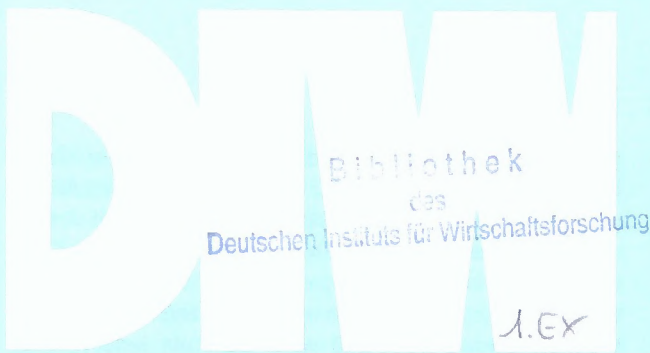


Die Reform der 620-Mark-Jobs: Stückwerk	873
Zur Ertragssituation im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands im Jahr 1996	878



DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 49/98

Berlin

Bibliothek

3. Dezember 1998

65. Jahrgang

Die Reform der 620-Mark-Jobs: Stückwerk

Im Bundestagswahlkampf haben fast alle Parteien versprochen, den „Mißbrauch“ der 620-Mark-Jobs¹ zu beseitigen. Die neue Regierung hat nun ein Reformkonzept vorgelegt, das diesen Namen nicht verdient. Von allen Zielen, die im Zusammenhang mit Veränderungen der 620-Mark-Regelung diskutiert werden, wird nur erreicht, die Kassen der Sozialversicherungen etwas aufzufüllen. Das Grundproblem besteht jedoch in der „Mauer“ zwischen geringfügiger Beschäftigung und sozialversicherungspflichtiger Teilzeiterwerbstätigkeit; dieses wird von der Regierung nicht einmal in Angriff genommen.

In den letzten Jahren ist — in Westdeutschland — der Anteil „geringfügig Beschäftigter“, die in sozialversicherungsfreien 620-DM-Jobs arbeiten, auf etwa 13 % aller Erwerbstätigen gestiegen. Gewerkschaften und viele Politiker schließen daraus, Vollzeitarbeitsplätze würden in geringfügige Beschäftigungsverhältnisse „aufgespalten“, um die Kosten der sozialen Sicherung zu vermeiden. Diese Befürchtung ist jedoch nur zum Teil gerechtfertigt. Der Bedeutungsgewinn geringfügiger Beschäftigung ging mit dem Strukturwandel zugunsten von Dienstleistungen einher, die flexible Betriebszeiten erfordern. Vollzeitarbeitsplätze in Industriebranchen fallen weg, und geringfügige Beschäftigungsverhältnisse in Dienstleistungsbranchen entstehen neu.² In industriellen Großbetrieben sind Schichtsysteme für Vollzeitarbeitskräfte die traditionelle Lösung zur Schaffung betrieblicher Flexibilität; diese sind jedoch bei kleinen Dienstleistungsunternehmen nicht praktikabel.³

Arbeitsplätze mit einer geringen Wochenstundenzahl sind also Ausdruck für grundlegende Veränderungen am Arbeitsmarkt.⁴ Flexibilität wird von Arbeitgebern wie von

bestimmten Arbeitnehmergruppen geschätzt. In Deutschland wird dieses Flexibilitätspotential aufgrund spezifischer Anreize in Form von 620-DM-Jobs genutzt.⁵ Für alle Beteiligten ist der bürokratische Aufwand bei dieser Beschäftigungsform aufgrund der Sozialversicherungsfreiheit und der Möglichkeit, die Lohnsteuer pauschal vom Arbeitgeber abführen zu lassen, gering.

¹ In den neuen Bundesländern gilt bisher eine Grenze von 520 DM.

² Vgl. Gerhard Engelbrech und Alexander Reinberg: Frauen und Männer in der Beschäftigungskrise der 90er Jahre. In: IAB-Werkstattbericht, Nr. 11, Nürnberg 1997, S. 4.

³ Vgl. Elke Holst und Friederike Maier: Normalarbeitsverhältnis und Geschlechterordnung. Erscheint in Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Heft 3, 1998.

⁴ Vgl. Teilzeitarbeit zu Lasten der Vollzeiterwerbstätigkeit? Bearb.: Gert Wagner. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 44/98, S. 809.

⁵ Vgl. Einführung der Sozialversicherungspflicht für 610-Mark-Jobs und Abschaffung der Pauschalsteuer. Bearb.: Volker Meinhardt et al. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 45/97, S. 815 f.

Für Arbeitgeber dürfte auch attraktiv sein, daß wohl viele 620-DM-Beschäftigte auf die ihnen zustehenden Arbeitnehmerrechte (z.B. Tarifföhne und Kündigungsschutz) verzichten,⁶ weil sie aufgrund der fehlenden Lohnsteuerkarte glauben, „Beschäftigte zweiter Klasse“ zu sein.

Rentner, Studenten und Ehefrauen fragen versicherungsfreie Beschäftigung nach, weil sie bereits anderweitig durch das soziale Sicherungssystem abgesichert sind oder abgesichert zu sein glauben. Ehefrauen unterschätzen dabei häufig das mit dem Verzicht auf eigenständige Altersvorsorge verbundene Risiko, im Falle der Scheidung oder des frühen Todes ihres Ehemannes unzureichend versorgt zu sein.

Die Sozialversicherungsfreiheit dieser Jobs verursacht innerhalb der sozialen Sicherungssysteme nicht nur die viel diskutierte Einnahmeausfälle, sondern auch eine Reihe von Inkonsistenzen:

- Die meisten der geringfügig Beschäftigten sind als Familienangehörige mitversichert oder als Studenten und Rentner anderweitig krankenversichert. Es ist nicht zu rechtfertigen, daß dieser Personenkreis, der eine volle Krankenabsicherung genießt, nicht mit dem üblichen Anteil seines Erwerbseinkommens zur Finanzierung beiträgt.
- Bei der Altersvorsorge gilt dies für die über die Ehe abgesicherten geringfügig Beschäftigten; sie haben einen Hinterbliebenen-Rentenanspruch, tragen aber nicht mit einem fairen Finanzierungsanteil dazu bei.
- Für andere geringfügig Beschäftigte, insbesondere alleinerziehende Mütter und „unstetig Beschäftigte“ (insbesondere Jungakademiker), wäre es gut, wenn sie Anwartschaften für die Altersvorsorge erwürben; dies ist jedoch aufgrund der Sozialversicherungsfreiheit der 620-Mark-Jobs nicht der Fall.⁷
- Verteilungspolitisch fragwürdig ist es, daß in Nebentätigkeit geringfügig Beschäftigte für dieses „Zusatz-einkommen“ weder Sozialversicherungsbeiträge noch individuelle Einkommensteuern abführen müssen.

Zum Teil beruht die Wertschätzung der 620-Mark-Jobs durch die Arbeitnehmer auf der Illusion, diese Tätigkeiten seien abgabenfrei. Tatsächlich führen viele Arbeitgeber aber eine pauschale Einkommensteuer ab, die sie letztlich nicht selbst tragen, sondern weitgehend „überwälzen“, indem sie geringfügig Beschäftigten im Durchschnitt niedrigere Stundenlöhne zahlen als sozialversicherungspflichtig Beschäftigten.⁸ Benachteiligt könnten infolgedessen alleinstehende geringfügig Beschäftigte sein, die bei individueller Steuerveranlagung effektiv keine Einkommensteuer zahlen würden, da ihr steuerpflichtiges Einkommen unterhalb des Existenzminimums liegt.

Das zentrale Problem besteht darin, daß die 620-DM-Grenze eine Mauer darstellt.⁹ Wer nur 1 Mark mehr verdient oder mehr als 14 Stunden in der Woche arbeitet, wird sozialversicherungspflichtig und muß eine Lohnsteuerkarte abgeben; dies ist nur zu vermeiden, wenn man unre-

gelmäßig beschäftigt ist, wodurch Rechte wie der Kündigungsschutz verloren gehen. Damit entfällt für den Arbeitgeber die unbürokratische Handhabung, und für Arbeitnehmer entsteht eine hohe Grenzabgabenbelastung. Es ist daher nicht verwunderlich, daß es in Deutschland nur wenige Erwerbstätige mit einer Arbeitszeit von 15 bis 18 Wochenstunden gibt. Daß weit mehr als jeder zehnte Erwerbstätige weniger als 15 Wochenstunden arbeitet, ist auch dieser Mauer zuzuschreiben; mit wirklicher Arbeitsmarktflexibilität hat dies nichts zu tun. In den USA, deren Arbeitsmarkt von vielen als vorbildlich flexibel bezeichnet wird, arbeiten nur 5 % aller Erwerbstätigen weniger als 15 Wochenstunden.

Reformziele und -konzepte

Mit einer Reform der 620-Mark-Regelung ist eine Vielzahl — zum Teil widerstreitender — Erwartungen verbunden:

- viele Arbeitnehmer möchten sich die — vermeintliche — Abgabefreiheit erhalten;
- andere Arbeitnehmer möchten Sozialversicherungsansprüche, insbesondere Rentenanswartschaften, erwerben;
- die Sozialversicherungsträger und der Gesetzgeber möchten durch eine Sozialversicherungspflicht Mehreinnahmen in der Kranken- und Rentenversicherung erzielen;
- Arbeitnehmer, Gewerkschaften, Arbeitgeber und viele politische Entscheidungsträger möchten durch eine Reform weder Arbeitsplätze vernichten noch den Aufbau neuer Arbeitsplätze behindern; gleichzeitig soll aber auch der Mißbrauch der 620-DM-Regelung beseitigt werden, indem die geringfügige Beschäftigung weniger attraktiv gemacht wird.

Betrachtet man diese Liste, so ist es verständlich, daß eine Reform nicht einfach ist. Hinzu kommt, daß auch die verteilungspolitischen Probleme, die mit der Pauschalbesteuerung entstehen, bedacht werden müssen.

⁶ Vgl. Johannes Schwarze: Wer trägt die pauschale Lohnsteuer bei geringfügiger Beschäftigung? In: Heinz P. Galler und Gert Wagner (Hrsg.), Empirische Forschung und wirtschaftspolitische Beratung, Frankfurt und New York 1998, S. 215-225.

⁷ Nebenbei sei bemerkt, daß durch die Sozialversicherungsfreiheit für Selbständige — sofern sie nicht gut verdienende Freiberufler oder Handwerker sind — ähnliche Probleme entstehen. Deswegen nimmt auch der Anteil „Scheinselbständiger“ an allen Erwerbstätigen zu. Vgl. hierzu Hans Dietrich: Möglichkeiten und Grenzen der empirischen Erfassung von „Scheinselbständigkeit“. In: Jürgen Schupp et al. (Hrsg.), Arbeitsmarktstatistik zwischen Realität und Fiktion; erscheint 1999, S. 131-166.

⁸ Vgl. zur Theorie Clemens Fuest und Bernd Huber: Eine beschäftigungsfreundliche Reform der 620-DM-Arbeitsverhältnisse. In: Wirtschaftsdienst, 78. Jg., Heft 11, 1998, S. 645-651, hier: S. 646, und zur Empirie Johannes Schwarze, a. a. O.

⁹ Vgl. z. B. Fuest und Huber, a. a. O.

Würde die soziale Vorsorge völlig von der Erwerbstätigkeit abgekoppelt, gäbe es all die genannten Probleme nicht mehr. Die Einkommensbesteuerung ist ohnehin nicht an Erwerbstätigkeit, sondern an Individuen oder steuerpflichtige Einheiten (Ehepaare) gebunden. Personenbezogene soziale Vorsorge ist entweder erreichbar durch eine soziale Grundversorgung, die steuerfinanziert ist und nicht auf persönlichen Beitragsleistungen beruht, oder durch eine Versicherungspflicht für alle Erwachsenen („Volksversicherung“).¹⁰

Angesichts der Tatsache, daß derartig große Reformen gegenwärtig nicht möglich erscheinen, müssen Hilfslösungen diskutiert werden. Welche Optionen stehen für eine Reform der geringfügigen Beschäftigung realistischerweise zur Verfügung, und wie ist die von der Bundesregierung beschlossene Neuregelung zu beurteilen?

Bei einer Reformkonzeption für die geringfügige Beschäftigung sind zwei Problembereiche zu unterscheiden: die Sozialversicherungsfreiheit oder -pflicht und die Besteuerung.¹¹ Es ist zu berücksichtigen, daß Lohn-„neben“kosten, z. B. Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und vom Arbeitgeber abzuführende Pauschalsteuern, auf die ausgezahlten Direktlöhne zurückgewälzt werden können. Bei vielen geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen dürfte dies besonders leichtfallen, da der gewerkschaftliche Organisationsgrad in diesem Bereich sehr niedrig ist.¹²

Je nach dem, ob man eher ein Grundsicherungssystem oder eine Volksversicherung anstrebt, bieten sich zwei völlig unterschiedliche Reformstrategien an:

- Wer ein Grundsicherungssystem verfolgt, wird die Sozialversicherungsfreiheit nach oben ausdehnen. Einen solchen Vorschlag hat der Münchener Finanzwissenschaftler Bernd Huber vorgelegt;¹³ er ist bislang noch nicht in die politische Diskussion eingegangen. Dies ist auch nicht verwunderlich, denn eine reine Grundsicherung ist gegenwärtig in Deutschland nicht mehrheitsfähig.
- Strebt man eine Volksversicherung an, folgt daraus die Abschaffung der Sozialversicherungsfreiheit für geringfügige Beschäftigung oder die Einführung einer sehr niedrigen Bagatellgrenze, oberhalb derer die Sozialversicherungspflicht einsetzt.¹⁴

Laut Koalitionsvereinbarung will die Bundesregierung für alle Formen der Erwerbstätigkeit die Versicherungspflicht einführen; sie würde damit den Weg zu einer Volksversicherung beschreiten. Konsequenter wäre es dann, den Ausnahmetatbestand der geringfügigen Beschäftigung sowohl im Hinblick auf die Sozialversicherungspflicht als auch die Einkommensbesteuerung — analog den Systemen in den USA oder der Schweiz — abzuschaffen. Aus Arbeitgebersicht änderten sich die Arbeitskosten dadurch praktisch nicht, es entstünde jedoch durch die Sozialversicherungspflicht mehr Verwaltungsaufwand.¹⁵

Um derartige Transaktionskosten zu minimieren, sehen alle Reformkonzepte, die seit langem in der Diskussion sind, vor, daß zeitlich begrenzte Aushilfstätigkeiten von der Sozialversicherungspflicht ausgenommen werden und weiterhin die Möglichkeit der Zahlung einer Pauschalsteuer besteht. Dadurch wird allerdings ein Anreiz zu Ausweichreaktionen bzw. Mißbrauch gegeben; dieser kann nur durch eine personenbezogene Versicherungspflicht oder eine steuerfinanzierte Grundsicherung vermieden werden.

Mit der Abschaffung der Pauschalbesteuerung — und der systematisch gebotenen Einführung der individuellen Versteuerung der Einkommen aus geringfügiger Beschäftigung durch die Arbeitnehmer — würden auch die gravierenden Mängel der bisherigen Regelung beseitigt: Zum einen werden durch die Pauschalsteuer diejenigen geringfügig Beschäftigten begünstigt, die zusammen mit einem Ehegatten, der ein normales oder überdurchschnittliches Einkommen hat, veranlagt werden; der Grenzsteuersatz für diese Ehepaare ist nämlich höher als 20 %. Zum zweiten werden Nebenerwerbstätigkeiten steuerlich bevorzugt.

Bewertung des Konzepts der Bundesregierung

Das Regierungskonzept sieht vor, daß für „dauerhaft“ geringfügig Beschäftigte künftig Arbeitgeberbeiträge an

¹⁰ Vgl. z. B. Gert Wagner: Alterssicherung im Wandel der Erwerbsgesellschaft — Menschen statt Arbeitsplätze versichern! In: Landeszentralbank in der Freien und Hansestadt Hamburg, in Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein (Hrsg.), Innovationen für die Zukunft — Geldpolitik, Stabilitätsorientierte Wirtschaftspolitik, Rentenpolitik (Symposium anlässlich des 65. Geburtstags von Prof. Dr. Hans-Jürgen Krupp), Hamburg 1998, S. 65-80.

¹¹ Bis zum Bekanntwerden des Konzepts der Bundesregierung wurde eine Variante, bei der es weder eine Pauschalsteuer noch eine individuelle Besteuerung geben kann, gar nicht in Erwägung gezogen; es wurde diskutiert, ob die Pauschalsteuer entfallen soll, so daß es nur noch die individuelle Besteuerung gäbe.

¹² Vgl. Gert Wagner, Teilzeitarbeit ..., a. a. O., S. 810.

¹³ Vgl. Clemens Fuest und Bernd Huber: a. a. O., S. 649 ff. Das vom rheinland-pfälzischen Sozialminister Florian Gerster vorgelegte „Mainzer Modell“ sieht nur auf den ersten Blick ähnlich aus: Während Fuest und Huber die Sozialversicherungsfreiheit bis zum Betrag von 1650 DM Monats-Bruttolohn ausdehnen wollen, will Gerster bis zu „etwa 1500 DM“ einen Zuschuß zu den Arbeitnehmerbeiträgen zur Rentenversicherung zahlen (vgl. Marc Hujer, „Neue 620-Mark-Regelung nicht praktikabel“, in: Süddeutsche Zeitung, Nr. 247, 1998, S. 5). Beide Modelle stellen einen Weg dar, die 620-Mark-Mauer abzubauen.

¹⁴ Vgl. Clemens Fuest und Bernd Huber: a. a. O., S. 649, die ein anderes Reformmodell befürworten; sie räumen ein, daß damit das Problem der „Niedrigbeschäftigungsfalle“ auch gelöst werden würde.

¹⁵ Dieser kann für Kleinbetriebe mit hoher Personalfuktuation nennenswert sein, denn Steuerberater und Dienstleister, die die Verwaltung für kleine Unternehmen übernehmen, stellen pro Anmeldung zur bzw. Abmeldung von der Sozialversicherung einen festen Betrag in Rechnung.

die Renten- und Krankenversicherung¹⁶ zu zahlen sind; individuelle Anwartschaften werden dadurch nicht erworben.¹⁷ Damit die Arbeitskosten nicht nennenswert steigen, wird die Pauschalbesteuerung abgeschafft. Eine höhere steuerliche Belastung von Ehegatten und Nebenerwerbstätigen soll aber offenbar vermieden werden, indem die Einkommen aus geringfügiger Beschäftigung auch nicht der Individualbesteuerung unterzogen werden.¹⁸ Dadurch bleibt die 620-Mark-Mauer voll erhalten: wer mehr verdient und/oder länger als 14 Wochenstunden arbeitet, sieht sich einer hohen Abgabenlast durch Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung und Steuerzahlungen ausgesetzt.

Da die Geringfügigkeitsgrenze bei 620 DM eingefroren wird,¹⁹ dürfte die Attraktivität dieser Beschäftigung für Arbeitnehmer im Zuge von Lohn- und Preissteigerungen zurückgehen. Aus diesem Einfrieren kann man schließen, daß die Bundesregierung grundsätzlich meint, daß es die volle Sozialversicherungspflicht für geringfügige Beschäftigungsverhältnisse geben sollte. Bei den zu erwartenden moderaten Inflationsraten wird es allerdings Jahrzehnte dauern, bis dieses Ziel auf dem hier eingeschlagenen Weg erreicht wird.

Um Mißbrauch geringfügiger Beschäftigung, z. B. durch die Kumulation mehrerer dieser Beschäftigungsverhältnisse, zu erschweren, soll künftig ein geringfügiges Beschäftigungsverhältnis auf der Lohnsteuerkarte eingetragen werden; durch die Zahlung von Arbeitgeberbeiträgen erfolgt zudem eine wirksame Kontrolle durch die Sozialversicherungsträger (in diesem Falle durch die Krankenkassen).

Die „Zweitklassigkeit“ geringfügiger Beschäftigungsverhältnisse im Hinblick auf Tarifverträge und die Einhaltung von Arbeitnehmerrechten dürfte durch die Neuregelung tendenziell abgebaut werden, da der Eintrag in der Lohnsteuerkarte den Arbeitnehmern deutlich macht, daß es sich bei geringfügiger Beschäftigung um ein echtes Arbeitsverhältnis handelt. Ob dies stark zu Buche schlägt, hängt freilich davon ab, wie die Gewerkschaften sich verhalten und insbesondere, wie „dauerhafte“ Erwerbstätigkeit definiert und gehandhabt wird. Insbesondere im Gastronomiebereich und bei ähnlichen Dienstleistern ist es nicht trivial zu entscheiden, ab wann ein Beschäftigungsverhältnis, das auf Abruf für Spitzenzeiten beruht, als nicht unterbrochen gilt.

Man muß befürchten, daß die neue Regelung dazu führen wird, daß immer weniger geringfügig Beschäftigte als „dauerhafte Erwerbstätige“ behandelt werden. Dadurch dürften sich die Beitragsmehreinnahmen bei der gesetzlichen Kranken- und Rentenversicherung in bescheidenem Rahmen halten.²⁰ Nach Ergebnissen der vom DIW durchgeführten Erhebung „Das Sozio-oekonomische Panel“ (SOEP) sind nur etwa 50 % aller geringfügig Beschäftigten mehr als sechs Monate pro Jahr als solche tätig. Dies entspricht etwa 2,5 Millionen geringfügig Beschäftigten, von denen wiederum ein großer Teil in privaten Haushalten beschäftigt ist, die Abgaben ohnehin mit

Hilfe von „Honorarverträgen“ umgehen. Nimmt man an, daß 1,8 Millionen dauerhaft geringfügig Beschäftigte im Unternehmensbereich tätig sind und diese im Durchschnitt 500 DM im Monat verdienen, bedeutet dies pro Jahr etwa 1,3 Milliarden DM Beitragsmehreinnahmen in der gesetzlichen Rentenversicherung und 1,1 Milliarden DM in der gesetzlichen Krankenversicherung.²¹ Wirklich bedeutende Mehreinnahmen wären nur erzielbar, wenn durch eine an der Person und nicht am Arbeitsplatz ansetzende Versicherungspflicht auch Beschäftigte in Privathaushalten und alle bislang nicht versicherten Selbständigen erfaßt würden.

Durch die individualisierten Meldungen zur Sozialversicherung wird die Neuregelung freilich zumindest Klarheit über das Ausmaß dauerhaft geringfügiger Beschäftigung bringen. Damit wird dann auch deutlich, welcher Teil geringfügiger Beschäftigung dem Bereich der Schatten-erwerbstätigkeit zuzurechnen ist.

Vielfach wird die Meinung vertreten, daß die Zahlung von Sozialversicherungsbeiträgen, denen keine individuellen Anwartschaften gegenüberstehen, verfassungswidrig sei. Freilich gibt es einen ähnlichen Fall bereits seit langem: Ältere Menschen (65 Jahre und mehr), die eine gesetzliche Rente beziehen, können beliebig hinzuverdienen. Überschreiten sie die Geringfügigkeitsgrenze, müssen Arbeitgeberbeiträge gezahlt werden, die nicht rentenwirksam werden.

Der grundsätzliche Verzicht auf die Besteuerung eines bestimmten Erwerbseinkommens erscheint viel eher verfassungswidrig. Wenn aus Kreisen der Bundesregierung argumentiert wird, die Steuerfreiheit für geringfügige Beschäftigung sei der Einstieg in ein Kombi-Lohnmodell, so mag dies im Grundsatz nachvollziehbar sein,²² jedoch stellt sich die Frage, ob ein derartiges Instrument vertei-

¹⁶ Bisher ist ungeklärt, an welche der vielen gesetzlichen Krankenkassen die Arbeitgeberbeiträge gezahlt werden sollen.

¹⁷ Ansprüche entstehen allerdings, wenn der Arbeitnehmer bereit ist, die Bezüge durch eigene Zahlungen in Höhe von 7,5 % des Lohns aufzustocken.

¹⁸ Eine derartige Lösung ist ein politökonomisches Lehrstück: Während die Sozialversicherungseinnahmen dem Bund voll zugute kommen, verliert er nur einen Teil der Steuereinnahmen, da er diese mit den Ländern teilen muß. Der Bund hätte sich somit zu Lasten Dritter einen Vorteil verschafft, wenn die Länder diese Regelung ohne Kompensationszahlung hingenommen hätten.

¹⁹ Für Ostdeutschland bedeutet dies, daß die Grenze von 520 DM auf 620 DM angehoben wird.

²⁰ Mutmaßlich lag es am Finanzierungssystem der Krankenversicherung, daß nicht die deutlich einfachere Lösung gewählt wurde, die Mittel aus der Pauschalsteuer für einen Bundeszuschuß zu nutzen. Bei der gesetzlichen Rentenversicherung ist dies ohne weiteres möglich, während die gesetzliche Krankenversicherung bislang keinen Staatszuschuß kennt.

²¹ Die in der Öffentlichkeit genannte Schätzung von 4,5 Milliarden DM Jahreseinnahmen aus der Pauschalsteuer ist nicht ohne weiteres nachvollziehbar.

²² Eine denkbare Operationalisierung stellt das „Mainzer Modell“ dar; vgl. dazu Marc Hujer, a. a. O.

lungspolitisch legitimiert ist und im Hinblick auf die Beschäftigung von Arbeitslosen auch greift. Dabei ist zu bedenken, daß die bisherige Subvention — nämlich der Verzicht auf Sozialversicherungsbeiträge für geringfügige Beschäftigung — nicht dazu geführt hat, daß diese Arbeitsverhältnisse für Langzeitarbeitslose einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit bedeutet haben. Die meisten geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse — mehr als 90 % — werden von Schülern/Studenten, Rentnern, nichterwerbstätigen Ehefrauen, Alleinerziehenden und in einem anderen Beruf Haupterwerbstätigen ausgeübt. Ein Kombilohn für Langzeitarbeitslose kann sinnvoll sein, jedoch sollte er keinesfalls Anreize setzen, im Segment der 620-Mark-Jobs tätig zu werden, in welchem Weiterqualifikation nur sehr beschränkt möglich sein dürfte.²³

Fazit

Wenn die Bundesregierung die Arbeitsmarktdynamik im Niedrigeinkommensbereich nicht behindern will, sollte sie eine Lösung finden, die die 620-Mark-Mauer beseitigt. Dies erreicht das vorgesehene Reformkonzept nicht.

In der Koalitionsvereinbarung ist eigentlich der Weg vorgezeichnet. Dort wurde die Absicht formuliert, alle Formen dauerhafter Erwerbstätigkeit, d.h. auch alle selbständigen Tätigkeiten, in die Sozialversicherung einzubeziehen. Dadurch würde die Mauer in Form einer hohen Grenzaufgabenlast, die nach wie vor dem Übergang von einer geringfügigen Tätigkeit in eine reguläre Teilzeittätigkeit entgegensteht, eingerissen werden. Dazu gehört aber auch der Mut, die Pauschalbesteuerung zugunsten einer konsequenteren Individualbesteuerung abzuschaffen. Eine solche Reform ist offensichtlich — ebenso wie ein umfassendes Konzept für eine Umgestaltung der sozialen Sicherung — kurzfristig nicht umsetzbar. Die Reform der „geringfügigen Beschäftigung“ sollte deswegen auch auf der Agenda des „Bündnisses für Arbeit“ stehen. Die jetzige „Strukturreform“ hat immerhin den Vorzug, derart marginal zu sein, daß sie einen konsequenteren Weg nicht verbaut.

²³ Vgl. z. B. Helga Hackenberg und Gert Wagner: Arbeitsanreize und Arbeitshemmnisse für Sozialhilfeempfänger. In: Wirtschaftsdienst, Heft 4, 1997, S. 220-226, und Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1998/99, Wiesbaden 1998, Ziffern 417-419.

Zur Ertragssituation im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands im Jahr 1996

Der vorliegende Bericht analysiert die Ertrags- und Kostensituation für das verarbeitende Gewerbe anhand der Kostenstrukturstatistik,¹ deren Ergebnisse zum einen nach der Unternehmensgröße, zum anderen nach Branchen differenziert betrachtet werden. Die Gegenüberstellung der Kostenstrukturen in Ost- und Westdeutschland läßt erkennen, wo die ostdeutschen Unternehmen ansetzen sollten, um ihre Ertragsschwäche zu überwinden: Im Durchschnitt schreiben sie noch rote Zahlen, wenngleich sich die Unternehmensergebnisse gegenüber 1991 markant verbessert haben.

Daten zur Kosten- und Ertragssituation der Unternehmen in Ost- und Westdeutschland publizieren die Deutsche Bundesbank² und das Statistische Bundesamt.³ Die letzten Informationen für die Unternehmen in Ostdeutschland beziehen sich auf das Jahr 1996.

Trotz beachtlicher Verbesserungen noch immer unzureichende Erträge

Die Kosten im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands waren im Jahr 1996 um 4½ % höher als der Bruttoproduktionswert, d.h. im Durchschnitt erwirtschafteten die Unternehmen Verluste. Seit 1991 sind allerdings deutliche Verbesserungen eingetreten. Damals hatten die Kosten den Bruttoproduktionswert sogar um 22½ % überstiegen.

Die Verbesserung der Ertragslage ist zwar teilweise darauf zurückzuführen, daß verlustreiche Unternehmen inzwischen aus dem Markt ausgeschieden sind; viele Unternehmen konnten aber auch ihre Kostenstrukturen den Marktbedingungen anpassen. Wie vom DIW durchgeführte Unternehmensbefragungen zeigen, erzielt eine Reihe von ihnen inzwischen Gewinn.⁴

Der Vergleich der Kostenstrukturen für die Jahre 1991 und 1996 zeigt die außerordentliche Dynamik des Wandels (Tabelle 1). Die Werte für die neuen und die alten Bundesländer haben sich angenähert, doch gibt es noch erhebliche Unterschiede. Vor allem fallen das hohe Gewicht der Vorleistungskosten mit über 70 % des Produktionswertes und die dementsprechend geringe Wertschöpfung auf. Allerdings sind die Vorleistungskosten in ihrem Anteil am Produktionswert um rund 5 Prozentpunkte zurückgeführt worden. Stärker noch als die Vorleistungskosten hat der Anteil der Personalkosten — trotz kräftig gestiegener Löhne — abgenommen (um 12 Prozentpunkte, also um mehr als ein Drittel ihres damaligen Anteils). Die Zahl der Beschäftigten der in den Kostenstrukturserhebungen erfaßten Unternehmen wurde um 64 % vermindert und der Umsatz um 23 % erhöht. Der Rückgang des Kostenanteils, der für den Materialverbrauch aufgewendet worden ist, resultiert weitgehend aus dem zurückgegangenen Gewicht der Energiekosten. Ihr Anteil ist jedoch noch immer nahezu doppelt so hoch wie in Westdeutschland.

In Westdeutschland haben sich die Kostenstrukturen im selben Zeitraum nur wenig verändert: Der Anteil der Vorleistungskosten — hierunter insbesondere die sonstigen

Kosten⁵ — ist um rund 2 Prozentpunkte gestiegen, jener der Personalkosten um 1 Punkt gesunken. Der Personalkostenanteil hatte infolge der Tarifsteigerung in den Jahren 1992 und 1993 um 2 Prozentpunkte zugenommen, in den Folgejahren ist er aber durch Rationalisierungsanstrengungen wieder reduziert worden. Der Anteil der Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen am Bruttoproduktionswert ist in Westdeutschland von 3,5 auf 2,4 % zurückgegangen, und die Wertschöpfungsquote war 1996 mit 32,2 % um knapp einen Prozentpunkt niedriger als 1991. Hierin drückt sich auch die im Vergleich zu 1991 noch gedrückte Konjunktur aus.

Für die hohe Vorleistungsquote in Ostdeutschland wird in der Literatur eine Reihe von Gründen genannt,⁶

¹ Auf einige Aspekte der Kostenstruktur Ostdeutschlands im Vergleich zu Westdeutschland wurde bereits in einem früheren Wochenbericht eingegangen; vgl. Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland. Achtzehnter Bericht. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 33/98, S. 603 ff.

² Vgl. Deutsche Bundesbank: Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher Unternehmen im Jahr 1996. In: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, Juli 1998.

³ Statistisches Bundesamt: Kostenstruktur der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden 1996. In Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.3, Stuttgart 1998.

⁴ Vgl. Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte ..., Achtzehnter Bericht, a. a. O., S. 606 ff.

⁵ Hierzu zählen z. B. Werbe- und Vertreterkosten, Reisekosten, Provisionen, Lizenzgebühren, Ausgangsfrachten, Porto- und Postgebühren, Versicherungsprämien, Bankspesen, Prüfungs-, Beratungs- und Rechtskosten, Beiträge zur Industrie- und Handelskammer, zur Handwerkskammer, zu Wirtschaftsverbänden, nicht jedoch außerordentliche und betriebsfremde Aufwendungen.

⁶ Vgl. Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Sechzehnter Bericht. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 32/97, S. 558 ff., Berlin 1997.

Tabelle 1

Kostenstrukturen im verarbeitenden Gewerbe 1991 und 1996
Neue Länder und Berlin-Ost im Vergleich zum früheren Bundesgebiet

	Kosten je 100 DM Bruttoproduktionswert							
	Früheres Bundesgebiet		Neue Bundesländer		Früheres Bundesgebiet ¹⁾	Neue Bundesländer ¹⁾	Neue Länder im Vergleich zum früheren Bundesgebiet ²⁾	
	1991	1996	1991	1996	96-91	96-91	1991	1996
Materialverbrauch, Handelsware, Lohnarbeiten	52,0	52,3	60,1	56,2	0,3	-3,9	8,1	3,9
Materialverbrauch	38,9	38,8	52,7	49,5	-0,1	-3,2	13,8	10,7
darunter Energie	2,2	1,8	7,3	3,4	-0,4	-3,9	5,1	1,6
Einsatz von Handelsware	10,7	10,9	6,0	4,3	0,2	-1,7	-4,7	-6,6
Kosten für Lohnarbeiten	2,4	2,7	1,4	2,3	0,3	0,9	-1,0	-0,4
Kosten für sonstige industrielle/handwerkliche Dienstleistungen	2,1	2,0	3,4	2,7	-0,1	-0,7	1,3	0,7
Mieten und Pachten	1,4	1,6	0,8	1,5	0,2	0,7	-0,7	-0,1
Sonstige Kosten	8,6	10,3	11,6	10,2	1,7	-1,4	3,1	-0,1
Summe I (Vorleistungen)	64,1	66,2	75,9	70,6	2,1	-5,3	11,8	4,4
Personalkosten insg., einschl.								
Heimarbeiter	25,3	24,4	34,4	22,7	-0,9	-11,7	9,0	-1,7
Bruttolohnsumme ohne Heimarbeiter	11,2	9,9	16,2	10,4	-1,3	-5,8	5,0	0,5
Bruttogehaltsumme	9,4	9,7	11,4	8,1	0,3	-3,3	2,0	-1,6
Sozialkosten	4,7	4,7	6,8	4,1	0,0	-2,7	2,1	-0,6
gesetzliche	3,4	3,6	5,6	3,8	0,2	-1,8	2,2	0,2
sonstige	1,3	1,1	1,2	0,3	-0,2	-0,9	-0,1	-0,8
Abschreibungen	3,8	3,6	7,4	6,2	-0,2	-1,2	3,6	2,6
Kostensteuern abzüglich Subventionen	3,2	3,4	2,6	3,3	0,2	0,7	-0,6	-0,1
darunter Verbrauchsteuern	2,4	2,8	2,6	3,2	0,4	0,6	0,2	0,4
Fremdkapitalzinsen	0,9	0,9	2,3	1,8	-0,0	-0,5	1,4	0,9
Summe II	33,2	32,3	46,6	34,0	-0,9	-12,7	13,4	1,7
Übrige Einkommen aus Unternehmer-tätigkeit und Vermögen	2,6	1,5	-22,5	-4,5	-1,1	18,0	-25,2	-6,0
Bruttowertschöpfung	35,9	33,8	24,1	29,4	-2,1	5,3	-11,8	-4,4
Summe I + II (Kosten insgesamt)	97,4	98,5	122,5	104,6	1,1	-18,0	25,2	6,1
Bruttoproduktionswert	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0

¹⁾ Kostenanteile 1996 abzüglich Kostenanteile 1991. — ²⁾ Kostenanteile Ost abzüglich Kostenanteile West.
 Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW.

- geringe Fertigungstiefe;
- ineffiziente Produktion infolge veralteten Maschinenbestandes;
- vergleichsweise hohes Gewicht wertschöpfungsarmer Produktionen;
- schwache Marktpositionen, die auf dem Absatzmarkt niedrige Angebotspreise⁷ erforderlich machen und auf den Beschaffungsmärkten hohe Einstandspreise bedingen;⁸
- Materialbezüge von entfernten Lieferanten wegen des Fehlens eines geeigneten Angebots in der Nähe.⁹

Ein veralteter Anlagenbestand ist nach den Unternehmensbefragungen inzwischen kaum noch als Engpaß für die ostdeutschen Unternehmen anzusehen. Dafür spre-

chen die hohen Abschreibungen und Fremdkapitalzinsen infolge der Investitionen zur Modernisierung der Unternehmen. Für die Investitionsgüterindustrie Sachsens z. B. kam

⁷ Vgl. Mallock, J.: Engpässe in ostdeutschen Fabriken. Technikausstattung, Technikeinsatz und Produktivität, Berlin 1996, S. 129.

⁸ Bernhardt, M., Vieweg, H.-G., Heisig, R.: Maschinenbau im Freistaat Sachsen. In: ifo-Dresden Studien, Heft 16, München 1997, S. 80.

⁹ Eickelpasch, A., Lessat, V., Pfeiffer, I., Grothe, C., Möller, J. und Wirth, D.: Untersuchung der Bezüge und Lieferungen der Brandenburger Wirtschaft von und zu Unternehmen innerhalb des Landes, mit Berlin und dem übrigen Bundesgebiet sowie zum Ausland. Gutachten im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Technologie des Landes Brandenburg, Berlin 1996, als Manuskript vervielfältigt, S. 55.

eine Untersuchung zu dem Ergebnis, daß die Technikausstattung schon weitgehend an das westdeutsche Niveau angeglichen ist, es teilweise sogar übertrifft.¹⁰

Die Modernisierung der Anlagen führte allerdings nicht immer zu entsprechenden Mehrerlösen. Die neugeschaffenen Kapazitäten konnten nicht aus dem Stand voll ausgelastet werden, weil der Marktzutritt erst allmählich gelingt. Hinzu kommt, daß Ostdeutschlands Unternehmen sich häufig gezwungen sehen, Preiszugeständnisse zu machen. Ein potentieller Kunde wird bei qualitativ gleichem Angebot im Zuge einer Risikoabwägung nur dann zu einem neuen Produkt übergehen, wenn es preiswerter ist als das vertraute alte. Dabei spielen Fragen wie die nach der Zuverlässigkeit des Produkts, der Qualität des Kundendienstes, ja nach der Überlebensfähigkeit des anbietenden Unternehmens eine Rolle.

Niedrigere Verkaufspreise haben bei sonst gleichen Bedingungen eine geringere nominale Wertschöpfung zur Folge. Geht man davon aus, daß ostdeutsche Unternehmen Preisabschläge von 10 % gewähren müssen,¹¹ um neue Märkte zu erschließen, so wäre eine Umsatzleistung je Beschäftigten in Höhe von 90 % des westdeutschen Wertes bereits als gleichwertig hinsichtlich der technisch-organisatorischen Effizienz anzusehen. Dem Erlös

¹⁰ Vgl. Lay, G., Michler, Th., Gagel, S. und Dreher, M.: Produktionsstrukturen in der Investitionsgüterindustrie Sachsens — ein Vergleich mit den alten und den neuen Bundesländern. In: Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit, Studien Heft 6, Dresden 1996, S. 13 ff.

¹¹ Bernhardt, M., Vieweg, H.-G., Heisig, R.: Maschinenbau im Freistaat Sachsen, a. a. O., S. 80.

Tabelle 2

Kostenstrukturen im verarbeitenden Gewerbe 1996 nach der Unternehmensgröße
Neue Länder und Berlin-Ost

	Kosten je 100 DM Bruttoproduktionswert					
	Insgesamt	Unternehmen mit Beschäftigten von ... bis ... Personen				
		20-49	50-99	100-199	200-499	500 u. mehr
Materialverbrauch, Handelsware, Lohnarbeiten	56,2	51,3	56,2	55,6	57,0	57,6
Materialverbrauch	49,5	43,8	48,8	47,4	50,5	52,3
darunter Energie	3,4	2,7	2,7	2,8	4,2	3,9
Einsatz von Handelsware	4,3	4,9	4,5	5,9	4,3	3,3
Kosten für Lohnarbeiten	2,3	2,6	2,8	2,3	2,2	2,0
Kosten für sonstige industrielle/handwerkliche Dienstleistungen	2,7	2,0	1,7	2,0	2,5	3,9
Mieten und Pachten	1,5	2,5	1,9	1,5	1,6	1,0
Sonstige Kosten	10,2	9,1	9,4	9,3	10,5	11,2
Summe I (Vorleistungen)	70,6	64,9	69,2	68,4	71,6	73,7
Personalkosten insg., einschl.						
Heimarbeiter	22,7	27,8	24,1	23,1	23,2	22,7
Bruttolohnsumme ohne Heimarbeiter	10,4	14,0	11,7	11,3	10,9	10,4
Bruttogehaltssumme	8,1	8,7	8,1	7,6	8,2	8,1
Sozialkosten	4,1	5,0	4,3	4,2	4,2	4,1
gesetzliche	3,8	4,7	4,1	3,9	3,9	3,8
sonstige	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3
Abschreibungen	6,2	6,1	6,1	6,0	7,4	5,8
Kostensteuern abzüglich Subventionen	3,3	1,1	1,5	1,9	0,6	7,0
darunter Verbrauchsteuern	3,2	0,8	1,2	1,7	0,7	7,1
Fremdkapitalzinsen	1,8	2,5	2,2	2,1	2,5	0,9
Summe II	34,0	37,5	33,9	33,1	33,7	36,4
Übrige Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen	-4,5	-2,3	-3,0	-1,5	-5,2	-10,1
Bruttowertschöpfung	29,4	35,1	30,9	31,6	28,5	26,3
Summe I + II (Kosten insgesamt)	104,6	102,4	103,1	101,5	105,3	110,1
Bruttoproduktionswert	100,0	100,0	100,1	100,0	100,1	100,0
Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW.						

Tabelle 3

**Kostenstrukturen im verarbeitenden Gewerbe 1996 nach der Unternehmensgröße
Früheres Bundesgebiet**

	Kosten je 100 DM Bruttoproduktionswert					
	Insgesamt	Unternehmen mit Beschäftigten von ... bis ... Personen				
		20—49	50—99	100—199	200—499	500 u.mehr
Materialverbrauch, Handelsware,						
Lohnarbeiten	52,3	47,4	49,5	52,7	51,2	53,2
Materialverbrauch	38,8	39,1	40,8	41,3	41,1	37,7
darunter Energie	1,8	1,7	1,8	1,7	1,9	1,8
Einsatz von Handelsware	10,9	5,2	5,3	8,1	7,0	13,2
Kosten für Lohnarbeiten	2,7	3,1	3,3	3,4	3,2	2,4
Kosten für sonstige industrielle/ handwerkliche Dienstleistungen	2,0	1,7	1,8	1,8	2,0	2,1
Mieten und Pachten	1,6	3,2	2,5	2,1	1,8	1,3
Sonstige Kosten	10,3	8,3	9,2	9,3	10,8	10,5
Summe I (Vorleistungen)	66,2	60,6	63,0	65,9	65,8	67,1
Personalkosten insg., einschl.						
Heimarbeiter	24,4	29,3	28,0	25,4	25,7	23,3
Bruttolohnsumme ohne Heimarbeiter	9,9	14,0	12,8	11,1	10,8	8,9
Bruttogehaltsumme	9,7	10,1	10,2	9,7	10,1	9,6
Sozialkosten	4,7	5,1	4,8	4,5	4,7	4,7
gesetzliche	3,6	4,6	4,4	4,0	4,0	3,3
sonstige	1,1	0,5	0,4	0,5	0,7	1,4
Abschreibungen	3,6	3,4	3,4	3,3	3,6	3,6
Kostensteuern abzüglich Subventionen	3,4	1,1	1,4	1,5	1,5	4,5
darunter Verbrauchsteuern	2,8	0,2	0,5	0,8	0,8	3,9
Fremdkapitalzinsen	0,9	1,5	1,3	1,2	1,1	0,7
Summe II	32,3	35,3	34,1	31,4	31,9	32,1
Übrige Einkommen aus Unternehmer- tätigkeit und Vermögen	1,5	4,0	3,0	2,7	2,2	0,9
Bruttowertschöpfung	33,8	39,3	37,1	34,1	34,1	33,0
Summe I + II (Kosten insgesamt)	98,5	95,9	97,1	97,3	97,7	99,2
Bruttoproduktionswert	100,0	99,9	100,1	100,0	99,9	100,1
Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW.						

von 100 eines westdeutschen Unternehmens entspräche auf Seiten des ostdeutschen Unternehmens gleicher Effizienz also ein Erlös von 90. Bei einer Wertschöpfungsquote von 34 % müßte das westdeutsche Unternehmen 66 Einheiten für Vorleistungsbezüge aufwenden. Bei gleichen Beschaffungskonditionen hätte das ostdeutsche Unternehmen unter diesen Bedingungen aus dem Umsatzerlös von 90 lediglich 24 Einheiten als Wertschöpfung erzielt. Dieses Beispiel zeigt, welche Bedeutung der Marktstellung zukommt.

Ebenso führen höhere Preise für Vorleistungsgüter zu einer im Vergleich niedrigeren Wertschöpfung. Wegen der Stilllegung vieler Produktionen und der Aufgabe von Produktionslinien zerbrachen die bis dahin bestehenden Netzwerke zwischen den Beziehern von Vorleistungen und ihren Lieferanten.¹² Die Ausgliederung von Unternehmen

schuf kleinere Einheiten, die bisherige betriebsinterne Zulieferungen durch Bezüge von neuen — nicht selten westdeutschen — Anbietern ersetzen mußten. In vielen Fällen mußten dabei relativ hohe Preise akzeptiert werden.

Die hohe Vorleistungsintensität ist auch Spiegelbild der Produktionsstruktur: In Teilen der Investitionsgüterindustrie, insbesondere im Maschinenbau, wurden die hergestellten Produkte nach der Wende praktisch nicht mehr nachgefragt. Heute gibt es dort kaum noch ein eigenes Fertigungsprogramm, vielmehr wird vorwiegend Fertigung

¹² Vgl. Fritsch, M.: Die ostdeutsche (Maschinenbau-)Industrie im Transformations- und Globalisierungsprozeß. In: Pohl, R., Schneider, H. (Hrsg.): Wandeln oder Weichen — Herausforderungen der wirtschaftlichen Integration für Deutschland, IWH Sonderheft 3/1997, S. 143.

nach Vorgabe der Kunden, Lohnfertigung und Kleinserienfertigung betrieben. Für die Betriebe des sächsischen Investitionsgüter produzierenden Gewerbes wurde z. B. ein Anteil der Kleinserienfertigung von 58 % — gegenüber von 47 % in Westdeutschland — ermittelt.¹³

Eine geringe Fertigungstiefe ist nicht von vornherein als nachteilig zu werten: Sie kann als Ausdruck einer arbeitsteilig organisierten Wirtschaft sogar ausgesprochen vorteilhaft sein, wenn sie es den am Produktionsprozeß beteiligten Unternehmen gestattet, ihre Spezialisierungsvorteile voll zur Geltung zu bringen. Wenn allerdings, wie für Ostdeutschland nach den oben zitierten Erhebungen zu vermuten ist, häufig hochwertige Vorleistungen eingekauft werden, um sie nach Be- oder Verarbeitung mit einem bescheidenen Wertschöpfungsbeitrag wieder zu veräußern, so erscheint diese Produktionsweise geradezu „mager-

süchtig“.¹⁴ Als positiv kann diese schlanke Produktion mit- hin nur angesehen werden, wenn diese „verlängerten Werkbänke“ sich zu Keimzellen entwickeln, die allmählich um weitere Funktionen angereichert werden und um die herum sich mit dem industriellen Aufbauprozeß neue Fertigungen gruppieren.

Beispiele für eine flache, gleichwohl wettbewerbsfähige Produktion bietet die Automobilindustrie: Die ostdeutschen Betriebe großer westdeutscher Hersteller gelten als Musterbeispiele moderner Fertigung. Da aber ein beträcht-

¹³ Vgl. Fritsch, M.: Die ostdeutsche (Maschinenbau-)Industrie ..., a. a. O., S. 142 und Lay, G., Michler, Th., Gagel, S., Dreher, M.: Produktionsstrukturen ..., a.a.O., S. 11.

¹⁴ Vgl. Fritsch, M.: Die ostdeutsche (Maschinenbau-)Industrie ..., a. a. O., S. 143.

Tabelle 4

Kostenstrukturen im verarbeitenden Gewerbe 1996 nach der Unternehmensgröße
Neue Länder* im Vergleich zum früheren Bundesgebiet

	Kosten je 100 DM Bruttoproduktionswert					
	Insgesamt	Unternehmen mit Beschäftigten von ... bis ... Personen				
		20-49	50-99	100-199	200-499	500 u. mehr
Materialverbrauch, Handelsware, Lohnarbeiten	3,9	3,9	6,7	2,9	5,8	4,4
Materialverbrauch	10,7	4,7	8,0	6,1	9,4	14,6
darunter Energie	1,6	1,0	0,9	1,1	2,3	2,1
Einsatz von Handelsware	-6,6	-0,3	-0,8	-2,2	-2,7	-9,9
Kosten für Lohnarbeiten	-0,4	-0,5	-0,5	-1,1	-1,0	-0,4
Kosten für sonstige industrielle/handwerkliche Dienstleistungen	0,7	0,3	-0,1	0,2	0,5	1,8
Mieten und Pachten	-0,1	-0,7	-0,6	-0,6	-0,2	-0,3
Sonstige Kosten	-0,1	0,8	0,2	0,0	-0,3	0,7
Summe I (Vorleistungen)	4,4	4,3	6,2	2,5	5,8	6,6
Personalkosten insg., einschl.						
Heimarbeiter	-1,7	-1,5	-3,9	-2,3	-2,5	-0,6
Bruttolohnsumme ohne Heimarbeiter	0,5	0,0	-1,1	0,2	0,1	1,5
Bruttogehaltssumme	-1,6	-1,4	-2,1	-2,1	-1,9	-1,5
Sozialkosten	-0,6	-0,1	-0,5	-0,3	-0,5	-0,6
gesetzliche	0,2	0,1	-0,3	-0,1	-0,1	0,5
sonstige	-0,8	-0,2	-0,2	-0,2	-0,4	-1,1
Abschreibungen	2,6	2,7	2,7	2,7	3,8	2,2
Kostensteuern abzüglich Subventionen	-0,1	-0,0	0,1	0,4	-0,9	2,5
darunter Verbrauchsteuern	0,4	0,6	0,7	0,9	-0,1	3,2
Fremdkapitalzinsen	0,9	1,0	0,9	0,9	1,4	0,2
Summe II	1,7	2,2	-0,2	1,7	1,8	4,3
Übrige Einkommen aus Unternehmer-tätigkeit und Vermögen	-6,0	-6,3	-6,0	-4,2	-7,4	-11,0
Bruttowertschöpfung	-4,4	-4,2	-6,2	-2,5	-5,6	-6,7
Summe I + II (Kosten insgesamt)	6,1	6,5	6,0	4,2	7,6	10,9
Bruttoproduktionswert	0,0	0,1	-0,0	0,0	0,2	-0,1

* Neue Länder einschließlich Berlin-Ost.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW.

licher Teil der Fahrzeugkomponenten für die Fahrzeuge aus Westdeutschland bezogen wird, die hochwertigen dispositiven Tätigkeiten sowie Forschung und Entwicklung, Vertrieb usw. bei den Muttergesellschaften erfolgen, arbeiten die ostdeutschen Betriebe mit einer hohen Vorleistungsquote. Wenn es allerdings bei der wertschöpfungsarmen Produktion bleibt, kann es künftig — nach Beendigung der hohen Investitionsförderung in Ostdeutschland — zu kritischen Entwicklungen kommen, weil davon ausgegangen werden muß, daß die Standorte bei jedem Investitionszyklus erneut zur Disposition gestellt werden.

Der Anteil der Personalkosten bei den ostdeutschen Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes an den Gesamtkosten hat sich bis zum Jahr 1996 im Durchschnitt nicht nur an die westdeutschen Relationen angeglichen, sondern ist inzwischen sogar niedriger. Der hohe Personalkostenanteil im Jahr 1991 war weitgehend dadurch bedingt, daß der Arbeitskräftebestand nur verzögert an das Produktionsniveau angepaßt wurde.

Zu den Kostenarten, deren Anteile im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands vergleichsweise stark ins Gewicht fallen, gehören — wie bereits erwähnt — auch die Abschreibungen und die Fremdkapitalzinsen. Sie haben Fixkostencharakter. Die relativ hohen Anteile in Ostdeutschland sind ein Indiz dafür, daß kräftige Anstrengungen unternommen worden sind, um sich mit Investitionen für die Zukunft zu rüsten. Diese führen zunächst zu einer Belastung des Unternehmensergebnisses, wenn die Anlagen noch nicht ausgelastet werden können.

Insgesamt war 1996 der Kostenanteil am Bruttoproduktionswert in Ostdeutschland 6 % höher als in Westdeutschland. Dabei übertraf der Kostenanteil für Materialverbrauch den westdeutschen Anteil um 10,70 DM je 100 DM Bruttoproduktionswert.

Ertragssituation und Kosten nach der Unternehmensgröße

Die Kostenstrukturen für den Durchschnitt der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes können durch in Ost- und Westdeutschland jeweils unterschiedliche Unternehmensgrößen- und Branchenstrukturen beeinflusst sein.

Nach Größenklassen differenziert zeigt sich, daß die Ertragslage der kleineren Unternehmen in Ostdeutschland — hier übertrafen die Kosten den Bruttoproduktionswert um 1,5 % (Beschäftigungsgrößenklasse von 100 bis 199 Beschäftigten) bis 3,0 % (in der Klasse mit 50 bis 99 Beschäftigten) — besser ist als die der großen Unternehmen (500 und mehr Beschäftigte), bei denen die Kosten den Erlös um 10,1 % überstiegen. Auch in Westdeutschland waren im Jahr 1996 die Umsatzrenditen der kleinen Unternehmen höher als die der großen (Tabellen 2 bis 4).

Unternehmensgröße bedeutet in Ostdeutschland mitunter auch Schwäche, weil in großen Unternehmen oft besondere Umstrukturierungsprobleme zu lösen sind:

- Große Einheiten neu zu organisieren, erfordert große Investitionsvorhaben, deren Durchführung zeitaufwendig ist.
- Nach Abschluß der Investitionen die großen Kapazitäten auszulasten, ist in Zeiten gedrückter Konjunktur äußerst schwierig.

Die Vorleistungsquoten steigen in Ost- wie in Westdeutschland mit zunehmender Unternehmensgröße. Die Differenz zwischen der kleinsten und der größten Beschäftigtengrößenklasse in Ostdeutschland beläuft sich auf rund 9 Prozentpunkte, in Westdeutschland auf 6,5 Prozentpunkte. Der Unterschied der Vorleistungsquoten zwischen den ostdeutschen und den westdeutschen Unternehmen beträgt in den einzelnen Größenklassen zwischen 5 und 6 Prozentpunkten.

Am größten sind die Differenzen im Ost-West-Vergleich bei großen Unternehmen. In Ostdeutschland ist der Materialverbrauch hier deutlich höher, der Einsatz von Handelsware aber wesentlich geringer als im früheren Bundesgebiet. Letzteres ist vor dem Hintergrund zu sehen, daß der Vertrieb für Unternehmen in den neuen Bundesländern, die Töchter westdeutscher Mütter sind, vom Hauptunternehmen in Westdeutschland gesteuert wird.

Es ist nicht überraschend, daß der Personalkostenanteil bei den kleineren Unternehmen, die weniger kapitalintensiv produzieren, höher ist als bei den großen. Auch die Wertschöpfungsquote der kleinen Unternehmen ist deutlich höher als die der großen, wobei die kleinen Unternehmen in Ostdeutschland tendenziell näher an der westdeutschen Quote liegen als die großen.

Hier zeigt sich, daß die Anpassung insbesondere bei den ehemals großen Industrieunternehmen noch nicht abgeschlossen ist. Hätten die Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten den Verlust 1996 nur über die Personalkosten ausgleichen wollen, so hätte dies eine Halbierung entweder der Löhne oder der Beschäftigung bedeutet.

Ertragslage und Kosten in den einzelnen Branchen des verarbeitenden Gewerbes

Die nach Branchen differenzierte Betrachtung zeigt, daß nicht alle Zweige des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland Verluste hinzunehmen hatten (Tabellen 5 bis 7). In vier Branchen — dem Ledergewerbe, dem Verlags- und Druckgewerbe, der Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren sowie der Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik — gelang es, positive Erträge in der Größenordnung zwischen 0,5 und 2,6 % der Bruttoproduktion zu erzielen. Im Jahr 1995 war dies erst in zwei Bereichen, dem Ledergewerbe mit 0,2 % der Bruttoproduktion und der Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren mit 0,7 %, zu beobachten gewesen (Abbildung 1).

In vielen Branchen Ostdeutschlands waren 1996 jedoch Verluste zu verzeichnen. In der chemischen Industrie überstiegen die Kosten den Produktionswert um 14 %, im

Tabelle 5

**Kostenstrukturen des verarbeitenden Gewerbes in den neuen Ländern
nach Wirtschaftsgruppen und -abteilungen im Jahr 1996
Ausgewählte Kosten (Anteil am Bruttoproduktionswert)**

WZ93 Nr.	Abteilung Hauptgruppe	Materialverbrauch, Handelsware, Lohnarbeiten				Kosten für son- stige ind./ handw. Dienst- lei- stungen	Mieten und Pachten	Son- stige Kosten	Summe I (Vorlei- stungen)	Personal- kosten		Ab- schrei- bungen	Kosten- steuern abzügl. Subven- tionen	Fremd- kapital- zinsen	Sum- me II	Kosten ins- gesamt	Übrige Einkom- men ³
		Ins- gesamt	Material		Hand- els- ware					Ins- gesamt	dar. Sozial- kosten						
			Ins- gesamt	dar. Energie													
15	Ernährungsgewerbe	64,9	58,2	2,2	6,4	1,4	1,8	7,7	75,8	13,4	2,5	6,0	3,6	1,9	24,9	100,7	-0,7
16	Tabakverarbeitung ¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
17	Textilgewerbe	60,6	48,5	4,7	9,6	1,4	1,5	8,0	71,5	24,0	4,1	7,2	0,0	2,3	33,5	105,0	-5,0
18	Bekleidungsgewerbe	48,7	40,1	2,4	3,2	0,9	2,2	10,9	62,7	36,3	6,3	3,6	0,2	1,9	42,0	104,7	-4,7
19	Ledergewerbe	52,9	50,3	2,6	1,6	1,6	3,6	6,5	64,6	27,4	4,9	3,8	0,2	2,5	33,9	98,5	1,5
20	Holzgewerbe (oh. H. v. Möbeln)	54,8	46,8	3,1	6,3	2,5	1,8	8,1	67,2	24,2	4,4	7,2	0,3	3,5	35,2	102,4	-2,4
21	Papiergewerbe	50,5	47,8	8,0	2,4	2,5	0,8	11,0	64,8	17,3	3,0	10,7	0,1	5,0	33,1	97,9	2,1
22	Verlagsgew., Druckgew., Vervielf. bespielter Tonträger usw.	34,2	23,6	1,2	0,4	1,3	1,9	20,8	58,2	31,2	5,2	7,9	-0,1	2,3	41,3	99,5	0,5
23	Kokerei, Mineralölverarb., H. u. Verarb. v. Spalt-, Brutst.	53,8	53,1	2,4	0,6	2,7	0,3	5,5	62,3	4,5	1,0	3,8	30,9	0,2	39,4	101,7	-1,7
24	Chemische Industrie	55,0	48,5	7,9	5,4	7,8	2,0	16,2	81,0	23,0	4,2	8,6	0,2	1,2	33,0	114,0	-14,0
25	H. v. Gummi- u. Kunststoffwaren	55,2	48,6	2,5	4,2	1,8	1,8	8,6	67,4	23,1	4,1	5,9	0,3	2,1	31,4	98,8	1,2
26	Glasgewerbe, Keramik, Verarb. v. Steinen u. Erden	47,6	39,9	6,4	6,6	3,5	1,8	12,6	65,5	22,6	4,3	11,2	0,4	2,9	37,1	102,6	-2,6
27	Metallerzeugung u. -bearbeitung	67,4	62,7	12,3	1,7	3,0	0,9	9,0	80,3	21,6	4,0	5,8	0,2	1,9	29,5	109,8	-9,8
28	H. v. Metallerzeugnissen	48,2	39,4	2,4	2,5	3,9	1,8	7,2	61,1	33,0	6,0	5,0	0,0	1,8	39,8	100,9	-0,9
29	Maschinenbau	56,5	50,4	2,0	2,8	2,3	1,5	10,4	70,7	34,1	6,0	5,1	-0,2	2,0	41,0	111,7	-11,7
30	H. v. Büromaschinen, DV-Geräten u. -Einrichtungen ¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
31	H. v. Geräten der Elektrizitäts- erzeugung, -verteilung u.ä.	54,7	48,3	1,8	4,4	3,6	1,3	7,4	67,0	32,7	5,8	4,2	0,0	1,5	38,4	105,4	-5,4
32	Rundfunk-, Fernseh- u. Nachrichtentechnik ¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
33	Medizin-, Meß-, Steuer- u. Regelungstechnik, Optik	42,6	29,0	1,1	12,1	3,3	1,6	10,0	57,5	33,7	5,9	4,4	-0,4	2,2	39,9	97,4	2,6
34	H. v. Kraftwagen u. Kraftwagenteilen	66,8	64,9	1,6	0,8	1,5	1,0	11,2	80,5	15,9	2,8	6,1	0,1	1,1	23,2	103,7	-3,7
35	Sonstiger Fahrzeugbau	58,2	51,2	1,4	0,6	2,5	1,1	14,6	76,4	28,8	5,3	4,7	-0,5	0,5	33,5	109,9	-9,9
36	H. v. Möbeln, Schmuck, Musikinstr., Sportgeräten, Spielw.	52,7	45,6	1,9	6,3	1,4	2,4	11,0	67,5	28,5	5,1	5,0	0,3	2,2	36,0	103,5	-3,5
37	Recycling	50,5	39,8	3,7	6,4	5,1	3,2	13,0	71,8	19,0	3,5	10,8	0,4	3,6	33,8	105,6	-5,6
A	Vorleistungsgüterproduzenten ²⁾	53,0	46,8	5,9	4,7	4,3	1,6	10,1	69,0	22,2	4,2	8,5	3,7	1,9	36,3	105,3	-5,3
B	Investitionsgüterproduzenten	57,5	50,7	1,6	3,0	2,6	1,4	10,8	72,3	29,1	5,2	4,9	-0,1	1,4	35,3	107,6	-7,6
GG	Gebrauchsgüterproduzenten	57,1	45,6	1,6	10,0	1,7	1,9	10,5	71,2	26,3	4,7	4,7	-0,0	2,1	33,1	104,3	-4,3
VG	Verbrauchsgüterproduzenten	54,5	47,6	2,0	5,1	1,5	1,8	10,5	68,3	18,0	3,3	6,0	6,3	1,8	32,1	100,4	-0,4
	Verarbeitendes Gewerbe	56,2	49,5	3,4	4,3	2,7	1,5	10,2	70,6	22,7	4,1	6,2	3,3	1,8	34,0	104,6	-4,6

¹⁾ Aus Gründen der statistischen Geheimhaltung nicht verfügbar. — ²⁾ Hierin sind Unternehmen des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden enthalten. — ³⁾ Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen abzüglich Fremdkapitalzinsen.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW.

Tabelle 6

**Kostenstrukturen des verarbeitenden Gewerbes im früheren Bundesgebiet
nach Wirtschaftsgruppen und -abteilungen im Jahr 1996
Ausgewählte Kosten (Anteil am Bruttoproduktionswert)**

WZ93 Nr.	Abteilung Hauptgruppe	Materialverbrauch, Handelsware, Lohnarbeiten				Kosten für son- stige ind./ handw. Dienst- lei- stungen	Mieten und Pachten	Son- stige Kosten	Summe I (Vorlei- stungen)	Personal- kosten		Ab- schrei- bungen	Kosten- steuern abzügl. Subven- tionen	Fremd- kapital- zinsen	Sum- me II	Kosten ins- gesamt	Übrige Einkom- men ³⁾
		Ins- gesamt	Material		Handels- ware					Ins- gesamt	dar. Sozial- kosten						
			Ins- gesamt	dar. Energie													
15	Ernährungsgewerbe	60,4	49,9	1,6	9,8	1,7	2,2	11,8	76,1	14,7	2,8	3,4	2,5	0,8	21,4	97,5	2,5
16	Tabakverarbeitung ¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
17	Textilgewerbe	54,9	42,1	2,5	7,3	1,7	1,6	9,3	67,5	25,9	4,7	3,5	0,8	1,5	31,7	99,2	0,8
18	Bekleidungsgewerbe	59,4	37,6	0,5	7,0	0,7	1,8	11,0	72,9	20,5	3,6	1,4	0,8	1,1	23,8	96,7	3,3
19	Ledergewerbe	60,1	46,1	0,9	8,9	1,0	1,5	9,7	72,3	22,2	4,4	2,2	1,0	1,1	26,5	98,8	1,2
20	Holzgewerbe (oh. H. v. Möbeln)	53,2	43,3	2,0	6,1	2,3	2,1	8,9	66,5	26,5	4,9	3,9	0,7	1,4	32,5	99,0	1,0
21	Papiergewerbe	51,7	43,6	4,4	7,6	3,5	1,7	11,6	68,5	22,7	4,3	5,0	0,7	1,4	29,8	98,3	1,7
22	Verlagsgew., Druckgew., Vervielf. bespielter Tonträger usw.	36,8	26,8	0,9	1,8	1,7	2,7	16,3	57,5	30,9	5,7	4,0	1,1	1,0	37,0	94,5	5,5
23	Kokerei, Mineralölverarb., H. u. Verarb. v. Spalt-, Brutst.	59,0	23,2	0,8	31,8	1,2	0,5	3,6	64,3	2,4	0,8	1,1	31,0	0,1	34,6	98,9	1,1
24	Chemische Industrie	46,3	32,0	3,2	12,7	3,2	1,3	15,7	66,5	23,9	5,3	4,5	1,3	0,9	30,6	97,1	2,9
25	H. v. Gummi- u. Kunststoffwaren	49,2	37,1	2,1	10,4	2,2	2,2	9,3	62,9	27,7	5,2	4,4	0,8	1,1	34,0	96,9	3,1
26	Glasgewerbe, Keramik, Verarb. v. Steinen u. Erden	42,4	32,0	5,0	8,2	3,8	1,7	11,8	59,7	27,6	5,6	6,1	1,1	1,2	36,0	95,7	4,3
27	Metallerzeugung u. -bearbeitung	58,6	50,6	7,2	5,2	3,9	0,9	7,4	70,8	24,2	5,2	4,3	0,5	1,0	30,0	100,8	—0,8
28	H. v. Metallerzeugnissen	47,9	36,7	1,5	5,4	2,0	2,2	8,1	60,2	32,0	5,8	3,6	0,8	1,2	37,6	97,8	2,2
29	Maschinenbau	48,9	39,1	0,9	6,7	1,4	1,6	9,5	61,4	32,1	6,0	2,9	0,7	1,1	36,8	98,2	1,8
30	H. v. Büromaschinen, DV-Geräten u. -Einrichtungen ¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
31	H. v. Geräten der Elektrizitäts- erzeugung, -verteilung u.ä.	48,1	35,2	0,9	11,4	1,5	1,6	11,8	63,0	30,0	5,5	3,4	0,5	0,9	34,8	97,8	2,2
32	Rundfunk-, Fernseh- u. Nachrichtentechnik ¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
33	Medizin-, Meß-, Steuer- u. Regelungstechnik, Optik	40,2	30,6	0,8	7,3	1,8	2,0	10,3	54,3	37,2	6,8	3,5	0,8	1,1	42,6	96,9	3,1
34	H. v. Kraftwagen u. Kraftwagenteilen	62,5	48,4	0,9	12,8	1,6	1,0	7,6	72,7	23,0	4,7	3,8	0,4	0,5	27,7	100,4	—0,4
35	Sonstiger Fahrzeugbau	51,9	40,4	1,1	2,3	1,7	1,9	11,3	66,8	34,2	6,8	3,8	0,1	1,1	39,2	106,0	—6,0
36	H. v. Möbeln, Schmuck, Musikinstr., Sportgeräten, Spielw.	49,3	40,6	1,1	6,8	1,5	2,2	10,3	63,3	29,2	5,3	3,0	0,8	1,2	34,2	97,5	2,5
37	Recycling	52,1	37,0	3,3	10,3	4,8	2,7	11,9	71,5	21,6	4,0	5,0	0,6	1,8	29,0	100,5	—0,5
A	Vorleistungsgüterproduzenten ²⁾	51,2	36,6	3,0	12,2	3,0	1,5	9,3	65,0	24,6	5,0	4,2	3,6	1,0	33,4	98,4	1,6
B	Investitionsgüterproduzenten	54,9	42,4	0,9	9,4	1,5	1,5	9,1	67,0	28,2	5,4	3,2	0,5	0,8	32,7	99,7	0,3
GG	Gebrauchsgüterproduzenten	55,0	38,4	0,9	15,4	1,4	1,5	10,1	68,0	27,2	5,2	3,2	0,6	1,0	32,0	100,0	0,0
VG	Verbrauchsgüterproduzenten	49,4	37,5	1,1	9,1	1,5	1,9	14,9	67,7	18,7	3,6	3,2	6,2	0,9	29,0	96,7	3,3
	Verarbeitendes Gewerbe	52,3	38,8	1,8	10,9	2,0	1,6	10,3	66,2	24,4	4,7	3,6	3,5	0,9	32,4	98,6	1,4

¹⁾ Aus Gründen der statistischen Geheimhaltung nicht verfügbar. — ²⁾ Hierin sind Unternehmen des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden enthalten. — ³⁾ Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen abzüglich Fremdkapitalzinsen.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW.

Tabelle 7

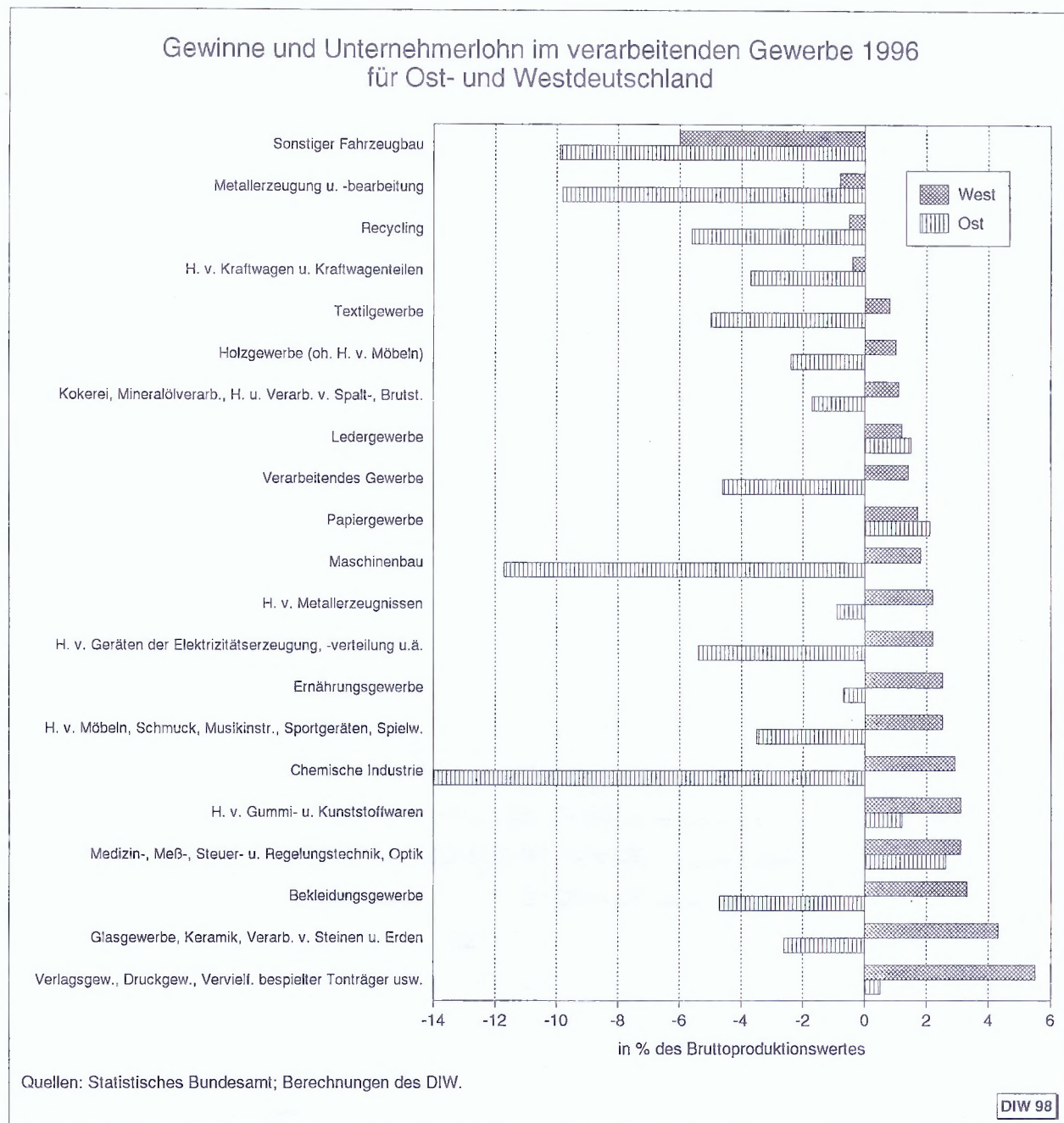
**Kostenstrukturen des verarbeitenden Gewerbes
nach Wirtschaftsgruppen und -abteilungen im Jahr 1996
Kostenanteile Ost abzüglich Kostenanteile West**

WZ93 Nr.	Abteilung Hauptgruppe	Materialverbrauch, Handelsware, Lohnarbeiten				Kosten für son- stige ind./ handw. Dienst- lei- stungen	Mieten und Pachten	Son- stige Kosten	Summe I (Vorlei- stun- gen)	Personal- kosten		Ab- schrei- bungen	Kosten- steuern abzügl. Subven- tionen	Fremd- kapital- zinsen	Sum- me II	Kosten ins- gesamt	Übrige Einkom- men ³⁾
		Ins- gesamt	Material		Handels- ware												
			Ins- gesamt	dar. Energie													
15	Ernährungsgewerbe	4,5	8,3	0,6	-3,4	-0,3	-0,4	-4,1	-0,3	-1,3	-0,3	2,6	1,0	1,1	3,4	3,1	-3,1
16	Tabakverarbeitung ¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
17	Textilgewerbe	5,7	6,4	2,2	2,3	-0,3	-0,1	-1,3	4,0	-1,9	-0,6	3,7	-0,8	0,8	1,8	5,8	-5,8
18	Bekleidungsgewerbe	-10,7	2,5	1,9	-3,8	0,2	0,4	-0,1	-10,2	15,8	2,7	2,2	-0,6	0,8	18,2	8,0	-8,0
19	Ledergewerbe	-7,2	4,2	1,7	-7,3	0,6	2,1	-3,2	-7,7	5,2	0,5	1,6	-0,7	1,4	7,5	-0,2	0,2
20	Holzgewerbe (oh. H. v. Möbeln)	1,6	3,5	1,1	0,2	0,2	-0,3	-0,8	0,7	-2,3	-0,5	3,3	-0,4	2,1	2,7	3,4	-3,4
21	Papiergewerbe	-1,2	4,2	3,6	-5,2	-1,0	-0,9	-0,6	-3,7	-5,4	-1,3	5,7	-0,6	3,6	3,3	-0,4	0,4
22	Verlagsgew., Druckgew., Vervielf. bespielter Tonträger usw.	-2,6	-3,2	0,3	-1,4	-0,4	-0,8	4,5	0,7	0,3	-0,5	3,9	-1,2	1,3	4,3	5,0	-5,0
23	Kokerei, Mineralölverarb., H. u. Verarb. v. Spalt-, Brutst.	-5,2	29,9	1,6	-31,2	1,5	-0,2	1,9	-2,0	2,1	0,2	2,7	-0,1	0,1	4,8	2,8	-2,8
24	Chemische Industrie	8,7	16,5	4,7	-7,3	4,6	0,7	0,5	14,5	-0,9	-1,1	4,1	-1,1	0,3	2,4	16,9	-16,9
25	H. v. Gummi- u. Kunststoffwaren	6,0	11,5	0,4	-6,2	-0,4	-0,4	-0,7	4,5	-4,6	-1,1	1,5	-0,4	1,0	-2,5	2,0	-2,0
26	Glasgewerbe, Keramik, Verarb. v. Steinen u. Erden	5,2	7,9	1,4	-1,6	-0,3	0,1	0,8	5,8	-5,0	-1,3	5,1	-0,7	1,7	1,1	6,9	-6,9
27	Metallerzeugung u. -bearbeitung	8,8	12,1	5,1	-3,5	-0,9	0,0	1,6	9,5	-2,6	-1,2	1,5	-0,3	0,9	-0,5	9,0	-9,0
28	H. v. Metallerzeugnissen	0,3	2,7	0,9	-2,9	1,9	-0,4	-0,9	0,9	1,0	0,2	1,4	-0,8	0,6	2,2	3,1	-3,1
29	Maschinenbau	7,6	11,3	1,1	-3,9	0,9	-0,1	0,9	9,3	2,0	0,0	2,2	-0,9	0,9	4,2	13,5	-13,5
30	H. v. Büromaschinen, DV-Geräten u. -Einrichtungen ¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
31	H. v. Geräten der Elektrizitäts- erzeugung, -verteilung u. ä.	6,6	13,1	0,9	-7,0	2,1	-0,3	-4,4	4,0	2,7	0,3	0,8	-0,5	0,6	3,6	7,6	-7,6
32	Rundfunk-, Fernseh- u. Nachrichtentechnik ¹⁾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
33	Medizin-, Meß-, Steuer- u. Regelungstechnik, Optik	2,4	-1,6	0,3	4,8	1,5	-0,4	-0,3	3,2	-3,5	-0,9	0,9	-1,2	1,1	-2,7	0,5	-0,5
34	H. v. Kraftwagen u. Kraftwagenteilen	4,3	16,5	0,7	-12,0	-0,1	0,0	3,6	7,8	-7,1	-1,9	2,3	-0,3	0,6	-4,5	3,3	-3,3
35	Sonstiger Fahrzeugbau	6,3	10,8	0,3	-1,7	0,8	-0,8	3,3	9,6	-5,4	-1,5	0,9	-0,7	-0,6	-5,8	3,8	-3,8
36	H. v. Möbeln, Schmuck, Musikinstr., Sportgeräten, Spielw.	3,4	5,0	0,8	-0,5	-0,1	0,2	0,7	4,2	-0,7	-0,2	2,0	-0,5	1,0	1,8	6,0	-6,0
37	Recycling	-1,6	2,8	0,4	-3,9	0,3	0,5	1,1	0,3	-2,6	-0,5	5,8	-0,2	1,8	4,8	5,1	-5,1
A	Vorleistungsgüterproduzenten ²⁾	1,8	10,2	2,9	-7,5	1,3	0,1	0,8	4,0	-2,4	-0,8	4,3	0,1	0,9	2,9	6,9	-6,9
B	Investitionsgüterproduzenten	2,6	8,3	0,7	-6,4	1,1	-0,1	1,7	5,3	0,9	-0,2	1,7	-0,6	0,6	2,6	7,9	-7,9
GG	Gebrauchsgüterproduzenten	2,1	7,2	0,7	-5,4	0,3	0,4	0,4	3,2	-0,9	-0,5	1,5	-0,6	1,1	1,1	4,3	-4,3
VG	Verbrauchsgüterproduzenten	5,1	10,1	0,9	-4,0	0,0	-0,1	-4,4	0,6	-0,7	-0,3	2,8	0,1	0,9	3,1	3,7	-3,7
	Verarbeitendes Gewerbe	3,9	10,7	1,6	-6,6	0,7	-0,1	-0,1	4,4	-1,7	-0,6	2,6	-0,2	0,9	1,6	6,0	-6,0

¹⁾ Aus Gründen der statistischen Geheimhaltung nicht verfügbar. — ²⁾ Hierin sind Unternehmen des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden enthalten. — ³⁾ Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen abzüglich Fremdkapitalzinsen.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW.

Abbildung 1



Maschinenbau um 11,7 %, im sonstigen Fahrzeugbau um 9,9 % und in der Metallerzeugung und -verarbeitung um 9,8 %. Dabei ist zu berücksichtigen, daß in einigen Branchen (Chemische Industrie, Schiffbau) Großinvestitionen getätigt wurden, die im Berichtszeitraum noch nicht produktionswirksam geworden sind.

In Westdeutschland wiesen im Jahr 1996 vier Branchen Verluste auf: Im sonstigen Fahrzeugbau übertrafen die Kosten den Produktionswert um rund 6 %, in der Metallerzeugung und -bearbeitung um 0,8 %, bei der Herstellung

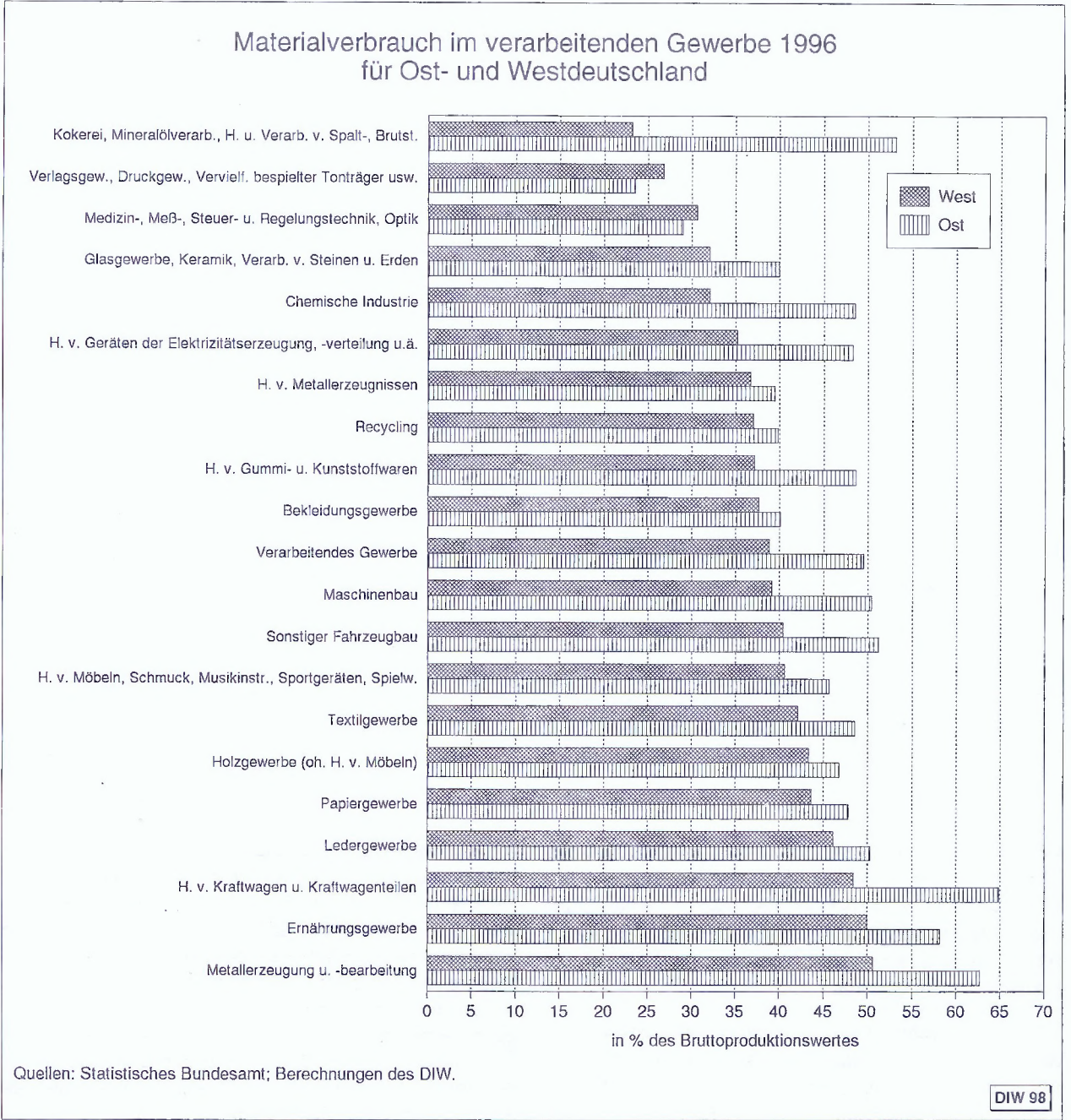
von Kraftwagen und Kraftwagenteilen um 0,4 % und beim Recycling um 0,5 %. Den höchsten Überschuß erzielte das Verlags- und Druckgewerbe mit einem Anteil der Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen (ohne Fremdkapitalzinsen) am Bruttoproduktionswert von 5,5 %. Im Bereich Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden liegt dieser Wert bei 4,3 %, im Bekleidungsgewerbe bei 3,3 %, in der Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik bei 3,1 %. Im Durchschnitt übersteigt der Bruttoproduktionswert die Kosten im verarbeitenden Gewerbe Westdeutschlands um 1,4 %.

Die Daten der Deutschen Bundesbank,¹⁵ die allerdings innerhalb des verarbeitenden Gewerbes für Ostdeutschland nicht nach Branchen differenziert ausgewiesen werden, zeigen eine beachtliche Streuung der Ertragsverhältnisse. Danach waren 1996 bei dem untersten Viertel der Unternehmen die Kosten um gut 16 % höher als der Produktionswert, während im obersten Quartil ein Gewinn von 9,2 % erzielt wurde. Insgesamt ist auch nach den Daten der Bundesbank die Ertragslage des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland noch sehr schwach.

Abweichend vom Gesamtbild schlagen die Vorleistungskosten in einigen Zweigen des verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland weniger zu Buche als in Westdeutschland. Dies gilt für das Bekleidungsgewerbe (−10,2 Prozentpunkte), das Ledergewerbe (−7,7), das Papiergewerbe (−3,7) und die Kokerei, Mineralölverarbeitung usw.

¹⁵ Vgl. Deutsche Bundesbank: Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher Unternehmen im Jahr 1996. In: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Juli 1998, S. 35 ff.

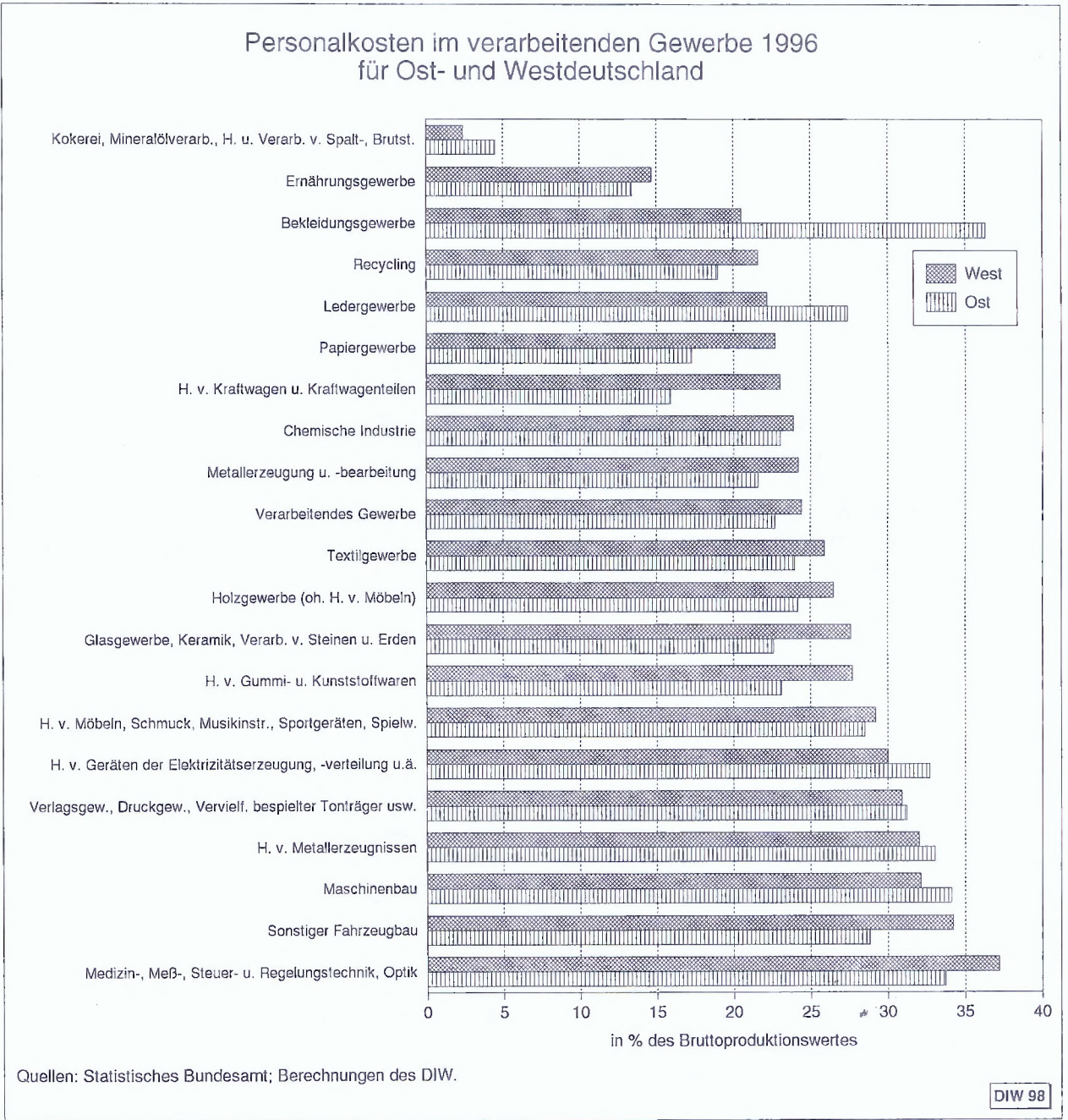
Abbildung 2



(-2,9). Im Ernährungsgewerbe (-0,3 Prozentpunkte) stimmen die Vorleistungen in den alten und den neuen Bundesländern nahezu überein. Für den Materialverbrauch allerdings, den wichtigsten Vorleistungsbestandteil, werden in allen Branchen des ostdeutschen verarbeitenden Gewerbes — mit Ausnahme des Verlags- und Druckgewerbes — höhere Kostenanteile verbucht als in Westdeutschland. Besonders groß sind die Abweichungen zwischen Ost- und Westdeutschland im Bereich der Kokerei, Mineralölverarbeitung usw. mit knapp 30 Prozentpunkten (Abbildung 2).

Beim Einsatz von Handelsware ist die Ost-West-Differenz am größten im Bereich Kokerei, Mineralölverarbeitung (Kostenanteil Ost: 0,4 %, West: 31,8 %). Ebenfalls große Abweichungen gibt es in der Automobilindustrie (Ost: 0,8 %, West: 12,8 %), der chemischen Industrie (Ost: 5,4 %, West: 12,7 %), der Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä. (Ost: 4,4 %, West: 11,4 %). In sieben der in den Tabellen dargestellten Branchen des verarbeitenden Gewerbes werden in Westdeutschland mehr als 10 % des Produktionswertes für den Einsatz von Handelsware ausgegeben, in Ostdeutschland

Abbildung 3



trifft das nur für die Medizin-, Meß-, Steuer- und Regelungstechnik (12,1 %) zu.

Einen besonders hohen Personalkostenanteil verzeichnet mit 36,3 % das Bekleidungs-gewerbe in Ostdeutschland (Westdeutschland 20,5 %). Ebenfalls höhere Personalkostenanteile als in Westdeutschland weisen das Leder-gewerbe, das Verlags- und Druck-gewerbe, die Kokereien, Mineralölverarbeitung usw., die Herstellung von Gütern der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u.ä. auf. Allerdings bewegen sich in diesen Bereichen die Differenzen nur zwischen 0,3 und 5,2 Prozentpunkten (Abbildung 3).

Stärkung der Ertragskraft durch Änderungen der Produktionsstrukturen notwendig

Seit der deutschen Vereinigung haben sich Preisniveau und -struktur der Lebenshaltung in Ostdeutschland an die westdeutschen Verhältnisse angenähert. Das Bestreben nach Angleichung der Löhne ist angesichts dieser Situation verständlich. Die Löhne (Bruttolohn- und -gehaltsumme je Beschäftigtenstunde) lagen 1996 im verarbeitenden Gewerbe der neuen Länder bei 62 % des westdeutschen Niveaus und der Anteil der Personalkosten am Bruttoproduktionswert war mit 23 % nur wenig niedriger als in Westdeutschland (24 %). Angesichts des Unterschieds bei den Stundenlöhnen war die Personalkostenquote in Ostdeutschland allerdings noch relativ hoch. Das niedrigere Lohnniveau schlug sich also nicht in einem entsprechenden Wettbewerbsvorteil nieder: Dies war auch Ausdruck eines im Durchschnitt des verarbeitenden Gewerbes noch bestehenden Mangels an Wertproduktivität der Arbeit.

Eine Erhöhung der (Wert-)Produktivität der Unternehmen kann erreicht werden durch

- Steigerung der Produktionsmengen bei konstantem Faktoreinsatz;

- Verbesserung der Marktposition, des Firmen- und Markenimages zur Erreichung höherer Absatzpreise;
- Verbesserungen im Einkauf, um günstigere Beschaffungskonditionen zu erreichen;
- Änderungen im Produktionsprogramm mit dem Ziel, den Anteil von Erzeugnissen, die am Markt besser honoriert werden, zu erhöhen.

Angesichts der hier dargestellten Kostenstrukturen ist hervorzuheben, daß es nicht darum gehen kann, nur an einem Hebel zu stellen, um die Ertragslage zu verbessern — beispielsweise durch Erhöhung der Arbeitsproduktivität den Personalkostenanteil zu verringern. Vielmehr bedarf es einer von Unternehmen zu Unternehmen, von Branche zu Branche individuellen Strategie. Die Unternehmen müssen zu den in Deutschland herrschenden Preisen und Löhnen passende Produktionsstrukturen finden. Den nach der Wende rasch durchgesetzten Lohnerhöhungen konnten die Produktivitätssteigerungen zunächst nicht folgen; erst danach verbesserte sich die Situation bei den Lohnstückkosten allmählich. Für die Erhaltung und Ausweitung der Zahl der Arbeitsplätze ist weiterhin ein moderates Vorgehen bei der Angleichung der Löhne ratsam. Die Anpassung der Produktionsstruktur und -qualität an das Kostenniveau erfordert Zeit und muß begleitet werden von Innovations- und Marketingaktivitäten sowie Bemühungen, auf der Beschaffungsseite günstigere Bezugskonditionen zu erreichen.

Die neuesten Daten zu den Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe deuten darauf hin, daß es den Unternehmen nunmehr gelungen ist, auf dem Weg der Anpassung der Produktionsstrukturen an das Kostenniveau weitere Fortschritte zu erzielen. In dem Maße, wie sich diese Ergebnisse als nachhaltig erweisen, dürfte sich auch die Ertragslage spürbar und möglicherweise entscheidend verbessern. Es kommt jetzt darauf an, daß diese Ansätze in eine breite Entwicklung einmünden, die zum Abbau der Arbeitslosigkeit beitragen kann.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5, D-14195 Berlin
Telefon (0 30) 89 789-0 — Telefax (0 30) 89 789-200
DIW-Internet-Homepage: <http://www.diw-berlin.de>

Präsident: Prof. Dr. Lutz Hoffmann.

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Kurt Hornschild, Prof. Dr. Rolf-Dieter Postlep,
Wolfram Schrettl, Ph. D., Dr. Bernhard Seidel, Dr. Hans-Joachim Ziesing.

Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Schriftleitung: Kurt Geppert, Jochen Schmidt, Dieter Teichmann.

Die Reform der 620-Mark-Jobs: Stückwerk. Bearbeitet von Gert Wagner. —
Zur Ertragssituation im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands im Jahr 1996. Bearbeitet von Jörg-Peter Weiß.

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 210,—, vierteljährlich DM 65,—, Einzelnummer DM 15,—.

Zuzüglich Versandkosten

ISSN 0012-1304