

Ragnitz, Joachim; Beer, Siegfried

Article

Betriebsgröße und Arbeitsproduktivität im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe

Wirtschaft im Wandel

Provided in Cooperation with:

Halle Institute for Economic Research (IWH) – Member of the Leibniz Association

Suggested Citation: Ragnitz, Joachim; Beer, Siegfried (1997) : Betriebsgröße und Arbeitsproduktivität im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe, *Wirtschaft im Wandel*, ISSN 2194-2129, Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), Halle (Saale), Vol. 3, Iss. 16, pp. 11-13

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/142869>

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.

Betriebsgröße und Arbeitsproduktivität im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe

In Ostdeutschland hat sich im Verlauf der zurückliegenden Jahre eine Betriebsgrößenstruktur herausgebildet, die geprägt ist von einer großen Zahl kleiner und mittlerer Betriebe. Häufig wird in der geringen Größe der Unternehmen ein entscheidender Grund für die Schwierigkeiten der ostdeutschen Wirtschaft gesehen, den Produktivitätsrückstand zu Westdeutschland aufzuholen und einen steileren Wachstumspfad zu erreichen. Vor diesem Hintergrund hat das IWH den Einfluß untersucht, der von der kleinbetrieblichen Größenstruktur auf das Produktivitätsniveau im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe ausgeht. Es zeigt sich, daß die Betriebsgrößenstruktur keinen sehr großen Einfluß auf das durchschnittliche Produktivitätsniveau hat; rechnerisch kann nur ein verhältnismäßig kleiner Teil der Produktivitätslücke hierdurch erklärt werden.

Die Unternehmenslandschaft in Ostdeutschland ist geprägt durch einen verhältnismäßig hohen Anteil kleiner und mittlerer Unternehmen. Grund hierfür ist neben der unvermeidlichen Schrumpfung der ehemaligen Treuhandunternehmen vor allem die Gründungsdynamik der vergangenen Jahre. Für den Verlauf des Aufbauprozesses in den neuen Ländern ist diese Größenstruktur nicht ohne Bedeutung, fällt es kleinen Unternehmen doch oftmals vergleichsweise schwer, überregionale Märkte zu erschließen, die für Investitionen benötigten Finanzierungsmittel einzuwerben oder konkurrenzfähige Kostenstrukturen zu verwirklichen. Es wurden daher die Betriebsgrößenstrukturen in Ostdeutschland näher untersucht, vor allem mit Blick auf die Frage, ob in der Dominanz kleiner Betriebe und Unternehmen ein Grund für das niedrige durchschnittliche Produktivitätsniveau liegen könnte.¹⁸ Die nachfolgende Betrachtung beschränkt sich dabei aus Gründen der Datenverfügbarkeit auf das Verarbeitende Gewerbe.

¹⁸ Den Determinanten der Produktivitätslücke Ostdeutschland gegenüber Westdeutschland geht das IWH in einer Reihe von Artikeln nach. Bisher erschienen sind: RAGNITZ, J.: Zur Produktivitätslücke in Ostdeutschland. – DIETRICH, V.: Kapitalausstattung und Produktivitätsrückstand im ostdeutschen Unternehmenssektor, beide in: IWH, Wirtschaft im Wandel 7/1997. – ROTHFELS, J.: Die ostdeutsche Wirtschaftsstruktur und die Produktivitätslücke, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 13/1997.

Dominanz kleiner und mittlerer Betriebe

Amtliche Angaben über die Betriebsgrößenstrukturen in Ostdeutschland liegen bislang nur für das Jahr 1994 vor. In jenem Jahr waren von den damals noch 800.000 Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe¹⁹ drei Viertel in mittelständischen Betrieben (bis 500 Beschäftigten) tätig, davon mehr als ein Viertel in Kleinbetrieben (bis 49 Beschäftigten) (vgl. Tabelle 1). Ganz anders in Westdeutschland: Hier entfielen auf große Betriebe mehr als 40 vH aller Beschäftigten des Verarbeitenden Gewerbes.

Tabelle 1:
Betriebe^a und Beschäftigte des Verarbeitenden Gewerbes^b in Ost- und Westdeutschland nach Beschäftigtengrößenklassen 1994
- in vH -

Betriebe mit ... bis ... Beschäftigten	Ostdeutschland		Westdeutschland	
	Beschäftigte	Betriebe	Beschäftigte	Betriebe
1 - 19	6,2	44,2	5,2	56,8
20 - 49	14,8	27,8	8,6	19,2
50 - 99	16,8	14,7	10,1	10,5
100 - 199	18,4	8,0	12,6	6,6
200 - 499	18,9	3,9	19,1	4,5
500 - 999	11,2	1,0	13,5	1,5
1.000 und mehr	13,7	0,5	30,9	0,9
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

^a Einschließlich industrielle Kleinbetriebe mit weniger als 20 Beschäftigten; jeweils Ende September. Handwerksbetriebe mit weniger als 20 Beschäftigten unberücksichtigt. – ^b Abgrenzung nach der Systematik der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1979 (SYPRO).

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

Mittlerweile dürften diese Unterschiede eher noch akzentuierter ausfallen, denn eine Reihe der im Jahre 1994 noch im Besitz der Treuhandanstalt stehenden Betriebe dürfte seither geschrumpft, aufgespalten oder geschlossen worden sein.

Aus der Kostenstrukturstatistik für das Jahr 1995 liegen darüber hinaus Angaben über die wirtschaftliche Leistungskraft von Unternehmen – aufgeschlüsselt nach Beschäftigtengrößenklassen – vor. Beide Statistiken sind nicht uneingeschränkt miteinander vergleichbar, da Untersuchungsgegenstand der Kostenstrukturstatistik Unternehmen sind, die wiederum mehrere Betriebsstätten unterhalten

¹⁹ Ohne Handwerksbetriebe mit weniger als 20 Beschäftigte.

können. Die Aussage, daß sich in Ostdeutschland eine mittelständisch geprägte Struktur herausgebildet hat, gilt jedoch auch für Unternehmen.

Produktivität auch größenabhängig

Empirische Untersuchungen für Westdeutschland zeigen nun, daß die Arbeitsproduktivität (Bruttowertschöpfung je Beschäftigten) im Verarbeitenden Gewerbe mit der Unternehmensgröße ansteigt (vgl. Tabelle 2), wobei sich der durchschnittliche Produktivitätsabstand zwischen großen und kleinen Unternehmen in den letzten 15 Jahren sogar noch vergrößert hat.

Tabelle 2:
Bruttowertschöpfung je Beschäftigten^a im Verarbeitenden Gewerbe^b Ost- und Westdeutschlands 1995 nach Beschäftigtengrößenklassen

Unternehmen mit ... bis ... Beschäftigten	Ostdeutschland in DM	Westdeutschland in DM	Ost/West-Relation in vH
20 - 49	53.339	83.190	64,1
50 - 99	56.324	85.011	66,3
100 - 199	61.261	92.864	66,0
200 - 499	67.897	99.287	68,4
500 - 999	105.804	110.243	96,0
1.000 und mehr	71.058	130.844	54,3
Insgesamt	66.488	111.007	59,9

^a Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten. Wertschöpfung ohne Umsatzsteuer, Beschäftigte ohne Heimarbeiter. – ^b Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93).
Quelle: Statistisches Bundesamt.

In der Literatur wird eine ganze Reihe möglicher Ursachen für dieses Muster diskutiert, ohne daß sich bisher ein geschlossenes Theoriegebäude herausgebildet hätte.²⁰ So werden produktionstheoretische Überlegungen ins Feld geführt, nach denen größere Betriebe durch Großserienproduktion Kostenvorteile für sich ausnutzen können. Weitgehend unumstritten ist auch das Argument, daß in größeren Betrieben eine produktivitätssteigernde innerbetriebliche Spezialisierung leichter möglich ist als in kleineren. Allerdings steigen mit zunehmender Unternehmensgröße auch die Koordinations- und Motivationskosten an, so daß – so ein gängiges Gegenargument – kleinere Unternehmen flexibler auf geänderte Marktsituationen reagieren können. Aus

²⁰ Vgl. z.B. SCHMIDT, A. G.: Der Einfluß der Unternehmensgröße auf die Rentabilität von Industrieunternehmen. Wiesbaden 1995. – HÜTTINGER, K.: Unternehmensgröße und Wirtschaftsdynamik. München 1984.

allem resultiert, daß eine optimale Betriebsgröße existiert, die aber je nach Branche und Marktumfeld unterschiedlich sein dürfte.

Die für Ostdeutschland verfügbaren Daten zur Wertschöpfung zeigen zunächst ein ähnliches Bild wie in Westdeutschland. Die Arbeitsproduktivität steigt auch hier mit zunehmender Unternehmensgröße an; größere Unternehmen (zwischen 500 und 1.000 Beschäftigte) erzielen eine nahezu doppelt so hohe Bruttowertschöpfung je Beschäftigten wie kleine Unternehmen (zwischen 20 und 50 Beschäftigte). Auffällig ist jedoch, daß die Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten eine deutlich geringere Produktivität aufweisen als die Unternehmen in der darunter liegenden Größenklasse. Entscheidender Grund hierfür dürfte sein, daß es sich bei den in Ostdeutschland zu jenem Zeitpunkt registrierten Großunternehmen um Unternehmen handelt, die von der Treuhandanstalt erst spät privatisiert werden konnten und deshalb im Jahre 1995 in ihrem Umstrukturierungsprozeß noch nicht sehr weit vorangekommen waren. Bei den kleineren Unternehmen hingegen dürfte dieser Effekt keine allzu große Rolle mehr gespielt haben: Soweit es sich dabei um neuerrichtete Produktionsstätten handelt, erlauben die Produktionsanlagen ohnehin eine hocheffiziente Herstellungsweise; in den Fällen, in denen es sich um ehemalige Treuhandunternehmen handelt, lag deren Privatisierung im Jahre 1995 meist schon längere Zeit zurück, so daß Investitionen und Personalabbau hier bereits produktivitätswirksam hatten werden können.

Insgesamt liegt das durchschnittliche Produktivitätsniveau im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands nach den Ergebnissen der Kostenstrukturstatistik bei knapp 60 vH des westdeutschen Durchschnittsniveaus. Leicht darunter liegt die Produktivitätsrelation in den großen Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten – hierfür dürften die oben genannten Ursachen maßgeblich sein. In den übrigen Größenklassen wurden hingegen deutlich über dem Durchschnitt liegende Werte verzeichnet. So liegt das Produktivitätsniveau in den Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten im Mittel bei knapp zwei Dritteln des westdeutschen Niveaus, ohne daß ein enger Zusammenhang zur Unternehmensgröße erkennbar wäre. In den etwas größeren Unternehmen (500 bis 1.000 Beschäftigte) wird im Durchschnitt hingegen sogar ein nahezu gleiches Produktivitätsniveau erreicht wie in westdeutschen Unternehmen dieser Größenklasse. Dieses überraschende Ergebnis dürfte damit zusammenhängen,

daß es sich hierbei zu einem großen Teil um solche Unternehmen handelt, die einem westdeutschen oder einem ausländischen Konzern angeschlossen sind: Nicht allein, daß diese Unternehmen mit finanzieller Unterstützung ihrer Muttergesellschaften verhältnismäßig schnell saniert werden konnten; wichtig ist auch, daß das Problem, aus eigener Kraft neue Märkte erschließen zu müssen, sich bei diesen Unternehmen nicht stellte. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, daß ostdeutsche Konzernunternehmen häufig ohne personalintensiven Verwaltungsapparat auskommen, da Funktionen, wie Marktforschung, Forschung und Entwicklung, in den Muttergesellschaften ausgeführt werden. Darüber hinaus mögen aber auch branchenspezifische Aspekte eine Rolle spielen, nämlich dann, wenn sich in Ostdeutschland in dieser Größenklasse Unternehmen solcher Wirtschaftszweige konzentrieren, die im Vergleich zu Westdeutschland den Produktivitätsrückstand bereits weitgehend abbauen konnten. Die verfügbaren Informationen aus der Kostenstrukturstatistik reichen aber nicht aus, diesen Aspekt näher zu überprüfen.

Auswirkungen auf gesamtwirtschaftliche Produktivitätslücke nur gering

Alles in allem scheint es somit nicht die geringe Präsenz großer Unternehmen in Ostdeutschland zu sein, die für das niedrige Produktivitätsniveau verantwortlich ist: Abgesehen von den Sonderfällen der beiden oberen Größenklassen – die ohnehin nur geringe Fallzahlen aufweisen – liegt das durchschnittliche Produktivitätsniveau im Verarbeitenden Gewerbe weitgehend unabhängig von der Unternehmensgröße bei etwa zwei Dritteln des westdeutschen Niveaus. Ermittelt man – rein hypothetisch – das durchschnittliche Produktivitätsniveau²¹, das sich bei gleichem Besatz der einzelnen Größenklassen wie in Westdeutschland ergeben würde, so ergibt sich, daß nur etwa vier Prozentpunkte der gesamten Produktivitätslücke durch diesen Effekt erklärbar sind. Damit bestätigt sich einmal mehr, daß der Produktivitätsrückstand, der sich auf gesamtwirtschaftlicher Ebene zeigt, kein statistischer Effekt ist, sondern realwirtschaftliche Ursachen hat.

Siegfried Beer (sbr@iwh.uni-halle.de)

Joachim Ragnitz (jrg@iwh.uni-halle.de)

Kostenvergleich ABM – Arbeitslosigkeit aus der Sicht öffentlicher Haushalte

Entgegen weitverbreiteter Meinungen ist die Durchführung von Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen (ABM) bedeutend teurer als die Finanzierung von Arbeitslosigkeit. So erfordert die Finanzierung einer ABM-Stelle verglichen mit den entsprechenden Ausgaben für Arbeitslosigkeit mindestens das 1,5fache an finanziellen Mitteln.

Zu diesem Ergebnis gelangt man, wenn die direkten staatlichen Transfers an die Arbeitslosen, die auf Basis von Daten des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit (IAB) dem Mitteleinsatz in ABM jeweils unter Berücksichtigung von Rückflüssen, Vorleistungs- und Multiplikatoreffekten gegenübergestellt werden. Dabei ist zu beachten, daß die Berechnung der indirekten Kostenentlastungen methodisch verzerrt ist und wesentliche ökonomische Einflußgrößen konzeptionell vernachlässigt werden. Würden auch diese einbezogen, hätte das eine noch wesentlich ungünstigere Relation zur Folge.

Während die Bundesanstalt für Arbeit der Hauptfinanzier von ABM ist, profitieren öffentliche Institutionen wie der Bund, die Länder, Kommunen und andere Sozialversicherungsträger von der Durchführung der ABM. Das führt nicht

zuletzt zu einem verdeckten Finanzausgleich auf Kosten der Beitragszahler und damit zu einer zusätzlichen Belastung der Lohnnebenkosten.

Konzept des Kostenvergleichs ABM – Arbeitslosigkeit

Die Wirkungen von ABM werden regelmäßig vom IAB quantifiziert. In diesem Konzept werden die Nettokosten des zweiten Arbeitsmarktes als Differenz zwischen durchschnittlichen Kosten der Arbeitslosigkeit und durchschnittlichen Kosten von ABM berechnet. Die Kosten²² resultieren aus Ausgaben der Bundesanstalt für Arbeit und der sonstigen öffentlichen Haushalte. Die Teilnehmer an ABM kommen schwerpunktmäßig aus Zielgruppen, wie Langzeitarbeitslose, ältere Arbeitslose und Frauen. Um den Einfluß solcher Struktureffekte auf den Kostenvergleich auszuschalten, beschränkt sich der Vergleich auf eine merkmalsentsprechende Gruppe von Arbeitslosen. Diese bezieht im Ver-

²¹ Die Methodik entspricht der bei J. Rothfels, a.a.O., angegebenen Vorgehensweise.

²² Der Kostenbegriff entspricht hier dem Ausgabenbegriff, da es sich um eine Ein-Perioden-Betrachtung handelt.