ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Naujoks, Petra; Sander, Birgit; Schatz, Klaus-Werner; Schmidt, Klaus-Dieter

Working Paper — Digitized Version

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland: Achter Bericht

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 205/206

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

Suggested Citation: Naujoks, Petra; Sander, Birgit; Schatz, Klaus-Werner; Schmidt, Klaus-Dieter (1993) : Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland: Achter Bericht, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 205/206, ISBN 3894560479, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/778

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

205/206

Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung, Berlin

Institut für Weltwirtschaft
an der Universität Kiel

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland

Achter Bericht

INSTITUT FÜR WELTWIRTSCHAFT KIEL · APRIL 1993

ISSN 0455-0420

Inhaltsverzeichnis

I. GESAMTWIRTSCHAFTLICHE LAGE 3

II. INDUSTRIE 5

1. Aktuelle Lage 5
2. Stand der Privatisierung 6
3. Entwicklung von Produktivität und Lohnkosten 12
4. Fallstudien: Zur Situation kleiner und mittelgroßer Unternehmen 13

III. BAUWIRTSCHAFT 22

IV. DIENSTLEISTUNGSSEKTOR 24

1. Überblick 24
2. Mittelständischer Einzelhandel 29
3. Beherbergungsgewerbe 34
4. Verlagsgewerbe 37
5. Wäschereien 43

V. WOHNUNGSWIRTSCHAFT 47

1. Wohnungswirtschaft in der DDR 48
2. Weichenstellungen für mehr Marktwirtschaft 48
3. Wohnungsunternehmen und Wohnungsbestand 49
4. Übertragung von Grundstücken und Gebäuden an Unternehmen 53
5. Altschulden 54
6. Mietpreisreform 56
7. Privatisierung von Wohnungen 57

VI. ZUM ANPASSUNGSPROZESS IN DER INDUSTRIE — WIRTSCHAFTSPOLITISCHE SCHLUSSFOLGERUNGEN 59

ANHANG 1: INANSPRUCHNAHME ÖFFENTLICHER KREDITFÖRDERUNG DURCH EINZELHANDELSUNTERNEHMEN IN DEN NEUEN BUNDESLÄNDERN 61

ANHANG 2: ZUR ENTWICKLUNG DER MIETEN UND DER MIETBELASTUNG IN OSTDEUTSCHLAND 61

ANHANG 3: TABELLEN 64

Dieser Bericht wurde am 5.3.1993 abgeschlossen. Vom Institut für Weltwirtschaft haben Petra Naujoks, Birgit Sander, Klaus-Werner Schatz und Klaus-Dieter Schmidt mitgewirkt. Der Beitrag wurde auch vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, im DIW-Wochenbericht 13/93 veröffentlicht.

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland / Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin ; Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. - Kiel : Inst. für Weltwirtschaft.
NE: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung <Berlin>
Bericht 8 (1993)
(Kieler Diskussionsbeiträge ; 205/206)
ISBN 3-89456-047-9
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 Bundesministerium für Wirtschaft im Rahmen der Vereinbarungen in etwa vierteljährlicher Folge berichtet werden. Die Institute legen hiermit ihren achten Bericht vor.[1]

Das Forschungsprojekt verfolgt den Zweck, die Informationsbasis über die ostdeutsche Wirtschaft zu verbreitern. Es ist auch weiterhin schwer, sich ein klares Bild zu machen: Die statistischen Daten sind zwar zahlreicher geworden, aber sie ergeben häufig kein flächendeckendes und konsistentes Bild. Die Institute müssen deshalb nach wie vor versuchen, durch eigene Recherchen Lücken zu schließen und Widersprüche aufzuklären.

Wie schon die vorhergehenden Berichte setzt auch dieser Bericht einige Schwerpunkte. Er behandelt die Anpassungsprozesse in der Industrie, im Baugewerbe und in einigen Dienstleistungsbereichen. Er geht außerdem auf die Situation in der Wohnungswirtschaft ein.

Bei der Arbeit an dem Bericht haben das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung und das Institut für Weltwirtschaft mit anderen Instituten, die in das Projekt eingebunden sind, zusammengearbeitet. Es sind dies die Forschungsstelle für den Handel (FfH), Berlin, das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) und die Beratungsgesellschaft Regioconsult, Berlin.

I. Gesamtwirtschaftliche Lage

Der Zustand der ostdeutschen Wirtschaft ist unverändert kritisch. Der Neuaufbau kommt in weiten Bereichen zwar erkennbar voran, wie die rege Investitionstätigkeit zeigt. Aber noch wird das Bild vom Niedergang in der Industrie bestimmt. In einzelnen Zweigen, wie in der Stahlindustrie, dem Maschinenbau oder der Textilindustrie, spitzt sich die Lage immer mehr zu. Es sieht so aus, als würde die Rezession in Westdeutschland und in Westeuropa auch Ostdeutschland erreichen. Viele Unternehmen, die sich inzwischen mit neuen Produkten und Technologien neue Märkte aufbauen konnten, müssen nun um Aufträge bangen. Unternehmen, die bei der Umstrukturierung nachhinken, aber auch solche, die die Neuerrichtung von Produktionsstätten planen, werden Investitionen möglicherweise strecken oder erst einmal zurückstellen. Man sollte sich deshalb nichts vormachen: Ein Aufschwung auf breiter Front ist unter diesen Bedingungen in diesem Jahr nicht mehr zu erwarten.

Die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Produktion, die seit Mitte 1991 unter Schwankungen leicht nach oben zeigt, verlief gegen Ende letzten Jahres erneut etwas flacher. Das Bruttoinlandsprodukt war (bei Ausschaltung von Saisoneinflüssen und Kalenderunregelmäßigkeiten) im vierten Quartal 1992 kaum höher als im dritten Quartal; den vergleichbaren Vorjahresstand übertraf es um 6 vH (Tabelle 1). Für das erste Quartal 1993 ist aufgrund der vorliegenden Informationen bestenfalls ein schwacher Anstieg zu erwarten.

Die wirtschaftliche Situation ist in den einzelnen Bereichen allerdings weiterhin sehr unterschiedlich. Im Produzierenden Gewerbe ist die Produktion in letzter Zeit zwar merklich gestiegen, doch ist dies allein dem Baugewerbe zuzurechnen. Dort war die Produktion im vierten Quartal 1992 um ein Viertel höher als zur gleichen Zeit im Vorjahr, was allerdings auch auf die günstige Witterung zurückzuführen ist. In der Industrie ist die Produktion zwar nicht weiter gesunken, aber sie ist — berücksichtigt man saisonale Einflüsse — auch nicht gestiegen. Abermals rückläufig war sie im Bergbau und in der Energiewirtschaft. Im Dienstleistungssektor hat sich die wirtschaftliche Lage weiter verbessert, wenn auch nicht überall im gleichen Maße. Im Handel, im Verkehrsgewerbe und bei der Nachrichtenübermittlung hat sich das Expansionstempo merklich beschleunigt, bei den sonstigen Dienstleistungsunternehmen dagegen etwas verlangsamt. Neben dem Baugewerbe ist

[1] Die ersten sieben Berichte wurden vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung in den DIW-Wochenberichten Nr. 12/91, 24/91, 39–40/91, 51–52/91, 12–13/92, 39/92 und Nr. 52/92 sowie vom Institut für Weltwirtschaft in den Kieler Diskussionsbeiträgen Nr. 168, 169, 176, 178, 183, 190/191 und Nr. 198/199 veröffentlicht.

Tabelle 1 — Bruttowertschöpfung der Wirtschaftsbereiche in Ostdeutschland 1990–1992 (Ursprungswerte in Mrd. DM zu Preisen von 1991)

	1990				1991				1992			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Land- und Forstwirtschaft	1,0	1,0	2,5	–0,4	–0,2	–0,0	2,0	0,7	0,3	0,7	2,3	0,7
Produzierendes Gewerbe	35,1	34,5	23,6	21,2	17,2	16,7	17,5	18,4	16,8	17,8	19,0	20,1
Bergbau und Energie	7,1	6,5	5,9	6,5	6,1	4,9	4,9	5,4	4,4	4,1	4,6	5,2
Verarbeitendes Gewerbe	22,3	20,7	10,8	8,3	6,4	6,3	7,0	7,9	6,9	7,3	7,8	8,5
Baugewerbe	5,7	7,3	7,0	6,4	4,7	5,5	5,6	5,2	5,6	6,4	6,7	6,5
Handel und Verkehr	17,2	15,9	11,3	10,7	7,7	8,4	8,5	9,5	7,8	8,9	9,2	10,4
Handel	10,8	10,3	7,6	7,9	5,5	5,7	5,8	6,9	5,5	6,2	6,5	7,5
Verkehr	6,4	5,6	3,7	2,8	2,2	2,7	2,7	2,6	2,3	2,7	2,8	2,9
Dienstleistungen und Staat	25,9	25,4	21,2	22,9	20,7	23,1	23,9	24,3	22,0	23,1	23,7	23,8
Dienstleistungen	11,4	11,1	8,6	9,0	10,2	11,2	11,9	12,1	12,2	12,7	13,1	12,8
Staat	14,4	14,3	12,6	13,9	10,5	11,9	12,0	12,2	9,8	10,4	10,6	11,0
Private Organisationen ohne Erwerbszweck	0,9	0,9	0,8	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9
Alle Wirtschaftsbereiche (unbereinigt)	79,2	76,7	58,6	54,4	45,4	48,2	51,9	52,9	47,7	51,2	54,6	55,8
Nachrichtlich:												
Bruttoinlandsprodukt	81,0	79,0	58,4	53,1	42,5	44,9	48,7	50,1	45,2	48,0	51,2	53,1

Quelle: Statistisches Bundesamt; DIW.

derzeit das Dienstleistungsgewerbe eine Stütze für die ostdeutsche Wirtschaft. Inzwischen ist die Wertschöpfung im Dienstleistungssektor mehr als dreimal so hoch wie im Verarbeitenden Gewerbe, vor der Wende war sie nur knapp ein Viertel höher.

Die Lage auf dem Arbeitsmarkt wird noch immer vom Beschäftigungsabbau insbesondere in der Industrie bestimmt. Im Dezember 1992 waren dort nur noch etwa 750 000 von einst 3 Millionen Arbeitnehmern in einem Beschäftigungsverhältnis. Ein Ende des Beschäftigungsabbaus ist dort noch nicht in Sicht. Anfang Februar 1993 waren bei den Treuhandunternehmen noch etwa 450 000 Menschen beschäftigt, davon rund 260 000 in der Industrie mit zum großen Teil recht unsicheren Beschäftigungsperspektiven. Dennoch gibt es Anzeichen dafür, daß insgesamt gesehen der Beschäftigungsabbau künftig deutlich langsamer vonstatten gehen wird als bisher. Das hängt vor allem damit zusammen, daß im Baugewerbe und in den Dienstleistungsbereichen nun wieder ein leichter Personalaufbau stattfindet. Insgesamt standen im vierten Quartal 1992 noch 6,3 Millionen Menschen von ehemals knapp 10 Millionen in einem Arbeitsverhältnis (Tabelle 2). Dabei wird ein großer Teil der Arbeitsplätze durch arbeitsmarktpolitische Maßnahmen gestützt: 366 000 Personen waren in AB-Maßnahmen und 237 000 arbeiteten kurz.[2] Außerdem nahmen 460 000 Personen an Weiterbildungsmaßnahmen teil.

Wie weit die Beschäftigung noch zurückgehen und wann der Tiefpunkt erreicht sein wird, ist schwer zu prognostizieren. Das hängt von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung und vom Kurs der Wirtschaftspolitik ab. Große Verantwortung trägt die Lohnpolitik; die Lohnkosten sind die Achillesferse der ostdeutschen Wirtschaft: Die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit sind in der Summe ebenso hoch wie der Wert der gesamtwirtschaftlichen Produktion (in jeweiligen Preisen). Das bedeutet, daß die Unternehmen insgesamt gesehen hohe Verluste machen, denn sie müssen aus den Erlösen auch die Abschreibungen auf das eingesetzte Kapital finanzieren, Zinsen auf aufgenommene Fremdmittel zahlen und die auf der Produktion lastenden Steuern entrichten.

[2] Derzeit ist es schwer, die Angaben der amtlichen Statistik über die Beschäftigungsentwicklung und die der Bundesanstalt für Arbeit zu einem konsistenten Bild zusammenzufügen.

Tabelle 2 — Erwerbstätige nach Wirtschaftsbereichen in Ostdeutschland[a] 1990–1992 (1 000 Personen)

Erwerbstätige	1990				1991				1992			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Insgesamt	9 568	9 130	8 672	8 102	7 773	7 311	6 907	6 726	6 485	6 411	6 312	6 297
davon:												
Land- und Forstwirtschaft	960	830	801	656	519	382	362	341	343	330	323	318
Produzierendes Gewerbe	4 266	4 097	3 965	3 649	3 443	3 181	2 785	2 584	2 362	2 312	2 238	2 225
Handel und Verkehr	1 623	1 547	1 433	1 320	1 322	1 331	1 291	1 269	1 223	1 209	1 194	1 193
Dienstleistungen, Staat und private Organisationen ohne Erwerbszweck	2 719	2 656	2 473	2 465	2 448	2 316	2 235	2 175	2 161	2 156	2 171	2 195
ABM-Beschäftigte	0	0	0	12	41	101	234	357	396	404	386	366
	Veränderung gegenüber IV/1989											
Insgesamt	–186	–624	–1 082	–1 652	–1 981	–2 443	–2 847	–3 028	–3 269	–3 343	–3 442	–3 457
Nachrichtlich:												
Arbeitslose	13	83	309	556	757	835	1 022	1 038	1 254	1 172	1 158	1 097
Pendlersaldo	14	28	101	175	222	278	308	352	343	351	353	351
Übersiedler[b]	129	166	221	299	352	384	416	448	480	512	544	576
Frührentner[c]	45	190	310	410	430	516	563	661	776	792	844	835

[a]Im Inland (Arbeitsortkonzept). — [b]Erwerbsfähig. — [c]Vorruhestand, Altersübergangsgeld.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Bundesanstalt für Arbeit; DIW.

II. Industrie

1. Aktuelle Lage

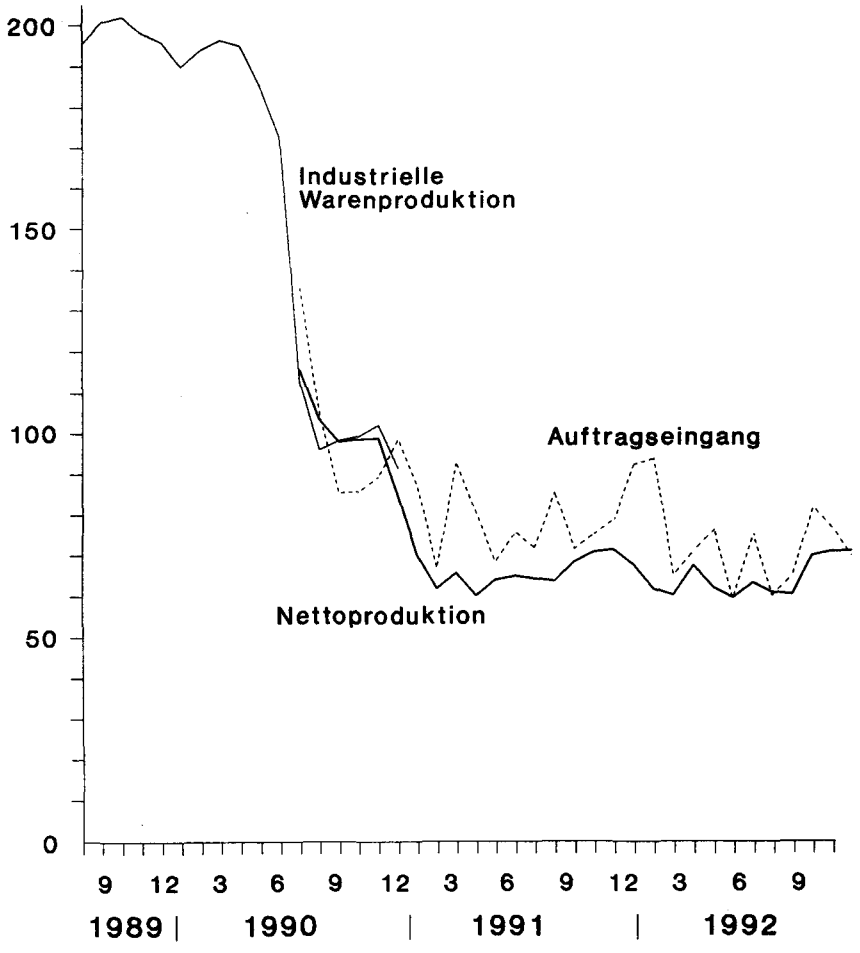
Bis Ende letzten Jahres hat sich die Situation der ostdeutschen Industrie im ganzen nicht grundlegend gebessert. Die wirtschaftliche Leistung ist — folgt man der amtlichen Statistik[3] — im vierten Quartal 1992 nicht gestiegen (Schaubild 1, Tabelle A1). Auch aus den Auftragseingängen ist ein Aufwärtstrend nicht abzulesen (Tabelle A2). Mit einer durchgreifenden Erholung ist auf kurze Sicht nicht zu rechnen.

Bei insgesamt stagnierender Entwicklung ist die Lage im einzelnen freilich sehr differenziert. Es gibt eine Reihe von Bereichen, die schon seit einiger Zeit expandieren. Dabei handelt es sich vornehmlich um Branchen, die von der Bautätigkeit im privaten und öffentlichen Bereich oder vom privaten Verbrauch vor Ort profitieren. Dazu gehören die Steine- und Erdenindustrie, Teile der Eisen- und Stahlindustrie und der Elektrotechnik, das Druckgewerbe, die Kunststoffverarbeitung sowie Teile der Ernährungsindustrie. Relativ gut ist auch die Lage im Stahl- und Leichtmetallbau — nicht nur wegen der lebhaften Nachfrage aus der Bauwirtschaft, sondern auch wegen der Aufträge aus der GUS für Schienenfahrzeuge. In anderen wichtigen Branchen, wie der Chemieindustrie, dem Maschinenbau, der ADV-Geräte-Industrie und der Textil- und Bekleidungsindustrie, geht dagegen die Produktion immer noch zurück.

Die Struktur der ostdeutschen Industrie hat sich innerhalb kurzer Zeit gravierend verändert (Tabelle 3). Ins Auge springt der große Bedeutungsverlust des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes. Im 2. Halbjahr 1990 entfiel auf diesen Bereich noch über die Hälfte der gesamten Produktion, im 2. Halbjahr 1992 waren es nur noch gut zwei Fünftel. Am stärksten betroffen war der Maschinenbau, früher der mit Abstand größte Industriezweig. Heute hält diese Position das Nahrungs- und Genußmittelgewerbe.

[3] Die Berechnung des Index der Nettoproduktion ist allerdings mit einer Reihe von erhebungstechnischen und systematischen Problemen verbunden. So ist bekannt, daß nicht alle meldepflichtigen Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten zum Produktionseilbericht melden. Besonders bedenklich ist, daß die Zusammenfassung der Meldungen anhand des Wägungsschemas vom 2. Halbjahr 1990 vorgenommen wird. Fraglich ist auch, ob die Auswahl der im Produktionseilbericht erfaßten Leistungen — die 1985 für das alte Bundesgebiet repräsentativ waren — die Lage und Entwicklung in Ostdeutschland angemessen erfaßt.

Schaubild 1 — Produktion und Auftragseingang im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands (2. Hj. 1990 = 100)



Quelle: Statistisches Bundesamt.

2. Stand der Privatisierung

Nicht nur die sektorale Struktur, auch die Eigentümerstruktur unterliegt einem raschen Wandel. Der Treuhandanstalt gehörten — in allen Wirtschaftszweigen zusammengenommen — 12 000 Unternehmen.[4] Von diesen hatte sie bis Ende Januar 1993 knapp 7 100 abgegeben: 5 500 Unternehmen gingen an neue Investoren, 1 200 Unternehmen wurden reprivatisiert[5] und reichlich 300 wurden an ostdeutsche Gebietskörperschaften übergeben. Bei einem Teil dieser Unternehmen hält die Treuhandanstalt noch Anteile.[6] Bei fast der Hälfte der

[4] Zu Beginn der Arbeit der Treuhandanstalt war die Zahl deutlich geringer. Im Laufe der Zeit sind aber viele neue Unternehmen durch Zergliederung großer Firmen oder Abspaltung von Betriebsteilen entstanden. Allein in der Zeit von März 1991 bis Februar 1993 — dem Zeitraum, für den Statistiken vorliegen — waren es etwa 3 000.

[5] Nicht enthalten sind die Unternehmen, die bereits unter den von der Modrow-Regierung getroffenen Regelungen privatisiert worden sind; ihre Zahl beläuft sich auf etwa 3 000.

[6] Als privatisiert gelten bei der Treuhandanstalt die Unternehmen, die vollständig oder deren Mehrheitsanteile verkauft wurden. Zum Bestand zählen indes die Unternehmen, an denen Private Minderheitsanteile halten. Über deren Zahl gibt es keine Angaben, auch nicht über die ebenfalls zum Treuhandbestand zählenden Unternehmen, die nicht vollständig reprivatisiert worden sind.

Tabelle 3 — Struktur der Produktion im Verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland (vH)

Ausgewählte Gewerbezweige	1990	1991		1992	
	II	I	II	I	II
Verarbeitendes Gewerbe	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
darunter:					
Mineralölverarbeitung	2,2	4,0	4,2	4,5	4,4
Steine u. Erden	4,8	3,9	5,1	6,2	8,0
Eisenschaffende Industrie	2,6	3,0	2,3	2,5	2,4
NE-Metallerzeugung	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4
Gießereien	1,6	1,5	1,2	1,2	0,9
Stahl- und Leichtmetallbau	5,2	7,5	9,6	10,4	12,4
Maschinenbau	23,6	18,3	18,5	12,6	11,1
Straßenfahrzeugbau	3,3	2,9	2,1	2,5	3,2
Elektrotechnik	15,7	11,5	11,1	10.8	12,1
Feinmechanik, Optik, Uhren	2,4	1,1	0,6	0,6	1,5
EBM-Waren	1,1	1,9	1,8	2,3	2,0
Chemische Industrie	8,3	9,4	10,1	10,1	7,2
Herst. v. Büromaschinen, ADV-Geräten	1,3	0,9	0,5	0,5	0,3
Holzverarbeitung	2,3	2,8	2,5	2,9	2,7
Papier- u. Pappeverarbeitung	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5
Druckerei, Vervielfältigung	1,6	2,5	3,1	3,5	3,5
Herst. v. Kunststoffwaren	0,9	0,8	0,9	1,4	1,5
Lederverarbeitung	1,2	0,6	0,5	0,4	0,4
Textilgewerbe	3,0	2,1	1,8	1,7	1,3
Bekleidungsgewerbe	1,1	0,7	0,6	0,5	0,4
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	12,6	17,6	16,9	18,3	18,1

Quelle: Statistisches Bundesamt; DIW.

verbliebenen Unternehmen (2 300) wurde die Liquidation eingeleitet. Abgeschlossen ist die in der Regel zeitaufwendige Liquidation allerdings nur bei 31 Unternehmen. In den Unternehmen, die vor der Auflösung stehen, sind noch fast 50 000 Arbeitskräfte angestellt, in den übrigen Treuhandunternehmen etwa 400 000. Etwa jeder zwölfte der in Ostdeutschland Erwerbstätigen gehört also noch einem Betrieb der Treuhandanstalt an.

In den einzelnen Wirtschaftszweigen ist die Bedeutung der Treuhandunternehmen sehr unterschiedlich. Während im Bereich Bergbau und Energiewirtschaft der größte Teil der Beschäftigten (90 000) in Treuhandunternehmen arbeitet, ist der Anteil in der Land- und Forstwirtschaft (10 000), im Verkehrs- und Nachrichtenwesen (18 000), in der Bauwirtschaft (16 000) und im Dienstleistungssektor (25 000) nur gering — jeweils etwa 3 vH.

Der bedeutendste Posten der Treuhandanstalt sind nach wie vor deren Industriebetriebe. Auf sie entfallen zwei Drittel aller ihrer Unternehmen und 60 vH der im Treuhandbereich Beschäftigten. Das Gewicht der Treuhandbetriebe in der ostdeutschen Industrie ist zwar noch erheblich, inzwischen aber geringer als vielfach in der Öffentlichkeit angenommen: Im Februar dieses Jahres waren in den Treuhandbetrieben nur etwa ein Drittel der Beschäftigten des Verarbeitenden Gewerbes tätig — Ende Juni 1992 war es noch reichlich die Hälfte. Die Zahl der Arbeitskräfte in Treuhandbetrieben ist in dieser Zeit von 600 000 auf weniger als die Hälfte zurückgegangen. Das lag an dem hohen Privatisierungstempo im Spätsommer und Herbst des letzten Jahres, aber auch an der umfangreichen Verringerung des Personalbestandes in den Treuhandunternehmen.

Der Privatisierungsbilanz zufolge konnte von den ehemals 6 000 Industriebetrieben inzwischen mehr als die Hälfte verkauft oder an frühere Eigentümer zurückgeben werden (Tabelle 4). Von den übrigen Betrieben soll die Mehrzahl mit 35 000 Beschäftigten (im Sommer letzten Jahres waren es 100 000) liquidiert werden. Sieht man von diesen ab, besitzt die Treuhandanstalt noch 1 200 Betriebe — das ist ein Fünftel der ihr ehemals gehörenden Industrieunternehmen. Im Februar 1993 waren dort rund 220 000 Arbeitskräfte tätig.

Tabelle 4 — Privatisierte, zur Liquidation vorgesehene und noch nicht verkaufte Unternehmen der Treuhandanstalt aus dem Verarbeitenden Gewerbe (Stand: 31.1.1993)

Gewerbezweig	Zahl der Unternehmen, die im Besitz der Treuhandanstalt waren oder sind[a]	davon (vH)		
		privatisierte, reprivatisierte und kommunalisierte Unternehmen[b]	Unternehmen, deren Liquidation beschlossen ist[c]	Unternehmen im Besitz der Treuhandanstalt[d]
Mineralölverarbeitung, Chemieindustrie	255	55	22	23
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden, Feinkeramik, Glasindustrie	455	70	14	16
Eisen- und NE-Metallerzeugung, Gießereien, Stahlverformung	245	51	21	28
Stahl- und Leichtmetallbau, Waggonbau	203	63	14	23
Maschinenbau	1 105	53	19	27
Fahrzeugbau, Schiffbau	361	65	15	19
Elektrotechnik	495	50	34	16
Feinmechanik, Optik	79	52	29	19
EBM-Waren, Musikinstrumente, Spielwaren	318	51	33	17
Holzindustrie	500	55	28	17
Papier- und Druckgewerbe	239	62	23	15
Kunststoff- , Gummi- und Asbestverarbeitung	177	59	28	14
Leder- und Schuhindustrie	170	31	48	21
Textil- und Bekleidungsindustrie	516	35	40	26
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	859	64	24	12
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	5 977	55	25	20

[a]Sogenannter Bruttobestand, der nicht Bergwerksrechte, durch Fusion oder Aufspaltung aufgelöste Unternehmen sowie Unternehmen umfaßt, bei denen eine Treuhandbeteiligung geprüft wird. — [b]Vollständig und mehrheitlich privatisierte Gesellschaften, vollständig reprivatisierte und kommunalisierte Unternehmen sowie Unternehmen, die qua Besitzeinweisung kommunalisiert wurden. — [c]Einschließlich der Unternehmen, die bereits liquidiert sind. Dabei handelt es sich nur um wenige Fälle. — [d]Einschließlich der teilprivatisierten Unternehmen, die nicht unter den privatisierten enthalten sind.

Quelle: Treuhandanstalt; Berechnungen des DIW.

In den einzelnen Industriezweigen waren die Privatisierungserfolge recht unterschiedlich. Gut vorangekommen ist die Treuhandanstalt im Stahl- und Leichtmetallbau sowie im Bereich Gewinnung von Steinen und Erden, Feinkeramik, Glasindustrie — also in Industriezweigen, die von der in Ostdeutschland kräftig anziehenden Bauproduktion profitieren und deren Produktion wegen der transportkostenintensiven Güter in Kundennähe angesiedelt sein muß. Nur noch ein Fünftel der Beschäftigten in diesen Branchen ist den Treuhandbetrieben zuzurechnen. Überdurchschnittlich ist der Privatisierungserfolg bei der Druckindustrie. Ausschlaggebend ist hier die große Bedeutung der Marktnähe und daß in weiten Bereichen die internationale Konkurrenz gering ist. Hinzu kommt, daß in den westdeutschen Produktionsstätten die Kapazitäten auch wegen der zusätzlichen Märkte in Ostdeutschland zunächst stark angespannt waren. Ähnliche Gründe gelten auch für die erfolgreiche Privatisierung des Nahrungs- und Genußmittelgewerbes; hier hat zudem in dem einen oder anderen Fall der gut eingeführte Markenname (beispielsweise bei Zigaretten, Bier, Spirituosen) den Ausschlag für die Übernahme gegeben. In diesem Gewerbezweig befindet sich mittlerweile nur noch jeder zwölfte Arbeitsplatz in einem Treuhandbetrieb. Im Straßenfahrzeugbau wird das Bild inzwischen ebenfalls von privaten Unternehmen geprägt; neben den bekannten Herstellern sind inzwischen zahlreiche Zulieferer- und Reparaturbetriebe in privater Hand.

Ganz anders ist hingegen die Situation in der Lederindustrie und im Textil- und im Bekleidungsgewerbe; in diesen Industriezweigen konnte die Treuhandanstalt nur wenige Unternehmen an Private abgeben. Hätte es nicht zahlreiche Reprivatisierungen gegeben — fast die Hälfte der abgegebenen Betriebe wurde reprivatisiert —, wäre die Bilanz noch wesentlich schlechter. Das Interesse neuer Investoren an diesen Betrieben ist gering; dies liegt wohl daran, daß die Bundesrepublik als Hochlohnland denkbar ungünstige Bedingungen für derartige Produktionen bietet. Und es erklärt auch, warum in der Textil- und Bekleidungsindustrie die Beschäftigungsverluste durch Liquidation von Unternehmen besonders groß sein dürften (Tabelle 5). Stark zu Buche schlagen Unternehmensauflösungen schließlich in der Elektroindustrie und bei Feinmechanik/Optik. Selbst in den Bereichen, in denen die Privatisierung weit fortgeschritten ist, wie im Nahrungs- und Genußmittelgewerbe, dem Papier- und Druckgewerbe und der Kunststoff- und Gummiverarbeitung, sieht die Treuhandanstalt bei einem großen Teil des Restes die Lage als aussichtslos an. Eine vergleichsweise geringe Rolle spielt die Auflösung von Unternehmen dagegen im Bereich Steine und Erden, Feinkeramik und Glasindustrie. Hier räumt die Treuhandanstalt ihren Betrieben wohl wegen der guten Entwicklung der Baubranche in Ostdeutschland noch große Privatisierungschancen ein. Relativ wenig schlagen Schließungen auch in der Stahlindustrie, der Chemieindustrie und im Maschinenbau zu Buche, in den Branchen also, in denen die Treuhandunternehmen noch die Hälfte der Beschäftigten stellen. Im Stahl-, Leichtmetall- und Waggonbau sowie im Fahrzeug- und Schiffbau sind gleichfalls nur relativ wenige Beschäftigte durch Unternehmensschließungen betroffen. In diesen Branchen wird das Bild von Großunternehmen bestimmt, bei denen eine Auflösung anscheinend kaum für möglich gehalten wird.

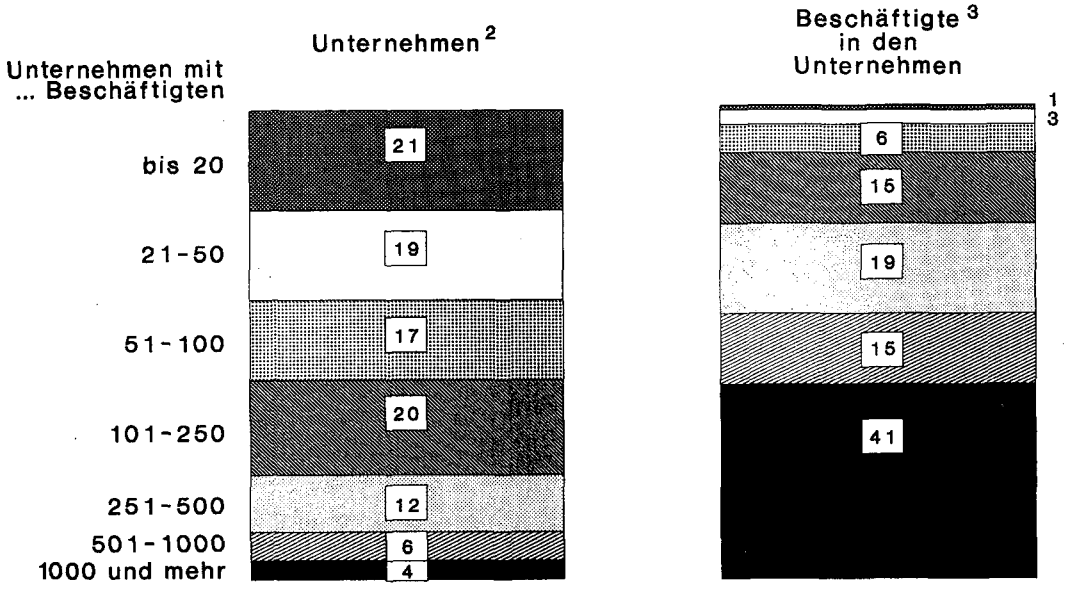
Generell prägen große Einheiten die Struktur der noch von der Treuhandanstalt gehaltenen Industrieunternehmen — insbesondere in den Branchen, auf die das Schwergewicht der Beschäftigung in industriellen Treuhandbetrieben entfällt (Schaubilder 2 und 3, Tabelle 6). Aber auch mittelgroße Betriebe haben ein nicht geringes Gewicht. Das ist insbesondere in der Textil- und Bekleidungsindustrie sowie im Maschinenbau der Fall. Vielfach handelt es sich dabei um ehemals große Unternehmen, deren Personalstand stark geschrumpft ist.

Tabelle 5 — Beschäftigte in Treuhandunternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, deren Liquidation eingeleitet wurde (Stand: 9.2.1993)

Gewerbezweig	Zahl der Beschäftigten in den Unternehmen	Anteil (vH) an allen Beschäftigten in Treuhandunternehmen des Gewerbezweiges
Mineralölverarbeitung, Chemieindustrie	1 700	4
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden, Feinkeramik, Glasindustrie	600	6
Eisen- und NE-Metallerzeugung, Gießereien, Stahlverformung	2 700	9
Stahl- und Leichtmetallbau, Waggonbau	300	2
Maschinenbau	5 100	7
Fahrzeugbau, Schiffbau	2 200	11
Elektrotechnik	6 100	27
Feinmechanik, Optik	1 100	51
EBM-Waren, Musikinstrumente, Spielwaren	1 000	22
Holzindustrie	1 800	27
Papier- und Druckgewerbe	1 100	30
Kunststoff-, Gummi- und Asbestverarbeitung	2 400	60
Leder- und Schuhindustrie	1 300	32
Textil- und Bekleidungsindustrie	5 500	26
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	2 700	36
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	35 500	14

Quelle: Treuhandanstalt; Berechnungen und Schätzungen des DIW.

Schaubild 2 — Treuhandunternehmen[1] des Verarbeitenden Gewerbes nach Größenklassen (Struktur in vH)



[1]Ohne die Unternehmen, deren Liquidation eingeleitet wurde. — [2]Am 31.1.1993. — [3]Am 9.2.1993.

Quelle: Treuhandanstalt; Berechnungen des DIW.

Tabelle 6 — Beschäftigte in Treuhandunternehmen[a] des Verarbeitenden Gewerbes nach Größenklassen der Unternehmen (Stand: 9.2.1993)

Gewerbezweig	Von allen Beschäftigten in Treuhandunternehmen des jeweiligen Gewerbezweiges entfallen ... vH auf						
	Unternehmen mit ... Beschäftigten						
	bis 20	21–50	51–100	101–250	251–500	501–1 000	1 000 und mehr
Mineralölverarbeitung, Chemieindustrie	0	1	2	3	3	4	87
Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden, Feinkeramik, Glasindustrie	2	5	7	24	24	27	11
Eisen- und NE-Metallerzeugung, Gießereien, Stahlverformung	0	1	3	14	12	16	54
Stahl- und Leichtmetallbau, Waggonbau	0	1	3	12	29	–	55
Maschinenbau	1	3	5	14	23	25	29
Fahrzeugbau, Schiffbau	1	2	2	8	21	13	53
Elektrotechnik	1	3	2	13	23	17	41
Feinmechanik, Optik	4	11	8	76	–	–	–
EBM-Waren, Musikinstrumente, Spielwaren	3	13	23	36	25	–	–
Holzindustrie	5	12	32	31	6	14	–
Papier- und Druckgewerbe	3	13	15	4	38	27	–
Kunststoff-, Gummi- und Asbestverarbeitung	5	18	9	42	26	–	–
Leder- und Schuhindustrie	3	5	40	30	22	–	–
Textil- und Bekleidungsindustrie	0	6	13	38	32	11	–
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	7	15	18	52	8	–	–
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	1	3	6	15	19	15	41

[a]Alle Treuhandunternehmen ohne diejenigen, deren Liquidation eingeleitet wurde.

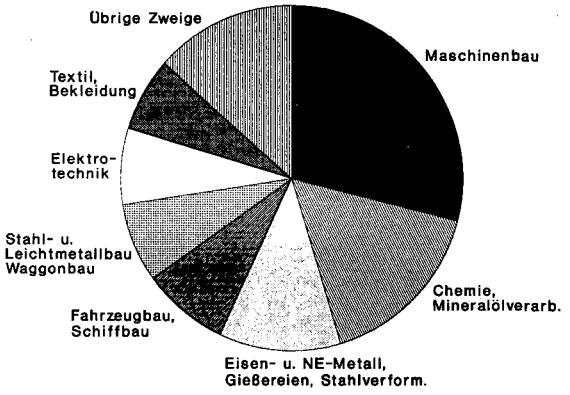
Quelle: Treuhandanstalt; Berechnungen des DIW.

Das Tempo der Privatisierung war lange Zeit sehr hoch, hat aber seit dem Herbst 1992 deutlich abgenommen. Nachdem von März 1991 — der Zeit mit den ersten verfügbaren statistischen Informationen — bis Ende Oktober 1992 im Durchschnitt etwa drei Industrieunternehmen pro Tag verkauft werden konnten, waren es in der Zeit von Ende Oktober 1992 bis Ende Januar 1993 nur noch etwas mehr als zwei. Es gibt Anzeichen dafür, daß die Privatisierungsdynamik zuletzt sogar noch stärker nachgelassen hat: Im Januar dieses Jahres gab es nur noch etwas mehr als eine Privatisierung pro Tag. Ganz sicher ist dies auch auf die Rezession im Westen zurückzuführen. Bei stark sinkender Auslastung der vorhandenen Kapazitäten werden zusätzliche Kapazitäten in den neuen Bundesländern kaum noch hinzugekauft. Bei der Reprivatisierung von Unternehmen indes, die im wesentlichen von der Klärung der Eigentumsansprüche abhängt, hat das Tempo zuletzt leicht zugenommen. Allerdings haben Reprivatisierungen bei weitem nicht die Bedeutung wie der Verkauf von Unternehmen; reprivatisiert werden in erster Linie kleine Unternehmen.

Über die Sanierungsfähigkeit der Treuhandunternehmen gibt es kaum verläßliche Informationen. Anhaltspunkte bietet lediglich eine Bewertung von 440 industriellen Treuhandfirmen durch den Leitungsausschuß der Anstalt (Schaubild 4). Dabei handelt es sich vornehmlich um solche Unternehmen, die der Zentrale zugeordnet sind, also in der Regel um größere. Bei den meisten Unternehmen wird eine Sanierung für möglich gehalten — meist allerdings nur mit erheblichem Aufwand. Bei jedem fünften Betrieb werden Sanierungsbemühungen als nicht erfolgversprechend angesehen; solche Betriebe finden sich vergleichsweise häufig im Textil- und Bekleidungsgewerbe sowie in der Elektroindustrie. Ob diese Beurteilung auch für die übrigen Treuhandunternehmen zutrifft, läßt sich nicht ohne weiteres sagen. Auf jeden Fall erfaßt sie einen großen Teil der bei der Treuhandanstalt verbliebenen Arbeitsplätze.

Offen ist allerdings, inwieweit die Beurteilung durch den Leitungsausschuß zutrifft. Im letzten Jahr wurden nicht wenige der Unternehmen verkauft, die als nicht sanierungswürdig eingestuft worden waren. Andererseits sind auch Unternehmen liquidiert worden, denen früher die Sanierungswürdigkeit testiert worden ist. Bei zahl-

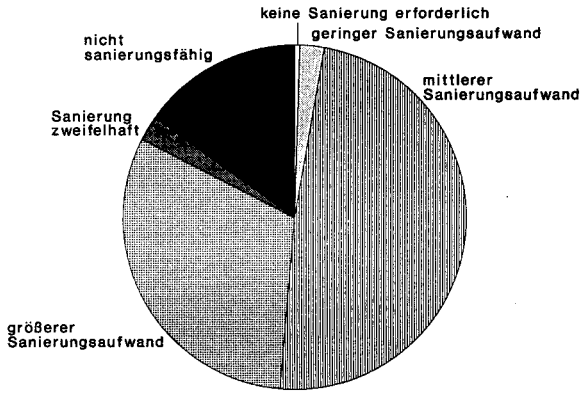
Schaubild 3 — Beschäftigte in den Treuhandunternehmen[a] des Verarbeitenden Gewerbes nach verschiedenen Gewerbezweigen (Stand: 9.2.1993)



[a]Ohne die Unternehmen, deren Liquidation eingeleitet wurde.

Quelle: Treuhandanstalt; Berechnungen des DIW.

Schaubild 4 — Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes im Besitz der Treuhandanstalt nach ihrer Sanierungsfähigkeit[a] (Stand: 31.12.1992)



[a]440 Unternehmen, die vom Leitungsausschuß der THA eingestuft wurden, also im wesentlichen solche, die der Zentrale zugeordnet sind.

Quelle: Treuhandanstalt.

reichen Betrieben ist die Prüfung der Sanierungsfähigkeit noch nicht abgeschlossen, da die Sanierungskonzepte der Unternehmen als unzureichend angesehen wurden. Nicht selten haben Unternehmen auf die osteuropäischen Märkte gesetzt und mußten wegen der schlechter gewordenen Absatzmöglichkeiten ihre Pläne revidieren.

3. Entwicklung von Produktivität und Lohnkosten

Vor etwa einem Jahr wurde im Rahmen dieser Untersuchung über die Entwicklung von Produktivität und Lohnkosten in der ostdeutschen Industrie berichtet.[7] Dabei zeigte sich, daß zwar die Produktivität vor allem durch Beschäftigungsabbau stark stieg, Löhne und Gehälter aber ebenso stark zunahmen, so daß die Lohnstückkosten letztlich nicht sanken. Diese Konstellation hat sich im Verlauf des Jahres 1992 nicht grundlegend gewandelt.

Die Verbesserung der Produktivität bleibt somit das Hauptziel der Unternehmen, wie der massive Abbau des Arbeitsvolumens in letzter Zeit zeigt (Schaubild 5). Im Jahr 1991 wurde die Beschäftigung erst zögernd abgebaut, unter anderem weil die Unternehmen noch auf ihre angestammten Absatzmärkte in Osteuropa setzten und weil sie sich Marktchancen auf westlichen Märkten ausrechneten. Mit der Aufhebung der besonderen Kurzarbeiterregelungen für Ostdeutschland und der Bereitschaft der Treuhandanstalt, sich an Beschäftigungsgesellschaften zu beteiligen, wurde die Zahl der Beschäftigten in den Industrieunternehmen Anfang 1992 jedoch deutlich reduziert. Die Produktivität nahm folglich im Durchschnitt deutlich zu. 1992 ist sie allerdings weniger stark gestiegen als im Vorjahr (Tabellen A3 und A4), da viele redundante Betriebsteile schon vorher aufgelöst oder ausgegliedert worden waren. Insgesamt hat sich die Produktivität von Anfang 1991 bis Ende 1992 verdoppelt.

Der Stundenlohnsatz, also die durchschnittlichen Löhne und Gehälter je Beschäftigtenstunde,[8] nahm ebenfalls stark zu (Tabelle A5), und zwar fast so stark wie die Produktivität. Damit sind die Lohnstückkosten, der Quotient aus Lohnkosten und Nettoproduktion, nur wenig zurückgegangen: Ende vergangenen Jahres dürften sie lediglich um ein Zehntel niedriger gewesen sein als zu Jahresbeginn. Die Kostenbelastung in der ostdeutschen Industrie hat sich damit nicht grundlegend verringert (Tabelle A6). Sie dürfte immer noch etwa doppelt so hoch sein wie in der westdeutschen Industrie.[9]

In manchen Bereichen hat die Lohnkostenbelastung sogar zugenommen. Auffällig ist, daß dazu vor allem Branchen zählen, die noch stark von Treuhandbetrieben geprägt werden, also der Maschinenbau, der Schiffbau und die Chemieindustrie. Dort sank die Produktion weiter; die Beschäftigung wurde nicht entsprechend angepaßt. In der eisenschaffenden Industrie und in der NE-Metallerzeugung sank dagegen die Lohnkostenbelastung, weil bereits zur Jahreswende 1991/92 viele Entlassungen vorgenommen worden waren. Anders ist das Bild in der Steine- und Erdenindustrie. Dort konnten wegen der boomenden Nachfrage im Zuge der guten Baukonjunktur kräftige Produktivitätszuwächse realisiert werden, die es ermöglichten, die Lohnkostenbelastung erheblich zu senken. Im Druckgewerbe zog die Produktion zwar ebenfalls stark an; doch sind hier auch die im Branchenvergleich ohnehin schon hohen Löhne kräftig gestiegen. Die Lohnstückkosten sind hier folglich nur wenig gesunken.

Angesichts der Tatsache, daß die Lohnstückkosten 1992 nur wenig zurückgegangen sind und noch immer weit oberhalb des westdeutschen Niveaus liegen, werden viele Unternehmen auch im laufenden Jahr Entlassungen vornehmen müssen. Dies gilt nicht nur für die Treuhandbetriebe. Auch in privaten Betrieben ist der Wettbewerbsrückstand teilweise noch zu groß, um alle Arbeitskräfte zu halten. Die im Frühjahr anstehenden

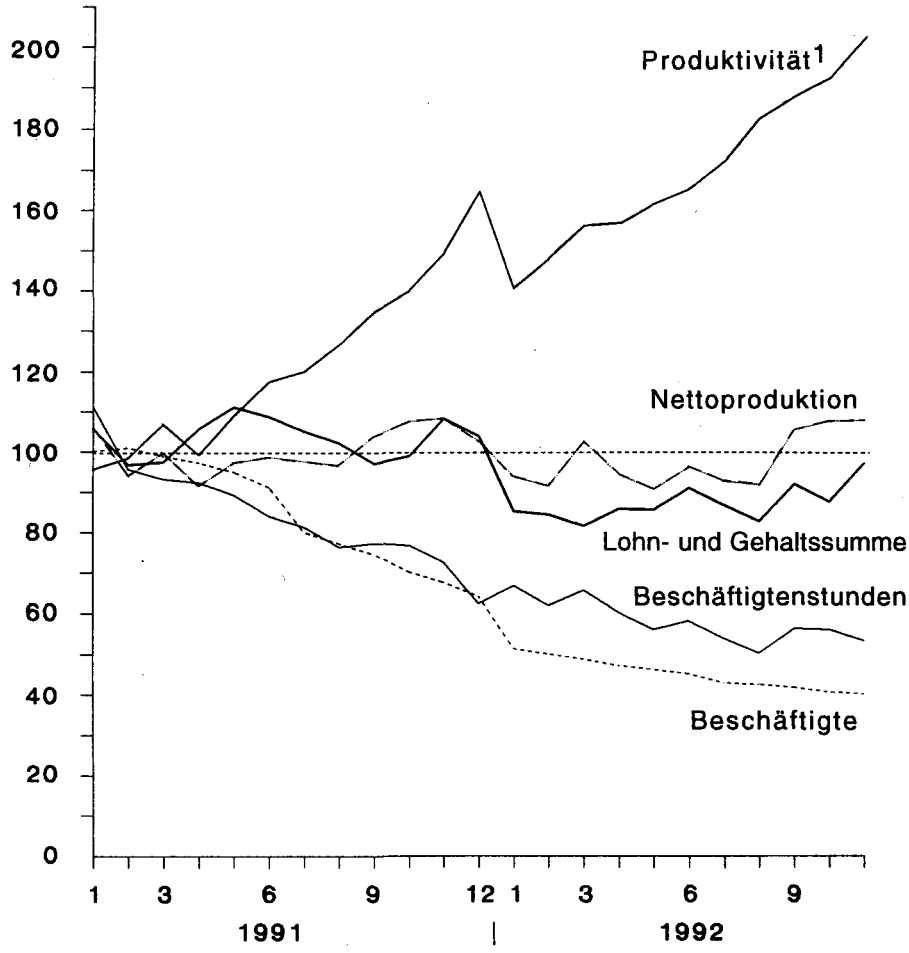
---

7 Vgl. Fünfter Bericht, März 1992, Wochenbericht des DIW, Nr. 12–13/92, sowie Kieler Diskussionsbeitrag Nr. 183.

8 Zu den Löhnen und Gehältern zählen auch die Abfindungszahlungen im Rahmen von Sozialplänen sowie tariflich vereinbarte Sonderzahlungen.

9 Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Kennziffern für das verarbeitende Gewerbe Ostdeutschlands 1991, Bearbeiter: Bernd Görzig, Berlin 1992.

Schaubild 5 — Entwicklung von Produktivität, Produktion, Lohn- und Gehaltssumme sowie Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands (1. Vj. 1991 = 100)



[1]Entwicklung von Nettoproduktion je Beschäftigtenstunde.

Quelle: Statistisches Bundesamt; DIW.

Tariflohnerhöhungen können die mühsam errungene, leichte Verringerung der Lohnstückkosten wieder überkompensieren.

4. Fallstudien: Zur Situation kleiner und mittelgroßer Unternehmen

Das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) ist der Frage nachgegangen, ob und inwieweit die Rezession im Westen die Entwicklung der Unternehmen in den neuen Bundesländern beeinflußt. Dabei wurde der Blick auf kleine und mittlere private Unternehmen gerichtet. Diese Unternehmen sind bei einer Verschlechterung der Wirtschaftslage wohl besonders gefährdet, denn anders als Konzerntöchter und Treuhandunternehmen sind sie auf sich allein gestellt und können nicht auf die Hilfe der meist finanzstarken Muttergesellschaften hoffen. Die Untersuchung stützt sich auf eine Reihe von Fallstudien, die im wesentlichen auf Interviews mit den Geschäftsleitungen der ausgewählten Unternehmen basieren.

Fallbeispiel 1

Das Unternehmen wurde 1951 als Produktionsgenossenschaft des Handwerks gegründet, 1972 verstaatlicht und 1990 reprivatisiert. Vor der Wende war es als sogenannter Rationalisierungsmittelbaubetrieb für Unter-

nehmen verschiedener Branchen des Verbrauchsgütergewerbes tätig. Im Jahr 1989 wurden 85 Mitarbeiter beschäftigt. Im 2. Halbjahr 1990 brachen die alten Geschäftsverbindungen fast vollständig weg.

Auf Basis der technischen Möglichkeiten des Unternehmens wurden 1990 und 1991 schrittweise zwei neue Geschäftsfelder erschlossen: leichter Stahlbau, darunter der Bau von Rüstungen und Stahltreppen, sowie Fenster- und Türenbau (aus Aluminium, einschließlich Montage). Auf beiden Geschäftsfeldern konnten stabile Beziehungen zu bekannten Großunternehmen der Baubranche und des Handels — als Zulieferer und Auftragnehmer — hergestellt werden. Solange die Baukonjunktur in den neuen Bundesländern anhält, sieht die Geschäftsführung des Unternehmens gute Chancen für eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit. 1992 wurde gemeinsam mit Wissenschaftlern aus den alten Bundesländern ein neues Erzeugnis der Wärmetechnik über ein Pilotprojekt (Versuchsanlage) zur Fertigungsreife gebracht und erfolgreich auf dem Markt eingeführt. Dieses neue Geschäftsfeld soll die Grundlage für eine von der Baukonjunktur und den Saisonschwankungen der Bauproduktion unabhängige Produktion in dem Wachstumssegment "Umwelttechnik" sein.

Zur Zeit ist der Auftragsbestand allerdings noch gering. Die Auftragslage war bisher durch zum Teil extreme Schwankungen gekennzeichnet. Zeiten, in denen die Belegschaft Überstunden leistete, wechselten mit solchen der Kurzarbeit. Durch einen zeitlich befristeten überbetrieblichen Austausch von Beschäftigten im regionalen Umfeld und durch die Vergabe und Übernahme von Lohnaufträgen konnten die Schwankungen nur teilweise ausgeglichen werden. Im Zuge der zunehmenden Akzeptanz der Produkte und Leistungen des Unternehmens — auch in den alten Bundesländern — wurde aber die Zahl der Beschäftigten von 40 (Mitte 1992) auf jetzt 50 erhöht; bis Ende 1995 wird ein Beschäftigtenstand von ca. 70 Personen angestrebt.

Der Maschinenpark des Unternehmens war weitgehend veraltet. Besonders für die Produktionsaufnahme des neuen wärmetechnischen Erzeugnisses wurden neue Ausrüstungen benötigt. Dieser Bedarf wurde überwiegend durch kostengünstige Übernahme von Anlagen aus konkursgefährdeten oder in Konkurs gegangenen Unternehmen gedeckt.

Nach Auskunft der Geschäftsleitung ist die Liquiditätslage des Unternehmens derzeit noch gut, die Ertragslage ist jedoch unbefriedigend; es wird ein nur geringer Gewinn erwirtschaftet. Auf die Personalkosten entfallen ca. 40 vH der Gesamtkosten. Leistungsträger werden übertariflich bezahlt, um die Motivation zu stärken und um Abwanderungen in nahe Westberliner Betriebe zu vermeiden. Die anstehenden Tariflohnerhöhungen werden voraussichtlich dazu führen, daß für eine geringe Zeit die Differenzierung der Löhne vermindert werden muß. Beklagt wird von der Geschäftsleitung eine unzureichende Zahlungsmoral vieler Kunden in den neuen, aber auch in den alten Bundesländern. Dadurch könnte das Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten kommen.

Das Unternehmen schöpft alle Fördermöglichkeiten voll aus. Es bedient sich dabei einer auf Provisionsbasis arbeitenden Beraterfirma. Kritisch wird angemerkt, daß der Zugang zu den Mitteln äußerst kompliziert und langwierig ist. Ein Problem für das Unternehmen ist es, daß Alteigentümer auf Teile des Betriebsgeländes Rückgabeansprüche angemeldet haben. Diese Flächen sind für das Unternehmen unverzichtbar, da auf ihnen u.a. die Betriebszufahrt liegt. Weil es sich um Grundstücke in Citylage Berlins handelt, kann es sich das Unternehmen nicht leisten, sie zu kaufen. Als Ausweg hat die Geschäftsleitung den Verkauf der in ihrem Eigentum befindlichen Immobilie und die Umsiedlung in einen Gewerbepark am Stadtrand ins Auge gefaßt.

Die Geschäftsaussichten beurteilt das Management optimistisch.

Fallbeispiel 2

Das Unternehmen wurde aus einem Kombinat ausgegliedert und Mitte 1990 reprivatisiert. Vor der Wende beschäftigte es 240 Mitarbeiter. Es war spezialisiert auf die Produktion von Schneidwerkzeugen für eine Reihe von Verarbeitungsmaschinen. Die Exportquote lag bei 40 vH; Hauptabnehmer war die UdSSR. Im 1. Halbjahr 1990 ging die Nachfrage dramatisch zurück. Viele Unternehmen des ostdeutschen Maschinenbaus, für die das Unternehmen als Zulieferer tätig war, stellten ihre Produktion ein oder zugunsten anderer Zulieferer um. Das Unternehmen mußte sich Nischen auf neuen Märkten suchen und sein Produktionsprofil verändern.

In Zusammenarbeit mit zwei Forschungsinstituten — einem aus den alten und einem aus den neuen Bundesländern — wurde das Erzeugnissortiment auf nachfragestarke Segmente konzentriert und das Qualitätsniveau den Marktanforderungen angepaßt. Das Unternehmen konnte sich daraufhin mit drei Produktgruppen auf

dem Markt etablieren und den Umsatz stabilisieren. Dazu hat wesentlich eine rege Beteiligung an Messen und Ausstellungen (unter Nutzung von Fördermitteln) beigetragen. Vom Umsatz der letzten 12 Monate entfielen ca. 70 vH auf die alten, 20 vH auf die neuen Bundesländer sowie 10 vH auf andere europäische Länder. Die Rezession erschwert allerdings das weitere Vordringen auf den neuen Märkten. Der Preisdruck ist derzeit groß. Das Unternehmen muß als Newcomer ohnehin den Abnehmern preisliche Zugeständnisse machen, um Marktanteile zu gewinnen. Dies ist ein Grund für die noch ungünstige Ertragslage des Unternehmens. Im ganzen wird gerade Kostendeckung erreicht.

Infolge des Umsatzrückgangs auf 15 vH des Niveaus von 1989 mußte die Beschäftigung auf 33 Personen reduziert werden. Der Kapazitätsabbau verursachte erhebliche Kosten; die Produktion wurde in einer Werkhalle konzentriert. Zudem wurde ein erster Schritt zur Modernisierung des veralteten Maschinenparks vollzogen. Zur Finanzierung dieser Maßnahmen wurden Investitionskredite aufgenommen. Zinsen und Tilgungen belasten das Unternehmen schwer, hinzu kommen die hohen Personalkosten. Wegen der schlechten Ertragslage sind nach Einschätzung der Geschäftsleitung Investitionen in eine moderne Ausstattung der Arbeitsplätze und damit eine Minderung des Personalkostenanteils nicht vertretbar.

Mit der Privatisierung wurden noch nicht alle Eigentumsfragen des Unternehmens geklärt. Auf zwei Teilflächen des Betriebsgeländes wurden Ansprüche von Alteigentümern angemeldet. Aus dieser Sachlage können sich weitere Belastungen für das Unternehmen ergeben. Beklagt wird von der Geschäftsführung die Kompliziertheit und besonders die lange Bearbeitungszeit von Anträgen auf Investitionszuschüsse (über 12 Monate) sowie die langsame Arbeit der Grundbuchämter und anderer Behörden.

Die Geschäftsaussichten werden als "verhalten optimistisch" eingeschätzt. Bis Ende 1995 wird eine Zunahme des Beschäftigtenstandes auf ca. 50 Personen angepeilt.

Fallbeispiel 3

Das Unternehmen wurde Mitte 1991 über Management-Buy-Out (MBO) gegründet. Der MBO-Vertrag wurde mit einer Industrieverwertungsgesellschaft abgeschlossen, die 1991 von der Treuhandanstalt Teile eines Großbetriebes mit ehemals 2 100 Beschäftigten erworben hatte. Der Vertrag enthält u.a. eine Rahmenkreditvereinbarung zur Anschubfinanzierung, einen Mietvertrag mit einer Laufzeit von 10 Jahren und eine Option für den Kauf von Betriebsflächen und Ausrüstungen. Im Prinzip verfügt das neue Unternehmen über kein Eigentum an Sachanlagen. Zur Zeit werden 70 Mitarbeiter beschäftigt.

Das Angebotsprogramm umfaßt ein breites Spektrum an technischen Ausrüstungen (Sondermaschinen) und damit verbundener Dienstleistungen. Das Unternehmen bietet an den jeweiligen Kundenanforderungen ausgerichtete Lösungen an: von der Entwicklung, der Konstruktion, der Produktion, der Montage und Wartung von Anlagen bis hin zur Qualifizierung und Einarbeitung von Mitarbeitern der Kunden. Man konzentriert sich auf Einzelmaschinen, weil für eine Serienproduktion von Maschinen zur Zeit keine Marktchancen gesehen werden.

In diesem innovativen Unternehmen arbeiten 15 Mitarbeiter, vorwiegend an Forschungs-, Entwicklungs- und Konstruktionsaufgaben. Für zwei Projekte werden Mittel der Innovationsförderung in Anspruch genommen. Die Beschäftigten verfügen über umfangreiches Know-how in einem breiten Spektrum des modernen Sondermaschinenbaus. Dies resultiert aus ihrer früheren Einbindung in das Mikroelektronikprogramm und in herausgehobene Automatisierungsvorhaben der DDR. Trotz dieses günstigen Startkapitals hat es das Unternehmen schwer, sich unter den Bedingungen der gegenwärtigen Rezession in Westeuropa am Markt zu etablieren.

Das Unternehmen ist bestrebt, neue Geschäftsfelder zu erschließen, zum Beispiel in der Medizintechnik. Ferner wird versucht, insbesondere auf den Märkten der Schwellenländer Fuß zu fassen. Dies ist jedoch für Newcomer ohne erstklassige Referenzen schwer. Durch die Teilnahme an Messen im In- und Ausland versucht man, ein Firmen-Image aufzubauen. Hilfreich sind dabei Fördermittel. Ausländischen Kunden wird ein Anlagenkauf mit Krediten von der Hausbank des Unternehmens angeboten. Zum Teil werden mit Kunden aus den neuen Bundesländern Ratenkäufe vereinbart. Auch Leasingverträge werden offeriert.

Die derzeitige Auftragslage des Unternehmens ist besonders im Anlagengeschäft schlecht; eine Verbesserung in absehbarer Frist wird nicht erwartet. Auf zahlreiche auf Kundenwunsch erarbeitete Angebote folgten

bisher nur wenige Aufträge. Hauptgrund ist das Aufschieben geplanter Investitionsvorhaben infolge der Rezession. In besonderem Maße ist dies nach Einschätzung der Geschäftsleitung bei potentiellen Kunden aus der Zulieferindustrie des Automobilbaus, des Maschinenbaus und der Elektrotechnik der Fall. Einerseits stehen die Firmen dieser Branchen vor der Notwendigkeit verstärkter Rationalisierungsanstrengungen, andererseits werden bereits vorbereitete Investitionsvorhaben wegen der unsicheren Entwicklung der Geschäfte und der zur Zeit hohen Kreditzinsen zurückgestellt.

Die Liquiditätslage des Unternehmens ist schlecht, und man macht Verluste. Um die ungünstige Absatzlage bei den Sondermaschinen zu überbrücken, werden Lohnaufträge vorwiegend für Firmen aus den alten Bundesländern übernommen. Mit niedrigen Preisen (u.a. wegen niedrigerer Löhne) konnte ein fester Kundenstamm für Lohnaufträge gewonnen werden. Der Anteil der Lohnaufträge am Umsatz betrug 1992 ca. 45 vH. Für 1993 ist eine Erhöhung auf 60 vH vorgesehen. Zur Zeit beträgt der Auftragsvorlauf 4 Wochen.

Die Zukunft des Unternehmens ist nach Auskunft der Geschäftsleitung schwer einzuschätzen. Bei einem konjunkturellen Aufschwung bestünden Entwicklungschancen. Würde sich die Rezession verschärfen, wäre dies für das Unternehmen existenzgefährdend.

Fallbeispiel 4

Das Unternehmen entstand aus einem 1962 gegründeten Betriebsteil für den Rationalisierungsmittelbau eines Maschinenbaukombinates. Es wurde 1990 zu einem selbständigen Unternehmen, dessen Anteile von einer unter Verwaltung der Treuhandanstalt stehenden Holding gehalten wurden. Um der Liquidation zu entgehen, wurde es Mitte 1991 über ein MBO mit Beteiligung eines westdeutschen Unternehmens aus der Branche privatisiert. 51 vH des Stammkapitals hielt zunächst der westdeutsche Partner, den Rest hielten vier leitende Mitarbeiter des Unternehmens. Nachdem der westdeutsche Partner das Unternehmen trotz anderslautender Kooperationsvereinbarungen immer stärker zur verlängerten Werkbank machen wollte und zusehends in Zahlungsschwierigkeiten geriet, wurde Anfang 1992 sein Anteil von den ostdeutschen Gesellschaftern übernommen.

Das Unternehmen beschäftigte 1990 180 Mitarbeiter; heute sind es noch 60. Es produzierte Sondermaschinen und Automatisierungstechnik für einen Zweig des Maschinenbaus. Der Export, der ausschließlich in die RGW-Länder ging, betrug weniger als 5 vH des Umsatzes. Anfang 1990 sank der Absatz rasant, da die bis dahin belieferten Betriebe des Kombinates ihre Aufträge stornierten. Es mußten neue Kunden gefunden werden. Mit dem vorhandenen Forschungs- und Entwicklungspersonal wurden neue, innovative Produkte entwickelt, Kooperationsbeziehungen mit westdeutschen Ingenieurbüros und Maschinenbauunternehmen aufgebaut und so eine radikale Veränderung des Produktionsprofils erreicht.

Die neuen Standbeine sind: (a) Spezialmaschinen für die Verbrauchsgüterindustrie sowie die Produktion einer neuen Generation von Fitneßgeräten in Kooperation mit westdeutschen Partnern und (b) eine neue Generation von Geräten der Umformtechnik und von Spezialschneidwerkzeugen für den industriellen Gebrauch sowie von hydraulischen Erzeugnissen für Gewerbe und Haushalt (auf Basis von Lizenzen westdeutscher Forscher mit exklusivem Nutzungsrecht).

Heute wird ein relativ breites Sortiment von technikintensiven Gütern für Industrie, Freizeitgestaltung und Haushalt in den alten und neuen Bundesländern sowie in einigen EG- und EFTA-Ländern abgesetzt. Das frühere Kerngeschäft macht nur noch ein Viertel der Produktion aus. Das liegt nach Ansicht der Geschäftsleitung daran, daß das Unternehmen als Newcomer "keine Lobby" bei Großunternehmen hat und man auch nicht mit Preisnachlässen ins Geschäft kommen konnte. Zudem würden bei ihnen seit dem letzten Herbst die Auswirkungen der Rezession spürbar.

Der Umsatz konnte bei sinkender Zahl der Beschäftigten im letzten Jahr stabilisiert werden. Die Auftragsentwicklung läßt für 1993 eine Umsatzerhöhung von rund 30 vH erwarten. 10 Neueinstellungen sind vorgesehen. Trotzdem ist das Weiterbestehen des Unternehmens gefährdet. Anfänglich fungierte die Hausbank des westdeutschen Partners auch als Hausbank des Unternehmens. Nach Beendigung der Kooperation lehnte es die Bank ab, weiterhin diese Funktion wahrzunehmen. Bisher fand sich keine andere Bank dazu bereit. Die Banken gaben nach Auskunft der Geschäftsführung als Gründe an:

— Das Eigenkapital sei zu gering.

— Der Verkehrswert des Grundstücks und der Sachanlagen sei niedriger als in der Eröffnungsbilanz — entsprechend dem gezahlten Kaufpreis — ausgewiesen.
— Der Umsatz je Beschäftigten sei zu niedrig, was nach Ansicht der Geschäftsführung auf einen hohen Anteil von Lohnveredlung zurückzuführen ist.

Beeindruckt hat die Banken auch nicht, daß das Unternehmen keine Verluste erwirtschaftet. Die Geschäftsleitung glaubt, daß die Geschäftsbanken gegenüber den kleinen und mittleren Unternehmen im Eigentum von Bürgern aus den neuen Bundesländern nicht kooperationswillig sind. Dies mache es auch schwierig, in Aussicht stehende ERP-Kredite zu erhalten. Zudem drohe die Gefahr der Illiquidität, da die Treuhandanstalt die für Ende 1994 vereinbarte Zahlung des restlichen Kaufpreises für die Maschinen jetzt bis April 1993 fordert, weil sich die Holding, der das Unternehmen früher gehörte, in Liquidation befinde.

Die Rettung wird darin gesehen, eine mittelständische Beteiligungsgesellschaft als stillen Teilhaber zu gewinnen. Über diese Gesellschaft könnte das Unternehmen Kredite bis zu 2 Mill. DM mit einer Laufzeit von 15 Jahren und einem festen Zinssatz von 7,5 vH p.a. gegen eine Gewinnbeteiligung erhalten. Die Verhandlungen dazu haben begonnen. Öffentliche Fördermittel werden für Entwicklungsaufgaben und Investitionen in Anspruch genommen, für Investitionen wegen des Mangels an eigenen komplementären Mitteln allerdings nur in geringem Umfang.

Fallbeispiel 5

Das Maschinenbauunternehmen entstand aus einem Teil eines Instandsetzungsbetriebes. Dieser war 1979 gegründet worden. Mitte 1990 erfolgte die Ausgründung als selbständiger Betrieb unter Treuhandverwaltung, Mitte 1991 die Privatisierung durch MBO. Das Unternehmen beschäftigte bis Ende 1989 185 Mitarbeiter, und zwar ausschließlich für Instandsetzungs- und Wartungsleistungen an Maschinen und Geräten im Auftrag von Bauunternehmen. Der Umsatz in diesem Bereich tendierte 1990 infolge der Umstrukturierung im Baugewerbe und der stark rückläufigen Bauproduktion gegen Null.

Im ersten Schritt (Mitte 1990 bis Anfang 1991) wurden Lohnarbeiten für Firmen aus den alten Bundesländern durchgeführt. Im Jahr 1991 kam die Fertigung von Spezialausrüstungen für Fahrzeuge hinzu. Zudem wurde ein Service-Bereich aufgebaut. Die dritte Etappe begann im Jahr 1992 mit dem Erwerb von Lizenzen eines renommierten ausländischen Maschinenbauunternehmens für die Fertigung von Spezialausrüstungen für das Baugewerbe, die Forstwirtschaft und Teile des Dienstleistungssektors. Der Lizenzvertrag beinhaltet den Alleinverkauf durch das ostdeutsche Unternehmen im deutschsprachigen Raum, eine Option für den Alleinverkauf in mittel- und osteuropäischen Ländern und die Nutzung des Vertragshändlernetzes des ausländischen Unternehmens. Auf diesem Wege konnten rasch Marktanteile in Europa gewonnen und gegen starke westdeutsche Wettbewerber behauptet werden. Das Kerngeschäft wird durch die Entwicklung und Fertigung von Erzeugnissen der Umwelttechnik und der Gebäudetechnik sowie durch Serviceleistungen für Erzeugnisse renommierter westdeutscher Unternehmen ergänzt.

Der Umsatz war im letzten Jahr doppelt so hoch wie 1991. Aufgrund der Auftragsentwicklung wird für dieses Jahr mit einer Ausweitung um weitere zwei Drittel gerechnet. Die Zahl der Beschäftigten soll von 43 auf 63 steigen. Trotz übertariflicher Löhne konnten nicht genügend Facharbeiter mit entsprechender Spezialausbildung gefunden werden.

Die Ertrags- und die Liquiditätslage sind zufriedenstellend. Die Gründe sind

— der Verzicht auf kostspielige und langwierige Eigenentwicklung und statt dessen Lizenznahme, durch die rasch Marktanteile erobert werden konnten,
— der Erlaß der Altschulden,
— der Kauf des Betriebsgrundstückes und der Sachanlagen zu einem günstigen Preis,
— die Abwehr von Restitutionsansprüchen auf einen Teil des Betriebsgrundstückes mit Unterstützung der Treuhandanstalt,
— die Einnahmen aus der Vermietung nicht benötigter Hallenflächen,

— die relativ schnelle Bereitstellung von ERP-Krediten durch die Deutsche Ausgleichsbank und eine starke Unterstützung durch die Hausbank sowie
— die Inanspruchnahme von Fördermitteln für kleine und mittlere Unternehmen.

Nach Auffassung der Geschäftsleitung sind für eine Steigerung des Umsatzes und die Verbesserung der Ertragslage weitere Kostensenkungen im Kerngeschäft durch den Übergang von der Einzel- zur Kleinserienfertigung nötig. Daneben sind die weitere Diversifizierung der Fertigung sowie die Modernisierung und Ergänzung der Ausrüstungen geplant.

Kritisch wurde von der Geschäftsleitung bemerkt, daß viele Kommunalverwaltungen in den neuen Bundesländern nach wie vor westdeutsche Anbieter bevorzugen würden (bei gleicher Erzeugnisqualität und zum Teil auch niedrigeren Preisen der ostdeutschen Anbieter), daß die Gründung von kleinen und mittleren Unternehmen durch hohe Kaufpreise bzw. Mietforderungen für Gewerbeflächen verhindert und daß Investitionen durch außerordentlich lange Bearbeitungszeiten bei Genehmigungs- und Planungsverfahren verzögert würden.

Die Geschäftsleitung beurteilt die Geschäftsaussichten insgesamt als gut, da das Baugewerbe als Hauptabsatzbereich zumindest in Ostdeutschland zu den Wachstumsbranchen zählt und im gesamten europäischen Bereich sich eine dem Produktionsprofil des Unternehmens entsprechende Veränderung der technischen Gerätestruktur abzeichnet.

Fallbeispiel 6

Das Kleinunternehmen ist aus einem Rationalisierungsmittelbaubetrieb hervorgegangen. 1991 wurde das Unternehmen durch MBO privatisiert. Früher entwickelte und fertigte es spezielle Anlagen für die Verbrauchsgüter und Investitionsgüter produzierende Industrie. Es führte auch die dazugehörenden Montage- und Serviceleistungen aus. Mitte 1990 waren 17 Mitarbeiter angestellt.

Produktionsprofil und Fertigungstiefe wurden nach der Privatisierung beibehalten. Zur Zeit werden bereits 23 Arbeitskräfte beschäftigt. Für dieses Jahr ist eine geringe, weitere Ausweitung der Beschäftigung geplant. Der Umsatz betrug 1992 das Dreieinhalbfache des Wertes von 1990. Zwei Drittel des Umsatzes werden in den neuen, ein Drittel wird in den alten Bundesländern erzielt. Absatzprobleme auf dem Inlandsmarkt bestehen nicht. Die vorliegenden Aufträge reichen für ein Jahr. Anfragen liegen auch aus mittelosteuropäischen Ländern vor. Rezessionsauswirkungen sind nicht zu verzeichnen; sie werden von der Geschäftsführung auch nicht erwartet. Das Unternehmen erzielt Gewinne. Entscheidend dafür sind mehrere Gründe:

(1) Das Unternehmen besetzt mit seinen High-Tech-Erzeugnissen Nischen auf einem Wachstumsmarkt im Inland. Es brauchte den Kunden keine Preiszugeständnisse zu machen.

(2) Die Erzeugnisse entsprechen internationalen Standards.

(3) Die Belegschaft besteht aus hochqualifizierten Mitarbeitern. Rund vier Fünftel können für Forschungs- und Entwicklungsaufgaben eingesetzt werden.

(4) Die Mitarbeiter sind hoch motiviert. Sie leisten Überstunden und nahmen bisher nur wenige Urlaubstage pro Jahr in Anspruch. Das hebt die Produktivität.

(5) Das Unternehmen hat nur geringe Overhead-Kosten. Es verzichtet auf kaufmännisches Personal. Finanzbuchhaltung, Gehaltsabrechnung und Controlling wurden einem Steuerberater übertragen. Die Verkaufsverhandlungen werden vom Geschäftsführer mit Unterstützung des ingenieurtechnischen Personals geführt. Eine eigene Vertriebsabteilung wird bisher nicht für erforderlich gehalten.

(6) Die Ausgangssituation war äußerst günstig. Das Betriebsgebäude wurde auf einem Grundstück des Geschäftsführers errichtet, das dieser in den 70er Jahren zu einem niedrigen Preis gekauft hatte. Nach der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion vervielfachte sich der Verkehrswert. So waren von Beginn an für die Aufnahme von Krediten Sicherheiten vorhanden.

(7) Von der Treuhandanstalt wurde nur ein Teil der Ausrüstungen des Vorgängerunternehmens gekauft. ERP-Kredite und solche der KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) in Höhe von 60 vH sowie Fördermittel (20 vH) erlaubten bei einem Anteil von 20 vH Eigenmitteln die Ergänzung und Modernisierung des Maschinenparks auf hohem technischem Niveau.

Schwerpunkte der weiteren Tätigkeit sind, die Umweltverträglichkeit der Erzeugnisse zu verbessern, neue Bearbeitungsverfahren zu entwickeln und patentrechtlich zu schützen sowie die technische Ausstattung des Forschungs- und Entwicklungsbereiches zu vergrößern und zu modernisieren. Ein Viertel der dafür notwendigen Investitionen soll aus den Erlösen des Unternehmens finanziert werden. Generelles Ziel ist es, die jetzige Marktposition zu festigen und noch kostengünstiger zu fertigen. Fördermittel wurden bisher beim Bundesministerium für Forschung und Technologie und der Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungseinrichtungen beantragt und bewilligt.

Fallbeispiel 7

Das Unternehmen wurde als eine Produktionsgenossenschaft des Handwerks gegründet, 1972 verstaatlicht, 1981 einem Kombinat zugeordnet und 1990 reprivatisiert. Das Unternehmen beschäftigte 1990 ca. 70 Mitarbeiter und war auf die Herstellung von Erzeugnissen der Möbelbranche spezialisiert. Ende der 80er Jahre betrug die Exportquote 60 vH; Hauptexportkunden waren (mit einem Anteil von ca. zwei Dritteln am gesamten Export) Versandhäuser und Handelsketten in den alten Bundesländern sowie die Außenhandelsorgane der UdSSR. Von Anfang 1989 bis Ende 1990 ging der Umsatz um mehr als 40 vH zurück. Der UdSSR-Markt brach völlig weg. Westdeutsche Versandhäuser und Handelsketten gingen zum Teil ebenfalls als Kunden verloren, da die alten Preise nach Fortfall der staatlichen Stützungen nicht gehalten werden konnten. Zudem erschwerte die Umstrukturierung im Groß- und Einzelhandel der neuen Bundesländer den Erhalt traditioneller Marktpositionen.

Im Jahr 1992 konnte eine gewisse Stabilisierung von Auftragslage und Umsätzen erreicht werden. Der Vertrieb wurde auf die neuen Bedingungen umgestellt. Ein Versandhaus wurde als Großkunde zurückgewonnen. Der Direktverkauf über zwei firmeneigene Verkaufsstellen, über die nahezu ein Viertel des Umsatzes realisiert wird, läuft gut und bringt Gewinn. Die Produktpalette wurde beibehalten, die Fertigungstiefe jedoch stark reduziert. Zusätzlich wurden zur Kostensenkung neue Kooperationsbeziehungen mit Firmen aus den östlichen Nachbarländern hergestellt. Die traditionellen Lieferanten in den neuen Bundesländern wurden im wesentlichen beibehalten.

Zur Erhöhung der Produktivität wurden in begrenztem Umfang neue Maschinen angeschafft. Für Modernisierungsinvestitionen wurden bisher lediglich Mittel in Höhe von 3,5 vH des letztjährigen Umsatzes eingesetzt. Die Möglichkeiten zur Inanspruchnahme von Fördermitteln wurden zwar genutzt, weil aber die Zeit von der Beantragung bis zur Auszahlung der Mittel lange dauerte (zum Teil über 24 Monate), ging es mit den Investitionen langsamer voran als geplant.

Die Ertragslage des Unternehmens ist noch nicht befriedigend. In den Jahren 1990 und 1991 wurde mit Verlust gearbeitet, 1992 wurde Kostendeckung erreicht, erst in diesem Jahr hofft die Geschäftsleitung mit Gewinn abschließen zu können. Die Ursachen der ungünstigen Ertragslage sind vielfältig. So fiel es schwer, das Personal wegen der überwiegend langjährigen Betriebszugehörigkeit zu reduzieren. Schwächen gab es aber auch beim Produktionssortiment. Im Jahr 1991 waren über zwei Drittel der Erzeugnisse dem Niedrigpreissegment zuzurechnen, hier sind die Gewinnmargen gering; das zunehmende Angebot aus osteuropäischen Ländern verschärfte die Situation. Mit einer Beschleunigung des Modellwechsels sowie dem Einsatz höherwertiger Materialien, modischem Design und hoher Verarbeitungsqualität wird versucht, den Anteil der Erzeugnisse im mittleren Preisbereich zu erhöhen.

Das Eindringen in neue Märkte erfordert Preiszugeständnisse. Neue Kunden erwarten gleichbleibend gute Qualität und Liefertreue. Darüber hinaus muß auf sich stetig verändernde Anforderungen reagiert werden. Der Auftragseingang schwankt stark. Die Produktivität (gemessen am Umsatz je Beschäftigten) ist um ca. 25 vH geringer als in vergleichbaren Unternehmen in den alten Bundesländern. Die Geschäftsleitung beklagt die schlechte Zahlungsmoral vieler Kunden, insbesondere der Neugründer in den neuen Bundesländern. Die Außenstände haben zur Zeit eine Größe von ca. 12 vH des Umsatzes des letzten Jahres erreicht und wachsen weiter.

Das Unternehmen wird durch ungeklärte Eigentumsverhältnisse erheblich belastet. Von den ca. 8 000 m² des Betriebsgeländes sind nur 1 000 m² im Eigentum des Unternehmens und können als Sicherheit für Kredite eingesetzt werden. 7 000 m² sind dem Unternehmen 1960 als Nutzer übertragen worden und wurden bebaut.

Auf 2 300 m² sind Ansprüche von Alteigentümern angemeldet. Die Verhandlungen mit der Treuhandanstalt und dem Amt für offene Vermögensfragen haben bisher zu keinem abschließenden Ergebnis geführt. Die ungeklärten Eigentumsfragen behindern ebenfalls die Investitionstätigkeit des Unternehmens; Banken verhalten sich bei Krediten restriktiv.

Die Geschäftsleitung meint, daß sich das Unternehmen konsolidieren und am Markt behaupten wird. Chancen für eine Ausweitung der Zahl der Beschäftigten werden auf absehbare Zeit nicht gesehen.

Fallbeispiel 8

Das Unternehmen der Bekleidungsbranche wurde 1960 als eine Produktionsgenossenschaft des Handwerks gegründet, 1972 in einen Staatsbetrieb umgewandelt und nach kurzer Zugehörigkeit zur Treuhandanstalt Mitte 1991 durch MBO reprivatisiert. Das Unternehmen beschäftigte bis Mitte 1990 260 Mitarbeiter. Es war auf die Herstellung eines engen Sortiments von Bekleidungsgütern spezialisiert. Die Erzeugnisse wurden ausschließlich auf dem Inlandmarkt abgesetzt. In Anbetracht des stark schwindenden Absatzes in den neuen Bundesländern und der Umstrukturierung des Groß- und Einzelhandels konzentrierte sich das Unternehmen auf den Erhalt einer von vordem mehreren Betriebsstätten. Es beschäftigt zur Zeit 50 Mitarbeiter in der Produktion und im Vertrieb; 28 weitere Mitarbeiter sind in drei unternehmenseigenen Einzelhandelsgeschäften tätig. Der Umsatz stieg — nach einem starken Rückgang in den Jahren 1990 und 1991 — im letzten Jahr um 30 vH.

Produziert wird für Fachgeschäfte und einige Großhändler, und zwar fast ausschließlich in den neuen Bundesländern. Schrittweise wurde ein Vertreternetz aufgebaut. Trotz jährlicher Teilnahme an drei Spezialmessen konnte auf dem Markt in den alten Bundesländern bisher kaum und auf Auslandsmärkten gar nicht Fuß gefaßt werden. Nach Einschätzung der Geschäftsleitung sind die Produkte des Unternehmens der Qualität nach wettbewerbsfähig. Wegen der unzureichenden Ertrags- und Liquiditätssituation sei aber ein Unterbieten der Preise der Hauptwettbewerber nur in sehr geringem Maße möglich. Zu schaffen mache immer noch das Negativ-Image "Ostware".

Für 1993 wird eine moderate Umsatzsteigerung erwartet. Das Vertreternetz konnte erweitert werden, und der Abschluß eines Liefervertrages mit einem großen westdeutschen Versandhaus steht bevor. Die Produktpalette wurde im wesentlichen beibehalten, ebenso die Fertigungstiefe. Vertragliche Beziehungen zu potentiellen Zulieferern in mittelosteuropäischen Billiglohnländern wurden noch nicht aufgenommen; die geringen Losgrößen und die Instabilität des Unternehmens stehen dem entgegen. Das Unternehmen schreibt noch rote Zahlen. Die Ursachen sind vielfältig:

(1) Das Schrumpfen des Unternehmens war kostspielig. Der Aufwand für die Konzentration der Fertigung auf eine Betriebsstätte und die Erneuerung der Anlagen übertraf die Erlöse aus dem Verkauf der Gebäude an den anderen Produktionsstandorten um ein Mehrfaches.

(2) Das reprivatisierte Unternehmen war im Jahr 1992 durch Zinszahlung und Tilgung für die nicht erlassenen Altkredite in Höhe von rund einem Viertel des Umsatzes belastet. Der reale Gegenwert der mit den Altkrediten gekauften Sachanlagen beträgt nur etwa 50 vH der im Verhältnis 2 M zu 1 DM umgestellten Kreditsumme. Der Zinssatz beträgt rund 11 vH p.a. Der dafür zu zahlende Betrag läßt beim gegenwärtigen Umsatz nur eine geringe Tilgungsrate zu. Es wird geschätzt, daß der Kredit unter den gegebenen Bedingungen erst in 15 bis 20 Jahren getilgt ist.

(3) Dadurch wird auch die Aufnahme von Betriebsmittel- und Investitionskrediten, die zur Ausweitung der Geschäfte erforderlich wären, stark begrenzt. Die Umstellung der Fertigung auf Erzeugnisse für den gehobenen Bedarf, der höhere Gewinne ermöglicht, konnte bisher nicht erfolgen.

(4) Preisrabatte an die Kunden, die für Newcomer bei der schlechten Ertragslage der Fachgeschäfte in den neuen Bundesländern für die Ausweitung des Absatzes entscheidend sind, können kaum gewährt werden. Dies wiederum bedingt das Beibehalten geringer Losgrößen mit ihren höheren spezifischen Kosten.

(5) Die Zahlungsmoral der Kunden verschlechtert sich zusehends, die Zahl der Insolvenzen von Fachgeschäften nimmt zu. Dadurch entstehen Verluste. Zur Einhaltung der eigenen Zahlungsverpflichtungen müssen Kredite aufgenommen werden.

Die Geschäftsleitung vertritt die Auffassung, daß reprivatisierte Unternehmen gegenüber anderen Unternehmen im Wettbewerb benachteiligt sind, und zwar

— gegenüber privatisierten ehemaligen Treuhandunternehmen, weil entweder diesen die Altschulden erlassen wurden oder die Altschuldenbelastungen durch niedrige Kaufpreise weitgehend kompensiert wurden;
— gegenüber Neugründungen, weil diese nicht mit Zinszahlungen und Tilgungen für Altkredite belastet sind;
— gegenüber Treuhandunternehmen, weil diese von der Treuhandanstalt Bürgschaften für Liquiditätskredite und Sanierungshilfen erhalten.

Löhne und Gehälter werden unter Tarif gezahlt; in diesem Jahr ist nur eine geringe Lohnerhöhung vorgesehen. Fördermittel werden für Investitionen und für Marketing in Anspruch genommen. Die verfügbaren Eigenkapital- und Kreditlinien reichen aber nicht aus, um Subventionen verstärkt in Anspruch nehmen zu können. Inwieweit sich die in diesem Jahr geringere Zunahme des privaten Verbrauchs in den neuen Bundesländern auf die Umsatzentwicklung auswirken wird, kann nicht eingeschätzt werden. Dem Unternehmen steht aber auf jeden Fall eine schwere Zeit bevor. Entscheidend wird sein, ob es auf dem westdeutschen Markt und im Ausland Fuß fassen kann und ob ihm in nicht allzu langer Zeit der Einstieg in das Sortiment für den gehobenen Bedarf gelingen wird.

Fallbeispiel 9

Das Pharma-Unternehmen stellt Grundstoffe, Arzneimittel und kosmetische Produkte her. Es gehörte früher als reiner Produktionsbetrieb zu einem bedeutenden pharmazeutischen Kombinat; Ende 1990 wurde es ausgegründet und in eine GmbH umgewandelt. Der Personalstand ging von 80 Beschäftigten auf 30 zurück, Mitarbeiter im Außendienst eingeschlossen. Die Produktion des Unternehmens mußte auf etwa 10 vH des früheren Niveaus gesenkt werden.

Trotz mehrerer Reprivatisierungsansprüche wurde das Unternehmen nicht an Alteigentümer, sondern im Frühjahr 1992 an einen westdeutschen Investor übergeben. Das Produktprogramm des Unternehmens wurde in dessen breitgefächertes Produktions- und Leistungsprofil integriert. Nach anfänglichen Schwierigkeiten bei der Übernahme der Altschulden konnte ein Kompromiß gefunden werden. Sie wurden im Verhältnis 60 : 40 auf Käufer und Treuhandanstalt aufgeteilt. Der Übergang von einem reinen Produktionsbetrieb zu einem stärker selbständig agierenden Unternehmen erforderte beträchtliche Anstrengungen der Geschäftsführung. Die erforderlichen betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten waren zunächst nicht vorhanden, dennoch war das Unternehmen in der Lage, alle auftretenden Liquiditätsprobleme zu meistern. Auch die Ertragslage hat sich günstig entwickelt.

Das Unternehmen bietet seine bisherigen pharmazeutischen Produkte überwiegend auf dem ostdeutschen Markt an. Lieferungen nach Westdeutschland machen Probleme, denn bei vielen Produkten handelt es sich um rezeptpflichtige Arzneien, die erst amtlich zugelassen werden müssen. Hinzu kommen Streitigkeiten um Warenzeichen und Firmennamen. Man will sich mit den bisherigen Produkten vorrangig den Märkten in Polen, in der Tschechischen Republik und in Weißrußland zuwenden. Hier wird eine lebhafte Nachfrage erwartet. Nach Abschluß der bevorstehenden Registrierungen der Produkte in diesen Ländern rechnet das Unternehmen mit einer deutlichen Steigerung der Umsätze.

Die Perspektiven des Unternehmens sind nach Ansicht der Geschäftsleitung gut. Mit moderner Technik und erfahrenen Mitarbeitern soll die Produktpalette um Liquida und Salben erweitert werden. Bei der Produktion der neuen Erzeugnisse kann das Unternehmen auf die Erfahrungen und Patente der zum Unternehmensverbund gehörenden westdeutschen Firmen zurückgreifen. In diesem Jahr wird die Produktion in einem Neubau aufgenommen und eine Umsatzsteigerung von 80 vH erwartet. Bis Ende 1994 soll die Zahl der Beschäftigten um 25 vH erhöht werden.

Fazit der Fallbeispiele

Die wirtschaftliche Lage der befragten Unternehmen ist sehr unterschiedlich, vielfach ist sie eher schlecht als gut. Überwiegend haben die Unternehmen große Schwierigkeiten, ein marktfähiges Angebot aufzubauen und

sich auf neuen Märkten zu etablieren. Ihre Marktpositionen auf den westlichen Märkten ist in der Regel noch schwach. Ihre Newcomer-Rolle erschwert ihnen den Marktzutritt; die Rezession verschärft die Probleme.

Bei denjenigen Unternehmen, die als industrielle Zulieferer für Unternehmen in Branchen arbeiten, die von der Rezession besonders hart betroffen sind (wie z. B. Automobilbau, Maschinenbau, Elektrotechnik), ist die Lage oft existenzbedrohend. In der Rezession verstärkt sich der Preisdruck auf Zulieferer. Weniger von der Rezession betroffen sind Industrieunternehmen, die die Bauwirtschaft beliefern, die lokale Märkte bedienen oder die Verbrauchsgüter produzieren. Viele von ihnen haben jedoch nach wie vor mit Imageproblemen zu kämpfen. Veraltete Maschinen und unzureichende Eigenmittel für Investitionen zwingen zu Produktionen mit geringen Gewinnmargen. Häufig sind auch die Eigentumsrechte an Immobilien nicht geklärt, so daß dingliche Sicherheiten fehlen. Eine zusätzliche Belastung stellen häufig Zins- und Tilgungszahlungen für Altschulden dar. Viele Unternehmen machen sogar noch Verluste. Die sich verschlechternde Zahlungsmoral und eine zunehmende Zahl von Insolvenzen als Folgen der Rezession belasten die Liquiditäts- und Ertragslage zusätzlich.

Fördermittel werden zwar regelmäßig genutzt, aber die große Vielfalt und damit die unzureichende Transparenz der Maßnahmen wird kritisiert. Es scheint, als seien die Maßnahmen vor allem an den wirtschaftlichen Gegebenheiten in den alten Bundesländern orientiert. Die Bewilligung von Fördermaßnahmen setzt voraus, daß Rücklagen vorhanden sind oder Kredite erlangt werden können. Dies ist jedoch häufig nicht der Fall. Beklagt wird ferner die Kompliziertheit bei der Beantragung, besonders aber die lange Bearbeitungszeit bei der Bewilligung von Fördermitteln.

Die Fallstudien deuten in Übereinstimmung mit Befragungen des IWH zur Konjunkturlage darauf hin, daß sich die Mehrzahl der privatisierten und reprivatisierten kleinen und mittelständischen Unternehmen in Ostdeutschland gegenwärtig in einem schwierigen Konsolidierungsprozeß befindet, der durch die Rezession erheblich erschwert wird.

III. Bauwirtschaft

Die Bauwirtschaft der neuen Bundesländer ist eine insgesamt recht kräftig expandierende Branche. Ihre Situation ist aber keineswegs frei von Problemen.[10] Die Bauinvestitionen in Ostdeutschland sind bis zuletzt unvermindert kräftig gestiegen; zu Preisen von 1991 gerechnet waren sie 1992 um 30 vH höher als im Jahr davor. Insgesamt wurden 1992 gut 61 Mrd. DM in Bauten investiert, das waren 16 vH aller Bauinvestitionen in Deutschland.

Im Verlauf des letzten Jahres hat sich die Nachfrage nach Bauleistungen zunehmend vom öffentlichen Bau zum Wirtschaftsbau verlagert. Von diesem Bereich gehen jetzt die stärksten Wachstumsimpulse aus: Die Auftragseingänge bei den monatlich meldenden Betrieben des Bauhauptgewerbes lagen 1992 um zwei Drittel über dem Niveau des Vorjahres. Im Wohnungsbau dürften die Arbeiten am Gebäudebestand (Reparaturen und Modernisierungen) noch immer dominieren; im Neubau wirken administrative Hemmnisse und ungeklärte Eigentumsverhältnisse weiterhin retardierend. Insgesamt hat die Nachfrage nach Bauleistungen aber auch hier deutlich angezogen (Januar–November: + 37 vH).

Im Zuge der expandierenden Nachfrage ist der Abbau des Arbeitskräftebestandes im ostdeutschen Bauhauptgewerbe zum Stillstand gekommen. Nach aktuellen Umfragen einzelner bauwirtschaftlicher Landesverbände steigt der Anteil der Betriebe, die in den nächsten Monaten zusätzliche Arbeitskräfte einstellen wollen; insgesamt kann für 1993 erstmals mit einer Zunahme der Beschäftigung gerechnet werden. Die Unternehmen des Bauhauptgewerbes haben die Zusammensetzung ihrer Belegschaften weiter an die Erfordernisse des Marktes angenähert. Abgenommen hat neben der Zahl nichtgewerblicher Arbeitnehmer auch die Zahl der Facharbeiter, während die Zahl der gewerblichen Lehrlinge, vor allem aber die der Fachwerker und Werker, kräftig

[10] Im Rahmen dieser Berichterstattung hat die Regioconsult die Lage des ostdeutschen Bauhauptgewerbes untersucht.

gestiegen ist. Es ist zu vermuten, daß die Verschiebung zu den Beschäftigten der unteren Lohngruppen auch auf eine Neueinstufung angestammter Arbeitskräfte zurückgeht.

Die vorhandenen Indikatoren sprechen allerdings dafür, daß die Produktion des ostdeutschen Bauhauptgewerbes langsamer zugenommen hat als die Bauinvestitionen insgesamt. Auffallend ist insbesondere, daß die Zahl der 1992 geleisteten Arbeitsstunden im Tiefbau um 28 vH, im Hochbau dagegen lediglich um knapp 2 vH gestiegen ist. Diese Entwicklungsdiskrepanz ist vermutlich auf folgende Faktoren zurückzuführen:

(1) Annähernd ein Viertel aller Aufträge für Baustellen in Ostdeutschland geht an westdeutsche Betriebe. Die ostdeutschen Betriebe erhalten dagegen lediglich 6 vH ihrer Aufträge aus den alten Bundesländern. Der Bezugsüberschuß an Bauleistungen gegenüber den alten Bundesländern ist also unvermindert hoch und dürfte 1992 allein im Bauhauptgewerbe mehr als 5 Mrd. DM betragen haben.

(2) Unternehmen und Arbeitskräfte aus anderen europäischen Ländern drängen infolge meist verhaltener Konjunktur auf ihren angestammten Märkten verstärkt nach Ostdeutschland. Die heimischen Betriebe sind diesen Anbietern vielfach unterlegen, sowohl in bezug auf das Know-how als auch im Hinblick auf Kosten und Preise.

(3) Von erheblicher Bedeutung für die Marktposition des Bauhauptgewerbes ist der augenscheinlich rapide wachsende Anteil des Fertigteilbaus. Gewerbliche Gebäude, die gegenwärtig überdurchschnittlich expandieren, werden überwiegend als Stahlbeton-Skelette oder in Großtafelbauweise errichtet; die entsprechenden Bauelemente werden aber in der Regel von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes hergestellt und montiert. Dieser Trend ist zum einen darin begründet, daß die Bauherren kurze Fertigstellungsfristen mit entsprechenden Vorteilen bei den Finanzierungskosten bevorzugen, zum anderen darin, daß es in der Fertigteilindustrie freie Kapazitäten gibt, die sich auf die Preisgestaltung auswirken. Angaben von Branchenkennern zufolge kommt der überwiegende Teil der Betonfertigteile aus dem alten Bundesgebiet. In den neuen Bundesländern ist zwar die Produktion ebenfalls deutlich ausgeweitet worden — in den ersten zehn Monaten 1992 bei großformatigen Wandbauteilen um 64 vH, bei Fertigteilen konstruktiver Art um 57 vH. Diese Wachstumsraten sind jedoch vor dem Hintergrund des geringen Ausgangsniveaus zu sehen. Viele der alten Produktionsanlagen sind nach der Wende stillgelegt worden, erweisen sich für eine wirtschaftliche Nutzung als zu groß oder genügen nicht den Qualitätsanforderungen.

Die zunehmende Konkurrenz aus Westdeutschland, aber auch aus dem Ausland, und die weitgehend abgeschlossene Privatisierung in der ostdeutschen Bauwirtschaft haben weitere produktivitätsfördernde Maßnahmen induziert. Dies betrifft vor allem die Ausrüstung mit modernen Geräten. Die Anlageinvestitionen lagen 1991 bei 4,3 Mrd. DM; für 1992 werden Investitionsausgaben von 6,1 Mrd. DM erwartet. Die Investitionsneigung war damit im Bauhauptgewerbe höher als im Durchschnitt aller Wirtschaftszweige, die Investitionsintensität mit 7 700 DM je Beschäftigten deutlich größer als im Durchschnitt der alten Bundesländer. Rund ein Drittel aller Investitionen wurden von westdeutschen Unternehmen vorgenommen. Das heißt, daß die Bedeutung dieser Investorengruppe im Baugewerbe erheblich geringer ist als in anderen Branchen: In der Bauwirtschaft insgesamt wurden bislang annähernd 60 vH der Investitionen von westdeutschen Unternehmen durchgeführt.

Im Zuge des Anpassungsprozesses im ostdeutschen Bauhauptgewerbe wurden verstärkt kaufmännische und technische Angestellte freigesetzt. Allerdings wurden anfangs einzelne technische Unternehmensbereiche zu stark ausgedünnt. Jetzt fehlen teilweise Ingenieure, um bestimmte komplexe Leistungen, beispielsweise schlüsselfertige Bauten, anbieten zu können.

Ein Teil der ostdeutschen Unternehmen ist den auswärtigen Konkurrenten im Preiswettbewerb für Einzelleistungen unterlegen. Dabei spielt auch eine Rolle, daß die Bedeutung öffentlicher Bauvorhaben innerhalb der gesamten Bautätigkeit abnimmt. Im Rahmen des erleichterten Vergabeverfahrens kommen ostdeutsche Unternehmen auch dann zum Zuge, wenn sie — innerhalb bestimmter Grenzen — mit ihren Preisforderungen über denen der westdeutschen Mitbieter liegen.

Die Arbeitsproduktivität (gemessen als Umsatz je Beschäftigten) liegt gegenwärtig bei etwas mehr als der Hälfte des westdeutschen Wertes. Diese Meßziffer ist allerdings verzerrt, weil die Umsätze der westdeutschen

Unternehmen als Folge einer stärkeren vertikalen Verflechtung mehr Nachunternehmerleistungen enthalten als die der ostdeutschen Firmen. Ein an der Wertschöpfung orientierter Vergleich ergibt vielmehr, daß die Arbeitsproduktivität in Ostdeutschland eher bei Dreiviertel des westdeutschen Niveaus anzusiedeln ist. Die Lohnkosten liegen über diesem Satz. Wenn die Wertschöpfung je Beschäftigten bzw. je Baustellenarbeitsstunde vor allem bei mittelständischen Betrieben noch immer deutlich hinter dem Vergleichswert im alten Bundesgebiet zurückbleibt, so läßt sich das unter anderem auf die fehlende Erfahrung der Bauleiter und Poliere und auf die nach wie vor ungenügende Arbeitsvorbereitung zurückführen. Ein gravierendes Problem ist aber auch die Lohngruppeneinordnung der gewerblichen Arbeitskräfte. Viele Unternehmen haben ihre Facharbeiter zunächst aufgrund ihrer formalen Qualifikation und damit häufig zu hoch eingestuft. Zwar sind entsprechende Anpassungen eingeleitet, aber vielfach ist es schwierig, die betroffenen Arbeitnehmer wieder herabzustufen. Bei vielen Betrieben ist daher der Anteil der als Facharbeiter entlohnten Arbeitskräfte höher, derjenige der als Werker entlohnten niedriger als im alten Bundesgebiet; die Kolonnen sind dann weniger effizient zusammengesetzt. Dies verschlechtert bei einer am Mittellohn orientierten Kalkulation die Wettbewerbsposition der betroffenen Unternehmen. Ein weiterer strukturell bedingter Grund für die Kostennachteile liegt nach Einschätzung von Branchenkennern darin, daß Schlosser, Maler oder Elektriker in Betrieben des Bauhauptgewerbes angestellt sind und dort besser bezahlt werden als in den spezifischen Ausbaugewerken.

Die Situation des Bauhauptgewerbes ist regional jedoch sehr unterschiedlich:

— Die Auftragslage ist in den nördlichen Regionen schlechter als in den südlichen. Dies hat zur Folge, daß in Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg bis zuletzt Arbeitskräfte auch aus konjunkturellen Gründen entlassen wurden.
— In den meisten Ballungsgebieten bestehen bereits erhebliche personelle Engpässe, während die Kapazitäten der Betriebe in den ländlich geprägten Regionen, vor allem aber an den Grenzen zu den östlichen Nachbarländern, schlecht ausgelastet sind.

Mehr noch als die Daten über die Bautätigkeit selbst weist die außerordentlich kräftige und nahezu alle Fertigungssparten umfassende Steigerung der Baustoffproduktion auf die Veränderung von Bauwerksstrukturen, Bauweisen und Vorleistungsverflechtung hin. Das beschleunigte Wachstum der Baustoffwirtschaft beruht zu einem nicht geringen Teil auf der Substitution von Bezügen aus den alten Bundesländern durch lokale, mit geringeren Transportkosten belastete und damit tendenziell billigere Produkte. Dies gilt beispielsweise für Wandbausteine, ein Markt, in den sowohl international tätige Großunternehmen als auch mittelständische westdeutsche und ausländische Investoren kräftig investiert haben. Besonders expansiv verläuft die Entwicklung bei Kalksandsteinen (Januar–Oktober 1992 gegenüber Vorjahr: +97 vH) und Porenbetonsteinen (+85 vH). Aber auch in der Kieswirtschaft sind die Fertigungskapazitäten inzwischen umgerüstet und vielfach erweitert worden. Dort haben die EG-Normen zu höheren Anforderungen geführt und entsprechende Investitionen induziert.

Das kräftige Wachstum der Produktion von Kiesen und Sanden (+60 vH) sowie von Zement (+75 vH) ist nicht zuletzt auf die überdurchschnittliche Expansion des Wirtschaftsbaus und dessen hohen Bedarf an Beton und Betonelementen zurückzuführen. Es zeigt aber darüber hinaus den generell verstärkten Einsatz von Transportbeton. Die Produktion dieses zentralen Baustoffs war in den ersten zehn Monaten 1992 annähernd dreimal so hoch wie zur gleichen Zeit des Vorjahres.

IV. Dienstleistungssektor

1. Überblick

Im Dienstleistungssektor sind die Anpassungsprozesse weit vorangekommen. Der Anpassungsbedarf ist aber immer noch groß. Das zeigt sich insbesondere daran, daß viele Unternehmen gegründet, aber auch viele liqui-

diert werden, daß leistungsschwache Anbieter durch leistungsstarke verdrängt werden, daß unattraktive oder teure Standorte geräumt und Neuansiedlungen an anderer Stelle vorgenommen werden und daß traditionelle Dienstleistungsgewerbe aufgegeben und moderne etabliert werden. Dies alles ist typisch für eine Periode des Übergangs, in der durch Versuch und Irrtum eine neue Unternehmenslandschaft entsteht.

Die statistische Erfassung der wirtschaftlichen Vorgänge im Dienstleistungssektor ist freilich nach wie vor unzureichend: Die Statistik weist große Lücken auf, und vor allem hinkt sie weit hinter der Entwicklung her. Im folgenden sollen, gestützt auf die verfügbaren Daten des Statistischen Bundesamtes, auf Umfrageergebnisse von Instituten und Verbänden und auf eigene Recherchen, die Konturen der aktuellen Entwicklung herausgearbeitet werden.

a. Unternehmensstruktur

Seit dem Übergang zur Marktwirtschaft hat die Anzahl der Unternehmen in nahezu allen Dienstleistungsbereichen sprunghaft zugenommen. In der DDR hatte es zuletzt, neben wenigen großen Kombinaten und volkseigenen Betrieben im Handel, im Verkehrsgewerbe sowie in den sonstigen Dienstleistungsbranchen, lediglich 50 000 genossenschaftliche und private Unternehmen gegeben. Ende 1990 wurden bereits mehr als doppelt so viele gezählt (Tabelle 7).[11] Bis Anfang 1992 hat sich, orientiert man sich an der Zunahme der Anzahl der Selbständigen, der Bestand an Unternehmen auf etwa 250 000 erhöht. Inzwischen dürfte, bezogen auf die Einwohnerzahl, mit mehr als 300 000 Unternehmen fast schon die Dichte wie in Westdeutschland erreicht worden sein; dort gab es Mitte 1987 rund 1,5 Millionen Unternehmen im Dienstleistungssektor. So beachtlich die Gründungsaktivitäten im Dienstleistungssektor waren und noch immer sind: Die teilweise sehr viel höheren Schätzungen, die auf der Statistik der Gewerbean- und -abmeldungen beruhen, müssen deutlich nach unten korrigiert werden. Danach waren im Zeitraum von Anfang 1990 bis Ende 1992 allein im Handel und Gastgewerbe rund 250 000 Gewerbe gegründet worden. Doch dürfte allenfalls die Hälfte tatsächlich eine Tätigkeit aufgenommen haben.

Tabelle 7 — Selbständige im Dienstleistungssektor in Ostdeutschland Ende 1990, Mitte 1991 und Anfang 1992 (in 1 000)

Wirtschaftsbereich[a]	November 1990[b]	April 1991[c]	Januar 1992[c]
Handel	44,0	80	91
Großhandel, Handelsvermittlung	6,6	11	15
Einzelhandel	37,5	69	76
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	15,7	22	21
Kreditinstitute, Versicherungsgewerbe	0,1	10	18
Dienstleistungsunternehmen	53,9	118	124
Gastgewerbe, Heime	16,8	28	19
Bildung, Wissenschaft, Kultur, Verlagsgewerbe	7,4	20	18
Gesundheits- und Veterinärwesen	2,1	24	32
Übrige Dienstleistungsunternehmen	27,6	46	55
darunter:			
Wäschereien, Körperpflegegewerbe u.ä.	8,1	14	17
Gebäudereinigung	3,5	.	5
Insgesamt	113,6	230	254

[a]Nach der Systematik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. — [b]Ergebnisse der Berufstätigenzählung. — [c]Ergebnisse des Mikrozensus.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

[11] Angaben über die Anzahl der Unternehmen in Ostdeutschland nach Branchen liegen nur aus der Berufstätigenzählung vom November 1990 vor. Ihre Zahl ist weitgehend mit der der Selbständigen identisch. Vermutlich sind diese Zahlen etwas zu niedrig, weil damals die Erfassung der neugegründeten Unternehmen noch unzulänglich war.

Eine sprunghafte Zunahme der Anzahl der Unternehmen läßt sich in beinahe allen Dienstleistungsbereichen beobachten. Die höchsten Gründungsraten gab es bei den Freien Berufen. Das läßt sich vor allem damit erklären, daß es diesen Berufsstand vor der Wende praktisch nicht gab. Auffällig ist auch der hohe Zuwachs im Bank- und Versicherungsgewerbe: Er geht in erster Linie auf die vielen neuen Selbständigen zurück, die im Außendienst für Versicherungsunternehmen arbeiten. Eine Ausnahme bildet das Gastgewerbe. Dort ist die Anzahl der Selbständigen von Ende 1990 bis Mitte 1991 zunächst noch stark gestiegen, danach aber bis Anfang 1992 fast wieder auf den alten Stand gesunken. Das mag vor allem damit zusammenhängen, daß die hohe Gründungswelle bei Imbißbuden rasch in eine Schließungswelle umschlug.

Nicht alle neuen Dienstleistungsunternehmen sind originäre Neugründungen. Eine große Anzahl geht auch auf die Ausgründung und Privatisierung von Teilen staatlicher Unternehmen und Einrichtungen zurück. So hat die Treuhandanstalt im Zuge der Privatisierung von Industrieunternehmen zahlreiche Betriebsteile, die Dienstleistungsaufgaben erfüllten, abgespalten und getrennt veräußert — oftmals im Rahmen eines Management-Buy-Out oder Employee-Buy-Out. Auf diese Weise sind vor allem in den wirtschaftsnahen Dienstleistungszweigen viele neue Unternehmen entstanden, so etwa Architektur- und Ingenieurbüros, Datenverarbeitungszentren und berufliche Fortbildungseinrichtungen. Freilich haben nicht alle überlebt. Viele dieser Unternehmen, manche hatten 50 und mehr Beschäftigte, waren für den Markt zu groß und zu wenig wettbewerbsorientiert. Schon früher war darauf hingewiesen worden, daß die ostdeutschen Dienstleistungsunternehmen in der Zeit nach der Wende im Durchschnitt dreimal so viele Beschäftigte hatten wie die westdeutschen.[12] Inzwischen haben sich die Unternehmensgrößen deutlich angenähert (Tabelle 8). So hatten Anfang 1992 im Einzelhandel die Betriebe im Durchschnitt nur noch die doppelte Beschäftigtenzahl wie in Westdeutschland.

Tabelle 8 — Durchschnittliche Unternehmensgröße in ausgewählten Dienstleistungsbereichen in Ostdeutschland Ende 1990 und Anfang 1992

Wirtschaftsbereich[a]	November 1990[b]	Januar 1992[c]	*Nachrichtlich:* Westdeutschland Mai 1987
Handel	15	8	6
Großhandel, Handelsvermittlung	25	10	10
Einzelhandel	13	8	4
Verkehr- und Nachrichtenübermittlung[d]	14	9	8
Dienstleistungen von Unternehmen und Freien Berufen	11	7	6
Gastgewerbe, Heime	7	7	4
Bildung, Wissenschaft, Kultur, Verlagsgewerbe	8	8	6
Gesundheits- und Veterinärwesen	7	6	6

[a]Nach der Systematik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. — [b]Beschäftigte je Unternehmen; Ergebnisse der Berufstätigenzählung vom November 1990. — [c]Beschäftigte je Selbständigen; Ergebnisse des Mikrozensus vom Januar 1992. — [d]Ohne Bahn und Post.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Schätzung des IfW.

b. Beschäftigung

Nach dem Übergang zur Marktwirtschaft mußte auch in den meisten Dienstleistungsbetrieben kräftig Personal abgebaut werden. In der DDR war zwar alles in allem das Dienstleistungsangebot geringer, und es gab insgesamt weniger Beschäftigte, die Dienstleistungen erbrachten, als in der Bundesrepublik, aber fast alle Dienstleistungsbetriebe waren personell überbesetzt. Insgesamt ging der Rückgang in der Zahl der Beschäftigten — seit Ende 1989 etwa 350 000 Personen — weit über das zunächst erwartete Maß hinaus. Es ist derzeit allerdings noch immer nicht möglich, sich ein genaues Bild von der Beschäftigungsentwicklung in den einzelnen Dienst-

[12] Vgl. Fünfter Bericht vom März 1992 im DIW-Wochenbericht Nr. 12–13/92 bzw. Kieler Diskussionsbeitrag Nr. 183.

leistungsbereichen zu machen. Die wenigen verfügbaren Daten — im wesentlichen aus der Berufstätigenerhebung vom November 1990 und aus den Mikrozensen vom April 1991 und Januar 1992 — sind wegen methodischer Unterschiede nicht voll vergleichbar, und ihre Qualität ist nur schwer abzuschätzen. Es läßt sich derzeit allenfalls das Grundmuster der Entwicklung beschreiben.

Zwischen April 1991 und Januar 1992 gingen insgesamt 120 000 Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor verloren, vor allem im Handel, im Verkehrsgewerbe und im Gastgewerbe (Tabelle 9). Tatsächlich war der Arbeitsplatzabbau aber noch stärker, weil in dieser Zeit ein nicht geringer Teil der Beschäftigten als Pendler in Westdeutschland (und vor allem in West-Berlin) eine Tätigkeit aufnahm.[13] Kräftige Arbeitsplatzgewinne gab es nur bei den Kreditinstituten und Versicherungsunternehmen. Bei den sogenannten Übrigen Dienstleistungen wurden ebenfalls starke Zuwächse verbucht. So sind im Bereich der Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, technischen Beratung und Planung sowie Werbung schätzungsweise 15 000–20 000 zusätzliche Arbeitsplätze zu verzeichnen. Einen Zuwachs von 14 000 Arbeitsplätzen gab es bei der Gebäudereinigung. In diesen Bereichen handelt es sich häufig nicht um neugeschaffene Arbeitsplätze, sondern um Arbeitsplätze in solchen Betrieben, die aus anderen Bereichen, beispielsweise der Industrie, ausgegliedert worden sind.

Tabelle 9 — Erwerbstätige[a] im Dienstleistungssektor in Ostdeutschland Mitte 1990 und Anfang 1992 (in 1 000)[b]

Wirtschaftsbereich[c]	April 1991	Januar 1992	Veränderung
Handel	771	722	–49
Großhandel	158	121	–37
Handelsvermittlung	22	20	–2
Einzelhandel	591	581	–10
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	605	528	–77
Eisenbahn	236	211	–25
Schiffahrt, Wasserstraßen, Häfen	22	13	–9
Post/Telekom	145	127	–18
Übriger Verkehr	202	178	–24
Kreditinstitute und Versicherungsunternehmen	110	115	+5
Dienstleistungsunternehmen	907	908	+1
Gastgewerbe, Heime	189	171	–18
Bildung, Wissenschaft, Kultur, Verlagsgewerbe	157	160	+3
Gesundheits- und Veterinärwesen	198	193	–5
Übrige Dienstleistungsunternehmen	363	384	+21
darunter:			
Gebäudereinigung	26	38	+14
Insgesamt	2 393	2 273	–120

[a]Inländer (Wohnortkonzept). — [b]Ergebnisse des Mikrozensus. — [c]Nach der Systematik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Schätzung des IfW.

Die Chancen dafür, daß schon bald Arbeitsplatzgewinne im Dienstleistungssektor die anhaltenden Arbeitsplatzverluste in anderen Sektoren kompensieren oder gar überkompensieren könnten, müssen zurückhaltend eingeschätzt werden. Die Basis dafür ist durch Gründung vieler Unternehmen zwar gelegt, aber es fehlt der kräftige Wachstumsschub, der diesen Unternehmen zusätzliche Aufträge und damit den Spielraum für eine Ausweitung der Beschäftigung verschafft.

[13] Im Mikrozensus werden die Erwerbstätigen nach ihrem Wohnort erfaßt und nicht, wie in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, nach ihrem Arbeitsort.

c. Nachfrage

Die Nachfrage nach Dienstleistungen expandiert zwar seit einiger Zeit recht stetig, in einigen Bereichen sogar mit einer zweistelligen Rate. Im ganzen reicht dieser Zuwachs aber nicht aus, das kräftig wachsende Angebot auszulasten. Zum einen ist die Anpassung der Angebotsstruktur an die Struktur der Nachfrage noch nicht weit genug vorangekommen. Zum anderen waren die Erwartungen vieler Anbieter in Ostdeutschland überzogen, sowohl was das Tempo der Nachfrageentwicklung betrifft, als auch was die eigene Wettbewerbsfähigkeit gegenüber westlichen Konkurrenten anlangt. Schließlich werden häufig mangels industrieller Arbeitsplätze Dienstleistungsunternehmen gegründet, obwohl die Marktsituation die Erzielung eines angemessenen Einkommens nicht erlaubt. Neben solchen Angebotsüberhängen gibt es in einigen Bereichen allerdings auch Angebotsengpässe.

Nach der Wende kamen die Impulse zunächst von seiten der Unternehmen. Es bestand ein großer Bedarf — oftmals auch ein Nachholbedarf — an Dienstleistungen insbesondere auf den Gebieten der Finanzierung, der Beratung, der Planung, der Datenverarbeitung und des Marketing. Zum Teil war dies die Folge der Ausgliederung von Dienstleistungstätigkeiten, die die Produktionsunternehmen früher intern erledigt hatten. In letzter Zeit hat die Dienstleistungsnachfrage der Unternehmen freilich spürbar an Schwung verloren. Dies ist teils ein Zeichen von Fortschritten bei der strukturellen Anpassung, teils hängt es aber auch mit dem anhaltenden Niedergang der ostdeutschen Industrie zusammen, der sich auf eine Reihe von Dienstleistungsbereichen auswirkt.

Der Verlangsamung des Expansionstempos in den produktionsnahen Dienstleistungsbereichen steht eine Beschleunigung in den konsumnahen Bereichen gegenüber. Vor allem im Handel, im Gastgewerbe und im Dienstleistungshandwerk zieht die Nachfrage kräftig an. Dies hängt nicht zuletzt mit dem deutlichen Anstieg der Realeinkommen der privaten Haushalte zusammen, die im zurückliegenden Jahr insgesamt um rund 5 vH gestiegen sind. Die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte sind in Ostdeutschland zwar noch deutlich niedriger als in Westdeutschland (im Durchschnitt etwa 30 vH), aber die Abweichungen in der Struktur des privaten Verbrauchs sind nicht mehr gravierend (Tabelle 10). Ohne Grundmiete gerechnet gab der Durch-

Tabelle 10 — Struktur der Ausgaben privater Haushalte für den privaten Verbrauch in Ostdeutschland im 1. Halbjahr 1992

	Alle Haushalte[a]	darunter Haushalte mit . . .					*Nachrichtlich:* Alle Haushalte in Westdeutschland 1988[b]
		1	2	3	4	5	
		Personen					
Monatliche Ausgaben insgesamt (DM)	2 224	1 371	2 223	2 567	2 804	4 000	2 924
darunter für (vH):							
Nahrungs- und Genußmittel, Tabakwaren	26,6	24,6	25,7	27,9	29,4	30,6	22,3
Bekleidung, Schuhe	8,5	9,2	8,0	8,5	8,5	8,3	8,3
Wohnungsmiete, Energie, Wasser	15,7	20,3	14,9	13,5	13,0	11,9	25,3
Haushaltsführung	13,5	9,6	15,8	13,3	15,4	15,7	8,8
Gesundheit und Körperpflege	3,9	4,4	4,1	3,7	3,3	3,0	4,8
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	18,8	17,6	18,5	21,3	18,6	18,6	16,0
Bildung und Unterhaltung	8,4	9,2	8,2	8,0	8,2	9,0	9,8
Persönliche Ausstattung u.ä.	4,4	5,1	4,8	3,7	3,7	2,8	4,8
Nachrichtlich:							
Dienstleistungen (vH)							
einschl. Grundmiete	24,3	26,3	24,1	24,0	22,1	22,9	32,2
ohne Grundmiete	16,7	15,8	17,1	17,6	16,2	17,7	12,9

[a]Gewichtet mit den Ergebnissen des Mikrozensus vom April 1991. — [b]Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1988.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IfW.

schnittshaushalt in Ostdeutschland im 1. Halbjahr 1992 fast 17 vH seines Budgets für Dienstleistungen aus, beim Durchschnittshaushalt in Westdeutschland waren es (nach den Angaben für das Jahr 1988) 13 vH. Der Anteil der Ausgaben für Dienstleistungen an dem Budget, das nach Abzug der Ausgaben für Mieten verfügbar war, betrug in Ostdeutschland 20 vH, in Westdeutschland 17 vH. Von einer geringen Präferenz der ostdeutschen Haushalte für Dienstleistungen kann also keine Rede mehr sein.

Ein Vergleich der Ausgabenpositionen läßt erkennen, daß es auch im einzelnen nur noch geringe Unterschiede gibt (Tabelle 11). So geben ostdeutsche Haushalte fast den gleichen Teil ihres Budgets für Kraftfahrzeugreparaturen sowie für Bildung, Unterhaltung und andere Freizeitaktivitäten aus wie die westdeutschen. Deutlich geringer ist nur der Anteil der Ausgaben für Gesundheitsdienstleistungen. Bemerkenswert ist der vergleichsweise hohe Anteil der Ausgaben für Fremdverpflegung bei Arbeitnehmerhaushalten, was freilich nicht so sehr den Gaststätten, sondern eher den Kantinen und Imbißbuden zugute kommt. Auffällig ist auch die Vorliebe ostdeutscher Rentnerhaushalte für Pauschalreisen, während westdeutsche Rentnerhaushalte eher Individualreisen präferieren.

Tabelle 11 — Struktur der Ausgaben für ausgewählte Dienstleistungen einzelner Haushaltstypen[a] in Ost- und Westdeutschland 1991 (vH)

	Ostdeutschland			Westdeutschland		
	Haushaltstyp					
	I	II	III	I	II	III
Verzehr von Speisen und Getränken in Kantinen u.ä.	2,8	4,4	4,6	3,0	3,6	4,2
darunter in Gaststätten	2,1	2,0	2,3	2,1	2,3	2,8
Fremde Verkehrsleistungen[b]	1,7	0,8	1,1	1,1	0,8	1,3
Reparaturen an Kraftfahrzeugen und Fahrrädern	1,7	2,7	2,6	1,9	2,3	2,5
Nachrichtenübermittlung	1,8	0,7	0,8	2,6	1,7	1,6
Dienstleistungen von Ärzten und anderen medizinischen Fachkräften	0,9	0,5	0,3	1,1	0,9	3,1
Dienstleistungen für Bildung, Unterhaltung, Freizeit	1,1	1,7	1,6	1,3	1,7	1,7
Unterrichtsleistungen	0,0	1,3	1,4	0,0	1,5	1,6
Dienstleistungen des Beherbergungsgewerbes	1,4	1,0	1,6	1,6	0,7	2,4
Pauschalreisen	2,0	0,4	0,7	0,8	0,5	0,9

[a] I = 2-Personen-Haushalte von Renten- und Sozialhilfeempfängern; II = 4-Personen-Haushalte von Arbeitern und Angestellten mit mittleren Einkommen; III = 4-Personen-Haushalte von Arbeitern und Angestellten mit höheren Einkommen. — [b] Ohne Pauschalreisen.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

2. Mittelständischer Einzelhandel

Im ostdeutschen Einzelhandel haben sich mit dem Übergang zur Marktwirtschaft relativ rasch und problemlos wettbewerbsfähige Strukturen herausgebildet. Von Anfang an haben dabei die westdeutschen Handelsketten das Heft in die Hand genommen. Mit dem Auf- und Ausbau meist großflächiger und relativ wenig personalintensiver Verkaufsformen bestimmen sie das Bild. Parallel dazu sind freilich auch zahlreiche kleine Unternehmen entstanden, die teils mit den großen Handelsketten konkurrieren, teils aber auch solche Geschäftsfelder ausfüllen, die diese nicht abdecken. Während die Aktivitäten der Großunternehmen schon vergleichsweise gut dokumentiert sind,[14] ist über die Entwicklung der mittelständischen Unternehmen erst relativ wenig bekannt.

[14] In den Anpassungsberichten wurde wiederholt darüber berichtet (vgl. Dritter Bericht, September 1991, und Sechster Bericht, September 1992, in den DIW-Wochenberichten Nr. 39–40/91 und Nr. 38/92 sowie in den Kieler Diskussionsbeiträgen Nr. 176 und Nr. 190/191).

Die Forschungsstelle für den Handel (FfH), Berlin, hat deshalb nun deren Lage untersucht. Im Mittelpunkt stehen dabei die nach der Wende neugegründeten Unternehmen.

a. Umfang der Existenzgründungen

Ende 1989 wurden in der DDR knapp 22 000 Einzelhandelsgeschäfte von privaten Unternehmen geführt, die freilich sehr stark in das staatliche Verteilungssystem eingebunden waren. Gemessen an der Anzahl der Geschäfte war somit im Einzelhandel schon ein gewisser Sockel an mittelständischen Existenzen vorhanden. Zum Vergleich: Der ehemals staatliche Einzelhandel HO betrieb etwa 22 000, der konsumgenossenschaftliche Handel etwa 30 000 weitere Geschäfte. Die tatsächliche Bedeutung des privaten Einzelhandels war allerdings gering: Die Privatgeschäfte waren meistens sehr klein, auf sie entfiel lediglich etwas mehr als ein Zehntel des gesamten Einzelhandelsumsatzes.

Für Existenzgründer gab es nach der Wende folgende Möglichkeiten: Neugründung eines Handelsbetriebes; direkte Übernahme eines HO-Geschäfts im Rahmen der Privatisierung; indirekte Übernahme eines HO-Geschäfts von einem westdeutschen Handelsunternehmen, das einen Teil der Läden an Privatpersonen weiterveräußerte bzw. vermietete, sowie direkte oder indirekte Übernahme eines konsumgenossenschaftlichen Ladens. Von all diesen Möglichkeiten wurde zahlreich Gebrauch gemacht. Eine weitere Form unternehmerischen Engagements — die bloße Beteiligung als Gesellschafter — hat dagegen in den neuen Bundesländern keine Bedeutung erlangt.

Eine quantitative Beschreibung des Existenzgründungsgeschehens im Handel in den neuen Bundesländern ist schwierig. Zahlen liegen nur für die großen Handelsketten vor. Um die Zahl kleiner und mittlerer Einzelhandelsunternehmen in den neuen Bundesländern abzuschätzen, können prinzipiell drei unterschiedliche Ansätze gewählt werden:

(1) Es kann erstens versucht werden, die Anzahl der Unternehmen nach den *Gründungsformen* zu schätzen. Über die Anzahl der schon früher privat geführten Handelsbetriebe ist jedoch wenig bekannt; ähnliches gilt für die vielen tausend ehemals staatlichen Geschäfte, die bereits vor Beginn der offiziellen Privatisierung ohne Einschaltung der Gesellschaft zur Privatisierung des Handels (GPH) veräußert wurden, und auch die Zahl der Vermietungen ehemals konsumgenossenschaftlicher Geschäfte an Privatpersonen kann nur sehr grob geschätzt werden. Alles in allem kann für die Anzahl der mittelständischen Einzelhandelsunternehmen, die durch Weiterführung privater Einzelhandelsläden sowie durch Privatisierung ehemals staatlicher und konsumgenossenschaftlicher Läden entstanden sind, nur eine relativ breite Spanne von 25 000 bis 40 000 genannt werden. Hinzu kommen noch die originären Neugründungen, die auf andere Weise geschätzt werden müßten. Dieser Ansatz führt also nur zu einem wenig befriedigenden Ergebnis.

(2) Es kann zweitens die *Gewerbestatistik* herangezogen werden. Dieser Ansatz führt zu einem besseren Ergebnis, denn die amtlichen Angaben über Gewerbean- und -abmeldungen sind eine umfassende Quelle für die Beschreibung und Interpretation des Gründungsgeschehens. Die Statistik weist für den Zeitraum von 1990 bis 1992 im Handel und Gaststättengewerbe einen Überschuß der Anmeldungen gegenüber den Abmeldungen von 250 000 aus (Tabelle 12). Aus verschiedenen Gründen überzeichnet die Gewerbestatistik jedoch das Gründungsgeschehen; hierauf wurde schon mehrfach hingewiesen.[15]

Freilich gibt die Gewerbestatistik interessante Hinweise auf das zeitliche Muster der Gründungsaktivitäten. Bereits im Dezember 1989 wurden von der Regierung Modrow die ersten Deregulierungsmaßnahmen für Existenzgründer verabschiedet, die volle Gewerbefreiheit — analog zur westdeutschen Regelung — wurde im Mai 1990 eingeführt. In der Folge stieg die Anzahl der Gewerbeanmeldungen kontinuierlich. Über alle Branchen hinweg erreichte sie ihren Höhepunkt mit 95 000 Neueintragungen im dritten Quartal 1990; seitdem ist sie, bei monatlicher Betrachtung, fast durchgängig rückläufig. Der Anteil des Bereichs Handel und Gaststätten an den gesamten Neuanmeldungen ist dabei von 1990 bis 1992 kontinuierlich gesunken. Gleichzeitig stieg die Anzahl der Abmeldungen in diesem Bereich; sie war zuletzt etwa halb so hoch wie die der Anmeldungen. Die-

[15] Vgl. Fünfter Bericht, März 1992, im DIW-Wochenbericht Nr. 12–13/92 und im Kieler Diskussionsbeitrag Nr. 183.

se Entwicklung läßt sich schlüssig erklären. Die hohe Anzahl der Neugründungen in den ersten Monaten nach der Wende beruhte vielfach auf der Anmeldung von bereits in der DDR bestehenden privaten Handelsunternehmen sowie auf der Anmeldung von übernommenen ehemaligen HO-Läden. Hierdurch sind also keine neuen Ladengeschäfte entstanden, sondern lediglich bestehende weitergeführt oder umgewidmet worden.

(3) Es können drittens Daten der amtlichen Statistik aus anderen Bereichen als Schätzgrundlage benutzt werden. Dazu eignen sich die Ergebnisse des *Mikrozensus*. Er weist für Januar 1992 — dieses ist die letzte verfügbare Angabe — rund 76 000 Selbständige im Einzelhandel aus. Darin inbegriffen sind allerdings mehrere tausend Inhaber von Klein- und Kleinstbetrieben (Kioske, Getränkevertriebe, Stubenläden). Die Anzahl der Selbständigen, die ein Ladengeschäft betreiben, dürfte deutlich niedriger, bei etwa 65 000, gelegen haben. Unter Einschluß der im Jahr 1992 erfolgten Neugründungen läßt sich also die Anzahl der gegenwärtig existierenden mittelständischen Betriebe auf 70 000 bis 80 000 veranschlagen.

Tabelle 12 — Gewerbeanmeldungen und -abmeldungen in Ostdeutschland 1990–1992

	Einheit	1990	1991	1992	Summe
Anmeldungen					
Insgesamt	1 000	281	293	214	788
darunter:					
Handel/Gaststätten	1 000	137	138	99	373
	vH	48,7	47,1	46,1	47,4
Abmeldungen					
Insgesamt	1 000	27	100	121	247
darunter:					
Handel/Gaststätten	1 000	12	48	62	123
	vH	46,7	48,2	51,6	49,7
Saldo					
Insgesamt	1 000	254	193	93	541
darunter:					
Handel/Gaststätten	1 000	124	90	36	251
	vH	48,9	46,5	39,0	46,4

Quelle: Statistisches Bundesamt.

b. Strukturmerkmale von Existenzgründungen

Aufgrund verschiedener Befragungen lassen sich über die Merkmale von Existenzgründungen im Einzelhandel folgende Aussagen treffen:[16]

(1) Die typische Rechtsform ist die der Einzelfirma; hierauf entfielen 83 vH der Existenzgründungen. Die Rechtsform der Personengesellschaft wurde dagegen nur in 7 vH und die der Kapitalgesellschaften in 10 vH der Fälle gewählt.

(2) Bei annähernd jedem zweiten Existenzgründer war der drohende oder bereits eingetretene Verlust des Arbeitsplatzes das vorrangige Motiv. Dies hatte zur Folge, daß viele Personen ein Gewerbe anmeldeten, die weder über ausreichende Fachkenntnisse noch über das erforderliche Startkapital verfügten.

(3) Nur ein Viertel der vom Institut für Mittelstandsforschung (IfM) befragten Existenzgründer nahmen Fördermittel in Anspruch; der durchschnittliche Anteil der geförderten Neugründungen über alle Branchen hinweg lag dagegen bei knapp einem Drittel.

(4) Die geförderten Handelsunternehmen hatten laut IfM-Befragung im Durchschnitt 4,1 Beschäftigte (einschließlich Betriebsinhaber und mithelfender Familienangehöriger), die nicht geförderten dagegen durch-

[16] Ausgewertet wurden jeweils eine Befragung des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) vom Sommer 1991, der Forschungsstelle für den Handel (FfH) vom Spätsommer 1992 und der Deutschen Ausgleichsbank (DAB) vom Frühjahr 1991 und Frühjahr 1992.

schnittlich nur 2,3 Beschäftigte. Die von der FfH befragten Einzelhändler beschäftigten im Durchschnitt 4,1 Personen (im Non-Food-Bereich) bzw. 3,4 Personen (im Food-Bereich).

(5) Die Verkaufsfläche der von der FfH befragten kleinen und mittleren Einzelhandelsunternehmen betrug durchschnittlich 78 m². Zwischen den einzelnen Handelssparten gab es jedoch Unterschiede: Die Flächen reichten von 52 m² bei Bäckereien und Fleischereien bis hin zu 112 m² beim Handel mit Einrichtungsgegenständen (Tabelle 13).

(6) Zwei Fünftel der von der Deutschen Ausgleichsbank (DAB) mit Eigenkapitalhilfe geförderten Existenzgründer hielten die genutzten Räumlichkeiten nicht oder nur bedingt für ihre Tätigkeit geeignet.

Tabelle 13 — Durchschnittliche Verkaufsfläche von mittelständischen Einzelhandelsunternehmen aus ausgesuchten Großstädten in Ostdeutschland[a]

Einzelhandel mit ...	Verkaufsfläche in m²
Back-/Fleischwaren	52
sonstigen Lebensmitteln	70
Textilien	92
Einrichtungsgegenständen	112
elektrotechnischen Erzeugnissen	98
Papierwaren/Druckerzeugnissen	78
pharmazeutischen/kosmetischen Erzeugnissen	71
sonstigen Erzeugnissen	65

[a]Ergebnisse einer Umfrage unter 268 Einzelhandelsunternehmen im Spätsommer 1992.

Quelle: Forschungsstelle für den Handel, Berlin.

c. Startkapital und Finanzierung

Eine nur geringe Eigenkapitalausstattung ist das Hauptproblem der jungen Unternehmen. Im Durchschnitt benötigte ein Existenzgründer im Handel ein Startkapital von 163 000 DM, wobei der Kapitalbedarf je nach Gründungsform unterschiedlich war. Während bei Neugründungen durchschnittlich 138 000 DM und bei Übernahmen von in der DDR privat geführten Unternehmen durchschnittlich 149 000 DM benötigt wurden, mußten bei der Übernahme der ehemals volkseigenen, zumeist größeren Geschäfte in der Regel über 300 000 DM aufgewendet werden (Tabelle 14).

Tabelle 14 — Durchschnittliches Startkapital im Handel in Abhängigkeit von der Gründungsform und der Finanzierungsart im Spätsommer 1991 (DM)

	Originäre Neugründung	Übernahme Privatbetrieb	Erwerb eines HO-Ladens	Durchschnitt
Geförderte Gründungen	393 000	310 000	308 000	370 000
Gründungen mit privatem Fremdkapital	107 000	131 000	360 000	156 000
Gründungen ohne Fremdkapital	22 000	19 000	198 000	36 000
Durchschnitt	138 400	149 100	304 100	

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung.

Beinahe alle Existenzgründer waren deshalb in hohem Maße auf Fremdfinanzierung angewiesen. Das Fremdkapital kam dabei aus folgenden Quellen:

— Bei den geförderten Existenzgründern waren ERP-Darlehen die häufigste Finanzierungsquelle, gefolgt von Mitteln aus dem Eigenkapitalhilfeprogramm und Bankdarlehen (Tabelle 15; Anhang 1).

— Bei den nicht geförderten Existenzgründern standen Bankdarlehen an erster Stelle. Vergleichsweise große Bedeutung hatten auch Privatdarlehen — überwiegend wohl Gelder von Familienangehörigen.

Während geförderte Unternehmen in der Regel auf zwei und mehr Finanzierungsinstrumente zurückgreifen konnten, stand den nicht geförderten Unternehmen meistens nur ein Instrument zur Verfügung, vorausgesetzt, daß diese überhaupt Zugang zu Fremdmitteln hatten.

Tabelle 15 — Fremdmittelherkunft bei geförderten und nicht geförderten Handelsgründungen in Ostdeutschland im Spätsommer 1991[a]

	Geförderte	Nicht geförderte
	Existenzgründungen	
ERP-Existenzgründungsdarlehen	962	–
Eigenkapitalhilfe	519	–
Bankdarlehen	506	736
Privatdarlehen	190	311
Sonstiges	38	57
Durchschnittliche Anzahl der Finanzierungsinstrumente	2,2	1,1

[a]Die Angaben beziehen sich auf 1000 Existenzgründer. Mehrfachnennungen sind möglich.

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung.

d. Probleme bei Existenzgründungen

Existenzgründer im Handel sehen sich schon in der Phase der Gründungsvorbereitung einer Vielzahl von Problemen gegenüber. Die Forschungsstelle für den Handel hat wiederholt auf die folgenden Gründungsschwierigkeiten mittelständischer Einzelhändler hingewiesen:

(1) Das zentrale Problem stellt nach wie vor die Gewerberaumbeschaffung dar. Wegen der zumeist maroden Bausubstanz müssen bei der Übernahme von Geschäften umfangreiche Sanierungsmaßnahmen durchgeführt werden. Darüber hinaus sind wegen der durchschnittlich viel zu kleinen Läden beträchtliche Flächenerweiterungen erforderlich, um ein attraktives Sortiment anbieten zu können. Noch höher sind die Hürden für Neugründer, die geeignete Räumlichkeiten erst finden und anmieten müssen: Die attraktiven Standorte in den Innenstädten sind in der Regel belegt oder aber nicht bezahlbar, und auch in den Randlagen der Städte ist die Konkurrenz groß. Zudem sind wegen ungeklärter Eigentumsverhältnisse zahlreiche leerstehende Gewerberäume nicht nutzbar oder nur auf kurze Frist zu mieten.

(2) Ein anderes großes Problem ist die Finanzierungssituation. Bei der Übernahme eines bestehenden Geschäftes müssen Warenbestand und Einrichtung zumeist übernommen und die Arbeitskräfte weiterbeschäftigt werden. Dies führt gerade in der Startphase zu sehr hohen Belastungen. Für Neugründungen gilt ähnliches, denn auch hier müssen zunächst die Anschaffung von Einrichtungsgegenständen sowie die Erstausstattung mit Waren finanziert werden. Dringend erforderliche Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen müssen deshalb oftmals zurückgestellt oder können überhaupt nicht durchgeführt werden.

(3) Als weitere Probleme werden genannt: wachsender Wettbewerbsdruck insbesondere durch Filialisten und Großunternehmen aus den alten Bundesländern, steigende Mieten und Personalausgaben, Schwierigkeiten bei der Beschaffung der Geschäftsausstattung, Engpässe bei Kommunikationseinrichtungen (Telefon- und Faxanschluß), Mangel an qualifizierten Fachkräften oder auch unzureichende Möglichkeiten der Warenbeschaffung.

e. Aktuelle Geschäftslage

Ungeachtet der zahlreichen Probleme beurteilen kleine und mittelgroße Handelsunternehmen die eigene wirtschaftliche Situation überraschend positiv. Von den knapp 300 von der FfH befragten Einzelhändlern bewerte-

ten im Sommer 1992: 31 vH ihre Umsatzentwicklung als gut, 60 vH als mittelmäßig und nur 9 vH als schlecht. In einer Befragung der Creditreform vom Herbst 1992 berichteten gut 60 vH der Händler über gestiegene Umsätze, während etwa 10 vH über Umsatzeinbußen klagten. Auch bei der Einschätzung der Umsatzerwartungen überwogen in beiden Befragungen die optimistischen Urteile. Etwa die Hälfte der Unternehmer ging von weiter steigenden Umsätzen aus, und nur weniger als 10 vH der Händler rechneten mit sinkenden Umsätzen.

Drei Viertel der von der FfH befragten Einzelhandelsunternehmen gaben an, Gewinne zu erzielen, und auch hinsichtlich der Gewinnentwicklung äußerte sich die Mehrheit zuversichtlich. Die Creditreform-Befragung gelangte zu ganz ähnlichen Ergebnissen: Reichlich die Hälfte der Händler rechnete mit steigenden, nur 6 vH mit sinkenden Erträgen. Ob eine solch positive Sicht gerechtfertigt ist, muß dahingestellt bleiben. Mangels statistischer Hintergrundinformationen — bislang liegen weder gesicherte Daten über die Entwicklung der Umsätze noch über die der Kosten und Erträge vor — lassen sich die Befragungsergebnisse nicht überprüfen. Es ist jedoch zu vermuten, daß nicht alle Unternehmen ihre Lage und Entwicklung richtig einschätzen.

3. Beherbergungsgewerbe

Das ostdeutsche Beherbergungsgewerbe als Teil des Gastgewerbes erholt sich nur langsam von dem starken Gästeschwund nach Öffnung der Mauer. Die Anzahl der Gäste und der Übernachtungen ist insgesamt zwar weiter gestiegen, doch blieb sie hinter den Erwartungen zurück. Nur größere Städte und attraktive Feriengebiete (vor allem an der Ostseeküste) verzeichneten zufriedenstellende oder sogar sehr gute Ergebnisse.

a. Betriebe und Bettenangebot

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes gab es im August 1992 in Ostdeutschland (ohne Ost-Berlin) 4 200 Beherbergungsbetriebe, von denen allerdings nur 3 700 (82 vH) geöffnet waren (Tabelle 16). Die Betriebe verfügten über insgesamt 245 000 Betten, knapp 210 000 Betten (85 vH) wurden angeboten.[17] Im Vergleich zum Vorjahr ist die Anzahl der geöffneten Betriebe um 10 vH und die Anzahl der angebotenen Betten um 14 vH gestiegen. Auffällig sind hierbei regional unterschiedliche Tendenzen: In Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Thüringen ist das Angebot kräftig ausgeweitet, in Brandenburg ist es dagegen eingeschränkt worden. Es steht zu vermuten, daß diese Unterschiede vor allem mit den unterschiedlichen Fortschritten bei der Privatisierung zusammenhängen. Die Treuhandanstalt hat im letzten Jahr wiederum eine große Anzahl von Betrieben veräußern können, mußte aber auch einige liquidieren. Freilich hat sie, vor allem wegen ungeklärter Restitutionsansprüche, die Privatisierung — außer bei den meisten Hotels — noch immer nicht abschließen können.

Die Privatisierung der Ferienheime des FDGB scheint dem Ende entgegenzugehen. Von den zwischenzeitlich[18] 620 "Fedis" (Objekte des Feriendienstes des FDGB) konnten bis Ende Januar 1993: 415 privatisiert oder reprivatisiert werden; 4 000 der ehemals 18 000 Arbeitsplätze konnten dadurch vertraglich gesichert werden. Die Treuhandanstalt will die Privatisierung der Heime bis Mitte 1993 abschließen. Von den ca. 2 000 Ferienheimen der ehemals volkseigenen Betriebe wurde erst ein Drittel in private Hände überführt, wobei es sich zudem bislang überwiegend um Veräußerungen zusammen mit den dazugehörigen Unternehmen handelt. Der "Mittelstandsexpress 2000", der im Rahmen einer Treuhand-Initiative der beschleunigten Privatisierung von kleineren Hotels und Gaststätten dient, konnte die erwarteten Erfolge noch nicht verbuchen. Von den 492 in dieses Programm aufgenommenen Heimen wurde erst knapp ein Fünftel privatisiert. Um dem allgegenwärtigen Problem der ungeklärten Eigentumsverhältnisse aus dem Weg zu gehen, werden die Objekte hierbei für fünf Jahre verpachtet. Finden sich in dieser Zeit Restitutionsberechtigte, so werden die Pächter für ihre Investitionen entschädigt. Vermutlich reicht das aber nicht aus, um genügend Investoren anzulocken.

---

[17] Zum Vergleich: 1989 wurden in den Ferienheimen der Betriebe des Freien Deutschen Gewerkschaftsbundes und anderer Organisationen sowie in Hotels, Motels und Privatzimmern mehr als doppelt so viele Gästebetten gezählt.

[18] Von den ursprünglich 832 "Fedis" wurden mittlerweile 212 für unbewohnbar erklärt.

Tabelle 16 — Betriebe, Betten und Bettenauslastung im ostdeutschen Beherbergungsgewerbe nach Ländern[a]

	Betriebe (August 1992)			Betten (August 1992)			Auslastung[b]	
	Insgesamt	darunter: geöffnet		Insgesamt	darunter: angeboten		August 1992	Januar–August 1992
	Anzahl		Veränd. ggü. Vorjahr (vH)	1 000		Veränd. ggü. Vorjahr (vH)	vH	
Brandenburg	646	581	–10,9	39,5	32,6	–15,0	41,2	36,4
Mecklenburg-Vorpommern	1 104	1 015	24,5	67,5	61,5	36,8	61,6	50,2
Sachsen	953	850	–4,7	59,1	48,6	1,0	41,0	40,8
Sachsen-Anhalt	445	369	15,7	26,9	21,7	23,1	42,0	39,8
Thüringen	1 052	888	19,0	52,6	44,3	14,7	37,3	28,5
Insgesamt	4 200	3 703	9,9	245,6	208,7	14,2	46,2	40,2
Nachrichtlich:								
Schleswig-Holstein	4 666	4 552	11,8	166,0	163,9	5,6	71,8	46,4
Bayern	14 492	13 935	0,3	528,4	504,9	1,6	61,0	44,6

[a]Ohne Ost-Berlin. — [b]Der angebotenen Betten.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Erkennbar vorangekommen ist die Privatisierung der Travel-Hotels. Zum 1.4.1993 sind 20 der ehemals 33 Hotels an ein Konsortium verkauft worden, zwei wurden reprivatisiert. Die bereits laufenden Verkaufsverhandlungen für die restlichen Objekte sollen bis Mitte des Jahres abgeschlossen werden. Von den insgesamt 9 Heimen (ca. 230 Zimmer) der Cicero-Reisen GmbH (Heime der SED-eigenen Druckereien und Verlage) wurden bis Ende 1992 drei Objekte verkauft, darunter zwei über Management-Buy-Out. Weitere zwei bis drei Häuser sollen bis zum Ende des ersten Quartals 1993 veräußert werden. Für die restlichen drei ist die Privatisierung gegenwärtig noch offen.

Das derzeit verfügbare Bettenangebot ist nicht nur gemessen an früheren Verhältnissen, sondern auch gemessen an den Verhältnissen in den alten Bundesländern recht klein. Die Anzahl der Übernachtungsmöglichkeiten in den fünf neuen Bundesländern war zusammen nur halb so groß wie die des Freistaates Bayern und nur um ein Viertel größer als die des Landes Schleswig-Holstein. Das Ferienland Mecklenburg-Vorpommern mit seiner reizvollen Ostseeküste und Seenlandschaft kann bisher nur knapp 62 000 Betten anbieten, ein Drittel der in Schleswig-Holstein verfügbaren Betten. Um eine Dichte wie in Westdeutschland zu erreichen, müßte das Angebot also mehr als verdoppelt werden. Vor allem im Hinblick auf kleinere Hotels, Pensionen und Ferienheime ist es noch unzureichend: Während in Westdeutschland im Durchschnitt nur etwa 30 Betten auf jede Beherbergungsstätte entfallen, sind es in Ostdeutschland 58. Bei der Entwicklung eines leistungsfähigen Beherbergungsgewerbes sollte deshalb das Augenmerk mehr als bisher auf die Förderung mittelständischer Betriebe gelegt werden.

Defizite gibt es aber nicht nur beim Bettenangebot. Es fehlt oftmals auch an einem attraktiven Umfeld. Viele traditionelle Ferienorte in Ostdeutschland können nur schwer mit der Konkurrenz mithalten. Offenbar ist nicht überall das knappe Bettenangebot der limitierende Faktor, denn die durchschnittliche Auslastung ist in den ostdeutschen Beherbergungsbetrieben auch in vergleichbaren Regionen deutlich niedriger als in westdeutschen. Vor allem in den Ferienorten ist das Hauptproblem, Gäste auch außerhalb der Haupturlaubszeiten anzulocken. Dazu bedarf es erheblicher Investitionen in den Aufbau und Ausbau von Sport- und Freizeiteinrichtungen sowie in die Minderung von Umweltbelastungen. Dennoch sind die positiven Zeichen nicht zu übersehen: Fast überall wurden inzwischen funktionstüchtige Verkehrsämter aufgebaut, und die Vermarktung der Angebote ist professioneller geworden. Auch hat sich die Zusammenarbeit unter den Anbietern intensiviert. So ist

seit Beginn des Jahres in Dresden ein zentrales Reservierungssystem für die gesamte Region Sachsen verfügbar.

b. Gäste und Übernachtungsdauer

Die Anzahl der Gäste und die der Übernachtungen hat im letzten Jahr kräftig zugenommen, sogar stärker, als das Bettenangebot ausgeweitet wurde. Im August, einem der Hauptferienmonate, wurden fast 1 Million Gäste und fast 3 Millionen Übernachtungen gezählt; dies waren 32 vH bzw. 25 vH mehr als im gleichen Monat des Vorjahres.[19] Kräftige Zuwächse konnten die Betriebe in Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Thüringen verbuchen; einen Rückgang bei den Übernachtungen — wenn auch nicht bei den Gästen — mußte dagegen Brandenburg hinnehmen (Tabelle 17). Diese Zuwächse sollten gleichwohl nicht überbewertet werden, denn sie beruhen auf einem sehr niedrigen Ausgangsniveau: So verzeichneten die Betriebe in Mecklenburg-Vorpommern nur halb so viele Gäste und ein Drittel so viele Übernachtungen wie die Betriebe in Schleswig-Holstein.

Tabelle 17 — Gäste, Übernachtungen und durchschnittliche Übernachtungsdauer im ostdeutschen Beherbergungsgewerbe nach Ländern im August 1992

	I = Insgesamt A = Ausländer	Gäste		Übernachtungen		Übernachtungsdauer
		1 000	Veränderung gegenüber Vorjahr (vH)	1 000	Veränderung gegenüber Vorjahr (vH)	Tage
Brandenburg	I	123,7	6,1	415,8	–4,9	3,4
	A	12,6	32,5	40,3	21,9	3,2
Mecklenburg-Vorpommern	I	281,3	67,5	1 170,8	48,0	4,0
	A	12,1	88,2	30,2	.	2,5
Sachsen	I	178,9	7,2	610,7	3,2	3,4
	A	20,6	–1,8	61,1	2,3	2,5
Sachsen-Anhalt	I	84,9	32,7	281,3	36,7	3,3
	A	6,0	35,2	23,1	.	3,9
Thüringen	I	154,0	16,1	505,5	16,8	3,3
	A	13,1	5,0	37,7	21,9	2,9
Insgesamt	I	822,8	31,9	2 984,1	25,1	3,1
	A	64,4	.	192,4	.	3,0
Nachrichtlich:						
Schleswig-Holstein	I	533,7	–0,1	3 648,5	2,4	6,8
	A	57,7	–8,4	105,1	–9,7	1,8
Bayern	I	2 031,1	–4,3	9 436,1	–2,5	4,6
	A	487,7	–6,7	1 092,5	–5,5	2,2

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Die Nachfrage nach Tourismusleistungen in Ostdeutschland unterscheidet sich deutlich von der in Westdeutschland. Der Anteil der Besucher, die sich zu einem längeren Aufenthalt einfinden, ist dort vergleichsweise gering. Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer war generell und selbst in der Hauptreisezeit niedriger: Im August 1992 lag sie in Ostdeutschland bei 3 Tagen, in Westdeutschland bei 4,5 Tagen. Zwischen den Ferienländern Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein ist der Unterschied sogar noch deutlicher: Hier betrug die durchschnittliche Aufenthaltsdauer 4 Tage bzw. knapp 7 Tage. Ostdeutschland wird auch weit weniger

[19] Für den Zeitraum Januar–August 1992 ist ein Vergleich mit dem Vorjahr nicht möglich, da die Daten in den neuen Bundesländern erst ab April 1991 erhoben werden.

als Westdeutschland von Ausländern besucht: Im August 1992 betrug ihr Anteil an den Übernachtungen nur etwa 6 vH, gegenüber knapp 15 vH in Westdeutschland.

Für die heimische Bevölkerung haben die Feriengebiete Ostdeutschlands an Anziehungskraft verloren. Das ist verständlich, gibt es doch nun viele attraktive Alternativen zu einem Urlaub an der mecklenburgischen Ostseeküste, im Erzgebirge oder im Thüringer Wald. Neue Urlauber haben die Betriebe in den neuen Bundesländern nur in begrenztem Maße gewinnen können.

c. Wirtschaftliche Situation

Verwertbare Informationen über die wirtschaftliche Situation des ostdeutschen Beherbergungsgewerbes liegen bisher nicht vor. Sie dürfte aber je nach Art und Lage der Objekte sehr unterschiedlich sein: Gut bis sehr gut dürfte die Ertragslage der Häuser in größeren und mittleren Städten sein, die von Geschäftsreisenden frequentiert werden. Allerdings werden die hohen Auslastungszahlen aus der Zeit nach der Wende nicht mehr erreicht; sichtbares Zeichen dafür ist, daß die hohen Übernachtungspreise abbröckeln. Angespannt dürfte die Ertragslage dagegen in denjenigen Fremdenverkehrsorten sein, die bislang noch nicht wieder Anschluß finden konnten. Vielen Betrieben fehlen zahlungskräftige Gäste, und es fällt ihnen schwer, Investitionen zur Modernisierung zu finanzieren.

4. Verlagsgewerbe

Das Verlagsgewerbe — im wesentlichen zählen dazu die Unternehmen, die schwerpunktmäßig Zeitungen, Zeitschriften und Bücher verlegen — gehörte in der DDR zu den bedeutenden Zweigen des Dienstleistungssektors. Es beschäftigte etwa 20 000 Arbeitskräfte. Der Übergang zur Marktwirtschaft hat zahlreiche Unternehmen in arge Bedrängnis gebracht. Viele von ihnen waren der verlängerte Arm von politischen Parteien, Massenorganisationen und anderen staatlichen Organen, und das Veröffentlichungsprogramm zielte vielfach darauf ab, die Bevölkerung ideologisch zu beeinflussen. Die Verlage standen deshalb vor einem Neuanfang: Sie mußten zum großen Teil nach neuen Eigentümern Ausschau halten, das Programm neu strukturieren, den Vertrieb neu organisieren, die Produktionsanlagen modernisieren (soweit sie die technische Herstellung selbst betreiben wollten) und vor allem überzähliges Personal abbauen. Auch wenn ein Teil dieser Aufgaben inzwischen in Angriff genommen oder abgeschlossen ist (so sind die meisten Objekte, die zum Verkauf anstanden, in private Hände übergegangen), tun sich die meisten Verlage wirtschaftlich außerordentlich schwer. Es bleibt abzuwarten, wie viele der derzeit schätzungsweise 200 ostdeutschen Zeitungs-, Zeitschriften- und Buchverlage überleben werden.

Bisher ist es noch nicht möglich, ein lückenloses Bild von den strukturellen Veränderungen im Verlagsgewerbe zu zeichnen. So liegen die Ergebnisse der für das Jahr 1991 erstmals in Ostdeutschland durchgeführten Pressestatistik noch nicht vor. Das Institut für Weltwirtschaft hat deshalb versucht, die bei Unternehmen, Verbänden und der Treuhandanstalt vorhandenen Einzelinformationen zu einem Gesamtbild zusammenzufügen.

a. Zeitungs- und Zeitschriftenverlage

Frühere DDR-Zeitungen

39 Zeitungen mit insgesamt 292 Ausgaben und einer Gesamtauflage von täglich 9,8 Mill. Exemplaren bildeten den Zeitungsmarkt in der DDR. Nur zwei von ihnen konnten als Straßenverkaufszeitungen erworben werden, alle anderen wurden weitgehend im Abonnement vertrieben. Herausgeber waren außer der SED und den parteinahen Massenorganisationen die ehemaligen Blockparteien CDU, LDPD, NDPD sowie die DBD (Tabelle 18). Die auflagenstärksten Zeitungen besaß die SED. Diese bestritt mit ihren 15 Zeitungen allein 63,5 vH der Gesamtauflage; weitere 21,4 vH entfielen auf die Blätter der SED-nahen Massenorganisationen. Die Blockparteien konnten mit ihren 18 Zeitungen nur 8 vH der Gesamtauflage erreichen.

Tabelle 18 — Zeitungen in der DDR 1989

Herausgeber	Verbreitung	Anzahl	Anteil an der Gesamtauflage (vH)
SED	Regional	14	52,3
	Überregional	1	11,2
	Insgesamt	15	63,5
SED-nahe	Regional	2	6,6
Verlagsgemeinschaften	Überregional	–	–
	Insgesamt	2	6,6
Massenorganisationen	Regional	–	–
	Überregional	3	21,4
	Insgesamt	3	21,4
Blockparteien	Regional	14	5,2
	Überregional	4	3,3
	Insgesamt	18	8,6
Sonstige	Regional	–	–
	Überregional	1	0,0
	Insgesamt	1	0,0
Insgesamt	Regional	30	64,1
	Überregional	9	35,9
	Insgesamt	39	100,0

Quelle: Bundesverband Deutscher Zeitungsverleger; Berechnungen des IfW.

In der DDR beherrschten 14 SED-Bezirkszeitungen sowie zwei SED-nahe Lokalausgaben überregionaler Blätter zu 90 vH die regionalen Zeitungsmärkte. Die 14 Regionalzeitungen der Blockparteien spielten nur eine untergeordnete Rolle. Erstaunlich ist, daß sich entgegen aller Voraussagen die früheren SED-Bezirkszeitungen am Markt behaupten konnten. Sie mußten zu keiner Zeit bedrohliche Einbußen hinnehmen, und sie lagen mit einem Auflagenrückgang von rund einem Viertel deutlich unter dem durchschnittlichen Rückgang von über 50 vH (Tabelle 19). Offensichtlich werden sie bei geänderter Aufmachung und Berichterstattung weiterhin als Lokalzeitung akzeptiert. Alle 14 Zeitungen sind inzwischen von westdeutschen Verlagen übernommen worden, und keine mußte ihr Erscheinen einstellen. Anders hingegen sah es bei den 14 Regionalzeitungen der Blockparteien aus: Innerhalb von drei Jahren mußten — trotz Kooperation mit einem westlichen Partner — neun von ihnen aufgeben.

Schon frühzeitig engagierten sich westdeutsche Verlage und boten ostdeutschen Zeitungen ihre Kooperation an. Insbesondere die ehemaligen SED-Regionalzeitungen waren wegen ihrer hohen Auflagenzahl interessant. So hatte bereits vor dem Verkauf durch die Treuhandanstalt jede frühere SED-Bezirkszeitung einen westlichen Partner, der sie organisatorisch und vielfach auch bereits finanziell unterstützte. Einige westdeutsche Verlage kooperierten gleich mit mehreren ostdeutschen Zeitungen in der Absicht, diese später zu übernehmen. Die Rechnung ging nicht immer auf, weil die Treuhandanstalt auf Empfehlung des Bundeskartellamtes angesichts der Konzentration auf dem ostdeutschen Zeitungsmarkt jedem Verlag höchstens eine ostdeutsche SED-Regionalzeitung verkaufen wollte. Die Treuhandanstalt startete Anfang 1991 eine beschränkte Ausschreibung für 11 der 14 SED-Regionalzeitungen und forderte zum Unmut einiger Westverlage auch solche Verlagshäuser auf, Gebote abzugeben, die bisher mit keiner ostdeutschen Zeitung kooperiert hatten.[20] Auf die Ausschreibung gaben 37 Interessenten 84 Angebote ab. Vergabekriterien waren nicht nur Umfang der Arbeitsplatz- und Investitionszusagen und die Höhe des Kaufpreises (als Richtgröße wurden je Abonnent 200–300 DM angesetzt), sondern darüber hinaus das Kriterium der Schaffung von Medienvielfalt. Das Bundeskartellamt hatte zur Auflage gemacht, daß ein westlicher Verlag nicht mehrere regional aneinander angrenzende Tageszeitungen oder

[20] Drei Verlage wurden bereits im Jahr 1990 durch die Treuhandanstalt verkauft; an einem beteiligten sich die Mitarbeiter mit 50 vH.

Tabelle 19 — Entwicklung der früheren DDR-Zeitungen

Herausgeber	Verbreitung	Anzahl		Auflagenrückgang 1989/92 (vH)
		1989	1992	
SED	Regional	14	14	24,4
	Überregional	1	1	92,1
	Insgesamt	15	15	28,9
SED-nahe	Regional	2	1	53,7
Verlagsgemeinschaften	Überregional	–	–	–
	Insgesamt	2	1	53,7
Massenorganisationen	Regional	–	–	–
	Überregional	3	1	98,4
	Insgesamt	3	1	98,4
Blockparteien	Regional	14	5	58,3
	Überregional	4	1	86,0
	Insgesamt	18	6	64,4
Sonstige	Regional	–	–	–
	Überregional	1	1	38,0
	Insgesamt	1	1	38,0
Insgesamt	Regional	30	20	42,1
	Überregional	9	4	93,8
	Insgesamt	39	24	52,4

Quelle: Bundesverband Deutscher Zeitungsverleger; Berechnungen des IfW.

Erst- und Zweitzeitungen eines Gebietes erwerben durfte. So konnte der Bauer-Verlag trotz seiner bereits eingegangenen Kooperationen mit vier ostdeutschen Regionalzeitungen nur eine von ihnen erwerben, obwohl er in die drei anderen Zeitungen, die an die Konkurrenz gingen, bereits 70 Mill. DM investiert hatte. Ansprüche auf Schadenersatz konnten nicht geltend gemacht werden. Auch die Westdeutsche Allgemeine Zeitung (WAZ) hatte bereits vor der Ausschreibung mit drei Thüringer Zeitungen (zwei SED-Bezirkszeitungen und einer relativ auflagenstarken Zeitung der LDPD) kooperiert. Das Kartellamt sah hierin eine marktbeherrschende Stellung des WAZ-Konzerns in Thüringen, da allein durch die beiden ehemaligen SED-Zeitungen mehr als drei Viertel aller Thüringer Leser erreicht wurden. Die WAZ-Gruppe hielt nämlich bereits 50 vH an der "Thüringer Allgemeinen", die schon vorher veräußert worden war. Sie verlangte jetzt eine Mehrheitsbeteiligung an den "Ostthüringer Nachrichten". Als die Treuhandanstalt dies ablehnte und lediglich eine Minderheitsbeteiligung anbot, umschiffte die WAZ diese Klippe, indem sie eine neue Zeitung mit annähernd gleichem Titel gründete. Fast alle Mitarbeiter der "Ostthüringer Nachrichten" hatten zuvor gekündigt und wurden kurze Zeit später bei der neugegründeten "Ostthüringer Zeitung" wieder eingestellt, nachdem ihnen dort eine dreijährige Arbeitsplatzgarantie gegeben wurde. Die Räume und Einrichtungen wurden weiterhin genutzt, der Abonnentenstamm blieb der gleiche, und die äußere Erscheinung der Zeitung änderte sich nicht. Als die Treuhandanstalt daraufhin eine einstweilige Verfügung wegen unzulässiger Nutzung von Vermögenswerten erwirkte, fand sich die WAZ-Gruppe schließlich zu dem Vergleich bereit, eine andere westdeutsche Zeitung mit 40 vH sowie die Belegschaft mit 20 vH an der Neugründung zu beteiligen.

Probleme bei der Privatisierung bereiteten auch die Restitutionsansprüche seitens der SPD. Auf 7 der 11 ausgeschriebenen Zeitungen erhob sie Eigentumsansprüche, die sie mit der Enteignung durch die nationalsozialistische Regierung im Jahr 1933 und dem Übergang dieser Zeitungen in das Parteivermögen der SED begründete. Das Berliner Verwaltungsgericht entschied jedoch, die SPD könne keinen unmittelbaren Anspruch auf die Zeitungen geltend machen, da sie nicht zum Parteivermögen, sondern zum Volksvermögen der DDR gehörten und somit in den Verantwortungsbereich der Treuhandanstalt fallen. Die Einsicht, daß eine gerichtliche Klärung dieser Ansprüche mehrere Jahre dauern und somit das Überleben der Zeitungen gefährden würde,

führte zu einem Kompromiß: Die Treuhandanstalt räumte der SPD eine Minderheitsbeteiligung in Höhe von 40 vH an der auflagenstarken "Sächsischen Zeitung" ein, im Gegenzug verzichtete die SPD auf sämtliche Rückgabeansprüche.

Erst im September 1991 konnte die Privatisierung der SED-Bezirkszeitungen abgeschlossen werden. Die 14 Zeitungen gingen an insgesamt 18 westdeutsche Verlagshäuser. Die 14 Zeitungen der ehemaligen Blockparteien wurden bereits vor Aufnahme der treuhänderischen Verwaltung durch die Treuhandanstalt von den Parteien bzw. deren Rechtsnachfolgern selbst veräußert. Auch sie sind allesamt in der Hand westdeutscher Verlage. Dabei erwarb der Springer Verlag fast die gesamte LDPD-Presse und die Verlagsgruppe Frankfurter Allgemeine Zeitung fast die gesamte CDU-Presse. Insgesamt gingen diese Zeitungen an nur sieben westdeutsche Großverlage, von denen drei nun auch Beteiligungen an einer ehemaligen SED-Bezirkszeitung halten. Die Verkaufsverhandlungen fanden direkt zwischen den Kaufinteressenten und den Verlagen bzw. den Parteien statt. Lediglich das Bundeskartellamt konnte Einfluß nehmen, indem es untersagte, daß ein westdeutscher Verlag sowohl die Erst- als auch eine oder mehrere der Zweitzeitungen erwarb.

Von den sieben überregionalen Zeitungen mußten bis Mitte 1992 vier ihr Erscheinen einstellen, darunter die "Tribüne", die Zeitung des FDGB. Die beiden früher am weitesten verbreiteten Zeitungen — die "Junge Welt", Zeitung des Zentralorgans der FDJ, und "Neues Deutschland", Zeitung des Zentralorgans der SED — hatten eklatante Auflageneinbußen von deutlich über 90 vH hinzunehmen. Das "Neue Deutschland", das mit einer täglichen Auflage von über 1 Million Exemplaren "verteilt" wurde, erwirtschaftete bereits im ersten Jahr nach der Vereinigung ein monatliches Defizit von 500 000 bis 600 000 DM. Als Parteibesitz wurde diese Zeitung der treuhänderischen Verwaltung im Sondervermögen unterstellt. Obwohl ihre Sanierungschancen als schlecht eingestuft wurden, erhielt sie noch bis Oktober 1991 Zuschüsse aus dem Sondervermögen in Höhe von insgesamt 15 Mill. DM. Nachdem die unabhängige Kommission zur Überprüfung des Vermögens der Parteien und Massenorganisationen der ehemaligen DDR beschlossen hatte, keine weiteren Mittel zur Sanierung freizugeben, wurde die Zeitung schließlich der SED-Nachfolgepartei PDS zurückgegeben. Bis zum heutigen Tag hält sich die Zeitung mit 80 000 Abonnenten sowie durch Spenden des "Vereins der Freunde und Förderer des Neuen Deutschland" am Leben. Von den vier überregionalen Zeitungen der Blockparteien mußten trotz Kooperation mit westlichen Partnern drei ihr Erscheinen einstellen.

Zeitungsneugründungen

Von Anfang 1990 bis Mitte 1992 wurden in Ostdeutschland 30 neue Zeitungsverlage mit insgesamt 84 Ausgaben gegründet (Tabelle 20), von denen allerdings nur 17 Verlage mit insgesamt 37 Ausgaben überlebten. Dabei handelt es sich überwiegend um Tochterunternehmen westdeutscher Verlage oder um Kooperationen von ost- und westdeutschen Partnern; rein ostdeutsche Verlagsneugründungen hat es bis auf einen erfolglosen Einzelfall nicht gegeben. Hinzu kommen 42 Neuausgaben von westdeutschen Zeitungen, die eigens für die Verbreitung in den neuen Bundesländern konzipiert wurden. Aber auch von ihnen existierte Mitte 1992 nur noch die Hälfte. In dieser Entwicklung spiegelt sich zum einen die anfängliche Euphorie wider, endlich ohne Zensur publizieren zu können; zum anderen aber auch eine Unterschätzung der Probleme des Markteintritts. Tatsächlich sind die meisten ehemaligen SED-Bezirkszeitungen nach wie vor gut etabliert und beherrschen den Markt. Die Verdrängung einer solchen von der Bevölkerung akzeptierten Zeitung ist außerordentlich schwierig. Dies mag die nur geringe Überlebensquote der neugegründeten regionalen Abonnementzeitungen erklären.

Bei den Straßenverkaufszeitungen als weitgehend neuem Zeitungstyp konnten sich im wesentlichen die Ostausgaben von Westverlagen etablieren (z. B. "Bild"). Eigens für den Osten vorgenommene Neugründungen wie "Super" oder "Super-Ossi" mußten ihr Erscheinen wegen geringer Resonanz bei Lesern und Anzeigenkunden meistens nach kurzer Zeit wieder einstellen. Da es sich bei diesem Zeitungstyp im Gegensatz zu den ehemaligen SED-Regionalzeitungen um Zweit- oder Drittzeitungen handelte, spielte der Preis eine wichtige Rolle bei Kaufentscheidungen. Der dadurch einsetzende Preiskampf machte viele Neugründungen schnell unwirtschaftlich und führte zu einer Verdrängung insbesondere kleiner Verlage durch finanzstarke Großverlage.

Tabelle 20 — Neue Titel auf dem ostdeutschen Zeitungsmarkt

	1.1.1990–1.8.1992	davon am 1.8.1992 noch bestehend
In Ostdeutschland neugegründete Verlage	30	17
davon mit Schwerpunkt bei:		
lokalen und regionalen Abonnementzeitungen	25	15
Straßenverkaufszeitungen	5	2
Ausgaben der neugegründeten Verlage	84	37
davon:		
lokale und regionale Abonnementzeitungen	72	33
Straßenverkaufszeitungen	12	4
Ostausgaben westdeutscher Zeitungen	42	23
davon:		
lokale und regionale Abonnementzeitungen	31	12
Straßenverkaufszeitungen	11	11

Quelle: Bundesverband Deutscher Zeitungsverleger; Berechnungen des IfW.

Zeitschriftenverlage

Reine Zeitschriftenverlage gab es in der DDR nicht. Jedoch gaben 33 der ehemals 78 Buchverlage neben ihren Buchpublikationen auch insgesamt über 390 Zeitschriften heraus. Die meisten dieser Verlage konnten zwar durch die Treuhandanstalt privatisiert werden (Tabelle 21), doch mußten die Zeitschriften Auflageneinbußen von 50 bis 80 vH hinnehmen. So verloren vor allen Dingen die Programmzeitschriften und Illustrierten den größten Teil ihrer Leser, während westdeutsche Neugründungen speziell für die ostdeutschen Bundesländer, wie z. B. "Super TV" und "Super Illu", enorme Erfolge erzielen konnten. Auch bei den Fachzeitschriften nahmen westliche Verlage rasch das Heft in die Hand, was den Überlebenskampf der ostdeutschen Fachzeitschriften fast aussichtslos machte. 1992 existierten in den neuen Bundesländern 42 neugegründete Verlage, die z. T. oder ausschließlich Zeitschriften verlegen.

Tabelle 21 — Status der früheren DDR-Verlage mit Zeitschriftenpublikationen Anfang 1993

Status	Anzahl der Verlage
Privatisiert	29
darunter Betrieb eingestellt	4
Liquidiert	1
Privatisierung noch nicht abgeschlossen	1
In unternehmerischer Verantwortung der PDS	1
Konkurs angemeldet	1
Insgesamt	33

Quelle: Börsenverein des Deutschen Buchhandels.

Probleme der Zeitungs- und Zeitschriftenverlage

In der DDR hatte die Deutsche Post das alleinige Vertriebsrecht von Presseerzeugnissen. Das hatte für die Verlage den Vorteil, daß sie sich um den Absatz ihrer Produkte nicht zu kümmern brauchten. Die Post kaufte zunächst die gesamte Auflage, verteilte sie und ließ sich Rückläufer von den Pressehäusern vergüten. Der Vertrieb beinhaltete auch eine eigens für die Tageszeitungen eingerichtete Frühzustellung, die vor der eigentlichen Postzustellung erfolgte. Die später von der Deutschen Bundespost aus Kostengründen verfügte Einstellung dieser Vertriebsform brachte für viele Verlage erhebliche Probleme mit sich. Insbesondere überregionale Tageszeitungen sowie solche mit nur geringem Verbreitungsgrad sahen sich außerstande, ein eigenes Vertriebsnetz aufzubauen. Die spätere Zustellung mit der normalen Briefpost hätte den Tageszeitungen erhebliche Wettbewerbsnachteile beschert. Es mußten also entweder Verträge mit Pressegrossisten geschlossen (bei Straßenverkaufszeitungen) oder Kooperationen mit auflagenstärkeren Zeitungen eingegangen werden (bei Abonnement-

zeitungen); nur die größeren regionalen Tageszeitungen konnten durch verlagseigene Vertriebsgesellschaften ausgeliefert werden. Der Wechsel im Vertriebssystem brachte nicht nur die Zeitungsverlage in eine prekäre Lage. Ähnliches gilt auch für die Zeitschriftenverlage. Anstatt mit nur einem Vertriebspartner, der Post, mußten sie mit einer Vielzahl von Grossisten Verträge schließen, um einen weitreichenden Vertrieb am Kiosk und in Buchhandlungen sicherzustellen. Dies führte in vielen Fällen zu existenzbedrohenden Kostensteigerungen.

Zahlen, die über die wirtschaftlichen Verhältnisse der Zeitungs- und Zeitschriftenverlage Aufschluß geben könnten, liegen zwar nicht vor. Dem Vernehmen nach ist aber die Ertragslage in den meisten Fällen recht prekär. Der starke Lohnkostenanstieg — im ostdeutschen Druckgewerbe haben sich Lohn- und Gehaltssumme je Beschäftigten von Anfang 1991 bis Ende 1992 fast verdoppelt — macht den Unternehmen sehr zu schaffen, zumal noch immer zuviel Personal vorhanden ist. Dies wird auch der Treuhandanstalt angelastet, die den Investoren Arbeitsplatzzusagen abverlangt hat. Hinzu kommt, daß auf dem hart umkämpften ostdeutschen Zeitungsmarkt so gut wie kein Spielraum zur Durchsetzung von Preiserhöhungen besteht. Vor allem kleine ostdeutsche Verlage müssen um ihr Überleben bangen, wenn sie sich nicht an einen westdeutschen Partner anlehnen können. Um eine längere Durststrecke durchstehen zu können, fehlt ihnen das Kapital. Die finanzschwachen kleineren Verlage versuchen deshalb, sich dem Zwang rascher Tariflohnanpassungen zu entziehen, indem sie aus den Verbänden austreten bzw. ihnen gar nicht erst beitreten.

Bei der Entwicklung der Presselandschaft in Ostdeutschland spielen auch wettbewerbspolitische Gesichtspunkte eine Rolle. Auf dem ostdeutschen Zeitungsmarkt dominieren heute etwa 40 zumeist große Verlage. Das ist eine recht geringe Anzahl, verglichen mit den etwa 300 Zeitungsverlagen, die in Westdeutschland tätig sind und von denen der größere Teil, gemessen am Umsatz und der Beschäftigtenzahl, mittelständisch strukturiert ist. Da die ehemaligen SED-Bezirkszeitungen für westdeutsche Verhältnisse sehr hohe Auflagenzahlen hatten, wäre es sinnvoll gewesen, bei der Privatisierung auch kleinere Verlage zu berücksichtigen. Bei 8 der 14 auflagenstarken Bezirkszeitungen sind große Westverlage Alleineigentümer. Man mag einwenden, daß die kleinen Verlage finanziell vielfach gar nicht in der Lage waren, die auflagenstarken Blätter zu übernehmen. Aus wettbewerbspolitischer Sicht wäre dann aber eine Aufteilung der großen Verbreitungsgebiete sinnvoll gewesen. Auf diese Weise hätten sich zum einen vielleicht weitaus mehr Verlage auf dem ostdeutschen Zeitungsmarkt engagieren können, als es tatsächlich geschah, zum anderen wäre auch für kleine Verlage (eventuell im Verbund) ein Einstieg möglich gewesen. Nachdem die auflagenstarken ehemaligen SED-Bezirkszeitungen in den Händen einiger weniger Großanbieter sind, konnte sich eine lokale Pressevielfalt nicht entwickeln. Denn auf diese Zeitungen entfallen allein drei Viertel aller Ausgaben in Ostdeutschland und mehr als 85 vH der Gesamtauflage. Die hohe Konzentration stellt für Neulinge eine kaum überwindbare Marktzutrittsschranke dar. Die finanzstarken Westverlage haben die Möglichkeit, durch Preiskämpfe sowohl im Verkaufs- als auch im Anzeigengeschäft potentielle Mitbewerber vom Markt fernzuhalten. So haben die in Thüringen von dem WAZ-Konzern herausgegebenen Zeitungen aus Konkurrenzgründen die Preise für Abonnenten und Anzeigenkunden erheblich gesenkt. Das Problem sind freilich nicht allein die höheren Herstellungskosten — eine attraktive Zeitung kann durch überregionale Verbreitung ihre Auflage steigern —, sondern auch die höheren Vertriebskosten. Auf dem regionalen Zeitungsmarkt besitzen die Großverlage mit ihren Erstzeitungen quasi ein Gebietsmonopol und können wegen der hohen Auflagenzahl auf engem Raum ein effizientes und kostengünstiges Vertriebsnetz für ihre Abonnenten aufbauen. Den kleineren Verlagen ist dies wegen der geringeren Stückzahl nicht möglich. So sind sie bei Abonnementzeitungen darauf angewiesen, sich dem Vertrieb der Großverlage anzuschließen. Diese werden sich ihre Dienste vergüten lassen.

b. Buchverlage

Altverlage

In der DDR gab es 78 Buch- und Zeitschriftenverlage. Die meisten davon konnten inzwischen privatisiert werden (Tabelle 22). Acht mußten ihre Tätigkeit einstellen, drei davon nach Übernahme durch einen westlichen Investor. Kaum ein Verlag kam offenbar für ein Management-Buy-Out in Frage. Nur in drei Fällen haben die Mitarbeiter ihren Betrieb gekauft, teilweise unter Zuhilfenahme westlicher Beteiligungen. Die meisten Verlage wurden von westdeutschen, nur vier von ausländischen Investoren übernommen. Im Gegensatz zu der Privati-

sierung der Zeitungsverlage erhielten überwiegend mittelständische Verlagshäuser den Zuschlag. Fünf Verlage gingen sogar an Privatpersonen. Bemerkenswert ist, daß auch einige branchenfremde Investoren zum Zuge kamen, so z. B. ein Münchener Industrieller und ein Frankfurter Immobilienmakler. Für die Treuhandanstalt war die Privatisierung der Verlage insgesamt ein Zuschußgeschäft, da sie in den meisten Fällen nur einen symbolischen Preis von 1 DM erlösen konnte und obendrein die Altschulden übernehmen mußte. Allerdings hat sie in der Regel die Immobilie nicht mitveräußert oder sich etwaige künftige Veräußerungsgewinne durch Nachbewertungsklauseln gesichert. Häufig stellte die Immobilie das einzig Interessante an einem ostdeutschen Verlag dar.

Tabelle 22 — Stand der Privatisierung der Buchverlage Anfang 1993

Anzahl der früheren Buchverlage insgesamt	78
darunter der Treuhandanstalt zur Privatisierung übergeben	71
Privatisiert	60
MBO	3
Unternehmenstätigkeit eingestellt	3
In Treuhandbesitz	5
In Liquidation oder Konkurs angemeldet	5
In unternehmerischer Verantwortung der PDS	1

Quelle: Börsenverein des Deutschen Buchhandels.

Die meisten ostdeutschen Buchverlage gerieten nach der Öffnung der Mauer in eine tiefe Existenzkrise. Vor allem für diejenigen, die früher eine politische Funktion hatten, war über Nacht der Markt weggebrochen: Große Teile der Buchbestände wurden Makulatur; begonnene Buchprojekte mußten eingestellt, geplante konnten nicht mehr begonnen werden; die alten Vertriebswege existierten nicht mehr. Aber auch Verlage, die auf Belletristik und Sachbücher spezialisiert waren, taten sich plötzlich schwer. Ein Grund dafür war, daß der ostdeutsche Buchmarkt nun mit westlichen Erzeugnissen überschwemmt wurde, die vorher wegen der Zensur und wegen Devisenmangels kaum zu haben waren. Ein weiterer Grund war der starke Nachfragerückgang, weil vielen Menschen die Zeit zum Lesen knapp geworden war und weil Druckerzeugnisse spürbar teurer geworden waren. Die meisten Buchverlage in Ostdeutschland haben sich von alledem bislang noch nicht erholt; dies gilt auch für solche, die einen westdeutschen Eigner haben. Die enorme personelle Überbesetzung (bis zum Zehnfachen vergleichbarer Westverlage) konnte zwar weitgehend abgebaut werden, aber es fehlt an vielem — vor allem aber an Buchmanuskripten, aus denen sich ein Bestseller machen läßt. Die Autoren, die das Zeug dazu haben, sind in der Regel anderswo unter Vertrag.

Neue Verlage

Im Gegensatz zu den ehemaligen Buchverlagen handelt es sich bei den Neugründungen häufig um kleine Verlage mit nur zwei bis vier Mitarbeitern. Gründungsmitglieder sind nicht selten Lektoren der alten Verlage, die ihr Know-how einbringen. Da die ehemaligen Großverlage sich in einer wirtschaftlich schlechten Lage befinden, ist gerade bei qualifiziertem Personal die Neigung zum Abwandern groß. Die Neugründungen können etwas optimistischer in die Zukunft blicken. Wenn sich auch nicht alle werden halten können, so hat doch ein Teil gute Chancen, eine Nische zu finden. Sie brauchen nicht die Lasten eines alten, großen und trägen Apparates zu tragen, sondern fangen mit geringer Mitarbeiterzahl und kleinen Projekten an. Die Anzahl der existierenden Neugründungen beläuft sich auf schätzungsweise 100, die meisten sind in Sachsen, insbesondere in der traditionellen Buchstadt Leipzig, angesiedelt.

5. Wäschereien

Die Dienstleistungen der Wäschereien wurden — wie auch die meisten anderen Dienstleistungen — in der DDR überwiegend von großen volkseigenen Betrieben und Kombinaten erbracht. Der Übergang zur Markt-

wirtschaft erforderte sowohl die Anpassung der Betriebsgrößen und der Betriebsorganisation als auch die Anpassung des Leistungsangebots an das veränderte wirtschaftliche Umfeld, das durch einen starken Rückgang der Nachfrage wie durch eine Zunahme der Qualitätsansprüche gekennzeichnet ist.

a. Situation im Jahr 1989

In der DDR gab es neben fünf großen Textilreinigungskombinaten in Berlin, Dresden, Karl-Marx-Stadt, Neubrandenburg und Jena etwa 200–250 Wäschereibetriebe mit insgesamt 700–800 Betriebsstätten. Sie beschäftigten insgesamt 45 000–50 000 Arbeitskräfte. Etwa drei Viertel von ihnen waren Frauen. Die Gesamtleistung der Wäschereien betrug 1989 rund 750 Mill. Mark. Es wurden insgesamt 368 kt Wäsche gewaschen; darunter 200 kt für private Haushalte. 95 vH der Wäschereileistungen wurden von staatlichen Betrieben, nur 5 vH von Produktionsgenossenschaften des Handwerks und von privaten Betrieben erbracht. Das Waschen von Wäsche war die Hauptleistung der Betriebe. Daneben führten sie auch die chemische Reinigung von Textilien durch. Der Kundenkreis der Wäschereien umfaßte private Haushalte, Betriebe und andere Einrichtungen (wie Hotels, Gaststätten, Gesundheitseinrichtungen, gewerkschaftliche und betriebliche Ferienheime) sowie sogenannte Sonderbedarfsträger (wie die Nationale Volksarmee, die Sowjetarmee, das Ministerium für Staatssicherheit u. a.).

Gewerbliche Kunden hatten für die Inanspruchnahme der Wäschereileistungen aufwanddeckende Preise zu zahlen, für die privaten Haushalten dagegen waren diese Leistungen aufgrund umfangreicher Subventionen sehr billig. Für ein Kilogramm Wäsche zahlten sie nur 1,20 Mark. Die Aufwendungen der Betriebe wurden, soweit sie den Leistungen für private Haushalte zuzurechnen waren, zur Hälfte aus dem Staatshaushalt getragen: Die jährliche leistungsgebundene Preisstützung lag bei 150–180 Mill. Mark.

Der bauliche Zustand der Wäschereigebäude war in der Regel schlecht. Dagegen waren die Hauptausrüstungen, besonders die der großen Wäschereien, in einem besseren Zustand, da sie von Zeit zu Zeit modernisiert worden waren. Der ganz überwiegend mangelhafte Zustand der Wasser- und Stromleitungen sowie eine nur unzureichende Meß- und Regeltechnik verursachten einen extrem hohen Verbrauch an Energie und Wasser sowie zum Teil erhebliche Umweltschäden. Unzureichend war auch die Ausstattung der Betriebe mit Mietwäsche.

b. Entwicklung und gegenwärtige Lage

Der Übergang zu marktwirtschaftlichen Verhältnissen konfrontierte die Wäschereibetriebe in den neuen Bundesländern mit zahlreichen Aufgaben und Problemen. Es waren nicht nur die großen Kombinate und Betriebe zu entflechten:

(1) Die Betriebe sahen sich einem immensen Nachfragerückgang gegenüber. Der Deutsche Textilreinigungs-Verband schätzt, daß die Nachfrage der privaten Haushalte um etwa drei Viertel zurückging. Zudem schrumpfte die Nachfrage der ehemaligen Großkunden (der Nationalen Volksarmee, der Sowjetarmee, des FDGB-Feriendienstes) oder fiel gänzlich weg. Nach dem Wegfall der Subventionen mußten die Betriebe ihre Preise deutlich anheben, so daß viele private Haushalte ihre Wäsche nun nicht mehr zum Waschen außer Haus gaben. Hinzu kam, daß sich in den Städten das Netz der Annahmestellen aufgelöst hatte — sei es, daß die bisher mitgenutzten Annahmestellen der Dienstleistungskombinate geschlossen worden waren, sei es, daß die eigenen Annahmestellen aus Kostengründen hatten geschlossen werden müssen, oder sei es, daß die Räumlichkeiten, in denen sie sich befanden, aufgegeben werden mußten.

(2) Die Betriebe mußten, um im Wettbewerb bestehen zu können, nicht nur die Qualität ihrer Leistungen anheben, sie mußten vor allem ihre Kosten deutlich senken. Um sich der Nachfrage anzupassen, haben sie oftmals auch ihr Leistungsprofil verändert, indem sie betriebsfremde Leistungen wie die der Dampfbereitstellung für externe Abnehmer und Nebenleistungen wie die des chemischen Reinigens oder des Färbens von Textilien aufgegeben oder an kleinere, ausgegliederte Betriebe übertragen haben und indem sie neue Leistungen in ihr Angebot aufgenommen haben. Besonderen Problemen sehen sich die Wäschereien in den grenznahen Ge-

bieten zu Polen und zur Tschechischen Republik gegenüber: Sie stehen in unmittelbarer Konkurrenz zu den oftmals preisgünstigen Anbietern dieser Länder.

(3) Die Betriebe haben teilweise hohe Altschulden zu tilgen und Auflagen zur Altlastenbeseitigung zu erfüllen, was hohe Aufwendungen zur Sanierung kontaminierter Flächen beinhaltet.

Nach Schätzung des Deutschen Textilreinigungs-Verbandes arbeiten in den neuen Bundesländern gegenwärtig etwa 450 Wäschereibetriebe. Darunter befinden sich 40–50 neugegründete Unternehmen. Etwa 15 kleinere Betriebe sowie eine nicht bekannte Anzahl von Betriebsteilen sind inzwischen stillgelegt worden. Die Privatisierung der Wäschereibetriebe ist bis auf wenige Fälle abgeschlossen. 30–40 Unternehmen wurden an ihre früheren Eigentümer zurückgegeben, 10–15 wurden im Rahmen eines Management-Buy-Out privatisiert.

Die Wäschereien beschäftigen derzeit 12 000–15 000 Personen, das ist weniger als ein Drittel der vor der Wende in diesem Bereich Tätigen. Abgebaut wurde sowohl Produktions- als auch Verwaltungspersonal. Ein Teil der Arbeitskräfte, vor allem in den technischen Bereichen (etwa Betriebshandwerker und im Rationalisierungsmittelbau Beschäftigte), konnte in neugegründeten Firmen Beschäftigung finden. Zumindest in den kleinen und mittleren Firmen dürfte der Arbeitskräfteabbau inzwischen weitgehend vollzogen sein. Eine Reihe von Wäschereien hat bereits zusätzliche Arbeitskräfte eingestellt bzw. sieht dies für die nächste Zeit vor.

Die wirtschaftliche Lage der meisten Wäschereien hat sich offenkundig im Jahr 1992 stabilisiert. Der rapide Umsatzrückgang in den Jahren 1990 und 1991 konnte durch zahlreiche Maßnahmen — dazu gehören vor allem eine Verbesserung des Leistungsangebotes und verstärkte Marketingaktivitäten zur Wiedergewinnung von Kunden (Hotels, Gaststätten und auch Haushalte) — gestoppt werden. Zahlreiche Betriebe erwarten für 1993 eine Umsatzsteigerung, teilweise bis zu 20 vH. Inzwischen werden die Ergebnisse der Modernisierung der Waschtechnik und der Fahrzeuge sowie der Maßnahmen zur Rentabilitätsverbesserung durch Senkung der Kosten (Personalabbau, Maßnahmen zur Reduktion des Energie- und Wassereinsatzes u. a.) deutlich spürbar. Die betrieblichen Verluste konnten auf diese Weise (weiter) verringert werden. Die meisten Betriebe, das ergaben die Gespräche in den besuchten Unternehmen, dürften 1994, spätestens aber 1995, die Gewinnzone erreichen.

c. Fallbeispiel 1: Stammbetrieb eines ehemaligen Textilreinigungskombinats in einer Großstadt

Das Unternehmen wurde zum 1.7.1991 auf dem Wege eines Management-Buy-Out privatisiert. Zwei der ursprünglich fünf Gesellschafter sind zwischenzeitlich ausgeschieden. Die übrigen drei Gesellschafter halten 60 vH, eine Bank hält 40 vH des Stammkapitals.

Zur Umstrukturierung des Unternehmens gehören folgende Maßnahmen: die Konzentration auf das Kerngeschäft, also das Waschen und Vermieten von Wäsche; die Ausgliederung von Leistungen wie den Vertrieb branchenfremder Produkte und die Dampfbereitstellung für externe Abnehmer; der Verkauf nicht mehr betriebsnotwendiger Gebäude und Grundstücke; die Abrundung des Leistungsangebotes etwa durch Errichtung eines Sterilisationszentrums zur Versorgung von Krankenhäusern mit OP-Wäsche; die Modernisierung der Waschtechnik zu 90 vH, der Fertigstellungstechnik zu 60 vH und des Fuhrparks zu 50 vH; die Vergrößerung des Kundenstamms sowie die sozial verträgliche Durchführung des Arbeitsplatzabbaus.

Vom gegenwärtigen Umsatz aus Waschleistungen entfallen etwa 50 vH auf Einrichtungen des Gesundheits- und Sozialwesens, 30 vH auf private Haushalte und Industriebetriebe sowie 20 vH auf Hotels und gastronomische Betriebe. Bemerkenswert ist, daß noch etwa die Hälfte der ehemaligen Haushaltskunden Waschleistungen in Anspruch nimmt. Hierzu hat sicherlich beigetragen, daß der früher in den Großstädten übliche Kundendienst — Abholen und Bringen der Wäsche — beibehalten werden konnte. Gegenwärtig schreibt das Unternehmen noch rote Zahlen (Tabelle 23). Hierfür sind vor allem hohe Abschreibungen und Zinsleistungen verantwortlich. Der Eintritt in die Gewinnzone wird für 1995 erwartet. Die Treuhandanstalt hat dem Unternehmen auferlegt, Altkredite in Höhe von mehr als 2 Mill. DM — unter anderem für längst nicht mehr vorhandene Maschinen — zu bedienen sowie bis 1998 die Bodensanierung durchzuführen. Dies wird den Betrieb in den nächsten Jahren noch erheblich belasten.

Tabelle 23 — Kennzahlen zur betrieblichen Entwicklung einer ostdeutschen Wäscherei (Fallbeispiel 1)

	1989	1990	1991	1992	1993[a]
Umsatz (Mill. DM)	.	20,4[b]	31,1	27,0	20,5
darunter aus Wäschereileistungen	.	.	21,5	19,0	20,5
Investitionen (Mill. DM)	.	.	8,0	12,0	4,0
Beschäftigte (Anzahl)[c]	1 632	967	.	500	300

[a]Geschätzt bzw. geplant. — [b]2. Halbjahr 1990. — [c]Stand zum Jahresende.

Quelle: Befragung des IWH.

d. Fallbeispiel 2: Mittelgroßer Wäschereibetrieb in einer ehemaligen Bezirkshauptstadt

Das Unternehmen wurde zum 1.4.1992 auf dem Wege eines kombinierten Management-Buy-Out/ Management-Buy-In privatisiert. Jeder der beiden Geschäftsführer hält 37 vH, ein schwedischer Wäschereidirektor 17 vH, drei weitere Mitarbeiter halten je 3 vH der Anteile des Stammkapitals.

Das Unternehmen verfügte zum Zeitpunkt der Wende über relativ günstige Produktionsvoraussetzungen: Eine neue Halle mit moderner Waschtechnik war erst 1987 in Betrieb genommen worden; Grund und Boden befanden sich im Eigentum des Unternehmens. Dennoch war der Start in die Marktwirtschaft hindernisreich. Er war verbunden mit einem erheblichen Nachfrageausfall, der sowohl aus dem Verlust der bisherigen Großkunden (Nationale Volksarmee, FDGB-Feriendienst) als auch aus dem Verlust weiterer Kunden (Hotels und Gaststätten) herrührte, die von westdeutschen Firmen mit Hilfe aggressiver Markteintrittsstrategien abgeworben wurden. Das Unternehmen hatte mit finanziellen Engpässen zu kämpfen, die dem Vernehmen nach auch aus der zögerlichen Mittelbereitstellung durch die Treuhandanstalt resultierten.

Nach der Privatisierung wurden folgende Maßnahmen ergriffen: neue Kunden wurden akquiriert, das bisherige Leistungsspektrum wurde ergänzt, ein leistungsfähiger Vertrieb wurde aufgebaut, die technischen Anlagen (Fahrzeuge und Waschmaschinen) wurden erneuert, der Bestand an Mietwäsche wurde erneuert und der Arbeitsplatzabbau wurde sozial verträglich durchgeführt. Durch intensivierte Marketingaktivitäten gelang es, neue Kunden, wie beispielsweise Einrichtungen der Bundeswehr, zu gewinnen und alte Kunden, wie etwa Hotels und Gaststätten, zurückzugewinnen. Das Unternehmen macht gegenwärtig seinen Umsatz zu 35–40 vH mit Hotels und Gaststätten, zu 20–30 vH mit gewerblichen Kleinabnehmern, zu 18–20 vH mit der Bundeswehr, zu 10–12 vH mit einem großen Alten- und Pflegeheim und zu 8–10 vH mit privaten Haushalten.

Das Leistungsspektrum umfaßt nun auch die Ausstattung von Hotels mit Wäsche, ihre Belieferung mit Schnittblumen und Topfpflanzen, die Vermietung und Reinigung von Matten, die Bereitstellung und Wartung von Spendergeräten für Waschräume sowie Verbesserungen beim Bekleidungsservice für gewerbliche Kunden. Die Wäschereileistungen bleiben mit einem Umsatzanteil von 95 vH weiterhin der Angebotsschwerpunkt. Auch nach der Privatisierung wurde noch Beschäftigung abgebaut (Tabelle 24). Umsatz und Investitionen waren 1992 im Vergleich zum Vorjahr rückläufig. Zur Steigerung des Umsatzes sowie zur Senkung der Kosten, insbesondere der Energie- und Wasserkosten, will die Unternehmensleitung weitere Investitionen durchführen und rechnet damit, daß der Betrieb ab 1994 in der Gewinnzone operieren wird. Zur Beseitigung von

Tabelle 24 — Kennzahlen zur betrieblichen Entwicklung einer ostdeutschen Wäscherei (Fallbeispiel 2)

	1989	1990	1991	1992	1993[a]
Umsatz (Mill. DM)	.	.	2,9	2,4	2,8
Investitionen (Mill. DM)	.	.	0,7	0,3	2,5
Betriebsergebnis (Mill. DM)	.	.	–1,4	–0,4	–0,3
Beschäftigte (Anzahl)[b]	312	170	94	63	50–55

[a]Geschätzt bzw. geplant. — [b]Stand zum Jahresende.

Quelle: Befragung des IWH.

Umweltaltlasten ist eine Flächenentlüftung erforderlich, an deren Kosten sich das Unternehmen mit 200 000 DM beteiligen muß. Die Altkredite wurden von der Treuhandanstalt übernommen.

e. Fallbeispiel 3: Mittelständischer Wäschereibetrieb in Hauptstadtnähe

Das Unternehmen wurde im November 1991 von dem Inhaber einer Westberliner Wäscherei übernommen. Die wichtigsten Maßnahmen, die seit der Privatisierung zur Umstrukturierung ergriffen wurden, sind der Aufbau eines neuen Kundenstamms, die Erweiterung und Modernisierung des Anlagenbestandes sowie der Abbau von Personal, insbesondere im Verwaltungsbereich.

Nach der Wende verlor das Unternehmen einen Großteil seiner bisherigen Kundschaft: Die Nachfrage der Nationalen Volksarmee, der Sowjetarmee und der Heime des FDGB-Feriendienstes fiel vollständig aus; die Nachfrage privater Haushalte ging stark zurück. Inzwischen ist es dem Unternehmen gelungen, auch auf dem Westberliner Markt Fuß zu fassen. Insgesamt realisiert es nun 50 vH seines Gesamtumsatzes in der Hauptstadt. Im Wettbewerb muß es sich vor allem gegen polnische Anbieter behaupten, die mit niedrigen Preisen versuchen, in den Markt einzudringen. Den Großteil seines Umsatzes erzielt das Unternehmen heute mit Wäschereileistungen; die chemische Reinigung spielt nur noch eine unbedeutende Rolle. Der Umsatz aus Wäschereileistungen entfällt gegenwärtig zu etwa 50 vH auf Hotels und Restaurants, zu etwa 40 vH auf gewerbliche Kleinabnehmer sowie soziale Einrichtungen und zu etwa 10 vH auf private Haushalte. Dabei haben die Wäschereileistungen für private Haushalte nur noch 5 vH des Umfangs, den sie vor der Wende hatten.

Die bisher getätigten Investitionen richteten sich vornehmlich auf Maßnahmen zur Energieeinsparung, auf die Modernisierung der Wasch- und Mangeltechnik sowie auf die Erneuerung des Fuhrparks. Die für dieses Jahr vorgesehenen Investitionen richten sich auf den Bau einer neuen Halle, durch den sich die Waschkapazität des Unternehmens um etwa 40 vH erhöhen wird.

Die Belegschaft des Unternehmens wurde verringert und dabei umstrukturiert. Das Verwaltungspersonal wurde rigoros von 40 auf 6 Mitarbeiter reduziert, während im Produktionsbereich das Stammpersonal größtenteils weiterbeschäftigt wurde. Für 1993 ist in diesem Bereich sogar eine leichte Aufstockung des Personals geplant. Tabelle 25 zeigt, wie die Umstrukturierungsmaßnahmen ihren Niederschlag in den betrieblichen Kenndaten finden. Den Eintritt in die Gewinnzone erwartet das Unternehmen für 1995. Zur Sanierung kontaminierter Flächen auf dem Unternehmensgelände sind hohe Aufwendungen erforderlich.

Tabelle 25 — Kennzahlen zur betrieblichen Entwicklung einer ostdeutschen Wäscherei (Fallbeispiel 3)

	1989	1990	1991	1992	1993[a]
Umsatz (Mill. DM)	.	.	2,9	3,4	3,6–3,7
Investitionen (Mill. DM)	.	.	.	2,0[b]	1,0
Betriebsergebnis (Mill. DM)	.	.	–0,6	–0,3	.
Beschäftigte (Anzahl)[c]	160	.	.	98	110

[a]Geschätzt bzw. geplant. — [b]1991/92. — [c]Stand zum Jahresende.

Quelle: Befragung des IWH.

V. Wohnungswirtschaft

Zu den dringlichen Aufgaben gehört die Überführung der ostdeutschen Wohnungswirtschaft in die Soziale Marktwirtschaft. Diese Aufgabe wurde von den Verantwortlichen zunächst nur zögerlich angegangen. Die Übertragung des Eigentums an Grundstücken und Gebäuden ist ein in vielen Fällen noch ungelöstes Problem. Die Mieten sind noch nicht auf einem kostendeckenden Niveau. Für das Problem der Altschulden — bislang eines der großen Investitionshemmnisse — wurden jedoch im Rahmen des Solidarpaktes nun die Weichen zu einer Lösung gestellt. Die Probleme der Wohnungswirtschaft sind im wesentlichen bekannt, zu einem fundier-

ten Urteil fehlen aber oftmals Hintergrundinformationen.[21] Im folgenden wird deshalb versucht, die verfügbaren Daten zusammenzutragen und zu einem Gesamtbild zusammenzufügen.

1. Wohnungswirtschaft in der DDR

Die Wohnungswirtschaft der DDR war seit Einführung des "komplexen Wohnungsbaus" Mitte der siebziger Jahre durch eine umfassende staatliche Lenkung gekennzeichnet, die sowohl den Umfang und die Struktur der Bautätigkeit als auch die Belegung der Wohnungen und die Höhe der Wohnkosten festlegte. Die Wohnungsbaupolitik war auf eine "systematische Verjüngung" der Wohnsubstanz ausgerichtet: Der Neubau hatte Priorität und wurde zu Lasten der Bestandspflege betrieben; Modernisierungen wurden nur in begrenztem Umfang und grundlegende Sanierungen fast gar nicht durchgeführt. Die Finanzierung der Bautätigkeit erfolgte zu einem Drittel aus dem Staatshaushalt und zu zwei Dritteln mittels Staatsbankkrediten. Die Höhe des wohnungswirtschaftlichen Kreditbestandes belief sich zum Zeitpunkt der Vereinigung auf rund 36 Mrd. DM.

Der Wohnungsbestand der DDR umfaßte Ende 1989 etwa 6,6 Millionen Wohnungen.[22] Davon waren rund 2,7 Millionen sogenannte volkseigene Wohnungen, zu denen auch rund 200 000 Werkswohnungen gehörten. Sie wurden von den kommunalen Wohnungsverwaltungen (KWV) bzw. von den volkseigenen Betrieben (VEB) für Gebäudewirtschaft bewirtschaftet und verwaltet. Daneben gab es mit rund 2,7 Millionen etwa ebenso viele private Wohnungen sowie rund 1,2 Millionen Wohnungen in genossenschaftlichem Eigentum. Die Belegung der volkseigenen Wohnungen erfolgte durch Zuweisung entsprechend den Kriterien des Gesetzes über Belegungsrechte. Für den gesamten Wohnungsbestand waren die Mieten auf dem Niveau von 1936 festgeschrieben und lagen bei durchschnittlich 1 Mark je Quadratmeter. Die Mieteinnahmen reichten nicht zur Dekkung der laufenden Bewirtschaftungskosten, und auch die Wohnungsbaukredite wurden nicht bedient. Die Kostenunterdeckung erreichte Ausmaße bis zu 80 vH. Die Defizite — zuletzt in Höhe von jährlich 16 Mrd. Mark — wurden überwiegend durch Zuschüsse aus dem Staatshaushalt gedeckt; nur zu einem kleinen Teil hatten die staatlichen Vermieter sie selbst zu tragen. Die Genossenschaften erhielten Zuweisungen von den Betrieben; private Vermieter hingegen mußten die Defizite — zumeist in Form von Zwangskrediten — selbst finanzieren. Auch die Bedienung der Kredite für den staatlichen Wohnungsbau erfolgte durch Zuschüsse. Bei den Mietern lag die direkte Belastung mit Wohnkosten bei durchschnittlich 3 vH ihres verfügbaren Einkommens. Die Wohnraumversorgung konnte zwar mit durchschnittlich 25 qm Wohnfläche pro Einwohner als quantitativ hinreichend gelten, war qualitativ jedoch höchst unzureichend.

2. Weichenstellungen für mehr Marktwirtschaft

Im Wohnungswesen sind Reformen in drei zentralen Bereichen erforderlich: Es müssen adäquate rechtliche Rahmenbedingungen geschaffen werden, insbesondere im Hinblick auf die Eigentumsrechte; es ist eine weitgehende Liberalisierung des Mietrechts notwendig, um die Steuerung des Wohnungsmarktes durch knappheitsgerechte (Miet)Preise zu ermöglichen, und es müssen Konzepte entwickelt werden, auf welche Weise die Altlasten des sozialistischen Wohnungsbaus (Altschulden und aufgestauter Sanierungsbedarf) abgetragen werden sollen. Darüber hinaus müssen Maßnahmen ergriffen werden, die den Reformprozeß sozial flankieren.

Durch die DDR-Kommunalverfassung vom Mai 1990, das Treuhandgesetz sowie den Einigungsvertrag wurden erste wohnungswirtschaftliche und wohnungspolitische Weichen gestellt. Während zuvor die kommunalen und genossenschaftlichen Betriebe der Gebäudewirtschaft mit der Verwaltung des Wohnungswesens be-

---

[21] Im Bereich der amtlichen Statistik gibt es bislang kaum Daten zur ostdeutschen Wohnungswirtschaft. Bisher führte das Statistische Bundesamt lediglich eine Sondererhebung über den in Plattenbauweise errichteten Wohnungsbestand der DDR durch. Im Herbst 1993 soll bundesweit eine Ein-Prozent-Stichprobe gezogen werden und 1995 eine Vollerhebung des Gebäude- und Wohnungsbestandes in den neuen Bundesländern stattfinden.

[22] Das Statistische Jahrbuch der DDR weist für diesen Zeitpunkt rund 7 Millionen Wohnungen aus. Diese Angabe ist Schätzungen des ifo-Instituts zufolge jedoch um etwa 400 000 Wohnungen überhöht.

traut waren, wurde nun den Kommunen das Eigentum am ehemals volkseigenen Wohnungsbestand zugeordnet mit der Maßgabe, es "unter Berücksichtigung sozialer Belange schrittweise in eine marktwirtschaftliche Wohnungswirtschaft" zu überführen. Die Werkswohnungen fielen der Treuhandanstalt zu: An den Wohnungen der volkseigenen Betriebe und Güter erhielt sie über die Treuhandunternehmen mittelbares Eigentum; an den Wohnungen der Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften erhielt sie unmittelbares Eigentum. Für alle diese Wohnungen beauftragte sie die Treuhandliegenschaftsgesellschaft mbH mit der Vermarktung.

Die Vorschriften der DDR-Kommunalverfassung und des Treuhandgesetzes sprachen zunächst nur ungenau von einer Übertragung des Vermögens an die Kommunen. Der Einigungsvertrag präzisierte diese Regelung dahingehend, daß er den Kommunen auch die anteilige Übernahme der Schulden auferlegte. Sie sollen das wohnungswirtschaftliche Vermögen einschließlich der anteiligen Schulden auf die Wohnungsgenossenschaften und auf die in Kapitalgesellschaften umzugründenden kommunalen Wohnungsunternehmen übertragen, so daß sie nun, obwohl die rechtliche Qualität dieser Verbindlichkeiten noch umstritten ist, unmittelbar oder mittelbar als Anteilseigner der als Kapitalgesellschaften neugegründeten kommunalen Wohnungsunternehmen für die Altschulden der DDR-Wohnungswirtschaft haften.

Mit den Bestimmungen des Einigungsvertrages wurde für die ostdeutsche Wohnungswirtschaft der Übergang zu marktwirtschaftlichen Verhältnissen schon in den Grundzügen anders gestaltet als in anderen Wirtschaftsbereichen. So wurde den ostdeutschen Kommunen eine wesentlich größere Verantwortung für die Wohnungswirtschaft und die Wohnraumversorgung der Bevölkerung zugewiesen, als es der in Westdeutschland herrschenden Aufgabenteilung zwischen Bund, Ländern und Gemeinden entspricht. Durch die anteilige Zuweisung der Schulden an die Kommunen werden die Altkredite der Wohnungswirtschaft anders behandelt als andere Teile der DDR-Staatsschulden, die als Sondervermögen des Bundes in den Kreditabwicklungsfonds eingebracht wurden. Auch ist die Wohnungswirtschaft einer der wenigen Bereiche, in dem die Einführung der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion nicht mit einer sofortigen Freigabe der Preise einherging. Vielmehr sah der Einigungsvertrag eine Festschreibung der Bestandsmieten auf ihrem bisherigen Niveau bis längstens Ende 1991 vor.

Die Anpassungsprozesse in der Wohnungswirtschaft sollen sozial flankiert werden durch ein erweitertes Wohngeldrecht sowie einen erweiterten Kündigungsschutz, und sie sollen beschleunigt werden durch eine umfangreiche öffentliche Förderung. Der Maßnahmenkatalog reicht von laufenden Zuwendungen an die Wohnungsunternehmen (Bewirtschaftungshilfen) über die Modernisierungsförderung, die Neubau-, Eigentums- und Bausparförderung bis hin zur Städtebauförderung.

3. Wohnungsunternehmen und Wohnungsbestand

Die unternehmerische Wohnungswirtschaft in den neuen Bundesländern umfaßt insgesamt rund 1 200 Unternehmen. Dabei handelt es sich um rund 800 Genossenschaften und 400 kommunale Wohnungsunternehmen. Sie gehören nahezu sämtlich dem Gesamtverband der Wohnungswirtschaft e.V. (GdW) an. Um im Wohnungswesen marktwirtschaftliche Verhältnisse zu schaffen, mußten zunächst noch vor den eigentumsrechtlichen die unternehmensrechtlichen Verhältnisse neu geordnet werden. Die kommunalen Wohnungsunternehmen mußten sich in Kapitalgesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung oder Aktiengesellschaften umgründen. Anders dagegen die genossenschaftlichen Wohnungsunternehmen: Sie müssen sich nicht umgründen oder neu gründen; für sie gilt seit dem 1. Juli 1990 wieder das Genossenschaftsgesetz von 1889 in seiner Fassung von 1973, welches das DDR-Recht ablöste. Sie mußten sich jedoch, um den Status einer eigenen Rechtspersönlichkeit zu erlangen, eine neue, den Vorschriften dieses Gesetzes entsprechende Satzung geben und im Genossenschaftsregister eintragen lassen. Diese Prozesse vollzogen sich anfangs nur schleppend. Während die Verabschiedung neuer Satzungen rasch vonstatten ging und bald abgeschlossen war, waren Ende 1991 erst 52 vH der Genossenschaften im Genossenschaftsregister eingetragen; 76 vH der kommunalen Unternehmen hatten sich bis dahin in Kapitalgesellschaften umgewandelt und erst etwa zwei Drittel von ihnen waren zu diesem Zeitpunkt auch schon im Handelsregister eingetragen. Vielfach gab es Verzögerungen bei der Eintragung.

Die genossenschaftlichen und kommunalen Wohnungsunternehmen bewirtschaften in den neuen Bundesländern insgesamt etwa 3,8 Millionen Wohnungen.[23] Die durchschnittliche Größe der ostdeutschen Genossenschaften liegt mit rund 1 550 Wohnungen deutlich höher als in Westdeutschland (rund 900). Dabei streut die Größe der ostdeutschen Genossenschaften ganz erheblich; sie reicht von der kleinsten mit 8 Wohnungen bis zur größten mit 18 000, wobei die Mehrzahl der Genossenschaften einen Bestand von unter 500 Wohnungen verzeichnet. Bei den kommunalen Unternehmen liegt die durchschnittliche Größe mit einem Bestand von etwa 6 300 Wohnungen gleichfalls deutlich über der in Westdeutschland (3 800). Ihre Größe streut von solchen mit einem Bestand von 10 Wohnungen bis hin zu solchen mit 154 000 Wohnungen. Die durchschnittliche Größe der Wohnungen unterscheidet sich dagegen weniger stark. Für die Mitgliedsunternehmen des GdW liegt sie bei 57 qm (Ost) bzw. 62 qm (West); für alle von der amtlichen Statistik erfaßten Mietwohnungen ergeben sich durchschnittlich 65 qm (Ost) bzw. 69 qm (West).

Die von der DDR betriebene Bau- und Wohnungspolitik prägt die Struktur des Wohnungsbestandes in den neuen Bundesländern. Dies gilt sowohl hinsichtlich der Eigentumsformen, der Gebäudetypen und der Bauweise als auch bezüglich des Alters der Gebäude wie der Ausstattung der Wohnungen. Und es gilt vor allem für den Erhaltungszustand, genauer: den immensen Sanierungs-, Instandsetzungs- und Modernisierungsbedarf. Im Wohnungswesen ist es wohl am augenfälligsten, welche Anstrengungen noch zu unternehmen sind, um eine Angleichung der Lebensverhältnisse in den alten und den neuen Bundesländern zu erreichen.

Die von den kommunalen und genossenschaftlichen Unternehmen bewirtschafteten Wohnungen repräsentieren knapp 60 vH des Wohnungsbestandes in den neuen Ländern; gut 40 vH sind — überwiegend in Form von Eigenheimen und zu einem kleineren Teil auch in Form von vermieteten Wohnungen — in Privateigentum (Tabelle 26). Der Anteil selbstgenutzten Wohnungseigentums lag und liegt auch wohl derzeit bei etwa 25 vH bezogen auf den gesamten Wohnungsbestand der neuen Bundesländer; im Westen beträgt dieser Anteil knapp 40 vH. Für jede Eigentumsform zeigt sich eine charakteristische Struktur hinsichtlich des Gebäudetyps. Im kommunalen, ehemals volkseigenen Bestand befinden sich vorwiegend die in Plattenbauweise errichteten Mehrfamilienhäuser, in genossenschaftlichem Eigentum, insbesondere bei den gemeinnützigen Wohnungsgenossenschaften, die schon vor 1945 gegründet worden waren, dominieren die in konventioneller Bauweise errichteten Mehrfamilienhäuser, und im Privateigentum konzentrieren sich die fast ausschließlich in konventioneller Bauweise errichteten Ein- und Zweifamilienhäuser.

Tabelle 26 — Struktur des Wohnungsbestandes nach Eigentumsformen und Gebäudetypen in der DDR 1989

Eigentumsform	Volkseigentum		Genossenschaftliches Eigentum		Privateigentum		Insgesamt	
Gebäudetyp	1 000	vH	1 000	vH	1 000	vH	1 000	vH
1. Mehrfamilienhäuser	2 442	37	1 122	17	924	14	4 422	67
2. Ein- und Zweifamilienhäuser	264	4	66	1	1 782	27	2 178	33
3. Konventionelle Bauweise	380	6	1 088	16	2 706	41	4 174	63
4. Plattenbauweise[a]	2 326	35	100	2	0	0	2 426	37
5. Ingesamt (1.+2. bzw. 3.+4.)	2 706	41	1 188	18	2 706	41	6 600	100

[a]Einschließlich Gebäude in Block- und Streifenbauweise.

Quelle: ifo-Institut für Wirtschaftsforschung; Statistisches Bundesamt; Statistisches Amt der DDR; Schätzung des IfW.

[23] Die im Gesamtverband organisierten ostdeutschen Unternehmen bewirtschaften insgesamt etwa 3,5 Millionen Wohnungen. Die Wohnungsbestände der Genossenschaften werden vom Gesamtverband zu 100 vH, die der kommunalen Unternehmen zu rund 90 vH repräsentiert. Etwa 300 000 weitere Wohnungen, die größtenteils von den kommunalen Wohnungsämtern direkt verwaltet werden, sind nicht im Gesamtverband vertreten.

Im Bestand der unternehmerischen Wohnungswirtschaft befinden sich zu zwei Dritteln Wohngebäude, die nach dem zweiten Weltkrieg errichtet wurden (Tabelle 27). Während sich die in der Vorkriegszeit errichteten Altbauten ganz überwiegend (zu gut 90 vH) im Bestand der Kapitalgesellschaften befinden, verteilen sich die nach 1949 errichteten Gebäude in etwa gleichmäßig auf Kapitalgesellschaften (54 vH) und Genossenschaften (46 vH). Mehr als zwei Fünftel der jüngeren Bauten wurden in industrieller Bauweise und hier wiederum ganz überwiegend in Plattenbauweise errichtet. Somit betreffen auch die mit ihnen verbundenen Sanierungsprobleme die Unternehmen nicht gleichmäßig. Etwa drei Fünftel der Genossenschaften haben sogar ausschließlich neuere, nach 1949 errichtete Bauten im Bestand, und es gibt auch manche, die ausschließlich Plattenbauten haben.

Tabelle 27 — Altersstruktur des Wohnungsbestandes bei den Unternehmen der ostdeutschen Wohnungswirtschaft 1991[a]

Baujahr	Kapitalgesellschaften		Genossenschaften		Insgesamt	
	1 000	vH	1 000	vH	1 000	vH
Vor 1949	1 000	47	104	10	1 104	35
Nach 1949	1 139	53	955	90	2 094	65
darunter in industrieller Bauweise[b]	957	84[c]	849	89[c]	1 806	86[c]

[a]Umfrageergebnisse mit einem Erfassungsgrad bezüglich des Wohnungsbestandes der Kapitalgesellschaften von 87 vH und der Genossenschaften von 97 vH. — [b]In Blockbauweise und Großtafelbauweise. — [c]Bezogen auf die seit 1949 errichteten Wohnungen.

Quelle: Gesamtverband der Wohnungswirtschaft.

Informationen über die Altersstruktur des Wohnungsbestandes in Privateigentum sind nicht direkt verfügbar. Sie lassen sich jedoch indirekt, nämlich über die Altersstruktur der Ein- und Zweifamilienhäuser, die sich zu über vier Fünfteln in privater Hand befinden, gewinnen (Tabellen 26 und 28). Das durchschnittliche Alter der Ein- und Zweifamilienhäuser lag 1989/90 mit 83 Jahren deutlich höher als das der Mehrfamilienhäuser mit 46 Jahren und das des Wohnungsgesamtbestandes mit 58 Jahren.

Tabelle 28 — Altersstruktur des Wohnungsbestandes in Ostdeutschland 1990 (vH)

Baujahr	Wohnungen in ...	
	Mehrfamilienhäusern	Ein- und Zweifamilienhäusern
Vor 1919	31	50
1919–1945	11	30
Nach 1945	58	20

Quelle: DIW.

Der Sanierungs- und Instandsetzungsbedarf im Wohnungsbestand steht zum Alter und zur Bauweise der jeweiligen Gebäude in direkter Beziehung. Die in konventioneller Bauweise errichteten Wohngebäude wurden von der Bauakademie der DDR nach Bauzustandsstufen klassifiziert (Tabelle 29). Daraus ergibt sich, daß sich die Ein- und Zweifamilienhäuser generell in einem besseren Zustand befinden als die Mehrfamilienhäuser. Dies ist in erster Linie auf die Unterschiede in der Eigentümerstruktur zurückzuführen: Wohnraum in privatem Eigentum wurde offenbar besser instandgehalten als Wohnraum in Volkseigentum. Dennoch weisen neben rund 51 vH der Mehrfamilienhäuser auch 20 vH der Ein- und Zweifamilienhäuser schwere Schäden in der Bausubstanz auf und sind dadurch teilweise unbewohnbar. Dies betrifft größtenteils Gebäude, die vor dem ersten Weltkrieg errichtet wurden. Erheblicher Sanierungsbedarf besteht auch bei den jüngeren, in Plattenbauweise errichteten Mehrfamilienhäusern. Dies dokumentiert sich zum einen in den Angaben über die in der

Vergangenheit durchgeführten Sanierungsmaßnahmen, zum anderen in den Angaben der Eigentümer und Verwalter über die Dringlichkeit weiterer Sanierungsmaßnahmen (Tabellen A9 und 30). Diesen Angaben zufolge weisen vor allem die Baujahrgänge von 1970 bis 1979 erhebliche Mängel in der Bausubstanz auf. Als eine weitere Problemgruppe gelten die nach 1985 errichteten Plattenbauten, da aufgrund knapper Mittel und ehrgeiziger Planvorgaben vielfach auf Kosten der Bausubstanz gespart wurde. Die häufigsten und schwerwiegendsten Schäden an Plattenbauten treten an Dächern, Fassaden und Versorgungsleitungen auf sowie an den Fugenverbindungen zwischen Wand und Fenster.

Tabelle 29 — Wohnungsbestand nach Gebäudetypen und Bauzustandsstufen in Ostdeutschland 1990 (vH)

Gebäudetyp	Gut erhalten	Mit geringen Schäden[a]	Mit schweren Schäden[b]	Unbewohnbar
Ein- und Zweifamilienhäuser	30	50	17	3
Mehrfamilienhäuser[c]	9	40	40	11

[a]6 –25 vH Verschleiß, Instandhaltung erforderlich. — [b]26–50 vH Verschleiß, komplette Instandsetzung erforderlich. — [c]In konventioneller Bauweise bis 1945 errichtet.

Quelle: ifo-Institut für Wirtschaftsforschung.

Tabelle 30 — Wohnungsbestand nach dringlichem Sanierungsbedarf und Bezugsfertigkeit der Wohngebäude in Ostdeutschland (vH)

Sanierungsbedarf[a]	Insgesamt	Wohnung war bezugsfertig		
		vor 1970	1970–1979	1980 und später
Dachsanierung	44	44	47	43
Sanierung der Fassaden, Außenwände und Fugen zwischen den Gebäudeplatten	41	49	40	37
Erneuerung der Versorgungsleitungen	24	31	25	20
Modernisierung der Heizungsanlage(n)	24	28	28	17
Erneuerung der Fugenabdichtungen zwischen Fenster und Wand	14	11	16	15
Einbau isolierverglaster Fenster und Türen	11	19	11	5
Auswechseln blind gewordener Fensterscheiben	9	7	12	8
Sanierung tragender Plattenteile zur Sicherung der Gebäudestatik	6	9	10	2
Erneuerung der sanitären Einrichtungen (Bad, Dusche, WC)	5	13	5	1
Verbesserung des Schallschutzes innerhalb der Gebäude	4	7	5	2
Andere Sanierungsmaßnahmen	12	10	10	14

[a]Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Rückschlüsse über den Modernisierungsbedarf im engeren Sinne erlauben die Ergebnisse von zwei Erhebungen zur Ausstattung der Wohnungen (Tabelle 31). Bei ihrer Interpretation ist allerdings folgendes zu beachten: Einerseits berücksichtigen sie die Modernisierungen, die von den Mietern in Eigeninitiative durchgeführt wurden, nur teilweise, andererseits wurden die Qualitätskriterien sehr weich ausgelegt, so daß z. B. auch Schrankbadewannen in Wohnräumen als "Ausstattung mit Bad oder Dusche" qualifiziert wurden, selbst wenn in der Wohnung kein Raum als Bad vorhanden war. Insgesamt dürften die veröffentlichten Angaben den Ausstattungsstandard um einiges besser darstellen, als er tatsächlich war bzw. ist. Geschätzt wird, daß in 25 vH der Wohnungen noch Bad und Dusche eingebaut und in knapp 4 Millionen Wohnungen das Heizungssystem verbessert werden müßte, um wenigstens annähernd das westdeutsche Ausstattungsniveau zu erreichen. Für die ostdeutsche Wohnungswirtschaft insgesamt wurde der langfristige Bedarf an Mitteln zur Sicherung wie zur

Verbesserung des Bestandes auf bis zu 600 Mrd. DM geschätzt.[24] Für den Mietwohnungsbereich, der gegenwärtig mit dem Wohnungsbestand der kommunalen und genossenschaftlichen Unternehmen weitgehend identisch ist, sind dabei rund 300 Mrd. DM veranschlagt.

Tabelle 31 — Wohnungsbestand in Ostdeutschland nach Ausstattungsmerkmalen 1990/91 (vH)

Ausstattung	Wohnungen insgesamt[a]	Wohnungen bei Unternehmen insgesamt[b]	davon	
			Kapitalgesellschaften	Genossenschaften
Sammelheizung	47	50	43	64
Bad/Dusche	82	82	74	97
Innen-WC	76	86	80	99

[a]1990. — [b]1991.

Quelle: Gesamtverband der Wohnungswirtschaft; Statistisches Amt der DDR.

Die ersten Schritte zur Verbesserung der Wohnqualität wurden von den Wohnungsunternehmen zwischenzeitlich getan. Nach Angaben des Gesamtverbandes der Wohnungswirtschaft (GdW) führten sie bis Ende 1991 Instandsetzungsmaßnahmen im Umfang von insgesamt rund 2,9 Mrd. DM durch, das waren knapp 900 DM je instandgesetzte Wohnung.[25] Darüber hinaus wurden für knapp 60 500 Wohnungen Modernisierungsmaßnahmen im Umfang von insgesamt rund 447 Mill. DM oder 7 400 DM je modernisierte Wohnung ergriffen. Um einen Wohnstandard wie in den westlichen Bundesländern zu erreichen, müßten Expertenschätzungen zufolge jedoch Beträge von durchschnittlich 80 000 DM je Wohnung investiert werden. Mit den im Jahr 1992 durchgeführten Maßnahmen dürfte das kumulierte Volumen der Investitionen in den Wohnungsbestand inzwischen eine Größenordnung von 5 bis 6 Mrd. DM erreicht haben.

4. Übertragung von Grundstücken und Gebäuden an Unternehmen

Die Übertragung des Eigentums an Grundstücken und Gebäuden auf die Wohnungsunternehmen ist noch nicht so weit gediehen wie die Neuordnung ihrer gesellschaftsrechtlichen Verhältnisse. Die Vermögensübertragung war Ende 1991 erst bei 27 vH der Genossenschaften und bei 28 vH der Kapitalgesellschaften abgeschlossen. Dies entspricht bei den Genossenschaften 27 vH ihres Wohnungsbestandes, bei den kommunalen Unternehmen 46 vH.[26] Dieser Stand war schon Ende 1990 ungefähr erreicht: Der Prozeß der Eigentumsübertragung ist im Jahr 1991 also kaum vorankommen. Über den aktuellen Stand liegen keine Angaben vor.

Mit Restitutionsansprüchen sind etwa 538 000 Wohnungen, also knapp 17 vH des Gesamtbestandes behaftet. Dieses Problem betrifft ganz überwiegend die kommunalen Unternehmen. Bis Ende 1991 konnten lediglich 34 000 der restitutionsbehafteten Wohnungen (6,3 vH) an die Alteigentümer zurückgegeben werden. Darüber hinaus sind die Eigentumsverhältnisse in etwa 45 000 Fällen ungeklärt, obwohl keine Restitutionsansprüche geltend gemacht wurden.[27]

Gründe für den schleppenden Verlauf der Eigentumsübertragung sind vor allem ungeklärte Zuordnungs- und Eigentumsfragen, aber auch Widerstände seitens der Kommunen. Manche Kommunen neigen offenbar

[24] 74 Mrd. DM für Instandhaltungsmaßnahmen, 290 Mrd. DM für Instandsetzungs- und Modernisierungsmaßnahmen sowie — je nach Szenario — 200 oder 230 Mrd. DM für Maßnahmen zur Wiederherrichtung unbewohnbaren Wohnraums.

[25] In den alten Bundesländern lag 1990 der durchschnittliche Betrag für Instandhaltung und Instandsetzung bei 1 200 DM pro Wohnung.

[26] Bei den Kapitalgesellschaften gelten als eigene Bestände nur diejenigen, die ihnen die Kommunen bereits vermögensrechtlich übertragen haben. Die von den Kommunen noch nicht übertragenen Bestände gelten als "sonstige verwaltete Wohnungen".

[27] Knapp 200 000 weitere Wohnungen standen ehemals unter staatlicher Zwangsverwaltung und werden nun von den Unternehmen treuhänderisch verwaltet.

dazu, die Wohnungswirtschaft in eigener Regie zu betreiben. Soweit es die Genossenschaften betrifft, besteht für die Kommunen eine Rechtspflicht zur Übertragung des Eigentums an Grund und Boden, nicht jedoch die Pflicht, hierbei Verkehrswerte in Ansatz zu bringen.[28] Es wird vielmehr empfohlen, lediglich eine deutlich unter dem Verkehrswert liegende Übertragungspauschale zu erheben. Dennoch versuchen die Kommunen, teilweise Verkehrswerte in Ansatz zu bringen, so daß überhöhte Preisforderungen dann als ein Hemmnis der Eigentumsübertragung genannt werden. Die Übertragung der Eigentumsrechte ist Voraussetzung, um die Förderprogramme der öffentlichen Hand in Anspruch nehmen zu können. Auch bieten die Kommunen den Genossenschaften häufig nur Erbbaurechte an. Die Genossenschaften lehnen dies zumeist ab, da es sich im Vergleich zu Eigentumsrechten um mindere Rechte handelt, die keine erstrangige Beleihung ermöglichen. Unternehmen, die nicht mit vollständigen Eigentumsrechten ausgestattet sind, haben daher mangels ausreichender Beleihungsgrundlagen nur beschränkte Möglichkeiten, Kredite auf dem Kapitalmarkt aufzunehmen. Dies betrifft die Genossenschaften in besonderem Maße. Kommunale Wohnungsunternehmen können auch über die Stadt bzw. die Gemeinde Kredite erlangen. Sie können aber nicht an der öffentlichen Förderung teilnehmen. Da die Unternehmen zudem nicht oder nur in geringem Maße in der Lage sind, Investitionsmaßnahmen aus ihren laufenden Einnahmen zu finanzieren, stellt der nur schleppende Fortgang der Eigentumsübertragung ein Investitionshemmnis ersten Ranges dar.

5. Altschulden

Die ostdeutsche Wohnungswirtschaft hatte Mitte 1990 Schulden in Höhe von 75 Mrd. Mark in Form von Krediten bei der DDR-Staatsbank. Daraus ergaben sich im Rahmen der Währungsumstellung zum Stichtag 1.7.1990 Wohnungsbaualtschulden in Höhe von 36 Mrd. DM, die seitdem in den Büchern der Deutschen Kreditbank AG, einem Tochterunternehmen der Treuhandanstalt, und zu einem geringen Teil auch in denen der Berliner Stadtbank geführt und im Auftrag des Bundes verwaltet werden.[29] Diese Kredite wurden von der Kreditbank den Wohnungsunternehmen zugeordnet und sind gegenwärtig mit durchschnittlich etwa 10 vH p.a. zu verzinsen, einem Satz, der noch über dem Marktzins für langfristige Verbindlichkeiten liegt. Die Wohnungsunternehmen haben die ihnen zugeordneten Altschulden samt der daraus resultierenden Zinsverpflichtungen als Eventualverbindlichkeiten in ihre Bilanzen eingestellt. 1991 wurde ihnen ein dreijähriges Moratorium angeboten, demgemäß Zins- und Tilgungszahlungen bis Ende 1993 ausgesetzt sind. Legt man die bisherigen Zinssätze zugrunde, werden sich die Altschulden durch die bis dahin auflaufenden Zinslasten auf etwa 51 Mrd. DM erhöhen.

Die rechtliche Qualität der Altschulden ist umstritten, und die Wohnungsunternehmen haben dem Moratorium nur unter der Bedingung zugestimmt, daß damit nicht die Anerkenntnis ihrer Schuldnerposition verbunden sei. Die Bundesregierung vertritt die Auffassung, es handele sich bei diesen Finanzierungsmitteln — mit Ausnahme der Altschulden privater Vermieter — sowohl im rechtlichen als auch im wirtschaftlichen Sinne um Kredite, da mit ihnen Wohnungen erstellt, also Vermögenswerte geschaffen worden seien. Die Wohnungsunternehmen vertreten demgegenüber, gestützt auf zwei Rechtsgutachten, die Auffassung, es handele sich nicht um Kredite im Sinne der bundesdeutschen Rechtsordnung, sondern um verlorene Zuschüsse, für die die heutigen Gläubiger weder Zins- noch Tilgungsansprüche geltend machen könnten.

Die von der Deutschen Kreditbank AG vorgenommene unternehmensbezogene Zuordnung der Schulden entbehrt einer gesicherten Rechtsgrundlage, denn der Begriff der "anteiligen Schulden" wurde weder durch die

---

[28] In der Regel hatten die Wohnungsbaugenossenschaften unbefristete und unentgeltliche Nutzungsrechte, nicht aber Eigentumsrechte an dem von ihnen genutzten Grund und Boden. Diese sollen ihnen nun von den Kommunen entgeltlich übertragen werden. Es gibt jedoch auch einzelne Genossenschaften, die — zumeist noch vor dem 2. Weltkrieg — grundbuchmäßig als Eigentümer eingetragen wurden. Bei ihnen erfolgt die Übertragung der Eigentumsrechte unentgeltlich.

[29] Auf die Berliner Stadtbank entfallen gut 12 vH der wohnungswirtschaftlichen Altkredite. Neben den Altschulden der Wohnungsunternehmen stehen die der privaten Vermieter/Wohneigentümer in Höhe von etwa 3 Mrd. DM. Darüber hinaus gibt es Forderungen aus Reichsmark-Hypotheken samt gestundeter Zinsen, deren Höhe gegenwärtig nicht bekannt ist.

Bestimmungen des Einigungsvertrages noch durch die spätere Rechtsprechung eindeutig definiert. Zudem bestehen sowohl bei der unternehmens- wie bei der objektbezogenen Zuordnung zahlreiche ungeklärte Sachfragen. Oftmals ist es schwierig, die Kredite, die im Zuge der Baufinanzierung an die bezirks- und kreisgeleiteten Bauträger flossen, nun den neugegründeten kommunalen Wohnungsunternehmen zuzuordnen. Ohnehin müssen vor der Identifizierung der betroffenen Wohnungsbestände vom Gesamtkreditbestand die Kredite für Gemeinschaftseinrichtungen, wie Schulen und Kindergärten, die im Rahmen des komplexen Wohnungsbaus ebenfalls mit Staatsbankkrediten finanziert wurden, abgesondert werden. Nur der verbleibende Kreditbestand ist den nach 1949 errichteten Wohngebäuden zuzuweisen. Dies sind in der Hauptsache die etwa 2,5 Millionen Wohnungen im Bestand der kommunalen und genossenschaftlichen Unternehmen. Es gibt zudem Wohnungen aus den von der Treuhandanstalt verwalteteten Beständen (etwa 180 000) und Wohnungen aus NVA-Beständen (etwa 40 000), die bei der Diskussion um die Altschuldenregelung bisher offensichtlich nicht berücksichtigt worden sind. Aufgrund von nur lückenhaft oder gar nicht vorhandenen Unterlagen können möglicherweise bis zu 20 vH der Altschulden gar nicht mehr eindeutig zugeordnet werden.

Für die Unternehmen stellen die ihnen trotz der ungeklärten rechtlichen Verhältnisse und ungelösten sachlichen Probleme zugewiesenen Altschulden eine erhebliche Beeinträchtigung ihres wirtschaftlichen Handlungsspielraums dar. Die Altschulden belegen die erstrangigen Beleihungsspielräume, beschränken also die Kreditfinanzierungsmöglichkeiten und damit die Investitionsmöglichkeiten der Unternehmen, die aufgrund der Schwierigkeiten bei der Eigentumsübertragung ohnehin schon beeinträchtigt sind. Es gibt Schätzungen, daß durch die nicht gelöste Altschuldenfrage Investitionen bis zu 30 Mrd. DM blockiert werden. Überdies würde sich aus der objektbezogenen Schuldenzuordnung eine äußerst unterschiedliche Belastung der einzelnen Unternehmen ergeben, da der Anteil der Finanzierung mit Staatsbankkrediten — zu Lasten der Finanzierung aus Haushaltsmitteln — in der DDR zunehmend ausgeweitet worden ist. Während sich, bezogen auf den ursprünglichen Schuldenstand vom 1.7.1990, rein rechnerisch eine durchschnittliche Belastung von 15 000 DM je Wohnung bei den Unternehmen bzw. 8 700 DM je Wohnung bei den privaten Vermietern ergibt, liegt die Belastung im Einzelfall, abhängig vom Alter und Bautyp der Gebäude, zwischen 0 und 87 000 DM. Bei hochbelasteten Gebäuden, insbesondere bei Plattenbauten aus den achtziger Jahren, dürfte der Verkehrswert niedriger sein als die auf ihnen lastenden Altschulden. Unternehmen, deren Bestand sich überwiegend oder gänzlich aus solchen Gebäuden zusammensetzt, sind von Überschuldung und Konkurs bedroht. Dies gilt insbesondere für diejenigen Unternehmen, denen die Eigentumsrechte an den von ihnen verwalteten Wohnungsbeständen noch nicht übertragen worden sind.

Zur Lösung des Altschuldenproblems wurden im Rahmen des Solidarpaktes folgende Regelungen getroffen:

- Das Zins- und Tilgungsmoratorium wird um ein Jahr bis Ende 1994 verlängert.
- Nach dem Auslaufen des Moratoriums werden die Schulden ab einem Betrag von 150 DM je qm — ursprünglich waren 350 DM je qm vorgesehen — gekappt. In diese Regelung werden auch die Altschulden der privaten Vermieter (3 Mrd. DM) sowie die der sogenannten Wendewohnungen[30] (5 Mrd. DM) einbezogen. Durch die Kappungsregelung vermindern sich die Altschulden, die von der ostdeutschen Wohnungswirtschaft zu tragen sind, von rund 51 Mrd. DM auf rund 20 Mrd. DM. Sie sollen ab Mitte 1995, für diesen Zeitpunkt ist die Einführung des Vergleichsmietensystems vorgesehen, von den Wohnungsunternehmen mit 1 DM je qm bedient werden.
- Für das Jahr 1994 sowie für das erste Halbjahr 1995 übernehmen der Bund und die Länder je zur Hälfte die Bedienung der Schulden. Hierfür werden sie 1994 Zinshilfen im Umfang von 4,7 Mrd. DM und 1995 im Umfang von 2,35 Mrd. DM leisten.
- Es sollen nur solche Wohnungsunternehmen in den Genuß der Schuldenkappung kommen, die ein überzeugendes Konzept zur Modernisierung, Sanierung und Privatisierung sowie zum Neubau von Woh-

[30] Objekte des komplexen Wohnungsbaus, die nach dem 3. Oktober 1990 fertiggestellt wurden, deren Bau jedoch vorher schon begonnen worden war. Hier ist das Altschuldenproblem besonders gravierend, da bei ihnen die Schuldenlast am höchsten ist.

nungen vorlegen. Innerhalb von zehn Jahren sollen die Wohnungsunternehmen 15 vH ihrer Wohnungsbestände privatisieren.

— Die den Wohnungsunternehmen erlassenen Schulden im Umfang von rund 31 Mrd. DM werden mit Beginn des Jahres 1995 — ebenso wie der Kreditabwicklungsfonds und die Schulden der Treuhandanstalt — in den sogenannten Erblastenfonds überführt und dann vom Bund bedient.

Bei der Regelung zur Altschuldenfrage ist nicht genügend bedacht worden, daß die Finanzkraft der Unternehmen durch die Mietentwicklung bestimmt — also vielfach noch schwach — sein wird und daß für die Nutzung der ihnen durch allmählich steigende Mieteinnahmen zuwachsenden Spielräume grundsätzlich Zielkonkurrenz besteht: Mittel, die zur Bedienung der Altschulden verwendet werden müssen, stehen nicht für Investitionen zur Verfügung. Zwar gewinnen die Unternehmen durch die Streichung der Altschulden Kreditfinanzierungsspielräume (wieder), doch diese Spielräume könnten außerdem dadurch erweitert werden, daß sich die Gläubiger der Altschulden — wie dies auch von seiten der Wohnungswirtschaft gefordert wird — zu einem Rangrücktritt bereit erklären. Dadurch könnten die derzeit durch die Altschulden belegten erstrangigen Beleihungsspielräume schon jetzt freigemacht werden. Dies wäre eine Maßnahme, mit der die Investitionsbremse zusätzlich ein Stück weit gelockert werden könnte.

6. Mietpreisreform

Die wirtschaftliche Situation der Wohnungsunternehmen, insbesondere ihre Möglichkeiten, Sanierungs- und Modernisierungsinvestitionen zu finanzieren, werden zum einen davon bestimmt, wie sich ihre Erträge aus Mieteinnahmen im Verhältnis zu ihren Aufwendungen für den laufenden Betrieb und ihre Zinsaufwendungen für Kredite entwickeln. Bis Ende 1990 erhielten die Wohnungsunternehmen Subventionszahlungen aus dem Bundeshaushalt. Mit Beginn des Jahres 1991 wurden diese Zahlungen — obwohl sich die Liquiditätslage der Unternehmen zuspitzte — eingestellt, ohne daß anderweitige Regelungen getroffen worden waren. Da Subventionen an Wohnungsunternehmen als Verbrauchersubventionen gelten, deren Bereitstellung in die Zuständigkeit der Länder fällt, verpflichteten sich die ostdeutschen Bundesländer schließlich, Bewirtschaftungshilfen für die Wohnungsunternehmen und in gewissem Umfang auch für die privaten Vermieter bereitzustellen. Sie sollten gewährt werden, solange die Vermieter den Bewohnern keine kostendeckenden Mieten in Rechnung stellen konnten, also bis zum Beginn der Mietpreisreform. Um die Bewirtschaftungshilfen zahlen zu können, haben die Länder Mittel aus dem "Fonds Deutsche Einheit" sowie weitere Bundesmittel erhalten. Die Länder Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen sowie das Land Berlin stellten der Wohnungswirtschaft Subventionen und Liquiditätshilfen zur Verfügung. Das Land Mecklenburg-Vorpommern leistete keine direkten Zahlungen, sondern räumte den Unternehmen die Möglichkeit ein, zinslose Darlehen aufzunehmen. Der Gesamtumfang der Hilfen war jedoch nicht zuletzt aufgrund der Engpässe in den Landeshaushalten zu knapp bemessen, um die laufenden Defizite der Unternehmen und der privaten Vermieter abdecken zu können. Außerdem erfolgten viele Zahlungen erst so spät, daß bereits geplante Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen nicht begonnen werden konnten. Es ist bislang ungeklärt, ob und in welchem Umfang die Unternehmen für die Defizite, die seit dem Beginn der Mietpreisreform auflaufen, Bewirtschaftungshilfen erhalten werden.

Die im Mietrecht durchgeführten Reformen betreffen zum einen den nicht preisgebundenen, zum anderen den preisgebundenen Wohnraum. Für nicht preisgebundenen Wohnraum, d.h. für neuerrichtete, privatfinanzierte Wohnungen, kann die Miete frei vereinbart werden, und Mieterhöhungen können, wie in den alten Bundesländern, nach dem Miethöhegesetz entsprechend dem Vergleichsmietenprinzip und nur mit Zustimmung des Mieters durchgeführt werden. Dasselbe gilt, wenn zuvor unbewohnbarer Wohnraum mit Hilfe privaten Kapitals saniert oder wenn mit privatem Kapital Wohnraum in zuvor nicht zu Wohnzwecken genutzten Gebäuden oder Räumen geschaffen wird. Zum anderen betreffen die Mietpreisreformen die Anhebung der Mieten für preisgebundenen Wohnraum, d.h. für den Wohnungsbestand. Die Bestandsmieten sind durch die Bestimmungen des Einigungsvertrages von den Vorschriften des Miethöhegesetzes ausgenommen. Die Bundes-

regierung wurde ermächtigt, auf dem Verordnungswege nach Zustimmung des Bundesrates sowohl die Anhebung der Mieten als auch die Umlage der Betriebskosten auf die Mieter zu regeln: Sie soll den "höchstzulässigen Mietzins unter Berücksichtigung der Einkommensentwicklung schrittweise" an die ortsübliche Vergleichsmiete im Sinne des Miethöhegesetzes heranführen und dabei Art, Größe, Ausstattung, Beschaffenheit und Lage des Wohnraums berücksichtigen. Von dieser Ermächtigung hat sie bislang zweimal Gebrauch gemacht und zum 1.10.1991 sowie zum 1.1.1993 jeweils eine Grundmietenerhöhung durchgeführt.

Die Einnahmensteigerungen aus dem ersten Schritt der Mietpreisreform führten bei weitem noch nicht zur Kostendeckung bei den Wohnungsunternehmen. In der Regel reichten die Gesamteinnahmen gerade zur Bestreitung der Verwaltungskosten und zur Durchführung der dringendsten Reparaturen, nicht jedoch zur Finanzierung grundlegender Sanierungsmaßnahmen oder gar zur Bildung von Rückstellungen bzw. zur Bedienung der Altkredite. Bewirtschaftungsdefizite entstanden weiterhin vor allem durch die Deckelung der warmen Betriebskosten bei 3 DM/qm. Bei etwa 50 vH der Unternehmen lagen die warmen Betriebskosten über diesem Satz, nämlich bei durchschnittlich etwa 3,96 DM. Hieraus dürften im Jahr 1992 Defizite von rund 450 Mill. DM erwachsen sein. Etwa ein Viertel der Genossenschaften und knapp ein Drittel der Kapitalgesellschaften rechnen damit, diese Defizite selbst tragen, also mit den Einnahmen aus der Grundmiete verrechnen zu müssen. Durch die Einnahmensteigerungen aus dem zweiten Schritt der Mietpreisreform wird sich der Kostendeckungsgrad der Unternehmen zwar bei der Grundmiete weiter verbessern, die Defizite bei den warmen Betriebskosten werden sich jedoch vergrößern. Nur etwa 10 vH der Unternehmen werden in der Lage sein, bei dem ab 1.1.1994 auf 2,50 DM/qm abgesenkten Höchstsatz kostendeckend zu operieren. Bei 90 vH der Unternehmen werden Verluste auflaufen, die sie unter Umständen vollständig selbst tragen müssen — sei es, daß sie sie mit den Einnahmen aus der Grundmiete verrechnen, sei es, daß sie Kredite aufnehmen. Auch nach der zweiten Grundmietenverordnung werden die Unternehmen also nicht in der Lage sein, Investitionen größeren Umfangs aus eigener Kraft zu finanzieren.

Seit dem Anstieg der Mieten sehen sich die Wohnungsunternehmen zunehmend mit dem Problem der Mietrückstände und Mietausfälle konfrontiert. Ende 1991 verzeichneten sie Außenstände in Höhe von 140 Mill. DM, und im Laufe des vergangenen Jahres dürften die Einnahmeausfälle weiter beträchtlich gestiegen sein. Mit Hilfe von Räumungsklagen ist dieses Problem in der Regel kaum zu lösen: Die Kosten eines — zumeist wenig aussichtsreichen — Rechtsverfahrens sind oft ebenso hoch wie die Mietschulden oder sogar höher, und die einzige Wohnung, die die Gemeinde einem herausgeklagten Mietschuldner als Ersatzunterkunft zuweisen könnte, wäre nicht selten diejenige, in der er gerade wohnt.

7. Privatisierung von Wohnungen

Der Einigungsvertrag sieht in Art. 22 Absatz 4 vor, daß die Privatisierung des kommunalen Wohnungsbestandes "auch zur Förderung der Bildung individuellen Wohneigentums beschleunigt durchgeführt werden" soll. Dieser Privatisierungsauftrag wird im allgemeinen so interpretiert, daß die Mietwohnungen der Wohnungsunternehmen vornehmlich den derzeitigen Mietern zum Kauf angeboten werden sollen.

Der Bund fördert die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen zum einen dadurch, daß er die Anforderungen an die Beschaffenheit von Wohnungen herabgesetzt hat;[31] zum anderen unterstützt er die am Erwerb ihrer Wohnung interessierten Mieter durch finanzielle Hilfen beim Kauf ebenso wie bei der Instandsetzung und Modernisierung der Wohnung.[32] Darüber hinaus fördert der Bund etwa 30 Modellvorhaben zur Pri-

[31] Das Wohnungseigentumsgesetz wurde zeitlich befristet bis zum 31.12.1996 geändert. Solange kann die Abgeschlossenheit einer Wohnung, die unabdingbare Voraussetzung für die Umwandlung in eine Eigentumswohnung ist, auch dann bescheinigt werden, wenn die Wohnungstrennwände und/oder -trenndecken nicht den üblichen bauordnungsrechtlichen Anforderungen entsprechen.

[32] Mieter können beim Erwerb einen Zuschuß in Höhe von 20 vH des Kaufpreises, höchstens jedoch 7 000 DM für das erste sowie weitere 1 000 DM für jedes weitere Familienmitglied erhalten. Hierfür hat der Bund im Rahmen des Gemeinschaftswerkes Aufschwung Ost 1991 und 1992 Mittel in Höhe von jeweils 200 Mill. DM bereitgestellt. Daneben wird die Sanierung der privatisierten Wohnungen gefördert. Die Erwerber können entweder einen Modernisierungszuschuß in Höhe von 20 vH der Kosten, maximal jedoch 500 DM je qm, oder alternativ zinsverbilligte Kredite aus dem Modernisierungs- und Instandsetzungsprogramm der Kreditanstalt für Wiederaufbau in Anspruch nehmen. Es ist also

vatisierung, die insgesamt etwa 6 500 Wohnungen umfassen. Hierfür hat er 1991 und 1992 jeweils 20 Mill. DM bereitgestellt.

Das Thema der Wohnungsprivatisierung wird viel diskutiert, das Tempo der Umsetzung nimmt sich dagegen bescheiden aus. 1991 konnte nur für etwa ein Zehntel der 87 000 Wohnungen, die die Unternehmen privaten Erwerbern anboten, Verkauf und Eigentumsübertragung abgeschlossen werden: 621 gingen an die bisherigen Mieter, etwa 6 300 an Dritte. Im Laufe des Jahres 1992 hat die Privatisierung zwar einige Fortschritte gemacht — Angaben des Bundesbauministeriums zufolge wurden 1991 Erwerbszuschüsse in 2 500 Fällen und 1992 in 18 500 Fällen gewährt —, die anfangs hochgesteckten Erwartungen haben sich bislang jedoch nicht erfüllt.

Die Bundesregierung will mit dem Verkauf von Wohnungen an die Mieter nicht nur allgemeine gesellschafts- und vermögenspolitische Ziele erreichen, sie sieht darin auch ein Instrument, privates Kapital zur Sanierung des Wohnungsbestandes zu mobilisieren, und eine Möglichkeit, es zur Tilgung der Wohnungsbaualtschulden heranzuziehen. Auch die Kommunen versprechen sich davon vielfach eine finanzielle Entlastung, denn sie werden die von ihnen vorzunehmende Tilgung der Schulden bei der Ermittlung des Verkaufspreises berücksichtigen. Aus Sicht der Mieter dient der Erwerb des Eigentums an der bisher gemieteten Wohnung vornehmlich dazu, sich vor weiteren zu erwartenden Mietpreissteigerungen zu schützen, Altersvorsorge zu betreiben sowie sich in einer Zeit besonderer wirtschaftlicher Unsicherheit ein dauerhaftes Wohnrecht zu erwerben.

Eine kritische Analyse des Wohnungsbestandes sowie der zu schulternden Altlasten (aufgestauter Sanierungsbedarf und Wohnungsbaualtschulden) zeigt jedoch, daß der Verkauf von Wohnungen an die Mieter nur in begrenztem Maße geeignet ist, die verfolgten Ziele zu erreichen. Es ist nicht leicht, das Potential an geeigneten Wohnungen zuverlässig abzuschätzen, da die Struktur des kommunalen Wohnungsbestandes sehr heterogen ist. Wohnungen in Altbauten erscheinen zwar im Hinblick auf ihre Fläche, ihren Zuschnitt, die Substanz der Gebäude und deren innerstädtische Lage zur Privatisierung geeignet; sie sind jedoch oftmals mit Rückübertragungsansprüchen behaftet, deren Klärung in der Regel langwierig ist. Wohnungen in Neubauten sind zwar frei von Rückübertragungsansprüchen, sie liegen jedoch oft in den wenig attraktiven Großwohnsiedlungen der Vorstädte, in hochgeschossigen Gebäuden, in denen die bisherigen Mieter durch den Kauf ihrer Wohnung in unübersichtlich große Eigentümer- und damit auch Risikogemeinschaften eingebunden würden; sie weisen, zumal in Plattenbauten, einen erheblichen Sanierungsbedarf auf und sind — je jünger, desto mehr — mit Wohnungsbaualtschulden belastet. Je nachdem, wie streng die Kriterien sind, die man an den Begriff der Eignung anlegt, wie hoch man den kommunalen Bedarf an belegungsgebundenen Sozialwohnungen ansetzt und welche Annahmen man über den Zeitbedarf für die Lösung der Restitutions- und der Altschuldenprobleme macht, ergibt sich aus dem kommunalen Wohnungsbestand ein Privatisierungspotential von 700 000 bis 2,7 Millionen Wohnungen. Außerdem werden bis zu 220 000 Werkswohnungen durch die Treuhandliegenschaftsgesellschaft privatisiert.[33] Selbst wenn man restriktive Annahmen zugrunde legt, ist das vorhandene Privatisierungspotential bislang also nur zu einem Bruchteil ausgeschöpft worden.

Die größten Hindernisse für eine rasche Privatisierung der Wohnungen sind der hohe Sanierungsbedarf und das ungelöste Altschuldenproblem auf der einen Seite sowie unzureichende Kenntnis der Präferenzen für Wohneigentum und die gegenwärtig vielfach eng begrenzte finanzielle Belastbarkeit der Mieter auf der anderen Seite. Der hohe Sanierungsbedarf der Wohnungen — sei es Instandsetzungs-, sei es Modernisierungsbedarf — führt nicht nur zu solchen finanziellen Lasten für die künftigen Eigentümer, die schon heute bei der Kauf-

---

nicht möglich, die Modernisierungszuschüsse mit den zinsverbilligten Darlehen zu kumulieren. Bei allen drei Maßnahmen handelt es sich um Programmförderungen, die dem Volumen wie der Laufzeit nach beschränkt sind und auf deren Gewährung kein Rechtsanspruch besteht. Rechtsanspruch besteht dagegen auf die auch in den alten Bundesländern angewandte steuerliche Eigentumsförderung sowie auf — speziell in den neuen Bundesländern — Abschreibungen nach dem Fördergebietsgesetz und Lastenzuschüsse nach dem Wohngeldgesetz. Die Programme der Kreditanstalt für Wiederaufbau wurden im Rahmen des Solidarpaktes aufgestockt.

[33] Dies sind etwa 150 000 Werkswohnungen von Treuhandunternehmen, den ehemals volkseigenen Betrieben, etwa 45 000 Wohnungen aus der Rechtsträgerschaft der früheren Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften sowie etwa 15 000 Wohnungen der früheren volkseigenen Güter.

preisfestsetzung berücksichtigt werden können, er führt häufig zu darüber hinausgehenden Belastungen dadurch, daß manche Mängel erst während der Sanierungsarbeiten zu tage treten. Die Frage, ob eine Wohnung saniert, d.h. nach Sanierung durch den Verkäufer, oder unsaniert, d.h. zur Sanierung durch den Käufer, verkauft werden soll, ist von erheblicher Bedeutung nicht nur für die Höhe des Kaufpreises, sondern auch für die Verteilung der Risiken zwischen Käufer und Verkäufer. Da der Kauf einer sanierten Wohnung teurer ist als der einer unsanierten, sind nicht wenige Mieter daran interessiert, ihre Wohnung unsaniert zu übernehmen, um einen Teil der Sanierungsmaßnahmen an ihrer eigenen Wohnung sowie unter Umständen auch am Wohngebäude in Eigenleistung zu erbringen. Doch auch das Erbringen von Eigenleistungen ist aufgrund der daran anknüpfenden Gewährleistungsansprüche mit finanziellen Risiken verbunden. Der Einsatz von Eigenleistungen empfiehlt sich daher nur, soweit es das Sondereigentum des Erwerbers, den eigentlichen Wohnraum also, betrifft und soweit seine Kenntnisse und Fertigkeiten im Verhältnis zum Sanierungsaufwand stehen. Ein weiteres Risiko beim Erwerb einer unsanierten Wohnung besteht darin, daß einzelne Eigentümer durch Mehrheitsbeschluß der Eigentümergemeinschaft auch gegen ihren Willen und über ihre finanziellen Möglichkeiten hinaus verpflichtet werden können, sich an den Kosten von Sanierungsmaßnahmen zu beteiligen. Daher sollte zumindest das Gemeinschaftseigentum am Wohngebäude schon vor der Privatisierung saniert werden. Generell spricht zweierlei für eine der Privatisierung vorangehende Sanierung: Zum einen können bei Großaufträgen Kostenersparnisse aufgrund von Mengeneffekten erwartet werden; zum anderen — und dies vor allem — trägt der Veräußerer des Wohneigentums dann die finanziellen Risiken, während sie für den Erwerber durch die Vereinbarungen im Kaufvertrag begrenzt und überschaubar gemacht werden.

Die Wohnungsbaualtschulden hemmen die Privatisierung, da der Käufer einer Wohnung die Erwerberzuschüsse des Bundes nur dann in Anspruch nehmen kann, wenn sowohl die wohnungsbezogene Zuordnung der Schulden durchgeführt wurde, als auch die Bereitschaft der Kommunen zu deren Tilgung gegeben ist (Gebot der lastenfreien Übergabe). Bei einem durchschnittlichen Schuldenstand von derzeit 23 000 DM pro Wohnung ist das Altschuldenproblem freilich weniger ein Problem des Niveaus, sondern aufgrund der großen Streuung in der Schuldenbelastung vorwiegend ein strukturelles Problem. Unternehmen, in deren Bestand sich unterschiedlich hoch belastete Wohnungen befinden, können bei der Kalkulation der Verkaufspreise einen unternehmensinternen Ausgleich vornehmen, so daß der Preis auch nach Berücksichtigung der dem Unternehmen zugeordneten Schulden im Rahmen der Finanzierungsmöglichkeiten der Erwerber bleibt. Es gibt jedoch zahlreiche Unternehmen, die ausschließlich jüngere, hochbelastete Wohnungen in ihrem Bestand haben und denen diese Möglichkeit der Mischkalkulation nicht offensteht.

VI. Zum Anpassungsprozeß in der Industrie — Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen

In der Industrie Ostdeutschlands gibt es noch keine Anzeichen dafür, daß der starke Schrumpfungsprozeß nun in eine Phase der Erholung einmündet. Vielmehr ist die Lage weiterhin gekennzeichnet durch ein ungelöstes Angebotsproblem, nämlich die unzureichende Wettbewerbsfähigkeit vieler Betriebe, die ihre Ursache in einem Mangel an marktfähigen Produkten und einem zu hohen Kostenniveau hat. Daß ein Angebotsproblem vorliegt, läßt sich schlicht an der Tatsache festmachen, daß die Nachfrage nach Industrieprodukten deutlich steigt, die ostdeutschen Industriebetriebe daran aber nicht teilhaben.

Das hohe Kostenniveau ist der wichtigste Grund dafür, daß Investitionen unterbleiben — vor allem solche, die erforderlich wären, um rasch ein attraktives Angebot an Gütern entstehen zu lassen. Wie prekär die Situation ist, haben die Analysen in diesem Bericht gezeigt. Die Lohnstückkosten im Verarbeitenden Gewerbe sind in den vergangenen beiden Jahren nur wenig gesunken, und der Wettbewerbsnachteil der ostdeutschen Unternehmen hat sich kaum verringert. Viele privatisierte Unternehmen, erst recht die Treuhandunternehmen, können die Kostensteigerungen, wie sie für eine Reihe von Branchen durch bereits vereinbarte Lohnsprünge vor-

programmiert sind, nicht verkraften. Ein weiterer Personalabbau ist oftmals keine Lösung, weil sonst ganze Anlagen aus dem Produktionsprozeß herausgenommen werden müßten. Nicht wenige Betriebe, das zeigen die Fallstudien, versuchen deshalb auch unter Hinnahme von Verlusten die Talsohle zu durchqueren, um qualifizierte Arbeitskräfte nicht entlassen zu müssen. Durch die Schrumpfung des Gesamtmarktes im Zuge der Rezession wird ihnen dies zusätzlich erschwert. Ein solches Vorgehen ist ohnehin nur kurze Zeit möglich.

Die Dramatik der Situation sollte richtig eingeschätzt werden: Im ganzen machen die Industrieunternehmen in Ostdeutschland hohe Verluste. Die zu erzielenden Preise entsprechen grosso modo den westdeutschen, das Lohnkostenniveau ist aber etwa doppelt so hoch wie in Westdeutschland.[34] Im Kernbereich, dem Investitionsgüter produzierenden Gewerbe, ist die Lage besonders ungünstig. Hier stiegen die Lohnstückkosten sogar trotz kräftiger Produktivitätszunahme (etwa 60 vH seit Beginn des Jahres 1991). Kritisch ist die Lage vor allem im Maschinenbau, wo der Lohnsprung Anfang 1992 weit mehr als in anderen Branchen zu Buche schlug, weil die Produktion auch rezessionsbedingt stärker zurückgefahren werden mußte. Eine weitere Lohnsteigerung um 26 vH (wie in den im Jahre 1991 für die Metallindustrie abgeschlossenen Tarifverträgen vereinbart) müßte katastrophale Folgen haben.

Noch immer herrschen in den neuen Bundesländern nicht die Bedingungen, unter denen die Industrie eine positive Entwicklungsperspektive hat. Eine der Bedingungen ist, daß die Unternehmen im Durchschnitt angemessene Gewinne machen. Dabei muß der Markt darüber entscheiden, wer im Wettbewerb besteht und wie hoch die Gewinne ausfallen. Werden im Durchschnitt Verluste erwartet, wird weder investiert, noch werden genügend neue Unternehmen entstehen, um wegfallende Arbeitsplätze ersetzen zu können. Die Deindustrialisierung ist dann vorprogrammiert und kann auch vom Staat nur in engen Grenzen aufgehalten werden.

Die Konstellation von unzureichender Wettbewerbsfähigkeit mit raschem Lohnanstieg macht die politisch vieldiskutierte Forderung nach der "Erhaltung industrieller Kerne", was immer im einzelnen darunter verstanden wird, fragwürdig. Es sind gewiß zusätzliche Anstrengungen des Staates nötig, damit in den von den Altindustrien geprägten Regionen Arbeitsplätze erhalten und geschaffen werden. Eine allgemeine Lösung kann aber nicht darin bestehen, daß einzelne Unternehmen oder gar Branchen weiterhin hoch subventioniert werden. Die Erhaltung von Arbeitsplätzen darf generell nicht als alleinige Bringpflicht des Staates angesehen werden. Denn eine staatliche "Garantie" von Arbeitsplätzen in Ostdeutschland könnte von denjenigen Arbeitnehmern, die mit einer Weiterbeschäftigung rechnen dürfen, zur Durchsetzung hoher Lohnforderungen genutzt werden, während viele andere Arbeitnehmer entlassen werden müßten. Eine Zusage des Staates, noch stärker als bisher stützend in Ostdeutschland einzugreifen, würde eine solidarische Bereitschaft der Arbeitnehmer voraussetzen, gesamtwirtschaftlich angemessenen Lohnsteigerungen zuzustimmen. Die Chemieindustrie hat dazu den Weg gewiesen.

Kommt von der Lohnpolitik die erforderliche Unterstützung, kann sich der Staat leichter tun mit Hilfen für die Unternehmen. Die fünf großen wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute haben gemeinsam mehrfach dargelegt, daß mit dem Konzept einer "als-ob-Privatisierung" der Treuhandunternehmen ein ökonomisch und sozial verträglicher Weg offensteht. Die Tarifpartner haben signalisiert, daß sie eine solche oder ähnliche Lösung akzeptieren würden.

Die Grenzen verantwortungsvoller Wirtschaftspolitik würden überschritten, wenn auch für die privatisierten Unternehmen — angesichts vielfach enttäuschter Erwartungen — massiv neue Subventionsprogramme geschaffen würden. Forderungen in diese Richtung sind derzeit in den neuen Bundesländern häufig zu hören. Neue Subventionsprogramme würden zu erheblicher Ungleichbehandlung zwischen den Unternehmen führen, den marktwirtschaftlichen Anpassungsdruck außerkraftsetzen und gravierende, negative Auswirkungen auf die mittelfristigen Entwicklungschancen der gesamten Region haben. Wenn sich viele Industrieunternehmen in Ostdeutschland im Markt nicht halten können, müssen sich die Rahmenbedingungen ändern; ein Kurswechsel in der Lohnpolitik ist unumgänglich.

---

[34] Entscheidend sind hier die Lohnkosten, da die Preise für Vorleistungen etwa gleich hoch sein dürften wie in Westdeutschland.

Anhang 1: Inanspruchnahme öffentlicher Kreditförderung durch Einzelhandelsunternehmen in den neuen Bundesländern

Auch im Einzelhandel der neuen Bundesländer spielt die Förderung durch subventionierte, zinsgünstige Kredite eine wichtige Rolle beim Aufbau mittelständischer Unternehmensstrukturen. Die wichtigsten Förderinstrumente sind dabei die ERP-Kreditprogramme und das Eigenkapitalhilfeprogramm des Bundes. Bis Ende 1992 flossen mit knapp 1,5 Mrd. DM etwa 20 vH aller insgesamt vergebenen ERP-Mittel an mittelständische Handelsunternehmen. Mit weiteren ERP-Krediten in Höhe von 2,3 Mrd. DM wurden größere Handelsunternehmen gefördert. Das Eigenkapitalhilfeprogramm wurde von den Handelsunternehmen an der Anzahl aller Förderfälle gemessen zu knapp 18 vH und am Volumen der zugesagten Kredite gemessen zu gut 10 vH ausgeschöpft. Auf kleine und mittelgroße Einzelhandelsunternehmen entfielen bei rund 14 400 bewilligten Anträgen mit rund 886 Mill. DM etwa drei Viertel des zugesagten Kreditvolumens.

Die Verteilung der Fördermittel nach Bundesländern und Wirtschaftszweigen zeigt für beide Programme eine ähnliche Struktur (Tabellen A7 und A8). Die meisten Fördermittel, gemessen an der Zahl der Anträge wie auch am Volumen der zugesagten Kredite, flossen jeweils nach Sachsen und nach Thüringen. Gemessen am Fördervolumen je Antrag liegen dagegen Einzelhandelsunternehmen in Mecklenburg-Vorpommern und in Thüringen an der Spitze. Die Verteilung der Fördermittel nach Wirtschaftszweigen zeigt für beide Programme eine wesentlich stärkere Streuung als die Verteilung nach Bundesländern. Die höchste Förderintensität weisen jeweils die Einzelhandelsunternehmen des Brennstoff- und Baumaterialhandels sowie des Eisen- und Haushaltswarenhandels auf. Der größte Anteil des Fördervolumens entfiel dagegen bei beiden Programmen auf den Bereich der Nahrungs- und Genußmittel. Dies spiegelt die Bedeutung dieses Bereichs.

Neben den ERP-Mitteln und den Krediten aus dem Eigenkapitalhilfeprogramm wurden im Rahmen des Investitionsprogramms der Kreditanstalt für Wiederaufbau weitere 2,5 Mrd. DM an mittelständische Einzelhandelsunternehmen vergeben. Zusammen mit einigen weiteren, kleineren Maßnahmen flossen damit insgesamt ca. 7,8 Mrd. DM Fördermittel an mittelständische Handelsunternehmen in den neuen Bundesländern.

Anhang 2: Zur Entwicklung der Mieten und der Mietbelastung in Ostdeutschland

Durch die erste Grundmietenverordnung konnten die Mieten ab 1.10.1991 im Durchschnitt um 1 DM je qm Wohnfläche angehoben werden. In Abhängigkeit von der Ausstattung der Wohnung und der Größe der Wohngemeinde waren Zu- oder Abschläge von jeweils 0,15 DM/qm vorgesehen (Tabelle A10). Gleichzeitig mit der ersten Grundmietenverordnung wurde eine Betriebskostenumlageverordnung erlassen. Die Betriebskosten sind nun verbrauchsbezogen abzurechnen — hierzu müssen die Wohnfläche im gesamten Wohnungsbestand neu vermessen und Meßgeräte installiert werden — und auf die Mieter umzulegen. Die kalten Betriebskosten können den Mietern in voller Höhe und die warmen Betriebskosten (Kosten für Heizung und Warmwasser) befristet bis zum 31.12.1993 mit maximal 3 DM/qm in Rechnung gestellt werden. Darüber hinaus können, auch ohne Zustimmung des Mieters, die Kosten von Modernisierungsmaßnahmen im Umfang von 11 vH der Investitionssumme auf die Monatsmieten umgelegt werden. Die Bundesanstalt für Landeskunde und Raumordnung hat in einer Ende 1991 durchgeführten Umfrage u.a. ermittelt, wie sich die Mieten durch den ersten Reformschritt nach Alter der Gebäude und Ausstattung der Wohnräume differenziert haben (Tabelle A11). Zu ähnlichen Ergebnissen kommt das Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik (IfS) in einer für das Bundesbauministerium durchgeführten Umfrage. Demzufolge erhöhten sich durch den ersten Schritt der Mietenanpassung die Bruttowarmmieten je nach Ausstattung der Wohnung bei Altbauten auf 4 bis 5,50 DM/qm und bei Neubauten auf 4,50 bis 6,80 DM/qm. Die Unterschiede in der Höhe der Warmmiete sind dabei weniger durch Unterschiede in der Grundmiete, sondern vielmehr durch Unterschiede in den Heizkosten der einzelnen Wohnungstypen bestimmt.

Nach der zweiten Grundmietenverordnung können ab 1.1.1993 die Grundmieten um einen Betrag von 1,20 DM/qm monatlich angehoben werden. Von diesem Sockelbetrag sollen in Abhängigkeit von fünf Ausstattungskriterien Abschläge oder Zuschläge vorgenommen werden. Bei Nichtvorhandensein eines Bades bzw. eines Innen-WCs soll der Sockelbetrag um 0,30 DM bzw. um 0,15 DM reduziert werden. Sind Fenster, Dach, Fassade, Hausflure/Treppenräume und Installationen des Gebäudes in einem guten Zustand ("ohne erhebliche Schäden"), kann der Sockelbetrag erhöht werden.[35] Bei Erfüllung der drei erstgenannten Kriterien können ab 1.1.1993 Zuschläge von jeweils 0,30 DM/qm erhoben werden; bei Erfüllung der letzten beiden Kriterien können ab 1.1.1994 weitere Zuschläge von jeweils 0,30 DM/qm erhoben werden.[36] Die warmen Betriebskosten sollen ab 1.1.1994 nur noch mit höchstens 2,50 DM/qm in Rechnung gestellt werden können. Der Übergang zum Vergleichsmietensystem ist für 1995 vorgesehen, wobei die Modalitäten des Übergangs jedoch noch nicht festgelegt worden sind. Weitere Mietanhebungen sind bis 1995 derzeit nicht geplant.

Die Mietsteigerungen, die aus den beiden Grundmietenverordnungen resultierten, haben erst ansatzweise dazu geführt, daß die Mietpreise im Niveau wie auch in der Struktur die Knappheitsverhältnisse auf dem Mietwohnungsmarkt widerspiegeln. Als echte Knappheitspreise können sie noch nicht betrachtet werden. Hierfür wäre vor allem eine weitere Differenzierung der Mietenstruktur nach Ausstattungsmerkmalen und nach regionalen Knappheiten erforderlich. Sollten bis 1995 keine weiteren Mietpreisreformen durchgeführt werden, wird das Vergleichsmietenprinzip auf eine Preisstruktur angewandt werden, die noch immer beträchtliche Verzerrungen aufweist — und es liegt in der Logik des Vergleichsmietenprinzips, eine weitere Differenzierung der Preisstruktur nicht zu beschleunigen, sondern sie zu verzögern.

Mit den ersten beiden Schritten der Mietpreisreform hat sich die Wohnkostenbelastung der Mieter deutlich erhöht. Die Statistik der Wirtschaftsrechnungen privater Haushalte ermöglicht es, die Entwicklung der Wohnkostenbelastung nach dem ersten Schritt der Mietpreisreform für einige ausgewählte Haushaltstypen darzustellen (Tabelle A12). Für alle Haushalte hat sich die Kostenbelastung (Anteil der Wohnkosten am verfügbaren Einkommen) etwa verdoppelt; dies gilt für die Kalt- als auch für die Warmmiete. Gleichwohl war die Wohnkostenbelastung in den neuen Bundesländern noch deutlich niedriger als in den alten Bundesländern (Tabelle A13). Vergleicht man die Entwicklung der Wohnkosten mit der der Einkommen, so zeigt sich, daß sich die Wohnkosten zwar rascher erhöhten als die Einkommen, ohne jedoch den Einkommenszuwachs, den die ostdeutschen Haushalte sowohl vor als auch nach der ersten Mietenanhebung erzielten, aufzuzehren. So stiegen vom dritten Quartal 1990 bis zum dritten Quartal 1991 die ausgabefähigen Einkommen und Einnahmen eines Zwei-Personen-Rentnerhaushaltes um 33 vH, die eines Vier-Personen-Arbeitnehmerhaushaltes mit zwei Kindern um 29 vH, und vom dritten Quartal 1991 bis zum 2. Halbjahr 1992 nahmen sie nochmals um 14 vH (von 2 060 DM auf 2 350 DM) bzw. knapp 12 vH (von 3 290 DM auf 3 680 DM) zu. Die sprunghafte Erhöhung der Mieten zum 1. Oktober 1991 war zur Jahresmitte 1992 schon mehr als kompensiert; im Schnitt wurde der Einkommenszuwachs zu zwei Drittel aufgezehrt. Die Auswirkungen des ersten Mietpreisreformschrittes entsprachen also durchaus der Vorgabe des Einigungsvertrages, nämlich die Mieten unter Berücksichtigung der Einkommensentwicklung zu erhöhen.

Gleichzeitig mit der ersten Grundmietenverordnung wurde das Sonderwohngeld Ost eingeführt, das gegenüber dem Wohngeld in den alten Bundesländern in der Gewährung vereinfacht und im Förderumfang erweitert ist. Ebenso wie in Westdeutschland knüpft es an die Haushaltsgröße, die Höhe des Familieneinkommens und die Höhe der zuschußfähigen Wohnkosten an. Anders als in Westdeutschland werden jedoch bei der Berechnung auch die Kosten für Heizung und Warmwasser berücksichtigt, wurde die Einkommensberechnung vereinfacht und wurden die Wohngeldtabellen großzügiger gestaltet. Mit den Mieterhöhungen durch die zweite Grundmietenverordnung sind weitere Verbesserungen des Wohngeldes wirksam geworden: Die Ermittlung des

[35] Die Bundesregierung hat — einem Petitum des Bundesrates sowie der Fachminister der Länder folgend — unter Mitwirkung der Mieter- und Vermieterverbände Kriterien zur Definition des Begriffs "ohne erhebliche Schäden" erarbeitet. Dennoch erweist sich die Erhebung der Zuschläge mangels geeigneter Definition vielfach als problematisch.

[36] Des weiteren kann für Einfamilienhäuser in Gemeinden mit über 2 000 Einwohnern ein Zuschlag von 0,30 DM/qm erhoben werden, und bei Neuvermietungen ab 1.1.1993 kann für erhebliche Instandsetzungsmaßnahmen ein Kostenzuschlag bis 5,5 vH, jedoch maximal nur bis zu einem Drittel der Grundmiete, vereinbart werden. In bestehenden Mietverhältnissen kann ein solcher Kostenzuschlag ebenfalls, jedoch nur mit Zustimmung des Mieters, erhoben werden.

Einkommens wurde nochmals vereinfacht, es wurden höhere Mieten als bisher zuschußfähig, den Beziehern von Transfereinkommen (Rentnern und Arbeitslosen) sowie Schwerbehinderten und Alleinerziehenden wurden Freibeträge eingeräumt, und die Geltungsdauer der Sonderregelungen und der auslaufenden Wohngeldbewilligungen wurden verlängert.

Nach einem vom Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau vorgelegten Bericht über die Inanspruchnahme des Wohngeldsondergesetzes für den Zeitraum von Oktober 1991 bis Juni 1992 konnte mit dem Instrument des Wohngeldes die gewünschte soziale Absicherung der Mieter im großen und ganzen erreicht werden. Ende Juni 1992 bezogen in den neuen Bundesländern gut ein Viertel aller Haushalte Leistungen nach dem Wohngeldsondergesetz. Etwa 31 vH aller Mieterhaushalte erhielten Wohngeld in Form des Mietzuschusses und etwa 20 vH aller Eigentümerhaushalte Wohngeld in Form des Lastenzuschusses. Der Anstieg der Mieten durch die erste Grundmietenverordnung wurde durch die Wohngeldzahlungen zu einem großen Teil aufgefangen: Für die Wohngeldempfänger ergaben sich zusätzliche Belastungen im Umfang von nur 25 bis 35 vH der durchschnittlichen Mietsteigerungen. Im Schnitt betrug die monatliche Wohngeldzahlung 123 DM und bewirkte, daß die Belastung des verfügbaren Einkommmens durch die Kaltmiete nur rund 11 vH, durch die Warmmiete nur etwa 16 vH erreichte. Damit konnte das ursprünglich angestrebte Ziel, die Belastung durch die Bruttokaltmiete auf 10 vH zu begrenzen, annähernd erreicht werden. In den neuen Bundesländern ist die Kostenbelastung der Wohngeldempfänger derzeit niedriger als in den alten Bundesländern, wo sie — bei im Vergleich etwas höheren Einkommen — 24 vH durch die Kaltmiete bzw. 31 vH durch die Warmmiete beträgt. Nach dem zweiten Schritt der Mietpreisreform wird sich, trotz der Erweiterung der Wohngeldansprüche, auch die Belastung der Wohngeldempfänger durch die Kaltmiete auf schätzungsweise 18 bis 19 vH des verfügbaren Einkommens erhöhen.

Anhang 3: Tabellen

Tabelle A1 —Entwicklung der Produktion im Verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland[a]

Ausgewählte Gewerbezweige	Jan.	Feb.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
						1991						
Verarbeitendes Gewerbe	70,1	62,0	65,7	60,3	64,1	65,0	64,3	63,7	68,5	70,8	71,4	67,6
darunter:												
Mineralölverarbeitung	120,9	118,2	122,9	101,9	125,4	118,7	126,5	127,9	126,2	125,6	139,2	138,0
Steine u. Erden	44,2	30,6	51,3	58,5	65,5	64,4	70,4	67,3	76,0	84,0	77,9	55,6
Eisenschaffende Industrie	76,7	64,1	74,8	75,2	74,3	74,9	63,5	66,6	68,0	62,3	49,3	44,5
NE-Metallerzeugung	99,8	83,8	95,5	69,5	74,6	66,5	88,9	89,6	90,5	90,9	77,9	68,0
Gießereien	71,6	61,3	59,0	57,7	57,4	57,7	53,7	45,7	52,1	55,5	55,2	38,8
Stahl- u. Leichtmetallbau	70,3	79,8	90,9	101,1	112,5	105,8	125,2	130,3	120,6	130,6	113,9	131,3
Maschinenbau	59,2	46,4	46,0	41,9	49,5	57,7	51,0	49,7	56,9	50,5	56,8	53,6
Straßenfahrzeugbau	62,1	61,8	61,2	53,5	46,8	48,6	45,2	40,5	40,0	45,1	44,7	39,6
Schiffbau	64,5	63,2	54,6	52,1	43,7	43,9	41,9	37,9	39,9	60,4	35,5	63,9
Elektrotechnik	56,8	49,7	48,0	41,2	42,4	46,9	44,3	43,4	48,9	50,3	48,7	52,3
Feinmechanik, Optik, Uhren	53,3	34,5	30,4	25,4	19,9	17,2	19,4	15,4	16,0	15,3	16,2	20,1
EBM-Waren	110,6	106,8	116,3	99,2	117,6	104,4	105,6	100,3	106,4	115,3	121,7	108,6
Chemische Industrie	84,4	75,4	89,1	73,2	59,0	59,3	66,1	70,8	74,4	92,7	102,0	91,0
Herst. v. Büromaschinen, ADV-Geräten	48,3	30,5	42,2	48,7	44,5	38,3	29,3	29,3	23,5	24,4	27,8	20,1
Holzverarbeitung	95,6	78,7	82,8	73,5	69,1	65,8	53,8	60,0	82,2	84,2	87,7	74,2
Papier- u. Pappeverarbeitung	78,3	70,2	75,8	67,0	75,9	66,5	65,5	73,2	84,3	85,5	79,9	66,9
Druckerei, Vervielfältigung	85,5	90,6	103,0	103,9	109,0	120,9	119,4	124,1	123,2	134,7	145,7	143,9
Herst. v. Kunststoffwaren	61,5	56,0	64,2	56,6	55,5	61,2	60,4	60,9	66,1	87,4	83,5	76,2
Gummiverarbeitung	63,6	59,3	71,1	59,1	47,7	53,8	53,8	61,9	73,3	67,4	58,2	35,2
Lederverarbeitung	40,1	36,5	37,0	29,0	30,8	31,8	24,4	28,0	33,7	31,1	26,8	18,8
Textilgewerbe	50,0	50,7	49,8	40,8	41,1	42,6	40,6	36,5	42,8	44,7	42,5	33,6
Bekleidungsgewerbe	47,0	52,9	46,3	38,3	36,6	41,1	41,2	33,4	42,8	39,5	38,5	32,1
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	97,1	87,2	90,7	84,8	97,3	85,6	89,5	86,9	89,3	96,1	93,9	90,5
						1992						
Verarbeitendes Gewerbe	61,8	60,3	67,5	62,1	59,7	63,3	61,0	60,5	69,6	71,0	71,1	68,2
darunter:												
Mineralölverarbeitung	134,0	128,4	115,7	132,0	127,6	138,4	117,7	138,0	141,9	135,1	140,1	134,2
Steine u. Erden	52,6	58,5	87,9	90,5	92,1	102,5	108,4	106,6	121,6	129,0	118,0	87,3
Eisenschaffende Industrie	44,7	55,1	60,4	60,1	70,2	69,8	59,0	60,9	61,8	69,3	62,2	48,1
NE-Metallerzeugung	87,6	86,6	100,8	94,8	90,8	90,6	91,9	92,0	84,5	97,8	88,9	74,6
Gießereien	51,5	51,6	51,3	49,5	44,9	44,7	34,7	33,1	43,8	42,3	35,9	27,9
Stahl- u. Leichtmetallbau	112,4	110,9	136,0	129,5	136,4	129,3	139,3	154,9	187,1	148,6	153,4	179,5
Maschinenbau	34,8	37,3	39,2	29,0	25,9	34,8	31,3	25,0	30,3	29,2	33,8	39,4
Straßenfahrzeugbau	39,1	42,7	47,1	49,7	46,5	50,8	36,8	49,2	64,2	80,4	80,8	68,1
Schiffbau	29,4	27,3	32,4	35,7	33,6	36,1	35,4	33,6	40,3	41,0	43,8	30,3
Elektrotechnik	45,7	42,1	45,1	42,8	39,6	44,0	45,5	41,0	52,2	58,7	55,3	58,6
Feinmechanik, Optik, Uhren	12,2	14,7	14,4	18,2	19,6	19,6	14,4	18,7	58,1	17,2	117,2	24,4
EBM-Waren	143,7	117,9	126,3	119,7	118,2	122,6	114,3	121,1	121,1	132,2	121,7	109,2
Chemische Industrie	86,6	82,4	93,1	73,9	64,1	57,9	63,5	53,8	56,0	62,9	58,9	52,1
Herst. v. Büromaschinen, ADV-Geräten	22,1	26,3	26,5	26,5	25,2	18,4	8,0	9,6	23,0	19,4	22,3	15,5
Holzverarbeitung	85,0	85,3	91,8	78,8	71,6	63,7	54,1	60,2	86,9	91,0	94,1	82,3
Papier- u. Pappeverarbeitung	81,2	83,3	88,0	73,9	69,7	77,5	71,3	79,6	80,3	89,9	85,3	69,7
Druckerei, Vervielfältigung	133,9	126,1	141,0	138,1	146,1	144,7	140,4	148,4	147,7	156,0	146,5	149,6
Herst. v. Kunststoffwaren	82,1	89,5	105,4	107,5	111,7	110,9	102,4	107,0	125,3	136,0	129,6	114,6
Gummiverarbeitung	47,0	42,5	46,8	50,9	44,1	47,9	34,3	42,6	43,9	45,9	41,8	32,7
Lederverarbeitung	19,7	22,3	25,5	22,0	18,8	20,8	18,3	19,5	23,3	26,4	24,4	18,6
Textilgewerbe	35,3	35,2	39,5	34,7	32,7	32,9	25,8	25,7	32,2	34,4	32,2	24,5
Bekleidungsgewerbe	25,5	30,9	33,3	27,6	25,4	24,3	20,4	21,4	24,9	26,6	26,0	23,0
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	93,0	83,5	95,5	92,1	87,9	93,2	92,5	92,6	96,8	103,6	95,4	97,3

[a]Index der Nettoproduktion fachlicher Unternehmensteile. 2. Halbjahr 1990 = 100; arbeitstäglich bereinigt.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Tabelle A2 — Entwicklung des Auftragseingangs im Verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland[a]

Ausgewählte Gewerbezweige	Jan.	Feb.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
						1991						
Verarbeitendes Gewerbe												
Insgesamt	87,2	66,9	92,8	80,3	68,5	75,7	71,8	85,4	71,5	75,2	78,8	92,4
Inland	93,4	66,7	71,8	70,8	72,1	69,2	71,0	73,2	71,0	70,2	76,4	71,6
Ausland	69,1	67,3	154,0	108,0	58,2	94,7	74,2	121,1	73,1	89,9	85,9	153,1
Steine und Erden	39,9	30,2	46,5	60,3	64,4	68,9	69,9	68,4	81,2	78,6	76,3	46,7
Eisenschaffende Industrie	80,5	44,1	123,2	67,3	49,2	48,7	59,9	43,6	48,1	53,2	40,8	27,4
NE-Metallerzeugung	74,5	86,3	71,7	64,5	62,4	64,7	62,6	73,5	80,5	58,0	63,1	58,0
Stahl- u. Leichtmetallbau	84,3	54,8	345,9	95,5	83,1	176,2	119,2	256,8	157,8	68,7	103,5	372,3
Maschinenbau	111,7	79,4	137,7	149,0	100,1	120,4	96,7	181,9	99,9	128,1	122,3	112,1
Straßenfahrzeugbau	50,8	58,9	45,8	39,9	44,4	41,7	30,8	33,5	30,5	27,8	41,7	30,5
Schiffbau	17,7	21,1	17,9	21,3	72,1	90,6	164,2	12,7	72,0	21,7	206,6	87,0
Elektrotechnik	90,2	62,0	54,1	60,0	59,0	52,2	52,1	50,6	43,3	50,3	60,4	82,6
Feinmechanik, Optik, Uhren	143,8	73,0	95,4	56,2	68,4	42,6	53,8	102,7	46,7	40,9	67,0	54,0
EBM-Waren	94,4	89,6	86,7	78,2	73,4	78,1	112,1	102,8	94,7	107,7	107,6	98,7
Chemische Industrie	80,5	89,2	62,7	67,2	63,0	63,8	66,7	48,9	68,8	80,5	70,3	108,5
Herst. v. Büromaschinen, ADV-Geräten	86,9	20,1	21,2	21,0	33,1	27,1	20,2	26,2	29,9	22,9	24,5	33,0
Papier- u. Pappeverarbeitung	63,3	62,3	72,2	67,4	71,1	64,0	119,1	64,6	71,3	70,9	67,0	61,0
Druckerei, Vervielfältigung	92,6	109,8	111,9	104,3	117,8	119,6	105,6	121,2	111,8	133,2	122,2	114,7
Herst. v. Kunststoffwaren	82,9	70,0	70,6	67,3	66,2	73,8	67,6	69,4	82,9	79,8	81,5	77,5
Gummiverarbeitung	61,5	40,5	39,9	100,7	45,9	52,3	44,7	49,7	59,3	112,6	58,7	54,5
Lederverarbeitung	52,8	30,5	71,8	50,3	49,4	31,1	29,3	31,8	39,7	42,7	98,4	25,1
Textilgewerbe	69,1	53,2	57,0	70,1	52,4	65,6	56,4	53,5	48,6	50,5	58,8	65,8
Bekleidungsgewerbe	52,4	48,6	80,9	52,5	46,0	50,3	42,5	42,4	57,3	59,0	44,5	37,3
						1992						
Verarbeitendes Gewerbe												
Insgesamt	93,7	65,0	70,9	76,2	59,5	75,1	60,2	64,9	81,7	76,5	69,9	90,6
Inland	87,6	70,4	74,7	81,5	64,0	79,1	70,3	74,9	85,1	81,7	78,0	90,1
Ausland	111,4	49,3	59,8	60,7	46,4	63,6	30,7	35,7	72,0	61,1	46,5	92,2
Steine und Erden	76,4	65,9	89,0	87,6	87,0	100,6	105,9	102,1	118,2	124,5	110,5	92,5
Eisenschaffende Industrie	40,9	41,8	48,9	43,7	38,6	44,8	39,7	36,4	46,1	36,9	40,7	40,7
NE-Metallerzeugung	103,0	104,6	90,3	79,9	71,0	68,9	76,9	81,0	87,4	57,3	58,5	38,2
Stahl- u. Leichtmetallbau	105,5	125,8	202,5	323,5	93,6	197,9	138,2	123,6	248,5	136,8	167,8	410,4
Maschinenbau	173,7	75,5	73,2	65,1	85,1	122,8	58,6	76,4	96,4	104,5	77,6	119,0
Straßenfahrzeugbau	27,7	32,5	29,9	30,7	40,9	85,9	57,3	227,4	91,8	129,5	128,1	142,1
Schiffbau	343,3	20,5	18,6	347,7	15,3	29,6	17,2	14,7	13,0	155,6	14,3	108,9
Elektrotechnik	65,1	45,8	51,2	46,7	40,3	39,7	53,1	39,9	46,6	46,5	49,8	63,8
Feinmechanik, Optik, Uhren	100,5	74,3	55,9	88,6	70,8	70,1	76,7	64,9	78,5	97,6	125,5	102,0
EBM-Waren	119,6	104,3	117,4	106,7	98,6	111,3	101,8	104,6	121,7	127,9	133,7	115,5
Chemische Industrie	62,5	63,7	60,0	43,8	41,8	49,2	46,8	41,7	56,2	49,8	47,0	50,6
Herst. v. Büromaschinen, ADV-Geräten	23,5	30,1	37,3	17,2	26,4	27,3	21,9	18,9	38,9	24,6	29,7	47,7
Papier- u. Pappeverarbeitung	78,0	71,1	73,9	65,9	62,5	71,6	71,9	67,8	73,0	77,7	70,4	70,1
Druckerei, Vervielfältigung	117,5	131,8	133,3	135,4	156,6	132,1	134,8	136,6	163,8	160,3	147,9	182,5
Herst. v. Kunststoffwaren	112,7	111,7	131,0	120,6	119,5	128,5	136,4	119,2	141,3	151,5	144,2	122,9
Gummiverarbeitung	57,6	52,7	57,6	45,1	43,7	52,0	37,5	41,6	44,1	46,4	43,0	37,3
Lederverarbeitung	31,6	27,1	35,7	48,5	40,0	28,8	29,3	27,7	32,3	37,3	30,8	20,7
Textilgewerbe	59,8	48,2	53,5	48,2	44,7	38,7	30,5	31,1	41,2	42,6	40,5	36,2
Bekleidungsgewerbe	64,8	61,0	69,0	41,5	42,9	46,1	29,2	39,4	44,9	40,5	37,3	32,1

[a]Wertindex, 1990 = 100.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Tabelle A3 — Entwicklung der Beschäftigtenstunden im Verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland (1. Quartal 1991 = 100)

Ausgewählte Gewerbezweige	1991			1992			
	II	III	IV	I	II	III	IV[a]
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	88,5	78,3	70,5	64,7	58,1	53,4	54,6
darunter:							
Mineralölverarbeitung	89,5	73,1	62,1	62,6	55,9	50,6	50,9
Steine und Erden	97,4	89,1	77,6	75,8	77,5	77,8	79,1
Eisenschaffende Industrie	90,9	80,6	70,1	56,3	48,6	42,3	35,6
NE-Metallerzeugung	82,7	71,8	65,8	50,5	41,3	36,9	36,4
Gießereien	92,9	72,9	61,5	61,6	55,0	48,4	50,2
Stahl- u. Leichtmetallbau	111,2	105,6	103,3	107,1	101,7	97,3	101,1
Maschinenbau	85,8	77,7	69,7	60,9	52,6	48,6	49,2
Straßenfahrzeugbau	94,9	83,0	75,9	66,1	63,3	59,5	66,6
Schiffbau	83,5	80,0	64,6	53,1	49,7	47,0	50,9
Elektrotechnik	81,1	70,0	63,3	58,1	52,1	47,6	47,9
Feinmechanik, Optik, Uhren	84,7	64,9	50,8	44,5	43,7	40,0	42,1
EBM-Waren	83,6	77,8	68,2	67,0	59,0	56,5	60,9
Chemische Industrie	82,5	70,2	64,6	65,7	58,3	49,1	50,3
Herst. v. Büromaschinen, ADV-Geräten	76,1	55,3	45,0	26,3	21,2	14,7	14,8
Holzverarbeitung	88,0	78,5	73,5	70,8	60,5	54,2	59,1
Papier- u. Pappeverarbeitung	89,8	75,6	66,1	67,0	56,1	53,5	53,4
Druckerei, Vervielfältigung	98,1	95,4	92,8	91,4	81,4	79,9	77,3
Herst. v. Kunststoffwaren	90,3	76,1	73,1	83,9	83,8	85,3	91,0
Gummiverarbeitung	74,6	72,1	64,9	56,6	51,2	44,8	45,6
Lederverarbeitung	75,0	67,4	57,0	44,0	35,0	32,4	34,2
Textilgewerbe	81,9	66,5	56,9	46,1	39,7	32,3	33,3
Bekleidungsgewerbe	82,3	69,4	58,2	50,0	39,6	33,7	33,2
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	93,3	87,3	80,8	74,2	67,3	64,4	64,9

[a]Ohne Dezember.

Quelle: Statistisches Bundesamt; DIW.

Tabelle A4 — Entwicklung der Nettoproduktion[a] je Beschäftigtenstunde im Verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland (1. Quartal 1991 = 100)

Ausgewählte Gewerbezweige	1991			1992			
	II	III	IV	I	II	III	IV[b]
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	108,1	126,7	150,8	147,7	160,6	180,3	196,8
darunter:							
Mineralölverarbeitung	107,7	144,3	180,6	167,3	197,6	217,1	224,0
Steine und Erden	152,8	189,0	219,2	204,8	289,3	340,1	368,5
Eisenschaffende Industrie	114,6	114,4	103,0	132,3	191,6	199,7	258,2
NE-Metallerzeugung	91,3	134,4	128,5	195,0	239,1	261,1	274,4
Gießereien	97,1	108,2	126,1	130,7	131,9	119,7	121,5
Stahl- u. Leichtmetallbau	118,7	146,6	150,4	138,0	160,1	203,5	184,4
Maschinenbau	115,4	133,9	153,8	120,6	112,1	117,1	126,8
Straßenfahrzeugbau	84,3	81,2	91,7	104,8	124,6	134,3	194,6
Schiffbau	91,6	81,9	145,0	92,8	116,2	127,7	137,2
Elektrotechnik	104,3	126,0	156,0	147,7	156,5	187,5	230,5
Feinmechanik, Optik, Uhren	63,0	67,1	90,9	79,9	112,9	190,9	421,9
EBM-Waren	115,7	120,0	151,7	172,3	182,6	189,0	186,5
Chemische Industrie	93,9	121,0	177,7	159,7	134,2	141,3	145,5
Herst. v. Büromaschienen, ADV-Geräten	139,7	119,9	131,0	232,8	265,8	218,1	340,9
Holzverarbeitung	92,2	97,0	130,6	144,1	137,6	143,2	182,8
Papier- u. Pappeverarbeitung	104,0	132,2	156,4	168,5	175,5	193,3	219,3
Druckerei, Vervielfältigung	122,3	137,8	164,7	157,3	189,0	196,2	210,4
Herst. v. Kunststoffwaren	105,9	134,6	184,9	179,7	214,9	213,9	238,8
Gummiverarbeitung	106,9	131,3	121,2	119,8	138,7	133,7	143,4
Lederverarbeitung	106,7	110,7	116,0	133,9	152,9	163,6	193,4
Textilgewerbe	100,9	119,6	140,2	158,1	167,6	170,9	198,6
Bekleidungsgewerbe	97,1	115,7	129,5	123,8	133,7	135,5	162,8
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	104,4	110,7	126,1	133,1	147,5	159,3	167,1

[a]Fachliche Unternehmensteile; arbeitstäglich bereinigt. — [b]Ohne Dezember.

Quelle: Statistisches Bundesamt; DIW.

Tabelle A5 — Lohn- und Gehaltssumme je Beschäftigtenstunde im Verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland (DM)

Ausgewählte Gewerbezweige	1991				1992			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV[a]
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	11,22	13,74	14,49	16,57	14,47	16,84	18,24	18,94
darunter:								
Mineralölverarbeitung	10,78	16,28	14,86	16,17	15,45	17,76	17,69	19,99
Steine und Erden	11,30	13,92	14,51	16,74	14,57	16,73	17,28	18,83
Eisenschaffende Industrie	11,52	13,86	14,82	16,28	8,13	9,51	10,29	18,28
NE-Metallerzeugung	11,67	14,58	13,56	14,85	14,14	17,27	18,35	18,29
Gießereien	12,64	15,07	16,67	17,63	14,01	16,78	18,83	17,91
Stahl- u. Leichtmetallbau	11,67	13,28	14,28	17,84	14,39	17,49	18,36	19,75
Maschinenbau	11,52	15,07	15,30	17,30	14,77	18,46	19,12	19,92
Straßenfahrzeugbau	12,30	14,27	14,59	16,06	13,81	16,29	18,17	17,57
Schiffbau	14,05	17,47	18,01	24,08	19,37	25,18	24,99	24,38
Elektrotechnik	11,85	15,21	15,77	18,18	14,56	17,86	18,93	19,69
Feinmechanik, Optik, Uhren	12,19	15,72	18,43	20,37	37,99	20,67	56,21	25,37
EBM-Waren	11,18	13,66	14,29	15,57	12,52	15,95	16,72	16,65
Chemische Industrie	10,61	14,28	15,50	17,08	15,37	16,91	17,99	21,38
Herst. v. Büromaschinen, ADV-Geräten	10,78	15,60	17,01	18,45	18,76	23,10	24,10	22,77
Holzverarbeitung	10,43	11,91	12,76	14,03	12,71	14,55	15,66	15,22
Papier- u. Pappeverarbeitung	9,90	12,20	13,49	15,03	13,03	15,23	15,47	16,73
Druckerei, Vervielfältigung	13,99	18,05	19,03	24,23	20,16	25,79	23,95	29,26
Herst. v. Kunststoffwaren	11,31	13,36	14,18	14,86	13,87	14,79	15,46	16,99
Gummiverarbeitung	11,72	15,54	14,57	15,28	12,88	15,53	16,43	17,41
Lederverarbeitung	10,57	12,00	14,24	16,13	13,24	15,02	14,54	15,19
Textilgewerbe	10,00	10,95	12,55	15,82	11,83	13,62	14,84	16,66
Bekleidungsgewerbe	9,56	10,21	11,03	13,56	11,49	12,59	12,90	19,82
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	10,17	11,43	12,09	13,92	12,58	13,92	14,36	16,11

[a]Ohne Dezember.

Quelle: Statistisches Bundesamt; DIW.

Tabelle A6 — Entwicklung der Lohnstückkosten[a] im Verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland (1. Quartal 1991 = 100)

Ausgewählte Gewerbezweige	1991			1992			
	II	III	IV	I	II	III	IV[b]
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	113,3	102,2	97,7	87,5	93,3	90,2	85,6
darunter:							
Mineralölverarbeitung	139,6	95,7	84,1	86,0	83,5	76,0	83,3
Steine und Erden	78,8	66,6	66,5	63,6	49,9	43,9	44,1
Eisenschaffende Industrie	104,4	112,3	137,1	54,5	43,2	44,6	61,3
NE-Metallerzeugung	136,5	86,1	98,6	62,3	61,5	60,2	56,9
Gießereien	122,4	122,1	111,0	84,8	100,6	125,0	116,5
Stahl- und Leichtmetallbau	94,3	81,8	100,3	88,3	91,7	76,7	89,8
Maschinenbau	115,4	99,8	97,7	107,0	144,1	142,3	136,7
Straßenfahrzeugbau	137,2	145,0	140,9	107,2	105,5	113,9	72,8
Schiffbau	135,0	155,9	125,9	148,6	153,4	138,5	126,2
Elektrotechnik	123,8	106,0	98,3	83,3	96,4	85,9	72,2
Feinmechanik, Optik, Uhren	204,1	222,0	185,0	363,0	147,1	201,2	117,9
EBM-Waren	106,0	106,3	91,1	64,8	77,7	78,9	79,5
Chemische Industrie	145,0	120,9	90,4	90,4	118,9	119,7	137,9
Herst. v. Büromaschinen, ADV-Geräten	100,5	127,5	126,4	74,6	79,2	121,2	60,1
Holzverarbeitung	123,8	130,8	102,9	84,7	102,0	107,4	79,7
Papier- u. Pappeverarbeitung	118,6	105,3	97,3	78,8	87,6	81,5	77,4
Druckerei, Vervielfältigung	105,6	98,8	105,0	91,7	97,5	87,6	99,5
Herst. v. Kunststoffwaren	112,2	92,9	70,6	68,2	60,5	63,9	62,5
Gummiverarbeitung	121,4	94,7	109,7	89,5	93,3	103,2	101,0
Lederverarbeitung	107,0	124,1	132,5	95,0	92,9	84,4	74,4
Textilgewerbe	108,5	105,3	112,6	74,7	80,9	87,3	83,5
Bekleidungsgewerbe	110,5	100,7	109,3	99,6	98,4	100,1	125,9
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	107,8	107,4	108,4	93,0	92,7	88,7	95,0

[a]Lohn- und Gehaltssumme je Einheit Nettoproduktion. — [b]Ohne Dezember.

Quelle: Statistisches Bundesamt; DIW.

Tabelle A7 — Inanspruchnahme des ERP-Kreditprogramms durch Einzelhandelsunternehmen in den neuen Bundesländern 1990–1992

	Bewilligte Anträge		Kreditbetrag		Durchschnittlicher Kreditbetrag
	Anzahl	vH	1 000 DM	vH	1 000 DM
Bundesländer					
Berlin (Ost)	569	3	47 346	3	83
Brandenburg	3 188	15	270 571	14	85
Mecklenburg-Vorpommern	2 559	12	251 212	13	98
Sachsen	6 437	31	549 778	29	85
Sachsen-Anhalt	3 491	17	303 069	16	87
Thüringen	4 769	23	445 719	24	93
Einzelhandelszweige					
Nahrungs- und Genußmittel	4 988	24	423 678	23	85
Textil und Bekleidung	3 352	16	244 022	13	73
Schuhe und Lederwaren	922	4	73 093	4	79
Eisen- und Haushaltswaren	1 287	6	145 708	8	113
Elektroartikel	1 288	6	124 264	7	96
Drogeriewaren	812	4	64 494	3	79
Papier- und Schreibwaren	1 487	7	103 429	6	70
Brennstoffe und Baumaterialien	1 263	6	197 522	11	156
Sonstige	5 614	27	491 485	26	87
Insgesamt	21 013	100	1 867 695	100	89

Quelle: Deutsche Ausgleichsbank.

Tabelle A8 — Inanspruchnahme des Eigenkapitalhilfeprogramms durch Einzelhandelsunternehmen in den neuen Bundesländern 1990–1992

	Bewilligte Anträge		Kreditbetrag		Durchschnittlicher Kreditbetrag
	Anzahl	vH	1 000 DM	vH	1 000 DM
Bundesländer					
Berlin (Ost)	373	3	21 478	2	58
Brandenburg	1 884	13	114 757	13	61
Mecklenburg-Vorpommern	1 871	13	124 035	14	66
Sachsen	4 488	31	260 927	29	58
Sachsen-Anhalt	2 380	16	141 795	16	60
Thüringen	3 448	24	222 772	25	65
Einzelhandelszweige					
Nahrungs- und Genußmittel	3 204	22	208 575	24	65
Textil und Bekleidung	2 345	16	117 367	13	50
Schuhe und Lederwaren	680	5	35 641	4	52
Eisen- und Haushaltswaren	914	6	69 853	8	76
Elektroartikel	940	7	58 445	7	62
Drogeriewaren	622	4	33 661	4	54
Papier- und Schreibwaren	1 080	7	50 327	6	47
Brennstoffe und Baumaterialien	917	6	88 754	10	97
Sonstige	3 742	26	223 141	25	60
Insgesamt	14 444	100	885 764	100	61

Quelle: Deutsche Ausgleichsbank.

Tabelle A9 — Häufigkeit und Art der durchgeführten Renovierungsmaßnahmen nach dem Alter der Wohnungsgebäude in Ostdeutschland (vH)

	Insgesamt	Wohnung war bezugsfertig		
		vor 1970	1970–1979	1980 und später
Häufigkeit der Renovierungsmaßnahmen				
Keine Renovierungsmaßnahme	31	24	23	43
Eine Maßnahme	18	20	16	19
Zwei Maßnahmen	16	18	17	13
Drei Maßnahmen	14	18	16	11
Vier und mehr Maßnahmen	20	20	28	14
Art der durchgeführten Maßnahmen[a]				
Dachsanierung	46	51	55	36
Auswechseln blind gewordener Fensterscheiben	36	22	55	29
Erneuerung der Versorgungsleitungen	29	40	36	17
Sanierung der Fassaden, Außenwände und Fugen zwischen den Gebäudeplatten	21	20	23	21
Erneuerung der Fugenabdichtungen zwischen Fenster und Wand	19	12	22	20
Erneuerung der sanitären Einrichtungen	17	29	21	8
Modernisierung der Heizungsanlage(n)	6	16	5	2
Sanierung tragender Plattenteile zur Sicherung der Gebäudestatik	4	6	6	0
Einbau isolierverglaster Fenster und Türen	3	5	4	1
Verbesserung des Schallschutzes innerhalb der Gebäude	1	1	1	0
Andere Sanierungsmaßnahmen	16	18	19	12

[a]Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Tabelle A10 — Erhöhung der monatlichen Grundmieten in Ostdeutschland im ersten Schritt der Mietpreisreform (DM/qm)

	Gemeinden mit bis zu 100 000 Einwohnern		Gemeinden mit mehr als 100 000 Einwohnern	
	Wohnung nicht in sich abgeschlossen	Wohnung in sich abgeschlossen	Wohnung nicht in sich abgeschlossen	Wohnung in sich abgeschlossen
Wohnung ohne Bad oder Zentralheizung mit Außen-WC	0,70	0,85	0,85	1,00
Wohnung mit Bad oder Zentralheizung und Außen-WC	0,85	1,00	1,00	1,15
Wohnung ohne Bad oder Zentralheizung mit Innen-WC	0,85	1,00	1,00	1,15
Wohnung mit Bad oder Zentralheizung und Innen-WC	1,00	1,15	1,15	1,30

Quelle: Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau.

Tabelle A11 — Durchschnittsmieten nach dem ersten Schritt der Mietpreisreform Ende 1991 (DM/qm)

Baujahr	Wohnungen insgesamt		Wohnungen mit Bad/Dusche, Innen-WC			
			ohne Sammelheizung		mit Sammelheizung	
	Bruttokaltmiete	Warmmiete	Bruttokaltmiete	Warmmiete	Bruttokaltmiete	Warmmiete
Vor 1919	2,61	3,95	2,73	3,90	2,95	4,85
1919–1948	3,12	5,10	2,95	4,96	3,54	5,94
1949–1971	3,16	5,02	3,20	4,90	3,19	5,34
1972–1980	3,63	5,93	3,28	4,70	3,66	6,12
Nach 1980	4,14	6,55	3,16	5,04	4,31	6,81
Gesamt	3,18	5,05	2,98	4,58	3,55	5,86

Quelle: Bundesanstalt für Landeskunde und Raumordnung.

Tabelle A12 — Anteil der Wohnkosten am Einkommen[a] privater Mieterhaushalte in Ostdeutschland[b] (vH)

Haushaltsgruppe	Wohnungsmiete		Wohnungsmiete einschließlich Energiekosten		Einkommens-zuwachs	Anteil des Wohnkosten-anstiegs (einschließlich Energiekosten) am Ein-kommenszuwachs
	3. Vj. 91	1. Hj. 92	3. Vj. 91	1. Hj. 92	1. Halbjahr 1992/3. Vierteljahr 1991	
1-Pers.-Rentnerhaushalt	5,3	14,2	11,1	21,8	29,8	58
2-Pers.-Rentnerhaushalt	2,8	9,0	7,3	15,1	14,0	71
Arbeiter- und Angestellten-haushalt, Ehepaar						
– ohne Kind	2,4	7,4	5,7	11,7	10,7	68
– mit einem Kind	2,3	7,1	5,7	11,4	9,3	72
– mit zwei Kindern	2,6	7,3	5,8	11,8	11,6	64
– mit drei Kindern	2,6	8,3	6,8	12,3	10,8	63

[a]Ausgabefähige Einkommen und Einnahmen. — [b]Neue Bundesländer, einschließlich Berlin-Ost.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Tabelle A13 — Entwicklung der Wohnkostenbelastung eines Vier-Personen-Arbeitnehmerhaushaltes in den neuen und alten Bundesländern

	Neue Bundesländer		Alte Bundesländer	
	3. Vj. 1991	1. Vj. 1992	3. Vj. 1991	1. Vj. 1992
Ausgabefähige Einkommen und Einnahmen (DM/Monat)	3 127	3 324	4 212	4 287
Wohnungsmiete einschließlich Energie				
– DM/Monat	171	417	833	886
– Anteil an den ausgabefähigen Einkommen und Einnahmen (vH)	5,5	12,5	19,8	20,7
– Anteil an den Ausgaben für den privaten Verbrauch (vH)	7,1	15,7	22,5	25,4
– DM/qm Wohnfläche	2,44	5,96	9,26	9,84

Quelle: Statistisches Bundesamt.