 10). Besonders hoch ist der auf die neuen Bundesländer entfallende Anteil am gesamten Umsatz bei der Steine- und Erdenindustrie, die wegen der hohen Kosten für den Transport ihrer Güter regelmäßig in der Nähe der Abnehmer angesiedelt ist. Auch große Teile mittelständisch geprägter Gewerbezweige wie das Druckgewerbe, die Reparatur von Kraftfahrzeugen sowie das Nahrungs- und Genußmittel produzierende Gewerbe bedienen vorwiegend regionale Märkte. Je kleiner die Unternehmen sind, desto größer ist die Bedeutung der neuen Bundesländer als Absatzmarkt. Handwerks- und industrielle Kleinbetriebe arbeiten fast ausschließlich für den ostdeutschen Markt.

Relativ gering hingegen sind die ostdeutschen Anteile am Gesamtumsatz bei der Textilindustrie, der Bekleidungsbranche, der Metallbearbeitung und bei den Gießereien; hier können offenbar mehr Waren in Westdeutschland und im westlichen Ausland abgesetzt werden als in den neuen Bundesländern. Das gilt auch für die Kunststoffindustrie, wo sich im überdurchschnittlichen Maße westliche Investoren engagiert haben und Lohnfertigungsbetriebe vergleichsweise häufig sind.

In einigen Branchen, wie dem Maschinenbau, dem Stahl- und Leichtmetallbau, der Papier- und Pappeverarbeitung sowie der chemischen Industrie wurde in diesem Jahr auf hohe Umsätze im Geschäft mit Partnern aus Osteuropa gehofft. Hier wird das Bild von einigen wenigen Großbetrieben im Besitz der Treuhandanstalt geprägt. So entfallen drei Viertel der für 1992 geplanten Osteuropalieferungen der ostdeutschen Industrie auf Treuhandunternehmen, der allergrößte Teil des Rests entfällt auf privatisierte, insbesondere teilprivatisierte Firmen. Dennoch versuchen viele der Treuhandbetriebe, in Westdeutschland oder auf den westlichen Auslandsmärkten Fuß zu fassen.

Der überwiegende Teil der Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes ist sehr optimistisch, was die Absatzentwicklung im nächsten Jahr anbelangt¹². Es wird ein Zuwachs gegenüber 1992 von fast 20 vH erwartet (Tabelle 11). Besonders stark sollen die Lieferungen nach Westdeutschland und ins westliche Ausland steigen, aber auch auf dem ostdeutschen Markt rechnet man sich kräftige Umsatzerhöhungen aus. Gedämpft sind die Erwartungen im Hinblick auf Osteuropa; im Schnitt kalkuliert man hier nicht mit größer werdenden Absatzmöglichkeiten,

allerdings auch nicht mit einer Einschränkung der Lieferungen.

Besonders groß sind die Hoffnungen auf ein gutes Geschäft im nächsten Jahr bei den kleinen Unternehmen, unabhängig davon, ob sie privat geführt sind oder der Treuhandanstalt gehören. Generell haben aber private Unternehmen optimistischere Erwartungen als Treuhandunternehmen. Bei vielen Unternehmen sollen sich die Investitionen auszahlen. Ob es zu dem erwarteten Aufschwung kommen wird, ist aber fraglich. Ein großer Teil der Unternehmen scheint sich nämlich mehr vom westdeutschen Markt zu versprechen, als angesichts der Konjunkturschwäche realistisch ist.

Auffällig ist die starke Ausrichtung auf das westliche Ausland. Die Unternehmen im Besitz ausländischer Muttergesellschaften wollen ihren schon vergleichsweise großen Anteil am Gesamtumsatz, der auf diese Märkte entfällt, nochmals deutlich erhöhen. Einige dieser Unternehmen wollen Ostdeutschland als Standbein im EG-Binnenmarkt nutzen, andere ihr Herkunftsland mit in den neuen Bundesländern hergestellten Gütern beliefern. Sie haben damit quasi den Zugang zu Exportmärkten mitgebracht. Auch zahlreiche kleine private Unternehmen, die bisher nicht oder wenig exportiert haben, meinen, gute Aussichten für Lieferungen ins westliche Ausland zu haben. Vor allem sind es aber die Betriebe im Besitz der Treuhandanstalt, die sich hier wachsende Absätze ausrechnen. Nicht wenige glauben, dort einen Ausgleich für den schwachen Absatz im Inland und in Osteuropa finden zu können.

Bei der Einschätzung der Entwicklung des Exports in die osteuropäischen Länder gehen die Ansichten auseinander. Auf der einen Seite hat eine Reihe von Unternehmen, darunter fallen besonders große Treuhandunternehmen ins Gewicht, ihre Hoffnungen auf Absatzmöglichkeiten dort zurückgeschraubt oder ganz aufgegeben. Auch bei vielen Unternehmen im Besitz ausländischer Gesellschaften, die sich in den neuen Bundesländern engagiert haben, um von dort aus Geschäftsbeziehungen zu Partnern in Osteuropa aufzubauen, ist das der Fall. Auf der anderen Seite gibt es aber eine erhebliche Zahl von Firmen, besonders solche im Besitz ausländischer und westdeutscher Investoren, die meinen, im nächsten Jahr auf den osteuropäischen Märkten expandieren zu können. Aber auch kleine ostdeutsche Neugründungen setzen häufig ihre Hoffnungen darauf. Diese Unternehmen orientieren sich freilich weniger auf die Nachfolgestaaten der Sowjetunion als vornehmlich auf Lieferungen nach Polen und in

¹² Ein Drittel der befragten Unternehmen gab keine Schätzung über Höhe seiner Umsätze des nächsten Jahres ab. Die Gründe dafür sind nicht bekannt. Diese Unternehmen sind nahezu gleichmäßig über die Wirtschaftszweige und Größenklassen verteilt. Sie finden sich etwa ebenso häufig unter Treuhandunternehmen wie unter privaten Firmen. Es gibt auch keine Unterschiede bei Wettbewerbssituation und der Problemlage zwischen den Unternehmen, die ihre Umsätze im Jahre 1993 abschätzen können, und denen, die das nicht können.

Tabelle 11

Die von den Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes
für 1993 erwartete Umsatzentwicklung nach Absatzgebieten

| Ausgewählte Gewerbebezüge Größenklassen Eigentumsverhältnisse | Veränderung des Umsatzes 1993 gegenüber 1992 (in vH) | | | | |
|--|--|------------------------|--|-------------------|-----------------------|
| | Umsätze insgesamt | in Ost- deutschland | Umsätze ... in West- deutschland ¹⁾ | in Ost- europa | im übrigen Ausland |
| Ausgewählte Gewerbebezüge | | | | | |
| Steine und Erden | 27 | 31 | 0 | 218 | 21 |
| Eisen, NE-Metalle, Gießereien | 11 | 21 | 3 | -10 | 30 |
| Chemie | 13 | 7 | 21 | -3 | 57 |
| Stahl- und Leichtmetallbau | 9 | 11 | 21 | -5 | 59 |
| Maschinenbau | 22 | 10 | 36 | 7 | 83 |
| Straßenfahrzeugbau | 19 | 14 | 40 | 11 | 31 |
| Schiffbau | 38 | 1 | 41 | 134 | 229 |
| Elektrotechnik | 17 | 12 | 24 | 24 | 28 |
| EBM-Waren | 33 | 22 | 33 | 88 | 76 |
| Feinkeramik, Glas | 30 | 29 | 16 | 548 | 38 |
| Holzverarbeitung | 32 | 29 | 32 | 118 | 46 |
| Papier- und Pappeverarbeitung | 62 | 52 | 64 | 149 | 56 |
| Druck | 29 | 26 | 42 | -37 | 76 |
| Kunststoff | 56 | 90 | 39 | 35 | 34 |
| Textil | 24 | 22 | 27 | 10 | 31 |
| Bekleidung | 28 | 23 | 29 | 4 | 85 |
| Nahrungs- und Genußmittel | 13 | 14 | 19 | 10 | -2 |
| Größenklassen | | | | | |
| Unternehmen mit ... Beschäftigten ²⁾ | | | | | |
| 1 bis 19 | 27 | 21 | 48 | 336 | 204 |
| 20 bis 49 | 26 | 21 | 28 | 210 | 95 |
| 50 bis 99 | 22 | 20 | 23 | 39 | 25 |
| 100 bis 199 | 20 | 15 | 29 | -7 | 55 |
| 200 bis 499 | 21 | 17 | 25 | 14 | 54 |
| 500 bis 999 | 19 | 15 | 27 | 2 | 26 |
| 1 000 und mehr | 10 | 10 | 18 | -3 | 42 |
| Eigentumsverhältnisse | | | | | |
| Unternehmen in Besitz der Treuhandanstalt | 12 | 13 | 12 | -1 | 46 |
| Private Unternehmen | 23 | 17 | 37 | 13 | 34 |
| davon: | | | | | |
| Eigenständige private Unternehmen | 23 | 18 | 30 | 32 | 65 |
| Unternehmen im Eigentum westdeutscher Unternehmen | 21 | 15 | 41 | 8 | 8 |
| Unternehmen im Eigentum ausländischer Unternehmen | 26 | 22 | 36 | -9 | 41 |
| davon: | | | | | |
| Privatisierte und reprivatisierte Treuhandunternehmen ³⁾ | 23 | 15 | 37 | 12 | 34 |
| Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren | 20 | 19 | 32 | 1 | 72 |
| Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden | 22 | 15 | 23 | 30 | 16 |
| Alle Unternehmen | 18 | 16 | 24 | 2 | 41 |

¹⁾ Einschl. West-Berlin. — ²⁾ Beschäftigte am 30. Juni 1992. — ³⁾ Einschl. teilprivatisierter Unternehmen.

Quelle: Befragung des DIW vom Sommer 1992.

die Nachfolgestaaten der Tschechoslowakei. Auch viele kleine und mittelgroße Treuhandunternehmen rechnen sich Absatzchancen in Osteuropa, vor allem in der GUS, aus. Gerade unter den Treuhandunternehmen gibt es also widersprüchliche Einschätzungen des Handels mit Partnern in den Nachfolgestaaten der Sowjetunion.

Erwartungen über die Entwicklung der Beschäftigung

Die befragten Unternehmen wollten im zweiten Halbjahr 1992 die Beschäftigung nochmals kräftig — um reichlich ein Zehntel — verringern (Tabelle 12). Der Abbau sollte vor allem in den großen Unternehmen der Treuhandanstalt stattfinden, Kleinbetriebe wollten sogar zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Bezieht man die Planungen der Unternehmen auf das gesamte verarbeitende Gewerbe, so dürften allenfalls noch 750 000 Personen dort beschäftigt sein.

Im nächsten Jahr soll der Arbeitsplatzabbau weitergehen, allerdings mit nachlassendem Tempo. Die befragten Unternehmen wollen die Beschäftigung um 6 vH zurücknehmen. Hochgerechnet hieße dies, daß Ende 1993 noch knapp 700 000 Beschäftigte im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands tätig wären. Personal soll nur noch in wenigen — allerdings gewichtigen — Branchen abgebaut werden; dazu zählen die Stahlindustrie, die chemische Industrie, der Maschinenbau, der Schiffbau, die elektrotechnische Industrie sowie die Textil- und Bekleidungsindustrie. Zu Einstellungen soll es dagegen im Fahrzeugbau, in der Papierverarbeitung und in der Kunststoffverarbeitung kommen — in Branchen also, die bereits weitgehend von Privatunternehmen bestimmt werden. Die industriellen Kleinbetriebe und das produzierende Handwerk wollen auch im nächsten Jahr ihre Beschäftigung ausweiten. Mittelgroße Unternehmen rechnen mit einem unveränderten Personalstand. Treuhandbetriebe planen wiederum überdurchschnittlich viele Entlassungen.

Entwicklung und Chancen von MBO und MBI

Kleine und mittlere Industrieunternehmen sind ein wichtiger Bestandteil der Industrie. Von der Entflechtung der früheren Kombinate und volkseigenen Betriebe erhoffte man sich eine Vielzahl selbständiger Unternehmen, die den Kern eines neuen Mittelstandes in den ostdeutschen Ländern bilden sollten. Die Treuhandanstalt wählt zur Privatisierung von Industrieunternehmen unter anderem den Weg des Management-Buy-Out (MBO) und des Management-Buy-In (MBI). Durch MBO sollen ostdeutsche Manager den Betrieb durch Übernahme in die Selbständigkeit führen. Durch MBI soll es Managern aus Westdeutschland oder dem Ausland ermöglicht werden, sich mit einem Treuhandbetrieb selbständig zu machen.

Welchen Beitrag MBO und MBI zur Schaffung kleiner und mittlerer selbständiger Industrieunternehmen in Ostdeutschland leisten, hat das Fraunhofer-Institut für

Tabelle 12

Beschäftigungserwartungen von Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes bis Ende 1993 in vH

| Ausgewählte Gewerbebezüge Größenklassen Eigentumsverhältnisse | Veränderung der Beschäftigung Dezember 1992 gegenüber Juni 1992 | Veränderung der Beschäftigung Dezember 1993 gegenüber Dezember 1992 |
|--|---|---|
| Ausgewählte Gewerbebezüge | | |
| Steine und Erden | -2 | -5 |
| Eisen, NE-Metalle, Gießereien | -25 | -14 |
| Chemie | -22 | -16 |
| Stahl- und Leichtmetallbau | -5 | -1 |
| Maschinenbau | -12 | -8 |
| Straßenfahrzeugbau | -6 | 11 |
| Schiffbau | -13 | -17 |
| Elektrotechnik | -10 | -9 |
| EBM-Waren | -5 | 4 |
| Feinkeramik, Glas | -10 | 0 |
| Holzverarbeitung | -6 | 3 |
| Papier- und Pappeverarbeitung | -6 | 8 |
| Druck | -5 | 0 |
| Kunststoff | -2 | 9 |
| Textil | -15 | -11 |
| Bekleidung | -17 | -9 |
| Nahrungs- und Genußmittel | -7 | 0 |
| Größenklassen | | |
| Unternehmen mit ... | | |
| Beschäftigten | | |
| 1 bis 19 | 6 | 19 |
| 20 bis 49 | 0 | 8 |
| 50 bis 99 | -6 | 3 |
| 100 bis 199 | -8 | 1 |
| 200 bis 499 | -15 | -8 |
| 500 bis 999 | -15 | -13 |
| 1 000 und mehr | -14 | -12 |
| Eigentumsverhältnisse | | |
| Unternehmen in Besitz der | | |
| Treuhandanstalt | | |
| | -19 | -14 |
| Private Unternehmen | | |
| | -3 | 2 |
| davon: | | |
| Eigenständige Unternehmen | | |
| | -3 | 5 |
| Unternehmen im Eigentum | | |
| westdeutscher Unternehmen | | |
| | 0 | 2 |
| Unternehmen im Eigentum | | |
| ausländischer Unternehmen | | |
| | -7 | -5 |
| davon: | | |
| Privatisierte und repriva- | | |
| tisierte Unternehmen ¹⁾ | | |
| | -4 | 0 |
| Unternehmen, die vor 1990 | | |
| in privater Hand waren | | |
| | 0 | 4 |
| Unternehmen, die nach | | |
| 1989 gegründet wurden | | |
| | 5 | 20 |
| Alle Unternehmen | -11 | -6 |

¹⁾ Einschl. teilprivatisierter Unternehmen.
Quelle: Befragung des DIW vom Sommer 1992.

Systemtechnik und Innovationsforschung untersucht. Empirische Grundlagen waren amtliche Statistiken, Sonderauswertungen der Umfrage des DIW vom Sommer 1992, Expertengespräche mit Treuhandvertretern und Wissenschaftlern sowie Gespräche mit Geschäftsführern ausgewählter MBO-Firmen.

Zum Stichtag 30. 6. 1992 gab es 1 500 MBO oder MBI, das waren knapp 20 vH aller Privatisierungen durch die Treuhandanstalt. Rund zwei Fünftel davon entfallen auf das verarbeitende Gewerbe. Der Anteil des produzierenden Handwerks beträgt dabei mehr als die Hälfte, so daß sich eine Obergrenze der MBO in der Industrie von 300 Unternehmen ergibt. Unternehmensübernahmen durch westliche Manager sind bisher selten. Auch die Zahl solcher MBO, in denen ostdeutsche Manager mit westlichen Managern oder Unternehmen zusammen einen Betrieb übernehmen, ist nicht sehr groß, aber sie ist im Verlauf des letzten Jahres deutlich angestiegen.

Viele MBO sind aus einer Notsituation heraus entstanden. Man übernimmt den Betrieb, um einer drohenden Liquidation zu entgehen. Ein großer Teil der Geschäftsführer zeigt Pioniergeist. Sie streben die Selbständigkeit an, um eigene Ideen verwirklichen zu können.

Die Motive für die Beteiligung westdeutscher Unternehmer an MBO sind andere. Sie wollen beispielsweise ihre Produktpalette ergänzen und damit die Marktchancen ihrer eigenen Produkte verbessern oder — bei Gleichheit der Produkte — den ostdeutschen Markt von der neuen Niederlassung aus beliefern. Die westdeutschen Interessenten für MBI sehen im Osten Deutschlands vor allem die Chance, „umzusteigen“ und etwas Neues zu probieren. Beteiligungsgesellschaften, die die finanzielle Basis eines MBO/MBI erweitern können, zeigen bislang nur geringes Interesse. Dies liegt daran, daß die Renditemöglichkeiten durch die Beteiligung am Eigenkapital neuer ostdeutscher Industrieunternehmen oft nicht den Erwartungen entsprechen. Öffentlich getragene Beteiligungsgesellschaften, wie der Sachsenfonds oder die Kapitalbeteiligungsgesellschaften der Länder, sind bisher nicht erkennbar aktiv geworden.

Der Privatisierungsprozeß in Form von MBO oder MBI beginnt damit, daß die Interessenten ein tragfähiges Unternehmenskonzept vorlegen. Darin sind plausibel darzustellen: künftige Absatzmärkte, Finanzierung des Kaufpreises und der Investitionen, Arbeitsplatzgarantien etc. Daneben muß eine ausreichende Managementenerfahrung nachgewiesen werden. Für die Treuhandanstalt ist ferner von Bedeutung, daß die Belegschaft die neuen Eigentümer akzeptiert und das Unternehmenskonzept mitträgt. Aufgrund schlechter Erfahrungen prüft die Treuhandanstalt inzwischen die Konzepte genauer und versucht, den Interessenten das persönliche Risiko, das sie auch in finanzieller Hinsicht eingehen, bewußt zu machen. In letzter Zeit wird den Interessenten für MBO verstärkt nahegelegt, Westpartner zur Unternehmensübernahme zu finden. In diesem Fall erfährt das vorgelegte Unternehmenskonzept

eine deutliche Aufwertung bei der Beurteilung durch die Treuhandanstalt, da die Absatzerwartungen etwa wegen besserer Marktkontakte der Beteiligungspartner als wesentlich sicherer eingestuft werden als bei rein ostdeutschen MBO. Wie die Gespräche mit Experten deutlich machten, werden im industriellen Bereich bei der Bewertung der Unternehmenskonzepte zukünftig wohl nur noch MBO mit Westbeteiligung eine Aussicht auf Privatisierung haben, insbesondere deshalb, weil Banken sonst nicht mehr zur Kreditvergabe bereit sind.

Das Kernproblem des Privatisierungsprozesses ist nach Aussagen der Gesprächspartner die Sicherstellung der Finanzierung. Oft stimmen Unternehmenskonzepte sowie Pläne zum mittelfristigen Ausbau des Unternehmens nicht mit den Finanzierungsmöglichkeiten überein. Die Verhandlungen zwischen den Interessenten für ein MBO und der Treuhandanstalt konzentrieren sich deshalb oft auf die Ermittlung des Kaufpreises und seine Finanzierung sowie auf die daraus resultierenden Konsequenzen für die zukünftige Liquidität des Unternehmens. Bei der Ermittlung des Kaufpreises orientiert sich die Treuhandanstalt am sogenannten Substanzwert. Die Preisermittlung nach dem Substanzwert ist problematisch, weil dabei die Zukunftsperspektiven nicht angemessen berücksichtigt werden. Bei der Ermittlung des Ertragswertes gibt es allerdings aufgrund des rapiden Strukturwandels Probleme, den cash-flow zuverlässig abzuschätzen.

Wegen fehlenden Eigenkapitals übernehmen die neuen Eigentümer häufig Altschulden des Unternehmens. Der Kaufpreis ist dann entsprechend niedrig. Diesen finanzieren sie bis zu 95 vH mit Fremdkapital, etwa aus dem Eigenkapitalhilfe- oder dem ERP-Kreditprogramm. Damit sind die meisten Unternehmen schon von Beginn an hoch verschuldet, die Möglichkeiten zusätzlicher Fremdkapitalaufnahme zur Finanzierung von Investitionen sind stark eingeschränkt.

Für die meisten ostdeutschen MBO-Unternehmen aus dem industriellen Bereich ist charakteristisch, daß sie zum Zeitpunkt ihrer Privatisierung über keine stabilen Absatzbeziehungen verfügen. Damit dürfte für viele Unternehmen die Voraussetzung, die in Westdeutschland als die wichtigste für den Erfolg eines MBO gilt, nicht erfüllt sein. Ein Großteil der befragten Unternehmen hat es in der zur Verfügung stehenden Zeit nicht geschafft, das Produktprogramm fortzuentwickeln und neue Kunden zu finden. Diese Unternehmen stellen oft noch ihre bisherigen Produkte in geringer Stückzahl her, was kaum kostendeckend sein dürfte.

Zahlreiche MBO sind noch durch Lieferverträge mit ihren ehemaligen Mutterhäusern verbunden. Dies sichert ihnen zumindest für einen gewissen Zeitraum den Absatz der alten Produkte. Für die Entwicklung neuer Produkte fehlt ihnen häufig noch das Know-how; zudem schränken die hohen finanziellen Belastungen ihren Spielraum ein. Bei den Unternehmen, die ohne Beteiligung westdeutscher Partner geführt werden, sind die Möglichkeiten, aus-

reichende Ressourcen für die Weiterentwicklung der Produkte oder Erschließung der Märkte zur Verfügung zu stellen, also sehr begrenzt. Das Leistungsangebot der Firmen indes, an denen sich westliche Partner beteiligt haben, ist häufig schon wettbewerbsfähig. Zudem können diese Firmen auf eine durch den Westpartner gesicherte Auslastung der Kapazitäten vertrauen.

Das vorhandene Management-Know-how, das die ostdeutschen Manager in die Unternehmen einbringen, reicht in vielen Fällen aus, die Unternehmen in den internen Funktionen führen zu können. Es mangelt allerdings an Marktkenntnis und -erfahrung. Dieses Defizit wird in Unternehmen mit Westbeteiligung vor allem durch die Möglichkeit zur Interaktion mit den westlichen Eigentümern ausgeglichen. Die Partner greifen in der Regel nicht in das Tagesgeschäft ein, stehen aber bei wichtigen Entscheidungen und vor allem zur Markterschließung zur Verfügung. Vielen MBO ohne Westbeteiligung fehlen dagegen die finanziellen Mittel, Know-how beispielsweise durch externe Beratung zu akquirieren. Daher sind deren Markterschließungsmaßnahmen oft wenig zielgerichtet und nicht erfolgreich.

Auf der Basis der Interviews, die dieser Studie zugrunde liegen, sind generelle Aussagen zu den Überlebenschancen bei mittels MBO privatisierten Industrieunternehmen nicht möglich. Es sieht aber so aus, als ob die Aussichten für MBO-Unternehmen, an denen sich westliche Partner beteiligt haben, nicht schlecht sind. In diesen Unternehmen wird bereits nach Konzepten für neue Produkte gesucht, und es werden neue Märkte erschlossen. Ein zielgerichtetes Management wird durch die Unterstützung der Westpartner gesichert. Liquiditätsengpässe können mittels der in der Regel besser situierten Westpartner ausgeglichen werden. Weniger positiv sind die Aussichten für MBO-Unternehmen ohne westliche Beteiligung. Insbesondere solche Unternehmen, die aus der Notlage heraus oder gar zur Abwendung einer drohenden Liquidation gegründet wurden, haben eine sehr ungewisse Zukunft. Von diesen werden sicherlich nicht wenige über kurz oder lang aufgeben müssen.

Alles in allem zeigt sich, daß anfängliche Erwartungen in die Möglichkeiten von Management-Buy-Out überzogen waren. Zum Aufbau eines neuen industriellen Mittelstandes in Ostdeutschland reicht MBO längst nicht aus; es kann aber durchaus als ein wertvolles Instrument zur Schaffung neuer Existenzen genutzt werden — dies jedoch nur dann, wenn bestimmte Voraussetzungen auf seiten des Erwerbers erfüllt sind.

Fallbeispiele:

Die Reaktion ostdeutscher Industriebetriebe auf den schrumpfenden Absatz in der GUS

Mit dem Übergang zur Marktwirtschaft war die ostdeutsche Industrie schlagartig dem Wettbewerb ausgesetzt. Solange das Tranfer-Rubel-System existierte, fand ein Teil

der Betriebe noch Nachfrage für seine Güter in der Sowjetunion und anderen RGW-Staaten. Nach der Aufgabe des Systems Ende des Jahres 1990 und insbesondere auch nach dem Zusammenbruch der Nachfrage in der GUS müssen sich die Unternehmen neue Märkte erschließen. Das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) hat bei vier Unternehmen die Anpassungsreaktionen und die Perspektiven untersucht und dazu zahlreiche Gespräche mit den Geschäftsleitungen der Unternehmen geführt.

Fallbeispiel 1

Das Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt war vor der Wende im RGW-Raum alleiniger Hersteller bestimmter elektronischer Geräte, die in großen Serien produziert wurden. Drei Viertel der Produktion wurden exportiert, hauptsächlich in die Sowjetunion. Es hatte 1 400 Beschäftigte, darunter 240 in Forschung und Entwicklung.

Der Export kam jedoch immer mehr zum Erliegen. Man hatte zwar zuletzt noch Verträge mit Partnern in Rußland abgeschlossen. Das Geschäft konnte aber wegen fehlender Bürgschaften nicht abgewickelt werden. Derzeit liegen für Rußland produzierte Waren im Wert von 2 Mill. DM auf Lager.

Die schlechten Absatzmöglichkeiten in Osteuropa zwangen zu drastischen Einschnitten bei Produktion und Beschäftigung. Ein Betriebsteil mit 300 Beschäftigten wurde abgetrennt. Ausgliedert wurden auch die Dienstleistungsbereiche mit insgesamt 120 Beschäftigten. Die verbliebene Belegschaft von knapp 1 000 Beschäftigten wurde im Verlauf der letzten zwei Jahre auf 90 Mitarbeiter — davon sind 20 in Forschung und Entwicklung tätig — abgebaut. Es wurde versucht, ein neues Produktprogramm zu entwickeln. Auf der Grundlage eigener Forschung und durch Erwerb von Lizenzen trat das Unternehmen nach einem Jahr als Systemanbieter von Elektronik am Markt auf. In dem Marktsegment steht das Unternehmen weltweit nur drei Konkurrenten — mit Sitz in den USA, in England und in Japan — gegenüber. Auf dem Markt der Bundesrepublik ist das US-Unternehmen führend. Die Produktpalette des befragten Unternehmens entspricht der Geschäftsleitung zufolge westlichem Standard. Das Unternehmen erwirtschaftet zur Zeit noch kaum einen Gewinn. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sind sehr hoch, ebenso die Kosten für den Unterhalt großer, stillgelegter Betriebsflächen. Damit nicht hochqualifizierte und spezialisierte Mitarbeiter in Forschung und Entwicklung in die alten Bundesländer abwandern, müßten ihnen höhere Löhne gezahlt werden. Dies gibt aber die Ertragslage nicht her.

Große Probleme machte es zunächst, neue Kunden zu finden. Auf den westlichen Märkten mußte das Unternehmen als Newcomer ohne Namen und Referenzen den Einstieg suchen. Das erforderte ein intensives Marketing, für das aber nur begrenzte Mittel eingesetzt werden konnten. Ferner versuchten die Konkurrenten — so wird

berichtet —, durch Vorzugspreise für bestimmte Kunden den Marktzugang zu erschweren. Hinzu kam das schlechte Image als Treuhandunternehmen. Potentielle Kunden meinten, daß Serviceleistungen und Ersatzteillieferungen künftig nicht sicher seien. Auch ist es schwer gewesen, öffentliche Aufträge zu erhalten; staatliche Stellen bevorzugten nach Auskunft der Geschäftsleitung die Anbieter, mit denen sie schon lange im Geschäft sind. Schwierigkeiten machte es, Fördermittel zu erhalten. Das Vergabeverfahren wird als langwierig und bürokratisch kritisiert. So hatte das Unternehmen Anfang 1991 Fördermittel beantragt, die im November bewilligt und freigegeben und bereits bis zum Jahresende 1991 ausgegeben und abgerechnet werden sollten.

Das Unternehmen hat aber nach Ansicht der Geschäftsleitung gute Chancen, sich am Markt zu behaupten. Der Markteinstieg wurde vollzogen. Mehrere nach Kundenwunsch „maßgeschneiderte“ Anlagen wurden an namhafte Firmen verkauft und haben sich dort bewährt. Damit verfügt das Unternehmen jetzt über wichtige Referenzen. Der Auftragseingang entwickelte sich in den letzten Monaten gut. Im Jahr 1993 wird ein Umsatzwachstum gegenüber 1992 um 30 bis 45 vH erwartet. Die Märkte in Osteuropa hat man zunächst abgeschrieben.

Fallbeispiel 2

Das Produktionsprofil weist das Unternehmen als typischen Zulieferbetrieb aus. Vor der Wende hatte es eine Monopolstellung. Der direkte Export lag in den 80er Jahren zwar nur bei 8 vH der Produktion — er ging vorwiegend in die Sowjetunion, zum Teil in den Nahen Osten —, rund 80 vH der Produktion wurde aber indirekt exportiert, d.h. als Bestandteil von Maschinen und Anlagen.

Das Unternehmen mit Sitz in Ost-Berlin gehört noch der Treuhandanstalt. Mehrere an entfernten Standorten gelegene Betriebe sowie die Dienstleistungsbereiche wurden inzwischen ausgegliedert. Die verbliebene Belegschaft wurde auf ein Sechstel reduziert. Zur Zeit werden noch mehr als 1 000 Arbeitskräfte beschäftigt.

Die Aufträge gingen stark zurück, zum einen, weil frühere Kunden ihre Produktion einschränken mußten, zum anderen, weil die Produkte des Unternehmens selbst nicht wettbewerbsfähig waren. Unmittelbar nach der Wende wurde mit der Entwicklung technisch moderner Erzeugnisse für westliche Märkte, der Rationalisierung, der Modernisierung des Anlagenbestandes, dem Aufbau eines Vertriebssystems und der Entwicklung von Marketingkonzepten begonnen.

Zunächst ging man im Unternehmen davon aus, daß ohne gravierende Umsatzeinbußen eine schrittweise Umstellung der Produktion auf neue Erzeugnisse möglich wäre. Insbesondere hoffte man noch auf Bestellungen zur Deckung von Ersatzbedarf. Diese Hoffnungen waren aber unrealistisch. Der Ostexport ging bereits 1991 dramatisch, um 90 vH, zurück; derzeit wird kaum mehr nach Osteuropa exportiert. Die neuen Erzeugnisse standen nicht so schnell

zur Verfügung, oder es fanden sich nicht in dem Maße Abnehmer, wie die Nachfrage nach den alten Produkten zurückging. Von 1990 bis 1992 halbierte sich der Umsatz des Unternehmens.

In einem Geschäftsbereich wurden jedoch von Anfang an beachtliche Umsatzsteigerungen erzielt, auch mit namhaften Großkunden aus den alten Bundesländern. Durch Lizenznahme und Eigenentwicklung soll die Marktposition ausgebaut werden. Alles in allem ist das Unternehmen zuversichtlich. In diesem Jahr wurden erste neue Erzeugnisse auf den Markt gebracht. Der überwiegende Teil der neuen Produkte befindet sich noch in der amtlichen Prüf- und Zulassungsphase und wird erst 1993 angeboten werden. Zum Teil wurden nach Auskunft der Geschäftsleitung technische Lösungen gefunden, die dem Angebot der Konkurrenz voraus sind. Es wurden vier Verkaufsbüros in den alten Bundesländern eröffnet und Firmen in mehreren Ländern mit der Vertretung des Unternehmens beauftragt. Die vorliegenden Aufträge sichern bereits ein Umsatzwachstum im nächsten Jahr.

Das Unternehmen macht zur Zeit noch große Verluste. Die Umstrukturierung kostet viel Geld, und es mangelt an Investitionsmitteln. Man beschäftigt noch zu viel Personal, das Unternehmen plant einen Abbau der Beschäftigung um fast die Hälfte. Ein Problem sind die hohen Kosten durch nicht betriebsnotwendige Produktions- und Gebäudeflächen; nur ein Zehntel der früher genutzten Flächen wird noch benötigt. Eine Vermietung der freien Flächen ist schwierig, da Treuhandunternehmen Mietverträge nur mit einer Laufzeit von bis zu einem Jahr abschließen dürfen.

Was die Entwicklung der Löhne und Gehälter anbelangt, ist das Unternehmen in einer Zwickmühle. Wenn nicht in absehbarer Zeit „Westlöhne“ gezahlt werden, besteht die Gefahr, daß gerade die Leistungsträger zu West-Berliner Betrieben wechseln.

Die Geschäftsleitung des Unternehmens klagt über das Verhalten öffentlicher Stellen, die häufig namhafte Anbieter aus den alten Bundesländern bevorzugten, selbst wenn das Angebot des ostdeutschen Unternehmens gleichwertig sei. Auch bei potentiellen privaten Kunden fiel es mit dem schlechten Image eines Treuhandunternehmens schwer, Fuß zu fassen.

Die Zukunftschancen beurteilt das Unternehmen als gut. Der entscheidende Teil der „Durststrecke“ sei bewältigt. Der Betrieb befindet sich auf einer hoch bewerteten Immobilie, und ihr Verkauf würde ausreichende Mittel für einen notwendigen Betriebsneubau am Stadtrand erbringen. Für die Immobilie gibt es mehrere Kaufinteressenten. Die Treuhandanstalt sucht aber einen Käufer, der die Immobilie erwirbt und den Betrieb am Standort fortführt. Für diese Lösung stehen derzeit jedoch die Chancen schlecht. Auf den meisten Geschäftsfeldern des Unternehmens gibt es mehrere Anbieter — auch in den alten Bundesländern. Ihre Kapazitäten seien nicht ausgelastet, und sie hätten kein Interesse, sich zusätzliche Kapazitäten aufzubürden.

Fallbeispiel 3

Aus dem ehemaligen Großunternehmen der chemischen Industrie mit früher 1 350 Beschäftigten wurden zwei Teile mit zusammen 250 Beschäftigten ausgegliedert und privatisiert, und die Belegschaft wurde auf gegenwärtig noch 300 Personen verringert. Das Unternehmen war bis zur Wende Alleinhersteller von zwei Gruppen chemischer Erzeugnisse. 60 vH der Produktion gingen in den Export, davon zwei Drittel in den Ostblock und ein Drittel in westliche Länder. Der Absatz in der Bundesrepublik Deutschland war unbedeutend.

Der Umsatz ging drastisch zurück. Er wird für 1993 wie schon für die beiden Vorjahre auf 20 Mill. DM veranschlagt. Zunächst wurde noch ein Viertel der Produktion — durch Hermes-Bürgschaften gestützt — in die UdSSR exportiert. In der GUS wird aber derzeit nichts mehr abgesetzt. Es wurden Aufträge storniert, auch konnten Hermes-Bürgschaften nicht erlangt werden. Die verlorenen Aufträge hatten ein Volumen von 17 Mill. DM. Im nächsten Jahr hofft man, einen geringen Teil der Produktion in Osteuropa absetzen zu können. Das Unternehmen mußte in den ersten neun Monaten dieses Jahres ein Drittel der Belegschaft entlassen. Über die Hälfte des Umsatzes im Jahre 1992 wurde auf dem Binnenmarkt erzielt — ein gesteigener Anteil entfiel auf die alten Bundesländer. Wegen der guten Produktqualität und wegen des raschen Aufbaus eines eigenen Vertriebes konnten — wenn auch in geringem Umfang — den Konkurrenten dort Marktanteile abgenommen werden. In das westliche Ausland gingen 20 vH der Produktion. Eigentümer des Unternehmens ist inzwischen ein ausländischer Konzern. Die Konzernleitung sicherte die Fortführung des Unternehmens auf eng begrenztem Geschäftsfeld und die Weiterbeschäftigung von 150 Arbeitnehmern zu. Das Mutterunternehmen will die Erzeugnisse auch weiterhin unter dem bisherigen Markenzeichen verkaufen, da sie wegen ihrer Qualität ein gutes Image auf westlichen Märkten haben. Die Produktionstätigkeit ist jetzt allerdings auf die Konfektionierung von Materialien begrenzt, die aus Südostasien geliefert werden. Das Unternehmen ist jetzt „verlängerte Werkbank“. Damit besteht auch keine Basis mehr für eigene Forschung und Entwicklung. Von den ehemals 450 in Forschung und Entwicklung Beschäftigten sind gegenwärtig noch drei tätig und sie nur noch bis zum Jahresende. Die Produktionsanlagen sind nach Ansicht der Geschäftsleitung überwiegend leistungsfähig, werden aber nicht ausgelastet. Die Kosten sind auch deshalb zu hoch.

Teile der Anlagen können — technisch bedingt — nicht stillgelegt werden, wie im Falle des eigenen, auf die frühere Größe des Unternehmens zugeschnittenen Kohle-Heizkraftwerkes. Die Belastung durch hohe Personalkosten wird 1993 wesentlich verringert; die Zahl der Beschäftigten soll bei gleichbleibender Produktion auf die Hälfte zurückgeführt werden.

Es bestehen noch Unsicherheiten bei der Einschätzung der weiteren Zukunft des Unternehmens, insbesondere

auch deshalb, weil die wertvollen Immobilien eine völlig neue Verwendung denkbar erscheinen lassen.

Fallbeispiel 4

Im Großunternehmen der Elektronikbranche sind von ehemals 3 000 Beschäftigten noch 350 übriggeblieben. Nach einem von der Treuhandanstalt bestätigten Sanierungskonzept, das auf die Erhaltung des Kerngeschäftes zielt, wurden 1990 und 1991 alle Dienstleistungsbereiche, einschließlich der Betriebsberufsschule und der Außenstellen von Ingenieurschulen, ausgegliedert. Die Fertigungstiefe wurde durch die Privatisierung der mechanischen Vorfertigung — in Form von MBO — und die Stilllegung der Galvanik reduziert.

Der Stammbetrieb mit drei Geschäftsfeldern wurde im September 1992 von einem westdeutschen Unternehmen aus der Branche gekauft. Ein kleiner Bereich mit 30 Beschäftigten wurde von einer anderen westdeutschen Elektronikfirma erworben. Außerdem besteht noch eine Gesellschaft in Liquidation, die das Heizwerk betreibt und bis zum Verkauf nicht mehr genutzte Gebäude und Grundstücke unterhält.

Der seit den zwanziger Jahren bestehende Betrieb war von Ende der fünfziger bis Mitte der siebziger Jahre Monopolist bei einer Reihe von Investitionsgütern der Elektronikbranche im gesamten RGW-Bereich. Danach wurde das Unternehmen für bestimmte Elektronikherzeugnisse Alleinlieferant für die Truppen der Warschauer-Pakt-Staaten. Die Exportquote (einschl. indirekter Exporte über die Nationale Volksarmee) betrug früher 80 vH. Im zweiten Halbjahr 1990 kam es vorübergehend zu einem kräftigen Umsatz- und Gewinnanstieg, als man das System der Verrechnung in Transferrubeln ausnutzte. Anfang 1991 kam es dann zum Einbruch, und es sprach fast alles gegen ein Überleben des Unternehmens, weil es keine wettbewerbsfähigen Produkte vorzuweisen hatte und mit einer Vielzahl leistungsfähiger Konkurrenten konfrontiert war. Zudem kamen bei seiner Produktpalette Hermes-Bürgschaften nicht in Betracht. Die Sanierungsstrategie war, die Konzentration auf einen Kernbereich mit drei Geschäftsfeldern, die Neu- und Weiterentwicklung von Produkten, die Umstellung der Produktion auf zivile Güter, die Verbesserung des Marketings, der Aufbau eines eigenständigen Vertriebssystems, die Rationalisierung von Verwaltung und Fertigung und die Verbesserung des Einkaufs.

Inzwischen konnten Marktanteile in Westdeutschland und im westlichen Ausland gewonnen werden. Der Umsatz, der 1990 noch 250 Mill. DM betrug, konnte in den Jahren 1991 und 1992 bei 60 Mill. DM stabilisiert werden. Das Unternehmen galt während seiner Zugehörigkeit zur Treuhandanstalt als kreditwürdig. Liquiditätskredite wurden in geringem Umfang aufgenommen. Seine Einstufung als „sanierungsfähig“ vermittelte den Kunden ein Sicherheitsgefühl. Die Erlöse in den Jahren 1991 und 1992 werden von der Geschäftsleitung als „knapp kostendeckend“ eingeschätzt.

Für den Kauf des Unternehmens bewarben sich mehr als 30 Interessenten, vornehmlich westdeutsche Firmen. Die meisten waren wohl nur am Erwerb der Immobilie interessiert. Kaufangebote von Konzernen, die Branchenführer im internationalen Maßstab sind, wurden abgelehnt; es wurde vermutet, daß diese nur kundennahe Vertriebsrichtungen mit erfahrener Personal suchten. Die jetzige Stellung des Unternehmens als „autonome Tochter“ einer großen westdeutschen Aktiengesellschaft der Elektronikbranche wird von der Geschäftsleitung als ideal angesehen. Die Zukunft des Unternehmens wird von der Geschäftsleitung — mit Vorsicht — positiv beurteilt, weil man sich auf Märkten mit großen Wachstumschancen sieht.

Fazit

Folgt man allein den Erwartungen der Unternehmen, so bietet sich für die ostdeutsche Industrie ein recht optimistisches Bild: Produktion und Umsatz sollen kräftig zunehmen, die Beschäftigung soll mäßig zurückgehen, die Investitionen sollen weiter aufgestockt werden.

Doch diese Erwartungen sind unrealistisch. Entsprechend den Ergebnissen der Umfrage war für 1992 bei den Umsätzen ein Zuwachs von reichlich 10 vH geplant. Der amtlichen Statistik zufolge liegen die Umsätze von Januar bis August um 5 vH unter den Vergleichswerten des Vorjahres. Aus der aktuellen Entwicklung der Auftragseingänge dieses Jahres läßt sich die Erwartung eines nun spürbaren Umsatzanstieges nicht ableiten. Auch haben sich mit der konjunkturellen Abschwächung in Westdeutschland und der weltweiten Stagnation von der Nachfrageseite her die Aussichten eingetrübt. Unter diesen Bedingungen ist es wenig wahrscheinlich, daß 1993 der Absatz der Industrieunternehmen kräftig expandieren wird. Dann wird es auch nicht möglich sein, den Beschäftigtenrückgang in den Grenzen zu halten, den die Unternehmen in der Befragung angegeben haben (—6 vH). Auch 1993 werden Entlassungen in größerem Umfang wohl nicht zu vermeiden sein. Die Fortschritte bei der Umstrukturierung der ostdeutschen Industrie und die zunehmende Wettbewerbsfähigkeit zahlen sich erst nach und nach in einer höheren Produktion und damit in mehr Arbeitsplätzen aus.

Absatzchancen für ostdeutsche Konsumgüter

Mit dem Übergang zur Marktwirtschaft verloren die ostdeutschen Produzenten einen großen Teil ihrer heimischen Absatzmärkte. In fast allen Bereichen verdrängte das westliche das ostdeutsche Angebot; die Nachfrage nach ostdeutschen Produkten brach ein. Inzwischen hat sich die Einstellung der ostdeutschen Bevölkerung gegenüber Erzeugnissen aus heimischer Produktion wieder gewandelt. Die Faszination von Westprodukten hat deutlich nachgelassen. Nach den Ergebnissen repräsentativer Haushaltsbefragungen des Instituts für Marktforschung Leipzig geben inzwischen drei Viertel der Konsumenten an, beim

Einkauf ostdeutsche Produkte zu bevorzugen. Auch wenn man diese Ergebnisse relativieren muß — viele in Ostdeutschland hergestellte Erzeugnisse sind nur noch schwer oder gar nicht mehr als solche zu erkennen —, so zeigt sich, daß die bewußte Ablehnung ostdeutscher Produkte zur Vergangenheit gehört.

Die Absatzchancen ostdeutscher Produkte hängen vor allem vom Kaufverhalten der Konsumenten, von den Beschaffungs- und Absatzstrategien des Handels und der Wettbewerbsfähigkeit der Produzenten ab. Daneben spielen auch die Aktivitäten von Verbänden, Kammern und staatlichen Stellen eine Rolle.

Bei der Einschätzung der Absatzchancen für ostdeutsche Produkte dürfen die einzelnen Ebenen — Konsumenten, Handel und Produzenten — nicht isoliert gesehen werden. In der Vergangenheit hat es oftmals einseitige Schuldzuweisungen gegeben — etwa an den Handel, der angeblich den ostdeutschen Produzenten den Marktzutritt systematisch verwehrt habe. Tatsächlich sind die Probleme häufig vielschichtiger gewesen. So haben viele ostdeutsche Hersteller anfangs kaum etwas zur „Pflege“ der Handelsunternehmen getan, und diese wiederum haben wenig Bereitschaft gezeigt, die Produkte dieser Hersteller zu vermarkten.

Wie es um die Absatzchancen ostdeutscher Produkte auf dem ostdeutschen wie auf den westdeutschen Absatzmärkten derzeit steht, hat die Forschungsstelle für den Handel, Berlin (FfH), auf der Basis von Statistiken, Befragungen, Expertengesprächen und Auswertungen der Fachpresse zu ergründen versucht, und zwar jeweils aus der Sicht der Konsumenten, des Handels und der Produzenten.

Akzeptanz bei den Konsumenten

Die Bereitschaft der Konsumenten zum Kauf von Ostprodukten ist zwar insgesamt gestiegen, sie beschränkt sich jedoch im wesentlichen auf Lebensmittel, Zigaretten, Waschmittel und eine Reihe von anderen Waren des täglichen Bedarfs. Bei diesen Produkten haben die ostdeutschen Hersteller den qualitativen Vorsprung der westlichen Konkurrenz rasch aufholen können. Bei Gebrauchsgütern werden dagegen nach wie vor Westprodukte bevorzugt, vor allem technische Geräte und Textilien.

Nach einer Erhebung bei 1 000 ostdeutschen Haushalten, die von der Forschungsstelle für den Handel, Berlin (FfH), im Sommer 1992 befragt wurden, betrug der Anteil der Ausgaben für ostdeutsche Produkte an den Gesamtausgaben bei Lebensmitteln im Durchschnitt 32 vH, bei Nichtlebensmitteln indes nur 6 vH.

Anbieterverhalten des Handels

Der Absatzerfolg ostdeutscher Produkte hängt wesentlich von den Entscheidungen der Handelsunternehmen ab, insbesondere davon

- welche Produkte sie in ihr Sortiment aufnehmen,
- wie sie diese Produkte plazieren und
- ob und wie sie dafür werben.

Im Einzelhandel Ostdeutschlands sind westdeutsche Handelsunternehmen die bestimmenden Akteure. Sie verfügen über langjährige, gut eingespielte Lieferbeziehungen zu westdeutschen und anderen westlichen Herstellern; zudem sind sie oftmals in nationale und internationale Einkaufsverbände eingebunden. Das hat zunächst dazu geführt, daß ostdeutsche Produkte weitgehend aus den Ladenregalen verschwanden, zumal die wenigsten ostdeutschen Hersteller in der Lage waren, im Hinblick auf Qualität, Menge, Preis und Verpackung wettbewerbsfähige Produkte bereitzustellen sowie eine pünktliche Lieferung zu garantieren. Inzwischen hat die ostdeutsche Industrie in dieser Hinsicht erkennbare Fortschritte gemacht: Ein Teil der Produkte hat, was Qualität und Aufmachung anlangt, westliche Standards erreicht, und ein Teil der Hersteller hat sich an westliche Lieferansätze angepaßt. Der Handel hat deshalb seine anfänglichen Vorbehalte gegenüber ostdeutschen Produkten erkennbar abgebaut. Die FfH hat für die Stiftung Warentest jeweils Mitte und Ende 1991 eine Untersuchung über die Präsenz ostdeutscher Produkte bei Nahrungs- und Genußmitteln sowie bei Wasch-, Putz- und Reinigungsmitteln im Einzelhandel der neuen und der alten Bundesländer durchgeführt. Während bei der ersten Erhebung in 152 Filialgeschäften 5 057 ostdeutsche Produkte gezählt wurden, waren es in der zweiten Erhebung 7 311 Produkte (+45 vH). Inzwischen führen fast alle Handelsunternehmen in den neuen wie in den alten Bundesländern Produkte ostdeutscher Hersteller, auch wenn es häufig nur einige wenige sind.

Über die Anteile ostdeutscher Produkte am Gesamtumsatz des Einzelhandels ist wenig bekannt. Angaben von einzelnen Handelsunternehmen oder von Verbänden können nur mit Vorsicht verwendet werden. Die vom Bundesverband der Filialbetriebe und Selbstbedienungs-Warenhäuser (BFS) veröffentlichten Zahlen über die Umsatzanteile seiner Mitgliedsunternehmen scheinen aber der Größenordnung nach realistisch zu sein. Danach machte bei Lebensmitteln der Anteil ostdeutscher Produkte am Gesamtumsatz im Jahre 1991 in den neuen Bundesländern etwa 15 vH bis 20 vH und in den alten Bundesländern etwa 5 vH aus.

Die Präsenz ostdeutscher Produkte ist jedoch in den einzelnen Betriebstypen und Produktgruppen sehr unterschiedlich:

- In großflächigen Verbrauchermärkten, aber auch in privat geführten kleinen „Tante-Emma-Läden“, sind sehr viel mehr ostdeutsche Produkte zu finden als bei Discountern, die aus Kosten- und Platzgründen nur ein eingeschränktes Sortiment führen. Auch innerhalb gleicher Betriebstypen gibt es große Unterschiede, je nachdem wie stark sich die Unternehmensleitung für den Absatz ostdeutscher Produkte engagiert. Die von

der FfH ermittelten Zahlen — sie sind nicht immer mit den Firmenangaben identisch — sprechen eine deutliche Sprache: Danach gibt es nicht nur große Unterschiede zwischen den einzelnen Handelsunternehmen, sondern auch zwischen deren Filialen in den neuen und alten Bundesländern. Bis auf wenige Ausnahmen nimmt die Präsenz ostdeutscher Produkte überall zu.

- Frischerzeugnisse, wie Milch- und Molkereiprodukte, Fleisch und Wurst oder Obst und Gemüse, zudem einige bekannte Markenartikel, wie das Waschmittel Spee, Nordhäuser Doppelkorn, Halberstädter Würstchen oder Radeberger Bier, sind weit häufiger vertreten als etwa Textilien, Möbel, elektrotechnische Erzeugnisse oder Kosmetik. Im sogenannten Nonfood-Bereich sieht der Handel auch in nächster Zukunft nur geringe Absatzchancen für ostdeutsche Produkte. Es gibt hier jedoch einige Ausnahmen: Überdurchschnittlich präsent sind heimische Produkte in Geschäften, die Glaswaren, Porzellan- und Keramikartikel sowie kunstgewerbliche Gegenstände führen, die häufig von Herstellern aus der näheren Region stammen und die unter Touristen ihre Abnehmer haben.

Die von der FfH mit Handelsunternehmen, Verbundgruppen und Verbänden geführten Gespräche haben zu folgenden Erkenntnissen geführt: Die Bereitschaft, ostdeutsche Produkte in das Sortiment aufzunehmen und deren Absatz gezielt zu fördern, ist vorhanden. Der Handel ist aber nicht bereit, die ostdeutschen Hersteller bevorzugt zu behandeln. Ostdeutsche Produkte müssen sich wie alle anderen im Wettbewerb bewähren. Die Absatzchancen ostdeutscher Produkte im Nonfood-Bereich lassen sich aus der Sicht des Handels nur dann verbessern, wenn es gelingt, entweder qualitativ hochwertige Markenartikel oder Produkte für die mittlere und untere Preislage zu schaffen.

Wettbewerbsfähigkeit der Produzenten

Aus der Sicht des Handels liegen die Ursachen für die immer noch unbefriedigenden Umsatzanteile ostdeutscher Produkte bei den Herstellern. Auch wenn diese Einschätzung vielleicht etwas zu einseitig ist, so weist sie doch auf einige wichtige Probleme hin. Folgendes wird moniert:

- Viele Produkte haben hinsichtlich Qualität und Aufmachung noch Schwächen.
- Bis auf wenige schon in der DDR bekannte Markenprodukte sind die meisten Produkte beim Handel und bei den Konsumenten in Ostdeutschland und erst recht in Westdeutschland unbekannt; es werden nur unzureichende Werbeaktivitäten unternommen, um ein positives Image aufzubauen.
- Wegen des geringen Bekanntheitsgrades kommen die meisten Produkte nur für das Ergänzungs- und Randsortiment in Frage; dafür aber ist ihr Preis meist zu hoch.

- Die Lieferung ausreichend großer Stückzahlen insbesondere an Filialisten und andere Großabnehmer bereitet noch Probleme; auch die für eine Leistung notwendigen Liefer- und Servicegarantien können die Hersteller oft nicht geben.
- Die angebotene Produktpalette ist nicht umfangreich genug. Kooperationen mit anderen Produzenten oder auch der Zukauf von Handelsware zur Abrundung des Angebots wären angebracht; der Trend beim Handel geht nämlich dahin, die Anzahl der Lieferanten zu reduzieren.
- Die Kenntnisse über die Anforderungen des Handels sind unzureichend. Sortimentslücken werden nicht erkannt. Die Kommunikation mit den Handelsunternehmen ist zu gering, die Kontakte müssen intensiver gepflegt werden.
- Es fehlt eine aktive, mitunter auch aggressive Verkaufsstrategie — es fehlt auch an Mut, nach einer wiederholten Absage wiederzukommen. So etwas würde vom Handel als Zeichen von Engagement und Zuverlässigkeit früher oder später honoriert.
- Die Vertriebskonzepte sind unzureichend; es fehlt ein leistungsfähiger Außendienst mit geschulten Mitarbeitern. Die Kooperation mit Vertriebsspezialisten westdeutscher Unternehmen ist empfehlenswert.
- Es mangelt schließlich an einer erfolgversprechenden Marketingstrategie und an deren konsequenter Umsetzung innerhalb des Unternehmens. Teilweise müssen funktionsfähige Marketingabteilungen erst noch aufgebaut werden.

Diese Kritik richtet sich nicht an alle Branchen und alle Unternehmen. Die vergleichsweise hohen Umsätze, die der Handel mit ostdeutschen Nahrungsmitteln erzielt, zeigen, daß die meisten Unternehmen in der Ernährungsindustrie die Umstellung auf die Marktwirtschaft schon weitgehend vollzogen haben. Dort ist nicht nur der Privatisierungsprozeß so gut wie abgeschlossen, es ist auch gelungen, die Produktionsverfahren in kurzer Zeit auf einen hohen technischen Stand zu bringen und wettbewerbsfähige Produkte anzubieten.

Die Ernährungsindustrie ist auch ein Beispiel für die erfolgreiche Arbeit von Fachverbänden. Insbesondere die Centrale Marketinggesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft mbH (CMA) hat ostdeutschen Herstellern etwa durch die Ausrichtung von Warenbörsen, Messen und Werbeaktionen sowie durch die Mitorganisation und Mitfinanzierung anderer verkaufsfördernder Aktivitäten wichtige Hilfestellung gegeben. So konnten mittlerweile mehr als 200 ostdeutsche Unternehmen der Ernährungsindustrie für etwa 1 200 Erzeugnisse das CMA-Gütezeichen erwerben. Das Gütezeichen garantiert Qualität und verbreitert dadurch die Akzeptanz bei den Konsumenten. Das wiederum fördert die Aufnahme ostdeutscher Produkte in die Listung des Handels.

Bauwirtschaft

Nach wie vor gehört die Bauwirtschaft zu den wenigen Wirtschaftszweigen, in denen weit mehr Licht als Schatten herrscht. Allerdings hat sich die recht stürmische Expansion im Bauhauptgewerbe im Sommer kaum mehr fortgesetzt, auch wenn Auftragseingänge und Umsätze deutlich über dem Niveau im Vorjahr lagen (Tabelle 13). Die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden war nicht nur im Vergleich zum Vorquartal, sondern auch zum Vorjahr niedriger. Noch stärker ist die Zahl der Beschäftigten gesunken. Vor Jahresfrist waren fast 330 000 Arbeitskräfte im Bauhauptgewerbe tätig, zuletzt wurden knapp 300 000 gezählt. Der saisonbedingte Beschäftigungsverlust zu Beginn des Jahres wurde also in den Folgemonaten nicht wettgemacht. Anders ist die Lage im Ausbaugewerbe, hier liegt die Zahl der Beschäftigten mit rund 70 000 um 10 vH über dem Stand im Vorjahr. Allerdings deuten auch hier die verfügbaren Informationen auf eine Verlangsamung der Expansion hin.

Nach wie vor wird die bauwirtschaftliche Nachfrage vom öffentlichen Sektor und den Produktionsunternehmen getragen. Der Wohnungsbau liegt noch immer darnieder, auch wenn die Nachfrage hier etwas angezogen hat; viele Aktivitäten entfallen noch auf Modernisierungen und Instandsetzungen. Die Entwicklung im Wohnungsbau wird durch die bekannten Faktoren gehemmt: Im Eigenheimbau dämpfen vor allem unsichere Einkommens- und Beschäftigungserwartungen sowie relativ hohe Finanzierungskosten die Nachfrage, während im Mietwohnungsbau wegen der angespannten Haushaltslage der öffentlichen Hand nur wenige Wohnungen im Rahmen des sozialen Wohnungsbaus errichtet werden.

Im öffentlichen Bau hat sich nach dem exorbitanten Schub im ersten Halbjahr der Nachfrageanstieg abgeflacht. Die finanziellen Kalamitäten, in denen sich vor allem die ostdeutschen Kommunen als Hauptinvestor befinden, werden nunmehr zu einer Einschränkung der Investitionstätigkeit führen. Die kommunalen Eigenmittel der Gemeinden sind viel zu gering, und das kommunale Hilfsprogramm des Bundes ist beendet worden. Die Lücke wird wohl kaum von den ostdeutschen Ländern im Rahmen des kommunalen Finanzausgleichs ausgefüllt. Es ist zu befürchten, daß die neuen Länder, ähnlich wie die alten, bei angespannter Haushaltslage versuchen, auf Kosten der kommunalen Aufgabenerfüllung zu sparen.

Im Wirtschaftsbau hat sich die Auftragslage in den letzten Monaten auf recht hohem Niveau stabilisiert. Die vom Unternehmenssektor erteilten Aufträge an die Bauwirtschaft liegen um ein Drittel über dem entsprechenden Vorjahresniveau. Ob dieses Niveau gehalten werden kann, ist allerdings fraglich, denn in Anbetracht der Konjunkturschwäche im Westen dürften nicht wenige Unternehmen mit Sitz in Westdeutschland ihre Investitionen in Ostdeutschland strecken oder stornieren.

Tabelle 13

Entwicklung im Bauhauptgewerbe Ostdeutschlands¹⁾

| | 1991 | | | | 1992 | | |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------|
| | I | II | III | IV | I | II | III ²⁾ |
| Auftragseingang insges. ³⁾ (Mill. DM) | 934 | 1 458 | 1 969 | 1 858 | 1 786 | 2 259 | 2 382 |
| Wohnungsbau | 212 | 242 | 265 | 268 | 282 | 334 | 322 |
| Wirtschaftsbau | 410 | 589 | 721 | 740 | 829 | 1 029 | 1 013 |
| Öffentlicher Bau | 312 | 627 | 983 | 850 | 676 | 896 | 1 048 |
| Baugewerblicher Umsatz ⁴⁾ (Mill. DM) | 1 301 | 2 006 | 2 279 | 2 792 | 1 630 | 2 403 | 2 671 |
| Wohnungsbau | 379 | 506 | 507 | 513 | 278 | 389 | 424 |
| Wirtschaftsbau | 561 | 785 | 836 | 964 | 706 | 1 013 | 1 133 |
| Öffentlicher Bau | 360 | 715 | 936 | 1 315 | 647 | 1 001 | 1 114 |
| Geleistete Arbeitsstunden ⁴⁾ (in 1000) | 29 298 | 33 979 | 35 433 | 32 303 | 30 262 | 33 916 | 33 819 |
| Wohnungsbau | 7 220 | 8 166 | 7 469 | 6 066 | 5 391 | 6 335 | 6 242 |
| Wirtschaftsbau | 13 456 | 14 691 | 14 906 | 13 149 | 13 382 | 14 501 | 14 818 |
| Öffentlicher Bau | 8 623 | 11 122 | 13 058 | 13 087 | 11 489 | 13 081 | 12 760 |
| Beschäftigte ⁵⁾ (in 1000) | 343,5 | 335,4 | 328,2 | 314,2 | 301,1 | 302,5 | 297,2 |
| Nichtgewerbliche Arbeitnehmer | 64,1 | 62,0 | 59,9 | 53,8 | 50,5 | 50,2 | 48,2 |
| Facharbeiter | 216,2 | 212,4 | 209,2 | 199,8 | 183,0 | 186,3 | 181,4 |
| Fachwerker und Werker | 37,8 | 36,3 | 35,5 | 34,4 | 41,4 | 40,4 | 43,8 |
| Gewerbliche Auszubildende | 25,4 | 24,8 | 23,6 | 26,1 | 26,3 | 25,5 | 23,7 |
| Zahl der Betriebe | 1 771 | 1 881 | 1 956 | 2 294 | 2 473 | 2 560 | 2 642 |

1) Monatsdurchschnitte. — 2) Juli und August. — 3) Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten. — 4) Alle Betriebe. — 5) Einschl. tätige Inhaber und Mitinhaber.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.

Obwohl die Bauwirtschaft prosperiert, liegt das Niveau der Bauaktivitäten noch deutlich unter dem in Westdeutschland. Während 1992 in Westdeutschland je Einwohner schätzungsweise etwa 5 300 DM an Bauinvestitionen getätigt wurden, dürften es in Ostdeutschland höchstens 3 300 DM gewesen sein. Die Diskrepanzen resultieren in erster Linie aus den geringen Aktivitäten im Wohnungsbau, wo die Relation 2 600 DM zu 750 DM beträgt. Aber auch im Wirtschaftsbau wird in Ostdeutschland weniger investiert (1 800 DM zu 1 400 DM), während die Bautätigkeit der öffentlichen Hand in den neuen Bundesländern höher ist (850 DM zu 1 100 DM).

Freie Berufe

Der Stand der Freien Berufe spielte in der DDR nur eine untergeordnete Rolle. Nur etwa 16 000 „Freiberuflich Tätige“ wies die Staatliche Zentralverwaltung für Statistik der DDR für Ende September 1989 aus. Zudem wurde der Begriff der Freiberuflichkeit von der DDR-Statistik — anders als von der bundesdeutschen Statistik — weitgehend als statistische Restgröße verstanden; die Angaben über „Freiberuflich Tätige“ sind also nicht gleichzusetzen mit Angaben über Selbständige in Freien Berufen, deren Zahl deutlich niedriger lag. Über die Entwicklung der Freien

Berufe in Ostdeutschland ist wenig bekannt. Die statistischen Informationen sind noch sehr lückenhaft. Mit Unterstützung des Forschungsinstituts Freie Berufe der Universität Lüneburg wird im folgenden versucht, ein Bild von den Gründungsaktivitäten zu zeichnen.

Gründungstätigkeit

Die Gründung freiberuflicher Existenzen begann nach der Wende zunächst sehr zögerlich. Für Oktober 1990 wurde die Anzahl der Selbständigen vom Institut für Freie Berufe, Nürnberg, auf 6 000 bis 7 000 geschätzt (Tabelle 14). Unmittelbar danach hat eine Welle von Existenzgründungen eingesetzt. Bereits Ende 1990 hat sich deren Anzahl verdoppelt, vor allem wegen der zunehmenden Zahl freiberuflich tätiger Ärzte, Zahnärzte, Apotheker und Steuerbevollmächtigter¹³. Ein Vergleich mit Westdeutsch-

¹³ Die Analyse der Gründungsaktivitäten wird durch das Fehlen aktueller Strukturdaten erschwert. Es muß deshalb auf die Ergebnisse der Berufstätigenzählung vom 30. 11. 1990 (BTE 90) zurückgegriffen werden. Im Rahmen dieser Erhebung wurden etwa 111 000 Beschäftigte, darunter etwa 14 000 Selbständige, in Freien Berufen ermittelt. Die BTE 90 erlaubt in Verbindung mit der letzten Arbeitsstättenzählung für das alte Bundesgebiet von 1987, die Berufsstrukturen in beiden Teilen Deutschlands miteinander zu vergleichen.

Tabelle 14

Anzahl der Selbständigen in Freien Berufen in den neuen Bundesländern¹⁾
1990 bis 1992

| | 1.10.1990 | 31.12.1990 | 30.6.1991 | 31.12.1991 | 30.6.1992 |
|---|-----------|------------|-----------|------------|-----------|
| Rechtsanwälte | 1 600 | 2 000 | 2 200 | 2 900 | 3 100 |
| Nur-Notare | 250 | 370 | 450 | 460 | 490 |
| Patentanwälte | . | 160 | 180 | 230 | 220 |
| Wirtschaftsprüfer/Vereidigte Buchprüfer | . | 70 | 120 | 150 | 150 |
| Steuerberater/Steuerbevollmächtigte | 350 | 2 500 | 2 600 | 2 800 | 2 700 |
| Tierärzte | . | . | . | 2 150 | 2 100 |
| Architekten | 350 | 600 | 1 250 | 2 100 | 2 300 |
| Beratende Ingenieure | . | 2 000 | 3 000 | 3 300 | 3 400 |
| Ärzte | 650 | 6 000 | 10 530 | 14 400 | 15 500 |
| Zahnärzte | 900 | 4 000 | 6 000 | 7 800 | 8 600 |
| Unternehmensberater | . | . | . | 500 | 500 |
| Apotheker | 50 | 600 | 1 600 | 2 000 | 2 100 |
| Freie Kulturberufe | . | . | . | . | 10 500 |

1) Ohne Ost-Berlin.
Quelle: Institut für Freie Berufe, Nürnberg.

land macht deutlich, daß sich der Stand der Freien Berufe Ende 1990 mitten in der Aufbauphase befand (Tabelle 15). So war in Ostdeutschland — nach den Ergebnissen der Berufstätigenzählung — der Anteil der Selbständigen in Freien Berufen an den insgesamt unternehmerisch selbständig Tätigen mit etwa 7 vH deutlich niedriger als in Westdeutschland (knapp 18 vH). Mit durchschnittlich acht Mitarbeitern waren die Unternehmen in Ostdeutschland gleichwohl nahezu doppelt so groß wie in Westdeutschland mit etwa vier Personen. Die größten Unterschiede waren in den Freien Berufen des Gesundheitswesens, insbesondere bei den Apothekern, sowie in den technisch-naturwissenschaftlichen Freien Berufen, bei den Architekten und Ingenieuren, zu verzeichnen. Hier haben freiberufliche Existenzgründer offenbar in vielen Fällen einen beträchtlichen Teil des Personals der zuvor staatlichen Einrichtungen übernommen. So gab es in der DDR sehr viel weniger, aber mit bis zu 200 Angestellten sehr viel größere Apotheken als in Westdeutschland. Ende 1990 betrug die Anzahl der Angestellten pro Apotheke in Ostdeutschland mit durchschnittlich 21 immer noch das dreieinhalbfache der Durchschnittsgröße einer westdeutschen Apotheke. Ähnliches gilt für die Architekten und Ingenieure; dort wurden viele freiberufliche Existenzen vor allem im Zusammenhang mit der Entflechtung von Großbetrieben gegründet. Mitunter haben sich ganze Abteilungen als Ingenieurs- und Planungsbüros selbständig gemacht.

Personell stark besetzt waren auch die Büros der Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater. Dafür gab es freilich andere Gründe. In der DDR hatte es den Beruf des

Wirtschaftsprüfers nicht gegeben, hier bestand somit ein hoher Nachholbedarf. Dieser konnte zunächst nur dadurch gedeckt werden, daß westdeutsche Wirtschaftsprüfer in den neuen Bundesländern tätig wurden. Um sich auf die wichtigsten Aufgaben konzentrieren zu können, mußten sie einen vergleichsweise großen Mitarbeiterstab aufbauen und sich durch eine weitgehende Delegation von Aufgaben Entlastung verschaffen. Mangel an Erfahrung und Defizite in der Qualifikation konnten in der Anfangszeit nur durch hohen Personaleinsatz wettgemacht werden. Das Potential, das den Wirtschaftsprüfern und Unternehmensberatern zur Verfügung stand, um ihre Mitarbeiter auszuwählen, bestand größtenteils aus Beschäftigten, die in den Verwaltungs- und Rechnungsabteilungen ehemaliger Kombinate und volkseigener Betriebe tätig waren. Sie waren häufig als erste von Maßnahmen des Personalabbaus betroffen. Manche Wirtschaftsprüfer haben die von den Großbetrieben aufgelösten kaufmännischen Abteilungen sogar vollzählig übernommen.

Inzwischen hat sich die Zahl der freiberuflich Selbständigen gegenüber dem Stand von 1990 verzehnfacht (Tabelle 14). Die Strukturen in den neuen Bundesländern haben sich weiter an die der alten angeglichen. In den neuen Bundesländern dominieren die Unternehmen, die nach 1990 gegründet wurden. Sie sind deutlich kleiner als die vordem existierenden: Im Schnitt haben sie, den Gründer eingeschlossen, nur drei bis vier Beschäftigte. Sie sind in der Regel sogar etwas kleiner als vergleichbare Unternehmen in den alten Bundesländern; sie haben ihre Expansionsphase noch vor sich.

Tabelle 15

Selbständige und Beschäftigte in Freien Berufen in den neuen¹⁾ und alten Bundesländern²⁾

| | Neue Bundesländer ³⁾ | | Alte Bundesländer | |
|---|---------------------------------|----------------------|-------------------|----------------------|
| | Zahl | Anteil ⁴⁾ | Zahl | Anteil ⁴⁾ |
| Selbständige in Freien Berufen | 14 000 | 7,3 | 357 700 | 17,6 |
| Beschäftigte in Freien Berufen | 110 700 | 1,5 | 1 532 700 | 5,7 |
| Nachrichtlich: Durchschnittliche Beschäftigtenzahl je Unternehmen ⁴⁾ | 7,9 | x | 4,3 | . |

1) Berufstätigenerhebung vom 30.11.1990. — 2) Arbeitsstättenzählung vom 25.5.1987. — 3) Einschließlich Ost-Berlin. — 4) An allen Selbständigen bzw. Beschäftigten.
Quellen: Statistisches Bundesamt; Statistische Landesämter; Forschungsinstitut Freie Berufe der Universität Lüneburg.

Gründungsförderung

Die Gründung selbständiger freiberuflicher Existenzen wird — wie alle Existenzgründungen in Ostdeutschland — mit öffentlichen Mitteln gefördert. Diese Förderung stützt sich hauptsächlich auf die beiden folgenden, einander ergänzenden Kreditprogramme: Zum einen auf das Existenzgründungsprogramm, das aus ERP-Mitteln gespeist wird, und zum anderen auf das Eigenkapitalhilfeprogramm des Bundes. Antragsteller, die Mittel aus dem Eigenkapitalhilfeprogramm bekommen, beantragen und erhalten in der Regel auch Mittel aus dem Existenzgründungsprogramm. Bei der Inanspruchnahme der beiden Programme lassen sich jedoch deutliche Unterschiede in der Förderintensität feststellen — sowohl bei den freiberuflichen Existenzgründern im Vergleich zu anderen geförderten Existenzgründern als auch zwischen den Existenzgründern verschiedener Freier Berufe. Bis Mitte 1992 flossen aus den beiden Programmen insgesamt 15,5 Mrd. DM in die neuen Bundesländer. Mit rund 4 Mrd. DM entfiel davon gut ein Viertel auf Angehörige der Freien Berufe. Diese profitieren von den Förderangeboten also unterdurchschnittlich, denn ihr Anteil an allen Existenzgründern war etwas höher (Tabelle 16). Mit annähernd 29 000 von insgesamt rund 98 000 bewilligten Anträgen erreichten sie einen Anteil von etwa einem Drittel an der Gesamtförderung. Nachdem im Herbst 1991 die Angehörigen der Freien Heilberufe von der Inanspruchnahme des Existenzgründungsprogramms ausgeschlossen worden waren, ging die Inanspruchnahme der Förderprogramme durch die Freiberufler zurück und scheint sich im Laufe dieses Jahres weiter abgeschwächt zu haben. So hat sich bei ihnen die Antragsbewilligung in der ersten Jahreshälfte mit einem Zuwachs von etwa 14 vH weniger dynamisch entwickelt als die Bewilligung insgesamt mit knapp 20 vH. Auch bei den durchschnittlich zur Verfügung gestellten Fördersummen sind die Freien Berufe zurückgefallen. Der Grund dafür dürfte darin liegen, daß sich bei einigen großen Gruppen der Freien Berufe, die

überdurchschnittliche Förderbeträge erhielten, der Existenzgründungsprozeß abgeschwächt hat. Dies gilt für die Freien Heilberufe, aber auch für technisch-naturwissenschaftliche Berufe, wie die beratenden Ingenieure sowie die rechts- und steuerberatenden Berufe. Bei den geförderten Freien Heilberufen dürfte das Nachlassen der Gründungsdynamik wesentlich auf ihren Ausschluß aus dem Existenzgründungsprogramm zurückzuführen sein.

Die Inanspruchnahme der Mittelstandsförderung durch die Angehörigen der Freien Berufe zeigt ein ausgeprägtes

Tabelle 16

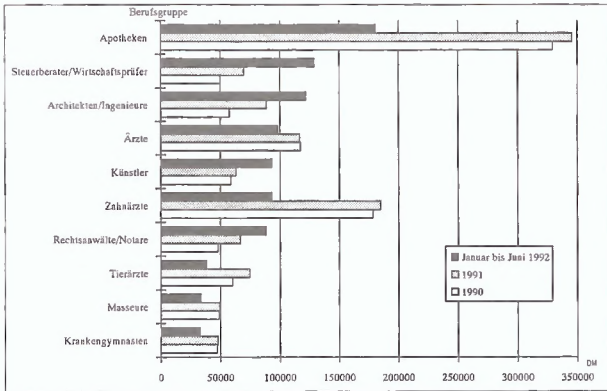
Inanspruchnahme der Mittelstandsförderprogramme¹⁾ in den neuen Bundesländern

| | Gesamtförderung | darunter: freiberufliche Existenzgründer |
|---|-----------------|--|
| Bewilligte Anträge | | |
| bis zum 31.12.1991 (Zahl) | 78 400 | 24 700 |
| bis zum 30.6.1992 (Zahl) | 97 400 | 28 800 ²⁾ |
| Zuwachsrate (vH) | 19,5 | 14,2 |
| Durchschnittlicher Förderbetrag je Antrag (DM) | | |
| Förderbeginn bis 31.12.1990 | 107 000 | 152 000 |
| 1.1.1991 bis 31.12.1991 | 164 000 | 143 000 |
| 1.1.1992 bis 30.6.1992 | 224 000 | 96 000 ²⁾ |

1) Existenzgründungsprogramm seit 15.2.1990 und Eigenkapitalhilfeprogramm seit 12.4.1990. — 2) Angehörige Freier Heilberufe seit dem 14. Oktober 1991 von der Inanspruchnahme des Existenzgründungsprogramms ausgeschlossen.
Quellen: Deutsche Ausgleichsbank; Forschungsinstitut Freie Berufe der Universität Lüneburg.

Schaubild 3

Durchschnittliche Fördersummen bei Inanspruchnahme der Mittelstandsförderprogramme



Quelle: Deutsche Ausgleichsbank, Berechnungen durch das Forschungsinstitut Freie Berufe, Lüneburg.

berufsgruppenspezifisches Bild. In besonders hohem Maße partizipierten Angehörige der Freien Heilberufe. So nahmen die Apotheker zu nahezu 100 vH an den Fördermaßnahmen teil, Zahnärzte zu etwa 83 vH und Ärzte zu etwa 73 vH. In deutlich geringerem Maße, nämlich nur zu 19 vH, griffen Architekten und Ingenieure sowie zu nur 11 vH Steuerberater und Wirtschaftsprüfer auf Fördermittel zurück.

Ein fast identisches Bild ergibt sich aus der berufsgruppenspezifischen Gliederung der Anzahl der bewilligten Anträge und der durchschnittlichen Förderbeträge. Die umfangreichste Förderung in den Jahren 1991 und 1992 erfuhren jeweils Ärzte, Zahnärzte und Apotheker (Schaubild 3). Das kommt nicht von ungefähr: Zur Niederlassung in diesen Berufen sind vielfach aufwendige apparative Ausstattungen und dementsprechend hohe finanzielle Aufwendungen erforderlich. Im Rahmen der Förderung konnten, sofern beide Programme in Anspruch genommen wurden, bis zu zwei Drittel des geplanten Investitionsvolumens finanziert werden.

Die Förderintensität hat sich bei den einzelnen Berufsgruppen unterschiedlich entwickelt. So stieg im ersten Halbjahr 1992 — im Vergleich zum Jahr 1991 — die durchschnittliche Förderung für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer auf fast das Doppelte (130 000 DM), während sich die durchschnittliche Förderung für Zahnärzte um etwa die Hälfte (93 000 DM) verringerte. Der Rückgang der durchschnittlichen Fördersumme bei den Angehörigen der Freien Heilberufe ist in erster Linie auf ihren Ausschluß aus dem Existenzgründungsprogramm zurückzuführen. Die Niederlassungstätigkeit bei Architekten, Ingenieuren sowie bei Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern nahm im ersten Halbjahr 1992 an Dynamik zu, während sie sich bei Tierärzten, Apothekern, Zahnärzten und Ärzten deutlich abschwächte. Bei diesen dürfte inzwischen ein recht hoher Versorgungsgrad erreicht worden sein, während in den

wirtschaftsrechts- und steuerberatenden Berufen weiterhin ein hoher Bedarf an qualifizierten Kräften besteht und dieser erst jetzt allmählich durch neu ausgebildete ostdeutsche Berufsangehörige gedeckt werden kann.

Die Förderstatistiken bieten auch Aufschluß über den Stand der Beschäftigung in den Freien Berufen. Insgesamt bestanden zum Zeitpunkt der Förderung reichlich 100 000 Arbeitsplätze¹⁴. Damit entfallen reichlich zwei Drittel auf die Freien Heilberufe (Tabelle 17).

Gründungshemmnisse

Niederlassungswillige Freiberufler sehen sich, trotz staatlicher Förderprogramme sowie der Beratungs- und Unterstützungsangebote seitens der Verbände, zahlreichen Hemmnissen und Schwierigkeiten gegenüber. Nach einer Umfrage des Forschungsinstituts Freie Berufe der Universität Lüneburg bei einer Reihe berufsständischer Organisationen bereiten die Finanzierung der Existenzgründung sowie die Knappheit an geeigneten Räumlichkeiten die größten Schwierigkeiten. Die Tatsache, daß Finanzierungsprobleme von den Vertretern der Heilberufe als besonders gravierend genannt wurden, deutet darauf hin, daß diese Berufsgruppe vom Ausschluß aus dem Existenzgründungsprogramm empfindlich getroffen wurde,

¹⁴ Die Zahl der tatsächlich existierenden Arbeitsplätze ist vermutlich etwas höher, weil in der Zwischenzeit per Saldo zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen wurden. Abgesehen davon werden nicht alle freiberuflichen Existenzgründer durch die Förderprogramme erfaßt.

Tabelle 17

Arbeitsplätze bei geförderten freiberuflichen Existenzgründern (Stand: 30.6.1992)

| | Zahl |
|--------------------------------------|-------------|
| Alle freiberuflichen Existenzgründer | rd. 107 000 |
| Existenzgründer | |
| darunter: | |
| Ärzte | 30 605 |
| Zahnärzte | 26 680 |
| Apotheken | 18 744 |
| Architekten/Ingenieure | 4 714 |
| Rechtsanwälte/Notare | 1 902 |
| Steuerberater/Wirtschaftsprüfer | 1 194 |
| Tierärzte | 1 071 |
| Nachrichtlich: | |
| Alle Existenzgründer | rd. 450 000 |

Quellen: Deutsche Ausgleichsbank; Forschungsinstitut Freie Berufe der Universität Lüneburg.

zumal der finanzielle Aufwand bei der Gründung freiberuflicher Arztpraxen erheblich gestiegen ist. So erhöhten sich beispielsweise die Investitionen bei der Neugründung zahnärztlicher Praxen von 240 000 DM im Jahre 1990 auf 316 000 DM im 2. Halbjahr 1991 (+32 vH) und bei Übernahme bestehender Praxen von 207 000 DM auf 338 000 DM (+ 63 vH). Der Anstieg resultiert vor allem daraus, daß sich die Ausstattungsstandards erheblich erhöht haben, sei es für medizinische Geräte, sei es für die Räumlichkeiten. Weitere Probleme sehen niederlassungswillige Freiberufler zudem in ungeklärten Eigentumsverhältnissen, unzureichenden Kommunikationseinrichtungen sowie in bürokratischen Hemmnissen.

Über bürokratische Hemmnisse und Konflikte mit der öffentlichen Verwaltung klagen besonders häufig Vermessungsingenieure. Vermessungsrecht ist Landesrecht. In manchen Ländern jedoch, insbesondere in Thüringen, scheint man nur widerstrebend bereit zu sein, öffentlich bestellte Vermessungsingenieure zuzulassen. Die Gründer privater Vermessungsbüros kommen zumeist aus dem Liegenschaftswesen; ihr Schritt in die selbständige freiberufliche Existenz hat vielfach zu den personellen Engpässen in den Katasterämtern beigetragen. Während die freiberuflichen Vermessungsingenieure nun häufig über einen Mangel an Aufträgen klagen, sind die Katasterämter in der Regel stark überlastet. Dies führt zu einer unnötigen Verschärfung der ohnehin schon bestehenden Schwierigkeiten im Vermessungs- und Katasterwesen sowie den daraus resultierenden Investitionshemmnissen.

Vor großen Problemen stehen auch die Angehörigen der Freien Kulturberufe. Ihre früheren staatlichen Auftrag- und Arbeitgeber existieren zum Teil nicht mehr oder sehen sich zu umfangreichen Sparmaßnahmen gezwungen. Häufig wird der Rotstift zuerst bei den Ausgabepositionen für Kultur und Bildung angesetzt. Ein gravierendes Problem stellt auch die Raumfrage dar. Ateliers gelten als Gewerberäume, und ihre Mieten haben sich drastisch erhöht.

Öffentliche Verwaltung

Der Aufbau neuer Verwaltungsstrukturen ist in den neuen Bundesländern erkennbar vorangekommen, abgeschlossen ist er aber noch lange nicht. Auf der Agenda stehen weitere dringliche Aufgaben wie die Umgestaltung des Kommunalverfassungsrechts, die Durchführung der Gebietsreform oder die Zuordnung des kommunalen Vermögens. Die Vorarbeiten dazu sind in den einzelnen Ländern unterschiedlich weit gediehen.

Fast überall haben die Verwaltungen mit Problemen zu kämpfen wie Arbeitsüberlastung und Personalmangel in den Kernbereichen, Kommunikations- und Koordinations-schwierigkeiten miteinander sowie mit anderen Stellen — wie der Telekom oder der Treuhandanstalt —, Unsicherheit bei der Anwendung rechtlicher Vorschriften und Verzögerungen von Entscheidungen als Folge des komplizierten

Verwaltungsrechts mit langen Verfahrensfristen und — wegen. Das alles belastet den wirtschaftlichen Neuaufbau in den jungen Bundesländern nach wie vor sehr.

Schwierigkeiten beim Verwaltungsaufbau

Die Konstituierung der fünf neuen Länder ist weitgehend vollzogen: Nach großen Anlaufschwierigkeiten wurden inzwischen die wichtigsten gesetzlichen Grundlagen und behördlichen Strukturen geschaffen. Das war anfangs nicht einfach, denn allenthalben fehlte es an qualifiziertem Personal. Solches ließ sich aus den aufgelösten Bezirksverwaltungen nur zum kleinen Teil rekrutieren. Ohne die Verwaltungshilfe des Bundes und der alten Bundesländer, die Anfang 1991 auf breiter Front anließ, wären die Länderverwaltungen nicht in so kurzer Zeit arbeitsfähig gewesen. Auf zentraler Ebene bestehen inzwischen fast überall funktionstüchtige Einrichtungen, ob es sich nun um die Rechtspflege, die Finanzverwaltung oder die Kommunalaufsicht handelt — auch wenn in vielen Bereichen personelle und sachliche Engpässe fortbestehen.

Vorangekommen ist auch der Aufbau von Mittelinstanzen. Die einzelnen Länder haben dabei unterschiedliche Wege eingeschlagen. Sachsen und Sachsen-Anhalt haben Regierungspräsidien eingerichtet, Thüringen hat ein Landesverwaltungsamt mit mehreren Außenstellen geschaffen. Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg haben dagegen auf Bündelungsbehörden verzichtet. Dort soll die Entlastung der zentralen Verwaltung durch die Schaffung größerer Einheiten auf kommunaler Ebene im Zuge einer Kommunal- und Gebietsreform erreicht werden. Gegenwärtig hat die übergroße Anzahl kleiner Gemeinden und Landkreise eine Überlastung der obersten Landesbehörden zur Folge.

Die Kommunen in den jungen Bundesländern konnten sich schon einige Zeit vor den Ländern, nach den Kommunalwahlen im Mai 1990, neu strukturieren. Sie brauchen jedoch dringend einen neuen Rechtsrahmen; das von der Regierung de Maizière erlassene Kommunalverfassungsgesetz muß an die Kommunalverfassungsgesetze der alten Bundesländer angepaßt werden. Und sie brauchen einen neuen Zuschnitt, denn sie sind häufig in bezug auf Einwohnerzahl und Finanzkraft zu klein. Die geplante Kommunal- und Gebietsreform ist nicht einfach zu verwirklichen, weil häufig die Vorstellungen der Landesregierung auf der einen sowie die der Bürger und der öffentlich Bediensteten auf der anderen Seite weit auseinanderliegen. Die Unsicherheit über den Ausgang des Reformwerks beeinträchtigt die Arbeit der kommunalen Stellen sehr.

Die Koordinierung des Verwaltungshandelns zwischen den verschiedenen Ebenen bereitet noch Probleme; sie funktioniert in den jungen Ländern bisher lange nicht so gut wie in den alten Ländern. Zum Teil sind diese Schwierigkeiten sachlich bedingt, zum Teil sind sie politisch-atmo-

sphärischer Natur: Nachdem die Gemeinden längere Zeit fast ohne Dienstaufsicht gewesen waren, sehen sie sich nun an die kurze Leine genommen und wehren sich häufig gegen Anweisungen „von oben“.

In der Verwaltungspraxis gibt es freilich nach wie vor Engpässe, sowohl auf der Ebene der Länder als auch auf der kommunalen Ebene. Diese betreffen neben den Planungs- und Bauordnungsämtern vor allem

- die Ämter zur Regelung offener Vermögensfragen,
- das Vermessungs- und Katasterwesen sowie
- die Grundbuchämter.

Der wohl größte Engpaß sind derzeit die Ämter zur Regelung offener Vermögensfragen. Dort sind bisher etwa 2,3 Millionen Anträge auf Vermögensrückgabe von mehr als einer Million Antragstellern eingegangen; abgeschlossen sind erst etwa 8 vH der Verfahren. Durch den Bearbeitungsstau sind viele Investitionsverfahren blockiert: Dringlich ist deshalb eine Prioritätenliste, die der Bearbeitung von Anträgen investitionswilliger Restitutionsberechtigter Vorrang einräumt.

Erheblich sind auch die Rückstände bei der Vermessung von Grundstücken und bei der Führung der Kataster. So muß ein großer Teil der landwirtschaftlichen Grundflächen im Besitz der Treuhandanstalt vor der für 1993 ins Auge gefaßten langfristigen Verpachtung rasch vermessen und kartiert werden. Hier sind die Länder und die Kommunen, soweit ihnen das Vermessungs- und Katasterwesen übertragen wurde, dazu aufgerufen, mehr als bisher öffentlich bestellte Vermessungsingenieure zuzulassen.

Nur scheinbar entspannt hat sich die Situation bei den Grundbuchämtern. Einige Verfahren, die für die Durchführung investiver Maßnahmen wichtig sind, wie die Eintragung von Grundpfandrechten und Auflassungsvormerkungen, werden inzwischen zwar relativ schnell erledigt, mit etwa 650 000 unerledigten Fällen ist der Antragsberg jedoch unverändert groß. Der Rückstand dürfte sogar über kurz oder lang wieder größer werden, sobald sich das Arbeitstempo bei den Vermögensämtern spürbar erhöht. Auch hier muß nach Lösungen gesucht werden, um den Antragsstau abzubauen. Eine solche Möglichkeit wäre die Aktenbearbeitung durch Dritte, sei es durch Behörden in den alten Bundesländern oder durch freiberufliche Rechtspfleger.

Die Engpässe sind freilich nicht nur die Folge des enormen Arbeitsanfalls. Sie hängen auch mit dem Mangel an fachkundigem Personal zusammen. So sind bei den Vermögensämtern derzeit nur 2 800 der vorgesehenen 4 000 Planstellen besetzt. Die umfangreiche personelle Verwaltungshilfe des Bundes und der alten Bundesländer unterstützt den Verwaltungsaufbau zwar wirkungsvoll, muß aber längerfristig fortgeführt und verstärkt werden. Dabei sollten verbindliche Zusagen auch über das Jahr

1993 hinaus gemacht werden, um den ostdeutschen Ländern und Kommunen mehr Planungssicherheit zu geben.

Neben personellen gibt es zudem organisatorische und räumliche Defizite. So gibt es an vielen Orten Raumprobleme, insbesondere bei solchen Behörden, die es vordem in der DDR nicht gab wie bei den Finanzämtern oder den Ämtern zur Regelung offener Vermögensfragen. Viele Gebäude sind in schlechtem baulichen Zustand, und viele sind zu klein. Teilweise fehlt es auch an einer zeitgemäßen Infrastruktur wie Telefonstandleitungen.

Schwierigkeiten beim Personalabbau

Trotz der gravierenden Personalengpässe in den Kernbereichen der Verwaltung haben die Gebietskörperschaften in den neuen Bundesländern — nach westdeutschen Maßstäben — noch einen beträchtlichen Personalüberhang, und dies obwohl kräftig Personal abgebaut worden ist. Mitte 1992 waren bei den Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen in den neuen Bundesländern schätzungsweise 1,1 Millionen Personen beschäftigt, etwa 640 000 weniger, als in der DDR bei staatlichen Behörden und quasistaatlichen Organisationen tätig waren¹⁵.

Das Institut für Weltwirtschaft und das Institut für Wirtschaftsforschung Halle sind der Frage nachgegangen, in welchen Bereichen größere Personalüberhänge bestehen und was die Gründe dafür sind. Es ist derzeit allerdings nicht leicht, sich ein Bild von der Personalausstattung der Gebietskörperschaften in Ostdeutschland nach Ebenen und nach Aufgabenbereichen zu machen. Zeitnahe Strukturdaten liegen nicht vor. Die letztverfügbaren Angaben stammen aus der Personalstatistik im öffentlichen Dienst von Mitte 1991, die damals erstmals auch in den neuen Bundesländern und in Ost-Berlin durchgeführt wurde. Seinerzeit wurden bei den dortigen Dienststellen von Bund, Ländern und Gemeinden sowie bei den Sozialversicherungen etwa 1,35 Millionen Bedienstete gezählt (Tabelle 18). Nicht eingeschlossen sind darin Personen im Wartestand und ABM-Kräfte, wohl aber das Personal der Bundeswehr; mit den Zahlen in Tabelle 1 sind diese Angaben somit nicht voll vergleichbar. Von Mitte 1991 bis Mitte 1992 dürften weitere 100 000 bis 150 000 Personen, also rund ein Zehntel, aus dem öffentlichen Dienst ausgeschieden sein; auch dies schränkt den Aussagewert

¹⁵ Die Ermittlung des Ausgangsbestandes bereitet große Schwierigkeiten, weil erstens der staatliche Bereich in der DDR anders abgegrenzt war als in der Bundesrepublik und weil zweitens für Teilbereiche (staatliche Verwaltung und gesellschaftliche Organisationen) keine Beschäftigungszahlen veröffentlicht wurden.

Tabelle 18

Personal¹⁾ der Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen²⁾ in den neuen Bundesländern und in Ost-Berlin nach Beschäftigungsbereichen am 30.06.1991

| Bundesländer | Alle Bereiche | davon: | | | | Nachrichtlich: Beschäftigte je 10 000 Einwohner | |
|-------------------------------------|---------------|---------|-----------|-------------------------|----------------------|---|-----------|
| | | Bund | Länder | Gemeinden ³⁾ | Sozialversicherungen | Länder | Gemeinden |
| Brandenburg | . | . | 82 500 | 131 600 | 3 100 | 312 | 498 |
| Mecklenburg-Vorpommern | . | . | 69 800 | 96 500 | 2 200 | 355 | 491 |
| Sachsen | . | . | 166 500 | 177 100 | 4 400 | 340 | 361 |
| Sachsen-Anhalt | . | . | 95 700 | 119 500 | 4 200 | 322 | 403 |
| Thüringen | . | . | 87 500 | 92 800 | 3 300 | 326 | 346 |
| Ost-Berlin | 147 500 | 13 900 | 132 300 | — | 1 300 | 1 039 | — |
| Insgesamt | 1 355 200 | 84 900 | 634 300 | 617 500 | 18 500 | 389 | 407 |
| Nachrichtlich: Alte Bundesländer | . | 567 100 | 1 937 500 | 1 384 100 | . | 309 | 221 |

1) Voll- und Teilzeitbeschäftigte; ohne Personen im Wartestand und ABM-Kräfte, einschließlich Soldaten. — 2) Unter Aufsicht der Länder. — 3) Einschließlich Gemeindeverbände und kommunale Zweckverbände.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IfW.

der Personalstatistik von Mitte 1991 etwas ein¹⁶. Dennoch dürfte noch immer ein erheblicher Personalüberhang bestehen — bei den Ländern, vor allem aber bei den Kommunen.

Auffällig ist, daß — nach den Zahlen von Mitte 1991 — der Personalstand in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich ist, und zwar auf zentraler wie auf kommunaler Ebene. So kommen in Mecklenburg-Vorpommern auf 10 000 Einwohner 355 Personen im Verwaltungsdienst, in Brandenburg dagegen nur 312, obwohl dort beispielsweise die Lehrer nur 80 vH des Stundensolls unterrichten und entsprechend nur 80 vH der Ost-Bezüge erhalten. Im kommunalen Dienst rangieren die Flächenstaaten Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern mit 498 bzw. 491 Personen weit vor Sachsen (361) und Thüringen (346), den beiden Ländern mit der höchsten Bevölkerungsdichte. Zum Vergleich: Im früheren Bundesgebiet kamen auf 10 000 Einwohner 312 Landes- und 225 Kommunalbedienstete. Zuviel Personal im öffentlichen Dienst der neuen Bundesländer gibt es also in erster Linie, wenn auch nicht ausschließlich, bei den Kommunen.

Der vergleichsweise hohe Personalstand bei den Kommunen besteht in erster Linie in den Bereichen „Bildung und Kultur“ sowie „Soziale Sicherung, Gesundheit, Sport und Erholung“. Ihnen steht eine vergleichsweise schwache Personalausstattung in der „Allgemeinen Verwaltung“ gegenüber — die häufigen Klagen über den schleppenden Verwaltungsvollzug haben hier eine ihrer Wurzeln. So waren bei den ostdeutschen Kommunen mit mehr als 2 000 Einwohnern Mitte 1991 doppelt so viele Arbeitnehmer in Kindergärten und Kinderkrippen beschäftigt wie in der Verwaltung (Tabelle 19); in den westdeutschen Kommunen ist es genau umgekehrt.

Der hohe Personalüberhang hat verschiedene Ursachen. Eine Ursache ist, daß die DDR andere bürokratische Strukturen besaß als die Bundesrepublik — der staatliche Sektor war ungleich größer, und er war auch personell stärker aufgebläht. Der Überhang stellt also wesentlich eine „Erblast“ dar. Eine andere Ursache ist eine Regelung im Einigungsvertrag, wonach die Gebietskörperschaften in Ostdeutschland diejenigen staatlichen Einrichtungen zu übernehmen hatten, die in ihren Geschäftsbereich fielen — um sie entweder in eigene oder fremde Trägerschaft zu überführen oder aber um sie „abzuwickeln“. Auf diese Weise sind den Kommunen eine Reihe von Aufgaben zugefallen, die in den alten Bundesländern in aller Regel von nichtstaatlichen Institutionen erfüllt werden. Dazu gehörten unter anderem die Verwaltung des staatlichen Wohnungsvermögens sowie der Einrichtungen des staatlichen und betrieblichen Gesundheitswesens. Die Kommunen haben aber hin und wieder auch Einrichtungen übernommen, die, wie Kindergärten und Kinderkrippen oder Wohnheime, vordem in der Obhut der Betriebe waren. Eine weitere Ursache ist schließlich die große Anzahl kleiner selbständiger Verwaltungseinheiten. Eine Kreis- und Gebietsreform ist in Vorbereitung: So soll es in Sachsen

¹⁶ Es ist nicht gelungen, die Länder zu einer Angabe ihres Personalbestandes per 30. 6. 1992 zu bewegen. Vergleichsangaben liegen nur für das Land Sachsen aus einer Studie des dortigen Landesrechnungshofes vor. Danach gab es dort zur Jahresmitte 1992 134 000 Bedienstete, 32 000 (–20 vH) weniger als ein Jahr zuvor. Festgeschrieben war ein Plansoll von 101 000 Personen, gemessen an der Einwohnerzahl hält der Landesrechnungshof jedoch 96 000 Personen für ausreichend. Die — nur eingeschränkt repräsentativen — Ergebnisse einer Umfrage unter ostdeutschen Kommunen deuten auf einen Personalabbau in der Größenordnung von 10 vH hin.

Tabelle 19

Personal des unmittelbaren öffentlichen Dienstes in Gemeinden mit mehr als 2000 Einwohnern in den neuen Bundesländern nach Aufgabenbereichen am 30.06.1991¹⁾

| Aufgabenbereiche | | Insgesamt | davon | | | | |
|--|-----|-----------|-------------|------------------------|---------|----------------|-----------|
| | | | Brandenburg | Mecklenburg-Vorpommern | Sachsen | Sachsen-Anhalt | Thüringen |
| Allgemeine Verwaltung | (a) | 62 148 | 12 202 | 9 965 | 16 426 | 12 502 | 11 053 |
| | (b) | 55 | 61 | 67 | 42 | 56 | 65 |
| Öffentliche Sicherheit und Ordnung | (a) | 18 330 | 3 558 | 2 628 | 6 156 | 3 697 | 2 291 |
| | (b) | 16 | 18 | 18 | 16 | 17 | 13 |
| Schulen | (a) | 66 551 | 15 317 | 7 928 | 18 655 | 12 502 | 12 149 |
| | (b) | 59 | 77 | 53 | 48 | 56 | 71 |
| Wissenschaft, Forschung, Kulturpflege | (a) | 23 410 | 4 214 | 3 769 | 6 962 | 4 954 | 3 511 |
| | (b) | 21 | 21 | 25 | 18 | 22 | 21 |
| Soziale Sicherung | (a) | 174 441 | 36 374 | 25 784 | 53 882 | 35 262 | 23 185 |
| | (b) | 154 | 182 | 172 | 139 | 159 | 136 |
| darunter: | | | | | | | |
| Kindergärten | (a) | 78 081 | 18 091 | 13 626 | 20 126 | 16 574 | 9 664 |
| | (b) | 69 | 91 | 91 | 52 | 75 | 57 |
| Kinderkrippen | (a) | 51 908 | 9 933 | 6 438 | 17 427 | 9 547 | 8 563 |
| | (b) | 46 | 50 | 43 | 45 | 43 | 50 |
| Sonstige Einrichtungen der Jugendpflege | (a) | 11 832 | 3 082 | 1 336 | 4 137 | 1 788 | 1 489 |
| | (b) | 11 | 15 | 9 | 11 | 8 | 9 |
| Gesundheit ²⁾ , Sport, Erholung | (a) | 107 444 | 23 574 | 22 440 | 32 441 | 17 452 | 11 537 |
| | (b) | 95 | 118 | 150 | 84 | 79 | 67 |
| Bau- und Wohnungswesen | (a) | 27 481 | 4 022 | 3 431 | 10 945 | 4 680 | 4 403 |
| | (b) | 24 | 20 | 23 | 28 | 21 | 26 |
| Öffentliche Einrichtungen, Wirtschaftsführung | (a) | 23 748 | 3 458 | 2 671 | 8 518 | 4 799 | 4 302 |
| | (b) | 21 | 17 | 18 | 22 | 22 | 25 |
| Rechtlich nichtselbständige Wirtschaftsunternehmen | (a) | 2 577 | 2 075 | 190 | — | 111 | 141 |
| | (b) | 2 | 10 | 1 | — | 1 | 1 |
| Alle Bereiche | (a) | 506 070 | 104 794 | 78 806 | 153 935 | 95 959 | 72 576 |
| | (b) | 448 | 525 | 527 | 396 | 433 | 424 |

(a) = Zahl; (b) = Je 10 000 Einwohner. — 1) Ohne Personen im Wartestand und ohne ABM-Kräfte. — 2) Einschließlich kaufmännisch buchende Krankenhäuser.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IfW.

künftig nur noch 22 anstelle von bisher 48, in Thüringen 18 anstelle von 35 und in Mecklenburg-Vorpommern 11 anstelle von bisher 31 Landkreisen geben. Man sollte erwarten, daß diese Reform zu einem nennenswerten Personalabbau führt.

Auch wenn die Strukturen in beiden Teilen Deutschlands nicht voll vergleichbar sind: Es stellt sich die Frage, was die Gebietskörperschaften in den neuen Bundesländern daran hindert, vergleichbare Strukturen wie in den alten Bundesländern zu schaffen, um den Personalüberhang abzubauen. Denn der Einigungsvertrag fordert keines-

wegs, daß die Kommunen alle ihnen dort zugewiesenen Aufgaben behalten müssen. Im Gegenteil, die Kommunen sollen einen Teil davon baldmöglichst an Private übertragen oder in freie Trägerschaft überführen. Das Problem bestand bislang vor allem darin, daß vielerorts für eine Entstaatlichung die Voraussetzungen noch fehlten. Beispielsweise war es für die Kommunen nicht einfach, für ihre Sozialeinrichtungen wie Kindergärten oder Altenheime freie Träger zu finden, die diese ähnlich wie in den alten Bundesländern in eigener Regie betreiben und teilweise für deren Finanzierung einstehen.

Offensichtlich tun sich viele Kommunen auch schwer, überzähliges Personal zu kündigen. Die Kommunen hatten, anders als der Bund und teilweise die Länder, kaum Möglichkeiten, Einrichtungen „abzuwickeln“ und das zugehörige Personal in den „Wartestand“ zu versetzen. Nach dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts zur „Warteschleifenregelung“ vom 24.4.1991 kam eine „Abwicklung“ nur dann in Betracht, wenn eine Einrichtung aufgelöst wurde und als „organisatorisch abgrenzbare Funktionseinheit“ nicht mehr bestehen blieb. Ihre bloße Überleitung auf kommunale oder andere Träger war demnach kein Auflösungsgrund. In solchen Fällen können bestehende Beschäftigungsverhältnisse nur auf dem Wege der Einzelkündigung beendet werden; die bis Ende 1993 verlängerte Frist zur Bedarfskündigung gibt den öffentlichen Arbeitgebern an sich die Möglichkeit dazu. Dennoch schrecken viele Kommunen vor diesem Schritt zurück, weil sie damit rechnen müssen, daß die gekündigten Arbeitnehmer gegen die Kommune erfolgreich prozessieren: Die Rechtsprechung neigt dazu, eine Kündigung für unwirksam zu erklären, solange anderswo noch Planstellen unbesetzt sind, auch wenn, was häufig der Fall ist, eine Umsetzung von Mitarbeitern wegen unzureichender beruflicher Kenntnisse kaum in Frage kommt. Die Kommunen fürchten, langwierige Arbeitsprozesse führen zu müssen, die sie möglicherweise verlieren und durch die sie zu hohen Gehaltsnachzahlungen verpflichtet werden. Zudem sehen sich viele Kommunen offenbar gegenüber ihren Bediensteten in einer Fürsorgepflicht: Sie möchten sie ungern in Arbeitslosigkeit entlassen.

Das Festhalten an überkommenen Strukturen läßt sich auch darauf zurückführen, daß Länder und Gemeinden in Ostdeutschland ihre Aufgaben teilweise umfassender definieren, als es in Westdeutschland bisher der Fall ist. Dies gilt insbesondere für soziale Aufgaben wie die Bereitstellung von Kindergartenplätzen. Inzwischen verweisen viele ostdeutsche Kommunen auf ihre gesetzliche Verpflichtung, Kindergartenplätze bereitstellen zu müssen. Allerdings fällt auf, daß es in dieser Hinsicht zwischen den ostdeutschen Bundesländern schon große Unterschiede gibt: Die meisten Beschäftigten im Sozialbereich gibt es — wohl nicht zufällig — bei den Kommunen in Brandenburg. Dieses Land hat auch als erstes das Recht auf einen Kindergartenplatz in seiner Verfassung verankert.

Für den Abbau des Personalüberhangs müssen schon in Kürze Lösungen gefunden werden, weil die ostdeutschen Gebietskörperschaften wegen der ausufernden Personalkosten sonst manövrierunfähig werden. Wenn nichts geschähe, würden sich deren Personalausgaben wegen der Anpassung der Vergütungen an das westdeutsche Niveau in den nächsten zwei bis drei Jahren verdoppeln. Der Spielraum für die Finanzierung dringender Investitionen würde sich dadurch weiter verengen: 1992 machten die Personalausgaben bei den ostdeutschen Kommunen trotz niedrigerer Vergütungen im Durchschnitt schon 40 vH der Gesamtausgaben aus, bei den westdeutschen Kommunen waren es 30 vH. Die ostdeutschen Länder und Gemeinden können nicht darauf setzen, daß ihr Finanzbedarf in gleicher Weise wie bisher durch Zuweisungen gedeckt wird.

Aus den Veröffentlichungen des DIW Sonderhefte

Erscheinen als neue Folge wieder seit 1948. Format DIN A 5.

- Nr. 135 **Elemente regionaler Wohnungsmarktmodelle und offene Fragen der Wohnungsmarktanalyse.** Von Bernd Bartholmai. 43 S. 1982. DM 22,60.
- Nr. 136 **Entwicklung und Struktur des deutsch-sowjetischen Handels — Seine Bedeutung für die Volkswirtschaften der Bundesrepublik Deutschland und der Sowjetunion.** Von Jochen Bethkenhagen und Heinrich Machowski. 83 S. 1982. DM 44,—.
- Nr. 137 **Berechnung der Kosten für die Wege des Eisenbahn-, Straßen-, Binnenschiffs- und Luftverkehrs in der Bundesrepublik Deutschland für das Jahr 1981.** Von Heinz Enderlein. 59 S. 1983. DM 22,60.
- Nr. 138 **Die Bedeutung des innerdeutschen Handels für die Wirtschaft der DDR.** Von Doris Cornelisen, Horst Lambrecht, Manfred Melzer und Cord Schwartau. 203 S. 1983. DM 84,—.
- Nr. 139 **Beurteilung der Wirtschaftlichkeitsschwelle und Analyse der Produktionskapazitäten bei neuen Technologien zur Energieeinsparung in mittel- und längerfristiger Sicht.** Von Hans-Joachim Ziesing. 458 S. 1983. DM 198,—.
- Nr. 140 **Neuorientierung in den Beziehungen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den Entwicklungsländern.** Von Fritz Franzmeyer, Hans J. Petersen (Hrsg.). 251 S. 1984. DM 44,60.
- Nr. 141 **Messen und Ausstellungen als expansive Dienstleistungen.** Von Uwe Müller. 100 S. 1985. DM 22,60.
- Nr. 142 **Präferenzregelung der Forschungs- und Entwicklungsförderung in Berlin.** Von Kurt Hornschild. 68 S. 1985. DM 19,80.
- Nr. 143 **Regionale Beschäftigungsentwicklung und produktionsorientierte Dienstleistungen.** Von Franz-Josef Bade. 280 S. 1987. DM 56,—.
- Nr. 144 **Der Beitrag der Europäischen Gemeinschaft zur Bekämpfung des Hungers in der Welt.** Von Peter Hrubesch und Siegfried Schultz (Hrsg.). 259 S. 1987. DM 54,—.
- Nr. 145 **Die Beseitigung von Steuergrenzen in der Europäischen Gemeinschaft — Vorteile und Probleme einer Harmonisierung von Mehrwertsteuer und Verbrauchsteuern im europäischen Binnenmarkt.** Von Rüdiger Parsche, Bernhard Seidel und Dieter Teichmann unter Mitarbeit von Georg Erber und Hansjörg Haas. 468 S. 1988. DM 82,60.
- Nr. 146 **Die Auswirkungen des Binnenmarktes auf die Entwicklungen der Regionen in der Europäischen Gemeinschaft.** Von Fritz Franzmeyer. (Hrsg.). 252 S. 1991. DM 62,—.
- Nr. 147 **Nationalstaat und Interdependenz — kooperative Interaktionsmuster in der EG-Handelspolitik.** Von Christian Siebert und Eirik Svindland. 250 S. 1992. DM 72,—.
- Nr. 148 **Familie und Erwerbstätigkeit im Umbruch.** Von Notburga Ott und Gert Wagner (Hrsg.). 252 S. 1992. DM 72,—.
- Nr. 149 **Rigide Preise, flexible Mengen — Ansätze zu einer dynamischen Analyse von Angebots- und Nachfrageschocks.** Von Heiner Flassbeck, Gustav Adolf Horn, Rudolf Ziener. 254 S. 1992. DM 72,—.

Aus den Veröffentlichungen des DIW Beiträge zur Strukturforschung

Erscheinen seit 1967. Format DIN A 4.

- Heft 118 **Marktabschottungspolitiken wichtiger Schwellenländer und wirtschaftliche Entwicklung.** — Empirische Untersuchungen am Beispiel der Elektronikindustrie und des Kraftfahrzeugbaus in Brasilien, Indien und Korea. Von Dieter Schumacher und Herbert Wilkens. 210 S. 1990. DM 74,—
- Heft 119 **Berechnung der Kosten und der Ausgaben für die Wege des Eisenbahn-, Straßen-, Binnenschiffs- und Luftverkehrs in der Bundesrepublik Deutschland für das Jahr 1987.** Von Heinz Enderlein und Uwe Kunert. 106 S. 1990. DM 48,—.
- Heft 120 **Künftige Perspektiven des Wohnungsbaus und der Wohnungsbaufinanzierung für das Gebiet der neuen Bundesländer.** Von Bernd Bartholmai und Manfred Melzer. 139 S. 1991. DM 62,—.
- Heft 121 **Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft der DDR.** Von Bernd Görzig und Martin Gornig. 104 S. 1991. DM 48,—.
- Heft 122 **Bauwirtschaft im Gebiet der ehemaligen DDR — mögliche Entwicklung der Kostenstruktur im Zuge der Neuordnung nach der Wirtschaftsunion.** Von Bernd Bartholmai, Manfred Melzer und Lutz Uecker. 95 S. 1991. DM 46,—.
- Heft 123 **Zeitreihen des Anlagevermögens in Industriezweigen nach Beschäftigtengrößenklassen.** Von Bernd Görzig. 134 S. 1991. DM 62,—.
- Heft 124 **Die Außenwirtschaftsförderung der wichtigsten Konkurrenzländer Deutschlands — Frankreich, Großbritannien, Japan und USA im Vergleich —.** Von Siegfried Schultz, Joachim Volz und Christian Weise. 198 S. 1991. DM 72,—.
- Heft 125 **Die unternehmerische Standortwahl und Investitionshemmnisse in den neuen Bundesländern.** — Fallbeispiele aus sechs Städten —. Von Klaus-Peter Gaulke und Hans Heuer. 109 S. 1991. DM 84,—.
- Heft 126 **Niveau und Struktur der verfügbaren Einkommen und des privaten Verbrauchs in den neuen Bundesländern.** Von Klaus-Dietrich Bedau, Jürgen Boje, Doris Gladisch, Ruth Grunert, Jochen Schmidt und Heinz Vortmann. 200 S. 1992. DM 84,—.
- Heft 127 / I **Der Einfluß der gesamtwirtschaftlichen Nachfrageaggregate auf die Produktions- und Beschäftigungsstruktur — eine quantitative Input-Output-Analyse.** — Schwerpunktuntersuchung im Rahmen der Strukturberichterstattung. Band I: Textband. Von Reiner Stäglin, Dietmar Edler, Joachim Schintke unter Mitarbeit von Renate Filip-Köhn. 317 S. 1992. DM 104,—.
- Heft 127 / II **Der Einfluß der gesamtwirtschaftlichen Nachfrageaggregate auf die Produktions- und Beschäftigungsstruktur — eine quantitative Input-Output-Analyse.** — Schwerpunktuntersuchung im Rahmen der Strukturberichterstattung. Band II: Materialband. Von Reiner Stäglin, Dietmar Edler, Joachim Schintke unter Mitarbeit von Renate Filip-Köhn. 202 S. 1992. DM 84,—.
- Heft 128 **Wettbewerbsfähigkeit im zivilen europäischen Großflugzeugbau.** Von Kurt Hornschild. 149 S. 1992. DM 78,—.
- Heft 129 **Struktur und Entwicklungschancen in der Region Westsachsen.** Von Doris Cornelsen, Angela Scherzinger, Hartmut Usbeck, Horst Lambrecht, Hans Neumann, Sabine Radke, Ralf Schmidt, Erika Schulz, Cord Schwartau. 228 S. 1992. DM 112,—.
- Heft 130 **Individuelles Verkehrsverhalten im Wochenverlauf.** Von Uwe Kunert. 275 S. 1992. DM 104,—.
- Heft 131 **Die feinkeramische Industrie — ein Branchenbild.** Von Gerhard Neckermann und Hans Wessels. 354 S. 1992. DM 112,—.
- Heft 132 **Ökologische Sanierung und wirtschaftlicher Strukturwandel in den neuen Bundesländern.** — Ökologisches Sanierungskonzept Leipzig / Bitterfeld / Halle / Merseburg. Von Heike Belitz, Jürgen Blazejczak, Martin Gornig, Michael Kohlhaas, Erika Schulz, Thomas Seidel und Dieter Vesper unter Mitarbeit von Rainer Lüdigg. 177 S. 1992. DM 78,—.
- Heft 133 **Die Entwicklung des Wettbewerbs auf den Hörfunk- und Fernsehmärkten in der Bundesrepublik Deutschland.** Von Wolfgang Seufert. 205 S. 1992. DM 88,—.
- Heft 134 **Ermittlung des Ersatzinvestitionsbedarfs für die Bundesverkehrswege.** Von Heinz Enderlein und Uwe Kunert. 299 S. 1992. DM 108,—.
- Heft 135 **Produktion und Produktionsfaktoren für Ostdeutschland. Kennziffern 1980 -1991.** Von Bernd Görzig. 131 S. 1992. DM 74,—.
- Heft 136 **Strukturwandel im Prozeß der deutschen Vereinigung — Analyse der strukturellen Entwicklung. Strukturberichterstattung 1992.** Von Frank Stille u.a. 270 S. 1992. DM 104,—.

Der nächste Wochenbericht erscheint am 7. Januar 1993

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.

Siebter Bericht. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin / Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel.

Verlag Duncker & Humblot GmbH, Karl-Heinrich-Becker-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.

— Hierzu ein Prospekt des Verlages Duncker & Humblot —