ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Sander, Birgit et al.

Working Paper — Digitized Version

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland: Zehnter Bericht

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 231

Provided in Cooperation with:
Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Sander, Birgit et al. (1994) : Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland: Zehnter Bericht, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 231, ISBN 3894560711, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/804

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

KIELER DISKUSSIONSBEITRÄGE

KIEL DISCUSSION PAPERS

231

Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung, Berlin

Institut für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel

unter Mitarbeit des
Instituts für Wirtschaftsforschung Halle

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland

Zehnter Bericht

INSTITUT FÜR WELTWIRTSCHAFT KIEL · APRIL 1994

ISSN 0455-0420

Inhaltsverzeichnis

I. Gesamtwirtschaftliche Lage 3

II. Verarbeitendes Gewerbe 4

1. Aktuelle Entwicklung von Produktion und Auftragseingängen 4

2. Ergebnisse einer Unternehmensumfrage 4
   a. Lage der Unternehmen 5
   b. Investitionstätigkeit 9
   c. Umsätze 10
   d. Beschäftigung 12
   e. Unterstützungsmaßnahmen 15
   f. Fazit 20

III. Industrielle Kerne 20

1. Ausgangslage 20

2. Theoretische Überlegungen 21

3. Empirische Relevanz 22

4. Fallstudien 24
   a. Fallstudie Eisenhüttenstadt 24
   b. Fallstudie Schwarzheide 29
   c. Fallstudie Pinnow/Angermünde 33

5. Wirtschaftspolitische Folgerungen 36

IV. Anhang 37

1. Tabellen und Schaubilder 37

2. Zum Insolvenzverlauf in Ostdeutschland 1993 47

3. Konzepte der Landesregierungen der neuen Bundesländer zum Erhalt industrieller Kerne 49

Dieser Bericht wurde am 23.3.1994 abgeschlossen. Vom Institut für Weltwirtschaft haben Birgit Sander, Klaus-Werner Schatz und Klaus-Dieter Schmidt mitgewirkt. Der Bericht wird auch vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, im DIW-Wochenbericht Nr. 15/94 sowie vom Institut für Wirtschaftsforschung Halle in dessen Forschungsreihe Nr. 1/94 veröffentlicht.

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland / Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin ... - Kiel : Inst. für Weltwirtschaft.

NE: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung <Berlin>

Bericht 10 (1994)

(Kieler Diskussionsbeiträge ; 231)

ISBN 3-89456-071-1

NE: GT

©

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

D-24100 Kiel

Alle Rechte vorbehalten

Ohne ausdrückliche Genehmigung ist es auch nicht gestattet, den Band oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen

Printed in Germany

ISSN 0455 - 0420

Seit Anfang 1991 arbeiten das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, das Institut für Weltwirtschaft, Kiel und das Institut für Wirtschaftsforschung Halle an einem Forschungsvorhaben, das sich mit der Umstrukturierung der ostdeutschen Wirtschaft befaßt. Das Projekt war zunächst auf zwei Jahre befristet. Das Bundesministerium für Wirtschaft hat im letzten Jahr einen Anschlußauftrag mit dem Titel „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland" erteilt. Danach sollten in etwa fünfmonatigem Rhythmus Analysen vorgelegt werden. Neun Berichte wurden bisher erstellt. Die Institute legen hiermit ihren zehnten Bericht in laufender Folge vor.[1]

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

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

I. Gesamtwirtschaftliche Lage

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

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

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

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

II. Verarbeitendes Gewerbe

1. Aktuelle Entwicklung von Produktion und Auftragseingängen

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

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

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

2. Ergebnisse einer Unternehmensumfrage

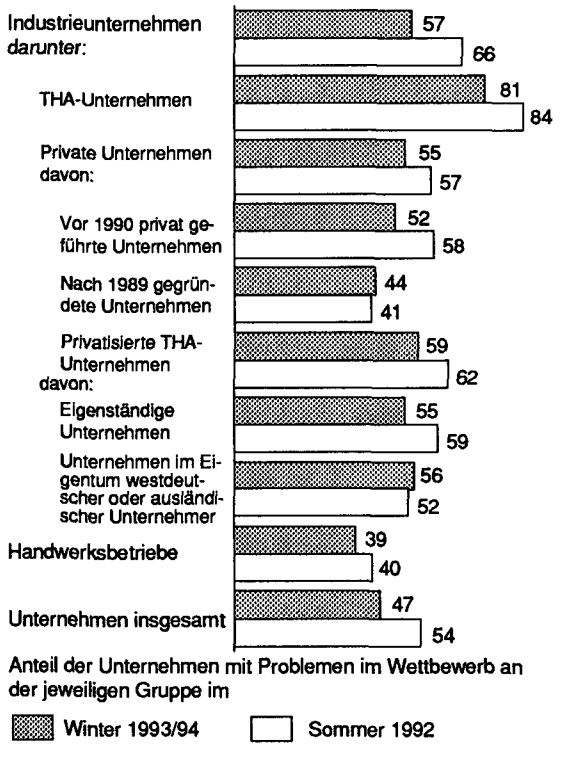
Um die Lage und die Perspektiven des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes besser beurteilen zu können, hat das DIW, wie 1991 und 1992, eine schriftliche Unternehmensumfrage durchgeführt. Der Erhebungszeitraum reichte von Mitte November letzten Jahres bis Februar diesen Jahres. Knapp 5 400 Unternehmen mit insgesamt 260 000 Beschäftigten (Ende September 1993) haben verwertbare Fragebögen zurückgesandt. 54 vH der Antworten stammen von Handwerksbetrieben, die dem Verarbeitenden Gewerbe zuzurechnen sind. Die übrigen 46 vH kommen von Industrieunternehmen; auf sie entfällt mit 82 vH allerdings der weitaus größte Teil der Arbeitsplätze. Die Handwerksbetriebe dürften dennoch in der Stichprobe unterrepräsentiert sein. Aus diesem Grunde werden die Ergebnisse für Industrie- und Handwerksbetriebe nach Möglichkeit getrennt dargestellt. Wie ein getreues Abbild des gesamten ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes aussehen würde, läßt sich mangels ausreichender Informationen über die Zusammensetzung der Grundgesamtheit nicht verläßlich abschätzen.

Die Ergebnisse für das Verarbeitende Gewerbe insgesamt weisen Verzerrungen auf, die durch das zu hohe Gewicht der Industrieunternehmen bestimmt sind.

a. Lage der Unternehmen

Wie bei der vorhergehenden Umfrage im Sommer/Herbst 1992[2] teilen sich die Unternehmen bei der Beurteilung ihrer Lage in zwei große Gruppen. Die einen können sich im Wettbewerb behaupten, obwohl auch sie einige Probleme haben; die anderen haben damit große Probleme (Schaubild 1). In der Industrie ist der Anteil der zweiten Gruppe im Vergleich zu der Umfrage von 1992 zurückgegangen: um fast 10 Prozentpunkte auf jetzt 57 vH. Im Handwerk hat sich der Anteil nicht verändert, doch war er hier schon vorher deutlich niedriger (40 vH) als in der Industrie.

Schaubild 1 — Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes mit Problemen im Wettbewerb (vH)



Quelle: Befragungen des DIW vom Sommer 1992 und vom Winter 1993/94.

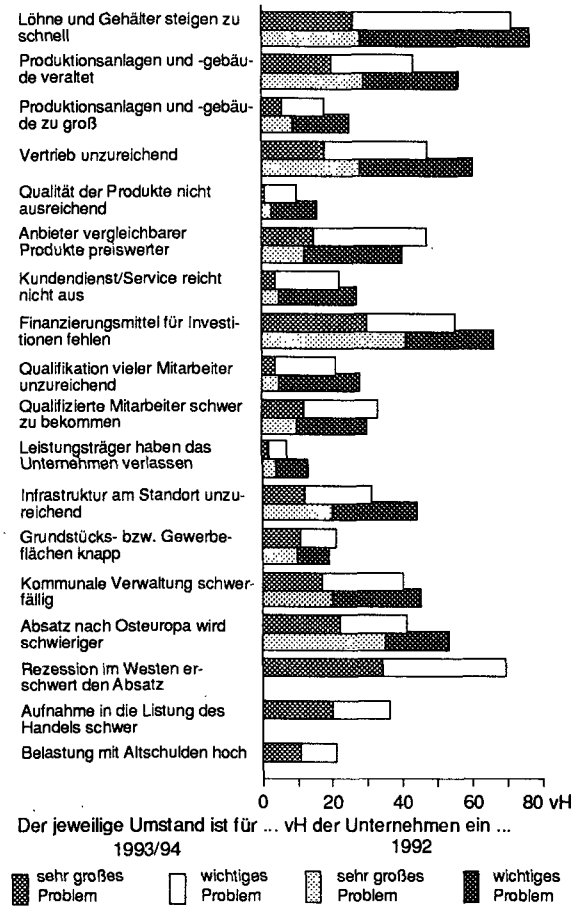
Der Rückgang des Anteils der Unternehmen mit großen Problemen im Wettbewerb ergibt sich hauptsächlich daraus, daß die Zahl der Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt stark abgenommen hat. Unter den privaten Unternehmen finden sich weniger häufig Unternehmen mit Problemen als unter den Treuhandbetrieben, doch sind hier die Sorgen gegenüber 1992 kaum geringer geworden. Das liegt auch daran, daß in die Gruppe der privaten Betriebe immer wieder ehemalige Treuhandbetriebe eingehen, die die Sanierung noch vor sich haben. Generell klagen kleine Unternehmen häufiger über Probleme als große; das ist nicht überraschend, da die größeren Unternehmen früher der Treuhandanstalt gehörten oder noch immer in ihrem Besitz sind.

Unverkennbar ist, daß es seit der letzten Befragung Anpassungsfortschritte gegeben hat. So ist der Anteil der Unternehmen, die noch mit veralteten Anlagen produzieren müssen, zurückgegangen. Geschrumpft ist ebenfalls der Anteil derjenigen mit unzureichendem Vertrieb, Service und Kundendienst sowie mit unzureichender Qualität der Produkte (Schaubild 2 und Tabellen A1–A4). Gleichwohl ist die Zahl der Unternehmen mit rückständigen Produktionsanlagen sowie mit Defiziten auf der Absatzseite noch immer hoch. Das liegt wohl meist daran, daß zahlreichen Unternehmen Kapital für die erforderlichen Investitionen fehlt. Wie nicht anders zu erwarten, mangelt es oft den kleinen, eigenständigen Unternehmen an Investitionsmitteln; am wenigsten gibt es einen solchen Engpaß indes unter den Zweigbetrieben westdeutscher und ausländischer Firmen.

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

tragen. Das Risiko, daß Kredite nicht zurückgezahlt werden können (vgl. Abschnitt IV.2), ist in dieser Situation hoch und ein vorsichtiges Verhalten der Banken verständlich.

Schaubild 2 — Probleme der ostdeutschen Industrieunternehmen (vH)



Quelle: Befragungen des DIW vom Sommer 1992 und vom Winter 1993/94.

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

In ähnlichem Umfang wie bei der Umfrage im Jahr 1992 werden dagegen von den Unternehmen Defizite im Handeln der kommunalen Verwaltung[3] als Problem angesehen. Geklagt wird über Verzögerungen bei der Klärung von Eigentumsverhältnissen, bei der Abwicklung von Bauanträgen, bei Eintragungen in die Grundbücher, bei Entscheidungen über die weitere Nutzung bestehender oder bei der Ausweisung neuer Gewerbeflächen. Nach Meinung nicht weniger Unternehmen läßt auch die Praxis bei der Vergabe von Fördermitteln zu wünschen übrig.

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

Während viele Hemmnisse für den Neuaufbau in den neuen Bundesländern kleiner geworden sind, ist mit der Rezession im Westen ein neues hinzugekommen, und zwar ein großes. Zwei Drittel der Unternehmen geben an, daß die Rezession im Westen den Absatz erschwert. Das ist bei großen, im überregionalen Wettbewerb stehenden Unternehmen viel häufiger der Fall als bei kleinen Betrieben, die auf den Markt in ihrer Region ausgerichteten sind.

Die schlechte wirtschaftliche Lage im Westen macht nicht nur den Unternehmen zu schaffen, die für Lieferungen in die alten Bundesländer produzieren. Sie erhöht auch den Konkurrenzdruck in Ostdeutschland. Zahlreiche Firmen nicht nur aus der Industrie, sondern auch aus dem produzierenden Handwerk berichten verstärkt von westdeutschen Anbietern, die mit Angeboten auf den Markt drängen würden, die oftmals nicht die Kosten deckten. Eine weitere Auswirkung der Rezession ist, daß eine erhebliche Zahl ostdeutscher Unternehmen über hohe Außenstände klagt.[4]

Die schlechte Konjunktur im Westen ist nicht der einzige Grund für Absatzprobleme. Beim Handwerk ist in einigen Bereichen und an

einigen Orten mittlerweile ein Überangebot entstanden. Für Bäckereien und Fleischereien zeichnete sich dies schon bei der Umfrage von 1992 ab. Diese Gewerbe haben starke Konkurrenz durch Supermärkte und Filialen von Einzelhandelsketten erhalten. Ein Überangebot gibt es inzwischen auch in einigen baunahen Handwerks- und Industriezweigen und bei Kfz-Werkstätten.

Tabelle 1 — Entlohnung der Beschäftigten in Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes

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

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

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

Fast 70 vH aller Industrieunternehmen, und damit nahezu ebenso viele wie vor zwei Jahren, sehen das Tempo der Lohnerhöhungen als Problem an. Es überrascht daher nicht, daß 35 vH Löhne zahlen, die unter den Tarifen liegen (Tabelle 1). Am häufigsten ist dies bei kleinen, eigenständigen Unternehmen der Fall. Die finanziell meist besser ausgestatteten Zweigwerke westdeutscher und ausländischer Firmen zahlen in aller Regel Tariflöhne, manche sogar mehr als das. In der Industrie der Steine und Erden, die besonders von der guten Baukonjunktur begünstigt ist, werden kaum Löhne unter Tarif, häufiger aber als in anderen Branchen Löhne über Tarif bezahlt. In schwachen Branchen wird dagegen vergleichsweise oft unter Tarif bezahlt. Dies gilt allerdings nicht für den Maschinenbau, für die feinkeramische und für die glasverarbeitende Industrie. Hierfür dürfte ausschlaggebend sein, daß viele Unternehmen dieser Branchen noch der Treuhandanstalt gehören.

Tabelle 2 — Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes nach ihrer Mitgliedschaft in einem tariffähigen Arbeitgeberverband

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

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Wegen der hohen Lohnabschlüsse sind die Arbeitgeberverbände in die Kritik ihrer Mitglieder geraten. Eine Reihe von Unternehmen hat deswegen den Verband bereits verlassen. Weitere — nach eigenen Angaben reichlich ein Drittel in der Industrie und ein Viertel im Handwerk — denken über einen Austritt nach. Darunter sind überdurchschnittlich viele kleine Unternehmen (Tabelle 2). Besonders hoch ist der Anteil derjenigen Unternehmen, die einen Austritt erwägen, in der Holzverarbeitung, in der Metallindustrie, in der Druckindustrie und in der Textil- und Bekleidungsindustrie (Tabelle A5). Der größte Teil der ostdeutschen Industrieunternehmen ist einem Verband offenbar gar nicht erst beigetreten, sieht man von den Treuhandunternehmen einmal ab, die zum allergrößten Teil Verbandsmitglieder sind. Insbesondere kleine, eigenständige ostdeutsche Unternehmen und insbesondere neugegründete Unternehmen scheuen die Mitgliedschaft in einem Arbeitgeberverband.

b. Investitionstätigkeit

Das Tempo des industriellen Aufbaus in den neuen Ländern wird wesentlich von der Geschwindigkeit der Erneuerung des Kapitalstocks bestimmt. Im Rahmen dieser Befragung sind, wie bereits bei der Umfrage vom Sommer 1992, Angaben zur Investitionstätigkeit der Unternehmen erhoben worden. Danach dürfte die Investitionssumme 1993 um gut ein Zehntel[5] über dem Wert des vorhergehendes Jahres gelegen haben. Vorwiegend wurden, wie in den Vorjahren, Maschinen angeschafft; ein Viertel der Mittel wurden für Baumaßnahmen eingesetzt.

Schwerpunkte der Investitionstätigkeit lagen 1993 in den Branchen Steine und Erden, Chemie, Maschinenbau, Elektrotechnik und Nahrungsmittel. Auf sie entfielen knapp zwei Drittel der gesamten Investitionen; dies entspricht etwa den Relationen der Vorjahre. In der Industrie wurden je Beschäftigtem 1993 etwa

Tabelle 3 — Investitionen je Beschäftigten[a] im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe 1992, 1993 und 1994 (DM)

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

[a]Stand: Ende September 1993. — [b]Bisherige Planansätze.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

29 000 DM investiert; das ist rund ein Sechstel mehr als im vorhergehenden Jahr (Tabelle 3). Im Handwerk war die Investitionsintensität geringer. Schwach, wenn auch etwas höher als zuvor, waren die Investitionen der Treuhandunternehmen. Je Beschäftigten gerechnet investierten sie 1993 rund 16 000 DM. Dies ist ein Drittel der Summe, die durchschnittlich Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen aufwendeten. Eine Vorausschau für das laufende Jahr ist schwer. Ein knappes Drittel der Unternehmen und zwei Fünftel der Handwerksbetriebe können bisher nicht absehen, ob und wieviel 1994 investiert wird (Tabelle A6). Viele kleine, aber auch etliche größere Unternehmen haben die Planung noch nicht abgeschlossen, und ein Fünftel aller westdeutschen oder ausländischen Investoren hat ebenfalls noch keine Entscheidung getroffen. Die Betriebe, die für 1994 noch keine verbindlichen Aussagen machen können, bestritten 1993 immerhin ein knappes Fünftel aller Investitionen. Ein knappes Zehntel der Unternehmen — im Handwerk etwas mehr als in der Industrie — will 1994 überhaupt nicht investieren.

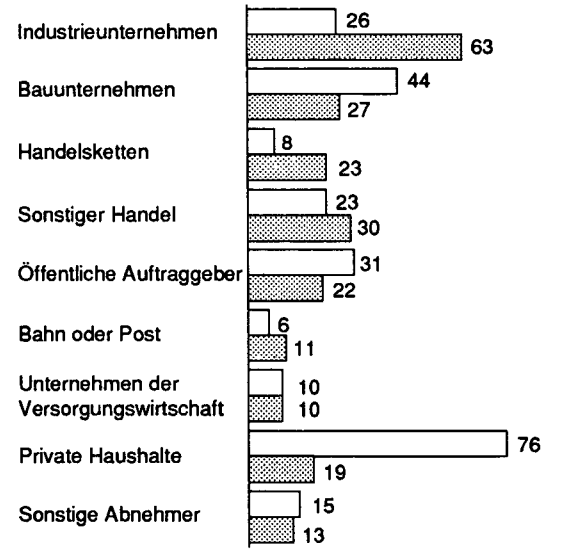
Die Unternehmen, die ihre Entscheidungen für 1994 schon getroffen haben, wollen das Investitionsvolumen um ein Zehntel steigern. Vermutlich werden die Investitionen jedoch in etwas geringem Maße zunehmen, weil die Unternehmen, die jetzt noch keine Investitionsentscheidung getroffen haben, zu der Gruppe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

c. Umsätze

Die neuen Bundesländer waren 1993 mit Abstand der wichtigste Absatzmarkt für die Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes. Dort machten sie rund 60 vH ihres Umsatzes des letzten Jahres, etwa die Hälfte davon mit Kunden in der unmittelbaren Umgebung. Jeweils ein Fünftel der Produktion ging an westdeutsche Abnehmer bzw. ins Ausland. Gegenüber 1992 hat sich die regionale Absatzstruktur allerdings zugunsten des westdeutschen Absatzmarktes verschoben.

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

Schaubild 3 — Kunden von Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes[a] (vH)



[a]Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Tabelle 4 — Regionale Verteilung der Umsätze von Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes

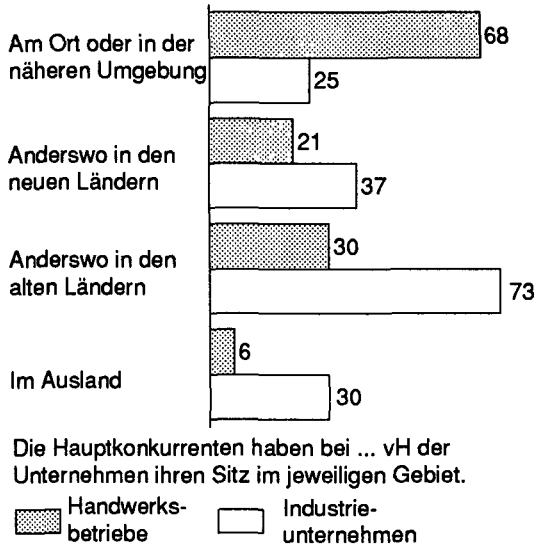
	Vom gesamten Umsatz entfallen ... vH auf die jeweilige Region					Umsatz insgesamt
	nähere Umgebung[a]	übrige neue Länder	übrige alte Länder	Osteuropa	übriges Ausland	
Gewerbezweig						
Steine und Erden	47	49	4	0	0	100
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	2	30	38	9	21	100
Chemie	20	38	18	12	13	100
Stahl- und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

[a]Im Radius von ca. 30 km.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

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

Schaubild 4 — Sitz der Hauptkonkurrenten von Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes[a] (vH)



[a]Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Das Verarbeitende Gewerbe hat im letzten Jahr die Umsätze um rund ein Zehntel ausweiten können. Den Erwartungen der Unternehmen zufolge wird sich der Aufwärtstrend in diesem Jahr noch verstärken. Gerechnet wird mit einem Zuwachs von fast 20 vH gegenüber 1993 (Tabelle A7). Besonders stark soll der Absatz nach Westdeutschland und ins westliche Ausland zunehmen. Auch im Hinblick auf die ostdeutschen Märkte rechnet man mit kräftiger Expansion. Zum ersten Mal sind aber nun die Erwartungen hinsichtlich des Absatzes nach Osteuropa gedämpft. Allerdings konnte ein knappes Fünftel der Unternehmen die Entwicklung der Umsätze für das laufende Jahr noch nicht einschätzen — ein Zeichen recht großer Unsicherheit.

Aller Voraussicht nach werden sich die Umsatzerwartungen für das laufende Jahr nicht voll erfüllen. Auch in der DIW-Umfrage im Sommer 1992 war für das Folgejahr ein Zuwachs des Umsatzes um etwa 20 vH erhofft worden,[6] doch tatsächlich wurde nur die Hälfte realisiert.

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

d. Beschäftigung

Folgt man den Angaben der Unternehmen, so würde selbst dann, wenn sich die optimistischen Erwartungen bestätigten, die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe in diesem Jahr nochmals sinken — wenn auch nur leicht. Im Handwerk dagegen soll die Beschäftigung abermals ausgeweitet werden. Die Zunahme hier wird aber wohl nicht ganz ausreichen, um den Abbau des Personalstandes in der Industrie auszugleichen (Tabelle 5). Erstaunlich viele Unternehmen (30 vH) können allerdings die Entwicklung nicht einschätzen. Unter denjenigen, die meinen, ihre Beschäftigungsentwicklung in diesem Jahr absehen zu können, ist das Bild recht uneinheitlich. In der Industrie ist nach den Umsatzergebnissen folgendes zu erwarten:

- Unternehmen, deren Konkurrenz am selben Ort oder in der näheren Umgebung ansässig ist, schaffen zusätzliche Arbeitsplätze, während Unternehmen, die in Konkurrenz zu Unternehmen aus Westdeutschland oder aus dem Ausland stehen, ihr Personal nochmals reduzieren.
- Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt verringern die Beschäftigung wiederum kräftig. Unter den privaten Unternehmen schränken im wesentlichen die ehemaligen Treuhandunternehmen die Beschäftigung ein und jene Betriebe, die bereits in der DDR privat geführt worden waren. Die reprivatisierten Unternehmen wollen den Personalbestand halten, die neugegründeten wollen sogar zusätzliche Arbeitskräfte einstellen.

Tabelle 5 — Erwartungen der ostdeutschen Industrieunternehmen über die Entwicklung der Beschäftigtenzahl und Anteil der Kurzarbeiter an allen Beschäftigten 1994 (vH)

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

[a]Stand: Ende September 1993.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

– Kleine Unternehmen stocken ihre Belegschaften auf, mittelgroße Unternehmen halten die Zahl ihrer Beschäftigten, und die großen Unternehmen reduzieren ihre Beschäftigung kräftig. Zwar ist die Zahl der Unternehmen, die ihren Personalstand aufstocken wollen, fast zweimal so groß wie die Zahl derjenigen Unternehmen, die eine Verminderung der Belegschaft planen. In der Summe kommt es dennoch zu einem Abbau der Beschäftigung, weil der Beschäftigungsverlust in den großen Unternehmen stärker zu Buche schlägt als der Aufbau von Arbeitsplätzen in den kleinen Unternehmen.

Im Zuge der Verringerung der Belegschaften wird die immer noch recht große Zahl von Kurzarbeitern — ihr Anteil an allen Beschäftigten lag am Jahresanfang 1994 in der Industrie bei 10 vH — weiter abgebaut werden.[7] In der überwiegenden Zahl der Fälle werden Kündigungen wegen schlechter Auftragslage vorgenommen (Tabelle 6). Personalüberhänge gibt es dort, wo Entlassungen bisher aus sozialen Gründen vermieden worden sind, wo Rationalisierungsreserven noch nicht voll erschlossen worden sind und wo wegen vertraglicher Vereinbarungen mit der Treuhandanstalt Beschäftigungsverhältnisse aufrecht erhalten worden sind. Letzeres betrifft häufig Betriebe im Besitz westdeutscher oder ausländischer Unternehmen.

Tabelle 6 — Beschäftigungserwartungen der Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes 1994[a]

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

[a]Januar 1994 bis Dezember 1994. — [b]Mehrfachnennungen möglich. — [c]Aussage wegen geringer Fallzahl unsicher.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Ein gutes Fünftel der Industrieunternehmen und ein Drittel der Handwerksbetriebe gibt aber auch an, seinen Personalbedarf nur schwer decken zu können. Dieser Bedarf wird im Handwerk auf 7 vH des Personalstands beziffert, in der Industrie auf 1 vH (Tabelle 7). Vor

allem Facharbeiter sind gefragt (Schaubild A1). Im Handwerk werden insbesondere Kfz-Mechaniker, Lackierer, Tischler, Drucker, Bäcker und Konditoren, Metallbauer, Schlosser und Schweißer sowie Steinmetze gesucht, in der Industrie sind es Metallbauer, Schlosser, Schweißer sowie Werkzeugmacher und andere Metallverformer.

Tabelle 7 — Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes mit schwer zu deckendem Personalbedarf

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

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

e. Unterstützungsmaßnahmen

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

Zur Ankurbelung des Absatzes werden vor allem mehr öffentliche Aufträge oder zumindest die Änderung der bisherigen Vergabepraxis verlangt. Nicht wenige Unternehmen fühlen sich bei der Auftragsvergabe unfair behandelt. Sie kritisieren die Vergabe an westdeutsche Firmen bzw. an Unternehmen, die in Westdeutschland ihren Hauptsitz haben, weil diese in den neuen Bundesländern oft nur Büros oder Briefkastenfirmen eingerichtet hätten. So kämen sie in den Genuß öffentlicher Aufträge, die tatsächlich dann aber in Westdeutschland oder beispielsweise im nahen östlichen Ausland bearbeitet würden. Auf der anderen Seite gibt es aber auch Klagen von westdeutschen Unternehmern, die sich in den neuen Ländern nieder-

gelassen haben, daß sie wegen „alter Seilschaften" in den Behörden keine öffentlichen Aufträge erhielten. Eine Reihe von Unternehmen ist der Auffassung, daß öffentliche Auftraggeber die in der Region ansässigen Unternehmen bevorzugen sollten.

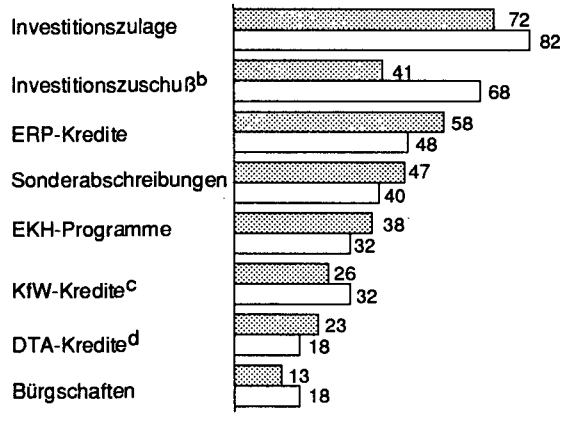
Daneben wird von einigen Unternehmen Unterstützung bei der Listung im Handel (die aber nicht präzisiert wird) gefordert sowie oder eine konsequente Umsetzung der „Einkaufsoffensive Ost". Als hilfreich werden zudem nicht selten Beratung zur Verbesserung des Marketing oder bei Lieferungen in das Ausland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

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

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

Bei der Einschätzung der einzelnen Vergünstigungen spielt die Größe der Unternehmen eine wichtige Rolle. Fast alle Großunternehmen legen Wert auf die Zulage, drei Viertel auch auf den Zuschuß (Tabelle A8). Die Kreditprogramme werden als nachrangig angesehen; sie sind in der Regel ohnehin den kleinen und mittelgroßen Unternehmen vorbehalten und haben dort einen hohen Stellenwert, insbesondere die ERP-Kredite. Freilich sind bei Investitionsentscheidungen der kleineren Unternehmen dem Vernehmen nach auch die Zulage und der GA-Zuschuß ein wichtiger Faktor; die Zulage scheint aber auch hier ein höheres Gewicht zu haben als der Zuschuß. Das liegt wohl daran, daß die Zulage nicht der Einkommensteuerpflicht unterliegt, jedem steuerpflichtigen Unternehmen gewährt wird und deshalb bei der Finanzierung von Investitionen fest eingeplant werden kann. Außerdem ist es offenbar nicht leicht, den Zuschuß überhaupt zu bekommen.[8]

Schaubild 5 — Die Bedeutung wichtiger Vergünstigungen für Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes[a] (vH)



[a]Mehrfachnennungen möglich. — [b]Aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur." — [c]Kreditanstalt für Wiederaufbau. — [d]Deutsche Ausgleichsbank.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Tatsächlich hat knapp die Hälfte der beteiligten Unternehmen bisher keinen Antrag auf den GA-Investitionszuschuß gestellt (Tabelle 8), darunter sind — weil sie überwiegend Tätigkeiten ausführen, die nicht in der „Positivliste" der Gemeinschaftsaufgabe[9] enthalten sind — besonders viele private Handwerksbetriebe, z.B.

Bäckereien, Fleischereien, Tischlereien oder Kfz-Werkstätten. Allerdings haben auch etliche Betriebe aus jenen Handwerken, die auf der Positivliste stehen, keinen Antrag gestellt.

Tabelle 8 — Beantragung von Investitionszuschüssen[a] durch Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes

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

[a]Aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur".

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Zwei Fünfteln der Unternehmen, die bisher keinen Antrag auf einen GA-Zuschuß gestellt haben, war dieser auch gar nicht bekannt. Am wenigsten bekannt ist diese Subvention im Handwerk; nahezu die Hälfte der Betriebe gaben an, den Zuschuß nicht zu kennen (Tabelle A9). Das liegt wohl daran, daß Steuerberater und Hausbanken die Betriebsinhaber nicht auf den Zuschuß hinweisen, da er ohnehin nicht in Frage kommt. In der Industrie ist nur ein Drittel aller beteiligten Unternehmen nicht informiert. Dies trifft vor allem auf die kleinen und neugegründeten Unternehmen zu. Ein großer Teil der Unternehmen stellte deswegen keinen Antrag, weil er von vornherein nicht erwartete, gefördert zu werden, und ein beträchtlicher anderer Teil scheute den großen Aufwand. In manchen Fällen fehlte ein überzeugender Plan für die Gesamtfinanzierung des Vorhabens — etwa aufgrund fehlender Sicherheiten oder wegen mangelnder Unterstützung der Hausbank. In anderen Fällen war es aufgrund der Unsicher-

heiten über die Absatzaussichten nicht möglich, einen mittelfristigen Investitionsplan aufzustellen. Nicht wenige Unternehmen wollten schnell investieren und nicht auf die Bewilligung des Antrages warten.

Tabelle 9 — Erfahrungen von Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes mit der Bearbeitung ihrer Anträge auf Investitionszuschüsse[a]

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

[a]Aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur".

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Von den Unternehmen, die in den letzten Jahren Anträge auf den GA-Investitionszuschuß gestellt haben, bewertete nicht einmal die Hälfte die Abwicklung des Verfahrens als reibungslos. Kleine Unternehmen übten häufiger Kritik als große (Tabelle 9). Klage wurde vor allem darüber geführt, daß die Bearbeitung der Anträge zu lange dauere, insbesondere in Bran-

denburg, Mecklenburg-Vorpommern und Thüringen. In der überwiegenden Zahl der Fälle zog sich die Bearbeitung zwischen 6 und 18 Monate hin, nicht selten sogar länger. Auch mit der Auszahlung bewilligter Fördermittel machten etliche Unternehmen schlechte Erfahrungen.

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

Bei der kaum noch überschaubaren Palette finanzieller Vergünstigungen sind die meisten Unternehmen auf externe Beratung angewiesen. Lediglich ein Zehntel der Unternehmen hat darauf verzichtet, insbesondere solche, die sich im Eigentum auswärtiger Investoren befinden und die sich zumeist von ihrer Muttergesellschaft beraten lassen. Auch Handwerksbetriebe, vorwiegend die Kleinstbetriebe, nehmen Beratungsleistungen vergleichsweise selten in Anspruch.

Kleine Unternehmen wenden sich in der Regel an Steuerberater und Hausbank. Unternehmensberater, Kammern, Landesbehörden, Gemeindeverwaltungen und Verbände werden dagegen seltener, meist nur bei speziellen Fragestellungen frequentiert (Schaubild A2). Die Wirtschaftsfördergesellschaften, die das öffentliche Förderangebot offensiv „vermarkten" und Bestandspflege betreiben sollen, sind vielen Unternehmen, besonders den kleinen, nicht einmal bekannt. Dies gilt besonders für Berlin und Sachsen.

Die Unternehmen haben mit den beratenden Stellen unterschiedliche Erfahrungen gemacht. Besonders viele waren mit ihren Steuerberatern zufrieden (Schaubild A.3). Deutlich weniger, aber immer noch zwei Drittel gaben ihrer Hausbank gute Noten. Unzufrieden waren dagegen viele Unternehmen mit Unternehmensberatern, und auch über die öffentliche Verwaltung vor Ort wurde häufig geklagt.

Alles in allem ist die Beurteilung der staatlichen Unterstützungsmaßnahmen sehr gemischt. Im allgemeinen werden solche Maßnahmen für ebenso dringlich wie hilfreich gehalten. Die große Vielfalt macht es den Unternehmen aber schwer, die für sie nützlichen Maßnahmen herauszufinden, und kaum ein Unternehmen kommt ohne externe Beratung aus. Viele Unternehmen kennen aber auch selbst wichtige Fördermaßnahmen nicht, so den GA-Investitionszuschuß der regionalen Wirtschaftsförderung. Mit der Vergabepraxis wurden zu einem großen Teil schlechte Erfahrungen gemacht. Bei den GA-Zuschüssen wird der mit dem Antrag verbundene Aufwand für zu hoch erachtet. Hier werden u.a. verlangt: eine ausführliche Beschreibung des Vorhabens mit einer Aufstellung der einzelnen Wirtschaftsgüter, ein Zeitplan für die Investitionen, ein von der Hausbank bestätigtes Finanzierungskonzept, das auch andere öffentliche Finanzierungshilfen ausweisen muß, verbindliche Arbeitsplatzzusagen, Aussagen zum Absatzgebiet des Betriebs, eine Bescheinigung der Hausbank über die Bonität des Antragstellers, Eigentumsnachweise und gegebenenfalls Erklärungen der zuständigen Behörden, wie etwa eine Baugenehmigung. Die Investitionszulage wird dem GA-Investitionszuschuß im allgemeinen vorgezogen. In der schriftlichen Befragung ebenso wie in Gesprächen ergab sich Unverständnis darüber, daß für Zuschuß und Zulage, die doch beide die Investitionskosten senken sollen, völlig unterschiedliche Verfahren und Anspruchsvoraussetzungen vorgesehen sind. Eine Reihe von Unternehmen machte den Vorschlag, die Zulage zu Lasten des Zuschusses aufzustocken. Zudem wurde angeregt, die Zulage auf Bauten und immaterielle Wirtschaftsgüter auszudehnen und den Zuschuß auch nach Investitionsbeginn

und unabhängig von der Gesamtfinanzierung zu gewähren. Damit könne die Planungssicherheit erhöht werden.

f. Fazit

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

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

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

III. Industrielle Kerne

1. Ausgangslage

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

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

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

In der Auseinandersetzung um die Zukunft von Regionen, die Gefahr laufen, ihre industrielle Basis zu verlieren, wird häufig von den sogenannten industriellen Kernen gesprochen, die tunlichst erhalten werden sollten. Doch was ein industrieller Kern ist, bleibt unklar. Auch die Landespolitiker in Ostdeutschland, die das Thema unmittelbar berührt, haben bisher keine Definition gegeben.[10] Sie haben zwar jeweils eine größere Anzahl industrieller Altbetriebe benannt, denen sie „überregionale Bedeutung" zumessen und die sie für sanierungswürdig halten. Diese haben sie in landeseigenen Sanierungsgesellschaften mit zum Teil phantasievollen Namen (Atlas, Anker, Zeuss, B9, Thüringer Modell) untergebracht (vgl. Abschnitt IV.3). Meistens handelt es sich um Betriebe, die sich noch im Besitz der Treuhandanstalt befinden. Die Treuhandanstalt hält nicht alle diese Betriebe für sanierungsfähig und läßt sich daher auch nicht finanziell in die Pflicht nehmen. Es liegt nahe, daß die Landesregierungen bei der Auswahl der Unternehmen weniger deren Entwicklungsperspektiven im Auge hatten, sondern mehr die örtlichen Arbeitsmarktprobleme.

Bei der Debatte um die Erhaltung industrieller Kerne stehen zwei ganz verschiedene Aspekte im Blickfeld, die nicht sauber getrennt werden.[11] Der eine Aspekt ist das Beschäftigungsproblem: Ein weiterer Abbau von Arbeitsplätzen soll möglichst vermieden werden. Die Arbeitsplätze in den Altbetrieben sollten zumindest als Brücke zu solchen Arbeitsplätzen dienen, die früher oder später in neuen Betrieben entstehen. Zur Sicherung der bestehenden Arbeitsplätze sollten Subventionen eingesetzt werden, denn das käme billiger als Arbeitslose zu unterstützen. Der andere Aspekt zielt auf die Frage, inwieweit die Altbetriebe tatsächlich Kristallisationskerne für die Ansiedlung neuer Betriebe sind: Es wird argumentiert, daß im Falle der Liquidierung von Altbetrieben engmaschige industrielle Netzwerke wie Versorgungs- und Entsorgungseinrichtungen zerstört und daß qualifizierte Arbeitskräfte abwandern würden. Potential zum Aufbau neuer Strukturen ginge damit unwiederbringlich verloren. Daher sei es erforderlich, die Altbetriebe zu sanieren.

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

2. Theoretische Überlegungen

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

Tatsächlich findet sich jedoch allenthalben eine sehr unterschiedliche räumliche Verteilung wirtschaftlicher Aktivitäten. Neben schwach industrialisierten Regionen gibt es hochverdich-

tete Regionen. Die Regionalwissenschaft hat die Herausbildung von Ballungsräumen lange Zeit vor allem mit Transportkosten erklärt: So siedeln sich Industrien, die von Rohstoffen abhängig sind, häufig in der Nähe von Lagerstätten an — solche Standortentscheidungen sind beschaffungsorientiert. Stahlwerke oder Kraftwerke befinden sich beispielsweise vorzugsweise in der Nähe von Kohle- oder Erzrevieren. Dagegen bevorzugen Industrien, die transportkostenintensive Güter produzieren, die Nähe zu ihren Endabnehmern — sie treffen absatzorientierte Standortentscheidungen. Das gilt etwa für die Nahrungsmittelindustrie, die sich häufig im Umkreis großer Städte etabliert. Transportkosten sind auch der wichtigste Grund für die Agglomeration von Industrien mit einem hohen Einsatz an intermediären Gütern. In der Automobilindustrie läßt sich beobachten, daß sich Zuliefererbetriebe in der Nähe der Montagewerke niederlassen. Als Folge dieser Standortentscheidungen kommt es zu einer Verdichtung der wirtschaftlichen Aktivitäten, vor allem dann, wenn eine Region über eine gute Verkehrsanbindung verfügt. Der Grad der Konzentration hängt davon ab, in welchem Maße die bei Beschaffung und Absatz realisierten Transportkostenersparnisse die Kosten der räumlichen Ballung, etwa in Form höherer Bodenpreise, kompensieren.

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

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

Diese Faktoren — die Verfügbarkeit gut ausgebildeter Arbeitskräfte, die Möglichkeiten zu integrierter Produktion und das Vorhandensein informeller Kommunikationsnetzwerke — gelten als Ursachen für sogenannte branchenspezifische positive externe Effekte. Solche externen Effekte stiften einen Nutzen, für den der Begünstigte kein Entgelt zu entrichten hat. Sie können als Potentialfaktoren der betreffenden Region oder Agglomeration betrachtet werden.[12] Die Produktivität der mobilen Faktoren Arbeit und Kapital hängt danach von ihrer Kombination mit immobilen Faktoren sowie von den davon ausgehenden positiven externen Effekten ab.

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

3. Empirische Relevanz

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

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

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

Die Frage ist, was Investoren veranlassen könnte, ihre Projekte gerade an solchen Standorten anstatt auf der „grünen Wiese" zu realisieren. Die Altbetriebe locken sie meistens nicht. Die Investoren müssen sich schon andere Vorteile ausrechnen können, insbesondere solche, die aus der Nutzung des vorhandenen Arbeitskräftepotentials und der Infrastruktureinrichtungen herrühren. Doch die Chancen, dort fündig zu werden, sind anscheinend nicht sonderlich groß. Anders lassen sich die Schwierigkeiten bei der Investorensuche nicht erklären. Es ist kein Zufall, daß die Region, die bei Neuansiedlungen an erster Stelle steht, sich in keinem der alten industriellen Ballungsräume, sondern in dem Gebiet links und rechts der Autobahn A4 zwischen Eisenach und Dresden befindet.

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

Die meisten altindustriellen Standorte in Ostdeutschland kommen für die Umsetzung derartiger Konzepte aber nur bedingt in Frage. Sie können kaum mit Externalitäten locken. Es gibt nicht beliebig viele Investoren, die die dort vorhandenen Ressourcen im Rahmen ihrer betrieblichen Netzwerke sinnvoll nutzen können. Am ehesten noch ist das der Fall in typischen Prozeßindustrien wie der Chemischen Industrie oder der Eisen- und Stahlindustrie, die aus technischen Gründen weitgehend im vertikalen Verbund produzieren. Die Treuhandanstalt hat überdimensionierte Altbetriebe nur privatisieren können, weil sie diese in Teile zerlegt hat, und zwar so, daß sie für Investoren, die sich an einem Standort ansiedeln wollen, vor allem als „Dienstleister" in Frage kommen. Mit dieser Strategie hat die Treuhandanstalt gute Erfolge erzielt. Sie hat damit die Grundlage für eine

moderne, wettbewerbsfähige Verbundproduktion mit einer Vielzahl unterschiedlich großer Industrie- und Dienstleistungsbetriebe gelegt. Daraus folgt etwas sehr Wichtiges: Die altindustriellen Standorte in Ostdeutschland dürfen nicht als Kern, sondern müssen als dessen Gehäuse betrachtet werden. Ihre Revitalisierung kann nur dort gelingen, wo ein neuer, kräftiger Kern in dieses Gehäuse implantiert wird.

4. Fallstudien

Das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IHW) hat drei Fallstudien durchgeführt, die wohl typisch für die Probleme bei der Neugestaltung altindustrieller Standorte in den neuen Bundesländern sind.

a. Fallstudie Eisenhüttenstadt

Zum Standort

Eisenhüttenstadt ist — wenn auch bereits in abnehmendem Maße — ein durch das ehemalige Eisenhüttenkombinat (heute: EKO-Stahl AG) geprägter Industriestandort mit ländlichem Umfeld südlich von Frankfurt/Oder. Unmittelbar an der Grenze zu Polen gelegen, erhielt die Region ihren industriellen Charakter erst durch die Errichtung des Eisenhüttenkombinates Ost ab Sommer 1950. Die größenmäßige und strukturelle Entwicklung der neugegründeten Stadt namens Stalinstadt, die später in Eisenhüttenstadt umbenannt wurde, wurde durch den Aufbau des metallurgischen Werkes bestimmt. Im Jahr 1951 wurde die Roheisenproduktion aufgenommen, 1968 das Kaltwalzwerk fertiggestellt, und im Jahr 1984 ging das Konverterstahlwerk in Betrieb. Eisenhüttenstadt wurde als Wohnstadt der Beschäftigten des Eisenhüttenkombinats, des Bau- und Montagekombinats und der Versorgungsbetriebe gestaltet.

1989 waren 11 500 Personen von den 52 400 Einwohnern Eisenhüttenstadts (22 vH) im Eisenhüttenkombinat beschäftigt; 1993 waren noch knapp 4 000 Personen (8 vH von 49 300 Einwohnern) bei der EKO-Stahl AG tätig. Die Beschäftigungsstruktur wird immer noch vom Verarbeitenden Gewerbe dominiert; sie beginnt sich aber schon zu verändern (Tabelle 10).

Tabelle 10 — Beschäftigungsstruktur der Stadt Eisenhüttenstadt 1989 und 1992 (vH)

Wirtschaftsbereich	1989	1992
Land- und Forstwirtschaft	0,6	0,3
Energie-, Gas-, Wasserwirtschaft	0,4	0,4
Verarbeitendes Gewerbe	53,1	41,1
Baugewerbe	9,6	9,6
Verkehr, Nachrichtenübermittlung	3,5	4,5
Handel	8,3	10,5
Sonstige Dienstleistungen und Staat	24,5	33,6
Wirtschaft insgesamt	100,0	100,0

Quelle: Software Union Berlin, Oktober 1993.

In Eisenhüttenstadt leben etwa 35 000 Personen im erwerbsfähigen Alter. Dazu kommen etwa 2 000 Einpendler. Die Arbeitslosenquote liegt weit unter dem Durchschnitt in den neuen Bundesländern. Das ist in erster Linie darin begründet, daß noch fast 50 vH der ehemals im Eisenhüttenkombinat Beschäftigten in ausgegründeten Betrieben untergekommen sind. Darüber hinaus nehmen viele Arbeitskräfte an Umschulungsmaßnahmen teil. Insgesamt wurden seit 1990 etwa 7 000 Personen umgeschult oder weitergebildet. Etwa 14 000 Personen, zum größten Teil mit guter Qualifikation, stehen am Standort Eisenhüttenstadt für die Neuansiedlung oder auch für die personelle Erweiterung von Unternehmen sowie öffentlichen bzw. privaten Einrichtungen zur Verfügung.

Eisenhüttenstadt verfügt über einen guten Bahnanschluß, die Wasseranbindung läßt jedoch zu wünschen übrig. Auch die Bundesstraßen sind unzureichend ausgebaut. Eine direkte Straßenverbindung nach Polen besteht nicht. In etwa 25 km Entfernung liegt ein Regionalflughafen.

Es gibt ein in den letzten Jahren entstandenes, weitgehend auf die EKO Stahl AG zugeschnittenes Netz von Zulieferern, Produktionsdienstleistern und Versorgungsbetrieben. Am Standort befinden sich außerdem Unternehmen des Bau- und des Nahrungsmittelgewerbes mit rund 2 000 Arbeitsplätzen. Das Kernunternehmen besitzt nur noch ein geringes Potential in der Forschung.

Die Stadtverwaltung arbeitet gemeinsam mit Wirtschaftsfördergesellschaften und dem Vorstand der EKO Stahl AG an der Bereitstellung

von Gewerbeflächen und dem Ausbau der technischen Infrastruktur. Dabei kann auf Flächen der EKO Stahl AG zurückgegriffen werden, die zu einem großen Teil verkehrs- und versorgungstechnisch erschlossen sind. Hinzu kommen vier weitere Gewerbegebiete. Insgesamt wird mit 550 ha sehr viel Gewerbefläche vorgehalten.

Die Bereitstellung von erschlossenen Gewerbeflächen erfolgte zunächst ausschließlich durch die EKO Stahl AG selbst. Soweit diese Flächen im Betrieb lagen, wurden nur Miet- und Pachtverträge abgeschlossen, um die Entscheidungsmöglichkeiten eines zukünftigen Investors nicht von vornherein einzuschränken. Nicht betriebsnotwendige Flächen außerhalb des eigentlichen Betriebs (z.B. Ferienlager) wurden verkauft. Die Vermarktung der nicht betriebsnotwendigen Flächen liegt jetzt in der Hand der Treuhandliegenschaftsgesellschaft.

In Eisenhüttenstadt sind Kinderkrippen, Kindertagesstätten und Schulen ausreichend vorhanden. Theater, Kinos und eine Reihe von Sportstätten, ärztliche Versorgung (auf Spezialgebieten) sowie Hotels und Gaststätten sind verbesserungsbedürftig. Eine Fachhoch- oder Hochschule gibt es nicht. Zur Zeit sind ca. 22 000 Wohnungen vorhanden. Daraus resultiert eine Belegungsdichte von 2,25 Personen/Wohnung. Die durchschnittliche Wohnfläche liegt mit 27 m² um 10 m² unter der in Westdeutschland. Es gibt viele Naherholungsgebiete in intakter Landschaft. Die Umweltbelastung in der Stadt ist gering. Sie konnte durch die Teilstillegung des Hochofenwerkes stark vermindert werden.

Eisenhüttenstadt gehört zu den Problemregionen in Brandenburg. Die Fördermittel für Unternehmen sowie Mittel für die Entwicklung der Infrastruktur werden hier mit dem Ziel verwendet, den Stahlstandort zu erhalten und gleichzeitig Unternehmen anderer Branchen anzusiedeln. Die Landesregierung betrachtet Eisenhüttenstadt als einen Schwerpunkt der Regionalentwicklung. Obwohl die Treuhandanstalt und das Unternehmen selbst in den letzten Jahren eine ganze Reihe von Maßnahmen (z.B. Investitionen und Ausgründungen) zur Sanierung und Neustrukturierung eingeleitet haben, sind deren Wirkungen bislang begrenzt. Als nachteilig erweisen sich die bis zuletzt bestehenden Unsicherheiten über die Privatisierung der EKO Stahl AG.

Wirtschaftliche Situation der EKO Stahl AG

Die EKO Stahl AG produziert in den Kernbereichen Hochofenwerk, Konverterstahlwerk und Kaltwalzwerk. Die Produktion in Tonnen lag 1993 gegenüber 1989 bei der Hälfte (Tabelle 11). Das Lieferprogramm hat sich nur geringfügig verändert.

Tabelle 11 — Produktion der EKO Stahl AG[a] 1989–1993 (1 000 t)

	1989	1991	1992	1993
Roheisen	2 173,9	882,5	698,6	1 044
Rohstahl	1 850,9	995,7	774,7	1 171
Halbzeug	1 801,0	961,3	737,4	1 130
davon:				
Vorblock	498,8	166,4	142,7	296
Bramme	1 302,2	794,9	594,7	834
Flachstahl	2 224,9	1 004,8	1 072,5	988
davon:				
kaltgewalzte Bleche	1 321,8	685,9	710,8	633
verzinkte Bleche	256,4	234,5	253,6	234
organisch beschichtete Bleche	77,2	20,7	24,5	51
Profile	33,7	5,8	24,8	23

[a]1989: Eisenhüttenkombinat.

Quelle: EKO Stahl AG.

Die Produktion ist 1993 bei Flachstahlerzeugnissen auf etwa 1 Mill. t (1989: 2,2 Mill. t) gesunken. Davon werden etwa 30 vH in Mittel- und Osteuropa, 15 vH in Westeuropa und Übersee und 55 vH im Inland abgesetzt. Zu den Kunden in den alten Bundesländern gehören die drei größten Automobilhersteller.

Der Umsatz ging 1993 gegenüber 1991 um etwa 12 vH zurück, und zwar im wesentlichen aufgrund des Preisverfalls. Der Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz konnte von 34 vH im Jahr 1991 auf 42 vH im Jahre 1992 gesteigert werden (Tabelle 12).

Die Märkte in Osteuropa konnten ohne Hermeskreditbürgschaften erhalten werden. Die Kunden bezahlen Kaltwalzerzeugnisse mit

Warmwalzerzeugnissen, die das Unternehmen mangels einer eigenen Warmwalzstrecke ohnehin zukaufen müßte.

Tabelle 12 — Struktur des Umsatzes der EKO Stahl AG 1991 und 1992 (vH)

	1991	1992	1993
Umsatz insgesamt	100,0	100	.
davon:			
Inland	66,1	58	.
Ausland	33,9	42	.
Osteuropa	20,5	28	.
GUS	20,2	26	.
Westeuropa	7,7	12	.
Drittländer	5,7	2	.
nachrichtlich:			
Umsatz (Mill. DM)	1 131,5	1 017	1 012

Quelle: EKO Stahl AG.

Die Produktivität (gemessen an der mengenmäßigen Produktion je Beschäftigten) ist seit 1989 um rund 70 vH gestiegen und hat fast das westdeutsche Niveau erreicht. Die Zahl der Beschäftigten sank auf ein Viertel des früheren Bestandes (Tabelle 13).

Tabelle 13 — Beschäftigungsentwicklung bei der EKO Stahl AG[a] 1989–1994

	31.12. 1989	31.12. 1991	31.12. 1992	3.1. 1994
Arbeiter	7 596	3 732	2 272	2 067
Angestellte	3 809	2 170	1 203	974
Auszubildende	941	579	357	259
Beschäftigte insgesamt	12 346	6 481	3 832	3 300
nachrichtlich:				
Personen in AB-Maßnahmen, Dauerkurzarbeit oder Umschulung	–	1 963	1 641	891

[a]1989: Eisenhüttenkombinat.

Quelle: EKO Stahl AG.

Das Unternehmen arbeitet dennoch mit einem Verlust von etwa 150 Mill. DM im Jahr (Verlustquote: 15 vH). Zwei Drittel des Verlustes würden nach Aussagen des Unternehmens durch das Fehlen eines Warmwalzwerkes verursacht; die Kosten für den Transport nach und von westdeutschen Warmwalzwerken werden mit rund 100 DM je Tonne veranschlagt. Die Verluste glich bisher die Treuhandanstalt aus. Insgesamt wendete die Treuhandanstalt seit 1990 für die Übernahme von Altschulden, aufgelaufenen Verlusten sowie für Investitionen 1,35 Mrd. DM[13] auf.

Privatisierung, Ausgründungen, Neugründungen

Das ursprüngliche Unternehmens- und Sanierungskonzept für die EKO Stahl AG ging davon aus, Eisenhüttenstadt als Stahlstandort zu erhalten, die Industriestruktur aber weitgehend zu diversifizieren. Die seinerzeit auch von der Treuhandanstalt mitgetragene technologische Konzeption für ein sogenanntes Mini-Stahl- und Walzwerk sah die Umwandlung des jetzigen Unternehmenskerns in ein modernes Mini-Stahl- und Walzwerk mit geschlossenem technologischen Zyklus bei Halbierung der ursprünglichen Produktionskapazität vor. Die Konzeption des bisherigen Vorstandes der EKO Stahl AG ging davon aus, Hochofen- und Konverterstahlwerk stillzulegen, ein Elektrostahlwerk mit anschließender Dünnbrammengießanlage zu errichten und das Kaltwalzwerk zu modernisieren. Bei einer Jahreskapazität von 900 000 t Rohstahl und 1 200 000 t Fertigprodukten hätte das einen Investitionsaufwand von ca. 1 Mrd. DM erfordert. Nach Ansicht des Vorstandes der EKO Stahl AG wäre dadurch ein Unternehmen entstanden, das mit seiner Kapazität, seinem Produktionsprofil und seiner Produktivität hätte bestehen können.

Die italienische Unternehmensgruppe Riva soll die EKO Stahl AG zum 1. Mai 1994 vollständig von der Treuhandanstalt übernehmen. Sie hat jedoch ein anderes Konzept: nämlich die Roheisen- und Konverterstahlproduktion weiterzuführen. Die technische Lücke in der Fertigungskette, die Warmwalzstraße, soll nach aktuellen Angaben des neuen Eigentümers bereits 1997 in Betrieb gehen. Dann soll auch das Betriebsergebnis ausgeglichen sein. Man hofft, daß mit der Privatisierung die Zukunft des Standortes gesichert werden kann. Im Schlepptau der Privatisierung wird eine größere Zahl von Neuansiedlungen erwartet. Hoffnungen

werden auf den geplanten Aufbau eines integrierten Recyclingzentrums gesetzt.

Ob die Rechnung aufgeht, ist allerdings ungewiß. Die Stahlindustrie durchläuft weltweit einen strukturellen Wandlungsprozeß, der durch die Rezession seit 1992 verschärft wird. Der Strukturwandel erfolgt in Richtung kleinerer Produktionseinheiten, sogenannter Mini-Mills auf der Basis von Elektrostahl. Diese haben bei Profilstählen stetig Marktanteile gewonnen. Für die 90er Jahre ist ähnliches für Flachstahl zu erwarten. Ihre günstige Kostenstruktur — niedrige Personal- und Transportkosten — verschafft den Mini-Mills im Wettbewerb Vorteile gegenüber vollintegrierten Stahlunternehmen. Die Elektrostahlwerke, die bereits bei einer Jahreskapazität von 1 Mill. t pro Jahr mit Gewinn arbeiten können, zeichnen sich durch eine hohe Flexibilität des Produktionsprogramms und damit durch schnelle Reaktion auf die sich wandelnde Nachfrage aus.

Inzwischen wurde mit Hilfe der Treuhandanstalt die Modernisierung des Kaltwalzwerkes begonnen. Von bisher genehmigten Investitionen in Höhe von 310 Mill. DM sind bis Ende 1993 bereits 100 Mill. DM realisiert worden. In Vorbereitung der Privatisierung erfolgte zudem die Ausgründung von Betriebsteilen des ehemaligen Kombinats. Dazu gehören:

- Privatisierung im Rahmen von Management-buy-out und Employee-buy-out, wobei Betriebsflächen und Räume zu günstigen Bedingungen vermietet oder verpachtet und Ausrüstungen verkauft oder überlassen wurden sowie für einen Zeitraum von bis zu drei Jahren ein fixes Auftragsvolumen garantiert wurde;
- Gründung gemeinsamer Unternehmen mit westdeutschen Investoren;
- Verkauf an westdeutsche Unternehmen;
- Gründung von Tochtergesellschaften (Anlagenbau, Handel), deren Anteile die EKO Stahl AG zu 100 vH hält;
- Kommunalisierung einer Reihe betrieblicher Einrichtungen.

Die Neu- und Ausgründungen sind vorwiegend an der Nachfrage des Stahlunternehmens, der Stadt und ihrer Bevölkerung orientiert. Einige Unternehmen, die Altstoffe aufarbeiten sowie Kunstoffwaren, Glaserzeugnisse und Verpackungen aus Sekundärrohstoffen produzieren, haben aber auch andere Märkte im Visier.

Aus dem Eisenhüttenstadtkombinat wurden 38 Betriebsteile ausgegliedert. Einige Gewerbe wurden bei weiterbestehendem Anteilseigentum der EKO Stahl AG ausgegründet. 1993 waren in den ausgegründeten Unternehmen 1 900 Personen beschäftigt. Einige Unternehmen mußten Arbeitsplätze abbauen, andere haben neue Arbeitsplätze geschaffen. Dazu kamen 120 Neugründungen mit 1 000 Beschäftigen auf dem EKO-Betriebsgelände (Tabellen 14 und 15).

Tabelle 14 — Aus- und Neugründungen aus der EKO Stahl AG (Stand: 11.01.1993)

	Unternehmen		Arbeitsplätze		
	Anzahl	Anteil in vH	Anzahl	Anteil in vH	in vH der Zielgröße[a]
Verarbeitendes Gewerbe[b]	22	13,9	609	21,1	81,0
Baugewerbe	18	11,4	792	27,4	94,0
Verkehr	8	5,1	231	8,0	95,6
Handel	24	15,2	198	6,9	25,2
Dienstleistungen[c]	86	54,4	1 058	36,6	64,1
Aus- und Neugründungen insgesamt	158	100,0	2 888	100,0	67,6

[a]Vertraglich festgeschriebene Beschäftigung. — [b]Metallverarbeitung, Glasindustrie, Elektrotechnik, Elektronik. — [c] Gaststättengewerbe, Ärzte und Zahnärzte, Bildung, Versicherungen, Steuerberater, Finanzdienste, Recycling, Entsorgung, einschließlich kommunaler Behörden und Einrichtungen.

Quelle: EKO Stahl AG.

Tabelle 15 — Beteiligungen der EKO Stahl AG (Stand: 11.01.1993)

	Unternehmen	Beschäftigte	Beteiligung
	Anzahl		vH
Anlagenbau	2	363	100 bzw. 40
Handel	2	21	100 bzw. 49
Baustoffe	1	148	49
Weiterbildung	1	36	25
Beteiligungen insgesamt	6	568	–

Quelle: EKO Stahl AG.

Entwicklungschancen des Standortes

Für die Fortentwicklung Eisenhüttenstadts als Industriestandort ist eine integrierte Standortkonzeption entwickelt worden. Ihre Bestandteile werden im folgenden erläutert.

Neustrukturierung der Stahlproduktion

Die Stahl- und Walzwerkproduktion soll zumindest über einen längeren Zeitraum weitergeführt werden; anderenfalls könnten die meisten aus- und neugegründeten Unternehmen nicht existieren. Damit würden auch wesentliche Voraussetzungen für den Aufbau eines integrierten Recyclingzentrums entfallen. Aufbereiter und Weiterverarbeiter sowie Unternehmen in anderen Industriebranchen, im Verkehrswesen, im Handels- und im Dienstleistungsbereich, wären ebenfalls betroffen. Auch das Baugewerbe erhielte weniger Aufträge. Die Zahl der Arbeitslosen würde steigen, und viele Menschen würden abwandern. Damit würde ein Schrumpfen der lokalen Märkte einhergehen.

Errichtung eines integrierten Recyclingzentrums

Es soll ein integriertes Recyclingzentrum gebaut werden. Damit soll die Voraussetzung geschaffen werden, große Teile der Abfallstoffe aus Ostbrandenburg und Berlin sowie aus polnischen Gebieten an der mittleren Oder verarbeiten zu können. Folgende Verwertungsmöglichkeiten sind vorgesehen:

- Autorückbau mit der überwiegenden Komponente Schrott (als Zulieferung für das Stahlwerk) und den Komponenten Kunstoffe, Glas, Gummi, elektrische sowie elektronische Bauteile,
- Abfallbeseitigung organischer Altstoffe, einschließlich Humuskompostierung,
- Bauschuttaufbereitung, vorwiegend von Berlin (Antransport über Oder-Spree-Kanal und auf dem Schienenweg),
- Haushaltsmüllaufbereitung,
- Entsorgung kontaminierter Böden,
- thermische Verwertung geeigneter Altstoffe.

Die Zustimmung für den Bau eines Recyclingzentrums wurde durch die Stadtvertreterversammlung Eisenhüttenstadts bei nur zwei Stimmenthaltungen Ende 1993 erteilt. Das zeigt die hohe Akzeptanz einer solchen Einrichtung in der Region. Das vorgesehende Gelände ist schienen- und wasserseitig erschlossen, bedarf aber noch der Straßenanbindung. Große westdeutsche Abfallbeseitigungs- und Abfallverwertungsunternehmen zeigen Interesse, sich an dem Aufbau zu beteiligen. Sie beabsichtigen, neue Techniken zu erproben.

Ansiedlung weiterer Unternehmen

Erwartet wird, daß sich Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, vor allem aus den Wirtschaftszweigen Feinbleche- und bänderverarbeitende Industrie (z.B. Bauprofile, Rundrohre und -profile für die Möbelindustrie, Radiatoren), Kunstoffverarbeitung (Kunstoffteile, Bauelemente), Farben- und Lacke-Industrie, Elektrotechnik (z.B. Rotor- und Statorteile), Glasverarbeitung, Holzverarbeitung, Verarbeitung von Steinen und Erden und dem Nahrungsmittelgewerbe ansiedeln werden.

Es wird erwartet, daß von der Recyclingwirtschaft Impulse für Technolgie- und Produktinnovationen ausgehen werden, die zur Gründung von Forschungs-, Entwicklungs-, Musterbau- und Anlagenbaufirmen für Recycling- und Umwelttechnik führen können.

Entwicklung grenzüberschreitender Wirtschaftsbeziehungen

Eine Wirtschaftskooperation mit Unternehmen und Einrichtungen in polnischen Wojewodschaften, die auch den Industriestandort Guben (südlich von Eisenhüttenstadt) einbezieht, wird vorbereitet. Im Mittelpunkt steht das Programm „Industriepark Oderbrücke". Durch Verlagerung arbeitsintensiver Fertigungen nach Polen sollen deutsche Firmen in die Lage versetzt werden, kostengünstig zu produzieren. Die polnischen Regionen würden dadurch zu einem zusätzlichen Absatzmarkt.

Ein wesentlicher Anstoß dazu soll vom Bau einer Oderbrücke, die die Transportentfernungen vermindern würde, ausgehen. Die polnische Seite zeigt zunehmendes Interesse.

Ausbau der Verkehrsverbindungen

Die Verkehrsverbindungen sollen ausgebaut werden. Schwerpunkte sind der Ausbau der B 112 und der Bau von Erschließungsstraßen zu Gewerbegebieten, die Modernisierung der Schienenwege, vor allem der Strecke Stettin-Cottbus, einschließlich des Umbaus des zur Zeit kaum genutzen Güterbahnhofs Ziltendorf zu einem Güterverteilzentrum und der Ausbau des Oder-Spree-Kanals nach EU-Normen zum Transport von Bauschutt und anderen Abfallstoffen von Berlin (einschließlich Umland) und von Baumaterialien aus dem Raum beiderseits der mittleren Oder nach Berlin und ins Umland einschließlich der Reaktivierung leistungsfähiger Hafenanlagen in Eisenhüttenstadt (Umschlag 1989: 3,5 Mill. t, 1993: 0,3 Mill. t) im Verbund mit dem polnischen Hafen Urad.

Durch diese Maßnahmen soll es in Eisenhüttenstadt 9 000 industrielle und industriebezogene Arbeitsplätze geben (Tabelle 16).

Tabelle 16 — Planung künftiger industrieller und industriebezogener Arbeitsplätze in Eisenhüttenstadt

	Arbeitsplätze
Insgesamt	9 000
darunter:	
Stahl- und Walzwerk	1 700
Sonstiges verarbeitendes Gewerbe	3 000
Produktionsnahe Dienstleistungen	950
Recyclingzentrum	1 300
Baugewerbe	750

Quelle: EKO Stahl AG.

Mit dem Erhalt des Stahlstandortes hat sich die regionale Wirtschaftspolitik viel vorgenommen. Ob sich die Hoffnungen erfüllen werden, bleibt freilich abzuwarten. Von den Standortbedingungen her sind die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung der ambitionierten Pläne alles andere als gut. Man kann sich nur schwer vorstellen, daß ein einzelnes Unternehmen einer Branche, die weltweit mit Überkapazitäten zu kämpfen hat, zum Nukleus für die Revitalisierung eines altindustriellen Standortes werden kann.

Im übrigen muß abgewartet werden, was Riva, der neue Eigentümer der EKO Stahl AG, vorhat. Darüber kann derzeit nur gerätselt werden.[14] Auch wenn die Privatisierung zum 1. Mai 1994 allgemein nicht mehr angezweifelt wird, so sind dennoch einige Hürden zu nehmen. So verlangt die Treuhandanstalt dem Vernehmen nach die Vorlage einer geprüften Bilanz des italienischen Familienkonzerns sowie eine Kontrolle über sämtliche Subventionen, die sich wohl auf reichlich 1 Mrd. DM belaufen.

b. Fallstudie Schwarzheide

Zum Standort

Der Standort Schwarzheide liegt im südbrandenburgischen Kreis Senftenberg, der mit der Kreisgebietsreform gemeinsam mit dem Kreis Calau in den Oberspree-Lausitz-Kreis eingeht. Im Kreis Senftenberg lebten 1992 ca. 10 000 Einwohner, im Ort Schwarzheide, in dem das betrachtete Unternehmen, die BASF-Schwarzheide GmbH, angesiedelt ist, etwa 8 300 Einwohner. Während 1991/1992 die Bevölkerung des Kreises erheblich durch Abwanderung zurückging, war 1993 die Bilanz der Fort- und Zuzüge ausgeglichen.

Die Wirtschaft des Kreises wird überwiegend durch den Abbau und die Verarbeitung von Braunkohle geprägt. Die Industrie ist aber auch von Bedeutung. Hier wird das Bild im wesentlichen von der BASF Schwarzheide GmbH geprägt.

Die wirtschaftliche Tradition des Kreises geht auf seine Funktion als Zentrum des Braunkohletagebaus zurück. Durch die Strukturkrise der Braunkohle ist der Kreis stark betroffen. Wurden 1989 noch fast 200 Mill. t Rohbraunkohle gefördert, so waren es im letzen Jahr noch 80 Mill. Tonnen. Jeder achte Erwerbstätige des Landes Brandenburg war 1992 in dieser Region tätig (Tabelle 17).

Erhebliche Einbrüche von Produktion und Beschäftigung gab es vor allem in der Nähe des Standortes Schwarzheide, insbesondere durch den Niedergang der Braunkohleveredelung in Lauchhammer sowie durch den auf den Braunkohletagebau ausgerichteten Schwermaschinenbau. Positive Entwicklungen zeichneten sich bisher nur bei der Gründung mittelständischer Unternehmen ab. Im Jahr 1992 wurden

z.B. im Kreis Senftenberg über 800 Gewerbe vor allem in Industrie, Handel, Handwerk und dem Gastgewerbe angemeldet.

Tabelle 17 — Anteil des Kreises Senftenberg am wirtschaftlichen Potential des Landes Brandenburg 1992

	Anzahl	Anteil (vH)
Betriebe	47	4,9
Beschäftigte	18 605	11,7
Gesamtumsatz (Mill. DM)	1 384	8,6
darunter:		
Auslandsumsatz (Mill. DM)	25	1,9

Quelle: Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung Brandenburg.

Voraussetzung für die Revitalisierung der Wirtschaft des Kreises ist neben der Restrukturierung der bestehenden Industrien und der Ansiedlung neuer Betriebe, insbesondere des Produzierenden Gewerbes, vor allem der Ausbau der Infrastuktur, und dabei vor allem die Anbindung an die bestehende Autobahn.

Die wirtschaftliche Situation des Unternehmens

Der Chemiestandort Schwarzheide entstand im Jahr 1936, als damit begonnen wurde, nach dem Fischer-Tropsch-Verfahren Benzin aus Braunkohle zu synthetisieren. Nach schweren Kriegszerstörungen und dem Wiederaufbau als sowjetische Aktiengesellschaft wurde das Unternehmen ab 1954 zum Synthesewerk Schwarzheide weiterentwikelt. Schrittweise wurde die Benzinproduktion reduziert und Mitte der sechziger Jahre wurde die Produktion vollständig auf Pflanzenschutzmittel und Polyurethanen umgestellt. Im Juni 1990 wurde das Kombinat, zu dem der Betrieb gehörte, aufgelöst und das Synthesewerk in eine Aktiengesellschaft umgegründet. Nachdem die Geschäftsführung des Unternehmens von Schwarzheide Kontakt zu BASF gesucht hatte, erwarb diese im Oktober 1990 das Unternehmen von der Treuhandanstalt.

Als Gründe für den Kauf werden genannt: die Ergänzung und Erweiterung der Produktpalette der BASF auf dem Gebiet der Polyurethane, die Nähe zu den mittel- und osteuropäischen Märkten, die Infrastruktur des Standortes, das Angebot freier Industrieflächen und der Beitrag zum Aufschwung Ost.

Die BASF begann sofort, das Unternehmen von Grund auf zu sanieren und neu zu strukturieren. Trotz enormen Mitteleinsatzes wird dieser Prozeß erst 1995 im großen und ganzen abgeschlossen sein. Darin sind die Ausgliederung aller nicht chemietypischen wirtschaftlichen Tätigkeiten an ein gleichzeitig zu schaffendes unternehmerisches mittelständischen Umfeld, die Übertragung diverser öffentlicher Aufgaben an die Kommune sowie die Anpassung des Sortiments an veränderte Märkte einbezogen. Eine weitere wichtige Maßnahme des Investors bestand im Abbau des überhöhten Personalbestandes. 40 Prozent aller Gebäude mußten abgerissen werden; hierfür mußten mehr als 90 Mill. DM aufgewendet werden. Rund 200 Mill. DM werden allein für unterlassene Instandhaltungen eingesetzt werden. Die BASF wird bis 1995 in Schwarzheide 1,3 Mrd. DM investieren. Davon sollen 900 Mill. DM für neue Produktionsanlagen verwendet werden. Allein 1993 wurden 450 Mill. DM investiert. Nach Auskunft des Unternehmens verringert die Investitionsförderung die Investitionskosten im Durchschnitt um 25 vH. Die Förderung durch Bund und Land war ein weiterer Anreiz für den Konzern, sich in Schwarzheide zu engagieren.

Mit dem Erwerb der BASF Schwarzheide GmbH wurden alle Investitionsvorhaben der BASF-Gruppe in Europa dahingehend überprüft, welche davon sich in Schwarzheide realisieren lassen. Man entschloß sich, Schwarzheide zu einem wichtigen Stützpunkt zu machen, ein eigenständiges und unternehmenstypisches Sortiment dort zu entwickeln, d.h., das vorhandene Sortiment den Markterfordernissen anzupassen und neue Produkte in das Sortiment aufzunehmen, den Forschungsstandort zu erhalten, den Umweltschutz wesentlich zu verstärken und den Personalabbau möglichst sozialverträglich durchzuführen.

Obwohl wichtige Aufgaben vom Konzern wahrgenommen werden, ist das Unternehmen keine verlängerte Werkbank. Im Hinblick auf die Eigenverantwortlichkeit gibt es keine Unterschiede zwischen der BASF Schwarzheide GmbH und den westdeutschen BASF-Unter-

nehmen. So wurde etwa bei Polyurethan-Systemen der Verkauf und die Anwendungstechnik des Werkes Schwarzheide in die bestehende Organisation der BASF AG und der Gruppengesellschaft Elastogran GmbH, Lemförde, eingegliedert. Elastogran wiederum gründete 1991 eine Vertriebsgesellschaft in Schwarzheide, die die spezifischen Kenntnisse der etwa 100 Mitarbeiter aus Anwendungstechnik und Verkauf des ehemaligen Synthesewerks nutzt.

Der Absatz hat sich seit Übernahme des Unternehmens deutlich verringert (Tabelle 18). In den neuen Bundesländern ist er wegen Produktionseinstellungen und Sortimentsänderungen der Kunden praktisch zusammengebrochen. Der Export in Richtung Osteuropa hatte sich schon Anfang 1991 schlagartig halbiert; durch Hermesbürgschaften konnte ein weiterer Rückgang jedoch vermieden werden. Die Lieferungen in die alten Bundesländer und nach Westeuropa wurden jährlich vor allem durch die Integration in den Konzernverbund um 10 bis 15 vH gesteigert.

Tabelle 18 — Entwicklung von Umsatz und Ergebnis der BASF Schwarzheide GmbH 1991, 1992 und 1993 (Mill. DM)

	1991	1992	1993
Umsatz	391	280	287
Ergebnis vor Steuern	–205	–207	–290

Quelle: BASF Schwarzheide GmbH.

Die Beschäftigtenzahl im Unternehmen ist von 5 500 (Ende 1989) auf 2 120 (31.12.93) zurückgegangen. Der Rückgang verteilt sich zu je einem Drittel auf Ausgliederungen, auf nicht den Arbeitsmarkt belastende Maßnahmen (z.B. Altersübergangsregelungen) und auf offene Arbeitslosigkeit.

Der Umsatz pro Kopf in Schwarzheide beträgt zur Zeit etwa 110 000 DM, während er in den westdeutschen Unternehmen der BASF-Gruppe bei 300 000 bis 350 000 DM liegt. Der Unterschied beruht teils auf einem Produktivitätsrückstand, teils auf einer zu geringen Kapazitätsauslastung. Die Löhne erreichen 67 vH des westdeutschen Niveaus. Das Unternehmen erwirtschaftet deshalb hohe Verluste. Der in der Bilanz für 1993 ausgewiesene Fehlbetrag war ebenso hoch wie der Umsatz. Der Break-even-point soll 1995 erreicht werden – allerdings bei einer geplanten Umsatzsteigerung auf 800 Mill. DM.

Regionale Netzwerke

Das Unternehmen sieht sich in der Mitverantwortung für eine integrierte Standortentwicklung, d.h. für die Erneuerung der traditionellen Industrieregion durch den Aufbau regionaler Vernetzungen. Die Eigenständigkeit des Unternehmens zeigt sich nicht zuletzt darin, daß recht viele Vorleistungen, Investitionsgüter ebenso wie Dienstleistungen, aus Ostdeutschland und vor allen Dingen aus der näheren Umgebung bezogen werden (Tabelle 19).

Tabelle 19 — Regionale Verteilung der Bezüge der BASF Schwarzheide GmbH Oktober 1990 bis Dezember 1993 (Mill. DM)

	Bundesländer		Ausland
	neue	alte	
Investitionen	420	380	–
Reparaturen	255	75	–
Vorprodukte	284	323	97
Bezüge insgesamt	959	778	97

Quelle: BASF Schwarzheide GmbH.

Die Restrukturierungsstratgie besteht außer in Investitionen und im Abbau des überhöhten Personalstandes vor allem darin, Unternehmensteile aus- und neuzugründen, die regionalen Zuliefer- und Dienstleistungsnachfrage (produktionsnahe und private) zu erweitern und auszudifferenzieren sowie auf die Erhöhung der Flexibilität des regionalen Angebots Einfluß zu nehmen.

Das Ausgliederungskonzept hatte hautpsächlich drei Ziele zum Inhalt:

- die Ansiedlung leistungsfähiger Zulieferer, die Güter günstiger anbieten als das Unternehmen selbst,
- die Weiterbeschäftigung der Mitarbeiter, die durch die Reduzierung der Fertigungstiefe und -breite freigesetzt werden, zu gleichen Konditionen und Tarifen für mindestens 18 Monate,

– die Schaffung von Keimzellen für wirtschaftliche Entwicklung in der Region außerhalb des Unternehmens.

Im Grundsatz ging es darum, die zu große Breite der Unternehmenstätigkeit und zu große Tiefe der Produktionsprozesse abzubauen. Dazu wurde eine Reihe von öffentlichen Aufgaben wahrnehmenden Verantwortungsbereichen auf kommunale Träger übertragen und nicht chemietypische Produktionsbereiche ausgegliedert. Auf die Neustrukturierungsprozesse wurde von BASF in dem Sinne Einfluß genommen, daß die Leistungsangebote, die für das Unternehmen von Bedeutung sind, erhalten wurden. Insgesamt sind 48 Gewerke ausgegründet worden, aus denen 62 Unternehmen entstanden sind (Tabelle 20).

Tabelle 20 — Ausgegründete Gewerke und daraus gegründete Unternehmen der BASF Schwarzheide GmbH (Stand: 9.11.1993)

	Anzahl der		
	ausgegründeten Gewerke	gegründeten Unternehmen	übernommenen Mitarbeiter
Land- und Forstwirtschaft	1	1	8
Energie- und Wasserversorgung	1	1	3
Verarbeitendes Gewerbe	14	16	184
Baugewerbe	10	17	255
Handel	3	3	14
Verkehr	4	4	8
Dienstleistungen	15	20	207
Ausgründungen insgesamt	48	62	679

Quelle: BASF Schwarzheide GmbH.

Als Starthilfen wurden den ausgegründeten Unternehmen Werkstätten, Büros und sonstige Einrichtungen auf dem Betriebsgelände bis zur Bereitstellung entsprechender Gewerbegebiete zur Verfügung gestellt, Unterstützung bei der Niederlassung im Ort gewährt sowie Aufträge zu Festpreisen vergeben. Auslastungszusagen wurden nicht gegeben. Die Unternehmen wurden und werden ständig über die Auftragsvergabe der BASF informiert. Für sie ist es beispielweise wichtig zu wissen, daß das umfangreiche Investitionsprogramm der BASF, in das sie in hohem Maße eingebunden sind, 1995 im wesentlichen abgeschlossen sein wird. Bis dahin müssen sie sich eigene Märkte erschlossen haben.

Unmittelbar nach der Übernahme hat die BASF versucht, bei ihren Zulieferern aus den alten Bundesländern Interesse für den Kauf von ausgegliederten Unternehmensteilen zu wecken. Erworben wurden einige Anbieter produktionsnaher Dienstleistungen (z.B. Rohrleitungsbau und Korrosionsschutz) und ein Unternehmen der Gebäudereinigung. Es wurden auch Betriebsteile unter den bei BASF Beschäftigten ausgeschrieben. Dabei gingen rund 30 Angebote ein. Voraussetzung für den Zuschlag war das Vorhandensein einer Niederlassung am Ort, die Übernahme und Weiterqualifizierung der Mitarbeiter sowie deren generelle Gleichstellung mit BASF-Mitarbeitern für den Zeitraum von mindestens 18 Monaten.

Die BASF gründete nicht nur Betriebsteile aus, sondern förderte auch Existenzgründungen. Bereits 1991 hat die BASF Schwarzheide GmbH eine Beratungsstelle für zu entlassende Mitarbeiter eingerichtet, die sich selbständig machen wollten. 20 Existenzgründungen mit etwa 50 Beschäftigten konnten auf diesem Wege bisher realisiert werden (Tabelle 21). Existenzgründungen fanden vor allem im Dienstleistungssektor statt.

Tabelle 21 — Existenzgründungen früherer Mitarbeiter der BASF Schwarzheide GmbH 1991–1993

	Anzahl der	
	Existenzgründungen	Beschäftigten in den Unternehmen
Land- und Forstwirtschaft	1	8
Verarbeitendes Gewerbe	3	21
Baugewerbe	1	1
Handel	1	2
Verkehr	1	2
Dienstleistungen	13	18
Existenzgründungen insgesamt	20	52

Quelle: BASF Schwarzheide GmbH.

Die Beratungsstelle bietet vor allem Hilfe bei der Erarbeitung des Unternehmenskonzepts, der Planung von Umsatz und Kosten, der Bewer-

tung von Risiken, der Vermittlung von Bankkontakten sowie der Bereitstellung von zinslosen Darlehen durch die BASF. Beispielsweise wurden bis September 1993 aus dem Sozialplan rund 120 000 DM für Mietzuschüsse und 376 500 DM als zinslose Darlehen gewährt. Grundsätzlich wurden bei Existenzgründungen gleiche Bedingungen wie bei Ausgliederungen zugestanden. Die Unterstützung wurde auch dann nicht versagt, wenn BASF Interesse an der Weiterbeschäftigung des Existenzgründers hatte. Nach der Existenzgründung wurden in der Regel weitere Hilfen angeboten und auch genutzt (z.B. Patenschaften mit Unternehmen in den alten Bundesländern).

Neben diesen Aktivitäten verkaufte das Unternehmen der Stadt Schwarzheide Grundstücke für ein Gewerbegebiet und führte im Interesse einer kurzfristigen Bereitstellung der Flächen die Erschließungsarbeiten im Auftrag der Stadt durch. Die Gewerbegebiete sollten dann von der Stadt vermarktet werden. Die Bereitstellung von Gewerbeflächen durch die Kommune verzögerte sich allerdings wegen der Stückelung der Flächen, diverser Eigentumsprobleme und Schwierigkeiten mit den Bebauungsplänen sowie Problemen mit der Förderung. Dadurch sprangen aus der Sicht von BASF einige Investoren sogar ab. Zur Zeit wird ein zweites Gewerbegebiet mit ca. 60 Hektar durch die Stadt erschlossen. Wichtig für die BASF ist, daß sie auf die Vergabe der Flächen Einfluß nehmen kann. Sie möchte dorthin Unternehmen ansiedeln, die die eigenen Investitionen auf dem Werkgelände blockieren. Einige Unternehmen sträuben sich allerdings gegen diese Verlagerung. Grund dafür ist offenbar die Scheu, weitere finanzielle Belastungen zu übernehmen, die bei Aussiedlung nicht zu umgehen wären.

Die BASF war gemeinsam mit Gemeinden der Region Gesellschafter einer Beschäftigungsgesellschaft (Gemeinnützige Gesellschaft für Arbeit und Bildung). Gegenstand der Gesellschaft war Landschaftspflege und Landschaftsgestaltung. Unter den maximal 400 Beschäftigten war ein erheblicher Anteil BASF-Mitarbeiter. Die Gesellschaft hat Ende 1993 ihre Tätigkeit wegen fehlender ABM-Mittel eingestellt. Ausgliederungen und Existenzgründungen aus dem Bestand der Beschäftigungsgesellschaft hat es mit einer Ausnahme (Unternehmen für Landschaftsgestaltung, dessen Existenz noch nicht endgültig gesichert ist) nicht gegeben.

Entwicklungschancen

In Schwarzheide scheint sich der Strukturwandel ohne übermäßige Verwerfungen zu vollziehen. Durch das frühzeitige und massive Engagement des Investors konnten die vorhandenen Potentiale (insbesondere Humankapital und bestehende Netzwerke) erhalten sowie zusätzliche Potentiale (Gewerbegebiete, Existenzgründungen) erschlossen werden.

Entscheidend ist, daß sich mit der BASF ein finanzkräftiger Investor engagiert hat, und zwar mit einer Produktion, die auch in der Zukunft vermutlich ihren Markt hat. Insofern unterscheidet sich die Situation in Schwarzheide deutlich von der an vielen anderen altindustriellen Standorten. Die Aktivitäten von BASF reichen aber sicher nicht aus, um alle Probleme in der Region zu lösen.

c. Fallstudie Pinnow/Angermünde

Standort und Ausgangssituation

Der Standort Pinnow liegt in der Uckermark im Nordosten Brandenburgs im flächenmäßig größten Verwaltungsbezirk. In unmittelbarer Nähe, nur jeweils 10 bis 15 km entfernt, befinden sich die Städte Schwedt/Oder (50 000 Einwohner) und Angermünde (11 000 Einwohner). Das direkt umgebende Gebiet, der ehemalige Landkreis Angermünde (33 000 Einwohner), ist vorwiegend agrarisch geprägt und gehört mit 36 Einwohnern/km^2 zu den dünnbesiedelten Regionen Deutschlands (Landesdurchschnitt 86 Einwohner/km^2). Dadurch hat der Unternehmensstandort eine gewisse Insellage. Aufgrund der guten Verkehrsanbindung nach Berlin und nach Polen sind die Standortbedingungen nicht schlecht einzuschätzen.

Im Landkreis Angermünde waren 1989 vier von zehn Beschäftigten in der Land- und Forstwirtschaft tätig. In der Industrie und im Baugewerbe dominierten Klein- und Mittelbetriebe, mit einer Ausnahme: Am Rande von Pinnow, einem Dorf mit etwa 500 Einwohnern,

existierte auf einem 240 ha großen Gelände einer der größten Betriebe der Nationalen Volksarmee (NVA) für die Produktion, Wartung und technische Prüfung von Waffensystemen. Aufgrund seiner spezifischen Aufgabenstellung verfügte dieser Betrieb über einen Kapitalstock mit hohem technologischen Niveau sowie über hochqualifizierte Mitarbeiter. Mit 1 600 Beschäftigten war er der größte industrielle Arbeitgeber im Landkreis Angermünde.

Nach dem Stopp jeglicher militärischer Aufträge durch die DDR – Regierung im September 1990 wurde damit begonnen, das noch unter Treuhandverwaltung stehende Unternehmen auf zivile Produktion umzustellen. Dazu wurden 17 sehr verschiedene Geschäftsfelder entwickelt. Als besonders schwierig erwies sich der Aufbau von Vertriebssystemen. Im Zuge der Neustrukturierung wurde der Personalbestand erheblich reduziert.

Die wirtschaftliche Situation des Kernunternehmens

Im August 1991 erwarb die süddeutsche mittelständische Unternehmensgruppe BUCK – Werke GmbH & Co das Unternehmen. Es firmiert seither unter dem Namen BUCK INPAR GmbH. Der Erwerber hatte den Zuschlag unter nahezu 300 in- und ausländischen Interessenten von der Treuhandanstalt aufgrund des vorgelegten Konzeptes für die zukünftige Entwicklung des Unternehmens erhalten. Dabei waren offensichtlich die langjährigen Erfahrungen der Firma auf dem Gebiet der Wehrtechnik und der Konversion maßgebend.

Die Gründe für die Übernahme waren nach Auskunft des Investors:

- günstige Bedingungen, die sich für die beabsichtigte Diversifikation der Angebotspalette der Unternehmensgruppe ergaben;
- Vorhandensein eines modernen, umstrukturierungsfähigen Kapitalstocks sowie eines qualifizierten Arbeitskräftepotentials;
- günstige Voraussetzungen für eine Markterweiterung in die neuen Bundesländer und zukünftig nach Osteuropa und Skandinavien;
- relativ gute Standortbedingungen; das Gelände ist kommunikationstechnisch gut erschlossen; ein Teil der vorhandenen großen Hallen bietet noch ausreichend Raum für Erweiterungen der Produktion; ein Gleisanschluß ist vorhanden.

Mit entscheidend dürfte freilich gewesen sein, daß sich das Gelände für die Munitionsentsorgung gut eignet und genügend Aufträge vorliegen.

Vom Investor wurden 350 Mitarbeiter übernommen, rund ein Fünftel der noch 1989 Beschäftigten. Von den in der „Wendezeit" entwickelten zivilen Geschäftsfeldern wurden drei weitergeführt (Munitionsentsorgung, Bau von Containern, Produktion von Betten). Besonders auf dem Gebiet der umweltgerechten Munitionsentsorgung konnten die Ergebnisse zehnjähriger intensiver Forschungstätigkeit nutzbringend angewendet werden. Die in Pinnow errichtete Recyclinganlage ist die erste ihrer Art in Deutschland. Nach den notwendigen Tests wurde im Jahre 1992 mit der umweltverträglichen Entsorgung der Munitionsbestände der NVA begonnen. Dabei konzentrierte man sich im ersten Schritt auf jene Waffensysteme, die ehemals an diesem Standort gewartet wurden. So konnten die Erfahrungen der verbliebenen Mitarbeiter für die neue Aufgabe genutzt werden.

Die Strategie der Unternehmensgruppe besteht darin, ihre Angebotspalette im zivilen Bereich zu erweitern. Fünf teilweise weitgefächerte Tätigkeitsfelder gewinnen zunehmende Anteile: Bau-, Automatisierungs-, Medizin- und Umwelttechnik sowie Entsorgung. Die Firma will auf diesen Feldern möglichst als Systemanbieter auftreten. Daran orientiert sich die Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Die ursprünglich auf Wehrtechnik ausgerichtete Forschung wird immer mehr umstrukturiert. So wurde in Pinnow ein Technologiezentrum mit 35 Forschungskräften, darunter 28 aus dem ehemaligen PCK Schwedt/Oder, gegründet. Ziel der Forschung ist u. a. die Entwicklung biologischer Sanierungsverfahren, die im Gegensatz zu herkömmlichen Methoden keine Problemstoffe erzeugen. Gleichzeitig wird die Zusammenarbeit mit Hochschulen, Universitäten u.a. wissenschaftlichen Einrichtungen in

den neuen Bundesländern intensiviert. Zunehmend können deshalb auch Analysen kontaminierter Böden (überwiegend im Land Brandenburg) erstellt werden. Dadurch werden die Voraussetzungen geschaffen, diese Flächen wieder einer gewerblichen Nutzung zuzuführen.

Mit der Produktion eines modernen Pflegebettes, das besonders für den häuslichen Bereich entwikelt worden ist, hat sich das Unternehmen ein weiteres Standbein geschaffen. Dagegen ist die Wohnmoduleproduktion bisher fast ausschließlich für den russischen Markt bestimmt. Allerdings werden zukünftig auch Marktchancen im Inland gesehen.

Die BUCK INPAR GmbH hat bisher eine beachtliche wirtschaftliche Entwicklung genommen:

Der *Umsatz* konnte 1993 (204 Mill. DM) gegenüber 1992 (96 Mill. DM) mehr als verdoppelt werden. Knapp 60 vH des 1993er Umsatzes wurden aus der Produktion von Wohnmodulen für Rußland erwirtschaftet. Das Unternehmen arbeitet insgesamt mit Gewinn. In zwei Geschäftsfeldern, in denen die Gewinnzone noch nicht erreicht worden ist, sollen in diesem Jahr erstmals schwarze Zahlen geschrieben werden. Dazu sollen vor allem neu- und weiterentwickelte Erzeugnisse und Technologien verhelfen. 1994 soll eine weitere Umsatzsteigerung um etwa 3 bis 4 vH erreicht werden.

Am neuen Standort wurden bis Ende 1993 *Investitionen* von insgesamt 55 Mill. DM getätigt. Für 40 Mill. DM wurden neue Ausrüstungen installiert, darunter die bereits genannte Anlage zur thermischen Behandlung von Explosionsstoffen. Nach der Fertigstellung der dritten Ausbaustufe in diesem Jahr ist beabsichtigt, weitere Problemstoffe, zum Beispiel Chemikalien, umweltverträglich zu entsorgen. Die Bauaufträge für die Errichtung der Anlagen wurden überwiegend an Firmen aus der Region vergeben.

Die *Zahl der Beschäftigten* wurde – von 350 (August 1991) – auf 760 Ende 1993 erhöht und damit innerhalb von gut zwei Jahren mehr als verdoppelt. Die Zusage gegenüber der Treuhandanstalt, bis Ende 1994 die Zahl der Mitarbeiter auf 750 zu erhöhen, wurde damit bereits überboten. Unter Einbeziehung der Erwerbstätigen in den Firmen, die sich am Standort Pinnow neu angesiedelt haben und des Personals in der Ausbildungsstelle für Jugend- und Sozialarbeit, die überwiegend Jugendliche aus der Region (zur Zeit ca. 400) ausbilden bzw. umschulen, sind am Standort Pinnow rund 1 300 Personen beschäftigt.

Die Geschäftsführung ist zuversichtlich, daß sich die expansive Entwicklung am Standort in Pinnow fortsetzen wird. Längerfristig könnten sogar 3 000 Menschen beschäftigt werden.

Ausstrahlung auf die Region

Von der expansiven Entwicklung der BUCK INPAR GmbH profitieren vor allem die in der Region ansässigen Unternehmen. An den Zulieferungen und Leistungen für die Produktion sind insgesamt etwa 50 Firmen aus den neuen Bundesländern beteiligt, in der Mehrzahl kleine und mittlere Betriebe aus der unmittelbaren Umgebung. So werden Teile und Leistungen für die Wohnmoduleproduktion, wie etwa Dächer, Türen, Bauholz, Bau- und Stahlbauleistungen, fast ausschließlich von den umliegenden Betrieben bezogen bzw. ausgeführt. 1993 betrug der Auftragswert über 20 Mill. DM. Ähnlich verhält es sich mit dem Ausbau des Industrieparks. Die Investitionsmaßnahmen mit einem Gesamtumfang von ca. 10 Mill. DM 1993 wurden zu etwa zwei Drittel von Firmen aus der Region durchgeführt.

Mit Transporten, Instandhaltungs- und Wartungsleistungen sowie weiteren Dienstleistungen werden ausschließlich in der näheren Umgebung ansässige Anbieter beauftragt. Dazu gehören auch die Betriebe, die sich auf dem Unternehmensgelände angesiedelt haben. Den letzteren wurden – nach Darstellung der Unternehmensführung – vergleichsweise gute Mietkonditionen als Starthilfe eingeräumt.

Der kräftige Produktionszuwachs in der BUCK INPAR GmbH beeinflußt schon jetzt die wirtschaftliche Entwicklung der Region, besonders die des ehemaligen Landkreises Angermünde, positiv. In dem wenig industrialisierten Gebiet hat sich in den letzten Jahren der Anteil von Industrie-, Bau- und Handwerksbetrieben an den Gewerbeanmeldungen stetig er-

höht (Tabelle 22). Innerhalb der ehemaligen Kreise und kreisfreien Städte des Landes Brandenburg nimmt der Kreis Angermünde dabei sogar einen vorderen Platz ein.

Tabelle 22 — Saldo aus Gewerbean- und -abmeldungen im Landkreis Angermünde 1991, 1992 und 1993

	Netto-Gewerbeanmeldungen			nachrichtlich: Anteil am Land Brandenburg (vH)
	Insgesamt	darunter: Industrie, Bau und Handwerk		
	Anzahl	Anzahl	Anteil (vH)	
1991	287	46	16,0	12,1
1992	158	48	30,4	20,9
1993	124	46	37,1	23,0

Quelle: Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung Brandenburg, Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Technologie des Landes Brandenburg.

Entwicklungsperspektiven

Insgesamt besteht der Eindruck, daß es in Pinnow gelingt, einen relativ kleinen industriellen Kern in einem vorwiegend agrarisch geprägten Umland durch Privatisierung und Umstrukturierung auf der Grundlage eines zukunftsorientierten Konzeptes zu einer „produktiven Insel" mit guten Wachstumschancen zu entwickeln. Es wurde ein Beispiel für eine erfolgreiche Konversion gegeben. Der entstehende Industriepark mit seinen Verflechtungen zu anderen Unternehmen in der Region zeitigt vielfältige Ausstrahlungseffekte. Er bildet einen guten Humus insbesondere für die Entwicklung mittelständischer Unternehmen und die Schaffung von Arbeitsplätzen.

5. Wirtschaftspolitische Folgerungen

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

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

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

IV. Anhang

1. Tabellen und Schaubilder

Tabelle A1 — Probleme der ostdeutschen Industrieunternehmen und Handwerksbetriebe

Probleme der Unternehmen	Industrieunternehmen			Handwerksbetriebe
	insgesamt	darunter:		
		private Unternehmen	Treuhandunternehmen	
	... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppen hatten das Problem			
Löhne und Gehälter steigen zu schnell	71	70	83	67
Zum Vergleich: Sommer 1992	77	75	80	68
Produktionsanlagen und -gebäude veraltet	43	42	56	34
Zum Vergleich: Sommer 1992	56	52	64	47
Produktionsanlagen und -gebäude zu groß	18	16	50	6
Zum Vergleich: Sommer 1992	25	15	45	5
Vertrieb unzureichend	47	45	66	32
Zum Vergleich: Sommer 1992	60	54	73	33
Qualität der Produkte nicht ausreichend	10	9	18	5
Zum Vergleich: Sommer 1992	16	14	19	5
Anbieter vergleichbarer Produkte preiswerter	47	47	57	33
Zum Vergleich: Sommer 1992	41	38	45	29
Kundendienst/Service reicht nicht aus	22	22	25	18
Zum Vergleich: Sommer 1992	28	25	33	21
Finanzierungsmittel für Investitionen fehlen	55	54	70	53
Zum Vergleich: Sommer 1992	66	58	82	58
Qualifikation der Mitarbeiter unzureichend	21	22	11	28
Zum Vergleich: Sommer 1992	28	29	24	31
Qualifizierte Mitarbeiter schwer zu bekommen	33	35	13	56
Zum Vergleich: Sommer 1992	30	36	18	52
Leistungsträger haben das Unternehmen verlassen	7	6	15	7
Zum Vergleich: Sommer 1992	13	9	21	9
Infrastruktur am Standort unzureichend	31	32	15	38
Zum Vergleich: Sommer 1992	44	49	34	48
Grundstücks- bzw. Gewerbeflächen knapp	21	22	4	40
Zum Vergleich: Sommer 1992	19	24	10	45
Kommunale Verwaltung schwerfällig	40	41	23	55
Zum Vergleich: Sommer 1992	45	49	35	62
Absatz nach Osteuropa wird schwieriger	40	39	64	13
Zum Vergleich: Sommer 1992	53	47	65	11
Rezession im Westen erschwert den Absatz	69	68	85	33
Aufnahme in die Listung des Handels schwer	36	35	41	17
Belastung mit Altschulden hoch	21	20	41	12

Quelle: Befragungen des DIW vom Sommer 1992 und vom Winter 1993/94.

Tabelle A2 — Probleme privater ostdeutscher Industrieunternehmen nach ihrem Eigentumsstatus

Probleme der Unternehmen	Private Industrieunternehmen insgesamt	davon:	
		eigenständige Unternehmen	Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen
	... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppen hatten das Problem		
Löhne und Gehälter steigen zu schnell	70	71	70
Zum Vergleich: Sommer 1992	75	75	73
Produktionsanlagen und -gebäude veraltet	42	44	32
Zum Vergleich: Sommer 1992	52	53	48
Produktionsanlagen und -gebäude zu groß	16	15	22
Zum Vergleich: Sommer 1992	15	14	19
Vertrieb unzureichend	45	48	35
Zum Vergleich: Sommer 1992	54	56	45
Qualität der Produkte nicht ausreichend	9	9	10
Zum Vergleich: Sommer 1992	14	13	17
Anbieter vergleichbarer Produkte preiswerter	47	44	61
Zum Vergleich: Sommer 1992	38	37	44
Kundendienst/Service reicht nicht aus	22	23	19
Zum Vergleich: Sommer 1992	25	26	24
Finanzierungsmittel für Investitionen fehlen	54	57	33
Zum Vergleich: Sommer 1992	58	65	33
Qualifikation der Mitarbeiter unzureichend	22	21	22
Zum Vergleich: Sommer 1992	29	29	32
Qualifizierte Mitarbeiter schwer zu bekommen	35	35	30
Zum Vergleich: Sommer 1992	36	36	36
Leistungsträger haben das Unternehmen verlassen	6	6	6
Zum Vergleich: Sommer 1992	9	10	7
Infrastruktur am Standort unzureichend	32	32	31
Zum Vergleich: Sommer 1992	49	49	50
Grundstücks- bzw. Gewerbeflächen knapp	22	24	12
Zum Vergleich: Sommer 1992	24	25	20
Kommunale Verwaltung schwerfällig	41	41	41
Zum Vergleich: Sommer 1992	49	50	45
Absatz nach Osteuropa wird schwieriger	39	37	50
Zum Vergleich: Sommer 1992	47	46	50
Rezession im Westen erschwert den Absatz	68	67	71
Aufnahme in die Listung des Handels schwer	35	38	24
Belastung mit Altschulden hoch	20	21	15

Quelle: Befragungen des DIW vom Sommer 1992 und vom Winter 1993/94.

Tabelle A3 — Probleme privater ostdeutscher Industrieunternehmen nach ihrer Entstehung

Probleme der Unternehmen	Private Industrieunternehmen insgesamt	davon:					
		Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	ehemalige Treuhandunternehmen			
				insgesamt	privatisierte		reprivatisierte
					insgesamt	darunter: durch MBO privatisierte	
	... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppen hatten das Problem						
Löhne und Gehälter steigen zu schnell	70	70	57	77	76	78	77
Zum Vergleich: Sommer 1992	75	71	62	79	–	–	–
Produktionsanlagen und -gebäude veraltet	42	52	27	48	45	47	56
Zum Vergleich: Sommer 1992	52	59	30	58	–	–	–
Produktionsanlagen und -gebäude zu groß	16	12	7	20	22	23	17
Zum Vergleich: Sommer 1992	15	13	4	18	–	–	–
Vertrieb unzureichend	45	40	41	49	46	49	54
Zum Vergleich: Sommer 1992	54	50	42	57	–	–	–
Qualität der Produkte nicht ausreichend	9	6	7	11	12	10	9
Zum Vergleich: Sommer 1992	14	11	8	16	–	–	–
Anbieter vergleichbarer Produkte preiswerter	47	46	32	49	50	47	47
Zum Vergleich: Sommer 1992	38	37	24	42	–	–	–
Kundendienst/Service reicht nicht aus	22	21	19	23	21	20	27
Zum Vergleich: Sommer 1992	25	23	19	27	–	–	–
Finanzierungsmittel für Investitionen fehlen	54	60	51	55	53	57	59
Zum Vergleich: Sommer 1992	58	66	53	58	–	–	–
Qualifikation der Mitarbeiter unzureichend	22	19	19	23	20	23	28
Zum Vergleich: Sommer 1992	29	29	28	30	–	–	–
Qualifizierte Mitarbeiter schwer zu bekommen	35	34	39	32	30	35	37
Zum Vergleich: Sommer 1992	36	41	42	33	–	–	–
Leistungsträger haben das Unternehmen verlassen	6	8	4	7	7	6	7
Zum Vergleich: Sommer 1992	9	12	12	10	–	–	–
Infrastruktur am Standort unzureichend	32	36	40	28	29	33	24
Zum Vergleich: Sommer 1992	49	45	57	47	–	–	–
Grundstücks- bzw. Gewerbeflächen knapp	22	31	35	15	16	19	13
Zum Vergleich: Sommer 1992	24	24	41	18	–	–	–
Kommunale Verwaltung schwerfällig	41	46	45	39	40	45	34
Zum Vergleich: Sommer 1992	49	42	53	49	–	–	–
Absatz nach Osteuropa wird schwieriger	39	24	28	46	49	42	40
Zum Vergleich: Sommer 1992	47	46	30	52	–	–	–
Rezession im Westen erschwert den Absatz	68	60	62	72	72	71	72
Aufnahme in die Listung des Handels schwer	35	38	25	40	36	37	50
Belastung mit Altschulden hoch	20	19	7	25	23	28	31

Quelle: Befragungen des DIW vom Sommer 1992 und vom Winter 1993/94.

Tabelle A4 — Probleme privater ostdeutscher Industrieunternehmen nach Größenklassen

Probleme der Unternehmen	Private Industrieunternehmen insgesamt	davon: Unternehmen mit ... Beschäftigten							
		1 bis 9	10 bis 19	20 bis 49	50 bis 99	100 bis 199	200 bis 499	500 bis 999	1 000 und mehr
	... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppen hatten das Problem								
Löhne und Gehälter steigen zu schnell	70	56	67	73	78	83	74	86	77
Zum Vergleich: Sommer 1992	75	61	72	75	77	79	78	89	91
Produktionsanlagen und -gebäude veraltet	42	37	49	44	43	37	34	34	31
Zum Vergleich: Sommer 1992	52	36	59	56	53	47	50	51	57
Produktionsanlagen und -gebäude zu groß	16	7	14	13	17	34	29	26	39
Zum Vergleich: Sommer 1992	15	2	10	14	16	19	29	40	22
Vertrieb unzureichend	45	49	47	44	47	48	44	31	31
Zum Vergleich: Sommer 1992	54	51	55	53	55	53	57	55	57
Qualität der Produkte nicht ausreichend	9	5	11	9	12	13	5	17	0
Zum Vergleich: Sommer 1992	14	10	13	13	14	18	18	28	9
Anbieter vergleichbarer Produkte preiswerter	47	40	41	47	50	59	49	69	69
Zum Vergleich: Sommer 1992	38	24	37	39	40	39	45	66	35
Kundendienst/Service reicht nicht aus	22	20	25	22	23	22	19	17	23
Zum Vergleich: Sommer 1992	25	21	24	25	26	22	31	36	26
Finanzierungsmittel für Investitionen fehlen	54	56	60	56	51	47	40	23	30
Zum Vergleich: Sommer 1992	58	62	65	67	55	49	31	36	35
Qualifikation der Mitarbeiter unzureichend	22	18	20	24	24	21	24	29	8
Zum Vergleich: Sommer 1992	29	22	27	29	33	28	34	36	44
Qualifizierte Mitarbeiter schwer zu bekommen	35	36	36	37	35	30	24	29	23
Zum Vergleich: Sommer 1992	36	41	33	35	40	31	34	34	57
Leistungsträger haben das Unternehmen verlassen	6	4	8	6	6	6	7	6	8
Zum Vergleich: Sommer 1992	9	10	8	9	8	7	15	15	26
Infrastruktur am Standort unzureichend	32	35	37	29	30	26	28	34	23
Zum Vergleich: Sommer 1992	49	52	50	51	45	46	46	60	44
Grundstücks- bzw. Gewerbeflächen knapp	22	34	29	21	16	6	7	3	0
Zum Vergleich: Sommer 1992	23	40	29	24	20	15	13	19	4
Kommunale Verwaltung schwerfällig	41	39	46	43	39	31	45	49	31
Zum Vergleich: Sommer 1992	49	48	54	52	47	43	44	55	44
Absatz nach Osteuropa wird schwieriger	39	22	34	36	50	57	59	63	85
Zum Vergleich: Sommer 1992	47	33	38	44	52	58	57	68	61
Rezession im Westen erschwert den Absatz	68	60	63	69	73	78	73	89	70
Aufnahme in die Listung des Handels schwer	35	31	38	38	38	34	33	11	8
Belastung mit Altschulden hoch	20	14	18	19	26	25	25	17	8

Quelle: Befragungen des DIW vom Sommer 1992 und vom Winter 1993/94.

Tabelle A5 — Ostdeutsche Industrieunternehmen nach wichtigen Zweigen und nach ihrer Mitgliedschaft in einem tariffähigen Arbeitgeberverband

	... vH der Unternehmen sind in einem Arbeitgeberverband ...			... vH der Beschäftigten entfallen auf Unternehmen, die in einem Arbeitgeberverband ...		
	Mitglied ...		sind nicht Mitglied	Mitglied sind ...		nicht Mitglied sind
	und wollen es bleiben	und denken an einen Austritt		und es bleiben wollen	und an einen Austritt denken	
Steine und Erden	60	6	34	82	3	15
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	34	18	48	67	14	19
Chemie	37	11	52	89	4	7
Holzbearbeitung	16	20	64	15	21	65
Stahlverformung, Oberflächenveredlung	13	10	77	40	15	45
Stahl- und Leichtmetallbau	25	7	68	66	4	30
Maschinenbau	24	12	64	62	16	23
Straßenfahrzeugbau	28	13	59	45	31	24
Elektrotechnik	17	8	75	55	18	27
EBM-Waren	16	8	76	34	21	45
Feinkeramik, Glas	37	12	51	67	12	21
Holzverarbeitung	25	11	64	37	15	48
Papier- und Pappeverarbeitung	14	9	77	32	17	51
Druck	17	11	72	14	5	81
Kunststoff	15	5	80	70	2	28
Textil	23	8	68	50	17	33
Bekleidung	19	10	71	40	8	52
Nahrungs- und Genußmittel	47	14	39	54	22	24

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Tabelle A6 — Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes mit oder ohne Investitionstätigkeit

	... vH der Unternehmen ...		
	haben keine Investitionen vorgenommen bzw. geplant	haben Investitionen vorgenommen bzw. geplant	können Investitionstätigkeit nicht absehen
Industrieunternehmen insgesamt			
1992	14	86	–
1993	12	88	–
1994	7	65	29
Größenklasse			
Unternehmen mit ... Beschäftigten			
1 bis 9	12	47	42
10 bis 19	9	61	31
20 bis 49	7	63	31
50 bis 99	6	72	22
100 bis 199	1	80	20
200 bis 499	3	85	12
500 und mehr	0	96	4
Eigentumsverhältnisse/Entstehung			
Treuhandunternehmen	5	64	31
Private Unternehmen	7	65	28
davon:			
Eigenständige private Unternehmen	7	63	30
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	4	76	20
davon:			
Privatisierte Treuhandunternehmen	4	73	23
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	6	65	29
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	12	51	37
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	9	57	34
Handwerksbetriebe	11	47	41

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Tabelle A7 — Erwartungen der Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes über die Veränderung der regionalen Verteilung ihrer Umsätze 1994 gegenüber 1993

	Veränderung des Umsatzes in vH ...					
	in der näheren Umgebung[a]	anderswo in den neuen Ländern	anderswo in den alten Ländern	in Osteuropa	im übrigen Ausland	insgesamt
Industrieunternehmen insgesamt	28	15	27	5	27	21
Gewerbezweig						
Steine und Erden	15	16	26	60	15	16
Eisen, NE-Metalle, Gießereien	38	10	31	–72	41	17
Chemie	141	37	82	–14	21	58
Stahl- und Leichtmetallbau	11	–8	5	20	352	9
Maschinenbau	16	24	12	6	36	18
Straßenfahrzeugbau	21	14	28	–1	50	18
Elektrotechnik	11	30	20	8	18	21
EBM-Waren	13	11	30	57	72	21
Feinkeramik, Glas	23	19	13	–5	35	17
Holzverarbeitung	15	14	24	49	27	19
Papier- und Pappeverarbeitung	22	26	37	5	43	31
Druck	9	15	15	83	136	11
Kunststoff	33	31	17	615	32	25
Textil	13	12	22	9	43	20
Bekleidung	29	23	22	–5	43	24
Nahrungs- und Genußmittel	8	8	22	1	16	10
Größenklasse						
Unternehmen mit ... Beschäftigten						
1 bis 9	23	32	57	153	185	36
10 bis 19	125	101	164	93	56	124
20 bis 49	16	12	30	39	59	21
50 bis 99	12	13	19	14	40	17
100 bis 199	15	19	24	1	46	20
200 bis 499	6	10	24	6	31	15
500 und mehr						
Eigentumsverhältnisse/Entstehung						
Treuhandunternehmen	11	4	17	–5	46	10
Private Unternehmen	29	19	30	20	20	24
davon:						
Eigenständige private Unternehmen	40	21	32	30	36	30
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen						
davon:						
Privatisierte Treuhandunternehmen	37	21	39	8	17	27
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	17	14	19	30	24	17
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	8	2	17	36	57	9
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	23	29	1	405	169	24
Handwerksbetriebe	10	19	10	36	16	11

[a]Im Radius von ca. 30 km.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Tabelle A8 — Die Bedeutung wichtiger Vergünstigungen für Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes

	Die jeweiligen Vergünstigungen sind für ... vH der Unternehmen bei ihren Investitionsentscheidungen wichtig									Vergünstigungen generell ohne Bedeutung
	Investitionszulagen	Investitionszuschüsse[a]	ERP-Kredite	Sonderabschreibungen	Eigenkapitalhilfeprogramm	Kredite der KfW[b]	Kredite der DtA[c]	Bürgschaften	Sonstige Vergünstigungen	
Industrieunternehmen insgesamt	82	68	48	40	32	32	18	18	3	9
Größenklasse										
Unternehmen mit ... Beschäftigten										
1 bis 9	71	58	54	37	42	25	21	15	2	13
10 bis 19	78	61	57	42	37	29	22	20	4	11
20 bis 49	83	72	54	45	37	34	22	19	2	7
50 bis 99	89	75	46	38	27	35	15	17	3	7
100 bis 199	86	76	34	40	17	35	13	18	3	6
200 bis 499	87	73	20	32	10	37	9	27	7	7
500 und mehr	93	77	14	36	3	27	7	17	3	4
Eigentumsverhältnisse/Entstehung										
Treuhandunternehmen	76	51	20	25	13	37	11	34	6	14
Private Unternehmen	82	70	50	41	33	31	19	17	3	8
davon:										
Eigenständige private Unternehmen	82	69	55	41	38	32	21	18	3	8
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	83	75	22	42	4	26	6	10	1	10
davon:										
Privatisierte Treuhandunternehmen	84	75	46	39	31	34	17	16	3	7
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	86	68	53	40	32	30	17	16	2	7
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	81	58	46	47	23	31	16	18	3	10
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	79	67	57	47	40	31	24	20	3	8
Handwerksbetriebe	72	41	58	47	38	26	23	13	1	13

[a]Aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur". — [b]Kreditanstalt für Wiederaufbau. — [c]Deutsche Ausgleichsbank.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

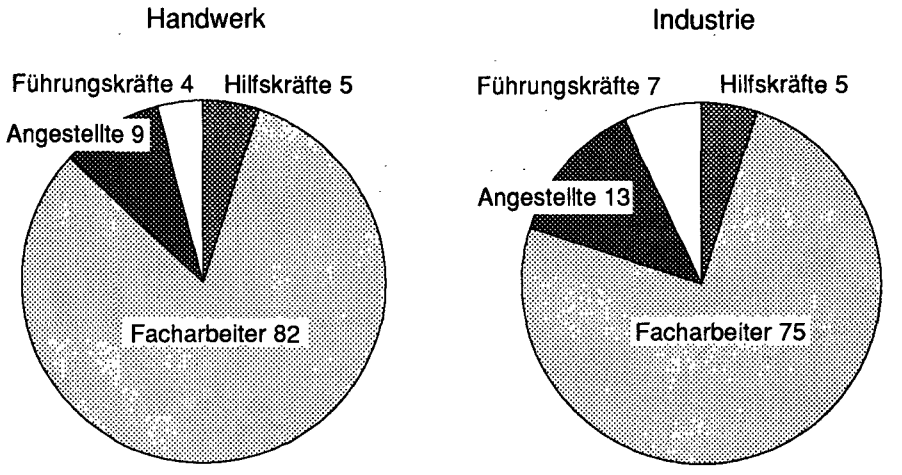
Tabelle A9 — Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes, die bisher keine Investitionszuschüsse[a] beantragt haben nach ihren Gründen

	... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe haben bisher keine Investitionszuschüsse beantragt, weil ...				
	ihnen die Vergünstigung nicht bekannt war	ihr Investitionsvolumen zu gering war	ihr Unternehmen vermeintlich nicht förderungswürdig ist	die Bewilligung des Antrags ungewiß erschien	ihnen der Aufwand für die Beantragung zu groß war
Industrieunternehmen insgesamt	32	31	17	9	9
Größenklasse					
Unternehmen mit ... Beschäftigten					
1 bis 9	41	30	10	11	12
10 bis 19	35	35	12	9	9
20 bis 49	27	36	16	6	10
50 bis 99	31	25	20	10	7
100 bis 199	22	29	28	0	2
200 bis 499	25	22	53	9	9
500 und mehr	15	8	53	15	0
Eigentumsverhältnisse/Entstehung					
Treuhandunternehmen	9	41	31	8	4
Private Unternehmen	35	30	16	9	9
davon:					
Eigenständige private Unternehmen	36	31	13	9	10
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	27	26	36	7	6
davon:					
Privatisierte Treuhandunternehmen	30	30	20	6	8
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	34	36	14	8	10
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	44	26	11	13	18
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	38	27	12	11	9
Bundesland					
Unternehmen mit Sitz in					
Ost-Berlin	36	28	24	4	4
Brandenburg	18	35	25	11	19
Mecklenburg-Vorpommern	36	36	14	11	8
Sachsen	35	32	15	7	6
Sachsen-Anhalt	35	27	19	10	12
Thüringen	28	31	17	9	8
Handwerksbetriebe	48	22	14	10	9

[a]Aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur".

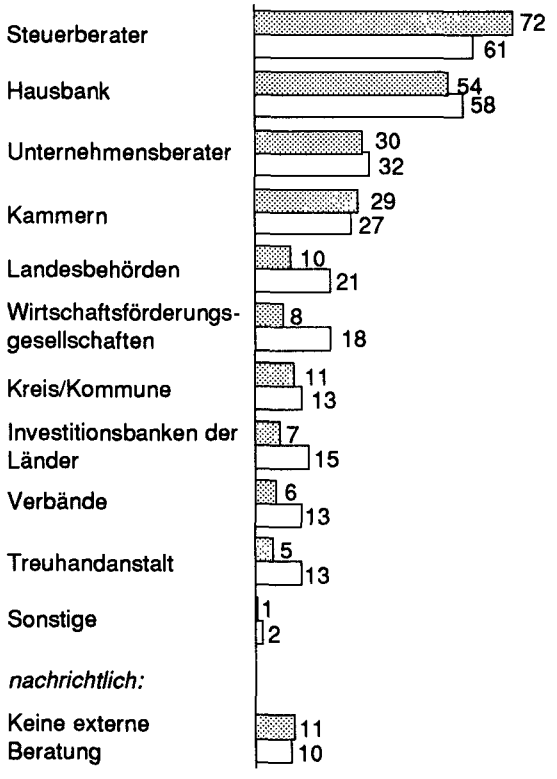
Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Schaubild A1 — Struktur des schwer zu deckenden Personalbedarfs im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe (vH)



Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

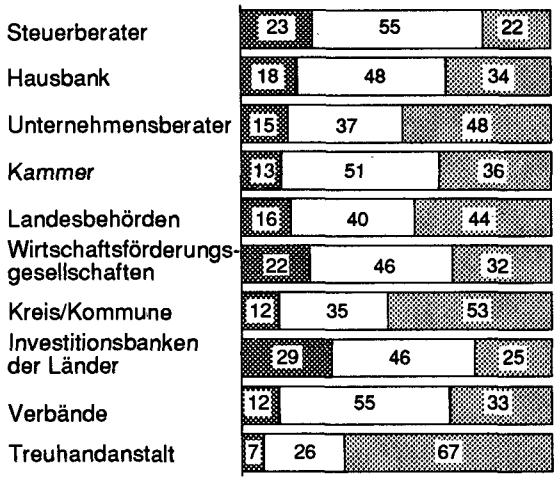
Schaubild A2 — Inanspruchnahme von Beratern in Fragen der Wirtschaftsförderung durch Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes[a] (vH)



[a]Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Schaubild A3 — Bewertung der Berater in Fragen der Wirtschaftsförderung durch Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes (vH)



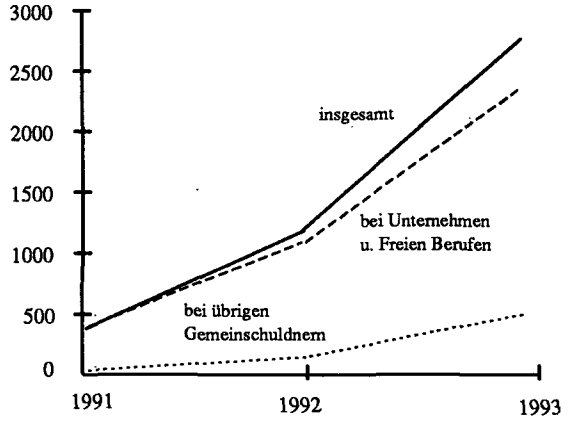
Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

2. Zum Insolvenzverlauf in Ostdeutschland 1993

Die Wissenschaft ist sich einig, daß die Entwicklung der Insolvenzen, trotz vielfältiger sich überlagernder Einflüsse, ein brauchbares Konjunkturbarometer ist. In den neuen Bundesländern ist die „Geschichte der Insolvenzen" allerdings noch recht kurz. Es fragt sich daher, wie aussagefähig die Statistik ist. Aufgrund der Ergebnisse des Statistischen Bundesamtes für 1993 über die nach der Gesamtvollstreckungsordnung[15] beantragten Insolvenzverfahren in den neuen Bundesländern wird versucht, einige wichtige Tatbestände herauszuarbeiten.[16] Dabei sollen auch Vergleiche mit den Insolvenzdaten für Westdeutschland gezogen werden.

In Ostdeutschland ist die Anzahl der Insolvenzen im Jahre 1993 kräftig gestiegen. Insgesamt wurden von den zuständigen Gerichten 2 761 Fälle gemeldet, das ist gegenüber 1992 (1 185) mehr als eine Verdoppelung; 1991 waren es rund 400 (Schaubild A4). Man kann davon ausgehen, daß sich 1993 die Anzahl der Insolvenzen in den neuen Bundesländern und Berlin-Ost bereits merklich an das westdeutsche „Niveau" angenähert hat. Der Anteil der ostdeutschen Insolvenzen an allen Insolvenzen in der Bundesrepublik betrug 1993 knapp 14 vH; 1992 waren es lediglich 8 vH.

Schaubild A4 — Zahl der Insolvenzen in den neuen Bundesländer und Berlin-Ost 1991–1993



Quelle: Statistisches Bundesamt.

Etwa vier von fünf Insolvenzverfahren betrafen 1993 solche Unternehmen und Angehörige freier Berufe, die nach der Wirtschafts- und Währungsunion gegründet worden waren; 1992 betraf es die Hälfte. Neben Existenzgründern zählen dazu auch jene Unternehmen, die durch die Entflechtung der ehemaligen volkseigenen Kombinate und Betriebe entstanden waren.[17] Als Ursachen für den hohen Anteil junger Firmen an den Insolvenzen in den neuen Bundesländern kommen vor allem in Betracht: die unzureichende Wettbewerbsfähigkeit, die Auswirkungen der Rezession in Westdeutschland die zu geringe Finanzkraft (Eigenkapitalquote) und wohl nicht selten auch die Überschätzung der eigenen Möglichkeiten.

Bei den Insolvenzen von 1993 zeigt sich eine verblüffende Ähnlichkeit der Strukturen in Ost- und Westdeutschland. Jeweils sechs von zehn Insolvenzen gingen auf das Konto von Unternehmen des Dienstleistungssektors und jeweils vier von zehn auf das Konto von Unternehmen des primären und sekundären Sektors (Tabelle A10).

Tabelle A10 — Struktur der Insolvenzen in den alten und neuen Bundesländern und Berlin-Ost nach Wirtschaftszweigen 1993 (vH)

	Bundesländer	
	alte	neue[a]
Verarbeitendes Gewerbe	20	18,2
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	1	3,3
Dienstleistungen von Unternehmen und freien Berufen	28	20,8
Kreditinstitute, Versicherungsgesellschaften	1	0,5
Verkehr, Nachrichtenübermittlung	7	8,1
Handel	25	29,3
Baugewerbe	18	19,8

[a]Einschließlich Berlin-Ost.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnung des IWH.

1993 betrafen drei Fünftel aller Insolvenzen Unternehmen in der Rechtsform der GmbH — ähnlich wie in Westdeutschland. 1993 wurde das Gesamtvollstreckungsverfahren zum ersten

Mal auch gegen fünf ostdeutsche Aktiengesellschaften beantragt; in den alten Bundesländern meldeten 24 Aktiengesellschaften Konkurs an.

Den größten Anstieg der Insolvenzen in den neuen Bundesländern gab es im Baugewerbe (Tabelle A11). Dadurch war die Anzahl der Insolvenzen dort zum ersten Male höher als im Verarbeitenden Gewerbe und ähnlich hoch wie bei den Dienstleistungsunternehmen und Freien Berufen. Die meisten Insolvenzverfahren wurden wiederum, wie bereits 1992, von Unternehmen des Handels beantragt (682 Fälle). Bemerkenswert gering – im Vergleich zu den anderen Wirtschaftsbereichen – war der Zuwachs der Insolvenzen im Verarbeitenden Gewerbe. Anders als in den übrigen Bereichen haben sich die Insolvenzen in der Land- und Forstwirtschaft einschließlich Fischerei weiter rückläufig entwickelt. An der Gesamtzahl der Insolvenzen sind sie dennoch mit über 3 vH dennoch mehr als doppelt so häufig wie in Westdeutschland gewesen.

Tabelle A11 — Entwicklung der Insolvenzen nach Wirtschaftszweigen 1991–1993

	1991	1992	1993	Veränderung 1993/92	Veränderung 1992/91
	Anzahl			vH	
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	106	95	77	–18,9	–10,4
Energie- und Wasserversorgung, Bergbau	2	–	4	.	.
Verarbeitendes Gewerbe	131	262	423	61,5	100,0
davon:					
Chemische Industrie, Mineralölverarbeitung	5	5	11	120,0	0,0
Herst. v. Kunstoff- und Gummiwaren	3	12	11	–8,3	300,0
Gew. u. Verarb. v. Steine und Erden; Feinkeramik, Glasgewerbe	5	11	23	109,1	120,0
Metallerzeugung und -bearbeitung	7	23	25	8,7	228,6
Stahl-, Maschinen- und Fahrzeugbau, Herst. v. ADV-Geräten	11	34	103	202,9	209,1
Elektrotechnik, Feinmechanik, Herst. v. EBM-Waren usw.	29	36	63	75,0	24,1
Holz-, Papier- und Druckgewerbe	25	44	84	90,9	76,0
Leder-, Textil- und Bekleidungsgewerbe	16	38	35	–7,9	137,5
Ernährungsgewerbe, Tabakverarbeitung	30	59	68	15,3	96,7
Baugewerbe	27	122	461	277,9	351,9
Handel	57	301	682	126,6	428,1
davon:					
Großhandel	32	135	293	117,0	321,9
Einzelhandel	23	159	362	127,7	591,3
Verkehr, Nachrichtenübermittlung	13	74	188	154,1	469,2
Kreditinstitute, Versicherungsgewerbe	3	11	8	–27,3	266,7
Dienstleist. v. Unternehmen u. Freie Berufe	53	227	484	113,2	328,3
davon:					
Gastgewerbe	8	74	134	81,1	825,0
Dienstleistungen für Unternehmen	20	80	172	115,0	300,0
Übrige Dienstleistungen	13	39	120	207,7	200,0
Wirtschaftsbereiche insgesamt	392	1 092	2 327	113,1	178,6

Quelle: Statistisches Landesamt; Berechnung des IWH.

Im Verarbeitenden Gewerbe konzentrierten sich die Insolvenzverfahren auf den Stahl-, Maschinen- und Fahrzeugbau sowie die Herstellung von Büromaschinen und ADV-Einrichtungen. Über die Hälfte der beantragten Verfahren betraf allein Maschinenbauunternehmen. Auch im Dienstleistungsgewerbe gab es eine starke Zunahme der Insolvenzen.

3. Konzepte der Landesregierungen der neuen Bundesländer zum Erhalt industrieller Kerne

Mecklenburg-Vorpommern

Die Landesregierung von Mecklenburg-Vorpommern hat im Rahmen ihres Projektes „Anker" sogenannte strukturbestimmende Betriebe, insbesondere des Maschinenbaus und der holzverarbeitenden Industrie benannt. Voraussetzung für ihre Aufnahme in das Programm war, daß die Treuhandanstalt ihre Sanierungsfähigkeit bestätigte und kein privater Investor in Sicht war. Während zunächst nur Treuhandunternehmen mit 100 bis 500 Beschäftigten einbezogen wurden, werden nun auch private Betriebe ab 50 Beschäftigten berücksichtigt.

Das Konzept sieht vor, die zu vergebenden Fördermittel, insbesondere Investitionszuschüsse aus Mitteln der GA und Bürgschaften, auf diese Unternehmen zu konzentrieren. Außerdem läßt ihnen die Landesregierung Unterstützung bei der Gestaltung von Unternehmenskonzepten und bei der Akquisition von Aufträgen zukommen. Darüber hinaus werden durch eine öffentlich geförderte Kapitalbeteiligungsgesellschaft und durch den gezielten Einsatz der arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen Hilfen gewährt.

Die Landesregierung erwartet, daß die Treuhandanstalt sie bei der Auswahl der Unternehmen unterstützt, die erforderlichen Informationen bereitstellt und den Unternehmen die notwendigen unternehmerischen und finanziellen Spielräume einräumt. Sie hat einen Beirat unter Leitung des Wirtschaftsministers sowie ein Projektteam „Begleitung regional bedeutsamer Betriebe" eingerichtet. Beide sollen über die Aufnahme in das Projekt entscheiden und die mannigfaltigen Förderungsmaßnahmen koordinieren, diese mit den Aktivitäten der regionalen Körperschaften, Gewerkschaften, Kammern und Verbänden abstimmen sowie die Unternehmen bei der Erarbeitung alternativer Sanierungskonzepte beraten und unterstützen.

Die finanzielle Ausstattung des Projekts durch die Landesregierung ist freilich gering. Entsprechend begrenzt dürfte auch seine wirtschaftspolitische Bedeutung sein.

Brandenburg

Die Landesregierung von Brandenburg hat für das Projekt „Zeus" eine Reihe von Unternehmen an altindustriellen Standorte ausgewählt. Kriterien waren nach ihren Angaben eine vergleichsweise gute Ausstattung mit Sachkapital und qualifizierten Arbeitskräften. Unter den ausgewählten Betrieben befinden sich sowohl privatisierte als auch noch nicht privatisierte, jedoch von der Treuhandanstalt als wettbewerbs- und sanierungsfähig eingestufte Unternehmen. Wert wurde insbesondere auf die enge Vernetzung zwischen den Unternehmen gelegt. Ziel ist die Umstrukturierung der Standorte, insbesondere die Überwindung von Monostrukturen. Technologie- und Innovationsentwicklung sollen dabei im Vordergrund stehen. Grundlage dafür sind Standortentwicklungskonzepte, die die „regionale und sektorale Betroffenheit" zum Ausdruck bringen. Die Förderprogramme des Landes werden dementsprechend ausgerichtet. So wurde im Nachtragshaushalt 1993 eine Titelgruppe „Entwicklung der industriellen Standorte" eingerichtet. Das Geld soll zur Modernisierung der Infrastruktur sowie zur Ansiedlung neuer und Pflege bestehender Unternehmen eingesetzt werden. Dieses Ziel verfolgt auch die Mittelstandspolitik. Sowohl in der Landesregierung als auch vor Ort bestehen Entscheidungs- und Arbeitsgremien zur Umsetzung der Konzepte. Unter Leitung des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Technologie arbeitet ein sogenannter Gesprächskreis „Industrielle Entwicklung".

Die Landesregierung versucht, die Treuhandanstalt stärker als bisher in die unternehmerische Verantwortung einzubeziehen, wogegen diese sich verständlicherweise wehrt. Die Treuhandanstalt kommt den Forderungen der Landesregierung allerdings auf anderen Gebieten entgegen, indem sie beispielsweise im Zusammenhang mit der Privatisierung der EKO Stahl AG jene mittelständischen Unternehmen, die durch Ausgründungen entstanden sind und mit diesen und anderen Unternehmen eng vernetzt sind, bei Pacht- und Lieferverträgen — auch finanziell — unterstützt.

Sachsen-Anhalt

Die Landesregierung von Sachsen-Anhalt zählt zu den industriellen Kernen nur die nicht privatisierten Unternehmen. Schwergewicht ihrer Fördermaßnahmen sind einige größere Unternehmen des Maschinen-, Anlagen-, Motorenbaus sowie der Chemie. Es werden von ihr auch andere sogenannte strukturbestimmende Betriebe unterstützt, die als regional bedeutsam gelten. Generelles Ziel der Landesregierung ist die Schaffung von wettbewerbsfähigern Arbeitsplätzen insbesondere in innovativen Branchen. Weitere Ziele sind die Begleitung von Ausgründungen, die Förderung von Neuansiedlungen und die Bevorzugung bei der Vergabe öffentlicher Aufträge. Die Landesregierung ist darüber hinaus bereit, Landesbürgschaften für Kredite zu übernehmen. Außerdem ist vorgesehen, rund 100 mittelständische Unternehmen mit etwa 3 000 Beschäftigten, die aus der Mansfeld AG hervorgegangen sind, gezielt durch Übernahme der Kosten für Beratungsleistungen langfristig zu unterstützen. Zur Koordinierung der Aktivitäten wurde ein Arbeitskreis „Industriepolitik" unter Leitung des Wirtschaftsministers gebildet.

Obwohl die Landesregierung in Sachsen-Anhalt sich auf Treuhandunternehmen konzentriert, hat sie ihr Konzept zur Privatisierung und Restrukturierung von industriellen Kernen nicht in allen Einzelheiten mit der Treuhandanstalt abgestimmt. Über die Förderung der Unternehmen entscheidet die Landesregierung allein.

Sachsen

Schon frühzeitig wurde durch die Regierung des Freistaates Sachsen das Projekt „Atlas" kreiert. Darin wurden Treuhandunternehmen zusammengefaßt, die die wirtschaftliche Struktur einer Region bestimmen und vor allem viele Arbeitskräfte beschäftigen. Sie müssen als sanierungswürdig gelten. Maßstab der Sanierungswürdigkeit der Unternehmen ist weniger ihre gegenwärtige wirtschaftliche Lage, als vielmehr ihre Entwicklungsfähigkeit. Überwiegend wurden Treuhandunternehmen des Maschinenbaus und der Textilindustrie ausgewählt, in Einzelfällen auch privatisierte Unternehmen, die in akute Liquidationsgefahr geraten sind; zudem werden wichtige Zulieferer- und Abnehmerbeziehungen berücksichtigt. Als generelles Ziel gilt die rasche Privatisierung der Unternehmen, um Sicherheit für Kunden, Lieferanten und Banken zu gewährleisten.

Die sächsische Staatsregierung stellt den ausgewählten Unternehmen Zuschüsse aus der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" in Höhe von fünfzehn Prozent des erforderlichen Investitionsvolumens zur Verfügung. Auch die Ausarbeitung alternativer Sanierungskonzepte wird finanziert, vor allem dann, wenn die Regierung anderer Auffassung über die Sanierungswürdigkeit und -fähigkeit der Unternehmen ist als die Treuhandanstalt.

Der Minister für Wirtschaft und Arbeit hat ein Beratungsgremium eingerichtet, dem u.a. Vertreter des Landtages und der Staatsregierung angehören. Zur Realisierung des Programms wurde ein selbständiges Arbeitsorgan berufen; einbezogen sind Unternehmensbeauftragte, Unternehmensberater und erfahrene Manager. In jedem Unternehmen des Programms ist ein Beauftragter dieser Gremien tätig.

Sachsen war das erste ostdeutsche Land, das seine noch nicht privatisierten Unternehmen in einem Programm bündelte. Von den ursprünglich darin aufgenommenen Unternehmen wurde inzwischen der größte Teil privatisiert. Von dem Rest befindet sich etwa die Hälfte in der Phase der Sanierung oder der Prüfung der Sanierungsfähigkeit, die andere Hälfte wurde inzwischen liquidiert. Das sächsische Projekt ist der — bisher allerdings erfolglose — Versuch, ein zusätzliches finanzielles Engagement der Bundesregierung und der Treuhandanstalt zu erreichen.

Thüringen

Die thüringische Landesregierung hat im Rahmen des „Thüringer Modells" vierzehn sogenannte industrielle Zentren benannt, die sie erhalten und weiterentwickelt wissen will. Berücksichtigt wurden Treuhandunternehmen, aber auch privatisierte und reprivatisierte Unternehmen mit existentiellen Problemen. Es sind vor allem Unternehmen, in deren Umfeld auch Kunden und Zulieferer angesiedelt sind.

Dabei standen Bedeutung für die Region sowie die Erreichung ihrer Wettbewerbsfähigkeit unter Beachtung des finanziellen Sanierungsaufwands und der erforderlichen Zeit im Vordergrund.

Das Land beteiligt sich in Einzelfällen an den ausgewählten Unternehmen und attrahiert dadurch private Investoren. Seit Mitte 1993 werden aus einem speziellen Fonds (114 Mill. DM), der aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" gespeist wird, Investitionszuschüsse gewährt, außerdem übernimmt das Land Bürgschaften. Alle Hilfen sind degressiv gestaffelt und sollen höchstens zwei bis drei Jahre gezahlt werden. In die Sanierung sind auch Banken einbezogen. Für die Selektion der als industrielle Zentren weiterzuführenden Unternehmen wurde die sogenannte Thüringer Wirtschaftsgipfelkonferenz gebildet. In Thüringen wurde relativ spät mit der Erarbeitung von industrie- und strukturpolitischen Konzepten begonnen. Dabei kann Thüringen von den Erfahrungen der anderen Bundesländer profitieren.

Berlin

Der Senat von Berlin hatte neun noch nicht privatisierte Unternehmen (daher die Bezeichnung „B9") mit jeweils mehr als 100 Beschäftigten ausgewählt und deren Sanierung von der Treuhandanstalt gefordert. Entscheidend für die Auswahl war wohl allein die Größe der Unternehmen. Zur Zeit ihrer Benennung wurden bereits in allen Fällen Privatisierungsverhandlungen geführt. Zur Begleitung der Sanierung wurde ein industriepolitischer Gesprächskreis, bestehend aus Vertretern der Senatsverwaltung für Wirtschaft, der Gewerkschaften, der Unternehmerverbände sowie der Industrie- und Handelskammer gebildet. Weil die arbeitsmarktpolitische Bedeutung dieser Unternehmen relativ gering ist, hat ihre Erhaltung längst nicht dieselbe Bedeutung wie die sogenannten industriellen Kerne in den ostdeutschen Flächenstaaten.

Fußnoten

1 Die ersten neun Berichte wurden vom Institut für Weltwirtschaft in den Kieler Diskussionsbeiträgen Nr. 168, 169, 176, 178, 183, 190/191, 198/199, 205/206 und 218/219 veröffentlicht, vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung in den DIW-Wochenberichten Nr. 12/91, 24/91, 39–40/91, 51–52/91, 12–13/92, 39/92, 52/92, 13/93 und 41/93. Vom Institut für Wirtschaftsforschung wurde der neunte Bericht in dessen Forschungsreihe Nr. 6/93 veröffentlicht.

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

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

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

5 Bei den Erhebungen des ifo-Insituts lag die Zuwachsrate etwas darunter, vgl. ifo-Schnelldienst, „Investitionen in den neuen Bundesländern: Bremsspuren in der Industrie, expansive Dienstleistungsbereiche", Heft 6/94, S. 3–8.

6 Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland, Siebter Bericht, Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 198/199. Auch veröffentlicht vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung im DIW-Wochenbericht, Nr. 52/92.

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

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

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

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

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

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

13 Angaben der Geschäftsführung von Anfang 1994.

14 Die Fallstudie wurde bereits Anfang dieses Jahres durchgeführt. Soweit möglich, wurden in der Zwischenzeit eingetretene Änderungen bei diesem Bericht berücksichtigt.

15 Gesamtvollstreckungsordnung (GesO) vom 23. Mai 1991, BGBl. I, 1991, S. 1185.

16 Nicht mit in die Betrachtung einbezogen wurden die Liquidationen durch die Treuhandanstalt.

17 Die offizielle Statistik grenzt nach folgenden Kriterien ab: (i) Bei Fortführung des gesamten Betriebes (nur) in einer anderen Rechtsform wird das Alter des Unternehmens nach dem Gründungsjahr als VEB, LPG, PGH usw. bestimmt. (ii) Bei nach Aufteilung bzw. Verschmelzung entstandenen Unternehmen wird das Alter von diesem Zeitpunkt her festgelegt.