



A 22127 C

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland 463
Zahlenbeilage

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 27-28/95

Berlin

Stöglin

13. Juli 1995

62. Jahrgang

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland

DREIZEHNTER BERICHT

Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung, Berlin

Institut für Wirtschaftsforschung Halle

Institut für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel

Vor fünf Jahren, mit der Schaffung einer Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Deutschen Demokratischen Republik, wurde Deutschland wirtschaftlich wieder vereint. Was sich in vier Jahrzehnten weit auseinanderentwickelt hatte, wächst seither unter großen Schwierigkeiten wieder zusammen. Erst im nachhinein zeigt sich in aller Deutlichkeit, was dafür an Kraft, Geld und Zeit notwendig ist.

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, das Institut für Wirtschaftsforschung Halle und das Institut für Weltwirtschaft, Kiel, haben den wirtschaftlichen Neuaufbau in Ostdeutschland im Rahmen eines Forschungsprojekts von Anfang an begleitet, das das Bundesministerium für Wirtschaft in Auftrag gegeben hat. Nunmehr ist der dreizehnte Bericht vorgelegt worden¹.

¹ An dieser Stelle wird eine gekürzte Fassung veröffentlicht. Eine Langfassung des Gutachtens, die noch Kapitel über die Landwirtschaft, den Energiesektor, das Baugewerbe, das Handwerk, den Handel, das Verkehrsgewerbe, die freien Berufe und die Wohnungswirtschaft enthält, würde den Rahmen eines Wochenberichtes sprengen. Sie ist nachzulesen in den Kieler Diskussionsbeiträgen Nr. 256/257 und in der Forschungsreihe des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle, Nr. 2, 1995.

Die ersten zwölf Berichte wurden vom Institut für Weltwirtschaft in den Kieler Diskussionsbeiträgen Nr. 168, 169, 176, 178, 183, 190/191, 198/199, 205/206, 218/219, 231, 236/237 und 245 veröffentlicht, vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung in den Wochenberichten Nr. 12/91, 24/91, 39-40/91, 51-52/91, 12-13/92, 39/92, 52/92, 13/93, 41/93, 15/94, 31/94 und 3/95. Vom Institut für Wirtschaftsforschung Halle wurden der neunte, zehnte, elfte und zwölfte Bericht in dessen Forschungsreihe Nr. 6/93, 1/94, 6/94 und 1/95 veröffentlicht.

**Erneuerung der Wirtschaftsstruktur:
Erste Muster erkennbar**

Die Bildung einer Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion zwischen den beiden deutschen Staaten hat für die staatseigenen ostdeutschen Betriebe einen radikalen Bruch mit vorhandenen Strukturen auf der Beschaffungs- und auf der Absatzseite und damit völlig veränderte Entwicklungsperspektiven zur Folge gehabt. Viele Betriebe sahen sich vom ersten Tag an mit westlichen Konkurrenten konfrontiert, gegen die sie weder bei der Produktqualität noch bei den Kosten und Preisen bestehen konnten. Nur mit massiver Unterstützung — am Anfang vor allem durch die Treuhandanstalt, später, nach der Privatisierung, auch durch westliche Muttergesellschaften — konnte ihr vollständiger Zusammenbruch verhindert werden.

Es war rasch erkennbar, daß die Wettbewerbsschwächen kein Übergangsproblem sein würden, die mit dem abrupten Systemwechsel zusammenhingen. Die ostdeutsche Wirtschaft wies gravierende Defizite auf, die das Erbe von vierzig Jahren sozialistischer Planwirtschaft waren:

— Der Kapitalstock war stark verschlissen und technisch weitgehend veraltet. Die Betriebe produzierten mit

übermäßig hohem Material- und Arbeitseinsatz. Entsprechend niedrig waren Produktivität und Rentabilität.

— Die Produktion orientierte sich am Plan und nicht am Markt. Die Kunden fanden häufig nicht das, was sie suchten. Die Qualität der Produkte ließ zu wünschen übrig — auf westlichen Märkten waren diese nur schwer verkäuflich, und die Erlöse, die sich dort erzielen ließen, deckten in der Regel nur einen Bruchteil der Kosten. Die Verluste der Betriebe wurden mit Mitteln aus dem Staatshaushalt abgedeckt.

— Die Einbindung in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung war sehr unvollkommen. Spezialisierungsvorteile durch internationalen Handel wurden nur unzureichend wahrgenommen. Die meisten Betriebe produzierten ein breites und heterogenes Sortiment, das vornehmlich der Deckung des heimischen Bedarfs diente. Der grenzüberschreitende Güteraustausch konzentrierte sich auf die sozialistischen Bruderländer, der Handel mit nicht-sozialistischen Ländern hatte überwiegend eine Lückenfüllerfunktion, vornehmlich um Devisen zu beschaffen.

— Schließlich: Die Umweltbelastung durch die Produktion war unverträglich groß. Die Industriestruktur war ge-

Tabelle 1

Produktion, Absorption und Ressourcentransfer in der ostdeutschen Wirtschaft 1990-1994
(Mrd. DM)

	1990	1991	1992	1993	1994
	in jeweiligen Preisen				
Bruttoinlandsprodukt	223,9	206,0	262,6	303,0	334,8
Letzte inländische Verwendung	277,5	358,3	457,4	512,1	562,4
Privater Verbrauch und Staatsverbrauch	223,8	267,3	328,4	357,8	381,3
Bruttoinvestitionen	53,7	91,0	128,9	154,3	181,1
Außenbeitrag ¹⁾	-53,6	-152,3	-194,8	-206,7	-221,8
Ausfuhr	61,1	46,9	52,1	54,9	67,6
Einfuhr	114,7	199,2	246,8	261,6	289,4
Ressourcentransfer ²⁾	53,6	152,3	194,8	206,7	221,8
Erwerbs- und Vermögenseinkommen	1,3	8,0	10,8	9,4	8,3
Laufende Übertragungen und Vermögensübertragungen	43,6	114,6	131,9	134,6	124,5
Finanzierungssaldo	8,7	29,7	52,1	62,7	89,1
	in Preisen von 1991				
Bruttoinlandsprodukt	254,4	206,0	222,1	235,0	256,7
Letzte inländische Verwendung	308,9	358,3	412,0	434,2	467,6
Privater Verbrauch und Staatsverbrauch	261,1	267,3	290,6	295,8	305,7
Bruttoinvestitionen	47,8	91,0	121,4	139,4	161,9
Außenbeitrag ¹⁾	-54,5	-152,3	-189,9	-199,2	-210,8
Ausfuhr	56,4	46,9	51,7	54,6	66,9
Einfuhr	110,9	199,2	241,6	253,8	277,7
Ressourcentransfer ²⁾	53,6	152,3	194,8	206,7	221,8
Erwerbs- und Vermögenseinkommen	1,4	8,0	10,1	8,5	7,3

¹⁾ Inlandskonzept; ohne Erwerbs- und Vermögenseinkommen. — ²⁾ Salden mit der übrigen Welt.

Quellen: Statistisches Bundesamt; DIW.

prägt durch „Schornsteinindustrie“ mit hohem Schadstoffausstoß wie die Braunkohleverstromung, die Grundstoffchemie und die Metallurgie. Immissionsschutz wurde zudem kleingeschrieben, weil die Mittel dafür fehlten. Noch schlimmer stand es um die Beseitigung von Sonderabfällen.

Es lassen sich also viele Gründe nennen, warum die DDR-Wirtschaft beim Übergang zur Marktwirtschaft wie ein Kartenhaus zusammenbrach. Andere Gründe waren der desolate Zustand der Infrastruktur und die Schwerfälligkeit des Planungsapparates. Der Einsturz war letztlich nicht zu verhindern, weil das Fundament schon seit langem brüchig war. Damit war es auch mit Reparaturen an der Fassade nicht getan. Es mußte ein weitgehender Neuaufbau ins Auge gefaßt werden, der unter den gegebenen Bedingungen ohne den Abriß von großen Teilen der Altsubstanz nicht möglich war.

Beim Aufbau einer neuen Wirtschaftsbasis hat die ostdeutsche Wirtschaft inzwischen unübersehbare Fortschritte gemacht. Das läßt sich auch an der Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Produktion ablesen: Das Bruttoinlandsprodukt war im vergangenen Jahr in konstanten Preisen gerechnet um reichlich ein Drittel und in jeweiligen Preisen um knapp zwei Drittel höher als im Jahre 1991².

Nach wie vor klappt eine riesige Lücke zwischen Absorption und Produktion, die sich nur sehr langsam schließt. Das Bruttoinlandsprodukt deckte im Jahre 1994 gerade drei Fünftel der Güterverwendung. Dies zeigt, daß die ostdeutsche Wirtschaft noch längst nicht auf eigenen Füßen steht, sondern auf Jahre hinaus auf Ressourcentransfer angewiesen ist. Positiv zu vermerken ist allerdings, daß der Mittelzufluß in zunehmendem Maße auch eine Folge der regen Investitionstätigkeit ist: Im Jahre 1994 entfielen zwei Fünftel der in Ostdeutschland verwendeten Güter auf Investitionen; im Jahre 1991 war es erst ein Viertel. Die Einkommens- und Vermögensübertragungen gingen im vergangenen Jahr auch dem Betrage nach erstmals zurück; diese dienen freilich auch weiterhin ganz überwiegend zur Alimentierung konsumtiver Ausgaben.

Der große Transferbedarf ist nicht zuletzt auch eine Folge der hohen Unterbeschäftigung. Fünf Jahre nach der deutschen Vereinigung hat sich die Beschäftigung in den neuen Bundesländern weitgehend stabilisiert, die Zahl der Erwerbstätigen hat den Tiefstand im Herbst 1993 erreicht und nimmt seither leicht zu.

Die Zahl der registrierten Arbeitslosen sinkt sogar stärker, als die Zahl der Erwerbstätigen steigt, weil die Erwerbsbeteiligung aus verschiedenen Gründen zurückgeht. Alles in allem wird der Arbeitsmarkt weiterhin in erheblichem Umfang durch arbeitsmarktpolitische Maßnahmen der Bundesanstalt für Arbeit entlastet, auch wenn die Zahl der Personen, die damit erreicht werden, rückläufig ist (1992: 1,8 Mill.; 1994: 1,2 Mill.).

Die Anpassungsprozesse sind — gemessen an der Entwicklung von Bruttowertschöpfung, Produktivität, Lohn-

stückkosten und Beschäftigung — in den einzelnen Wirtschaftsbereichen unterschiedlich vorangekommen:

- In der Landwirtschaft sind große Fortschritte zu verzeichnen. Dort konnte die Produktivität fast an das westdeutsche Niveau herangeführt werden. Allerdings wurde dies nicht nur durch eine Modernisierung der Anlagen erreicht, sondern in erheblichem Maße auch durch die Stilllegung von Anbauflächen und von Kapazitäten in der Tierproduktion sowie durch einen drastischen Beschäftigungsabbau — also durch „passive Sanierung“. Dank ihrer großen Leistungskraft steuert die ostdeutsche Landwirtschaft inzwischen einen beachtlichen Teil zur gesamtdeutschen Agrarproduktion bei.
- Ähnliches gilt für den Bergbau sowie die Energie- und Wasserwirtschaft. Die Produktivität hat hier — im Durchschnitt — drei Viertel des westdeutschen Niveaus erreicht. Der Produktivitätsschub war vor allem die Folge eines drastischen Personalabbaus. Dieser Bereich produziert in Ostdeutschland als einziger mit Lohnstückkosten, die niedriger als in Westdeutschland sind.
- Auch in der Bauwirtschaft reicht die Produktivität in Ostdeutschland inzwischen zu drei Vierteln an die Verhältnisse in Westdeutschland heran. Dank der guten Baukonjunktur vollzieht sich dort die Umstrukturierung bei einem kräftigen Kapazitätsaufbau. Die Zahl der Beschäftigten im Baugewerbe ist in Ostdeutschland, bezogen auf die Bevölkerungszahl, doppelt so groß wie in Westdeutschland.
- Das verarbeitende Gewerbe in Ostdeutschland hat den tiefen Einbruch nach der Wende noch nicht wieder wettmachen können. Es trägt weiterhin nur einen vergleichsweise geringen Teil zur gesamtdeutschen Wertschöpfung dieses Wirtschaftsbereiches bei. Die Produktivität hat gerade 50 vH des westdeutschen Niveaus erreicht. Die Lohnstückkosten sind immer noch um ein Drittel höher, obwohl der Abstand gegenüber Westdeutschland geringer geworden ist.

² Die Anpassung der ostdeutschen Wirtschaft an marktwirtschaftliche Bedingungen spiegelt sich nicht nur in den Produktionsmengen wider, sondern auch in den Preisen, mit denen diese bewertet werden. Die Preisstrukturen in östlichen Planwirtschaften wichen erheblich von denen in westlichen Marktwirtschaften ab. Industriegüter, auf denen häufig hohe Akzisen lagen, waren in der Regel überbewertet, Dienstleistungen, deren Preise häufig aus sozialpolitischen Gründen niedrig gehalten wurden, waren hingegen unterbewertet. Nach dem Übergang zur Marktwirtschaft glichen sich die Industriegüterpreise im Osten rasch, die Preise für Dienstleistungen hingegen weniger rasch an. Bei Mieten und Verkehrstarifen ist die Anpassung noch nicht vollständig abgeschlossen.

Das Statistische Bundesamt benutzt bei den Berechnungen des Bruttoinlandsprodukts in konstanten Preisen das Jahr 1991 als Basis. Damals hinkte die Preisanpassung im Dienstleistungssektor noch weit hinter der im produzierenden Gewerbe her. Bei Zugrundelegung konstanter Preise wird folglich die Entwicklung der Wertschöpfung in wichtigen Teilbereichen unterzeichnet.

Tabelle 2

Arbeitsmarktbilanz für Ostdeutschland 1990-1994
(in 1 000 Personen)

	1990	1991	1992	1993	1994
	Jahresdurchschnitte				
Erwerbstätige im Inland	8 820	7 321	6 386	6 196	6 267
darunter:					
ABM-Beschäftigte	.	183	388	260	280
Kurzarbeiter	758	1 616	370	181	97
Altersregelungen	239	545	812	853	652
Berufliche Vollzeitweiterbildung	.	169	425	345	241
Arbeitslose	240	913	1 170	1 149	1 142
Wanderungssaldo	252	119	62	37	20
Pendlersaldo	79	269	338	325	326
Ewerbspersonen	9 139	8 503	7 894	7 670	7 735
Erwerbstätige Inländer	8 899	7 590	6 724	6 521	6 593
Selbständige und mithelfende Familienangehörige	252	371	417	452	478
Abhängig Beschäftigte	8 647	7 219	6 307	6 059	6 115
	Veränderung gegenüber dem Vorjahr				
Erwerbstätige im Inland		-1 499	-935	-190	71
darunter:					
ABM-Beschäftigte		183	205	-128	20
Kurzarbeiter		858	-1 246	-189	-84
Altersregelungen		306	267	41	-201
Berufliche Vollzeitweiterbildung		169	256	-80	-104
Arbeitslose		673	257	-21	-7
Wanderungssaldo		-133	-57	-25	-17
Pendlersaldo		190	69	-13	1
Ewerbspersonen		-636	-609	-224	65
Erwerbstätige Inländer		-1 309	-866	-203	72
Selbständige und mithelfende Familienangehörige		119	46	35	26
Abhängig Beschäftigte		-1 428	-912	-248	56
<i>Quellen:</i> Bundesanstalt für Arbeit; DIW.					

— Für große Teile des tertiären Sektors ist die Entwicklung von Wertschöpfung, Produktivität und Lohnstückkosten wegen Unzulänglichkeiten der verfügbaren Statistiken schwer einzuschätzen. Es ist aber unverkennbar, daß es trotz beachtlicher Fortschritte noch große Rückstände gegenüber dem Westen gibt. Zum Teil spiegelt sich darin die noch nicht abgeschlossene Anpassung der Mieten und der Verkehrstarife. Hinzu kommt, daß die Kaufkraft noch nicht so groß ist wie in den alten Bundesländern. Zudem haben der Staat sowie Bahn und Post noch einen beträchtlichen Personalüberhang.

Bei alledem ist freilich zu berücksichtigen, daß es große Unterschiede zwischen einzelnen Betrieben gibt, die bei Betrachtung allein der Durchschnittswerte zu Fehlschlüssen Anlaß geben können. In Betrieben, in denen die Umstrukturierung — meist mit Hilfe erfahrener westlicher Kapitalgeber — frühzeitig in Angriff genommen wurde, wird

heute vielerorts ein Produktivitätsniveau erreicht, das dem westlicher Konkurrenten entspricht. Ähnliches gilt für solche Betriebsstätten, die neu errichtet wurden. Bei dem niedrigeren Lohnniveau in Ostdeutschland haben diese Unternehmen sogar Wettbewerbsvorteile. Andere Unternehmen hingegen sind noch nicht so weit vorangekommen; bei ihnen liegt die Produktivität oftmals weit unter dem Durchschnitt, die Lohnstückkosten folglich darüber. Schließlich: Soweit solche Betriebe aus dem Markt ausscheiden, hebt sich der Durchschnitt, ohne daß die verbleibenden Betriebe wettbewerbsfähiger werden.

Trotz unübersehbarer Fortschritte bleibt die strukturelle Erneuerung der ostdeutschen Wirtschaft die vordringliche Aufgabe. Noch immer haben es nur wenige Unternehmen geschafft, sich auf überregionalen Märkten zu etablieren. Nur ein Fünftel der Produktion konnte im vergangenen Jahr dort abgesetzt werden, das meiste davon in Westdeutschland. Das ist extrem wenig: Entsprechend seiner Größe

Tabelle 3

Ost- und Westdeutschland im Vergleich¹⁾

	Bruttowertschöpfung ²⁾		Produktivität ³⁾		Lohnstückkosten ⁴⁾		Erwerbstätige	
	Deutschland = 100		Westdeutschland = 100				je 1 000 Einwohner	
	1990	1994	1990	1994	1990	1994	Ost-deutschland ⁶⁾	West-deutschland ⁶⁾
Land- und Forstwirtschaft	20	18	36	82	x ⁵⁾	x ⁵⁾	15	13
Produzierendes Gewerbe	8	11	26	61	119	110	141	158
Bergbau, Energie	18	17	31	73	75	87	7	6
Verarbeitendes Gewerbe	5	6	18	50	155	130	67	120
Baugewerbe	16	27	58	75	90	104	66	31
Handel und Verkehr	9	10	39	52	100	147	71	84
Handel	9	10	53	66	68	119	45	60
Verkehr	8	8	23	33	166	212	26	24
Dienstleistungsunternehmen	3	8	22	47	203	158	77	94
Staat, private Haushalte u.ä.	10	16	35	68	100	103	103	88
Alle Wirtschaftsbereiche	9	11	34	55	107	131	407	435

1) Jeweils 2. Halbjahr. — 2) Zu jeweiligen Preisen. Einschl. unterstellte Entgelte für Bankdienstleistungen, ohne nichtabzugsfähige Umsatzsteuer und Einfuhrabgaben. — 3) Bruttowertschöpfung zu jeweiligen Preisen (unbereinigt) je Erwerbstätigen. — 4) Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je nominale Produkteinheit (Bruttowertschöpfung, unbereinigt). — 5) Keine sinnvolle Angabe möglich. — 6) Zweites Halbjahr 1994.
Quellen: Statistisches Bundesamt; DIW.

und seinem Entwicklungsstand müßte Ostdeutschland eigentlich eine zwei- bis dreimal so breite Exportbasis haben.

Die Strukturdefizite der ostdeutschen Wirtschaft lassen sich anhand mehrerer Merkmale aufzeigen. Ins Auge springen diese Defizite vor allem

- beim sektoralen Muster von Produktion und Beschäftigung,
- bei der Größenstruktur der Unternehmen,
- bei der Einbindung in die überregionale Arbeitsteilung sowie
- bei der räumlichen Verteilung der Produktionsstandorte.

Branchenmuster

Ein Merkmal der sozialistischen Planwirtschaft war, daß die Warenproduktion (Landwirtschaft, produzierendes Gewerbe) ein deutliches Übergewicht gegenüber der Dienstleistungsproduktion besaß; in einer entwickelten Marktwirtschaft ist es umgekehrt. Zum Zeitpunkt der wirtschaftlichen Vereinigung hatte die ostdeutsche Wirtschaft eine Produktions- und Beschäftigungsstruktur, wie sie die westdeutsche Wirtschaft schon ein Vierteljahrhundert früher, Mitte der sechziger Jahre, aufwies.

Inzwischen hat sich das sektorale Muster der Produktion in Ostdeutschland in groben Zügen an die westdeutsche

Struktur angenähert. Das Verhältnis von Warenproduktion zu Dienstleistungsproduktion (einschließlich staatlicher Produktion), das vordem im Osten etwa 2 : 1 betrug, liegt nun wie im Westen bei 1 : 2.

Bei genauerem Hinsehen zeigen sich allerdings Unterschiede. In Ostdeutschland ist inzwischen der Anteil des verarbeitenden Gewerbes an der Bruttowertschöpfung nur noch halb so groß wie in Westdeutschland, der Anteil des Baugewerbes hingegen ist dreimal so groß. Das Baugewerbe hat im Osten inzwischen bei der Bruttowertschöpfung das verarbeitende Gewerbe klar überflügelt. Es trägt dort zur Hälfte zur Wertschöpfung des produzierenden Gewerbes bei, verglichen mit nicht einmal einem Fünftel im Westen. In diesen Unterschieden spiegelt sich beides zugleich: Zusammenbruch und Neuaufbau. Das verarbeitende Gewerbe war wie kein anderer Wirtschaftszweig durch den Transformationsschock betroffen, und es hat sich bislang nicht durchgreifend erholt. Das Baugewerbe hingegen, aufgrund hoher Transportkosten gegenüber überregionaler Konkurrenz abgeschirmt, profitiert vom Wiederaufbau, ohne einen dramatischen Niedergang erfahren zu haben.

Der industrielle Sektor ist zur Achillesferse geworden, weil sich dort anfangs die Probleme — große Rückstände bei der Produktionstechnologie, schlechte Verkäuflichkeit der Produkte, unzureichende Präsenz auf westlichen Märkten und vor allem übermächtiger Konkurrenzdruck — häuften. Der Schrumpfungsprozeß ist deshalb sehr weit

Tabelle 4

Bruttowertschöpfung und Beschäftigung in Ostdeutschland 1990-1994
(Struktur in vH)

	1990		1991	1992	1993	1994	Nachrichtlich: Westdeutschland	
	1. Hj.	2. Hj.					1965	1994
	Bruttowertschöpfung ¹⁾							
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	7,1	3,4	3,4	2,7	2,2	1,9	4,4	1,0
Produzierendes Gewerbe	53,0	41,6	36,6	34,7	34,6	36,9	53,0	35,2
darunter:								
Verarbeitendes Gewerbe	.	.	17,0	14,6	13,8	12,6	40,2	26,8
Baugewerbe	.	.	11,8	14,6	16,1	18,6	8,0	6,6
Handel und Verkehr	13,2	18,0	14,4	12,9	12,8	12,5	17,9	14,4
Dienstleistungsunternehmen	8,6	17,0	22,0	25,5	27,8	27,7	15,2	36,1
Staat, private Haushalte u.ä.	18,0	20,3	23,6	24,3	22,5	20,9	9,6	13,2
	Erwerbstätige							
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei		8,9	6,2	4,5	3,9	3,6	10,7	2,9
Produzierendes Gewerbe		44,7	40,8	35,8	34,9	34,5	49,1	36,2
darunter:								
Verarbeitendes Gewerbe		38,8	28,0	20,6	18,1	16,6	37,6	27,8
Baugewerbe		7,1	9,6	12,4	14,5	16,0	9,2	7,0
Handel und Verkehr		15,9	17,0	17,9	18,0	17,8	17,9	19,3
Dienstleistungsunternehmen		7,8	12,7	15,9	17,6	18,7	9,9	21,4
Staat, private Haushalte u.ä.		22,8	23,3	25,9	25,6	25,3	12,4	20,2
¹⁾ In jeweiligen Preisen (1. Hj. 1990 in Mark). <i>Quellen:</i> Statistisches Bundesamt; DIW.								

gegangen, doch sieht es so aus, als könne die ostdeutsche Industrie nun wieder Terrain gewinnen. Das gilt allerdings bislang überwiegend für solche Branchen, in denen die Betriebe für lokale und regionale Märkte produzieren. In anderen Branchen, in denen die Betriebe üblicherweise stark in die überregionale und internationale Arbeitsteilung integriert sind, fällt so etwas noch immer schwer. Der Maschinenbau, einst das Herzstück der DDR-Industrie, hat inzwischen nur noch das Gewicht wie die Steine- und Erden-Industrie, und dasselbe gilt für die Elektrotechnik. Dabei zeigen sich deutliche Unterschiede zur westdeutschen Industriestruktur: Die Industriezweige, die dort den Kern bilden — Maschinenbau, Elektrotechnik, Chemieindustrie und Straßenfahrzeugbau, auf die zusammen fast 50 vH der Produktion entfallen — haben heute in den ostdeutschen Ländern nur noch einen Anteil an der Produktion des verarbeitenden Gewerbes von einem Viertel. Bedenklich erscheint dieses Spezialisierungsmuster vor allem auch deshalb, weil sich die ostdeutschen Industrieunternehmen auf Produktionen konzentrieren, die nach aller Voraussicht langfristig in ganz Deutschland weiter an Bedeutung verlieren werden.

Generell gilt, daß bislang vor allem diejenigen Industriebranchen ihre Position halten oder ausbauen konnten,

- die in Ostdeutschland von Anfang an gute Marktbedingungen vorfanden,
- die vom überregionalen Wettbewerb abgeschirmt waren,
- in denen die Betriebe rasch privatisiert wurden und
- die massive staatliche Stützung erfuhren.

Zur ersten Gruppe zählen insbesondere die Steine- und Erden-Industrie, der Stahl- und Leichtmetallbau und die Druckindustrie, zur zweiten und dritten Gruppe wiederum die Steine- und Erden-Industrie sowie das Ernährungsgewerbe und zur vierten Gruppe innerhalb des Stahl- und Leichtmetallbaus vor allem der Waggonbau. In diesen Branchen kann man schwerlich das Rückgrat der künftigen ostdeutschen Industrie sehen.

Im Branchenquerschnitt wird allerdings der enorme strukturelle Wandel in der ostdeutschen Industrie nicht voll sichtbar. In fast allen Branchen finden sich Unternehmen, die im Wettbewerb bereits gut mithalten können, und andere, die weiter hinterherhinken. Produzenten, die erfolgversprechende Marktideen verwirklicht, die Produktpalette erneuert und die Produktionsanlagen modernisiert haben, können sich durchaus mit ihren westlichen Konkurrenten messen. Da und dort haben sie diese auch schon hinter

Tabelle 5

Struktur der Nettoproduktion¹⁾ im produzierenden Gewerbe in Ostdeutschland 1990²⁾ und 1994³⁾
(in vH)

	1990 ²⁾	1994 ³⁾
Produzierendes Gewerbe insgesamt	100	100
Elektrizitäts- und Gasversorgung	12,4	13,2
Bergbau	9,6	3,0
Verarbeitendes Gewerbe	60,0	49,1
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	11,5	12,2
Mineralölverarbeitung	1,3	1,8
Gew. und Verarb. von Steinen und Erden	2,5	5,1
Eisenschaffende Industrie	0,8	0,6
Gießerei	1,1	0,5
Chemische Industrie	4,0	2,7
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	32,9	21,0
Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	2,9	5,4
Maschinenbau	15,2	5,0
Straßenfahrzeugbau	2,7	3,0
Elektrotechnik	8,5	5,1
Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	1,1	0,3
Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	0,9	1,4
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	7,2	6,9
Holzverarbeitung	1,5	1,6
Druckerei, Vervielfältigung	1,3	1,9
Textilgewerbe	1,7	0,6
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	8,3	9,2
Ernährungsgewerbe	6,9	7,8
Tabakverarbeitung	1,4	1,4
Bauhauptgewerbe	18,1	34,5
Hochbau	8,8	17,0
Tiefbau	9,3	17,5

¹⁾ Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten; fachliche Unternehmensteile; arbeitstäglich bereinigt. — ²⁾ 2. Halbjahr. — ³⁾ Berechnet aus dem Nettoproduktionsindex für das Jahr 1994, multipliziert mit dem Gewicht im Basiszeitraum, 2. Hj. 1990.
Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IfW.

sich gelassen. Andere Unternehmen, und das ist der überwiegende Teil, haben hingegen das Ziel noch nicht in Sichtweite. Am größten ist der Produktivitätsrückstand — gemessen am Nettoproduktionswert — im Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe und im Investitionsgüter produzierenden Gewerbe. Dort wurden 1994 im Durchschnitt erst knapp 50 vH des westdeutschen Niveaus erreicht. Lediglich im Bergbau, wo allerdings die Ausgangsbedingungen erheblich besser sind, wurden bereits vier Fünftel des westdeutschen Produktivitätsniveaus erreicht.

Dennoch dürfen die beachtlichen Erfolge nicht darüber hinwegtäuschen, daß viele Unternehmen in Ostdeutschland noch weit davon entfernt sind, auskömmliche Gewinne zu erwirtschaften. Nach den bis zum Jahre 1994 behelfsmäßig fortgeschriebenen Zahlen ist bei der Nettowertschöpfung zu Faktorkosten die Kluft zu den westdeutschen Betrieben immer noch groß, so daß — im Durchschnitt — weiterhin Verluste entstehen. Im Jahre 1992 waren die gesamten Kosten der ostdeutschen Betriebe noch um fast ein Fünftel höher als die Produktionswerte, und daran hat sich vermutlich nicht viel geändert³⁾. Am besten stand das Nahrungs- und Genußmittelgewerbe, am schlechtesten

das Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe (und dort vor allem die chemische Industrie) da.

Worauf die großen Strukturdefizite vieler ostdeutscher Industriebetriebe beruhen, ob auf Rückständen bei der Modernisierung der Produktionskapazitäten, bei der Erneuerung der Produktpalette, bei der Verbesserung der Logistik oder bei der Erschließung neuer Absatzmärkte, ist schwer zu sagen. Diese Gründe spielen sicher immer noch eine Rolle. Aber damit ist nicht alles erklärt. Ein weiterer wichtiger Grund ist vermutlich die unzureichende Einbindung in industrielle Netzwerke: Industrielle Produktion ist

³⁾ In der Kostenstrukturstatistik (deren Ergebnisse bisher nur für die Jahre 1991 und 1992 vorliegen) wird die Ertragsschwäche der ostdeutschen Betriebe etwas überzeichnet, weil dort, anders als in den volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, die steuerlichen Abschreibungen in Ansatz gebracht werden. Die hohen Investitionen schlagen sich dabei auch in hohen Abschreibungen nieder, zumal die meisten Unternehmen Sonderabschreibungen vornehmen. Insofern sind hohe Verluste in der Anfangsphase nicht ungewöhnlich. Sie sind somit nicht nur Ausdruck gegenwärtiger Wettbewerbschwäche, sondern möglicherweise auch künftiger Stärke.

Tabelle 6

Produktivität im Bergbau und im verarbeitenden Gewerbe¹⁾ im Ost-West-Vergleich 1991-1994
(Westdeutschland = 100)

	1991 ²⁾		1992 ²⁾		1993 ³⁾		1994 ³⁾	
	NPW	NWS	NPW	NWS	NPW	NWS	NPW	NWS
Insgesamt	24,6	14,5	38,3	23,1	49,5	.	54,5	.
Bergbau	67,2	42,1	66,7	45,8	81,7	.	80,1	.
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	16,9	4,7	28,7	9,3	37,0	.	49,0	.
Chemische Industrie	16,0	2,9	22,7	-3,0	24,2	.	31,3	.
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	21,9	15,4	35,3	23,8	42,7	.	48,3	.
Maschinenbau	22,9	14,5	31,1	16,9	37,7	.	41,4	.
Straßenfahrzeugbau	20,6	13,6	30,7	11,0	43,8	.	47,6	.
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	16,2	7,8	37,1	26,9	49,3	.	59,0	.
Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	33,7	25,4	48,9	30,1	58,4	.	64,3	.

1) Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. — 2) Ergebnisse der Kostenstrukturstatistik. — 3) Ergebnisse des Jahres 1992 fortgeschrieben mit dem Index der Nettoproduktion je Beschäftigten. NPW: Nettoproduktionswert; NWS: Nettowertschöpfung zu Faktorkosten.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IfW.

heute in hohem Maße integrierte Fertigung, die die gesamte Wertschöpfungskette von ihrem Anfang bis zum Ende einschließt. Sie reicht etwa in der Bekleidungsindustrie von der Faserproduktion über Kämmerei, Spinnerei, Weberei, Färberei, Zuschneiderei und Näherei bis zur Anlieferung der Ware im Geschäft. Dabei bestimmt häufig der Endabnehmer allein über Liefersortiment, Lieferumfang und Lieferrhythmus. Das verlangt von den einzelnen Betrieben nicht nur eine hohe Leistungsfähigkeit (etwa in bezug auf Produktqualität, Lieferumfang und Termintreue), sondern auch eine hohe Anpassungsfähigkeit (etwa ein rascher Wechsel der Modellpalette oder eine rasche Änderung der produzierten Stückzahlen). Die integrierte Produktion verträgt nicht ein schwaches Glied.

Viele ostdeutsche Betriebe haben in dieser Hinsicht noch gravierende Schwächen. Die Netzwerke, in die sie früher eingebettet waren, sind mit der Auflösung der Kombinate zerrissen, und sie wären auch sonst schwerlich intakt geblieben⁴. Der Zugang zu neuen Netzwerken ist aber häufig mit hohen Hürden versehen. So müssen Betriebe, die sich als Zulieferer profilieren wollen, nicht selten einen Standortwechsel ins Auge fassen, etwa um „just in time“ liefern zu können. Oder sie müssen ihre Kapazitäten erweitern, um in der Lage zu sein, die geforderten hohen Stückzahlen zu produzieren — ohne daß die Abnehmer ihnen auf mittlere Sicht den Absatz garantieren.

Ein Problem ist wohl auch, daß die Unternehmen, die solche Netzwerkaktivitäten initiieren, organisieren, koordinieren und überwachen, meistens in Westdeutschland ihren Hauptsitz haben. Diese Unternehmen verfügen über jahrzehntelang bewährte Beziehungen zu externen Zulieferern, die sie nicht ohne guten Grund kappen. Die ostdeut-

schen Industriebetriebe haben das größtenteils noch nicht geschafft; sie müssen sich zumeist ihre Reputation erst erwerben. Das braucht Zeit. Noch ist die Lage labil.

Unternehmensgröße

Defizite besitzen die ostdeutschen Unternehmen auch bei der Unternehmensgröße — und dies erschwert ebenfalls ihre Einbindungen in arbeitsteilige Strukturen. Ein Teil der Unternehmen, und das gilt vor allem für die privatisierten, ehemaligen Treuhandbetriebe, ist oftmals nicht mehr groß genug, ein anderer Teil, und das sind insbesondere die neugegründeten Betriebe, sind noch zu klein. Zwar läßt sich eine optimale Betriebsgröße a priori nicht definieren: Zur Marktwirtschaft gehört das Nebeneinander von sehr unterschiedlichen Unternehmenstypen.

Ost-West-Vergleiche über die Größenstruktur von Betrieben müssen sich, bis eine umfassende Arbeitsstättenzählung vorliegt, auf die produzierenden Bereiche beschränken. Auffälliger Unterschied im Bergbau und im verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland ist die im Vergleich zu Westdeutschland schwache Präsenz von größeren Betrieben: 1993 waren nur ein knappes Viertel der Beschäftigten in Betrieben mit mehr als 1 000 Mitarbeitern tätig, in Westdeutschland war es reichlich ein Drittel. 1989 hatten rund drei Viertel und 1991 immerhin noch fast die Hälfte der Beschäftigten in der ostdeutschen Industrie in Großbetrieben ihren Arbeitsplatz.

⁴ Albach, Horst, *The Transformation of Firms and Markets: A Network Approach to Economic Transformation Process in East Germany*. WZB-Discussion Papers FS-IV 93-1, Berlin 1993.

Tabelle 7
 Betriebe im Bergbau und im verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen in Ostdeutschland¹⁾ 1991 und 1993
 (Anteile an der Beschäftigung in vH)

	1991	1993	Nachrichtlich: Westdeutschland 1993
Betriebe mit ... Beschäftigten			
1 bis 19	0,6	1,2	0,9
20 bis 49	4,2	12,2	8,6
50 bis 99	6,8	14,3	10,1
100 bis 199	10,7	17,0	12,6
200 bis 499	17,5	17,7	19,2
500 bis 999	14,0	11,6	14,0
über 1 000	46,1	26,0	34,5
1) Jeweils Ende September. Quelle: Statistisches Bundesamt.			

Die dramatische Veränderung der Größenstruktur geht nicht zuletzt auf die Privatisierungstätigkeit der Treuhandanstalt zurück, die häufig ihre Unternehmen nur in Teilen verkaufen konnte und zudem die Belegschaften kräftig reduzieren mußte. Die meisten dieser Großbetriebe, soweit sie in ihrem Kern überhaupt erhalten blieben, verloren bis zu neun Zehntel ihrer Beschäftigten. So sind mittlerweile fast alle ostdeutschen Maschinenbaubetriebe (etwa 20 hatten mehr als 5 000 Beschäftigte) zu mittelständischen Betrieben (mit maximal 500 Beschäftigten) zusammengeschrumpft.

Die abweichende Größenstruktur zwischen Ost und West erklärt sich freilich auch damit, daß die Unternehmen mit Sitz in Ostdeutschland viel weniger Mehrbetriebsunternehmen sind als die mit Sitz in Westdeutschland. Auch darin zeigt sich die Handschrift der Treuhandanstalt, die nolens volens alte Strukturen aufbrechen mußte. Zum Vergleich: Im Jahre 1991 gab es in Ostdeutschland noch 845 industrielle Mehrbetriebsunternehmen und 4 392 Einbetriebsunternehmen; zwei Jahre später war die Anzahl der Mehrbetriebsunternehmen auf 261 zurückgegangen und die Anzahl der Einbetriebsunternehmen auf 5 162 gestiegen. Die kapitalmäßigen Verflechtungen zwischen den Betrieben in Ostdeutschland dürften wesentlich geringer sein als in Westdeutschland⁵.

Stellung in der überregionalen Arbeitsteilung

Mit der unzureichenden Einbindung der ostdeutschen Betriebe in Netzwerke läßt sich zum Teil auch ihre eklatante Exportschwäche erklären. Wertschöpfungsketten werden in wachsendem Maße grenzüberschreitend geknüpft — mit Lieferanten und Abnehmern in vielen Ländern. Etwa ein Drittel des internationalen Handels mit Industriegütern

besteht aus wechselseitigen Lieferungen zwischen multinationalen Unternehmen und ihren ausländischen Töchtern, und ein weiteres Drittel setzt sich aus Lieferungen zwischen Unternehmen zusammen, die schon lange miteinander kooperieren, etwa im Rahmen von Lohnveredelung oder Lizenzproduktion.

Ein flüchtiger Blick auf die Entwicklung der Exportquoten mag den Eindruck erwecken, daß die ostdeutsche Industrie bei der Erschließung ausländischer Märkte keinerlei Fortschritte macht. Der Anteil der Auslandsumsätze am Gesamtumsatz — er war im Jahre 1994 im Durchschnitt und in den meisten Wirtschaftsbereichen nur knapp halb so hoch wie bei der westdeutschen Industrie — hat sich seit 1991 kaum verändert. Von den vier Hauptgruppen des verarbeitenden Gewerbes hat nur das Nahrungs- und Genussmittelgewerbe — von einem sehr niedrigen Niveau aus — seine Exportquote deutlich ausweiten können. Die anderen Bereiche, insbesondere das Investitionsgüter produzierende Gewerbe, haben sogar weiter an Boden verloren.

Allerdings verbergen sich hinter diesen Zahlen beträchtliche Verschiebungen in der regionalen Struktur des Außenhandels. Die ehemaligen Handelspartner der DDR in Mittel- und Osteuropa haben für die ostdeutschen Betriebe stark an Bedeutung verloren. Dafür konnten, wenn auch nicht im gleichen Ausmaß, Lieferbeziehungen zu Partnern im westlichen Ausland geknüpft werden. Das ist vor allem bei solchen Betrieben der Fall, die sich im Eigentum westdeutscher Unternehmen befinden und die deren Absatzkanäle nutzen können.

⁵ Dabei muß freilich ins Bild gerückt werden, daß eine größere Zahl von Betrieben in Ostdeutschland mit ihren Müttern in Westdeutschland oder im westlichen Ausland verflochten sind. Aber das ändert das Bild vermutlich nur graduell.

Tabelle 8

Exportquote¹⁾ im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands nach Wirtschaftsbereichen 1991-1994
(in vH)

	1991	1992	1993	1994	Nachrichtlich: Westdeutschland 1994
Insgesamt	15,8	14,6	12,7	13,1	28,7
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	17,3	15,3	12,5	11,9	27,0
Eisenschaffende Industrie	28,2	26,0	24,0	25,2	35,8
Chemische Industrie	24,9	23,0	23,0	22,3	41,5
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	22,2	19,9	17,3	15,0	37,7
Maschinenbau	27,8	26,7	30,4	25,6	43,5
Straßenfahrzeugbau	9,6	9,4	11,5	6,8	44,7
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	11,8	10,3	8,5	8,6	18,9
Textilgewerbe	15,8	16,9	13,2	15,2	28,4
Bekleidungs-gewerbe	7,3	6,6	6,4	8,3	21,4
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	3,8	5,7	6,3	6,0	9,5
<i>Nachrichtlich:</i> Anteil Ostdeutschlands an den gesamten deutschen Ausfuhren von Waren und Diensten in vH ²⁾	.	7,2	8,0	9,2	X

1) Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz. — 2) In der Abgrenzung der VGR; ohne innerdeutsche Transaktionen.
Quelle: Statistisches Bundesamt.

Der anhaltende Rückgang der Exporte ostdeutscher Betriebe nach Mittel- und Osteuropa muß gleichwohl zu denken geben. Er läßt sich nur vordergründig mit der schwierigen Wirtschaftslage in den Reformländern erklären. Dagegen sprechen nämlich die Absatzerfolge westdeutscher Unternehmen in diesen Ländern. Die Exporte aus Westdeutschland nach Mittel- und Osteuropa sind inzwischen, dem Wert nach, fast doppelt so hoch wie zu Zeiten der sozialistischen Planwirtschaft⁶. Das unterstreicht einmal mehr die generelle Wettbewerbsschwäche ostdeutscher Betriebe, denen es auch und gerade auf den im Umbruch befindlichen Märkten im Osten schwerfällt, wieder Fuß zu fassen.

Nicht nur ostdeutsche Produzenten von Industriegütern, auch Dienstleister haben Schwierigkeiten, sich auf überregionalen Märkten zu etablieren. Beides hängt eng zusammen: Dienstleistungen sind häufig integraler Bestandteil der Wertschöpfungskette. So kümmern sich nicht selten die Spediteure vor Ort um Verpackung, Transport, Zollabfertigung und Auslieferung der Waren im Ausland, oder die Hausbanken besorgen die Finanzierung, Forfaitierung und Absicherung von Devisengeschäften. Auch ausländische Filialen von inländischen Unternehmen nutzen häufig die Leistungen von heimischen Dienstleistern. Ostdeutsche Betriebe verfügen aber bisher kaum über Produktionsstätten im Ausland.

Alles in allem trägt die ostdeutsche Wirtschaft nicht einmal ein Zehntel zur gesamtdeutschen Ausfuhr von Waren und Diensten bei. Zum Vergleich: Der Bevölkerungsanteil Ostdeutschlands beträgt 19 vH.

Die Belieferung ausländischer Märkte ist freilich nur ein Teilaspekt des überregionalen Absatzes ostdeutscher Betriebe. Auf den westdeutschen Märkten sind sie bisher ebenfalls nur in geringem Maße vertreten, auch wenn sie dort offenbar leichter Marktanteile gewinnen als im Ausland: Im Jahre 1994 wurden in den alten Bundesländern Waren und Dienste im Werte von schätzungsweise 30 Mrd. DM abgesetzt, etwa ein Viertel mehr als im Jahre 1993. Dem standen Bezüge in einer Größenordnung von 225 Mrd. DM gegenüber, im Vergleich zum Jahre 1993 war das ein Zehntel mehr.

Es ist naheliegend, daß sich die ostdeutschen Betriebe, solange sie auf überregionalen Märkten noch nicht voll wettbewerbsfähig sind, auf den Nahabsatz konzentrieren, und hier insbesondere auf die Bereiche, die vom überregionalen Wettbewerb vergleichsweise gut abgeschirmt sind.

⁶ Einschränkung ist anzumerken, daß es zunehmend Probleme bei der räumlichen Zuordnung der Warenausfuhr gibt. Diese wird im allgemeinen beim Firmensitz des Unternehmens erhoben, bei ostdeutschen Betriebsstätten westdeutscher Unternehmen also den alten Bundesländern zugeordnet.

Tabelle 9

**Umsätze im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands
nach dem Grad der Handelbarkeit der Güter 1990, 1992 und 1994
(Struktur in vH)**

Art der Güter	1990 ¹⁾	1992 ¹⁾	1994 ¹⁾
Leicht überregional handelbar	4,8	3,7	3,1
Durchschnittlich überregional handelbar	68,6	55,5	63,2
Schwer überregional handelbar	26,6	40,8	33,7
¹⁾ 3. Quartal. <i>Quellen:</i> Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IfW.			

Eine Untergliederung der Umsätze des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes nach dem Grad der Handelbarkeit der Güter⁷ zeigt, daß überregional schwer handelbare Güter — das sind solche mit hohem Gewicht, leichter Verderblichkeit und leichter Zerbrechlichkeit — das Bild dominieren. Immerhin ist inzwischen eine Korrektur der Entwicklung erkennbar, ohne daß damit das Mißverhältnis bei der Produktion von „Tradables“ und „Non-Tradables“ schon beseitigt wäre.

Gleichwohl wird hieran das Dilemma der ostdeutschen Wirtschaft deutlich: Die Abhängigkeit von hohen Transfers birgt die Gefahr, daß sich die schiefelastige Produktionsstruktur verfestigt. Und das wiederum kann dazu führen, daß die Chancen, die in der überregionalen Arbeitsteilung liegen, nämlich von Einkommenstransfers unabhängig zu werden, nicht hinreichend gesucht werden.

In engem Zusammenhang mit der geringen Einbindung der ostdeutschen Betriebe in die überregionale Arbeitsteilung steht ein weiteres Strukturproblem: der Mangel an Konzernzentralen in den neuen Bundesländern. In der Industrie läßt sich dieses Defizit — wie gezeigt — anhand von Statistiken belegen; aber auch in anderen Bereichen ist es spürbar — so im Handel sowie in der Kreditwirtschaft und im Versicherungsgewerbe. In einigen anderen Bereichen — wie bei der Bauwirtschaft und bei den Dienstleistungsunternehmen im engeren Sinne — fällt der Mangel an „Headquarters“ deshalb nicht ins Gewicht, weil das Bild von mittelständischen Betrieben geprägt wird.

Der wichtigste Hebel zur Umstrukturierung der ehemaligen DDR-Ökonomie waren die Investitionen von Unternehmen aus Westdeutschland und aus dem westlichen Ausland. Deren vorrangiges Motiv war es, den Markt in den neuen Bundesländern zu bedienen. Dafür war es in der Regel nicht erforderlich, zentrale Aufgabenbereiche nach dorthin zu verlagern. So finden sich im Handel außer einer Reihe ostdeutscher Mittelständler im wesentlichen nur Zweigbetriebe westdeutscher Handelsketten in Form von Ladenketten, Super- und Verbrauchermärkten oder Verteilzentren. Die Zentralen der Filialbetriebe befinden sich im Westen, und von dort wird der Handel in den neuen Bun-

desländern gelenkt. Aus diesem Grund werden in Ostdeutschland nur vergleichsweise geringe Leistungen vom ortsansässigen Großhandel bezogen. Die im überregionalen oder gar internationalen Geschäft tätigen westdeutschen Großhandelsunternehmen hatten keinen Anlaß, sich in den neuen Bundesländern niederzulassen. Ähnliches gilt für Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen. Abgesehen von den üblicherweise auf regionale Märkte ausgerichteten Sparkassen sowie einigen Spezialinstituten finden sich in Ostdeutschland keine Unternehmenszentralen von Finanzdienstleistern. Auch bei der Industrie waren die Absatzmöglichkeiten in den neuen Bundesländern das herausragende Motiv für Investoren aus dem Westen, sich dort anzusiedeln. Das zeigte sich deutlich in der Konzentration auf diejenigen Fertigungslinien, bei denen die marktnahe Produktion ein gewichtiger Standortvorteil ist: Die Druckindustrien, die Betriebe des Ernährungsgewerbes sowie die Hersteller von Baustoffen konnten meistens rasch privatisiert werden, und sie konnten nach der Umstrukturierung rasch expandieren. Generell gilt, daß westliche Investoren sich vornehmlich auf solche Produktionen konzentriert haben, in denen sich die dispositiven Funktionen auf die Regelung des Produktionsablaufes und auf den Weitertransport der Güter beschränken. Andere dispositive Funktionen wie Forschung und Entwicklung, Marketing, Organisation des Absatzes und Erarbeitung längerfristiger Unternehmenskonzepte sind in den ostdeutschen Zweigbetrieben nur in geringem Umfang verblieben.

Das Defizit an großen Unternehmenszentralen erweist sich in zweierlei Hinsicht als großes Hindernis im Aufholprozeß. Zum einen hat es zur Folge, daß die Struktur der Arbeitsplätze vergleichsweise ungünstig ist: Einfache Tätigkeiten haben im Osten ein weit größeres, anspruchsvollere Tätigkeiten ein geringeres Gewicht als im Westen. Das schlägt sich in entsprechend niedrigeren Einkommen nieder. Dieses Strukturdefizit schränkt die Entwicklungsmög-

⁷ Zur Abgrenzung der Güter vgl. Naujoks, Petra, Strukturwandel unter dem Aspekt der Handelbarkeit von Gütern — Der Fall der ostdeutschen Industrie. Kieler Arbeitspapiere Nr. 584, Kiel 1993.

lichkeiten von Handel und konsumnahen Dienstleistungen in den neuen Bundesländern ein.

Zum anderen, und dieses Problem ist noch gewichtiger, fehlen Ausstrahlungseffekte, die von Konzernzentralen auf ortsnahe Anbieter in vor- und nachgelagerten Bereichen häufig ausgehen. Das bekommen vor allem die ostdeutschen Unternehmen zu spüren, die Dienstleistungen für Produktionszwecke anbieten. Wie sich gezeigt hat, waren die „Headquarters“ maßgeblich daran beteiligt, daß sich bestimmte westdeutsche Gebiete zu Wachstumszentren entwickelten. Ein Beispiel ist der Münchener oder der Stuttgarter Raum, der als Sitz von Konzernen der Elektroindustrie, des Straßenfahrzeugbaus, des Luft- und Raumfahrzeugbaus Unternehmen angezogen hat, die Vorleistungen erbringen. Das gilt vor allem für know-how-intensive produktionsnahe Dienstleistungsunternehmen, etwa aus der EDV-Branche. Die räumliche Nähe zu gleichartigen Unternehmen hat die Herausbildung einer „Business community“ entscheidend gefördert. Ähnliches ist auch andernorts geschehen, so in Frankfurt, Hamburg, Hannover, Düsseldorf und Köln.

Gewiß, es gibt Zeichen, daß sich auch einige ostdeutsche Großstädte nebst ihrem Umland in dieser Hinsicht profilieren können. So gewinnt offenbar Dresden als Standort der Mikroelektronik zunehmend an Bedeutung, und der Berliner Raum scheint zum Zentrum des deutschen Schienenfahrzeugbaus zu werden. Aber entscheidend verschieben sich die Gewichte dadurch nicht.

Räumliche Entwicklungen

Die Entwicklungsperspektiven der ostdeutschen Wirtschaft werden letztlich davon bestimmt, ob und wie sie sich in die überregionale Arbeitsteilung integrieren kann. Dabei geht es um die Einbindung in gewachsene Strukturen im Westen, aber auch in die sich entwickelnden, neuen Strukturen im Osten. In dieser Hinsicht kann Ostdeutschland vielleicht sogar eine Brückenfunktion übernehmen. Daß zwischen Geographie und Handel eine enge Verbindung besteht, ist in jüngster Zeit wieder verstärkt ins Bewußtsein gerückt worden⁸.

Es greift zu kurz, Ostdeutschland immer nur als regionale Einheit zu sehen. Wie in Westdeutschland und anderswo bestehen auch dort erhebliche Entwicklungsdisparitäten, deren Wurzeln weit in der Vergangenheit liegen. Der Norden war immer von der Landwirtschaft und von kleingewerblicher Produktion geprägt, die Mitte und der Süden hingegen von der Industrie. Daran hat sich auch in vierzig Jahren Sozialismus wenig geändert, trotz mehr oder weniger geglückter Industrialisierungsanstrengungen an der Küste (Schiffbau, Elektrotechnik) und an der Oder (Stahl, Petrochemie). Die meisten Untersuchungen, die sich mit der künftigen räumlichen Struktur der ostdeutschen Wirtschaft befassen, nehmen an, daß das traditionelle Süd-Nord-Gefälle auch künftig erhalten bleibt oder sich sogar noch verstärkt⁹.

In der Regionaltheorie wird meistens angenommen, daß die Ausstattung mit produktionsrelevanten Ressourcen über die Entwicklungsperspektiven von Wirtschaftsräumen entscheidet. Dazu gehören etwa Infrastrukturausstattung, Bodenverfügbarkeit, Humankapitalbestand, Siedlungsstruktur und Agglomerationsgrad. Das würde in der Tat eher für eine Vertiefung als für eine Einebnung des Süd-Nord-Gefälles sprechen. Bei alledem ist aber zu bedenken, daß im Transformationsprozeß ein großer Teil der Ressourcenausstattung entwertet worden und damit unwiederbringlich verlorengegangen ist.

Im jetzigen Stadium sollten eigentlich vor allem jene Regionen in den neuen Bundesländern beste Entwicklungschancen haben, die aufgrund ihrer räumlichen Nähe sowohl zu den alten Bundesländern als auch zu den Nachbarländern Polen und Tschechien außerregionale Nachfrage an sich ziehen können, wenn auch auf unterschiedliche Weise. Im ersten Fall sollte sich dabei eine vorwiegend substitutive und im zweiten Fall eine komplementäre Arbeitsteilung herausbilden.

Es gibt bislang nur wenige Indikatoren, die in Ostdeutschland regionale Entwicklungen in hinreichender Tiefe abbilden. Sie sind darüber hinaus mit methodischen Problemen befrachtet, die ihren Aussagewert einschränken. Ein gravierendes Problem ist die Veränderung des Zuschnitts der Land- und Stadtkreise durch die Verwaltungsreform von 1994¹⁰.

An und für sich sollten regionale Entwicklungsmuster vor allem an der Veränderung der Zahl der (sozialversicherungspflichtig) Beschäftigten erkennbar werden, wenngleich dieser Indikator bei kleinräumiger Betrachtung ein verzerrtes Bild zeichnen kann, namentlich wenn er Personen in arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen einschließt. Doch wie bei anderen Indikatoren mischen sich dort zur Zeit noch gegenläufige Tendenzen — der Abbau alter und der Aufbau neuer Strukturen. Es gibt in allen Landesteilen Arbeitsamtsbezirke, in denen die Entwicklung besser als im Durchschnitt, und andere, in denen sie schlechter verläuft. Weder die Bezirke an der ehemaligen innerdeutschen noch die an der Grenze zu Polen und Tschechien konnten bisher aus ihrer exponierten Lage etwas machen, und auch die mitteldeutschen Industriezentren, die wegen möglicher Agglomerationsvorteile Investoren scharenweise anlocken sollten, vermögen daraus noch nicht die

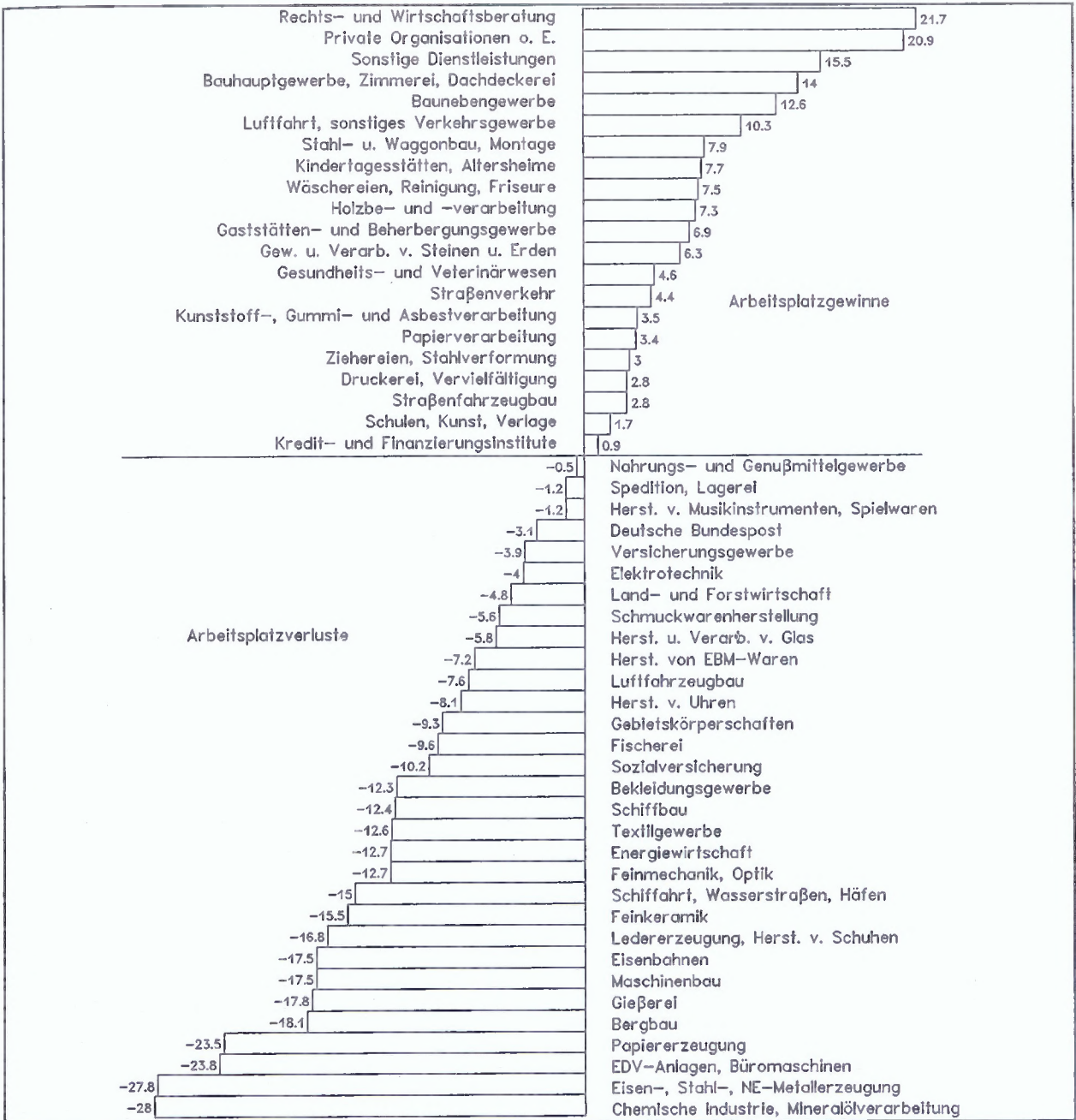
⁸ Krugmann, Paul, *Geography and Trade*. Cambridge, Mass. 1991.

⁹ Lammers, Konrad, Regionale Struktur- und Wachstumsunterschiede in der Bundesrepublik Deutschland — Wo steht Ostdeutschland? In: *Die Weltwirtschaft*, Heft 2/1994; Horbach, Jens und Martin Junkernheinrich, Wachstum in den neuen Bundesländern: Räumliche Entwicklungshemmnisse und -potentiale. In: Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 42/1994.

¹⁰ Vgl.: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1994/95, Stuttgart 1994.

Schaubild 1

Wirtschaftszweige mit Arbeitsplatzgewinnen und -verlusten¹⁾ in Ostdeutschland²⁾ 1994 gegenüber 1993 (vH)



¹⁾ Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. — ²⁾ Ohne Berlin

Quelle: Bundesanstalt für Arbeit.

erhofften Vorteile zu ziehen. Auch in diesen Regionen ist das Erbe aus der Zeit des Sozialismus noch immer eine schwere Hypothek.

Dennoch ist davon auszugehen, daß die Gebiete, die in dem Dreieck Erfurt-Dresden-Berlin liegen, vor allem wegen ihrer zentralen Lage und ihrer vergleichsweise

guten Infrastrukturausstattung die Rolle der Wachstumslokomotive spielen. Darauf deutet auch die regionale Verteilung der Investitionen in der gewerblichen Wirtschaft hin, die mit Fördermitteln bezuschußt werden. Diese sind, je Einwohner gerechnet, in den traditionellen Industriestandorten entlang der Achse Dresden/Chemnitz-Halle/Leipzig

deutlich höher als in den stärker ländlich strukturierten Regionen im Norden und Nordosten. In unmittelbarer Nachbarschaft zu Polen und Tschechien sind die Investitionsaktivitäten dagegen bislang schwach. Dort erschwert nicht zuletzt der schlechte Zustand der Verkehrsinfrastruktur (mit extrem langen Wartezeiten an den Grenzübergängen) den Aufbau von grenzüberschreitenden, arbeitsteiligen Strukturen.

Die Entwicklungsperspektiven einzelner Regionen in Ostdeutschland werden letztlich davon bestimmt, ob ihre verkehrsmäßige Anbindung an benachbarte Wirtschaftszentren gelingt. Nicht von ungefähr ballen sich bislang die Investitionsprojekte längs der Hauptverkehrsachsen. Auf den Ausbau der Infrastruktur muß die Wirtschaftspolitik ihr Augenmerk richten: Er ist auf lange Sicht ohnehin die wirkungsvollste Art der Investitionsförderung.

Künftige Strukturen

Im ganzen gesehen kommt die Erneuerung der ostdeutschen Wirtschaft jetzt zügig voran, aber nicht überall sind die Aufräumarbeiten schon beendet. Wie hoch das Tempo des Strukturwandels ist, zeigt die sehr unterschiedliche Entwicklung der Beschäftigung in einzelnen Branchen: Im vergangenen Jahr wurde bei einem Drittel aller Branchen die Beschäftigung gegenüber dem Vorjahr aufgestockt, bei zwei Dritteln wurde sie weiter abgebaut, bei einigen Branchen sogar beträchtlich. In der Summe glichen sich Beschäftigtenaufbau und -abbau etwa aus. Auffällig sind hohe Arbeitsplatzgewinne in den meisten Dienstleistungsbranchen und hohe Arbeitsplatzverluste in den meisten industriellen Branchen. So konnten die Rechts- und Wirtschaftsberatung sowie die privaten Organisationen ohne Erwerbzweck die Beschäftigtenzahl binnen eines Jahres um mehr als ein Fünftel aufstocken, während die Eisen-, Stahl- und NE-Metallerzeugung sowie die chemische Industrie und Mineralölindustrie sie nochmals um mehr als ein Viertel reduzieren mußten.

Noch ist unklar, wie das künftige Gesicht der ostdeutschen Wirtschaft im Detail aussehen wird. Sicherlich wird es nicht genau der Struktur der westdeutschen Wirtschaft entsprechen. Es gibt auch in den alten Bundesländern großräumige Regionen mit sehr unterschiedlicher Wirtschaftsstruktur, was sich hauptsächlich aus unterschiedlichen Standortbedingungen und historischen Zufällen erklärt. Bei einem Ost-West-Vergleich fallen jedoch einige Besonderheiten auf, die vielleicht zur Orientierung dienen können:

— Das Gewicht des primären Sektors ist in Ostdeutschland derzeit etwas höher als in Westdeutschland. Das könnte wegen unterschiedlicher Standortbedingungen auch künftig der Fall sein: Die Landwirtschaft kann dort wegen ihrer besseren Betriebsgrößenstruktur, der Bergbau wegen besserer geologischer Bedingungen kostengünstiger produzieren.

— Der sekundäre Sektor hat in beiden Teilen Deutschlands inzwischen ein ähnlich großes Gewicht, und daran dürfte sich wenig ändern. Allerdings spielt im Osten derzeit das Baugewerbe (und in seinem Schlepptau das produzierende Handwerk) die dominierende Rolle und nicht, wie im Westen, die Industrie. Auf mittlere Sicht wird sich das vermutlich wieder etwas ausbalancieren, das heißt, die Industrie wird Boden gutmachen und die Bauwirtschaft wird an Boden verlieren.

— Der tertiäre Sektor hat in Ostdeutschland mächtig aufgeholt und, wiederum im ganzen betrachtet, fast eine ähnliche Bedeutung wie in Westdeutschland erlangt. Allerdings ist im Osten der Anteil des Staates weiterhin deutlich höher als im Westen, die Anteile des Handels und des Verkehrssektors sowie der Dienstleistungsunternehmen im engeren Sinne sind deutlich niedriger. Mit fortschreitender Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen (der Osten hat hier noch Nachholbedarf) dürfte sich das aber weitgehend korrigieren.

Eine offene Frage ist, ob sich das bestehende Süd-Nord-Gefälle bei der wirtschaftlichen Leistungskraft verringern oder ob es sich noch verstärken wird. Da die Reindustrialisierung vor allem den Süden begünstigt, sollte man erwarten, daß die Disparitäten eher noch größer denn kleiner werden. Sicher ist das aber nicht. So ist es denkbar, daß die Bedeutung Berlins als Sitz der Bundesregierung auch in den Norden ausstrahlt und sich dort Dienstleistungsunternehmen mit hoher Wertschöpfung ansiedeln. Zudem lassen sich auch im Fremdenverkehr und in der Landwirtschaft hohe Einkommen erwirtschaften; auch nicht-industrielle Aktivitäten können einer Region zu einer breiten Exportbasis verhelfen.

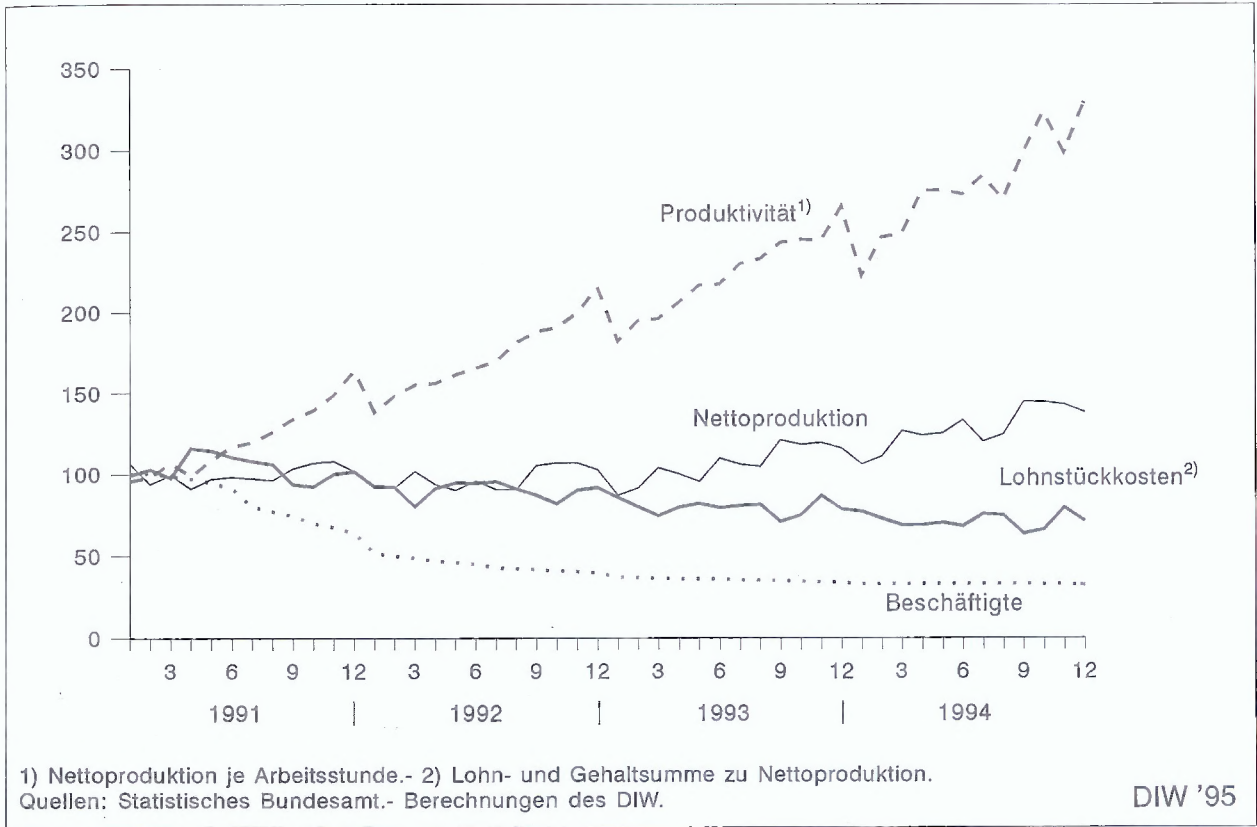
Verarbeitendes Gewerbe

Die Entwicklung seit 1990

Als am 1. Juli 1990 die Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion zwischen den beiden deutschen Staaten in Kraft trat, war abzusehen, daß die Industrie der DDR dem Druck der westlichen Konkurrenz nicht lange würde standhalten können. Schon im ersten Halbjahr 1990 hatte bei einer sukzessiven Aufwertung der Mark der DDR gegenüber der D-Mark von 1 : 4 auf 1 : 2 die Abwanderung der Nachfrage nach Westen begonnen. Bei einem Kurs von 1 : 1 und bei kräftig steigenden Lohnkosten waren große Teile des in der Planwirtschaft aufgebauten Produktionsapparates nicht wettbewerbsfähig. Im zweiten Halbjahr 1990 war die Bruttowertschöpfung nur noch etwa halb so groß wie im ersten Halbjahr. Um das Tempo des Einbruchs abzubremsen, wurde vor allem die Industrie massiv unterstützt. Die Treuhandanstalt, in deren Obhut die Kombinate und volkseigenen Betriebe überführt worden waren, sicherte großzügig die Liquiditätsversorgung durch die Übernahme von Bürgschaften. Besonders gefördert wurde der Export in die ehemaligen RGW-Länder.

Schaubild 2

Entwicklung von Produktion, Beschäftigung, Stundenproduktivität und Lohnstückkosten
im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe
Index 1. Vierteljahr 1991 = 100



In den Jahren 1991 und 1992 ging die Produktion noch leicht zurück, seit Beginn des Jahres 1993 steigt sie aber wieder, und zwar mit zunehmenden Raten. Im zweiten Halbjahr 1994 war die Nettoproduktion um rund ein Sechstel höher als in der entsprechenden Periode des vorhergehenden Jahres. Das Niveau der Produktion — betrachtet man allein die Produktionsmenge — ist freilich noch immer geringer als vor der Währungsumstellung. Doch sind weder die früher hergestellten Waren mit den heute produzierten Gütern noch sind die Produktionsbedingungen in einer nach außen offenen Marktwirtschaft mit denen einer weitgehend geschlossenen Planwirtschaft vergleichbar.

Zunächst erholte sich die Produktion bei den Gütern, die vornehmlich für den ostdeutschen Markt bestimmt waren und bei denen die marktnahe Fertigung den Herstellern Standortvorteile brachte. Dazu gehören transportkostenintensive Güter wie Baustoffe oder solche, die schnell den Verbraucher erreichen müssen, wie frische Nahrungsmittel und Zeitungen. So kam es in der Steine- und Erden-Industrie rasch zu einer kräftigen Produktionssteigerung. Auch beim Stahlbau, bei der Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren, bei der Druckindustrie, bei der Kunststoffverarbeitung und in Teilen der Ernährungsindustrie setzte die Erholung vergleichsweise früh ein. Etwas später

folgten andere Branchen wie die Papier- und Pappeverarbeitung und der Straßenfahrzeugbau. Mittlerweile zieht die Produktion auch in Problembranchen wie der Eisen- und Stahlerzeugung und der Chemieindustrie an. Im Maschinenbau und im Schiffbau sind — wenn überhaupt — nur leichte Besserungstendenzen erkennbar.

In den fünf Jahren seit der Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion hat die ostdeutsche Industrie einen beispiellosen Strukturwandel durchgemacht. Ins Auge springt vor allem der Bedeutungsverlust des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes. Im zweiten Halbjahr 1990 entfiel auf diesen Bereich noch über die Hälfte der gesamten Produktion des verarbeitenden Gewerbes, im zweiten Halbjahr 1994 waren es nur noch knapp zwei Fünftel. Innerhalb des Investitionsgütersektors war der Maschinenbau besonders stark von Produktionseinschränkungen betroffen. Früher war er mit einem Produktionsanteil von 25 vH der bei weitem größte Industriezweig; nun beläuft sich sein Beitrag zur Industrieproduktion nur noch auf rund ein Zehntel. Einen ähnlich starken Bedeutungsverlust hat auch die elektrotechnische Industrie, die zweite Säule der DDR-Industrie, erlebt. Der bedeutendste Industriezweig ist heute das Nahrungs- und Genussmittelgewerbe, auf das ein Sechstel der gesamten Produktion entfällt.

Alles in allem haben diejenigen Branchen, die ihre Produkte in der Regel auf internationalen Märkten absetzen, stark an Bedeutung verloren, und diejenigen, die für den heimischen Markt produzieren, haben an Gewicht gewonnen. Das wird deutlich, wenn man die Branchen nach ihrer internationalen Handelsintensität eingruppiert. Demzufolge ist bei den Branchen, die eine unterdurchschnittliche Handelsintensität aufweisen, der Anteil an der gesamten Produktion von 38 vH (1990) auf 63 vH (1994) gestiegen, und bei den Branchen mit überdurchschnittlicher Handelsintensität entsprechend von 62 vH auf 37 vH gesunken¹¹.

Die wachsende Orientierung der ostdeutschen Industrie auf den Binnenmarkt ist auch daran abzulesen, daß die Inlandsumsätze kräftig zugenommen haben, die Auslandsumsätze sind indes kaum gestiegen. Der Anteil des Auslandsumsatzes am gesamten Umsatz lag 1994 bei rund 12 vH. Die westdeutsche Industrie exportierte hingegen im Durchschnitt der letzten Jahre 27 vH ihrer Produkte. Alle Wirtschaftszweige der ostdeutschen Industrie weisen geringere Exportquoten auf als die entsprechenden Branchen in Westdeutschland. Laut Außenhandelsstatistik geht immer noch ein großer Teil der Exporte nach Osteuropa. Allerdings verändert sich die regionale Lieferstruktur der Exporte aus Ostdeutschland stark: Der Absatz in die mittel- und osteuropäischen Länder verliert rasch an Bedeutung, der in die westlichen Länder nimmt dagegen zu.

Der Anpassungs- und Umstrukturierungsprozeß in der ostdeutschen Industrie hat einen kräftigen Produktivitätsschub ausgelöst. Das Produktionsergebnis je Beschäftigtenstunde war Ende 1992 schon doppelt und Ende 1994 dreimal so hoch wie Anfang des Jahres 1991. Dieser Produktivitätsfortschritt wurde bei zunächst stagnierender Produktion durch eine massive Verringerung des Arbeitsvolumens erreicht; im Verlaufe der Jahre 1991 und 1992 sank die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden um mehr als die Hälfte. Inzwischen steigt die Produktivität — bei kräftig expandierender Produktion — vor allem als Ergebnis der Modernisierungs- und Umstrukturierungsmaßnahmen. Die hohen Investitionen zahlen sich nun aus. Produktivitätssteigerungen in großem Umfang wurden in allen Branchen erzielt.

Gleichwohl ist erst ein Teil der Wegstrecke zurückgelegt. Die Produktivität in der ostdeutschen Industrie liegt noch weit unter der in Westdeutschland. Im zweiten Halbjahr 1994 wurde erst die Hälfte des westdeutschen Niveaus erreicht. Bei Unternehmen, die vorwiegend lokale und regionale Märkte bedienen, ist der Ost-West-Abstand am kleinsten. Bei Unternehmen, die im internationalen Wettbewerb stehen, ist er am größten.

In der ostdeutschen Industrie sind — trotz schwieriger Ausgangsbedingungen — die Löhne nach der Wende viel schneller als die Produktivität gestiegen. Erst seit Mitte 1992 hat sich die Situation geändert, seitdem gehen die Lohnstückkosten trotz weiterhin erheblicher Lohnsteigerungen zurück. Das Gefälle beim Kostenniveau hat sich aber noch nicht eingeebnet. Im zweiten Halbjahr 1994

waren die Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe insgesamt noch um ein Viertel höher als in Westdeutschland.

Alles in allem ist der Anpassungsprozeß in der ostdeutschen Industrie in den letzten Jahren in beachtlichem Maße vorangekommen. Abgeschlossen aber ist er freilich noch lange nicht. Die industrielle Basis ist schmal und muß erheblich breiter werden: Bei einem Bevölkerungsanteil von 19 vH tragen die neuen Bundesländer nicht einmal 5 vH zur Industrieproduktion der Bundesrepublik bei.

Lage und Perspektiven der Industrieunternehmen 1995 — Ergebnisse einer Unternehmensumfrage

Vorbemerkung

Die Situation der Industrie in Ostdeutschland hat sich insgesamt deutlich gebessert. Der gewaltige Umbruchprozeß läßt sich mit einer Durchschnittsbetrachtung freilich nur unzureichend abbilden, da die Ergebnisse von Marktführern und Grenzanbietern besonders weit streuen. So gibt es eine ganze Reihe von modernen Betrieben, die effizienter arbeiten als ihre westlichen Konkurrenten. Andere, meist kleinere Neugründer, haben mit den typischen Problemen kleiner, schnell wachsender Unternehmen zu kämpfen. Ein Teil der privatisierten Betriebe hat inzwischen sicherlich die Gewinnschwelle erreicht, ein anderer Teil hat die Sanierung noch vor sich. Um einen tieferen Einblick in die Lage der ostdeutschen Industrie zu bekommen als das anhand der verfügbaren Statistiken möglich ist, hat das DIW in der Zeit von März bis Juni dieses Jahres wiederum eine Umfrage bei Industrieunternehmen durchgeführt¹². Von 2 800 Unternehmen, auf die rund 180 000 Arbeitsplätze entfallen, liegen verwertbare Fragebögen vor. Das sind 400 Unternehmen mehr als bei der letzten Erhebung im Winter 1993/94. Inwieweit die Unternehmen, die geantwortet haben, repräsentativ für die gesamte ostdeutsche Industrie sind, ist nicht leicht einzuschätzen, da es keine verlässlichen Informationen über die Grundgesamtheit gibt¹³. Es liegen aber auch keine Hinweise auf systemati-

¹¹ Die Handelsintensität einer Branche ist definiert als die Summe aus Exporten und Importen in vH des Produktionswertes. Zur Eingruppierung der Branchen in solche mit unter- und solche mit überdurchschnittlicher Handelsintensität wird die Handelsintensität für Westdeutschland in den Jahren 1980 bis 1990 zugrunde gelegt. Klodt, Henning, *Wieviel Industrie braucht Ostdeutschland?* In: *Die Weltwirtschaft*, Heft 3/1994; sowie Ragnitz, Joachim, *Strukturwandel in der ostdeutschen Industrie*. In: *Wirtschaft und Wandel*, Heft 6/95.

¹² Vorher wurden Umfragen in den Jahren 1991, 1992 und zur Jahreswende 1993/94 durchgeführt. Vgl. hierzu die Berichte 4, 6, 7, 10 und 11 über die gesamtwirtschaftlichen und unternehmerischen Anpassungsprozesse in Ostdeutschland.

¹³ Ein Mangel der verfügbaren Sekundärstatistiken ist, daß Informationen für Handwerks- und Industriebetriebe nicht getrennt ausgewiesen werden. Zudem fehlen aktuelle und detaillierte Strukturinformationen, die für eine Hochrechnung geeignet wären.

sche Ausfälle bei der Beantwortung der Fragebögen vor, und die Zahl der eingegangenen Fragebögen ist recht hoch. Trotz der Unsicherheiten bei der Einschätzung der Grundgesamtheit spricht nichts dagegen, die Antworten der Unternehmen als ein hinreichend getreues Abbild der wirtschaftlichen Situation der ostdeutschen Industrie zu betrachten.

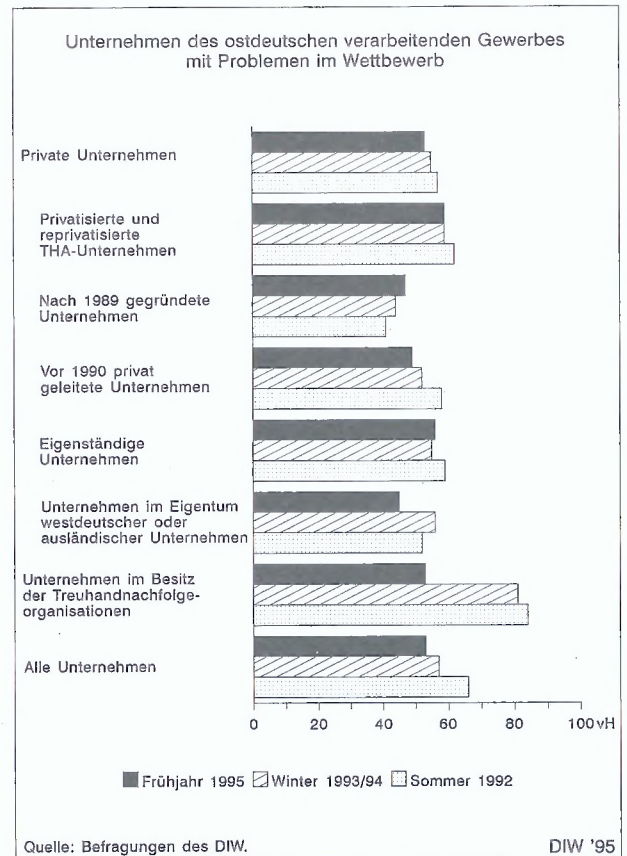
Entwicklungshemmnisse

In der ostdeutschen Industrie gibt es den Befragungsergebnissen zufolge noch erhebliche Entwicklungshemmnisse. So sehen sich die meisten Unternehmen mit Problemen konfrontiert, die sie als schwerwiegend einstufen. Zwar ist nicht auszuschließen, daß die Befragten dazu neigen, ihre Lage in dunkleren Farben zu zeichnen, als es gerechtfertigt sein dürfte. Dennoch ist nicht zu verkennen, daß es vielen Unternehmen schwerfällt, überhaupt Tritt zu fassen oder an die mit staatlicher Förderung erreichten Erfolge anzuknüpfen. Zwar meint die Hälfte der Unternehmen, ohne größere Schwierigkeiten im Wettbewerb bestehen zu können, ein ebenso großer Teil gibt aber an, in dieser Hinsicht noch erhebliche Probleme zu haben. Diese Verteilung hat sich gegenüber der letzten Umfrage nur wenig geändert.

Wie zuvor findet sich auch in der diesjährigen Befragung in der Gruppe der noch nicht privatisierten ehemaligen Kombinatbetriebe ein hoher Anteil von gravierenden Problemen. Die Zahl dieser vormals zum Besitz der Treuhandanstalt und seit Jahresbeginn zur Beteiligungs-Management-Gesellschaft Berlin mbH (BMGB) bzw. zur Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BVS) gehörenden Unternehmen ist mittlerweile aber nur noch gering. Auch viele der aus dem Bestand der Treuhandanstalt privatisierten Unternehmen haben noch erhebliche Probleme. Deutlich weniger Schwierigkeiten haben dagegen jene Betriebe, die bereits zu DDR-Zeiten in privater Regie geführt wurden, und solche, die erst nach dem Fall der innerdeutschen Grenzen gegründet wurden. Die mittelständischen Firmen tun sich in der Regel schwerer als die — meist größeren — Betriebe im Besitz westdeutscher und ausländischer Unternehmen.

Die Tatsache, daß sich der Anteil der Unternehmen mit Schwierigkeiten im Vergleich zu den letzten Erhebungen nur wenig verändert hat, darf nicht dahingehend interpretiert werden, daß es seitdem keine Verbesserungen bei den Rahmenbedingungen für die Unternehmen oder nur geringe Anpassungsfortschritte bei den Unternehmen selbst gegeben hätte. Vielmehr ist das Gegenteil der Fall. Einige der Schwierigkeiten belasten die Unternehmen wohl schon seit Beginn der Umstrukturierung. Andere dagegen, die früher nicht bedeutend waren oder als nicht bedeutend empfunden wurden, sind inzwischen stärker in den Vordergrund getreten. Wieder andere, die von den Betrieben früher als erheblich angesehen wurden, spielen nunmehr eine weniger wichtige Rolle oder gar keine mehr. Zu den „Dauerbrennern“ zählen die Lohnentwicklung und der

Schaubild 3



Mangel an Kapital. Zu den Problemen, die in den Hintergrund getreten sind, gehört die Umstellung der Produktion, die Erschließung neuer Märkte sowie die Belastung mit Alt-schulden. Erheblich verstärkt haben sich die Klagen der Unternehmen über eine schlechte Zahlungsmoral — sehr häufig wird inzwischen eine angespannte Liquiditätslage als Problem genannt. Früher handelte es sich in erster Linie um Probleme bei der Anpassung an marktwirtschaftliche Rahmenbedingungen, nun stehen hingegen die für eine Aufbauphase typischen Schwierigkeiten im Vordergrund.

Dies alles ist vor dem Hintergrund zu sehen, daß sich die Unternehmensstruktur der ostdeutschen Industrie in den letzten fünf Jahren stark gewandelt hat. 1990 wurde das Bild noch von den großen Kombinat- und den zu ihnen gehörenden Betrieben bestimmt. Die wenigen kleinen privaten oder genossenschaftlichen Unternehmen spielten kaum eine Rolle. Inzwischen hat der Mittelstand erheblich an Bedeutung gewonnen. Zu ihm zählt der größte Teil der Unternehmen (knapp 80 vH), und er stellt etwa 40 vH der Arbeitsplätze. Den übrigen — an der Beschäftigung gemessen größeren — Teil der ostdeutschen Industrie machen im wesentlichen die Zweigbetriebe westdeutscher und ausländischer Unternehmen aus.

An der Spitze der Problemliste der Unternehmen steht der *Mangel an Kapital*. Bei vielen Unternehmen ist die Liquiditätslage angespannt, und die Möglichkeiten zur

Tabelle 10

Probleme ostdeutscher Industrieunternehmen nach Entstehung und Eigentumsstatus 1995

	Private Unternehmen	davon:				davon:		Unternehmen in Besitz der Treuhandnacheinrichtungen
		Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	frühere Treuhandunternehmen		eigenständige Unternehmen	Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	
				privatisierte	reprivatisierte			
... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe nannten als großes Problem								
Die Zahlungsmoral der Kunden ist schlecht	60	65	59	59	64	63	48	53
Das Eigenkapital ist zu gering	55	58	60	49	55	62	29	41
Der Konkurrenzdruck nimmt zu	52	54	44	58	58	48	64	72
Die Liquiditätslage ist angespannt	52	46	51	53	52	56	34	53
Die Löhne und Gehälter steigen zu schnell	46	48	36	55	53	46	48	59
Die Finanzierungsmittel für Investitionen fehlen	46	48	49	41	48	52	24	37
Die Anbieter vergleichbarer Produkte sind preiswerter	28	27	25	30	32	26	36	43
Die kommunale Verwaltung ist schwerfällig	28	38	31	24	25	29	24	14
Qualifiziertes Personal ist schwer zu bekommen	28	34	33	24	26	30	24	30
Die Produktionsanlagen und -gebäude sind veraltet	25	21	18	28	34	26	19	21
Der Vertrieb ist unzureichend	24	23	23	23	27	24	21	30
Die Infrastruktur am Standort ist unzureichend	18	27	19	16	18	18	18	10
Der innerbetriebliche Arbeitsablauf ist noch nicht optimal	16	15	13	19	18	16	18	47
Grundstücks- und Gewerbeflächen sind knapp bzw. teuer	16	22	23	10	10	18	10	7
Die Qualifikation vieler Mitarbeiter reicht nicht aus	9	17	8	9	10	9	9	13
Der Kundendienst/Service reicht noch nicht aus	7	8	6	7	8	7	4	7
Die Qualität der Produkte reicht nicht aus	3	4	2	4	2	2	3	7
<i>Quelle:</i> Befragung des DIW vom Frühjahr 1995.								

Finanzierung von Investitionen sind eingeschränkt. Besonders häufig sind solche Schwierigkeiten erwartungsgemäß bei den kleinen eigenständigen ostdeutschen Unternehmen zu finden. Unter den Betrieben in Besitz westdeutscher und ausländischer Unternehmen sind diese Probleme hingegen vergleichsweise selten zu finden, können sich diese doch auf finanzkräftige Muttergesellschaften stützen¹⁴.

Die finanzielle Anspannung der ostdeutschen Industrieunternehmen hat viele Gründe. Einer der Gründe ist sicherlich die immer noch unzureichende Rentabilität der Pro-

¹⁴ Das gilt aber nicht in jedem Fall, denn auch von den ostdeutschen Tochtergesellschaften im Westen ansässiger Unternehmen klagen nicht wenige über eine zu dünne Kapitaldecke; dabei handelt es sich um Zweigbetriebe mittelständischer Unternehmen aus dem Westen.

Tabelle 11

Probleme privater ostdeutscher Industrieunternehmen nach der Beschäftigtengrößenklasse 1995

	Private Unternehmen	davon: Unternehmen mit ... Beschäftigten						
		1 bis 9	10 bis 19	20 bis 49	50 bis 99	100 bis 199	200 bis 499	500 und mehr
... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe nannten als großes Problem								
Die Zahlungsmoral der Kunden ist schlecht	60	61	63	66	59	50	46	24
Das Eigenkapital ist zu gering	55	62	66	58	49	35	29	9
Der Konkurrenzdruck nimmt zu	52	42	47	50	60	61	73	74
Die Liquiditätslage ist angespannt	52	51	55	52	55	46	46	20
Die Löhne und Gehälter steigen zu schnell	46	34	39	51	52	54	60	75
Die Finanzierungsmittel für Investitionen fehlen	46	52	54	46	44	34	31	13
Die Anbieter vergleichbarer Produkte sind preiswerter	28	22	25	28	36	30	36	41
Die kommunale Verwaltung ist schwerfällig	28	30	30	31	27	17	15	28
Qualifiziertes Personal ist schwer zu bekommen	28	29	29	34	27	20	25	17
Die Produktionsanlagen und -gebäude sind veraltet	25	23	25	31	23	16	19	13
Der Vertrieb ist unzureichend	24	33	26	21	20	16	19	17
Die Infrastruktur am Standort ist unzureichend	18	22	19	19	18	10	13	15
Der innerbetriebliche Arbeitsablauf ist noch nicht optimal	16	10	14	18	21	20	19	22
Grundstücks- und Gewerbeflächen sind knapp bzw. teuer	16	27	20	15	10	7	6	0
Die Qualifikation vieler Mitarbeiter reicht nicht aus	9	8	8	11	11	7	8	7
Der Kundendienst/Service reicht noch nicht aus	7	9	8	6	7	5	4	2
Die Qualität der Produkte reicht nicht aus	3	1	2	3	3	4	2	2

Quelle: Befragung des DIW vom Frühjahr 1995.

duktion. Im letzten Jahr konnten noch etwa 60 vH der beteiligten Unternehmen keinen Gewinn erwirtschaften, 30 vH kamen gerade auf ein ausgeglichenes Betriebsergebnis, weitere 30 vH mußten Verluste hinnehmen. Dabei ist allerdings zu beachten, daß ausgewiesene Verluste auch Folge der regen Investitionstätigkeit sein können, denn hohe Abschreibungen schlagen sich in der Gewinn- und Verlustrechnung nieder.

Oftmals sind die Unternehmen durch Investitionen an die Grenze ihrer finanziellen Möglichkeiten gelangt. Diese ist bei kleinen ostdeutschen Betrieben in der Regel schneller erreicht als bei Zweigbetrieben westdeutscher oder ausländischer Konzerne. Viele mittelständische Betriebe be-

finden sich auf einer Gratwanderung — auf der einen Seite ist es notwendig zu investieren, auf der anderen Seite muß der für das Überleben notwendige finanzielle Handlungsspielraum gewahrt bleiben.

In dieser Situation ist es verständlich, daß viele Unternehmen — und besonders viele der kleineren — über eine schlechte Zahlungsmoral ihrer Kunden klagen. Angesichts des schwachen finanziellen Fundaments, auf dem die Unternehmen stehen, können schon Außenstände in einem Ausmaß, wie sie in Westdeutschland üblich sind, Unternehmen zur Aufgabe zwingen. Die Zahlungsunfähigkeit und der Konkurs eines einzelnen Betriebes kann wegen der labilen Situation, in der sich viele Betriebe befinden, rasch

eine Kettenreaktion auslösen und rasch eine Folge von Konkursen nach sich ziehen. Eine Reihe von Unternehmen berichtet, daß es solche Kettenreaktionen bereits gegeben hat.

Im Vergleich zu vorhergehenden Umfragen ist der Anteil der Unternehmen, die noch über einen veralteten Anlagen-

bestand verfügen, weiter zurückgegangen. Er beträgt nun ein Viertel. Am häufigsten finden sich Unternehmen mit veralteten Anlagen unter den mittelständischen Betrieben, bei nicht wenigen von ihnen kommt die Modernisierung der Bauten und des Maschinenparks nur schleppend voran. In einigen Fällen gilt dies auch für ehemalige Treuhandbe-

Tabelle 12

Entlohnung der Beschäftigten in der ostdeutschen Industrie 1995¹⁾

	... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe zahlen im wesentlichen			In der jeweiligen Gruppe sind ... vH der Arbeitskräfte in Unternehmen beschäftigt, die im wesentlichen ... zahlen		
	Tariflöhne	Löhne über Tarif	Löhne unter Tarif	Tariflöhne	Löhne über Tarif	Löhne unter Tarif
<i>Entstehung/Eigenumsstatus</i>						
Private Unternehmen	61 (60)	6 (5)	33 (35)	78 (79)	6 (5)	16 (16)
davon:						
Eigenständige Unternehmen	57 (54)	5 (5)	38 (41)	67 (68)	5 (6)	28 (26)
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	76 (80)	9 (8)	15 (12)	88 (92)	6 (4)	6 (4)
davon:						
Privatisierte Treuhandunternehmen	67 (65)	5 (4)	28 (31)	83 (84)	4 (4)	13 (12)
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	53 (49)	4 (4)	43 (47)	73 (59)	4 (6)	23 (35)
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	57 (45)	8 (8)	35 (47)	62 (78)	13 (12)	25 (10)
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	60 (58)	8 (7)	32 (34)	67 (64)	12 (10)	21 (26)
Unternehmen in Besitz der Treuhandnachfolgeeinrichtungen	75 (90)	6 (2)	19 (8)	95 (96)	2 (2)	3 (2)
<i>Ausgewählte Industriezweige</i>						
Steine und Erden	79 (81)	12 (10)	9 (9)	86 (88)	12 (8)	2 (4)
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	67 (70)	0 (0)	33 (30)	87 (93)	0 (0)	13 (7)
Chemie	69 (74)	7 (0)	24 (24)	91 (96)	5 (2)	4 (2)
Holzbearbeitung	47 (64)	16 (7)	37 (29)	53 (72)	21 (1)	26 (27)
Stahlverformung, Oberflächenveredelung	57 (56)	3 (3)	40 (42)	66 (65)	1 (13)	33 (22)
Stahl- und Leichtmetallbau	70 (66)	5 (7)	25 (27)	86 (85)	2 (6)	12 (9)
Maschinenbau	61 (61)	5 (4)	34 (35)	79 (86)	3 (2)	18 (12)
Straßenfahrzeugbau	69 (59)	10 (8)	21 (33)	74 (66)	21 (20)	5 (14)
Elektrotechnik	59 (57)	5 (3)	36 (40)	81 (87)	3 (1)	16 (12)
EBM-Waren	45 (50)	10 (4)	45 (46)	54 (61)	6 (4)	40 (35)
Feinkeramik, Glas	72 (82)	6 (5)	22 (13)	89 (84)	6 (8)	5 (8)
Holzverarbeitung	68 (61)	7 (9)	25 (30)	76 (65)	5 (13)	19 (22)
Papier- und Pappeverarbeitung	48 (56)	8 (0)	44 (44)	72 (82)	10 (0)	18 (18)
Druck	49 (35)	4 (3)	47 (62)	58 (68)	3 (2)	39 (30)
Kunststoff	56 (53)	8 (8)	36 (39)	60 (85)	9 (5)	31 (10)
Textil/Bekleidung	49 (49)	4 (3)	47 (48)	58 (72)	4 (1)	38 (27)
Nahrungs- und Genußmittel	74 (71)	6 (7)	20 (22)	83 (78)	7 (9)	10 (13)
<i>Alle Unternehmen</i>	<i>61 (60)</i>	<i>6 (5)</i>	<i>33 (35)</i>	<i>79 (83)</i>	<i>5 (5)</i>	<i>16 (12)</i>

¹⁾ In Klammern Ergebnisse vom Winter 1993/94.

Quelle: Befragungen des DIW vom Winter 1993/94 und Frühjahr 1995.

triebe, die von westdeutschen oder ausländischen Unternehmen übernommen wurden. Bei diesen dürfte die Sanierung in der Regel begonnen haben, und es ist nur eine Frage der Zeit, bis die Erneuerung der Anlagen abgeschlossen ist.

Zur angespannten finanziellen Situation haben zweifellos auch die kräftigen Lohnsteigerungen beigetragen. Entsprechend ausgeprägt ist nach wie vor die Kritik an der *Lohnentwicklung*. Ein erheblicher Teil der Unternehmen hat daraus die Konsequenz gezogen und nimmt Abstand von der in Westdeutschland geübten Praxis, die Tariflöhne als Mindestlöhne zu betrachten. Vor allem die kleinen Betriebe haben sich von der Lohnfindung über den Flächentarifvertrag abgekoppelt. So zahlen etwa 40 vH der Betriebe mit bis zu 20 Beschäftigten nach eigenen Angaben Löhne, die geringer sind als die tarifvertraglich vereinbarten; unter den Unternehmen mit 20 bis 100 Beschäftigten sind es reichlich 30 vH, bei den Betrieben mit 100 bis 200 Beschäftigten sind es noch 20 vH, von den noch größeren Betrieben ist es gar keiner. Im wesentlichen sind es mittelständische Betriebe, die Löhne „unter Tarif“ zahlen. Entsprechend werden in Branchen mit einem hohen Besatz an kleinen Betrieben, wie der Textil- und Bekleidungsindustrie, dem Druckgewerbe, der Holzbearbeitung, der Herstellung von EBM-Waren und der Kunststoffverarbeitung, häufig Löhne unter Tarif gezahlt, in Industriezweigen hingegen, deren Bild vergleichsweise stark von mittleren und großen Betrieben in Besitz westdeutscher und ausländischer Unternehmen geprägt wird, wie in der Stahlindustrie oder wie im Straßenfahrzeugbau, ist das dagegen die Ausnahme. Im Straßenfahrzeugbau werden sogar in großem Umfang Löhne gezahlt, die höher sind als die Tariflöhne.

Die Abkoppelung eines großen Teils der ostdeutschen Industrie von der kollektiven Lohnfindung macht nicht nur den Gewerkschaften zu schaffen, sondern auch den Arbeitgeberverbänden. Die Bereitschaft, einem tariffähigen Arbeitgeberverband anzugehören, ist gering. Sie hat im Vergleich zum Winter 1993/94 — der Zeit der vorhergehenden Umfrage — weiter abgenommen. Nunmehr sind nach eigenen Angaben nur noch 27 vH der Unternehmen einem Arbeitgeberverband angeschlossen (zuvor waren es 36 vH), und jedes dritte Unternehmen davon denkt über den Austritt nach. Abstand zu den Verbänden halten vor allem die kleinen Betriebe: Von denen mit weniger als 20 Beschäftigten ist gerade ein Zehntel Mitglied im Arbeitgeberverband, die großen Unternehmen sind hingegen praktisch alle Verbandsmitglieder.

Viele Neugründer sind nicht zu einem Beitritt zu den Arbeitgeberorganisationen bereit, und nicht wenige Mitglieder kehren ihnen nun den Rücken. Spürbar ist die wachsende Distanz zu den Verbänden allerdings nur bei den eigenständigen Unternehmen. Bei den Tochterfirmen westdeutscher oder im Ausland ansässiger Unternehmen hat der schon bei der letzten Umfrage weit über Durchschnitt liegende Anteil an Verbandsmitgliedern sogar noch zugenommen.

Der Organisationsgrad ist in den einzelnen Industriezweigen sehr unterschiedlich. Generell gilt, daß in Branchen, in denen größere Betriebe das Bild bestimmen, der Anteil der Verbandsmitgliedschaft vergleichsweise hoch ist, dagegen ist er in den vom Mittelstand geprägten Zweigen klein. Ein ähnliches Muster dürfte es auch innerhalb der westdeutschen Industrie geben. Wahrscheinlich ist es aber dort nicht so stark konturiert.

Reichlich die Hälfte der ostdeutschen Unternehmen, die keinem Verband angeschlossen sind, zahlen unter Tarif. Aber auch nicht wenige der ostdeutschen Verbandsmitglieder zahlen niedrigere Löhne und Gehälter als die tariflich vereinbarten. Die Distanz zu den Verbänden wächst offenbar noch, denn die Befragungsergebnisse zeigen, daß diejenigen Unternehmen, die den Austritt aus der Arbeitgeberorganisation in Betracht ziehen, besonders oft die Lohnentwicklung kritisieren.

Die Abkoppelung von der allgemeinen Lohnentwicklung hat sich offenbar für viele der kleineren mittelständischen Betriebe ausgezahlt. Jedenfalls haben sie nicht so häufig wie die großen Betriebe das Problem, mit der Konkurrenz mithalten zu können. Bei den größten Unternehmen hingegen, und hier insbesondere bei denen, die früher zur Treuhandanstalt gehörten, kam es in der Regel nicht zu einer solchen Abkoppelung von der allgemeinen Lohnentwicklung. Dies wirkt sich im Wettbewerb besonders dann nachteilig aus, wenn die Modernisierung der Anlagen noch nicht abgeschlossen ist oder die Arbeitsabläufe noch nicht optimal organisiert sind. Freilich dürften sich die meisten der Erwerber von Treuhandunternehmen zum Ausgleich für diese absehbare Belastung Zugeständnisse der Treuhandanstalt eingehandelt haben. Ein Teil der Lasten trägt dann der Staat.

Ein Viertel der Unternehmen hat Probleme, auf dem Arbeitsmarkt die benötigten Fachkräfte zu finden. Vergleichsweise häufig gibt es *Fachkräftemangel* bei neugegründeten Unternehmen, die ihren Mitarbeiterstamm aufbauen. Aber auch anderen Unternehmen fällt es teilweise schwer, das benötigte Personal zu finden; darunter sind auch solche, die ihren Personalstand reduzieren wollen. Gesucht werden insbesondere Facharbeiter. Daneben mangelt es an Arbeitskräften, die auf der mittleren Angestelltenebene oder als Führungskräfte eingesetzt werden sollen. Häufig sind hier Personen mit Kenntnissen im Vertrieb gefragt, der bei nicht wenigen Unternehmen noch eine Schwachstelle ist.

Andere Probleme: Nach wie vor gibt es Klagen darüber, daß Gewerbegrundstücke und -flächen knapp und daher teuer seien. Dieser Befund ist auf den ersten Blick überraschend, da vielerorts in den neuen Bundesländern Gewerbegebiete geschaffen wurden und ein Teil der angebotenen Flächen brach liegt. Als überteuert gelten Grundstücke in den großen Städten und in deren unmittelbarer Nähe. Das macht nicht wenigen der dort ansässigen kleinen Betriebe zu schaffen. Eine Reihe von ihnen ist in inner-

Tabelle 13

Ostdeutsche Industrieunternehmen nach ihrer Mitgliedschaft in einem tariffähigen Arbeitgeberverband 1995¹⁾

	... vH der Unternehmen sind in einem Arbeitgeberverband vH der Beschäftigten entfallen auf Unternehmen, die in einem Arbeitgeberverband ...		
	Mitglied ...		kein Mitglied	Mitglied sind ...		kein Mitglied sind
	und wollen es bleiben	und denken an einen Austritt		und es bleiben wollen	und an einen Austritt denken	
<i>Entstehung/Eigentumsstatus</i>						
Private Unternehmen	19 (24)	7 (9)	74 (67)	47 (53)	14 (14)	39 (33)
davon:						
Eigenständige Unternehmen	12 (16)	7 (9)	81 (75)	24 (31)	14 (16)	62 (53)
Unternehmen in Besitz westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	42 (40)	10 (10)	48 (50)	68 (67)	15 (12)	17 (21)
davon:						
Privatisierte Treuhandunternehmen	29 (31)	14 (15)	57 (54)	56 (39)	19 (11)	25 (50)
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	19 (25)	9 (8)	72 (67)	38 (58)	9 (16)	53 (26)
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	21 (25)	3 (10)	76 (64)	25 (59)	3 (23)	72 (19)
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	10 (12)	3 (2)	87 (86)	23 (29)	4 (2)	73 (69)
Unternehmen in Besitz der Treuhandnacheinrichtungen	62 (66)	16 (18)	20 (16)	96 (88)	3 (7)	1 (5)
<i>Ausgewählte Industriezweige</i>						
Steine und Erden	51 (59)	6 (6)	43 (34)	77 (82)	11 (3)	12 (15)
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	19 (34)	19 (18)	62 (48)	72 (67)	16 (14)	12 (19)
Chemie	27 (37)	3 (11)	70 (52)	73 (89)	2 (4)	25 (7)
Holzbearbeitung	31 (16)	8 (20)	61 (64)	43 (15)	18 (21)	39 (65)
Metallverformung, Oberflächenveredelung	9 (13)	9 (10)	82 (77)	14 (40)	23 (15)	63 (45)
Stahl- und Leichtmetallbau	13 (25)	11 (7)	76 (68)	48 (65)	15 (5)	37 (30)
Maschinenbau	15 (24)	9 (12)	76 (64)	53 (62)	13 (16)	35 (23)
Straßenfahrzeugbau	26 (28)	17 (13)	57 (59)	63 (45)	24 (31)	13 (24)
Elektrotechnik	12 (17)	7 (8)	81 (75)	33 (55)	25 (18)	42 (27)
EBM-Waren	8 (15)	7 (8)	85 (76)	24 (34)	13 (21)	63 (45)
Feinkeramik, Glas	25 (37)	13 (12)	62 (51)	36 (67)	17 (12)	47 (21)
Holzverarbeitung	20 (25)	7 (11)	73 (64)	35 (37)	7 (15)	58 (48)
Papier- und Pappeverarbeitung	13 (14)	51 (9)	82 (77)	16 (32)	7 (17)	77 (51)
Druck	17 (17)	13 (12)	70 (71)	9 (14)	44 (5)	47 (81)
Kunststoff	9 (15)	2 (5)	89 (80)	14 (70)	1 (2)	85 (28)
Textil/Bekleidung	11 (21)	3 (9)	86 (70)	28 (46)	11 (13)	61 (41)
Nahrungs- und Genußmittel	41 (47)	7 (15)	52 (39)	61 (54)	9 (22)	30 (24)
<i>Alle Unternehmen</i>	20 (26)	7 (10)	73 (64)	50 (62)	14 (12)	36 (24)

¹⁾ In Klammern: Ergebnisse vom Winter 1993/94.

Quellen: Umfragen des DIW vom Winter 1993/94 und vom Frühjahr 1995.

Tabelle 14

**Ostdeutsche Industrieunternehmen nach ihrer Mitgliedschaft
in einem tariffähigen Arbeitgeberverband und der Entlohnung ihrer Beschäftigten 1995**

	Alle Unternehmen	Unternehmen, die ...		
		Mitglied in einem Arbeitgeberverband sind und ...		nicht Mitglied in einem Unternehmensverband sind
		... es bleiben wollen	... an einen Austritt denken	
... vH der Unternehmen zahlen ...				
im wesentlichen Tariflöhne	61	86	82	52
in erheblichem Umfang Löhne über Tarif	6	9	6	6
in der Regel Löhne unter Tarif	33	5	12	42

Quelle: Befragung des DIW vom Frühjahr 1995.

städtischen Quartieren angesiedelt und muß abwandern. Viele Betriebe meinen, sich nicht ohne weiteres weitab von ihrem jetzigen Standort auf dem „flachen Land“ ansiedeln zu können, wo es oft reichlich Gewerbeflächen gibt. Sie meinen, auf die Nähe zu ihren Kunden angewiesen zu sein.

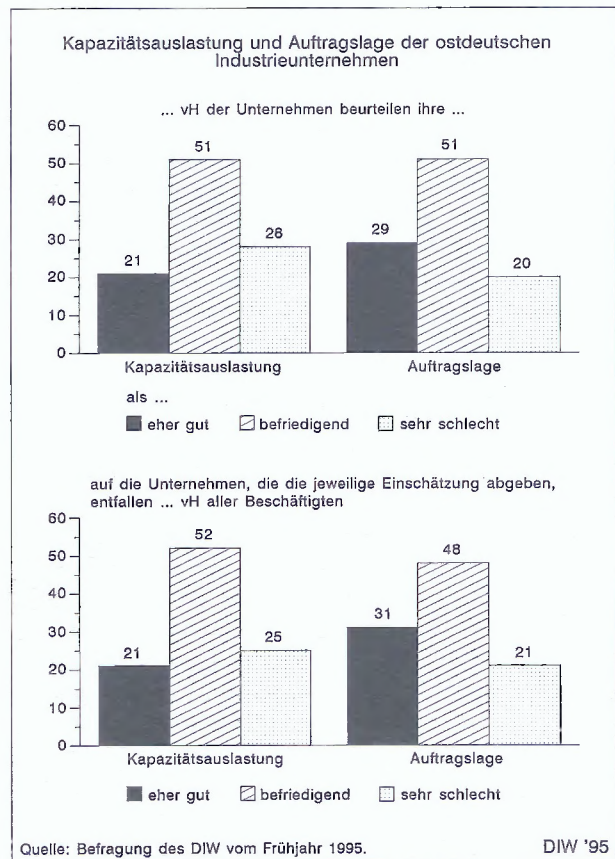
Immer noch recht häufig wird kritisiert, daß die öffentlichen Verwaltungen vor Ort zu schwerfällig seien. Zweifellos hat sich die Funktionsfähigkeit der Ämter verbessert, sie werden von den Unternehmen jetzt aber auch viel stärker als in der Anfangsphase in Anspruch genommen — für Grundbucheintragungen, Baugenehmigungen, Subventionen und vieles andere mehr. Sicherlich ist diese Kritik an den Verwaltungen in vielen Fällen berechtigt; alles in allem ist sie aber bei einem vollständigen Neuaufbau von Unternehmensstrukturen und Verwaltung wohl unvermeidlich.

Kapazitätsauslastung und Auftragslage

Von etwa 70 vH der Unternehmen wurde die Auslastung ihrer Produktionskapazitäten als „gut“ oder „befriedigend“ eingeschätzt. Hinsichtlich der Auftragslage sind es 80 vH. Gleichwohl gibt es eine nicht unerhebliche Zahl von Unternehmen, bei denen die Kapazitätsauslastung und die Auftragslage unbefriedigend sind. Solche Unternehmen finden sich in größerer Zahl in jedem Industriezweig und in jeder Größenklasse, bei mittelständischen Betrieben ebenso wie bei Zweigbetrieben westdeutscher und ausländischer Konzerne, bei früheren Treuhandunternehmen ebenso wie bei Unternehmen, die erst nach der Wende gegründet worden sind. Unternehmen, denen es schwerfällt, sich am Markt zu behaupten, gibt es also in allen Teilen der Industrie. In einigen Zweigen gibt es sie aber besonders häufig — ein Indiz dafür, daß es sich nicht nur um betriebspezifische Probleme, sondern auch um solche von Branchen handelt.

So sind offenbar die Absatzmöglichkeiten im Nahrungs- und Genußmittel produzierenden Gewerbe wenig günstig. Dort gibt es regionale Überkapazitäten, und eine Reihe von Unternehmen versucht noch, in die Listung der großen Einzelhandelsketten aufgenommen zu werden. Deutlich

Schaubild 4



schlechter als der Durchschnitt der ostdeutschen Industrie ist ebenfalls die Lage der Chemieindustrie. Hier steht bei einer Reihe von Großbetrieben die Sanierung noch bevor. Andere Unternehmen halten an Produkten fest, bei denen die ausländischen Konkurrenten kostengünstiger produzieren oder wo es weltweit Überkapazitäten gibt. Dazu zählen Industriezweige wie die Stahlindustrie und der Schiffbau. Unverkennbar ist aber, daß in weiten Teilen der ostdeutschen Industrie die Signale eindeutig auf Expansion stehen. Dazu hat auch die verbesserte allgemeine Konjunkturlage beigetragen. Sie wirkt sich auch in den Branchen günstig aus, die für den überregionalen Absatz produzieren, wie der Straßenfahrzeugbau, die Elektrotechnik und der Maschinenbau.

Absatzmärkte

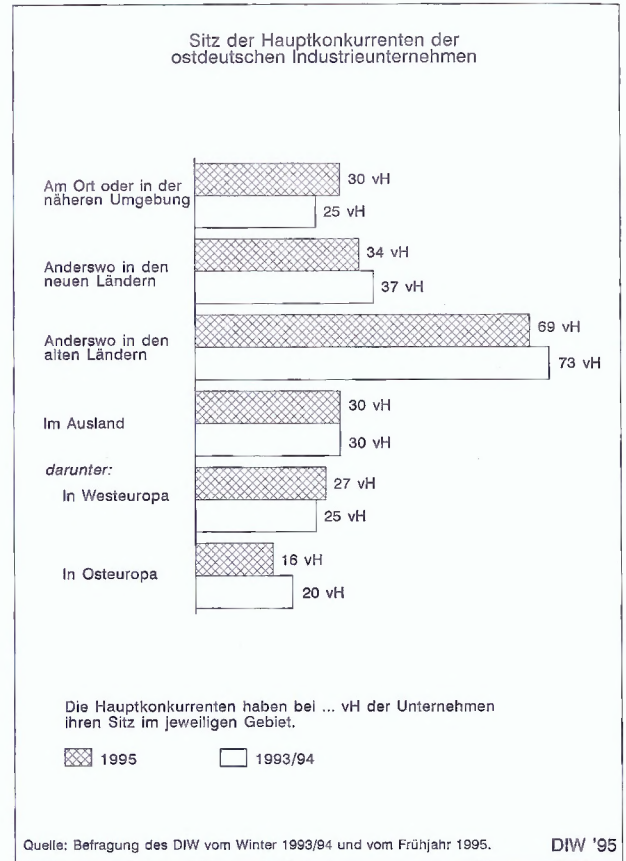
Der wichtigste Absatzmarkt für die Unternehmen der ostdeutschen Industrie sind immer noch die neuen Bundesländer. Dort wurde 1994 knapp die Hälfte des gesamten Umsatzes erwirtschaftet, reichlich ein Drittel davon mit Kunden in der unmittelbaren Umgebung. Auf Westdeutschland entfällt ein weiteres Drittel des Umsatzes. Osteuropa spielt mit einem Umsatzanteil von 7 vH als Absatzmarkt nur noch eine untergeordnete Rolle, aber auch mit dem westlichen Ausland wird nur ein geringer Teil des Umsatzes — ein Zehntel — getätigt. Gegenüber 1993 hat sich die regionale Absatzstruktur verschoben, und zwar zugunsten des westdeutschen Absatzmarktes. Damit setzt sich eine Entwicklung fort, die bereits bei der letzten Umfrage vom Winter 1993/94 zu beobachten war.

Stabil ist die Kundenstruktur der ostdeutschen Industrie. Derzeit sind knapp zwei Drittel der Kunden andere Industrieunternehmen, zur Jahreswende 1993/94 war der Anteil etwa gleich hoch. Typische industrielle Zulieferbranchen sind Gießereien, Teile des Stahl- und Maschinenbaus, der Elektrotechnik und die Herstellung von EBM-Waren. In diesen Branchen ist der Anteil des Absatzes in die alten Länder im Vergleich zur gesamten ostdeutschen Industrie vergleichsweise hoch. Die Steine- und Erden-Industrie liefert vor allem an das Baugewerbe in Ostdeutschland; auch für das Druckgewerbe, die Holzverarbeitung sowie die Ernährungsindustrie steht der ostdeutsche Markt im Vordergrund.

Unternehmen, die einem westdeutschen oder ausländischen Unternehmensverbund oder Konzern angehören, liefern vielfach an andere Betriebe im Unternehmensverbund. Dies hat ein Viertel der Unternehmen mit einem Drittel der Beschäftigten dieses Typs angegeben. Vergleichsweise stark ausgeprägt sind die konzerninternen Verflechtungen im Straßenfahrzeugbau, im Maschinenbau und in der chemischen Industrie.

Ein erheblicher Teil der ostdeutschen Industrie steht im überregionalen Wettbewerb. Reichlich zwei Drittel der Unternehmen haben angegeben, daß ihre Hauptkonkurren-

Schaubild 5



ten aus den alten Ländern stammen. Bei einem knappen Drittel sind es ausländische Konkurrenten, vorwiegend aus Westeuropa und aus Osteuropa. Insgesamt gesehen hat sich die Einschätzung seit der letzten Umfrage 1993/94 nicht verändert. Große Unternehmen sehen sich stärker als kleine überregionaler Konkurrenz ausgesetzt — was nicht überraschend ist. Analog dazu sehen sich die vorwiegend lokal ausgerichteten eigenständigen Unternehmen stärker als Konzernunternehmen mit der Vor-Ort-Konkurrenz konfrontiert. Gleichwohl hat auch ein erheblicher Teil der Unternehmen mit einem eng begrenzten Lieferradius Konkurrenten aus den alten Ländern oder dem Ausland.

Die ostdeutsche Industrie erwartet für 1995 Umsatzsteigerungen von etwa einem Fünftel gegenüber dem Vorjahr, dies wäre ein höherer Zuwachs als derjenige, der von 1993 auf 1994 erwirtschaftet wurde. Große Erwartungen werden vor allem in die Auslandsmärkte gesetzt. Der Absatz dorthin soll um etwa die Hälfte zulegen. Auch in die alten Länder soll deutlich mehr als 1994 geliefert werden. Dabei fällt auf, daß solche Unternehmen, deren Hauptkonkurrenten in den alten Ländern oder im Ausland ansässig sind und die damit besonders starker Konkurrenz ausgesetzt sind, die höchsten Umsatzerwartungen hegen. Insgesamt sind

Tabelle 15

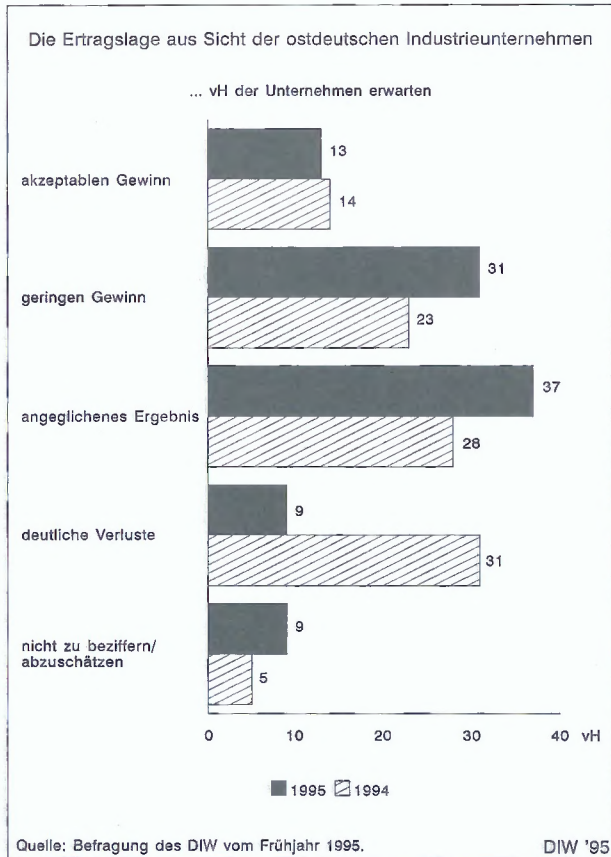
Regionale Verteilung der Umsätze von Unternehmen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes 1994

	Vom gesamten Umsatz entfallen ... vH auf die jeweilige Region					Umsatz insgesamt
	Nähere Umgebung ¹⁾	Übrige neue Länder	Übrige alte Länder	Ost- europa	Übriges Ausland	
<i>Entstehung/Eigentumsstatus</i>						
Private Unternehmen	18	32	31	7	12	100
darunter:						
Eigenständige private Unternehmen	26	33	32	3	6	100
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	15	31	31	9	14	100
davon:						
Privatisierte Treuhandunternehmen	15	31	34	8	12	100
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	20	39	24	9	8	100
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	44	25	25	1	5	100
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	27	32	28	3	10	100
Unternehmen in Besitz der Treuhandnachfolge- einrichtungen	24	40	23	8	5	100
<i>Größenklasse</i>						
Unternehmen mit ... Beschäftigten						
1 bis 9	55	23	19	1	2	100
10 bis 19	45	26	26	1	2	100
20 bis 49	31	35	28	2	4	100
50 bis 99	18	36	32	5	9	100
100 bis 199	22	34	30	6	8	100
200 bis 499	18	34	31	7	10	100
500 und mehr	10	30	32	11	17	100
<i>Ausgewählte Industriezweige</i>						
Steine und Erden	43	48	8	0	1	100
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	2	22	55	1	20	100
Chemie	4	46	19	18	13	100
Stahl- und Leichtmetallbau	22	30	33	13	2	100
Maschinenbau	6	24	32	19	19	100
Elektrotechnik	12	23	36	5	24	100
EBM-Waren	12	38	39	2	9	100
Holzverarbeitung	16	41	36	2	5	100
Druck	63	18	18	0	1	100
Kunststoff	18	23	40	7	12	100
Textil	12	22	49	1	16	100
Ernährungsgewerbe	31	47	13	5	4	100
<i>Sitz der Konkurrenz</i>						
Unternehmen, deren Hauptkonkurrenten ansässig sind ...						
in der näheren Umgebung	71	17	8	1	3	100
in der näheren Umgebung oder anderswo						
in den neuen Ländern	34	51	12	0	3	100
in den alten Ländern oder im Ausland	8	24	42	9	17	100
überall	18	42	25	8	7	100
<i>Alle Industrieunternehmen</i>	19	33	30	7	11	100
<i>Nachrichtlich:</i>						
1993	19	36	27	8	10	100

1) Etwa 30 km-Radius.

Quelle: Befragung des DIW vom Frühjahr 1995.

Schaubild 6



die Unternehmen also sehr optimistisch — und zwar nicht nur was die Umsätze, sondern auch was die Ertragslage anbelangt. So meinen viele Unternehmen, die im letzten Jahr noch Verluste machten, in diesem Jahr auf ein ausgeglichenes Ergebnis oder sogar in die Gewinnzone zu kommen.

Natürlich sind diese Erwartungen mit erheblichen Unsicherheiten behaftet. Immerhin haben — anders als bei der letzten Umfrage — diesmal aber nur ganz wenige Unternehmen angegeben, die Entwicklung nicht einschätzen zu können; zudem hat sich gezeigt, daß die bei der letzten Umfrage angegebenen Umsatzerwartungen etwa mit den tatsächlich erreichten Umsätzen übereinstimmen.

Investitionstätigkeit

Die weitere Entwicklung der Industrie in Ostdeutschland wird ganz wesentlich von Umfang und Tempo der Investitionstätigkeit bestimmt. In den vergangenen Jahren ist eine beachtliche Investitionsdynamik erreicht worden. In vielen Unternehmen ist die Basis für moderne Produktion vorhanden; insgesamt ist die Kapitalausstattung allerdings noch nicht ausreichend, um die Leistungskraft Westdeutschlands erreichen zu können.

Über Umfang und Struktur der Investitionstätigkeit in der Industrie liegen nur wenige aktuelle Informationen vor.

Daher sind im Rahmen der hier vorgestellten Umfrage — wie in den Jahren zuvor — die Unternehmen zu Angaben über ihre derzeitige und ihre künftige Investitionstätigkeit gebeten worden. Den Befragungsergebnissen zufolge haben 1994 knapp 90 vH der Industrieunternehmen investiert, 1993 waren es vier Fünftel. Das Volumen der Investitionen war 1994 allerdings um ein Zehntel niedriger als 1993¹⁵.

Die Schwerpunkte der Investitionstätigkeit waren 1994 die Mineralölverarbeitung, die Herstellung von Steinen und Erden, die chemische Industrie und die Ernährungsindustrie. Etwas geringer war die Investitionsdynamik im Investitionsgüterbereich wie im Maschinenbau, in der Elektrotechnik und im Stahl- und Leichtmetallbau/Schienenfahrzeugbau. Auf all die genannten Branchen entfielen knapp zwei Drittel der gesamten Investitionen des Jahres 1994. Die Rangfolge hat sich aber im Vergleich zum Vorjahr verschoben: 1993 war der Anteil der Investitionen des Straßenfahrzeugbaus und der Ernährungsindustrie deutlich höher.

Je Beschäftigten gerechnet, wurden 1994 reichlich 29 000 DM investiert. Die Unterschiede beim Niveau und bei der Entwicklung der Investitionstätigkeit sind freilich groß. Eigenständige ostdeutsche Unternehmen investierten 1994 rund 20 000 DM je Beschäftigten; das sind zwei Drittel der Summe, die Investoren aus Westdeutschland und dem Ausland aufgebracht haben. Im Vorjahr war die Differenz noch größer. Gegenüber 1993 hat die Investitionstätigkeit der befragten westdeutschen oder ausländischen Investoren allerdings spürbar nachgelassen, während sie sich bei den eigenständigen Unternehmen praktisch nicht geändert hat¹⁶. Unternehmen, die von den Nachfolgeeinrichtungen der Treuhandanstalt gehalten werden, investierten 1994 pro Kopf gerechnet deutlich mehr als private Unternehmen. 1993 waren die Investitionen der noch nicht privatisierten Unternehmen doppelt so hoch wie 1994. Die starken Schwankungen sind wohl darauf zurückzuführen, daß zu dieser Gruppe nur noch wenige Unternehmen gehören und daher größere Investitionsvorhaben eines einzelnen Unternehmens den Durchschnittswert stark beeinflussen.

¹⁵ Auf eine ähnliche Entwicklung deutet das Investitionsvolumen hin, welches für die Gewährung von Investitionszuschüssen im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ erhoben wird. Auch hier ergibt sich 1994 ein deutlicher Rückgang. Vgl. auch: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Zwölfter Bericht. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 3/95. Demgegenüber hat das ifo-Institut auf Basis seiner Investorenrechnung Ost eine leichte Zunahme der Investitionen von 4 vH geschätzt. Vgl. ifo-Schnelldienst, Nr. 5/95. Die Unterschiede dürften vor allem auf Abweichungen im Erhebungskonzept zurückzuführen sein.

¹⁶ Dies gilt im übrigen auch für 1993 gegenüber 1992. Vgl. dazu die Umfrage vom Winter 1993/94, Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Zehnter Bericht. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 15/94.

Tabelle 16

Investitionen je Beschäftigten¹⁾ in der ostdeutschen Industrie
(in DM)

	1993	1994	1995 ²⁾
<i>Entstehung/Eigentumsstatus</i>			
Private Unternehmen	32 200	26 100	26 600
darunter:			
Eigenständige private Unternehmen	19 400	19 700	19 600
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	41 300	30 700	31 600
davon:			
Privatisierte Treuhandunternehmen	29 500	24 200	26 800
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	31 800	34 500	21 100
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	29 100	27 100	28 300
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	41 700	26 700	29 100
Unternehmen in Besitz der Treuhandnachfolgeeinrichtungen	47 600	83 400	27 200
<i>Größenklasse</i>			
Unternehmen mit ... Beschäftigten			
1 bis 9	41 400	33 100	51 400
10 bis 19	35 100	24 100	33 600
20 bis 49	27 000	25 100	24 300
50 bis 99	22 400	23 000	18 200
100 bis 199	23 000	40 500	26 100
200 bis 499	36 200	29 000	30 800
500 und mehr	43 900	27 700	27 300
<i>Einhaltung von Investitionsverpflichtungen</i>			
Private Unternehmen, die gegenüber der Treuhandanstalt Investitionsverpflichtungen ...			
nicht eingegangen sind.	30 900	21 200	24 900
eingegangen sind und ...	33 600	29 300	28 100
mehr investierten als zugesagt.	42 300	34 600	25 900
die Zusagen erfüllt haben.	22 500	24 400	32 100
die Zusagen nicht einhalten konnten.	15 400	13 300	32 300
<i>Alle Industrieunternehmen</i>	<i>32 900</i>	<i>29 100</i>	<i>26 800</i>
1) Stand: Januar 1995. — 2) Planansätze. Quelle: Befragung des DIW vom Frühjahr 1995.			

Ein erheblicher Teil der Investitionen ist im Zusammenhang mit der Privatisierung von Treuhandbetrieben angeschoben worden. Die Treuhandanstalt hat mit den Käufern ihrer Unternehmen in der Regel Zusagen über Arbeitsplätze und Investitionen ausgehandelt und dafür Zugeständnisse beim Verkauf gemacht. Diese Unternehmen haben den Befragungsergebnissen zufolge im Jahr 1994 je Beschäftigten 29 000 DM investiert; dies sind 8 000 DM mehr als bei solchen, die ohne derartige „Anschubsubven-

tionen“ ausgekommen sind. Beim weit überwiegenden Teil der mit Investitionszusagen privatisierten Unternehmen — bei etwa zwei Dritteln — lagen die tatsächlich getätigten Investitionen nach Angaben der Unternehmen noch über dem im Rahmen des Verkaufs vereinbarten Umfang. Diese Unternehmen haben immerhin 35 000 DM je Beschäftigten investiert. Nur wenige Käufer — etwa ein Zehntel — haben ihre Zusagen nicht erfüllt. Deren Investitionstätigkeit lag 1994 bei 13 000 DM und somit auch weit unter Industrie-

durchschnitt. Als Grund nannten die betreffenden Unternehmen in der Regel die schlechte Auftragslage bzw. finanzielle Engpässe.

Eine Abschätzung der Investitionsentwicklung im laufenden Jahr ist immer mit großen Unsicherheiten verbunden. Dies liegt auch daran, daß ein Gutteil der Unternehmen — reichlich ein Zehntel — zum Zeitpunkt der Befragung selbst noch nicht absehen konnte, ob und wieviel sie 1995 investieren wollen. Bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen ist die Unsicherheit besonders groß. Von den Unternehmen, deren Kapazitätsauslastung und Auftragslage unbefriedigend ist, ist ein Fünftel unschlüssig, bei den übrigen Unternehmen liegt der Anteil der Unschlüssigen deutlich niedriger.

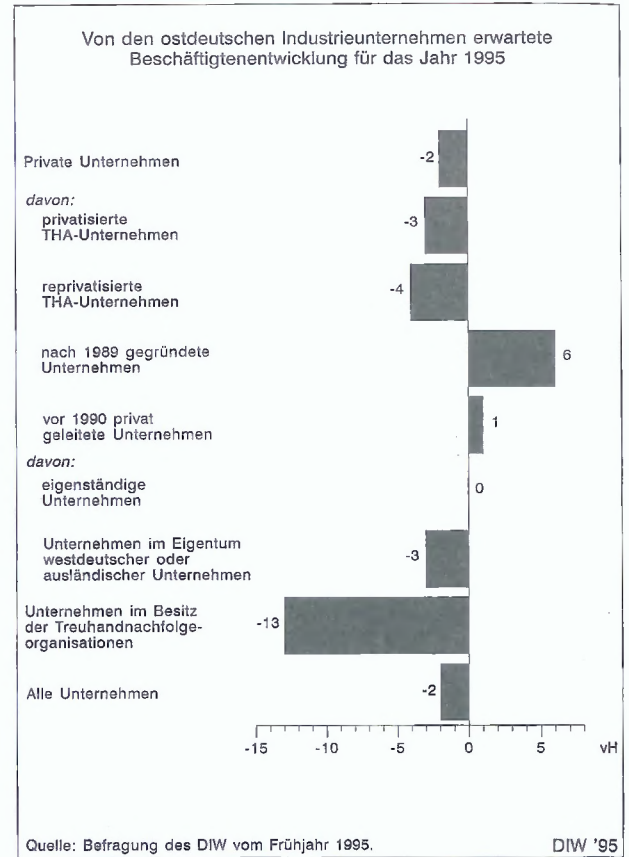
Die Unternehmen, die bereits eine Entscheidung getroffen haben, wollen — im Durchschnitt betrachtet — ihre Investitionen 1995 gegenüber 1994 um knapp ein Zehntel zurückfahren. Dieses Ergebnis ist vor allem auf die rückläufigen Investitionen der Unternehmen zurückzuführen, die noch im Besitz einer Treuhand-Nachfolgeeinrichtung sind. Die privat geführten Unternehmen beabsichtigen dagegen, 1995 aller Voraussicht nach etwa gleich viel wie 1994 zu investieren; das gilt für die eigenständigen ebenso wie für die konzernabhängigen. Kapazitätserweiterungen haben aber nur noch wenige Unternehmen vor. Nach den Befragungsergebnissen geben nur 14 vH der Unternehmen an, 1995 zum Zweck der Kapazitätserweiterung zu investieren. Vor allem bei den größeren Betrieben ist die Phase der Erweiterung zunächst abgeschlossen. Alles in allem deuten die Ergebnisse dieser Umfrage darauf hin, daß aus dem derzeitigen Unternehmensbestand heraus in diesem Jahr wohl nicht mit einem weiteren Anstieg der Investitionen in der Industrie zu rechnen ist, aber auch nicht mit einem Rückgang.

Zusammenfassung

Die Lage des verarbeitenden Gewerbes in den neuen Bundesländern hat sich weiter gebessert. Die Produktion wird den verfügbaren Indikatoren zufolge in diesem Jahr wiederum kräftig wachsen, und auch die Beschäftigung dürfte zunehmen. Im Handwerk wird sich wohl der schon seit längerem anhaltende Arbeitsplatzaufbau fortsetzen. In der Industrie jedoch dürfte der Beschäftigungsabbau weitergehen; er ist aber nicht mehr sehr stark. Die an der Umfrage beteiligten Industrieunternehmen wollen ihre Belegschaften im Schnitt um 3 vH reduzieren. Zu dem Befragtenkreis zählen allerdings nicht jene Unternehmen, die erst im Laufe dieses Jahres mit der Produktion beginnen und damit neue Arbeitsplätze schaffen. Nach wie vor entstehen im Schnitt zusätzliche Arbeitsplätze nur bei den nach 1990 gegründeten Unternehmen; bei den Altbetrieben wird die Beschäftigung insgesamt gesehen weiter abgebaut.

Viele Industrieunternehmen können sich inzwischen gut im Wettbewerb behaupten. Ebenso viele tun sich jedoch noch schwer. Sie haben sich zumeist mit Schwierigkeiten

Schaubild 7



auseinanderzusetzen, die typisch für eine Aufbauphase sind, wie Zahlungsverzögerungen und Finanzierungsengpässen.

Die Wirtschaftsförderung hat hier zwar in erheblichem Maße Lücken gefüllt, sie leidet aber weiterhin daran, daß es eine zu große Vielfalt an Maßnahmen gibt und zu viele Stellen, die bei der Beantragung und Auszahlung der Fördermittel eingeschaltet werden müssen. Notwendig ist eine Straffung der Förderung auf wenige Instrumente. Das setzt eine größere Abstimmung zwischen den an der Förderung beteiligten politischen Instanzen voraus, mehr Zielgenauigkeit und eine einfachere Inanspruchnahme der Förderung.

Daneben gibt es aber auch immer noch ein gravierendes Rentabilitätsproblem in der ostdeutschen Wirtschaft. Die Unternehmen müssen Löhne zahlen, die nur ein kleiner Teil der Industrie schon erwirtschaften kann. Die Belegschaft weiter deutlich zu reduzieren, dürfte aber bei steigender Nachfrage und Produktion in der Regel nur schwer durchsetzbar und auch technisch zunehmend weniger machbar sein. Daher ist es nicht verwunderlich, daß der Lohnkostendruck weiterhin ganz oben auf der Problemskala der Unternehmen steht. Hilfen von außen, die den Unternehmen nach der Wende in vielen Fällen das Überleben gesichert haben, laufen jetzt allmählich aus. Um eine Dauersubventionierung zu vermeiden, müssen die Unternehmen jetzt die Gewinnschwelle aus eigener Kraft erreichen. Das kann nur gelingen, wenn die Lohnsteigerungen

deutlich unterhalb der Produktivitätszuwächse bleiben. Lohnerhöhungen von weit über 10 vH, wie sie etwa in diesem Jahr für das Investitionsgüter produzierende Gewerbe ausgehandelt wurden, zwingen viele, vor allem aber kleine und mittlere Unternehmen, mit ihren Belegschaften Lohnvereinbarungen zu treffen, die hinter den vereinbarten Tarifen zurückbleiben. Das kann nicht im Interesse der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen sein.

Das Investitionsniveau im verarbeitenden Gewerbe ist noch hoch, gesichert ist die für den Aufholprozeß notwendige Zunahme der Investitionstätigkeit für die nächsten Jahre aber keineswegs. Die Anschubfinanzierung, die die Treuhandanstalt im Zuge der Privatisierung zugesagt hat, führt zwar 1996 in der Industrie noch einmal zu einem kräftigen Investitionsschub. Um danach aber eine Verlangsamung der Investitionstätigkeit und damit des Aufholprozesses zu vermeiden, ist die Zeit zur Anpassung der Tariflöhne an das westdeutsche Niveau zu strecken, und es ist eine Fortführung der Investitionsförderung für die insgesamt noch schwache Industrie unumgänglich.

Insgesamt gesehen bleibt das verarbeitende Gewerbe die Achillesferse bei der Umstrukturierung der ostdeutschen Wirtschaft. Die Schwäche dieses Wirtschaftszweiges, vor allem die seines industriellen Teils, wiegt deswegen so schwer, weil von diesem Wirtschaftszweig die Wachstumsmöglichkeiten anderer wichtiger Wirtschaftszweige — und so der Gesamtwirtschaft — entscheidend mitbestimmt werden. Abgesehen von Gebieten und Staaten, die wirtschaftlich ein Standbein durch den Tourismus haben oder die wie Liechtenstein und Luxemburg als Steueroasen bei den Finanzdienstleistungen stark sind, entscheidet in den entwickelten Ländern die Stärke der Industrie letztlich über die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Das gilt für die Bundesrepublik im besonderem Maße, und auch für Ostdeutschland gibt es — von einzelnen Gebieten abgesehen, die möglicherweise vom Tourismus leben können — dazu keine Alternative. Solange in Ostdeutschland die Industrie schwach ist, können auch die anderen Wirtschaftszweige nicht im erforderlichen Umfang wachsen, und das enorme Leistungsbilanzdefizit mit dem Rest der Welt kann ebenso wenig abgebaut werden wie der Bedarf an Transfers von West nach Ost. Die Entwicklung im verarbeitenden Gewerbe ist also letztlich das Maß dafür, inwieweit die Transformation einer staatlich gelenkten Wirtschaft zu einer aus eigener Kraft florierenden Marktwirtschaft gelungen ist. Betrachtet man es auf diese Weise, liegt das Ziel der Transformation noch in weiter Ferne.

Wirtschaftspolitische Folgerungen: Förderung zielgerechter gestalten

Fünf Jahre nach der wirtschaftlichen Vereinigung sind die Fortschritte beim Aufbau einer neuen Wirtschaftsbasis in Ostdeutschland unübersehbar: Die gesamtwirtschaftliche Produktion steigt nun schon im vierten Jahr hinterein-

ander mit einer beachtlichen Rate, und auch der überregionale Absatz, obgleich alles in allem noch schwach, nimmt inzwischen stetig zu. Selbst am Arbeitsmarkt sind erste Anzeichen einer Besserung erkennbar. Die großen Anstrengungen auf vielen Gebieten — bei der Privatisierung, Sanierung und Umstrukturierung der Unternehmen, bei der Reorganisation der Verwaltung und beim Ausbau sowie der Modernisierung der Infrastruktur — zahlen sich nun aus. Wer allerdings, wie es in diesem Bericht geschieht, nüchtern Bilanz zieht, darf nicht nur Positionen auf der Habenseite addieren, sondern muß auch gegenrechnen, was weiterhin auf der Sollseite steht. Die Schäden aus vierzig Jahren sozialistischer Planwirtschaft, aber auch die Folgen von Fehlern, die bei der Einführung der Marktwirtschaft gemacht wurden, sind längst nicht beseitigt. Der Rückstand, den die ostdeutsche Wirtschaft im Vergleich zur westdeutschen Wirtschaft hat, ist im ganzen immer noch groß. Doch das sollte Anlaß sein, das Ziel — die Schaffung einer aus eigener Kraft lebensfähigen Wirtschaft — fest im Auge zu behalten und den eingeschlagenen Weg beharrlich weiterzugehen.

Es spricht vieles dafür, daß sich der Wachstumsprozeß in Ostdeutschland mit ähnlich hohem Tempo wie bisher fortsetzen wird. Zahlreiche Investitionsvorhaben sind auf den Weg gebracht, sie werden nach und nach produktionswirksam. Auch die Erweiterung und Ergänzung des Produktsortiments durch marktgängige Produkte macht große Fortschritte. Allerdings: Es gibt noch immer viele Unternehmen, denen es aus den unterschiedlichsten Gründen nicht gelungen ist, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern — etwa weil sie wegen finanzieller Engpässe nicht in der Lage sind, in erforderlichem Maße in neue Anlagen und neue Produkte zu investieren, oder weil sie betriebliche Ineffizienzen nicht in den Griff bekommen. Zudem sind nicht in allen Branchen die Perspektiven günstig. Eine Reihe von Produktionen ist aufgrund von kaum zu beseitigenden Standortnachteilen in ganz Deutschland auf Dauer kaum zu halten, bei anderen Produktionen müssen sich die Unternehmen in Ostdeutschland mit einer weit überlegenen westlichen Konkurrenz auseinandersetzen. Noch ist die Konstitution der ostdeutschen Wirtschaft nicht als so robust einzuschätzen, daß ein Verzicht auf externe Unterstützung möglich wäre. Noch gibt es Standortnachteile, die potentielle Investoren abschrecken.

In der Vergangenheit ließ sich die Wirtschaftsförderung für Ostdeutschland damit rechtfertigen, daß sie transformationsbedingte Standortnachteile ausgleichen und darüber hinaus ein Fördergefälle zugunsten ostdeutscher Standorte schaffen sollte. Die Bereitstellung von Fördermitteln für unterschiedliche Zwecke war eine wesentliche Voraussetzung dafür, daß sich im Wechselspiel von Zerstörung und Aufbau so schnell die dynamischen Kräfte durchsetzen konnten. Insoweit war die Wirtschaftsförderung erfolgreich. Ohne sie wäre kaum ein so kräftiger Strom privater Investitionen in Gang gekommen. Nach fünf Jahren „Aufbau-Ost“ bedarf es freilich der Prüfung, ob die bishe-

rige Förderpraxis in Umfang und Ausgestaltung der Problemlage im Osten Deutschlands noch angemessen ist.

Generell gilt für Subventionen, daß sie auch Investitionen anregen, die unter Marktbedingungen nicht rentabel sind. Es besteht dabei die Gefahr, daß diese Investitionen zu Subventionsfällen werden, die den Staatshaushalt dauerhaft belasten. Hierauf wurde bereits im letzten Bericht eindringlich hingewiesen. Es wurden konkrete Vorschläge zur Umgestaltung der Wirtschaftsförderung in Ostdeutschland unterbreitet¹⁷: Sie laufen darauf hinaus, das Fördervolumen schrittweise zurückzuführen, die Fördermittel auf wenige Ziele zu konzentrieren und das Förderinstrumentarium zu vereinfachen.

Das Thema schlägt auch in der Öffentlichkeit hohe Wellen. Freilich geht dort die Diskussion teilweise am Kern des Problems vorbei. Sie dreht sich im wesentlichen um die Frage, ob die Fördermittel den Vorschriften entsprechend eingesetzt werden. Auch eilige Kontrollen der Rechnungshöfe, Finanzämter und staatlichen Verwaltungen haben sich fast ausschließlich auf diesen Aspekt konzentriert. So wurde bei Überprüfungen moniert, daß begünstigte Investitionsgüter im Westen statt im Osten eingesetzt werden, daß bei der Beantragung von Fördermitteln der Zeitpunkt der Anschaffung bzw. Fertigstellung der Wirtschaftsgüter oft falsch deklariert wird, daß die Abgrenzung zwischen beweglichen und unbeweglichen Wirtschaftsgütern häufig mißachtet wird, daß die Frist für den Verbleib der Wirtschaftsgüter im Betrieb nicht immer eingehalten wird und daß zahlreiche Investoren die Fördermittel zu Unrecht erhalten. Demgegenüber sind die Besorgnisse der Institute grundsätzlicher Natur — daß nämlich durch die Fördermaßnahmen Investitionen in Gang gesetzt werden, die sich gesamtwirtschaftlich nicht rentieren. Diese Besorgnisse wären auch dann nicht ausgeräumt, wenn die Investoren sich strikt an die Vorschriften hielten, die der Gesetzgeber vorgibt.

Um es nochmals deutlich auszusprechen: Die Institute halten es für erforderlich, Investitionen in Ostdeutschland auch weiterhin zu fördern. Leitschnur muß es dabei sein, solche Standortnachteile der Unternehmen auszugleichen, die das Erbe sozialistischer Planwirtschaft sind. Sie sind inzwischen zweifellos geringer geworden: Engpässe in der Verwaltung, im Telekommunikationsnetz oder in der Verkehrsinfrastruktur werden zwar auch heute noch von vielen Unternehmen als Investitionshemmnis gesehen, jedoch für weniger gravierend erachtet als noch vor wenigen Jahren. Dies spricht für eine Befristung und degressive Ausgestaltung der Investitionsförderung.

Die drei Institute, das DIW, das IWH und das IfW, sind sich einig, daß bei der Investitionsförderung auch eine größere Zielgenauigkeit angestrebt werden sollte. Sie haben jedoch unterschiedliche Auffassungen darüber, wie das am besten erreicht werden kann.

Das DIW und das IWH vertreten die Meinung, daß nicht alle Branchen in Ostdeutschland in gleicher Weise Standortnachteile haben. Keine gravierenden Nachteile dürften diejenigen Bereiche haben, die kaum oder gar nicht im überregionalen Wettbewerb stehen und teilweise indirekt durch die transfergestützte Nachfrage begünstigt werden, z.B. das Baugewerbe, die Kreditinstitute oder der Einzelhandel. Hier die Investitionstätigkeit weiter zu fördern, ist schon allein deshalb nicht sehr sinnvoll; ein Fördergefälle gegenüber Westdeutschland zu erhalten, ist auf keinen Fall zu rechtfertigen.

Ganz anders ist die Situation in der Industrie und all den Bereichen, die direkt mit westlichen Anbietern konkurrieren. Im verarbeitenden Gewerbe etwa ist der Rückstand selbst bei den bestehenden Unternehmen beträchtlich, weil die Möglichkeit der Preisüberwälzung wegen des Drucks der westlichen Konkurrenz häufig nicht besteht. Hinzu kommt, daß der schwache Besatz mit Unternehmen und Arbeitsplätzen in diesem Bereich eine gesunde wirtschaftliche Entwicklung Ostdeutschlands insgesamt noch nicht erlaubt. Soll hier ein rascheres Wachstum erreicht werden, muß ein deutliches Fördergefälle zugunsten Ostdeutschlands erhalten bleiben. Angesichts der besonderen Umstände, denen die Wirtschaft in den neuen Bundesländern ausgesetzt war und ist, ist aber temporär eine Bündelung der Wirtschaftsförderung sinnvoll. Für eine gewisse Zeit sollten daher die Investitionszulage und andere den Unternehmen gewährte Hilfen stärker als bisher auf das verarbeitende Gewerbe konzentriert werden.

* * *

Das IfW hält es dagegen nicht für sinnvoll, einzelne Branchen gezielt zu fördern. Es unterstützt deshalb nicht den Vorschlag, die Investitionszulagen und andere Maßnahmen stärker auf das verarbeitende Gewerbe zu konzentrieren. Ziel der Förderung sollte es bleiben, generelle Standortnachteile, die Investoren in Ostdeutschland noch immer haben, zu beseitigen. Die Wirtschaftspolitik sollte jedoch nicht versuchen, solche Nachteile zu kompensieren, die aus unterschiedlichen Marktbedingungen herrühren. Daß das verarbeitende Gewerbe mehr als andere Branchen im überregionalen Wettbewerb steht, ist nach Auffassung des IfW kein überzeugender Grund für eine Sonderförderung.

Im übrigen ist es nahezu unmöglich, Branchen mit überregionalem Absatz zuverlässig zu identifizieren. Die bisherige Förderpraxis versucht das bereits vergeblich. Bei der Gewährung des Investitionszuschusses wird das sogenannte Exportbasiskriterium zugrunde gelegt. Danach sind nur Betriebe förderungswürdig, die „der Art nach“ auf überregionalen Märkten tätig sind. Es gibt eine Positivliste der begünstigten Branchen. Sie umfaßt das gesamte verarbeitende Gewerbe, 13 Dienstleistungszweige sowie

¹⁷ DIW/IfW/IWH, Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, 12. Bericht.

* * *

21 handwerkliche Gewerke, bei denen überregionaler Absatz vermutet wird. Dabei wird ein Mindestabsatzradius von 30 km zugrunde gelegt. In den Genuß der Förderung kommen somit auch viele Betriebe, die nur für lokale und regionale Märkte produzieren, wie Teile der Baustoffindustrie oder des Ernährungsgewerbes. Nicht in den Genuß der Förderung kommen dagegen das Baugewerbe, Teile des Großhandels, das Transport- und Lagergewerbe sowie einige produktionsorientierte Dienstleistungsbranchen, obwohl auch sie überregional tätig sind.

* * *

Bei der bisherigen — flächendeckenden — Förderung konnte es nicht ausbleiben, daß auch Fehlinvestitionen getätigt wurden. So etwas ist unvermeidlich, wenn die Förderpolitik nach dem Prinzip von „Trial and Error“ vorgehen muß. Derartige Fehlinvestitionen müssen nolens volens abgeschrieben werden. Gegebenenfalls müssen auch schlagzeilenträchtige Unternehmenszusammenbrüche hingenommen werden. Sie gehören zu einer Marktwirtschaft. Aufgabe des Staates ist es nicht, Unternehmen, die im Markt keine Überlebenschancen haben, dauerhaft unter seine Fittiche zu nehmen. Die Politik muß hier stark bleiben und im Zweifel Unternehmen auch dann sterben lassen, wenn bereits erhebliche Fördermittel geflossen sind.

Für viele in ihrer Existenz gefährdete Unternehmen kann die Investitionsförderung ohnehin nicht der Rettungsanker sein, denn ihre Schwachstelle ist häufig gar nicht der Kapitalstock und auch nicht das Produktsortiment. Meistens hapert es an anderen Stellen. So fehlt es vielfach an der Fähigkeit, die Waren in geforderter Qualität und Stückzahl sowie zur exakten Zeit zum Kunden zu bringen, diesem termingerecht Wartungs- sowie Reparaturarbeiten zu garantieren oder bei ihm wirkungsvoll Produktinformationen zu plazieren. Entsprechend schwach ist die Position der Unternehmen auf den Absatzmärkten. Auch innerbetriebliche Defizite, so bei der Kostenrechnung, bei der Organisation oder beim Marketing, spielen eine gewichtige Rolle.

Priorität muß der weitere Ausbau der Infrastruktur haben — als wesentlicher Beitrag zur Verminderung der Standortnachteile Ostdeutschlands und zur Verbesserung der Investitionsbedingungen. Dazu gehört insbesondere der Ausbau der Verkehrsinfrastruktur. Auf diesem Gebiet ist zwar schon viel geschehen, aber lange Staus auf Autobahnen

und innerörtlichen Straßen sowie niedrige Fahrgeschwindigkeiten auf den Schienenwegen gehören in Ostdeutschland nach wie vor zum Alltag. Wie es heißt, sollen einige Vorhaben aus dem Verkehrswegeplan „Deutsche Einheit“ wegen knapper finanzieller Mittel aufgeschoben werden. Das wäre fatal. Je schneller der Ausbau der Infrastruktur vorankommt, um so schneller kann auch auf Subventionen an Unternehmen verzichtet werden.

Daneben ist die Sicherung des sozialen Netzes in Ostdeutschland unumgänglich. Bei hohem Wirtschaftswachstum nimmt die Fähigkeit zu, Einkommen zu erwirtschaften sowie Steuern und Sozialabgaben zu entrichten. Damit vermindert sich die Abhängigkeit von sozialen Transfers. Von großer Bedeutung ist die positive Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt, weil die Transfers zur Finanzierung der Arbeitslosenversicherung den weitaus größten Posten bilden. Doch selbst wenn sich die Arbeitslosenquote weiter zurückbildet, wird das Erbe des planwirtschaftlichen Systems noch lange auf den Schultern der Steuer- und Beitragszahler lasten. Viele Arbeitskräfte sind in einem vergleichsweise frühen Alter aus dem Erwerbsleben ausgeschieden. Insgesamt wurden etwa 1,2 Millionen Personen durch verschiedene Vorruhestandsregelungen dem Arbeitsmarkt entzogen. Die finanziellen Auswirkungen dieser Maßnahmen werden in Form geringerer Steuern und Sozialversicherungsbeiträge sowie höherer Rentenleistungen noch viele Jahre spürbar sein. Hinzu kommt, daß zahlreiche Arbeitskräfte durch Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen und Weiterbildung vor offener Arbeitslosigkeit bewahrt werden.

Der Aufbau neuer wirtschaftlicher Strukturen wird schließlich noch immer in erheblichem Maße von der Lohnpolitik belastet. In vielen Bereichen steigen die Löhne in diesem Jahr erneut kräftig. So kommt es im Investitionsgüter produzierenden Gewerbe, in dem der Rückstand gegenüber der westlichen Konkurrenz besonders groß ist, zu Lohnerhöhungen von bis zu 15 vH, verglichen mit 7,5 vH im Durchschnitt der gesamten ostdeutschen Wirtschaft. Auch in der chemischen Industrie wurde jüngst ein Abschluß von — alles in allem — deutlich über 10 vH vereinbart. Auf diese Weise werden Fördermaßnahmen des Staates konterkariert — sie sind dann nichts anderes als die Alimention kräftig steigender Einkommen. Die Anpassung der Löhne an das Westniveau zu strecken, wäre ein positives Signal an die Adresse der Investoren. Es würde es auch dem Staat erleichtern, den Aufbauprozeß finanziell weiter zu unterstützen.

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Erscheinen zur Zeit im 64. Jahrgang. Format DIN A 4.

Heft 4/1994. 145 S. DM 112,—

Editorial. Von Prof. Dr. *Lutz Hoffmann*.

Makroökonomische Wirkungen von Umweltschutz. Von *Vera Dietrich*.

Ökonomische Instrumente der Umweltpolitik. Von *Michael Kohlhaas*.

Ökonomische Instrumente im Umweltschutz in den Nachfolgestaaten der Sowjetunion. Von *Ulrich Weißenburger*.

Die EG-Umwelt-Audit-Verordnung — Anreiz zu Innovationen oder zu potemkinschen Dialogen? Von *Jens Hemmelskamp* und *Uwe Neuser*.

Auswirkungen einer Erhöhung der Energiepreise im Personenverkehr auf die Verkehrsausgaben der privaten Haushalte. Von *Michael Kohlhaas* und *Ulrich Voigt*.

Makroökonomische Wirkungen einer ökologischen Steuerreform in Deutschland im Vergleich. Von *Hans-Jochen Luhmann*.

Ökologische Steuerreform und Stabilität des Finanzsystems. Von *Bodo Linscheid* und *Achim Truger*.

Zahlenanhang: Vierteljährliche volkswirtschaftliche Gesamtrechnung.

Heft 1/1995. 162 S. DM 118,—

Das sozio-oekonomische Panel (SOEP) im Jahre 1994. Von der Projektgruppe Sozio-ökonomisches Panel.

Die Zuwanderer-Stichprobe des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP). Von *Jürgen Schupp* und *Gert Wagner*.

Weiterbildung in Ost- und Westdeutschland. Von *Friederike Behringer*.

Zur Erwerbsorientierung von Frauen nach der deutschen Vereinigung — Umverteilung von bezahlter und unbezahlter Arbeit zwischen den Geschlechtern notwendig. Von *Elke Holst* und *Jürgen Schupp*.

Analyzing the Employment Status with Panel Data from the GSOEP — A Comparison of the MECOSA and the GEE1 Approach for Marginal Models. By *Andreas Ziegler* and *Gerhard Arminger*.

Beruflicher Wiedereinstieg nach der Familienphase mit Hilfe von Einarbeitungsmaßnahmen — Ergebnisse der wissenschaftlichen Begleitung des Modellprogramms des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend zur Wiedereingliederung von Frauen nach der Familienphase in das Erwerbsleben. Von *Friederike Behringer*, *Ellen Kirner* und *Erika Schulz*.

Strategies for Success in the British Machine Tool Market — A Comparative Study of German, British, American and Japanese Competitors. By *Vivienne Shaw* and *Veronica Wong*.

Is the Greek Economy Periodic? — A Multivariate Description of the Business Cycle Stylized Facts. By *Erotokritos Varelas* and *Ulrich Woitek*.

Zahlenanhang: Vierteljährliche volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich Geldvermögensveränderungen.

Heft 2/95. 198 S. DM 136,—

Editorial. Von *Florian Straßberger* und *Harald Trabold*

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Von *Harald Trabold*.

Systemische Wettbewerbsfähigkeit: Neue Anforderungen an Unternehmen und Politik. Von *Klaus Eber*, *Wolfgang Hillebrand*, *Dirk Messner* und *Jörg Meyer-Stamer*.

Technischer Wandel und wirtschaftliches Wachstum: Einige jüngere Entwicklungen, empirische Ergebnisse und wirtschaftliche Konsequenzen. Von *Florian Straßberger*.

Die Internationalisierung von Forschung und Entwicklung multinationaler Unternehmen und die technologische Leistungsfähigkeit von Volkswirtschaften. Von *Marian Beise* und *Heike Belitz*.

Zur technologischen Wettbewerbsfähigkeit der westdeutschen Wirtschaft — Eine ökonomische Beurteilung im längerfristigen und internationalen Vergleich. Von *Dieter Schumacher*.

Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Industrie. Von *Alexander Eickelpasch*.

EU-Politik zur Steigerung regionaler Wettbewerbsfähigkeit. Von *Christian Weise*.

Competitiveness of Central-Eastern European Countries. By *Ulrich Thießen*.

Internationale Wettbewerbsfähigkeit der südostasiatischen Schwellen- und Entwicklungsländer. Von *Ludger Lindlar*.

Zahlenanhang: Vierteljährliche volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich Geldvermögensveränderungen.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5, D-14195 Berlin
Telefon (0 30) 89 789-0 — Telefax (0 30) 89 789-200

Präsident: Prof. Dr. Lutz Hoffmann.

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Heiner Flassbeck, Dr. Fritz Franzmeyer, Dr. Kurt Hornschild,
Prof. Dr. Wolfgang Kirner, Prof. Dr. Eckhard Kütter, 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.

Dreizehnter 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

DEUTSCHLAND

Ausgewählte saisonbereinigte Konjunkturindikatoren¹⁾

		Arbeitslose		Offene Stellen		Auftragseingang (Volumen) ²⁾													
						Verarbeitendes Gewerbe						Vorleistungs- güter- produzenten	Investitions- güter- produzenten	Gebrauchs- güter- produzenten	Verbrauchs- güter- produzenten				
		Insgesamt		Inland		Ausland		1991 = 100											
		in 1000				mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.
1993	J	3159		305		89,5		89,0		90,3		91,8		87,8		82,7		105,0	
	F	3214	3212	291	293	87,2	87,5	85,5	86,7	89,6	88,3	91,4	91,0	84,7	84,9	74,4	76,7	104,3	93,4
	M	3265		284		85,7		85,5		85,0		89,9		82,1		73,0		70,9	
	A	3296		284		87,3		85,9		89,1		91,1		83,4		78,7		85,4	
	M	3338	3343	284	283	89,8	88,4	88,2	87,1	92,1	89,9	91,3	91,4	88,6	85,5	82,4	80,1	96,0	91,9
	J	3396		282		88,0		87,3		88,6		91,8		84,4		79,1		94,2	
	J	3468		277		90,0		89,6		92,0		93,0		86,5		82,2		108,7	
	A	3519	3526	272	270	95,7	92,1	88,7	89,0	90,7	91,2	92,8	93,2	85,2	86,5	81,1	80,5	100,6	95,1
	S	3592		261		90,5		88,7		90,9		93,7		87,8		78,1		76,0	
	O	3651		256		90,0		87,3		94,0		92,9		89,3		80,4		84,8	
	N	3703	3697	268	264	89,6	89,8	86,8	87,0	94,5	95,1	94,4	93,6	86,6	88,0	80,3	79,9	83,6	89,6
	D	3738		269		89,7		86,9		96,9		93,6		88,0		79,0		100,4	
1994	J	3737		269		89,0		85,3		96,1		93,2		86,3		78,3		87,0	
	F	3787	3775	276	273	91,2	91,7	87,6	87,8	97,5	98,7	94,9	95,2	88,7	89,2	81,5	83,4	85,5	92,2
	M	3803		276		94,9		90,6		102,6		97,6		92,5		90,4		104,0	
	A	3788		275		94,7		91,3		100,9		98,2		91,7		88,7		97,3	
	M	3759	3757	270	271	94,5	95,3	91,5	92,0	99,6	101,4	99,1	99,1	91,0	92,7	85,6	87,6	91,9	94,0
	J	3726		270		96,8		93,1		103,6		100,0		95,4		88,4		92,7	
	J	3682		280		96,3		93,3		101,7		99,3		95,3		86,3		89,5	
	A	3664	3660	284	287	92,4	95,9	92,7	93,1	99,8	103,1	100,1	100,8	92,7	95,2	85,1	85,1	89,6	91,7
	S	3636		297		99,1		93,2		107,7		102,9		97,7		83,8		95,9	
	O	3590		313		98,9		94,3		107,2		104,4		97,4		84,7		94,7	
	N	3570	3586	314	313	99,7	99,9	94,8	95,2	108,6	109,0	105,5	105,6	98,3	98,6	87,7	85,7	93,0	93,8
	D	3599		314		101,1		96,6		111,1		106,8		100,2		84,8		93,6	
1995	J	3558		320		96,1		89,7		108,5		101,5		94,1		82,9		88,5	
	F	3572	3569	331	331	96,9	96,9	90,6	90,9	108,2	108,1	103,0	102,4	93,7	94,9	83,6	83,3	86,1	91,0
	M	3579		342		97,6		92,3		107,5		102,7		97,0		83,5		98,4	
	A	3588		342															
	M	3563	3579	333	332														
	J	3586		323															
	J																		
	A																		
	S																		
	O																		
	N																		
	D																		

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

Quellen: Bundesanstalt für Arbeit und Statistisches Bundesamt.

		Beschäftigte im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe	Produktion ²⁾										Umsätze des Einzelhandels		Außenhandel (Spezialhandel) ²⁾				
			Verarbeitendes Gewerbe		Investitionsgüter- produzenten		Gebrauchsgüter- produzenten		Verbrauchsgüter- produzenten		Bauhaupt- gewerbe				Ausfuhr		Einfuhr		
			in 1000		1991 = 100										Mrd. DM				
			mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.	vj.	mtl.
1993	J	7887		90,8		89,5		85,5		94,6		109,3		96,4		51,6		47,2	
	F	7814	7814	89,0	90,1	85,1	87,5	84,8	85,9	93,8	94,6	110,9	110,3	97,3	97,8	54,3	156,2	48,5	140,6
	M	7742		90,6		87,9		87,5		95,3		110,7		99,8		50,3		44,9	
	A	7651		89,4		85,2		85,8		94,7		115,6		102,9		50,1		46,5	
	M	7594	7598	89,7	89,4	86,2	85,3	86,2	85,3	94,7	94,9	115,0	115,5	97,1	99,8	51,7	154,4	46,1	139,4
	J	7550		89,1		84,6		83,9		95,2		115,8		99,3		52,6		46,9	
	J	7525		89,0		84,3		85,0		94,0		113,3		100,5		50,5		45,1	
	A	7466	7464	91,9	90,5	87,3	85,7	92,8	87,9	94,7	94,8	117,7	116,1	100,4	101,4	51,6	153,9	49,3	142,4
	S	7403		90,5		85,4		85,8		95,8		117,2		103,2		51,8		48,0	
	O	7340		89,2		83,5		82,8		93,5		116,7		97,2		51,1		45,5	
	N	7274	7285	89,0	89,3	82,1	83,0	83,8	84,9	94,9	94,3	112,0	113,4	100,6	99,6	52,4	156,7	46,5	138,5
	D	7241		89,6		83,3		88,0		94,4		111,4		101,0		53,3		46,5	
1994	J	7227		90,0		84,2		85,1		93,5		121,6		98,8		53,3		46,5	
	F	7173	7177	91,1	91,2	86,3	85,7	86,1	87,1	94,2	94,5	114,9	120,5	99,2	101,0	53,3	160,4	48,0	145,0
	M	7132		92,4		86,5		90,2		95,9		124,9		105,0		53,7		50,5	
	A	7097		92,5		86,8		90,9		93,6		122,1		94,1		54,1		47,1	
	M	7069	7062	92,7	93,0	86,6	87,0	89,9	91,2	94,9	94,3	124,8	124,7	101,4	99,0	58,6	172,2	51,8	151,1
	J	7022		93,8		87,7		92,9		94,3		127,1		101,4		59,4		52,3	
	J	7041		94,6		89,4		92,9		95,4		123,8		96,1		54,5		49,2	
	A	7021	7015	93,3	94,0	86,9	88,0	89,0	90,3	94,9	94,5	127,4	126,0	102,3	99,9	56,8	167,3	50,7	151,0
	S	6983		94,1		87,7		89,0		93,3		126,8		101,3		56,0		51,1	
	O	6958		95,0		88,7		86,5		94,7		126,2		96,9		58,1		52,3	
	N	6919	6924	95,7	96,0	88,1	88,3	88,9	89,8	96,2	95,3	135,1	130,8	98,8	99,0	59,8	179,6	51,3	158,9
	D	6895		97,2		88,0		93,9		94,9		131,2		101,2		61,6		55,3	
1995	J			94,0		88,2		93,4		92,5		109,0		99,5		59,3		49,7	
	F			94,5	94,0	87,9	88,3	91,7	91,4	93,3	92,5	128,0	116,2	100,0	99,2	58,5	176,8	52,3	155,6
	M			93,6		88,8		89,1		91,7		111,7		98,2		59,0		53,6	
	A			96,7		89,2		88,0		98,5		116,9		95,8		58,5		51,4	
	M																		
	J																		
	J																		
	A																		
	S																		
	O																		
	N																		
	D																		

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

Quellen: Bundesanstalt für Arbeit und Statistisches Bundesamt.