

Ragnitz, Joachim

**Working Paper**

## Zur wirtschaftlichen Situation in der ostdeutschen Industrie

IWH Discussion Papers, No. 60/1997

**Provided in Cooperation with:**

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

*Suggested Citation:* Ragnitz, Joachim (1997) : Zur wirtschaftlichen Situation in der ostdeutschen Industrie, IWH Discussion Papers, No. 60/1997, Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), Halle (Saale),  
<https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-17909>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/77039>

**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.*



**Zur wirtschaftlichen Situation  
in der ostdeutschen Industrie**

*Joachim Ragnitz*

Oktober 1997

Nr. 60

**Diskussionspapiere**  
*Discussion Papers*

Abteilung Strukturwandel  
*Joachim Ragnitz*

Telefon 0345/77 53-860

Diskussionspapiere stehen in der alleinigen Verantwortung des jeweiligen Autors. Die darin vertretenen Auffassungen stellen keine Meinungsäußerung des IWH dar.

INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE

Hausanschrift: Delitzscher Straße 118, 06116 Halle (Saale)

Postanschrift: Postfach 16 02 07, 06038 Halle (Saale)

Telefon: (0345)77 53 60

Telefax: (0345)77 53 820

<http://www.iwh.uni-halle.de>

## Inhaltsverzeichnis

1. Einführung	4
2. Verbesserte Ertragslage ostdeutscher Unternehmen	5
3. Fortbestehender Problemdruck in weiten Teilen der ostdeutschen Industrie	7
4. Absatzseitige Schwächen als entscheidendes Problem	12
5. Ein kurzes Fazit	17
Literaturverzeichnis	18

## 1. Einführung

Im Lichte gesamtwirtschaftlicher Daten betrachtet, gibt die wirtschaftliche Situation der Unternehmen in den neuen Ländern wenig Anlaß zu Optimismus. Trotz sich allmählich aufhellender konjunktureller Perspektiven liegt die Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen im Unternehmenssektor (ohne Wohnungsvermietung) als Maß für die Leistungskraft der ostdeutschen Wirtschaft im Durchschnitt erst bei etwa 55 vH des westdeutschen Niveaus, und wenig spricht dafür, daß sich dies sehr rasch ändern würde. Gemessen an diesem Indikator ist der Aufholprozeß zum Westen zudem bereits seit längerem ins Stocken geraten: Seit 1993 hat sich die Produktivitätslücke nur noch um etwa 5 Prozentpunkte geschlossen. Ein ähnliches Bild liefern auch die verfügbaren Informationen zur Gewinnlage der Unternehmen: Nach den Auswertungen der Bundesbank<sup>1</sup> lag die Umsatzrendite, im Durchschnitt aller Unternehmen gesehen, im Jahre 1995 bei -1,1 vH; nach Angaben der KfW, die einen anderen Berichtskreis untersucht, werden zwar – im Durchschnitt gesehen – Gewinne erzielt, doch liegt die Umsatzrendite auch hier nur bei etwa 1,8 vH.<sup>2</sup> Schon an diesen wenigen Zahlen wird deutlich, daß die Leistungskraft vieler Unternehmen in den neuen Ländern noch gering ist und die Existenz vieler Betriebe noch längst nicht als gesichert angesehen werden kann.

Allerdings verdecken diese gesamtwirtschaftlichen Durchschnittszahlen die enorme Differenzierung im ostdeutschen Unternehmenssektor. Zwar gibt es hierüber in der amtlichen Statistik kaum Informationen, doch läßt sich anhand von Umfragedaten verschiedener Institutionen erkennen, daß es keineswegs allen in Ostdeutschland tätigen Unternehmen so schlecht geht wie es die öffentliche Diskussion suggeriert. Im folgenden sollen deshalb einige Ergebnisse der jüngsten Unternehmensumfrage des DIW<sup>3</sup> im Rahmen des zusammen mit dem Institut für Wirtschaftsforschung Halle und dem Institut für Weltwirtschaft bearbeiteten Forschungsvorhaben „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland“ näher analysiert werden, die sich zwar im wesentlichen auf die Industrie beziehen, gleichwohl einige interessante Aspekte bieten.<sup>4</sup> Insgesamt lagen verwertbare Antworten von mehr als 3.800 Unternehmen vor, so daß die Aussagen als charakteristisch für ostdeutsche Industriebetriebe sowie für einzelne Gruppen von Unternehmen gelten können.

---

\* Auch veröffentlicht in List-Forum Heft 3/1998 unter dem Titel „Zur Situation in der ostdeutschen Industrie: Ein buntscheckiges Bild“.

<sup>1</sup> Deutsche Bundesbank (1997).

<sup>2</sup> KfW (1997).

<sup>3</sup> Für die Bereitstellung wichtiger Daten danke ich Herrn A. Eickelpasch, DIW.

<sup>4</sup> Zusätzlich befragt wurden Unternehmen, die produktionsnahe Dienstleistungen anbieten, sowie Handwerksbetriebe. Mangels Informationen über die Grundgesamtheit läßt sich allerdings nicht abschätzen, inwieweit die dabei erzielten Ergebnisse repräsentativ für alle Unternehmen dieser Gruppen sind. Auf eine detaillierte Analyse wird daher verzichtet.

## 2. Verbesserte Ertragslage ostdeutscher Unternehmen

Als Indikator für die Leistungskraft der Betriebe soll hier die Gewinnsituation herangezogen werden. Zwar erlauben die ausgewerteten Informationen keine quantitativen Aussagen über die Höhe von Gewinnen bzw. Verlusten der ostdeutschen Industrieunternehmen; sie zeigen jedoch deutlich den Grad der Differenzierung zwischen den einzelnen Unternehmen. Nach der genannten Umfrage machten bereits im Jahre 1995 40 vH aller Unternehmen Gewinne; der Anteil der Verlustunternehmen betrug 30 vH. Im Jahre 1996 dürfte sich die Situation im ganzen sogar noch leicht verbessert haben: Für dieses Jahr rechneten 39 vH der Unternehmen mit Gewinnen und nur noch 21 vH erwarteten einen Verlust; der Anteil der Unternehmen, die ein ausgeglichenes Ergebnis prognostizierten, lag bei 35 vH (Vorjahr: 27 vH) (vgl. Tabelle 1). Unterscheidet man einzelne Wirtschaftszweige, sind allzu große Unterschiede nicht festzustellen: Günstiger als der Durchschnitt steht vor allem die Elektrotechnische Industrie dar, tendenziell schlechtere Ergebnisse erwirtschaften der Fahrzeugbau, das Glas- und Keramikgewerbe sowie die Textilindustrie. Dies sind Branchen, in denen daß es wohl zum Aufbau (bzw. der Beibehaltung) von Überkapazitäten gekommen ist.

Tabelle 1:  
Ertragslage ostdeutscher Industrieunternehmen  
– in vH –

	1995			1996			<i>Nachrichtlich:</i> Anteil der jeweiligen Gruppe in vH
	Gewinn	ausgeglichenes Ergebnis	Verlust	Gewinn	ausgeglichenes Ergebnis	Verlust	
private Unternehmen	40	27	30	39	35	21	99
davon:							
eigenständige Unternehmen	41	27	28	40	35	19	77
Unternehmen in							
auswärtigem Besitz	35	27	35	37	35	27	22
davon:							
privatisierte Unternehmen	33	27	39	33	37	26	33
neugegründete	44	29	21	46	32	16	44
Unternehmen							
Unternehmen im Besitz der TH-Nachfolgeeinrichtungen	4	11	85	4	27	65	1

Differenz zu 100 = Keine Angabe

Quelle: DIW-Umfrage vom Herbst 1996.

Interessant ist zudem, daß sich die Ertragslage von 1995 auf 1996 bei 27 vH aller Unternehmen deutlich verbessert hat; lediglich 19 vH der Industrieunternehmen meldeten eine gravierende Verschlechterung der Ertragslage. Überdurchschnittlich erfolgreich waren dabei die eigenständigen Unternehmen – nicht jene, die im Besitz westdeutscher oder ausländischer Investoren sind. Dies geht vor allem auf den Erfolg von solchen Un-

ternehmen zurück, die entweder bereits vor 1990 in privatem Besitz waren oder aber erst nach 1989 neu gegründet worden sind; diese Unternehmen sind im Schnitt erfolgreicher als solche, die aus einer Privatisierung oder Reprivatisierung hervorgegangen sind. Betriebe im Besitz der Nachfolgeeinrichtungen der Treuhandanstalt befanden sich hingegen auch 1996 zu einem überwiegenden Teil noch in der Verlustzone.

In diesem Bild mischen sich mehrere Einflüsse. Ehemalige Treuhandunternehmen haben offenbar häufig noch unter der ungünstigen Ausgangssituation zu leiden, zumal die auch auf Beschäftigungssicherung gerichtete Privatisierungsstrategie der Treuhandanstalt es zuweilen wohl unmöglich gemacht hat, optimale Betriebsgrößen zu verwirklichen. Hierfür spricht, daß ein beträchtlicher Teil der ehemaligen TH-Unternehmen nach Auslaufen der Arbeitsplatzzusagen Beschäftigung abzubauen plant.<sup>5</sup> Anhaltspunkte hierfür finden sich auch bei den Angaben der Unternehmen zu Größe und Modernität des Kapitalstocks: Privatisierte und reprivatisierte Unternehmen geben häufiger als andere Unternehmen an, daß Ausrüstungen und Bauten zum Teil oder sogar weitgehend veraltet und in ihrer Größe überdimensioniert sind.<sup>6</sup> Neugegründete Betriebe hingegen konnten Betriebsgröße und -ausstattung in stärkerem Maße der Marktsituation entsprechend gestalten; auch die Modernität der Ausrüstungen wird von der weit überwiegenden Mehrzahl der Unternehmen dieser Gruppe als ausreichend eingeschätzt. Hierzu paßt es, daß Modernität des Kapitalstocks und Gewinnsituation positiv miteinander korreliert sind: Nur wenige Unternehmen, die mit einem ganz oder teilweise veralteten Kapitalstock arbeiten, konnten bereits in die Gewinnzone vorstoßen.

Erstaunlich ist freilich der Erfolg der eigenständigen Unternehmen, und es ist schwierig, hierfür eindeutige Ursachen zu benennen. Eine Rolle scheint wohl zu spielen, daß es sich auch hierbei im wesentlichen um Neugründungen handelt, doch ist es dies nicht allein.<sup>7</sup> Vielmehr dürfte es sich bei diesem Resultat auch um das Ergebnis einer „Positivauslese“ handeln, da diese eigenständigen Unternehmen bei ausbleibendem Geschäftserfolg eher aus dem Markt ausscheiden dürften als Betriebe in auswärtigem Besitz, die Unterstützung durch die Muttergesellschaft erhalten können. Hierfür spricht zumindest, daß eigenständige Unternehmen etwa doppelt so häufig über finanzielle Probleme klagen wie die Tochtergesellschaften auswärtiger Firmen. Insoweit ist es nicht gerechtfertigt, die vergleichsweise günstige Ertragslage eigenständiger Betriebe als Zeichen dafür zu sehen, daß in diesem Segment des ostdeutschen Unternehmenssektors bereits alles zum Besten stünde.

---

<sup>5</sup> Nach Umfragen der SÖSTRA (1996) beläuft sich der geplante Beschäftigungsabbau auf etwa 10 vH aller in den ehemaligen TH-Unternehmen noch beschäftigten Personen.

<sup>6</sup> Ein ähnliches Resultat erbrachte auch das im Jahre 1996 durchgeführte IAB-Betriebspanel-Ost. Vgl. R. Schäfer/J. Wahse (1997), S. 87.

<sup>7</sup> Neugegründete Unternehmen in auswärtigem Besitz weisen eine im ganzen schlechtere Geschäftslage auf, so daß es sich nicht allein um das Kriterium der Neugründung handeln kann.

Auffällig ist schließlich, daß es vor allem die kleineren Unternehmen sind, die – gemessen an der Ertragslage – am Markt Erfolg haben. Freilich ist dies nicht weiter überraschend, wenn man die Entstehungsgeschichte der Betriebe berücksichtigt: Die kleineren Betriebe sind nämlich zumeist erst nach der deutschen Vereinigung gegründet worden; größere Unternehmen sind hingegen zumeist durch Privatisierung entstanden (vgl. Tabelle 2). Nicht so sehr die Unternehmensgröße, sondern die bereits genannten Einflußfaktoren sind es also, die den Unternehmenserfolg beeinflussen.<sup>8</sup>

Tabelle 2:

Betriebsgrößen und Entstehung ostdeutscher Industrieunternehmen  
– in vH –

	<20	20 bis 99	100 bis 499	>500	Insgesamt
Neugegründet	25,8	16,0	2,2	0,2	44,2
Privatisierung/Reprivatisierung	9,7	25,5	9,4	1,1	45,7
anderes	3,6	5,0	1,2	0,2	10,0
Insgesamt	39,1	46,5	12,8	1,5	100,0

Quelle: DIW/IfW/IWH (1997)

### 3. Fortbestehender Problemdruck in weiten Teilen der ostdeutschen Industrie

Anders als es die im ganzen recht differenziert erscheinende Ertragssituation ostdeutscher Unternehmen vielleicht erwarten läßt, gibt ein erheblicher Teil aller Unternehmen an, mit großen Problemen konfrontiert zu sein, darunter vielfach auch solche, die bereits in die Gewinnzone vorstoßen konnten. Nach den Ergebnissen der Umfrage des DIW fühlen sich insgesamt 55 vH aller befragten Unternehmen in ihrer Geschäftstätigkeit stark beeinträchtigt; wiederum sind es vor allem ehemalige Treuhandunternehmen, die überdurchschnittlich häufig angegeben haben, schwerwiegende Probleme im Wettbewerb zu haben. Zwar hat sich im Vergleich zu den Anfangsjahren des Transformationsprozesses der Problemdruck deutlich gemindert, und auch die Gewichtung der einzelnen Problemfelder hat sich verschoben (vgl. Tabelle 3). Auffällig ist aber, daß der Anteil der Unternehmen mit Problemen im Wettbewerb im Vergleich zu der letzten Umfrage des DIW (vom Frühjahr 1995) leicht zugenommen hat, während in den Vorjahren von Mal zu Mal eine Verbesserung der Wettbewerbssituation zu konstatieren war. Mit der Abschwächung der Wachstumsdynamik in den neuen Ländern wird es für die weniger leistungsfähigen Betriebe offenkundig schwieriger, im Wettbewerb zu bestehen.

<sup>8</sup> In den Betrieben des Handwerks und der produktionsnahen Dienstleistungsunternehmen ist die Ertragssituation über sämtliche Zweige hinweg eher noch günstiger als in der Industrie. Von den Handwerksbetrieben des Verarbeitenden Gewerbes dürften im letzten Jahr sogar mehr als die Hälfte aller Unternehmen Gewinne erwirtschaftet haben.



Tabelle 3:  
Schwerwiegende Probleme ostdeutscher Industrieunternehmen 1991 bis 1996<sup>a</sup>  
– in vH –

Problembereich	Sommer 1991	Sommer 1992	Winter 1993	Frühjahr 1995	Herbst 1996
Unternehmen mit Wettbewerbs- problemen	84	66	57	52	55
darunter:					
Lohnkostenanstieg	31	44	41	43	36
Produktionsanlagen veraltet	38	38	28	23	17
Vertrieb	46	39	18	22	21
preisliche Wettbewerbsf.	-	22	26	26	30
Finanzierungsprobleme	53	49	39	43	37
Infrastruktur	15	28	18	17	19
kommunale Verwaltung	-	28	25	26	30
Mangel an Fachkräften	6	17	20	27	26

<sup>a</sup> Anteil der Unternehmen, die das jeweilige Problem als „groß“ erachten.

Quelle: K. Gerling/K.-D. Schmidt (1997), DIW/IfW/IWH (1997).

Es sind im wesentlichen zwei Gruppen von Problemen, unter denen ostdeutsche Betriebe besonders häufig leiden (vgl. Tabelle 4). Zum einen stellen die als zu hoch angesehenen Personalkosten für viele Unternehmen ein großes Problem dar; zum anderen sieht sich ein großer Teil der Unternehmen in finanziellen Schwierigkeiten.<sup>9</sup> Diese beiden Problemkreise sollen im folgenden näher ausgeleuchtet werden.

Die Höhe der Personalkosten wird von fast allen Unternehmen als ein Problem angesehen; nur 6 vH aller Unternehmen haben damit überhaupt keine Schwierigkeiten. Etwa 60 vH der antwortenden Unternehmen haben sogar angegeben, daß sie davon stark betroffen sind. Vor allem solche Unternehmen, die bereits vor 1990 bestanden, klagen über hohe Arbeitskosten (vgl. Tabelle 5); neugegründete Betriebe scheinen sich dem Lohnkostendruck häufig dadurch entzogen zu haben, daß sie den Arbeitgeberverbänden ferngeblieben sind und oft auch untertarifliche Löhne zahlen: Auf 41 vH aller Unternehmen dieser Gruppe trifft dies zu. Neugegründete Betriebe westdeutscher und ausländischer Investoren kommen mit der Lohnkostensituation vergleichsweise gut zurecht, obwohl hier oft Tariflöhne gezahlt werden. Allerdings umfaßt diese Gruppe nur einen kleinen Teil der ostdeutschen Unternehmen.

<sup>9</sup> In den Unternehmen des Handwerks und des produktionsnahen Dienstleistungsbereichs stellen sich die genannten Problemfelder eher noch pointierter dar. Während dabei die Handwerksbetriebe vor allem unter hohen Lohnkosten leiden, gibt den Unternehmen des Dienstleistungssektors eher die Finanzierungssituation Anlaß zu Besorgnis. Darüber hinaus klagen weitaus mehr Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen über das kommunale Verwaltungshandeln und über Fachkräftemangel als dies in der Industrie der Fall ist.

Tabelle 4:  
Probleme ostdeutscher Industrieunternehmen 1996  
– in vH –

	Großes Problem	geringes Problem	kein Problem
Höhe der Personalkosten	57,9	31,8	6,2
Anstieg der Löhne	36,3	43,5	14,4
Anstieg der Sozialvers.beiträge	58,4	31,9	4,9
angespannte Liquiditätslage	44,9	30,7	20,5
schlechte Zahlungsmoral der Kunden	55,3	31,6	10,8
hohe Belastung mit Zinsen/Tilgung	38,6	33,0	23,1
Mangel an Eigenkapital	49,9	25,6	20,8
fehlende Kreditsicherheiten	36,6	25,6	31,3
fehlende Finanzierungsmittel	37,0	30,0	27,6
zunehmender Konkurrenzdruck	53,4	36,8	5,7
preisliche Wettbewerbsfähigkeit	29,9	44,4	20,9
Mängel im Leistungsangebot	8,4	39,0	45,8
Schwächen im Vertrieb	20,8	37,3	35,8
Schwächen in der Arbeitsorganisation	15,8	54,9	24,5
Veraltete Produktionsanlagen	16,9	28,6	49,2
Mangel an Fachkräften	26,0	36,0	33,5

Differenz zu 100 = Keine Angabe.

Quelle: DIW-Umfrage vom Herbst 1996.

Doch nicht allein die Höhe der Personalkosten wird von vielen Betrieben als ein bedeutendes Problem angesehen, sondern – und zwar in stärkerem Maße – auch deren Anstieg. Nahezu zwei Drittel aller Unternehmen äußern Kritik hieran. Geklagt wird indes weniger über die allgemeinen Lohnsteigerungsraten, sondern vielmehr über die Steigerung der Lohnnebenkosten. Offenbar schlägt sich darin nieder, daß die Unternehmen den allgemeinen Lohnerhöhungen durch Verzicht auf eine Verbandsmitgliedschaft ausweichen können, während dies bei Anhebungen der Lohnnebenkosten in weitaus geringerem Maße der Fall ist. Nur die Hälfte der Unternehmen, die steigende Lohnnebenkosten beklagen, hat nämlich auch den Anstieg der Löhne als großes Problem benannt.

Allerdings werden die hohen Lohnkosten von den meisten Unternehmen nicht als der entscheidende Grund für Probleme auf den Absatzmärkten angesehen: Nur etwa ein Drittel der Unternehmen, die die hohen Arbeitskosten als großes Problem bezeichnen, klagt darüber, daß Konkurrenzanbieter günstiger anbieten können. Offenbar schlägt sich hier nieder, daß viele Unternehmen nur auf den heimischen Märkten aktiv sind, wo infolge ähnlicher Kostenstrukturen der Konkurrenz eine Überwälzung der Arbeitskosten in die Absatzpreise leichter möglich ist als auf den überregionalen Märkten.

Tabelle 5:  
Schwerwiegende Probleme ostdeutscher Industrieunternehmen 1996  
– in vH –

	private Unternehmen				
	ins- gesamt	eigen- ständig	auswärti- ger Besitz	neuge- gründet	privatisiert
Höhe der Personalkosten	60	62	54	53	65
Anstieg der Löhne	39	39	38	29	47
Anstieg der Sozialvers.beiträge	62	63	55	57	64
angespannte Liquiditätslage	47	52	30	45	50
schlechte Zahlungsmoral der Kunden	56	58	49	56	54
hohe Belastung mit Zinsen/Tilgung	41	45	30	38	44
Mangel an Eigenkapital	51	58	29	53	50
fehlende Kreditsicherheiten	38	44	21	43	37
fehlende Finanzierungsmittel	39	44	22	38	44
zunehmender Konkurrenzdruck	56	52	68	49	63
preisliche Wettbewerbsfähigkeit	32	29	41	27	36
Mängel im Leistungsangebot	9	10	7	9	9
Schwächen im Vertrieb	22	24	18	22	22
Schwächen in der Arbeitsorganisation	17	17	17	14	20
Veraltete Produktionsanlagen	18	20	13	12	22
Mangel an Fachkräften	27	28	22	29	23

Quelle: DIW-Umfrage vom Herbst 1996.

Eine Rolle spielt dabei aber auch, daß die Preise, die ostdeutsche Unternehmen am Markt erzielen können, vielfach ohnehin noch deutlich niedriger sind als bei konkurrierenden Westunternehmen. Offenbar versuchen viele Unternehmen, durch Spezialisierung auf Niedrigpreissegmente und/oder eine Strategie der Preiskonkurrenz Marktanteile zu gewinnen. Damit ist aber das eigentliche Dilemma angesprochen, denn in diesem Falle können hohe (und steigende) Personalkosten deshalb ein Problem darstellen, weil sie die Liquiditätssituation belasten: Tatsächlich leidet mehr als die Hälfte aller Unternehmen, die die Personalkostensituation als großes Problem ansehen, auch unter einer angespannten Liquiditätslage (vgl. Anhangtabelle 1). Dies ist deutlich mehr, als es aufgrund von Wahrscheinlichkeitsüberlegungen<sup>10</sup> zu erwarten gewesen wäre, was darauf hindeutet, daß durch Lohnzurückhaltung manch einem dieser Unternehmen auch im Hinblick auf die Liquiditätssituation geholfen werden könnte.

Finanzielle Schwierigkeiten – der zweite große Problembereich – werden vor allem von solchen Betrieben angegeben, die keine Unterstützung durch westdeutsche oder ausländische

<sup>10</sup> Hierzu wurde ermittelt, welche Häufigkeit von Nennungen bei statistischer Unabhängigkeit der einzelnen Problemfelder zu erwarten gewesen wäre. Dieser hypothetische Wert wurde mit dem tatsächlichen Wert verglichen (Angaben in der unteren Hälfte der Anhangtabelle).

dische Muttergesellschaften erhalten – was nicht weiter verwundern kann, ist die Vermögensausstattung ostdeutscher Eigentümer infolge mangelnder Sparanreize und -möglichkeiten im sozialistischen System doch verhältnismäßig gering. Eher unbedeutend sind dabei die Unterschiede zwischen solchen eigenständigen Betrieben, die aus einer Privatisierung durch die Treuhandanstalt hervorgingen, und solchen, die nach 1990 neu gegründet wurden. Finanzierungsschwierigkeiten äußern sich dabei sowohl in Form akuter Liquiditätsmängel als auch in Form von Schwächen bei der Eigenkapitalausstattung; meistens tritt aber beides gleichzeitig auf. Unternehmen mit Eigenkapitalproblemen leiden darüber hinaus oft unter einer hohen Belastung mit Zins- und Tilgungszahlungen und Schwierigkeiten, Kreditsicherheiten aufzubringen; liquiditätsschwache Unternehmen haben hingegen recht häufig mit einer als mangelhaft angesehenen Zahlungsmoral ihrer Kunden zu kämpfen.

Diese Einschätzung der Unternehmen steht in gewissem Gegensatz zu den Bilanzanalysen der Deutschen Bundesbank<sup>11</sup>, nach denen von einer allgemeinen Eigenkapitalschwäche ostdeutscher Unternehmen nicht die Rede sein kann: Danach liegt die durchschnittliche Eigenmittelquote im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe bei knapp 30 vH im Jahre 1995, etwas mehr als im Jahr zuvor und auch deutlich höher als es in Westdeutschland der Fall ist. Allerdings ist auch in der Stichprobe der Bundesbank die Streuung zwischen den Unternehmen sehr groß; zu bedenken ist überdies, daß die Eigenmittelquote häufig nur deshalb so günstig ausgewiesen wird, weil Investitionen gemäß den geltenden Förderrichtlinien mit bis zu 50 vH durch staatliche Eigenkapitalzuführungen (Investitionszuschüsse und -zulagen) gefördert werden. Insoweit stellt sich der genannte Widerspruch nicht in solch gravierender Form dar, wie es zunächst erscheinen mag. Gleichwohl darf auch nicht außer acht gelassen werden, daß es sich hier um subjektive Einschätzungen der Unternehmen handelt, die verzerrt sein können.

Fast alle Unternehmen geben schließlich an, daß ihnen der zunehmende Konkurrenzdruck auf den Absatzmärkten Probleme bereite; gut die Hälfte der Unternehmen hat sogar große Schwierigkeiten, damit fertig zu werden. In vielen Fällen hat dies wohl auch mit einer Spezialisierung auf die Regionalmärkte zu tun, auf denen häufig wohl ein Überangebot – mit entsprechendem Druck auf die Preise – zu bestehen scheint. Vor allem die in westdeutschem oder ausländischem Eigentum stehenden Unternehmen geben an, unter dem zunehmenden Konkurrenzdruck zu leiden. Die nach der deutschen Einheit gegründeten eigenständigen Betriebe kommen mit diesem Wettbewerbsdruck hingegen tendenziell besser zurecht, was darauf hindeutet, daß diese Unternehmen sich häufig Nischen gesucht haben, in denen sie ein halbwegs auskömmliches Auskommen finden.

Andere Problemfelder – die in den ersten Jahren nach der deutschen Einheit zum Teil eine erhebliche Rolle spielten – haben hingegen nach der Bewertung der Unternehmen

---

<sup>11</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (1997).

stark an Bedeutung verloren. So werden Rückstände in der Leistungssphäre nur noch von wenigen Unternehmen als Problem angesehen. Sehr gering ist inzwischen die Zahl der Unternehmen, die angibt, mit einem veralteten Produktionsapparat zu produzieren. Dies sind – nicht überraschend – häufig gerade jene Unternehmen, die einen Mangel an Finanzierungsmitteln für Investitionen konstatieren. Allerdings ist ein unzureichend modernisierter Kapitalstock relativ oft mit Mängeln im innerbetrieblichen Produktionsablauf verknüpft. Vor allem für die ehemaligen Treuhandunternehmen trifft dies zu: Nur für ein Fünftel dieser Unternehmen stellt die innerbetriebliche Arbeitsorganisation überhaupt kein Problem mehr dar. Auch bei anderen Unternehmen ist dies freilich noch immer ein Thema.

Auch der Mangel an Fachkräften ist in diesem Zusammenhang zu nennen: Zwar gibt nur etwa ein Viertel der Unternehmen dies als ein großes Problem an (weitere 36 vH: geringes Problem); auffällig ist aber, daß dieses Problem im Zeitablauf deutlich an Verbreitung zugenommen hat. Überdies gibt es einen positiven Zusammenhang zwischen der Häufigkeit von organisatorischen Defiziten und der Häufigkeit eines Fehlens von Fachkräften. Dies deckt sich mit Untersuchungen anderer Autoren, nach denen nicht mehr nur allein bei qualifiziertem Verwaltungspersonal, sondern zunehmend auch bei ingenieurwirtschaftlichen Fachkräften quantitative und qualitative Defizite festzustellen sind.<sup>12</sup> Dies deutet darauf hin, daß es vielen Unternehmen schwer fällt, den modernisierten Kapitalstock auch in adäquater Weise nutzen zu können.

Vergleichsweise wenige Unternehmen führen ihre Probleme auf Schwächen beim Absatz zurück: Lediglich 20 vH geben an, daß der Vertrieb ein großes Problem sei; nur knapp 10 vH glauben, daß das eigene Leistungsangebot unzureichend auf die Wünsche der Verbraucher ausgerichtet sei. Beides ist allerdings nicht unabhängig voneinander zu sehen; unerwartet häufig werden von den Unternehmen beide Problemfelder gleichzeitig benannt. Freilich muß wohl bezweifelt werden, ob diese subjektiven Einschätzungen die tatsächliche Situation der Unternehmen wirklich in jedem Falle adäquat widerspiegeln.

#### **4. Absatzseitige Schwächen als entscheidendes Problem**

Die hier zugrunde gelegte Umfrage in der ostdeutschen Industrie, liefert eine Vielzahl von Informationen zur Situation in den Unternehmen; sie bestätigt einmal mehr, daß viele Unternehmen die Ursachen für ihre Wettbewerbsschwächen weniger im eigenen Zuständigkeitsbereich sehen, sondern eher externe Faktoren hierfür verantwortlich machen. Da dies nicht plausibel erscheint, ist es notwendig, zusätzliche Informationen über mögliche Gründe von Wettbewerbsschwächen ausfindig zu machen. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die einzelnen Problemfelder nicht unabhängig voneinander zu sehen sind, sondern in

---

<sup>12</sup> Vgl. U. Kühnert u.a. (1997).

einem inneren Zusammenhang zueinander stehen: Ein Mangel an Liquidität und Kapital ist letztlich vor allem Folge unzureichender Erlöse und/oder überhöhter Kosten und erst in zweiter Linie ein eigenständiger Problembereich; hohe Lohnkosten wiederum werden erst dann zu einem Problem, wenn die Produktivität dem nicht entspricht. Es soll daher der Frage nachgegangen werden, worin die entscheidenden Ursachen für die Leistungsschwäche eines großen Teils der ostdeutschen Unternehmen bestehen.

Ein wichtiger Aspekt hierbei ist sicherlich, daß ostdeutsche Unternehmen große Schwierigkeiten haben, auf überregionalen Märkten Fuß zu fassen.<sup>13</sup> Problematisch ist dies vor allem deshalb, weil auf den heimischen Märkten in Ostdeutschland nur noch ein geringes Potential für Absatzsteigerungen besteht: Die Transferleistungen – die die ostdeutsche Inlandsnachfrage zu einem guten Teil stützen – werden künftig tendenziell zurückgehen, so daß bei weiterhin steigender Produktivität die auf den Regionalmärkten tätigen Betriebe nur zu leicht in Schwierigkeiten geraten können.<sup>14</sup> Hinzu kommt, daß durch Konzentration auf nur einen Markt Möglichkeiten einer Diversifizierung des Absatzes zur Minderung von Risiken unausgeschöpft bleiben, so daß sich hierdurch die Labilität der ostdeutschen Wirtschaft im ganzen erhöhen kann.

Auch hierzu liefert die genannte Umfrage wichtige Ergebnisse. Es bestätigt sich zunächst das bekannte Ergebnis, daß nach wie vor ein großer Teil der Umsätze ostdeutscher Industrieunternehmen auf die heimischen Märkte entfällt. Im Jahre 1996 waren dies 44 vH, was im Vergleich mit der westdeutschen Industrie recht viel scheint.<sup>15</sup> Deutlich stärker als im Durchschnitt war die Konzentration auf die Regionalmärkte bei den eigenständigen, nach 1990 gegründeten Unternehmen (57 vH), deutlich geringer bei den in westdeutschem oder ausländischem Besitz befindlichen ehemaligen Treuhandunternehmen (39 vH). Ausschlaggebend hierfür ist sicherlich das Know-how der westlichen Muttergesellschaften. Die neuerrichteten Zweigbetriebe westlicher Konzerne hingegen wurden oftmals gerade für die Belieferung des ostdeutschen Marktes gegründet, so daß die starke regionale und lokale Orientierung dieser Betriebe nicht weiter verwundern kann.

Allerdings ist dieses Ergebnis stark durch die Branchenstruktur bestimmt: In einzelnen Zweigen wie der Metallerzeugung oder der Textil- und Bekleidungsindustrie werden mehr als 80 vH des Umsatzes auf überregionalen Märkten erzielt, doch sind diese Branchen nur noch von geringem Gewicht (vgl. Tabelle 6). Andere Zweige von erheblich größerer Bedeutung sind hingegen vor allem vor Ort aktiv. Vor allem bei Nahrungs- und

---

<sup>13</sup> Vgl. DIW/IfW/IWH (1997).

<sup>14</sup> Tatsächlich hat sich nach der hier zugrundegelegten Umfrage der überregional tätigen Unternehmen von 1995 auf 1996 tendenziell verbessert, während eine solche Entwicklung bei den anderen Unternehmen kaum festzustellen ist.

<sup>15</sup> So konnten G. Laid u.a. (1996) in einer Umfrage in ausgewählten Zweigen des Investitionsgütergewerbes eine deutlich stärkere internationale Orientierung westdeutscher Unternehmen feststellen.

Genußmitteln fällt die fehlende überregionale Orientierung ins Auge. In diesem Wirtschaftszweig – auf den ein Anteil von 13 vH der gesamten Industrie entfällt – werden zwei Drittel aller Umsätze auf den heimischen Märkten erzielt. Berücksichtigt man zusätzlich, daß die Industrie in den neuen Ländern nur von geringem Gewicht ist – lediglich etwa 10 vH der Beschäftigten sind in diesem Wirtschaftsbereich tätig – so verschärft sich der Eindruck noch: Das Baugewerbe, das Handwerk und auch der überwiegende Teil der Dienstleistungsunternehmen ist fast ausschließlich in den neuen Ländern tätig. Hieran gemessen, ist die Einbindung Ostdeutschlands in die überregionale Arbeitsteilung also zumindest auf der Absatzseite äußerst gering.

Tabelle 6:

Regionale Verteilung der Umsätze ostdeutscher Industrieunternehmen in ausgewählten Branchen 1996

– in vH –

Branche	Ostdeutschland	Westdeutschland	Ausland	<i>Nachrichtlich:</i> Anteil am Verarbeitenden Gewerbe
Insgesamt	43	36	11	100
darunter:				
Steine und Erden	87	10	2	5
Ernährungsgewerbe	67	23	10	13
Stahl- und Leichtmetallbau	58	31	13	6
Holzverarbeitung	58	35	7	7
Druckerei	52	31	17	2
Chemie	43	33	12	4
Maschinenbau	30	35	35	10
Straßenfahrzeugbau	25	55	20	9
Elektrotechnik	24	44	32	17
Textil/Bekleidung	21	52	27	4

Quelle: DIW/IfW/IWH (1997); Statistisches Bundesamt.

Gleichwohl läßt sich feststellen, daß sich die überregionale Orientierung der ostdeutschen Unternehmen in den letzten Jahren deutlich erhöht hat. Ein Vergleich mit dem Jahre 1994 zeigt nämlich, daß viele Unternehmen seither ihre Position auf den westlichen Märkten haben festigen können. Etwa die Hälfte aller Unternehmen, die sowohl 1994 als auch 1996 an der Umfrage teilgenommen haben, hat ihren überregionalen Umsatzanteil ausweiten können. Insgesamt ist der Anteil der überregionalen Umsätze am Gesamtumsatz ostdeutscher Industrieunternehmen um beinahe 10 Prozentpunkte (von 48 vH auf 57 vH) gestiegen (vgl. Tabelle 7). In erheblichem Maße geht dies auf eine Umsatzausweitung der eigenständigen Unternehmen im (westlichen) Ausland zurück: Entfielen 1994 erst 6 vH ihrer Umsätze auf das westliche Ausland, waren es im vergangenen Jahr schon 13 vH. Vor allem privatisierte eigenständige Unternehmen haben sich verstärkt auf diese Märkte orientiert (17 vH Umsatzanteil). Den neugegründeten Unter-

nehmen hingegen fällt dies noch recht schwer. Sie haben vielmehr vor allem auf den westdeutschen Märkten zu expandieren versucht.

Nach diesen Ergebnissen kann also keineswegs die Rede davon sein, daß die ostdeutschen Unternehmen auf gänzlich verlorenem Posten stünden: Erfolge bei der Erschließung überregionaler Märkte gibt es durchaus zu verzeichnen. Es reicht dies aber sicherlich noch nicht aus. Im folgenden soll daher näher nach möglichen Ursachen für die vergleichsweise geringe Präsenz ostdeutscher Unternehmen auf den überregionalen Märkten gefragt werden. Drei Aspekte scheinen von besonderer Bedeutung:

Tabelle 7:

Regionale Verteilung der Umsätze ostdeutscher Industrieunternehmen, 1994 und 1996

	1994			1996		
	Ost-deutschland	West-deutschland	Ausland	Ost-deutschland	West-deutschland	Ausland
alle Unternehmen	52	30	18	43	36	21
davon:						
eigenständige Unternehmen	59	32	9	48	35	17
Unternehmen in ausländischem Besitz	46	31	23	41	36	23
davon:						
privatisierte Unternehmen	46	34	20	40	36	24
neugegründete Unternehmen	59	28	13	53	35	12

Quelle: DIW/IfW/IWH (1997).

- Ein erster Grund für die starke regionale Orientierung der ostdeutschen Wirtschaft ist in den Besonderheiten des Transformationsprozesses zu sehen. Folgt man der Überlegung, daß wirtschaftliche Entwicklung in hohem Maße von Pfadabhängigkeiten geprägt ist, so hat man die Ausgangslage unmittelbar nach Öffnung der Grenzen im Jahre 1990 in Betracht zu ziehen. Infolge jahrzehntelanger Abschottung gegenüber den westlichen Industrieländern sahen sich Existenzgründer, aber auch bereits ansässige Unternehmen nach der Liberalisierung des Warenverkehrs einer in beinahe jeder Hinsicht überlegenen Konkurrenz gegenüber. Zudem richtete sich die Nachfrage nach prinzipiell handelbaren Gütern zunächst auf westliche Markenprodukte, die in der DDR nicht verfügbar, jedoch aus Werbung und von gelegentlichem Kontakt mit westdeutschen Besuchern bekannt waren. Unter diesen Bedingungen schien es für ostdeutsche Betriebe erfolgversprechend, sich auf solche Produktionen zu konzentrieren, die von der Art der hergestellten Produkte her in geringerem Maße überregionalem Wettbewerbsdruck ausgesetzt waren. Dies waren – neben einer Reihe von Dienstleistungen – gerade solche Produkte, die aufgrund einer hohen Transportkostenintensität (baunahe Produkte), geringer Lagerfähigkeit (Nahrungsmittel) oder einer starken regionalen Markenbindung (Tabakwaren) nur schwer überregional handelbar sind. Was aber anfangs ein Vorteil war, schlägt nun in sein Gegenteil um, denn mit diesen Pro-



dukten lassen sich die westlichen Märkte nur schwer erschließen. Insoweit ist die geringe Präsenz auf westlichen Märkten also ein Problem „falscher“ Spezialisierung – und insoweit ohne grundlegende Änderung des Produktionsprogramms auf betrieblicher Ebene auch nicht zu erhöhen.

- Der zweite Grund für den geringen Erfolg ostdeutscher Unternehmen auf den westlichen Märkten liegt in der Betriebsgrößenstruktur Ostdeutschlands. Da die überwiegende Zahl der Unternehmen erst nach der deutschen Vereinigung gegründet worden ist – und die bestehenden Großbetriebe sich als überdimensioniert erwiesen und deswegen einem drastischen Schrumpfungsprozeß ausgesetzt waren – dominieren heute in der ostdeutschen Wirtschaft kleine Unternehmen. Kleine Unternehmen sind aber schon aufgrund ihrer Betriebsgröße häufig auf die Märkte in der Umgebung spezialisiert, denn zum einen fehlt es ihnen an der benötigten "Kompetenz", weiter entfernt liegende Märkte zu erschließen, und zum anderen fällt es ihnen schwer, sich gegenüber Großabnehmern durchzusetzen. So verwundert es nicht, daß gerade die kleinen Unternehmen eher selten überregional aktiv sind. Gerade die ganz kleinen Betriebe sind fast ausschließlich in Ostdeutschland tätig. Dies ist kein spezifisch ostdeutsches Phänomen; für die regionale Entwicklung ist es jedoch ein Manko, wenn es eine solch große Zahl kleiner Unternehmen gibt, wie es in Ostdeutschland der Fall ist. Hinzu kommt, daß gerade in jenen Branchen der Anteil größerer Betriebe besonders gering ist, in denen Erzeugnisse vorzugsweise für den überregionalen Absatz hergestellt werden.<sup>16</sup>
- Kennzeichnend für eine arbeitsteilige Wirtschaft ist zum dritten die Existenz von Wertschöpfungsketten oder Netzwerken. Derartige Netzwerke weisen aus Sicht der beteiligten Unternehmen den Vorteil der Transaktionskostensparnis und der Verminderung von Unsicherheit und Risiko auf. Da dies allen in das Netzwerk integrierten Partnern Vorteile bietet, weisen derart etablierte Kunden–Lieferanten–Beziehungen eine erhebliche Stabilität auf.<sup>17</sup> Um als *newcomer* in ein solches Netzwerk einzudringen, bedarf es nicht allein erheblicher Anstrengungen, sondern wohl auch eines Angebots, daß hinsichtlich Angebotspreis, Lieferkonditionen oder Produktqualität deutlich besser sein muß als das der etablierten Betriebe. Ob dies aber für den typischen ostdeutschen Betrieb zutrifft, muß angesichts der geringen technologischen Intensität, der unzureichenden Reputation der Betriebe und Marken sowie dem niedrigen Bekanntheitsgrad bei potentiellen Endabnehmern bezweifelt werden. Mehr noch – angesichts geringer finanzieller Reserven sind oftmals auch die notwendigen Inve-

---

<sup>16</sup> Vgl. DIW/IfW/IWH (1997), S. 82.

<sup>17</sup> Als Reaktion hierauf haben sich ostdeutsche Betriebe stärker auf die bestehenden bzw. reaktivierbaren Netzwerke in Ostdeutschland selbst konzentriert. Damit hat sich die regionale Orientierung verfestigt.

stitutionen zur Überwindung dieser Eintrittshürden kaum zu finanzieren. Dies zu ändern, bedarf es eines langen Atems – oder der engen Anbindung an einen etablierten Partner.

Keine große Rolle scheint demgegenüber ein Mangel an preislicher Wettbewerbsfähigkeit zu spielen: Vielfach werden ostdeutsche Produkte günstiger bewertet als vergleichbare Angebote westdeutscher Konkurrenz. Gravierender hingegen ist, daß es wohl vor allem die nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit ist, mit der ostdeutsche Hersteller Probleme haben. Es ist dabei weniger die Produktqualität – Hinweise darauf, daß die Absatzmöglichkeiten ostdeutscher Produzenten hierdurch beschränkt sind, lassen sich auf breiter Front nicht finden. Woran es hapert, sind jedoch offenbar Faktoren wie Sortimentsgestaltung, begleitendes Serviceangebot und Unverwechselbarkeit der Produkte – also alles Faktoren, die dem Bereich des Marketing im weiteren Sinne zuzurechnen sind. Gerade im Konsumgüterbereich scheint dies der Fall zu sein. Die privaten Konsumenten haben inzwischen ein ausgeprägtes und stabiles Markenbewußtsein – aus gutem Grund, denn mit dem Markennamen werden bestimmte qualitative Eigenschaften (Qualität, Bedienfreundlichkeit, Haltbarkeit u.ä.) assoziiert, die es erleichtern, sich in der großen Zahl konkurrierender Produkte zurechtzufinden. Ein auch überregional bekanntes Markenimage aufzubauen haben bislang aber nur die wenigsten (eigenständigen) ostdeutschen Produzenten geschafft. Es ist ohnehin zu bezweifeln, ob dies in der kurzen Zeit, die dafür zur Verfügung stand, zu schaffen gewesen wäre.

## **5. Ein kurzes Fazit**

Faßt man zusammen, so läßt sich festhalten, daß trotz der enormen Differenzierung in der Gewinnsituation noch fast alle ostdeutsche Unternehmen unter mehr oder minder großem Problemdruck leiden. Dabei kommt Finanzierungsproblemen im Urteil der Unternehmen eine herausragende Bedeutung zu: Vielfach dominieren diese den Blick so sehr, daß andere Problembereiche unterbewertet werden. Finanzierungsprobleme sind nämlich oftmals nur ein Symptom für mangelnde Wettbewerbsfähigkeit bei Produktion und Absatz. Diese Mängel zu überwinden, ist eine Aufgabe, die erfolgreich aber nur von den Unternehmern selbst gelöst werden kann.

Insoweit sind die Möglichkeiten der Wirtschaftspolitik, den wirtschaftlichen Aufschwung in den neuen Ländern zu beschleunigen, arg beschränkt: Sie hat es nicht in der Hand, den Unternehmen zu neuen, attraktiven Produkten zu verhelfen oder ihnen Platz in den Regalen westdeutscher Supermärkte freizuräumen. Was sie tun kann, ist, mittelfristig weitere Maßnahmen der Wirtschaftsförderung im Sinne einer allgemeinen „Basisförderung“ bereitzuhalten - also allgemein gehaltene Eigenkapitalhilfen, die die Verantwortung für die Überwindung von Wettbewerbsschwächen weitgehend den Unternehmen überlassen. Zeit zu kaufen, die erforderlich ist, den Aufbau-Ost auf ein breiteres Fundament zu stellen, bleibt also auch künftig das Hauptargument für die Wirtschaftsförderung in den ostdeutschen Ländern.

## Literaturverzeichnis

- Deutsche Bundesbank (1997):* Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher Unternehmen im Jahr 1995, Monatsbericht 7/1997.
- DIW/IfW/IWH (1997):* Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsschritte in Ostdeutschland, 16. Bericht, IWH-Forschungsreihe 6/1997.
- DIW (1997):* Lage und Perspektiven der Unternehmen in Ostdeutschland, Ergebnisse einer Unternehmensumfrage, unveröffentlicht.
- K. Gerling/K.-D. Schmidt (1997):* Restructuring and Competitiveness in the Transition Process: Evidence from an Eastern German Firm Panel; Kiel Working Paper No. 791, Januar 1997.
- KfW (1997):* Neuere Ergebnisse zur Beurteilung der Kapitalausstattung und der Ertragslage der Unternehmen in den neuen Bundesländern, unveröffentlichtes Manuskript, Mai 1997.
- U. Kühnert/K. Dreyer/M. Dietrich (1997):* Neue Arbeitsplätze und Entwicklung „industrieller Kerne“ in der Region – Zwischenbilanz in Brandenburg; WSI-Mitteilungen 7/1997, S. 501 ff.
- G. Laid u.a. (1996):* Produktionsstrukturen in der Investitionsgüterindustrie Sachsens – ein Vergleich mit den alten und neuen Bundesländern, Studien des Staatsministeriums für Wirtschaft und Arbeit des Freistaates Sachsen, Heft 6, Dresden 1996.
- SÖSTRA (1996):* Beschäftigungsperspektiven von Ex-Treuhandfirmen – Befragung Oktober 1996 -, Berlin.