

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 27/96

Berlin

4. Juli 1996

63. Jahrgang

Stöglin

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland

VIERZEHNTER BERICHT

Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung, BerlinInstitut für Weltwirtschaft
an der Universität KielInstitut für
Wirtschaftsforschung Halle

In den neuen Bundesländern hat das wirtschaftliche Wachstum merklich an Schwung verloren. Die konjunkturelle Stockung in weiten Teilen Westeuropas hinterläßt hier tiefe Spuren. Die Zahl der Unternehmen, die sich in existentiellen Schwierigkeiten befindet, nimmt in letzter Zeit besorgniserregend zu.

Es wäre aber falsch, alle Schwierigkeiten der schwachen Konjunktur zuzuschreiben:

- *Viele Investoren haben die Aufgabe im Osten unterschätzt. Sie sind vor allem bei der Beurteilung der Marktchancen zu optimistisch gewesen. Die Märkte sind häufig eng besetzt, und die etablierten Unternehmen sitzen meist so fest im Sattel, daß es nicht leicht ist, ihnen Marktanteile abzunehmen.*
- *Nicht wenige Investoren haben aber auch sich selbst überschätzt. Ihnen fehlen häufig das notwendige unternehmerische Wissen, eine ausreichende Erfahrung sowie das nötige Kapital, um auch eine längere Durststrecke durchzustehen.*

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, das Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel, und das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) haben den wirtschaftlichen Neuaufbau in den neuen Bundesländern im Rahmen eines Forschungsauftrages des Bundesministeriums für Wirtschaft von Anfang an wissenschaftlich begleitet. Die Ergebnisse sind in 13 Berichten dokumentiert¹. Mit Schreiben vom 28.12.1995 hat das Bundesministerium für Wirtschaft den drei Instituten den Auftrag erteilt, die Analyse der gesamtwirtschaftlichen und unternehmerischen Anpassungsprozesse in Ostdeutschland fortzuführen. Die Institute legen hiermit den 14. Bericht in ununterbrochener Folge vor².

Für diesen Bericht hat der Auftraggeber den Instituten ein Thema mit einem aktuellen Bezug vorgegeben. Sie sollen zeigen, warum die Anpassungsprozesse in Ostdeutschland in letzter Zeit nur noch schleppend verlaufen. Insbesondere soll herausgearbeitet werden, welche spezifischen Probleme die Entwicklungsmöglichkeiten der ostdeutschen Unternehmen einengen. Schließlich soll dargestellt werden, welchen Beitrag die Wirtschaftspolitik leisten kann, wenn es darum geht, die Hemmnisse im Anpassungsprozeß zu beseitigen.

¹ Die 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, 245 und 256/257 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, 3/95 und 27-28/95. Vom Institut für Wirtschaftsforschung Halle wurden die letzten fünf Berichte in dessen Forschungsreihe Nr. 6/93, 1/94, 6/94, 1/95 und 2/95 veröffentlicht.

² An dieser Stelle wird eine um einige Kapitel gekürzte Fassung dieses Berichtes veröffentlicht. Die Langfassung des Gutachtens würde den Rahmen eines Wochenberichtes sprengen; sie ist nachzulesen in den Kieler Diskussionsbeiträgen Nr. 277/278 und in der Forschungsreihe des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle, Nr. 7, 1996.

Lage der ostdeutschen Wirtschaft im Frühjahr 1996

Das wirtschaftliche Wachstum in Ostdeutschland hat im Verlauf des letzten Jahres stetig an Tempo eingebüßt. Im ersten Quartal dieses Jahres kam es — im Vergleich zum entsprechenden Zeitraum des Vorjahres — zu einer Stagnation bei der preisbereinigten gesamtwirtschaftlichen Leistung (Tabelle 1). Einen erheblichen Anteil hatte daran der kalte Winter, der eine außergewöhnlich starke Einschränkung der Bautätigkeit zur Folge hatte. Er dämpfte auch in erheblichem Maße die Produktion des verarbeitenden Gewerbes, das in Ostdeutschland vergleichsweise

stark auf die Herstellung von Vorprodukten für die Bauwirtschaft ausgerichtet ist. So gab es im Glas- und Keramikgewerbe sowie bei der Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden einen deutlichen Rückgang in der Fertigung.

Ungeachtet solcher nur kurzzeitig wirkender Einflüsse ist festzustellen, daß sich der Aufholprozeß verlangsamt hat. Dafür gibt es mehrere Gründe:

— Zweifellos macht sich auch in den neuen Bundesländern die schwache Konjunktur bemerkbar. Sie beeinträchtigt die Absatzchancen der ostdeutschen Unter-

Tabelle 1

Bruttowertschöpfung in den neuen Bundesländern in Preisen von 1991

	1994				1995				1996
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	1. Quartal
	Mrd. DM								
Land- und Forstwirtschaft	0,34	0,26	4,12	1,61	0,37	0,24	4,70	1,79	0,31
Produzierendes Gewerbe	23,36	25,85	26,53	27,39	25,59	27,65	27,80	28,10	24,12
Bergbau, Energie- und Wasserwirtschaft	3,52	2,96	2,81	3,35	3,12	2,66	2,60	3,25	3,15
Verarbeitendes Gewerbe	10,16	11,66	12,05	13,35	11,42	12,76	12,84	14,06	11,57
Baugewerbe	9,68	11,23	11,67	10,69	11,05	12,23	12,37	10,78	9,40
Handel und Verkehr	8,35	9,07	9,24	10,16	8,59	9,49	9,67	10,59	8,85
Handel	5,45	5,90	5,84	6,74	5,55	6,13	6,07	6,99	5,74
Verkehr, Nachrichtenwesen	2,90	3,17	3,40	3,42	3,04	3,36	3,60	3,60	3,11
Dienstleistungen	14,27	15,10	15,30	15,63	15,45	16,26	16,34	16,44	16,24
Staat, priv. Haushalte, Org. o. Erwerbszweck	13,64	13,17	12,92	12,36	14,12	13,82	13,40	12,88	14,72
Staat	11,93	11,40	11,04	10,43	12,20	11,81	11,39	10,86	12,67
Priv. Haushalte, Org. o. Erwerbszweck	1,71	1,77	1,88	1,93	1,92	2,01	2,01	2,02	2,05
Bruttowertschöpfung, unbereinigt	59,96	63,45	68,11	67,15	64,12	67,46	71,91	69,80	64,24
Bruttoinlandsprodukt	59,80	63,50	67,90	67,10	63,80	67,40	71,40	69,80	63,80
	Veränderung gegenüber dem Vorjahresquartal in vH								
Land- und Forstwirtschaft
Produzierendes Gewerbe	16,4	15,5	13,3	14,4	9,5	7,0	4,8	2,6	-5,7
Bergbau, Energie- und Wasserwirtschaft	-2,7	-0,7	-2,1	-5,9	-11,1	-10,4	-7,5	-2,9	1,0
Verarbeitendes Gewerbe	15,6	13,5	10,7	15,1	12,4	9,5	6,5	5,4	1,3
Baugewerbe	26,3	23,0	20,9	21,7	14,1	9,0	6,0	0,8	-14,9
Handel und Verkehr	8,0	7,6	7,6	6,7	2,9	4,6	4,7	4,2	3,0
Handel	6,8	6,2	4,7	6,1	1,7	4,0	3,9	3,8	3,6
Verkehr, Nachrichtenwesen	10,4	10,3	12,8	8,0	5,1	5,8	5,9	5,1	2,0
Dienstleistungen	8,9	8,2	8,2	10,0	8,3	7,7	6,8	5,2	5,1
Staat, priv. Haushalte, Org. o. Erwerbszweck	-2,8	-5,0	3,4	2,4	3,5	4,9	3,7	4,2	4,2
Bruttowertschöpfung, unbereinigt	7,9	7,0	8,2	9,2	6,9	6,3	5,6	3,9	0,2
Bruttoinlandsprodukt	8,5	7,6	8,3	9,5	6,7	6,1	5,6	4,0	0,0

Quelle: Statistisches Bundesamt, DIW.

nehmen auf den überregionalen Märkten. Sie dämpft auch die Investitionstätigkeit.

- Beeinflußt wird die Entwicklung auch dadurch, daß die große Welle der Investitionen in den neuen Bundesländern zunächst einmal ihren Höhepunkt erreicht hat. Zahlreiche Projekte zur Errichtung neuer sowie zur Sanierung und Modernisierung bestehender Betriebe sind inzwischen weit vorangekommen oder bereits abgeschlossen. Zum Teil wurden dabei auch Überkapazitäten geschaffen (wie mancherorts bei Bürogebäuden). Auch bei der Erneuerung der Infrastruktur hat es große Fortschritte gegeben. Diese Faktoren haben vor allem die Bautätigkeit im Verlauf des letzten Jahres stark gebremst.

Nicht in demselben Maße wie das verarbeitende Gewerbe und die Bauwirtschaft wurden der Handel, der

Verkehrssektor und die privaten Dienstleistungen von der Abschwächung erfaßt. Erhebliche Impulse dürften zuletzt vom privaten Verbrauch gekommen sein, denn die Realeinkommen haben zu Beginn dieses Jahres kräftig zugenommen. Gleichwohl ist nicht zu verkennen, daß auch im tertiären Sektor das Wachstum im letzten Jahr an Geschwindigkeit verloren hat.

Entsprechend bleibt die Lage auf dem Arbeitsmarkt stark angespannt. Im Laufe des letzten Jahres wurde die Beschäftigung immer zögerlicher ausgeweitet; in einigen Wirtschaftszweigen wie im verarbeitenden Gewerbe wurde sie sogar weiter reduziert. Spürbar zugenommen hat die Zahl der registrierten Arbeitslosen — vor allem wegen der Reduzierung arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen. Im ersten Quartal dieses Jahres stieg die Arbeitslosigkeit sprunghaft, da es zudem zu einem starken Beschäfti-

Tabelle 2

Erwerbstätige¹⁾ in den neuen Bundesländern 1994-1996

	1994				1995				1996
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	1. Quartal
Zahl der Erwerbstätigen in 1 000									
Land- und Forstwirtschaft	217	223	234	230	225	227	232	228	204
Produzierendes Gewerbe	2 125	2 153	2 204	2 234	2 197	2 207	2 233	2 247	2 147
Bergbau, Energie- und Wasserwirtschaft	122	120	118	116	107	106	103	103	98
Verarbeitendes Gewerbe	1 056	1 047	1 048	1 053	1 043	1 034	1 035	1 041	1 015
Baugewerbe	947	986	1 038	1 065	1 047	1 067	1 095	1 103	1 034
Handel und Verkehr	1 119	1 117	1 125	1 135	1 116	1 114	1 117	1 121	1 118
Handel	696	698	710	722	726	726	732	739	737
Verkehr, Nachrichtenwesen	423	419	415	413	390	388	385	382	381
Dienstleistungen	1 143	1 161	1 206	1 230	1 230	1 240	1 269	1 277	1 269
Staat, priv. Haushalte, Org. o. Erwerbszweck	1 567	1 583	1 602	1 604	1 569	1 597	1 589	1 589	1 551
Alle Wirtschaftszweige	6 171	6 237	6 371	6 433	6 337	6 385	6 440	6 462	6 289
Veränderung gegenüber dem Vorjahresquartal in vH									
Land- und Forstwirtschaft
Produzierendes Gewerbe	-0,8	0,1	1,5	2,4	3,4	2,5	1,3	0,6	-2,3
Bergbau, Energie- und Wasserwirtschaft	-19,9	-17,8	-13,6	-12,9	-12,3	-11,7	-12,7	-11,2	-8,4
Verarbeitendes Gewerbe	-7,3	-6,6	-4,7	-2,9	-1,2	-1,2	-1,2	-1,1	-2,7
Baugewerbe	11,3	11,7	11,0	10,6	10,6	8,2	5,5	3,6	-1,2
Handel und Verkehr	0,1	0,1	-0,1	-0,1	-0,3	-0,3	-0,7	-1,2	0,1
Handel	4,7	4,6	4,6	5,0	4,3	4,0	3,1	2,4	1,5
Verkehr, Nachrichtenwesen	-6,7	-6,6	-7,2	-7,9	-7,8	-7,4	-7,2	-7,5	-2,4
Dienstleistungen	8,5	8,0	8,6	8,6	7,6	6,8	5,2	3,8	3,2
Staat, priv. Haushalte, Org. o. Erwerbszweck	-3,0	-1,6	11,1	1,3	0,1	0,9	-0,8	-0,9	-1,2
Alle Wirtschaftszweige	0,1	0,9	2,4	2,8	2,7	2,4	1,1	0,5	-0,8

¹⁾ Inlandskonzept.

Quelle: Statistisches Bundesamt, DIW.

gungsabbau kam (Tabelle 2). Es ist anzunehmen, daß sich hierin nicht nur Saisoneinflüsse widerspiegeln.

**Typische Wachstumshemmnisse im Überblick:
Ergebnisse von Befragungen**

Darüber, wie der Anpassungsprozeß bei den Unternehmen im einzelnen verläuft, gibt die amtliche Statistik nur sehr begrenzt Auskunft. Um diese Informationslücke zu schließen, hat das DIW frühzeitig begonnen, bei den Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes entsprechende Einschätzungen und Informationen einzuholen. Bislang

wurden vier Umfragen durchgeführt: im Sommer 1991, im Sommer 1992, im Winter 1993/94 und im Frühjahr 1995³. Die Ergebnisse dieser vier Umfragen wurden für diesen

³ An der Befragung im Sommer 1991 haben knapp 1 700 Industriebetriebe mit etwas mehr als 1 Million Arbeitskräften teilgenommen, an der Befragung im Sommer 1992 knapp 2 000 Industriebetriebe mit etwas weniger als eine halbe Million Beschäftigten, im Winter 1993/94 knapp 2 500 Industriebetriebe mit reichlich 200 000 Beschäftigten und im Frühjahr 1995 2 800 Industrieunternehmen mit 180 000 Beschäftigten. Zu den Ergebnissen im einzelnen vgl. den dritten, vierten, sechsten, siebten, zehnten, elften und dreizehnten Bericht über die gesamtwirtschaftlichen und unternehmerischen Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland.

Tabelle 3
Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland mit Problemen im Wettbewerb 1991-1995
in vH der Unternehmen

	Sommer 1991	Sommer 1992	Winter 1993/94	Frühjahr 1995
<i>Eigentumsstatus</i>				
Private Unternehmen	62	57	55	52
davon:				
Privatisierte Treuhandunternehmen	X ¹⁾	62 ²⁾	60	55
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	X ¹⁾	.	64	65
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	X ¹⁾	58	51	48
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	X ¹⁾	41	45	46
davon:				
Eigenständige Unternehmen	73	59	55	55
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	56	52	56	45
Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt bzw. ihrer Nachfolgeeinrichtungen	88	84	82	53
<i>Größenklasse</i>				
Unternehmen mit ... Beschäftigten				
1 bis 19	75	61	51	52
20 bis 49	81	63	55	54
50 bis 99	78	67	63	54
100 bis 199	84	65	65	47
200 bis 499	85	73	63	48
500 und mehr	92	78	77	58
<i>Ausgewählte Industriezweige</i>				
Steine und Erden	72	39	40	37
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	87	74	59	67
Chemie	87	70	63	56
Metallverformung/Oberflächenveredelung	87	65	59	50
Stahl- und Leichtmetallbau	72	58	62	62
Maschinenbau	84	77	65	58
Straßenfahrzeugbau	79	51	75	48
Elektrotechnik	87	71	58	44
EBM-Waren	82	65	49	54
Holzverarbeitung	80	61	54	50
Papier- und Pappeverarbeitung	91	67	62	50
Druck	77	53	40	57
Kunststoff	82	62	48	48
Textil/Bekleidung	90	74	62	61
Nahrungs- und Genußmittel	83	63	59	54
Alle Unternehmen	84	66	57	52

¹⁾ Ausweis wegen zu geringer Fallzahl nicht sinnvoll. — ²⁾ Einschließlich reprivatisierter Unternehmen.

Quelle: Umfragen des DIW vom Sommer 1991, vom Sommer 1992, vom Winter 1993/94 und vom Frühjahr 1995.

Bericht erstmals miteinander verbunden. Sie erlauben nun also auch Aussagen über die Entwicklung einzelner Unternehmen im Zeitablauf.

Die Gegenüberstellung der einzelnen Jahresergebnisse zeigt, daß der Problemdruck aus Sicht der Unternehmen anfänglich sehr stark war, daß er in den Folgejahren aber stetig abgenommen hat. Im Sommer 1991 meinten noch mehr als vier Fünftel der Unternehmen, sich nur mit großen Schwierigkeiten am Markt behaupten zu können, im Sommer 1992 waren es noch zwei Drittel und im Frühjahr 1995 reichlich die Hälfte (Tabelle 3).

Bei den einzelnen Unternehmensgruppen war der Problemdruck unterschiedlich groß. Besonders stark war er bei den Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt bzw. ihrer Nachfolgeeinrichtungen. Der Anteil dieser „Problemfälle“ ist in den zurückliegenden fünf Jahren stark zurückgegangen, da Treuhandbetriebe privatisiert oder geschlossen wurden. Auch unter privatisierten oder reprivatisierten Betrieben war der Anteil der Unternehmen mit großen Problemen recht hoch. Neugegründete Betriebe haben den Umfrageergebnissen zufolge weniger Schwierigkeiten, im Wettbewerb zu bestehen. Allerdings ist hier — anders als bei den übrigen Unternehmensgruppen — der Anteil von Unternehmen mit Problemen im Wettbewerb nicht gesunken. Im Hinblick auf die Besitzverhältnisse zeigt sich, daß eigenständige Firmen im allgemeinen häufiger Probleme

haben als Tochtergesellschaften westdeutscher und ausländischer Unternehmen.

Zwei Probleme haben den Unternehmen über den gesamten Zeitraum hinweg besonders zu schaffen gemacht: Finanzierungsprobleme einerseits und der rasche Lohnanstieg andererseits (Tabelle 4). Immer schwerer fällt es offenbar, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Abgenommen hat dagegen der Anteil derjenigen Unternehmen, die mit veralteten Anlagen produzieren sowie der Anteil derjenigen Unternehmen, die angeben, Probleme beim Vertrieb zu haben. Alles in allem zeigt diese Entwicklung, daß die Probleme bei der Anpassung an marktwirtschaftliche Verhältnisse anscheinend weitgehend überwunden sind, solche dagegen, die für die Phase des Aufbaus und der Marktdurchdringung typisch sind, an Bedeutung aber zunehmen.

Die Tatsache, daß einige der genannten Schwierigkeiten in der Zwischenzeit in den Hintergrund getreten sind, andere dagegen an Bedeutung gewonnen haben, steht auch im Zusammenhang mit den enormen Veränderungen im Unternehmensbestand. Einerseits hat es eine ganze Reihe von Unternehmen gegeben, die sich nicht am Markt behaupten konnten. Andererseits ist eine Vielzahl neuer Unternehmen hinzugekommen. Im Laufe der Zeit hat es zudem große Veränderungen bei der Eigentumsstruktur gegeben: 1991 waren den Befragungsergebnissen zufolge

Tabelle 4

Ausgewählte Probleme aus Sicht der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland 1991-1995

	... vH der Unternehmen hatten das jeweilige Problem im ...			
	Sommer 1991	Sommer 1992	Winter 1993/94	Frühjahr 1995
Zahlungsmoral schlecht	—	—	—	59
Eigenkapital zu gering	—	—	—	52
Konkurrenzdruck nimmt zu	—	—	—	50
Liquiditätslage angespannt	—	—	—	49
Löhne und Gehälter steigen zu schnell	31	44	41	43
Finanzierungsmittel für Investitionen fehlen	53	49	39	43
Qualifizierte Mitarbeiter schwer zu bekommen	6	17	20	27
Anbieter vergleichbarer Produkte preiswerter	—	22	26	26
Kommunale Verwaltung schwerfällig	—	28	25	26
Anlagen/Gebäude veraltet	38	38	28	23
Vertrieb unzureichend	46	39	18	22
Infrastruktur am Standort unzureichend	15	28	18	17
Grundstücke und Gewerbeflächen knapp	—	13	14	16
Qualifikation der Mitarbeiter unzureichend	14	13	10	9
Kundendienst/Service reicht nicht aus	—	13	10	6
Produktqualität unzureichend	7	7	4	2
Anlagen/Gebäude zu groß	16	16	10	—
Wichtige Leistungsträger haben das Unternehmen verlassen	6	7	3	—

Quelle: Umfragen des DIW vom Sommer 1991, vom Sommer 1992, vom Winter 1993/94 und vom Frühjahr 1995.

Tabelle 5

**Unternehmen und Beschäftigte im verarbeitenden Gewerbe
in Ostdeutschland 1991-1995 nach Eigentumsstatus
Struktur in vH**

	Sommer 1991		Sommer 1992		Winter 1993/94		Frühjahr 1995	
	Unter- nehmen	Beschäf- tigte	Unter- nehmen	Beschäf- tigte	Unter- nehmen	Beschäf- tigte	Unter- nehmen	Beschäf- tigte
Private Unternehmen	14	8	66	41	94	76	99	95
davon:								
Privatisierte Treuhandunternehmen	X ¹⁾	X ¹⁾	48 ²⁾	36 ²⁾	41	55	34	60
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	X ¹⁾	X ¹⁾	.	.	20	8	17	13
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	X ¹⁾	x ¹⁾	5	2	7	5	5	2
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	X ¹⁾	X ¹⁾	13	3	26	7	43	20
davon:								
Eigenständige Unternehmen	9	1	49	19	80	42	77	45
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	5	7	17	23	14	34	22	50
Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt bzw. ihrer Nachfolgeeinrichtungen	86	92	34	59	6	24	1	5
Alle Unternehmen	100	100	100	100	100	100	100	100

¹⁾ Wegen zu geringer Fallzahl nicht sinnvoll. — ²⁾ Einschließlich reprivatisierter Unternehmen.
Quelle: Umfragen des DIW vom Sommer 1991, vom Sommer 1992, vom Winter 1993/94 und vom Frühjahr 1995.

92 vH der Beschäftigten in Treuhandbetrieben tätig, heute gibt es kaum noch ehemalige Kombinatbetriebe, die von einer der Treuhandnachfolgeeinrichtungen verwaltet werden (Tabelle 5). Privatisierte Unternehmen stellen heute drei Viertel der Beschäftigung, neugegründete Betriebe ein Fünftel. Der industrielle Mittelstand hat in diesen Jahren erheblich an Gewicht gewonnen; drei Viertel der Unternehmen zählen dazu. Gleichwohl ist in den Betrieben westdeutscher und ausländischer Unternehmen die Hälfte der Beschäftigten tätig.

Um herauszufinden, ob Unternehmen ihre Probleme lösen konnten bzw. ob sie inzwischen neue Schwierigkeiten haben, reicht der Vergleich von mehreren unverbundenen Querschnitten nicht aus. Erforderlich ist vielmehr eine Längsschnittbetrachtung auf betriebsindividueller Basis. Dafür sind hier diejenigen 1 200 Unternehmen ausgewählt worden, die an den beiden letzten Umfragen des DIW teilgenommen haben. Dies ist etwa die Hälfte der im Winter 1993/94 erfaßten Unternehmen, und das sind zwei Fünftel der im Frühjahr 1995 erfaßten Unternehmen.

Die Ergebnisse dieser Längsschnittauswertung zeigen das bereits bekannte Bild: Knapp die Hälfte der Industrieunternehmen glaubt, ohne größere Schwierigkeiten im Wettbewerb bestehen zu können, die übrigen stehen dagegen offenbar vor großen Problemen. Diese Verteilung ist in beiden Erhebungen insgesamt betrachtet etwa gleich geblieben. Bei näherer Betrachtung zeigen sich aber differenzierte Entwicklungen (Tabelle 6):

- Nur ein Drittel der Unternehmen, die im Winter 1993/94 größere Wettbewerbsprobleme hatten, konnte die Anlaufprobleme zwischenzeitlich überwinden. Anders ausgedrückt: Zwei Drittel derjenigen Unternehmen, die damals Probleme hatten, sind nicht entscheidend vorangekommen.
- Bei immerhin 40 vH der Unternehmen, die 1993 im großen und ganzen ohne gravierende Probleme zurechtkamen, hat sich die Situation geändert. Sie klagen jetzt über große Wettbewerbsprobleme.

Besonders schleppend verlief der Anpassungsprozeß bei reprivatisierten und bei schon vor der Wende bestehenden privaten Unternehmen. Demgegenüber haben viele Unternehmen, die die Treuhandanstalt privatisiert hat, ihre Probleme meistern können. Überdurchschnittlich hoch ist allerdings auch der Anteil derjenigen privatisierten Unternehmen, bei denen sich in den letzten Jahren die Problemlage verschärft hat. Neugründer berichten dagegen vergleichsweise selten von einer Verschlechterung ihrer Lage.

Bei vielen eigenständigen Unternehmen hat sich in den letzten Jahren die Lage offenbar zugespitzt. Von diesen Unternehmen haben deutlich weniger die Anfangsprobleme in den Griff bekommen, und hier ist auch der Anteil derjenigen höher, die über die Verschlechterung der Situation klagen. Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen haben den Anpassungsprozeß indes offensichtlich besser bewältigen können.

Tabelle 6

Unternehmen¹⁾ des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland
mit Problemen im Wettbewerb 1993 und 1995
in vH der Unternehmen

	Unternehmen, die 1993 Probleme im Wettbewerb hatten			Unternehmen, die 1993 keine Probleme im Wettbewerb hatten			<i>Nachrichtlich:</i> Unternehmen, die Probleme im Wettbewerb hatten	
	insgesamt	davon: Unternehmen die 1995 ...		insgesamt	davon: Unternehmen, die 1995 ...		1993	1995
		weiterhin Probleme hatten	keine Probleme mehr hatten		weiterhin keine Probleme hatten	Probleme hatten		
<i>Eigentumsstatus²⁾</i>								
Private Unternehmen	100	69	31	100	60	40	54	55
davon:								
Privatisierte Treuhandunternehmen	100	66	34	100	57	43	62	58
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	100	73	27	100	53	47	61	63
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	100	75	25	100	61	39	36	52
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	100	68	32	100	67	33	44	49
davon:								
Eigenständige Unternehmen	100	71	29	100	58	42	53	57
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	100	60	40	100	69	31	55	47
Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt bzw. ihrer Nachfolgeeinrichtungen	100	58	42	100	0	100	80	67
<i>Größenklasse²⁾</i>								
Unternehmen mit ... Beschäftigten								
1 bis 9	100	66	34	100	46	54	51	54
10 bis 19	100	72	28	100	63	37	51	55
20 bis 49	100	71	29	100	56	44	52	58
50 bis 99	100	65	35	100	57	43	59	56
100 bis 199	100	61	39	100	73	27	59	47
200 bis 499	100	69	31	100	59	41	52	56
500 und mehr	100	85	15	100	22	78	77	73
<i>Ausgewählte Industriezweige²⁾</i>								
Steine und Erden	100	65	35	100	73	27	41	43
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	100	57	43	100	50	50	51	53
Chemie	100	84	16	100	63	37	61	66
Metallverformung/ Oberflächenveredelung	100	61	39	100	65	35	61	51
Stahl- und Leichtmetallbau	100	78	22	100	38	62	61	72
Maschinenbau	100	70	30	100	63	37	62	57
Straßenfahrzeugbau	100	62	38	100	60	40	62	54
Elektrotechnik	100	63	37	100	80	20	58	46
EBM-Waren	100	63	37	100	60	40	49	52
Holzverarbeitung	100	62	38	100	63	37	52	50
Papier- und Pappeverarbeitung	100	57	43	100	73	27	56	44
Druck	100	100	0	100	52	48	23	60
Kunststoff	100	58	42	100	64	46	51	47
Textil/Bekleidung	100	72	28	100	40	60	57	66
Nahrungs- und Genußmittel	100	68	32	100	64	46	50	53
Alle Unternehmen	100	69	31	100	60	40	54	55

¹⁾ Unternehmen, die an beiden Umfragen teilgenommen haben. — ²⁾ Stand: Frühjahr 1995.

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

Tabelle 7

Ausgewählte Probleme bei Unternehmen¹⁾ des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland 1993 und 1995 in vH der Unternehmen

	Unternehmen, die 1993 das jeweilige Problem hatten				Unternehmen, die 1993 das jeweilige Problem nicht hatten				Nachrichtlich: Anteil der Unternehmen, die 1995 das jeweilige Problem hatten
	insgesamt	davon: Unternehmen, die das jeweilige Problem 1995 ...		Nachrichtlich: Anteil der Unternehmen an allen Unternehmen	insgesamt	davon: Unternehmen, die das jeweilige Problem 1995 ...		Nachrichtlich: Anteil der Unternehmen an allen Unternehmen	
		weiterhin hatten	nicht mehr hatten			auch nicht hatten	aber hatten		
Löhne und Gehälter steigen zu schnell	100	65	35	43	100	64	36	57	48
Finanzierungsmittel für Investitionen fehlen	100	67	33	36	100	69	31	64	44
Anlagen/Gebäude veraltet	100	54	46	28	100	85	15	72	24
Vertrieb unzureichend	100	44	56	27	100	86	14	73	22
Anbieter vergleichbarer Produkte preiswerter	100	48	52	26	100	79	21	74	28
Kommunale Verwaltung schwerfällig	100	44	56	23	100	83	17	73	24
Qualifizierte Mitarbeiter schwer zu bekommen	100	57	43	18	100	83	17	82	25
Infrastruktur am Standort unzureichend	100	38	62	17	100	88	12	83	16
Grundstücke und Gewerbeflächen knapp	100	50	50	13	100	93	7	87	13
Kundendienst/Service reicht nicht aus	100	16	84	9	100	95	5	91	6
Qualifikation der Mitarbeiter unzureichend	100	25	75	9	100	95	5	91	7
Produktqualität unzureichend	100	7	93	4	100	98	2	96	2

¹⁾ Unternehmen, die an beiden Umfragen teilgenommen haben.
Quelle: Umfragen des DIW vom Winter 1993/94 und vom Frühjahr 1995.

Auch in der Längsschnittbetrachtung zeigt sich, daß es nach wie vor insbesondere zwei Problembereiche sind, denen die Unternehmen gegenüberstehen: Finanzierungsengpässe und die Lohnentwicklung (Tabelle 7). Nur etwa ein Drittel der Unternehmen hat hier die Probleme in den Griff bekommen. Daneben haben zwei weitere Problemfelder an Bedeutung gewonnen: Ein Großteil der Unternehmen sieht sich nun einem starken Konkurrenzdruck ausgesetzt. Für viele Unternehmen ist es weiterhin schwer, qualifizierte Mitarbeiter zu finden.

Hohe Lohnkosten

Gesamtwirtschaft

Generell sind die Löhne der weitaus gewichtigste Wertschöpfungsbestandteil und damit der bedeutendste Faktor in der Kostenrechnung der Unternehmen⁴. So belaufen sich in der privaten Wirtschaft der alten Bundesländer die Löhne auf etwa die Hälfte der Bruttowertschöpfung. Nach

der Errichtung der Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion kam es in Ostdeutschland zu einem sprunghaften Anstieg der Löhne. Trotz schrumpfender Beschäftigung expandierten folglich die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit überaus kräftig (Tabelle 8). Besonders groß waren die Sprünge im zweiten Halbjahr 1990 sowie in den Jahren 1991 und 1992, also zu Beginn der wirtschaftlichen Umstrukturierung, als die Leistungskraft der Unternehmen noch schwach war. Alles in allem waren die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit im Jahr 1995 um die Hälfte höher als im Jahr 1991, die Zahl der abhängig Beschäftigten aber um rund ein Fünftel kleiner.

Die Höhe der Löhne liefert für sich genommen keine Informationen darüber, in welchem Ausmaß sie als Kosten

⁴ Beim Staat setzt sich die Bruttowertschöpfung nach den Konventionen der amtlichen Statistik sogar fast gänzlich aus Löhnen zusammen. Hinzukommen noch Abschreibungen, die im Vergleich zu den Löhnen allerdings nur wenig ins Gewicht fallen.

faktor zu Buche schlagen. Hierfür sind die Lohnstückkosten der geeignete Indikator. Die übliche Praxis bei der Berechnung der Lohnstückkosten ist, daß die nominalen Einkommen der Arbeitnehmer auf die reale, das heißt preisbereinigte Wertschöpfung bezogen werden. Dieses Verfahren ist im Falle der neuen Bundesländer jedoch wenig tauglich, da dort die Anpassung an marktwirtschaftliche Bedingungen auch eine starke Anpassung der Preise zur Folge hatten. Bei der Verwendung realer Wertschöpfungsgrößen würden die Preisveränderungen nach 1991 — dem derzeitigen Basisjahr für die Deflationierung der nominalen Wertschöpfung — unberücksichtigt bleiben, und es würden sich Lohnstückkosten errechnen, die die tatsächliche Lohnkostenbelastung der ostdeutschen Unternehmen stark überzeichnen würden. Um dies zu vermeiden, werden im folgenden die nominalen Wertschöpfungsgrößen zugrunde gelegt.

Im Jahr 1991 beliefen sich die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit in den neuen Bundesländern auf 85 vH der gesamten Bruttowertschöpfung. Es blieben den Unternehmen demnach keine Mittel, um Zinsen für eingesetztes Kapital zu zahlen, etwaige Produktionssteuern zu entrichten oder Abschreibungen für den Verschleiß von Anlagen vorzunehmen. Im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt haben die Unternehmen sogar erhebliche Verluste gemacht. Bis 1995 ist die Lohnquote zwar auf 73 vH gefallen, dennoch war sie immer noch sehr viel höher als in den alten Bundesländern. Dort lag sie 1995 bei 54 vH. Sie war in den neuen Ländern zuletzt also um ein Drittel höher als in den alten. Problematisch ist nicht nur die Größe dieses Abstandes, sondern auch seine Dauerhaftigkeit. Seit 1993 hat er sich praktisch nicht mehr verringert. Im Klartext bedeutet das: Die ostdeutsche Wirtschaft konnte ihre schlechte Position im überregionalen Wettbewerb in den letzten Jahren kaum noch verbessern.

Verarbeitendes Gewerbe

Bei den Lohnstückkosten gibt es allerdings große Unterschiede zwischen den einzelnen Wirtschaftszweigen und auch innerhalb derselben von Unternehmen zu Unternehmen. Nach den Daten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung übertrafen 1995 die Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands die Lohnstückkosten Westdeutschlands um ein Drittel. Von 1991 bis 1993 sanken die Einkommen aus unselbständiger Erwerbstätigkeit infolge des drastischen Beschäftigungsabbaus in der Summe deutlich. Da die Produktion kräftig expandierte, bildeten sich auch die Lohnstückkosten stark zurück. Seit 1994 hat sich die Konstellation verändert. Die Lohnsumme steigt seitdem, und zwar rasch. 1994 konnte der Anstieg der Löhne noch durch eine starke Ausweitung der Produktion aufgewogen werden. Dagegen reichte das Produktionswachstum im Jahr 1995 nicht aus, um den Anstieg der Lohnsumme zu kompensieren. Zum Vergleich: Im westdeutschen verarbeitenden Gewerbe sind dagegen die Lohnstückkosten seit 1994 gesunken.

Es ist anzunehmen, daß die hohen Lohnstückkosten ein Problem sind, das die meisten Zweige des verarbeitenden Gewerbes tangiert. Tiefgegliederte Strukturdaten liegen allerdings nur aus der Kostenstrukturerhebung vom Jahr 1993 vor. Da es um die Frage nach Strukturunterschieden und deren Auswirkungen auf das Gesamtergebnis geht, ist die mangelnde Aktualität dieser Datenbasis hinnehmbar⁵. Die Ergebnisse zeigen, daß in fast allen Gewerbebezügen die Lohnstückkosten in Ostdeutschland höher sind als in Westdeutschland (Tabelle 9). Ausnahmen sind das Ernährungsgewerbe, die Steine- und Erdenindustrie und das Druckgewerbe. Hierbei handelt es sich um Branchen, in denen die Produktion in Ostdeutschland — wie in anderen Regionen auch — auf lokale Märkte ausgerichtet ist und nach der Wende rasch anzog. In der Chemieindustrie, dem Maschinenbau, der Elektroindustrie und dem Straßenfahrzeugbau überstiegen dagegen die Lohnstückkosten deutlich das westdeutsche Niveau.

Übrige Wirtschaftszweige

Für die anderen Wirtschaftszweige liegt eine derart differenzierte Statistik nicht vor. Die Analyse kann sich daher allein auf grob strukturierte Daten aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung stützen. Im einzelnen zeigen sich dabei zum Teil sehr unterschiedliche Muster:

- Der einzige Wirtschaftszweig, bei dem sich die Lohnstückkosten auf das westdeutsche Niveau zurückgebildet haben, ist der Bereich Bergbau, Energie- und Wasserwirtschaft. Schon recht früh (1991) kam es hier zu einer Angleichung. Diese Entwicklung ist vor dem Hintergrund einer massiven Abnahme der Beschäftigung zu sehen.
- Im Baugewerbe weitete sich die Produktion im Zuge der Modernisierung der Infrastruktur sowie der Errichtung und Sanierung von Gewerbe- und Wohnraum schon früh stark aus. Dabei wurde auch die Beschäftigung aufgestockt. Die Lohnstückkosten gingen in den letzten Jahren stetig zurück. 1995 waren sie noch um ein Achtel höher als im Westen.
- Der größte Abstand zwischen Ost und West zeigt sich im Sektor Verkehr und Nachrichtenübermittlung. Zwar gab es auch in diesem Sektor in den letzten Jahren eine deutliche Tendenz zur Angleichung, trotzdem sind hier die Lohnstückkosten noch doppelt so hoch wie in den alten Bundesländern. Das dürfte vor allem daran liegen, daß Umstrukturierung und Personalanpassung

⁵ Beim Vergleich der Zahlen aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und denen aus der Kostenstrukturerhebung fällt auf, daß sowohl in Ostdeutschland als auch in Westdeutschland der Anteil der Löhne an der Bruttowertschöpfung in der Kostenstrukturerhebung deutlich größer ist als in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. Dafür gibt es sicherlich mehrere Gründe. So sind Schätzfehler bei dem einen oder anderen Verfahren nicht auszuschließen.

Tabelle 8

Einkommen aus unselbständiger Arbeit und Lohnstückkosten in West- und Ostdeutschland 1991-1995

	1991	1992	1993	1994	1995	1992	1993	1994	1995
	Einkommen aus unselbständiger Arbeit								
	Mrd. DM					Veränderung gegenüber dem Vorjahr (vH)			
<i>Westdeutschland</i>									
Land- und Forstwirtschaft	8,0	8,3	8,4	8,6	8,7	4,4	1,0	2,3	1,2
Produzierendes Gewerbe	662,8	693,6	674,2	674,6	686,8	4,6	-2,8	0,1	1,8
Bergbau, Energie	37,8	40,1	39,8	39,4	39,1	5,9	-0,8	-1,0	-0,5
Verarbeitendes Gewerbe	535,0	556,3	534,2	529,4	540,5	4,0	-4,0	-0,9	2,1
Baugewerbe	90,0	97,2	100,2	105,9	107,2	8,0	3,1	5,7	1,2
Handel und Verkehr	237,2	257,1	265,2	267,5	270,3	8,4	3,2	0,9	1,0
Handel	151,8	165,6	172,4	175,6	178,9	9,1	4,1	1,9	1,9
Verkehr	85,4	91,5	92,8	91,9	91,4	7,1	1,4	-0,9	-0,5
Dienstleistungsunternehmen	209,5	232,8	245,6	256,8	269,3	11,1	5,5	4,6	4,8
Staat, private Haushalte	312,9	336,9	350,0	356,7	369,8	7,7	3,9	1,9	3,7
Alle Wirtschaftsbereiche	1 430,3	1 528,7	1 543,3	1 564,3	1 604,8	6,9	1,0	1,4	2,6
<i>Ostdeutschland</i>									
Land- und Forstwirtschaft	8,3	6,1	6,1	6,3	6,5	-26,8	-0,2	3,5	3,8
Produzierendes Gewerbe	74,2	80,5	84,1	94,4	101,9	8,5	4,5	12,2	7,9
Bergbau, Energie	8,3	8,6	7,7	6,9	6,7	3,5	-10,5	-11,2	-1,8
Verarbeitendes Gewerbe	45,4	42,2	39,5	43,6	47,9	-7,0	-6,3	10,3	9,7
Baugewerbe	20,5	29,7	36,9	43,9	47,3	44,8	24,1	19,1	7,7
Handel und Verkehr	26,1	33,8	39,1	40,7	41,7	29,4	15,6	4,2	2,6
Handel	12,9	17,5	21,0	23,4	25,1	35,3	19,7	11,8	7,0
Verkehr	13,1	16,3	18,1	17,2	16,6	23,7	11,2	-4,7	-3,4
Dienstleistungsunternehmen	20,2	26,1	32,2	36,7	41,5	29,0	23,5	13,8	13,1
Staat, private Haushalte	49,1	63,3	69,8	72,0	77,9	29,0	10,3	3,1	8,1
Alle Wirtschaftsbereiche	177,9	209,8	231,3	250,0	269,5	17,9	10,3	8,1	7,8
Lohnstückkosten ¹⁾									
	DM					Veränderung gegenüber dem Vorjahr (vH)			
<i>Westdeutschland</i>									
Land- und Forstwirtschaft	5,5	14,0	0,9	-0,6
Produzierendes Gewerbe	66,1	67,5	69,2	67,1	66,8	2,0	2,5	-3,0	-0,3
Bergbau, Energie	51,1	52,5	52,4	50,9	51,0	2,7	-0,1	-2,9	0,3
Verarbeitendes Gewerbe	67,7	69,6	71,6	69,1	68,7	2,9	2,8	-3,5	-0,6
Baugewerbe	65,6	63,8	65,6	65,1	65,5	-2,7	2,9	-0,8	0,6
Handel und Verkehr	61,4	63,5	66,0	65,4	64,6	3,6	3,9	-1,0	-1,3
Handel	62,5	66,0	70,0	70,2	70,3	5,6	6,0	0,3	0,1
Verkehr	59,4	59,5	59,7	57,8	55,7	0,2	0,3	-3,2	-3,7
Dienstleistungsunternehmen	26,3	26,1	25,4	24,9	24,5	-0,7	-2,6	-2,1	-1,5
Staat, private Haushalte	93,2	93,2	93,1	93,0	93,0	0,0	-0,1	-0,1	0,0
Alle Wirtschaftsbereiche	56,0	56,2	56,2	54,7	54,0	0,4	-0,1	-2,6	-1,3
<i>Ostdeutschland</i>									
Land- und Forstwirtschaft	-26,0	6,5	17,1	-7,5
Produzierendes Gewerbe	98,8	90,3	81,8	78,0	78,1	-8,6	-9,4	-4,6	0,2
Bergbau, Energie	52,2	61,6	53,3	48,5	51,1	17,9	-13,4	-9,0	5,2
Verarbeitendes Gewerbe	130,1	112,7	92,3	89,8	91,2	-13,3	-18,1	-2,7	1,6
Baugewerbe	84,6	78,7	80,9	75,3	73,0	-6,9	2,8	-7,0	-2,9
Handel und Verkehr	89,3	99,9	102,5	99,1	96,6	11,8	2,6	-3,3	-2,6
Handel	68,9	73,6	81,4	85,6	88,1	6,8	10,5	5,2	3,0
Verkehr	126,0	162,0	146,6	126,4	112,9	28,5	-9,5	-13,7	-10,7
Dienstleistungsunternehmen	44,2	38,9	38,1	37,4	38,2	-12,0	-2,1	-1,7	2,1
Staat, private Haushalte	95,4	95,6	95,4	95,0	94,9	0,2	-0,2	-0,4	-0,7

noch: Tabelle 8

Einkommen aus unselbständiger Arbeit und Lohnstückkosten in West- und Ostdeutschland 1991-1995

	Lohnstückkosten ¹⁾				
	1991	1992	1993	1994	1995
	Westdeutschland = 100				
<i>Ostdeutschland</i>					
Land- und Forstwirtschaft
Produzierendes Gewerbe	149	134	118	116	117
Bergbau, Energie	102	117	102	95	100
Verarbeitendes Gewerbe	192	162	129	130	133
Baugewerbe	129	123	123	116	112
Handel und Verkehr	146	157	155	152	150
Handel	110	112	116	122	125
Verkehr	212	272	245	219	203
Dienstleistungsunternehmen	168	149	150	150	156
Staat, private Haushalte	102	103	102	102	102
Alle Wirtschaftsbereiche	153	142	135	134	135

¹⁾ Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je Produkteinheit (Bruttowertschöpfung zu jeweiligen Preisen, unbereinigt).
Quelle: Statistisches Bundesamt, DIW.

bei Post, Bahn und öffentlichen Verkehrsunternehmen, die etwa drei Viertel der Arbeitnehmer dieses Sektors beschäftigen, noch nicht abgeschlossen sind.

- Erheblich über dem westdeutschen Niveau liegen auch die Lohnstückkosten beim Handel; hier hat sich die Disproportionalität im Lauf der letzten Jahre sogar vergrößert. In den Jahren 1991 und 1992 verbuchte der Handel in den neuen Bundesländern noch hohe Wachstumsraten bei der Bruttowertschöpfung. In der Folgezeit schwächten sie sich jedoch immer mehr ab, und die Lohnkosten stiegen stärker als die Leistung — zum einen, weil die Beschäftigung leicht zunahm, zum anderen und vor allem, weil die Löhne kräftig anzogen.
- An westdeutschen Maßstäben gemessen sind die Lohnstückkosten bei den Dienstleistungsunternehmen ebenfalls sehr hoch. Zwar konnten diese die Wirtschaftsleistung kräftig steigern⁶, doch auch die Lohnkosten expandierten sehr stark. Hinter diesem generellen Trend dürften sich allerdings sehr unterschiedliche Entwicklungen innerhalb dieses sehr heterogenen Sektors verbergen. Hierüber liegen jedoch keine Informationen vor.

Alles in allem ist die Lohnkostenbelastung für die Unternehmen in Ostdeutschland viel zu hoch. Zwar dürfte es auch dort Unternehmen geben, deren hohe Produktivität es erlaubt, die gleichen Löhne wie im Westen zu zahlen. Aber sie sind in der Minderheit. Überhöhte Lohnkosten belasten vor allem jene Unternehmen, die im überregionalen Wettbewerb stehen. Eigentlich müßte ein großer Teil von ihnen bereits aus dem Markt ausgeschieden sein,

hätte ihnen nicht der Staat mit Subventionen vielfältiger Art unter die Arme gegriffen.

Unzureichende Innovationstätigkeit?

Manches spricht dafür, daß die Schwierigkeiten vieler ostdeutscher Unternehmen, Kunden zu finden, auch auf einen Mangel an attraktiven Produkten zurückzuführen sind. Auf umkämpften Märkten läßt sich nämlich nur Fuß fassen, wenn neue Anbieter — sofern sie nicht besonders preisgünstig anbieten können — ein Produkt- oder Leistungsprofil aufweisen, das sich positiv von dem bereits etablierter Hersteller unterscheidet. Unabhängig von der Branche zählt es daher zu den wichtigsten unternehmerischen Aufgaben, neue Marktentwicklungen ständig zu beobachten und sie für das eigene Unternehmen nutzbar zu machen. Insoweit kommt der Modernisierung des Produktangebots entscheidende Bedeutung auch für die langfristige Unternehmensentwicklung zu. In Ostdeutschland scheint hier noch einiges im Argen zu liegen: Gerade auf den überregionalen Märkten haben ostdeutsche Unternehmen nur geringe Marktanteile erringen können, und mehr als 60 vH des Umsatzes ostdeutscher Industrieunternehmen entfallen nach neuesten Umfrageergebnissen des IWH auf Produkte, die ihren Höhepunkt im Produktlebenszyklus bereits überschritten haben und sich in der Stagnations- oder Schrumpfungsphase befinden. Entspre-

⁶ Vor allem in nominaler Rechnung, da die Preise, insbesondere die administrierten (wie die Wohnungsmieten), kräftig gestiegen sind.

Tabelle 9

**Bruttowertschöpfung, Personalkosten und Lohnstückkosten der Unternehmen¹⁾
des verarbeitenden Gewerbes in West- und Ostdeutschland 1993**

	Westdeutschland			Ostdeutschland			
	Bruttowertschöpfung (Mrd. DM)	Personalkosten (Mrd. DM)	Personalkosten (DM je 100 DM Bruttowertschöpfung)	Bruttowertschöpfung (Mrd. DM)	Personalkosten (Mrd. DM)	DM je 100 DM Bruttowertschöpfung	Westdeutschland = 100
<i>Grundstoff- und Produktionsgüter</i>	158,6	103,6	65,3	5,6	5,6	98,9	151,3
Mineralölverarbeitung	33,7	3,6	10,6	1,2	0,3	28,1	264,1
Steine, Erden	18,0	11,2	62,1	2,5	1,5	57,6	92,8
Eisenschaffende Industrie	10,5	11,7	110,9	0,3	0,5	147,7	133,3
NE-Metalle	6,0	5,0	83,5	0,1	0,2	444,5	532,2
Gießereien	5,7	5,2	91,8	0,2	0,4	180,8	196,9
Chemie	66,0	51,5	78,0	0,9	2,1	229,5	294,1
Holzbearbeitung	3,2	2,2	69,8	0,1	0,1	98,3	140,8
Papier-/Pappeherzeugung	4,3	3,5	82,0	x	x	x	x
Gummiverarbeitung	7,6	6,6	87,2	0,1	0,2	134,6	154,4
<i>Investitionsgüter</i>	323,5	282,4	87,3	9,9	12,4	125,4	143,7
Stahl-/Leichtmetallbau	14,9	12,4	83,3	2,5	2,5	100,0	120,0
Maschinenbau	80,4	71,8	89,3	2,6	4,0	151,8	170,1
Straßenfahrzeugbau	75,9	65,9	86,8	1,1	1,4	124,1	142,9
Schiffbau	2,4	2,3	96,1	0,3	0,6	162,5	169,0
Luft- und Raumfahrt	6,4	7,1	111,5	x	0,0	x	x
Elektrotechnik	88,7	77,8	87,7	2,1	2,5	118,6	135,2
Feinmechanik, Optik	10,4	8,8	84,6	0,2	0,4	234,6	277,4
Herstellung EBM-Waren	27,1	20,8	77,1	0,7	0,6	92,6	120,2
Büromaschinen, EDV	7,9	7,8	98,1	x	x	x	x
<i>Verbrauchsgüter</i>	98,8	74,8	75,7	4,3	4,0	92,2	121,9
Musikinstrumente, Spielwaren	3,9	2,8	71,3	x	x	x	x
Feinkeramik	2,7	2,3	85,6	0,2	0,3	156,1	182,3
Glas	5,6	4,4	77,2	0,2	0,3	134,2	173,6
Holzverarbeitung	17,4	12,8	73,4	0,8	0,8	94,1	128,1
Papier-/Pappeverarbeitung	10,0	7,4	74,3	0,2	0,2	83,0	111,7
Druckereien	14,4	11,3	78,7	1,2	0,8	70,2	89,2
Kunststoffwaren	22,8	17,0	74,4	0,7	0,5	79,0	106,2
Lederherzeugung	0,3	0,2	81,4	x	x	x	x
Lederverarbeitung	2,1	1,6	75,3	0,1	0,1	117,3	155,8
Textil	12,0	9,3	78,0	0,4	0,6	138,1	177,1
Bekleidung	7,6	5,6	74,6	0,3	0,3	96,7	129,5
<i>Nahrungs- und Genußmittel</i>	68,7	31,2	45,5	6,0	2,5	41,6	91,4
Ernährung	49,7	29,8	59,9	4,4	2,4	55,3	92,4
Tabakverarbeitung	19,0	1,4	7,6	x	x	x	x
<i>Verarbeitendes Gewerbe insgesamt</i>	649,6	492,0	75,7	25,9	24,5	94,5	124,8
<i>Nachrichtlich:</i>							
Ohne Produktionssteuern	630,6	x	77,8	24,3	24,4	x	129,5

¹⁾ Unternehmen mit im allgemeinen 20 und mehr Beschäftigten.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

chend gibt die Mehrheit der Unternehmen an, auf stagnierenden oder gar schrumpfenden Märkten zu agieren.

**Innovationstätigkeit
der ostdeutschen Unternehmen**

Eine Quelle über die Innovationstätigkeit ostdeutscher Betriebe sind die Umfragen des ifo Instituts für Wirtschafts-

forschung. Dort wird ein weitgefaßter Innovationsbegriff zugrunde gelegt: Als Innovation zählt jede wesentliche Verbesserung von Produkten bzw. Produktionsverfahren, die in einem Betrieb durchgeführt wird, und zwar unabhängig davon, ob es sich dabei um selbst entwickelte Neuerungen oder lediglich um die Übernahme bereits bekannter Neuerungen handelt. In dem hier interessierenden Zusammenhang ist dies zumindest für die jüngere Zusammenarbeit

eine angemessene Abgrenzung, da ein Mangel an Wettbewerbsfähigkeit, der aus veralteten Produkten bzw. Techniken herrührt, grundsätzlich auch durch Imitation bereits existierender Produkte bzw. durch Installation bekannter Produktionsverfahren behoben werden kann. Unter Zugrundelegung dieser Definition lag der Anteil der Industrieunternehmen, die nach eigenem Bekunden Innovationen durchgeführt haben, nach den Ergebnissen des ifo Innovationstests in den Jahren 1991 bis 1995 nahezu konstant bei rund 70 vH⁷. Etwa 60 vH der gemeldeten Neuerungen beziehen sich auf Produktinnovationen; etwa die Hälfte der innovierenden Unternehmen hat auch Veränderungen in den angewandten Produktionsverfahren vorgenommen. Größere Unterschiede zur Innovationsneigung westdeutscher Betriebe sind dabei nicht festzustellen: Hier war die Zahl der Industrieunternehmen mit Innovationen im Jahr 1994 nur unwesentlich höher (Tabelle 10).

Zu beachten ist allerdings, daß die Umfragen des ifo Instituts wohl kein repräsentatives Bild der ostdeutschen Unternehmenslandschaft darstellen: kleine Unternehmen mit einer im Durchschnitt deutlich niedrigeren Innovationsneigung sind im ifo Sample unterrepräsentiert, und wegen der Freiwilligkeit der Teilnahme ist eine Verzerrung zugunsten der Zahl der innovativen Betriebe nicht auszuschließen. Hierauf deuten auch Untersuchungen des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung in Mannheim (ZEW) hin⁸: Berücksichtigt man nämlich die unterschiedlichen Wahrscheinlichkeiten bei der Ziehung der Stichprobe in den einzelnen Unternehmensgrößenklassen sowie etwaige Unterschiede im Antwortverhalten, so reduziert sich die Innovationsneigung gegenüber den unkorrigierten Daten erheblich. Nach Rechnung des ZEW dürfte unter Berücksichtigung dieser Einflüsse insbesondere in den unteren Betriebsgrößenklassen der Anteil innovativer Unternehmen in Ostdeutschland deutlich niedriger ausfallen als in Westdeutschland. Dann aber relativiert sich der anfänglich positive Eindruck über die Innovationstätigkeit ostdeutscher Unternehmen: Gemessen an der geringen Präsenz ostdeutscher Unternehmen gerade auf dynamisch wachsenden überregionalen Märkten wäre wohl ein höherer Anteil von Unternehmen mit Innovationen als in Westdeutschland nötig.

Der geringste Teil der ostdeutschen Unternehmen hat allerdings wirklich neue Produkte und Verfahren entwickelt. So zeigen Analysen von GEWIPLAN für das Land Sachsen-Anhalt, daß nur rund 15 vH der FuE-Aktivitäten auf originäre Innovationen entfallen⁹. Betrachtet man lediglich originäre Innovationen, so lassen sich als Maß für die in Ostdeutschland entwickelten Neuerungen auch die Angaben der Patentstatistik heranziehen. Nach Angaben des Deutschen Patentamtes wurden 2 585 Patentanmeldungen im Jahr 1995 von ostdeutschen Antragstellern eingereicht. Dies ist — je Einwohner gerechnet — deutlich weniger als in Westdeutschland (Tabelle 11). Es spiegelt sich hierin die geringere Zahl der FuE-Beschäftigten wider: Bezogen auf die mit FuE-Aktivitäten betrauten

Tabelle 10
Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes
mit Innovationen 1994
in vH aller Unternehmen

	Ost- deutschland	West- deutschland
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	67,5	78,0
Investitionsgütergewerbe	74,7	75,3
Verbrauchsgütergewerbe	69,5	66,8
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	66,9	72,1
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	71,2	73,9
<i>Quelle:</i> ifo Institut.		

Beschäftigten des „Wirtschaftssektors“ (Unternehmen und Institutionen der industriellen Gemeinschaftsforschung) lag die Zahl der Patentanmeldungen in Ostdeutschland 1993 um etwa 20 vH unter dem westdeutschen Niveau. Zwischenzeitlich dürfte sich der Rückstand aber reduziert haben.

Nimmt man dies alles zusammen, so scheint es geboten, daß die Unternehmen ihre Aktivitäten zur Erneuerung des Produktspektrums forcieren. Hier aber — dies haben jedenfalls die Gespräche des IWH bei ostdeutschen Industrie und Handelskammern ergeben — liegt ein Manko vieler Unternehmen: Es fehlt oftmals an Vorstellungen darüber, welche Produkte in Zukunft produziert werden sollen.

FuE-Aktivitäten in den neuen Bundesländern

Ergebnisse der empirischen Innovationsforschung zeigen, daß die Innovationstätigkeit bei solchen Unternehmen relativ hoch ist, die eigene Forschungs- und/oder Entwicklungsaktivitäten durchführen. Überdies scheinen sich FuE-Aktivitäten günstig auf Markterfolg und Stabilität von Unternehmen auszuwirken¹⁰. Dies ist mit ein Grund dafür, daß auch im Rahmen neuerer regionalökonomischer Theorien dem Vorhandensein von FuE-Potentialen verstärkte Aufmerksamkeit gewidmet wird. Somit stellt sich die Frage, wie von dieser Seite her die Voraussetzungen für eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ostdeutscher Betriebe einzuschätzen sind.

⁷ Vgl. Penzkofer, H. und H. Schmalholz: Innovationstätigkeit und Aspekte ihrer Förderung in den neuen Bundesländern. In: ifo Schnelldienst, Nr. 9/1996.

⁸ Vgl. Harhoff, D., G. Licht u.a.: Innovationsaktivitäten kleiner und mittlerer Unternehmen — Ergebnisse des Mannheimer Innovationspanels, Baden-Baden 1996.

⁹ Vgl. GEWIPLAN: Technologiepolitik in Sachsen-Anhalt. Kurzfassung, o.O. 1995 (Als Manuskript vervielfältigt).

¹⁰ Vgl. Harhoff, D., G. Licht u.a., a.a.O.

Tabelle 11

Patentanmeldungen in Ost- und Westdeutschland 1991-1995

	1991	1992	1993	1994	1995
Patentanmeldungen ostdeutscher Antragsteller					
absolute Zahl	1 998	1 543	2 110	2 363	2 585
pro 100 000 Einwohner	12,6	9,8	13,5	15,2	16,7
Patentanmeldungen westdeutscher Antragsteller					
absolute Zahl	30 323	32 428	32 731	34 427	35 712
pro 100 000 Einwohner	47,3	50,0	49,9	52,3	54,0

Quelle: Deutsches Patentamt, Berechnungen des IWH.

Nach der Wende setzte zunächst ein Abbau von FuE-Kapazitäten in den neuen Ländern ein. Hiervon betroffen waren vor allem Unternehmen, die von westlichen Investoren übernommen wurden: Die Beibehaltung von FuE-Aktivitäten in ostdeutschen Betriebsstätten war hier meist nicht länger nötig, da FuE-Kapazitäten am Stammsitz des Investors vorhanden waren und die Bereitstellung innovativen Know-hows übernahmen. Dementsprechend ist nur ein kleiner Teil — rund ein Zehntel — der FuE-Beschäftigten in Zweigbetrieben westlicher Unternehmen tätig¹¹. Neugegründete Betriebe wiederum konzentrierten sich vielfach auf Produktionen, bei denen wegen des fehlenden überregionalen Wettbewerbsdrucks eigene Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zunächst nicht dringlich erschienen. Trotzdem dürfte mittlerweile eine Konsolidierung der FuE-Aktivitäten in den neuen Ländern eingetreten sein. So ist der Rückgang der Zahl der FuE-Beschäftigten in Ostdeutschland offenbar gestoppt — im Jahr 1993, dem letzten Jahr, über das verlässliche Angaben vorliegen, waren nach Erhebungen der SV-Wissenschaftsstatistik noch rund 22 000 Personen im ostdeutschen Wirtschaftssektor mit FuE-Aufgaben betraut¹². Auch die Entwicklung der

FuE-Aufwendungen deutet auf eine Stabilisierung von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten hin. Im Jahr 1993 beliefen sich die internen FuE-Aufwendungen des Wirtschaftssektors auf knapp 2,1 Mrd. DM; das war gut ein Drittel mehr als im Jahr zuvor.

Im Vergleich zu Westdeutschland sind die FuE-Aktivitäten in der ostdeutschen Wirtschaft freilich recht gering (Tabelle 12). So erreichte die Zahl der in FuE beschäftigten Personen in den neuen Ländern gemessen an der Einwohnerzahl im Jahr 1993 nur etwa ein Drittel des westdeutschen Wertes. Rund 7,5 vH des Forschungspersonals der deutschen Wirtschaft ist in den neuen Ländern tätig. Die personenbezogene FuE-Intensität liegt damit bei zwei Fünfteln des westdeutschen Niveaus. Ähnlich groß ist der Unterschied, wenn man die internen FuE-Aufwendungen betrachtet: Nur rund 4 vH der gesamtdeutschen FuE-Ausgaben des Wirtschaftssektors entfallen auf die neuen Bun-

¹¹ Vgl. SV-Wissenschaftsstatistik: Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft. Ergebnisse 1993, 1994, Planung 1995. Essen 1995.

¹² Vgl. SV-Wissenschaftsstatistik, a.a.O.

Tabelle 12

Kennziffern zu FuE-Aktivitäten in Ost- und Westdeutschland 1991-1993

	Ostdeutschland			Westdeutschland		
	1991	1992	1993	1991	1992	1993
FuE-Personal im Wirtschaftssektor ¹⁾	34 559	22 439	22 001	287 197	284 486	271 774
Personenbezogene FuE-Intensität ²⁾	0,6	0,5	0,5	1,2	1,2	1,2
Interne FuE-Aufwendungen ³⁾	1 898	1 525	2 074	49 434	50 475	48 647
Wertschöpfungsbezogene FuE-Intensität ⁴⁾	1,2	0,8	0,9	2,4	2,3	2,3

¹⁾ Vollzeitäquivalent. — ²⁾ FuE-Personal in Relation zu der Anzahl aller Erwerbstätigen in den Unternehmen (vH). — ³⁾ Mill. DM. — ⁴⁾ Interne FuE-Aufwendungen in Relation zur Bruttowertschöpfung des Unternehmenssektors (ohne Wohnungsvermietung) in jeweiligen Preisen (vH).

Quelle: Statistisches Bundesamt, SV-Wissenschaftsstatistik, Berechnungen des IWH.

Tabelle 13

Klassifikation von Gütern des verarbeitenden Gewerbes nach ihrem Technologiegehalt 1991 und 1994
in vH

Güter mit Technologiegehalt	Ostdeutschland		Westdeutschland	
	1991	1994	1991	1994
Hohem	2,0	1,5	3,3	3,5
Mittlerem	35,5	30,0	45,0	43,8
Geringem	62,5	68,5	51,7	52,7

Quelle: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des IWH.

desländer; dies sind — bezogen auf die Bruttowertschöpfung — etwa 40 vH des westdeutschen Wertes.

Ein wesentlicher Grund für das vergleichsweise geringe Ausmaß an FuE-Aktivitäten in den neuen Bundesländern ist in der Wirtschaftsstruktur zu sehen, die sich im Zuge des Transformationsprozesses herausgebildet hat. Potentiale für Forschung und Entwicklung finden sich am ehesten im verarbeitenden Gewerbe. Das aber ist in Ostdeutschland mittlerweile nur noch von untergeordneter Bedeutung — im Jahr 1994 trug dieser Wirtschaftszweig nur rund 18 vH zur Wertschöpfung bei, während es in Westdeutschland fast 28 vH waren. Auch innerhalb des verarbeitenden Gewerbes dominieren mittlerweile Branchen, die üblicherweise als wenig forschungsintensiv eingeschätzt werden. Folgt man der gebräuchlichen Praxis, die Forschungsintensität mit Hilfe des Anteils der FuE-Aufwendungen am Gesamtumsatz zu messen, so zeigt sich, daß im Jahr 1994 fast 70 vH aller in Ostdeutschland erzeugten Produkte einen geringen Technologiegehalt hatten (Westdeutschland: 53 vH). Produkte mit hohem Technologiegehalt hatten hingegen nur einen Anteil von 1,5 vH (Westdeutschland: 3,5 vH) (Tabelle 13). Es spricht wenig dafür, daß sich dies seither grundlegend verändert hätte: Im 1. Halbjahr 1995, für das wegen der Umstellung der amtlichen Statistiken allerdings keine vollständig vergleichbaren Daten vorliegen, betrug der Anteil von Produkten mit geringem Technologiegehalt noch immer rund 66 vH. Hierin schlägt sich nicht zuletzt die Konzentration ostdeutscher Anbieter auf baunahe Produkte sowie auf Erzeugnisse des Nahrungs- und Genußmittelgewerbes nieder, wo in aller Regel nur ein geringer Bedarf an FuE-Aktivitäten besteht.

Wie sehr wirtschaftsstrukturelle Besonderheiten Ostdeutschlands das Bild bestimmen, wird bei einem Blick auf die FuE-Intensitäten in den einzelnen Wirtschaftszweigen deutlich (Tabelle 14). Sowohl in bezug auf die Beschäftigung als auch in Relation zum Umsatz lag die Forschungsintensität im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe im Jahr 1993 bei rund zwei Dritteln des westdeutschen Niveaus. Darin spiegelt sich zum einen das hohe Gewicht von Industriezweigen mit geringer Forschungsintensität (Industrie der Steine und Erden, Nahrungs- und Genußmittelge-

werbe), zum anderen aber auch die im Vergleich zu Westdeutschland niedrigen Forschungspotentiale in den an sich forschungsintensiven Wirtschaftsbereichen wie dem Fahrzeugbau, der Chemieindustrie und der Elektrotechnik. Einige Wirtschaftszweige wie der Maschinenbau, die Textil- und die Bekleidungsindustrie oder auch das Holzgewerbe weisen demgegenüber deutlich höhere Forschungsintensitäten als in Westdeutschland auf¹³. Die Schlußfolgerung, die Unternehmen hätten hier besondere Anstrengungen zur Überwindung ihrer Probleme gemacht, wäre aber voreilig, handelt es sich hierbei doch um Wirtschaftszweige, in denen die Umstrukturierungskrise im Jahr 1993 noch längst nicht abgeschlossen war; so waren die Umsätze sehr niedrig.

Betrachtet man lediglich die Unternehmen mit FuE-Aktivitäten, so hatte deren FuE-Intensität — im Durchschnitt gesehen — zu Beginn der neunziger Jahre noch ein ähnliches Niveau wie in Westdeutschland. Bezogen auf den Gesamtumsatz der Industrie war die Forschungsintensität im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe hingegen um etwa ein Drittel niedriger, weil ein verhältnismäßig großer Teil des Umsatzes auf Betriebe ohne eigene FuE entfiel. Zu vermuten ist daher, daß vergleichsweise viele Unternehmen in den neuen Ländern — wenigstens zum damaligen Zeitpunkt — keine eigenen FuE-Aktivitäten unternommen haben. In die gleiche Richtung deuten im übrigen auch die Unternehmensbefragungen des ifo Instituts (Tabelle 15). Während die befragten Großunternehmen mehrheitlich Forschungs- und/oder Entwicklungsaktivitäten durchführen, ist dies in den kleineren Unternehmen weitaus seltener der Fall. Vor allem die Industrieunternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten scheinen in ihrer Mehrzahl auf Forschungs- und/oder Entwicklungsaktivitäten gänzlich zu verzichten. Dies deckt sich mit Ergebnissen des ZEW für das produzierende Gewerbe für die Jahre 1990 bis 1992¹⁴: Auch dort zeigt sich, daß der Anteil von Unternehmen, die keine Innovationen vorgenommen haben (und dement-

¹³ Vgl.: Forschung und Entwicklung in Ostdeutschland. Bearb: Kurt Hornschild. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 6/1995.

¹⁴ Vgl. Harloff, D., G. Licht u.a. a.a.O.

Tabelle 14

FuE-Intensitäten im produzierenden Gewerbe¹⁾ nach Wirtschaftszweigen 1993

	Ostdeutschland		Westdeutschland	
	FuE-Personal ²⁾	FuE-Aufw. ³⁾	FuE-Personal ²⁾	FuE-Aufw. ³⁾
Energie- u. Wasservers., Bergbau	0,4	0,9	0,6	1,4
Verarbeitendes Gewerbe	2,5	2,0	3,9	3,1
Chemische Industrie, Mineralölverarbeitung usw.	4,5	3,3	8,9	3,9
Herstellung von Kunststoffen u. Gummiwaren	2,1	1,9	1,2	1,0
Gew. u. Verarb. v. Steinen usw.	0,7	0,5	0,9	0,8
Metallerzeugung/-bearbeitung	1,2	1,0	1,0	1,0
Stahl-, Maschinen- u. Fahrzeugbau	2,7	2,6	5,3	5,0
darunter: Maschinenbau	4,6	5,1	3,1	2,9
Elektrotechnik, Feinmechanik, Herst. v. EBM-Waren usw.	5,1	5,6	5,8	5,2
darunter: Elektrotechnik	5,5	6,0	8,0	6,9
Holz-, Papier- und Druckgewerbe	0,7	0,8	0,2	0,2
Leder-, Textil- und Bekleidungsgewerbe	1,4	1,6	0,3	0,3
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	0,3	0,1	0,4	0,2

¹⁾ Unternehmen mit wenigstens 20 Beschäftigten. — ²⁾ FuE-Personal in vH der Zahl aller Beschäftigten. — ³⁾ Interne FuE-Aufwendungen in vH des Umsatzes.
Quelle: SV- Wissenschaftsstatistik, Statistisches Bundesamt, Berechnungen des IWH.

sprechend vermutlich auch keine FuE-Aktivitäten aufweisen) bzw. Innovationen ohne FuE-Aufwendungen eingeführt haben, in allen Größenklassen deutlich höher ist als in Westdeutschland.

Auch wenn die FuE-Aktivitäten der Unternehmen auf eher schlechte Voraussetzungen für die Erneuerung des Produktspektrums hindeuten, bliebe ihnen die Möglichkeit, Forschungs- und Entwicklungsleistungen extern zu beschaffen. Vergleichsweise problemlos ist dies für Tochtergesellschaften westlicher Unternehmen, die konzernintern mit neuen technischen Entwicklungen versorgt werden können. Wie Tabelle 16 zeigt, wird diese Möglichkeit aber auch von selbständigen ostdeutschen Betrieben in hohem Maße genutzt. Rund 10 vH der vom IWH befragten MBO-Unternehmen gab an, externe Forschungsaufträge zu vergeben. Zwei Fünftel der Umfrageteilnehmer hat überdies Kooperationsverträge geschlossen, und gut ein Sechstel der Unternehmen hat Lizenzen von Dritten übernommen. Derartige Kooperationsformen scheinen somit ähnliche Bedeutung zu haben wie eigene FuE-Aktivitäten. Zu bedenken ist allerdings, daß nur etwa ein Drittel der befragten MBO-Unternehmen nach eigenem Bekunden überhaupt Innovationen durchgeführt hat. Verglichen mit Westdeutschland — hierzu liegen Ergebnisse des ZEW für das Jahr 1992 vor¹⁵ — scheinen die ostdeutschen Unternehmen jedenfalls auch bei der externen Wissensbeschaffung im Rückstand zu liegen.

Innovationsengpässe

Befragt man die Unternehmen nach den Engpässen, die einer Ausweitung ihrer FuE-Aktivitäten im Wege stehen, so

werden regelmäßig finanzielle Restriktionen genannt. An eigenen liquiden Mitteln fehlt es oftmals, und Fremdkapitalgeber sind angesichts vielfach bestehender Informationsasymmetrien und mangelnder Besicherungsmöglichkeiten nicht gewillt, Mittel für risikobehaftete Forschungsvorhaben zur Verfügung zu stellen. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen sind hiervon betroffen, vor allem dann, wenn ihre Marktposition noch nicht gefestigt erscheint.

Um von der Liquiditätsseite her Linderung zu verschaffen, haben Bund, Länder und EU ein umfangreiches Förderinstrumentarium für FuE-Zwecke zur Verfügung gestellt. Wie aus der MBO-Umfrage des IWH und ebenso aus Umfragen des ifo Instituts hervorgeht, sind (innovative) Unternehmen in Ostdeutschland in der Regel über das Angebot an staatlichen Fördermitteln informiert und nehmen es rege in Anspruch. Nach Angaben des ifo Instituts haben rund 61 vH der Industrieunternehmen zwischen 1992 und 1995 Fördermaßnahmen für Innovationsaktivitäten in Anspruch genommen; dies deutet darauf hin, daß sämtliche FuE-Aktivitäten in den neuen Ländern in der einen oder anderen Weise staatlich gefördert worden sind. Alles in allem wurden private FuE-Aufwendungen in Ostdeutschland im Jahr 1993 durch Bund und Länder mit rund 1 Mrd. DM unterstützt — dies sind fast 50 vH der FuE-Aufwendungen ostdeutscher Unternehmen. Gleichwohl zeigen sich auch die geförderten Unternehmen nicht vollends zufrieden mit der Effizienz der FuE-Förderung; sie erhielt in der Umfrage des IWH bei ostdeutschen MBO-Unterneh-

¹⁵ Ebenda.

Tabelle 15

Innovationen und FuE in ostdeutschen Industrieunternehmen in vH der befragten Unternehmen

Beschäftigten- größenklasse	Unternehmen ...					
	ohne Innovationen	mit Innovationen				
		insgesamt	nur Forschung	nur Entwicklung	Forschung und Entwicklung	ohne Forschung und Entwicklung
20- 49	42	58	6	13	20	20
50 - 199	27	74	8	21	25	20
200 - 999	24	76	19	19	28	10
> 1 000	23	77	12	8	50	7

Quelle: Umfrage des ifo Instituts, Berechnungen des IWH.

men deutlich schlechtere Noten als andere Fördermaßnahmen.

Angesichts der Höhe der öffentlichen Förderung verliert jedoch das Argument mangelnder finanzieller Möglichkeiten für FuE an Überzeugungskraft. Vielmehr spricht manches dafür, daß oftmals die ohne Zweifel bestehenden Finanzierungsschwierigkeiten andere Defizite in einer Weise überlagern, daß die Bedeutung sonstiger FuE-relevanter Einflußfaktoren unterschätzt wird. So kommt der Einbindung in überregionale und internationale Forschungsnetzwerke eine erhebliche Bedeutung für den Innovationserfolg zu. Da ostdeutsche Unternehmen bestenfalls in lokale und regionale Netzwerke eingebunden sind — und diese sind meist wenig innovationsintensiv, oftmals weitmaschig und wenig belastbar —, bleiben sie auch in dieser Beziehung gegenüber konkurrierenden Anbietern aus Westdeutschland und dem Ausland im Nachteil. Vielfach scheinen sich die Unternehmen über die Bedeutung derartiger Kontakte nicht einmal bewußt zu sein — gerade die nicht innovatorisch tätigen Unternehmen glauben vielfach, ohne externe Kooperationsbeziehungen auskommen zu können¹⁶.

Darüber hinaus können als Hemmnisfaktoren aber auch die noch immer unsicheren Zukunftsperspektiven vieler Unternehmen gelten — solange die künftige Absatzsituation nicht gesichert ist, werden kostenaufwendige FuE-Aktivitäten mit a priori ungewissen Erfolgchancen möglicherweise als ein allzu hohes Risiko betrachtet¹⁷. Ohne hinreichend viele Innovationen aber müssen die Zukunftsaussichten vieler Betriebe als schlecht eingeschätzt werden. Insoweit steckt die ostdeutsche Wirtschaft in einem Teufelskreis, der nicht leicht zu durchbrechen sein wird.

Schwierigkeiten beim Absatz

Vielen Herstellern mit Sitz in Ostdeutschland gelingt es nur schwer, ihre Produkte im Markt zu positionieren. Dies muß nicht von der Beschaffenheit der Produkte oder der Preisgestaltung herrühren. Es kann auch andere Ursachen haben. Gewerbliche Abnehmer und der Handel sind im allgemeinen an langfristig stabilen Beziehungen zu leistungsstarken Lieferanten interessiert. Ein Wechsel des Lieferanten ist mit „Sunk costs“¹⁸ verbunden und wird nur dann ins Auge gefaßt, wenn es dafür zwingende Gründe

Tabelle 16

Quellen von Innovationen bei durch MBO privatisierten ostdeutschen Unternehmen

	Anteil (vH) ¹⁾
Nur eigene FuE-Aktivitäten	43,1
Vergabe von Forschungsaufträgen	11,5
Kooperation	40,0
Lizenzübernahme	17,7
Sonstiges	9,2

¹⁾ Mehrfachnennungen möglich.
Quelle: MBO-Umfrage des IWH 1995.

¹⁶ Vgl. König, H. und A. Spielkamp: Mittelständische Innovatoren als Quelle deutscher Wettbewerbsfähigkeit. In: Verband innovativer Unternehmen (Hrsg.): Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Industrie durch mittelfristig verlässliche staatliche Unterstützung unternehmerischer Innovationsstrategien. Berlin 1995.

¹⁷ Nach den Ergebnissen des ifo-Innovationstests sahen rund ein Viertel der Unternehmen im Jahr 1994 hierin ein Innovationshemmnis. (Vgl. Penzkofer, H. und H. Schmalhalz, a.a.O.)

¹⁸ So entstehen den Abnehmern beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen Kosten der Informationsbeschaffung, der Anpassung der Logistik oder der Qualitätssicherung. Bei einem Wechsel der Lieferanten können diese Kosten nicht wieder eingebracht werden; sie „versinken“.

Tabelle 17

**Anteile von gewerblichen Produkten aus Ostdeutschland, Westdeutschland
und dem Ausland am gesamtdeutschen Markt¹⁾ 1991 und 1994
in vH**

	Ostdeutschland		Westdeutschland		Ausland	
	1991	1994	1991	1994	1991	1994
Bergbau	14	7	38	42	48	50
Verarbeitendes Gewerbe	4	5	69	68	27	27
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	4	5	69	70	27	25
Mineralölverarbeitung	3	2	84	89	14	9
Gew. u. Verarbeitung von Steinen und Erden	6	16	81	74	13	10
Eisenschaffende Industrie	5	5	61	60	34	36
NE-Metallerzeugnisse, NE-Metallhalbwerkzeuge	4	3	48	45	48	52
Gießerei	5	6	89	87	6	7
Ziehereien, Kaltwalzwerke, Mechanik	k.a.	4	k.a.	79	k.a.	17
Chemische Industrie	4	3	65	66	31	31
Holzbearbeitung	2	k.a.	67	k.a.	30	k.a.
Zellstoff-, Holzschliff-, Papier- und Pappeerzeugung	k.a.	2	k.a.	45	k.a.	53
Gummiverarbeitung	2	3	68	67	30	31
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	3	5	68	66	29	29
Stahlverformung, Oberflächenveredelung usw.	k.a.	4	k.a.	81	k.a.	15
Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeuge	11	15	80	76	9	9
Maschinenbau	5	5	71	73	24	22
Straßenfahrzeugbau, Rep. v. Kraftfahrzeugen usw.	1	5	70	67	29	28
Schiffbau	11	21	66	65	23	14
Elektrotechnik	3	4	68	64	29	32
Feinmechanik, Optik, H. v. Uhren	2	3	58	56	40	41
Herstellung von EBM-Waren	2	4	78	77	20	19
Herstellung von Büromaschinen, ADV-Geräten usw.	1	k.a.	36	k.a.	63	k.a.
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	3	4	65	65	32	31
Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren usw.	2	2	46	47	52	51
Feinkeramik	5	6	55	53	40	42
Herstellung u. Verarbeitung v. Glas	5	7	69	68	69	25
Holzbearbeitung	4	6	78	76	18	18
Papier- und Pappeverarbeitung	1	3	89	83	10	14
Druckerei und Vervielfältigung	4	5	86	89	10	6
Herstellung v. Kunststoffwaren	1	5	79	77	20	18
Lederverarbeitung	4	4	80	80	16	17
Textilgewerbe	2	3	47	43	51	53
Bekleidungs-gewerbe	2	2	46	44	53	54
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	7	8	79	78	14	14

¹⁾ Inlandsabsatz deutscher Hersteller plus Einfuhr.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

gibt. Für Hersteller, die sich neu im Markt etablieren wollen, sind deshalb die Zugangsschranken recht hoch. Es reicht meistens nicht, wenn sie ein gleich gutes Angebot machen

wie die Konkurrenz. Ihr Angebot muß schon deutlich besser sein, wenn sie die Konkurrenz von ihrem angestammten Platz verdrängen wollen.

Im Schnitt haben gewerbliche Produkte aus ostdeutscher Produktion¹⁹ am gesamtdeutschen Markt einen Anteil von gerade 5 vH, gegenüber 68 vH bei solchen aus westdeutscher und 27 vH bei solchen aus ausländischer Produktion (Tabelle 17). Deutlich höhere Marktanteile haben neben bergbaulichen Produkten nur Baustoffe, Schienenfahrzeuge und Erzeugnisse des Schiffbaus. Seit 1991 konnte nur bei einigen Gruppen von ostdeutschen Produkten die Marktposition spürbar ausgeweitet werden: Außer den genannten gehören dazu Glas- und Glaswaren, Straßenfahrzeuge, Kunststoffwaren, EBM-Waren sowie Papier und Pappe. Noch schwächer als auf dem deutschen Markt ist die Position ostdeutscher Hersteller auf den Märkten im Ausland. Bei ihnen ist die Exportquote, unter Einbeziehung der Lieferungen nach Mittel- und Osteuropa — die bei einigen Produktgruppen noch immer eine große Rolle spielen —, nur halb so hoch wie bei westdeutschen Herstellern.

Um die notorische Absatzschwäche der ostdeutschen Produzenten beurteilen zu können, muß man die strukturellen Veränderungen ins Bild nehmen, die sich in letzter Zeit auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten abspielen. Für Industrie und Handel ist das „Sourcing“, der Bezug von Rohstoffen und Vorprodukten, Gegenstand intensiver und vielfältiger Rationalisierungsanstrengungen geworden: So sollen ein günstiger Einkauf (etwa durch Abnahme größerer Serien oder vollständiger Sortimente) die Einstandskosten, eine termingetreue Lieferung die Lagerkosten und vertriebsunterstützende Maßnahmen (Vormontage, Verpackung, Etikettierung und Plazierung) die Rüstkosten senken. Zudem soll die Optimierung des Bezugssortiments in bezug auf Produktbeschaffenheit, Produktgestaltung und Produktqualität den Material- und Warenumschlag erhöhen und die Retouren vermindern. Um dies alles zu erreichen, versuchen die Abnehmer die Hersteller fest „ins Geschirr“ zu nehmen. So verfügen Zulieferer der Automobilindustrie häufig kaum noch über Freiheitsgrade; selbst im Bereich von Forschung und Entwicklung sind ihnen wichtige Parameter von den Abnehmern vorgegeben. Die industrielle Produktion vollzieht sich heute deshalb immer mehr in Form von Netzwerken, in denen Hersteller auf den verschiedensten Fertigungsstufen, vom Rohmaterial bis zum Endfabrikat, eingebunden sind. Die Netze werden in der Regel von Großabnehmern geknüpft. Diese kümmern sich oftmals sogar um die logistischen Belange ihrer Lieferanten.

Die Abnehmer in Industrie und Handel stellen im allgemeinen unterschiedliche Anforderungen an ihre Lieferanten. So bestellen Großabnehmer meistens große Mengen und drücken dabei den Preis. Außerdem erwarten sie vertriebsbegleitende Aktivitäten — wie im Handel die Bereitstellung von Displays, die Regalbetreuung oder die Preisauszeichnung. Schließlich legen sie Wert darauf, daß die Hersteller möglichst ein Vollsortiment abdecken. Kleine und mittlere Abnehmer ordern dagegen häufig nur geringe Mengen und sind eher zu Preiszugeständnissen bereit.

Dafür verlangen sie aber eine flexible Belieferung, um spezielle Kundenwünsche befriedigen zu können.

Hohe Zugangshürden bei Großabnehmern

Die Ergebnisse einer neueren Erhebung des Instituts für Marktforschung in Leipzig zeigen, daß viele Hersteller in Ostdeutschland Schwierigkeiten bei der Aufnahme von Lieferbeziehungen zu Großabnehmern haben²⁰. Von den befragten Unternehmen aus vier ausgewählten Branchen bewerteten rund 70 vH die Zugangshürden als hoch oder sehr hoch (Tabelle 18). Am meisten macht der Zugang zu Großabnehmern des Einzelhandels zu schaffen, aber auch der Zugang zu Großabnehmern der Industrie ist für viele ostdeutsche Industrieunternehmen alles andere als leicht. Einfacher ist dagegen die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen zu kleinen und mittleren Abnehmern. Hier berichten im Schnitt nur 20 vH der Unternehmen über große Schwierigkeiten. Eine solche Polarisierung zeigt sich mehr oder weniger in allen untersuchten Branchen. Bedingt durch das Produktspektrum gibt es aber auch gewisse Unterschiede innerhalb der Branchen. So finden Hersteller von Glas-, Porzellan- und Keramikerzeugnissen leichteren Zugang zu Großabnehmern als Hersteller in anderen Branchen.

Die Schwierigkeiten, die die Hersteller vor allem mit Großabnehmern haben, spiegeln sich in ihren Umsätzen wider. Sowohl bei den Herstellern von Produktionsgütern als auch bei denen von Konsumgütern sind kleine und mittlere Unternehmen die wichtigste Abnehmergruppe. Bei Herstellern von Produktionsgütern wurde ebenfalls mehr als die Hälfte des Umsatzes mit kleinen und mittleren Unternehmen des Großhandels, der Industrie und des Handwerks erzielt, weitere 8 vH mit Handelsvermittlern. Bei Konsumgütern waren die Proportionen ähnlich, nämlich 57 vH mit kleinen und mittleren Handelsunternehmen und 5 vH mit Handelsvermittlern; weitere 5 vH des Umsatzes kamen hier aus dem Direktabsatz an private Haushalte (Tabelle 19). Im Durchschnitt wurde also nur etwa ein Drittel des Umsatzes mit Großabnehmern in Industrie und Handel gemacht. Zum Vergleich: Im gesamtdeutschen Einzelhandel dominieren die Großabnehmer. Dort erwirtschafteten etwa 3 vH aller Unternehmen zwei Drittel des Gesamt-

¹⁹ Es wird freilich immer schwieriger, diese Produkte zu definieren. Ein Teil der Leistungserstellung in Ostdeutschland ist inzwischen produktions- und absatzmäßig in nationale und internationale Netzwerke eingebunden. Häufig werden in Ostdeutschland westliche Markenerzeugnisse hergestellt, die der Kunde dann als westdeutsche Produkte ansieht. Oftmals läßt sich die geographische Herkunft eines Produkts gar nicht mehr orten. Im folgenden werden ostdeutsche Produkte im Sinne der Abgrenzung der amtlichen Statistik als solche definiert, die in ostdeutschen Betriebsstätten hergestellt werden.

²⁰ Vgl. Institut für Marktforschung: Stand und Perspektiven der absatzwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ostdeutscher Produzenten. Teilstudie: Befragung ostdeutscher Hersteller — Teilstudie: Befragung des Handels. Leipzig 1995.

Tabelle 18

Schwierigkeiten von ausgewählten Industriegüterbranchen in Ostdeutschland beim Marktzugang 1995...

... vH der befragten Unternehmen bewerten den Zugang zu folgenden Abnehmern als schwierig	Textilien, Bekleidung	Glas, Porzellan, Keramik	Elektrogeräte	Möbel	Alle genannten Branchen
Großabnehmer des Einzelhandels	87	70	72	79	79
des Großhandels	75	58	62	84	70
der Industrie	83	34	73	100	65
Kleine und mittlere Abnehmer des Einzelhandels	18	25	7	13	15
des Großhandels	25	31	26	34	29
der Industrie	23	26	6	80	23
Handelsvermittler	20	14	12	13	15

Quelle: Institut für Marktforschung, Leipzig.

umsatzes. Freilich gibt es produkt- und branchenspezifische Unterschiede. So setzen die Glas-, Porzellan- und Keramikhersteller sowie die Elektrogerätehersteller üblicherweise einen relativ großen Anteil ihrer Produkte an Massenfamilialisten, Verbundgruppen sowie industrielle Großverbraucher ab, während bei Möbeln sowie bei Textilien und Bekleidung der Fachhandel bei weitem der wichtigste Abnehmer ist. Das ist auch in Ostdeutschland so.

Die schwache Marktposition, die ostdeutsche Hersteller gegenüber Großabnehmern einnehmen, wird auf ein Bündel von Ursachen zurückgeführt. Das ifo Institut zählt dazu unter anderem ein fehlendes oder unzureichend entwickeltes Absatzmarketing, eine zu geringe Kundenorientierung, einen niedrigen Bekanntheitsgrad der Produkte (kaum eigenständige ostdeutsche Marken), eine verfehlte Preisstrategie sowie fachlich nichtqualifiziertes Vertriebsperso-

Tabelle 19

Vertriebswege ausgewählter Industriegüterbranchen in Ostdeutschland 1995

... vH der befragten Unternehmen liefern ...	Textilien, Bekleidung	Glas, Porzellan, Keramik	Elektrogeräte	Möbel	Alle genannten Branchen
<i>Produktionsgüter an</i>					
Großabnehmer der Industrie	25	45	50	6	35
des Großhandels	22	36	36	3	26
des Einzelhandels	3	9	14	3	9
Kleine und mittlere Abnehmer der Industrie	68	33	39	90	53
des Großhandels	51	31	27	34	31
des Einzelhandels	17	2	12	56	22
Handwerksbetriebe	5	3	4	4	4
Handelsvermittler	2	19	7	0	8
<i>Konsumgüter an</i>					
Großabnehmer des Einzelhandels	16	50	48	28	33
des Großhandels	7	22	14	23	20
des Einzelhandels	9	28	34	5	13
Kleine und mittlere Abnehmer des Einzelhandels	70	42	44	62	57
des Großhandels	55	24	11	56	45
des Einzelhandels	15	18	33	6	12
Handelsvermittler	8	4	8	4	5
Direktabsatz an private Haushalte	6	4	0	6	5

Quelle: Institut für Marktforschung, Leipzig.

nal²¹. Zu fragen ist freilich, warum diese Schwächen, die schon seit einigen Jahren diagnostiziert werden, offenbar nur schwer auszumerzen sind. Eine mögliche Antwort ist: Die industriellen Hersteller in Ostdeutschland sind in der überwiegenden Mehrzahl viel zu klein, um den hohen und sich rasch ändernden Anforderungen von Großabnehmern zu genügen. So tun sie sich häufig schwer, etwa die geforderten Losgrößen in gleichbleibender Qualität zu produzieren, die notwendige Verkaufsunterstützung zu gewähren oder die branchenüblichen Rabatte einzuräumen. Ihre Chancen, gelistet zu werden, sind somit von vornherein gering. Absatzprobleme sind also auch ein Problem der Marktstruktur, die auf der Angebotsseite bestimmte Mindestgrößen erforderlich macht, um erfolgreich zu sein.

**Leistungsschwächen
als Folge zu kleiner Betriebsgrößen**

Im Durchschnitt sind die Betriebsstätten des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland gemessen an der Beschäftigtenzahl um ein Drittel und gemessen am Umsatz um zwei Drittel kleiner als die Betriebsstätten in Westdeutschland²². Im Jahr 1994 waren in jedem Indu-

striebetrieb im Osten 92 und im Westen 144 Mitarbeiter beschäftigt. Der durchschnittliche Umsatz je Betrieb lag im Osten bei 16 Mill. DM, verglichen mit fast 43 Mill. DM im Westen (Tabelle 20). Ähnlich waren auch die Relationen in den einzelnen Branchen des verarbeitenden Gewerbes.

Die — unter Absatzgesichtspunkten sicherlich nicht optimalen — Betriebsgrößen in Ostdeutschland sind hauptsächlich das Ergebnis des Umbruchs nach der Wende: Zum einen sind sie Ergebnis der Gründungswelle. Die meisten der neugegründeten Unternehmen starteten verhältnismäßig klein und sind — soweit sie überlebt haben — bisher nur wenig gewachsen. Zum anderen gehen sie auf die Privatisierungstätigkeit der Treuhandanstalt zurück, die viele der großen Kombinate und volkseigenen Betriebe nur in Teilen veräußern konnte oder wollte. Viele dieser Unternehmen sind noch nicht über den Berg, nicht wenige müssen noch immer die Mitarbeiterzahl reduzieren.

²¹ Vgl. Nassua, Th. unter Mitarbeit von Th. van Laak: Absatzprobleme ostdeutscher Konsumgüter- und Produktionsgüterhersteller. ifo Studien zu Handels- und Dienstleistungsfragen, Nr. 49.

²² Nur Betriebe mit im allgemeinen 20 und mehr Beschäftigten, einschließlich Handwerk.

Tabelle 20

**Durchschnittliche Betriebsgrößen in ausgewählten Branchen des verarbeitenden Gewerbes¹⁾
in Ostdeutschland und Westdeutschland 1994**

	Ostdeutschland		Westdeutschland	
	Beschäftigte Anzahl	Umsatz Mill. DM	Beschäftigte Anzahl	Umsatz Mill. DM
Insgesamt	92	15,9	144	42,5
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	97	22,2	147	62,2
Gewinnung u. Verarbeitung v. Steinen u. Erden	54	14,2	44	11,3
Chemische Industrie	193	37,3	326	126,6
Holzbearbeitung	44	6,5	41	.
Gummiverarbeitung	122	14,1	286	67,0
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	105	14,5	172	43,9
Stahl- und Leichtmetallbau	144	13,0	106	20,9
Maschinenbau	103	12,0	149	33,4
Elektrotechnik	116	16,3	224	54,7
Herstellung von EBM-Waren	62	8,6	119	26,6
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	67	8,5	102	22,1
Feinkeramik	155	9,9	210	27,5
Herstellung u. Verarbeitung v. Glas	93	14,1	176	39,1
Holzverarbeitung	54	7,4	93	20,5
Herstellung von Kunststoffwaren	57	11,3	109	25,0
Textilgewerbe	89	9,1	126	27,4
Bekleidungs-gewerbe	57	3,7	81	18,0
Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	82	25,7	109	51,3

¹⁾ Betriebe von Unternehmen mit im allgemeinen 20 Beschäftigten und mehr, einschl. Handwerk.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Beides zeigt sich in der Veränderung der Betriebsgrößenstruktur: Im Zeitraum von 1991 bis 1994 hat der Anteil der Großbetriebe (mit 1 000 und mehr Beschäftigten) dramatisch abgenommen und der der kleinen und mittleren Betriebe entsprechend zugenommen. 1991 war in Ostdeutschland fast die Hälfte der Industriebeschäftigten in Großbetrieben tätig, 1994 nicht einmal mehr ein Viertel (Tabelle 21). Im Vergleich zu Westdeutschland zeigt sich inzwischen eine deutliche Überrepräsentation bei den Betrieben mit weniger als 500 Beschäftigten und eine Unterrepräsentation bei den Betrieben darüber²³.

Gewiß: Kleine und mittlere Betriebe müssen gegenüber Großbetrieben nicht a priori im Nachteil sein. Nicht wenige Hersteller in Ostdeutschland, die nur ein schmales Sortiment anbieten und nur beschränkt liefern können, haben inzwischen eine Nische gefunden. Sie haben sich zumeist auf innovative, qualitativ hochwertige Produkte spezialisiert, mit denen sie vorzugsweise den Facheinzelhandel, aber auch kleinere Industrieunternehmen beliefern. Eine leistungsstarke Wirtschaftsbasis kann für eine Region der Größe Ostdeutschlands aber nicht überwiegend aus Nischenproduzenten bestehen. Es muß auch leistungsfähige Massenhersteller geben. Und daran mangelt es noch immer sehr.

Konzentration auf lokale und regionale Absatzmärkte

Die Leistungsschwächen vieler Hersteller in Ostdeutschland spiegeln sich in der geographischen Verteilung der Umsätze wider. Die neuen Bundesländer sind und bleiben vorerst auch der wichtigste Absatzmarkt für ostdeutsche Hersteller. Doch auf den lokalen und regionalen Märkten

haben sie ihr Absatzpotential schon weitgehend ausgeschöpft. Neue Absatzchancen müssen vor allem auf überregionalen und internationalen Märkten gesucht werden. Und das gelingt offenbar nur wenigen. Nach einer Befragung des DIW vom Frühjahr 1995 wurde im Jahr 1994 knapp die Hälfte des Umsatzes dort erwirtschaftet, ein Fünftel sogar im Nahbereich von bis zu 30 km (Tabelle 22)²⁴. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch das IWH in seinen regelmäßigen Industrieumfragen. Zwar schafft es inzwischen eine wachsende Zahl von Unternehmen, den Absatzradius auszuweiten, doch dies geschieht nur sehr langsam. Vor allem auf Auslandsmärkten kommen die Hersteller aus Ostdeutschland bisher kaum voran. An der gesamten Ausfuhr deutscher Unternehmen in westliche Industrieländer sind sie im Jahr 1995 mit gerade 1 vH beteiligt, deutlich höher (9 vH) war nur ihr Anteil an der Ausfuhr in die mittel- und osteuropäischen Länder (Tabelle 23)²⁵.

²³ Die Unterschiede treten noch deutlicher zutage, wenn man einige Branchen wie die chemische Industrie oder den Schienenfahrzeugbau, bei denen die Strukturanpassung noch nicht abgeschlossen ist, ausklammert. Dort gibt es noch immer einige relativ große Betriebe, die das Gesamtbild beeinflussen.

²⁴ Tiefer gegliederte Daten finden sich im Dreizehnten Anpassungsbericht.

²⁵ Diese Angaben beruhen auf statistischen Erhebungen nach dem Unternehmenskonzept. Nicht erfaßt werden Lieferungen, die zunächst zwischen Betriebsstätten eines Unternehmens ausgetauscht werden und anschließend in den Export gehen. Da sich die ostdeutsche Wirtschaft zu einem großen Teil aus Zweigbetrieben westdeutscher Unternehmen zusammensetzt, dürfte es derartige Lieferungen, die wohl vor allem von Ost nach West gehen, in erheblichem Umfang geben. Würden sie von der Statistik erfaßt, ergäbe sich ein höherer auf Ostdeutschland entfallender Anteil an den deutschen Ausfuhren.

Tabelle 21

**Verteilung der Betriebe und Beschäftigten im Bergbau und im verarbeitenden Gewerbe
in Ostdeutschland nach Beschäftigtengrößenklassen 1991 und 1994¹⁾**
Anteile in vH

Betriebe mit ... Beschäftigten	Ostdeutschland				Nachrichtlich: Westdeutschland	
	1991		1994		1994	
	Betriebe	Beschäftigte	Betriebe	Beschäftigte	Betriebe	Beschäftigte
1 - 19	11,7	0,1	13,1	1,6	11,7	0,9
20 - 49	28,4	4,2	43,2	14,8	39,2	8,8
50 - 99	21,4	6,8	22,8	16,7	21,5	10,4
100 - 199	16,8	10,7	12,4	18,2	13,5	13,0
200 - 499	12,8	17,5	6,1	19,0	9,3	19,7
500 - 999	4,5	14,0	1,6	11,4	3,0	14,0
1 000 und mehr	4,3	46,2	0,9	18,3	1,9	33,3

¹⁾ Jeweils Ende September.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Tabelle 22

**Regionale Verteilung der Umsätze
von Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland 1994**

	Vom Gesamtumsatz entfielen ... vH auf folgende Absatzgebiete				
	nähere Umgebung ¹⁾	übrige neue Länder	übrige alte Länder	Osteuropa	übriges Ausland
Alle Unternehmen	19	33	30	7	11
davon:					
<i>Unternehmen mit ... Beschäftigten</i>					
1 - 9	55	23	19	1	2
10 - 19	45	26	26	1	2
20 - 49	31	35	28	2	4
...					
500 und mehr	10	30	32	11	17
<i>Unternehmen in den Branchen ...</i>					
Steine und Erden	43	48	8	0	1
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	2	22	55	1	20
Chemie	4	46	19	18	13
Maschinenbau	6	24	32	19	19
Elektrotechnik	12	23	36	5	24
Druckereien	63	18	18	0	1
Textilgewerbe	12	22	49	1	16
Ernährungsgewerbe	31	47	13	5	4

¹⁾ Im Radius von rund 30 km.

Quelle: Umfrage des DIW vom Frühjahr 1995.

Hierbei spielten freilich staatlich subventionierte oder verbürgte Lieferungen an die Länder der ehemaligen Sowjetunion eine große Rolle.

Die Konzentration auf lokale und regionale Märkte läßt sich leicht erklären. Viele Unternehmen sind einfach zu klein, um sich in entfernteren Regionen oder gar im Ausland zu engagieren. Dazu reichen ihre Ressourcen nicht aus. Der Aufbau von Vertriebsnetzen in anderen Ländern ist sehr kostspielig. Er lohnt sich häufig erst von einem bestimmten Mindestabsatz an. Und selbst Unternehmen, die den internationalen Markt fest im Visier haben, weiten ihre dortigen Aktivitäten in der Regel nur Schritt für Schritt aus.

Begrenzte Fördermöglichkeiten

Die Wirtschaftspolitik versucht die Absatzschwächen vieler Produzenten in Ostdeutschland mit einer Fülle von Förderprogrammen zu beheben. Diese umfassen ganz unterschiedliche Maßnahmen wie Messesförderung, Einkaufertage, Marketingberatung, Qualitätsmanagement, Exportkreditversicherung, Sonderregelungen bei der öffentlichen Auftragsvergabe und — last but not least — die Einkaufsoffensive Ost. In Einzelfällen können diese Maßnahmen sicherlich einigebewirken. Dennoch fällt auf: Die

Hersteller in Ostdeutschland bewerten die meisten dieser Maßnahmen recht zurückhaltend; im Vergleich zu solchen Maßnahmen, die ihnen finanziell weiterhelfen, bewerten sie diese sogar deutlich schlechter. Nach einer Erhebung des Instituts für Marktforschung²⁶ erhält nur die Messesförderung ähnlich gute Noten wie etwa die Eigenkapitalhilfe oder die anderen Förderkredite. Die relativ schlechte Bewertung von Maßnahmen wie Absatzberatung oder Produktzertifizierung mag zum Teil daher rühren, daß deren Nutzen in der Regel nicht direkt zurechenbar ist. Denn insgesamt werden die Maßnahmen rege in Anspruch genommen. Fast die Hälfte der befragten Unternehmen gab an, daß mindestens vier Programme beantragt wurden, bei fast einem Fünftel der Unternehmen waren es sogar mindestens sieben Programme. Das deutet darauf hin, daß die Erwartungen an diese Programme zwar recht groß sind, Enttäuschungen dann aber oft nicht ausbleiben.

Die Absatzförderung sollte im Grundsatz fortgeführt werden. Einzelne Programme sollten aber überdacht — und gegebenenfalls eingestellt werden. Man darf sich nichts vormachen: Die Absatzschwäche vieler Hersteller in Ost

²⁶ Institut für Marktforschung: Stand und Perspektiven der absatzwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ostdeutscher Produzenten. Teilstudie: Befragung ostdeutscher Hersteller. Leipzig 1995.

Tabelle 23

**Anteil ostdeutscher Unternehmen an der gesamtdeutschen Warenausfuhr¹⁾
nach ausgewählten Güter- bzw. Warengruppen und Regionen 1991-1995
in vH**

	1991	1992	1993	1994	1995
Insgesamt	2,6	2,1	1,9	1,8	1,9
davon:					
Nach Regionen					
Westliche Industrieländer	0,8	0,8	0,8	1,0	1,2
EU-Länder ²⁾	0,9	0,9	0,7	1,0	1,2
Nicht-EU-Länder ²⁾	0,5	0,6	0,9	0,9	1,1
Mittel- und osteuropäische Länder	30,5	19,3	14,7	10,4	9,0
Nach Güter- bzw. Warengruppen					
Investitionsgüter	4,2	3,2	4,2	3,2	3,1
Maschinen	3,7	2,2	2,6	2,2	2,1
Elektrotechnische Erzeugnisse	1,8	1,3	1,5	1,6	1,8
Kraftfahrzeuge	0,5	0,4	0,8	1,0	1,1
Verbrauchsgüter	1,7	0,9	0,8	1,1	0,8

¹⁾ Spezialhandel. — ²⁾ Gebietsstand: 1.1.1995.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

deutschland ist letztlich ein Wettbewerbsproblem. Hier sind vor allem unternehmerische Qualitäten gefordert. Mit staatlichen Fördermaßnahmen allein sind solche Probleme kaum zu lösen.

Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen

Das fundamentale wirtschaftliche Problem in Ostdeutschland ist die unzureichende Wettbewerbsfähigkeit vieler Unternehmen. Die auffälligen Symptome sind Rückstände bei der Leistungserstellung, Schwierigkeiten beim Absatz und Probleme bei der Finanzierung. Die Ursachen dafür sind in unbefriedigenden allgemeinen Rahmenbedingungen sowie in spezifischen Standortsschwächen zu suchen, etwa im Zustand der Verkehrsinfrastruktur, in Agglomerationsdefiziten oder in Marktunvollkommenheiten. Oftmals sind die Schwierigkeiten aber wohl auch Ausdruck von Managementfehlern; namentlich kleinen und mittleren Unternehmen fehlt es vielfach noch an ausreichenden marktwirtschaftlichen Kenntnissen und Erfahrungen. Kurz: Der wirtschaftliche Neuaufbau in Ostdeutschland erweist sich immer mehr als eine Herkulesaufgabe. Er erfordert sehr viel Kraft und einen langen Atem.

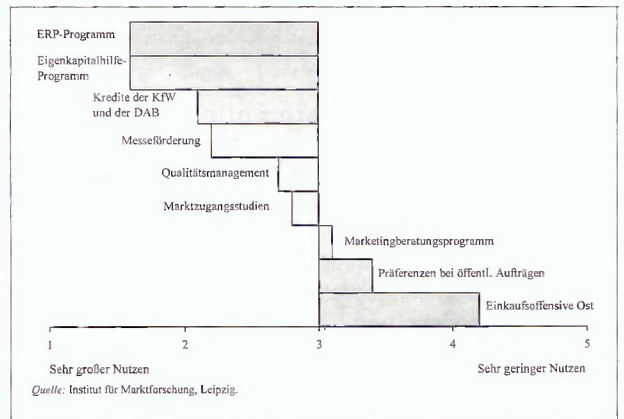
Förderung einstellen oder aufstocken?

Die Grundlinie der Wirtschaftspolitik ist es bisher, die Standortqualität in Ostdeutschland zu verbessern und innerhalb einer Übergangsfrist den Investoren einen Nachteilsausgleich zu gewähren. Investoren, die sich in Ost-

deutschland engagieren, sollen hinsichtlich der Standortbedingungen mindestens ebenso gestellt werden wie Investoren im Westen. Das impliziert, daß die Förderung fortzuführen ist, solange noch Unterschiede in der Standortqualität bestehen — aber auch, daß sie in dem Maße zurückgeführt werden muß und kann, wie die Unterschiede schwinden. Das DIW, das IfW und das IWH halten diesen Ansatz der Lage in Ostdeutschland für angemessen.

Gleichwohl mehren sich die Stimmen, die einen Kurswechsel in der Förderpolitik verlangen. Die Ansichten darüber, was im einzelnen geschehen soll, gehen dabei weit auseinander. So wird gefordert, die Hilfen für die ostdeutsche Wirtschaft

Bewertung einzelner Programme zur Absatzförderung im Vergleich zu Eigenkapital- und Liquiditätshilfen durch Hersteller in Ostdeutschland



- zu verringern oder sogar ganz einzustellen — aber auch, sie weiter aufzustocken;
- zu straffen und auf wenige Programme zu reduzieren — aber auch, sie entsprechend den spezifischen Problemlagen einzelner Gruppen weiter auszudifferenzieren;
- sie auf bestimmte Branchen und Regionen zu konzentrieren — aber auch, sie möglichst breit zu streuen.

Dabei werden jeweils sehr unterschiedliche Begründungen ins Feld geführt, hinter denen sich mitunter freilich recht eigennützige Motive verbergen.

Eine sicherlich extreme Forderung lautet: Die Sonderförderung-Ost ist einzustellen. Die Förderung sei auf jenes Maß zu reduzieren, das auch in Westdeutschland gewährt wird. Zur Begründung wird angeführt, das Ziel der Förderung, der Ausgleich von Standortnachteilen, sei weitgehend erreicht. Eine Fortsetzung der Förderung würde Investoren in Ostdeutschland privilegieren und so zu regionalen Wettbewerbsverzerrungen führen.

Eine andere, ebenso extreme Forderung läuft darauf hinaus, die Fördermittel weiter aufzustocken. Sie wird mit dem Hinweis auf die existentiellen Schwierigkeiten vieler ostdeutscher Unternehmen begründet. In diesem Zusammenhang wird auch argumentiert, daß schon erhebliche Mittel in Investitionen geflossen sind, die abzuschreiben wären, falls die Unternehmen scheitern.

Nach Ansicht der drei Institute kann weder die eine noch die andere Forderung überzeugen. Daß die aus der deutschen Teilung herrührenden Standortdefizite in Ostdeutschland schon beseitigt seien und daß auf eine weitere Förderung daher verzichtet werden könne, läßt sich beim besten Willen nicht behaupten. Es muß aber auch vor dem Versuch gewarnt werden, Unternehmen, die sich in existentiellen Schwierigkeiten befinden, gleichsam unter den Schutz des Staates zu stellen, denn darauf laufen die Begehren nach neuen Förderprogrammen und höheren Fördermitteln im Endeffekt hinaus.

Konzentration der Fördermittel

Dennoch kann und braucht die Wirtschaftspolitik nicht tatenlos zuzusehen, wie die Dinge ihren Lauf nehmen. Wenn, wie es jetzt aussieht, der Aufholprozeß im Osten nur noch schleppend vorangeht, muß sie alle Anstrengungen darauf konzentrieren, die Wirtschaftsförderung effizienter zu gestalten. Die regionalökonomische Forschung bietet hierfür folgende Orientierungspunkte:

Regionale Wachstumsprozesse verlaufen, durch Marktprozesse gesteuert, häufig disparitätisch. Die Konzentration wirtschaftlicher Aktivitäten ergibt aufgrund von positiven Externalitäten meistens größere Wohlfahrtsgewinne als eine Gleichverteilung der Wirtschaftstätigkeit im Raum.

Regionale Netzwerke von betrieblichen Liefer- und Absatzbeziehungen sind besonders dann erfolgreich,

wenn sie sich auf überregionale Märkte erstrecken. Das Wachstumspotential einer Region wird entscheidend von ihrer Exportbasis bestimmt.

Technisch-organisatorisches Wissen weist häufig die Merkmale eines lokalen öffentlichen Gutes auf, das heißt, Forschung und Entwicklung entfalten ihre Wirkungen über „Spillover“-Effekte vor Ort. Eine Wirtschaftsregion sollte daher über eine eigene Wissensproduktion verfügen, wenn sie rasch aufholen will.

Daraus lassen sich im Hinblick auf eine Umgestaltung des Förderinstrumentariums folgende Schlüsse ziehen:

(1) In der Förderpolitik sollten die Gewichte verschoben werden, nämlich weg von der betrieblichen Förderpolitik und hin zur allgemeinen Standortpolitik. Zweierlei sollte dabei im Vordergrund stehen: die Verbesserung der institutionellen Rahmenbedingungen und die Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur.

Im ersten Fall geht es vor allem um die Beseitigung von Marktunvollkommenheiten in Form öffentlicher Monopole und Marktregulierungen. Sie erhöhen die Transaktionskosten und mindern die Attraktivität des Standorts für Investoren. So würde mehr Wettbewerb auf dem Markt für elektrische Energie für niedrigere Strompreise sorgen. Wie Umfragen zeigen, bewerten viele Unternehmen die hohen Energiekosten im Osten als gravierenden Standortnachteil.

Im zweiten Fall geht es insbesondere um die Beschleunigung der Verkehrsströme durch Ausbau der Straßen- und Schienenwege. Durch die unzureichende Verkehrerschließung entstehen den ostdeutschen Unternehmen hohe Kosten, die sie in ihrer Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen. Die Verkehrsprojekte „Deutsche Einheit“ sollten zügig verwirklicht und nicht, wie es sich jetzt abzeichnet, wegen der Finanzierungsprobleme verzögert werden; andere dringliche Projekte, die erst für später geplant sind, sollten vorgezogen werden.

(2) Die Investitionsförderung sollte weiterhin das wichtigste Förderinstrument auf betrieblicher Ebene bleiben. Da die erste steile Welle von Sanierungs- und Modernisierungsinvestitionen nun offensichtlich abebbt, muß nun eine zweite Welle von (Ersatz- und Erweiterungs-)Investitionen angeschoben werden. Die Investitionsförderung sollte nicht nur bestehende Unternehmen unterstützen, sondern auch und gerade bei der Gründung neuer Unternehmen helfen.

(3) Es spricht viel dafür, die Fördermittel auf ganz bestimmte Regionen zu konzentrieren, nämlich auf die „Wachstumsknoten“, also auf solche Gebiete, bei denen aufgrund vergleichsweise guter infrastruktureller Ausstattung und hoher Konzentration wirtschaftlicher Aktivitäten am ehesten zu erwarten ist, daß sie rasch Produktivitätsrückstände gegenüber Westdeutschland aufholen können. Das dürfte sich auch auf andere Regionen positiv auswirken. Das Ziel eines regionalen Ausgleichs, wie es die jetzige Förderpolitik favorisiert, sollte zunächst zurückgestellt

werden. Damit muß es Zeit haben, bis in den Ballungszentren ein zufriedenstellendes Wachstum erreicht ist.

(4) Die sehr schmale Exportbasis in Ostdeutschland läßt es im Prinzip sinnvoll erscheinen, die Förderung auf solche Unternehmen zu konzentrieren, die auf überregionalen Märkten operieren. Das sind neben den Unternehmen in vielen Zweigen des verarbeitenden Gewerbes auch Unternehmen in einigen Zweigen des produktionsnahen Dienstleistungsgewerbes und des Touristengewerbes. Das DIW und das IWH ziehen dementsprechend eine fördermäßige Bevorzugung der Unternehmen des Exportsektors vor, wie es teilweise schon geschieht. Das IfW hegt gegen eine sektorale Ausdifferenzierung jedoch Bedenken, weil es nach seiner Ansicht nahezu unmöglich ist, operationale Kriterien zu formulieren, mit deren Hilfe sich diejenigen Unternehmen, die die Exportbasis einer Region bilden, zielgenau identifizieren lassen. Zu dieser Frage haben die Institute bereits früher abweichende Voten abgegeben (vgl. Dreizehnter Anpassungsbericht).

(5) Dringlich ist es, die finanzielle Basis solcher Unternehmen zu verbreitern, die sich im Wachstumsprozeß befinden und auf die Zuführung weiterer Eigenmittel angewiesen sind. Das kann am besten dadurch geschehen, daß die Märkte für Risikokapital erweitert werden und den Unternehmen der Zutritt erleichtert wird. Neue Programme sollten dagegen nicht aufgelegt werden. Dies impliziert auch: Der Selektionsprozeß zu Lasten von nicht wettbewerbsfähigen Betrieben sollte nicht verzögert werden.

(6) Abzuraten ist von einer Ausdifferenzierung der Förderung nach Branchen, Standorten, Unternehmenstypen und Unternehmensgrößen, wie sie mit Blick auf das immer vielfältiger werdende Bild des Unternehmenssektors gefordert wird. Auch von speziellen Programmen, mit denen gezielt Schwächen auf betrieblicher Ebene zu beheben gerückt werden soll (etwa zur Vermittlung von Managementfähigkeit oder zur Förderung des Absatzes), sollte sparsam umgegangen werden. Defizite auf diesem Feld sind am ehesten über Lernprozesse in Märkten auszuglei-

chen. Anderenfalls besteht die Gefahr, daß an den Symptomen herumkuriert wird.

Die empfohlene Strategie für eine Konzentration und gegen eine Ausdifferenzierung der Fördermittel erfordert einen großen politischen Kraftakt. Denn sie beschleunigt zunächst die Selektionsprozesse, erschwert also den Abbau der Arbeitslosigkeit. Der Ruf nach Hilfen für einzelne Gruppen wird lauter werden. Schon gibt es Stimmen, die einer Rückkehr gescheiterter Betriebe in den Schoß einer Treuhandnachfolgerin das Wort reden. Trotzdem: Unternehmen, auch die im Osten, müssen sich schließlich auf dem Markt bewähren.

Mit der massiven Unterstützung des Transformationsprozesses hat der Staat versucht, Zeit zu kaufen — auch für Unternehmen, deren Sanierungschancen zunächst ungewiß oder gering waren. Inzwischen ist jedoch viel Zeit verstrichen, und noch immer ist ein beträchtlicher Teil weit von der Gewinnschwelle entfernt. Diese Unternehmen weiterhin zu stützen, hieße das Problem unter hohen Kosten auf der Zeitachse weiter hinauszuschieben, ohne es wirklich zu lösen.

Was auch immer der Wirtschaftspolitik im einzelnen einfallen mag, in einer Hinsicht, vielleicht sogar der wichtigsten, sind ihre Möglichkeiten eng begrenzt. Es steht nicht in ihrer Macht, Einfluß auf die Entwicklung der Lohnkosten zu nehmen, von der Entwicklung der Lohnzusatzkosten einmal abgesehen. Das Grundproblem der ostdeutschen Wirtschaft ist weiterhin das viel zu hohe Lohnniveau. Die Lohnstückkosten sind im Durchschnitt um rund ein Drittel höher als in der westdeutschen Wirtschaft, und alle Anstrengungen, sie nach unten zu drücken, wurden bisher konterkariert. Gewiß: Die Fehler aus der Vergangenheit lassen sich nicht mehr korrigieren. Aber es sollte vermieden werden, die gleichen Fehler weiterhin zu machen. Eine zeitliche Streckung bei der Angleichung der Löhne wäre das beste Mittel, um den Aufbauprozess in Ostdeutschland voranzubringen. Nur dann können die Bemühungen des Staates erfolgreich sein, den Unternehmen in Ostdeutschland helfend unter die Arme zu greifen.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5, D-14195 Berlin
Telefon (0 30) 8 97 89-0 — Telefax (0 30) 8 97 89 200

Präsident: Prof. Dr. Lutz Hoffmann.

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Heiner Flassbeck, Dr. Fritz Franzmeyer, Dr. Kurt Hornschild,
Prof. Dr. Wolfgang Kirner, Prof. Dr. Eckhard Kutter, Dr. Rolf-Dieter Postlep, Dr. Wolfram Schretil, 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.

Vierzehnter 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