

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 15/94

Berlin

3. Ex

14. April 1994

61. Jahrgang

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland

ZEHNTER BERICHT

Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung, Berlin

Unter Mitarbeit des
Instituts für Wirtschaftsforschung Halle

Institut für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel

Seit Anfang 1991 arbeiten das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, das Institut für Weltwirtschaft, Kiel, und das Institut für Wirtschaftsforschung Halle an einem Forschungsvorhaben, das sich mit der Umstrukturierung der ostdeutschen Wirtschaft befaßt. Das Projekt war zunächst auf zwei Jahre befristet. Das Bundesministerium für Wirtschaft hat im letzten Jahr einen Anschlußauftrag mit dem Titel „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland“ erteilt. Danach sollten in etwa fünfmonatigem Rhythmus Analysen vorgelegt werden. Neun Berichte wurden bisher erstellt¹. Die Institute legen hiermit ihren zehnten Bericht in laufender Folge vor. Gegenüber dem vollständigen Bericht ist diese Fassung etwas gekürzt. Der Gesamtbericht erscheint zugleich als Kieler Diskussionsbeitrag 231 und in der Forschungsreihe des IWH, Nr. 1/94.

Ziel des Forschungsprojektes ist es wie bisher, die Informationsbasis über die ostdeutsche Wirtschaft zu verbreitern. Die Statistiken, in denen die wirtschaftliche Entwicklung dokumentiert wird, sind zwar zahlreicher geworden, sie ergeben aber immer noch kein flächendeckendes und konsistentes Bild. Die beteiligten Institute müssen deshalb nach wie vor durch eigene Recherchen Lücken schließen.

Mehr als früher sollen die Berichte Schwerpunkte setzen. Dieses Mal ist der Schwerpunkt das ostdeutsche verarbeitende Gewerbe. Ein Thema sind die Ergebnisse einer Befragung vom Winter 1993/94, die über die aktuelle Lage und Perspektiven der Unternehmen Auskunft geben. Ein anderes Thema ist die Diskussion über die Zukunft sogenannter „Industrieller Kerne“.

¹ Die ersten neun Berichte wurden vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung im Wochenbericht, Nr. 12/91, 24/91, 39-40/91, 51-52/91, 12-13/92, 39/92, 52/92, 13/93 und 41/93, sowie vom Institut für Weltwirtschaft in den Kieler Diskussionsbeiträgen, Nr. 168, 169, 176, 178, 183, 190/191, 205/206 und 218/219 veröffentlicht. Der neunte Bericht erschien zudem in der Forschungsreihe des IWH, Nr. 6/93.

Zur gesamtwirtschaftlichen Lage

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland hat 1993 in mancher Hinsicht einen Wendepunkt erreicht. Zum ersten Mal stieg die Produktion stärker als die reale Inlandsnachfrage. Allerdings ist die Lücke nach wie vor sehr groß. Und erstmals war die gesamte Investitionssumme je Erwerbstätigen und je Einwohner gerechnet größer als in Westdeutschland — ein weiteres Indiz dafür, daß der Anpassungsprozeß spürbar vorankommt. Auch gemessen an der Gesamtnachfrage hat die Investitionsquote in Ostdeutschland mit 25 vH einen Wert erreicht, der beträchtlich über dem langfristigen Durchschnitt in Westdeutschland liegt.

Zuletzt hat die Investitionstätigkeit freilich etwas an Dynamik verloren. Bei den Ausrüstungsinvestitionen zeigt sich sogar eine Abschwächung. Insbesondere in der Industrie hinterläßt die Rezession im Westen ihre Spuren. Hinzu kommt, daß nach einer stürmischen Ausweitung der Investitionen in den ersten Jahren nach der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion nun eine gewisse Normalisierung eintritt. Die Bauinvestitionen wachsen kräftig weiter, doch verschieben sich die Gewichte. War in der Anfangsphase der Umstrukturierung die Expansion vorwiegend vom öffentlichen Bau bestimmt, so wird nun der Wohnungsbau immer mehr zur treibenden Kraft.

Weiter vermindert hat sich — nicht zuletzt im Gefolge der regen Investitionstätigkeit — der Rückstand bei der Produktivität. Im Jahre 1993 dürfte in Ostdeutschland je Erwerbstätigen eine nahezu halb so große Wertschöpfung erzielt worden sein wie in Westdeutschland. Allerdings liegen die Lohnstückkosten noch immer um etwa 40 vH über dem Niveau im Westen. Die Lohnquote, der Anteil der Einkommen aus unselbständiger Arbeit am Volkseinkommen, beträgt immer noch mehr als 100 vH; in der Summe machen die Unternehmen also nach wie vor Verluste. Da die Löhne und Gehälter je Beschäftigten in diesem Jahr um fast 10 vH zunehmen dürften (nach knapp 15 vH im vergangenen Jahr), wird sich daran zunächst nicht viel ändern. Der Rationalisierungsdruck bleibt hoch. Das läßt auf dem Arbeitsmarkt noch keine Entspannung erwarten, zumal die finanzielle Ausstattung des „zweiten Arbeitsmarktes“ eingeschränkt worden ist.

Bei nach wie vor hohem Kostendruck in den Unternehmen und weiterhin hoher Arbeitslosigkeit wird der Staat sein Engagement in Ostdeutschland kaum vermindern können. Zur Sicherung der verfügbaren Einkommen und zur Aufrechterhaltung des sozialen Netzes werden auch in den nächsten Jahren erhebliche Mittel aus öffentlichen Haushalten erforderlich sein. Solange die Unternehmen nicht die Mittel erwirtschaften, die sie zur Finanzierung der Investitionen benötigen, wird sich der Staat wohl auch noch nicht aus der Förderung der Investitionstätigkeit zurückziehen.

Verarbeitendes Gewerbe

Aktuelle Entwicklung von Produktion und Auftragseingängen

Die Lage der Industrie in den neuen Bundesländern hat sich im Laufe des vergangenen Jahres erstmals gebessert. Mehr und mehr Unternehmen wachsen mit neuen Produkten in die Märkte hinein. Im Durchschnitt weisen die Industrieunternehmen zwar immer noch Verluste aus, doch diese dürften sich auf die noch im Treuhandbesitz befindlichen Unternehmen konzentrieren sowie auf diejenigen, die im Zuge der Privatisierung von der Treuhandanstalt in der ein oder anderen Weise gestützt und im Gegenzug zur Erhaltung von Arbeitsplätzen verpflichtet worden sind.

Im vierten Quartal 1993 übertraf die Produktion das Ergebnis des entsprechenden Vorjahreszeitraums um 10 vH. Besonders hoch fielen die Zuwächse in den Zweigen aus, die Güter für Baumaßnahmen herstellen, aber auch in einigen anderen Zweigen, wie der Papierverarbeitung, der Papier- und Pappeerzeugung und dem Straßenfahrzeugbau, kam es zu einer kräftigen Expansion. Dort schlägt bei insgesamt noch niedrigem Leistungsniveau schon die Produktion weniger neuer oder rasch modernisierter Werke deutlich zu Buche. In anderen Zweigen, wie im Ernährungsgewerbe und in der Stahlverformung, geht es in geringerem Tempo bergauf; in wiederum anderen, darunter auch in Problembereichen wie der Chemieindustrie, dem Maschinenbau und dem Schiffbau, geht es immerhin nicht mehr bergab. Eine nachlassende Produktion zeichnet — von saisonalen Besonderheiten abgesehen — kaum eine Branche mehr.

Die aktuelle Auftragsentwicklung läßt ein anhaltendes Produktionswachstum erwarten. Die Bestellungen kommen vor allem aus dem Inland, aber auch die lange Zeit schwache Auslandsnachfrage zieht nun an. Im großen und ganzen zeichnet sich eine Fortsetzung der Aufwärtsentwicklung in den prosperierenden Branchen und eine Stabilisierung der Produktion in den Problembereichen ab.

Ergebnisse einer Unternehmensumfrage

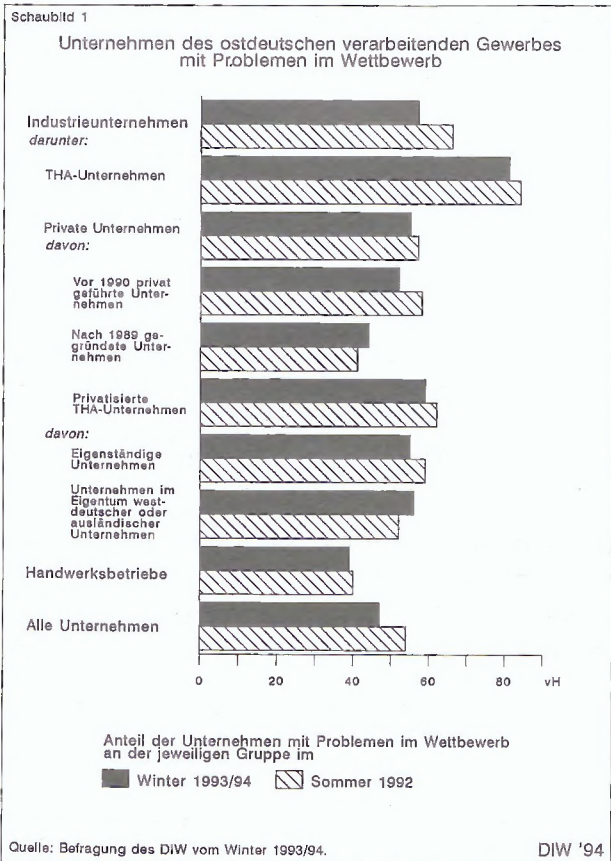
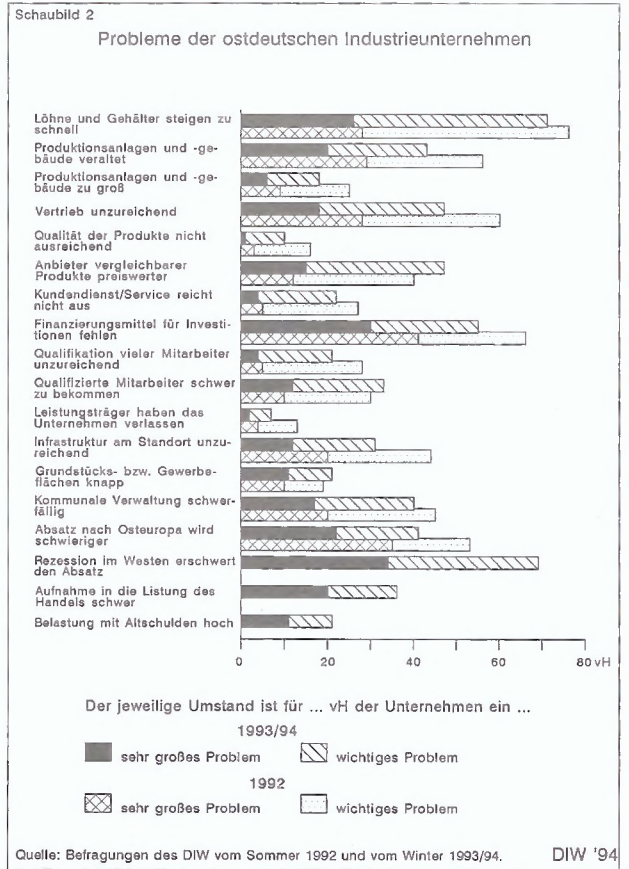
Um die Lage und die Perspektiven des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes besser beurteilen zu können, hat das DIW — wie 1991 und 1992 — eine schriftliche Unternehmensumfrage durchgeführt. Der Erhebungszeitraum reichte von Mitte November letzten Jahres bis Februar dieses Jahres. Knapp 5 400 Unternehmen mit insgesamt 260 000 Beschäftigten (Ende September 1993) haben verwertbare Fragebögen zurückgesandt. 54 vH der Antworten stammen von Handwerksbetrieben, die dem verarbeitenden Gewerbe zuzurechnen sind. Die übrigen 46 vH kommen von Industrieunternehmen; auf sie entfällt mit 82 vH allerdings der weitaus größte Teil der Arbeitsplätze. Die Handwerksbetriebe dürften in der Stichprobe unterrepräsentiert sein. Aus diesem Grunde werden die Ergeb-

nisse für Industrie- und Handwerksbetriebe nach Möglichkeit getrennt dargestellt. Wie ein getreues Abbild des gesamten ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes aussehen würde, läßt sich mangels ausreichender Informationen über die Zusammensetzung der Grundgesamtheit nicht verlässlich abschätzen. Die Ergebnisse für das verarbeitende Gewerbe insgesamt weisen Verzerrungen auf, die durch das zu hohe Gewicht der Industrieunternehmen bestimmt sind.

Lage der Unternehmen

Wie bei der vorhergehenden Umfrage im Sommer/Herbst 1992² teilen sich die Unternehmen bei der Beurteilung ihrer Lage in zwei große Gruppen. Die einen können sich, obwohl auch sie einige Probleme haben, im Wettbewerb behaupten; die anderen haben damit große Schwierigkeiten (Schaubild 1). In der Industrie ist der Anteil der zweiten Gruppe im Vergleich zu der letzten Umfrage zurückgegangen — um fast 10 Prozentpunkte auf jetzt 57 vH. Im Handwerk hat er sich nicht verändert, doch war er hier schon vorher deutlich niedriger (40 vH) als in der Industrie.

Der Rückgang des Anteils der Unternehmen mit großen Schwierigkeiten ergibt sich hauptsächlich daraus, daß die Zahl der Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt stark



abgenommen hat. Unter den privaten Unternehmen finden sich weniger häufig Unternehmen mit Schwierigkeiten als unter den Treuhandbetrieben, doch sind hier die Sorgen gegenüber 1992 kaum geringer geworden. Das liegt auch daran, daß in die Gruppe der privaten Betriebe immer wieder ehemalige Treuhandbetriebe eingehen, die die Sanierung noch vor sich haben. Unter den Problembetrieben sind am wenigsten solche zu finden, die schon zu DDR-Zeiten zu privat geführten Betrieben wurden, neugegründete Unternehmen finden sich hier am allerwenigsten. Generell klagten kleine Unternehmen häufiger über Probleme als große; das ist nicht überraschend, da die größeren Unternehmen früher der Treuhandanstalt gehörten oder noch immer in ihrem Besitz sind.

Unverkennbar ist, daß es seit der letzten Befragung Anpassungsfortschritte gegeben hat. So ist der Anteil der Unternehmen, die noch mit veralteten Anlagen produzieren müssen, zurückgegangen. Geschrunpft ist ebenfalls der Anteil derjenigen mit unzureichendem Vertrieb, Service und Kundendienst sowie mit unzureichender Qualität der Produkte (Schaubild 2). Gleichwohl ist die Zahl der

² Vgl. Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland. Sechster Bericht. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 39/1992, sowie in: Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 190/191.

Unternehmen mit rückständigen Produktionsanlagen sowie mit Defiziten auf der Absatzseite noch immer hoch. Das liegt wohl zumeist daran, daß zahlreichen Unternehmen Kapital für die erforderlichen Investitionen fehlt. Wie nicht anders zu erwarten, mangelt es oft den kleinen, eigenständigen Unternehmen an Investitionsmitteln; am wenigsten gibt es einen solchen Engpaß indes unter den Zweigbetrieben westdeutscher und ausländischer Firmen.

Viele Unternehmen werfen den Banken vor, daß sie sich bei der Gewährung von Krediten außerordentlich restriktiv verhielten. Dies mag in Einzelfällen zutreffen, generalisieren kann man dies aber nicht. Die Banken dürften bei ihren Geschäften in den neuen Bundesländern wohl ähnliche Maßstäbe zugrunde legen wie in den alten Ländern. Im Westen wird das Bild allerdings im wesentlichen von den Unternehmen geprägt, die sich schon etabliert haben, während in Ostdeutschland die Unternehmen im Aufbau begriffen sind. Es fehlt also — wie in einer Gründungsphase üblich — an Eigenkapital und an beleihbaren Vermögenswerten; zudem haben nicht wenige Unternehmen Altschulden abzutragen. Das Risiko, daß Kredite nicht zurückgezahlt werden können, ist in dieser Situation hoch und ein vorsichtiges Verhalten der Banken verständlich.

Nach Meinung der beteiligten Unternehmen wird die Umstrukturierung kaum noch durch Defizite bei der Infrastruktur gebremst. Soweit noch Kritik geäußert wird, rührt sie auch daher, daß die Erneuerung und die Modernisierung der Infrastruktur Erschwernisse, etwa durch Baumaßnahmen im Straßenverkehr, mit sich bringen. Kaum ein Unternehmen reklamiert mehr unzureichende Telefonverbindungen.

In ähnlichem Umfang wie bei der Umfrage im Jahre 1992 werden dagegen von den Unternehmen Defizite im Verwaltungshandeln³ als Problem angesehen. Geklagt wird über Verzögerungen bei der Klärung von Eigentumsverhältnissen, bei der Abwicklung von Bauanträgen, bei Eintragungen in die Grundbücher, bei Entscheidungen über die weitere Nutzung bestehender oder bei der Ausweisung neuer Gewerbeflächen. Nach Meinung nicht weniger Unternehmen läßt auch die Praxis bei der Vergabe von Fördermitteln zu wünschen übrig.

Wenn trotz offensichtlicher Verbesserungen nach wie vor viele Unternehmen die öffentliche Verwaltung kritisieren, liegt das auch daran, daß staatliche Dienstleistungen stark in Anspruch genommen werden — beispielsweise dadurch, daß viele Betriebe, die ihren bisherigen Standort aufgeben müssen und für einen Wechsel an einen anderen Ort Grundbucheintragungen sowie Baugenehmigungen benötigen oder Anträge auf Fördermittel stellen. Hinzukommt die große Zahl neugegründeter Betriebe, die ebenfalls solche Leistungen nachfragen.

Während viele Hemmnisse für den Neuaufbau in den neuen Bundesländern kleiner geworden sind, ist mit der Rezession im Westen ein neues hinzugekommen — und zwar ein großes. Zwei Drittel der Unternehmen geben an, daß die Rezession im Westen den Absatz erschwert. Das

ist — wie nicht anders zu erwarten — bei großen, im überregionalen Wettbewerb stehenden Unternehmen viel häufiger der Fall als bei kleinen, auf den Markt in ihrer Region ausgerichteten Betrieben.

Die schlechte wirtschaftliche Lage im Westen macht nicht nur den Unternehmen zu schaffen, die für Lieferungen in die alten Bundesländer produzieren, sie erhöht auch den Konkurrenzdruck in Ostdeutschland. Zahlreiche Firmen — und zwar nicht nur aus der Industrie, sondern auch aus dem produzierenden Handwerk — berichten von westdeutschen Anbietern, die mit Angeboten auf den Markt drängen würden, die oftmals nicht die Kosten deckten. Eine weitere Auswirkung der Rezession ist, daß eine erhebliche Zahl ostdeutscher Unternehmen über hohe Außenstände klagt⁴.

Die schlechte Konjunktur im Westen ist nicht der einzige Grund für Absatzprobleme. Beim Handwerk ist in einigen Bereichen und an einigen Orten mittlerweile ein Überangebot entstanden. Derartiges zeichnete sich für Bäckereien und Fleischereien schon bei der Umfrage von 1992 ab. Diese Gewerbe haben starke Konkurrenz durch Supermärkte und Filialen von Einzelhandelsketten erhalten. Ein Überangebot gibt es inzwischen mancherorts auch in einigen baunahen Handwerks- und Industriezweigen und bei Kfz-Werkstätten.

Schwer wiegt die rasch wachsende Konkurrenz von Anbietern aus den mittel- und osteuropäischen Staaten, insbesondere aus Polen und aus der tschechischen Republik. War dies bei der Befragung von 1992 nur für wenige Unternehmen in speziellen Branchen (wie in Teilen der Textil- und Bekleidungsindustrie, der Lederverarbeitung, der Steine- und Erdenindustrie und den Sägewerken) ein Problem, so gilt dies nun mehr oder weniger für alle Branchen. Die Konkurrenz tritt jetzt verstärkt in Bereichen wie dem Stahl- und Leichtmetallbau, den Gießereien, der EBM-Waren-Herstellung und dem Maschinenbau auf. Die Anbieter aus Mittel- und Osteuropa, die zum Teil mit westlichen Unternehmen verbunden sind, erweisen sich nicht nur bei Gütern des unteren, sondern häufig auch bei solchen des mittleren Technologieniveaus als wettbewerbsfähig. Wegen der Nähe zu den ostdeutschen Märkten fallen Transportkosten kaum ins Gewicht. Bezeichnend ist die Feststellung eines Maschinenbauunternehmers: „Aufträge gehen in (erheblichen) Größenordnungen nach Polen, CSFR, Ungarn — nur Problemaufträge mit höchstem Aufwand, Top-Qualität und kurzen Lieferzeiten bei kleinen Preisen bleiben.“

Fast 70 vH aller Industrieunternehmen — und damit nahezu ebenso viele wie vor zwei Jahren — sehen das

³ Gefragt wurden die Unternehmen, ob die kommunale Verwaltung ihnen Probleme bereitet. Vielfach wurden mit „kommunaler Verwaltung“ auch Verwaltungen der Kreise und der Länder sowie andere Behörden assoziiert.

⁴ Teilweise rührt die Klage auch daher, daß ostdeutsche Existenzgründer durch die Überschätzung ihrer wirtschaftlichen Möglichkeiten in Bedrängnis gekommen sind.

Tabelle 1

Entlohnung der Beschäftigten in Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes

	... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe zahlen			In der jeweiligen Gruppe sind ... vH der Arbeitskräfte in Unternehmen beschäftigt, die ... zahlen		
	im wesentlichen Tariflöhne	in erheblichem Umfang Löhne über Tarif	in der Regel Löhne unter Tarif	im wesentlichen Tariflöhne	in erheblichem Umfang Löhne über Tarif	in der Regel Löhne unter Tarif
Industrieunternehmen	60	5	35	83	5	12
darunter:						
Treuhandunternehmen	90	2	8	96	2	2
Private Unternehmen	58	5	37	79	5	16
davon:						
Eigenständige private Unternehmen	54	5	41	68	6	26
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	80	8	12	92	4	4
davon:						
Privatisierte Treuhandunternehmen	65	4	31	84	4	12
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	49	4	47	59	6	35
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	45	8	47	78	12	10
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	58	7	34	64	10	26
Handwerksbetriebe	61	7	32	68	9	23

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Tempo der Lohnerhöhungen als Problem an. Es überrascht daher nicht, daß 35 vH Löhne zahlen, die unter den Tarifen liegen (Tabelle 1). Am häufigsten ist dies bei kleinen, eigenständigen Unternehmen der Fall. Die finanziell meist besser ausgestatteten Zweigwerke westdeutscher und ausländischer Firmen zahlen in aller Regel Tariflöhne, manche sogar mehr. In der Industrie der Steine und Erden, die besonders von der guten Baukonjunktur begünstigt ist, werden kaum Löhne unter Tarif, häufiger aber als in anderen Branchen Löhne über Tarif bezahlt. In schwachen Branchen wird vergleichsweise oft eine Bezahlung unter Tarif praktiziert. Dies gilt allerdings nicht für den Maschinenbau, für die feinkeramische und für die glasverarbeitende Industrie. Hierfür dürfte ausschlaggebend sein, daß viele Unternehmen dieser Branchen noch der Treuhandanstalt gehören.

Wegen der hohen Lohnabschlüsse sind die Arbeitgeberverbände in die Kritik ihrer Mitglieder geraten. Eine Reihe von Unternehmen hat deswegen den Verband bereits verlassen. Weitere — nach eigenen Angaben reichlich ein Drittel in der Industrie und ein Viertel im Handwerk — denken über einen Austritt nach. Darunter sind überdurchschnittlich viele kleine Unternehmen (Tabelle 2). Besonders hoch ist der Anteil derjenigen Unternehmen, die einen

Austritt erwägen, in der Holzverarbeitung, in der Metallindustrie, in der Druckindustrie und in der Textil- und Bekleidungsindustrie. Der größte Teil der ostdeutschen Industrieunternehmen ist einem Verband offenbar gar nicht erst beigetreten — sieht man von den Treuhandunternehmen einmal ab, die zum allergrößten Teil Verbandsmitglieder sind. Insbesondere kleine, eigenständige ostdeutsche Unternehmen und neugegründete Unternehmen scheuen die Mitgliedschaft in einem Arbeitgeberverband.

Investitionstätigkeit

Das Tempo des industriellen Aufbaus in den neuen Ländern wird wesentlich von der Geschwindigkeit der Erneuerung des Kapitalstocks bestimmt. Im Rahmen dieser Befragung sind — wie bereits bei der Umfrage vom Sommer 1992 — Angaben zur Investitionstätigkeit der Unternehmen erhoben worden. Danach dürfte die Investitionssumme 1993 um gut ein Zehntel⁵ über dem Wert im Vor-

⁵ Bei den Erhebungen des ifo-Instituts lag die Zuwachsrate etwas darunter, vgl. ifo-Schnelldienst, „Investitionen in den neuen Bundesländern: Bremsspuren in der Industrie, expansive Dienstleistungsbereiche“, Heft 6/94.

Tabelle 2

Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes nach ihrer Mitgliedschaft in einem tariffähigen Arbeitgeberverband

	... vH der Unternehmen sind in einem Arbeitgeberverband vH der Beschäftigten entfallen auf Unternehmen, die in einem Arbeitgeberverband ...		
	Mitglied ...		sind nicht Mitglied	Mitglied sind ...		nicht Mitglied sind
	und wollen es bleiben	und denken an einen Austritt		und es bleiben wollen	und an einen Austritt denken	
Industrieunternehmen	26	10	64	61	13	26
darunter:						
Unternehmen in Besitz der Treuhandanstalt	66	18	16	88	7	5
Private Unternehmen	24	9	67	53	14	33
davon:						
Eigenständige private Unternehmen	16	9	75	31	16	53
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	40	10	50	67	12	21
davon:						
Privatisierte Treuhandunternehmen	31	15	54	39	11	50
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	25	8	67	58	16	26
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	25	10	64	59	23	19
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	12	2	86	29	2	69
Handwerksbetriebe	34	9	57	42	11	47

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

jahr gelegen haben. Vorwiegend wurden — wie in den Vorjahren — Maschinen angeschafft; ein Viertel der Mittel wurde für Baumaßnahmen eingesetzt.

Schwerpunkte der Investitionstätigkeit lagen 1993 in den Branchen Steine und Erden, Chemie, Maschinenbau, Elektrotechnik und Nahrungsmittel. Auf sie entfielen knapp zwei Drittel der gesamten Investitionen; dies entspricht etwa den Relationen in den Vorjahren. In der Industrie wurden je Beschäftigten 1993 etwa 29 000 DM investiert; das ist rund ein Sechstel mehr als 1992 (Tabelle 3). Im Handwerk war die Investitionsintensität geringer. Schwach, wenn auch etwas höher als zuvor, waren die Investitionen der Treuhandunternehmen. Je Beschäftigten gerechnet investierten sie 1993 rund 16 000 DM. Dies ist ein Drittel der Summe, die Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen durchschnittlich aufwendeten.

Eine Vorausschau auf das laufende Jahr ist schwer. Ein knappes Drittel der Unternehmen und zwei Fünftel der Handwerksbetriebe können bisher nicht absehen, ob und wieviel 1994 investiert wird. Viele kleine, aber auch etliche größere Unternehmen haben die Planung noch nicht abgeschlossen, und ein Fünftel aller westdeutschen oder aus-

ländischen Investoren hat ebenfalls noch keine Entscheidung getroffen. Die Betriebe, die für 1994 noch keine verbindlichen Aussagen machen können, bestritten 1993 immerhin ein knappes Fünftel aller Investitionen. Ein knappes Zentel der Unternehmen — im Handwerk etwas mehr als in der Industrie — will 1994 überhaupt nicht investieren.

Die Unternehmen, die ihre Entscheidungen für 1994 schon getroffen haben, wollen das Investitionsvolumen um ein Zehntel steigern. Vermutlich werden die Investitionen jedoch in etwas geringerem Maße zunehmen, weil die Unternehmen, die jetzt noch keine Investitionsentscheidung getroffen haben, zu denen zählen, die erfahrungsgemäß vergleichsweise wenig investieren.

Umsätze

Die neuen Bundesländer waren 1993 mit Abstand der wichtigste Absatzmarkt für die Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes. Dort machten sie im letzten Jahr rund 60 vH ihres Umsatzes, etwa die Hälfte davon mit Kunden in der unmittelbaren Umgebung. Jeweils ein Fünftel der Produktion ging an westdeutsche

Tabelle 3

Investitionen je Beschäftigten¹⁾ im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe
in DM

	1992	1993	1994 ²⁾
Industrieunternehmen	24 800	28 700	31 100
davon:			
Unternehmen mit ... Beschäftigten			
1 bis 9	33 200	43 000	53 800
10 bis 19	37 800	32 800	43 600
20 bis 49	36 300	27 400	27 700
50 bis 99	21 000	22 800	21 800
100 bis 199	24 200	28 100	36 800
200 bis 499	29 600	33 100	24 000
500 und mehr	20 000	28 500	34 000
darunter:			
Treuhandunternehmen	14 500	16 500	24 200
Private Unternehmen	28 400	33 000	33 500
davon:			
Eigenständige private Unternehmen	22 700	22 400	23 400
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	36 200	47 000	44 800
davon:			
Privatisierte Treuhandunternehmen	27 400	31 500	31 800
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	26 000	30 000	34 200
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	23 100	30 200	25 900
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	46 200	52 000	54 000
Handwerksbetriebe	20 500	18 100	26 500

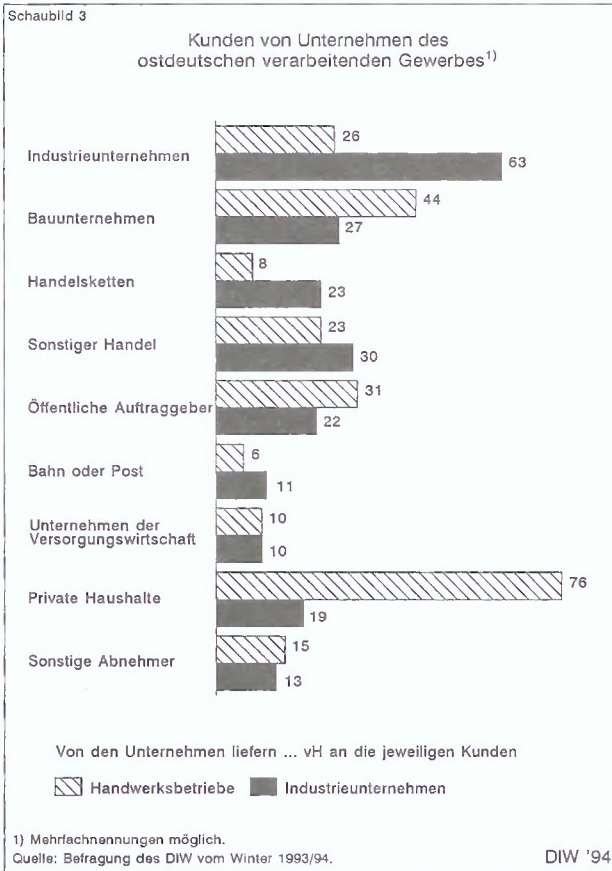
1) Stand: Ende September 1993. — 2) Bisherige Planansätze.
Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Abnehmer bzw. ins Ausland. Gegenüber 1992 hat sich die regionale Absatzstruktur allerdings zugunsten des westdeutschen Absatzmarktes verschoben.

Knapp zwei Drittel der ostdeutschen Industrieunternehmen hat industrielle Abnehmer (Schaubild 3). Typische Zuliefererbranchen wie Eisen/NE-Metalle/Gießereien, EBM-Waren, Textil, aber auch Teile des Stahl- und Maschinenbaus und der Elektrotechnik haben ihre Kunden sogar überwiegend in den alten Ländern bzw. im westlichen Ausland (Tabelle 4). Das trifft in besonderem Maße auf die Bekleidungsindustrie zu, die auch Lohnfertigung betreibt. Unternehmen mit Kunden im Baugewerbe haben dagegen meistens einen kleinen Absatzradius. So werden Erzeugnisse der Steine- und Erdenindustrie fast ausschließlich in Ostdeutschland abgesetzt. Der ostdeutsche Raum ist der wichtigste Absatzmarkt auch für die Kunststoffverarbeitung, insbesondere für die Fensterherstellung, für die Holzverarbeitung, für den Stahl- und Leichtmetallbau und für die Ernährungsindustrie. Gering ist der Absatzradius auch bei den Unternehmen des Druckgewerbes.

Das Handwerk produziert praktisch nur für lokale Märkte. Das gilt sowohl für Unternehmen der baunahen Branchen — wie Schlossereien, Tischlereien, Herstellung von Kunststofffenstern — als auch für die der konsumnahen Branchen wie Kfz-Werkstätten, Bäckereien und Fleischerereien, deren Kunden überwiegend private Haushalte sind.

Das verarbeitende Gewerbe hat im letzten Jahr die Umsätze um rund ein Zehntel ausweiten können. Den Erwartungen der Unternehmen zufolge wird sich der Aufwärtstrend in diesem Jahr noch verstärken. Gerechnet wird mit einem Zuwachs von fast 20 vH gegenüber 1993. Besonders stark soll der Absatz nach Westdeutschland und ins westliche Ausland zunehmen. Auch im Hinblick auf die ostdeutschen Märkten rechnet man mit kräftiger Expansion. Die Erwartungen hinsichtlich des Absatzes nach Osteuropa sind gedämpft. Die Entwicklung der Umsätze für das laufende Jahr konnte allerdings ein knappes Fünftel der Unternehmen noch nicht einschätzen — ein Zeichen recht großer Unsicherheit.



Aller Voraussicht nach werden sich die Umsatzerwartungen für das laufende Jahr nicht voll erfüllen. Auch in der DIW-Umfrage im Sommer 1992 war für das Folgejahr ein Zuwachs des Umsatzes um etwa 20 vH erhofft worden⁶, doch tatsächlich wurde nur die Hälfte realisiert.

Ein erheblicher Teil der ostdeutschen Unternehmen steht im überregionalen Wettbewerb. Drei Viertel der Industrieunternehmen berichten, daß sie ihre Hauptkonkurrenten in den alten Bundesländern haben, ein knappes Drittel konkurriert mit Unternehmen aus dem Ausland (Schaubild 4). Selbst auf den lokalen Märkten wird immerhin ein Viertel des Umsatzes in Bereichen erwirtschaftet, in denen Unternehmen aus den alten Bundesländern oder aus dem Ausland als Wettbewerber auftreten.

Beschäftigung

Folgt man den Angaben der Unternehmen, so würde selbst dann, wenn sich die optimistischen Erwartungen bestätigten, die Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe in diesem Jahr nochmals sinken — wenn auch nur leicht. Im Handwerk dagegen soll die Beschäftigung abermals ausgeweitet werden. Diese Zunahme wird aber wohl nicht ganz ausreichen, um den Abbau des Personalstandes in der Industrie auszugleichen (Tabelle 5). Erstaunlich viele Unternehmen — 30 vH — können allerdings die Entwicklung nicht einschätzen. Unter denjenigen, die meinen, ihre

Beschäftigungsentwicklung in diesem Jahr absehen zu können, ist das Bild recht uneinheitlich. In der Industrie ist nach den Umsatzergebnissen zu erwarten, daß

- Unternehmen, deren Konkurrenz am selben Ort oder in der näheren Umgebung ansässig ist, zusätzliche Arbeitsplätze schaffen, während Unternehmen, die in Konkurrenz zu Unternehmen aus Westdeutschland oder aus dem Ausland stehen, ihr Personal nochmals reduzieren;
- Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt die Beschäftigung wiederum kräftig verringern. Unter den privaten Unternehmen schränken im wesentlichen die ehemaligen Treuhandunternehmen die Beschäftigung ein und jene Betriebe, die bereits in der DDR privat geführt worden waren. Die reprivatisierten Unternehmen wollen den Personalbestand halten, die neugegründeten wollen sogar zusätzliche Arbeitskräfte einstellen;
- kleine Unternehmen ihre Belegschaften aufstocken, mittelgroße die Zahl ihrer Beschäftigten halten und die großen ihre Beschäftigung kräftig reduzieren. Zwar ist die Zahl der Unternehmen, die ihren Personalbestand aufstocken wollen, fast zweimal so groß wie die Zahl derjenigen Unternehmen, die eine Verminderung der

⁶ Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland, Siebter Bericht, a.a.O.

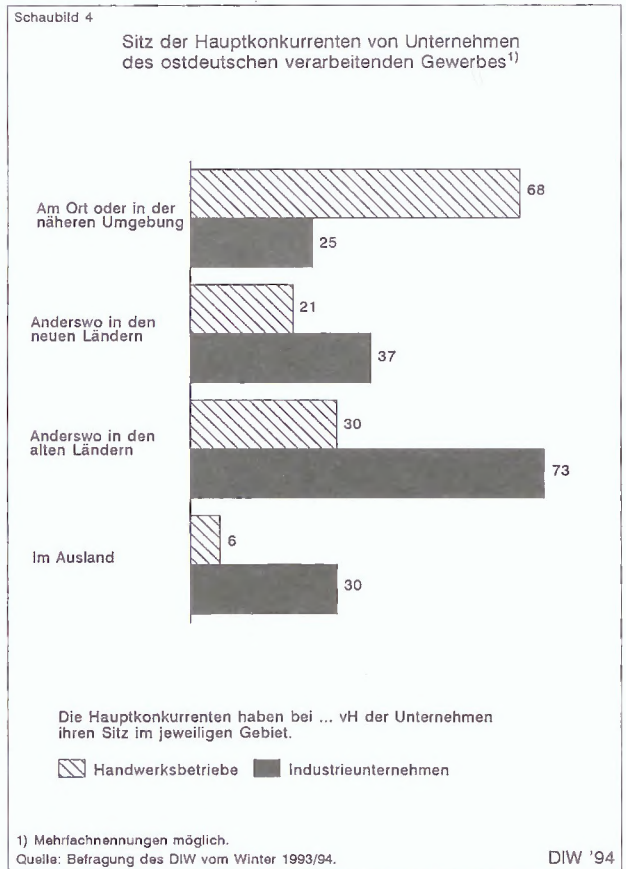


Tabelle 4

Regionale Verteilung der Umsätze von Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes 1993

	Vom gesamten Umsatz entfallen ... vH auf die jeweilige Region					Umsatz insgesamt
	Nähere Umgebung ¹⁾	Übrige neue Länder	Übrige alte Länder	Osteuropa	Übriges Ausland	
Industrieunternehmen	18	36	25	10	10	100
darunter:						
Steine und Erden	47	49	4	0	0	100
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	2	30	38	9	21	100
Chemie	20	38	18	12	13	100
Stahl- und Leichtmetallbau	10	38	22	28	1	100
Maschinenbau	9	26	28	23	15	100
Straßenfahrzeugbau	10	23	31	28	8	100
Elektrotechnik	9	34	26	10	20	100
EBM-Waren	11	46	37	2	4	100
Feinkeramik, Glas	9	31	49	3	8	100
Holzverarbeitung	12	46	34	3	5	100
Papier- und Pappeverarbeitung	15	29	41	2	14	100
Druck	79	10	11	0	0	100
Kunststoff	30	29	33	1	7	100
Textil	8	26	54	3	9	100
Bekleidung	8	36	46	2	7	100
Nahrungs- und Genußmittel	27	44	14	8	7	100
davon:						
Unternehmen mit ... Beschäftigten						
1 bis 9	50	25	22	1	2	100
10 bis 19	52	27	18	1	1	100
20 bis 49	28	39	27	2	3	100
50 bis 99	18	38	31	5	8	100
100 bis 199	19	39	29	8	6	100
200 bis 499	18	44	23	6	9	100
500 und mehr	12	32	23	18	15	100
darunter:						
Treuhandunternehmen	8	34	22	24	12	100
Private Unternehmen	22	37	26	6	9	100
davon:						
Eigenständige private Unternehmen	25	37	29	4	5	100
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	19	36	26	8	11	100
davon:						
Privatisierte Treuhandunternehmen	19	36	26	8	11	100
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	23	43	29	2	3	100
Unternehmen, die vor 1990 in privater Handwaren	29	48	17	3	3	100
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	32	32	32	1	3	100
Handwerksbetriebe	73	19	7	0	1	100

¹⁾ Etwa 30 km-Radius.
Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Belegschaft planen. Per Saldo kommt es dennoch zu einem Abbau der Beschäftigung, weil der Beschäftigungsverlust in den großen Unternehmen stärker zu Buche schlägt als der Aufbau von Arbeitsplätzen in den kleinen.

Im Zuge der Verringerung der Belegschaften wird die immer noch recht große Zahl von Kurzarbeitern — ihr Anteil an der Zahl aller Beschäftigten lag am Jahresanfang 1994

in der Industrie bei 7 vH — weiter abgebaut werden⁷. In der überwiegenden Zahl der Fälle werden Kündigungen wegen schlechter Auftragslage vorgenommen (Tabelle 6). Personalüberhänge gibt es dort, wo Entlassungen bisher aus sozialen Gründen vermieden, Rationalisierungsreser-

⁷ Bei nicht allen in die Berechnung der Quote eingegangenen Kurzarbeitern handelt es sich um überzähliges Personal; zum Teil wird auch konjunktur- oder saisonbedingt kurzgearbeitet.

Tabelle 5

Erwartungen der ostdeutschen Industrieunternehmen über die Entwicklung der Beschäftigung im Jahr 1994 und Anteil der Kurzarbeiter an allen Beschäftigten

	Veränderung der Beschäftigung Ende 1994 gegenüber Anfang 1994	Anteil der Kurzarbeiter an allen Beschäftigten Jan. 1994
	in vH	
Gewerbebezweig		
Steine und Erden	-4	1
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	-6	17
Chemie	-6	4
Holzbearbeitung	15	4
Stahlverformung, Oberflächenveredlung	+4	5
Stahl- und Leichtmetallbau	-4	4
Maschinenbau	-6	11
Straßenfahrzeugbau	-5	12
Elektrotechnik	-9	7
EBM-Waren	-1	9
Feinkeramik, Glas	-6	8
Holzverarbeitung	+3	4
Papier- und Pappeverarbeitung	+4	3
Druck	0	2
Kunststoff	+3	6
Textil	-4	7
Bekleidung	-4	2
Nahrungs- und Genußmittel	-1	3
Größenklasse		
Unternehmen mit ... Beschäftigten		
1 bis 9	+18	4
10 bis 19	+12	5
20 bis 49	+5	5
50 bis 99	0	7
100 bis 199	-2	12
200 bis 499	-6	6
500 und mehr	-10	6
Sitz der Konkurrenz		
Unternehmen, deren Hauptkonkurrenten ...		
— im selben Ort oder dessen näherer Umgebung	+2	2
— allein oder auch in anderen Gebieten der neuen Bundesländer	+3	4
— in und außerhalb der neuen Bundesländer	-4	2
— nur außerhalb der neuen Bundesländer ... ansässig sind	-6	8
Eigentumsverhältnisse/Entstehung		
darunter:		
Treuhandunternehmen	-10	8
Private Unternehmen	-2	6
davon:		
Eigenständige private Unternehmen	1	7
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	-5	5
davon:		
Privatisierte Treuhandunternehmen	-4	6
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	0	7
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	-4	12
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	11	3
Alle Industrieunternehmen	-5	7
<i>nachrichtlich:</i> Handwerksbetriebe	6	2

1) Stand: Ende September 1993.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

ven noch nicht voll erschlossen und Beschäftigungsverhältnisse wegen vertraglicher Vereinbarungen mit der Treuhandanstalt aufrecht erhalten worden sind. Letzteres betrifft häufig Betriebe im Besitz westdeutscher oder ausländischer Unternehmen.

Ein gutes Fünftel der Industrieunternehmen und ein Drittel der Handwerksbetriebe geben aber auch an, den Personalbedarf nur schwer decken zu können. Dieser Bedarf wird im Handwerk auf 7 vH des Personalbestandes beziffert, in der Industrie auf 1 vH (Tabelle 7). Vor allem Facharbeiter sind gefragt. Im Handwerk werden insbesondere Kfz-Mechaniker, Lackierer, Tischler, Drucker, Bäcker und Konditoren, Metallbauer, Schlosser und Schweißer sowie Steinmetze gesucht, in der Industrie sind es Metallbauer, Schlosser, Schweißer sowie Werkzeugmacher und andere Metallverformer.

Unterstützungsmaßnahmen

Angesichts der Probleme verwundert es nicht, daß die Mehrheit der Industrieunternehmen — größere ebenso wie

kleinere — staatliche Unterstützungsmaßnahmen für hilfreich hält. Gefragt, welche Maßnahmen sie für besonders wichtig halten, nennen die Unternehmen vorrangig Hilfen zur Verbesserung des Absatzes, zur Stärkung der Finanzkraft und zur Beseitigung von Investitionshindernissen. Darüber hinaus wird vielfach mehr Kooperation und Flexibilität von den Banken erwartet. Nicht selten — wenn auch nicht mehr so häufig wie bei der Umfrage von 1992 — wird eine Entlastung von Altschulden verlangt. Darüber hinaus werden spezielle Forderungen an die Politik gerichtet, wie die Änderung von Gewerbeordnungen oder anderer Richtlinien, die aus der Situation der jeweiligen Branche oder eines einzelnen Unternehmens abgeleitet sind. Nur wenige der privatisierten Unternehmen wollen zusätzliche Hilfen von der Treuhandanstalt oder halten eine Nachbesserung der mit ihr ausgehandelten Kaufverträge für sehr wichtig. Im Handwerk ist — wohl wegen der günstigeren Lage als in der Industrie — der Anteil der Unternehmen, die Unterstützung wünschen, kleiner als dort. Die Handwerksbetriebe verlangen weniger oft Absatzhilfen und Subventionen, häufiger dagegen die Beseitigung von Investitionseingpässen durch die Verwaltung.

Tabelle 6

Beschäftigungserwartungen der Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes für 1994¹⁾

	... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe planen, die Beschäftigung auszuweiten	... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe planen, die Beschäftigung konstant zu halten	... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe planen, die Beschäftigung abzubauen	davon haben ... vH ²⁾ zuviel Personal, weil vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe können die Beschäftigungsentwicklung nicht absehen
				wegen schlechter Auftragslage die Kapazitäten nicht ausgelastet sind	Investitionen noch nicht abgeschlossen sind / noch nicht ausreichend rationalisiert wurde	wegen vertraglicher Zusagen an die Treuhandanstalt Mitarbeiter gehalten werden	Entlassungen aus sozialen Gründen bisher vermieden wurden	
Industrieunternehmen	31	28	16	72	24	18	28	25
darunter:								
Treuhandunternehmen	6	21	49	79	20	—	18	24
Private Unternehmen	33	29	14	71	26	21	30	25
davon:								
Eigenständige private Unternehmen	33	28	12	76	21	18	31	27
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	27	32	24	58	38	28	30	17
davon:								
Privatisierte Treuhandunternehmen	30	28	21	69	27	27	30	21
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	30	30	13	72	26	9	36	27
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	21	33	12	. ³⁾	. ³⁾	. ³⁾	. ³⁾	35
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	42	27	4	. ³⁾	. ³⁾	. ³⁾	. ³⁾	27
Handwerksbetriebe	28	32	5	60	26	13	49	35

¹⁾ Januar 1994 bis Dezember 1994. — ²⁾ Mehrfachnennungen möglich. — ³⁾ Aussage wegen geringer Fallzahl unsicher.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Tabelle 7

Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes mit schwer zu deckendem Personalbedarf

	Von allen Unternehmen haben... vH einen schwer zu deckenden Personalbedarf	Umfang des schwer zu deckenden Personalbedarfs in vH der Beschäftigten	
		in den Unternehmen mit Personalbedarf	in allen Unternehmen
Industrieunternehmen	22	7	1
darunter:			
Unternehmen in Besitz der Treuhandanstalt	10	0	0
Private Unternehmen	23	8	2
davon:			
Eigenständige private Unternehmen	23	11	3
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	21	2	0
davon:			
Privatisierte Treuhandunternehmen	21	5	1
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	23	14	3
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	23	8	2
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	26	13	4
Handwerksbetriebe	33	17	10

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

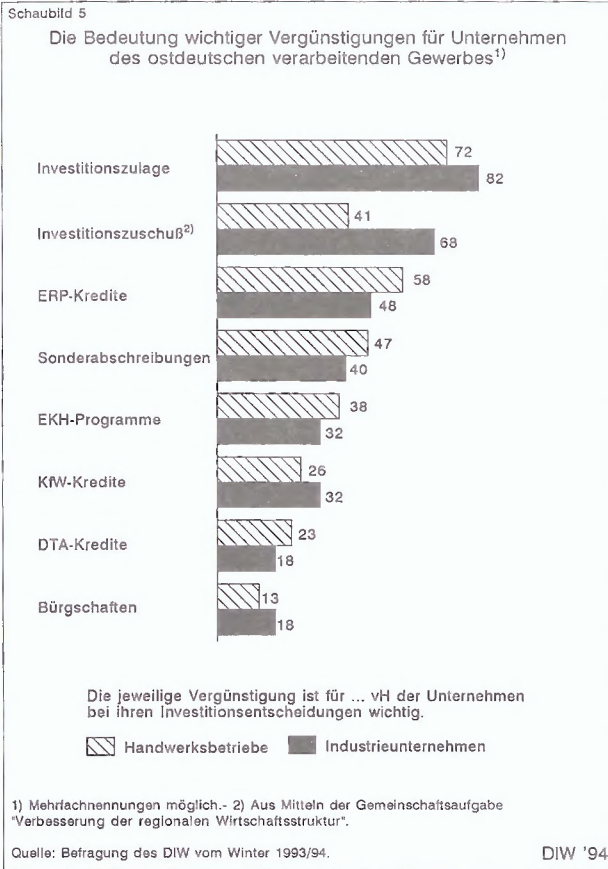
Zur Ankurbelung des Absatzes werden vor allem mehr öffentliche Aufträge oder zumindest die Änderung der bisherigen Vergabep Praxis verlangt. Nicht wenige Unternehmen fühlen sich bei der Auftragsvergabe unfair behandelt. So kritisieren sie die Vergabe an westdeutsche Firmen bzw. an Unternehmen, die in Westdeutschland ihren Hauptsitz haben, in den neuen Bundesländern aber oft nur Büros oder Briefkastenfirmen unterhielten. Diese Firmen kämen in den Genuß öffentlicher Aufträge, die tatsächlich dann in Westdeutschland oder anderenorts, wie im nahen östlichen Ausland, bearbeitet würden. Auf der anderen Seite gibt es aber auch Klagen von westdeutschen Unternehmen, die sich in den neuen Ländern niedergelassen haben, daß sie wegen „alter Seilschaften“ in den Behörden keine öffentlichen Aufträge erhielten. Eine Reihe von Unternehmen ist der Auffassung, daß öffentliche Auftraggeber die in der Region ansässigen Unternehmen bevorzugen sollten.

Daneben wird von einigen Unternehmen Unterstützung bei der Listung im Handel (die aber nicht präzisiert wird) sowie eine konsequente Umsetzung der „Einkaufsoffensive Ost“ gefordert. Als hilfreich wird zudem nicht selten die Beratung zur Verbesserung des Marketing oder bei Lieferungen in das Ausland angesehen. Eine Reihe von Betrieben — allerdings weniger als bei der Umfrage von 1992 — setzt weiterhin auf Hermesbürgschaften. Als absatzfördernde Maßnahmen werden außerdem die Einführung einer Mehrwertsteuerpräferenz oder der Schutz vor ausländischer Konkurrenz genannt.

Inzwischen gibt es eine große Vielfalt finanzieller Hilfen für die Unternehmen in den neuen Bundesländern, mit denen Investitionen stimuliert werden sollen. Der überwältigende Teil der Unternehmen gibt an, solche Vergünstigungen bei den Investitionsentscheidungen zu berücksichtigen. Bei Kleinbetrieben und bei Betrieben im Handwerk ist dieser Anteil geringer; meist handelt es sich dann um Betriebe, die schon vor der Wende bestanden, oder um Neugründungen. Auch bei Treuhandbetrieben haben Vergünstigungen einen etwas geringeren Stellenwert.

Im Vordergrund des Interesses steht die Investitionszulage nach dem Investitionszulagengesetz — drei Viertel der Unternehmen halten sie für wichtig (Schaubild 5). Für reichlich die Hälfte haben der Investitionszuschuß aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GA) und die ERP-Kredite einen hohen Stellenwert. Damit hat sich die Rangfolge der Bedeutung der Maßnahmen seit der letzten Befragung vom Sommer 1992 nicht geändert.

Bei der Einschätzung der einzelnen Vergünstigungen spielt die Größe der Unternehmen eine wichtige Rolle. Fast alle Großunternehmen legen Wert auf die Zulage, drei Viertel auch auf den Zuschuß. Die Kreditprogramme werden als nachrangig angesehen; sie sind in der Regel ohnehin den kleinen und mittelgroßen Unternehmen vorbehalten und haben dort einen hohen Stellenwert, insbesondere die ERP-Kredite. Freilich sind bei Investitionsentscheidungen der kleineren Unternehmen dem Vernehmen



nach auch die Zulage und der GA-Zuschuß ein wichtiger Faktor, die Zulage scheint aber auch hier ein höheres Gewicht zu haben als der Zuschuß. Das liegt wohl daran, daß die Zulage nicht der Einkommensteuerpflicht unterliegt, jedem steuerpflichtigen Unternehmen gewährt wird und deshalb bei der Finanzierung von Investitionen fest eingeplant werden kann. Außerdem ist es offenbar nicht leicht, den Zuschuß überhaupt zu bekommen⁸.

Tatsächlich hat knapp die Hälfte der beteiligten Unternehmen bisher keinen Antrag auf den GA-Investitionszuschuß gestellt (Tabelle 8); darunter sind — weil sie überwiegend Tätigkeiten ausführen, die nicht in der „Positivliste“ der Gemeinschaftsaufgabe⁹ enthalten sind — besonders viele private Handwerksbetriebe, z.B. Bäckereien, Fleischereien, Tischlereien oder Kfz-Werkstätten. Allerdings haben auch etliche Betriebe aus jenen Handwerken, die auf der Positivliste stehen, keinen Antrag gestellt.

Zwei Fünfteln der Unternehmen, die bisher keinen Antrag auf einen GA-Zuschuß gestellt haben, war dieser gar nicht bekannt. Weitgehend unbekannt ist diese Subvention vor allem im Handwerk. Das liegt wohl daran, daß Steuerberater und Hausbanken die Betriebsinhaber nicht auf den Zuschuß hinweisen, da er ohnehin nicht in Frage kommt. In der Industrie ist nur ein Zehntel aller beteiligten Unternehmen nicht informiert. Keine Kenntnis von dieser Maßnahme haben hier vor allem die kleinen und neugegründeten Unternehmen. Ein großer Teil der Unternehmen

stellte deswegen keinen Antrag, weil er von vorneherein nicht erwartete, gefördert zu werden, und ein beträchtlicher anderer Teil scheute den großen Aufwand. In manchen Fällen fehlte ein überzeugender Plan für die Gesamtfinanzierung des Vorhabens — etwa aufgrund fehlender Sicherheiten oder wegen mangelnder Unterstützung durch die Hausbank. In anderen Fällen war es aufgrund der Unsicherheiten über die Absatzaussichten nicht möglich, einen mittelfristigen Investitionsplan aufzustellen. Nicht wenige Unternehmen wollten schnell investieren und nicht auf die Bewilligung des Antrages warten.

Von den Unternehmen, die in den letzten Jahren Anträge auf den GA-Investitionszuschuß gestellt haben, bewertete nicht einmal die Hälfte die Abwicklung des Verfahrens als reibungslos; kleine Unternehmen üben häufiger Kritik als große (Tabelle 9). Klage wurde vor allem darüber geführt, daß die Bearbeitung der Anträge zu lange dauere — insbesondere in Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern und Thüringen. In der überwiegenden Zahl der Fälle zog sich die Bearbeitung 6 bis 18 Monate hin, nicht selten sogar länger. Auch mit der Auszahlung bewilligter Fördermittel machten etliche Unternehmen schlechte Erfahrungen.

Ein Zehntel der Anträge wurde abgelehnt. Recht häufig berichteten Unternehmen darüber, daß das Mittelvolumen bereits ausgeschöpft und eine Förderung deswegen nicht mehr möglich war. In anderen Fällen war das Vorhaben nicht förderfähig. Einige Unternehmen bemängelten, daß gebrauchte Wirtschaftsgüter nicht gefördert werden, obwohl sie ihren betrieblichen Zweck voll erfüllen. Ein erheblicher Teil der Ablehnungen beruhte aber auch darauf, daß ein bewilligter Antrag von der zuständigen Behörde gar widerrufen werden mußte, weil das Unternehmen mit der Investition bereits begonnen hatte. Schließlich wurden auch deshalb Anträge abgelehnt, weil es nicht gelang, einen Finanzierungsplan aufzustellen, der Bank die Sicherheiten nicht ausreichten oder weil Eigentumsverhältnisse ungeklärt waren.

Bei der kaum noch überschaubaren Palette finanzieller Vergünstigungen sind die meisten Unternehmen auf externe Beratung angewiesen. Lediglich ein Zehntel der Unternehmen verzichtete darauf, insbesondere solche, die sich im Eigentum auswärtiger Investoren befinden und die

⁸ An sich weist der Zuschuß gegenüber der Zulage kalkulatorische Vorzüge auf. Die Investitionszuschüsse betragen zwischen 15 und 23 vH der Investitionskosten. Die Mittel erhöhen zwar den steuerbaren Gewinn, sind aber auch nach Steuern immer noch günstiger als die Zulagen. Der Zulagensatz wurde Mitte 1992 von 12 vH auf 8 vH gesenkt. Lediglich Kleinunternehmer, die schon vor der Wende in Ostdeutschland wohnten, können eine Zulage von 20 vH beanspruchen. Zudem werden Zuschüsse nicht nur — wie die Zulage — für neue bewegliche Wirtschaftsgüter (ohne Fahrzeuge) gewährt, sondern — mit Ausnahme von Grundstückserwerb — auch für Bauten, für immaterielle und, unter bestimmten Voraussetzungen, auch für gebrauchte Wirtschaftsgüter.

⁹ Die Positivliste nennt die gewerblichen Tätigkeiten, bei denen überregionaler Absatz unterstellt wird und die daher als förderungswürdig gelten.

Tabelle 8

Beantragung von Investitionszuschüssen¹⁾ durch Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes

	Von den Unternehmen haben ... vH bisher ...		Alle Unternehmen
	einen oder mehrere Anträge gestellt	keinen Antrag gestellt	
Industrieunternehmen	68	32	100
davon:			
Unternehmen mit ... Beschäftigten			
1 bis 9	54	46	100
10 bis 19	63	37	100
20 bis 49	72	28	100
50 bis 99	71	29	100
100 bis 199	75	25	100
200 bis 499	75	25	100
500 und mehr	81	19	100
darunter:			
Treuhandunternehmen	43	57	100
Private Unternehmen	69	31	100
davon:			
Eigenständige private Unternehmen	68	32	100
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	73	27	100
davon:			
Privatisierte Treuhandunternehmen	74	26	100
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	66	34	100
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	64	36	100
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	68	32	100
davon:			
Unternehmen mit Sitz in ...			
Ost-Berlin	74	26	100
Brandenburg	74	26	100
Mecklenburg-Vorpommern	69	31	100
Sachsen	62	38	100
Sachsen-Anhalt	68	32	100
Thüringen	73	27	100
Handwerksbetriebe	43	57	100

1) Aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

sich zumeist von ihrer Muttergesellschaft beraten lassen. Auch Handwerksbetriebe, vorwiegend die Kleinbetriebe, nehmen Beratungsleistungen vergleichsweise selten in Anspruch.

Kleine Unternehmen wenden sich in der Regel an Steuerberater und Hausbank. Unternehmensberater, Kammern, Landesbehörden, Gemeindeverwaltungen und Verbände werden dagegen seltener, meist nur in speziellen Fällen frequentiert. Die Wirtschaftsfördergesellschaften, die das öffentliche Förderangebot offensiv „vermarkten“ und Bestandspflege betreiben sollen, sind vielen Unternehmen, besonders den kleinen, nicht einmal bekannt. Dies gilt besonders für Berlin und Sachsen.

Die Unternehmen haben mit den beratenden Stellen unterschiedliche Erfahrungen gemacht. Besonders viele

waren mit ihren Steuerberatern zufrieden. Deutlich weniger, aber immer noch zwei Drittel gaben ihrer Hausbank gute Noten. Unzufrieden waren dagegen viele Unternehmen mit Unternehmensberatern, und auch über die öffentliche Verwaltung vor Ort wurde häufig geklagt.

Alles in allem ist die Beurteilung der staatlichen Unterstützungsmaßnahmen sehr gemischt. Im allgemeinen werden die Maßnahmen für ebenso dringlich wie hilfreich gehalten. Die große Vielfalt macht es den Unternehmen aber schwer, die für sie nützlichen Maßnahmen herauszufinden, und kaum ein Unternehmen kommt ohne externe Beratung aus. Viele Unternehmen kennen aber auch selbst wichtige Fördermaßnahmen nicht, etwa den GA-Investitionszuschuß der regionalen Wirtschaftsförderung.

Tabelle 9

Erfahrungen von Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes mit der Bearbeitung ihrer Anträge auf Investitionszuschüsse¹⁾

	Von den Unternehmen der jeweiligen Gruppe, die Anträge auf Investitionszuschüsse stellten, haben ... vH die Erfahrung gemacht:				
	Bewilligung und Auszahlung erfolgte reibungslos	Bearbeitung der Anträge dauerte zu lange	Aufwand für die Bearbeitung war zu groß	Auszahlung dauerte zu lange	Antrag wurde abgelehnt
Alle Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes	45	36	24	12	12
davon:					
Industrieunternehmen	48	36	23	12	9
Handwerksbetriebe	42	37	27	12	16
davon:					
Unternehmen mit ... Beschäftigten					
1 bis 9	44	36	26	11	15
10 bis 19	44	38	24	13	13
20 bis 49	45	39	28	14	12
50 bis 99	49	34	21	12	8
100 bis 199	44	36	22	13	10
200 bis 499	56	24	16	7	8
500 und mehr	56	27	19	2	14
darunter:					
Treuhandunternehmen	33	26	21	2	27
Private Unternehmen	46	36	25	12	12
davon:					
Eigenständige private Unternehmen	44	38	26	12	13
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	62	26	15	10	6
davon:					
Privatisierte Treuhandunternehmen	46	37	24	12	7
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	48	32	26	13	12
Unternehmen, die vor 1990 in privater Handwaren	48	34	23	9	15
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	42	41	26	13	12
davon:					
Unternehmen mit Sitz in ...					
Ost-Berlin	63	18	19	6	14
Brandenburg	36	48	29	11	11
Mecklenburg-Vorpommern	40	43	23	9	9
Sachsen	53	29	19	10	16
Sachsen-Anhalt	50	32	28	15	11
Thüringen	35	45	30	16	10

¹⁾ Aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“.
Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Mit der Vergabepaxis wurden zu einem großen Teil schlechte Erfahrungen gemacht. Bei den GA-Zuschüssen wird der mit dem Antrag verbundene Aufwand für zu hoch erachtet. Hier werden u.a. verlangt: eine ausführliche Beschreibung des Vorhabens mit einer Aufstellung der einzelnen Wirtschaftsgüter, ein Zeitplan für die Investitionen, ein von der Hausbank bestätigtes Finanzierungskonzept, das auch andere öffentliche Finanzierungshilfen ausweisen muß, verbindliche Arbeitsplatzzusagen, Aussagen zum Absatzgebiet des Betriebes, eine Bescheinigung der

Hausbank über die Bonität des Antragstellers, Eigentumsnachweise und ggf. Erklärungen der zuständigen Behörden, wie etwa eine Baugenehmigung. Die Investitionszulage wird dem GA-Investitionszuschuß im allgemeinen vorgezogen. In der schriftlichen Befragung wie in Gesprächen ergab sich Unverständnis darüber, daß für Zuschuß und Zulage, die doch beide die Investitionskosten senken sollen, völlig unterschiedliche Verfahren und Anspruchsvoraussetzungen vorgesehen sind. Eine Reihe von Unternehmen machte den Vorschlag, die Zulage zu Lasten des Zuschusses

ses aufzustocken. Zudem wurde angeregt, die Zulage auf Bauten und immaterielle Wirtschaftsgüter auszudehnen, den Zuschuß auch nach Investitionsbeginn und unabhängig von der Gesamtfinanzierung zu gewähren. Damit könne die Planungssicherheit erhöht werden.

Fazit

Die Umstrukturierung im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe hat erkennbare große Fortschritte gemacht. Die Privatisierung ehemals staatseigener Betriebe ist nahezu abgeschlossen, und die Konsolidierung durch die neuen Eigentümer kommt voran. Auch werden Investitionsprojekte, die in den zurückliegenden Jahren in Angriff genommen worden sind, mehr und mehr produktionswirksam. Dies alles zeigt sich darin, daß die Erzeugung in der Industrie seit Sommer letzten Jahres deutlich angezogen hat und daß trotz der Rezession in Westdeutschland die Lieferungen dorthin offenbar erheblich ausgedehnt werden konnten.

Freilich fehlt es der Entwicklung immer noch an Breite. Ein großer Teil der industriellen Unternehmen produziert lediglich für die lokalen Märkte. Andere dürften vor allem im Konzernverbund erfolgreich sein. Nur wenigen gelingt es, selbständig überregionale Märkte zu erschließen. Zwar haben einige Hemmnisse, wie die Unzulänglichkeiten der Verwaltung, die Engpässe in der Infrastruktur oder die ungeklärten Eigentumsrechte erheblich an Bedeutung verloren. Aber andere Schwierigkeiten sind nach wie vor groß. Vor allem wegen der hohen Lohnkosten sind die Unternehmen einem scharfen Wettbewerb ausgesetzt, zunehmend auch von Anbietern aus den nahen mittel- und osteuropäischen Ländern. In dieser Situation ist es für die Unternehmen nicht leicht, Kapital für Investitionen zu mobilisieren. Dies wiegt umso schwerer, als für den Kapitalbedarf, der in der Um- und Aufbauphase der ostdeutschen Wirtschaft besonders groß ist, den Banken oftmals kaum Sicherheiten geboten werden können. Bei den Existenzgründern und bei den kleinen Unternehmen bremsen dies die Expansion beträchtlich. Die öffentlichen Hilfen für Investoren sind zwar umfangreich und vielfältig, jedoch nicht immer auf die Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten. Manche Hilfen sind nur mit großem Aufwand zu erlangen und kommen auch oft nicht rechtzeitig.

Nicht wenige Unternehmen haben ihre Investitions- und Produktionspläne nach unten revidiert. Dies hat auch mit der Rezession im Westen zu tun, aber nicht nur. Manche Unternehmen haben ihre Marktchancen viel zu optimistisch eingeschätzt. Dort muß auch künftig noch mit Rückschlägen gerechnet werden. Nicht über den Berg sind auch jene Betriebe, die auf die eine oder andere Weise weiterhin durch öffentliche finanzielle Hilfen für die laufende Produktion gestützt werden. Schließlich fehlen überzeugende Konzepte für die sogenannten industriellen Kerne. Alles in allem zeigt sich ein zunehmend aufgehelltes Bild, doch gibt es noch immer mehr Schatten als Licht.

Industrielle Kerne

Ausgangslage

Die Erneuerung der industriellen Basis ist eine der wichtigsten Aufgaben in den neuen Bundesländern. Ein erstes Etappenziel ist zwar erreicht — die Privatisierung der ehemaligen Staatsbetriebe durch die Treuhandanstalt steht vor dem Abschluß und ihre Sanierung und Modernisierung macht Fortschritte —, aber es bleibt noch viel zu tun.

Große Sorgen bereitet der Zustand einstmals so bedeutender Branchen wie der chemischen Industrie, der Eisen- und Stahlindustrie, des Maschinenbaus, des Schiffbaus, der Feinmechanik und Optik, der Textilindustrie sowie der Bekleidungsindustrie. Diese Branchen bestimmen nicht selten das Bild einzelner Regionen. Die Entwicklung dort wird von wenigen Unternehmen, mitunter nur von einem einzigen Großbetrieb, dominiert.

Der Niedergang ganzer Regionen mit ausgeprägter industrieller Monostruktur wie die der Chemie-, der Stahl-, der Werft- und der Braunkohlestandorte gibt immer wieder Anlaß zu heftigen Kontroversen. Der Treuhandanstalt und der Bundesregierung wird vorgeworfen, nicht genug für die Sanierung der Altbetriebe und damit für die Erhaltung der Standorte zu tun. Ohne zusätzliche Unterstützung für die Betriebe verlören viele Regionen ihre industrielle Basis. Dadurch sei die Zukunft Ostdeutschlands als Industriestandort im ganzen bedroht. Dem wird entgegengehalten, daß viele Altbetriebe nicht sanierungsfähig seien. Es mache deshalb keinen Sinn, sie mit Hilfe von hohen Subventionen durchzuhalten. Das Geld sei zur Unterstützung der Ansiedlung neuer Unternehmen weitaus besser angelegt.

In der Auseinandersetzung um die Zukunft von Regionen, die Gefahr laufen, ihre industrielle Basis zu verlieren, wird häufig von den sogenannten „Industriellen Kernen“ gesprochen, die erhalten werden sollten. Doch was ein industrieller Kern ist, ist unklar. Auch die Landespolitiker in Ostdeutschland, die das Thema unmittelbar berührt, haben bisher keine Definition gegeben¹⁰. Sie haben zwar jeweils eine größere Anzahl industrieller Altbetriebe benannt, denen sie „überregionale Bedeutung“ zugesprochen und die sie für sanierungswürdig halten. Diese haben sie in landeseigenen Sanierungsgesellschaften mit zum Teil phantasievollen Namen — Atlas, Anker, Zeuss, B9, Thüringer Modell — untergebracht. Meistens handelt es sich um Betriebe, die sich noch im Besitz der Treuhandanstalt befinden. Die Treuhandanstalt hält nicht alle für sanierungsfähig und läßt sich daher finanziell auch nicht in die Pflicht nehmen. Es liegt nahe, daß die Landesregierungen bei der Auswahl der Unternehmen weniger deren Entwicklungsperspektiven im Auge hatten, als vielmehr die örtlichen Arbeitsmarktprobleme.

¹⁰ Teilweise haben sie auch versucht, diesen Begriff zu vermeiden. So spricht die thüringische Landesregierung — nicht weniger kryptisch — von „Industriellen Zentren“.

Bei der Debatte um die Erhaltung industrieller Kerne stehen zwei ganz verschiedene Aspekte im Blickfeld, die nicht sauber getrennt werden¹¹:

- Der eine Aspekt ist das Beschäftigungsproblem: Ein weiterer Abbau von Arbeitsplätzen soll möglichst vermieden werden. Die Arbeitsplätze in den Altbetrieben sollten zumindest als Brücke zu solchen Arbeitsplätzen dienen, die früher oder später in neuen Betrieben entstehen. Zur Sicherung der bestehenden Arbeitsplätze sollten Subventionen eingesetzt werden, denn das käme billiger, als Arbeitslose zu unterstützen.
- Der andere Aspekt zielt auf die Frage, inwieweit die Altbetriebe tatsächlich Kristallisationskerne für die Ansiedlung neuer Betriebe sind: Es wird argumentiert, daß im Falle der Liquidierung von Altbetrieben engmaschige industrielle Netzwerke wie Versorgungs- und Entsorgungseinrichtungen zerstört und daß qualifizierte Arbeitskräfte abwandern würden. Potential zum Aufbau neuer Strukturen ginge damit unwiederbringlich verloren. Daher sei es erforderlich, die Altbetriebe zu sanieren.

Es geht also um die Frage, welche Rolle spezifische Standortfaktoren für die regionale Wirtschaftsentwicklung spielen: Kann der Erhalt von Altbetrieben der Motor für die Reindustrialisierung von Regionen sein — oder würde er als Bremse wirken? Das ist in der Wissenschaft nicht geklärt.

Theoretische Überlegungen

Die Regionalwissenschaft kennt verschiedene theoretische Modelle, um die räumliche Verteilung wirtschaftlicher Aktivitäten — sowohl die gleichmäßige Verteilung als auch die Konzentration — zu erklären. Unterstellt man eine zufallsbedingte Verteilung der immobilen Ressourcen und der Nachfrage, müßte sich durch den Mechanismus des Faktorpreisausgleichs eigentlich eine gleichmäßige räumliche Streuung der mobilen Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital ergeben: Wo ein Faktor relativ reichlich vorhanden ist, wären auch seine Produktivität und Entlohnung entsprechend gering. Damit bestünde ein Anreiz, diesen Faktor an einem anderen Ort einzusetzen, wo seine Produktivität und Entlohnung höher sind.

Tatsächlich findet sich jedoch allenthalben eine sehr unterschiedliche räumliche Verteilung wirtschaftlicher Aktivitäten. Neben schwach industrialisierten Regionen gibt es hochverdichtete Regionen. Die Regionalökonomie hat die Herausbildung von Ballungsräumen lange Zeit vor allem mit Transportkosten erklärt: So siedeln sich Industrien, die von Rohstoffen abhängig sind, häufig in der Nähe von Lagerstätten an — solche Standortentscheidungen sind beschaffungsorientiert. Stahlwerke oder Kraftwerke befinden sich beispielsweise vorzugsweise in der Nähe von Kohle- oder Erzrevieren. Dagegen bevorzugen Industrien, die transportkostenintensive Güter produzieren, die Nähe zu ihren Endabnehmern — sie treffen absatzorientierte

Standortentscheidungen. Das gilt etwa für die Nahrungsmittelindustrie, die sich häufig im Umkreis großer Städte etabliert. Transportkosten sind auch der wichtigste Grund für die Agglomeration von Industrien mit einem hohen Einsatz an intermediären Gütern. In der Automobilindustrie läßt sich beobachten, daß sich Zuliefererbetriebe in der Nähe der Montagewerke niederlassen. Als Folge von alledem kommt es zu einer Verdichtung der wirtschaftlichen Aktivitäten, vor allem dann, wenn eine Region über eine gute Verkehrsanbindung verfügt. Der Grad der Konzentration hängt davon ab, in welchem Maße die bei Beschaffung und Absatz realisierten Transportkostensparnisse die Kosten der räumlichen Ballung, etwa in Form höherer Bodenpreise, kompensieren.

Allerdings spielen bei manchen Agglomerationen Transportkostensparnisse offensichtlich nicht die entscheidende Rolle. Es gibt eine Reihe von Industrien mit ausgeprägter regionaler Konzentration, obwohl ihre Beschaffungs- und Absatzmärkte recht breit gestreut sind. Was beispielsweise die Seidenindustrie nach Krefeld oder die Schuhindustrie nach Pirmasens gezogen hat, läßt sich mit Hilfe der Theorie kaum erklären. Hier haben wohl historische Zufälle eine Rolle gespielt. Damit es an diesen Standorten zu einer Verdichtung kam, müssen auch andere Unternehmen es für lohnend erachtet haben, sich gerade dort niederzulassen. Es gibt es eine Reihe von Kostenvorteilen, die sich bei der Ansiedlung in der Nähe anderer Unternehmen realisieren lassen. Solche Kostenvorteile können daherrühren, daß Unternehmen dort

- ein Potential an Arbeitskräften mit hoher branchenspezifischer Qualifikation vorfinden, das sie ausschöpfen können,
- ein Netzwerk von Versorgungs- und Entsorgungseinrichtungen zur Verfügung steht, das den preiswerten und vor allem problemlosen Bezug von Hilfsstoffen, Vorprodukten und Diensten sowie die Beseitigung von Abwässern und Abfällen ermöglicht,
- Führungsvorteile wahrnehmen können, die einen schnellen informellen Informationsfluß garantieren. Vielfach schafft diese Art der Kommunikation eine „kreative Atmosphäre“, die wiederum die Gewinnung von neuem Wissen stimuliert.

Diese Faktoren, die Verfügbarkeit gut ausgebildeter Arbeitskräfte, die Möglichkeiten zu integrierter Produktion und das Vorhandensein informeller Kommunikationsnetzwerke, gelten als Voraussetzungen für sogenannte branchenspezifische positive externe Effekte. Externe Effekte stiften einen Nutzen, für den der Begünstigte kein Entgelt zu entrichten hat. Sie können als Potentialfaktoren der

¹¹ Henning Klodt und Karl-Heinz Paqué, „Am Tiefpunkt der Transformationskrise: Industrie- und lohnpolitische Weichenstellungen in den jungen Bundesländern“. Kieler Diskussionsbeiträge 213, Juni 1993.

betreffenden Region oder Agglomeration betrachtet werden¹². Die Produktivität der mobilen Faktoren Arbeit und Kapital hängt danach von ihrer Kombination mit immobilien Faktoren sowie von den davon ausgehenden positiven externen Effekten ab.

Daraus folgt: Agglomerationen können beträchtliche Vorteile gegenüber einer gleichmäßigen Verteilung der Ressourcen im Raum bieten. Diese Vorteile — geringere Transaktionskosten und positive externe Effekte — dürfen freilich nicht als selbstverständlich vorausgesetzt werden. Die Frage lautet, ob die altindustriellen Agglomerationen in Ostdeutschland über genügend solche Vorteile verfügen, so daß sie ein attraktiver Standort für Neuansiedlungen und Gründungen sein können.

Empirische Relevanz

Zunächst muß noch einmal ins Bild gerückt werden, was nach wie vor die Schwachpunkte der ostdeutschen Industrie sind:

- Es gibt zum einen ein generelles Wettbewerbsproblem. Fast alle Unternehmen in fast allen Branchen und an fast allen Standorten sind nach dem Übergang zur Marktwirtschaft in Bedrängnis geraten. Vielen ist es bislang noch nicht gelungen, auf den internationalen Märkten Fuß zu fassen. Sie halten auf regionalen und lokalen Märkten mehr oder weniger große Nischen besetzt, die ihnen das Überleben ermöglichen.
- Und es gibt zum anderen ein Strukturproblem. Branchen, die in einem Hochlohnland eigentlich keinen Platz mehr haben, waren in der DDR stark vertreten. Diese Branchen sind mittlerweile zwar erheblich geschrumpft, aber an einzelnen Orten machen ihre Reste weiterhin den größten Teil des Industriebesatzes aus. Die meisten dieser Unternehmen hängen am Tropf staatlicher Subventionen. Sie sind auf Dauer kaum überlebensfähig, jedenfalls nicht in ihrer jetzigen Form.

Die Zukunft altindustrieller Ballungsräume hängt also zunächst einmal davon ab, welche Branchenstruktur dominiert. An gut durchmischten Standorten sind die Aussichten in der Regel besser als an Standorten mit Monostruktur. Nicht von ungefähr ist die Lage in den einstigen Hochburgen der Eisen- und Stahlindustrie, der chemischen Industrie, des Schiffbaus sowie der Textil- und der Textilmaschinenindustrie besonders prekär. Das sind in der Regel jene Standorte, die die Politik als industrielle Kerne apostrophiert.

Die Frage ist, was Investoren veranlassen könnte, ihre Projekte gerade an solchen Standorten anstatt auf der „grünen Wiese“ zu realisieren. Die Altbetriebe locken sie meistens nicht. Die Investoren müssen sich schon andere Vorteile ausrechnen können, insbesondere solche, die aus der Nutzung des vorhandenen Arbeitskräftepotentials und der Infrastruktureinrichtungen herrühren. Doch die Chancen, dort fündig zu werden, sind anscheinend nicht

sonderlich groß. Anders lassen sich die Schwierigkeiten bei der Investorensuche nicht erklären. Nicht zufällig ist die Region, die bei Neuansiedlungen die Nase vorn hat, keiner der alten industriellen Ballungsräume, sondern das Gebiet links und rechts der Autobahn A4 zwischen Eisenach und Dresden.

In Ostdeutschland werden in der Regel, weil die Industrie in der Breite neu aufgebaut werden muß, völlig neue „Fabrikkonzepte“ realisiert, die anderswo bisher Einzelfälle sind oder die gar nicht verwirklicht werden können, weil der gewachsene Bestand ihnen im Wege steht. Stichworte für neue Konzepte sind: Spezialisierung, Dezentralisierung und Kooperation. In der betrieblichen Praxis stehen dafür meistens Begriffe wie „Lean Production“, „Just in time-Production“, „Global and Outward Sourcing“ oder „Computer-integrated Manufacturing“. Die Fabrik der Zukunft sieht anders aus als die bisherige. Sie wird wohl aus kleinen, unabhängig operierenden, aber miteinander vernetzten Einheiten bestehen, die eine hohe Produktivität und Flexibilität auch bei großer Variantenbreite der Aufträge und bei geringen Losgrößen erreichen. Sie ist Teil eines „Modulsystems“, bei dem jede Fabrikationsstätte sowohl für das eigene Unternehmen als auch für fremde Abnehmer produziert und die einen großen Teil ihrer Vorleistungen von externen Lieferanten bezieht. Die einzelnen Einheiten nutzen dabei neben den eigenen auch fremde Ressourcen. Insbesondere produktionsnahe Dienstleistungen wie Instandhaltung, Logistik, Informationsverarbeitung und Entsorgung werden von vornherein ausgelagert oder in firmeneigene Profitcenter separiert.

Die meisten altindustriellen Standorte in Ostdeutschland kommen für die Umsetzung derartiger Konzepte aber nur bedingt in Frage. Sie können kaum mit Externalitäten locken. Es gibt nicht beliebig viele Investoren, die die dort vorhandenen Ressourcen im Rahmen ihrer betrieblichen Netzwerke sinnvoll nutzen können. Am ehesten noch ist das der Fall in typischen Prozeßindustrien wie der chemischen Industrie oder der Eisen- und Stahlindustrie, die aus technischen Gründen weitgehend im vertikalen Verbund produzieren. Die Treuhandanstalt hat überdimensionierte Altbetriebe nur privatisieren können, weil sie diese in Teile zerlegt hat, und zwar so, daß sie für Investoren, die sich an einem Standort ansiedeln wollen, vor allem als „Dienstleister“ in Frage kommen. Mit dieser Strategie hat die Treuhandanstalt gute Erfolge erzielt. Sie hat damit die Grundlage für eine moderne, wettbewerbsfähige Verbundproduktion mit einer Vielzahl unterschiedlich großer Industrie- und Dienstleistungsbetriebe gelegt. Daraus folgt etwas sehr Wichtiges: Die altindustriellen Standorte in Ostdeutschland dürfen nicht als der Kern, sondern sie müssen als dessen Gehäuse betrachtet werden. Ihre Revitalisierung kann nur dort gelingen, wo ein neuer, kräftiger Kern in dieses Gehäuse implantiert wird.

¹² Rolf Adlung und Carsten Thoroe, „Neue Wege in der Regionalpolitik. Vorschläge zu einer Umgestaltung des Fördersystems“. Kieler Diskussionsbeiträge 68, März 1980.

Wirtschaftspolitische Folgerungen

Die Frage ist, was aus der ostdeutschen Industrielandschaft wird, falls der Versuch, eine größere Anzahl sogenannter industrieller Kerne zu erhalten, scheitert. Es wird oft argumentiert, dadurch würden alle Chancen für eine Reindustrialisierung verbaut: Weite Gebiete würden wirtschaftlich veröden. Wie die neuere Wirtschaftsgeschichte zeigt, tritt eine solche Entwicklung nicht zwangsläufig ein. Viele altindustrielle Regionen — wenn auch nicht alle und meistens erst nach einiger Zeit — können wieder Anschluß finden. So gibt es an den traditionellen Standorten der amerikanischen Stahl- und Automobilindustrie im Norden und Osten der Vereinigten Staaten bemerkenswerte Anzeichen für eine Erneuerung. Es bilden sich neue „Wachstumsknoten“ heraus, deren Keimzellen oftmals High-Tech-Unternehmen sind. Aber auch an Standorten ohne jegliche industrielle Tradition kommt es zu neuen Agglomerationen. Für die neuen Bundesländer heißt das: Ihre Zukunft hängt vermutlich nicht davon ab, ob Altbetriebe erhalten werden. So oder so muß ein Neuanfang gemacht werden.

Die Sorge ist, daß einmal mehr der Versuch unternommen wird, altindustrielle Strukturen zu konservieren. Dadurch würde die Herausbildung neuer Strukturen behindert: Geld, das zum Aufbau produktiver Bereiche dringend benötigt wird, würde in unproduktive Bereiche gelenkt. Die Erfahrungen in den alten Bundesländern sollten eigentlich lehren, daß altindustrielle Strukturen nicht zu einem Kristallisationspunkt bei der Ansiedlung neuer Betriebe werden.

Die Wirksamkeit der Konzepte der ostdeutschen Länder hinsichtlich der sogenannten „Industriellen Kerne“ kann nicht abschließend bewertet werden. Es läßt sich nicht abschätzen, in welchem Umfang sie zur Privatisierung und Sanierung der Unternehmen und damit zum Strukturwandel beitragen können. Positiv mag man bewerten, daß die Privatisierungsrate derjenigen Unternehmen, die für solche Programme ausgewählt wurden, höher ist als die bei den übrigen Treuhandunternehmen. Das mag an der Auswahl der Unternehmen liegen, aber auch daran, daß sich Länder und Treuhandanstalt bei ihnen besonders großzügig gezeigt haben. Doch hohe Subventionen sind kein Garant für den Erfolg.

Aus den Veröffentlichungen des DIW Beiträge zur Strukturforschung

Erscheinen seit 1967. Format DIN A 4.

- 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 Lüdigk. 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.** Von Frank Stille u. a. 270 S. 1992. DM 104,—.
- Heft 137 **Die Entwicklung des Straßenverkehrs in der Volksrepublik China bis zum Jahr 2000 — Chinesisch-deutsche Forschungsarbeit.** Teil I: Von Gerd Bahm u. a. Teil II: Von Hartmut Kuhfeld, Werner Rothengatter, Ulrich Voigt u. a. 593 S. 1992. DM 164,—.
- Heft 138 **Beschäftigungswirkungen von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen — Eine sektorale und gesamtwirtschaftliche Untersuchung.** Von Gustav A. Horn. 204 S. 1993. DM 88,—.
- Heft 139 **Zugang zu Bildung, Bildungsbeteiligung und Ausgaben für Bildung — Entwicklungen im Bildungssystem der Bundesrepublik Deutschland.** Von Friederike Behringer und Wolfgang Jeschek. 214 S. 1993. DM 92,—.
- Heft 140 **Wirkungen der arbeitsmarktpolitischen Instrumente auf die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland.** Von Kornelia Hagen, Volker Meinhardt, Wolfgang Scheremet, Angela Scherzinger. 170 S. 1993. DM 84,—.
- Heft 141 **Die Reform der EG-Strukturfonds von 1988 — Konzeption, Umsetzung, Weiterentwicklung aus deutscher Sicht.** Von Fritz Franzmeyer, Bernhard Seidel, Christian Weise. 140 S. 1993. DM 78,—.
- Heft 142 **Strukturelle Anpassungsprozesse in der Region Berlin-Brandenburg.** Von Kurt Geppert, Thomas Seidel, und Kathleen Toepel. 351 S. 1993. DM 152,—.
- Heft 143 **Untersuchungen zur Einkommensverteilung und -umverteilung in der DDR 1988 nach Haushaltsgruppen und Einkommensgrößenklassen auf der methodischen Grundlage der Verteilungsrechnung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung.** Von Klaus-Dietrich Bedau, Jürgen Boje, Dietmar Dathe, Ruth Grunert, Volker Meinhardt, Jochen Schmidt, Heinz Vortmann. 193 S. 1993. DM 106,—.
- Heft 144 **Modellrechnung zu den steuerlichen Effekten des Wohnungsbaus mit Bezug auf globale Ergebnisse der Einkommenssteuerstatistik.** Von Bernd Bartholmai. 95 S. 1993. DM 82,—.
- Heft 145 **Die Bedeutung des internationalen Dienstleistungshandels für die Bundesrepublik Deutschland.** Von Hans J. Petersen, Fritz Franzmeyer, Herbert Lahmann, Siegfried Schultz und Christian Weise. 311 S. 1993. DM 158,—.
- Heft 146 **Analyse der direkten und indirekten Förderungseffekte für einen Wohnungsbaujahrgang am Beispiel Hamburgs.** Von Bernd Bartholmai. 110 S. 1993. DM 88,—.
- Heft 147 **Finanzielle und finanzpolitische Konsequenzen eines gemeinsamen Bundeslandes Berlin-Brandenburg.** Von Dieter Vesper. 138 S. 1993. DM 96,—.
- Heft 148 **Die Weltbevölkerung von den Anfängen des anatomisch modernen Menschen bis zu den Problemen seiner Überlebensfähigkeit im 21. Jahrhundert.** Von Rolf Kregel. 124 S. 1994. DM 98,—.
- Heft 149 **Berechnung und Bewertung der Verkehrsinfrastruktur in den neuen Bundesländern.** Von Heinz Enderlein, Uwe Kunert und Heike Link. 178 S. 1994. DM 114,—.
- Heft 150 **Quantitative Szenarien zur Bevölkerungs- und Wirtschaftsentwicklung in Deutschland bis zum Jahr 2000.** Von Bernd Görzig, Martin Gornig und Erika Schulz. 114 S. 1994. (Im Druck).

Der nächste Wochenbericht erscheint am 28. April 1994

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5, D-14195 Berlin

Telefon (0 30) 82 99 10 — Telefax (0 30) 82 99 12 00

Präsident: Prof. Dr. Lutz Hoffmann.

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Heiner Flassbeck, Dr. Fritz Franzmeyer, Dr. Kurt Hornschild, Prof. Dr. Wolfgang Kirner, Prof. Dr. Eckhard Kutter, Dr. Rolf-Dieter Postlep, Dr. Wolfram Schrettl, Dr. Bernhard Seidel, Dr. Hans-Joachim Ziesing.

Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Schriftleitung: Dr. Klaus Henkner

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland.

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

Verlag Duncker & Humblot GmbH, Carl-Heinrich-Becker-Weg 9, D-12165 Berlin, Telefon (0 30) 7 90 00 60.

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

Druck: ZIPPEL-Druck, Oranienburger Str. 170, D-13437 Berlin.

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

Zuzüglich Versandkosten.

ISSN 0012-1304

— Hierzu 2 Prospekte des Verlages Duncker & Humblot —

	Arbeitslose		Offene Stellen		Auftragseingang im verarbeitenden Gewerbe (Volumen) ²⁾											
					Insgesamt		dav.: Hauptgruppen						Inland		Ausland	
			Grundstoff- u. Produktionsgütergewerbe				Investitionsgütergewerbe		Verbrauchsgütergewerbe							
	in 1000				1985 = 100											
	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.
1992 J	1700		342		122,7		117,5		123,6		128,0		130,7		109,3	
F	1698	1705	351	346	126,6	124,6	118,8	118,0	129,6	127,1	130,5	128,0	135,6	132,7	111,8	111,3
M	1718		347		124,6		117,7		128,0		125,6		131,9		112,9	
A	1755		338		122,7		116,4		124,6		127,2		131,1		109,2	
M	1775	1776	332	331	119,6	120,5	116,3	116,6	119,7	121,2	124,8	125,0	128,2	128,4	105,6	107,7
J	1799		324		119,2		117,2		119,2		123,0		126,0		108,3	
J	1818		323		117,8		114,4		117,1		125,5		125,9		104,3	
A	1836	1838	319	317	116,1	116,3	113,1	112,4	115,0	116,1	124,6	123,5	123,4	124,7	104,2	102,7
S	1862		309		115,1		109,8		116,3		120,3		124,7		99,5	
O	1919		297		108,9		107,4		107,4		116,4		118,0		94,1	
N	1959	1957	289	289	109,6	108,6	107,9	107,3	108,2	107,0	117,1	116,2	115,5	116,4	100,0	96,0
D	1991		282		107,4		106,7		105,3		115,2		115,6		93,9	
1993 J	2085		271		108,9		106,7		107,5		117,5		115,0		99,1	
F	2125	2128	264	264	107,5	107,4	107,5	107,5	105,2	104,7	114,8	115,8	111,5	112,3	101,0	99,4
M	2173		256		105,7		108,3		101,3		115,2		110,3		98,2	
A	2206		253		107,3		108,6		104,4		115,1		111,5		100,7	
M	2220	2225	245	246	109,8	108,2	108,7	108,8	108,2	105,5	117,1	116,2	114,9	112,9	101,4	100,6
J	2250		241		107,5		109,1		104,0		116,3		112,3		99,6	
J	2309		240		109,7		109,3		107,7		117,3		116,2		99,2	
A	2336	2338	232	231	110,3	109,8	110,1	109,5	106,6	107,4	122,3	118,1	115,4	115,9	101,9	100,0
S	2371		222		109,5		109,2		107,9		114,7		116,0		99,0	
O	2441		210		108,6		108,4		107,7		112,6		112,8		101,9	
N	2475	2465	217	218	108,7	108,6	111,2	109,5	105,6	107,1	114,5	112,5	111,7	111,5	103,7	104,0
D	2479		226		108,6		109,0		108,1		110,4		110,1		106,3	
1994 J	2553		234		107,3		110,9		103,5		113,8		108,6		105,2	
F	2574	2573	243	239	110,4		114,5		107,0		114,9		111,3		109,3	
M	2590		239													
A																
M																
J																
J																
A																
S																
O																
N																
D																

¹⁾ Saisonbereinigt nach dem Berliner Verfahren (BV3). Dieses Verfahren hat die Eigenschaft, daß sich beim Hinzufügen eines neuen Wertes davorliegende saisonbereinigte Werte in der Zeitreihe auch dann ändern können, wenn deren Ursprungswert unverändert geblieben ist. Die Vierteljahreswerte wurden aus den saisonbereinigten Monatswerten errechnet. — ²⁾ Außerdem arbeitstäglich bereinigt.

		Beschäftigte im Bergbau und im verarbeitenden Gewerbe		Produktion im produzierenden Gewerbe ²⁾							Umsätze des Einzel- handels zu Preisen von 1985		Außenhandel (Spezialhandel) ²⁾				
				Verarbei- tendes Gewerbe	dav.: Hauptgruppen				Bauhaupt- gewerbe	Ausfuhr			Einfuhr				
					Grundstoff- u. Produktions- gütergewerbe		Investitions- gütergewerbe										
					in 1000		1985 = 100							1986 = 100		Mrd. DM zu Preisen von 1980 ³⁾	
mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.		
1992	J	7466		123,5		114,6		126,7		130,6		127,9		46,3		51,2	
	F	7449	7449	126,1	124,3	119,1	116,4	129,9	127,7	147,5	137,5	127,2	124,9	46,3	47,0	51,3	51,6
	M	7432		123,2		115,6		126,6		134,3		119,7		48,3		52,5	
	A	7413		123,4		115,1		127,3		134,0		123,3		50,1		53,9	
	M	7388	7393	122,7	122,3	115,6	114,7	126,0	125,5	135,8	136,0	120,0	122,1	44,9	46,9	50,2	50,9
	J	7378		120,7		113,5		123,3		138,3		123,0		45,8		48,7	
	J	7338		120,4		113,9		122,5		133,1		123,2		47,5		52,9	
	A	7306	7308	120,5	120,1	115,2	113,8	122,5	122,3	134,1	135,1	118,9	123,0	46,6	47,2	49,6	51,3
	S	7281		119,4		112,4		121,8		138,1		127,0		47,5		51,3	
	O	7227		116,4		110,2		118,1		133,2		124,1		46,8		51,5	
	N	7187	7184	114,5	113,9	109,1	108,6	115,4	114,2	134,2	135,8	121,1	125,6	44,1	45,3	49,6	50,8
	D	7138		110,9		106,5		109,0		140,1		131,5		45,1		51,4	
1993	J	7054		111,6		108,6		110,1		129,9		114,8		42,6		47,3	
	F	7001	7006	109,5	111,0	106,9	107,6	106,8	109,2	138,1	133,4	117,5	118,0	45,4	43,1	48,9	47,0
	M	6962		112,0		107,4		110,7		132,2		121,8		41,3		44,9	
	A	6913		110,6		109,5		107,7		133,9		121,1		43,3		47,1	
	M	6876	6875	111,7	110,5	108,8	109,0	109,8	107,5	135,6	135,1	115,8	118,7	42,7	43,7	44,3	45,8
	J	6835		109,1		108,8		105,1		135,7		119,3		45,0		46,0	
	J	6759		110,7		110,6		107,2		130,2		118,2		40,7		43,7	
	A	6719	6724	114,5	112,5	111,6	111,0	112,3	109,6	137,4	134,8	118,1	120,0	44,3	43,5	47,2	46,1
	S	6694		112,4		110,7		109,4		136,7		123,9		45,4		47,4	
	O	6642		110,8		111,8		107,5		132,3		115,4		44,9		46,0	
	N	6608	6615	109,4	109,7	110,6	110,4	105,2	106,0	125,0	127,1	118,9	118,2	46,1	46,1	45,3	45,6
	D	6595		108,9		108,7		105,2		123,9		120,4		47,4		45,3	
1994	J	6510		109,9		110,8		106,0		135,1		116,0		44,5		43,1	
	F			111,2		111,7		108,5		136,7		117,9					
	M																
	A																
	M																
	J																
	J																
	A																
	S																
	O																
	N																
	D																

¹⁾ Saisonbereinigt nach dem Berliner Verfahren (BV3). Dieses Verfahren hat die Eigenschaft, daß sich beim Hinzufügen eines neuen Wertes davorliegende saisonbereinigte Werte in der Zeitreihe auch dann ändern können, wenn deren Ursprungswert unverändert geblieben ist. Die Vierteljahreswerte wurden aus den saisonbereinigten Monatswerten errechnet. — ²⁾ Außerdem arbeitstäglich bereinigt. — ³⁾ Index der Durchschnittswerte und Außenhandel Westdeutschlands — soweit nicht veröffentlicht — vom DIW geschätzt.

Quellen: Bundesanstalt für Arbeit und Statistisches Bundesamt.