

A 22127 C

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland 537

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 31/94

Berlin

4. August 1994

61. Jahrgang

Bibliothek 13

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland

ELFTER 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 im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums an einem Forschungsprojekt, das sich mit dem wirtschaftlichen Neuaufbau in Ostdeutschland befaßt. Die Institute legen hiermit ihren elften Bericht vor¹.

Während die Berichte früher ein breites Spektrum von Themen abdeckten — im wesentlichen ging es darum, die bruchstückhaften und teilweise widersprüchlichen Einzelinformationen zu einem konsistenten Gesamtbild zusammenzufügen —, sollen sie nunmehr wechselnde Themen schwerpunktmäßig behandeln. Im vorangehenden Bericht stand die Lage der ostdeutschen Industrie im Mittelpunkt, in diesem Bericht geht es vor allem um die Situation im Dienstleistungssektor. Dort ist der Aufbau neuer Strukturen bereits weit fortgeschritten. Es fehlt aber vielerorts ein tragfähiges Fundament in Form einer breiten industriellen Basis.

¹ Die ersten zehn 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, 41/93 und 15/94 sowie vom Institut für Weltwirtschaft in den Kieler Diskussionsbeiträgen, Nr. 168, 169, 176, 178, 183, 190/91, 205/206, 218/219 und 231 veröffentlicht. Zudem erschienen der neunte und der zehnte Bericht in der Forschungsreihe des IWH, Nr. 6/93 und 1/94.

Gesamtwirtschaftliche Lage

Das Tempo der wirtschaftlichen Expansion in den neuen Bundesländern hat sich zu Beginn des Jahres verstärkt. Im ersten Quartal legte die gesamtwirtschaftliche Produktion gegenüber dem Niveau im gleichen Vorjahresquartal um reichlich ein Zehntel zu (Tabelle 1). Der Schub kommt weiterhin von der Bauwirtschaft; die Investitionen zur Modernisierung des Wohnungsbestandes und zum Bau neuer Wohnungen sind die treibende Kraft. Im Baugewerbe war die Leistung zu Beginn des Jahres sogar um ein Viertel höher. Aber auch im verarbeitenden Gewerbe wurde die Produktion kräftig ausgeweitet. Im ersten Jahresviertel übertraf sie das entsprechende Vorjahresniveau um ein Fünftel. Gedämpft verläuft die Entwicklung im Handel und bei den Dienstleistungen. Das überrascht nicht, da der private Verbrauch nur noch verhalten zunimmt; im ersten Quartal 1994 ergab sich ein Zuwachs von nur 2 vH gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Angesichts der Investitionsdynamik kommt die Erneuerung des Kapitalstocks rasch voran. Damit ergeben sich nunmehr auch hohe Zuwächse der Produktivität bei nahezu gleichbleibender Beschäftigung. Die Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen lag im ersten Halbjahr 1994 um ein knappes Zehntel über dem Wert im gleichen Vorjahreszeitraum. Dennoch ist der Abstand zu den alten Ländern immer noch sehr groß.

Solange eine erhebliche Lücke zwischen Löhnen und Produktivität klafft, ist auf dem Arbeitsmarkt keine durch-

greifende Besserung zu erwarten (Tabelle 2). Lediglich der Beschäftigungsrückgang ist zum Stillstand gekommen. Die Zahl der registrierten Arbeitslosen hat hingegen nochmals zugenommen, und zwar etwa in dem Maße, in dem Personen aus der Vollzeitweiterbildung ausgeschieden sind.

Verarbeitendes Gewerbe

Im verarbeitenden Gewerbe in den neuen Bundesländern hat sich das Expansionstempo verstärkt (Schaubild 1). Das Muster der Entwicklung scheint sich dabei allmählich zu verändern: Besonders stark ist die Expansion zwar weiterhin in jenen Bereichen, die von der Baukonjunktur vor Ort begünstigt werden. Hierzu zählen Branchen wie Steine und Erden oder Stahlbau und Kunststoffverarbeitung. Inzwischen tragen aber auch die Investitionen in solche Fertigungen Früchte, die normalerweise für den Fernabsatz bestimmt sind. So zog im Straßenfahrzeugbau die Produktion im ersten Quartal 1994 deutlich an — sie lag um mehr als zwei Fünftel über dem Niveau von Anfang 1993. Andere wichtige Investitionsgüterzweige wie die Elektrotechnik konnten die Produktion ebenfalls erstmals spürbar ausdehnen — um rund ein Fünftel. Auch die Entwicklung in der chemischen Industrie deutet darauf hin, daß es den Unternehmen mehr und mehr gelingt, auf den überregionalen Absatzmärkten Fuß zu fassen — so insbesondere mit pharmazeutischen Erzeugnissen sowie mit Wasch- und Körperpflegemitteln. Sorgen bereitet dagegen weiterhin der Maschinenbau. Hier war die Produktion nach einem kurzen Anstieg zuletzt wieder rückläufig.

Tabelle 1

Bruttowertschöpfung der Wirtschaftsbereiche in Ostdeutschland 1992-1994
in Mrd. DM zu Preisen von 1991

	1992				1993				1994
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I
Land- und Forstwirtschaft	-0,6	-0,5	3,5	0,5	-0,3	-0,3	3,9	0,8	-0,1
Produzierendes Gewerbe	18,2	19,6	20,2	21,1	19,0	22,1	23,0	23,9	22,4
Bergbau und Energie	3,6	3,0	3,2	3,5	3,3	3,1	2,8	3,4	3,2
Verarbeitendes Gewerbe	8,3	9,1	9,2	10,4	8,5	9,9	10,7	11,9	10,3
Baugewerbe	6,3	7,6	7,9	7,2	7,1	9,2	9,5	8,6	8,9
Handel und Verkehr	6,6	7,1	7,0	7,7	7,2	7,7	7,6	8,2	7,7
Handel	4,4	4,7	4,8	5,2	4,5	5,0	5,0	5,6	4,8
Verkehr	2,2	2,5	2,3	2,5	2,7	2,7	2,7	2,6	2,9
Dienstleistungsunternehmen	12,6	13,5	13,9	13,6	13,0	13,9	14,2	14,0	13,3
Staat, private Haushalte, private Organisationen ohne Erwerbszweck	11,4	11,6	11,6	11,7	11,6	11,7	11,7	11,6	11,6
Bruttowertschöpfung (unbereinigt)	48,2	51,3	56,2	54,6	50,5	55,1	60,4	58,5	54,9
Nachrichtlich: Bruttoinlandsprodukt	44,7	48,2	53,3	52,3	47,3	51,9	57,3	56,1	52,2

Quellen: Statistisches Bundesamt, DIW.

Tabelle 2

Zur Arbeitsmarktentwicklung in Ostdeutschland 1992-1993
1 000 Personen

	1992				1993				1994
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I
Erwerbstätige im Inland insgesamt	6 432	6 354	6 314	6 276	6 137	6 135	6 124	6 116	6 092
davon:									
Land- und Forstwirtschaft	313	290	272	251	235	229	218	218	209
Produzierendes Gewerbe	2 368	2 322	2 308	2 288	2 152	2 141	2 143	2 101	2 046
Handel und Verkehr	1 177	1 162	1 156	1 158	1 155	1 154	1 169	1 189	1 105
Dienstleistungen	978	992	994	996	1 009	1 036	1 046	1 065	1 088
Staat ¹⁾	1 596	1 588	1 584	1 583	1 585	1 575	1 548	1 543	1 544
darunter:									
ABM-Beschäftigte	396	404	386	366	323	276	220	221	230
Nachrichtlich:									
Personen im Vorruhestand oder mit Altersübergangsgeld	776	792	844	835	893	868	840	802	730
Personen in beruflicher Vollzeitweiterbildung	370	434	448	448	390	390	345	292	256
Arbeitslose	1 254	1 172	1 158	1 097	1 165	1 112	1 157	1 162	1 271
Pendlersaldo	359	365	368	368	360	355	353	351	349
Erwerbstätige Inländer	6 791	6 719	6 682	6 644	6 497	6 490	6 477	6 467	6 441

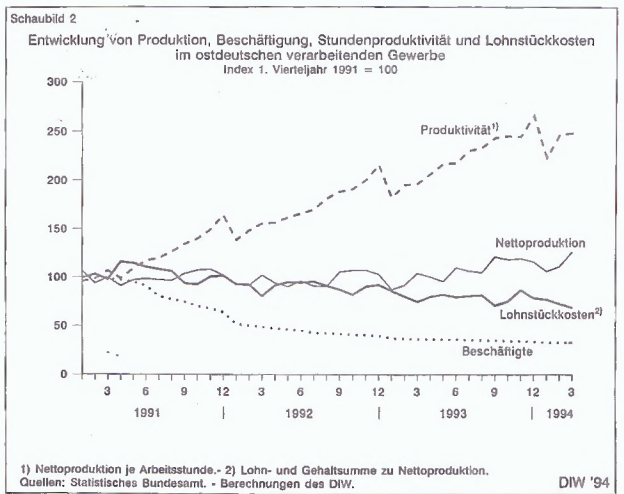
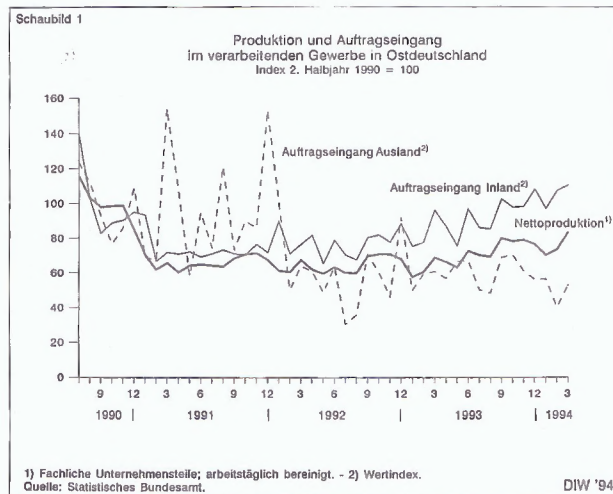
¹⁾ Einschließlich private Haushalte und private Organisationen ohne Erwerbszweck.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Bundesanstalt für Arbeit, DIW.

Die Auftragsentwicklung läßt einen weiteren kräftigen Produktionsanstieg erwarten: Im ersten Quartal 1994 gingen wertmäßig knapp 20 vH mehr Bestellungen ein als im gleichen Vorjahreszeitraum. Der Inlandsmarkt bleibt immer noch der wichtigste Markt: Die Bestellungen von inländischen Kunden sind stark gestiegen, und solche aus dem Ausland sind gesunken. Die Absatzmärkte in Osteu-

ropa verlieren nach wie vor an Gewicht, während die im westlichen Ausland erst wenig bedeutsam sind.

Die Anstrengungen zum Umbau der ostdeutschen Industrie schlagen sich deutlich in der Entwicklung von Produktivität und Lohnkosten nieder. Im ersten Quartal 1994 war die Stundenproduktivität um ein Viertel größer, die Lohnstückkosten waren um ein Zehntel niedriger als im gleichen



Zeitraum des Vorjahres (Schaubild 2). Die Unterschiede zwischen den einzelnen Branchen sind allerdings sehr groß. Bei den Herstellern von Verbrauchsgütern sowie im Straßenfahrzeugbau verdreifachte sich die Produktivität seit Anfang 1991, und die Stückkosten halbierten sich in dieser Zeit. Selbst die chemische Industrie, eine Branche, die bis vor kurzem unter enormem Kostendruck stand, spürt die Entlastung. Eine wichtige Ausnahme ist wiederum der Maschinenbau; hier nahm die Produktivität nur wenig zu.

Im Zuge dieser Entwicklung verlangsamte sich der Rückgang der Zahl der Beschäftigten erstmals beträchtlich. Im ersten Quartal 1994 waren in Betrieben des verarbeitenden Gewerbes mit 20 und mehr Beschäftigten knapp 637 000 Personen tätig, im Herbst 1993 gab es 658 000 und im Frühjahr 1993 sogar noch 708 000.

Allerdings wird der Beschäftigungsrückgang durch diese Zahlen überzeichnet. Insgesamt waren Ende Juni 1993 rund 1,1 Mill. Personen im verarbeitenden Gewerbe sozialversicherungspflichtig beschäftigt, und zwar 40 vH in Betrieben mit weniger als 20 Beschäftigten. Die Zahl der Arbeitnehmer in den kleinen Betrieben ist per Saldo weitgehend stabil geblieben. Zum Vergleich: In den alten Ländern liegt der Anteil der Beschäftigten in solch kleinen Unternehmen an allen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe bei nur 15 vH.

Aber auch unter Berücksichtigung der kleineren Unternehmen ist der Besatz mit Arbeitsplätzen im verarbeitenden Gewerbe in den neuen Bundesländern sehr schwach. Er erreicht im Durchschnitt drei Fünftel des Niveaus in den alten Ländern (Schaubild 3). Unübersehbar sind die großen regionalen Unterschiede: In den ländlichen Flächenstaaten — Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg — sowie in Berlin (Ost) ist der Industriebesatz recht gering. In den altindustriell geprägten Ländern Sachsen und Thüringen ist er zwar deutlich größer, erreicht allerdings gerade erst den Wert des ländlich geprägten Schleswig-Holstein.

Dienstleistungen

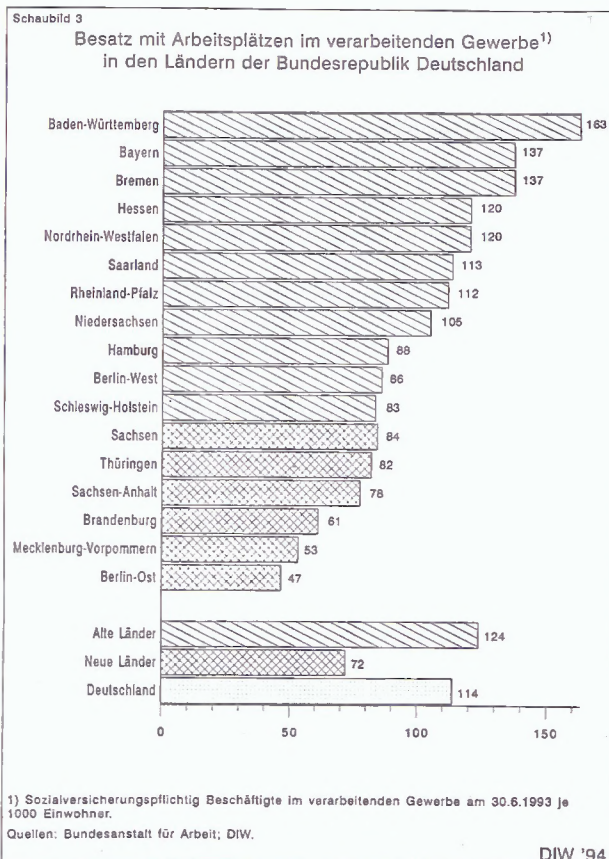
Der Aufbau neuer Wirtschaftsstrukturen in den neuen Bundesländern kommt inzwischen sichtbar voran. In den zurückliegenden vier Jahren haben Unternehmen und Staat rund 450 Mrd. DM in Ausrüstungen und Bauten investiert. Der große Rückstand in der Leistungskraft verringert sich langsam, aber stetig.

Die Entwicklung vollzieht sich allerdings nach einem Muster, das nicht voll befriedigen kann. Sie geht dahin, daß Unternehmen, die auf räumlich nahen Märkten agieren, teilweise schon kräftig expandieren, während Unternehmen, die vorwiegend für den Fernabsatz produzieren, noch immer stagnieren oder sogar weiter schrumpfen. Nach wie vor gilt der Befund, daß die ostdeutsche Wirtschaft in der überregionalen Arbeitsteilung nur eine untergeordnete Rolle spielt.

Die Ausrichtung der ostdeutschen Wirtschaft auf die heimischen Absatzmärkte zeigt sich vor allem in der Industrie, aber sie ist auch im Dienstleistungssektor erkennbar. Zwar sind Dienstleistungsunternehmen weitaus stärker als Industrieunternehmen mit ihrem Leistungsangebot unmittelbar auf lokale Märkte orientiert. Gleichwohl werden ihre Entwicklungschancen mittelbar durch die in einer Region vorhandene industrielle Basis bestimmt — sei es, daß die ortsansässigen Industrieunternehmen Nachfrage nach Dienstleistungen entfalten, sei es wegen der Einkommen, die dort entstehen und die es den privaten Haushalten ermöglichen, Dienstleistungen nachzufragen. Zahlreiche empirische Untersuchungen zu den sektoralen Entwicklungsmustern reifer Volkswirtschaften zeigen, daß ein enger Zusammenhang zwischen industrieller Produktion und Dienstleistungsproduktion besteht.

Die Dienstleistungsproduktion, auch und gerade im Verhältnis zur industriellen Produktion, ist ein noch unvollständig erforschtes Gebiet. Die Anzahl einschlägiger Veröffentlichungen ist zwar Legion, doch nach wie vor gilt, was Colin Clark schon vor einem halben Jahrhundert konstatierte: "The economics of tertiary industry remain to be written. Many as yet feel uncomfortable about even admitting their existence".

Die Forschung stößt hier rasch an Grenzen. Das Berichtssystem der amtlichen Statistik ist im Dienstleistungs-



sektor sehr lückenhaft und bei weitem nicht von der Qualität wie im Bereich der Industrie oder gar der Landwirtschaft. Im folgenden werden drei Wege beschriften. Zunächst werden die Zusammenhänge auf gesamtwirtschaftlicher Ebene analysiert. Dabei wird versucht, die teilweise noch immer widersprüchlichen Einzelinformationen zu einem konsistenten Gesamtbild zusammenzufügen. Anschließend werden Ergebnisse einer Befragung ostdeutscher Industriebetriebe vom Winter 1993/94 vorgestellt. Es wurde gefragt, ob und gegebenenfalls welche Dienstleistungen sie benötigen, ob sie die Leistungen hauptsächlich selbst erbringen, ob sie sie hauptsächlich kaufen und auf welchen Märkten. Zum Schluß werden Fallstudienresultate über die Entwicklung von drei Stadtregionen mit unterschiedlichen Charakteristika dargestellt. Dabei handelt es sich um Chemnitz, Erfurt und Potsdam.

Konzeptionelle Überlegungen

Dienstleistungen für die Produktion

Die Verflechtungen zwischen Industrie- und Dienstleistungsproduktion sind außerordentlich komplex. Die Wirkungsketten verlaufen in beide Richtungen, haben ihren Ausgangspunkt aber zumeist im industriellen Sektor: So benötigen Industrieunternehmen eine Reihe Dienstleistungen als Vorleistung für ihre Produktion. Es müssen Maschinen gewartet, Güter transportiert und vermarktet, neue Produkte und neue Fertigungsverfahren entwickelt, Investitionen und Lagervorräte finanziert, Betriebsräume gereinigt oder Abfälle entsorgt werden. Industrieunternehmen können diese Leistungen intern, im eigenen Hause erbringen, oder sie können sie von externen, spezialisierten Dienstleistungsunternehmen kaufen. Lange Zeit haben sie den Großteil der produktionsbezogenen Dienste selbst erbracht; entsprechend groß war die Fertigungstiefe ihrer Produktion. Inzwischen machen sie große Anstrengungen, um ihre Fertigungstiefe zu reduzieren, indem sie Leistungen von außen beziehen (Externalisierung der internen Leistungserstellung). Sie kaufen sie entweder von fremden Unternehmen oder aber von Tochterunternehmen, die oftmals durch Ausgründung von Betriebsstellen entstanden sind, die nun eigenständig am Markt operieren und ihre Leistungen auch Dritten offerieren. Die hohe Wachstumsdynamik im Dienstleistungssektor, wie sie in der Statistik aufscheint, beruht zu einem erheblichen Teil auf der rechtlichen und organisatorischen Auslagerung von Dienstleistungsaufgaben.

Ob Dienstleistungen in Eigenproduktion erbracht oder ob sie zugekauft werden, hängt von vielen Faktoren ab: von der Größe des Unternehmens und von der Branche, zu der es gehört, vom Grad der Verflechtung mit anderen Unternehmen und nicht zuletzt von der Art der Dienstleistungen, die benötigt werden. Kleine und mittlere Unternehmen beziehen häufiger Dienstleistungen von externen Anbietern als Großunternehmen, Unternehmen der Konsum-

güterindustrie tun dies häufiger als die der Investitionsgüterindustrie und unverflochtene wiederum häufiger als verflochtene. Transport- und Entsorgungsleistungen werden häufiger extern erbracht als etwa Forschungs- und Entwicklungsleistungen.

Eine wachsende Anzahl von Industrieunternehmen ist nicht nur Nachfrager von externen Dienstleistungen, sondern betätigt sich auch als Anbieter. In den meisten Fällen steht ein solches Angebot in engem Zusammenhang mit der industriellen Produktion: In den Investitionsgüterbranchen gehören dazu etwa die technische Planung und Beratung, die Wartung und Inspektion oder die Schulung von Kundendienstpersonal, in den Produktionsgüterbranchen die Lagerhaltung für Dritte und in den Konsumgüterbranchen das Leasen von Maschinen oder das Transportieren und Verteilen von Gütern.

Für die Herausbildung eines modernen Dienstleistungssektors in den neuen Bundesländern sind diese Zusammenhänge von großer Bedeutung. Die DDR-Wirtschaft wies bei Dienstleistungen für die Produktion im Vergleich zu westlichen Marktwirtschaften einen großen Rückstand auf: Einige Dienstleistungen wie Rechts-, Steuer- und Wirtschaftsberatung, Leasing, Handelsvermittlung oder Werbung existierten praktisch gar nicht, andere, wie Finanzierung oder Versicherung, waren stark unterentwickelt. Zudem wurden produktionsnahe Dienstleistungen überwiegend von den Kombinat- und Betrieben selbst erbracht; sie waren in dieser Hinsicht nahezu autark. Verflechtungen mit externen Dienstleistern gab es nur wenige. Die Palette der intern produzierten Dienstleistungen war somit außerordentlich breit. Sie umfaßte nicht nur produktionsbezogene Dienste im engeren Sinne, sondern auch zahlreiche soziale Dienste und reichte bis hin zur Kinderbetreuung. Die „Überindustrialisierung“ der DDR-Wirtschaft, wie sie sich etwa in einem hohen Anteil der Industriebeschäftigten an der Gesamtzahl der Beschäftigten spiegelte, beruhte zu einem erheblichen Teil auf diesen Defiziten bei der Externalisierung von Dienstleistungen.

Inzwischen sind die ostdeutschen Industrieunternehmen im Hinblick auf die Dienstleistungsproduktion wesentlich „schlanker“ geworden. Schon vor der Privatisierung hatten sie sich vieler Servicefunktionen entledigt. So wurden Forschungsabteilungen geschlossen oder ausgegründet und Ferienheime oder Ambulatorien den Kommunen übertragen. Den Rest besorgte die Treuhandanstalt: Sie hat meistens nur das Kerngeschäft der Unternehmen beibehalten. Die nicht zum Kerngeschäft gehörenden Betriebsteile hat sie, soweit sie überlebensfähig waren, abgespalten und getrennt veräußert. Der Niedergang der ostdeutschen Industrie wird dadurch in der Statistik überzeichnet. Einige hunderttausend Arbeitsplätze, die früher zum industriellen Sektor zählten, sind auf diese Weise in den Dienstleistungssektor „umgebucht“ worden.

Der Expansionspielraum bei produktionsnahen Dienstleistungen darf nicht überschätzt werden:

- Zwar sind die industriellen Strukturen, die im Osten neu entstehen, weitaus „dienstleistungsintensiver“ als diejenigen, die im Westen bestehen. Industrieunternehmen, die heute in Ostdeutschland investieren, realisieren neue Produktionskonzepte und neue Formen der Arbeitsteilung, die von der Industrieökonomik als Netzwerke beschrieben werden. Im Zentrum steht dabei die Verknüpfung von Beschaffungs-, Produktions- und Absatzfunktionen zu sogenannten Logistikketten. Vielfach sind externe Dienstleister in diese Ketten integriert. Beispiele dafür sind im Bereich des Handels das sogenannte Merchandising (die Warenplazierung im Auftrag des Herstellers beim Verkäufer), das Customizing (die Anpassung der Produkte an individuelle Kundenbedürfnisse) oder das Distributing (das Sammeln von Waren bei mehreren Herstellern für mehrere Abnehmer). Auch bei der Kooperation zwischen Industrieunternehmen (etwa in der Automobilindustrie zwischen Herstellern und Zulieferern) sind es oftmals externe Dienstleister, die Schnittstellenfunktionen übernehmen.
- Aber wegen der geringen Industriedichte fällt es vielen Dienstleistungsanbietern schwer, Aufträge zu bekommen. Auch wenn sich inzwischen im Umfeld von Industrieunternehmen eine Vielzahl neuer Unternehmen etabliert hat — bei den wirtschaftsnahen Dienstleistungsberufen vervierfachte sich etwa die Anzahl der Selbständigen gegenüber dem Stand von Ende 1990 —, hat sich damit nur das Vakuum aufgefüllt, das zur Zeit der Wende bestand. Erst bei einer kräftigen Reindustrialisierung bestehen hier weitere Expansionschancen.

Dienstleistungen für den Konsum

In den alten Bundesländern läßt sich nur etwa die Hälfte aller Dienstleistungen, so wie sie im Rahmen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen definiert werden, unmittelbar der Endnachfrage zuordnen. Die andere Hälfte sind Vorleistungen im Produktionsprozeß. In den neuen Bundesländern dürfte der Anteil konsumorientierter Dienstleistungen weitaus höher und der produktionsnaher Dienstleistungen entsprechend niedriger sein. Dort dominieren der Handel und das Gastgewerbe. Trotz des erheblichen Verlusts an Arbeitsplätzen steigen die Einkommen in der Summe spürbar; der Abstand bei den Pro-Kopf-Einkommen zwischen den neuen und den alten Bundesländern, der unmittelbar nach der Bildung der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion reichlich zwei Drittel betrug, hat sich inzwischen auf weniger als ein Drittel reduziert, und auch das Verbrauchsmuster der Haushalte im Osten hat sich schon weitgehend an das der Haushalte im Westen angeglichen. Aus diesem Blickwinkel erscheint ein Teil der in Ostdeutschland entstandenen Dienstleistungsstrukturen recht fragil: Sie werden sich nur festigen können, wenn die industrielle Basis rasch nachwächst und ein steigender Teil der Einkommen in der Region selbst verdient wird.

Im Handel schreitet die Umgestaltung am raschesten voran. Das Angebot verbessert sich zusehends, mancherorts reicht es inzwischen quantitativ wie qualitativ an das im Westen heran. Der Strukturwandel läuft nahezu nach dem gleichen Muster ab wie in den alten Bundesländern — nur eben nicht gestreckt über vier Jahrzehnte, sondern im „Zeitraffertempo“. Da bleibt es nicht aus, daß die Entwicklung teilweise über das Ziel hinausschießt: Der Auf- und Ausbau großflächiger Verkaufsformen eilt dem künftigen Bedarf vielerorts weit voraus. Es kommt also auch zu Fehlinvestitionen, die über kurz oder lang verlustreich korrigiert werden müssen. Der scharfe Wettbewerb geht überwiegend zu Lasten kleiner und mittlerer Handelsunternehmen. Zwar sollte es nach den Erfahrungen in den alten Ländern früher oder später auch in den neuen Ländern zu einer Renaissance der mittelständischen Fachgeschäfte kommen. Eine Voraussetzung dafür ist allerdings, daß im Zuge der Reindustrialisierung hinreichend Kaufkraft in der Region selbst entsteht.

Dienstleistungen für den Export

Dienstleistungen galten lange Zeit als sogenannte Non-Tradables, d.h. als Leistungen die interregional und international nicht oder nur beschränkt gehandelt werden. Für viele trifft das heute nicht mehr zu. Banken und Versicherungen, Spediteure, Handelsvermittler, Softwareproduzenten oder Unternehmensberater vermögen ihre Leistungen inzwischen weltweit zu vermarkten. Mit Hilfe der modernen Telekommunikationsmittel können sie jederzeit und nahezu überall mit ihren Kunden in Kontakt treten. Freilich stehen derartige Dienstleistungen größtenteils im Zusammenhang mit internationalen Warengeschäften — etwa wenn Sendungen in das oder aus dem Ausland transportiert, Zahlungen vorfinanziert oder Schäden reguliert werden müssen. Solche — komplementären — Dienstleistungen sind also überwiegend dort gefragt, wo eine international wettbewerbsfähige Industrie existiert.

Internationaler Handel mit Dienstleistungen ist nicht zuletzt das Ergebnis der Internationalisierung der Produktion — und zwar der Warenproduktion wie der Dienstleistungsproduktion. Standortverlagerungen bei Produktionsunternehmen bieten spezialisierten Dienstleistungsanbietern im Umkreis der inländischen Muttergesellschaft eine Reihe von Betätigungsmöglichkeiten. Das gilt etwa für Charterflugunternehmen, Rechenzentren, Werbeagenturen, Consultingfirmen oder auf internationales Recht spezialisierte Anwaltskanzleien. Die Industrieunternehmen in Ostdeutschland verfügen kaum über Produktions- und Vertriebsstätten im Ausland; ihr Bedarf an derartigen Diensten ist dementsprechend gering. Folglich sind auch ostdeutsche Dienstleister bisher kaum in die internationale Arbeitsteilung integriert. Das wiegt schwer, denn der internationale Handel mit Dienstleistungen gehört zu den sich dynamisch entwickelnden Bereichen.

Dienstleistungen als Investition

Dienstleistungen gehen nicht nur als Vorleistung in die Produktion ein oder fließen unmittelbar in den Konsum. Es gibt auch solche, die als Investitionen anzusehen sind — und zwar insbesondere als Investitionen in Humankapital. Mit dem Übergang zur Marktwirtschaft ist im Osten ein großer Umschulungs- und Fortbildungsbedarf entstanden, der den Anbietern von beruflicher Qualifizierung — wenn auch wohl nur vorübergehend — einen Nachfrageboom verschafft hat. Hier besteht zwischen Deindustrialisierung und Dienstleistungsexpansion offensichtlich ein unmittelbarer Zusammenhang. Das lukrative Geschäft der Bildungsdienstleistungen wird allerdings überwiegend von westdeutschen Anbietern betrieben, die enorme Wettbewerbsvorteile ausspielen können. Da das Geld dafür aus öffentlichen Kassen anfangs überreichlich floß, haben auch zahlreiche leistungsschwache, mitunter gar unseriöse Anbieter davon profitieren können. Ähnliches gilt für Beratungsfirmen, deren Dienste häufig eher als Abschreibung denn als Investition verbucht werden mußten. Derartige Fehlentwicklungen werden sich zweifellos über kurz oder lang korrigieren, wenngleich der Schaden für den einzelnen oftmals beträchtlich ist.

Dienstleister spielen eine wichtige Rolle auch beim Wissenstransfer. Sie sind häufig Mittler zwischen institutioneller Forschung und Industrie. In der DDR war die Industrieforschung nur zum Teil in den Kombinat und Volkseigenen Betrieben angesiedelt: Von den etwa 130 000 Erwerbstätigen in Forschung und Entwicklung arbeiteten 40 vH außerhalb der Industrie. Es gab eine starke außerindustrielle Forschung. Sie war schwerpunktmäßig in den Instituten der Akademie der Wissenschaften organisiert. Diese Institute erhielten bis zu 50 vH ihrer Aufträge von den Kombinat. Nach westlichen Maßstäben waren sie personell meist üppig ausgestattet. Mit der Einführung des westdeutschen Forschungssystems wurden die meisten Institute aufgelöst oder größtenteils arg zurechtgestutzt. Auch viele Unternehmen mußten ihre Forschungs- und Entwicklungsabteilungen stark reduzieren oder schließen. Ein Teil der Forscher hat sich als Konstrukteur, Entwickler, Berater, Prüfer oder Sachverständiger selbständig gemacht oder in neugegründeten Unternehmen eine Anstellung gefunden; ein Teil ist auch in den sogenannten Forschungs GmbH untergekommen.

Empirische Befunde

Wirtschaftliches Umfeld

Im Dienstleistungssektor ist beinahe aus dem Nichts eine breite, abwechslungsreiche Unternehmenslandschaft entstanden, in der fast überall mittelständische Strukturen vorherrschen. Etwas Ähnliches gab es in der Industrie nicht.

Die Voraussetzungen für den Neuaufbau im Dienstleistungssektor waren allerdings weitaus günstiger als in der Industrie:

- Wegen der hohen Einkommenstransfers aus dem Westen gab es von Anfang an vielversprechende lokale Absatzmärkte.
- Wegen der geringen Anbieterdichte war die Wettbewerbsintensität zunächst vergleichsweise niedrig, nicht zuletzt, weil sich die bisherigen Anbieter — im wesentlichen staatliche und genossenschaftliche Einrichtungen — als nicht sonderlich leistungsfähig erwiesen. Wer sich rasch zum Markteintritt entschloß, gewann einen Startvorsprung.
- Wegen des vergleichsweise geringen Kapitalbedarfs bei der Gründung oder Übernahme eines Betriebes waren die Markteintrittsbarrieren niedrig, zumal die Treuhandanstalt vor allem Existenzgründern mit der raschen Privatisierung von Ladengeschäften, Gaststätten und anderen Objekten zu günstigen Konditionen den Start beträchtlich erleichterte.

Das alles lockte zahlreiche, oftmals auch weniger potente und manchmal schlichtweg unseriöse Investoren an, darunter nicht wenige aus dem Westen. Inzwischen gibt es im Dienstleistungssektor Ostdeutschlands schätzungsweise 350 000 Unternehmen, gut dreieinhalbmal so viele wie vor der Wende. Gleichwohl sind die Verhältnisse noch nicht mit denen in Westdeutschland vergleichbar. Dort bestehen, bei einer etwa viermal so großen Wohnbevölkerung, im Dienstleistungssektor etwa 1,9 Millionen Unternehmen.

Allerdings hat ein großer Teil der Dienstleistungsunternehmen in den neuen Bundesländern offensichtlich noch nicht festen Tritt fassen können — die Unternehmenslandschaft ist weiterhin starken Veränderungen unterworfen: Monatlich werden allein im Handel und bei den Gaststätten mehr als 10 000 Gewerbeanzeigen registriert (An-, Ab- und Ummeldungen). Die Fluktuationsquote, das heißt die Anzahl der monatlichen Gewerbeanzeigen bezogen auf den Bestand, ist mit fast 4 vH etwa doppelt so hoch wie in Westdeutschland. Dies deutet darauf hin, daß nicht nur in quantitativer, sondern auch und vor allem in qualitativer Hinsicht noch beträchtlicher Anpassungsbedarf besteht.

Das Grundproblem ist auch im Dienstleistungssektor eine zu geringe Eigendynamik. Nach wie vor trägt sich die Entwicklung nicht selbst, sondern wird durch hohe Finanztransfers aus dem Westen angeschoben: Reichlich zwei Fünftel der verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte sind Transfereinkommen (Tabelle 3), und von den Lohneinkommen stammt ebenfalls ein beträchtlicher Teil von Unternehmen, die der Staat direkt oder indirekt subventioniert. Nicht zufällig konnte die Wertschöpfung im Dienstleistungssektor im vergangenen Jahr deutlich weniger gesteigert werden als im Jahr zuvor (Tabelle 4), denn die Kaufkraft der privaten Haushalte stieg nur noch vergleichsweise schwach.

Insgesamt wird deutlich, daß sich die Entwicklung im Dienstleistungssektor auf die Dauer nicht von der im industriellen Sektor abkoppeln läßt. In Westdeutschland beträgt

Tabelle 3

Pro-Kopf-Einnahmen und -Ausgaben der privaten Haushalte in Ostdeutschland 1990-1993

	DM/Jahr				Ostdeutschland in Relation zu Westdeutschland ¹⁾			
	1990	1991	1992	1993	1990	1991	1992	1993
Verfügbares Einkommen	9 800	12 200	15 500	16 700	40,4	47,3	58,1	61,7
darunter:								
Nettolöhne und -gehälter	6 900	7 400	8 400	9 100	58,2	60,8	65,2	72,7
Laufende Übertragungen	2 500	4 500	5 900	7 000	43,9	75,0	93,6	104,4
Privater Verbrauch	9 600	11 300	13 500	14 800	46,2	50,6	57,9	62,3

¹⁾ Westdeutschland = 100.
 Quellen: Statistisches Bundesamt, DIW.

derzeit das Verhältnis der Wertschöpfung im tertiären Sektor zur Wertschöpfung im industriellen Sektor knapp 1,5:1, in Ostdeutschland dagegen reichlich 2:1.

Strukturelle Entwicklungsmuster

Hauptlinien

Das Grundmuster des Strukturwandels in der ostdeutschen Wirtschaft war zunächst von einem kräftigen Rückgang des Beitrags des industriellen Sektors zur gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung und dementsprechend von einem kräftigen Anstieg des Beitrags des Dienstleistungssektors geprägt. 1993 trug das verarbeitende Gewerbe in Ostdeutschland nur noch 15 vH zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung bei; in Westdeutschland waren es 28 vH. Die Deindustrialisierung zeigt sich im Rückzug auf lokale und regionale Märkte. Die ostdeutschen Industrieunternehmen haben vor allem dort das Feld räumen müssen, wo sie dem überregionalen und insbesondere dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt sind, und sie haben sich nur dort behaupten können, wo

der Konkurrenzdruck vergleichsweise gering ist. Zwar gibt es inzwischen eine wachsende Zahl von Unternehmen, die auf überregionalen Märkten Fuß fassen. Aber es ist noch ein langer Weg, bis die ostdeutsche Industrie insgesamt dort eine bedeutende Rolle spielen kann — derzeit liegt der Anteil der Exporte an den Umsätzen bei 13 vH, verglichen mit etwa 30 vH bei der westdeutschen Industrie.

Deindustrialisierung und mangelnde Weltmarktorientierung haben erhebliche Konsequenzen für den Dienstleistungssektor. Es hat sich ein großes Übergewicht der konsum- und damit nahabsatzorientierten Bereiche herausgebildet. Einige dieser Bereiche — wie der Einzelhandel und das Dienstleistungshandwerk — zeichnen sich langfristig nicht gerade durch eine hohe Wachstumsdynamik aus. Die Chancen, daß dort viele anspruchsvolle und gut bezahlte Arbeitsplätze entstehen, sind daher nicht sonderlich gut. Solche Arbeitsplätze sind eher in jenen Bereichen zu finden, die Dienstleistungen für Produktionsunternehmen erbringen.

Die Entwicklung einzelner Dienstleistungsbranchen in den neuen Bundesländern ist durch dreierlei gekenn-

Tabelle 4

Bruttowertschöpfung im Dienstleistungssektor in Ostdeutschland 1991-1993

(Mrd. DM)

	1991	1992	1993	Veränderung 1993 gegenüber 1991 in vH
	In Preisen von 1991			
Insgesamt	75,2	85,8	85,7	14,0
Handel	19,1	19,1	20,1	5,2
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	10,3	9,5	10,6	2,9
Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen	23,6	25,2	26,2	11,0
Sonstige Dienstleistungsunternehmen ¹⁾	22,2	28,3	28,8	29,7

¹⁾ Einschließlich Wohnungsvermietung.

Quellen: Statistisches Bundesamt, DIW, IfW.

zeichnet: Kurzfristig durch das Anpassungspotential, das von den Defiziten im Vergleich zu westlichen Strukturen herrührt, sowie durch die hohen Transfers, die die Kaufkraft der privaten Haushalte bestimmen; und langfristig durch das Entwicklungspotential, das im wesentlichen aus dem Wachstumstempo resultiert, mit dem sich die ostdeutsche Wirtschaft bewegt. Es überrascht nicht, daß (gemessen an der Bruttowertschöpfung) die sogenannten Sonstigen Dienstleistungsunternehmen — zu ihnen zählen u.a. das Gastgewerbe, das Dienstleistungshandwerk, die Freien Berufe sowie das Kredit- und Versicherungsgewerbe — zunächst überaus kräftig expandierten, denn dort waren die Defizite besonders groß. Der Handel und das Verkehrsgewerbe konnten an diesem Aufholprozeß dagegen wenig teilhaben, weil dort die Rückstände kleiner waren. In diesen Bereichen war die Entwicklung sowohl von Expansions- als auch von Schrumpfungsprozessen geprägt, die sich in der Summe aufhoben.

Es paßt in dieses Bild, daß sich die Expansion bei den Sonstigen Dienstleistungsunternehmen sowie bei den Kreditinstituten und den Versicherungsunternehmen inzwischen stark verlangsamt hat, während beim Handel und beim Verkehrsgewerbe nun die Auftriebskräfte die Oberhand bekommen haben. Dies läßt erwarten, daß die Entwicklung in den großen Dienstleistungsbereichen künftig einheitlicher verläuft als bisher — nachdem ein erheblicher Teil der Wegstrecke im Anpassungsprozeß zurückgelegt worden ist.

Der Anpassungsprozeß im Dienstleistungssektor vollzieht sich freilich nicht nur in der realen Sphäre. Er ist auch mit erheblichen Veränderungen in der Preisstruktur verbunden. Dies spiegelt sich in den Beiträgen der einzelnen Bereiche zur nominalen Bruttowertschöpfung wider. Am

kräftigsten verteuerten sich die Leistungen der Sonstigen Dienstleistungsunternehmen — nicht zuletzt aufgrund der starken Anhebung der Mieten — sowie die des Verkehrsgewerbes. Am wenigsten verteuerten sich die Leistungen des Handels.

Konsum- und produktionsorientierte Dienstleistungen:
Beispiele aus zwei Branchen

Die bisher verfügbaren Statistiken erlauben es nicht, die Entwicklung innerhalb der einzelnen Dienstleistungsbranchen in einem konsistenten Rahmen zu beschreiben. Gleichwohl steht außer Zweifel, daß konsumorientierte Dienstleistungsunternehmen in Ostdeutschland ein besseres Umfeld vorfinden als produktionsorientierte — und daß sich dies nur allmählich, im Zuge des Restrukturierungs- und vor allem des Reindustrialisierungsprozesses, ändern wird.

Die Unterschiede lassen sich am Beispiel des Handels und des Verkehrsgewerbes beschreiben. Im Handel hat der Einzelhandel schon frühzeitig Tritt fassen können, während der Großhandel noch immer stagniert. Im Verkehrsgewerbe ist es der Güterverkehr, der die Wende inzwischen geschafft, während der Personenverkehr sie noch vor sich hat.

Handel

Die Handelslandschaft hat sich seit der Wende radikal geändert, und zwar auf der Einzelhandels- wie auf der Großhandelsstufe. Diese Entwicklungen sind in früheren Berichten ausführlich beschrieben worden und brauchen hier nur skizziert zu werden. Im Einzelhandel gehört dazu insbesondere

Tabelle 5

Umsatzentwicklung im Großhandel und im Einzelhandel in Ostdeutschland 1991-1993

	1991	1992	1993
	Mrd. DM	1991 = 100	
Großhandel	36,0 ¹⁾	30,5 ¹⁾	29,3 ¹⁾
darunter			
Unternehmen mit 1 Mill. DM und mehr Umsatz	32,3	85,7	82,3
— Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren	.	93,5	86,3
— Textilien, Bekleidung, Schuhe	.	54,0	35,7
— Holz, Baustoffe, Installationsbedarf	.	193,9	268,8
Einzelhandel	90,0 ¹⁾	93,1 ¹⁾	95,4 ¹⁾
darunter			
Unternehmen mit 25 000 DM und mehr Umsatz	86,5	103,8	106,3
— Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren	.	104,0	108,7
— Einrichtungsgegenstände	.	132,6	170,4

¹⁾ Geschätzt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, IfW.

- die Ausbreitung großflächiger Verkaufsformen sowie
- die Verlagerung der Aktivitäten aus dem sogenannten primären Netz in den Innenstädten in das sekundäre Netz an autoorientierten Standorten.

In den neuen Bundesländern entfallen inzwischen auf Einkaufsparks, Super-, Discount- und Fachmärkte vor den Toren der Städte und Gemeinden weitaus höhere Umsatzanteile als in den alten Bundesländern. Dies gilt nicht nur für Waren des täglichen Bedarfs, sondern auch für höherwertige Gebrauchsgüter wie Möbel, Heimtextilien, elektrische Haushaltsgeräte und Unterhaltungselektronik. Den zahlreichen kleinen und mittelgroßen Einzelhändlern in den Städten und auf dem Land bleiben derzeit oft nur Nischen. Ihre Chancen liegen darin, sich nicht nur mit einem höherwertigen Produktsortiment, sondern insbesondere mit einem besseren Service von den Konkurrenten abzuheben, die ihnen vor allem im Preiswettbewerb weit überlegen sind.

Der Einzelhandel in Ostdeutschland schöpft inzwischen das Kaufkraftpotential vor Ort weitgehend aus. Er erzielte 1993 einen Umsatz von schätzungsweise 95 Mrd. DM (Tabelle 5), das waren 42 vH des gesamten privaten Verbrauchs. Einkaufstourismus gibt es inzwischen kaum noch. Er hat nur dort noch einige Bedeutung, wo benachbarte westdeutsche Städte die besseren Einkaufsmöglichkeiten bieten, u.a. bei Gütern des gehobenen Bedarfs.

Wie beim Einzelhandel leisten auch beim Großhandel die größeren Betriebe den Hauptbeitrag zum Aufbau eines

funktionsfähigen Vertriebsnetzes. Die mittelständischen Betriebe spielen momentan nur die Rolle von Nischenanbietern. Traditionsgemäß versteht sich der Großhandel als Mittler zwischen verschiedenen Produzenten (Produktionsverbindungshandel) bzw. Produzenten und Einzelhandel (Konsumgütergroßhandel). Zu den typischen Aufgaben des Großhandels gehören die Vermittlung, der Transport und die Lagerung von Waren. In dieser Funktion hat er es schwer, sich in Ostdeutschland zu behaupten. Viele Produzenten setzen dort auf eigene Logistikketten, die den Handel direkt beliefern. Die großen Filialketten wiederum nutzen ihre neuen Vertriebszentren, um auch kleine und mittelgroße Einzelhändler zu bedienen. Dies alles engt das traditionelle Betätigungsfeld umsatzschwacher Großhändler stark ein und zwingt sie, an Endverbraucher zu verkaufen. Nach einer Erhebung des ifo-Instituts (vom November 1993) bezeichneten rund ein Drittel der befragten Betriebe im Konsumgütergroßhandel die Endverbraucher als ihre wichtigste Kundengruppe. Generell ist die Vermischung der Funktionen von Großhandel und Einzelhandel im Osten weit stärker ausgeprägt als im Westen. Der ostdeutsche Großhandel ist zudem stärker auf lokale und regionale Märkte orientiert als der westdeutsche. Seine hauptsächlichen Absatz- und Beschaffungsgebiete liegen im näheren Umkreis: Zwei Drittel der befragten Unternehmen haben ihre Kunden hauptsächlich in einer Entfernung von weniger als 70 km, nur ein knappes Zehntel lieferte in die alten Bundesländer (Tabelle 6). Die Beschaffungsmärkte liegen zwar hauptsächlich in den

Tabelle 6

Hauptsächliche Absatz- und Beschaffungsgebiete des ostdeutschen Großhandels 1993¹⁾

Bei ...vH der befragten Unternehmen erfolgen Absatz und Beschaffung hauptsächlich in folgenden Gebieten	Produktionsverbindungshandel	Konsumgütergroßhandel
Absatzgebiete		
Nähere Umgebung (Radius < 30 km)	61	61
Region (Entfernung zwischen 30 und 70 km)	69	63
Neue Bundesländer (Entfernung > 70 km)	23	26
Alte Bundesländer	7	10
Ausland	6	5
Beschaffungsgebiete		
Eigenes Bundesland	55	66
Übrige neue Bundesländer	50	49
Alte Bundesländer	85	77
Übrige EG-Staaten	17	25
Ehemalige RGW-Staaten	11	5
Übriges Ausland	9	13

1) Mehrfachnennung möglich.

Quelle: ifo.

alten Bundesländern, doch werden dabei offensichtlich anliegende Regionen bevorzugt; das gilt vor allem für die kleinen Betriebe, bei denen aufgrund oftmals nur geringer Mengen die Transportkosten stark zu Buche schlagen. Keineswegs überraschend ist, daß der ostdeutsche Großhandel sich bisher kaum im Export- und Importgeschäft betätigt. Das liegt in erster Linie daran, daß bisher nur vergleichsweise wenige ostdeutsche Industrieunternehmen in der Lage sind, auf den Auslandsmärkten erfolgreich zu operieren.

Im lokalen und regionalen Rahmen hat der Großhandel in Ostdeutschland gleichwohl eine wichtige Aufgabe — nämlich für die ortsansässige Industrie. Vom Großhandel hängt es maßgeblich ab, ob die Produkte der ostdeutschen Hersteller in die Regale der Ladengeschäfte gelangen. Bemerkenswert ist, daß sich kleine Betriebe dieser Aufgabe intensiver widmen als die großen. So machten 1993 die Kleinstbetriebe im Konsumgüterhandel fast 50 vH ihres Umsatzes mit ostdeutschen Produkten, bei den Großbetrieben waren es nur 20 vH (Tabelle 7).

Der Großhandel in Ostdeutschland hat bislang den Umsatzrückgang noch immer nicht stoppen können, das heißt, daß er — bei steigenden Umsätzen in Industrie und Einzelhandel — Märkte verliert. Im Jahre 1993 hat er schätzungsweise nur knapp 30 Mrd. DM umgeschlagen, bei der Branche in Westdeutschland war es mit knapp 1 Bill. DM rund dreißigmal so viel.

Verkehrsgewerbe

Das Verkehrsgewerbe in Ostdeutschland hat in den letzten Jahren einen gravierenden Wandel durchgemacht. Die wichtigsten Veränderungen, die in früheren Berichten ausführlich beschrieben wurden, sind

- das Schrumpfen des Transportaufkommens im Güterverkehr und die Abwanderung von Fahrgästen vom

öffentlichen Personenverkehr zum Individualverkehr sowie

- die Verlagerung der Transporte von der Schiene auf die Straße.

Inzwischen laufen die Anpassungsprozesse allmählich aus: Das Gütertransportvolumen ist 1993 erstmals sogar wieder kräftig gestiegen und die Anzahl der von öffentlichen Verkehrsunternehmen beförderten Personen nur noch vergleichsweise schwach gesunken (Tabelle 8). Allerdings hält im Güterverkehr der Trend zur Lkw-Verladung ungebrochen an; vom steigenden Transportvolumen profitiert die Bahn kaum.

Der Zusammenbruch der Industrie hat der Eisenbahn seit der Wende dramatische Einbrüche beim Transportvolumen beschert. Die größten Einbußen gab es bei Braunkohle, NE-Metallen, Eisen- und Stahl- sowie Chemieerzeugnissen. Der Bauboom schaffte nur einen kleinen Ausgleich, denn es gelang der Reichsbahn nur in geringem Maße, am Transport von Baustoffen zu partizipieren. Auf absehbare Zeit werden sich diese Verhältnisse wohl kaum ändern. Zwar zieht die Industrieproduktion im Osten nun an, und das bringt auch wieder mehr Güter auf die Schiene. Doch dürften im Braunkohlebergbau die Fördermengen weiter sinken, was weitere Transportverluste bedeutet.

Die Eisenbahn befördert inzwischen nur noch ein Fünftel des gesamten Gütertransportaufkommens; am innerdeutschen Wechselverkehr, der nach der Grenzöffnung sprunghaft zunahm und weiterhin zunimmt, hat sie einen noch geringeren Anteil. Die Gütertransporte zwischen West- und Ostdeutschland rollen zum weitaus größten Teil über die Straßen. Bisher hat das Straßengütergewerbe von der Schwäche der ostdeutschen Industrie profitieren können, denn ein großer Teil der Industriegüter, die im

Tabelle 7

Umsatzanteile ostdeutscher Produkte beim ostdeutschen Großhandel 1992 und 1993 (vH)

	Produktionsverbindungshandel		Konsumgütergroßhandel	
	1992	1993	1992	1993
Insgesamt	22,6	24,6	25,5	30,2
darunter Unternehmen mit einem Umsatz bis 0,25 Mill. DM	35,5	43,6	44,2	48,0
von 0,25 bis 1 Mill. DM	29,2	31,2	41,3	42,5
·	·	·	·	·
·	·	·	·	·
von 100 bis 250 Mill. DM	22,0	20,8	20,0	25,0
von 250 Mill. DM und mehr	23,5	25,5	15,0	19,0

Quelle: ifo.

Tabelle 8

Entwicklung des Transportaufkommens im Verkehrsgewerbe in Ostdeutschland 1991-1993

	1991	1992	1993
	Mill. Personen/Mill. t	1991 = 100	
Öffentlicher Personenverkehr	2 081,5	79,7	75,3
— Eisenbahnverkehr	328,0	100,8	93,2
— Straßenverkehr	1 751,0	75,7	73,7
— Luftverkehr	1,5	220,0	286,6
Güterverkehr	545,6	126,8	146,8
— Eisenbahn	119,0	71,2	67,4
— Binnenschifffahrt	5,0	115,8	119,7
— Straßengüterverkehr	410,7	143,7	171,3
— Mineralölföhrleitungen	12,3	106,4	109,3
Nachrichtlich:			
Straßengüterfernverkehr	50,7	158,4	165,0
Straßengüternahverkehr	360,0	141,6	172,2

Quelle: Statistisches Bundesamt, Bundesanstalt für den Güterfernverkehr, Deutsche Bahn AG, Verband Deutscher Verkehrsunternehmen, DIW, ifo.

Osten abgesetzt werden sollten, mußte aus dem Westen herbeigeschafft werden. Künftig werden zwar die Lieferungen aus dem Westen nicht mehr so stark zunehmen, dafür aber die Lieferungen in den Westen um so stärker. Hinzu kommt ein generell steigendes Transportaufkommen aufgrund des allgemeinen wirtschaftlichen Wachstums.

Ausgewählte Strukturdaten

Unternehmen und Arbeitsplätze

Im Einklang mit den Erwartungen hat sich die Zahl der Unternehmen im Dienstleistungssektor seit der Wende kräftig vermehrt — von reichlich 100 000 im Durchschnitt des Jahres 1990 auf reichlich 300 000 im Durchschnitt des Jahres 1993 (Tabelle 9). Die Statistik der Gewerbeanzeigen deutet zudem auf ein weiterhin lebhaftes Gründungsgeschehen hin: Im 1. Quartal 1994 wurden im Handel und Gaststättengewerbe rund 26 000 Gewerbe angemeldet, 17 vH mehr als im 1. Quartal 1992 und nur 6 vH weniger als im 1. Quartal 1991. Die Anzahl der abgemeldeten Gewerbe ist allerdings noch rascher gestiegen, der Bestandszuwachs hat sich also merklich verlangsamt. Insbesondere in den konsumorientierten Dienstleistungsbranchen — im Einzelhandel, in Teilen des Verkehrsgewerbes, im Gastgewerbe, im Reinigungs- und Körperpflegegewerbe sowie im Gesundheitswesen — sind bei den Bestandszahlen mittlerweile ähnliche Relationen wie im Westen erreicht. In den hohen Gründungs- und Liquidationsraten drückt sich somit vor allem eine hohe Fluktuation aus. Zahlreiche Existenzgründer haben offenbar noch nicht Fuß gefaßt:

Viele geben wieder auf, viele versuchen es auch wieder neu.

Entgegen den Erwartungen sind im Dienstleistungssektor insgesamt bisher per Saldo aber kaum zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen worden. Anfangs ist ihre Zahl sogar leicht zurückgegangen, inzwischen steigt sie jedoch wieder. Nach wie vor sind gegenläufige Veränderungen zu beobachten:

- Im Handel und im Verkehrsgewerbe zusammen sind von 1990 bis 1993 rund 360 000 Arbeitsplätze abgebaut worden; im Handel ist die negative Entwicklung inzwischen zum Stillstand gekommen, im Verkehrsgewerbe hält sie aber noch an, vor allem bedingt durch den Personalabbau bei Bahn und Post. Im wesentlichen spiegelt sich in diesen Zahlen die Umstrukturierung im Distributionssystem, das in der DDR personell stark überbesetzt und folglich sehr ineffizient organisiert war, wider.
- Im Bank- und Versicherungsgewerbe sowie bei den Sonstigen Dienstleistungsunternehmen sind im gleichen Zeitraum rund 385 000 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen worden. Dort gab es nach westlichen Maßstäben zuvor freilich viel zu wenige Arbeitsplätze. Das gilt vor allem für die wirtschaftsorientierten Dienstleistungsberufe, von denen einige so gut wie gar nicht existierten und andere nur sehr schwach entwickelt waren.

Ein Merkmal des Dienstleistungssektors in westlichen Marktwirtschaften ist die kleinbetriebliche Unternehmensstruktur. Inzwischen hat sich die durchschnittliche Größe

Tabelle 9

Unternehmen und Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor in Ostdeutschland 1990-1993¹⁾
in 1 000

	1990		1991		1992		1993		Veränderung 1993 gegenüber 1990	
	Unternehmen	Arbeitsplätze	Unternehmen	Arbeitsplätze	Unternehmen	Arbeitsplätze	Unternehmen	Arbeitsplätze	Unternehmen	Arbeitsplätze
Handel	44	825	82	699	93	636	102	606	+ 58	-219
Großhandel	3	165	9	135	7	110	7	110	+ 4	-55
Handelsvermittlung	3	30	4	20	4	21	4	22	+ 1	-8
Einzelhandel	38	630	69	544	82	505	91	474	+ 53	-156
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	16	655	22	566	25	528	32	513	+ 16	-142
Eisenbahn	0	242	0	231	0	196	0	75	+ 0	-67
Schifffahrt	0	28	0	20	0	15	0	12	+ 0	-16
Post/Telekom	0	130	0	121	0	104	0	105	+ 0	-25
Übriger Verkehr	15	255	21	194	24	213	30	221	+ 15	-34
Kreditinstitute u. Versicherungsunternehmen	0	75	10	110	10	122	10	127	+ 10	+ 52
Kreditinstitute	0	60	0	70	0	80	0	84	+ 0	+ 24
Versicherungsunternehmen	0	15	10	40	10	42	10	43	+ 10	+ 28
Wohnungsvermietung	1	54	1	38	1	32	1	31	+ 0	-23
Sonstige Dienstleistungsunternehmen	54	584	119	752	143	836	169	917	+ 115	+ 333
Gastgewerbe, Heime ²⁾	17	117	24	145	30	55	35	160	+ 18	+ 43
Bildung, Wissenschaft	7	.	20	150	25	145
Gesundheitswesen	2	15	24	168	35	165
Übrige Dienstleistungen	28	.	51	289	51	371
darunter: Dienstleistungen für Unternehmen	8	105	18	120	25	156	33	180	+ 25	+ 75
Insgesamt	114	2193	233	2165	271	2154	313	2194	+ 199	+ 24

1) Inlandskonzept, Jahresdurchschnitte. — 2) 1990 teilweise auch im Handel ausgewiesen.

Quellen: Statistisches Bundesamt; DIW, IfW.

der ostdeutschen Unternehmen an die der westdeutschen weitgehend angeglichen (Tabelle 10). Die einstmalig dominierenden Großbetriebe — auch im Dienstleistungsgewerbe herrschte die Kombiatsstruktur vor — sind verschwunden, und an ihre Stelle sind zahlreiche kleine Unternehmen, darunter nicht wenige Einpersonen-Unternehmen, getreten. Die Angleichung der durchschnittlichen Unternehmensgrößen darf allerdings nicht vorschnell als das Ende der Anpassungsprozesse interpretiert werden. Die Durchschnittszahlen verdecken, daß ein Teil der Unternehmen immer noch zu groß und ein anderer Teil zu klein ist, um überleben zu können. Einige größere Unternehmen werden weiter Personal abbauen müssen — das gilt insbesondere für die zwei größten Unternehmen, die Deutsche Bahn AG und die Bundespost — während kleinere Unternehmen früher oder später zusätzliches Personal einstellen werden.

Umsätze

Die wirtschaftliche Entwicklung im Dienstleistungssektor konnte bisher flächendeckend nur sehr pauschal abgebildet werden: im wesentlichen nur anhand hochaggregierter Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. Inzwischen liegen für einige neue Bundesländer erste Ergebnisse aus der Umsatzsteuerstatistik 1992 in tiefer Gliederung vor. Sie erlauben erstmals ein Urteil über die Situation in einzelnen Dienstleistungsbranchen.

Im Jahre 1992 waren in Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen rund 290 000 Unternehmen und Einzelpersonen mit einem Jahresumsatz von 25 000 DM und mehr umsatzsteuerpflichtig (Tabelle 11). Sie verteilten sich zu jeweils einem Drittel auf die Landwirtschaft und das produzierende Gewerbe, auf den Handel

Tabelle 10

Durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten je Unternehmen im Dienstleistungssektor in Ostdeutschland 1990 und 1993

	1990	1993	Zum Vergleich: Westdeutschland 1987 ¹⁾
Handel	19,8	5,9	5,7
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	43,7	16,0	12,7
Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen	.	12,7	7,9
Sonstige Dienstleistungsunternehmen	10,8	5,4	5,6
darunter:			
Dienstleistungen für Unternehmen	13,1	5,5	5,7

¹⁾ Je Arbeitsstätte.
Quellen: Statistisches Bundesamt, DIW, IfW.

und das Verkehrsgewerbe sowie auf die Sonstigen Dienstleistungsunternehmen. Ein Viertel aller Steuerpflichtigen waren Einzelhandelsbetriebe.

Auffällig im Vergleich zu den alten Bundesländern ist der hohe Anteil von Steuerpflichtigen in den produzierenden Bereichen. Dies erklärt sich mit dem großen Gewicht der Handwerksbetriebe, insbesondere der Betriebe im Bauhaupt- und -nebgewerbe. Im Osten gehörten fast 14 vH aller Steuerpflichtigen zum Baugewerbe, im Westen

10 vH. Auch wenn beim Handel insgesamt die jeweiligen Anteile dicht beieinander liegen: Im Osten ist der Einzelhandel deutlich stärker repräsentiert, im Westen sind es hingegen der Großhandel und die Handelsvermittlung. Größere Abweichungen gibt es auch bei den Dienstleistungsunternehmen im engeren Sinne. Diese sind in Ostdeutschland nur relativ schwach vertreten. Der Anteil der rechts-, steuer- und wirtschaftsberatenden Berufe ist dort nur halb so hoch wie in Westdeutschland.

Tabelle 11

Umsatzsteuerpflichtige¹⁾ und Umsätze nach Wirtschaftszweigen in Ostdeutschland²⁾

	Ostdeutschland ²⁾				Zum Vergleich: Westdeutschland 1990	
	Umsatzsteuerpflichtige		Umsatz		Umsatzsteuerpflichtige	Umsatz
	1000	Anteile vH	Mrd. DM	Anteile vH	Anteile vH	Anteile vH
Land- und Forstwirtschaft, Produzierendes Gewerbe	97,3	33,2	188,4	55,6	25,6	50,1
Handel	89,5	30,5	95,2	28,1	28,0	33,6
darunter:						
Großhandel	10,6	3,6	35,0	10,3	5,6	20,0
Handelsvermittlung	7,0	2,4	4,0	1,2	3,4	0,8
Einzelhandel	71,9	24,5	56,3	16,6	19,0	12,8
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	18,6	6,4	11,2	3,3	4,5	3,2
Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen	1,4	0,5	0,6	0,2	0,5	0,7
Dienstleistungen von Unternehmen und Freien Berufen	85,0	29,0	41,5	12,3	41,1	12,0
Gastgewerbe	29,1	9,9	6,9	2,0	10,8	1,5
Rechts-, Steuer-, Wirtschaftsberatung u.a.	20,7	7,1	12,3	3,6	12,3	3,9
Sonstige Dienstleistungen	9,8	3,3	7,8	2,3	8,9	3,9
Gebietskörperschaften, Organisationen ohne Erwerbszweck	1,4	0,5	2,0	0,6	0,4	0,6
Insgesamt	293,3	100,0	338,9	100,0	100,0	100,0

¹⁾ Mit mehr als 25 000 DM Jahresumsatz. — ²⁾ Ohne Mecklenburg-Vorpommern, Berlin-Ost.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Statistische Landesämter.

Tabelle 12

Umsatz je Umsatzsteuerpflichtigen¹⁾ nach Wirtschaftsbereichen in Ostdeutschland²⁾ 1992

	Ostdeutschland ²⁾	Zum Vergleich: Westdeutschland 1990	Ostdeutschland in Relation zu Westdeutschland ³⁾
	Mill. DM	Mill. DM	
Land- und Forstwirtschaft sowie Produzierendes Gewerbe	1,94	4,69	41
Handel	1,06	2,87	36
darunter:			
Großhandel	3,29	8,56	38
Handelsvermittlung	0,57	0,58	98
Einzelhandel	0,78	1,61	48
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	0,60	1,74	34
Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen	0,45	3,01	15
Dienstleistungen von Unternehmen und Freien Berufen	0,49	0,70	70
Gastgewerbe	0,24	0,33	73
Rechts-, Steuer-, Wirtschaftsberatung u.a.	0,59	0,76	77
Sonstige Dienstleistungen	0,79	1,04	76
Gebietskörperschaften, Organisationen ohne Erwerbszweck	1,37	3,31	41
Insgesamt	1,16	2,39	49

1) Steuerpflichtige mit mehr als 25 000 DM Jahresumsatz. — 2) Ohne Mecklenburg-Vorpommern und Berlin-Ost. —
3) Westdeutschland = 100.
Quellen: Statistisches Bundesamt, Statistische Landesämter.

Die Struktur der Umsätze zeigt in Ost und West ein ähnliches Bild wie die Struktur der Steuerpflichtigen. Auffällig sind die hier nahezu identischen Anteile bei den Dienstleistungsunternehmen im engeren Sinne. Diese Unternehmen sind in den neuen Bundesländern vergleichsweise umsatzstark, auch wenn die Höhe ihrer Umsätze noch lange nicht so groß ist wie die der Unternehmen in den alten Ländern (Tabelle 12).

Generell gilt, daß in Ostdeutschland die Umsätze je Unternehmen im Durchschnitt aller Dienstleistungsbranchen nicht einmal die Hälfte der Umsätze ausmachen, die ein Unternehmen in Westdeutschland im Durchschnitt erzielt. Da sich die Unternehmen im Hinblick auf ihre durchschnittliche Beschäftigtenzahl kaum noch unterscheiden, kann man aus diesem Ergebnis auch auf die Umsatzproduktivität schließen: Sie ist im Osten auf weniger als die Hälfte der Produktivität im Westen zu veranschlagen. Dieses Ergebnis deckt sich mit anderen Befunden.

Die Statistik liefert keine Hinweise darauf, daß sich die Verteilung der Umsätze der Unternehmen auf Größenklassen in Ost und West gravierend unterscheidet, auch wenn im Osten wegen der insgesamt geringeren Umsätze die unteren Umsatzgrößenklassen ein stärkeres Gewicht

haben als im Westen und im Westen die oberste Klasse ein besonders hohes Gewicht hat. So erzielten im Handel rund 28 vH aller Steuerpflichtigen einen Jahresumsatz von weniger als 100 000 DM, in den alten Bundesländern waren es 1990 rund 22 vH (Tabelle 13). Die Zahlen machen deutlich, daß es im Dienstleistungssektor — im Osten wie im Westen — zahlreiche Kümmerexistenzen gibt. Bei den oftmals geringen Margen läßt sich bei Umsätzen unter 100 000 DM nur mehr schlecht als recht existieren. Vielfach dürfte es sich dabei um Nebenerwerbe handeln.

Investitionen und Produktivität

Zur Stärkung der Wettbewerbskraft haben die Unternehmen im Dienstleistungssektor bereits erhebliche Beträge investiert — im Zeitraum von 1991 bis 1993 summieren sich diese nach Schätzungen des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung auf reichlich 100 Mrd. DM. Dies entspricht knapp einem Drittel aller in Ostdeutschland getätigten Investitionen (Tabelle 14). Davon entfiel etwa die Hälfte auf Investitionen von Bahn, Post und Telekom. Deren Bedeutung kann nicht hoch genug eingeschätzt werden, denn die Investitionen zum Aufbau leistungsfähiger Verkehrs- und Kommunikationsnetze sind komplementär

Tabelle 13

Umsatzsteuerpflichtige¹⁾ und Umsätze in Ostdeutschland²⁾ nach Umsatzgrößenklassen 1992

Umsatz von ... bis ...	Ostdeutschland ²⁾				Zum Vergleich: Westdeutschland 1990	
	Umsatzsteuerpflichtige ¹⁾		Umsatz		Umsatz- steuer- pflichtige	Umsatz
1 000 DM	1 000	Anteile vH	Mrd. DM	Anteile vH	Anteile vH	Anteile vH
Handel						
25 - 50	10,8	12,1	0,4	0,4	8,9	0,1
50 - 100	14,1	15,8	1,0	1,1	12,8	0,3
100 - 250	22,5	25,1	3,7	3,9	21,8	1,3
250 - 500	16,3	18,2	5,8	6,1	17,5	2,2
500 - 1 000	10,9	12,2	7,6	8,0	14,4	3,6
1 000 - 5 000	11,6	12,9	25,1	26,3	18,4	13,5
5 000 und mehr	3,2	3,6	51,6	54,2	6,3	79,1
Verkehr und Nachrichtenübermittlung						
25 - 50	3,8	20,6	0,1	1,3	14,6	0,3
50 - 100	3,9	21,4	0,3	2,5	21,9	0,9
100 - 250	4,1	22,2	0,7	5,9	23,5	2,2
250 - 500	2,5	13,8	0,9	8,1	13,7	2,8
500 - 1 000	1,9	10,4	1,3	12,0	10,1	4,1
1 000 - 5 000	1,8	9,8	3,6	32,3	12,4	15,3
5 000 und mehr	0,3	1,9	4,3	37,9	3,8	74,4
Dienstleistungen von Unternehmen und Freien Berufen						
25 - 50	13,7	16,1	0,5	1,2	18,1	0,9
50 - 100	19,4	22,8	1,4	3,4	22,8	2,3
100 - 250	27,8	32,7	4,4	10,6	30,5	6,8
250 - 500	11,6	13,7	4,0	9,7	15,1	7,3
500 - 1 000	6,4	7,5	4,5	10,7	8,5	8,2
1 000 - 5 000	5,1	6,0	10,2	24,5	6,3	18,5
5 000 und mehr	1,0	1,1	16,5	39,7	1,5	55,9

¹⁾ Steuerpflichtige mit mehr als 25 000 DM Jahresumsatz. — ²⁾ Ohne Mecklenburg-Vorpommern und Berlin-Ost.
Quellen: Statistisches Bundesamt, Statistische Landesämter.

zu den Investitionen der Unternehmen. Ohne den raschen Ausbau des Straßen- und Telefonnetzes wären viele neue Dienstleistungsunternehmen in den Startlöchern stecken geblieben.

Auffällig ist die relativ niedrige Investitionsintensität im Handel — je Einwohner wurden im Jahr 1993 sogar geringere Summen investiert als in Westdeutschland (Schaubild 4). Das scheint nicht recht zu dem Bild zu passen, das sich dem Beobachter in Ostdeutschland bietet: Denn überall schießen neue Einkaufszentren und Verbrauchermärkte wie Pilze aus dem Boden. Es darf jedoch nicht übersehen werden, daß viele dieser Objekte recht schlicht gehalten wurden. Überdies können Bauten auf der grünen Wiese mit vergleichsweise geringem Investitionsaufwand erstellt werden. Auch werden in den Innenstädten erst bescheidene Beträge investiert: Der Neubau aufwendiger Warenhäuser oder Ladenpassagen hat gerade erst begonnen oder steckt noch in der Vorbereitung.

Bei alledem muß allerdings im Blick behalten werden, daß die Investitionen in der Statistik normalerweise nach dem Eigentümerkonzept ausgewiesen, also dem Investor, nicht dem Nutzer zugeordnet werden. Im Dienstleistungssektor wird ein hoher Teil der Ausrüstungen und Bauten geleast. In Westdeutschland liegt der Anteil der gemieteten oder gepachteten Anlagegüter im Handel bei rund einem Drittel, in einigen anderen Bereichen wie der Wirtschafts- und Steuerberatung oder der Datenverarbeitung ist er sogar noch höher. In Ostdeutschland dürfte das Leasing stärker verbreitet sein als im Westen; so gibt es vergleichsweise viele Unternehmen, die nach dem Franchise-System arbeiten. Die hohe Investitionsintensität der sonstigen Dienstleistungsunternehmen in Westdeutschland läßt sich — sozusagen als Gegenposten dazu — zu einem guten Teil mit der großen Bedeutung des Leasings in Ostdeutschland erklären, denn die Vermietung und Verpachtung von Anlagegütern wird vermutlich teilweise dort nachgewiesen.

Tabelle 14

Bruttoanlageinvestitionen¹⁾ im Dienstleistungssektor²⁾ in Ostdeutschland 1991-1993
(Mrd. DM) —

	1991	1992	1993
Insgesamt	28,0	36,9	42,2
Handel	4,4	5,2	5,2
darunter:			
Westdeutsche Unternehmen	2,8	4,0	4,5
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	16,2	21,9	23,0
darunter:			
Reichsbahn, Bundespost und Telekom	15,7	18,0	.
Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen	1,4	1,8	2,0
Sonstige Dienstleistungsunternehmen ²⁾	6,0	8,0	11,2
Nachrichtlich:			
Verarbeitendes Gewerbe	17,2	22,3	24,3

1) Neue Anlagen in jeweiligen Preisen. — 2) Ohne Wohnungsvermietung.
Quellen: Statistisches Bundesamt, ifo.

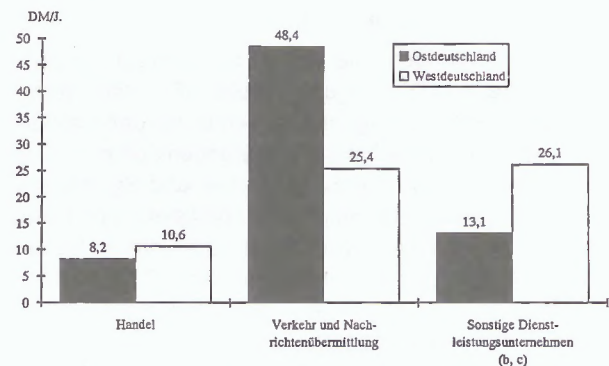
Investitionen und Personalabbau haben auch dem Dienstleistungssektor zu einem Produktivitätsschub verholfen; hinzu kamen zum Teil kräftige Preisanhebungen infolge des Subventionsabbaus. Bei den Sonstigen Dienstleistungsunternehmen war die Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen im Jahre 1993 um rund ein Fünftel und beim Handel und Verkehrsgewerbe nach einer überschlägigen Schätzung sogar um ein Drittel höher als im Jahre 1991. Gleichwohl wurde da wie dort noch nicht einmal die Hälfte des westdeutschen Produktivitätsniveaus erreicht. Allerdings: Durchschnittszahlen wie diese verdecken mitunter mehr als sie aufdecken. Derzeit streut die Produktivität in Ostdeutschland vermutlich außerordentlich stark — zwischen einzelnen Branchen und mehr noch als dort innerhalb derselben. Wie im produzierenden Gewerbe gibt es auch im Dienstleistungssektor vermutlich nicht wenige Unternehmen, die das Produktivitätsniveau der westdeutschen Unternehmen bereits überschreiten. Nach vorliegenden Informationen sind die Produktivitätsunterschiede im Großhandel zwischen kleinen und großen Unternehmen sehr groß. Die Umsatzproduktivität dürfte bei kleinen und mittleren Unternehmen kräftig gesunken sein, während sie sich bei Großunternehmen nicht minder kräftig erhöht haben dürfte. Dabei spielen Struktureffekte eine Rolle: 1991 dominierten vielfach noch die Altbetriebe, die 1992 weitgehend verschwunden waren. Inzwischen wird die Großhandelslandschaft in Ostdeutschland von den Filialbetrieben westdeutscher Handelsketten bestimmt. Deren Umsatzproduktivität liegt im Osten teilweise über der der Betriebe im Westen.

Kostenstruktur und Ertragslage

Bisher fällt es sehr schwer, die Ertragslage der Unternehmen zu beurteilen; es liegen nur wenige Informationen

vor. Die Lage ist aber vermutlich sehr angespannt. Dafür spricht, daß die Umsätze noch vergleichsweise niedrig, die Kosten aber schon vergleichsweise hoch sind. Ein gravierendes Problem sind auch im Dienstleistungssektor die hohen Löhne. Die Effektivverdienste haben in den meisten Branchen inzwischen 70 bis 75 vH des westdeutschen Niveaus erreicht (Tabelle 15). Zu den Branchen, die am raschesten aufgeholt haben, zählt nicht von ungefähr der Einzelhandel, und nicht zufällig liegt der Großhandel noch am weitesten zurück. Allerdings ist das Bild wesentlich facettenreicher, als es in diesen Zahlen zum Ausdruck kommt. So war im Einzelhandel bis zum 30.4.1994 die sogenannte Mittelstandsklausel in Kraft, die kleinen Betrieben Lohnabschläge zunächst von bis zu 10 vH, zuletzt von bis zu 6 vH erlaubte. Viele Betriebe machten davon Gebrauch.

Schaubild 4 - Investitionsintensität im Dienstleistungssektor (a, b) in Ost- und Westdeutschland 1993 (a)



(a) Neue Anlagen in jeweiligen Preisen je Einwohner. - (b) Ohne Wohnungsvermietung. - (c) Einschl. Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen.

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo.

Tabelle 15

Durchschnittliche Bruttomonatsverdienste der Angestellten im Groß- und Einzelhandel und bei den Kreditinstituten in Ostdeutschland 1991-1993

	Großhandel		Einzelhandel		Kreditinstitute	
		Ostdeutschland in Relation zu Westdeutschland ²⁾		Ostdeutschland in Relation zu Westdeutschland ²⁾		Ostdeutschland in Relation zu Westdeutschland ²⁾
1991 ¹⁾	1 869	45,4	1 657	51,3	2 003	48,6
1992 ¹⁾	2 453	54,6	2 174	62,7	2 697	59,5
1993 ¹⁾	2 838	60,3	2 634	72,2	3 154	66,3
Oktober 1993	2 952	62,2	2 720	73,4	3 277	68,4

1) Jahresdurchschnitte. — 2) Westdeutschland = 100.
Quelle: Statistisches Bundesamt.

Außerdem ist zu vermuten, daß zahlreiche Unternehmen nicht nach Tarif bezahlen, da sie nicht Mitglied eines Arbeitgeberverbandes sind. Es ist also sehr wahrscheinlich, daß in vielen Fällen die gezahlten Vergütungen stark vom Durchschnitt abweichen. Die vorliegenden Informationen deuten allerdings darauf hin, daß sich die Schere zwischen Produktivität und Löhnen allmählich schließt.

Zum Bezug von Dienstleistungen durch die ostdeutsche Industrie — Ergebnisse einer Umfrage

Anhaltspunkte über den Bezug von Dienstleistungen durch die ostdeutsche Industrie konnten mit Hilfe einer Umfrage des DIW² vom letzten Winter gewonnen werden. Wie nicht anders zu erwarten, hängt die Nachfrage der Industrieunternehmen nach produktionsnahen Diensten stark von der Art der Leistung ab. Es gibt Dienste, die von vielen Unternehmen nicht benötigt werden und solche Leistungen, die zwar gebraucht werden, aber in den meisten Fällen von den Industrieunternehmen selbst erbracht werden. Eine Reihe anderer Dienstleistungen indes wird von der Industrie meist bei entsprechenden Zulieferern in Auftrag gegeben.

Zu den Leistungen, die extern nachgefragt werden, gehören Transportleistungen (Tabelle 16). Den Befragungsergebnissen zufolge hat nur ein Drittel der ostdeutschen Industrieunternehmen einen eigenen Fuhrpark. Die anderen beauftragen Fuhrunternehmen und Spediteure. Kleine Unternehmen erbringen Transportleistungen überwiegend selbst. Das liegt zum einen daran, daß ihr Lieferradius meistens eng ist, zum anderen daran, daß sie stark in solchen Industriezweigen (wie das Ernährungsgewerbe) tätig sind, in denen ein flexibel einsetzbarer eigener Fuhrpark Vorteile bringt. Solche Industrieunternehmen, die Transportleistungen beziehen, vergeben die Aufträge zumeist an Anbieter in der Nähe ihres eigenen Standortes (Tabelle 17). Zum Teil werden auch Geschäfte mit Fuhrun-

ternehmen aus anderen Teilen der neuen Bundesländer gemacht, nicht selten mit Unternehmen aus den alten Bundesländern. Anbieter von dort werden vergleichsweise häufig von Betrieben im Besitz westdeutscher oder ausländischer Unternehmen in Anspruch genommen. In nicht wenigen dieser Fälle dürften die Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmenszentrale und Fuhrunternehmen auf den Betrieb in Ostdeutschland ausgeweitet worden sein.

Die Steuerberatung, ebenfalls eine der „klassischen“ Dienstleistungen für Unternehmen, wird von fast allen ostdeutschen Industrieunternehmen in Anspruch genommen. Dabei lassen sich zwei gleich große Gruppen unterscheiden: Die einen lassen sich von Steuerberatern aus ihrer näheren Umgebung betreuen, die anderen von Steuerberatern aus den alten Bundesländern. Auch hier gibt es große Unterschiede zwischen eigenständigen Industrieunternehmen und den Tochtergesellschaften westdeutscher und ausländischer Firmen. Diese lassen sich in der Regel von westdeutschen Steuerexperten beraten, die „rein“ ostdeutschen Unternehmen nehmen indes meist einen Steuerberater in ihrer näheren Umgebung. Allerdings gibt es auch unter ihnen manche, die einen westdeutschen Steuerberater haben. Das läßt darauf schließen, daß es bei diesem Berufsstand in Ostdeutschland auf der Angebotsseite noch Defizite gibt.

Die Weiterbildung der Mitarbeiter ist eine Aufgabe, die ebenfalls von den meisten Industrieunternehmen in den neuen Bundesländern nicht selbst erfüllt, sondern eigenständigen Bildungseinrichtungen übertragen wird. Häufig werden Angebote in unmittelbarer Nähe wahrgenommen. Oft werden aber auch die Mitarbeiter zur beruflichen Qualifizierung in Fortbildungsstätten in anderen Regionen der

² Informationen zu Methode und Erhebungskreis der Umfrage finden sich im zehnten Bericht über die gesamtwirtschaftlichen und unternehmerischen Anpassungsprozesse in Ostdeutschland. Vgl. u.a. Wochenbericht des DIW, Nr. 15/1994.

Tabelle 16

**Ausgewählte Dienstleistungen,
die von den Industrieunternehmen in den neuen Bundesländern selbst erbracht oder bezogen werden**

Art der Dienstleistung	Die jeweilige Leistung wird von ... vH aller Unternehmen					
	... hauptsächlich von anderen Unternehmen bezogen, und zwar mit Sitz in ¹⁾				hauptsächlich selbst erbracht	nicht benötigt
	in der näheren Umgebung	anderorts in den neuen Bundesländern	anderorts in den alten Bundesländern	im Ausland		
	alle Industrieunternehmen					
Produktentwicklung	4	4	10	1	62	24
Produktdesign	5	4	12	2	47	33
Verfahrensentwicklung	2	4	10	2	55	31
Marktforschung	2	3	14	2	64	19
Werbung	23	7	16	2	54	8
Absatz und Vertrieb	4	6	14	2	79	8
Transport	56	13	8	2	33	4
Datenverarbeitung	19	4	13	1	60	11
Organisatorische Rationalisierung	4	3	7	0	66	23
Steuerberatung	44	8	42	1	7	2
Weiterbildung der Mitarbeiter	29	20	21	4	32	14
	eigenständige private Unternehmen					
Produktentwicklung	5	4	8	1	64	25
Produktdesign	6	5	10	1	48	35
Verfahrensentwicklung	2	5	8	1	55	34
Marktforschung	2	3	10	2	68	19
Werbung	26	8	13	1	57	7
Absatz und Vertrieb	4	7	12	2	81	8
Transport	56	12	7	2	36	5
Datenverarbeitung	23	4	10	0	58	12
Organisatorische Rationalisierung	5	3	6	0	65	24
Steuerberatung	53	9	35	0	5	2
Weiterbildung der Mitarbeiter	31	19	19	4	30	16
	Unternehmen in Besitz westdeutscher oder ausländischer Unternehmen					
Produktentwicklung	2	3	17	3	60	22
Produktdesign	4	3	18	3	47	33
Verfahrensentwicklung	1	2	18	5	58	24
Marktforschung	1	4	29	4	55	19
Werbung	14	6	28	3	46	14
Absatz und Vertrieb	6	7	19	3	72	10
Transport	60	19	14	4	25	3
Datenverarbeitung	9	3	18	1	65	10
Organisatorische Rationalisierung	3	0	12	1	71	17
Steuerberatung	17	7	63	1	13	5
Weiterbildung der Mitarbeiter	25	19	31	7	40	8

¹⁾ Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Tabelle 17

**Industrieunternehmen in den neuen Bundesländern,
die Dienstleistungen von Anbietern aus ihrer näheren Umgebung beziehen**

	von allen Unternehmen der jeweiligen Gruppe beziehen ... vH die jeweilige Leistung von Anbietern aus ihrer näheren Umgebung										
	Produkt- entwicklung	Produkt- design	Verfah- rens- entwicklung	Markt- for- schung	Werbung	Absatz und Vertrieb	Trans- port	Daten- verar- beitung	Organi- satori- sche Ra- tionali- sierung	Steuer- be- ratung	Weiter- bildung der Mit- arbeiter
Gewerbebezug											
Steine und Erden	4	2	2	1	23	8	65	16	2	28	21
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	—	3	—	—	19	3	64	25	—	42	24
Chemie	1	7	3	5	23	4	67	10	1	33	36
Holzbearbeitung	—	—	—	—	31	2	60	21	6	51	21
Stahlverformung, Oberflächenveredelung	2	3	—	2	27	4	54	26	4	54	32
Stahl- und Leichtmetallbau	5	1	2	2	33	8	59	22	2	46	43
Maschinenbau	6	5	4	3	22	4	66	20	5	47	42
Straßenfahrzeugbau	2	5	—	3	31	2	37	16	2	37	34
Elektrotechnik	6	6	2	2	17	4	59	17	4	42	30
EBM-Waren	2	2	2	1	20	4	63	22	4	45	32
Feinkeramik, Glas	—	—	—	3	20	5	51	12	3	26	18
Holzverarbeitung	—	3	—	3	30	5	56	27	2	48	19
Papier- und Pappeverar- beitung	2	18	3	3	23	2	84	37	5	61	21
Druck	6	11	2	—	24	10	55	30	13	57	22
Kunststoff	6	8	2	1	23	4	45	16	4	45	15
Textil	7	10	—	3	16	4	59	23	9	57	28
Bekleidung	3	7	—	—	18	9	49	29	5	57	31
Nahrungs- und Genußmittel	2	8	2	3	27	6	36	11	4	32	23
Größenklasse											
Unternehmen mit ... Beschäftigten											
1 bis 9	4	5	2	2	24	5	46	24	3	68	17
10 bis 19	5	7	2	3	23	6	54	26	7	54	29
20 bis 49	5	6	2	2	24	4	60	22	5	44	32
50 bis 99	3	6	2	2	27	4	60	15	4	34	32
100 bis 199	3	3	—	1	22	5	58	8	2	21	34
200 bis 499	1	—	2	1	18	3	68	6	2	18	34
500 und mehr	—	1	—	1	10	5	66	18	—	15	41
Eigentumsverhältnisse/ Entstehung											
Treuhandunternehmen	3	3	1	1	23	3	69	20	4	34	45
Private Unternehmen davon:	4	5	2	2	23	5	56	20	4	45	28
Privatisierte											
Treuhandunternehmen darunter: durch MBO privatisiert	4	6	1	2	21	5	62	18	4	34	32
Reprivatisierte	5	7	2	2	29	4	59	22	4	44	31
Treuhandunternehmen	4	5	3	2	24	5	60	23	6	54	34
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	2	6	2	3	29	5	37	15	4	51	31
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	5	4	2	2	23	4	49	21	4	52	19
Industrieunternehmen insgesamt	4	5	2	2	23	4	56	19	4	44	29

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

neuen Bundesländer oder in die alten Bundesländer geschickt. Bei Qualifizierungsleistungen nehmen die eigenständigen Betriebe vornehmlich Anbieter vor Ort in Anspruch, die ostdeutschen Betriebe westdeutscher und ausländischer Unternehmen setzen dagegen stärker auf Weiterbildungsinstitute im Westen der Bundesrepublik. Diese Betriebe bilden ihre Mitarbeiter häufig auch selbst weiter. Das dürfte daran liegen, daß sie bessere Weiterbildungsmöglichkeiten haben, denn sie sind im Durchschnitt vergleichsweise groß. Zudem können sie die Belegschaften auch in anderen Betrieben des Unternehmensverbundes qualifizieren. Von einem Teil der eigenständigen ostdeutschen Betriebe wird der Stellenwert der beruflichen Weiterbildung aber offensichtlich gering eingeschätzt. Immerhin ein Sechstel von ihnen meint, daß berufliche Weiterbildung für die Mitarbeiter nicht erforderlich sei.

Forschung und Entwicklung werden von den ostdeutschen Industrieunternehmen — sofern sie als bedeutsam erachtet werden — zumeist als Aufgaben angesehen, die innerbetrieblich oder im Unternehmensverbund zu bewältigen sind. Nur wenige Unternehmen vergeben Aufträge für solche Leistungen an andere Firmen. Von diesen Unternehmen haben die meisten Geschäftsbeziehungen mit entsprechenden Dienstleistern aus den alten Bundesländern. An Unternehmen aus der näheren Umgebung oder aus anderen Teilen der neuen Bundesländer werden kaum Entwicklungsarbeiten vergeben; das gilt sowohl für die eigenständigen ostdeutschen Industrieunternehmen als auch — und noch mehr als bei diesen — für die Betriebe in Besitz westdeutscher und ausländischer Unternehmen; und das gilt sowohl für die Entwicklung von Produktionsverfahren und die organisatorische Verbesserung von Produktionsabläufen als auch für die Entwicklung von Produkten. Offenbar fällt es bei solchen Leistungen, bei denen die räumliche Nähe zu den Abnehmern generell kein ins Gewicht fallender Standortvorteil ist, den ostdeutschen Dienstleistern schwer, sich gegenüber der Konkurrenz aus dem Westen zu behaupten.

In einigen Industriezweigen betreiben viele Betriebe keine eigene Forschung und Entwicklung und vergeben auch keine Entwicklungsaufträge an andere Unternehmen. Das hängt mit der Art ihrer Produktion zusammen. So findet in der Steine und Erden-Industrie, in der Stahlindustrie, in der Holzbearbeitung und in der Druckindustrie wenig Produktentwicklung vor Ort statt. Insbesondere in kleinen Unternehmen wird die Verfahrenstechnik durch den Kauf neuer Anlagen modernisiert.

Die Datenverarbeitung wird von den meisten Industrieunternehmen selbst durchgeführt. Sofern Aufträge vergeben werden, gehen sie größtenteils an Unternehmen in der näheren Umgebung. Lediglich ein Teil der Unternehmen bezieht diese Dienstleistungen aus den alten Bundesländern. Dabei zeigen sich die bekannten Unterschiede im Verhalten von eigenständigen Unternehmen und von Betrieben im Besitz westdeutscher und ausländischer

Unternehmen. Erstere lassen ihre Datenverarbeitung vornehmlich von Firmen in der Nähe des eigenen Standorts durchführen, letztere in Westdeutschland.

Funktionen, die mit dem Absatz der Produktion zusammenhängen, werden nur von einem kleinen Teil der Unternehmen an einschlägige Dienstleistungsfirmen übertragen. Lediglich jedes fünfte Unternehmen betraut externe Dienstleister mit Vertriebsaufgaben; dabei handelt es sich in erster Linie um den Einsatz von Vertretern in Westdeutschland. Ebenso wenige ostdeutsche Betriebe lassen Marktforschung betreiben; wenn das aber doch der Fall ist, kommen vornehmlich Unternehmen in Westdeutschland zum Zuge. Vergleichsweise häufig werden dagegen Werbeleistungen zugekauft. Hier bekommen vielfach Anbieter in Ostdeutschland den Zuschlag.

Alles in allem gehen von der Industrie in den neuen Bundesländern durchaus Impulse auf die produktionsnahen Dienstleistungen aus. Allerdings begünstigt ein erheblicher Teil der Nachfrage Unternehmen in den alten Bundesländern. Das liegt an Schwächen auf der Angebotsseite in den neuen Bundesländern. Viele Aufträge werden aber auch an westdeutsche Dienstleister vergeben, weil die Industriebetriebe in Besitz westdeutscher und ausländischer Unternehmen und in die Geschäftsbeziehungen ihrer Muttergesellschaften oder anderer Teile ihres Unternehmensverbundes mit Anbietern aus den alten Bundesländern eingebunden sind. Immerhin entfällt auf die Betriebe mit westdeutscher und ausländischer Beteiligung reichlich die Hälfte der Arbeitsplätze in der ostdeutschen Industrie.

Fallstudien³

Die wirtschaftliche Entwicklung in den neuen Bundesländern verläuft von Ort zu Ort außerordentlich differenziert. Das zeigt sich deutlich am Beispiel der Städte Potsdam, Chemnitz und Erfurt. Maßgeblich werden die Entwicklungsperspektiven der drei Städte von den jeweiligen Ausgangsbedingungen bestimmt. Diese sind sehr unterschiedlich: Chemnitz ist ein altindustrieller Standort mit ehemals vielen Großbetrieben und breiter Forschungsinfrastruktur. Handel und übrige Dienstleistungen waren schon früher vergleichsweise schwach entwickelt. Erfurt ist ein Standort, an dem sowohl die Industrie und das produzierende Handwerk als auch das Dienstleistungsgewerbe gut entwickelt waren. Neben den Großbetrieben gab es traditionell relativ viele kleine und mittlere Unternehmen. Die Stadt war dank ihres weitgehend erhalten gebliebenen Stadtkerns und wegen der Nähe zum Thüringer Wald ein Magnet für Touristen. Potsdam ist durch seine Geschichte und seine geographische Nähe zu Berlin geprägt. Es war

³ Im folgenden wird nur die Zusammenfassung der Befunde dargestellt, da die Präsentation aller Fallstudienresultate den Rahmen eines DIW-Wochenberichts sprengen würde. Diese werden in den zeitgleich erscheinenden Kieler Diskussionsbeiträgen Nr. 236/237 sowie im IWH-Forschungsbericht Nr. 6/94 veröffentlicht.

gleichermaßen kulturelles, wissenschaftliches, touristisches und administratives Zentrum, hatte jedoch nur wenig Industrie.

Chemnitz ist vom Niedergang der Industrie weitaus am stärksten betroffen. Der gewaltige Verlust an Arbeitsplätzen in den industriellen Großbetrieben konnte durch die Schaffung neuer Arbeitsplätze anderswo auch nicht annähernd kompensiert werden. Erfurt und Potsdam haben dagegen nicht nur einen vergleichsweise geringen Abbau industrieller Arbeitsplätze zu verzeichnen; sie sind offensichtlich auch bei der Schaffung von Arbeitsplätzen erfolgreicher. Potsdam hat zudem den Vorteil, daß viele Arbeitskräfte nach Berlin und ins Umland auspendeln können.

Die Konzeptionen für den wirtschaftlichen Neuaufbau unterscheiden sich sehr. Jede Stadt will an ihre Tradition anknüpfen. Während Chemnitz sich auch künftig als Industriestandort sieht — mit Schwerpunkten in technologieintensiven Branchen wie dem Maschinenbau, der Automatisierungstechnik und dem Fahrzeugbau —, setzt man in Erfurt und in Potsdam vor allem auf den Dienstleistungssektor. Dabei soll die Industrie — vor allem als Unterbau für produktionsorientierte Dienstleistungsbranchen — auch fortan eine gewisse Rolle spielen, in Erfurt mehr noch als in Potsdam. Alle drei Städte messen der Fortentwicklung der Forschungsinfrastruktur große Bedeutung zu.

Erfurt ist bei der Umsetzung seiner Pläne wohl am weitesten vorangekommen; die Stadt hatte nicht nur die besseren Ausgangsbedingungen, sie besitzt auch ein in sich schlüssiges und realistisches Entwicklungskonzept. In Erfurt ist es gelungen, nicht nur die Kerne der strukturbestimmenden Industriebetriebe zu erhalten, sondern auch zahlreiche leistungsfähige Dienstleister anzusiedeln. Noch stehen freilich einige hohe Hürden auf der Strecke: Die Stadt muß im Innern hinsichtlich der Flächennutzung neu geordnet und nach außen behutsam erweitert werden; die innerörtliche Verkehrsinfrastruktur muß saniert und ausgebaut werden; schließlich muß das Wohnumfeld insbesondere in den Plattenbausiedlungen verbessert werden. Auch sind von den größeren Industriebetrieben noch längst nicht alle über den Berg. Von ihrem Schicksal hängt auch das vieler Dienstleister ab, die sich in ihrem Umfeld angesiedelt haben.

Chemnitz tut sich dagegen bei der Umsetzung seiner Entwicklungskonzeption schwer. Die Stadt setzt auf die Neuansiedlung leistungsstarker Industriebetriebe und ihre Vernetzung mit der reichlich vorhandenen Forschungsinfrastruktur. Es ist aber bisher nicht gelungen, namhafte Industrieunternehmen zu einem Großengagement zu bewegen; von zwei Interessenten (aus den Bereichen Automatisierungstechnik und Motorenbau) liegen bislang lediglich Absichtserklärungen vor. Den vorhandenen Altbetrieben, allesamt stark abgemagert, fehlt die Kraft, um die Schrittmacherrolle zu übernehmen. Insofern müssen die Perspektiven der Stadt zurückhaltend beurteilt werden. Negativ wirkt sich aus, daß sich Chemnitz im Windschatten

von Leipzig und Dresden befindet: Großinvestoren, die einen Standort in Sachsen suchen, zieht es meistens dorthin. Zudem trägt die Stadt schwer an den Wunden, die ihr im 2. Weltkrieg zugefügt wurden. Das Zentrum, fast vollständig zerstört, wurde nur unvollkommen wieder aufgebaut. Wegen der vielen Lücken im Stadtbild ist Chemnitz derzeit alles andere als ein anziehender Einkaufs- und Touristenort. Die Pläne sehen vor, große Teile der Innenstadt neu zu bebauen; unter anderem sollen attraktive Boulevards mit vielfältigen Möglichkeiten der Freizeitaltgestaltung entstehen. Die Umsetzung dieser Pläne dürfte aber geraume Zeit in Anspruch nehmen, zumal auf den Freiflächen zahlreiche Restitutionsansprüche lasten.

Potsdam konnte bisher beachtliche Teilerfolge bei der Ansiedlung von Dienstleistern erzielen. Die Stadt profitiert dabei von der Nähe zur Hauptstadt Berlin: Investoren, die in Berlin präsent sein wollen, wählen häufig Potsdam als Standort. Und nicht wenige bisher in Berlin ansässige Unternehmen verlegen ihren Sitz nach Potsdam oder richten dort Niederlassungen ein. Hilfreich für die Stadt ist die dynamische Entwicklung im Umland. So sind zahlreiche Potsdamer in den Industriebetrieben in Stahnsdorf und Teltow beschäftigt. Die Nähe zur Metropole Berlin wirkt sich aber auch negativ aus: Dadurch wird viel Kaufkraft abgezogen. Vor allem der Einzelhandel, das Gastgewerbe und andere konsumorientierte Dienstleistungssparten vermögen sich daher nicht voll zu entfalten. Was Potsdam fehlt, ist ein attraktives Zentrum. Die städtebauliche Erneuerung wird durch eine Fülle von Restitutionsansprüchen erschwert — Potsdam hält in dieser Hinsicht vermutlich einen Spitzenplatz unter den ostdeutschen Kommunen: Die Anzahl der leerstehenden oder besetzten Objekte ist dort unverhältnismäßig groß.

Die verschiedenartige Ausgangslage erklärt nur Teile der Unterschiede in bezug auf die Anpassungsfortschritte. Da und dort haben auch die Schwerfälligkeit der Administration sowie die Uneinigkeit und Unentschlossenheit der Politik notwendige Entscheidungen verzögert oder blockiert. In vielen Fällen haben vor allem kleinere Umlandgemeinden davon profitiert. Dort haben die Investoren das gefunden, was sie in der Stadt vergeblich suchten.

Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen

Beim Aufbau eines modernen Dienstleistungssektors hat die ostdeutsche Wirtschaft zweifellos einen großen Schritt nach vorn gemacht. Gleichwohl bestehen in Teilbereichen noch Defizite, vereinzelt zeichnen sich auch Fehlentwicklungen ab.

In sektoraler Hinsicht wird das Bild von konsumorientierten Dienstleistungen, vor allem von den Aktivitäten des Einzelhandels, bestimmt. Bei produktionsorientierten Dienstleistungen gibt es dagegen einen beträchtlichen Rückstand. Der Hauptgrund dafür ist die schmale industrielle Basis. Zudem haben bei der Vergabe von Aufträgen

aus der Industrie oftmals westdeutsche Anbieter die Nase vorn.

In regionaler Hinsicht konzentrieren sich die Aktivitäten auf die nähere Umgebung; die Einbindung der Unternehmen in die überregionale und insbesondere in die internationale Arbeitsteilung ist noch vergleichsweise schwach entwickelt. Auch dies ist maßgeblich auf den geringen Bestand an Industrieunternehmen zurückzuführen, die für den Fernabsatz produzieren.

Bei alledem darf auch nicht übersehen werden, daß viele Unternehmen sich auf einer langen „Durststrecke“ befinden. Die Umsatzproduktivität ist im Durchschnitt noch niedrig, und daran gemessen sind die Kosten hoch, vor allem Löhne und Mieten. Insbesondere kleine Unternehmen mit nur geringem Eigenkapital sind durch Auszehrung bedroht. Dazu trägt auch der wachsende Konkurrenzdruck von seiten leistungsstarker Großunternehmen bei.

Gleichwohl muß man sich vor pauschalen Urteilen hüten. Die Situation ist örtlich sehr verschieden, je nachdem, in welchem wirtschaftlichen und politischen Umfeld die Unternehmen operieren. Die drei Fallstudien lassen erkennen, daß es erhebliche Besonderheiten gibt, die mit der regionalen Spezialisierung zusammenhängen, die sich zu DDR-Zeiten entwickelt hat oder die gezielt entwickelt worden war. An den altindustriellen Standorten finden Dienstleistungsunternehmen nur einen eingeschränkten Expansionspielraum vor. Doch überall, auch an typischen Dienstleistungsstandorten, ist ein gewisser Besatz an produzierenden Unternehmen erforderlich.

Bei der Ansiedlung von Industrie tun sich die Städte und Gemeinden schwer. Trotz der großen Unterschiede im einzelnen gibt es einen gemeinsamen Problemkern: die unzureichende regionale Infrastruktur, der Mangel an geeigneten und bezahlbaren Gewerbeflächen und das häufig wenig attraktive Umfeld, einschließlich des Wohnumfeldes. Diese Probleme muß die Wirtschaftspolitik stärker ins Blickfeld nehmen.

Der Ausbau der Verkehrswege konzentrierte sich bisher — mit guten Gründen — auf die Magistralen. Der Ausbau der regionalen und innerörtlichen Streckennetze kam bislang nur wenig voran. Viele ehemals industriell geprägte Mittelstädte verfügen über Altflächen in günstiger Lage zum Ortskern, die sich zur Ansiedlung sowohl von Produktionsunternehmen als auch von Dienstleistungsunternehmen eignen. Sie sind aber häufig nur schlecht an überregionale Verkehrswege angebunden. Die Mehrzahl der Investoren siedelt sich daher lieber auf der „grünen Wiese“ neben der Auf- und Abfahrt zur Autobahn an. Vordringlich ist die Aufwertung der innerstädtischen Flächen durch eine bessere Verkehrsanbindung.

Vielerorts, insbesondere in den innerstädtischen Quartieren, sind bebaubare Flächen für die Neuansiedlung von Gewerbebetrieben nicht unmittelbar nutzbar. Dafür gibt es mehrere Gründe: eine immer noch große Zahl ungeklärter Eigentumsverhältnisse, fehlende Konzepte für die künftige Flächennutzung sowie die Tatsache, daß Industriebrachen

erst mit hohem Aufwand saniert werden müssen. Hinzu kommt, daß für Industrieansiedlung geeignete Flächen zumeist im Besitz der Treuhandliegenschaftsgesellschaft (TLG) sind. Sie „pflegt“ den Markt in einer Weise, die einen Rückgang der Grundstückspreise verhindert. Quadratmeterpreise von 80 DM in den Randlagen der Städte und 300 DM in den Innenstadtlagen sind sehr hoch. Industrielle Investoren sind meistens nicht bereit, mehr als 70 DM zu zahlen; auf der „grünen Wiese“ wird ihnen häufig sogar weniger abverlangt. Offensichtlich ist die TLG auf solche Investoren fixiert, die eine hohe Flächenproduktivität erzielen und daher hohe Quadratmeterpreise zahlen können. Diese sind fast nur in bestimmten Segmenten des Dienstleistungssektors, selten in produzierenden Bereichen zu finden. Es kommt sicher nicht von ungefähr, daß die TLG über ein schleppendes Immobiliengeschäft in den neuen Bundesländern klagt. Es wird von ihr nicht erwartet, daß sie die Flächen verschleudert. Sie sollte aber auch nicht als Monopolanbieter die Preise hochhalten.

Häufig gehört der geringe Wohn- und Freizeitwert einer Stadt oder Region zu den gravierenden Investitionshindernissen. Nicht alle Standorte sind für die Ansiedlung von produzierenden Unternehmen, die intensiv Dienstleistungen nachfragen oder anbieten, gleichermaßen geeignet. Von großer Bedeutung ist das Wohnumfeld: Wohnraum in guten Lagen ist durchweg knapp und teuer, die Umweltbelastung oftmals hoch und die Erreichbarkeit der Arbeitsplätze über Schiene und Straße meistens schlecht. Hochqualifizierte Arbeitskräfte, wie Ingenieure, Techniker oder Forscher, bevorzugen wegen der vergleichsweise hohen Lebensqualität die großen Städte; sie konzentrieren sich auf wenige Zentren, wie Berlin, Dresden, Leipzig oder Rostock. Die Umzugsbereitschaft innerhalb der neuen Bundesländer ist dementsprechend nicht allzu hoch. Die Verbesserung der Wohnungsversorgung gehört daher mit zu den dringlichen Aufgaben.

Im Wettbewerb um Investoren muß den „weichen Standortfaktoren“ künftig stärker Beachtung geschenkt werden. Dazu gehört nicht zuletzt das Image, das einem Standort anhaftet und das von den Bürgern einer Stadt, ihren politischen Repräsentanten und der Verwaltung — positiv wie negativ — beeinflußt wird. Investoren erwarten rasche, klare und verlässliche Entscheidungen. Die Fallstudien zeigen, daß in dieser Hinsicht noch manches im argen liegt. Besondere Bedeutung kommt den städtebaulichen Entwicklungsmaßnahmen zu. Sie müssen zügiger als bisher in Angriff genommen und verwirklicht werden. Zur Lösung der vielfältigen Aufgaben steht mit dem Baugesetzbuch und dem entsprechenden Maßnahmengesetz in der Form des Investitions- und Wohnbaulandgesetzes ein umfangreiches und wirksames Instrumentarium zur Verfügung. Davon sollte vermehrt Gebrauch gemacht werden.

Für benachbarte Städte und Gemeinden besteht die Notwendigkeit einer besseren Abstimmung ihrer Maßnahmen, etwa in Form einer grenzüberschreitenden Bau-

leitplanung. Vordringlich ist die Erarbeitung von regionalen Raumordnungs- und Entwicklungsprogrammen. Sie sollte möglichst unter Federführung eines externen Moderators durchgeführt werden. Eines der Ziele muß die abgestimmte Entwicklung von Arbeits- und Wohnstätten sein. Dies gilt um so mehr, als sich der künftige Arbeitsplatzzuwachs in den neuen Bundesländern auf den Dienstleistungssektor sowie auf einzelne dienstleistungsintensive industrielle Branchen konzentrieren wird. Funktionsvielfalt — ein Nebeneinander von Büros, Einzelhandelsgeschäften und Gaststätten, kulturellen Einrichtungen und Wohnungen — sollte das Rezept für Erneuerung der Städte sein. In den neuen Bundesländern bietet sich die einmalige Chance, völlig neue Konzepte zu erproben, die in den verfestigten Strukturen der alten Bundesländer nur schwer zu realisieren sind.

Die wirtschaftlichen Perspektiven von typischen Dienstleistungsstandorten wie auch von gemischten Standorten mit durchschnittlichem Industriebesatz sind vergleichsweise günstig einzuschätzen. Sie sind weniger günstig in Regionen mit industrieller Monostruktur sowie in ländlich geprägten, dünnbesiedelten Regionen mit geringem Industrialisierungsgrad. Für jeden der beiden Standorttypen muß eine eigene Lösung gesucht werden.

Für die alten Industriestandorte wird viel davon abhängen, ob sich der eine oder andere Großinvestor dort engagiert. Die ortsansässigen Industrieunternehmen sind inzwischen meistens zu klein und zu schwach, um als Nukleus für die Revitalisierung der ganzen Region zu

fungieren. Der Ratschlag kann daher nur lauten, die Attraktivität eines Standorts für die Ansiedlung einiger größerer Industriebetriebe zu stärken.

In den ländlichen Regionen wird eine Industrieansiedlung immer nur punktuell gelingen. Dort müssen andere Bereiche die Schrittmacherrolle übernehmen, etwa der Fremdenverkehr. Da und dort mag es aber auch gelingen, das eine oder andere Dienstleistungsunternehmen von überregionaler Bedeutung anzusiedeln. Dazu zählen vor allem Logistikzentren der großen Handelsketten. Nicht ohne Erfolgchancen sind Pläne, dafür ehemals militärisch genutzte Flugplätze zu nutzen. Dort können sich auch Industriebetriebe niederlassen, die Waren vor dem Weitertransport be- und verarbeiten.

Insgesamt gesehen sind aber die Chancen, in den ostdeutschen Städten einen Industriebesatz wie in den Städten in Westdeutschland zu erreichen, nicht groß. Früher sind die Städte häufig um die Industrie herum gewachsen, seit einiger Zeit hingegen wächst die Industrie um die Städte herum. Es finden also Verlagerungsprozesse von innen nach außen statt. Maßgeblich sind günstigere Grundstückspreise und günstigere Verkehrsverbindungen an der Peripherie. Innerhalb der Städte werden bestenfalls dienstleistungsintensive und konsumnahe Industrien und Handwerke ihren Platz finden können. Es muß daher im Rahmen des Finanzausgleichs oder durch Kooperationsverträge ein Interessenausgleich zwischen den Städten und ihrem Umland herbeigeführt werden.

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.

Elfter 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