ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Gerstenberger, Wolfgang

Article

Ertragslage im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands (Ertragslage der ostdeutschen Industrie)

ifo Dresden berichtet

Provided in Cooperation with:
Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Gerstenberger, Wolfgang (2003) : Ertragslage im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands (Ertragslage der ostdeutschen Industrie), ifo Dresden berichtet, ISSN 0945-5922, ifo Institut, Niederlassung Dresden, Dresden, Vol. 10, Iss. 1, pp. 22-28

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/169666

Standard-Nutzungsbedingungen:

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

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

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

Terms of use:

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

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

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

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Ertragslage im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands

Die ostdeutsche Industrie ist seit Mitte der neunziger Jahre überdurchschnittlich gewachsen. Zur Fortsetzung ihres Wachstums und zur Stärkung ihrer Marktposition muss sie aber noch mehr in immaterielles Kapital wie Patente, Markennamen und Vertriebsnetze investieren. Die Chancen der mittelständisch geprägten ostdeutschen Wirtschaft diese zusätzlichen Investitionen zu finanzieren, sei es durch die Bildung von mehr Eigenkapital, durch Equity-Finance von außen oder durch Bankkredit, hängen jedoch letztlich von der Ertragskraft der Unternehmen ab. Hierzu gab es bisher nur wenig, vor allem aber kaum aktuelle Informationen. Das ifo Institut hat sich deshalb im vorletzten Jahr entschlossen, im Rahmen seines Konjunkturtests für Ostdeutschland zweimal pro Jahr eine Frage nach der Umsatzrendite der befragten Unternehmen zu stellen.[1] Übernommen wurde eine Frage aus dem Konjunkturtest Westdeutschland, welche dort bereits seit 1993 von den Unternehmen beantwortet wird. Neben einer Beurteilung ihrer Ertragslage geben die Unternehmen dabei die Höhe ihrer Umsatzrendite (Jahresüberschuss nach Steuern in % des Nettoumsatzes) quantitativ an. Bei der Frühjahrserhebung (Mai) bezieht sich diese Angabe auf die Rendite im abgelaufenen Jahr. In der Herbsterhebung (September) schätzen die Unternehmen, welche Umsatzrendite sie im laufenden Jahr erreichen werden. Für jedes Jahr liegt damit für die antwortenden Unternehmen neben einem Schätzwert zur Umsatzrendite (Herbsterhebung) ein Renditewert vor, der sich auf den Jahresabschluss des Unternehmens stützen kann. Zur Ermittlung der Umsatzrendite im Gesamtaggregat „Verarbeitendes Gewerbe“ werden die Erhebungsresultate der verschiedenen Berichtskreise hochgerechnet. Dabei wird die Branchen- und Unternehmensgrößenstruktur der Grundgesamtheit in Ost- und Westdeutschland berücksichtigt.

Im Folgenden werden die Ergebnisse der beiden Umfragen im Jahr 2002 dargestellt.[2] Als Hintergrund wird eingangs die Konjunkturentwicklung im deutschen verarbeitenden Gewerbe und ihre Differenzierung nach neuen und alten Bundesländern vorgestellt. Die Konjunktur und die damit verbundenen Schwankungen in der Kapazitätsauslastung beeinflussen stets maßgeblich die Ertragslage.[3] In einem zweiten Abschnitt werden dann die hoch gerechneten Ergebnisse zur Umsatzrendite für das verarbeitende Gewerbe für Ostdeutschland mit den Werten für Westdeutschland verglichen. In einem dritten Abschnitt wird die Frage aufgegriffen, ob ostdeutsche Unternehmen auch nach den neuen Erhebungsergebnissen im Vergleich mit westdeutschen Firmen abweichende Maßstäbe für die Beurteilung der Umsatzrendite heranziehen. In Ostdeutschland wurden bei der ersten Erhebung niedrigere Umsatzrenditen positiver bewertet als in den alten Bundesländern.

Konjunkturentwicklung und Ertragslage in Deutschland

Das deutsche verarbeitende Gewerbe befindet sich seit dem IV. Quartal 2000 in einer Phase der Konjunkturschwäche. Die rückläufige Entwicklung im Jahr 2001 wurde durch die Abschwächung der Weltkonjunktur ausgelöst, die durch den Anschlag vom 11. September vorübergehend noch verstärkt wurde. Zwar erholt sich die Auslandsnachfrage seit Anfang 2002. Da aber die Nachfrage aus dem Inland weiter abwärts gerichtet war, kam es nicht zu einer durchgreifenden Belebung. Nach dem Produktionsrückgang von 4,4 % im Jahr 2001 sank deshalb die Produktion nochmals um weitere 1,8 %.[4]

Diese Produktionsentwicklung führte zwangsläufig zu

[1] *Vgl. hierzu im Einzelnen W. Gerstenberger, „Messung der Ertragslage im verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland“, in: ifo Dresden berichtet, Heft 3/2002, S. 19–29.*

[2] *Für die Durchführung der Aufbereitung des Umfrageergebnisses danke ich Herrn Patrick Woletz, stud. rer. pol.*

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

[4] *Vgl. R. Hild, V. Rußig und U. Täger, „ifo Branchen-Dialog 2002: Perspektiven bis 2003“, in: ifo Schnelldienst Heft 22/2002, S. 20–30.*

einem Rückgang in der Kapazitätsauslastung, was sich erfahrungsgemäß negativ auf die Ertragslage auswirkt. Dies wird auch durch die aktuellen Umfrageergebnisse für das Jahr 2001 und 2002 bestätigt (vgl. Abb. 1). Wie sich aus den Ergebnissen der amtlichen Kostenstrukturerhebung ablesen lässt, hatte sich das Verhältnis von Gewinn zu Umsatz in der Industrie Ende der neunziger Jahre deutlich verbessert und erreichte im Jahr 2000 mit einer Umsatzrendite von 2,4 % einen Höhepunkt.

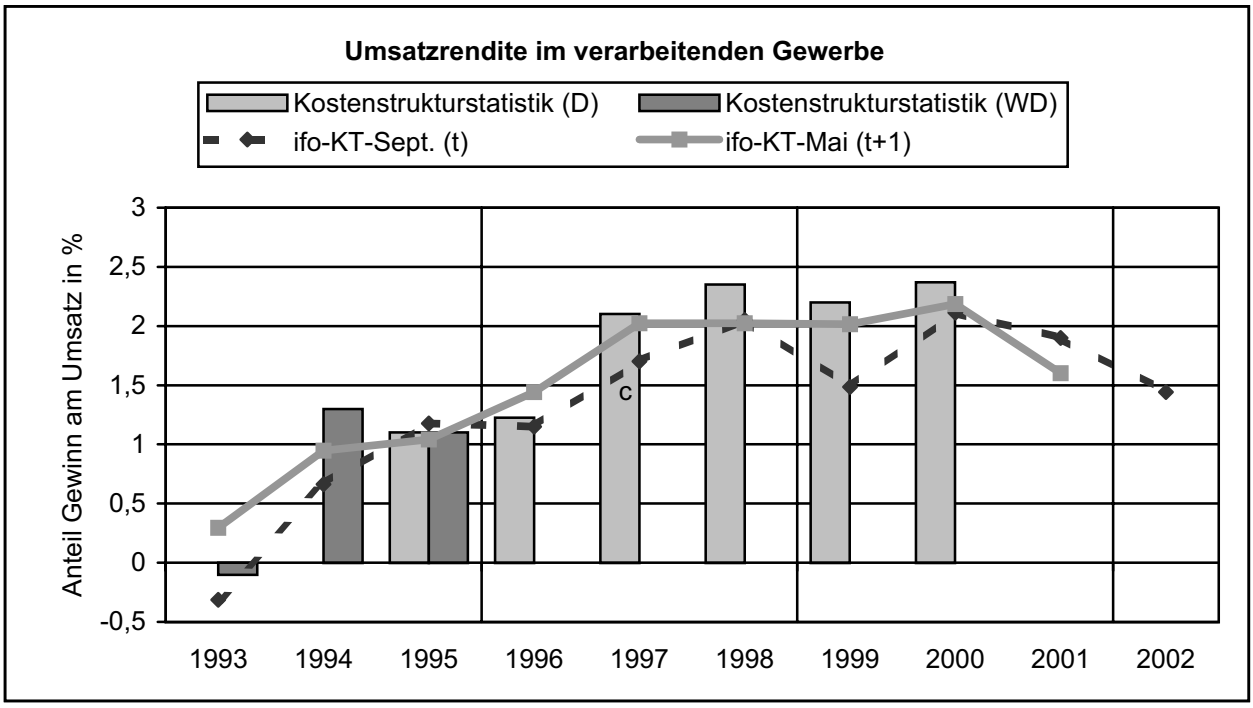
Die Entwicklung wird in den hochgerechneten Angaben der Teilnehmer am ifo Konjunkturtest für Westdeutschland recht gut nachvollzogen. Dies gilt sowohl für den hochgerechneten Durchschnitt der Umsatzrendite auf Basis der Jahresabschlüsse vom Frühjahr des Folgejahres als auch auf Basis der Schätzwerte vom Herbst des laufenden Jahres. Für das Jahr 2001 hatte bereits das Umfrageergebnis vom September 2001 einen deutlichen Rückgang in der Umsatzrendite des verarbeitenden Gewerbes signalisiert. Dem Ergebnis der Frühjahrserhebung 2002 zufolge ist der Einbruch in der Umsatzrendite im Jahr 2001 sogar stärker ausgefallen. Der Schätzwert für die Umsatzrendite im abgelaufenen Jahr deutet auf einen weiteren Rückgang hin. Selbst wenn das Ergebnis letztendlich noch etwas schlechter ausfiele, bliebe aber die Ertragslage im deutschen verarbeitenden Gewerbe aktuell noch besser als Mitte der neunziger Jahre.

Ertragsentwicklung im Ost-West-Vergleich

Das ostdeutsche verarbeitende Gewerbe hat sich in der Phase der Konjunkturschwäche besser behauptet als die westdeutsche Industrie. Im Jahr 2001 wurden bei Produktion und Umsatz noch durchwegs – zum Teil sogar kräftige – Zuwächse erzielt (vgl. Tab. 1). Auch die Zahl der Beschäftigten war gestiegen. Die westdeutsche Industrie stagnierte dagegen auf Vorjahresniveau. Auch im laufenden Jahr haben sich die ostdeutschen Industrieunternehmen günstiger entwickelt. Wenn auch die allgemeine Nachfrageschwäche nicht spurlos vorübergegangen ist, so dürfte nach den verfügbaren Daten bis Oktober/

Abb. 1

Umsatzrendite lauf ifo Konjunkturtest im Vergleich zu den Ergebnissen der Kostenstrukturstatistik



Quellen: Statistisches Bundesamt, ifo Konjunkturtest.

Tab. 1

Produktions-, Umsatz- und Beschäftigtenentwicklung im verarbeitenden Gewerbe 2001 und 2002 in den alten und neuen Bundesländern

Kennvariable	2001		2002 (Januar-November)	
	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer
Netto-Produktionsindex	-0,1	4,5	-2,2	2,3
Umsatzindex [a)]	0,3	6,7	-2,6	4,3
Zahl der Beschäftigten [b)]	0,0	2,3	-3,1	0,2
a) Verarbeitendes Gewerbe ohne Nahrungs- und Genussmittelgewerbe. - b) Durchschnitt Januar bis Oktober.				

Quellen: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des ifo Instituts.

November das ostdeutsche verarbeitende Gewerbe auch 2002 gewachsen sein. Festzuhalten ist damit, dass die ostdeutsche Industrie in der Phase der Konjunkturschwäche zwar eine Wachstumsdelle hinnehmen, aber nicht wie die westdeutschen Industrieunternehmen den Rückwärtsgang bei Produktion und Beschäftigung einlegen musste.

Der Grund für die günstigere Entwicklung ist eindeutig der größere Erfolg der ostdeutschen Industriefirmen auf den Auslandsmärkten. Im Zeitraum Januar bis November konnte die ostdeutsche Industrie um 14,4 % mehr Auftragseingänge aus dem Ausland verbuchen als im gleichen Zeitraum des Vorjahres; in Westdeutschland erhöhten sich die Auslandsaufträge nur um 3,2 %. Die günstigere Produktions- und Beschäftigtenentwicklung reflektiert damit die vergleichsweise größere Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Industrie, die wesentlich auf die niedrigeren Arbeitskosten der ostdeutschen Betriebe zurückzuführen ist.

Wie hat sich aber die Ertragslage der ostdeutschen Industrie in der Phase gebremsten Wachstums entwickelt? Seit Mitte der neunziger Jahre hat sich die Umsatzrendite im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe tendenziell erhöht.[5] Sie lag jedoch immer deutlich unter den Vergleichswerten für die westdeutsche Industrie. Die ersten Ergebnisse der Erhebung[6] der Umsatzrendite schienen dies auch für das Jahr 2001 zu bestätigen. Nach den Schätzwerten vom Herbst 2001 lag die in Ostdeutschland erzielte Umsatzrendite mit 1,4 % deutlich unter dem westdeutschen Vergleichswert. Nach den auf den realisierten Gewinnen und Umsätzen basierenden Angaben vom Frühjahr 2002 zeigt sich jedoch ein verändertes Bild (vgl. Tab. 2).

Während in Westdeutschland letztlich weniger Gewinn im Jahr 2001 erzielt werden konnte als noch im Herbst des Jahres erwartet, errechnet sich für die neuen Länder nach der Frühjahrserhebung eine höhere Umsatzrendite für 2001. Der stärkere Einbruch in der westdeutschen Konjunktur hat also zu einer Angleichung der Umsatzrendite, allerdings auf dem niedrigen ostdeutschen Niveau geführt.

Nach den Schätzwerten für die Umsatzrendite im abgelaufenen Jahr errechnet sich ebenfalls für Ost- und Westdeutschland der gleiche Wert von 1,4 %. Während dies für Westdeutschland im Vergleich zu dem vorläufigen Wert für 2001 (1,9 %) einen deutlichen Rückgang impliziert, erwarten also die ostdeutschen Industriefirmen eine Rendite wie um die gleiche Zeit des Vorjahres. Festzuhalten ist damit, dass sich die größere Wettbewerbsfähigkeit, welche die Produktions- und Beschäftigungsent-

[5] *Im Einzelnen vgl. hierzu W. Gerstenberger, „Messung der Ertragslage im verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland", a.a.O. S. 27.*

[6] *Mehr als 450 Teilnehmer an der Erhebung zum ifo Konjunkturtest in Ostdeutschland geben ihre Umsatzrendite quantitativ an. Die Firmen streuen über alle Branchen des verarbeitenden Gewerbes. Gemessen an der Zahl der Beschäftigten repräsentieren die erfassten Betriebe bzw. Unternehmen das verarbeitende Gewerbe der neuen Länder (ohne Berlin) zu rd. 15 %.*

Tab. 2

Umsatzrendite im verarbeitenden Gewerbe
– Hochrechnungsergebnisse für 2001 und 2002 –

Region bzw. Datenbasis	Gewinn nach Steuern in % vom Netto-Umsatz	
	2001	2002
Westdeutschland		
Erhebung im Herbst des Jahres (t)	1,9	1,4
Erhebung im Frühjahr Jahr (t+1)	1,6	
Neue Länder (ohne Berlin)		
Erhebung im Herbst des Jahres (t)	1,4	1,4
Erhebung im Frühjahr Jahr (t+1)	1,6	

Quelle: ifo Konjunkturtest.

wicklung im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe signalisiert, auch in einer größeren Robustheit der Umsatzrendite niederschlägt.

Beurteilung der Ertragslage

Bei der Umsatzrendite von im Durchschnitt 1,4 % war knapp die Hälfte der ostdeutschen Firmen mit ihrer Ertragslage zufrieden. Jedes achte Unternehmen empfand seine Ertragslage als gut. 38 % der Firmen befanden sich nach eigenem Urteil in einer schlechten Ertragslage. Per saldo wurde also die Umsatzrendite von 1,4 % im Industriedurchschnitt überwiegend als zu gering eingestuft. In Westdeutschland waren aber bei der gleichen Rendite im Industriedurchschnitt weit mehr Unternehmen unzufrieden. Reichlich die Hälfte der westdeutschen Unternehmen beurteilten ihre Ertragslage als schlecht, nur rd. zwei Fünftel empfanden sie als befriedigend und 5 % als gut.

Eine bessere Beurteilung der Ertragslage bei gleicher Umlaufrendite signalisiert abweichende Standards bei der Urteilsfindung. Dies erscheint durchaus möglich. Zwar ist der Einfluss westdeutscher Unternehmen in Ostdeutschland beträchtlich und könnte somit zu ähnlichen Normen bei der Beurteilung geführt haben. Anderseits sind aber 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. Die Ergebnisse der ersten Erhebung im Jahr 2001 ergaben Hinweise darauf, dass der Anspruch an die Umsatzrendite in Ostdeutschland niedriger ist als in Westdeutschland.[7]

Die aktuellen Erhebungsergebnisse bestätigen diesen Befund. Wenn ostdeutsche Firmen ihre Ertragslage als gut, befriedigend oder schlecht bezeichnen, dann steht dahinter wie in Westdeutschland jeweils eine andere Häufigkeitsverteilung der Nennungen der zugehörigen Umsatzrenditen (vgl. Abb. 2). Die Verteilungskurven sind 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 unterstri-

[7] *Im Einzelnen vgl. hierzu W. Gerstenberger, „Messung der Ertragslage im verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland", a.a.O. S. 24 f.*

chen (vgl. Abb. 2, 1. Teilbild), dass eine Rendite zwischen 0 und 1 % von vergleichsweise vielen ostdeutschen Betrieben als gut bezeichnet wird.[8] Einig sind sich die ost- und westdeutschen Firmen nur darin, welche Höhe der Umsatzrendite eine schlechte Ertragslage bedeutet (vgl. Abb. 2, 3. Teilbild). Renditen von unter 1 % empfindet die große Mehrheit ost- wie westdeutscher Unternehmen als nicht mehr befriedigend.

Fazit und wirtschaftspolitische Folgerungen

Die ostdeutsche Industrie hat sich in der schwierigen Konjunkturphase der letzten beiden Jahre als vergleichsweise wettbewerbsfähig erwiesen. Sie hat nur eine Wachstumsdelle bei Produktion und Beschäftigung zu verzeichnen, während die westdeutsche Konkurrenz die Produktion zurückfahren und die Belegschaften verringern musste. Die höhere Wettbewerbsfähigkeit, welche die Produktions- und Beschäftigungsentwicklung im ostdeutschen verarbeitenden Gewerbe signalisiert, schlägt sich auch in einer größeren Robustheit der Umsatzrendite nieder. Die größeren Renditeeinbrüche hat die westdeutsche Industrie zu verzeichnen. Im Jahr 2002 dürfte sich in beiden Teilen des Landes die Umsatzrendite auf dem niedrigen ostdeutschen Niveau von 1,4 % eingependelt haben. Bei diesem Verhältnis von Gewinn zu Umsatz im Durchschnitt des verarbeitenden Gewerbes befindet sich nach eigenem Urteil ein großer Teil der Unternehmen in einer schlechten Ertragssituation.

Die Angleichung der Umsatzrendite zwischen Ost und West auf dem zu niedrigen ostdeutschen Niveau kann deshalb nicht als Argument für eine Angleichung der Entlohnung und der Arbeitszeiten an die westdeutschen Standards herangezogen werden. Zu beachten ist, dass die höhere Wettbewerbsfähigkeit, welche die ostdeutsche Industrie vor ähnlich kräftigen Ertragseinbrüchen wie in Westdeutschland bewahrt hat, zu einem erheblichen Teil auf niedrigeren Arbeitskosten beruht. Bei den Betrieben von Industrieunternehmen mit mehr als 20 Beschäftigen lag die Bruttolohn- und -gehaltssumme je Beschäftigten, also der effektive Bruttoverdienst, auch 2002 in Ostdeutschland noch bei weniger als 70 % des westdeutschen Niveaus. Für die Arbeitsentgelte insgesamt pro Beschäftigen – diese berücksichtigen zusätzlich zu den Bruttolöhnen und -gehältern die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und freiwillige Sozial-leistungen der Arbeitgeber – gilt eine ähnliche Relation. Trotz dieser um fast ein Drittel niedrigeren Arbeitskosten wird also in Ostdeutschland nur eine Umsatzrendite von 1 bis 2 % erzielt!

Eine relative Erhöhung der Arbeitskosten, sei es über stärkere Lohnerhöhungen als in Westdeutschland oder über Arbeitszeitverkürzungen (z. B. die von der IG Metall angestrebte Einführung der 35-Stundenwoche auch für Ostdeutschland), würde nicht nur einen wichtigen Stützpfeiler der Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Industrie schwächen und damit die Fortsetzung der positiven Entwicklung der ostdeutschen Industrie gefährden. Mit Sicherheit wird durch eine höhere Kostenbelastung nicht die Stärkung der Ertragskraft der ostdeutschen Industrieunternehmen ermöglicht, die notwendig ist, um mehr in die Verbesserung ihrer Position bei den nichtpreislichen Wettbewerbsfaktoren (z. B. Patent- und Markenrechte) zu investieren.

Erst wenn die ostdeutschen Firmen sich bei der Ausstattung mit immateriellem Kapital der westdeutschen Konkurrenz annähern – und dies erfordert, dass die Unternehmen relativ mehr in Forschung und Entwicklung und in die Vermarktung neuer Produkte investieren als vergleichbare westdeutsche Industriefirmen und nicht weniger wie bisher[9] – dann besteht Aussicht, dass sich die Produktivität im Durchschnitt der ostdeutschen Unternehmen[10] an das westdeutsche Niveau angleicht. Erst die Angleichung in der

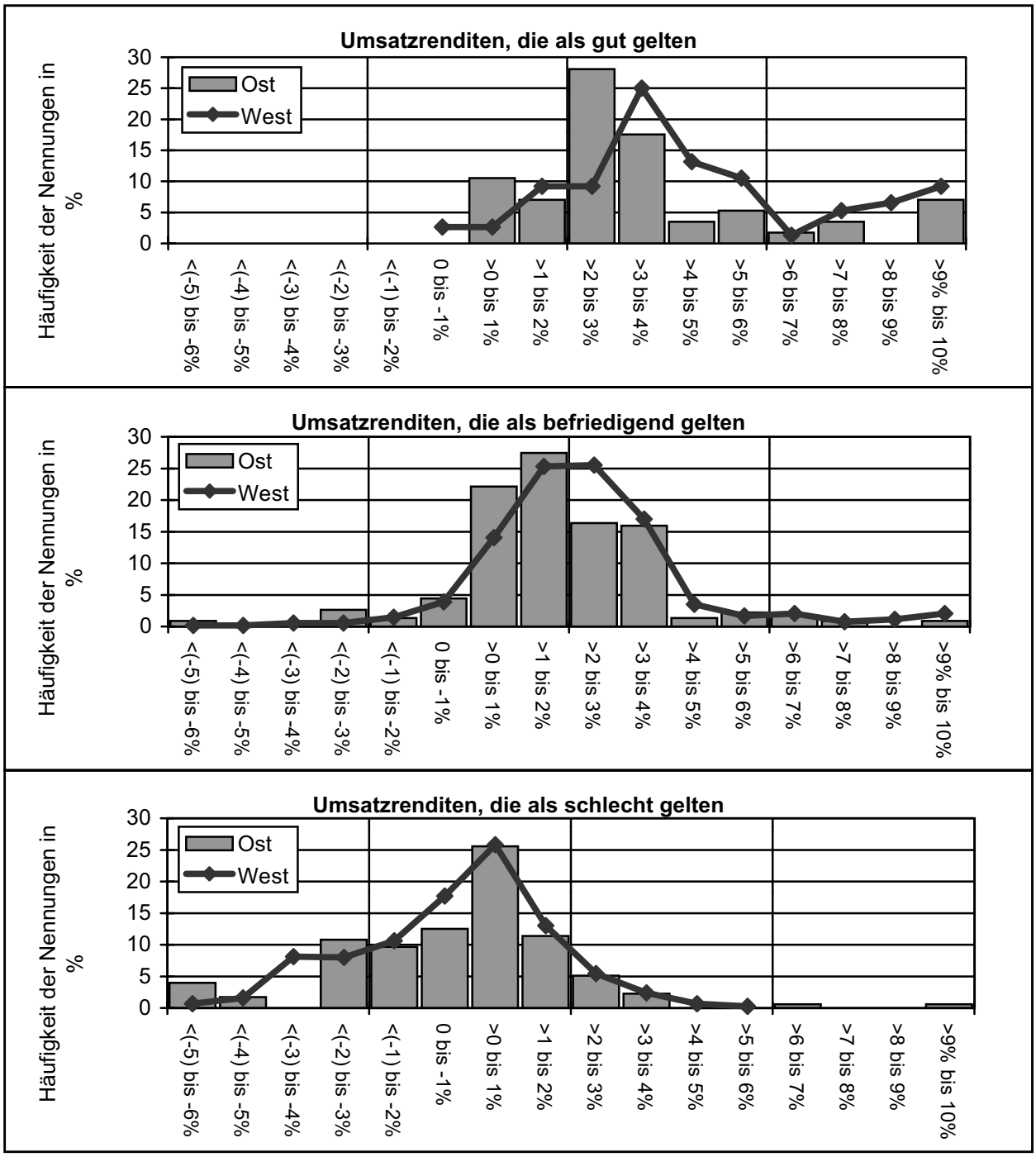
[8] *Dies könnte damit zusammenhängen, dass das Verlassen der Verlustzone für die oft jungen ostdeutschen Firmen bereits ein großer Erfolg ist. Da die ostdeutschen Unternehmen aus einer schwierigen Entwicklungsphase kommen, überrascht es auch nicht, dass Umsatzrenditen zwischen 0 und 1 % häufiger als befriedigend gelten als in Westdeutschland.*

[9] *Zur Höhe der FuE- und Innovationsinvestitionen im Ost-West-Vergleich im Einzelnen vgl. Beitrag von H. Schmalholz, „EU fordert Ankurbelung der Investitionen in die Forschung – Kann dieser Anspruch von der sächsischen Industrie erfüllt werden?“, in: ifo Dresden berichtet, Heft 05/2002, S. 35.*

[10] *Sie liegt derzeit ebenfalls bei rd. 70 % des westdeutschen Niveaus.*

Abb. 2

Umsatzrendite und Beurteilung der Ertragssituation 2002
– Ost- und westdeutsche Industriefirmen im Vergleich –



Quelle: ifo Konjunkturtest.

Arbeitsproduktivität ermöglicht es dann auch, die Entlohnung anzugleichen. Die Tarifpolitik muss deshalb derzeit so ausgerichtet werden, dass die ostdeutschen Industriefirmen die sich abzeichnende allmähliche Konjunkturerholung[11] für eine Erhöhung der Umsatzrendite nutzen können und so direkt oder indirekt die Voraussetzung für die Finanzierung der zusätzlichen Investitionen in die Stärkung der Position bei den nichtpreislichen Wettbewerbsfaktoren geschaffen wird.

Zu den gravierenden Fehlern im Zusammenhang mit der deutschen Vereinigung zählte, dass in der Tarifpolitik eine Angleichung der Entlohnung an das westdeutsche Niveau in einem Tempo vorgenommen wurde, das weit die Geschwindigkeit der relativen Zunahme der Arbeitsproduktivität übertraf.[12] Dies kostete Hunderttausende von Industriearbeitsplätzen. Den gleichen Fehler machen nur Dumme zweimal.

Wolfgang Gerstenberger

[11] *Im Einzelnen vgl. W. Nierhaus, „Deutschlandprognose 2003: Konjunktur belebt sich nur zögerlich", in diesem Heft, S. 5–16.*

[12] *Im Einzelnen vgl. H-W. Sinn: „Zehn Jahre deutsche Wiedervereinigung: Ein Kommentar zur Lage der neuen Länder", in: ifo Schnelldienst, Heft 26–27/2000, S. 10–22.*