

Gerstenberger, Wolfgang

Article

Messung der Ertragslage im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands

ifo Dresden berichtet

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Gerstenberger, Wolfgang (2002) : Messung der Ertragslage im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands, ifo Dresden berichtet, ISSN 0945-5922, ifo Institut, Niederlassung Dresden, Dresden, Vol. 09, Iss. 3, pp. 19-29

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/169640>

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.

Messung der Ertragslage im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands

Zum Hintergrund

Die ostdeutsche Wirtschaft hat einen durchgreifenden Strukturwandel hinter sich gebracht. Hiervon war auch das verarbeitende Gewerbe stark betroffen. Viele Kombinate, die zu DDR-Zeiten einen Namen hatten und zehntausende Menschen beschäftigten, haben den Wettbewerbsschock, den die deutsche Vereinigung mit sich brachte, nicht überlebt und sind verschwunden. Aus Teilen der früheren Industrie, aber auch durch Neuansiedlung von Betrieben hat sich im Laufe der neunziger Jahre eine neue Industriestruktur gebildet. Viele mittelständische Unternehmen wurden gegründet. Im Zuge dieser Umstrukturierung ist das verarbeitende Gewerbe in Ostdeutschland deutlich kleiner geworden. Dies gilt sowohl für seinen Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung und für sein Gewicht als Arbeitgeber als auch für die Größe der einzelnen Unternehmen und Betriebe. Die umstrukturierte Industrie zeichnet sich seit Mitte der neunziger Jahre durch ein kräftiges Wachstum aus. Die Wertschöpfung nimmt pro Jahr um 7 % im Durchschnitt zu und auch die Zahl der Arbeitsplätze in der Industrie tendiert nach oben. Die Industrie ist damit einer der Hoffnungsträger im Osten, der eine Rückkehr zu einem gesamtwirtschaftlichen Wachstumspfad bringen könnte, bei dem sich die Lebensverhältnisse zwischen Ost und West angleichen.

Es stellt sich jedoch die Frage, ob in den nächsten Jahren mit einer Fortsetzung des Entwicklungstrends der letzten Jahre zu rechnen ist. Die mittelständische ostdeutsche Industrie muss zur Fortsetzung ihres Wachstums und zur Stärkung ihrer Marktposition noch mehr in immaterielles Kapital, wie Patente, Mar-

kennamen, Vertriebsnetze investieren. Wird sie über die Finanzierungsmittel verfügen, die zur Fortsetzung der Expansion notwendig sind? Mit Blick auf die schärferen Auflagen für die Kreditvergabe der Banken im Gefolge von BASEL II wird dies bezweifelt. Gerade die kleinen und mittleren Unternehmen, die nur eine niedrige Eigenkapitalquote aufweisen, werden im Vergleich zu den bisherigen Kreditbedingungen schwerer oder nur teurer zu Bankkrediten kommen. Die Chancen der mittelständisch geprägten ostdeutschen Wirtschaft, mehr Eigenkapital zu bilden, oder über Equity-Finance von außen zu bekommen, hängen jedoch an der Ertragskraft der Unternehmen. Hierzu gibt es aber nur wenig ostspezifische, vor allem aber kaum aktuelle Informationen. Mit der amtlichen Kostenstrukturstatistik auf Stichprobenbasis¹ lässt sich zwar die Ertragssituation der deutschen Unternehmen eingrenzen. Es werden aber keine Ergebnisse für die neuen Bundesländer ausgewiesen. Bei der zweiten wichtigen Quelle zur Ertragslage der Unternehmen, der Bilanzstatistik der Deutschen Bundesbank², werden zwar Kennziffern für Ost- und Westdeutschland getrennt publiziert, die Daten hinken jedoch wegen des Erhebungsverfahrens um 2 bis 3 Jahre hinter der Aktualität her.³

Angesichts dieser Datenlage hat sich das ifo Institut entschlossen, im Rahmen seines Konjunkturtests für Ostdeutschland zweimal pro Jahr eine Frage nach der Umsatzrendite der befragten Unternehmen zu stellen. Übernommen wurde dabei eine Frage aus dem Konjunkturtest Westdeutschland, welche dort bereits seit 1993 von den Unternehmen beantwortet wird. Sie lautet:

¹ Vgl. Fachserie 4 „Produzierendes Gewerbe“, Reihe 4.3, „Kostenstruktur der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Bergbau und der Gewinnung von Steinen und Erden“ des Statistischen Bundesamtes, 1999 und frühere Jahrgänge.

² Diese basiert auf den Bilanzen und Erfolgsrechnungen, die von den Landeszentralbanken im Zusammenhang mit dem Refinanzierungsgeschäft (Wechsel-Rediscount – Sicherheiten für Kredite von Banken an Wirtschaftsunternehmen) eingereicht werden. Im Einzelnen vgl. Deutsche Bundesbank, Bilanzstatistik der Deutschen Bundesbank, Monatsbericht Oktober 1998.

³ Vgl. hierzu Deutsche Bundesbank, Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen West- und ostdeutscher Unternehmen für 1989, statistische Sonderveröffentlichung 6, September 2001.

Die Umsatzrendite unseres Unternehmens (Jahresüberschuss nach Steuern bzw. Verlust in % des Nettoumsatzes) betrug in¹⁾

falls Überschuss:

bis 1 % ☐

über 1 bis 2 % ☐

über 2 bis 3 % ☐

über 3 bis 4 % ☐

über 4 % ☐

und zwar ca.%

falls Verlust:

0 bis –1 % ☐

unter –1 bis –2 % ☐

unter –2 bis –3 % ☐

unter –3 bis –4 % ☐

unter –4 % ☐

und zwar ca.%

1) Jahr bzw. Geschäftsjahr, das schwerpunktmäßig in das Berichtsjahr fällt.

Im Folgenden werden erste Ergebnisse dargestellt. Da jedoch der Aussagewert einer ersten Erhebung begrenzt ist, wird vorher einiges Material zur Einordnung der ostdeutschen Ergebnisse ausgebreitet.

Zunächst wird anhand einer Gegenüberstellung der Ergebnisse der Kostenstrukturstatistik und der Bilanzstatistik auf die Probleme einer exakten Messung der Umsatzrendite eingegangen. In einem zweiten Schritt werden dann die hoch gerechneten Ergebnisse aus dem ifo Konjunkturtest zur Umsatzrendite für das verarbeitende Gewerbe für Westdeutschland mit den Angaben der Kostenstrukturstatistik verglichen, um einen Eindruck von der Verlässlichkeit der aktuellen Informationsquelle zu bekommen. Da aus dem Konjunkturtest Ostdeutschland längere Zeitreihen zur Beurteilung der Ertragslage vorliegen⁴, wird wiederum anhand des westdeutschen Datenmaterials untersucht, ob systematische Zusammenhänge zwischen der Höhe der Umsatzrendite und ihrer Beurteilung durch die Industriefirmen bestehen. Wenn dies der Fall ist, kann von einem Zusammenhang zwischen den Änderungen in der Häufigkeitsverteilung der Urteile zur Ertragssituation und der Höhe der Umsatzrendite ausgegangen werden.⁵ Wenn für die ostdeutschen Unternehmen ähnliche Beziehungen wie für die westdeutschen Firmen fest-

stellbar wären, könnten damit aus den vorliegenden Zeitreihen für die Beurteilung der Ertragssituation für die zurück liegenden Jahre Aussagen zum Trend der Umsatzrendite abgeleitet werden.

Bestimmung der Umsatzrendite

Auf Unternehmensebene stellt die Umsatzrendite das Verhältnis zwischen dem Gewinn und dem Umsatz des Unternehmens dar. Das Problem ist, eine über alle Unternehmen hinweg vergleichbare Abgrenzung des Gewinns zu finden. Selbst bei Industrieunternehmen ist der Gewinn nicht nur das Ergebnis der Ertragskraft der produktionswirtschaftlichen Aktivitäten. Er wird von den finanzwirtschaftlichen Bedingungen des Unternehmens ebenfalls beeinflusst. Auch die für die Unternehmensformen (Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften und Einzelunternehmen) geltenden unterschiedlichen Regelungen für die Besteuerung der Erträge und Gewinneinkommen beeinträchtigen die Vergleichbarkeit auf einzelwirtschaftlicher Ebene. Bei Aggregaten (Branchen, Wirtschaftsbereiche) können darüber hinaus Abweichungen durch unterschiedliche Zuordnung der Unternehmen und Probleme der Repräsentativität der erfassten Unternehmen auftreten. Es überrascht deshalb nicht, wenn eine Gegenüberstellung der

⁴ Vgl. hierzu J. Gürtler, „Sächsische und ostdeutsche Industrie 2001: Produktion, Beschäftigung und Erträge auf Expansionskurs“, in: ifo Dresden berichtet, Heft 3/2001, S. 22–27.

⁵ Da auch die Industrie- und Handelskammern ähnliche Fragestellungen haben, ist die Antwort auf diese Frage auch für die Bewertung dieser Umfrage von Bedeutung.

Ergebnisse der Kostenstrukturstatistik und der auf alle Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes hoch gerechneten Ergebnisse der Bilanzstatistik der Deutschen Bundesbank zu unterschiedlichen Umsatzrenditen führt (vgl. Tab. 1).

Während nach der Kostenstrukturstatistik 1999 gemessen am Gewinn vor Steuern 2,2 % vom Umsatz für die Verzinsung von Eigenkapital und Unternehmerlohn (inklusive Steuern hierauf) übrig blieb, waren es nach dem Ergebnis der Bilanzstatistik 4 %. Die einzelnen Kostenkomponenten, die vom Umsatz bzw. vom Bruttoproduktionswert abzusetzen sind, um zum Gewinn zu kommen, geben Aufschluss, wodurch dieser Unterschied entsteht. Eine größere Differenz besteht bei den sonstigen Aufwendungen. Diese liegen nach der Bilanzstatistik der

Deutschen Bundesbank deutlich über den Vergleichswerten aus der Kostenstrukturstatistik. Wenn die Werte für die sonstigen Aufwendungen der Bilanzstatistik allerdings – wie in Tabelle 1 geschehen – mit den übrigen Erträgen saldiert werden, so liegen sie um 1,5 Prozentpunkte unter dem Vergleichswert der Kostenstrukturstatistik.

Da die Belastung des Umsatzes mit indirekten Steuern (abzüglich Subventionen) und mit Löhnen und Gehältern nach beiden Quellen ähnlich ist, schlägt diese Differenz auch auf den bei den Unternehmen verbleibenden Cashflow durch. Bei den Relationen der Abschreibungen und der Fremdkapitalzinsen zum Umsatz bestehen nur kleinere Unterschiede zwischen den verschiedenen Quellen. Deshalb bleiben die Differenzen beim Cashflow auch bei der Umsatzrendite

Tab. 1

Kostenstrukturen 1999 im verarbeitenden Gewerbe Deutschlands nach unterschiedlichen Quellen

Nr.	Variable	Relation zum Umsatz 1999 in % lt.	
		Bilanzstatistik	Kostenstrukturstatistik
1	Umsatz	100,0	100,0
2	Bruttoproduktionswert	100,2	100,3
3	Materialverbrauch	54,5	54,8 ^{a)}
4	Sonstige Aufwendungen	11,0 ^{b)}	13,5 ^{c)}
5	Bruttowertschöpfung (2 – 3 – 4)	34,6	32,1
6	Indirekte Steuern ./. Subventionen	3,5 ^{d)}	3,1
7	Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten (5 – 4)	31,1	29,0
8	Personalaufwand	22,5	22,5 ^{e)}
9	Cash Flow (7 – 8)	8,6	6,5
10	Abschreibungen auf Sachanlagen	4,0	3,5
11	Fremdkapitalzinsen	0,6 ^{f)}	0,8
12	Gewinn vor Steuern (9 – 10 – 11)	4,0	2,2
13	Steuern auf Einkommen und Ertrag	1,3	
14	Gewinne nach Steuern	2,7	

a) Einschl. Einsatz an Handelsware und Energieverbrauch. - b) Übrige Aufwendungen plus sonstige Abschreibungen abzüglich übrige Erträge. - c) Kosten für Lohnarbeiten, sonstige industrielle/handwerkliche Dienstleistungen, Mieten und Pachten, sonstige Kosten. - d) Steuern ohne Steuern auf Einkommen und Erträge. - e) Bruttolohn- und -Gehaltssumme einschließlich Sozialkosten. - f) Zinsaufwendungen abzüglich Zinserträge.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt: Fachserie 4 „Produzierendes Gewerbe“, Reihe 4.3 „Kostenstruktur der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Bergbau und der Gewinnung von Steinen und Erden“, verschiedene Jahrgänge, Zusammenstellung und Berechnung des ifo Instituts.

erhalten. Dies bedeutet, dass die Wirkung der finanzwirtschaftlichen Einflussfaktoren, die in der Bilanzstatistik abgebildet sind, letztlich dafür verantwortlich sind, dass eine höhere Umsatzrendite ausgewiesen wird. Der Unterschied besteht auch in den Jahren vor 1999 in ähnlichem Umfang. Die Umsatzrendite nach Steuern lässt sich nur aus der Bilanzstatistik errechnen. Sie liegt um rd. einen Prozentpunkt unter der Rendite vor Steuern. Dies gilt auch für den Zeitraum 1994–99.

Renditeentwicklung in Westdeutschland laut ifo Konjunkturtest⁶

Die Frage zur Umsatzrendite wurde bei der Konjunkturumfrage in Westdeutschland im Mai und September gestellt. Im Mai wird die erzielte Rendite im Vorjahr abgefragt. In der Regel können diese Angaben sich auf die vorläufigen Jahresabschlüsse der Unternehmen stützen. Im September wird ein Schätzwert für die im laufenden Jahr zu erzielende Umsatzrendite erhoben. Es ist deshalb zu vermuten, dass die Daten vom Mai des darauf folgenden Jahres die verlässlichere Information zur Höhe der Umsatzrendite eines Jahres liefern.

Die Ergebnisse des Berichtskreises können nicht ohne Weiteres auf das Gesamtaggregat übertragen werden, da der Erhebungskreis des ifo Konjunkturtests aus verschiedenen Gründen kein Abbild des westdeutschen verarbeitenden Gewerbes im Kleinformat sein kann.⁷ Um Abweichungen in der Zusammensetzung nach Wirtschaftszweigen und Größenklassen zu berücksichtigen, müssen die Berichtskreisergebnisse hoch gerechnet werden. Hierzu wurde zunächst die durchschnittliche Rendite für die einzelnen Wirtschaftszweige getrennt nach Beschäftigtengrößenklassen aus den Angaben der Unternehmen als arithmetisches Mittel errechnet. Diese wurden dann unter Berücksichtigung des

tatsächlichen Gewichts der Größenklassen in den verschiedenen Wirtschaftszweigen und der Wirtschaftszweige selbst zu einem Durchschnittswert für das verarbeitende Gewerbe verdichtet. Die Umsatzgewichte wurden aus den Daten des Monatsberichtes des Statistischen Bundesamtes im Bergbau und des verarbeitenden Gewerbes herausgezogen.⁸

Stellt man die so ermittelten Werte für die einzelnen Jahre aus den verschiedenen Erhebungszeitpunkten den Werten der Kostenstrukturstatistik gegenüber, so ergibt sich der in Abbildung 1 dargestellte Zusammenhang. Aus der Kostenstrukturstatistik liegen nach 1995 nur Werte für Gesamtdeutschland vor. Diese werden jedoch von den Verhältnissen für Westdeutschland dominiert. Dies belegt auch der Vergleich für das Jahr 1995, für das Umsatzrenditen in beiden Abgrenzungen vorliegen. Die gesamtdeutschen Werte können deshalb als Vergleichsmaßstab für die Renditeentwicklung laut ifo Konjunkturtest dienen, die sich nur auf Westdeutschland bezieht.

In den Jahren, für die Vergleichswerte vorliegen, ist die Übereinstimmung der hochgerechneten Werte aus den Konjunkturtestumfragen mit den Werten aus der Kostenstrukturstatistik recht groß. Werden die im Mai des Folgejahres ermittelten Umsatzrenditen zum Maßstab genommen, so betragen die Differenzen – absolut gesetzt – im Durchschnitt 0,2 Prozentpunkte. Die größte Differenz betrug 0,4 Prozentpunkte und trat 1993/94 auf.

Die Schätzwerte aus den KT-Befragungen im September liegen in der Regel leicht unter den Ergebnissen der Befragungen vom Mai des Folgejahres. Der Abstand zwischen den im Herbst und nach Abschluss des Jahres erhobenen Daten beträgt im Schnitt 0,2 Prozentpunkte. Die Unterschätzung der Umsatzrendite in den Prognosewerten vom September hält sich also in Grenzen. Die größte Abweichung

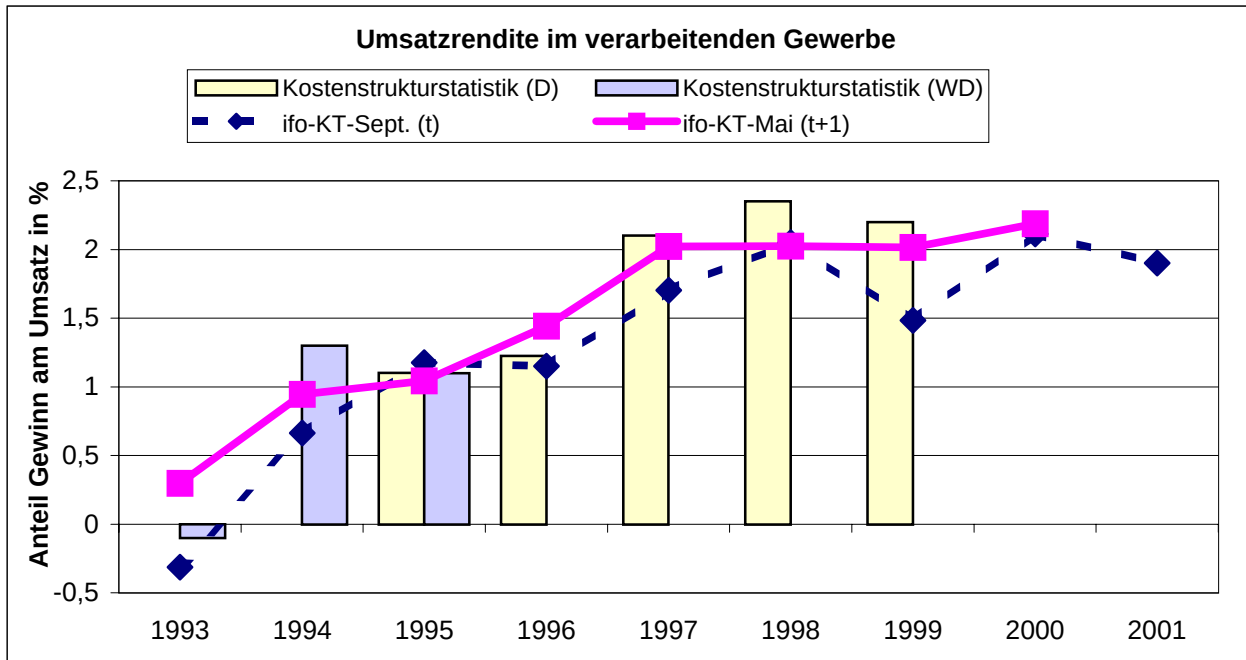
⁶ Für die Aufbereitung der Erhebungsergebnisse und die Unterstützung bei der Auswertung danke ich Herrn Phillipp Borchardt, der als studentische Hilfskraft in der ifo Niederlassung Dresden gearbeitet hat.

⁷ Vgl. K.-H. Oppenländer und G. Poser, *Handbuch der ifo Umfragen. Vierzig Jahre Unternehmensbefragungen des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung*, 1989, S. 139 ff. sowie W. Marquardt und H. Strigel, *Der ifo Konjunkturtest, Schriftenreihe des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung*, Bd. 38, 1959.

⁸ Statistisches Bundesamt, *Fachserie 4 „Produzierendes Gewerbe“, Reihe 4.1.1 „Beschäftigung, Umsatz und Energieversorgung der Unternehmen und Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden“*, verschiedene Jahrgänge.

Abb. 1

**Umsatzrendite laut ifo Konjunkturtest
im Vergleich zu den Ergebnissen der Kostenstrukturstatistik**



Quelle: Statistisches Bundesamt, ifo Konjunkturtest.

trat im Jahr 1999 auf und betrug einen halben Prozentpunkt.

Höhe der Umsatzrendite und Beurteilung der Ertragslage

Die Firmen geben in den jeweiligen Umfragen zusätzlich zur Umsatzrendite ein Urteil zur Ertragslage ab. Hieraus lässt sich die Verteilung der Betriebe des verarbeitenden Gewerbes ermitteln, die sich in einer guten, befriedigenden oder schlechten Ertragslage befinden. Für die Beurteilung der Ertragslage existiert auch eine Zeitreihe für die ostdeutschen Betriebe. Die Frage ist, ob eine systematische Beziehung zwischen den Urteilen der Firmen zur Ertragslage und der Höhe der Umsatzrendite besteht. Wenn dies der Fall ist und die Beziehung über die Zeit hinweg stabil ist, dann könnte unmittelbar von Veränderungen in der Häufigkeitsverteilung der Firmen in den alternativen Kategorien der Ertragslage auf die Entwicklung der Umsatzrendite geschlossen werden.

Im Folgenden wird deshalb für den westdeutschen Berichtskreis untersucht, wie sich die Umsatzrenditen auf Firmenebene verteilen, wenn die Betriebe sich in einer guten oder befriedigenden oder schlechten Ertragslage befinden. Um die Stabilität zu prüfen, werden hierzu Erhebungen aus zurückliegenden Jahren in die Untersuchung einbezogen. Es wurde darauf geachtet, dass Jahre mit stark unterschiedlicher Ertragslage ausgewählt wurden.

Mit dieser Auswahl kann zugleich geprüft werden, ob bei gleicher Umsatzrendite das Urteil des Unternehmers zur Ertragslage der Firma je nach Ertragslage im Umfeld unterschiedlich ausfällt. Dies ist nicht auszuschließen, da in einer Phase allgemein höherer Erträge ein anderer Standard für die Beurteilung gelten kann als in einer Phase, in der viele Unternehmen in der Verlustzone sind. Um die Bedeutung derartiger Phänomene eingrenzen zu können, wurden Jahre mit unterschiedlichem Auslastungsgrad ausgewählt. Dieser beeinflusst maß-

geblich die Ertragslage.⁹ Im Jahr 1993 befand sich die westdeutsche Industrie in einer ausgeprägten Rezession. Das Jahr 2000 markiert dagegen eine Hochkonjunkturphase. In den Jahren 1995 und 1997 bewegte sich die Kapazitätsauslastung knapp unter bzw. auf dem längerfristigen Durchschnitt. Abbildung 2 zeigt die Verteilung der Umsatzrenditen, welche sich aus den Angaben der Firmen des Berichtkreises je nach Urteilkategorie in den verschiedenen Jahren ergibt.

Erwartungsgemäß verteilen sich die Umsatzrenditen bei Firmen, die sich nach eigenem Urteil in einer guten Ertragssituation befinden, deutlich anders als bei Firmen, die ihre Ertragslage als befriedigend oder schlecht charakterisieren. Bei der ersten Kategorie wird am häufigsten eine Umsatzrendite von 3–4 % genannt. Die Verteilung ist linkssteil, praktisch kommen nur positive Werte für die Umsatzrendite vor. Renditen von bis zu 8 % treten noch in nennenswerter Häufigkeit auf. Befriedigende Umsatzrenditen bewegen sich im westdeutschen verarbeitenden Gewerbe bei ein bis drei Prozent des Umsatzes. Die Werte oberhalb und unterhalb der häufigsten Werte verteilen sich symmetrisch, relativ häufig werden noch Renditen von 3–4 % und 0–1 % als befriedigend bezeichnet. Renditen von 0–1 % werden jedoch weit häufiger schon als schlecht bezeichnet. In dieser Bandbreite liegt sogar der häufigste Wert für die Umsatzrendite bei Firmen, die ihre Ertragslage als schlecht bezeichnen. Die Verteilung der Renditen weicht nur wenig von einer Normalverteilung ab und ist nur leicht rechtssteil.

Über die Jahr hinweg ähneln sich die Verteilungen der Umsatzrenditen in den verschiedenen Kategorien stark. Auch die konjunkturelle Lage im Durchschnitt der Industrie scheint ohne Einfluss auf die Verteilungen, wenn die Firmen ihre Ertragslage als gut oder befriedigend einstufen. Nur im Rezessionsjahr 1993 waren bei Firmen, die sich in einer schlechten Ertragslage befanden, etwas häufiger als in den übrigen Jahren Renditen (Verlustraten) um –3 % zu beobachten als in den übrigen Jahren. Die durchschnittliche Um-

satzrendite bei Firmen, die ihre Ertragslage als gut bewerten, liegt bei 4 %. Firmen mit befriedigender Gewinnsituation haben im Durchschnitt eine Umsatzrendite von 2 1/4 %. Bei schlechter Gewinnsituation weisen die betreffenden Unternehmen eine Umsatzrendite (Verlustrate) von –0,5 % im Durchschnitt auf.

Festzuhalten ist damit, dass aus Veränderungen in der Häufigkeitsverteilung der Industriefirmen nach Kategorien der Ertragslage durchaus auf die Veränderungstendenz in der Umsatzrendite geschlossen werden kann. Proberechnungen haben allerdings gezeigt, dass Schätzungen der Umsatzrendite auf diesem Wege doch eine ins Gewicht fallende Fehlermarge aufweisen. Die Erfassung der Urteile zur Ertragssituation kann also die Erhebung der Umsatzrendite nicht ersetzen.

Gelten für die ostdeutschen Industriefirmen andere Regeln?

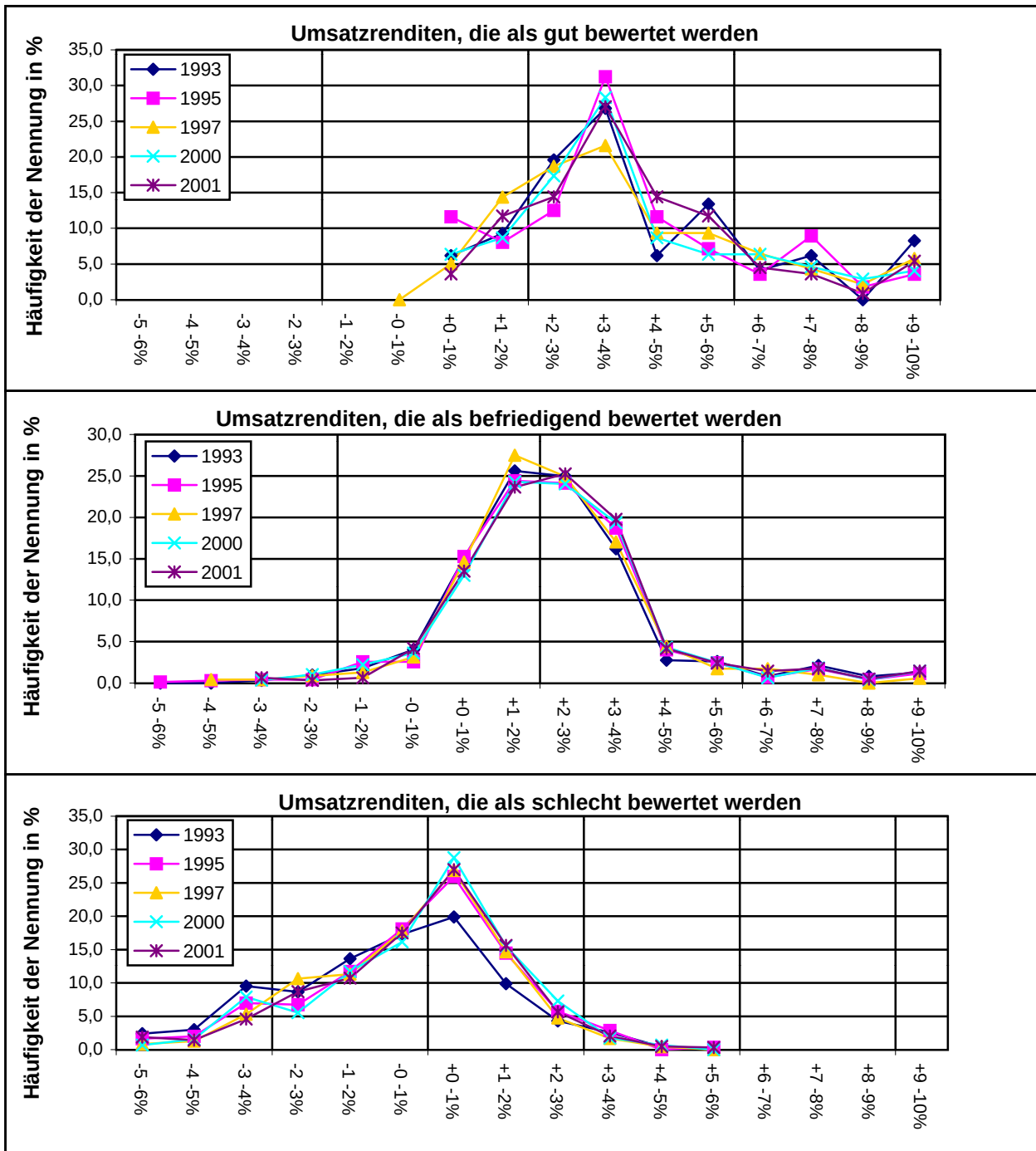
Die Frage ist auch, ob die Befunde für Westdeutschland auf die neuen Bundesländer übertragbar sind. Zwar ist der Einfluss westdeutscher Unternehmen in Ostdeutschland beträchtlich und könnte somit zu ähnlichen Standards in der Beurteilung der Ertragssituation und der Umsatzrenditen geführt haben. Die Finanzmärkte legen ebenfalls eine vergleichbare Messlatte an und drängen damit ostdeutsche Firmen in die gleiche Richtung. Andererseits sind viele unabhängige Industriefirmen von Ostdeutschen gegründet worden bzw. stehen unter ostdeutschem Management und haben damit möglicherweise eine andere Wertehierarchie und Tradition. Schließlich gibt es eine Besonderheit der ostdeutschen Industrie: Sie war und ist im Unterschied zur westdeutschen Konkurrenz in der Position des Newcomers und Außenseiters, der seine Marktposition erst noch erobern bzw. festigen muss. Deshalb sind abweichende Standards für die Umsatzrendite möglich.

Abbildung 3 stellt, getrennt nach Kategorien der Beurteilung der Ertragslage, die Verteilung der Umsatzrenditen der befragten Unternehmen aus

⁹ Vgl. L. Uhlmann, „Geschäftslage und Kapazitätsausnutzung als Indikatoren der Industriegewinne“, in: ifo Schnelldienst 31/1996, S. 8–16.

Abb. 2

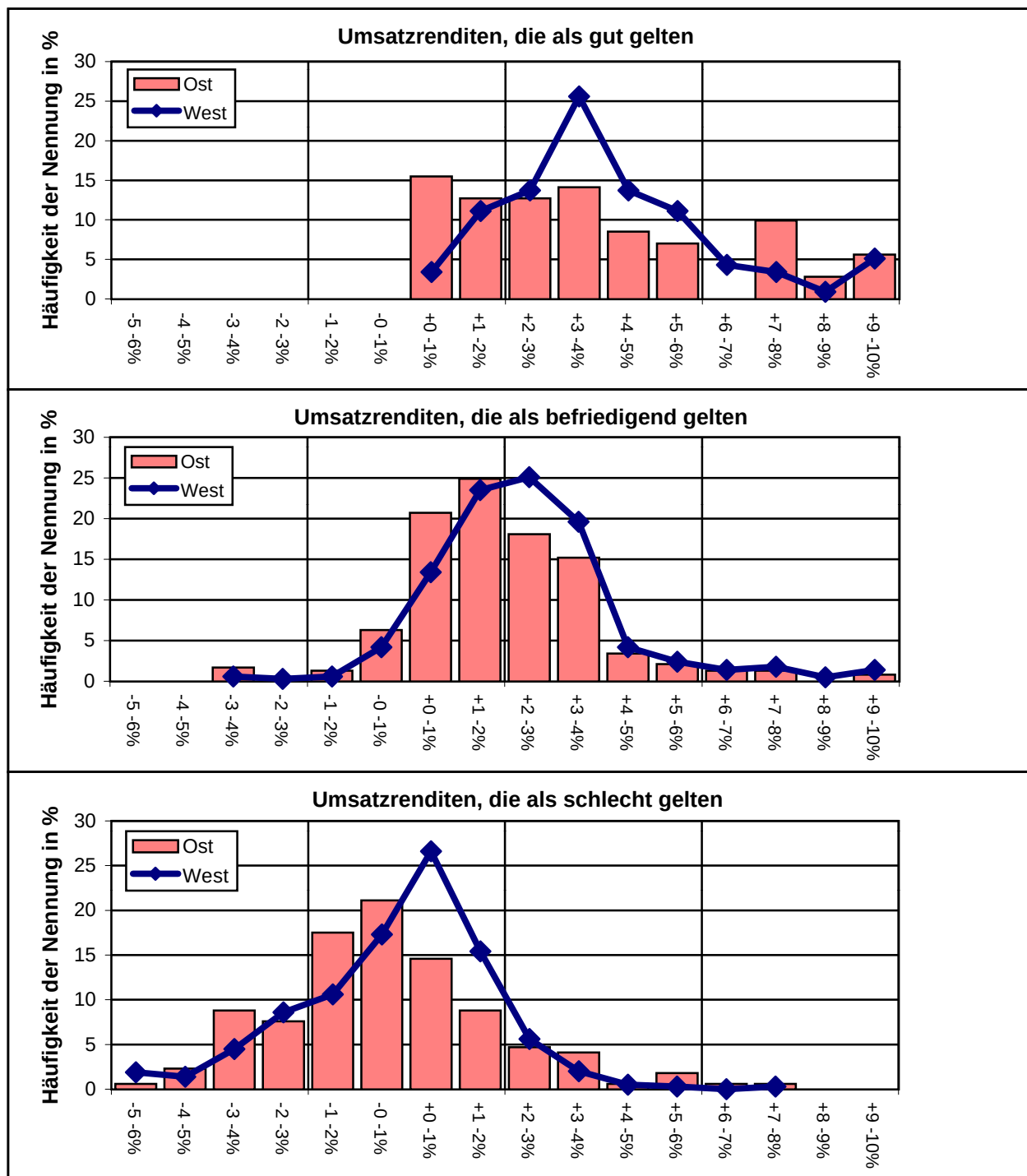
Umsatzrenditen und Beurteilung der Ertragssituation durch die Unternehmen und in Westdeutschland in ausgewählten Jahren



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Abb. 3

Umsatzrenditen und Beurteilung der Ertragssituation 2001
 – Ost- und westdeutsche Industriefirmen im Vergleich –



Quelle: ifo Konjunkturtest.

West- und Ostdeutschland gegenüber. Die Daten stammen aus den Erhebungen vom September bzw. November 2000. Wenn ostdeutsche Firmen ihre Ertragslage als gut, befriedigend oder schlecht bezeichnen, dann verteilen sich die zugehörigen Umsatzrenditen ähnlich wie bei den westdeutschen Unternehmen. Die Verteilungskurve scheint allerdings um eine Renditeklasse nach links, d. h. in Richtung der niedrigeren Umsatzrenditen verschoben. Der Sachverhalt, dass in Ostdeutschland niedrigere Umsatzrenditen positiver bewertet werden als in den alten Bundesländern, wird noch dadurch unterstrichen, dass eine Rendite zwischen 0 und 1 % von vergleichsweise vielen ostdeutschen Betrieben als gut bezeichnet wird. Dies könnte damit zusammenhängen, dass das Verlassen der Verlustzone für die oft jungen ostdeutschen Firmen bereits ein großer Erfolg ist. Da die ostdeutschen Unternehmen aus einer schwierigen Entwicklungsphase kommen, überrascht es auch nicht, dass Umsatzrenditen zwischen 0 und 1 % häufiger als befriedigend gelten als in Westdeutschland. Durch die Verschiebung der Verteilungskurven liegt die mittlere Umsatzrendite in den verschiedenen Kategorien um 0,5 bis 1 Prozentpunkt unter den entsprechenden Durchschnittswerten für Westdeutschland.

Entwicklung der Ertragslage in der ostdeutschen Industrie

Für die Beurteilung der Ertragssituation existieren Angaben aus früheren Umfragen. Abbildung 4 zeigt die Verteilung der Antworten aus den Umfragen jeweils im zweiten und im vierten Quartal eines Jahres. Seit Mitte der 90-er Jahre ist demnach ein Trend zur Verbesserung der Ertragssituation zu beobachten. Die Firmen mit schlechter Ertragslage sind weniger geworden, der Anteil der Unternehmen mit guter Ertragslage hat zugenommen. Der Aufwärtstrend im Saldo aus dem Anteil der Firmen in guter und schlechter Ertragslage wird allerdings durch zyklische Schwankungen überlagert. Deutlich erkennbar sind die Wirkungen auf die Ertragslage von Phasen nachlassender Umsatzexpansion wie Ende 1998, Anfang 1999 und 2001.

Aus den Verteilungen der Umsatzrenditen in Abbil-

dung 3 errechnen sich Mittelwerte von 3,8 %, 1,9 % und –0,3 %, je nachdem ob die Ertragslage als gut, befriedigend oder schlecht beurteilt wurde. Wenn unterstellt wird, dass die Mittelwerte nach Urteilkategorien für die ostdeutsche Industrie im Zeitablauf ähnlich stabil sind wie für die westdeutschen Unternehmen festgestellt, so lassen sich aus diesen Beobachtungswerten aus der Erhebung vom November 2001 und den, in früheren Befragungen gemessenen Verteilungen der ostdeutschen Unternehmen nach Kategorien der Ertragslage Schätzwerte für die Umsatzrendite in früheren Jahren ableiten. In Tabelle 2 sind diese Schätzwerte den Werten aus der Bilanzstatistik der Deutschen Bundesbank gegenübergestellt.

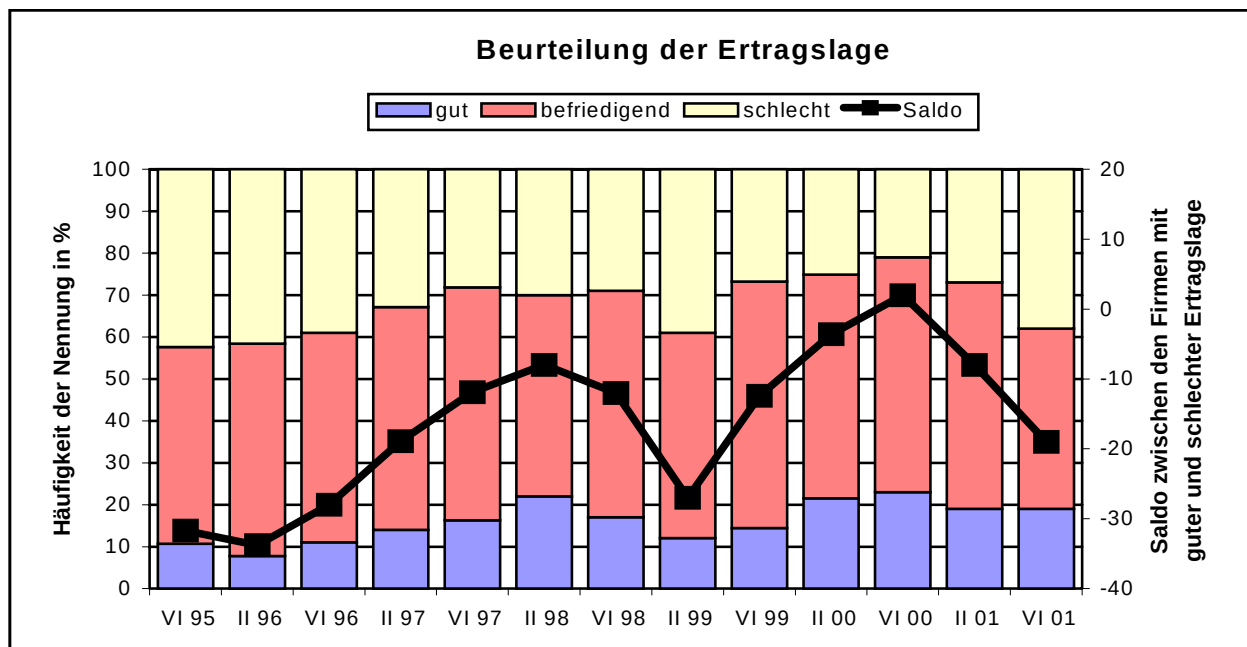
Die aus der Verteilung der ostdeutschen Unternehmen nach Kategorien der Ertragslage (jeweils 4. Quartal des Jahres) abgeleiteten Schätzwerte liegen für die Jahre, für die Vergleichswerte vorliegen, deutlich über den Ergebnissen der Bilanzstatistik. Auf unterschiedlichem Niveau zeigen die Schätzwerte eine ähnliche Entwicklungstendenz wie die Bilanzstatistik. Nach beiden Quellen hat sich die Umsatzrendite zwischen 1995 und 1997 verbessert. Somit besteht auch von dieser Seite her die Hoffnung, dass die Umfrage in Ostdeutschland die Entwicklung der Umsatzrendite ähnlich zuverlässig widerspiegeln wird wie die Ergebnisse der Befragung der westdeutschen Unternehmen.

Umsatzrendite im Jahr 2001

Von den Teilnehmern an der Erhebung zum ifo Konjunkturtest in Ostdeutschland vom November 2001 haben 486 Firmen die Frage zur Umsatzrendite im Jahr 2001 beantwortet. Die Firmen streuen über alle Branchen der Industrie. Gemessen an der Zahl der Beschäftigten repräsentieren die erfassten Betriebe bzw. Unternehmen das verarbeitende Gewerbe der neuen Länder (ohne Berlin) zu 14 %. Je nach Vorgehensweise errechnen sich aus den Firmenangaben leicht abweichende Niveaus für die Umsatzrendite. Wird analog wie bei den Schätzwerten in Tabelle 2 vom arithmetischen Mittel aller Antworten, differenziert nach der Beurteilung der Ertragslage ausgegangen, so errechnet sich aus den Angaben eine

Abb. 4

Ertragssituation im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe
– seit 1995 im Urteil der Industriefirmen –



Quelle: ifo Konjunkturtest, Neue Bundesländer.

Tab. 2

Umsatzrendite im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands

Quelle	Gewinn nach Steuern in % vom Umsatz		
	1995	1996	1997
lt. Bilanzstatistik ^{a)}	-0,5	-0,4	0,2
Schätzwert aus KT-Umfragen ^{b)}	0,7	0,8	1,1

a) Deutsche Bundesbank, Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen West- und ostdeutscher Unternehmen für 1989, statistische Sonderveröffentlichung 6, September 2001. - b) Abgeleitet aus der Verteilung der Industriefirmen nach Ertragskategorien.

Quelle: Deutsche Bundesbank, ifo Konjunkturtest, Neue Bundesländer.

durchschnittliche Umsatzrendite von 1 % (vgl. Tab. 3). Da sich für das Jahr 2000 nach gleichem Verfahren ein Schätzwert von 1,4 % ergibt, hat sich damit die seit dem Frühjahr ins Stocken geratene Industriekon-

junktur¹⁰ auch in einer deutlichen Verringerung der Umsatzrendite ausgewirkt.

Werden die arithmetischen Mittelwerte für die beteilig-

¹⁰ Vgl. J. Gürtler, „Sächsische und ostdeutsche Industrie 2002: Magerer Produktionszuwachs, Beschäftigungsaufbau kommt zum Stillstand, Ertragslage verschlechtert sich wieder“, in diesem Heft S. 13–18.

Tab. 3

Umsatzrendite im verarbeitenden Gewerbe

Region/Schätzansatz	Gewinn nach Steuern in % vom Umsatz		
	1999	2000	2001
Ostdeutschland Schätzwert ^{a)}	1,0	1,3	1,0
Neue Länder (ohne Berlin) Hochrechnung ^{b)}			1,4
Westdeutschland Hochrechnung ^{b)}	2,0	2,2	1,9

a) Abgeleitet aus der Verteilung der Industriefirmen nach Ertragskategorien. - b) Über Branchen und Größenklassen.

Quelle: ifo Konjunkturtest.

ten Firmen, wie bei den Schätzwerten für Westdeutschland, nach Industriezweigen und Größenklassen getrennt ermittelt und mit Strukturen der Grundgesamtheit hochgerechnet, so ergibt sich eine Umsatzrendite von 1,4 %. Theoretisch liefert dieses Verfahren die genaueren Werte. Jedenfalls liegt die Umsatzrendite der ostdeutschen Industrie auch am aktuellen Rand noch unter der Rendite der westdeutschen Industriebetriebe. Hinzuweisen ist auch darauf, dass nach den Erfahrungen für Westdeutschland die Werte nach Abschluss des Berichtsjahres noch leicht abweichen können. Wie stark dies der Fall ist, wird die Auswertung der zur Zeit laufenden Umfrage zur Umsatzrendite in Ostdeutschland zeigen.

Zusammenfassung

Das umstrukturierte ostdeutsche verarbeitende Gewerbe zeichnet sich seit Mitte der neunziger Jahre durch ein kräftiges Wachstum aus. Häufig wird die Frage gestellt, ob die mittelständisch geprägte Industrie über die Ertragskraft verfügt, die zur Fortsetzung der Expansion notwendig ist. Da es zur Ertragssituation der Industrie der neuen Länder nur wenig, vor allem aber kaum aktuelle Informationen gibt, hat sich

das ifo Institut entschlossen, im Rahmen seines Konjunkturtests für Ostdeutschland zweimal pro Jahr eine Frage nach der Umsatzrendite zu stellen. Die Fragestellung hat sich für Westdeutschland bewährt und liefert dort verlässliche Daten zur aktuellen Gewinnsituation. Wenn westdeutsche Unternehmen die Ertragslage als gut, befriedigend oder schlecht beurteilen, so verteilen sich ihre Umsatzrenditen deutlich verschieden. Da die Verteilungskurven im Zeitablauf stabil sind, kann aus Veränderungen in der Beurteilung der Ertragslage durch die Unternehmen auf die Veränderungstendenz in der Umsatzrendite geschlossen werden. In Ostdeutschland werden niedrigere Umsatzrenditen positiver bewertet als in den alten Bundesländern. Dies könnte damit zusammenhängen, dass das Verlassen der Verlustzone für die oft jungen ostdeutschen Firmen bereits ein großer Erfolg war. Seit Mitte der 90-er Jahre hat sich die Umsatzrendite im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe verbessert. Der bisher beste Wert dürfte im Jahr 2000 erreicht worden sein. Mit 1,4 % im Durchschnitt aller Unternehmen liegt die Umsatzrendite aber auch 2001 immer noch deutlich unter den Renditewerten der westdeutschen Industrie (1,9 %).

Wolfgang Gerstenberger