ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Berlin) (Ed.); Institut für Weltwirtschaft (Kiel) (Ed.)

Working Paper — Digitized Version

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland: Dritter Bericht

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 176

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

Suggested Citation: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Berlin) (Ed.); Institut für Weltwirtschaft (Kiel) (Ed.) (1991) : Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland: Dritter Bericht, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 176, ISBN 3894560150, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/477

Standard-Nutzungsbedingungen:

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

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

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

Terms of use:

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

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

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

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

KIELER DISKUSSIONSBEITRÄGE

KIEL DISCUSSION PAPERS

176

Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung, Berlin

Institut für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland

Dritter Bericht

INSTITUT FÜR WELTWIRTSCHAFT KIEL · SEPTEMBER 1991

ISSN 0455-0420

INHALTSVERZEICHNIS

I. Gesamtwirtschaftliche Lage 3

II. Industrie 7

1. Aktuelle Situation 7
2. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung 10
   a. Bisherige Anpassungsmaßnahmen 11
   b. Kernprobleme im Anpassungsprozeß 13
   c. Planungen der Unternehmen 15
3. Absatzmarkt Sowjetunion 19
4. Fazit 22

III. Bauwirtschaft 23

IV. Dienstleistungssektor 26

1. Handel 28
   a. Einzelhandel 28
   b. Groß- und Außenhandel 31
2. Gastgewerbe 31
3. Verkehrsgewerbe 32
   a. Güterverkehr 33
   b. Personenverkehr 34
4. Dienstleistungshandwerk 35

V. Kommunale Verwaltung 39

VI. Spezialthemen: 41

1. Existenzgründungen im Dienstleistungssektor 41
2. Situation der ausgegliederten Forschungs-GmbHs 46
3. Engagement westdeutscher Unternehmen im Einzelhandel der neuen Bundesländer 48
   a. Einzelhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln 48
   b. Kauf- und Warenhäuser 50
   c. Versandhandel 51
   d. Nonfood-Einzelhandel 52
4. Situation der Konsumgenossenschaften in den neuen Bundesländern 54

VII. Anhang 59

1. Anhangtabellen 59
2. Anhangschaubilder 61

Die deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland / Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin; Institut für Weltwirtschaft, Kiel.-Kiel: Inst. für Weltwirtschaft.
NE: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung <Berlin>
Bericht 3 (1991)
(Kieler Diskussionsbeiträge; 176)
ISBN 3-89456-015-0
NE: GT

©
Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel
Postfach 43 09, D-2300 Kiel 1
Alle Rechte vorbehalten
Ohne ausdrückliche Genehmigung ist es auch nicht
gestattet, den Band oder Teile daraus
auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen
Printed in Germany
ISSN 0455 - 0420

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, und das Institut für Weltwirtschaft, Kiel, arbeiten gemeinsam an einem Forschungsauftrag mit dem Titel "Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland". Dabei soll dem Bundesminister für Wirtschaft im Rahmen der Vereinbarungen in etwa vierteljährlicher Folge berichtet werden. Die Institute legen hiermit ihren dritten Bericht vor.[1]

Wegen der schlechten Datenlage bereitet das Forschungsprojekt weiterhin große Schwierigkeiten. Das statistische Berichtssystem in Ostdeutschland befindet sich noch in der Umstellungsphase. Die Institute müssen deshalb versuchen, die Lücken auf unkonventionelle Weise zu schließen. Das geschieht vor allem durch mündliche und schriftliche Befragungen von ost- und westdeutschen Unternehmen, Wirtschaftsverbänden, staatlichen Stellen und gesellschaftlichen Organisationen sowie durch Auswertung der Fach- und Tagespresse.

Der Bericht konzentriert sich auf eine Situationsanalyse der ostdeutschen Wirtschaft in folgenden Bereichen: Industrie, Baugewerbe, Dienstleistungsunternehmen und öffentliche Verwaltung. Darüber hinaus werden folgende Spezialthemen behandelt: Situation der ausgegliederten Forschungsunternehmen; Existenzgründungen im Dienstleistungssektor, Engagement westdeutscher Unternehmen im Einzelhandel der neuen Bundesländer; Situation der Konsumgenossenschaften in den neuen Bundesländern. Über die Lage der ostdeutschen Landwirtschaft ist vor kurzem in einer Schwerpunktstudie ausführlich berichtet worden.[2]

Die Institute legen, wie schon in den ersten beiden Berichten, Ergebnisse einer Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung für Ostdeutschland vor. Obwohl sich das Rechenwerk inzwischen auf erste Angaben des Statistischen Bundesamtes für das 2. Halbjahr 1990 stützen kann, ist seine Datenbasis noch recht schmal. Die in Tabelle 1 ausgewiesenen Zahlen sind als Größenordnungen zu verstehen.

Bei der Arbeit an dem Bericht haben das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, und das Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel, mit anderen Instituten zusammengearbeitet, die in das Forschungsprojekt eingebunden sind. Es sind dies: Die Bauakademie Berlin, die Forschungsstelle für den Handel (FfH), Berlin, das Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW), Berlin, und das Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI), Karlsruhe.

I. Gesamtwirtschaftliche Lage

Vor über einem Jahr wurde in Deutschland ein einheitlicher Wirtschafts- und Währungsraum geschaffen. Das hat zu tiefgreifenden Umwälzungen geführt. Die ostdeutsche Wirtschaft erlebte einen dramatischen Niedergang, während die westdeutsche Wirtschaft und auch die Weltwirtschaft erhebliche Wachstumsimpulse erhielten.

---

[1] Die ersten beiden Berichte wurden vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin in den Wochenberichten 12/91 und 24/91, Berlin 1991 und vom Institut für Weltwirtschaft, Kiel in den Kieler Diskussionsbeiträgen 168 und 169 veröffentlicht.

[2] Schrader, Jörg-Volker (unter Mitarbeit von Peter Hinrichs, Folkhard Isermeyer, Wolfgang König), Anpassungsprozesse in der ostdeutschen Landwirtschaft. Analyse und Bewertung, Kieler Diskussionsbeiträge 171/172, September 1991.

Entscheidend ist nun, wie schnell sich in Ostdeutschland eine wettbewerbsfähige Wirtschaft entwickeln kann.

Nach wie vor bewegen sich die meisten ostdeutschen Unternehmen in einem schwierigen Umfeld. Heimische Absatzmärkte sind weggebrochen, die osteuropäischen Exportmärkte in einer äußerst labilen Verfassung und neue Märkte noch nicht aufgebaut. Zudem sind die Unternehmen mit einem kräftigen Anstieg der Lohnkosten konfrontiert; das erschwert es ihnen, preislich wettbewerbsfähig zu werden.

Es mehren sich jedoch die Anzeichen, daß die rasante Talfahrt der ostdeutschen Wirtschaft zu Ende geht. Die gesamtwirtschaftliche Produktion ist nach einer ersten Schätzung im zweiten Quartal 1991 nicht mehr geschrumpft (Tabelle 1). Weitere Produktionseinschränkungen in einigen Bereichen und Produktionsausweitungen in anderen Bereichen hielten sich erstmals die Waage, freilich auf sehr niedrigem Niveau. Jüngste Konjunkturumfragen zeigen, daß die Mehrzahl der ostdeutschen Unternehmen mit einer Verbesserung der wirtschaftlichen Lage rechnet.

Im produzierenden Gewerbe nahm die Produktion erstmals leicht zu: Während sie sich im verarbeitenden Gewerbe auf dem Niveau des Vorquartals hielt, verzeichnete die Bauwirtschaft bereits ein Plus. Innerhalb des verarbeitenden Gewerbes gingen vor allem vom Handwerk positive Impulse aus. Im industriellen Bereich erstreckte sich die Erholung bisher auf wenige konsum- und baunahe Bereiche. Uneinheitlich war die Entwicklung auch im tertiären Sektor. Dort hat sich nur in wenigen Bereichen die wirtschaftliche Tätigkeit belebt, so z.B. bei den Kreditinstituten und Versicherungen, aber auch in Teilen des Gaststätten- und Beherbergungsgewerbes.

Auf dem Arbeitsmarkt hält die Talfahrt an (Tabelle 2). Nur der massive Einsatz arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen hat bisher eine dramatische Zunahme der Arbeitslosigkeit verhindert: Ende August waren 1,06 Mill. Personen arbeitslos, und 1,45 Mill. Beschäftigte arbeiteten verkürzt. Gegenüber Mai/Juni hat sich die Zahl der Arbeitslosen zwar um über 200 000 erhöht, gleichzeitig ist aber die Zahl der Kurzarbeiter um eine halbe Million zurückgegangen. Ein großer Teil der entlassenen Arbeitnehmer ist durch Qualifizierungs- oder Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen aufgefangen worden.[1]

---

[1] Ende August waren über 260 000 Personen in einer Arbeitsbeschaffungsmaßnahme beschäftigt, schätzungsweise 350 000 Personen ließen sich beruflich weiterbilden oder umschulen; im April gab es erst 85 000 ABM-Stellen und 210 000 Stellen für berufliche Qualifizierungsmaßnahmen.

Tabelle 1 - Bruttowertschöpfung der Wirtschaftsbereiche in Ostdeutschland (a) zu Preisen vom 2. Halbjahr 1990

Wirtschaftsbereiche	1990				1991			
	1.Vj.	2.Vj.	3.Vj.	4.Vj.	1.Vj.	2.Vj.	1.Vj.	2.Vj.
	Mrd. DM				Mrd. DM		Veränderungsrate gegenüber dem Vorjahr (vH)	
Land- u.Forstwirtschaft	1,7	1,2	2,8	1,0	1,1	1,3	-34,7	4,8
Produzierendes Gewerbe	44,1	42,9	24,7	22,8	19,8	20,9	-55,1	-51,2
Bergbau u. Verarbeitendes Gewerbe	40,0	37,4	19,9	17,2	16,0	16,0	-60,0	-57,3
Industrie	35,7	32,0	14,9	12,9	11,5	10,6	-67,8	-67,0
Handwerk	4,3	5,4	5,0	4,4	4,5	5,4	5,2	0,0
Baugewerbe	4,2	5,4	4,8	5,6	3,8	4,9	-8,4	-9,2
Bauhauptgewerbe	3,0	4,1	3,6	4,1	2,5	3,2	-15,9	-20,6
Ausbaugewerbe	1,2	1,4	1,2	1,5	1,3	1,7	11,3	25,0
Handel u. Verkehr	8,8	9,3	7,5	8,5	7,1	7,2	-20,0	-23,0
Handel	3,4	4,2	3,1	3,8	2,7	2,8	-23,0	-33,3
Verkehr	5,4	5,1	4,4	4,7	4,4	4,3	-18,1	-14,4
Dienstleistungen u.Staat	18,0	18,6	20,3	19,5	18,7	18,5	3,7	-0,7
Dienstleistungen	7,0	7,5	9,2	9,2	9,0	9,1	29,0	22,0
Staat u. priv. Organisationen ohne Erw.zweck	11,1	11,1	11,1	10,3	9,7	9,4	-12,2	-15,9
Staat (einschl. ABM)	9,8	9,9	9,9	9,2	8,6	8,3	-12,4	-16,6
Priv.Organisationen ohne Erwerbszweck	1,3	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	-10,3	-10,5
+/- Bereinigungen	-2,2	-2,8	-1,4	-1,2	-1,2	-1,1		
Bruttoinlandsprodukt(a)	70,4	69,2	54,0	50,5	45,5	46,7	-35,4	-32,4

(a) Nicht saisonbereinigt.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.

In den nächsten Monaten wird es insbesondere im industriellen Sektor zu einem weiteren Abbau von Arbeitsplätzen kommen. Beträchtliche Personalüberhänge gibt es aber auch noch in den anderen Bereichen, wie in der Landwirtschaft, im Bergbau und im Handel und im Verkehrsgewerbe. Selbst bei einer raschen wirt-

Tabelle 2 - Indikatoren zum ostdeutschen Arbeitsmarkt 1990 und 1991 (1000) (a)

	1990				1991	
	1.Vj.	2.Vj.	3.Vj.	4.Vj.	1.Vj.	2.Vj.
Erwerbstätige(b)	9560	9125	8661	8037	7547	7164
Arbeitnehmer	9353	8836	8299	7619	7092	6654
Selbständige und mithelfende Familienangehörige	207	289	362	418	455	510
Nachrichtlich:						
Pendler (Saldo)	22	33	98	157	300	335
Arbeitslose						
Bestand	.	142	445	642	808	843
Zugänge	.	.	346	311	358	270
Abgänge	.	.	43	114	192	236
Kurzarbeiter	.	1644	1757	.	1926	1965
darunter:						
mit mehr als 75 vH Arbeitsausfall	.	.	14,9	.	23,7	27,1
Personen im Wartestand	0	0	180	220	250	250
Personen in ABM-Maßnahmen	.	.	4	20	63	148
Arbeitsvermittlungen	.	.	27	53	82	151

(a) Vierteljahresdurchschnitte, nicht saisonbereinigt. - (b) Im Inland (Arbeitsortkonzept).

Quelle: Statistisches Bundesamt, Bundesanstalt für Arbeit, DIW.

schaftlichen Erholung wird sich die offene Arbeitslosigkeit noch einige Zeit weiter aufbauen - und es wird noch länger dauern, bis sie sich wieder abbaut.

Es gibt weiterhin nicht nur einen erheblichen Freisetzungsbedarf, es müssen auch noch viele Arbeitskräfte den Arbeitsplatz wechseln. Ein großer Teil des Wechsels vollzieht sich derzeit in Ostdeutschland über die - häufig nur kurzfristige - Arbeitslosigkeit: Monat für Monat verzeichnet die Statistik rund 100 000 Zugänge in Arbeitslosigkeit, denen - wenn auch mit steigender Tendenz - nur etwa halb so große Abgänge entgegenstehen.

Alles in allem sieht es so aus, daß die gesamtwirtschaftliche Produktion im Sommerhalbjahr ihren Tiefpunkt durchschritten hat. Auch sind die organisatori-

schen und institutionellen Rahmenbedingungen besser geworden. Ausbau und Modernisierung der Infrastruktur kommen allmählich voran. Die Programme zur Förderung privater Investitionen werden rege in Anspruch genommen: Bis August 1991 sind von der gewerblichen Wirtschaft fast 10 000 Förderanträge gestellt worden, das gesamte förderfähige Investitionsvolumen wird auf 58 Mrd. DM veranschlagt.

Dennoch darf nicht aus dem Blick geraten, wie tief die Krise und wie lang der Weg zu ihrer Überwindung noch ist. Die ostdeutsche Wirtschaft produziert derzeit rund ein Drittel weniger als vor einem Jahr, trotz der hohen Milliardenbeträge, mit denen der Staat die Erneuerung der Wirtschaft fördert und die Produktion stützt. Noch sind es zu viele Unternehmen, die nur mit Hilfe von Subventionen überleben, und zu wenige, die sich aus eigener Kraft am Markt behaupten können. Die eklatante Wettbewerbsschwäche von großen Teilen der ostdeutschen Wirtschaft besteht fort. Um sie zu beseitigen sind hohe Investitionen erforderlich. Auch wenn die Investitionstätigkeit inzwischen in Schwung gekommen ist - das Tempo reicht noch nicht aus. Vor allem Unternehmen unter dem Dach der Treuhandanstalt halten sich mit Investitionen weiterhin zurück, nicht zuletzt deshalb, weil ihnen häufig ein tragfähiges Sanierungskonzept fehlt. Damit die Investitionstätigkeit zunimmt, muß die Treuhandanstalt noch größere Anstrengungen machen als bisher, um Betriebe zu privatisieren.

II. Industrie

1. Aktuelle Situation

In der Industrie Ostdeutschlands mehren sich die Hinweise auf eine Stabilisierung von Nachfrage und Produktion.[1] So nahm die Produktion im verarbeitenden Gewerbe vom vierten Vierteljahr 1990 zum ersten Quartal 1991 um 29 vH ab; im zweiten Vierteljahr sank sie nur noch um 4 vH. In der Differenzierung nach Hauptgruppen zeigt sich, daß die Produktion im Bereich der Investitions- und Verbrauchsgüterindustrie am stärksten zurückgegangen ist (Tabellen 3 und 4).

---

[1] Angesichts der Unsicherheiten, die mit der Einführung des neuen Berichtssystems verbunden sind, ist allerdings eine Kommentierung der statistischen Ergebnisse nur mit großen Vorbehalten möglich. Außerdem sind die vorliegenden Daten nicht saisonbereinigt. Ein Vorjahresvergleich ist mangels Daten nicht möglich.

Tabelle 3 - Entwicklung des Auftragseingangs im verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland (a)

		1990			1991					
		Okt.	Nov.	Dez.	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
Verarbeitendes Gewerbe	Insgesamt	85,7	89,3	98,7	86,8	66,4	92,2	79,8	68,5	75,3
	Inland	88,8	90,4	95,1	92,9	66,1	70,9	70,2	72,1	68,8
	Ausland	76,7	85,9	109,0	69,1	67,2	154,1	107,8	58,0	94,6
Grundstoff-/Produktionsgütergewerbe		88,2	80,2	74,4	76,4	69,4	74,2	68,9	59,2	59,7
Gew. u. Verarb. v. Steine u. Erden		85,3	108,1	49,4	39,4	29,9	46,1	60,3	63,4	65,4
Eisenschaffende Industrie		88,5	67,4	70,9	80,5	43,5	122,9	67,3	49,2	48,1
Chemische Industrie		94,6	81,0	68,6	79,2	88,7	61,9	66,9	62,8	63,9
Investitionsgüter prod. Gewerbe		83,7	100,1	115,9	93,8	65,6	115,1	93,8	78,3	92,4
Stahl- u. Leichtmetallbau		55,0	155,8	90,3	81,4	52,3	338,0	92,3	82,5	170,4
Maschinenbau		88,4	100,6	134,6	112,7	79,1	138,5	148,8	100,1	118,4
Straßenfahrzeugbau		97,2	76,6	63,1	50,4	58,3	45,2	39,9	44,5	43,5
Elektrotechnik		89,2	98,7	97,9	90,4	61,6	53,6	59,4	59,9	54,3
Feinmechanik, Optik, Uhren		65,5	119,0	96,6	143,8	73,0	95,4	56,2	68,4	42,4
Herst. v. Büromasch., ADV-Geräten		88,0	57,4	151,4	86,9	20,1	21,2	21,0	33,1	27,1
Verbrauchsgüter prod. Gewerbe		85,8	79,6	105,7	91,1	61,6	69,2	65,3	62,2	62,2
Druckerei, Vervielfältigung		108,4	11,5	98,1	89,8	86,0	77,4	82,0	83,2	
Textilgewerbe		89,0	99,2	98,3	108,3	117,1	74,8	101,1	91,8	

(a) Index 2. Halbjahr 1990 = 100, Originalwert; Wertindex Juni: vorläufige Werte.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Tabelle 4 - Entwicklung der Produktion im verarbeitenden Gewerbe (a)

	Struktur(b)	1990						1991					
		Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jan.	Feb.	März	April	Mai	Juni
Verarbeitendes Gewerbe	100,0	109,1	98,7	93,8	93,6	97,3	84,1	65,6	61,1	65,3	57,9	61,0	63,2
Grundstoff-/Produktionsgütergewerbe	19,4	123,1	90,8	87,3	96,3	97,0	76,5	71,1	64,9	79,4	68,6	68,1	67,1
Mineralölverarbeitung	2,1	120,1	86,5	93,4	92,2	85,5	93,2	111,0	108,4	112,3	92,8	113,8	107,6
Gew. u. Verarb. v. Steinen und Erden	4,7	132,1	90,3	79,0	74,8	75,5	43,8	31,4	24,7	42,8	47,7	54,9	51,7
Eisenschaffende Industrie	2,1	109,2	94,1	97,9	87,6	82,4	55,7	83,2	75,3	85,3	79,7	83,2	83,0
Eisen-, Stahl-, Tempergießerei	1,8	124,9	88,6	89,0	84,7	75,0	48,0	46,8	49,9	48,5	44,3	46,3	46,1
Chemische Industrie	6,3	124,2	90,0	86,5	119,6	131,8	108,4	87,0	78,2	95,5	80,4	66,1	66,5
Investitionsgüter prod. Gewerbe	56,6	107,6	99,8	94,2	86,9	92,8	83,7	53,9	50,2	51,6	45,5	48,6	52,8
Stahl- u. Leichtmetallbau	5,6	107,7	104,4	89,0	92,2	111,6	104,1	67,4	68,6	82,2	76,4	86,6	89,4
Maschinenbau	26,8	102,3	101,3	98,2	82,1	84,0	87,7	51,6	44,1	44,1	38,6	42,8	49,1
Straßenfahrzeugbau	4,3	118,6	100,1	82,8	88,6	94,6	81,3	59,2	79,4	83,7	72,5	72,8	76,1
Elektrotechnik	13,6	115,2	95,0	91,5	93,9	93,7	65,0	46,6	44,0	42,1	35,4	36,6	41,8
Feinmechanik, Optik, Uhren	2,1	96,9	105,5	99,4	97,9	177,9	144,3	63,3	40,0	36,2	30,1	23,9	20,4
Herst. v. Büromasch, ADV-Geräten	1,5	102,6	107,0	91,8	80,1	75,6	51,1	38,9	25,3	32,8	39,5	34,6	30,1
Verbrauchsgüter prod. Gewerbe	10,4	102,4	99,9	99,6	104,3	102,1	79,6	74,2	69,6	73,2	66,6	68,0	72,1
Holzverarbeitung	1,5	106,1	98,9	96,9	109,5	105,6	86,1	83,0	68,7	72,6	66,6	65,7	65,3
Druckerei, Vervielfältigung	1,9	90,7	109,9	100,4	91,9	85,4	79,9	81,1	83,7	95,0	96,0	101,3	111,9
Textilgewerbe	2,7	103,3	96,4	103,0	113,4	115,5	79,6	98,9	92,8	90,4	74,2	78,4	82,7
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	13,6	100,6	104,1	97,0	109,4	112,9	100,2	99,9	94,5	96,6	87,5	97,0	94,0

(a) Index 3. Vierteljahr 1990 = 100, Index der Nettoproduktion fachlicher Unternehmensteile; arbeitstäglich bereinigt. - (b) Anteile in vH des Bruttowertschöpfungsvolumens: verarbeitendes Gewerbe.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Die Stabilisierung der Produktion insgesamt hängt mit der Belebung in wenigen Branchen zusammen. Dazu gehören vor allem die baunahen Bereiche wie die Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden, der Stahl- und Leichtmetallbau, aber auch die Eisenschaffende Industrie. Ein weiterer Zweig, in dem die Produktion zunimmt, ist das Druckgewerbe. Es verfügte aus medienpolitischen Gründen schon in der ehemaligen DDR über einen leistungsfähigen Maschinenpark und über qualifiziertes Personal. Die Druckereien profitieren von der stark gestiegenen Nachfrage nach Zeitschriften, Formularen, Werbedrucksachen und anderen Druckerzeugnissen. Im Aufwind ist gleichfalls die Nahrungs- und Genußmittelindustrie, auch wenn die Produktionsstatistik dies noch nicht sichtbar macht. Ostdeutsche Nahrungsmittel wurden in ihrer Qualität bisher vielfach unterschätzt. Bemühungen um eine bessere Vermarktung zeitigen inzwischen erste Erfolge. In den übrigen Industriezweigen sind bisher keine nennenswerten Zeichen einer Besserung zu erkennen. Die Verdrängung ostdeutscher Produkte durch westliche ist insgesamt noch nicht zum Stillstand gekommen. So wurden im Mai dieses Jahres Waren im Gesamtwert von 3,9 Mrd. DM von West- nach Ostdeutschland geliefert, deutlich mehr als in allen vorangegangenen Monaten dieses Jahres. In umgekehrter Richtung waren es dagegen nur Waren im Wert von 718 Mill. DM.

Für die westdeutsche Industrie sind die neuen Bundesländer ein wichtiger Markt geworden. Offensichtlich profitiert die westdeutsche Nahrungs- und Genußmittelindustrie am stärksten davon. Seit der Öffnung der Grenzen steigerte sie ihre Produktion mit zweistelligen Raten. Vorher konnte sie nur ein jährliches Produktionsplus von 1 bis 2 vH erreichen. Überdurchschnittliche Produktionszuwächse erzielten auch die Hersteller von pharmazeutischen Erzeugnissen, Wasch- und Körperpflegemitteln, Elektrogeräten, audio-visuellen Geräten und der Fahrzeugbau. Ebenso haben Investitionsgüterhersteller, so die Produzenten von Maschinen für die Nahrungs- und Genußmittelindustrie, von Bau- und Baustoffmaschinen, von Nutzkraftfahrzeugen, von Fernmelde-, Meß- und Regelgeräten, von Büromaschinen, von ADV-Geräten und -Einrichtungen aus Ostdeutschland erhebliche Nachfrageimpulse erhalten.

2. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung führt seit Ende Juni 1991 eine schriftliche Erhebung unter ostdeutschen Industrieunternehmen durch. Die hier präsentierten Befunde sind vorläufige Ergebnisse. Die Befragung ist noch nicht

abgeschlossen.[1] Die endgültigen Resultate dürften aber von den vorläufigen kaum abweichen.

Das Ziel der Untersuchung war es, Auskunft über die Anpassungsschwierigkeiten und das Anpassungsverhalten ostdeutscher Firmen beim Übergang zur sozialen Marktwirtschaft zu erhalten. In die Erhebung einbezogen wurden alle diejenigen Firmen des verarbeitenden Gewerbes, die zu Beginn des Jahres 1991 im Besitz der Treuhandanstalt (THA) waren. Bis zum 10. September hatten sich 1488 Unternehmen, die am Stichtag (30. Juni 1991) rund 850 000 Arbeitskräfte beschäftigten, an der Untersuchung beteiligt. Ein Zehntel dieser Unternehmen ist inzwischen in privater Hand. Damit ist - bezogen auf die Zahl der Beschäftigten - etwa die Hälfte der ostdeutschen Industriebetriebe erfaßt worden.

a. Bisherige Anpassungsmaßnahmen

Die Einführung der Marktwirtschaft hat die ostdeutschen Unternehmen schlagartig mit völlig veränderten Rahmenbedingungen konfrontiert. Ihre Güter stehen hinsichtlich Preis und Qualität auf dem Prüfstand des Wettbewerbs. Die Frage ist zunächst, mit welchen Mitteln die Unternehmen darauf reagiert haben.

Den größten Stellenwert für den Befragtenkreis hatte zunächst die Verbesserung des Absatzes. 70 vH der Firmen haben begonnen, Vertriebseinrichtungen auf- bzw. auszubauen (Tabelle A1). Der überwiegende Teil der Unternehmen richtete das Interesse auf Ostdeutschland, eine erhebliche Anzahl (40 vH aller Unternehmen) versuchte aber auch auf dem westdeutschen Markt Fuß zu fassen. Maßnahmen zur Verbesserung des Exportgeschäfts ergriff nur eine vergleichsweise geringe Anzahl der Unternehmen - sei es, um den Absatz in westlichen Industrieländern anzukurbeln, sei es, um in Osteuropa alte Kunden zu halten oder neue zu suchen.

Die weitaus größte Anzahl der befragten Unternehmen hat mit Veränderungen des Produktprogramms begonnen, nur eine kleine Minderheit hat das bisherige Programm beibehalten. Reichlich die Hälfte der Firmen hat ihr Angebotsspektrum per Saldo erweitert, ein Drittel hat es gestrafft. Nicht selten wurden Lizenzproduktionen oder Lohnfertigungsaufträge übernommen, vor allem von Unternehmen der Schuhindustrie, des Bekleidungsgewerbes, der Kunststoffverarbeitung, des Stahl-

---

[1] Vorgesehen war, die Erhebungsphase am 20. Juli zu beenden. Dieser Termin war aber von den Befragten vor allem wegen der Sommerpause nicht einzuhalten. Hinzu kamen teilweise extrem lange Postlaufzeiten. Anfang August wurden die Unternehmen, die bis dahin nicht geantwortet hatten, nochmals um Teilnahme gebeten. Zur Zeit gehen immer noch Antworten ein.

baus (z.B. Unteraufträge im Stahlhochbau) und der Elektroindustrie (z.B. Leiterplattenfertigung). Zudem wurden vermehrt Dienstleistungen (Handel, Service) angeboten.

Nicht einmal die Hälfte aller Industriefirmen versuchte durch eigene Anstrengungen oder mit Hilfe von Partnern neue bzw. erheblich veränderte Produkte zu entwickeln. Der Begriff "Produktentwicklung" wird von den Firmen sehr weit gefaßt. So bietet ein Sägewerk jetzt auch Bauholz an, eine Druckerei stellt nun Werbematerial her, ein Maschinenbauunternehmen entwickelt gemeinsam mit dem westlichen Kunden neue Gußformen, ein Nahrungsmittelhersteller erweitert sein Sortiment an Konfitüren.

20 vH der befragten Unternehmen verringerten die Fertigungstiefe. Dies hatte in der Regel zur Folge, daß verstärkt Vorleistungen von anderen Firmen bezogen wurden. Auch wenn die Unternehmen an herkömmlichen Bezugsstrukturen noch festhielten, bezog schon reichlich ein Drittel von ihnen Vorprodukte von Anbietern außerhalb Ostdeutschlands. Besonders häufig war das der Fall bei Unternehmen der Elektrotechnik, der ADV-Industrie, des Maschinenbaus, des Straßenfahrzeugbaus und der Bekleidungsindustrie.

Umfangreiche Rationalisierungsmaßnahmen nahmen bisher 40 vH der Firmen in Angriff. Dies ist weniger als angesichts der veralteten Produktionsanlagen und der meist ineffizienten Betriebsabläufe zu erwarten gewesen wäre. Ein großes Hindernis ist für viele Betriebe, namentlich denen in Treuhandbesitz, der Mangel an Kapital. Häufig wurde daher mit weniger aufwendigen Rationalisierungsmaßnahmen begonnen, wie zum Beispiel mit der Reorganisation der betrieblichen Kostenrechnung. Die Ausgliederung von Unternehmensteilen, vor allem solchen mit industriefremden Funktionen, ist den Angaben der Befragten zufolge inzwischen weit fortgeschritten.

Deutliche Unterschiede zeigen sich im Anpassungsverhalten verschieden großer Betriebe wie auch zwischen privatisierten und nicht-privatisierten Betrieben. So haben vor allem größere Betriebe, die fast alle noch im Besitz der THA sind, damit begonnen, ihr bisheriges Produktprogramm zu straffen und durch Neuentwicklungen oder Produktverbesserungen zu verändern. Dabei kommt ihnen entgegen, daß sie über eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilungen verfügen. Aber auch Großbetriebe sind vielfach auf die Übernahme von Lizenzproduktionen und Lohnfertigungen angewiesen. Große Betriebe versuchen zudem stärker als kleine, ihre Produkte auf überregionalen Märkten - namentlich in Osteuropa - abzusetzen. Auch haben sie überdurchschnittlich häufig mit Verbesserungen der innerbetrieblichen Organisation begonnen. Bei Investitionen in neue Anlagen sind sie

als Treuhandbetriebe in ihren Möglichkeiten jedoch ebenso beschränkt wie die kleineren Betriebe.

Kleinere Betriebe haben häufiger als große ihre Produktpalette bzw. ihr Leistungsspektrum ausgeweitet. Es wurden vor allem solche Produkte aufgenommen, die keine oder nur geringe Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen voraussetzen. Eine relativ große Anzahl kleinerer Betriebe konzentriert sich auf die Nachfrage "vor Ort". Auch der westdeutsche Markt wird zunehmend ins Auge gefaßt.

Privatisierte Unternehmen bemühen sich offensichtlich weniger als die Treuhandbetriebe um eine Verbesserung ihres Absatzes in den alten Bundesländern und im Ausland. Nur ein überraschend geringer Teil der privatisierten Firmen entwickelt eigene Produkte. Eine Erklärung könnte sein, daß sie für westdeutsche Unternehmen produzieren und deren Produktionsprogramm übernommen haben. Weit häufiger als in Treuhandbetrieben ist in den privatisierten Firmen mit umfassenden Rationalisierungsmaßnahmen und mit Investitionen in neue Anlagen begonnen worden. Insgesamt zeigt sich, daß die ostdeutschen Unternehmen in nicht geringer Zahl Maßnahmen zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit in Angriff genommen haben, daß aber entscheidende Schritte, wie die Entwicklung neuer Produkte, noch nicht getan sind.

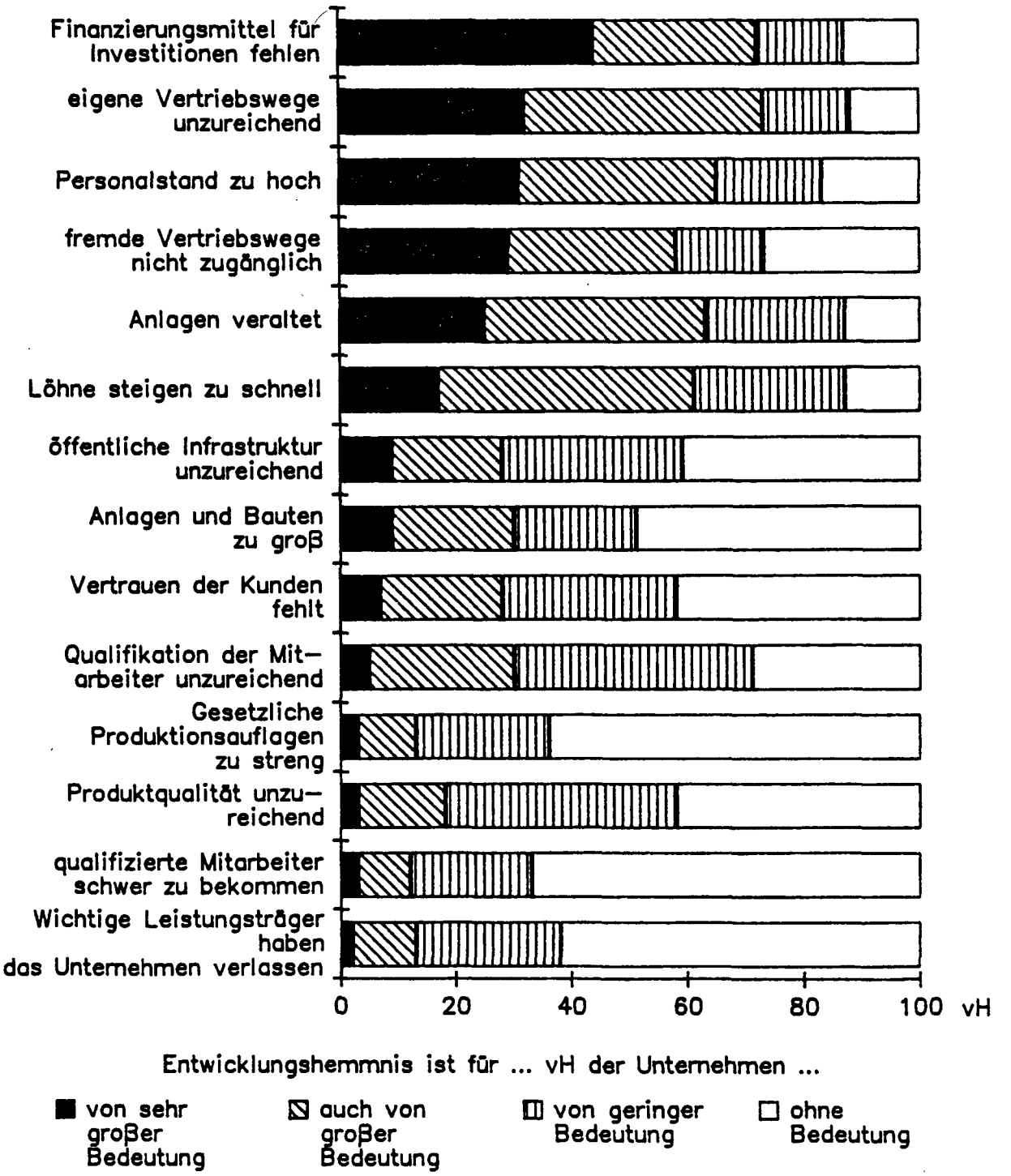
b. Kernprobleme im Anpassungsprozeß

Für den Großteil der Unternehmen ist der Umstellungsprozeß noch lange nicht abgeschlossen; 85 vH der befragten Unternehmen berichten von existenzgefährdenden Problemen (Schaubild 1). Dies sind vor allem

- ein zu hoher Personalbestand und schnell steigende Löhne,
- Absatzprobleme,
- veraltete und nicht selten auch überdimensionierte Produktionsanlagen sowie
- Finanzierungsengpässe bei Investitionen.

Der Personalbestand wird vor allem in folgenden Branchen als zu hoch angesehen: In der Stahlindustrie, im Schiffbau, in der Elektrotechnik und in der Feinmechanik. Dies gilt besonders für Unternehmen, die sich noch im Besitz der Treuhandanstalt befinden. Dort muß in absehbarer Zeit mit einem weiteren, drastischen Abbau des Personalbestandes gerechnet werden. Allgemein werden von den Unternehmen, unabhängig von der Branche und der Größe, die schnellen

Schaubild 1 - Probleme ostdeutscher Industrieunternehmen



Quelle: DIW.

Lohnsteigerungen beklagt. Dies gilt auch für solche Unternehmen, die im Anpassungsprozeß schon weiter fortgeschritten sind und die Geschäftsaussichten als relativ günstig ansehen. Auch veraltete Anlagen und Maschinen sind ein generelles Problem. Vor allem die Unternehmen der Treuhandanstalt klagen darüber, daß sie die Erneuerung des Anlagebestands nicht angehen können; die Eigenkapitaldecke ist in der Regel zu dünn, auf vielen Betrieben lasten Altschulden, und über tragfähige Sanierungskonzepte herrscht Unklarheit. Absatzprobleme werden vor allem dem mangelnden Vertriebssystem zugeschrieben, nicht jedoch einer möglicherweise mangelnden Attraktivität der Produkte. Der Marktzugang wird dort als besonders schwierig empfunden, wo der Absatz der Produkte an die Endverbraucher über spezielle Vertriebsketten erfolgt. So haben die Produzenten von Nahrungsmitteln, aber auch von Bekleidung und Textilien Schwierigkeiten, in die Listungen der Handelsketten aufgenommen zu werden. Privatisierte Unternehmen sehen sich hier in einer weitaus günstigeren Situation als nicht-privatisierte.

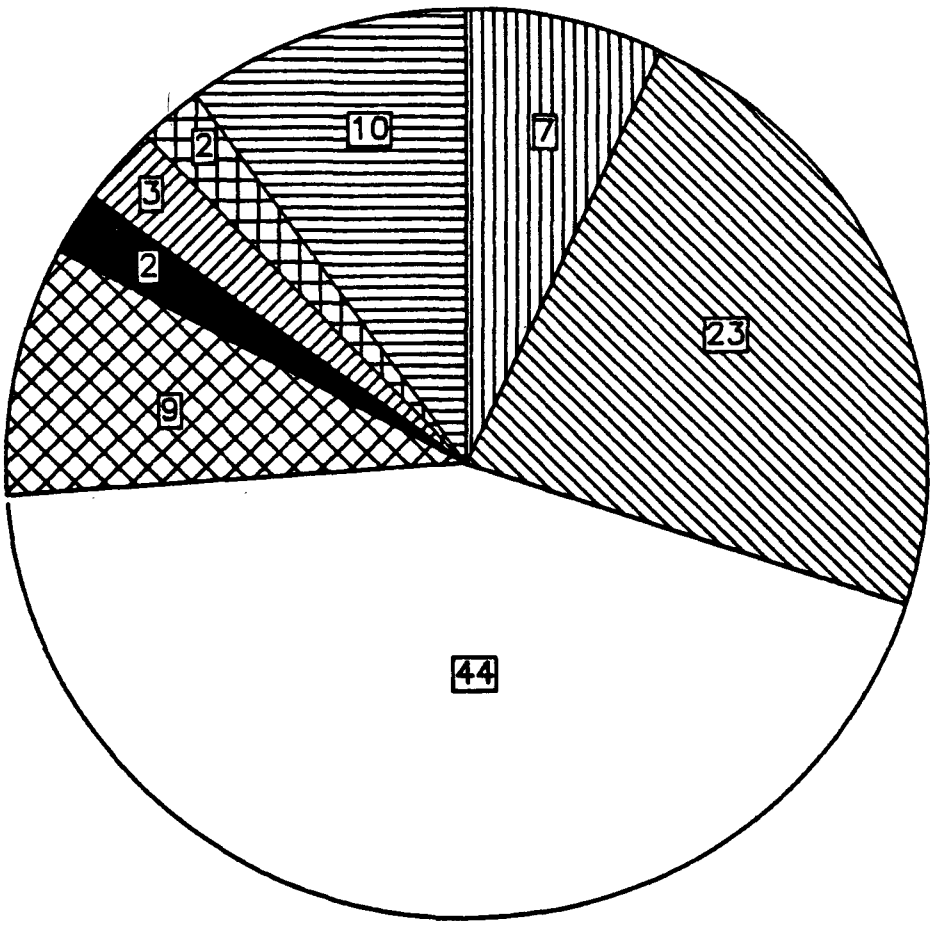
Es überrascht, daß nur wenige Unternehmen die Qualität ihrer Produkte in Zweifel ziehen. Ihrer eigenen Einschätzung zufolge sind auch die Kunden davon überzeugt. Offensichtlich denken die befragten Unternehmen, daß Maßnahmen zum Ausbau ihres Vertriebs und zur Senkung der Kosten ausreichen, um wettbewerbsfähig zu werden. Diese Einschätzung erscheint sehr optimistisch. Die Erschließung neuer Märkte verlangt erfahrungsgemäß sehr viel größere Anstrengungen als nur den Ausbau der Vertriebsaktivitäten. Insbesondere die Produktentwicklung und -pflege sowie die Qualifikation der Mitarbeiter werden eine größere Bedeutung bekommen müssen, als dies gegenwärtig der Fall ist.

c. Planungen der Unternehmen

Kaum eines der Unternehmen hält sich für wettbewerbsfähig, aber die meisten vertreten die Ansicht, sanierungsfähig zu sein (Schaubild 2, Schaubild A2). Drei Viertel der Unternehmen rechnen damit, in spätestens zwei Jahren das Sanierungsziel erreicht zu haben, ein Drittel glaubt sogar, dieses Ziel innerhalb eines Jahres zu erreichen. Je mehr Beschäftigte die Unternehmen haben, desto länger schätzen sie den Zeitraum für die Sanierung ein. In den Wirtschaftszweigen, in denen Großunternehmen ein besonders starkes Gewicht haben (Chemie, Maschinenbau, Schiffbau, Elektrotechnik/ADV-Industrie), wird man folglich von einer langen Sanierungsdauer ausgehen müssen.

Für etwa ein Drittel der THA-Firmen ist klar, daß sie die Sanierung nicht aus eigener Kraft schaffen; eine Privatisierung ist für sie unabdingbar. Viele meinen indes, die Probleme eigenständig angehen zu können - sofern sie finanzielle Unter-

Schaubild 2 - Selbsteinschätzung der Wettbewerbsfähigkeit ostdeutscher Industrieunternehmen



Unternehmen wird wettbewerbsfähig ...

- ... innerhalb eines halben Jahres
- ... innerhalb eines Jahres
- ... innerhalb von zwei Jahren
- ... in mehr als zwei Jahren
- ... aber Zeit nicht einschätzbar
- Unternehmen kann wahrscheinlich nicht wettbewerbsfähig werden
- Entwicklung nicht abschätzbar
- Unternehmen ist bereits wettbewerbsfähig

Quelle: DIW.

stützung durch die Treuhandanstalt und andere Hilfen (wie Beratung oder Unterstützung beim Vertrieb) erhalten. Einer nicht geringen Anzahl der Befragten scheint jedoch an einer Privatisierung des Unternehmens nicht gelegen zu sein. Sie streben allenfalls eine Teilprivatisierung oder Kooperationspartnerschaften an. Nur sehr wenige Geschäftsleitungen planen, das Unternehmen selbst zu erwerben.

Die Dringlichkeit einer Sanierung spiegelt sich auch in den Angaben der Befragten über die vorrangig zu ergreifenden Maßnahmen wider. Einen sehr hohen Stellenwert hat die Erneuerung des Anlagenbestands (Schaubild A1). Bei einer Reihe von Unternehmen muß allein schon deshalb rasch investiert werden, weil sie nun mit neuen technischen Standards und Normen konfrontiert sind. Dazu zählen zum einen Umweltschutzauflagen, zum anderen Vorschriften über Produktionsverfahren und Produktbeschaffenheit, die beispielsweise bei der Pharmaziebranche und der Fleischwarenindustrie nur mittels moderner Anlagen einzuhalten sind. Nicht wenige Betriebe müssen auch investieren, um eine Verringerung des Energieverbrauchs bzw. die Umstellung auf neue Energieträger zu erreichen.

Aus den Angaben der Unternehmen errechnet sich ein immenser Investitionsbedarf - fast alle Unternehmen (97 vH) müssen ihre Anlagen erneuern. Die privaten Unternehmen kalkulieren damit, daß für jeden Arbeitsplatz im Schnitt 100 000 DM aufzuwenden sind, die Treuhandbetriebe rechnen nur mit 60 000 DM. Da die Anlagen der Treuhandbetriebe kaum moderner sein dürften als die der privatisierten, muß es andere Gründe für diesen Unterschied geben. Eine mögliche Erklärung ist, daß sie den Investitionsaufwand schlicht unterschätzen. Es könnte aber auch sein, daß dort teilweise noch auf arbeitsintensive Produktionen gesetzt wird.

Einen hohen Stellenwert behält nach Auskunft der Unternehmen der Personalabbau. Geplant ist, die Anzahl der Beschäftigten allein bis zum Jahresende 1991 um ein Drittel zu reduzieren (Tabelle 5). Nachdem das Kündigungsschutzabkommen in der Metallindustrie am 1. Juli 1991 ausgelaufen ist, dürfte ein Teil der Entlassungen schon vorgenommen worden sein. Besonders stark wird der Abbau in der elektrotechnischen und der ADV-Industrie, der Schuhindustrie sowie im Textil- und im Bekleidungsgewerbe ausfallen. Das Ausmaß der geplanten Entlassungen steigt mit der Unternehmensgröße. Bei den privaten Betrieben sind zwar schon mehr unrentable Arbeitsplätze abgebaut worden als in den noch nicht privatisierten, aber auch hier soll der Beschäftigtenstand noch um ein Viertel reduziert werden.

Ein Teil der Unternehmen versucht, Arbeitskräfte in Beschäftigungs- bzw. Qualifizierungsgesellschaften aufzufangen. Ein Siebtel der befragten Firmen hat

Tabelle 5 - Erwartungen ostdeutscher Industrieunternehmen bezüglich ihrer Umsatz- und Beschäftigungsentwicklung

ausgewählte Industriezweige / Größenklassen / Stand der Privatisierung	Veränderung der Beschäftigung in vH		Anteil der Kurzarbeiter an allen Beschäftigten in vH Ende Dez. 1991	Veränderung des Umsatzes 2. Halbjahr 1991 gegenüber 1. Halbjahr 1991
	Ende Dez. 1991 gegenüber Ende Juni 1991	Ende der Sanierung gegenüber Ende Dez. 1991		
ausgewählte Industriezweige				
Steine, Erden	- 28	- 18	24	+ 53
Eisen, Stahl	- 23	- 53	32	+ 4
Gießereien	- 33	- 23	35	+ 12
Chemie	- 32	- 31	14	+ 11
Holzbearbeitung	- 21	- 16	27	+ 72
Stahlbau	- 25	- 19	10	+ 13
Maschinenbau	- 37	- 23	28	+ 31
Fahrzeugbau	- 46	- 20	27	+ 36
Schiffbau	- 25	- 34	85	x[4]
Elektrotechnik, ADV	- 47	- 25	33	+ 48
Feinmechanik, Optik	- 23	- 47	77	+ 80
EBM-Waren	- 35	- 13	21	+ 42
Holzverarbeitung	- 28	- 1	14	- 10
Papierverarbeitung	- 28	- 9	17	+ 82
Druckereien	- 22	- 9	15	+ 30
Kunststoffverarbeitung	- 32	- 7	26	+ 13
Leder	- 50	- 10	20	+ 88
Textil	- 44	- 37	30	+ 37
Bekleidung	- 36	- 26	20	+ 50
Nahrung, Genuß	- 26	- 23	19	+ 4
Größenklassen				
Unternehmen mit ..... Beschäftigten[1]				
bis 49	- 10	+ 23	18	+ 32
50 bis 99	- 25	0	18	+ 61
100 bis 199	- 27	- 9	18	+ 33
200 bis 499	- 33	- 15	37	+ 46
500 bis 999	- 38	- 22	23	+ 13
1 000 bis 4 999	- 40	- 27	24	+ 39
5 000 und mehr	- 33	- 40	35	+ 10
Stand der Privatisierung				
THA-Unternehmen[2]	- 64	- 27	27	+ 29
private Unternehmen[3]	- 23	- 27	35	+ 11
Alle Unternehmen	- 35	- 27	28	+ 27

[1] Stand: 30. Juni 1991. - [2] Einschließlich teilprivatisierter Unternehmen. - [3] Einschließlich in Landesbesitz übergegangener Unternehmen. - [4] Angabe wegen zeitlich stark unterschiedlicher Abrechnung von Großaufträgen nicht sinnvoll.

Quelle: DIW.

entsprechende Maßnahmen bereits ergriffen, ein weiteres Sechstel plant in dieser Hinsicht aktiv zu werden oder begonnene Aktivitäten auszuweiten. Bei den befragten Firmen sollen bis zum Jahresende auf diese Weise reichlich 100 000 Personen vor Arbeitslosigkeit bewahrt werden. Zum Vergleich: Die Anzahl der regulär Beschäftigten soll sich den Planungen zufolge zum Jahresende noch auf rund 550 000 belaufen. Ein erheblicher Teil des für Beschäftigungs- oder Qualifizierungsmaßnahmen vorgesehenen Personals kommt aus Großunternehmen. Einzelne Unternehmen wollen bis zu 6 000 Mitarbeiter dort unterbringen.

Der Prozeß des Personalabbaus wird Ende 1991 noch nicht abgeschlossen sein. Im Zuge der Sanierungsmaßnahmen soll sich mittelfristig die Anzahl der Beschäftigten nochmals um ein Viertel verringern. Besonders stark soll das Personal bei den Werften, in der Stahlindustrie, im Bereich Feinmechanik/Optik und in der Textilindustrie reduziert werden. In überdurchschnittlichem Umfang wollen wiederum die Treuhandbetriebe Personal entlassen. Nur kleinere Betriebe wollen zusätzliches Personal einstellen.

Auch in den Zukunftsplanungen der Unternehmen spielen Verbesserungen im Vertriebssystem eine große Rolle, während nur von wenigen der befragten Firmen Änderungen des Produktprogramms als vordringlich angesehen werden.

Die Erwartungen der Unternehmen über die Umsatzentwicklung im zweiten Halbjahr 1991 sind überraschend optimistisch: Es wird mit einem Zuwachs von durchschnittlich einem Viertel gegenüber dem ersten Halbjahr 1991 gerechnet. Ob dies eine realistische Einschätzung ist, wird sich erweisen.

3. Absatzmarkt Sowjetunion

Die Sowjetunion ist für die ostdeutsche Industrie noch immer der bedeutendste Exportmarkt, auch wenn die Lieferungen in diesem Jahr massiv zurückgehen. Das Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung hat ostdeutsche Unternehmen darüber befragt, wie sie die künftige Bedeutung dieses Absatzmarkts einschätzen.[1]

---

[1] Befragt wurden Geschäftsführer und leitende Angestellte von 40 Unternehmen des Maschinen-, Schiff- und Waggonbaus, der chemischen Industrie, der pharmazeutischen Industrie, der eisenschaffenden Industrie und der Keramikindustrie. Darüber hinaus wurden Gespräche geführt mit dem Landesverband Ost des Verbands der chemischen Industrie und des Kooperationsbüros des Ostausschusses der Deutschen Industrie.

Von den befragten Unternehmen rechnet der überwiegende Teil mit einem starken Rückgang der Exporte, während zwei Zehntel damit rechnen, daß ihr Export völlig zum Erliegen kommt; nur ein Zehntel erwartet steigende Exporte. Als Hauptursache für diese Entwicklung wird die geringe Zahlungsfähigkeit der sowjetischen Abnehmer genannt.

Beispiele belegen, daß die Exportfördermaßnahmen des Bundes einen noch drastischeren Exporteinbruch verhindert haben und auch künftig für die ostdeutschen Industrieunternehmen eine wichtige Stütze sein werden. So konnte ein Unternehmen des Landmaschinenbaus durch den Abschluß eines Großvertrags sein Exportvolumen fast verdoppeln. Auch ein Großunternehmen der eisenschaffenden Industrie hat die Liefermengen spürbar erhöhen können. Anlagenbauer berichten, daß sie ihre Geschäftsfelder erweitert haben, indem sie sich an der Konversion der sowjetischen Rüstungsindustrie, zum Teil als Generalunternehmer, beteiligen; für die nächsten Jahre erwarten diese Unternehmen eine Vervielfachung ihrer Exportleistungen.

Das Auseinanderbrechen der Sowjetunion in selbständige Republiken schafft neue Unsicherheiten: Abschlüsse kommen nicht zustande, Realisierung von Verträgen und Bezahlung bereits erfolgter Lieferungen und Leistungen sind gefährdet. Nach dem Wegfall der zentralstaatlichen Abnehmer wollen die ostdeutschen Unternehmen den Märkten in den Republiken mehr Aufmerksamkeit schenken und verstärkt mit den einzelnen Unternehmen Geschäftsverbindungen pflegen. Eigenständige Handels- und Kooperationsbeziehungen in den einzelnen Republiken werden schon angeknüpft. Beispielsweise waren an einer vom Ostausschuß der deutschen Wirtschaft initiierten Konsumgütermesse in der ukrainischen Stadt Winniza 28 Aussteller, davon 25 aus den neuen Bundesländern vertreten. Diese repräsentierten Unternehmen, die schon direkte Beziehungen zu ukrainischen Betrieben und Kaufhäusern aufgenommen haben, die jetzt über - wenn auch bescheidene - Devisenkonten zum Direktbezug von Verbrauchsgütern verfügen.

Eine Konkurrenz von Unternehmen aus Westdeutschland und dem Ausland sehen die befragten Unternehmen noch nicht. Offensichtlich sind diese Märkte für westliche Unternehmen noch nicht attraktiv genug, zumal sie sehr klein und wenig transparent sind. Außerdem ist die Unsicherheit über die politische Entwicklung noch groß. Als vorteilhaft sehen die ostdeutschen Unternehmen die Hermes-Bürgschaften an. Dadurch besteht für sie die Möglichkeit, auch Erzeugnisse abzusetzen, die auf anderen Märkten nur schwer verkäuflich sind.

Bei Investitionsgütern sehen die befragten ostdeutschen Unternehmen längerfristig dann gute Absatzchancen, wenn sie mit westlichen Unternehmen kooperie-

ren, etwa indem sie ihre eigenen Erzeugnisse mit Komponenten von Markenherstellern bestücken. Kurzfristig werden die Absatzmöglichkeiten wegen der politischen Umwälzungen als recht bescheiden eingeschätzt. Ein weiteres sehr großes Problem stellt die Vorfinanzierung von Exportgeschäften dar, die sich auf überaus lange Zeiträume erstreckt.

In der Hoffnung auf eine mittelfristige Besserung der Situation halten die meisten Unternehmen ihre Marketing- und Serviceeinrichtungen auch bei derzeit stark reduziertem Geschäftsvolumen aufrecht. Teilweise bedienen sie sich auch der Unterstützung von Außenhandelsunternehmen. Nahezu alle befragten Unternehmen richten ihre Aufmerksamkeit inzwischen verstärkt auf

- die Erkundung der Marktsituation in den einzelnen Republiken und Wirtschaftsregionen,
- die Erschließung neuer Marktsegmente durch Produktionsumstellungen,
- die Präsentation ihrer Produkte auf Messen und Ausstellungen, und zwar nicht nur in Moskau,
- die Aufnahme von Kontakten mit den zur Zeit entstehenden Branchenverbänden, Geschäftsbanken und Binnenhandelsunternehmen.

Große Unternehmen, die über direkte Geschäftsverbindungen verfügen, glauben am ehesten, sich auf die Veränderungen in der Sowjetunion einstellen zu können. Bedeutend schwerer haben es nach eigenen Angaben mittlere und kleinere Unternehmen, da sie über solche Kontakte nicht verfügen. Die Mehrzahl aller Unternehmen geht indes davon aus, daß ein längerfristiges Behaupten auf dem sowjetischen Markt internationale Konkurrenzfähigkeit voraussetzt. Die bereits vorhandenen Geschäftsbeziehungen gelten als Vorteil gegenüber westlichen Konkurrenten, der weiter ausgebaut werden soll. Große Bedeutung wird Forschungskooperationen beigemessen. So halten drei Viertel der befragten Unternehmen eine solche Kooperation mit Unternehmen und Instituten in der Sowjetunion für notwendig. Die Zusammenarbeit soll sich konzentrieren auf die Entwicklung von

- Verfahren zur Herstellung von Grundchemikalien und chemischen Zwischenprodukten,
- Techniken der Metallbearbeitung wie Hochleistungsbeschichtungen und Laserschweißen,

- Werkstoffen, insbesondere der Veredelungsmetallurgie und der Polymerchemie,
- Ausrüstungen und Anlagen wie Werkzeugmaschinen, Fördertechnik, Baumaschinen, Landmaschinen, Ausrüstungen für die Nahrungsgüter- und polygraphische Industrie,
- Verfahren und Ausrüstungen für den Umweltschutz.

Einige der befragten Unternehmen der chemischen Industrie und des Maschinenbaus haben derartige Verträge bereits geschlossen oder bereiten Vertragsabschlüsse vor.

Nur wenige Unternehmen sind gegenwärtig in der Lage, über Exporte in die Sowjetunion Produktion und Beschäftigung aufrechtzuerhalten. Mittel- bis längerfristig schätzen sie ihre Absatzchancen günstig ein. Gleichwohl ist den Unternehmen dabei bewußt, daß sie ihren Startvorsprung - Kenntnisse der wirtschaftlichen, technischen, infrastrukturellen und personellen Gegebenheiten - nur dann auch erfolgreich halten, wenn sie die Fertigung verbessern, Kosten senken und die Qualität der Produkte erhöhen. In der Sowjetunion sehen die Unternehmen umfangreichen Modernisierungsbedarf, und sie erwarten eine entsprechende Belebung der Nachfrage, die teilweise durch Hilfen aus der westlichen Welt angeschoben wird. So muß die Rohstofförderung grundlegend modernisiert werden. Darüber hinaus sind umfangreiche Erneuerungen der industriellen Anlagen sowie der Aufbau einer leistungsfähigen Infrastruktur (Verkehrswesen, Kommunikationssysteme) erforderlich. Kurzfristig sind die Republiken zur Verbesserung ihrer Versorgungslage auch auf Importe von Konsumgütern und Pharmazeutika angewiesen. Gute Chancen rechnen sich die ostdeutschen Unternehmen vor allem in den Bereichen Schienenfahrzeugbau, Landmaschinenbau, Pharmazie und Anlagenbau aus.

4. Fazit

In der Industrie zeichnet sich eine Wende zum Besseren ab für das zweite Halbjahr 1991 erwarten die Unternehmen ein kräftiges Umsatzplus. Dies darf freilich nicht überbewertet werden. Dem Anstieg der Produktion wird ein kräftiger Beschäftigungsabbau gegenüberstehen. Der Druck auf die Unternehmen, Produktion, Beschäftigung und Kosten miteinander in Einklang zu bringen, wird eher größer statt geringer. Rasch steigende Löhne erschweren die Anpassung. Unternehmen, die

über Lohnfertigungen ihre Produktion und ihre Beschäftigung stabilisiert haben, laufen nun Gefahr, solche Fertigungen wieder zu verlieren.

Schwer wiegen die unzulänglichen Vertriebssysteme und fehlende Marketing-Konzepte. Vor allem aber mangelt es an wettbewerbsfähigen Produkten. Alarmierend ist der Befund, daß die meisten Unternehmen glauben, allein durch kostensenkende Maßnahmen und Verbesserung beim Vertrieb am Markt bestehen zu können.

Vor diesem Hintergrund erscheint der Optimismus der Unternehmen, in relativ kurzer Zeit saniert zu sein, unangebracht. Es fällt auf, daß namentlich die Treuhandunternehmen die für die Sanierung notwendigen Investitionsmittel relativ niedrig ansetzen. Außerdem können diese Unternehmen die anstehenden Investitionen nur schwer finanzieren, weder über Bankkredite, geschweige denn aus eigenen Mitteln.

Viele Unternehmen setzen auf eine Belebung der Exporte in die Sowjetunion. Diese Perspektive ist aber höchst unsicher - nicht allein wegen der politischen Unwägbarkeiten. Die Unternehmen müssen weiter steigende Lohnkosten in Rechnung stellen und deshalb ebenso hochwertige Produkte entwickeln und anbieten, wie die Konkurrenten aus anderen Hochlohnländern. Ein Konzept, das auf die Produktion wenig anspruchsvoller Güter bei hohen Löhnen setzt, muß letztlich scheitern. Ähnliche Güter werden nämlich auch in Ländern hergestellt, in denen die Löhne niedriger sind. Allenfalls für eine Übergangszeit, in der osteuropäische Länder aufgrund des Nachwirkens der alten Planbeziehungen noch auf Zulieferungen aus Ostdeutschland angewiesen sind, könnte eine solche Rechnung aufgehen. Dennoch meinen viele Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt, in Lieferungen ihrer überkommenen Produkte vorwiegend in die Sowjetunion eine tragfähige Grundlage für ihre Sanierung zu sehen. Abzuwarten bleibt, ob die Treuhandanstalt solchen Konzepten zustimmt.

III. Bauwirtschaft

Die Bauwirtschaft ist einer der ersten Wirtschaftsbereiche, in denen es zu einem Umschwung gekommen ist. Seit März dieses Jahres sind die Auftragseingänge weitaus kräftiger als nur saisonüblich gestiegen, die Auftragslage hat sich offensichtlich nachhaltig verbessert, dazu hat vor allem die öffentliche Hand beigetragen. Das Niveau der Auftragseingänge im öffentlichen Bau war im Mai doppelt so hoch wie im Durchschnitt der vorangegangenen 12 Monate. Für die nächste Zeit kann mit

einem weiteren Anstieg gerechnet werden: Viele Investitionsvorhaben der öffentlichen Hand befinden sich erst in der Planungsphase. Nur wenig schwächer entwickelte sich die Nachfrage im Wirtschaftsbau - ein Anzeichen dafür, daß der Investitionsmotor im gewerblichen Bereich angesprungen ist. Die Auftragseingänge im Wohnungsbau dagegen sind zuletzt wieder geschrumpft, sie lagen im April und Mai um ein Viertel niedriger als im Monatsdurchschnitt des zweiten Halbjahres 1990. Weder im Geschoßwohnungsbau noch im Eigenheimbau ist mit einer raschen Änderung zu rechnen. Während im Geschoßwohnungsbau schlechte Renditeerwartungen einer Belebung im Wege stehen und nur vom sozialen Wohnungsbau bescheidene Impulse ausgehen dürften, halten im Eigenheimbau hohe Zinsen und die hohe Arbeitslosigkeit die Nachfrage kurz.

Bisher hat sich allerdings die Zunahme der Nachfrage noch nicht in der Bauproduktion niedergeschlagen, die Arbeitsstunden und die Beschäftigung waren im Mai nicht höher als in den Vormonaten: Erfahrungsgemäß vergehen einige Monate, ehe sich die Nachfrageveränderungen in den Produktions- und Beschäftigungszahlen zeigen.

In Ostdeutschland wurden im Mai dieses Jahres 1 863 Betriebe des Bauhauptgewerbes mit 20 und mehr Beschäftigten gezählt; seit Dezember letzten Jahres sind im Monatsdurchschnitt 50 Betriebe hinzugekommen, in den meisten Fällen durch die Ausgliederung von Teilkapazitäten der ehemaligen volkseigenen Kombinate und Betriebe der Bau- und Baumaterialienindustrie. Auch die Anzahl der Betriebe im Ausbaugewerbe mit 20 und mehr Beschäftigten hat sich spürbar erhöht; sie ist von 761 auf 923 Betriebe gestiegen. Insgesamt waren in den Betrieben der Bauwirtschaft mit mehr als 20 Beschäftigten zuletzt etwa 340 000 Personen tätig.

Die Reorganisation der Kombinate der Bau- und Baumaterialienindustrie ist formal weitgehend abgeschlossen. Die Kombinate wurden entflochten, baufremde Unternehmensteile größtenteils ausgegliedert, und die Zahl der Beschäftigten wurde, vornehmlich im Verwaltungsbereich, reduziert. Doch ist die Umstrukturierung und Neuprofilierung der Unternehmen - also die Anpassung der Betriebsgrößen an die veränderten Bedingungen, die Nutzung der Vorteile arbeitsteiliger Prozesse sowie Veränderungen in der Leistungspalette - nur langsam vorangeschritten. Auffällig ist, daß die Anpassungsprozesse sich dort sehr viel rascher vollziehen, wo Betriebe mit westlichen Unternehmen Kooperationsbeziehungen eingegangen oder privatisiert worden sind. Mit der Privatisierung war eine Verringerung der Beschäftigtenzahl um durchschnittlich ein Viertel verbunden.

Eine große Bedeutung besaßen in der ehemaligen DDR die Unternehmen des Fertigteilbaus; Wohn- und Wirtschaftsbauten wurden weitgehend aus Fertigteilen

("Plattenbau") hergestellt. Die Branche erlebte im ersten Halbjahr 1991 einen Einbruch, die Umsätze halbierten sich. Im zweiten Quartal wurden in den privatisierten Betrieben verstärkt Anpassungsmaßnahmen eingeleitet, die oftmals zur Schließung einzelner Betriebsstätten und zur Aufgabe ganzer Fertigungslinien führten.

Im Rahmen der DIW-Befragung zur Lage der Industrieunternehmen in Ostdeutschland antworteten auch eine Reihe von Unternehmen der Bauwirtschaft. Die Anzahl der Antworten war gering; die Ergebnisse sind daher nicht repräsentativ. Dennoch vermitteln sie einen Einblick in die Probleme der Unternehmen und geben einen Eindruck von ihren Anpassungsstrategien. Probleme und Anpassungsverhalten der Bauwirtschaft unterscheiden sich von denen der Industrieunternehmen, vor allem schon deshalb, weil der räumliche Aktionsradius vieler Baufirmen begrenzt ist. Auch eine Reduzierung der Fertigungstiefe spielt aufgrund der spezifischen Produktionsbedingungen eine geringere Rolle, ebenso F+E-Anstrengungen oder Lizenzproduktionen.

Die Hälfte der antwortenden Unternehmen hat Schwierigkeiten, sich im Wettbewerb zu behaupten. Probleme bereiten die veralteten Anlagen; für drei Viertel der befragten Baufirmen ist dies sogar ein "großes Problem". Entsprechend hoch ist die Bedeutung von Investitionen für die Sanierung. Allerdings hat die Mehrzahl der Firmen große Schwierigkeiten mit der Finanzierung.

Auch ein zu hoher Personalbestand stellt für die Mehrzahl der Unternehmen ein großes Problem dar. Ein Drittel der Unternehmen klagt hingegen, daß es schwer sei, qualifiziertes Personal zu bekommen. Die unzureichende Qualifikation der Mitarbeiter ist ein generelles Problem.

Auch in der Bauwirtschaft halten nur wenige Unternehmen ihr Leistungsspektrum für unzureichend. Die meisten Betriebe haben bereits mit umfangreichen Rationalisierungsmaßnahmen, insbesondere der Anschaffung neuer Anlagen begonnen. Knapp ein Drittel reagierte auf die veränderten Rahmenbedingungen mit einem verstärkten Bezug von Vorlieferungen von Unternehmen außerhalb der neuen Bundesländer. Knapp die Hälfte der Unternehmen hat inzwischen ihr Leistungsangebot gestrafft, ebensoviele haben ihr Angebot erweitert. Knapp ein Drittel der Firmen glaubt, bereits wettbewerbsfähig zu sein. Die übrigen halten sich grundsätzlich für sanierungsfähig. Der Zeitbedarf für die Sanierung wird deutlich geringer veranschlagt als in der Industrie.

IV. Dienstleistungssektor

Die wirtschaftliche Lage in den Dienstleistungsbereichen ist nach den bisher nur bruchstückhaft vorliegenden Informationen weiterhin sehr uneinheitlich: Während die wirtschaftliche Tätigkeit im Handel und im Verkehrsgewerbe im ersten Halbjahr 1991 nochmals zurückging oder bestenfalls stagnierte, nahm sie in anderen Dienstleistungsbereichen, beispielsweise in dem der Finanzdienstleistungen oder im Bereich der Freien Berufe, spürbar zu. Alles in allem ist die Dienstleistungsproduktion im ersten Halbjahr 1991 vermutlich kaum höher gewesen als im zweiten Halbjahr 1990.

Auch im Dienstleistungssektor vollzieht sich ein Umbruch der Angebotsstruktur: Aktivitäten, die stark zurückgehen, stehen solchen gegenüber, die rasch expandieren. Dies spiegelt sich in einer starken Fluktuation unter den Dienstleistungsunternehmen: Auf der Suche nach Marktchancen nehmen neue Unternehmen eine Tätigkeit auf, andere hingegen geben auf - darunter auch solche, die erst vor kurzem gegründet wurden. Allmählich bildet sich, wenn auch noch nicht durchgängig, die für den Dienstleistungssektor in einer Marktwirtschaft typische Struktur heraus, geprägt von vielen kleinen und mittleren Unternehmen.

Der Strukturwandel führt noch immer zu einem Arbeitsplatzabbau. Von einstmals 2,7 Millionen Arbeitsplätzen in Dienstleistungssektor sind derzeit noch schätzungsweise noch 2 bis 2,2 Millionen vorhanden. Einen anhaltenden Arbeitsplatzabbau verzeichnen der Handel und das Verkehrsgewerbe; bei den Sonstigen Dienstleistungen überwiegt inzwischen, wenn auch nur leicht, die Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze (Tabelle 6).

Wenn die Expansion vieler Unternehmen im Dienstleistungssektor bisher gehemmt wurde, so hängt das in erster Linie mit der anhaltend schlechten gesamtwirtschaftlichen Lage in Ostdeutschland zusammen. Dienstleistungsunternehmen agieren vornehmlich auf lokalen Märkten; der Fernabsatz spielt in den meisten Bereichen keine große Rolle. So haben der Einzelhandel, das Gastgewerbe und das Dienstleistungshandwerk ihre Kundschaft überwiegend in der ortsansässigen Bevölkerung. Diese Bereiche können erst dann mit höheren Umsätzen rechnen, wenn die Realeinkommen - in der Summe - deutlich zunehmen. Ähnliches gilt für Teile des Verkehrsgewerbes, die auf zunehmendes Transportaufkommen, und das heißt vor allem auf eine Erholung der Industrieproduktion, angewiesen sind.

Gleichwohl gibt es noch immer Schwachpunkte beim Dienstleistungsangebot. So ist die Attraktivität westdeutscher Einkaufszentren für die ostdeutsche Bevölke-

Tabelle 6 - Erwerbstätige (a) im Dienstleistungssektor in Ostdeutschland (in 1000)

	1989		1990		1991	
	1.Hj.	2.Hj.	1.Hj.	2.Hj.	1.Hj.	nachrichtlich: 2.Vj.
Handel	844	836	798	691	580	550
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	678	676	666	626	555	530
darunter:						
Eisenbahnen	275	272	250	235	215	210
Schiffahrt, Wasserstraßen, Hafen	34	34	32	30	25	23
Postdienste	142	140	135	130	125	123
Sonstiger Verkehr	227	230	249	231	190	174
Sonstige Dienstleistungen	1189	1180	1108	1139	1150	1150
davon:						
Kreditinstitute	38	38	40	50	55	.
Versicherungsunternehmen	12	12	13	19	22	.
Staat	1750	1715	1713	1620	1617	1567
Private Organisationen ohne Erwerbszweck	187	187	180	162	143	138
Insgesamt	4648	4594	4465	4238	4065	3935
davon:						
Dienstleistungsunternehmen	2711	2692	2572	2456	2305	2238

(a) Im Inland (Arbeitsortkonzept).

Quelle: Statistisches Bundesamt, Schätzungen des DIW und des IfW.

rung weiterhin groß: Schätzungsweise ein Viertel des Konsumbedarfs wird in den alten Bundesländern gedeckt. Das Warensortiment der Handelsunternehmen in den neuen Ländern ist vielfach noch unzureichend; zudem ist es oft überteuert, weil Geschäfte zwar privatisiert worden sind, Monopolstrukturen aber fortbestehen.

Der Mangel an geeigneten Gewerbeflächen und -räumen bleibt das größte Hindernis für die Anpassung der Unternehmen an die Erfordernisse der Marktwirtschaft. In diesem Zusammenhang sind die Unsicherheiten bei der Regelung eigentumsrechtlicher Fragen zu nennen. Nach Befragungen von Handels-, Handwerks- und anderen Dienstleistungsunternehmen rangiert dieses Hemmnis weit vor anderen

- wie etwa Mängeln bei der wirtschaftsnahen Infrastruktur oder Schwierigkeiten im Umgang mit der kommunalen Verwaltung.

1. Handel

Im Handel sind die Anpassungsprozesse unterschiedlich weit fortgeschritten:

- Im Einzelhandel ist die Privatisierung der ehemaligen HO-Betriebe praktisch abgeschlossen, die Reorganisation der Konsumgenossenschaften dagegen noch nicht. Richtung und Tempo des Strukturwandels werden maßgeblich von den Aktivitäten westdeutscher Handelsunternehmen bestimmt. Dabei gewinnt die Errichtung neuer Verkaufsstützpunkte gegenüber der Nutzung der vorhandenen Ladengeschäfte immer mehr an Bedeutung. Dies ist die Reaktion auf die insgesamt zu geringen Verkaufsflächen im bestehenden Ladennetz.
- Im Groß- und Außenhandel kommt die Privatisierung bzw. die Abwicklung staatlicher Betriebe nur langsam voran. Westdeutsche Firmen ziehen es vor, wegen des schlechten baulichen Zustands und der beschränkten Nutzungsmöglichkeiten der alten Betriebe in neue Kapazitäten auf der "grünen Wiese" zu investieren.

Erst allmählich nähert sich das Bild der Handelslandschaft in den neuen Bundesländern dem in den alten Ländern an.

a. Einzelhandel

Der Einzelhandel in den neuen Bundesländern ist inzwischen fast vollständig in privater oder genossenschaftlicher Hand. Ende Juli 1991 hat die Gesellschaft zur Privatisierung des Handels (GPH) ihre Arbeit offiziell beendet. Von den 14 700 Ladengeschäften der ehemaligen HO, die die Gesellschaft im Oktober 1990 übernommen hat - ein Teil wurde bereits vor der Gründung der GPH an Private veräußert, wurden nach Angaben der Treuhandanstalt 9 200 privatisiert. 5 500 Läden konnten nicht verkauft werden, darunter 1 000 Läden mangels Kaufinteresse und 4 500 Läden, weil keine Mietverträge zustande kamen, denn ein Großteil der nicht verkauften Ladenlokale wurde von den Hauseigentümern an andere Interessenten verpachtet. Das Restvermögen der ehemaligen HO-Geschäfte wurde zum 1. Juli 1991 auf drei zu diesem Zweck neugegründete Tochtergesellschaften der Treuhandanstalt

übertragen.[1] Der Wert der in den GmbHs verbliebenen Objekte wird von der Treuhandanstalt auf etwa 3 Mrd. DM veranschlagt, während die Privatisierung der Einzelhandelsgeschäfte und Gaststätten nur 340 Mio. DM erbrachte. Offenbar sind aber nicht alle "nicht vermittelbaren Objekte" liquidiert worden, denn für dieses Jahr rechnet die Treuhandanstalt noch mit erheblichen Aufwendungen zur Deckung laufender Verluste.

Die Konsumgenossenschaften, die nach der HO die zweitgrößte Anbietergruppe im Einzelhandel der ehemaligen DDR bildeten, konnten sich einer Entflechtung widersetzen. Sie stecken noch mitten in der Umstrukturierung und tun sich dabei sehr schwer. Nach Schätzungen der Forschungsstelle für den Handel (FfH), Berlin, haben die Konsumgenossenschaften einen Umsatzrückgang von 50 bis 60 vH zu verzeichnen. Obwohl viele Verkaufsstellen geschlossen wurden und obwohl im starken Maße Personal abgebaut wurde - die Anzahl der Geschäfte und die der Mitarbeiter wurde bisher um mehr als die Hälfte reduziert, werden hohe Verluste, schätzungsweise 3 vH vom Umsatz, erwirtschaftet. Ein weiterer Schrumpfungs- und Konzentrationsprozeß ist damit vorgezeichnet.

Die FfH hat die Gründe für die schwierige Lage der Konsumgenossenschaften analysiert.[2] Danach wird das Betriebsergebnis vor allem durch folgende Faktoren belastet:

- Die Mitarbeiterzahl ist, bezogen auf den Umsatz und die Verkaufsfläche, nach wie vor zu hoch.
- Das Investitionsvolumen ist zu gering. Notwendige Investitionen werden unter anderem deshalb erschwert, weil die den Konsumgenossenschaften gehörenden Gebäude auf Grundstücken stehen, die nach den Regelungen des Einigungsvertrages dem Bund gehören und somit nicht voll beleihbar sind.
- Die Struktur des Verkaufsstellennetzes, die durch eine Vielzahl kleiner, oft in ländlichen Gegenden angesiedelter Läden geprägt ist, entspricht nur eingeschränkt den Anforderungen des Wettbewerbs.

---

[1] Die Exo GmbH erhielt alle betriebsnotwendigen Immobilien, die die GPH lediglich vermietet hatte (etwa 4 300 Objekte), die Reho GmbH alle nicht betriebsnotwendigen Immobilien (etwa 1 400 Objekte) und die Duho GmbH das restliche Vermögen (Warenbestände, Ladeneinrichtungen und "nicht vermittelbare Objekte").

[2] Siehe Spezialthemen: "Situation der Konsumgenossenschaften in den neuen Bundesländern" in diesem Bericht.

- Die "Einkaufsmacht" der einzelnen Genossenschaften ist gering, die Einkaufskonditionen, die ihnen vom Großhandel gewährt werden, sind entsprechend schlecht. Dies ist auch eine Folge der Abspaltung der genossenschaftlichen Großhandelsunternehmen. Bei deren Privatisierung wurden die Konsumgenossenschaften von der Treuhandanstalt nicht berücksichtigt.
- Das Management ist der Situation nicht hinreichend gewachsen. So wurden in den ersten Monaten nach der "Wende" beträchtliche Fehleinkäufe getätigt. Schwer verkäufliche Bestände binden nun Liquidität und Lagerkapazität.
- Der Mitgliederschwund bei den einzelnen Genossenschaften hält an; hohe Geschäftsverluste machen die Zahlung einer Rückvergütung unmöglich.

Vor diesem Hintergrund sieht die Zukunft vieler Genossenschaften düster aus. Es ist zu erwarten, daß von den zur Zeit noch bestehenden 54 Einzelgenossenschaften (vor der "Wende" waren es 198) die meisten dem Wettbewerbsdruck nicht standhalten können. Eine Chance dürften sie nur dann haben, wenn es ihnen gelingt, sich zusammenzuschließen und wenigstens gemeinsame Einkaufsorganisationen zu bilden.

Die Strukturanpassungen im ostdeutschen Einzelhandel werden schließlich auch durch die weiterhin unbefriedigende Absatzlage erschwert. Nach vorläufigen Ergebnissen der amtlichen Statistik blieb der Einzelhandelsumsatz in den neuen Bundesländern im ersten Quartel 1991 deutlich hinter dem im dritten und im vierten Vorjahresquartal zurück. Wie eine Umfrage der FfH ergab, verbesserte sich die Situation bisher nicht.

Auch für die kommenden Monate rechnen die Unternehmen mit keiner durchgreifenden Änderung. Dennoch, und das ist bemerkenswert, schreibt der überwiegende Teil der befragten Einzelhändler schwarze Zahlen und tätigt umfangreiche Investitionen in die Neugestaltung der Geschäftslokale. Es sieht so aus, als ob jene Einzelhändler, die sich an Einkaufsketten angeschlossen haben, besser dastehen als solche, die den Einkauf eigenständig betreiben.

Nach wie vor überwiegt im ostdeutschen Einzelhandel der Personalabbau. Allein von September 1990 bis März 1991 ist nach Angaben des Statistischen Bundesamts ein knappes Drittel der Beschäftigten ausgeschieden. Derzeit dürften von den einstmals 600 000 Arbeitsplätzen nicht viel mehr als 350 000 vorhanden sein. Von den ehemals 280 000 Mitarbeitern der staatlichen HO werden noch etwa 120 000 in den privatisierten Betrieben weiterbeschäftigt. 100 000 Mitarbeiter wurden entlassen und über einen Sozialplan abgefunden, 60 000 kündigten selbst oder gingen

in den Ruhestand. Bei den Konsumgenossenschaften werden derzeit noch ungefähr 100 000 der ursprünglich 210 000 Mitarbeiter beschäftigt. Nicht bekannt ist, wie groß die Anzahl der Arbeitsplätze in anderen Einzelhandelsbetrieben ist, vor allem in denen, die neu gegründet wurden. Nach der Statistik der Gewerbeanmeldungen und -abmeldungen zu urteilen, müßten das reichlich 100 000 Arbeitsplätze sein.

b. Groß- und Außenhandel

Von den 136 Nachfolgegesellschaften der Betriebe des ehemals staatlichen Großhandels wurde bisher nur ein kleiner Teil privatisiert (etwa 10 vH der Lagerkapazität). Dabei wurde die Weiterbeschäftigung von rund 12 000 Mitarbeitern in den Verträgen mit der Treuhandanstalt festgeschrieben. Bei den nicht privatisierten Betrieben gibt es noch etwa 58 000 Beschäftigte. Derzeit laufen Verhandlungen über den Verkauf weiterer Betriebe. Die Verkäufe gestalten sich jedoch recht schwierig. Zwar gibt es kaum Probleme mit der Eigentumsübertragung, da Grund und Boden in der Regel im Eigentum der Großhandelsunternehmen sind. Aber der bauliche Zustand der Lagergebäude ist im allgemeinen sehr schlecht. Zudem sind die meisten Gebäude recht klein - mitunter handelt es sich nur um Schuppen und Scheunen - und über mehrere Orte verteilt. Nach Einschätzung der FfH ist davon auszugehen, daß maximal ein Drittel der Betriebe verkauft werden kann. Bis Ende des Jahres sollen, den Planungen der Treuhandanstalt zufolge, die Privatisierungsmaßnahmen abgeschlossen sein. Wie im Einzelhandel sollen dann alle bis dahin nicht veräußerten Grundstücke, Gebäude, Geschäftseinrichtungen und Warenbestände auf separate Verwaltungsgesellschaften übertragen werden.

Von den einstmals 45 staatlichen Außenhandelsbetrieben können voraussichtlich nur 15 vollständig oder teilweise privatisiert werden; zehn Betriebe befinden sich zur Zeit in Liquidation. 5 000 der früher 12 000 Arbeitnehmer des staatlichen Außenhandels sind in den derzeit noch bestehenden Betrieben beschäftigt. Vermutlich werden nach Abschluß der Privatisierung nur noch etwa 1 000 Arbeitnehmer in den privatisierten Unternehmen tätig sein können.

2. Gastgewerbe

Im Gastgewerbe ist die Privatisierung - bis auf den Hotelbereich - abgeschlossen worden. Von den 4 300 Gaststätten, die die GPH im Oktober 1990 übernahm, konnte sie bis Ende Juli rund 2 300 verkaufen. Die anderen Gaststätten mußten geschlossen werden - darunter etwa 1 500, weil kein Mietvertrag zustande kam und

etwa 500, weil sich kein Käufer fand. Ähnlich wie bei den Ladengeschäften wurde ein Teil der Geschäftslokale von den Hauseigentümern an Dritte weitervermietet. Die Veräußerung der 360 von der GPH übernommenen Hotels gestaltet sich wegen ungeklärter Eigentumsfragen langwierig. Etwa 200 Objekte konnten aufgrund bestehender Restitutionsansprüche noch nicht privatisiert werden. Bis zur endgültigen Klärung der Eigentumsfragen bietet die GPH den Interessenten Pachtverträge an. Da für den Weiterbetrieb meistens umfangreiche Investitionen notwendig sind, ist es nicht leicht, für die Übergangszeit einen Pächter zu finden. Die 35 Großhotels der ehemaligen Interhotel AG, bei denen Restitutionsansprüche praktisch keine Rolle spielen, sind zum Verkauf ausgeschrieben. Die Treuhandanstalt rechnet damit, daß ihre Privatisierung bis zum Ende dieses Jahres abgeschlossen sein wird. Gleiches gilt für die 35 Travel-Hotels des ehemaligen Reisebüros der DDR. Allerdings verzögern in Einzelfällen hier - anders als bei den Hotels der Interhotel AG - ungeklärte Eigentumsverhältnisse die Privatisierung. Von den rund 700 FDGB-Heimen wurden bisher gut zwei Drittel von den Kommunen übernommen, die sie zum Teil weiterverpachtet haben. Die Privatisierung der etwa 1 800 Ferienheime der ehemals volkseigenen Betriebe steckt hingegen erst in den Anfängen. Sie wird sich, vor allem wegen offener Vermögensfragen, bis in das kommende Jahr hineinziehen.

Wie im Einzelhandel schlägt sich auch im Gastgewerbe die Zurückhaltung der Verbraucher im Umsatz nieder. Amtliche Angaben hierüber liegen bisher nicht vor. Nach Befragung einer Reihe von Betrieben durch die FfH blieb der Umsatz von Gaststätten und Hotels insgesamt gesehen auch in den Sommermonaten weit hinter den Erwartungen zurück. Im einzelnen ergibt sich aber ein gespaltenes Bild: In manchen größeren Städten sowie in traditionellen Touristengebieten, insbesondere an der Ostseeküste, wurden zufriedenstellende Kapazitätsauslastungen erreicht, im Juli und im August waren die Kapazitäten sogar ausgebucht. Auch in den größeren Städten war die Auslastung von Hotels und Gaststätten als Folge des regen Geschäftsverkehrs sehr hoch. Die Struktur des Tourismus scheint sich grundlegend zu ändern: Die Langzeitaufenthalte nehmen stark ab, die Tagesausflüge nehmen stark zu.

3. Verkehrsgewerbe

Auch das ostdeutsche Verkehrsgewerbe steht unter starkem Anpassungsdruck: Insgesamt schrumpft das Transportaufkommen, und es ändert sich seine Zusammen-

setzung; zudem verlagert es sich immer mehr von der Schiene auf die Straße. Die Anforderungen der Kunden steigen: So erwarten die verladenden Unternehmen von "ihrem" Verkehrsträger sowohl Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit als auch "maßgeschneiderte Lösungen" für ihre Probleme - was in der ehemaligen DDR nicht selbstverständlich war. Vor allem aber: Das ostdeutsche Verkehrsgewerbe sieht sich nun in Teilbereichen der Konkurrenz leistungsstarker Anbieter aus dem Westen gegenüber.

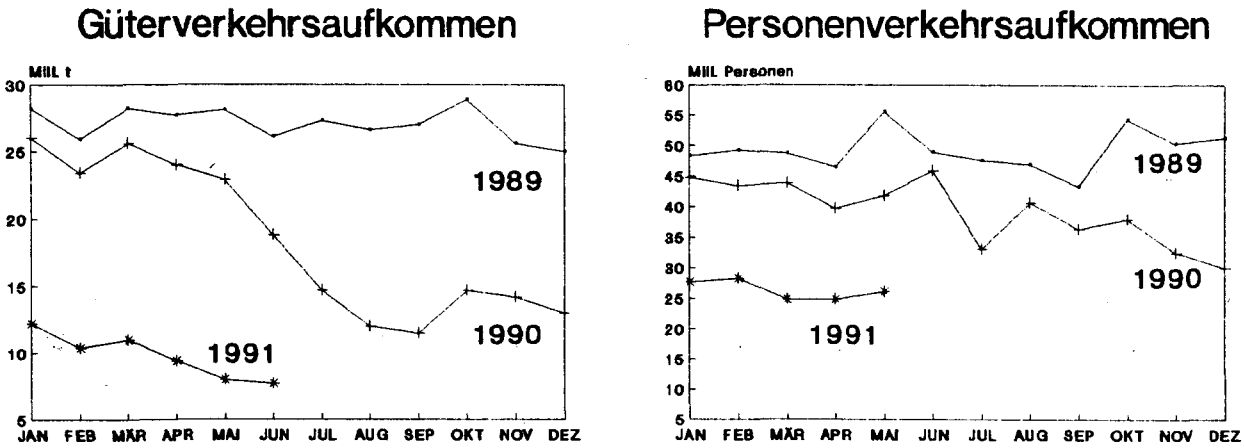
Es ist bisher nicht viel darüber bekannt, wie das ostdeutsche Verkehrsgewerbe mit diesen Aufgaben fertig wird. Aussagefähige Statistiken fehlen. Recherchen bei einigen großen Unternehmen und Wirtschaftsverbänden haben nicht ausgereicht, um die Wissenslücken zu schließen. Zu den "weißen Flecken" gehören vor allem der private Straßengüterverkehr und der öffentliche Personennahverkehr.

a. Güterverkehr

Im Güterverkehrsgewerbe setzt sich die rückläufige Entwicklung fort. Die Eisenbahn kann den Rückgang des Transportaufkommens sehr viel weniger kompensieren als der Straßengüterverkehr, der auch Aufträge westdeutscher Firmen zu akquirieren vermag. Im ersten Quartal 1991 war die Gütertransportmenge bei der Deutschen Reichsbahn um rund 55 vH niedriger als im gleichen Zeitraum des Vorjahres (Schaubild 3). Hierin spiegelt sich, neben der Verlagerung des Transportaufkommens von der Schiene auf die Straße, vor allem der starke Rückgang der ostdeutschen Produktion in Industrie und Bergbau. Besonders zu schaffen macht der Bahn das Schrumpfen des Transportaufkommens bei Massengütern, insbesondere bei Chemieprodukten und Braunkohle. Das Stückgutaufkommen ist hingegen stark steigend; dies ist größtenteils auf die Zunahme des Versandhandels aus Westdeutschland zurückzuführen ist. Im Stückgutverkehr kam es im Frühjahr sogar zu erheblichen Engpässen, die die Reichsbahn inzwischen jedoch durch den Ausbau der Verladekapazitäten weitgehend beseitigt hat.

Über die Entwicklung des Transportaufkommens im Straßengüterverkehr liegen derzeit keine verläßlichen Angaben vor. Er hat aber sicherlich stark zugenommen, vor allem in West-Ost-Richtung. Dennoch bleibt die Auftragslage ostdeutscher Fuhrunternehmen kritisch. Es sieht so aus als ob sie versuchen, ihre Auftragslage durch verstärkte Akquisitionsbemühungen in Westdeutschland zu verbessern. Viele von ihnen haben Nachauftragsnehmerverträge mit westdeutschen Fuhrunternehmen abgeschlossen. Die Margen, die dabei an die westdeutschen Unternehmen gezahlt werden - man spricht von durchschnittlich 10 vH - deuten darauf hin, daß es noch Schwierigkeiten beim Aufbau eines eigenen Kundenstamms gibt.

Schaubild 3 - Verkehrsaufkommen der Deutschen Reichsbahn 1989-1991



Quelle: Deutsche Reichsbahn.

Seit Öffnung der Grenzen ist eine Verlagerung der Güterströme zu beobachten: Während sie sich früher hauptsächlich längs einer Nord-Süd-Achse bewegten, dominieren heute Transporte längs der West-Ost-Achse. Der Straßengüterverkehr kann auf eine solche Richtungsänderung flexibler reagieren als der Eisenbahnverkehr. Dies verschafft ihm derzeit einen Konkurrenzvorteil. Ob die Reichsbahn das verlorene Terrain zurückgewinnen kann, hängt entscheidend davon ab, wie schnell es ihr gelingt, attraktive West-Ost-Verbindungen anzubieten.

b. Personenverkehr

Der öffentliche Personenverkehr entwickelt sich - gemessen an den Fahrgastzahlen - weiterhin rückläufig. Bei der Deutschen Reichsbahn war das Personentransportaufkommen im ersten Quartal 1991 um fast 40 vH niedriger als im Jahr zuvor. Ausschlaggebend hierfür waren vor allem der starke Rückgang der Beschäftigung und der starke Anstieg des Individualverkehrs. Will die Reichsbahn gegenüber dem Individualverkehr wieder konkurrenzfähig werden, muß sie grundlegend saniert werden. Wie das geschehen kann, ist eine offene Frage. Die Reichsbahn hat zwar die Modernisierung des Streckennetzes mit Hilfe von Bundesmitteln in Angriff genommen - hierfür hat sie 4,2 Mrd. DM erhalten - weitergehende Maßnahmen zur Sanierung, wie etwa eine Privatisierung des Streckennetzes und die Zulassung privater Betreibergesellschaften, werden aber offensichtlich nicht erwogen.

Ungewiß ist die Zukunft der kommunalen Verkehrsbetriebe in Ostdeutschland. Es gibt große Probleme bei der Übereignung der Betriebe an die Kommunen - erst

knapp 15 vH der ehemals staatlichen Nahverkehrsbetriebe waren Ende Juni in kommunalem Besitz. Die schleppende Übereignung hat vor allem zwei Gründe: Zum einen gestaltet sich die Entflechtung der großen Kraftverkehrskombinate, die nicht nur im Personenverkehr, sondern auch im Güterverkehr tätig waren, unerwartet schwierig. Zum anderen sind auch einzelne Nahverkehrsbetriebe oft so groß, daß sich mehrere Gemeinden oder Kreise über ihren Betrieb verständigen müssen: So muß Einigkeit über die Art der Trägerschaft, den Umfang der Streckennetze, über die Linienführung und über die Fahrtenhäufigkeit erzielt werden. Ein weiterer Grund dürfte sein, daß die kommunalen Verkehrsbetriebe in der Regel defizitär sind. Viele Kommunen haben es schon deswegen mit einer Übernahme nicht eilig. Investitionen zur Verbesserung des Verkehrsangebots werden daher wohl nicht so bald in Angriff genommen werden.

In der Mietwagenbranche, die im letzten Jahr noch einen Gründungsboom verzeichnete, herrscht heute ein scharfer Verdrängungswettbewerb, obwohl die Taxidichte bei weitem noch nicht das westdeutsche Niveau erreicht hat. Die Existenz des für Ostdeutschland typischen Einmann-Betriebs ist derzeit nur mit einem 12- bis 15stündigen Tageseinsatz zu sichern.

4. Dienstleistungshandwerk

Das ostdeutsche Handwerk gehört zu den wenigen Wirtschaftszweigen, die - im ganzen gesehen - inzwischen kräftig expandieren. Der Umsatz, der im letzten Jahr schätzungsweise 35 Mrd. DM erreichte, dürfte in diesem Jahr den Betrag von 40 Mrd. DM übersteigen; dabei spielt freilich auch die starke Verteuerung der Handwerksleistungen eine Rolle. Die Anzahl der Beschäftigten (einschließlich Lehrlinge) hat von etwa 450 000 vor der Wende auf schätzungsweise 560 000 Mitte dieses Jahres zugenommen. In dieses Bild paßt auch, daß seit Ende 1989 mehr als 20 000 Handwerksbetriebe hinzugekommen sind (Tabelle 7).

Die wirtschaftliche Lage des ostdeutschen Handwerks ist jedoch sehr uneinheitlich - große Unterschiede bestehen sowohl zwischen Regionen und Branchen als auch innerhalb der Branchen zwischen alten und neugegründeten Betrieben. Die branchenmäßigen Unterschiede sind am deutlichsten ausgeprägt: Neben florierenden Handwerkszweigen wie dem Elektro- und dem Kraftfahrzeughandwerk finden sich auch solche, in denen die Betriebe um ihr Überleben kämpfen. Dies betrifft vor allem traditionelle Handwerke wie die der Sattler, Polsterer, Schuster, Schneider, Keramiker, Korbmacher oder Schirmmacher, die ihre Existenzgrundlage in den Man-

Tabelle 7 - Zur Entwicklung des Handwerks in Ostdeutschland Ende 1989 bis Mitte 1991

	Betriebe(a)	Beschäftigte (b)	Ausbildungs-verhältnisse	Nachrichtlich: Jahresumsatz (Mrd. DM)
	1 000			
Ende 1989	83(b) 3(c)	426(d)	14(b) 11(c)	22,6
Ende 1990	110	515(e)	32	35,0
Mitte 1991(f)	115	560(e)	...	...

(a) Einschließlich handwerksähnlicher Betriebe. - (b) Private Handwerksbetriebe. - (c) Produktionsgenossenschaften. - (d) Ohne Lehrlinge. - (e) Einschließlich Lehrlinge. - (f) Alle Angaben geschätzt.

Quelle: Zentralverband des Deutschen Handwerks.

gelerscheinungen und in der Preisstruktur der sozialistischen Planwirtschaft hatten. Viele private Handwerker bekamen früher einen Großteil ihrer Aufträge von den zentralen Dienstleistungsbetrieben, die ein weitverzweigtes Annahmestellennetz unterhielten. Die Handwerker profitierten dabei vom kostenlosen Transport zwischen ihrem Betrieb und den Annahmestellen. Nach der Auflösung der zentralen Dienstleistungsbetriebe müssen die Handwerksbetriebe nun selbständig alle die mit Beschaffung und Absatz zusammenhängenden Aufgaben erfüllen - und zwar unter den jetzt herrschenden Marktbedingungen.

Eine Umfrage des Instituts für Angewandte Wirtschaftsforschung im Zeitraum von April bis Mai 1991 bei 450 ostdeutschen Handwerksbetrieben mit überwiegendem Dienstleistungsprofil[1] vermittelte noch den Eindruck, daß die Mehrzahl der Betriebe mit der aktuellen Geschäftslage unzufrieden war und erst für das kommende Jahr mit einer Besserung rechnete. Zwar meinten 80 vH der befragten Betriebe, daß ihr Leistungsangebot schon jetzt oder in kürze konkurrenzfähig sei - trotzdem schätzten 63 vH die weitere Umsatzentwicklung für 1991 skeptisch ein. Das Volumen der für das kommende Jahr ins Auge gefaßten Investitionen lag deutlich - reichlich ein Viertel - unter dem Volumen der Investitionen für das laufende Jahr.

[1] Befragt wurden Elektroinstallateure, Kfz-Mechaniker, Schuhmacher, Friseure, Augenoptiker und Gebäudereiniger in allen neuen Bundesländern, einschließlich Berlin-Ost.

In einer anderen, nur wenig später durchgeführten Umfrage bei 220 Handwerksbetrieben mit überwiegendem Dienstleistungsprofil im Bezirk der Handwerkskammer Halle,[1] kam eine deutlich günstigere Einschätzung der aktuellen Geschäftslage und der künftigen Entwicklung zum Ausruck. Anscheinend ist es um die Jahresmitte zu einem Stimmungsumschwung gekommen, der allem Anschein nach durch den starken Auftragsschub im Baugewerbe sowie in vor- und nachgelagerten Bereichen ausgelöst worden ist. Von einer positiven Entwicklung berichteten vor allem das Elektrohandwerk und das Kfz-Handwerk, während andere Handwerke wie Sattler und Polsterer, Schuhmacher, Schneider und Uhrmacher die Auftragslage als unverändert schlecht ansahen.

Im einzelnen ergab die Befragung:

- Der Umsatz war im zweiten Quartal zwar nur bei 24 vH der Betriebe höher als im ersten Quartal - bei 44 vH war er ebenso hoch -, gleichwohl wurde die aktuelle Geschäftslage von insgesamt von 52 vH der Betriebe als befriedigend und von 26 vH als gut bezeichnet;
- die Anzahl der Beschäftigten hatte sich bei 70 vH der Betriebe nicht verändert, bei 13 vH war sie gestiegen;
- das Investitionsvolumen erreichte bei 37 vH der Betriebe das gleiche und bei 42 vH sogar ein höheres Niveau.

Gemäß einer Umfrage bei rund 1 000 Handwerksbetrieben im Kammerbezirk Magdeburg, die ungefähr zum gleichen Zeitpunkt durchgeführt wurde, verzeichneten die Betriebe sogar mehrheitlich eine Verbesserung der Auftragslage sowie positive Erwartungen für die kommenden Monate.

Allerdings: Das ostdeutsche Handwerk, ganz gleich inwieweit es vom Strukturwandel begünstigt oder benachteiligt wird, muß sich in den nächsten Jahren grundlegend erneuern. In vielen Betrieben müssen neue Maschinen und Fahrzeuge angeschafft, die Werkstätten umgestaltet und erweitert und nicht selten auch an andere Orte verlegt werden. Schließlich muß das Personal nachqualifiziert, zuweilen auch die Anzahl der Beschäftigten reduziert werden.

---

[1] Die Angaben stützen sich auf die zweite, im Juni 1991 durchgeführte Konjunkturumfrage der Handwerkskammer Halle. Gesondert wurden die Antworten folgender Handwerkszweige ausgewertet: Elektroinstallateure, Kfz-Mechaniker, Sattler/Polsterer, Friseure, Schuhmacher, Damen- und Herrenschneider, Uhrmacher, Optiker sowie Fotografen.

Bei der Erneuerung der Betriebe sind zahlreiche Hindernisse zu überwinden. Aus Befragungen von ostdeutschen Handwerkskammern und Handwerksbetrieben schälten sich vier Problembereiche heraus.

- Mangel an Gewerbeflächen und -räumen: Viele Handwerksbetriebe sehen sich gezwungen, die bisher genutzten Räumlichkeiten aufzugeben - sei es, weil die Eigentümer die Räume anderweitig nutzen wollen, sei es, weil die geforderte Miete zu hoch ist. Wegen der Knappheit an Gewerberaum - hier spielen auch die ungeklärten Eigentumsverhältnisse eine wichtige Rolle - fällt es schwer, Ersatz zu finden.
- Mangel an Fachkräften: Viele Handwerksbetriebe, vor allem im Baugewerbe und in den baunahen Bereichen tun sich schwer, geeignete Mitarbeiter anzuwerben. Nach einer Umfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks können zur Zeit 30 000 bis 40 000 offene Stellen in Handwerksberufen, vor allem in den Großstädten, nicht besetzt werden. Der Arbeitskräftemangel resultiert teils aus dem unzureichenden Ausbildungsstand von Arbeitssuchenden, teils hängt er mit der anhaltenden Abwanderung qualifizierterer Kräfte in den Westen zusammen.
- Mangel an Finanzmitteln: Viele Handwerksbetriebe haben Schwierigkeiten, Bankkredite zu bekommen, weil sie nicht über Sicherheiten verfügen. Zwar stehen öffentliche Hilfen zur Verfügung, aber hier gibt es einen regelrechten "Dschungel" von bis zu 700 verschiedenen Fördermaßnahmen, in dem es schwierig ist, sich zurechtzufinden.

Immer mehr Handwerksbetriebe in Ostdeutschland fühlen sich von der Ausweitung der Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen benachteiligt. Die Kommunen gehen offenbar immer mehr dazu über, Arbeiten, die sie normalerweise an ortsansässige Handwerker vergeben, in eigener Regie zu erledigen. Dies läßt die grundsätzliche Problematik von Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen deutlich werden.

Anders als in den alten Bundesländern wird es den Handwerkern in den neuen Ländern durch eine großzügige Anwendung des § 8 der Handwerksverordnung erleichtert, sich selbständig zu machen. Nach dieser Vorschrift kann im Wege einer Ausnahmebewilligung in die Handwerksrolle eingetragen werden, wem die Ablegung der Meisterprüfung nicht zugemutet werden kann, sofern er die notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten nachweist. Es sind vor allem die sogenannten Meister der volkseigenen Industrie (VE-Meister), die diese Möglichkeit nutzen. Die Praxis der großzügigen Gewährung von Ausnahmebewilligungen sollte beibehalten werden.

V. Kommunale Verwaltung

Ein schwerwiegendes Hemmnis für die wirtschaftliche Erneuerung in Ostdeutschland war bisher der Zustand der öffentlichen Verwaltung. Inzwischen ist der Neuaufbau der Verwaltungsstrukturen gut vorangekommen. Dies ist jedenfalls der Eindruck aus einer schriftlichen und mündlichen Befragung staatlicher Stellen auf Gemeinde-, Kreis- und Landesebene, die das Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung, Berlin und das Institut für Weltwirtschaft, Kiel durchgeführt haben. Auf allen Verwaltungsebenen gab es eine beträchtliche Personalrotation, die im Ergebnis zu einer Aufstockung des Personals geführt haben dürfte. In den befragten Städten und Gemeinden trennte man sich von etwa 40 vH der alten Mitarbeiter, doch wurde dies durch die Einstellung neuer Mitarbeiter mehr als ausgeglichen. Die Anzahl der Planstellen wird von den befragten Kommunen als ausreichend angesehen - die Stellenpläne sind deutlich besser als in vergleichbaren westdeutschen Kommunen. Nur zwei Fünftel der Befragten meinten, daß sie rasch eine stellenplangerechte Besetzung erreichen können: Nach wie vor fehlen Fachkräfte. Anfängliche Hoffnungen, daß viele der in die "Warteschleife" versetzten Mitarbeiter an Fortbildungskursen teilnehmen würden, haben sich nicht erfüllt. Es ist deshalb zur Regel geworden, daß Stellenbewerber trotz unzureichender Vorkenntnisse eingestellt und erst im nachhinein in Qualifizierungslehrgänge geschickt werden. Anfangs wurden größtenteils "Intensiv-Kurse" zu einzelnen Schwerpunktthemen durchgeführt, inzwischen gewinnen breit angelegte Aufbaulehrgänge, die mit ordentlichen Verwaltungsabschlüssen enden, an Bedeutung. Auch wenn ein Teil der Qualifizierungsmaßnahmen nach Dienstschluß und an Wochenenden stattfindet, wird die Verwaltungsarbeit noch einige Zeit durch Qualifizierungsdefizite behindert werden.

Die Gespräche vermittelten den Eindruck, daß die ostdeutschen Kommunen nunmehr systematisch an die Lösung der Verwaltungsaufgaben herangehten: So werden vielerorts Flächennutzungspläne erstellt und insbesondere Gewerbegebiete ausgewiesen.

Die Kommunen spielen eine wichtige Rolle für die Investitionstätigkeit. Sie sind selbst ein wichtiger Investor, und sie entscheiden maßgeblich über die Investitionen Privater. Bei den meisten der befragten Kommunen wurde ein Großteil der Aufträge für Investitionen, die im Jahre 1991 getätigt werden sollen, im zweiten Quartal vergeben. Neun Zehntel der Aufträge gingen in der Regel an ostdeutsche Unternehmen. Während Baumaßnahmen wie der Umbau und die Renovierung öffentlicher Gebäude mittlerweile zügig vorankommen, wird nach Abschluß der Pla-

nungsphase häufig erst jetzt mit der Erschließung von Gewerbegebieten und dem Verkauf von Gewerbeflächen begonnen; einzelne Gemeinden jedoch bieten Gewerbeflächen auch schon zum Kauf an. Vielerorts wurde die Erfahrung gemacht, daß es mit der Ausweisung von Gewerbegebieten allein nicht getan ist. Häufig gibt es Probleme wenn sich herausstellt, daß die Erschließung einen unerwartet hohen Aufwand für den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur zur Folge hat. Es sieht so aus, daß die Bedeutung einer wohldurchdachten Gewerbeansiedlungspolitik inzwischen erkannt worden ist. In vielen Kreisen gibt es schon Wirtschaftsförderungsgesellschaften oder ihre Gründung wird vorbereitet; manche Kreise, so Beispiel Wismar und Schwerin, kooperieren auch miteinander.

Nach übereinstimmender Aussage der Kommunen kommt die Kommunalisierung von Betrieben und Immobilien (Artikel 21 und 22 Einigungsvertrag und § 1 Treuhandgesetz) nur schleppend in Gang. Erst ein Bruchteil der beantragten Objekte ist den Kommunen bisher übertragen worden. Die Folgen sind in vielen Fällen Verzögerungen bei der Wahrnehmung kommunaler Aufgaben im Rahmen der Privatisierung sowie bei der Erschließung von Gewerbeflächen. Die Gespräche mit Kommunen und mit der Treuhandanstalt ergaben, daß vor allem folgende Gründe für diese Entwicklung ausschlaggebend sind:

- Das Vermögenszuordnungsgesetz ist vom Gesetzgeber im Frühjahr dieses Jahres erlassen worden. Damit wurde der Treuhandanstalt erst sehr spät eine zuverlässige Entscheidungsgrundlage an die Hand gegeben.
- Das Bundesvermögensamt, das über die dem Bund zugefallenen Grundstücke und Immobilien entscheidet,[1] kommt mit der Bearbeitung der von den Kommunen eingereichten Anträge anscheinend nur sehr langsam voran.
- Die Antragstellung der Kommunen gestaltet sich schwierig: So berichtete die Treuhandanstalt, daß anfänglich viele Kommunen die Anträge falsch gestellt haben. Die Kommunen wiederum gaben an, daß diese Schwierigkeiten von der Gestaltung der Formulare und Arbeitsanleitungen herrühren, die sie von der Treuhandanstalt erhalten haben.
- Zum Teil erschweren nach wie vor die fehlerhaften oder gar und unvollständigen Eintragungen in den Grundbüchern sowie nicht fortgeführte Katasterblätter die Arbeit der Grundbuchämter; außerdem fehlt es ihnen an Arbeitskräften.

---

[1] Dabei handelt es sich im wesentlichen um die freiwerdenden Einrichtungen der Sowjetarmee sowie um Immobilien und um land- und forstwirtschaftliche Nutzflächen aus ehemaligem Reichsbesitz.

Viele Kommunen verlangen ein stärkeres Mitspracherecht bei den Verkaufsentscheidungen der Treuhandanstalt, weil sie ihre Planungshoheit gefährdet sehen.

Die finanzielle Lage der Städte und Gemeinden bleibt, den Ergebnissen der Umfrage zufolge, kritisch. Rund 60 vH der Kommunen meinten, ihre Aufgaben nur "mit Abstrichen" erfüllen zu können, die übrigen sogar, daß sie sie "nicht ordnungsgemäß" erfüllen könnten. Auch wenn solche Aussagen sicherlich relativiert werden müssen - welche Kommune gibt schon zu, über ausreichend Geld zu verfügen - so machen sie doch auf ein Grundproblem aufmerksam: Den Städten und Gemeinden in Ostdeutschland sind Aufgaben zugefallen, die die Kommunen in Westdeutschland nicht oder nicht im gleichen Umfang zu erfüllen haben. So ergab die Umfrage, daß sich die ostdeutschen Städte und Gemeinden insbesondere mit der Finanzierung von Kinderkrippen überfordert fühlen. Immer wieder wurde auch darauf hingewiesen, daß man bei der Aufstellung des Haushaltsplans an die für westdeutsche Städte gleicher Größenklasse geltenden Vorgaben gebunden ist, obwohl einzelne Landesregierungen die Kommunen zur Übernahme sämtlicher Kindertagesstätten verpflichtet haben - eine Verpflichtung, die westdeutsche Kommunen nicht haben.

VI. Spezialthemen

1. Existenzgründungen im Dienstleistungssektor

Es fällt noch immer schwer, sich ein Bild vom Umfang der Gründungsaktivitäten in Ostdeutschland zu machen. Die wichtigste Informationsquelle, die Statistik der Gewerbeanzeigen, weist für den Zeitraum vom 1. Januar 1990 bis zum 30. Juni 1991 für die fünf neuen Bundesländer und Ost-Berlin insgesamt rund 440 000 Gewerbeanmeldungen und rund 70 000 Abmeldungen aus (Tabelle S1). Der hohe positive Saldo - rund 370 000 - ist beeindruckend, zumal die Existenzgründungen von Freiberuflern in dieser Statistik nur unvollständig erfaßt sind. Freilich darf man nicht diesen Saldo zum Nennwert nehmen, sondern muß davon einige Abzüge machen: Nicht jede Anmeldung ist mit der Gründung eines Unternehmens identisch. Zu den "Anmeldungen" zählen auch die Übernahme eines bestehenden Unternehmens, die Änderung der Gesellschaftsform, die Hereinnahme weiterer Gesellschafter oder die Verlagerung des Unternehmenssitzes an einen anderen Ort. Zudem wird oftmals nicht unmittelbar nach der Registrierung eine Gewerbetätigkeit aufgenommen; häufig wird der Gründungsvorgang auch abgebrochen, ohne daß sofort eine Abmel-

Tabelle S1 - Gewerbeanmeldungen und -abmeldungen in Ostdeutschland (a) nach Wirtschaftsbereichen in der Zeit vom 1. Januar 1990 bis zum 31. Juni 1991

	Gewerbeanmeldungen		Gewerbeabmeldungen	
	1 000	vH	1 000	vH
Insgesamt	441	100	69	100
davon:				
Handwerk	54	12,2	14	20,3
Handel und Gaststätten	205	46,4	32	46,3

(a) Einschließlich Ost-Berlin.

Quelle: Gemeinsames Statistisches Amt der Länder.

dung erfolgt. Aus den statistischen Angaben für Ost-Berlin geht hervor, daß dort nur sieben von zehn Gewerbeanmeldungen Neugründungen sind. Außerdem handelt es sich bei knapp einem Fünftel der Neugründungen um die Errichtung eines Zweigbetriebs. Alles in allem ist die Anzahl der seit der Wende in Ostdeutschland neugegründeten Unternehmen wohl auf 150 000 bis 200 000 zu veranschlagen. Das ist im Vergleich zu den gerade 100 000 selbständigen Existenzen in der alten DDR eine stattliche Anzahl.

Rund die Hälfte der Neugründungen entfällt freilich auf Aktivitäten im Bereich von Handel und Gaststätten. Der Rest verteilt sich überwiegend auf handwerkliche Tätigkeiten und andere Dienstleistungen. Die Anzahl industrieller Neugründungen ist verschwindend gering; westdeutsche und ausländische Investoren, die sich auf diesem Feld engagieren, übernehmen meistens bestehende Unternehmen oder Teile von Unternehmen. Eine tiefergehende Gliederung der Gewerbeanmeldungen, wie sie für Ost-Berlin vorliegt, deutet außerdem darauf hin, daß es sich in vielen Fällen nur um nebenberufliche Tätigkeiten handeln kann (Tabelle S2). Rund ein Viertel(!) der im Dienstleistungssektor angemeldeten Gewerbe, und damit etwa ein Fünftel aller Anmeldungen, entfällt auf "mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten". Dahinter verbergen sich vermutlich mehrere zehntausend Versicherungsvertreter ohne feste Anstellung, von denen nicht wenige diesem Beruf nur mangels einer akzeptablen Alternative nachgehen.

Ein Vergleich der Ergebnisse für Ost-Berlin und West-Berlin zeigt, daß die Gründungswelle in Ostdeutschland besondere Züge trägt. Es gibt zwischen beiden Stadthälften große Unterschiede in der Struktur der Anmeldungen: Der Anteil der Gewerbeanzeigen, der auf die Vermittlung von Finanzdienstleistungen entfällt, ist

Tabelle S2 - Gewerbeanmeldungen (A) und -abmeldungen (B) im Dienstleistungssektor in Ost-Berlin im ersten Halbjahr 1991 (Struktur; in vH)

Dienstleistungsbereiche		Insgesamt(a)	darunter(b)		
			Neuerrichtung/ Aufgabe	Übernahme/ Übergabe	Zuzug/ Wegzug
Handel	A	43,0	73,3	25,4	1,0
	B	41,6	80,3	14,2	3,5
darunter:					
Großhandel	A	5,8	77,3	15,5	1,9
	B	1,4	64,2	11,1	14,8
Einzelhandel	A	30,0	60,4	37,3	2,1
	B	29,7	80,0	16,4	3,5
Verkehr und Nachrichten-übermittlung	A	5,4	90,4	8,9	0,7
	B	7,7	81,1	12,8	6,1
darunter:					
Spedition, Lagerei, Verkehrsvermittlung	A	0,8	80,0	18,8	1,2
	B	0,9	85,7	9,5	4,8
Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen	A	24,2	98,9	0,6	0,3
	B	14,3	95,8	1,8	2,1
darunter:					
Kreditinstitute	A	0,3	67,7	32,4	0,0
	B	0,0	0,0	0,0	0,0
Versicherungsgewerbe	A	0,0	100,0	0,0	0,0
	B	0,0	0,0	0,0	0,0
Kredit- und Versicherungs-vermittlung	A	23,9	99,3	0,2	0,3
	B	14,3	95,8	1,8	2,1
Sonstige Dienstleistungen	A	27,4	79,7	17,7	2,1
	B	36,4	76,6	14,4	6,8
darunter:					
Gastgewerbe, Heime	A	4,4	39,4	58,5	1,9
	B	2,7	64,0	29,3	1,2
Wäschereien, Körperpflege, Fotoateliers	A	2,8	69,9	27,4	2,3
	B	4,5	80,0	9,5	9,5
Bildung, Wissenschaft, Kultur, Sport, Unterhaltung	A	2,9	88,9	8,9	2,3
	B	5,2	75,6	17,1	7,3
Rechtsberatung, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung u. Sonst. Dienstleistungsunternehmen	A	10,8	90,8	6,0	2,9
	B	13,1	80,8	7,8	10,7
Alle Dienstleistungsbereiche	A	100,0	82,1	16,3	1,6
	B	100,0	81,2	11,7	7,1

(a) Spaltensumme = 100. - (b) Zahlensumme = 100.

Quelle: Statistisches Landesamt Berlin.

in Ost-Berlin mit rund einem Viertel fast dreimal so hoch wie in West-Berlin (knapp ein Zehntel).

Die Veränderung der Unternehmenslandschaft in Ostdeutschland ist keine Einbahnstraße. Es werden neue Unternehmen gegründet, und es geben Unternehmen auf - alte und auch solche, die nur kurz Zeit existierten. Ein Vergleich von Bestands- und Bewegungszahlen der Statistik des Gewerbeamts Berlin-Lichtenberg läßt erkennen, daß die Jahresabgangsrate, bezogen auf die Anzahl der existierenden Unternehmen, im ganzen gesehen mit rund 20 vH recht hoch ist, etwa doppelt so hoch wie in Westdeutschland. In den ersten acht Monaten des Jahres sind in Berlin-Lichtenberg zu den am Jahresende 1990 bestehenden 2 949 Unternehmen 2 027 hinzugekommen, aber auch 491 abgemeldet worden (Tabelle S3).

Tabelle S3 - Gewerbeentwicklung (a) im Bereich des Gewerbeamts Berlin-Lichtenberg (Januar bis August 1991)

	Insgesamt	darunter		
		Handwerk	Handel	Sonstige Dienstleistungen
Gewerbebetriebe (31.12.90)	2 949	670	866	1 364
Anmeldungen (01.01. - 31.08.91)	2 027	146	753	1 056
Abmeldungen (01.01. - 31.08.91)	491	47	176	260
Gewerbebetriebe (31.08.91)	4 485	769	1 443	2 160

(a) Ohne: Ambulantes Reisegewerbe.

Quelle: Bezirksamt Berlin-Lichtenberg.

Die Gründe für die Aufgabe eines Gewerbes sind häufig wirtschaftliche Schwierigkeiten. Nahezu ebenso häufig sind sie aber auch in der persönlichen Lebenssphäre zu suchen, etwa weil jemand in den Ruhestand treten will. Zunehmende Bedeutung erlangen offensichtlich jene Fälle, in denen der (Wieder-)Eintritt in ein abhängiges Arbeitsverhältnis zur Abmeldung des Gewerbes führt: Im Bereich des Gewerbeamts Lichtenberg betraf das im 2. Quartal 1991 21 vH aller Abmeldungen, im 1. Quartal waren es nur 9 vH. Dies läßt darauf schließen, daß viele Ostdeut-

sche den Schritt in die Selbständigkeit als eine Zwischenlösung oder sogar nur als eine Verlegenheitslösung ansehen.

Eine hohe Anzahl von Existenzgründungen schafft bringt nach aller Erfahrung auch hohe Beschäftigungsgewinne. Nach einer Befragung der Deutschen Ausgleichsbank bei rund 10 000 Existenzgründern, denen die Bank im Jahre 1990 Eigenkapitalhilfe zugesagt hatte, kann man davon ausgehen, daß junge Unternehmen in Ostdeutschland in der Mehrzahl zwar mit wenig Personal beginnen, aber schon nach kurzer Zeit zusätzliches Personal einstellen können: Beim Start im Jahre 1990 hatten die befragten Unternehmen durchschnittlich vier Beschäftigte, Anfang 1991 waren es fünf und Ende 1991 sollen es acht sein (Tabelle S4). Die Bank beziffert in einer Hochrechnung den Beschäftigungseffekt aus den Existenzgründungen des Jahres 1990 mit 200 000 Arbeitsplätzen (bis Ende 1991 gerechnet); mindestens ebenso hoch veranschlagt sie die Beschäftigungsgewinne aus dem Gründungsgeschehen des Jahres 1991. Tatsächlich sind jedoch solche Beschäftigteneffekte nur schwer zu quantifizieren. Nicht alle Arbeitsplätze in jungen Unternehmen sind auch neue Arbeitsplätze. So mußten bei der Privatisierung im Handel die Erwerber der Ladengeschäfte zu großen Teilen die alte Belegschaft mitübernehmen.

Tabelle S4 - Anzahl der Vollzeitbeschäftigten (a) bei den im Jahre 1990 mit Eigenkapitalhilfe geförderten Unternehmen in den neuen Bundesländern

Wirtschaftsbereich	Vollzeitbeschäftigte(a)			
	bei Aufnahme der Tätigkeit 1990	bei Ausfüllung des Fragebogens Anfang 1991	Erwartung für Ende 1991	Zum Vergleich: Planzahl b. Antragsstellung
Handwerk und industrielles Gewerbe	6,1	7,1	9,5	6,1
Handel	3,0	3,9	4,8	3,2
Freie Berufe	3,0	3,3	3,9	3,5
Verkehrswirtschaft, Gastgewerbe, Freizeitbereich, Sonstige Dienstleistungen	2,3	4,0	5,8	2,9
Alle Wirtschaftsbereiche	4,1	5,3	6,8	4,3

(a) Teilzeitbeschäftigte auf Vollzeitbeschäftigte umgerechnet.

Quelle: Deutsche Ausgleichsbank.

Grundsätzlich haben Existenzgründer in Ostdeutschland mit ähnlichen Schwierigkeiten zu kämpfen wie Existenzgründer in Westdeutschland. Dazu zählen vor allem: Die Suche nach der richtigen Marktnische und dem richtigen Standort, die Anmietung von Gewerberäumen zu tragbaren Preisen, die Beschaffung von Finanzmitteln, insbesondere von Eigenkapital. In Ostdeutschland stehen die Gründer darüber hinaus vor zahlreichen weiteren Problemen wie ungeklärten Eigentumsfragen, schleppenden und bürokratischen Genehmigungsverfahren oder auch nur fehlenden Telefonanschlüssen. Aus jüngeren Umfragen wurde der Eindruck gewonnen, daß die Probleme fortbestehen.

2. Situation der ausgegliederten Forschungs-GmbHs

Das Gros der Forschungs-GmbHs ist aus den Zentren für Forschung und Entwicklung (ZFE) entstanden, die als selbständige Betriebe, zentrale Forschungs- und Entwicklungsabteilungen oder Institute zu den Kombinaten gehörten. Die Treuhandanstalt hatte im Mai 1991 rund 100 Forschungs-GmbHs mit etwa 11 500 Beschäftigten in ihrem Besitz. Das gesamte Personal der industrienahen Forschung und Entwicklung wird vom Bundesministerium für Wirtschaft auf 20 000 bis 25 000 Beschäftigte geschätzt.

Das Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI) hat Lage und Perspektiven von Forschungs-GmbHs in Ostdeutschland analysiert.[1] Die folgende Darstellung basiert auf den Ergebnissen dieser Untersuchung.

Der Schwerpunkt der ehemaligen Zentren für Forschung und Entwicklung bildete die Entwicklung von Produkten für die Kombinate. Darüber hinaus nahmen die Zentren Stabsfunktionen wie Planung, Kontrolle, Fondsverwaltung und Berichterstattung wahr. Die einseitige Ausrichtung auf die Kombinate ist für die heutigen Forschungs-GmbHs eine relativ schlechte Voraussetzung bei der Suche nach neuen Aufgabenfeldern. Die meisten versuchen, sich durch Ausweitung ihres Leistungsspektrums auf neuen Märkten zu etablieren. Das bisherige Leistungsangebot umfaßt

---

[1] Im Rahmen dieser Untersuchungen wurden Gespräche geführt mit Geschäftsführungen von Forschungs-GmbHs aus den Branchen Elektrotechnik, Maschinenbau, Stahlbau sowie Gespräche mit Repräsentanten der Treuhand, der Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen (AiF), des Bundesministeriums für Wirtschaft (BMWi) sowie des Bundesministeriums für Forschung und Technologie (BMFT).

- Technologie-, Produkt- und Softwareentwicklung,
- Planung, Projektierung und Konstruktion,
- Fertigung und Inbetriebnahme von Sondermaschinen und Prototypen,
- Lohnaufträge in eigener Werkstatt für die Industrie,
- Prüfarbeiten und Qualitätssicherung,
- Gutachter- und Beratungstätigkeiten,
- Vielfältige Aus- und Weiterbildungsangebote.

Ein einheitlicher Trend hinsichtlich der zukünftigen Aufgabenfelder oder Marktsegmente konnte nicht festgestellt werden.

Die Situation der neuen Forschungs-GmbHs unterscheidet sich kaum von der vieler industrieller Unternehmen. In den meisten Fällen sind die Angebotsprofile noch nicht definiert, künftige Märkte noch nicht in Sicht und Fragen der Finanzierung ungelöst. Die Kapazitäten sind längst nicht ausgelastet. Die Hoffnung, daß sich durch Aufträge aus der Sowjetunion die Lage bessert, schwindet mehr und mehr. Am günstigsten stellt sich die Situation dort dar, wo schon früher mit westlichen Firmen kooperiert wurde. Ein - wenn auch eher mittelfristiges - Problem ist das der personellen Überalterung. Sie ist einmal darauf zurückzuführen, daß sich die ehemaligen Kombinate vorwiegend von ihrem älteren F+E-Personal getrennt haben und dieses dann in Forschungs-GmbHs aufgefangen wurde. Hinzu kommt, daß nach Öffnung der Grenzen meist die jüngeren Mitarbeiter in die alten Bundesländer abwandern. Bei einer Forschungs-GmbH beispielsweise mußte die Softwareentwicklung völlig eingestellt werden, nachdem die gesamte Belegschaft dieser Abteilung das Unternehmen verlassen hatte. Nach Aufnahme von Geschäftsbeziehungen mit westlichen Unternehmen ist es nach Aussage der Unternehmen schon häufiger vorgekommen, daß hoch qualifizierte Mitarbeiter abgeworben wurden.

Ein weiteres Problem sind die hohen Außenstände, mit denen einige Unternehmen konfrontiert sind. Sie erreichen nach Aussagen der Geschäftsleitungen oft ein Fünftel des für 1991 erwarteten Umsatzes. Beklagt wurde die schlechte Zahlungsmoral westdeutscher Unternehmen.

Allem Anschein nach handelt es sich bei der überwiegenden Anzahl dieser GmbHs nur um eine Übergangslösung. Damit soll verhindert werden, daß F+E-Personal arbeitslos wird. Das BMFT und das BMWi wollen mit Förderprogrammen versuchen, Einrichtungen des F+E-Bereichs zu unterstützen. Diese Programme werden, wie auch die Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen, rege in Anspruch genommen.

Die meisten Forschungs-GmbHs verfügen aber über kein tragfähiges Konzept, das ihnen - ohne staatliche Unterstützung - ein längerfristiges Überleben sichern könnte. Wie skeptisch die GmbHs ihre Perspektiven selbst einschätzen, zeigt sich darin, daß sie einen erheblichen Abbau der Beschäftigung planen.

3. Engagement westdeutscher Unternehmen im Einzelhandel der neuen Bundesländer

Beim Engagement westdeutscher Einzelhandelsunternehmen in Ostdeutschland gewinnt die Errichtung neuer Verkaufsstellen zunehmend an Bedeutung. Diese Entwicklung resultiert aus den geringen Verkaufsflächen des alten Handelsnetzes - die Verkaufsfläche je Einwohner betrug nur ein Drittel der in Westdeutschland vorhandenen Fläche - und aus dem starken Mangel an geeigneten, d.h. großflächigeren Gewerberäumen.

Die Forschungsstelle für den Handel hat das Engagement westdeutscher Unternehmen in den neuen Bundesländern untersucht. Schwerpunktmäßig hat sie die Aktivitäten im Handel mit Nahrungsmitteln und im Bereich der Kauf- und Warenhäuser analysiert; daneben hat sie Informationen aus den Bereichen Versandhandel und Nonfood-Handel gesammelt. Da die Daten aus verschiedenen Quellen stammen, sind sie nicht immer miteinander vergleichbar.

a. Einzelhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln

Im Einzelhandel der ehemaligen DDR hatte der Bereich Nahrungs- und Genußmittel mit knapp 50 vH einen überdurchschnittlich hohen Anteil am gesamten Einzelhandelsumsatz. Alle bedeutenden westdeutschen Handelsunternehmen haben sich bereits engagiert, teils die durch Übernahme bestehender Geschäfte, teils durch die Eröffnung eigener Ladenlokale. Übersicht S1 gibt einen Überblick über Art und Ausmaß dieser Engagements.

Übersicht S1

Unternehmen	Umsatz 1991	Mitarbeiter	Verkaufsstellen	Investitionen	Verkaufsfläche	Sonstiges
	in den neuen Bundesländern					
AVA	350 Mio.	1 000	6 SB-Warenhäuser, 3 Baumärkte, 2 Einkaufszentren (i. Bau)	1 Mrd. (bis 1993)		bis 1993 sind 20 Standorte geplant, geplanter Umsatz 1995: 2 Mrd.
Aldi	3,5 bis 4,5 Mrd. (langfr.)		500 bis 600 Filialen langfristig)		möglichst ab 800 qm je Objekt	keine Kooperationen, keine mobilen Verkaufsstellen, bislang wenig Ostprodukte im Angebot
Allkauf	1 Mrd.	2 400	18 SB-Warenhäuser	300 Mio. (mittelfristig)	94 000 qm	1 000 Produkte von 40 Ost-Produzenten gelistet, auch in den Sparten Optik, Möbel, Service präsent
Asko	400 Mio. (Lebensmittel)		60 TIP-Discounter (bis Ende 1991), 12 EXTRA Verbrauchermärkte	130 Mio. (1991)	TIP: 400-700 qm, EXTRA: 1 000 qm je Objekt	geplant: 25 Fachmarktcenter
Edeka	1,25 Mrd. (EH), 2 Mrd. (GH)		332 Läden, Belieferung von 2 500 Fremdobjekten	285 Mio. (1991)	120 400 qm (eigene Läden)	bereits 160 Objekte reprivatisiert, weitere Reprivatisierungen geplant, 100 neue Läden für 1991 geplant (mit 83 000 qm VKF)
Massa			42 Massa-Mobil		zwischen 2 000 und 8 000 qm je Objekt	vorrangig Food, 90 vH der Ware im Niedrigpreissortiment, keine weiteren Provisorien

Fortsetzung Übersicht S1

Unternehmen	Umsatz 1991	Mitarbeiter	Verkaufsstellen	Investitionen	Verkaufsfläche	Sonstiges
	in den neuen Bundesländern					
Rewe	2,5 Mrd. (EH), 1 Mrd. (GH) bezüglich Fremdobj.	10 000, bis Ende 1992: 15 000	200 übernommene Objekte, 280 neue Objekte, Belieferung von 1 600 Fremdobj.	1 Mrd. (bis 1992)		100 Läden werden privatisiert, bis Ende 1991 insgesamt 600 Filialen geplant, ca. 750 Ostprodukte im Sortiment (Anteil 30 vH), bis Ende 1991: 60 Penny-Discounter
Spar	4,5 Mrd.	35 000	400 Kaufhallen, 1 600 sonstige Läden, 70 Lager, 10 GH-Betriebe	500 Mio. (bis 1994)	200 000 qm (400 Kaufhallen), 200 000 qm (11 600 Läden)	Ziel: 3 000 Läden, ca. 600 Ostprodukte von 350 Produzenten gelistet (Anteil: 30 vH), Reprivatisierung aller Objekte bis unter 400 qm bis 1993
Tengelmann/ Kaiser's	220 Mio.	9 000	400 übernommene Läden (davon 123 Plus-Discounter)	300 Mio. (jährlich, bis 1995)		200 Läden werden privatisiert oder geschlossen, 400 Ostprodukte von 330 Produzenten, jährlich 1 000 bis 2 000 Neueinstellungen
Lidl & Schwarz	langfr. Umsatzpotential 1,2 Mrd.		20 Standorte (Discounter)			geplant: Dichte des Verkaufsstellennetzes wie in den alten Bundesländern

Quelle: Fachzeitschriften und Fachzeitungen.

b. Kauf- und Warenhäuser

Das Engagement der westdeutschen Warenhausunternehmen konzentrierte sich auf die 14 Centrum-Warenhäuser - von diesen haben Karstadt 6, Kaufhof 5 und Hertie 3 in Besitz genommen - und auf die 13 Konsument-Warenhäuser, an denen Horten

eine Beteiligung in Höhe von 50 vH erwarb. Darüber hinaus wurden einige kleinere Kaufhäuser und andere Läden übernommen. Die meisten Kaufhaus-Konzerne beabsichtigen, zudem Neubauten zu errichten (Übersicht S2).

Übersicht S2

Unternehmen	Umsatz 1991	Mitarbeiter	Verkaufsstellen	Investitionen	Verkaufsfläche	Sonstiges
	in den neuen Bundesländern					
Hertie	400 Mio.	3 200	10 Waren-, Kauf- und Modehäuser	600 Mio. (bis 1994)	42 000 qm	Warenbezug aus den neuen Bundesländern: 40 Mio. (Soll: 80 Mio.)
Horten	900 Mio.	5 000	13 Konsument- Warenhäuser (50 vH-Anteil)	200 Mio. (mittelfristig)	85 000 qm	
Karstadt	355 Mio. (1990)	4 600	9 Kauf- und Warenhäuser	450 Mio. (bis 1991 inkl.Kaufpreis für Centrum-Warenhäuser)	55 000 qm	daneben: 16 Neckermann-Verkaufsstellen, 567 NUR-Reisebüro-Agenturen
Kaufhof	708 Mio. (1. Hj. 1991)	4 000 (Warenhäuser), 2 500 (Kaufhallen)	6 Warenhäuser, 34 Filialen (Kaufhallen), 81 Renc Schuhgeschäfte	ca. 650 Mio.	182 000 qm	

Quelle: Fachzeitschriften und Fachzeitungen.

c. Versandhandel

Aufgrund des schlechten Einzelhandelsnetzes sind die Voraussetzungen für eine Expansion des Versandhandels in Ostdeutschland besonders günstig (Übersicht S3). Bereits im März 1990 eröffnete die Quelle AG ihre erste Agentur in den neuen Bundesländern. Im Juli 1991 bestand das Quelle-Vertriebsnetz aus etwa 800 Agenturen, 500 Stützpunkten sowie aus gut 73 Foto-Quelle- und 32 Apollo-Optik-Läden.

Übersicht S3

Unternehmen	Umsatz	Mitarbeiter	Investitionen
	in den neuen Bundesländern		
Quelle	1,13 Mrd. (1990/91	2 000	1 Mrd. langfristig)
	2 Mrd. (1991/92)	langfristig: 7 000	
Otto	1,1 Mrd. (1990/91)	3 000	500 Mio. (bis Mitte 1990)
		langfristig: 5 000	

Quelle: Fachzeitschriften und Fachzeitungen.

Größtes Investitionsvorhaben der Quelle AG ist der Neubau eines zweiten Versandhauses in Leipzig für etwa 800 Mio. DM. Von ihm aus sollen ab 1994 jährlich ca. 25 Millionen Sendungen verschickt werden. Auch der Otto Versand plant den Neubau eines Zentrallagers auf einem 50 Hektar großen Grundstück bei Magdeburg; darüber hinaus beabsichtigt der Konzern, weitere Distributionszentren zu errichten. Neben den für die nächsten Jahre geplanten Investitionen in Höhe von 500 Mio. DM will der Otto-Versand gleich hohe Investitionen auch in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre vornehmen.

d. Nonfood-Einzelhandel

Auch im Nonfood-Bereich, dessen Ausbau in der ehemaligen DDR vernachlässigt wurde, erfordert die Überwindung des Mangels an Verkaufsflächen von allen Unternehmen ein beträchtliches finanzielles Engagement. Übersicht S4 zeigt die Aktivitäten ausgewählter Unternehmen in verschiedenen Branchen.

Übersicht S4

Unternehmen / Branche	Größe des Ladennetzes	Sonstige Angaben
	in den neuen Bundesländern	
Nord-West-Ring (Einkaufsgenossenschaft für Schuhe)	18 Geschäfte mit 100 Mitarbeitern von der Treuhand übernommen, 92 weitere Geschäfte	zur Marktanteilsicherung eigene Gesellschaft zwecks Ladenübernahme gegründet (später Übergabe an Mitglieder)
Garant Schuh (Einkaufsverbund für Schuh- und Lederwaren)	180 Schuhgeschäfte, 100 Lederwarengeschäfte	Anteil Ostumsatz am Gesamtumsatz: 20 vH
Ruefach (Einkaufskooperation Rundfunk-, Fernseh-, Hausgeräte-Fachhandel)	300 Händler mit 450 Geschäften	neues Franchise-Modell eingeführt, Investitionshilfeprogramm für Ostmitglieder
Interfunk (Einkaufskooperation Rundfunk-, Fernseh-, Hausgeräte-Fachhandel)	221 Mitglieder	2/3 sind Existenzgründer, Einkaufsvolumen 1991: 114 Mio. DM
Eduscho	3 500 Depots Franchisehändler: - 10 (bis Ende 1991) - 50 (langfristig)	spezielle "Ost-Marke": "A la Carte", Investitionen 1990: 14 Mio. DM, Außendienst: 260 Mitarbeiter
Tschibo	3 300 Depots	spezielle "Ost-Marke": "Le Café", Unternehmenswachstum von 7,1 vH kommt ausschließlich aus den neuen Bundesländern
Rossmann (Drogerie/Parfümerie)	120 Läden (Ende 1991) 160 Läden (Ende 1992)	Umsatz 1991: 100 Mio. DM, Umsatz 1992: 220 Mio. DM, Investitionen 1991: 20 Mio. DM, Investitionen 1992: 15 Mio. DM
Schlecker (Drogerie)	28 Geschäfte (1990) 150 bis 200 Geschäfte (1991)	Umsatzanteil Schlecker-Eigenmarken: 15 bis 20 vH (West: 8 vH)

Fortsetzung Übersicht S4

Unternehmen / Branche	Größe des Ladennetzes	Sonstige Angaben
	in den neuen Bundesländern	
Hako (Unterhaltungselektronik, Foto, Video, Computer)	1 000 Vertriebs-stellen	Umsatz 1990: 80 Mio. DM
Wegert (Unterhaltungselektronik, Foto, Video, Computer)	24 Filialen in Ost-Berlin, 9 Filialen im Umland	
ECE (Projektmanagemant für Ein-kaufszentren)	geplant: 10 regionale Ein-kaufsentren	pro Zentrum: - 20 000 qm VKF - 80 bis 100 Einzelhändler - 600 Arbeitsplätze Investitionssumme: 1 Mrd. DM

Quelle: Fachzeitschriften und Fachzeitungen.

4. Situation der Konsumgenossenschaften in den neuen Bundesländern

Die Situation der ostdeutschen Konsumgenossenschaften wurde von der Forschungsstelle für den Handel eingehend analysiert. Der Befund lautet wie folgt:

Der Konzentrationsprozeß unter den einstmals 198 Konsumgenossenschaften hält an. Zur Zeit bestehen noch 54 eigenständige Konsumgenossenschaften und 3 Regionalverbände. Für die Zukunft sind weitere Zusammenschlüsse geplant, damit rentable Betriebsgrößen erreicht werden können. Es ist abzusehen, daß langfristig nur 5 Konsumgenossenschaften, eine in jedem Bundesland, übrigbleiben werden. In der Diskussion ist die Bildung eines zentralen gesamtdeutschen Verbands: Zur Zeit existieren der ostdeutsche Verband der Konsumgenossenschaften (VdK) und der westdeutsche Bundesverband (BdK) nebeneinander. Die Mitgliedschaft in einem der Verbände ist für die einzelnen Konsumgenossenschaften fakulativ.

Inzwischen werden die - in der Anfangsphase häufig voreilig geknüpften - Kooperationen mit den jeweiligen westdeutschen Partner-Unternehmen überdacht. Oft bestehen Vereinbarungen, die beiden Seiten den Ausstieg relativ leicht ermöglichen. So trennten sich beispielsweise die Konsumgenossenschaften Halle und Dresden von ihren bisherigen West-Partnern, um künftig mit anderen, aus ihrer

Sicht geeigneteren Partnern zusammenzuarbeiten. Die Konsumgenossenschaften verfügen inzwischen über verbesserte Markt- und Wettbewerbskenntnisse, und es werden ihnen attraktive Kooperationsangebote von anderen westlichen Handelsunternehmen unterbreitet. So bietet sich die Konsum-Interbuy, ein Gemeinschaftsunternehmen des VdK und der Asko Deutsche Kaufhaus AG, den einzelnen Konsumgenossenschaften verstärkt als Partnerunternehmen an. Sie propagiert das Ziel der Wiedererlangung der genossenschaftlichen Einheit und versucht durch das Angebot ausgereifter Konzepte die ostdeutschen Genossenschaften für sich zu gewinnen.

Die Anpassungsmaßnahmen der Konsumgenossenschaften zielen derzeit vor allem auf eine Änderung des Sortiments. Westliche Fachmarktbetreiber und organisierte Verbundgruppen stellen eine starke Konkurrenz im Nonfood-Bereich dar - insbesondere bei Textilien, Unterhaltungselektronik und Möbeln. Insgesamt ist eine Konzentration auf den Lebensmittelbereich zu erkennen. Mit speziellen Betriebstypenkonzepten sollen klarere Angebotsstrukturen geschaffen werden. Soweit möglich wird auch der Ausbau des Nonfood-Sektors forciert, da hier die erzielbaren Spannen größer sind als im Nahrungs- und Genußmittel-Bereich.

Der Umsatz wird sich im Jahre 1991 voraussichtlich auf 15 Mrd. DM belaufen, was gegenüber dem Vorjahr einem Rückgang von 50 bis 60 vH entspricht. Bei einer Handelsspanne von 18 vH, Personalkosten von 15 vH und Sachkosten von 6 vH wird zur Zeit ein Verlust von 3 vH des Umsatzes ausgewiesen - das sind in der Summe rund 500 Mio. DM.

Die Anzahl der Mitarbeiter wurde von ursprünglich 210 000 auf gegenwärtig 100 000 reduziert. Von den ehemals 20 000 Geschäften werden derzeit noch 10 000 betrieben; durch Neuerrichtungen soll das Ladennetz bis 1992 allerdings wieder auf 15 000 Einheiten ausgeweitet werden.

In Übersicht S5 wird die Entwicklung von vier Konsumgenossenschaften, die von der FfH im Rahmen der Fallstudien beobachtet wurden, dargestellt.

Das größte Problem der meisten Konsumgenossenschaften ist eine stark angespannte Liquiditätslage. Das hat mehrere Gründe. Es gelingt nicht, starke Umsatzrückgänge durch eine entsprechende Senkung der Kosten auszugleichen. Der bedeutendste Kostenfaktor - die Personalkosten - kann nicht in dem Maße reduziert werden, wie es betriebswirtschaftlich notwendig wäre: In der für fast alle ostdeutschen Konsumgenossenschaften maßgeblichen Tarifvereinbarung zwischen dem VdK und der HBV sind erhebliche Personalkostensteigerungen wie die Anhebung der Vergütung, die Zahlung von Urlaubs- und Weihnachtsgeld, von Abfindungen sowie weitere Sonderzahlungen vorgesehen. So erhöht sich beispielsweise das Gehalt einer Verkäuferin von ehemals 850 Mark über momentan 1 450 DM auf 1 900 DM

Übersicht S5

		KG 1	KG 2	KG 3	KG 4
Anzahl der Geschäfte	1989	300	2 200	2 000	2 500
	Frühjahr 1991	135	k.A.	1 300	1 380
	Sommer 1991	114	750	1 050	680
	Ziel	114	500	1 000	560
Anzahl der Beschäftigten	1989	1 400	7 000	7 000	10 000
	Frühjahr 1991	950	k.A.	6 000	8 000
	Sommer 1991	570	5 000	3 700	7 400
	Ziel	550	2 500	3 000	3 000
Umsatz	(DDR-Mark) 1989	300 Mio.	2,8 Mrd.	1,8 Mrd.	1,9 Mrd.
	(DM) Ziel	100 Mio.	600 Mio.	700 Mio.	800 Mio.

Quelle: Forschungsstelle für den Handel.

zum Ende des Jahres 1991. Gewerkschaftliche Vorstellungen gehen dahin, in den neuen Bundesländern bis 1992 Gehälter zu erreichen, die denen in den alten Ländern entsprechen. Zudem zögern Banken, Kredite zu vergeben. In vielen Konsumgenossenschaften ist das Verhältnis zur "Hausbank" stark angespannt; oft wird sogar die Einräumung des im Geschäftsverkehr üblichen Kontokorrentkredits verweigert. Dies hat zur Konsequenz, daß fast alle finanziellen Verpflichtungen aus den laufenden Umsatzerlösen beglichen werden müssen; eine vorübergehende Verschuldung, beispielsweise zur Durchführung wichtiger Modernisierungsmaßnahmen, ist dann nahezu unmöglich. Das Zögern der Banken bei der Kreditvergabe erklärt sich größtenteils daraus, daß die Genossenschaften ihnen nur unzureichende Sicherheiten bieten können.

Die angespannte Liquiditätslage gefährdet nicht nur die Zahlungsfähigkeit, sondern hat auch mittel- bis langfristige Konsequenzen: Dringend notwendige Investitionen können nicht oder nicht im gewünschten Umfang durchgeführt werden, so daß sich der Wettbewerbsnachteil gegenüber den westdeutschen Handelsunternehmen, die ihr Ladennetz zügig ausbauen, weiter vergrößert. Erste Folgen der prekären finanziellen Situation sind bereits erkennbar. So sah sich eine der früheren "Mustergenossenschaften", die Berliner Konsumgenossenschaft, gezwungen, die coop Kamen AG (eine Tochtergesellschaft der Asko) zur Hälfte am Gesellschaftskapital der erst kürzlich erworbenen Bolle-Geschäfte in West-Berlin zu beteiligen.

Das Ladennetz der Konsumgenossenschaften war und ist durch eine Vielzahl kleiner, oft in ländlichen Gegenden angesiedelter Geschäftsstellen gekennzeichnet, die zum großen Teil stark renovierungsbedürftig sind. Überdies zwang die angespannte finanzielle Situation einige Konsumgenossenschaften zu "Notverkäufen" lukrativer Objekte, wodurch sich die Struktur des Netzes weiter verschlechterte. Auch bildeten viele Genossenschaften mit ihren Westpartnern Tochtergesellschaften, in die sie meist die attraktivsten Objekte einbringen mußten. Dieses "Rosinenpicken" der Kooperationspartner schwächte die Konsumgenossenschaften zusätzlich.

Versuche, die Struktur des vorhandenen Ladennetzes durch die Übernahme interessanter Objekte im Rahmen der Ausschreibungen ehemals staatlicher HO-Verkaufsstellen zu verbessern, scheiterten meistens. Die Konsumgenossenschaften kamen bei Privatisierungsauktionen in der Regel nicht zum Zuge. Auch bei der Errichtung neuer Geschäftslokale stehen sie vor großen Problemen: Sowohl aus Imagegründen als auch aufgrund ihrer vergleichsweise geringen Zahlungsfähigkeit werden sie von den Kommunen häufig nicht berücksichtigt.

Wegen der großen Schwierigkeiten, ein attraktives Ladennetz aufzubauen, erarbeiten viele Konsumgenossenschaften - gezwungenermaßen - Konzepte zur besseren Verwertung kleinerer Objekte. Ein Beispiel ist die Einrichtung von "Nachbarschaftsläden" - mit einem meist auf Frische ausgerichteten Sortiment in gehobener Preislage. Die langfristigen Chancen für eine Aufrechterhaltung eines kleinflächigen Verkaufsstellennetzes müssen jedoch vor dem Hintergrund westdeutscher Erfahrungen - dem Sterben der "Tante-Emma-Läden" in den sechziger und siebziger Jahren - skeptisch beurteilt werden.

Im Zuge der nach der "Wende" wiedergewonnenen rechtlichen Selbständigkeit suchten sich die einzelnen Konsumgenossenschaften jeweils eigene westliche Kooperationspartner, mit denen sie in erster Linie Vereinbarungen über Warenbezüge abschlossen. Dies führte zu einer starken Zersplitterung der konsumgenossenschaftlichen Handelsorganisation: Ihre Einkaufsmacht verringerte sich, die Konditionen für die einzelne Genossenschaft wurden schlechter und man trat oft gegenseitig in Konkurrenz zueinander. Daß es die Konsumgenossenschaften nicht verstanden haben, ihre Einheit zu bewahren, wird von vielen Beobachtern als großer, kaum noch zu revidierender Fehler angesehen.

Eine weitere Schwäche der Konsumgenossenschaften, die auch ursächlich für die überstürzte Suche nach westlichen Kooperationspartnern war, ist das Fehlen eines in eigener Regie betriebenen Großhandels. Dies wirkt sich zwangsläufig auf die erzielbaren Einkaufskonditionen aus. So kommt es beispielsweise vor, daß der westliche Kooperationspartner den durch Lieferverträge verbundenen Konsumgenos-

senschaften schlechtere Konditionen gewähren als den in eigener Regie geführten Geschäften, die in der gleichen Region aktiv sind.

Der Fortbestand zahlreicher konsumgenossenschaftlicher Objekte wird auch durch die Weigerung von privaten oder kommunalen Eigentümern, den bestehenden Mietvertrag zu verlängern, verhindert. Für diese Objekte gibt es häufig solventere westliche Unternehmen, die aus Sicht des Vermieters die attraktiveren Mieter sind. Neben der Verweigerung eines Mietvertrags überhaupt bilden auch stark gestiegene Mietkosten ein Hindernis für die Weiterführung der Geschäfte. Gerade in günstigen Lagen sind erhebliche Mietsteigerungen zu verzeichnen, so daß dort keine Rendite mehr erzielt werden kann.

VII. Anhang

1. Anhangtabellen

Tabelle A1 - Bisher ergriffene Maßnahmen ostdeutscher Industrieunternehmen

Maßnahmen[1]	Unternehmen insgesamt	THA-Unternehmen[2]	private Unternehmen[3]
	von allen Unternehmen der jeweiligen Gruppe haben ..... vH die Maßnahme ergriffen		
starke Straffung der Produktpalette	34	35	28
Erweiterung der Produktpalette	58	58	57
deutliche Verringerung der Fertigungstiefe	20	21	15
Auf- bzw. Ausbau des Vertriebs	70	71	66
darunter[4]			
.... in Ostdeutschland	56	56	54
.... in Westdeutschland	39	40	31
.... im westlichen Ausland	19	20	12
.... im östlichen Ausland	15	17	7
verstärkter Bezug von Vorlieferungen von nicht-ostdeutschen Unternehmen	37	38	30
Herstellung neuer bzw. erheblich veränderter Produkte	61	62	59
darunter[4]			
.... auf Grundlage eigener oder Forschung und Entwicklung mit Kooerationspartnern	41	42	36
.... in Lizenz oder Lohnfertigung	25	25	22
umfangreiche Rationalisierung	39	37	52
Ausgliederung von Unternehmensteilen	52	55	35
Reorganisation der betrieblichen Kostenrechnung	54	54	50
Anschaffung neuer Anlagen	42	39	62
andere Maßnahmen	22	22	20

[1] Mehrfachnennungen möglich. - [2] Einschließlich teilprivatisierter Unternehmen. - [3] Einschließlich in Landesbesitz übergegangener Unternehmen. - [4] Wegen möglicher Mehrfachnennungen müssen die vH-Werte in den untergeordneten Antwortkategorien nicht auf 100 addieren.

Quelle: DIW.

Tabelle A2 - Selbsteinschätzung der Wettbewerbsfähigkeit ostdeutscher Industrieunternehmen

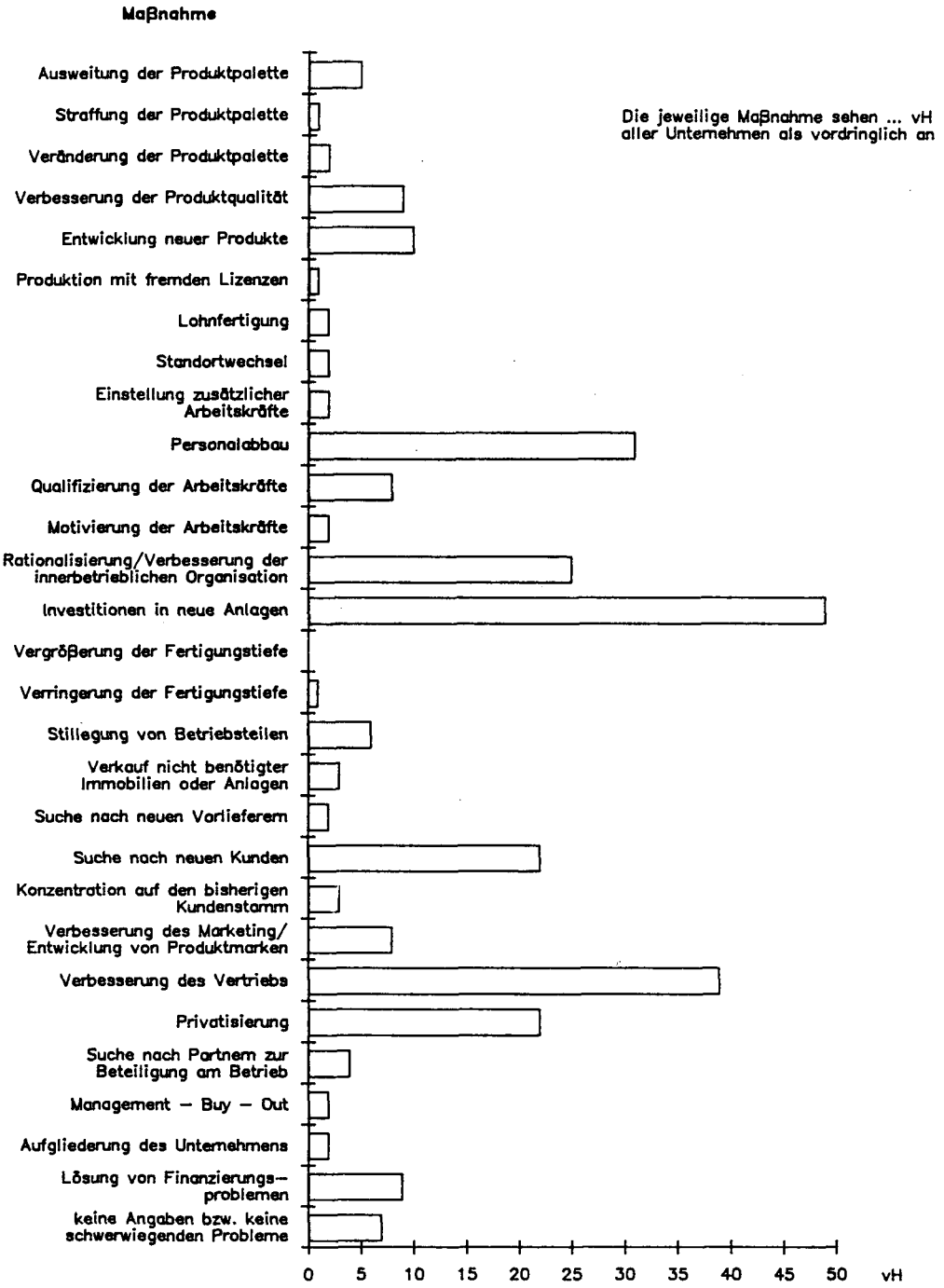
Einschätzungen	Unternehmen (Strukturen in vH)							
	Insgesamt	Unternehmen mit ..... Beschäftigten[1)]						
		bis 49	50 bis 99	100 bis 199	200 bis 499	500 bis 999	1 000 bis 4 999	5 000 und mehr
Das Unternehmen ist bereits wettbewerbsfähig	10	16	11	10	11	5	3	4
Das Unternehmen ist nicht wettbewerbsfähig, kann aber saniert werden	85	76	85	85	86	92	95	96
Es ist unsicher, ob das Unternehmen wettbewerbsfähig werden kann	3	5	2	3	2	0	1	0
Das Unternehmen kann wahrscheinlich nicht wettbewerbsfähig werden	2	3	2	2	1	3	1	0
	100	100	100	100	100	100	100	100

[1)] Stand: 30. Juni 1991

Quelle: DIW.

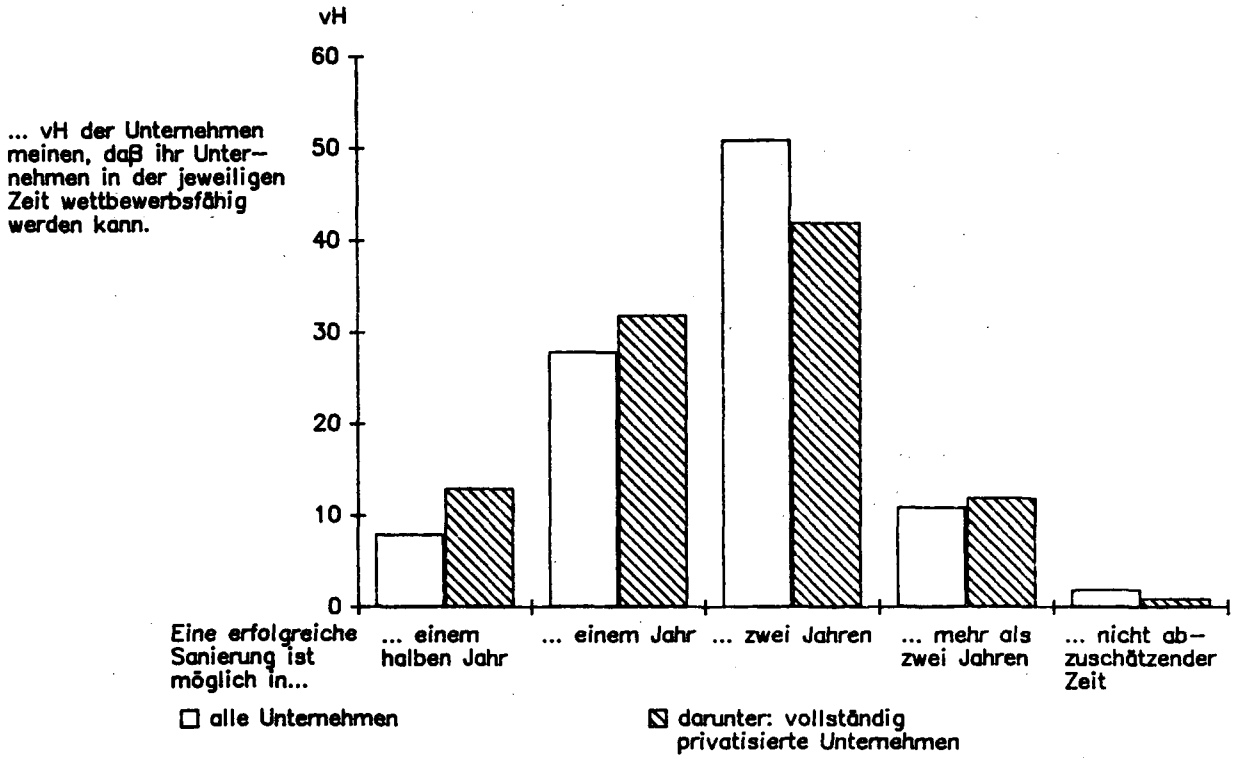
2. Anhangschaubilder

Schaubild A1 - Geplante Maßnahmen ostdeutscher Industrieunternehmen



Quelle: DIW.

Schaubild A2 - Selbsteinschätzung der Sanierungsdauer ostdeutscher Industrieunternehmen



Quelle: DIW.