

Eickelpasch, Alexander

Article — Digitized Version

Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Industrie

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Eickelpasch, Alexander (1995) : Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Industrie, Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, ISSN 0340-1707, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 64, Iss. 2, pp. 249-265

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141093>

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.

Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Industrie

von Alexander Eickelpasch

Mit Inkrafttreten der deutschen „Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion“ am 1. Juli 1990 wurde die Aufgabe in Angriff genommen, ein Wirtschaftssystem, das auf einer staatlichen Zentralverwaltungsbürokratie und auf Staatseigentum basierte, durch ein marktwirtschaftliches System westlicher Prägung zu ersetzen. Für diese Form der wirtschaftlichen Transformation gab es keine Vorbilder. In den fünf Jahren seit der deutschen Vereinigung ist der Wiederaufbau eines Landes, dessen Wirtschaft kurz vor dem Ruin stand und nach dem Mauerfall der westlichen Konkurrenz kaum etwas entgegensetzen konnte, gut vorangekommen — und zwar deutlich schneller als in anderen Staaten, die dem östlichen Wirtschaftsbündnis, dem Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW), angehörten. Das jährliche reale gesamtwirtschaftliche Wachstum lag 1994 bei knapp 9 vH, die Investitionen nahmen real mit 17 vH zu, die Beschäftigung geht nicht weiter zurück, und die Zahl der Arbeitslosen wächst nicht mehr weiter. Freilich wären diese Erfolge ohne die massiven Transfers des Staates nicht möglich gewesen. Die ostdeutsche Wirtschaft ist aber noch weit davon entfernt, aus eigener Kraft überleben zu können: Die Ausgaben für privaten Verbrauch, Investitionen und für die Bereitstellung staatlicher Leistungen waren auch 1994 noch doppelt so hoch wie der Wert der produzierten Waren und Dienstleistungen. Die staatlichen Transfers füllen diese Lücke. Wie lang der Aufholprozeß noch ist, zeigen auch die Leistungsunterschiede zur westdeutschen Volkswirtschaft: Die gesamtwirtschaftliche Produktivität wird auch 1995 erst gut die Hälfte des westdeutschen Niveaus erreichen, die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten das westdeutsche Niveau dagegen noch um ein Drittel übertreffen¹.

Getragen wurde das gesamtwirtschaftliche Wachstum in den ersten Jahren vor allem von der Bauwirtschaft und dem Dienstleistungssektor. Die Industrieproduktion wächst zwar auch, aber für ein selbsttragendes Wachstum in Ostdeutschland ist die industrielle Basis noch viel zu gering. Folglich kommt es darauf an, diese Basis auszubauen und zu verbreitern. Dafür gibt es grundsätzlich verschiedene Wege, die sich freilich nicht ausschließen: Entweder werden Produktion und Beschäftigung aus dem alten Bundes-

gebiet oder aus dem Ausland nach Ostdeutschland verlagert, oder aber den bereits bestehenden und neu zu gründenden Unternehmen gelingt es, ihre Wettbewerbsposition so auszubauen, daß ihre Marktanteile wachsen. Wettbewerbsfähigkeit bedeutet hierbei nichts anderes, als daß Unternehmen ihre Produkte verkaufen können. Dies setzt voraus, daß sie in der Lage sind, Marktlücken zu erkennen, marktfähige Produkte zu entwickeln, sie kostengünstig zu produzieren und schließlich mit Hilfe eines schlagkräftigen Vertriebs alte Kunden zu halten und neue zu gewinnen.

Wieweit dieser Prozeß der Marktgewinnung bereits gediehen ist, soll im folgenden untersucht werden. Als Informationsgrundlage konnten zwei Datenquellen herangezogen werden, die Berichterstattung der amtlichen Statistik sowie Ergebnisse von Unternehmensumfragen, die das DIW durchgeführt hat. Die erste Datenquelle ist für die hier interessierenden Fragen nur bedingt verwendbar. Die amtliche Statistik informiert zwar über Produktion, Umsatz, Export, Beschäftigung sowie Lohn- und Gehaltssumme und macht damit die Abschätzung von Produktivität und Lohnstückkosten möglich. Allerdings liegen diese Daten nur in aggregierter Form vor, also zusammengefaßt nach Branchen, Beschäftigten- oder Umsatzgrößenklassen, nicht jedoch für einzelne Unternehmen. Sie bieten einen ersten Überblick.

Die hier vorliegende Fragestellung nach der Wettbewerbsfähigkeit einer Industrie, die sich in einem gewaltigen Umbruchprozeß befindet, läßt sich mit diesen Durchschnittswerten freilich nur unzureichend analysieren, da in die Durchschnittsbildung sowohl der Marktführer als auch der Grenzanbieter eingehen. So ist anzunehmen, daß eine ganze Reihe der modernen, neugegründeten Unternehmen in Ostdeutschland bereits effizienter produzieren als ihre westlichen Konkurrenten. Andere Neugründer wiederum dürften mit den typischen Schwierigkeiten kleiner, schnell wachsender Betriebe zu kämpfen haben und vor massiven Liquiditätsproblemen stehen. Ein Teil der privati-

¹ DIW (1995a).

sierten Unternehmen wird wohl bereits die Gewinnschwelle erreicht haben, bei anderen dagegen steht die Sanierung noch an, und das Ergebnis ist noch ungewiß. Plausibel ist auch, daß mittelständische, konzernunabhängige Unternehmen größere Marktzugangs- und Finanzierungsprobleme haben als Betriebe, die in einem nationalen oder internationalen Unternehmensverbund integriert sind. Für derartige Fragestellungen ist die Nutzung betriebsindividueller Angaben weitaus aufschlußreicher, da sie eine geeignete Zuordnung von Betrieben nach bestimmten Kriterien wie Eigentumsverhältnisse oder Entstehungsgeschichte zulassen. Sie bilden den eigentlichen Schlüssel zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Industrie. Dementsprechend sind die Ergebnisse von Unternehmensumfragen ausgewertet worden, die das DIW im Sommer 1992 und im Winter 1993/94 im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums durchgeführt hat.

Die Ausgangslage

Bereits vor dem Fall der Berliner Mauer im Jahre 1989 war erkennbar, daß die ostdeutsche Industrie große Schwierigkeiten haben würde, sich unter marktwirtschaftlichen Bedingungen zu behaupten. Die ungünstigen Ausgangsbedingungen wirken noch bis heute spürbar nach und sind zu einem Großteil auf die besonderen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zurückzuführen, die in allen Ländern des RGW vorherrschten. Ein Charakteristikum dieser Länder war die Zentralisierung der wirtschaftlichen Entscheidungsvorgänge. Produktion, Beschäftigung, Investitionen, privater Verbrauch, Kreditvergabe und Geldmengensteuerung unterlagen der staatlichen Kontrolle. Die Allokation der Produktionsfaktoren, die Produktion und die Verteilung der Güter erfolgte nach einem rigiden Plan. Die Preise schließlich wurden administrativ gesetzt und konnten demzufolge auch nicht die wirtschaftlichen Knappheitsverhältnisse widerspiegeln².

Fast die gesamte Industrie der DDR war in Staatsbesitz und bestand zu Beginn der Wirtschafts- und Währungsunion aus wenigen, sehr großen Einheiten mit vielen einzelnen Betrieben. Sie war in 221 sog. Kombinate zusammengefaßt, das waren horizontal oder vertikal organisierte Konglomerate von Produktionsbetrieben. 126 dieser Kombinate wurden unmittelbar von den zuständigen Branchenministerien kontrolliert (zentralgeleitete Kombinate). Sie bestanden jeweils aus 40 bis 60 Betrieben und beschäftigten in der Regel 10 000 bis 20 000 Arbeitnehmer, die größten bis zu 60 000 Arbeitnehmer. Die restlichen 95 Kombinate unterstanden der Kontrolle der Bezirke (bezirksgeleitete Kombinate). Sie waren kleiner als die zentralgeleiteten Kombinate, beschäftigten aber immer noch durchschnittlich 5 000 Arbeitskräfte³. Die Kombinate hatten klar voneinander abgegrenzte Märkte zu versorgen, so daß allein schon deshalb Wettbewerb unter den Betrieben nicht mög-

lich war. Eine Änderung im Produktionsprogramm konnte nur mit Genehmigung der Staatlichen Planungskommission und der sog. Industrieministerien erfolgen⁴. Auch gegenüber der ausländischen Konkurrenz waren die Produktionsbetriebe vollständig abgeschottet. Die Mark der DDR war nicht frei konvertibel. Der Austausch mit den anderen sozialistischen Ländern erfolgte über staatliche Einrichtungen, auch hier waren die Preise gesetzt und hatten vor allem die Funktion einer Verrechnungseinheit. Die Exporte in das westliche Ausland wurden nicht über marktmäßige Wechselkurse abgerechnet, sondern über gesetzte Wechselkurse, die auf sog. Richtungskoeffizienten basierten und den Aussenwert der DDR-Währung bei weitem zu hoch auswiesen. Die Betriebe konnten nicht bankrott gehen. Bei Zahlungsschwierigkeiten versorgte die Staatsbank die Betriebe mit Liquidität. Angesichts des fehlenden Wettbewerbsdrucks und der Tatsache, daß privates Eigentum nicht zugelassen war, bestand auch kein Anreiz zur Gewinnmaximierung und zum effizienten Einsatz der Produktionsfaktoren. Freilich: Zur Jahreswende 1988/89 wurde der Versuch unternommen, die Leistungsfähigkeit der Kombinate zu steigern. Unter dem Slogan „erweiterte Eigenverantwortung“⁵ wurden den Kombinateneinheiten abhängig vom Gewinn Entscheidungsspielräume eingeräumt.

Hinzu kam, daß die Kombinate aufgrund der Unsicherheiten über die Versorgung mit Rohstoffen und Vorprodukten umfangreiche Lagerbestände aufbauten oder dazu übergingen, möglichst viele ihrer Vorprodukte selbst zu produzieren, ohne die eigenen komparativen Kostenvorteile oder economies of scale beachten zu müssen. Die Fertigungstiefe war somit weitaus stärker ausgeprägt als in den westlichen Industriestaaten. Die Kombinate hatten verschiedene zusätzliche Aufgaben zu erledigen, die nicht zu ihrem unmittelbaren Produktionsauftrag gehörten, und die sie fast zu „autarken“ Konglomeraten machten. Dazu zählten etwa die Instandhaltung, der Transport, der Unterhalt von sozialen Einrichtungen (Kantine, Kinderbetreuung, Freizeitangebote etc.) und die Herstellung von Investitionsgütern.

Ein weiteres Manko war der chronische Kapitalmangel. Seit den achtziger Jahren ging die Investitionstätigkeit deutlich zurück, eine unmittelbare Folge der Ende der siebziger Jahre ausgegebenen neuen Leitlinie vom „ressourcensparenden Fortschritt“. Nach den kräftigen Preiserhöhungen für russisches Erdöl 1979/80 kam die Führung der DDR stark unter Druck und glaubte, durch Importsubstitution einerseits und durch Expansion und Subventionierung der Exporte andererseits Devisen zu erwirtschaften und

² Bundesministerium für innerdeutsche Beziehungen (1987).

³ Insgesamt war die Volkswirtschaft der DDR in 432 Kombinate organisiert, 173 davon waren zentralgeleitete Kombinate. Staatliche Zentralverwaltung für Statistik (1989).

⁴ DIW (1985).

⁵ DIW (1989).

damit einen Ausweg aus der Misere zu finden. Dies erforderte enorme Investitionen in die Energiegewinnung aus heimischer Braunkohle. Um den technologischen Rückstand aufzuholen, wurden zudem umfangreiche Ressourcen für Forschung und Entwicklung im Bereich der Mikroelektronik bereitgestellt. Angesichts der knappen Mittel und der Tatsache, daß der private Verbrauch aus politischen Gründen nicht weiter eingeschränkt werden konnte, blieben Investitionen in weiten Teilen der Industrie aus. Der Anteil der Investitionen am Nationaleinkommen fiel von 16 vH (1970) auf 10 vH (1988)⁶. Wirtschaftliches Wachstum sollte nach der neu ausgegebenen Leitlinie der „Intensivierung der Arbeit“ durch eine stärkere Ausnutzung der vorhandenen Anlagen, durch verzögerte Verschrottung und durch längere Laufzeiten erreicht werden. Folglich war der Kapitalstock der ostdeutschen Industrie zum Zeitpunkt der Vereinigung in einem schlechten Zustand: Die Anlagen waren technisch meist überholt, zu einem erheblichen Teil physisch bereits schrottreif, wenn auch noch genutzt, und in einem ökologisch bedenklichen Zustand. 1988 betrug das Durchschnittsalter der industriellen Anlagen 18 Jahre, in Westdeutschland betrug es zu dieser Zeit rund acht Jahre⁷. Nur etwa ein Fünftel der industriell genutzten Gebäude war in guter Verfassung, ein Fünftel war mehr oder weniger unbrauchbar.

Angesichts dieser Verhältnisse war die Arbeitsproduktivität zuletzt sehr niedrig und dürfte bei einem Drittel des westdeutschen Niveaus gelegen haben⁸. Die Bildung der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion im Sommer 1990 bedeutete de facto die vollständige Integration der ehemaligen DDR in die westdeutsche Volkswirtschaft; sie hatte zur Folge, daß die ostdeutsche Industrie abrupt den Bedürfnissen und Maßstäben der Kunden westlicher Marktwirtschaften ausgesetzt wurde. Der mit dem Systemwechsel ausgelöste „Angebotsschock“ machte die wirtschaftlichen Ineffizienzen und die Wettbewerbsschwäche der ostdeutschen Industrie auf einen Schlag sichtbar. Die Startbedingungen für die Erneuerung wurden durch die besonderen Vereinbarungen der Währungsunion noch erschwert. Die Mark der DDR wurde mit einer Rate von 1 DM : 2 M durch die DM ersetzt. Die Unternehmen sahen sich mit der Einführung der DM einer sprunghaften und starken Aufwertung gegenüber. Gleichzeitig wurden schnelle Lohnsteigerungen unabhängig vom Produktivitätsfortschritt durchgesetzt. Dies brachte eine explosionsartige Steigerung der Lohnstückkosten mit sich. Die hoffnungslose Unterlegenheit der ehemaligen Kombinate und Betriebe gegenüber der westlichen Konkurrenz lag aber nicht allein an der geringen Produktivität, den überhöhten Lohnstückkosten und der geringen Kapitalkraft, sondern auch daran, daß es den Betriebsleitern in der Regel an kundenorientiertem Denken und an Erfahrung auf den westlichen Absatzmärkten mangelte, daß Marktforschung und Vertriebsstrukturen fehlten und nicht zuletzt daran, daß die produzierten Güter hinsichtlich ihrer Funktion, ihrer technischen Beschaffenheit und ihres Designs nicht den Vorstellungen des neuen Kundenkreises entsprachen.

Entwicklung von Produktion, Export, Produktivität und Lohnstückkosten bis 1994

Produktion

Für viele nicht überraschend, verloren die ostdeutschen Produzenten nach der Wende schlagartig den Großteil ihrer angestammten Absatzmärkte, und zwar nicht nur im Inland. Auch die wenigen Bestellungen aus dem westlichen Ausland blieben aus. Die angestammten Partner aus den Ländern des ehemaligen RGW, die wichtigsten Handelspartner der ostdeutschen Industrie, konnten oder wollten nach der Währungsumstellung die ostdeutschen Produkte vielfach nicht mehr abnehmen. Die industrielle Produktion ging drastisch zurück: Im zweiten Halbjahr 1990 war die Bruttowertschöpfung nur noch etwa halb so hoch wie im ersten Halbjahr. Anfang 1991 ging — vor allem aufgrund der weiteren Verschlechterung der Lage in den GUS-Staaten — der Niedergang weiter, die Produktion kam nur noch auf etwa ein Drittel des Niveaus zu Zeiten der DDR. Um den völligen Zusammenbruch zu vermeiden, wurden die Betriebe massiv unterstützt. Die bundeseigene Treuhandanstalt, in deren Obhut die ehemaligen Kombinate überführt worden waren, versorgte ihre Betriebe großzügig mit Liquidität. Zudem wurde der Export in die ehemaligen RGW-Länder durch Sonderkonditionen bei den Hermes-Krediten gestützt.

In den folgenden Jahren sackte das Produktionsniveau nicht weiter ab, und seit 1993 hat die Produktion — gemessen am Nettoproduktionsindex — wieder zugenommen, anfänglich allerdings nur schwach. In den letzten Monaten hat sich das Expansionstempo allerdings deutlich verstärkt (Schaubild 1). In den Monaten des zweiten Halbjahres 1994

⁶ Gebhardt (1994).

⁷ DIW (1995b).

⁸ Nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes erreichte das Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen im zweiten Halbjahr 1990 rund 26 vH des westdeutschen Niveaus.

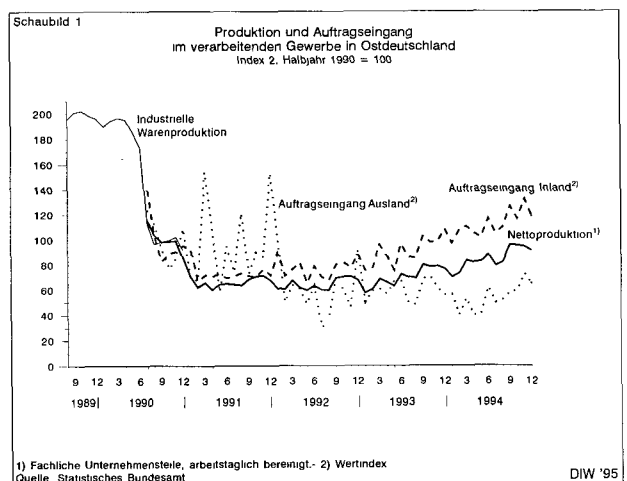


Tabelle 1

Produktion im verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland
Index 2. Halbjahr 1990 = 100

	1991		1992		1993		1994	
	I	II	I	II	I	II	I	II
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	64,5	67,6	62,2	66,4	64,7	75,4	79,9	89,6
davon:								
Grundstoff- u. Produktionsgütergewerbe	72,5	79,3	79,0	77,9	79,6	91,4	102,1	117,7
Mineralölverarbeitung	118,0	130,6	129,4	134,5	129,3	137,3	141,0	147,2
Gew. u. Verarb. v. Steinen u. Erden	52,4	71,9	81,3	111,9	114,3	158,5	180,1	237,6
Eisenschaffende Industrie	73,3	59,0	60,1	60,3	54,7	64,8	72,8	75,0
NE-Metallerzeugung, -halbzeugwerke	81,6	84,3	91,6	88,3	93,6	94,7	97,2	65,8
Gießerei	60,8	50,2	49,0	36,3	37,0	35,9	42,6	46,5
Eisen-, Stahl- und Tempergießereien	63,5	51,8	50,0	37,4	36,9	35,1	42,0	45,5
Chemische Industrie	73,4	82,8	76,1	55,5	56,8	58,5	64,9	73,1
Holzbearbeitung	67,3	54,8	46,3	38,0	35,8	42,7	53,2	64,2
Zellstoff- u. Papiererzeugung	108,7	105,4	90,2	87,2	86,0	98,7	126,3	141,8
Gummiverarbeitung	59,1	58,3	46,7	40,0	48,4	46,1	58,7	62,6
Investitionsgüter prod. Gewerbe	55,0	57,4	47,5	53,9	50,2	60,8	62,0	69,9
Stahlverformung	73,7	76,1	70,6	91,4	99,6	101,4	106,4	122,9
Stahl- u. Leichtmetallbau	93,4	125,3	124,5	156,0	136,6	189,5	175,3	205,1
Maschinenbau	50,1	53,1	33,5	31,7	28,9	34,7	31,7	36,0
Straßenfahrzeugbau	55,7	42,5	46,5	63,3	77,6	89,6	111,8	114,4
Schiffbau	53,7	46,6	32,4	37,5	38,8	39,5	42,9	34,4
Elektrotechnik	47,5	48,0	43,3	52,2	46,5	53,5	57,8	66,8
Feinmechanik, Optik, Uhren	30,1	17,1	16,6	41,7	18,1	23,6	23,7	26,1
Herst. v. EBM-Waren	109,2	109,7	122,0	120,2	126,8	131,1	135,0	145,5
Herst. v. Büromasch., ADV-Geräten	42,1	25,7	24,2	16,3	19,5	22,0	48,5	57,8
Verbrauchsgüter prod. Gewerbe	67,8	70,4	71,0	71,9	75,1	85,3	93,6	103,4
Herst. v. Musikinstrumenten, Spielwaren	33,9	45,5	30,8	40,1	30,2	47,4	47,8	60,5
Feinkeramik	48,2	50,7	53,8	55,4	56,6	45,5	51,1	51,0
Herst. u. Verarb. von Glas	90,2	83,9	83,1	77,4	82,6	98,5	112,1	131,6
Holzverarbeitung	77,6	73,7	79,8	78,2	91,1	101,2	104,2	106,9
Papier- u. Pappeverarbeitung	72,3	75,9	79,1	79,5	89,9	95,6	116,1	137,8
Druckerei, Vervielfältigung	101,8	125,5	124,6	133,1	120,8	131,8	144,4	156,2
Herst. v. Kunststoffwaren	59,2	72,4	101,9	119,2	158,9	219,8	269,3	343,0
Ledererzeugung	29,0	29,9	25,9	18,4	15,2	7,8	10,2	8,5
Lederverarbeitung	34,2	27,1	21,8	21,7	16,0	15,9	18,1	18,4
Textilgewerbe	45,8	40,1	35,1	29,2	29,8	32,2	37,4	35,9
Bekleidungs-gewerbe	43,7	37,9	27,8	23,7	26,6	28,2	30,2	30,0
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	90,5	91,0	91,7	96,9	94,7	104,5	110,3	119,0

Index der Nettoproduktion fachlicher Unternehmensteile; arbeitstäglich bereinigt.
Quelle: Statistisches Bundesamt.

lagen die Zuwachsraten gegenüber dem Vorjahr bei 15 bis 20 vH — Ausdruck dafür, daß sich die Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Industrie allmählich verbessert hat⁹.

Die Produktion hatte Ende 1994 einen Wert erreicht, der etwa dem Niveau kurz nach der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion im zweiten Halbjahr 1990 entsprach¹⁰. Trotz dieser Expansion ist die ostdeutsche Industrie sehr klein: Derzeit trägt sie knapp 6 vH zur gesamtdeutschen industriellen Bruttowertschöpfung bei. Gemessen am Bevölkerungsanteil müßten es etwa 20 vH sein.

Die Entwicklungsunterschiede zwischen den Branchen sind erheblich (Tabelle 1). Anfänglich wurde die Aufwärts-

⁹ Aktuelle Angaben für 1995 kann das Statistische Bundesamt aufgrund der Umstellung der Wirtschaftszweigsystematik auf ein europaweit harmonisiertes System derzeit nicht liefern.

¹⁰ Anzunehmen ist, daß das Produktionswachstum stärker ausgefallen ist, als dies der Index der Nettoproduktion widerspiegelt. So ist bekannt, daß nicht alle meldepflichtigen Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten zum Produktionseilbericht melden. Besonders bedeutend ist, daß die Zusammenfassung der Meldungen anhand des Wägungsschemas vom 2. Halbjahr 1990 vorgenommen wird. Schrumpfende Branchen haben damit ein größeres Gewicht als expandierende. Schließlich ist zu bezweifeln, ob die Auswahl der im Produktionseilbericht erfaßten Leistungen — die für die alte Bundesrepublik im Jahre 1985 repräsentativ waren — die Lage und Entwicklung in Ostdeutschland angemessen wiedergibt.

entwicklung vor allem von solchen Branchen getragen, die von der Bautätigkeit im privaten und öffentlichen Bereich oder vom privaten Verbrauch vor Ort profitieren und somit vergleichsweise wenig dem internationalen oder auch dem überregionalen Wettbewerb ausgesetzt sind. So kam es etwa in der Steine- und Erden-Industrie fast zu einer Verdreifachung der Produktion seit Mitte 1990. Auch in anderen Branchen wie im Stahlbau, bei der Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren (EBM-Waren), der Druckindustrie, der Kunststoffverarbeitung und in Teilen der Ernährungsindustrie setzte die Erholung schon vergleichsweise früh ein. In der Zwischenzeit kam es aber auch in anderen Branchen zu einer deutlichen Expansion, wie bei der Papier- und Pappeverarbeitung und beim Straßenfahrzeugbau. Dort schlägt die Produktion in den wenigen neuen oder modernisierten Werken deutlich zu Buche. Auch in den Problembranchen wie der Eisen- und Stahlerzeugung, der Chemieindustrie, dem Maschinenbau und dem Schiffbau geht es seit kurzem immerhin nicht mehr bergab. Dies gilt auch für die Textil- und Bekleidungsindu-

strie, die allerdings auf ein Drittel ihres Produktionsniveaus der zweiten Hälfte 1990 zurückgefallen sind.

Nimmt man die aktuelle Entwicklung der Auftragseingänge, so ist ein weiteres anhaltendes Produktionswachstum zu erwarten. Die Bestellungen kommen vor allem aus dem Inland, während bei den Auftragseingängen aus dem Ausland ein Aufwärtstrend nicht erkennbar ist. Im großen und ganzen aber zeichnet sich eine Fortsetzung der Aufwärtsentwicklung in den prosperierenden Branchen und eine Stabilisierung der Produktion in den Problembereichen ab.

Im Gefolge der extremen sektoralen Entwicklungsunterschiede in den fünf Jahren seit der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion hat die ostdeutsche Industrie innerhalb kurzer Zeit einen beispiellosen Strukturwandel durchgemacht (Tabelle 2). Ins Auge springt der große Bedeutungsverlust des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes. Im zweiten Halbjahr 1990 entfiel auf diesen Bereich noch über die Hälfte der gesamten Produktion, im Jahresdurch-

Tabelle 2

Struktur der industriellen Nettoproduktion¹⁾ in Ostdeutschland 1990²⁾ und 1994³⁾
in vH

	1990 ²⁾	1994 ³⁾
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	100,0	100,0
davon:		
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	19,2	24,8
Mineralölverarbeitung	2,2	3,7
Gew. und Verarb. von Steinen und Erden	4,2	10,4
Eisenschaffende Industrie	1,3	1,2
Gießerei	1,8	1,0
Chemische Industrie	6,7	5,5
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	54,8	42,8
Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	4,8	11,0
Maschinenbau	25,3	10,2
Straßenfahrzeugbau	4,5	6,1
Elektrotechnik	14,2	10,4
Feinmechanik, Optik, Herstellung von Uhren	1,8	0,6
Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	1,5	2,9
Verbrauchsgüterproduzierendes Gewerbe	12,0	14,1
Holzverarbeitung	2,5	3,3
Druckerei, Vervielfältigung	2,2	3,9
Textilgewerbe	2,8	1,2
Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	13,8	18,7
Ernährungsgewerbe	11,5	15,9
Tabakverarbeitung	2,3	2,9

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

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des Instituts für Weltwirtschaft.

Tabelle 3

Exportquote im verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland
Ausfuhr in vH des Umsatzes

	1991		1992		1993		1994	
	I	II	I	II	I	II	I	II
Verarbeitendes Gewerbe	12,7	18,6	15,3	13,9	12,6	12,8	11,7	11,4
davon:								
Grundstoff- u. Produktionsgütergewerbe	14,0	20,7	18,0	12,7	13,1	12,0	12,4	11,4
Mineralölverarbeitung	6,7	6,5	2,5	3,1	1,2	0,7	0,6	1,2
Gew. u. Verarb. v. Steinen u. Erden	1,2	1,0	1,1	0,6	0,9	2,1	1,8	0,6
Eisenschaffende Industrie	28,0	28,5	23,7	28,3	23,2	24,7	24,2	25,4
NE-Metallerzeugung, -halbzeugwerke	6,0	8,8	14,3	15,3	11,9	11,4	16,0	16,1
Gießerei	3,3	3,9	6,0	4,7	10,3	14,1	5,9	7,1
Chemische Industrie	18,7	30,2	27,7	18,3	24,0	22,0	24,0	22,1
Holzbearbeitung	2,3	1,8	2,7	3,4	7,9	11,1	18,8	19,9
Zellstoff- u. Papiererzeugung	19,2	43,8	40,7	28,9	35,4	32,2	31,4	34,7
Gummiverarbeitung	14,8	27,2	20,2	10,8	11,0	11,7	12,6	12,1
Investitionsgüter prod. Gewerbe	17,1	26,5	19,7	20,1	17,0	17,6	15,8	14,3
Stahl- u. Leichtmetallbau	27,5	27,3	30,6	22,4	17,8	10,6	11,8	9,3
Maschinenbau	17,8	36,0	21,0	32,4	28,2	32,6	27,6	23,8
Straßenfahrzeugbau	10,9	8,4	10,4	8,4	11,6	11,3	5,2	9,5
Schiffbau	46,4	62,8	74,6	29,2	0,0	36,1	60,1	40,7
Elektrotechnik	9,2	14,0	8,6	10,9	11,3	11,1	10,5	9,2
Feinmechanik, Optik, Uhren	22,7	17,9	13,3	17,3	17,2	21,3	21,9	21,6
Herst. v. EBM-Waren	7,2	7,1	6,1	5,1	5,0	4,9	6,4	6,7
Herst. v. Büromasch., ADV-Geräten	32,2	11,4	12,6	27,4
Verbrauchsgüter prod. Gewerbe	11,8	11,7	11,9	8,8	9,3	7,9	8,6	8,5
Herst. v. Musikinstrumenten, Spielwaren	25,8	28,6	28,0	22,2	21,1	17,9	20,1	17,8
Feinkeramik	23,8	24,2	24,1	26,5	25,2	18,5	17,8	19,0
Herst. u. Verarb. von Glas	17,7	17,6	16,6	14,5	15,2	11,3	13,9	12,9
Holzverarbeitung	11,1	5,3	4,5	4,1	5,0	5,1	5,4	5,3
Papier- u. Pappeverarbeitung	8,5	8,9	6,5	7,0	7,8	8,2	10,8	14,7
Druckerei, Vervielfältigung	5,6	7,1	6,6	6,9	7,4	6,0	3,3	2,8
Herst. v. Kunststoffwaren	6,6	12,0	12,1	6,6	6,9	5,4	6,5	5,4
Ledererzeugung	20,0	17,6	18,7	15,9	15,5	24,8	25,7	28,0
Lederverarbeitung	14,7	10,1	12,4	8,1	6,0	6,7	7,1	9,3
Textilgewerbe	13,5	18,3	21,5	12,3	14,4	12,0	14,3	15,3
Bekleidungs-gewerbe	7,5	7,0	7,7	5,4	5,3	7,4	7,9	9,0
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	4,1	3,7	6,1	5,3	5,8	6,8	4,7	7,2

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW.

schnitt 1994 waren es nur noch knapp zwei Fünftel. Am stärksten betroffen war der Maschinenbau, 1990 mit einem Produktionsanteil von 25 vH der bei weitem größte Industriezweig. Sein Beitrag zur gesamten Produktion beläuft sich derzeit nur noch auf rund ein Zehntel — das ist soviel wie der der Steine- und Erden-Industrie. Einen ähnlich starken Bedeutungsverlust hat auch die elektrotechnische Industrie, die zweite Säule der DDR-Industrie, erlebt. Die gewichtigste Position mit knapp einem Fünftel hält heute das Nahrungs- und Genußmittelgewerbe. Alles in allem haben Branchen, die ihre Produkte in der Regel auf internationalen Märkten absetzen, kräftig an Bedeutung verloren und solche, die für den heimischen Markt produzieren, gewonnen.

Wie weit dieser Prozeß fortgeschritten ist, wird deutlich, wenn die Branchen nach ihrer internationalen Handelsintensität gruppiert werden. Demzufolge ist der Anteil der Branchengruppe an der gesamten Produktion, die eine un-

terdurchschnittliche Handelsintensität ausweist, von 35 vH (1990) auf 60 vH (1993) gestiegen¹¹. Spiegelbildlich dazu ist der Anteil der Branchengruppe mit überdurchschnittlicher Handelsintensität von 65 vH auf 40 vH gesunken.

Exporte

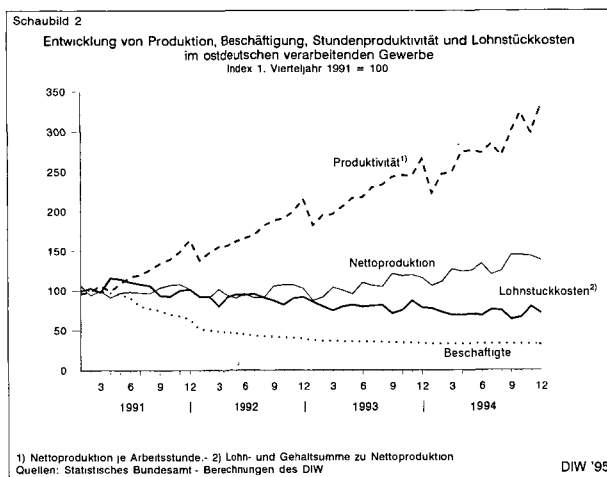
Die starke Binnenorientierung der ostdeutschen Industrie ist auch daran ablesbar, daß sich die Schere von Gesamt- und Auslandsumsätzen immer weiter geöffnet hat. Die Gesamtumsätze haben erheblich zugenommen, während bei den Ausfuhrumsätzen kein erkennbarer Aufwärtstrend zu erkennen ist. Im zweiten Halbjahr 1994 gingen die Auslandsumsätze gegenüber dem zweiten Halbjahr

¹¹ Die Handelsintensität einer Branche ist hier definiert als die Summe aus Exporten und Importen in vH des Produktionswertes für Westdeutschland in den Jahren 1980 bis 1990. Klodt (1994).

1993 sogar leicht zurück, und zwar um 5 vH¹². Die ohnehin schon geringe Exportbasis der ostdeutschen Industrie ist demzufolge noch kleiner geworden. Die Exportquote, der Anteil der Auslandsumsätze an allen Umsätzen, lag 1994 bei rund 12 vH (Tabelle 3). Dies ist sehr wenig: Die westdeutsche Industrie exportierte im Durchschnitt der letzten Jahre rund 27 vH ihrer Produkte. Die geringe Exporttätigkeit ist freilich nicht auf die von Westdeutschland verschiedene sektorale Struktur zurückzuführen. Tatsächlich weisen alle Wirtschaftszweige der ostdeutschen Industrie geringere Exportquoten auf als die entsprechenden Branchen in Westdeutschland. Eine Aufschlüsselung der Ausfuhren nach Regionen anhand der Außenhandelsstatistik deutet darauf hin, daß sich die Struktur der Exporte stark ändert. Der Absatz in die mittel- und osteuropäischen Länder verliert weiter kräftig an Bedeutung. Gleichwohl liegt der Anteil der Exporte in die westeuropäischen Länder noch weit unter dem der westdeutschen Industrie.

Produktivität und Lohnstückkosten

Daß der Umbau der ostdeutschen Industrie in den letzten Jahren gut vorangekommen ist, zeigt nicht nur der — wenn auch von niedrigem Niveau ausgehende — spürbare Anstieg der Produktion. Dies ist auch unmittelbar an der Entwicklung von Produktivität und Lohnstückkosten abzulesen (Schaubild 2). Seit Anfang 1991 nimmt die Produktivität, gemessen am Produktionsergebnis je Beschäftigtenstunde, stark zu. Sie verdoppelte sich bis Ende 1992 und lag Ende 1994 um das Dreifache über dem Ausgangswert. Der Produktivitätsfortschritt wurde anfänglich bei stagnierender Produktion vor allem durch eine massive Verringerung des Arbeitsvolumens erzielt; im Verlaufe der Jahre 1991 und 1992 sank die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden um mehr als die Hälfte. Seitdem geht das Arbeitsvolumen — bei expandierender Produktion — nur noch wenig zurück. Produktivitätssteigerungen in großem Umfang wurden in allen Branchen erzielt.



Die Löhne und Gehälter sind in diesem Zeitraum ebenfalls gestiegen, allerdings nicht in dem Maße wie die Produktivität. Je Beschäftigtenstunde nahm die Lohn- und Gehaltssumme von rund 11 DM (Anfang 1991) auf knapp 20 DM (Ende 1992) bzw. 26 DM (Ende 1994) zu. Im Ergebnis sind die Lohnstückkosten¹³ zurückgegangen, sie waren Ende 1994 rund ein Drittel niedriger als Anfang 1991. Dabei hat das Tempo des Rückgangs zugenommen. Allein im Verlauf des Jahres 1994 sind die Lohnstückkosten gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum um rund ein Zehntel zurückgegangen.

Die Unterschiede zwischen den Branchen sind sehr groß. In der Steine- und Erden-Industrie ist die Produktivität seit Anfang 1991 um das Siebenfache gestiegen, die Lohnstückkosten sind auf weniger als ein Drittel gefallen. Bei den Herstellern von Verbrauchsgütern hat sich die Produktivität ebenfalls überdurchschnittlich entwickelt, sie hat sich fast vervierfacht, die Lohnstückkosten sind hier um mehr als die Hälfte zurückgegangen. Innerhalb dieser Branchengruppe war der Produktivitätssprung bei den Herstellern von Kunststoffprodukten besonders groß, dort war auch der Rückgang der Lohnkosten am stärksten. Auch in der Chemischen Industrie ist die Umstrukturierung vorangekommen; die Produktivität stieg zwar wie in der gesamten Industrie, die Lohnstückkosten haben sich aber nur um ein Fünftel verringert. Probleme gibt es in Teilen des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes. Sorgenkind ist nach wie vor der Maschinenbau, bei dem die Produktivität sich nur gut verdoppelte und die Lohnstückkosten — nachdem sie 1992 noch deutlich zugenommen hatten — Ende 1994 praktisch das Ausgangsniveau von Anfang 1991 erreichten.

Im Zuge der Entwicklung ging die Beschäftigung deutlich zurück, allein im Laufe des Jahres 1991 um die Hälfte. Seitdem verlangsamte sich der Rückgang der Beschäftigung. Im letzten Quartal 1994 waren in den Betrieben des verarbeitenden Gewerbes¹⁴ rund 660 000 Personen tätig, Anfang 1991 waren es noch knapp 2 Millionen. Freilich beruht dieser Rückgang nicht allein auf dem Abbau nicht wettbewerbsfähiger Arbeitsplätze im Kernbereich der Unternehmen. Ein Gutteil ist auf einen statistischen Umbuchungseffekt zurückzuführen, der darin bestand, daß die Treuhandanstalt im Zuge der Privatisierung die großen Un-

¹² Freilich dürften diese Informationen die tatsächlichen Ausfuhren deswegen zu gering ausweisen, weil sie in der amtlichen Statistik räumlich anders zugeordnet werden. Gehört ein ostdeutscher Betrieb zu einem westdeutschen Unternehmen — und das ist nicht selten der Fall —, dann werden die für den Export bestimmten Produkte der ostdeutschen Betriebe am westdeutschen Firmensitz verbucht. Folglich führt dieses Erhebungsverfahren dazu, daß die Ausfuhren in Ostdeutschland geringer, in Westdeutschland höher ausfallen. Werden für den Export bestimmte Produkte an eine westdeutsche Exportgesellschaft geliefert, so wird diese Lieferung in der Regel auch nicht als Ausfuhr verbucht.

¹³ Entwicklung von Lohn- und Gehaltssumme zur Entwicklung der Nettoproduktion.

¹⁴ Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten.

Tabelle 4

Produktivität im Verarbeitenden Gewerbe: Ost/West-Vergleich

Wirtschaftszweig	Produktivität in Ostdeutschland in Relation zu Westdeutschland ¹⁾			Nachrichtlich: für Ostdeutschland ²⁾	
	1992	1993	1994	Beschäftigte ³⁾	Nettoproduktion ⁴⁾
			1. Hj.	1. Hj. 1994 in vH ⁵⁾	
Verarbeitendes Gewerbe	27,1	37,4	42,6	-9,2	23,5
Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe	15,8	21,9	27,0	-16,1	28,0
darunter:					
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden	49,8	70,0	86,1	12,5	57,4
Chemische Industrie	12,8	14,7	19,2	-28,1	14,3
Investitionsgüter produzierendes Gewerbe	26,7	37,7	42,2	-9,9	23,7
darunter:					
Stahl- und Leichtmetallbau, Schienenfahrzeugbau	53,0	62,9	79,1	-4,1	29,3
Maschinenbau	19,1	29,3	33,3	-21,2	9,3
Straßenfahrzeugbau, Reparatur von Kraftfahrzeugen	28,0	50,3	59,3	-3,0	44,1
Elektrotechnik, Reparatur von Haushaltsgeräten	27,8	36,6	39,8	-2,2	24,1
Verbrauchsgüter produzierendes Gewerbe	24,1	34,9	40,0	-3,3	25,0
Nahrungs- und Genussmittelgewerbe	49,4	60,9	67,0	-0,9	16,4

1) Produktivität: Bruttowertschöpfung in Preisen von 1991 je Beschäftigten. Für die neuen Bundesländer und Berlin-Ost wurden die für das Jahr 1991 aus der Kostenstrukturstatistik ermittelten Wertschöpfungsdaten mit den Ergebnissen aus den Indizes der Nettoproduktion im Verarbeitenden Gewerbe fortgeschrieben. Die Beschäftigtenzahlen wurden mit den Ergebnissen aus den Statistiken für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe für die neuen Länder beziehungsweise für das frühere Bundesgebiet fortgeschrieben. — 2) Einschließlich Berlin-Ost. — 3) In Betrieben von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. — 4) Arbeitstäglich bereinigter Index der Nettoproduktion, 2. Halbjahr 1990 = 100. — 5) Veränderung gegenüber dem 1. Halbjahr 1993.

Quelle: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.

ternehmensverbände in viele kleinere Unternehmen aufspaltete. Dazu zählten auch etliche Dienstleistungsbereiche, die nun nicht mehr zur Industrie gezählt werden.

Auch wenn die Produktivität stark zugenommen hat, so kann von einem Ende des Aufbau- und Aufholprozesses dennoch keine Rede sein. Wie ein Vergleich mit dem Niveau der Produktivität in der westdeutschen Industrie zeigt, ist der Rückstand immer noch erheblich. Nach Berechnungen des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Lage¹⁵ erreichte die Pro-Kopf-Produktivität im ersten Halbjahr 1994 erst gut zwei Fünftel des westdeutschen Niveaus (Tabelle 4). Die Leistungsunterschiede sind damit größer als dies „üblicherweise“ zwischen Regionen der Fall ist. Es zeigt sich, daß Branchen, die von der Vor-Ort-Nachfrage profitieren, am schnellsten aufholen konnten, wie die Steine- und Erden-Industrie und Teile des Stahl- und Leichtmetallbaus. Bran-

chen, die dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt sind, liegen dagegen noch am weitesten zurück. Die Lohnstückkosten sind immer noch deutlich höher als in der westdeutschen Industrie. Sie lagen 1994 knapp 30 vH über dem westdeutschen Niveau, 1992 waren es noch fast 50 vH. Daß sich der Abstand nur wenig verringert hat, liegt auch daran, daß in der westdeutschen Industrie die Kostenbelastung deutlich zurückging¹⁶.

Entwicklung in unternehmensspezifischer Betrachtung

Die Informationen, die die amtliche Statistik bereitstellt, geben nur grobe Anhaltspunkte über Entwicklung und

¹⁵ Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Lage (1994).

¹⁶ DIW (1994a).

Stand der Wettbewerbsposition der ostdeutschen Industrie, da sie nur Durchschnittsbetrachtungen erlauben und somit den Blick für das in dieser großen Umbruchphase typische Nebeneinander von expandierenden und schrumpfenden Unternehmen verstellen. Um die eingangs skizzierten Annahmen zu prüfen, etwa daß weitgehend unabhängig von der Branchenzugehörigkeit Unternehmen im Besitz westdeutscher oder ausländischer Unternehmen günstigere Ausgangsbedingungen aufweisen als eigenständige, auf sich gestellte Unternehmen, sind Informationen über die einzelnen Unternehmen notwendig. Derartige Daten stellt die amtliche Statistik nicht bereit, sie müssen daher direkt bei den Unternehmen erhoben werden.

Das DIW hat im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums mehrere Unternehmensumfragen¹⁷ durchgeführt, die für diese Fragestellung ausgewertet wurden. Der Fragenkatalog ist breit gefächert, und ein Teil der Fragen wurde in den verschiedenen Umfragen jeweils durch andere er-

setzt. In jede der Befragungswellen wurden allerdings Umsatz, Investitionen und Beschäftigung erhoben. Die Unternehmen wurden auch gebeten, ihre aktuelle Wettbewerbsposition einzuschätzen und anzugeben, welche Faktoren aus ihrer Sicht die Entwicklung des Betriebes behindern — etwa die Mängel der örtlichen Infrastruktur, interne Kostenbelastungen, die geringe Produktqualität, der fehlende Marktzugang oder Finanzierungsprobleme. Diese Indikatoren können auch herangezogen werden, um die Wettbewerbssituation im Zeitablauf zu erfassen. Damit ist es möglich, den Anteil derjenigen Unternehmen am Gesamtbestand zu erfassen, deren Wettbewerbslage besser oder schlechter geworden ist.

¹⁷ Bisher haben seit 1990 vier Umfragen stattgefunden. Die Ergebnisse der letzten Umfrage sind wiedergegeben in: DIW (1994b) und DIW (1994c). Die Ergebnisse der vorletzten in: DIW (1992a) und DIW (1992b). Die fünfte Befragung befindet sich derzeit in der Erhebungsphase.

Tabelle 5

Umsatz je Beschäftigten¹⁾ der ostdeutschen Industrieunternehmen 1992, 1993 und 1994
in 1 000 DM

	1992	1993	1994 ²⁾
Industrieunternehmen	142,2	145,6	169,9
davon:			
Unternehmen mit ... Beschäftigten			
1 bis 9	121,0	148,4	216,1
10 bis 19	96,7	130,5	177,6
20 bis 49	104,2	120,5	145,7
50 bis 99	119,6	133,4	156,0
100 bis 199	118,5	131,7	160,5
200 bis 499	153,7	159,6	161,1
500 und mehr	167,3	155,5	186,6
darunter:			
Treuhandunternehmen	180,9	140,4	158,7
Private Unternehmen	128,7	147,6	173,5
davon:			
Eigenständige private Unternehmen	107,8	120,1	146,8
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	159,8	185,7	209,4
davon:			
Privatisierte Treuhandunternehmen	134,4	153,4	175,7
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	104,7	111,8	131,7
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	157,0	167,8	176,8
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	117,5	155,4	200,0

1) Stand: September 1993. — 2) Planansätze.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

An der vorletzten Befragung im Sommer 1992 hatten 4 800 Unternehmen mit etwa einer halben Million Beschäftigten teilgenommen; Die Hälfte der Antworten stammte von Industriebetrieben. An der letzten Befragung im Winter 1993/94 haben knapp 5 400 Unternehmen mit rund 260 000 Beschäftigten verwertbare Fragebögen zurückgesandt. Knapp die Hälfte der Antworten stammen von Industriebetrieben, auf sie entfallen vier Fünftel der erfaßten Arbeitsplätze. Der Rest ist dem industriellen Handwerk zuzurechnen. Inwieweit die Ergebnisse der Befragungen die Lage der gesamten Industrie widerspiegeln, läßt sich mangels ausreichender Informationen über die Grundgesamtheit nur schwer beurteilen. Alles in allem dürften aber die Ergebnisse für die hier vorgenommenen Auswertungen ausreichend repräsentativ sein.

Zum Zeitpunkt der letzten Befragung setzte sich die ostdeutsche Industrie aus folgenden Gruppen zusammen: Gemessen an der Zahl der Beschäftigten befand sich Ende 1993 noch ein Viertel der Industrie in Treuhandbesitz, erst drei Viertel in Privatbesitz. Auf eigenständige Privatunternehmen entfiel die Hälfte, auf Unternehmen in Eigentum westlicher Unternehmen ein Viertel der Arbeitsplätze.

Die Ergebnisse der Umfrage vom Winter 1993/94 deuten darauf hin, daß die Leistungsunterschiede zwischen den verschiedenen Gruppen von Unternehmen sehr groß sind. Als grober Indikator dafür wird hier der Jahresumsatz je Beschäftigten herangezogen. 1993 war der Pro-Kopf-Umsatz am höchsten bei Unternehmen im Besitz westlicher Unternehmen, sie erzielten einen Jahresumsatz von 186 000 DM je Beschäftigten. Am geringsten war er mit 112 000 DM bei den reprivatisierten Unternehmen (Tabelle 5). Treuhandbetriebe wiesen 1993 noch recht hohe Pro-Kopf-Umsätze auf. Dies ist freilich kein Indiz für Leistungsfähigkeit, sondern Ergebnis massiver staatlicher Subventionen. Diese sind im Laufe der Zeit zurückgegangen. Wie aus der Tabelle erkennbar, sind auch die Pro-Kopf-Umsätze im Treuhandbereich drastisch gesunken: von 180 000 DM (1992) auf 140 000 DM (1993). Bemerkenswert ist auch, daß die Leistungsfähigkeit nicht unbedingt mit der Größe der Unternehmen korreliert. Es sind sowohl die ganz kleinen als auch die ganz großen Unternehmen, die relativ hohe Pro-Kopf-Umsätze aufweisen. Freilich dürfte diese Verteilung durch den hohen Besatz mit Treuhandbetrieben in den oberen Größenklassen verzerrt sein.

Tabelle 6

Investitionen je Beschäftigten¹⁾ der ostdeutschen Industrieunternehmen 1992, 1993 und 1994
in DM

	1992	1993	1994 ²⁾
Industrieunternehmen	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

1) Stand: Ende September 1993. — 2) Planansätze.

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

Auch was die Erneuerung des Kapitalstocks angeht, sind die Unterschiede zwischen den Unternehmensgruppen erheblich. Treuhandbetriebe hatten 1993 — gemessen als Investitionen je Beschäftigten — nur knapp 17 000 DM investiert, eigenständige Privatunternehmen 22 000 DM und westdeutsche bzw. ausländische Investoren 47 000 DM (Tabelle 6). Im Jahr davor waren die Diskrepanzen ebenfalls groß, und dies trifft auch für die zum Zeitpunkt der Befragung geplanten Investitionen für 1994 zu.

Die künftigen Absatzerwartungen beurteilen die Unternehmen im Besitz westlicher Unternehmen allerdings ähnlich wie eigenständige Privatunternehmen. Im Winter 1993/94 gingen sie davon aus, daß ihr Umsatz 1994 ein knappes Fünftel über dem des Vorjahres liegt, die eigenständigen Unternehmen wollten auch soviel mehr absetzen wie Konzernbetriebe (Tabelle 7). Ihren Plänen zufolge sollten die Umsätze in allen Absatzregionen, im Inland wie im Ausland, stark steigen. Ob sich die Erwartungen der hei-

mischen Industrie erfüllt haben, kann hier nicht beurteilt werden, da ein Vergleich mit dem tatsächlich erreichten Umsatz nicht möglich ist. Freilich: Nach den Ergebnissen der amtlichen Statistik sind die Umsätze im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands um gut 19 vH gestiegen — etwa in dem Ausmaß wie in dieser Befragung ermittelt.

Was die subjektive Einschätzung der eigenen Wettbewerbslage angeht, so sind auch hier deutliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Gruppen erkennbar. Grundsätzlich lassen sich die Unternehmen bei der Beurteilung ihrer wirtschaftlichen Lage in zwei große Lager teilen. Die einen geben an, daß sie sich im Wettbewerb behaupten können, obwohl auch sie einige Probleme haben; die anderen sind noch weit davon entfernt (Schaubild 3). Im Winter 1993/94 belief sich der Anteil der zweiten Gruppe auf 57 vH, im Sommer 1992 waren es noch 66 vH. Das Gewicht dieser Gruppe ist also um immerhin 10 vH-Punkte zurückgegangen.

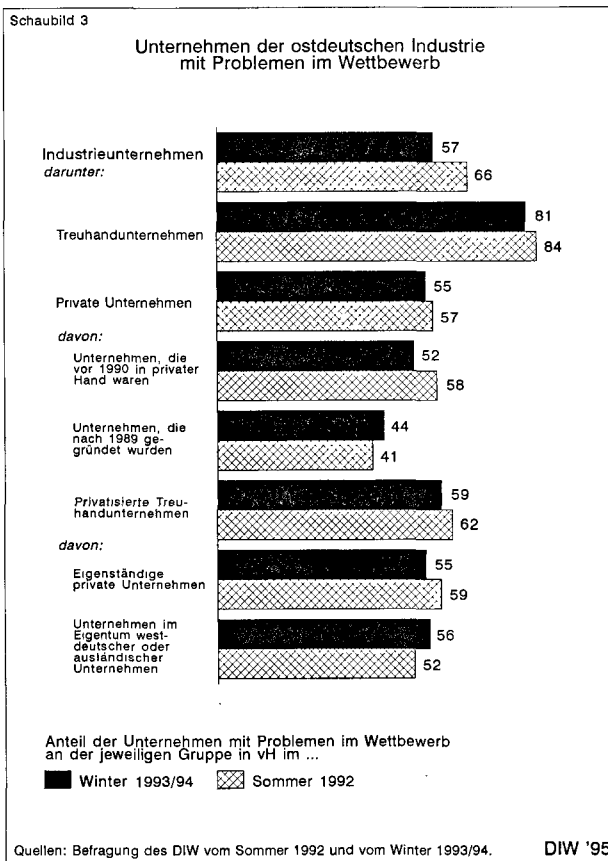
Tabelle 7

**Erwartungen der ostdeutschen Industrieunternehmen
über die Veränderung der regionalen Verteilung ihrer Umsätze 1994 gegenüber 1993**

	Veränderung des Umsatzes in vH ...					
	in der näheren Umgebung ¹⁾	anderswo in den neuen Ländern	anderswo in den alten Ländern	in Osteuropa	im übrigen Ausland	insgesamt
Industrieunternehmen	13	14	23	4	27	16
davon:						
Unternehmen mit ... Beschäftigten						
1 bis 9	24	34	56	153	185	37
10 bis 19	21	31	32	95	56	29
20 bis 49	16	19	30	39	59	23
50 bis 99	11	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	9	11	23	4	18	12
darunter:						
Treuhandunternehmen	11	4	17	-5	46	10
Private Unternehmen	13	16	25	22	22	18
davon:						
Eigenständige private Unternehmen	14	15	23	30	36	19
Unternehmen im Eigentum westdeutscher oder ausländischer Unternehmen	12	18	28	11	4	17
davon:						
Privatisierte Treuhandunternehmen	11	17	31	5	17	18
Reprivatisierte Treuhandunternehmen	17	14	19	30	24	17
Unternehmen, die vor 1990 in privater Hand waren	8	11	17	36	57	13
Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden	23	29	1	405	169	24

¹⁾ Etwa 30 km-Radius.

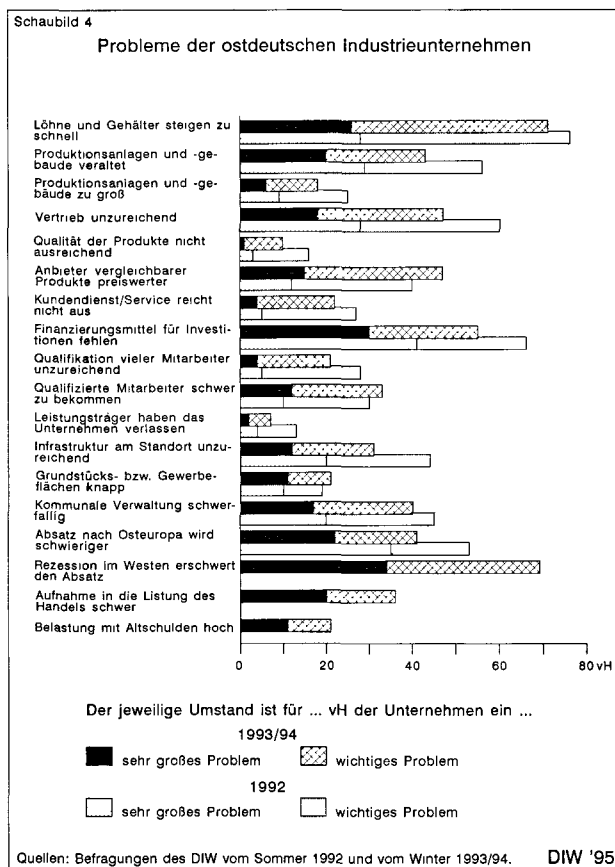
Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.



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 im Wettbewerb, allerdings — die Sorgen sind im Zeitverlauf bei diesen Unternehmen kaum geringer geworden. Das liegt zu einem gewissen Teil daran, daß Treuhandbetriebe verkauft worden sind und nun dieser Gruppe zugeschlagen werden. Sie haben ihre Umstrukturierung noch vor sich. Bemerkenswert ist, daß bei den neugegründeten Unternehmen der Anteil derjenigen, die ihre Lage günstig einschätzen, größer ist als bei allen anderen Gruppen von Unternehmen. Generell klagen kleine Unternehmen weniger häufig über Probleme als große; das ist unmittelbar einleuchtend, da die größeren Unternehmen früher der Treuhandanstalt gehörten und die kleineren meistens noch sehr jung sind.

Sehr viele Unternehmen sehen sich in der Regel einem ganzen Bündel von Problemen gegenüber, die ihre Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen (Schaubild 4). Ein Teil dieser Probleme hat in den letzten Jahren an Bedeutung verloren, andere dagegen sind weiterhin gravierend.

Generell an Bedeutung verloren haben solche Hemmnisse, die aus den unzureichenden Rahmenbedingungen für die Unternehmen vor Ort bestehen. Im großen und ganzen gilt dies für alle Unternehmen, unabhängig von ihrem



Eigentumsstatus. So schlagen sich die Verbesserungen bei der unternehmensnahen Infrastruktur positiv im Meinungsbild der Unternehmen nieder. Soweit hier noch Kritik geübt wird, resultiert sie aus den wohl nicht vermeidbaren Behinderungen, die etwa der Neubau oder die Reparatur von Straßen mit sich bringen. Über unzureichende Telefonverbindungen klagt kaum noch ein Unternehmen. Allein die öffentliche Verwaltung ist nach wie vor bei vielen Unternehmen nicht gut angesehen. Es gibt Klagen etwa über Verzögerungen bei der Klärung von Eigentumsverhältnissen, bei Eintragungen ins Grundbuch und bei Entscheidungen über die Ausweisung von Gewerbeflächen. Der Anteil derjenigen Unternehmen, die derartige Meinungen äußern, ist aber auch rückläufig. Freilich scheint die Erlangung von Fördermitteln aus Sicht der Unternehmen auch heute noch zu bürokratisch und zu aufwendig zu sein. Alles in allem aber trägt die personelle Erneuerung in den Verwaltungen offensichtlich Früchte.

Mit der Verbesserung der äußeren Rahmenbedingungen hat sich die Situation in vielen Unternehmen jedoch nicht entspannt. Unübersehbar ist, daß die Entwicklung der Löhne und Gehälter vielen Unternehmen immer noch schwer zu schaffen macht — trotz des in der Durchschnittsbetrachtung für die gesamte Industrie erkennbaren Rückgangs bei den Lohnstückkosten. Drei Viertel der beteiligten Unternehmen halten dies für ein grundsätzliches Problem, auch wenn dessen Bedeutung im Zeitverlauf zurückge-

Tabelle 8

Entlohnung der Beschäftigten in Unternehmen der ostdeutschen Industrie

	... vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe zahlen ...			In der jeweiligen Gruppe sind ... vH der Arbeitskräfte in Unternehmen beschäftigt, die ... zahlen		
	im wesentlichen Tariflöhne	in erheblichem Umfang Löhne über Tarif	in der Regel Löhne unter Tarif	im wesentlichen Tariflöhne	in erheblichem Umfang Löhne über Tarif	in der Regel Löhne unter Tarif
Industrieunternehmen	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

Quelle: Befragung des DIW vom Winter 1993/94.

gangen ist. Auch in den Betrieben westdeutscher Unternehmen ist das eines der zentralen Probleme. Dies mag zum Teil daran liegen, daß der Personalbestand in solchen Betrieben, die von der Treuhandanstalt verkauft wurden, wegen vertraglicher Beschäftigungszusagen nicht auf ein kostenoptimales Niveau gesenkt werden konnte.

Angesichts des Lohnkostendrucks verwundert es nicht, daß viele Unternehmen dazu übergegangen sind, Löhne zu zahlen, die unterhalb der Tarife liegen, die zwischen den Tarifpartnern vereinbart wurden. Dies haben immerhin knapp ein Drittel der an der letzten Umfrage beteiligten Unternehmen angegeben. Am häufigsten war dies bei den kleinen, eigenständigen Unternehmen der Fall (Tabelle 8). Die zumeist finanziell besser ausgestatteten Betriebe westdeutscher oder ausländischer Unternehmen zahlen zumeist Tariflöhne. Hier ist zudem der Anteil der Unternehmen höher, die über Tarif entlohnen. Wohl nicht zuletzt wegen der im Zuge der deutschen Vereinigung abgeschlossenen hohen Lohnsteigerungen sind die Unternehmen mit ihrem Interessenverband unzufrieden. So haben viele den für sie zuständigen Verband verlassen, andere denken über einen Austritt nach. Der ganz überwiegende Teil der Unternehmen, die nach 1989 gegründet wurden, ist

dem zuständigen tariffähigen Arbeitgeberverband erst gar nicht beigetreten¹⁸.

Die hohen Lohnkosten engen aber auch die Spielräume der Unternehmen ein, Investitionen vorzunehmen. Daß dennoch Investitionen in erheblichem Umfang in Angriff genommen worden sind, ist nicht zuletzt auf die massive Investitionsförderung sowie auf die gewährten Vergünstigungen zurückzuführen, die im Zuge der Privatisierung von Treuhandbetrieben mit den Käufern ausgehandelt wurden. Gleichwohl ist der Kapitalbedarf weiterhin sehr groß. Kleine und mittelgroße, meist mittelständische Unternehmen produzieren immer noch häufiger mit veralteten Anlagen als solche, die sich im Eigentum westlicher Unternehmen befinden. Es verwundert auch nicht, daß es überdurchschnittlich häufig mittelständische Unternehmen sind, denen die Finanzierung ihrer Investitionen Schwierigkeiten macht¹⁹. Diese Probleme sind hier den Befragungsergebnissen zufolge doppelt so häufig anzutreffen wie bei Konzernbetrieben.

¹⁸ DIW (1994b).

¹⁹ Mittelständische Unternehmen weisen nach Auswertungen von Bilanzen der Jahre 1991 und 1992 durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau trotz Verbesserungen immer noch negative Umsatzrenditen auf. Elßer (1994).

Zweifelsohne schränken die hohen Lohnkosten die Möglichkeiten ein, im preislichen Wettbewerb erfolgreich zu sein. So gab knapp die Hälfte der befragten Unternehmen an, daß ihre Konkurrenten preisgünstiger anbieten können als sie selbst. Dies verwundert nicht, da ein erheblicher Teil der ostdeutschen Industrie im überregionalen Wettbewerb steht: Drei Viertel der befragten Unternehmen haben ihre Hauptkonkurrenten in den alten Ländern, ein Drittel konkurriert mit Unternehmen im Ausland (Schaubild 5). Selbst auf den für viele der mittelständischen Unternehmen wichtigen lokalen Märkten wird den Ergebnissen der Befragung zufolge immerhin ein Viertel des Umsatzes in Bereichen erwirtschaftet, in denen Unternehmen aus den alten Ländern oder aus dem Ausland als Wettbewerber auftreten. Schwer wiegt die rasch wachsende Konkurrenz von Anbietern aus den mittel- und osteuropäischen Staaten. Bei der Befragung 1992 war dies nur für wenige spezielle Branchen wie der Textil- und Bekleidungsindustrie oder der Lederverarbeitung ein Problem, nun treten mehr und mehr auch Konkurrenten in Bereichen wie dem Stahl- und Leichtmetallbau, der Herstellung von EBM-Waren oder dem Maschinenbau auf. Zum Teil handelt es sich hierbei um Anbieter, die mit westeuropäischen Gesellschaften verbunden sind.

Viele Unternehmen haben aber nicht nur das Problem, daß ihre Produkte zu teuer sind. Die Befragungsergebnisse deuten darauf hin, daß ein Großteil der Unternehmen Schwierigkeiten hat, effiziente Absatz- und Vertriebsstruk-

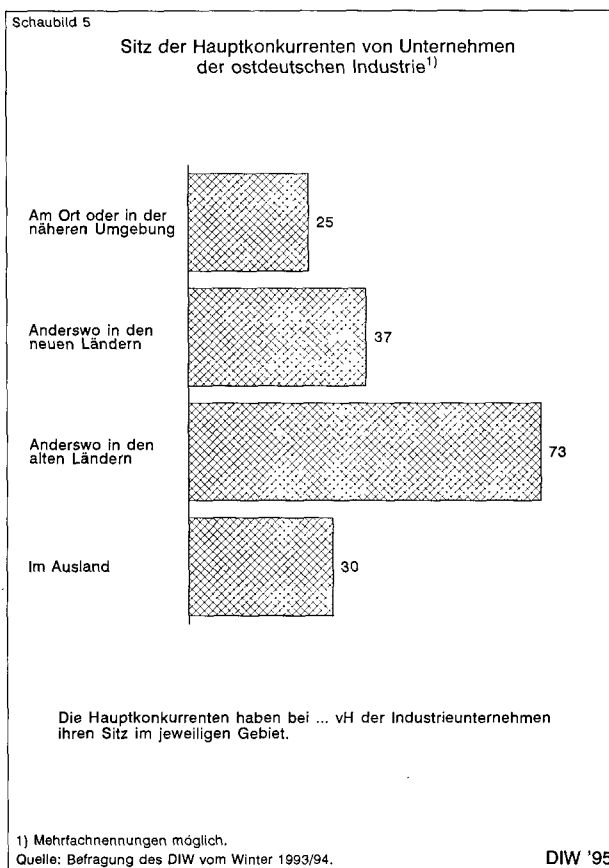
turen für ihre — eigener Einschätzung nach — an sich marktfähigen Produkte aufzubauen²⁰. Auch hinsichtlich Kundendienst und Service sieht eine ganze Reihe von Unternehmen noch einen erheblichen Rückstand. Marktzugangsprobleme haben sowohl Unternehmen, die an den Handel liefern als auch solche, die als industrielle Zulieferer tätig sind. Es überrascht nicht, daß es sich hierbei vor allem um eigenständige Unternehmen handelt.

Fazit und Ausblick

Der Neuaufbau der Industrie in Ostdeutschland hat in den fünf Jahren seit der deutschen Vereinigung erkennbar große Fortschritte gemacht. Gestützt durch massive finanzielle Hilfen konnte der Produktionsrückgang unmittelbar nach der Wende gebremst werden. Seit dem Sommer 1993 zieht die Produktion deutlich an. Die Privatisierung der Industrie ist nun weitgehend abgeschlossen. Die Produktivität hat sprunghaft zugenommen, die Lohnstückkosten sind zurückgegangen. Die staatliche Investitionsförderung und die im Zuge der Privatisierung vereinbarten Investitionszusagen haben diesen Prozeß nachhaltig unterstützt.

Doch damit ist der Anpassungs- und Aufholprozeß gegenüber der westlichen Konkurrenz noch längst nicht abgeschlossen: Die Märkte im Inland bzw. im unmittelbaren Umkreis der Produzenten bestimmen diesen Trend. Die Produktivität ist immer noch nur halb so hoch wie in der westdeutschen Industrie, und die Lohnstückkosten liegen knapp ein Drittel über der westdeutschen Norm.

Freilich verstellt eine derartige Durchschnittsbetrachtung den Blick dafür, daß die Problemlagen von Unternehmen zu Unternehmen stark variieren. Die Ergebnisse der Unternehmensbefragungen des DIW zeigen, daß es erhebliche Unterschiede gibt zwischen solchen Betrieben, die sich im Besitz westlicher Unternehmen befinden und solchen, die auf sich alleine gestellt sind. Im Prinzip haben die konzernabhängigen Betriebe größere Chancen, die dringend notwendige Kapitalerneuerung zu finanzieren und sich eine breite überregionale Absatzstruktur zu schaffen. Die Untersuchung hat gezeigt, daß dies in der Regel auch der Fall ist. Mittelständischen Unternehmen fehlt häufig ein erfahrener und kapitalkräftiger Partner. Ihnen mangelt es an Eigenkapital und Liquidität. Bisher ist es nur wenigen gelungen, einen schlagkräftigen Vertrieb aufzubauen oder sich in etablierte Netzwerke von Zuliefer- bzw. Abnehmerbeziehungen zu integrieren. Hier bieten sich die Ansatzpunkte für die Wirtschaftspolitik. Erforderlich ist es, die Schwachstellen der sich im Anpassungsprozeß befindlichen Unternehmen nach Möglichkeit zu kompensieren. Dabei ist zum einen an eine Verbesserung der Finanzierungsbedingungen für solche Unternehmen zu denken,



²⁰ Dies sowie die angesprochene Eigenkapitalschwäche sind die beiden wesentlichen Schwachstellen der mittelständischen Industriebetriebe. Dies ist auch das Ergebnis von vertiefenden Fallstudien, die kürzlich durchgeführt wurden. Belitz et al. (1995).

die nach Auslaufen der Anschubfinanzierung bei an sich günstiger Marktposition vor Liquiditätsengpässen stehen und damit in Existenzprobleme geraten können. Zum anderen ist aber auch an Maßnahmen zu denken, die den Unternehmen helfen, Schwierigkeiten beim Marktzugang zu überwinden.

Freilich wird dies allein nicht ausreichen, die industrielle Basis in Ostdeutschland nachhaltig zu verbreitern. Sie ist

nach wie vor sehr schmal: Nur 6 vH der industriellen Produktion Deutschlands werden hier erstellt, der Bevölkerungsanteil ist dagegen viermal so hoch. In dieser Situation bleibt die Frage aktuell, wie der Aufbauprozeß weiter befördert werden kann. Zweifellos ist es weiterhin notwendig — zumindest für den überschaubaren Zeitraum von zwei bis drei Jahren — die Investitionsförderung aufrecht zu erhalten und damit Anreize für auswärtige Investoren zu setzen.

Literaturverzeichnis

- Belitz, Heike, Dietmar Edler, Frank Fleischer, Kurt Hornschild, Angela Scherzinger und Florian Straßberger (1995):* Aufbau des industriellen Mittelstandes in den neuen Bundesländern. Beiträge zur Strukturforchung, Heft 156, Berlin.
- Bundesministerium für innerdeutsche Beziehungen (1987):* Materialien zum Bericht zur Lage der Nation im geteilten Deutschland 1987, Bonn.
- DIW (1985):* Handbuch DDR-Wirtschaft, Hamburg.
- DIW (1989):* Eigenverantwortung versus Kontrolle — der Zwiespalt in der Reformpolitik der DDR. Bearbeiter: Doris Cornelsen und Angela Scherzinger. In: Wochenbericht des DIW Nr. 21/89.
- DIW (1992a):* Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland, Sechster Bericht. In: Wochenbericht des DIW Nr. 39/92.
- DIW (1992b):* Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland, Siebter Bericht. In: Wochenbericht des DIW Nr. 52/92.
- DIW (1994a):* Westdeutsche Industrie: Erfolge bei der Senkung der Lohnstückkosten. Bearbeiter: Arthur Boneß. In: Wochenbericht des DIW Nr. 12/94.
- DIW (1994b):* Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Zehnter Bericht. In: Wochenbericht des DIW Nr. 15/94.
- DIW (1994c):* Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Elfter Bericht. In: Wochenbericht des DIW Nr. 31/94.
- DIW (1994b):* Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Zehnter Bericht. In: Wochenbericht des DIW Nr. 15/94.
- DIW (1995a):* Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 1995. In: Wochenbericht des DIW Nr. 15–16/95.
- DIW (1995b):* Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Zwölfter Bericht. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 3/95.
- Elßer, Stefan (1994):* Auswertung der Bilanzdaten ostdeutscher Unternehmen. In: Aktuelle volkswirtschaftliche Themen, Kreditanstalt für Wiederaufbau (Hrsg.), Nr. 8/94, Frankfurt/M.
- Gebhardt, Frieder (1994):* Wirtschafts atlas: Neue Bundesländer, Gotha.
- Klodt, Henning (1994):* Wieviel Industrie braucht Ostdeutschland? In: Die Weltwirtschaft Nr. 3/94.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Lage (1994):* Den Aufschwung sichern — Arbeitsplätze schaffen, Jahresgutachten 1994/95, Stuttgart.
- Staatliche Zentralverwaltung für Statistik (1989):* Statistisches Jahrbuch 1989 der Deutschen Demokratischen Republik, Berlin.

Zusammenfassung

Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Industrie

Der Neuaufbau der Industrie in Ostdeutschland hat in den fünf Jahren seit der deutschen Vereinigung erkennbar große Fortschritte gemacht. Seit dem Sommer 1993 zieht die Produktion deutlich an. Die Privatisierung der Industrie ist nun weitgehend abgeschlossen. Die Produktivität hat sprunghaft zugenommen, die Lohnstückkosten sind zurückgegangen. Die staatliche Investitionsförderung und die im Zuge der Privatisierung vereinbarten Investitionszusagen haben diesen Prozeß nachhaltig unterstützt.

Doch damit ist der Anpassungs- und Aufholprozeß gegenüber der westlichen Konkurrenz noch längst nicht abgeschlossen: Die Märkte im Inland bzw. im unmittelbaren Umkreis der Produzenten bestimmen diesen Trend. Die Produktivität ist immer noch nur halb so hoch wie in der westdeutschen Industrie, und die Lohnstückkosten liegen knapp ein Drittel über der westdeutschen Norm.

Freilich verstellt eine derartige Durchschnittsbetrachtung den Blick dafür, daß die Problemlagen von Unternehmen zu Unternehmen stark variieren. Die Ergebnisse der Unternehmensbefragungen des DIW zeigen, daß es erhebliche Unterschiede gibt zwischen solchen Betrieben, die sich im Besitz westlicher Unternehmen befinden und solchen, die auf sich alleine gestellt sind. Im Prinzip haben die konzernabhängigen Betriebe größere Chancen, die dringend notwendige Kapitalerneuerung zu finanzieren und sich eine breite überregionale Absatzstruktur zu schaffen. Mittelständischen Unternehmen fehlt häufig ein erfahrener und kapitalkräftiger Partner. Ihnen mangelt es an Eigenkapital und Liquidität. Bisher ist es nur wenigen gelungen, einen schlagkräftigen Vertrieb aufzubauen oder sich in etablierte Netzwerke von Zuliefer- bzw. Abnehmerbeziehungen zu integrieren. Hier bieten sich die Ansatzpunkte für die Wirtschaftspolitik.

Freilich wird dies allein nicht ausreichen, die sehr schmale industrielle Basis in Ostdeutschland nachhaltig zu verbreitern. Für den überschaubaren Zeitraum von zwei bis drei Jahren sollte die Investitionsförderung aufrecht erhalten werden, um Anreize für auswärtige Investoren zu setzen.

Summary

Aspects of Competitiveness in East German Manufacturing Industry

The German Economic, Monetary and Social Union came into force in July 1990. Up to now, the reconstruction of East German manufacturing industry has made substantial progress. The analysis of overall and sectorally differentiated data gives an impression of the adjustment process: Production is expanding, productivity tripled within four years and it has been possible to reduce unit labour costs.

Nevertheless there is still a long way to go in attaining western standards of efficiency and competitiveness. Export activities are very low and the main markets of East German manufacturing industry are local and domestic markets respectively. The level of productivity is still half as high as in West German manufacturing industry and unit labour costs are one third above West German standards.

Average data can only give a first impression of the situation. Actually, the adjustment process varies very strongly from one company to another. To show this, results from investigations, conducted at a firm level by the DIW, are presented. There are significant differences between plants run by West German or foreign companies on the one hand, and small and medium-sized, non-affiliated companies on the other hand. In principle, externally controlled plants have better conditions for solving the most urgent tasks, such as renewing production facilities and improving or establishing marketing and distribution systems for serving national, as well as international markets. Non-affiliated companies lack capital and liquidity. Only a few of them were able to integrate into existing networks. Thus, economic policy should focus on supporting firms in overcoming these obstacles. Furthermore, for a limited period of two or three years, investment incentives should be maintained to attract external investors and thus broaden the very small manufacturing industrial sector in East Germany.